



平成 21 年度業務実績報告書

自 平成 21 年 4 月 1 日
至 平成 22 年 3 月 31 日

独立行政法人日本貿易振興機構

(平成 22 年 7 月 7 日)

目 次

1. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置	1
〔1〕効率化目標の設定及び総人件費改革.....	1
〔2〕費用対効果の分析への取組.....	9
〔3〕柔軟かつ機動的な組織運営.....	11
〔4〕民間委託(外部委託)の拡大.....	27
〔5〕随意契約の見直し.....	29
〔6〕資産の有効活用等に係る見直し.....	34
〔7〕情報化.....	35
〔8〕内部統制.....	39
〔9〕各種事務・事業の廃止等に関する取組.....	48
2. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためにとるべき措置	49
〔1〕対日投資拡大.....	50
〔2〕我が国中小企業等の国際ビジネス支援.....	58
(イ) 輸出促進.....	58
(ロ) 在外企業支援.....	78
(ハ) 国際的企業連携支援.....	93
〔3〕開発途上国との貿易取引拡大.....	109
〔4〕調査・研究等.....	128
(イ) 調査・研究.....	128
(ロ) 情報発信.....	141
(ハ) 貿易投資相談.....	148
3. 財務内容の改善に関する事項	153
〔1〕自己収入拡大への取組.....	153
〔2〕決算情報・セグメント情報の公表の充実等.....	154
〔3〕短期借入金の限度額.....	154
〔4〕重要な財産の処分等に関する計画.....	155
〔5〕剰余金の使途.....	155
4. その他業務運営に関する事項	155
〔1〕人事に関する計画.....	155

1. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

〔1〕効率化目標の設定及び総人件費改革

1. 効率化の推進

【中期計画】

- ・ 運営費交付金を充当して行う業務については、一般管理費について毎年度平均で前年度比3%以上の効率化を行う。
- ・ 運営費交付金を充当して行う業務については、業務経費について毎年度平均で前年度比1%以上の効率化を行う。
- ・ 各年度以降で新たに必要となり運営費交付金を充当して行う業務についても、翌年度から年1%程度の効率化を図るものとする。

運営費交付金を充当する一般管理費については、毎年度平均で前年度比3%以上の効率化が求められています。21年度は20年度実績比で3.72%の削減となり、19年度～21年度における平均で5.08%の削減を達成しました。

運営費交付金を充当する業務経費については、毎年度平均で前年度比1%以上の効率化が求められています。21年度は20年度実績比で4.76%の削減となり、19年度からの平均では3.97%の削減を達成しました。

平成21年度における、具体的な効率化の推進策としては、リヨン事務所とメルボルン・センターの閉鎖や、ブエノスアイレス事務所、パナマ事務所、サンホセ事務所、ヘルシンキ事務所については、現地に駐在員を置かず、近隣センターに担当者を配置して、定期的に巡回する体制に変更するなどを実施しており、中期計画で定める目標を着実に達成しています。

	19年度	20年度	21年度	19-21年度平均
一般管理費	▲16.61%	+5.08%	▲3.72%	▲5.08%
業務経費	▲4.85%	▲2.29%	▲4.76%	▲3.97%

2. 総人件費改革

【中期計画】

- ・ 総人件費については、5年間で5%以上を基本とする削減の着実な実施を行う。
- ・ 役職員の給与に関し国家公務員の給与構造改革を踏まえた見直しを促進する。

【整理合理化計画での指摘事項】

- ・ 給与水準に関して、十分国民の理解が得られる説明がなされているか等の観点から、監事による監査、評価委員会による事後評価において、それぞれ厳格にチェックする。
- ・ 取組開始からの達成状況踏まえ、法人の取組状況の適切性について検証し、5年間で5%を確実に達成するための展望を評価結果において明らかにした上で、法人の取組を促すべき。

【総務省政独委による「独立行政法人の実績に関する評価の視点」における指摘事項】

- ・ 国家公務員と比べて給与水準の高い法人について、その理由及び講ずる措置（法人の設定する目標水準を含む）についての法人の説明が、国民に対して納得の得られるものとなっているか、法人の給与水準自体が社会的な理解の得られる水準となっているか、について厳格な評価を行う。
- ・ 国の財政支出規模や累積欠損の状況を踏まえた給与水準の適切性に関する法人の検証状況をチェックする。
- ・ 総人件費改革の取組開始からの経過年数に応じ取組が順調であるかどうかについて、法人の取組の適切性についての検証また今後、削減目標の達成に向け法人の取組を促すものとなっているか、評価する。
- ・ 法人の福利厚生費について、法人の事務・事業の公共性、業務運営の効率性及び国民の信

頼確保の観点から、必要な見直しが行われているか評価する。

- 【総務省政独委による経済産業省評価委員会の20年度評価に対する2次評価（意見）結果】
- ・（諸手当）給与水準の適正化に向けて講ずる措置が十分なものとなっているかという観点から、国と異なる諸手当及び法人独自の諸手当を支給する理由を検証した上で、その適切性について評価結果において明らかにすべきである。
 - ・（法定外福利費）国民の理解を得られるものとなっているかという観点等から、その適切性を評価結果において明らかにすべきである。
 - ・（給与水準）法人の説明が国民の納得の得られるものとなっているかという観点から検証し、その結果を評価結果において明らかにするとともに、給与水準の適正化に向けた法人の不断の取組を促す観点からの評価を行うべき。

（１）総人件費改革

① 行政改革の重要方針に基づく人件費改革の進捗状況

「簡素で効率的な政府を実現するための行政改革の推進に関する法律（平成18年法律第47号）」等に基づき、18年度からの5年間で17年度の人件費実績の5%削減に取り組んでいます。

ジェットロは17年度から給与構造改革に着手し、その一環として、18年度から現給保障なしで職員の給与水準を5.35%引き下げたほか（役員は7.5%引き下げ）、定期昇給を圧縮するなどの人件費削減に取り組んできました。これらはいずれも国家公務員の給与構造改革の内容を上回る引き下げとなっています。

役員報酬については、理事長の業績給の額は評価委員会の結果を反映させ、その他の役員の業績給の額は、評価委員会の評価結果及び役員としての業務に対する貢献度等を総合的に勘案し、理事長が決定しています。また、監事については、業績連動は不适当であるため、B評価に固定しています。

職員給与については、業務の実績を考慮し、社会一般の情勢に適合したものとなるように定めています。また、人事評価制度を導入し、当該年度の個人業績評価及び能力評価の結果を賞与及び昇給に反映させています。

このような給与構造改革の取組とともに、総人件費改革の達成に向けて人件費支出をきめ細かに管理する必要がある、との監事からの指摘も踏まえ、職員採用の抑制、国内事務所の人員配置見直し（ジェットロ人件費負担2名から原則1名化）などの人件費抑制策を講じていることに加え、21年度は人事院勧告がマイナス勧告（年間平均給与▲2.4%）となったこともあり、役職員の人件費は17年度（基準年度）に比べ約14.9億円の減となりました。

また、海外現地採用者関連支出も約0.3億円の減に転じたため（19年度は、約2.2億円増）、役職員給与と合わせた21年度の人件費支出実績は、約15.2億円の減となりました。

さらに、行政改革の重要方針にて認められている人事院勧告を踏まえた給与改定のほか、外務公務員の海外給与改定を踏まえた改定、現地採用職員給与の物価変動等を踏まえた改定、為替変動等の人件費削減におけるジェットロの特殊性を考慮した実績は、17年度に比べ約14.1億円（10.3%）の減となりました。

<21年度人件費実績>

(単位:千円)

費目	17年度	18年度	19年度	20年度	21年度	増減額 (17年度比)	増減率 (17年度比)
役員報酬	162,178	157,716	140,542	136,570	143,962	▲18,216	▲11.2%
職員給与(国内)	6,747,034	6,635,199	6,559,615	6,240,635	5,916,175	▲830,859	▲12.3%
職員給与(海外)	5,495,476	5,439,620	5,423,246	5,280,885	4,857,751	▲637,725	▲11.6%
計①	12,404,689	12,232,537	12,123,404	11,658,091	10,917,889	▲1,486,800	▲12.0%
海外現地採用者給与	1,260,009	1,382,963	1,481,673	1,347,020	1,231,192	▲28,817	▲2.3%
計②	13,664,699	13,615,501	13,605,078	13,005,111	12,149,081	▲1,515,618	▲11.1%
人事院勧告を踏まえた改定の影響額*	0	0	▲84,863	▲81,606	185,604	185,604	
計③	13,664,699	13,615,501	13,520,214	12,923,505	12,334,685	▲1,330,014	▲9.7%
人件費削減における特殊性	外務公務員の海外給与改定を踏まえた改定の影響額	(83,689)	(161,394)	(258,536)	(118,956)	—	—
	現地採用職員給与の物価変動を踏まえた改定の影響額	(43,705)	(80,800)	(135,535)	(174,782)	—	—
	為替変動による影響額	(163,069)	(312,155)	(11,963)	283,551	—	—
	政府から特別に与えられた業務に関する人件費の影響額	(27,019)	(79,569)	(106,120)	(71,917)	—	—
	競争的資金による任期付き職員の人件費の影響額	(0)	(0)	(0)	(0)	—	—
計④	13,664,699	13,298,016	12,886,294	12,411,349	12,252,581	▲1,412,118	▲10.3%

(注) *計①×人事院勧告を踏まえた官民の給与較差に基づく年間平均給与の増減率の和
(平成18年度0.0%、平成19年度0.7%、平成20年度0.7%、平成21年度▲1.7%)

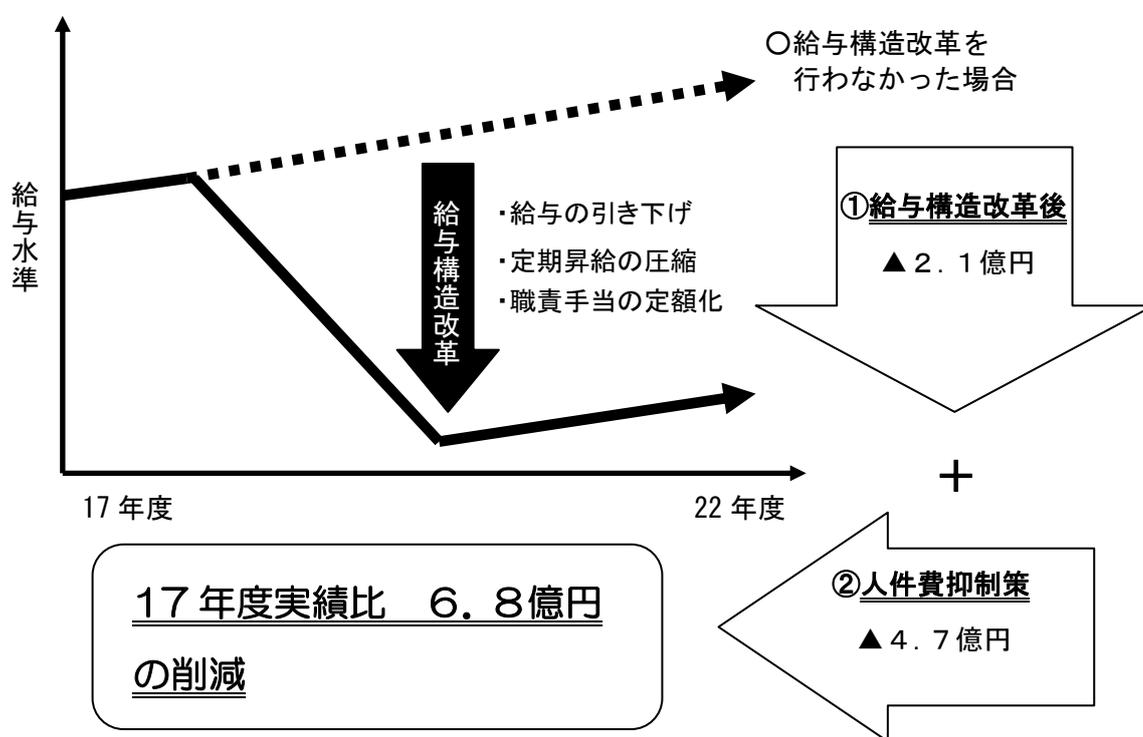
**実績は1円単位で計算し千円未満切り捨て。増減値および増減率は千円未満切り捨て後に算出。
増減率は小数点第二位を四捨五入し表示。

② 行政改革の重要方針に基づく人件費改革の展望

17年度より着手している給与構造改革を踏まえた給与水準の5.35%引き下げ(役員は7.5%引き下げ)、定期昇給の圧縮、職責手当の定額化による2.1億円程度の削減効果に加え、職員採用の抑制、海外事務所ネットワークの見直し、海外現地採用者の採用抑制等の方策により引き続き人件費削減に取り組むほか、国家公務員の21年度本府省手当新設に準じた制度導入を見送るなどの人件費抑制策を引き続き講ずることにより、計4.7億円を削減します。

これらの努力により、22年度の目標である17年度実績比6.8億円の削減を達成する見通しです。

＜給与構造改革による削減効果の見通しと人件費改革の展望＞



※1 人件費削減におけるジェトロの特殊性について

1. 「行政改革の重要方針」では、独立行政法人が行う人件費の削減について、「今後の人事院勧告を踏まえた給与改定分を除く」との注意書きがあります。ジェトロは、国内業務を主としている多くの法人と異なり、多数の海外勤務職員がいるため、海外勤務職員の在勤俸については、人事院勧告ではなく外務公務員の海外給与改定を踏まえた給与改定を行っています。また、海外事務所に勤務する現地採用者については、それぞれの国の労働慣習を踏まえて当該国のインフレーション相当分等の物価変動に見合った給与改定を行っています。これらの給与改定は人事院勧告と同様のものと考えられます。
2. 加えて、海外事務所に勤務する現地採用者の給与及び海外勤務職員（日本からの派遣）の海外給与の一部は、為替動向によって大きく変動するため、人件費削減の進捗状況を把握するためには為替変動の影響を考慮する必要があります。
3. 閣議決定によってジェトロが参加機関となることが決定しているサラゴサ博、上海博関連業務については、効率的な実施に十分留意するものの、政府から特別に指示された業務であり、事業の成功が最優先であることから、別途の整理としております。
4. 「公的部門における総人件費改革について（独立行政法人関係）」では、「競争的研究資金により雇用される任期付職員については、（中略）総人件費改革の取組の削減対象の人員及び人件費からは除く」との記載があります。

（2）職員と国家公務員等との給与水準の比較

① 国に比べて給与水準が高くなっている定量的な理由

平成 21 年度のラスパイレス指数は、対国・行政職（一）（年齢階層別）が 123.7（前年比 ▲1.4）、対国・行政職（一）（地域別・学歴別）が 109.6（前年比 ▲1.8）となりました。平成 17 年度比で見ても、それぞれ ▲5.6 ポイント、▲5.4 ポイントとなり、順調に低減してきています。

しかし、貿易投資の実施・促進機関という性格上、職員は、海外における日系企業のビジネス環境整備のために、相手国政府と調整や交渉をすることが求められています。そのため、英語のみならず、その他の*特殊言語を含めたトリリンガルが職員の 4 割を超え、加えて海外での交渉に必要とされる異文化への高い順応性、国際情勢への精通、貿易投資に関する高度な知識が必要となるなど、専門性の高い優れた人材を登用する必要があります。

また、大学・大学院卒業者の割合が 94.6%と高く、さらに在職地域が東京、大阪で 75.5%と地域手当の支給率が高い都市部に集中しており、他地域勤務者についても国の制度を準用した異動保障制度対象者が過半を占めることも、対国・行政職（一）事務・技術職ラスパイレス比較において指数が高くなる要因となっています。加えて、雇用保障がないなど国家公務員と身分が異なることも一因となっています。

なお、これら在職地域や学歴を加味した東京・大卒（院卒）のラスパイレス指数を独自に試算したところ 106.9（前年比 ▲1.3）となります（大学・大学院卒業者の割合以下、各数値は 21 年度給与公表用データより算出）。

*特殊言語 アラビア、ペルシャ、ヒンディー、インドネシア、マレーシア、カンボジア、シンハラ、スワヒリ、タイ、タガログ、ベトナム、ビルマ、ラオス、ベンガル、中国、ポルトガル、韓国、ロシア語等 約 30 言語

② 「ラスパイレス指数の状況」（21 年度給与公表値）

●事務・技術職員

対国家公務員(行政(一))(年齢階層別)	123.7	前年比 ▲1.4
対国家公務員(行政(一))(地域別・学歴別)	109.6	前年比 ▲1.8
対他独法(事務・技術職員)	116.6	前年比 ▲0.1

<参考>：過去の指数の推移

	H17	H18	H19	前年比	H20	前年比	H21	前年比
対国・行政職（一）（年齢階層別）	129.3	126.2	123.7	▲2.5	125.1	1.4	123.7	▲1.4
対国・行政職（一）（地域別・学歴別）	115.0	112.0	110.3	▲1.7	111.4	1.1	109.6	▲1.8
対他独法(事務・技術職員)	119.7	117.1	114.7	▲2.4	116.7	2.0	116.6	▲0.1

●研究職員

対国家公務員(研究職)	92.1	前年比 0.4
対国家公務員(地域別・学歴別)	93.7	前年比 0.0
対他独法(研究職員)	91.6	前年比 0.0

③ 職員の給与の支給状況（21 年度給与公表値）

	人員(人)	平均年齢(歳)	年間平均給与額(千円)		
			総額	うち所定内	うち賞与
常勤職員	559	40.5	7,545	5,571	1,974

うち事務・技術	465	39.9	7,494	5,543	1,951
うち研究職種	94	43.7	7,797	5,708	2,089

ラスパイレス指数については、各年齢階層別の人数、個別の昇給状況、退職の状況、公務員の平均給与の変動等の前提が複雑に影響しますが、ジェトロ事務・技術職員の平均給与の変動要因を分析すると、減少要因として、国を上回る賞与支給率の削減、国の本府省業務調整手当に相当する制度の見送りなどがあげられます。

22年度も給与構造改革等を行い、事務・技術職員の対国・行政職（一）ラスパイレス指数の低減に向けて引き続き取り組んで参ります。

参考1 役職員の給与決定に関して特筆すべき事項

- ・全役職員について、目標管理型の個人業績評価及び能力評価による人事評価を実施している。
- ・個人業績評価においては、目標の達成度合いに加えて目標を達成するための手段や方法も評価し、さらに能力評価において、個人の能力の発揮度合いを評価することにより組織目標の達成を図る仕組みを構築している。
- ・ポスト管理の考え方を導入し、人事評価に基づく昇格・昇進・降格基準を整備して運用している。
- ・賞与の支給にあたっては、個人業績評価の結果を反映させている。また、昇給にあたっては、個人業績評価及び能力評価の結果を反映させている。

参考2 役員の報酬等の支給状況

単位：千円

役名	21年度年間報酬等の総額				就任・退任の状況		前職
	報酬 (給与)	賞与	その他(内容)		就任	退任	
法人の長	20,844	12,621	6,078	2,145 (地域付加額)			*
副理事長	17,602	11,640	3,899	85 (通勤手当) 1,978 (地域付加額)			◇
A 理事	16,427	10,056	4,513	149 (通勤手当) 1,709 (地域付加額)			※
B 理事	6,251	2,845	2,899	24 (通勤手当) 483 (地域付加額)		7月13日	◇
C 理事	9,425	7,174	942	90 (通勤手当) 1,219 (地域付加額)	7月15日		◇
D 理事	6,559	2,478	3,577	83 (通勤手当) 421 (地域付加額)		6月29日	*
E 理事	15,220	10,056	3,153	302 (通勤手当) 1,709 (地域付加額)			※
F 理事	9,495	7,210	954	106 (通勤手当) 1,225 (地域付加額)	7月14日		◇
G 理事	15,866	10,056	4,066	40 (通勤手当) 1,704 (地域付加額)			※
H 理事	8,722	6,700	557	326 (通勤手当) 1,139 (地域付加額)	8月1日		※
理事 (非常勤) (0人)							

A 監事	14,164	9,100	3,266	251 (通勤手当) 1,547 (地域付加額)			※
B 監事 (非常勤)	1,680	1,680	0	0			

(注) 報酬(給与)、賞与、その他(内訳)の端数を千円未満切り捨て処理後に総額を表示。

(注) 賞与欄は業績給を含む。ただし、20年度中に退任した役員に対し、21年度に支給された業績給については計上していない。

(注) 「地域付加額」とは、民間における賃金、物価及び生計費が特に高い地域に在勤する役員に支給されているものである。

(注) 本表の「前職」欄のうち、「*」は退職公務員(常勤の国家公務員として職務に従事した者)であることを、「◇」は役員出向者(国家公務員退職手当法(昭和28年法律第182号)第8条第1項の規定に基づき、独立行政法人等役員となるために退職し、かつ、引き続き当該独立行政法人等役員として在職する者)であることを、「※」は独立行政法人等(独立行政法人等の保有する情報の公開に関する法律(平成13年法律第140号)の対象法人)の退職者であることを、「*※」は退職公務員が独立行政法人等の役職員に就任し退職した後に独立行政法人の役員となった場合を示す。

参考3 役員報酬についての業績反映の仕方

業績の役員報酬への反映の仕方については、役員報酬規程第9条にて以下のとおり定められています。

- 業績給は、経済産業省独立行政法人評価委員会の当該事業年度に係る業務の実績に関する評価の結果(以下「評価結果」という。)の通知を受けた日から起算して1月を越えない範囲(以下「評価結果通知日」という。)に、前年度において在籍した常勤役員に対して支給する。
- 年度の初日以外の日において新たに任命された役員及び年度の末日以外の日において退職し、解任され、又は死亡した役員の業績給の額は、日割り計算で支払う。
- 前項の日割り計算をする時は、業績給の額を365で除した額を一日分とする。
- 理事長の業績給の額は、第3条第1項に定める月例支給額に100分の216を乗じて得た額に、次の表に定める評価結果に則した割合を乗じて得た額とする。

評価委員会の評価結果	割合
A A 評価	100分の200
A 評価	100分の150
B 評価	100分の100
C 評価	100分の50
D 評価	100分の0

- 常勤役員(理事長を除く。)の業績給の額は、評価結果及び役員としての業務に対する貢献度等を総合的に勘案し、前項を準用して理事長が決定するものとする。
- 常勤監事の業績給の額は、前項の規定にかかわらず、その評価結果がB評価である場合に支給される額とする。

(参考) 業績給 = 月例支給額 × 2.16(定率) × 評価委員会の評価結果による割合等

AA 評価: 200/100、A 評価: 150/100、B 評価: 100/100、C 評価: 50/100、D 評価: 0/100

参考4 役員の退職手当の支給状況

区分	支給額 (総額) (千円)	法人での在職期間		退職 年月日	業績 勘案率	摘 要	前職
法人の長						該当者なし	
副理事長						該当者なし	
理事 A	3,670	2年	11ヶ月	H21.6.29	1.0	支給額(総額)は、H18.8.14～退職日の期間に係る、独立行政法人評価委員会による業績の評価後の業績勘案率を乗じて得た総額である。	*
監事						該当者なし	

(注) 本表の「前職」欄のうち、「*」は退職公務員(常勤の国家公務員として職務に従事した者)であることを、「◇」は役員出向者(国家公務員退職手当法(昭和28年法律第182号)第8条第1項の規定に基づき、独立行政法人等役員となるために退職し、かつ、引き続き当該独立行政法人等役員として在職する者)であることを、「※」は独立行政法人等(独立行政法人等の保有する情報の公開に関する法律(平成13年法律第140号)の対象法人)の退職者であることを、「*※」は退職公務員が独立行政法人等の役職員に就任し退職した後に独立行政法人の役員となった場合を示す。

(3) 福利厚生費等の見直し

① 法定外福利費の見直し

法定外福利費については、互助組織に対する法人からの支出を21年度末をもって廃止しました。

また、外部福利厚生サービスについては、22年度より加入職員の会費のみで運営する互助組織から支出することとしました。

② 諸手当の見直し

扶養手当については、平成21年6月まで、配偶者のない職員の子のうち、2人までそれぞれ11,000円を支給していましたが、国と同様に1人についてのみ11,000円を支給する見直しを実施しました。また、平成21年8月の人事院勧告を踏まえ、自宅にかかる住居手当(新築・購入後5年に限り支給、月額2,500円)を廃止しました。

〔2〕費用対効果の分析への取組

【中期計画】

・事業の実施に要した費用及び事業によって得られた効果を把握・分析し、その結果を事業実施内容の見直しや新たな事業展開に繋げる。

1. 全体予算の推移

21年度予算は、運営費交付金（退職手当及び政策経費を除く）は前年度比1.2%減となっており、中小企業海外展開等支援事業費補助金の前年度比10.3%増と合わせても、全体的に国庫予算は0.1%縮減しています。

国からの予算が縮減される中、ジェトロでは事業手法の見直し、自己収入の拡大などを通じた事業運営の効率化に努めています。国庫依存を低減しつつも、中期目標・計画で定められたアウトカム目標を着実に達成するよう、費用対効果の把握・分析及びその向上に向けて取り組んでいます。

2. 個別事業における費用対効果の分析

全体の事業予算が縮小する中、アウトカム指標の達成度合いを分析し、事業実施プロセスの見直しを行うと同時に、その結果を新たな事業展開に繋げています。以下がその代表的な取組事例です。

（1）対日投資案件発掘・支援件数の目標達成に向けた取組事例

対日投資案件発掘・支援の事業予算は前年度比で4%減であり、また前年度に引き続き厳しい世界経済情勢の中ではありましたが、21年度の対日投資案件発掘・支援件数の実績は前年度実績（20年度1,279件）ならびに目標（年平均1,200件以上）を上回る1,295件となりました。対日投資案件企業に対する高度でかつシームレスなサービス提供が求められる中、限られた資源の中で目標を達成するため、国内外事務所及び本部の対日投資担当者間でのノウハウの共有に加え、海外事務所のナショナルスタッフ間のナレッジの共有徹底やナショナルスタッフへの個別研修等を通じて、対日ビジネス関心企業関連情報の収集業務等をナショナルスタッフと分担できるようにすることで、発掘・支援活動を効率的に行うことができました。

（2）商談件数の目標達成に向けた取組事例

①バイヤー招聘事業における輸出商談支援

平成21年5月及び7月に、地域の中小企業の海外市場販路開拓支援を目的に、海外からバイヤーを招聘する「バイヤー招聘事業（繊維分野）」では、両事業の予算はほぼ同額で、7月に実施した事業のバイヤーは5月より3名減の4名でしたが、7月に実施した事業と5月に実施した事業を比べると商談件数は2倍以上、成約件数は4倍程度となりました。

費用対効果を押し上げた要因は「運営方式の変更」があげられます。5月の事業においては各社均一の時間配分で事前マッチングをセットしましたが、7月は、バイヤーの判断で、各社との商談時間に濃淡を付けるよう改善しました。その結果、バイヤーは関心のある企業と、詰めた商談が可能となり、同規模の事業予算で成約の拡大に繋がりました。

②国際的企業連携事業における商談アレンジ支援

平成22年3月8日～10日にかけてスペイン・バルセロナで開催された欧州有数のバイオ・

イベント「BIO-Europe Spring 2010」において、ジェトロは我が国中小・ベンチャー企業が自力でアクセスし難い海外の大手ファーマ等とのアライアンス形成を支援するため、日本ブースを編成し、商談支援を実施しました。

より多くの、かつ、質の高い商談の機会を提供するため、会期1ヶ月程度前に従来から実施している出展者対象の事前説明会に併催し、初めて「展示会活用ノウハウ・セミナー」を開催して、商談会のノウハウや公的支援スキームの活用法、さらには海外拠点の設立から現地での事業展開に至る経験談等を紹介しました。また現地でのオプション・プログラムでは、出展者を対象とする「現地バイオ企業・施設視察インダストリアルツアー」を新規に盛り込みました。このように展示会出展支援に新たな付加価値を加えた結果、商談件数は前年度同種事業比較で33%増となりました。

一方、こうしたサイドイベントを開催し、出展企業も前年度の5社参加から9社参加へとほぼ倍増したものの、各種効率化を図り、国費の投入額は前年同種事業費比較で5%程度の微増に抑えました。

(3) 日本でのアフリカ有望産品発掘品評会開催によるコスト削減

20年5月のアフリカ開発会議（TICADIV）「横浜宣言・行動計画」でジェトロはアフリカ産品の対日市場アクセスを支援することが明記されました。その支援実施に向けては、第一に日本市場向けに品質改善やマーケティング指導の支援を行うことで対日輸出が可能となる産品を発掘する必要性がありました。ただ、事業予算規模に制約があることから商品発掘に必要な専門家派遣の費用がかさむことがネックとなっていました。

そこで、現地への専門家派遣に代わる手段として現地企業から集めたサンプルを日本に送付して品評会「アフリカ製品日本市場開拓メカニズム品評会」（21年4月東京）を開催しました。同品評会では22カ国392商品から日本での市場性が期待できる99商品を発掘するとともに、全品目ごとに対日輸出有望度と対日マーケティング方法を取りまとめた報告書を電子媒体形式で現地企業、在日アフリカ各国大使館にフィードバックしました。この品評会開催によって品評を行った専門家16名分の現地渡航経費を節減しました。

また、日本市場向けに品質改善やマーケティング指導の支援を行う場合の指導対象候補企業の選定にあたり、従来専門家が行っていた現地企業の能力等の評価を現地事務所が行いました。

(4) ウェブサイトへのアクセス件数増加に向けた取組

ウェブサイト（アジア経済研究所）に係る事業予算は、大幅なサイトの改修を行った前年度予算から39.6%減となりましたが、論文の目次及び要旨の閲覧が可能となるサービスを開始したほか、サイトコンテンツについても、機動研究報告書「IDE Spot Survey」のバックナンバー掲載、研究者のマスコミ出演の内容掲載、定期刊行誌「アジ研ワールドトレンド」で好評連載の掲載など拡充を図りました。こういった内容改訂により、繰り返しサイトにアクセスする利用者が増えたことに加え、ページタイトルをわかりやすくするなどのSEO対策（検索によって求められている情報に的確に対応するためのキーワードの選定など）を行うことで、新規ユーザーも獲得し、アクセス数は76.9%増となりました。

〔3〕柔軟かつ機動的な組織運営

1. 事業の効率的な実施のための柔軟な取組

(1) 外部からのニーズ把握・意見収集

① 外部有識者からの意見の収集

産業界や公的機関等の有識者で構成するジェットロ運営審議会を4回(東京2回、大阪2回)開催し、各界のオピニオン・リーダーにジェットロ事業の説明を行うとともに、ジェットロ事業運営全般に関わる意見を聞き、ジェットロの経営方針に役立てました。

<21年度における運営審議会の開催実績>

日程	場所	参加委員数	主な議題
21年6月1日	東京	14名	21年度重点事業報告、22年度重点事業予定
21年8月6日	大阪	12名	21年度重点事業報告、関西における重点事業
21年11月9日	東京	12名	22年度重点事業
22年2月8日	大阪	11名	22年度重点事業、関西における重点事業

具体的には、「わが国中小企業ニーズに基づき、フレキシブルな事業展開をしてほしい」というニーズに対して、引き続き厳しい経済状況の中で、地域中小企業産品や農林水産物の海外販路開拓を強力に推進することが喫緊の課題となっていることから、ジェットロの海外販路開拓関連事業を総合的かつ効率的に実施することを目的として、平成22年3月30日、理事長を本部長、本部内関連部署をメンバーとした「中小企業産品・農林水産物等海外市場開拓推進本部」の設置を決定しました。また優れた環境・エネルギー技術を持ちながら海外でのビジネス経験やネットワーク、情報等の不足に悩む中小企業をはじめ、我が国企業の海外展開の支援を強化するため、平成21年10月に産業技術部内に「環境・エネルギー技術課」を新設しました。

「農産品輸出のための環境整備(有望市場における検疫や必要な認証に関する情報収集や提供等)を一層図ってほしい」というニーズに対しては、消費市場の拡大が見込まれる新興国を対象に、農産品の輸出促進につながる各地の市場情報や各種制度などを調査し、そのうち「華南地域における日本食市場と競合商品及び流通経路に関する調査」の中間報告を、21年11月の「2009 広州日本食商談会」に向けて派遣したミッション参加者に提供すると共に、「ブラジルにおける日本食市場調査」の結果については、22年2月に実施した「サンパウロミッション」(食品分野の市場開拓ミッション)の参加者に提供し、より効果的な農産品輸出のための環境整備に取り組みました。

② 政策課題研究会の開催を通じた民間企業からのニーズ収集

ジェットロにとって重要な政策分野について中期的な観点から検討することを目的に、各分野における内外部有識者を講師として招き、今後の業界展望などの認識を共有すると共に、それらを踏まえた意見交換を通じ、ジェットロ事業の在り方について方向性を検討しました。

日程	場所	参加人数	主な議題
21年6月4日	東京本部	80名	トヨタ自動車の知識創造経営について
21年8月4日	東京本部	145名	世界経済の行方とジェットロへの期待
21年8月19日	アジ研	37名	公的研究機関に求められる役割
21年9月3日	東京本部	32名	独立行政法人評価の現状と課題
21年9月9日	東京本部	30名	中国経済から見る世界
21年10月26日	東京本部	25名	新たな内部統制と経営者の責任

21年10月30日	東京本部	29名	今後の独法を取り巻く環境と在り方
21年11月5日	東京本部	23名	組織におけるコンプライアンスの在り方
21年11月12日	東京本部	40名	社会的企業の在り方と新しい資本主義
22年1月27日	東京本部	22名	ニュージーランドにおける行政改革
22年2月10日	東京本部	35名	最近の日米関係

③ 地域経済界からの意見の収集

平成21年9月に東京にて、「ジェットロ貿易情報センター会長会議」（地元経済人に会長職を委嘱）を2回に分けて開催しました。会議では、まずジェットロから事業説明を行い、出席者の意見を募ったところ、ジェットロに対する要望事項としてウラジオストックのコレスポネントの一層の活用について複数の会長から要望が寄せられたほか、国内事務所のあり方・人員配置などについて活発な意見交換が行われました。

上記の会長会議におけるニーズも踏まえ、21年5月よりウラジオストックに設置したコレスポネントによる調査・情報収集等のサポートにつき、国内事務所より業界団体や企業に対してより多くの場で広報を行いました。結果、21年9月以前は実績が無かった海外ミニ調査サービスにつき5件の利用申し込みがありました。

<貿易情報センター会長会議の開催実績>

日程	場所	参加人数	主な議題
21年9月1日	本部	14名	地元経済界から見たジェットロへの期待と役割
21年9月8日	〃	11名	〃

④ サービス利用者、非利用者のニーズ把握の取組

日頃実施している我が国企業の国際ビジネス展開支援において、ジェットロのサービスの利用者及び潜在的なサービス利用者(非利用者)に対してヒアリングやアンケート調査を行い、また、事業実施後もサービス利用者とのコミュニケーションを重ねる事で、ジェットロ事業に対するニーズ把握に努めました。具体的には、以下のような改善事例につなげました。

【改善事例①】地域支援事業での事前マッチングの開始

【課題】 20年度に、我が国の展示会に対日投資の計画を有する外国企業を招へいし参加させる「マッチング支援事業」を初めて実施しましたが、個別に商談をアレンジする仕組がなかったため、参加外国企業より、ビジネスにつながる内容の濃い商談を事前にアレンジして欲しいとの要望が多く寄せられました。

【対応】 21年度においては、参加外国企業、国内企業双方のニーズを踏まえた質の高い商談をより多くアレンジするため、業界に精通し、商談候補先となる日本企業とのネットワークを多数有する「商談コーディネーター」に依頼し、参加外国企業との事前商談アレンジを実施しました。この結果、商談の中には、日本企業からの部品・部材の調達や、日本企業への生産委託などを目的とするものも含まれるなど、日本企業にとってもメリットのある商談を実現することができました。

【改善事例②】地方における進出外資系企業と中小企業の商談会

【課題】 平成21年9月10日（静岡）、11日（福島）で開催された医療関連セミナーの参加者より「外資系企業が地域の中小企業に求める具体的内容を事前に知りたかった」との商談会に対する改善要望が出されました。

【対応】 21年度が初年度の事業ということもあり、ジェットロ本部、貿易情報センター、参加外資系企業等との情報伝達や認識の共有が十分でなかった点がありました。今後は、事前に参加企業のニーズ、シーズを把握した上で事業を企画し、更に充実した商談会にしていけるよう検討します。

【改善事例③】海外市場情報に関するバイヤーの生の声を事前に着実に発信

【課題】 以前開催した商談会に参加したものの、成約にはいたらなかった企業から「バイヤーの選択

する商品の傾向及び今後の開発課題が見付かった」、「バイヤーとのコミュニケーションを通じて海外のバイヤーがどのような素材、規格を必要としているのかが理解できた」等のコメントが多数あり、日本の中小企業にとって、海外バイヤーからの、海外市場のニーズに関する生の声や情報が特に重要であり強く求められていることが分かりました。

【対応】 以前の商談会では、こうした情報はバイヤーとのやり取りの中から意図せず得られたものであったことから、海外バイヤーの調達方針や企業情報を「着実に」発信するために、バイヤーからのプレゼンテーション時間を設けるなどの工夫を行いました。

【改善事例④】潜在する輸出関心企業の発掘

【課題】 少子高齢化に伴う国内市場の縮小や国内市場の低迷などに対応するため、我が国企業が輸出に取り組む必要性が叫ばれる中、輸出に取り組むわが国企業の裾野を広げるためにも、潜在的な輸出関心企業の発掘が必要となっています。

【対応】 ジェトロでは、米国海外駐在員ならびに海外コーディネーターによる、米国販路開拓セミナーを開催し、輸出の魅力から米国市場への具体的なアプローチ方法までを説明しました。また、併せて、希望者を対象に個別相談会ならびに企業訪問も行い、輸出に関心を持つ企業の掘り起こしに取り組みました。こいうった取組をきっかけに、セミナー・個別相談会等に参加した企業の一部が、はじめて、ジェトロが出展を支援する米国の展示会への参加を決めました。

【改善事例⑤】地方でのセミナー開催頻度を増加

【課題】 地方でのセミナー開催頻度を増やしてほしいという要望をセミナー参加者等から受けており、20年度の評価委員会でもこの点をご指摘いただきました。

【対応】 地方でのセミナー開催頻度を増やすためには、各地の貿易情報センターとの連携を深める必要があるため、海外調査部の職員が講演可能なテーマの一覧を作成し、本部から積極的に幅広い候補テーマを事前に提示するようにしました。その結果、各地方貿情センターでは、各地のニーズに合わせたセミナー実施を以前より多く企画できるようになり、20年度の実績が66件であったところ、21年度は93件の講演を実施しました。

【改善事例⑥】「ジェトロセンサー」に「読者からのお便り」欄を新設

【課題】 一般雑誌の多くは読者と編集部との双方向のコミュニケーションを図るための定期的な欄が設けられており、ジェトロセンサーでも読者と制作側の距離を縮め、親近感を持っていただく機能を拡充する必要性がありました。

【対応】 読者に雑誌をより身近に感じていただくことを目指し、21年8月号より「ジェトロセンサー」に「読者からのお便り」欄を新設しました。読者が日頃どのように記事を読み、活用していただいているかを紹介し、編集部からの回答を載せ紙面上でのコミュニケーションに取り組んだところ、常連投稿者も現れ、毎号各記事に対して幅広いご意見が寄せられています。

【改善事例⑦】研究所図書館利用拡大に向けた取組

【課題】 研究所図書館の役立ち度を測る外部利用者アンケートの結果から、外部利用者への資料貸出や電子資料の利用、および新着資料や統計資料の閲覧等のニーズがあること、また同サービスを提供する上での課題が把握されました。

【対応】

- ① 非来館型サービスに関して周知されていない事例が散見されたため、図書・雑誌等の新着情報を提供する新着アラートサービス等の活用によるサービス内容の周知徹底を行い、外部利用者の図書・資料情報のアクセス数増加を図りました。また、図書館ネットワークを駆使したNACSIS-ILL(国立情報学研究所の図書館間相互貸借)では、統計図書を対象に加えたこともあり、貸出受付件数は1,105冊となり、ILL登録1,554機関中8位にランクされました。
- ② 特に雑誌や統計資料等の新しい資料に対するニーズについては、アンケート等を活用して把握するとともに、官民競争入札(市場化テスト)の実施を受けて全面的にフローを見直し、効率的・効果的な業務を実施できる体制を構築しました。さらには、郵送による貸出サービスを拡大し、利用者の拡大を図りました。

(2) アウトカム向上委員会の開催を通じた業務改善等への取組

21年度は4度のアウトカム向上委員会(※)を開催し、PDCAサイクルに基づく業務改善や、サービス利用者からの意見を踏まえた業務改善への活用を図りました。

※理事長をヘッドに役員会メンバー（全役員および本部各部部长、アジア経済研究所研究企画部長他）を委員とし、四半期毎に業務の実績と評価、業務運営上の課題、サービス利用者からの意見等について組織横断的な情報共有と対応の検討を行う。

〔21年度事業内容に関するアウトカム向上委員会開催実績〕

第1回 平成21年7月31日

第2回 平成21年11月11日

第3回 平成22年2月5日

第4回 平成22年5月10日

具体的には、(i)各事業における数値目標（定量的指標）の達成状況と今後の見通し、(ii)顧客からの要望・意見と対応状況、(iii)事業遂行における課題の抽出や業務の改善・見直しに向けた取組状況、(iv)前回アウトカム向上委員会が出された課題に対する対応状況などについて議論し、具体的な業務改善につなげました。以下がその代表的事例です。

【改善事例①】 内部統制

【事業遂行上の課題】

民間企業における内部統制は、J-SOX法が施行された関係で、21年3月の決算期以降、社長自ら内部統制の有効性を報告することとなり、ジェトロにおいても、内部統制強化の取組が重要になっていました。第1回アウトカム向上委員会において、監事より、「内部統制のあり方やその具体的な取組方法」について指摘があり、特にリスクマネジメントの観点から内部統制のあり方、具体的な取組方法について検討・議論することの必要性を確認しました。

【対応】

ジェトロの内部統制の体系的な整理を行うとともに、組織全体のリスクを網羅的に洗い出したうえで、具体的にリスクを抽出し、これらのリスクを発生可能性及び影響度の大小に応じて整理しました。

これらを踏まえ、第2回アウトカム向上委員会において、「ジェトロにおける内部統制の在り方とその具体的な取組方法」について討議し、リスクの識別・分類、分析・評価の妥当性、組織として対応すべき各リスクの優先度について認識を共有しました。

特に、優先順位が高く、喫緊に対応が必要となる「事務・事業の増大や職員のモチベーション低下などによる業務の非効率化」と「個人情報漏洩リスク」については、業務の効率性や役職員間のコミュニケーションなどに関する現場の意見を共有するとともに、各リスクの回避、低減、移転、受容の対応について議論しました。

議論を踏まえ、事業のスクラップ&ビルドについては、次期中期計画策定の動きを踏まえつつ、確実に実行に移していくことを確認し、22年度計画策定においても真摯に見直しを行いました。また、個人情報保護については、ヒューマンエラーの回避、パスワードや暗号化等措置徹底による大量の個人情報漏洩の防止、委託先での個人情報漏洩の防止、内部不正行為の防止、管理業務の効率化等の取組を推進していくことを確認し、順次実行しています。

【改善事例②】 国際学会における研究成果の発表

【事業遂行上の課題】

評価委員会にて指摘されたことも踏まえ、第1回アウトカム向上委員会において、研究・調査成果をできるだけ多くの、特に欧米での国際学会等の場、英文雑誌等にて報告することの重要性が指摘されました。

【対応】

21年度9月と3月にWTO（世界貿易機関）やOECD（経済協力開発機構）など欧州7か国10機関においてアジア国際産業連関表の分析結果に関する海外講演会を実施したほか、22年2月にはERIA支援事業で得られた研究成果を米国・カンサス大学東アジア研究センターにおいて東アジアの経済統合の現状と展望についての講演会を開催しました。また、米国経済学会や国連大学オランダ会議参加など欧米で開催された著名な学会や国際にも招待され、研究成果を発表しました。出版事業では、英文のディスカッションペーパー32点を作成・公開するとともに、英国有力出版社からの出版も積極的に行い、ブラックウェル社から英文機関紙を発行しているほか、マクミラン社から4冊、エドワード・エルガー社から1冊の単行書をそれぞれ発行しました。

【改善事例③】 契約手続の適正化に向けての取組

【事業遂行上の課題】

より適切な契約手続の履行のため、21年12月に契約調達マニュアルが改訂されました。第3回アウトカム向上委員会において、監事より、「このマニュアルは基本的かつ重要なことが書いてあるので、周知徹底の必要がある。また、実施する事業の種類（ツール）に留意してガイダンスを行うことを検討する必要がある」との指摘があり、早急に改訂されたマニュアルの周知徹底の必要性が認識されました。

【対応】

部によって実施する事業の種類（ツール）の特性が異なるため、その特性に沿ったガイダンスを行うべく、部単位での説明会を平成22年3月より開始しました。引き続き、22年度中も開催し、適切な契約手続の履行に務めます。

2. 組織横断的な取組

【中期計画】

- ・本部、アジア経済研究所、国内事務所、海外事務所間で情報の円滑な流通・有機的連携の向上に努める。
- ・組織のあり方について、事業の効率的な実施が可能な組織設計に取り組む。
- ・研究所の有する能力を最大限発揮するため、種々の研究課題に柔軟に対応する。また、研究者を地域別、分野別にグループ分けし、途上国を巡る諸問題について情報共有を推進し、研究者の共通認識を高める。

（1）時代の要請に応えた機動的な対応

① 中小企業産品・農林水産物等海外市場開拓推進本部の設置

引き続き厳しい経済状況の中で、地域中小企業産品や農林水産物の海外販路開拓を強力に推進することが喫緊の課題となっていることから、ジェトロの海外販路開拓関連事業を総合的かつ効率的に実施することを目的として、平成22年3月30日、理事長を本部長、本部内関連部署をメンバーとした「中小企業産品・農林水産物等海外市場開拓推進本部」の設置を決定しました。

ジェトロでは、中小企業産品・農林水産物等の海外市場開拓のため、マーケティング調査、貿易投資相談、海外見本市出展支援、海外有力バイヤー招聘、ミッション派遣などの事業を引き続き重点的に実施していきませんが、今回設置した「中小企業産品・農林水産物等海外市場開拓推進本部」にて、経済産業省、農林水産省等の政府の進める施策および地方自治体や業界団体等のニーズを踏まえつつ、関連事業の企画・立案を総括し、22年度以降さらに各々が実施する事業の総合調整を行いながら効果的・効率的に進めていきます。

② 環境・エネルギー分野における企業活動の支援体制強化

地球温暖化問題への対応、新興国における急速な工業化・都市化等により、環境保全や省エネに対する世界的な関心が高まっています。こうした中、我が国産業界が有する再生可能・省エネルギー分野での技術や、水質浄化等の優れた環境技術は地球的規模での問題解決に向けて重要な役割を期待されており、大企業のみならず中小企業にとっても世界的なビジネスチャンスが拡大しています。

ジェトロでは、環境・エネルギー分野における我が国企業活動の支援体制を強化するため、同分野を専門的に担当する役職を設置し、各部にまたがる事業の調整・情報共有を実施することとしました。あわせて、優れた環境・エネルギー技術を持ちながら海外でのビジネ

ス経験やネットワーク、情報等の不足に悩む中小企業をはじめ、我が国企業の海外展開の支援を強化するため、平成 21 年 10 月に産業技術部内に「環境・エネルギー技術課」を新設しました。

環境・エネルギー技術課では、欧米や新興国における商談会や展示会に日本パビリオンや共同ブースとして参加し、セミナー・シンポジウム等を通じて海外に我が国企業の技術力・産業力をアピールするとともに、日本企業向けには各種情報媒体を通じて現地市場の動向や有望企業情報等を提供しています。

また、ビジネスマッチング的な要素が強い開発途上国向けの環境・省エネ関連の指導事業は環境・エネルギー技術課に移管するとともに、海外市場開拓分野でも既存の海外コーディネータ事業に環境・エネルギー分野のコーディネーターを増員配置し、海外における同分野情報収集・発信するなど、組織横断的に環境・エネルギー分野の海外企業と我が国企業とのマッチングを支援しています。

③ インフラ・プラントビジネスの海外展開支援の強化

新興国を始めたとした各国でインフラ、プラント需要の大幅増加が見込まれる中、海外ネットワークを持つ公的機関として、相手国の中央政府、地方政府、国営企業との接点や貿易・投資振興、技術協力等の事業、および経済産業省の委託事業を通じて過去12年間に実施した401件の案件形成調査で蓄積した経験・ノウハウを活かすべく、21年度後半より同分野における日本企業の海外展開の支援を行うための準備を開始しました。

22年度は新たに「インフラ・プラントビジネス支援課」を設置し、デリー・ムンバイ間産業大動脈（DMIC）構想関連事業や、鉄道、水、情報通信、道路、都市開発等といった重要分野において、日本企業のインフラ・プラントビジネス支援を一層強化する予定です。

④ 海外ビジネス緊急支援の取組

世界経済の後退が急速に深刻化し、日系企業の海外ビジネスへの影響が顕在化したことを受け、平成 21 年 1 月 30 日に「ジェトロ海外ビジネス緊急支援対策」を発表しました。東京本部に緊急支援デスクを設置、また、国内外 110 ヶ所の拠点に専門窓口を設け、企業が抱える代金・債権回収、事業再編などの課題を中心に個別相談に対応し、また、国内外における緊急支援セミナー開催を通じた情報提供、保護主義関連措置に関する情報提供も実施しました。

平成 20 年 1 月の緊急支援対策開始から平成 21 年度末までの間、全体で 11,627 件の相談に面談にて対応し、うち 654 件が緊急支援相談でした。また 816 件のセミナーを通じて 37,438 名（参加者）に対し、情報提供を行いました。

未だ世界経済の本格回復には懸念は残るものの、新興国を中心に緩やかな回復基調に転じており、21 年 3 月まで実施した緊急支援対策については、今後は海外販路開拓及び新興市場でのビジネス展開のサポートを中心とした支援を一層充実させることとします。

(i) 緊急支援デスク・窓口個別相談件数

相談内容	20 年度	21 年度				累計
	4Q(*2)	1Q	2Q	3Q	4Q	
全相談件数（面談対応）	1,801	2,654	2,593	2,102	2,477	11,627
うち緊急支援相談						

代金・債権回収	40	47	43	27	17	174
契約条件の変更	28	11	9	5	8	61
労働問題	62	25	17	4	1	109
資金調達・貿易保険	17	5	4	0	0	26
新規販路開拓(*1)	43	19	12	7	1	82
事業再編・トラブル等	79	61	33	16	13	202
緊急支援相談の合計	269	168	118	59	40	654

*1 経済状況の悪化に伴う収益減などのため新たな販路を開拓しようとするものに限定。

*2 20年度4Qについては、平成21年1月30日～平成21年3月31日まで

<地域別内訳>

開催地	20年度	21年度				累計
	4Q(*1)	1Q	2Q	3Q	4Q	
アジア	218	133	83	40	25	499
欧州・ロシア	17	19	14	4	6	60
北米・中南米	10	7	11	6	6	40
中東・アフリカ	11	3	5	2	0	21
その他	13	6	5	7	3	34
合計	269	168	118	59	40	654

*1 20年度4Qについては、平成21年1月30日～平成21年3月31日まで

(ii) 国内外で支援を通じた情報提供

20年度	
開催地	4Q(*1)
	セミナー 一件数
	総参加 者数
アジア・大洋州	48 : 2,998
欧州・ロシア	13 : 523
北米・中南米	17 : 983
中東・アフリカ	1 : 60
国内	94 : 4,281
合計	173 : 8,845

*1 20年度4Qについては、平成21年1月30日～平成21年3月31日まで

開催地	21年度								累計 (20～21年度)	
	1Q		2Q		3Q		4Q		セミナー 一件数	総参加 者数
	セミナー 一件数	総参加 者数	セミナー 一件数	総参加 者数	セミナー 一件数	総参加 者数	セミナー 一件数	総参加 者数		
アジア・大洋州	15	1,262	7	847	14	926	18	703	102	6,736
欧州・ロシア	3	182	3	53	5	80	7	78	31	916
北米・中南米	2	112	4	100	5	343	6	160	34	1,698
中東・アフリカ	1	40	0	0	0	0	0	0	2	100
国内	101	4,973	134	5,338	161	5,453	157	7,943	647	27,988
合計	122	6,569	148	6,338	185	6,802	188	8,884	816	37,438

(iii) 保護主義動向に関する情報提供

平成21年2月、各国の保護主義関連措置について情報を収集・提供するための体制を構築しました。海外事務所を通じて収集した情報は、ウェブサイト等を通じて情報を提供しています。また、平成21年2月12日～平成22年3月31日までの間、75件（平成21年4月以降同年度末まで37件）の情報を経済産業省通商機構部に提供し、12件（同4件）の確認要請にも対応しています。

(2) 環境と社会に配慮した業務運営体制構築への取組

① ジェトロ環境社会配慮諮問委員会の開催

持続可能な社会づくりに資するため、役職員等の環境問題への意識を高め、環境及び社会に配慮した透明性のある業務運営を行うべく、19年度に「ジェットロ環境社会配慮ガイドライン」および「環境社会配慮の実施に関する規程」を策定しました。

これらに基づき、次の項目に関する助言を得ることを目的に、外部有識者で構成する「ジェットロ環境社会配慮諮問委員会」（以下、「委員会」）を設置し、会議の議事および決議内容などをホームページ上で公表しています。

(i)環境社会に配慮した事業の実施

(ii)環境社会配慮ガイドラインの見直し

(iii)ジェットロの環境社会配慮に関する外部からの指摘及び意見への対応

21年度は、2回の委員会を開催しました。

平成21年7月10日：20年度の環境社会配慮及び省エネ関連実施事業の報告及びガイドラインの一部見直しについて助言を求めました。

平成21年9月25日：20年度実施事業のうち、特に円借款供与につながる可能性のある案件や民活事業及び石油資源開発案件の発掘を目的とする案件形成調査報告書について委員からの意見を求めました。

委員会に対し、20年度に実施した事業が環境社会配慮ガイドラインを遵守しているかどうかという観点から諮った結果、CSR（例：対日投資促進事業や貿易投資円滑化支援事業等における環境社会配慮への取組）や温室効果ガス排出削減やグリーン調達については、概ね適切に遂行されたとの評価がありました。

一方、円借款供与につながる可能性のある案件や民活事業及び石油資源開発案件の発掘を目的とする案件形成調査事業については、ガイドラインが概ね適切に運用されているものの、代替案との比較検討の記述等報告書の記述内容について充実させるべきとの意見がありました。

委員会からはジェットロに対して各委員の意見をとりまとめた意見書が提出されることになっており、それを今後のジェットロにおける環境社会配慮の実施に役立てていく予定です。

② 地球温暖化対策への取組

平成21年6月18日及び7月30日に「地球温暖化対策推進委員会（第2回・第3回）」を開催し、20年度の温室効果ガス排出実績の報告および21年度の取組方針についての議論を行いました。21年度は20年度に引き続き主に照明消灯・冷暖房の適正な温度管理に取り組んでいます。21年度のCO₂削減実績は20年度比で2.9%削減となっており、21年度の削減目標である1%を上回りました。今後ともさらにこの取組を徹底するべく、イントラネットへの掲載等を通じて職員へ協力を呼びかけていきます。

また、アジア経済研究所においては「温室効果ガス等の排出の削減に配慮した契約の推進に関する基本方針」に基づき、22年度の電気の供給を受ける契約に当たり、温室効果ガス等の排出の程度を示す係数等による裾切り方式（※）を採用しました。

※裾切り方式：二酸化炭素排出係数等を評価し、一定の基準を上回る事業者にのみ入札参加資格を与える方式のこと。

3. 貿易情報センター

【中期計画】

- ・貿易情報センターについては、事務所ごとの業務実績、事務所が存置する地方自治体からの負担金の在り方等を踏まえ、負担割合の適正化や事務所の統廃合などによる経費削減等に取り組みつつ、国内の機能・体制の見直しを進めることとし、効率性及び機動性をより高める。特に、第二期中期目標期間中は、事務所の人員配置や運営手法などについて、地方自治体等と協議をすすめつつ、見直しを行う。

貿易情報センターは地方自治体等との連携のもと、ジェトロの地方窓口として貿易投資相談や企業訪問等を通じて地域のニーズ・情報を収集するとともに、海外ネットワークを活用し、中小企業の製品や地域農林水産品の海外販路拡大支援、対内投資促進業務を実施しています。

21年度においても一例として、四国四県の自治体とジェトロ各事務所との連携のもと地域の有望産品を取りまとめ、米国・ブラジルから招へいた食品バイヤーとの食品商談会を開催しました。また、東北地域では、各自治体の食産業関係部署及びジェトロ各事務所との連携のもと出展企業を募り、調整センターである仙台事務所が中心となって東北食材ワークショップ(バイヤー、シェフ、メディアを集めての商談会・セミナー等)を開催しました。

20年度に導入した全国9ヵ所(北海道、仙台、東京、名古屋、大阪、広島、高松、福岡、沖縄)の調整センター制度を活用し、21年度も引き続き調整センターを主導に各地の経済産業局や農政局、中小企業基盤整備機構等との連携を深めたほか、ブロック内他事務所との広域的連携により効率的に事業を実施しました。また、20年度に全国7ヵ所(北海道、東京、名古屋、大阪、広島、香川、福岡)に配置した農林水産品等地域産品の輸出を支援するための農商工アドバイザーを21年度も継続配置し、地域産品の輸出促進に貢献しました。

21年度においては、効率性と機動性のさらなる向上のため、管理的業務の一部を本部に移管したほか、業務量等を勘案し各事務所にアドバイザーや補助要員を追加的に配置するなどの対応を行いました。

4. 海外事務所

【中期計画】

- ・海外事務所については、第二期中期目標期間においても、事務所ごとの業務実績等を踏まえ、第一期中期目標期間に引き続き配置を適切に行うための目標を設定の上、事務所の統廃合などによる経費削減等に取り組む。
- ・ジェトロが実施する重点事業分野における企業のニーズおよび政策的要請に十分対応できるよう引き続き再配置を検討する。
- ・特に、第二期中期目標期間中は、新興経済諸国を中心にネットワーク展開を検討していく。

海外事務所ネットワークについては、経費削減の視点および企業ニーズや政策ニーズを踏まえ、配置見直しについての議論を行っています。

その結果、経費削減及び業務効率化の観点からリヨン事務所についてはパリ・センターに、メルボルン・センターについてはシドニー・センターに人員及び業務を集約することとし、リヨン事務所は平成21年8月に閉鎖し、メルボルン・センターは平成22年3月末に閉鎖しました。

また、ブエノスアイレス事務所、パナマ事務所、サンホセ事務所、ヘルシンキ事務所については日系企業ニーズ等の減少等総合的に判断し、現地に駐在員を置かず、近隣センターに担当者を配置して、定期的に巡回する体制に変更することで、経費削減および業務効率化を図

りました。

一方、事務所の新設・拡充については、20年度までの業務経費及び総人件費の削減効果を計算し、その結果を踏まえた上で、新興国等を中心に検討を行った結果、平成22年2月にカンボジア・プノンペンに事務所を開設しました。平成22年5月にはインド・チェンナイにも事務所を開設する予定です。

カンボジアは安定した政治、低廉な労働力、バンコク・ホーチミンを結ぶ南部回廊の要衝、そして今後の経済成長への期待などから注目度が高まり外国直接投資も急増しています。同国政府首脳、在カンボジア日本大使、在カンボジア日本人商工会から、日系企業の投資誘致、ビジネス環境整備に関する政府とのパイプ役などとしてジェトロ事務所の開設要望が再三寄せられ、平成21年11月に開催された日・カンボジア二国間首脳会談にてフン・セン・カンボジア首相からジェトロ事務所開設要望が出され、鳩山首相より「開設する」旨の発言があり、事務所開設を決定しました。

チェンナイは国内第二の貿易港を有し、東アジア産業大動脈構想におけるインドの窓口、同国政府による南インド産業回廊計画の拠点都市と位置付けられ、デリー首都圏に次ぐ日本企業の集積地で、特に自動車・ソフトウェア部品関連の我が国中小企業の投資増加が見込まれています。タミル・ナードゥ州首相からジェトロ理事長宛に事務所設置要請が出されるなど関係者から強い事務所設置要請が寄せられ、平成21年12月末の日印首脳会談においてジェトロ事務所を開設する旨明記された共同声明が発表され、事務所開設を決定しました。

その他、ロシア・ウラジオストクについては環日本海の経済交流の高まりを受け、鳥取県をはじめ日本海沿岸の自治体からジェトロ事務所設置要望が寄せられました。現地調査等を踏まえて検討した結果、事務所を設置するには至りませんでした。21年5月より、従来のコレスポンデントによる調査・情報収集に加え、情報提供機能を強化しました。

ベトナム・ダナンについては現地日本商工会から進出日系企業サポート強化の要請を受け、平成21年8月にコレスポンデントを設置し、商工会事務局のサポートを開始しました。

(1) 事務所の新設・拡充

16年度	中国・広州(5月)、中国・青島(9月)
18年度	インド・バンガロール(6月)
19年度	ロシア・サンクトペテルブルク(7月)
20年度	なし
21年度	カンボジア・プノンペン(2月)
22年度	インド・チェンナイ(5月予定)

(2) 事務所の廃止

15年度(3事務所)	ジンバブエ・ハラレ(12月)、タンザニア・ダルエスサラーム(12月)、ノルウェー・オスロ(3月)
16年度(4事務所)	スイス・チューリッヒ(6月)、米国・デンバー(10月)、カナダ・モントリオール(3月)、ギリシャ・アテネ(3月)
17年度(1事務所)	アイルランド・ダブリン(3月)
18年度(1事務所)	ドイツ・フランクフルト(6月)
19年度(1事務所)	ポルトガル・リスボン(6月)
20年度(1事務所)	ドイツ・ミュンヘン(3月)
21年度(2事務所)	フランス・リヨン(8月)、オーストラリア・メルボルン(3月)

5. 関係機関との連携強化に向けた取組

(1) 国内における関係機関等との連携強化

国内における事業実施にあたっては、自治体や商工会議所、業界団体等と連携し、一層の利用企業の裾野拡大に努めています。

① 地域力連携拠点による「海外展開セミナー」への協力

経済産業省（中小企業庁）により、ジェットロや中小企業基盤整備機構などと連携しながら中小企業の海外市場開拓を総合的に支援するプログラム（グローバル経済PTプログラム）を全国的に展開していく体制が発足されました。ジェットロではこのプログラムの一環として、地域力連携拠点（全国各地に認定された支援機関）が、全国18ヵ都市で主催した「海外展開セミナー」において、中小企業基盤整備機構、各経済産業局と連携し、事前ニーズ調査、テーマ設定、講師派遣、広報等の面で協力を行いました。

各機関の顧客に対する集客・広報面での協力の他、海外展開に求める、中小企業の多様なニーズや国際ビジネス経験のばらつき等も踏まえながら、各機関が、それぞれの支援ツールとその活用事例もあわせて紹介することにより、参加企業の国際ビジネスへの理解を深めることができました。

具体的には、経済産業局が地域内の支援機関に関する総合的な情報を提供し、中小企業基盤整備機構が経営全般やマーケティング支援を含めた海外ビジネスに向けての初歩的な情報提供を行い、ジェットロは、中小企業の海外展開支援策の紹介に加え、海外のマーケット動向や商習慣に関する情報提供や新興国市場への参入に向けたアドバイス、輸出成功事例の紹介など各地域に合わせたテーマにおける講演を行いました。

参加者からは「各支援機関の活用方法が理解できた」「具体的な事例や分析が大変参考になった」などの意見を多く得るとともに、主催者が行ったアンケートによれば、満足度4段階評価による上位2項目の割合は85.2%と高く、中小企業基盤整備機構や各経済産業局との連携による相乗効果があったと言えます。

② 国際観光振興機構（JNTO）との連携

国際観光振興機構（JNTO）とジェットロは、双方の業務で有機的連携を図るため、定例連絡会を行っています。平成21年9月に行われた連絡会では、イベントなどのスケジュールを共有したほか、JNTOよりジェットロに対して、JNTOの海外ネットワークでカバーできないエリアでの基礎的な情報収集（一般的な消費トレンド、旅行トレンドに関する情報、関連法制度など）の要望が出されました。この要望を受け、ジェットロの海外事務所7ヵ所における情報収集を行い、JNTOに提供しました。この情報をもとに、JNTOでは、日本への観光客増大に向けて現地調査を行いました。

(2) 海外における関係機関等との連携強化

① 在外公館等関係機関との連携強化

国内における情報共有、ネットワーク形成をベースに、海外において在外大使館、領事館や関係機関等と共同企画等を行い、各組織との連携の下で効果的な事業実施につなげました。21年度は北米・中南米152件、欧州173件、アジア・大洋州335件、中東・アフリカ29件の合計689件の連携事例がありました。

うち国際観光振興機構（JNTO）との連携事例は 29 件ありました。ジェトロが行うセミナー・展示会などにおいて、日本の産品紹介と観光促進を相乗的に行うなどの取組を行いました。また国際協力機構（JICA）とも 103 件の連携事例があり、ODA タスクフォースなどの枠組も活用し、開発途上国での事業を補完的に行いました。

<連携強化例>

- 平成 21 年 5 月（香港）東アジア最大級の食品、飲料等の見本市 HOFEX2009 において、ジェトロが日本企業 15 社・団体を取りまとめ、ジャパンプースを設置。同ブース内に広報ブースを設け、JNTO による観光に関する広報と日本の食文化に関する広報を共同で実施。
- 平成 21 年 5 月（ドバイ）健康食品メーカーの商品販売許可取得に向け、在 UAE 日本大使館関係者と連携し、現地政府関係者との面談を実施し、現状と課題を報告。あわせて、大使館を通じて日本政府関係省庁への情報照会等にも協力を得、必要提出書類の準備にも協力している。
- 平成 21 年 6 月（台湾）台湾貿易センター（TAITRA）が主催する「第 19 回台北国際食品展（FOOD TAIPEI 2009）」に（財）交流協会とジェトロの共催で日本パビリオンを出展。同パビリオンには、全国 21 都道府県より 27 企業・団体、孫出展を含めると 69 企業・団体が出展（80 小間）し、3 年連続で外国館の中で第 1 位の出展規模となり、日本から生鮮果実、野菜、水産物、酒類・飲料、菓子、健康食品等が出品された。
- 平成 21 年 6 月（ジャカルタ）スリン ASEAN 事務総長と ASEAN 各国の日本人商工会議所の代表者との会合を開催。本会合の開催を含め、ジェトロと ASEAN 事務局との協力強化を内容とする MOU（覚書）が締結された。
- 平成 21 年 10 月（モスクワ）サンクトペテルブルクの研究機関による CEATEC への出展にあたり、国際機関「国際科学技術センター（ISTC）」と連携。日本への派遣手続及び派遣経費を ISTC が負担、ビジネスマッチングをジェトロが担当した。
- 平成 21 年 10 月（バンコク）日・ラオス官民合同会議フォローアップ会合に参加し、在ラオス日本大使館と協力し、ラオス政府に対し、日系企業からのビジネス環境改善の要望を実施。
- 平成 21 年 10 月（ナイロビ）日本大使館、商工会、JICA との協力のもと、「第 3 回ビジネス環境改善会合」を開催。わが国企業の当地におけるビジネス上の諸課題解決をケニア政府に申し入れ。
- 平成 21 年 10 月（ミラノ）和歌山県の物産に関する紹介等に関し、日本総領事館との協力により、公邸でレセプションを開催。ジェトロは食品輸入関係企業、食品関連ジャーナリスト等を招待リストに加え、和歌山物産を紹介した。
- 平成 21 年 11 月（シドニー）11 月 17 日にキャンベラで開催された全豪日本商工会議所連合会と在豪日本大使館等、在豪公館の勉強会において、ジェトロが「最近の日豪間の投資の動向とインフラ分野における日豪協力」についてプレゼンテーションを実施。
- 平成 21 年 12 月（ニューヨーク）日本進出可能性のある観光関連米国企業の案件発掘につき、

JNTO と情報・意見交換を実施。現在、日本進出に向けて、フォローアップ中。

平成 21 年 12 月（ミュンヘン）ジェトロが実施した「欧州対日投資シンポジウム 2009」にあわせて、ネットワーク会場に JNTO が広報ブースを設け、ビジット・ジャパン・キャンペーンの PR を実施。

平成 22 年 1 月（ダボス）世界経済フォーラム（1 月 27 日～31 日）の関連行事としてジェトロが開催し、380 名もの参加を得た「ジャパンナイトージャパニーズ・ファイン・フードフェア」の会場にて、JNTO による訪日観光紹介（ビジット・ジャパン）のビデオ上映等の広報を実施した。

平成 22 年 2 月（テルアビブ）ニッポンブランド支援事業の一環として、2 月 9 日～10 日、テルアビブ市内展示場で開催された国際観光展（IMTM）に、当地日本大使館と共同出展し、ジェトロは日本茶のプロモーション、日本大使館は観光プロモーションを行った。また併催セミナーも両機関共催で実施。

平成 22 年 3 月（台湾）中台兩岸関係が緊密化する中、ジェトロは TAITRA との間で日台間の「貿易投資の促進のための協力に関する覚書（MOU）」を締結。TAITRA の王志剛董事長や交流協会等の関係機関代表者をジェトロ本部に迎え、21 年 10 月の「台湾投資セミナー」（東京）、22 年 1 月の「対日投資セミナー」（台北・台中）の共催に引続き、今後もより広範な分野で TAITRA との協力関係を一層強化していくことを合意した。なお、台湾における対日投資セミナー実施には、ジェトロ、TAITRA の他、交流協会も共催機関として協力を行っている。

② 現地日系商工会議所等の活動への協力

海外事務所が現地日系商工会議所等の活動に協力して事務局活動を担うなど、日系企活動支援や現地情報の共有に貢献しました。

<支援例>

平成 21 年 4 月～ チェコ日本商工会の新規事務局立ち上げにあたり、プラハ事務所は事務員雇用やオフィス借り上げ等の支援を行った。

平成 21 年 4 月～ サンクトペテルブルク進出日本商工会設立にあたり、サンクトペテルブルク事務所は日本総領事館、日本センター、日系企業関係者、在モスクワ・ジャパン・クラブとの連絡・意見調整、設立準備会の主催等を行い、5 月に日本国総領事館において設立総会を開催した。今後は事務局活動を担い、定例会やセミナー等の開催、日本総領事館との連携によるロシア側関係当局との対話推進を進めていく。

平成 21 年 6 月 進出日系企業及び地元企業で構成される日秘商工会議所（CCIPJ）の設立 40 周年記念セミナーにて、リマ・センターは閣僚のアジェンダ調整・交渉を行ったほか、当日はジェトロ所長がセミナーのモデレータを務め、各所員が閣僚らの会場案内役を担当した。

平成 21 年 9 月 リマ・センターは日ペルー EPA に関する意見交換会をリマ市内で開催した。日秘商工会議所、進出日系企業で構成される三水会に共同主催者として参

加を呼びかけた。同意見交換会参加が両団体の活動活性化につながり、商
 工会議所会頭および三水会会長から謝辞が寄せられた。

平成 21 年 10 月 クアラルンプール・センターは鉄鋼製品輸入検査について、マレーシア日
 本人商工会議所および日本大使館と連携し改善を要求した結果、大幅な改
 善が発表された。

平成 21 年 11 月 ラオス・ビエンチャンに日本人商工会議所が設立され、バンコク・センタ
 ーは特別顧問に就任し設立総会に参加した。総会にてバンコク・センタ
 ーは、今後、在ラオス日系企業を一層支援していくことを表明した。

平成 21 年 12 月 広州事務所は東莞市政府と在東莞市日系企業との意見交換会を開催し、市
 政府に対し、日系企業から景気回復している中で一般労働者の募集が難し
 い状況にあるため労働者の確保に関する申し入れを行った。申し入れの様
 子が東莞日報に紹介され、江副市长が以下の対策を講じることを公約した。

①労働者募集会を組織する。②市政府が内陸地域省および市と協力して指
 定業種の労働者育成を行う。③東莞市で大型職業研修センターを設立する。

平成 22 年 3 月 北京センターは、日本商会と連携して日系企業の事業環境における問題点
 を集約し、政策提言として日本商会刊行「中国経済と日本企業 2010 年白
 書」に掲載した。掲載にあたっては日本企業、専門家、中国他事務所を含
 むジェトロ職員計数十名が執筆を担当した。日本商会による政策提言は業
 種や企業規模による意見相違から、まとまった行動はとり難い状況だった
 ところを、北京センターが牽引し実現したもの。今後、各地政府機関に配
 布していく予定。

平成 22 年 3 月 プノンペン事務所は、カンボジア政府首脳、在カンボジア日本大使の他、
 カンボジア日本人商工会からも、日系企業の投資誘致、ビジネス環境整備
 に関する政府とのパイプ役などとして開設要望が再三寄せられたことを
 受け、首脳合意を経て事務所開設が決定された。今後は事務局として、商
 工会活動を支援していく予定。

<各海外事務所と現地の商工会・日本人会等との協力関係>

国名	事務所名	現地の商工会・日本人会等との協力関係
米国	ニューヨーク・センター	日本クラブ理事、在 NY 日本商工会議所特別会員
	シカゴ・センター	シカゴ日本商工会議所 (JCCC) 顧問、同基金理事、シカゴ日米協会理 事
	ヒューストン・センター	ヒューストン日本商工会特命理事 (日本人会担当)、同企画・調査委員 長、グレーターヒューストン日本人会副会長
	ロサンゼルス・センター	南加日系企業協会 (JBA) 役員、南加日米協会理事、南加日商 (JCCSC) 特別会員
	サンフランシスコ・センター	北加日本商工会議所役員、ジャパン・ソサエティ役員、経済ソサエテ ィ・アドバイザーボード、ベイエリア大学間連携ネットワーク・ア ドバイザーボード、シリコンバレー日系起業家ネットワーク顧問・ 事務局、シリコンバレー・マルチメディアフォーラム事務局ほか
	アトランタ・センター	ジョージア日本人商工会事務局長、同機関誌担当役員、ジョージア日 米協会理事

カナダ	トロント・センター	トロント日本商工会副会長、同常任理事、同貿易運輸委員長、同文化部長
	バンクーバー事務所	バンクーバービジネス懇話会理事、日加協会理事
メキシコ	メキシコ・センター	メキシコ日本商工会議所経済調査委員会委員、同ビジネス環境整備委員会委員、同税務委員会委員、同労務委員会委員、同日本メキシコ学院理事
コロンビア	ボゴタ事務所	日本コロンビア商工会議所理事、木曜会（日系進出企業会）貿易投資金融委員長、商工会議所委員長、日本文化協会（文部省日本大使館付属日本人学校の運営母体）企画担当理事
ペルー	リマ・センター	日本人学校理事会総務担当理事
ペルー	リマ・センター	三水会（進出企業の団体）会計幹事、日秘商工会議所 貿易委員、同広報委員、同理事、同設立 40 周年委員
チリ	サンティアゴ事務所	日智商工会議所理事
ブラジル	サンパウロ・センター	ブラジル日本商工会議所常任理事、同日伯経済交流促進委員会委員長、同 70 周年委員会委員長、同マーケティング渉外広報委員会副委員長、同コンサルタント部会副部会長
アルゼンチン	ブエノスアイレス事務所	在亜日本商工会議所副専務理事、同会議所分科会日亜経済委員会・FTA セクター委員、政治経済・投資環境セクター委員長（この中で、外商団と大来財団業務が含まれている）、日本文化教育協会副会長
コスタリカ	サンホセ事務所	二水会（日系企業連絡会）事務局、コスタリカ日本人会理事（会計）
パナマ	パナマ事務所	パナマ日系企業連絡会幹事役
英国	ロンドン・センター	在英日本商工会議所理事、日本クラブ理事、Japan Society Business Group Committee member
フランス	パリ・センター	在仏日本商工会議所理事、同アドバイザー・ボード委員長、日本人学校理事
	リヨン事務所	リヨン日本人補修校名誉会長、リヨン日本人会名誉理事、地中海・メゾン・ド・ジャポン発起人理事
ドイツ	ベルリン・センター	ベルリン日本商工会会長役員、ベルリン日本人国際学校監事、ベルリン日独協会副会長、森鷗外記念館日本側役員
	デュッセルドルフ・センター	デュッセルドルフ日本商工会議所オブザーバー（理事待遇）、デュッセルドルフ日本クラブ運営委員、日独産業協力推進委員会（DJW）理事、ニーダーライン独日協会（DJG）理事、デュッセルドルフ日本人学校運営委員
オランダ	アムステルダム事務所	在蘭日本商工会議所理事、同事務局長
ベルギー	ブリュッセル・センター	ベルギー日本人会商工委員会委員長、日白協会兼商工会議所（BJA）Member of Board of Directors
デンマーク	コペンハーゲン事務所	在デンマーク日本商工会議所（JCCD）事務局
スウェーデン	ストックホルム事務所	在スウェーデン日本商工会（Japanese Businessmen's Club）貿易部会会長
スイス	ジュネーブ事務所	ジュネーブ日本倶楽部副会長、同商工部会長、チューリッヒ日本商工会理事、チューリッヒ日本人学校監事
オーストリア	ウィーン・センター	オーストリア日本人会会長、同法人部担当役員、日本人会事務局
イタリア	ミラノ・センター	在イタリア日本商工会議所理事、同事務局長
スペイン	マドリッド事務所	マドリッド水曜会（日系企業団体）幹事（経済交流部会長）
フィンランド	ヘルシンキ事務所	フィンランド日本商工会議所役員、日本人商工会副会長
ルーマニア	ブカレスト事務所	ルーマニア商工会副会長
ハンガリー	ブダペスト事務所	商工会常任副幹事、日本人会オブザーバー
チェコ	プラハ事務所	チェコ日本商工会幹事
ロシア	モスクワ・センター	ジャパンプラブ副会長、同商工部会長

	サンクトペテルブルク事務所	サンクトペテルブルク日本商工会事務局長
ウズベキスタン	タシケント事務所	日本人会事務局副局長
インド	ニューデリー・センター	インド日本商工会理事
	バンガロール事務所	印日商工会議所顧問、バンガロール日本人会理事
	ムンバイ事務所	日本人会理事会メンバー
パキスタン	カラチ事務所	カラチ日系企業商工会監事、日本人会監事、PJBF（パキスタン・日本ビジネスフォーラム）特別会員（役員扱い）
バングラデシュ	ダッカ事務所	ダッカ日本商工会議所理事、同事務局長、日本バングラデシュ商工会議所財務担当理事、ダッカ日本人会文化担当理事
スリランカ	コロンボ事務所	スリランカ日本商工会事務局長、日本人会理事
シンガポール	シンガポール・センター	シンガポール日本商工会議所（JCCI） 参与
インドネシア	ジャカルタ・センター	ジャカルタ・ジャパン・クラブ（商工会兼日本人会）理事、同調査部会長
マレーシア	クアラルンプール・センター	マレーシア日本人商工会議所（JACTIM）参与、同調査委員長、日本人会理事
タイ	バンコク・センター	バンコク日本人商工会議所特別理事、泰日協会理事、ピエンチャン日本人商工会議所特別顧問
フィリピン	マニラ・センター	フィリピン日本人商工会議所推薦理事、同調査委員会委員長、マニラ日本人会推薦理事
韓国	ソウル・センター	ソウル・ジャパン・クラブ（SJC） 常務理事、同産業政策委員長
中国	香港・センター	香港日本人商工会議所参与、香港・日本経済合同委員会委員、香港日本人倶楽部常任顧問
	北京・センター	<北京>中国日本商会副会長、同調査委員会委員長、同知識経済フォーラム（IPG）座長、同企画委員会副委員長、同渉外委員会副委員長、事務局（調査委員会、食品グループ、知識経済フォーラム、北京日本人会理事（広報担当）
	上海・センター	上海日本商工クラブ 常任顧問、同事業環境委員長
	広州事務所	広州日本商工会顧問、同会員企業サポート室長（役員）、広州市国際投資顧問
	大連事務所	大連日本商工会オブザーバー
	青島事務所	青島日本人会理事、同事務局長
ベトナム	ホーチミン事務所	ホーチミン日本商工会理事、同投資促進委員会委員長
	ハノイ・センター	日本商工会サービス部会理事、同投資促進委員長
ミャンマー	ヤンゴン事務所	ヤンゴン日本人商工会議所専務理事（事務局長）
オーストラリア	シドニー・センター	シドニー日本商工会議所理事、同編集委員会委員長
	メルボルン・センター	メルボルン日本商工会議所（JCCIM） 常任理事、メルボルン日本人会（JSM）理事、同文化広報部長、メルボルン安全対策邦人連絡協議会（在メルボルン日本国総領事館主催） 委員、メルボルン日本人学校役員
ニューージーランド	オークランド事務所	二水会（日本経済懇談会）商工部会長
トルコ	イスタンブール事務所	日本人会商工部会環境委員会委員長
イラン	テヘラン事務所	日本人会商工部会長
サウジアラビア	リヤド事務所	リヤド日本人会理事（広報担当）
イスラエル	テルアビブ事務所	日本商工会副会長
アラブ首長国連邦	ドバイ事務所	ドバイ日本商工会議所事務局長
エジプト	カイロ・センター	日本商工会副会長、日本人会総務理事
ケニア	ナイロビ事務所	在ケニア日本人商工会事務局長
南アフリカ共和国	ヨハネスブルグ・センター	在南ア日本商工会議所役員、同通商・投資部会長
ナイジェリア	ラゴス事務所	在ナイジェリア日本人会事務局

6. 戦略的広報強化の取組

(1) 役員の国内地域別担当の導入

21年6月より、役員が国内の各地域におけるジェットロ事業の広報を分担して担当する活動を開始しました。ジェットロが地域で開催する事業や地域経済界等の定期会合等の機会を捉え、担当役員が各地域を訪問することで、地域に対する情報発信力、地域ニーズを把握する体制を強化しました。

(2) ウェブサイトを通じた事業・サービスの普及

ウェブサイト上にジェットロ事業をコンパクトに紹介する「ジェットロの取組」、最近のジェットロの活動とその成果をレポートする「ジェットロ・トピックス」などを追加し、ジェットロの事業やサービスの普及を図りました。

〔4〕民間委託（外部委託）の拡大

【中期計画】

- ・人事・給与等、物品調達などの各業務については、情報システムの統一化などを進めるとともに、積極的に外部委託を図る。
- ・「民間でできることは民間に」という原則を基本として、実施している事務・事業について、民間参入に向けた環境整備を積極的に推進する。

【整理合理化計画での指摘事項】

- ・官民競争入札等の積極的な導入を推進し、機構が提供するサービスの質の維持・向上と経費削減を図る。

(1) 外国企業誘致担当者育成事業

公共サービス改革基本方針（平成19年12月24日閣議決定）別表において官民競争入札等の対象として選定された、独立行政法人日本貿易振興機構の「外国企業誘致担当者育成事業」について、その後、官民競争入札等監理委員会で簡易版民間競争入札の対象として改定されたことを踏まえ、20年度に「簡易版民間競争入札実施方針」を内閣府と連携しながら策定し、入札を実施の上21年度、22年度の委託業者を決定しました。

21年度は同業者が事業を実施するにあたり、従来同様のサービスの質を維持し、また委託業者が本事業を効率的に行えるよう、ウェブサイトを通じて事前に参加者から要望を収集し、委託業者に共有するなどの工夫を行いました。

その結果、役立ち度調査では参加した17名全員から4段階中最上位の評価を得ることができました。各参加者は、本事業への参加後も引き続き外国企業誘致の担当者として、ジェットロとの協力の下、セミナー開催や個別招へい等で外国企業の受入れを実施するなど、地域への投資誘致実現に向けて取り組んでいます。

(2) 見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）の管理・運營業務

平成19年12月に閣議決定された「独立行政法人整理合理化計画」及び「公共サービス改革基本方針」において官民競争入札等（市場化テスト）の導入が決定した見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）の管理・運營業務の委託先を20年度に決定しました。

21年度は、民間事業者と連携して業務の効率化を図り、ユーザーの利便性も考慮しつつ、情

報提供機能の充実に努めました。

(3) 環境関連ミッション受入事業

民間競争入札に準じた手続による一般競争入札（簡易版民間競争入札）の実施に向けて、これまでの本事業の実績、業務内容等を再確認し、内閣府との間で事業の実施予定時期、契約期間等に関する調整を行った結果、公共サービス改革基本方針の改定（平成21年7月10日閣議決定）により、21年度に受入れが決定したミッションから落札者による事業を実施することとなりました。

21年度はミッションがありませんでしたが、今後はミッションの受入が決定次第、内閣府と連携して入札の実施に向けた具体的な対応をしていく予定です。

(4) ビジネスライブラリー及びアジア経済研究所図書館の運營業務

平成19年12月に閣議決定された「独立行政法人整理合理化計画」及び「公共サービス改革基本方針」において、ビジネスライブラリー及びアジア経済研究所図書館の運營業務にかかる官民競争入札等（市場化テスト）の導入が決定しました。この決定に基づき、以下のスケジュールのとおり21年度中に入札を実施し、22年4月から落札者による運営が開始できる体制を整えました。

平成21年4月	内閣府とのキックオフミーティング開催
4～7月	実施要項（案）作成
8～10月	官民競争入札等監理委員会による審議
11～12月	入札期間
平成22年1月	落札者決定
平成22年4月～	落札者による運営開始（2年間）

〔5〕 随意契約の見直し

【中期計画】

・ 一般競争入札の導入・範囲拡大や契約の見直し等を通じた業務運営の一層の効率化を図る。

【整理合理化計画での指摘事項】

・ 独立行政法人の契約は、原則として一般競争入札等（競争入札及び企画競争・公募をいい、競争性のない随意契約は含まない。以下同じ。）によることとし、各独立行政法人は、随意契約によることができる限度額等の基準について、国と同額の基準に設定するよう本年度中に措置する。

・ 各独立行政法人は、契約が一般競争入札等による場合であっても、特に企画競争、公募を行う場合には、真に競争性、透明性が確保される方法により実施する。

・ 「随意契約見直し計画」の実施状況を含む入札及び契約の適正な実施について、監事による監査、評価委員会による事後評価において、それぞれ厳正にチェックする。

・ 各独立行政法人は、「随意契約見直し計画」を踏まえた取組状況をウェブサイトに公表し、フォローアップを実施する。

【総務省政独委による経済産業省評価委員会の19年度評価に対する2次評価（意見）結果】

・ 随意契約の適正化に向けて「随意契約見直し計画」の実施状況について厳格な評価を行うべき。

・ 業務運営の適正性・透明性確保の観点から、国の契約の基準と異なる規程が設けられている場合はその適切性を評価する。

【総務省政独委による「独立行政法人の業務の実績に関する評価の視点」における指摘事項】

・ 契約方式等、契約に係る規程類について、整備内容や運用の適切性等、必要な評価が行われているか、契約事務手続に係る執行体制や審査体制について、整備・執行等の適切性等、必要な評価が行われているか、「随意契約見直し計画」の実施・進捗状況や目標達成に向けた具体的取組状況について、必要な評価が行われているか、個々の契約について、競争性・透明性の確保の観点から、必要な検証・評価が行われているか、について評価する。

【総務省政独委による経済産業省評価委員会の20年度評価に対する2次評価（意見）結果】

・ 契約の適正化を図る観点から、契約に係る規程類の整備の有無及び規程内容を把握した上で、これら規程類の整備内容の適切性等について厳格に評価を行うとともに、その結果を評価結果において明らかにすべき。

・ 法人の業務特性、契約事務量及び職員規模などを勘案下上で、当該審査体制等が適正性確保の観点から有効に機能しているかの検証結果について評価結果において明らかにすべき。

・ 随意契約見直し計画の実施・進捗状況等の検証結果について、引き続き評価結果において明らかにすべき。

・ 随意契約における再委託の必要性について、契約の競争性・透明性の確保の観点からより厳格な検証を行い必要に応じ改善方策の検討などを促すとともにその結果を評価結果において明らかにすべきである。また一般競争入札においても1者応札と再委託の割合の関係にも留意しつつ評価をすべき。

1. 一般競争入札等の導入に向けての取組

（1） 契約に係る規程等の整備

契約に関する規程等は、「会計規程」、「会計規程細則」、「契約に関する内規」、「競争参加資格に関する内規」「調達・契約マニュアル」（以下「マニュアル」という。）において整備し、随意契約や指名競争入札によることができる限度額、一般競争入札における公告期間・公告方法、予定価格の作成・省略に関する定め、総合評価方式や複数年度契約に関する定めなどを規定し、これら規程等に基づき適正に契約を執行しています。いずれも国と同等の規準となっています。

また、マニュアルについては、総合評価落札方式の評価方法を詳述、企画競争を案件の内容により整理分類して説明、参加意思確認公募の手続きを追記等の改訂を行いました。

(2) 契約事務手続きに係る執行体制及び審査体制

<競争入札>

① 一般競争

- I 契約に関する内規に従い執行部門が入札事務を実施します（入札公告→入札・開札の実施→契約手続→事業実施）。
- II 決裁規程に従い、調達管理部門である総務部管理課長が入札公告前に入札に関する手続（公告期間等）が契約に関する内規に従ったものか等について審査を行います。
- III マニュアルに従い開札の際には、必ず総務部管理課の職員が立ち会いを行い、適正に執行されているか確認を行います。
- IV 契約締結にあたっては、執行部門の長による決裁の他、総務部管理課長及び契約審査責任者（総務課管理職）による審査（入札に係る書類の適切性の再確認や開札時の条件と異なっていないか、契約書の内容等を審査）を実施します。また、契約金額に応じて担当理事、理事長まで決裁レベルを引き上げるようルールが整備されています。

② 指名競争

- I 入札事務については上記① I と同様。
- II 決裁規程に従い、総務部管理課長が指名通知書出状前に入札に関する手続（指名通知等）が契約に関する内規に従ったものか、指名競争を行う理由が適切か、等について審査を行います。
- III 開札にあたっては上記① III と同様。
- IV 契約締結にあたっては上記① IV と同様。

<随意契約>

① 競争性のある随意契約

- I 契約に関する内規に従い執行部門が企画・公募事務を実施します（公告→企画・公募審査の実施→契約手続→事業実施）。
- II 決裁規程に従い、総務部管理課長が公告前に企画・公募手続（公告期間等）がマニュアルに従ったものか、企画・公募とする理由が適切か等について審査を行います。
- III 執行部門が提案書の審査を実施しますが、審査にあたっては、外部有識者を審査委員とすることも実施しています。
- IV 契約締結にあたっては執行部門の長による決裁の他、総務部管理課長及び契約審査責任者（総務課管理職）による審査（企画・公募書類の適切性の再確認や決定時の条件等と異なっていないか、契約書の内容等を審査）を実施します。また、契約金額に応じて担当理事、理事長まで決裁レベルを引き上げるようルールが整備されています。

② 競争性のない随意契約

- I 競争性のない随意契約を行う際には、決裁規程及び契約に関する内規に従い契約総括責任者、総務部総務課長及び契約審査責任者の事前審査をうける体制となっています。契約総括責任者は「公共調達の適正化について」（18年8月25日付財計第2017号）等を踏まえ随意契約を行う理由が適正か否かの判断を行い、適正な案件のみ認めることとします。
- II 契約締結にあたっては執行部門の長による決裁の他、総務部管理課長及び契約審査責任者による審査（随意契約の適切性の再確認や内容等と事前審査時と異なっていないか、

契約書の内容等を審査)を実施します。また、契約金額に応じて担当理事、理事長まで決裁レベルを引き上げるルールが整備されています。

一定額を超える契約については、監事及び監査室が事前閲覧しています。監事の監査結果については、定期的に理事長に報告されると共に、具体的には、改訂されたマニュアルの運用徹底のための研修の実施、調達管理部門による執行部門への日常的な指導等を通して随意契約見直し計画の達成を図るべき、等の指摘がありました。監査室においては監査計画に従い遵法制、妥当性、有効性の観点から監査を行い、監査終了後、結果を副理事長へ報告することとなっており、具体的には一者応札を改善するためにも十分な公告期間を確保するよう指導がありました。監事からの指摘を受けて、担当部署別にマニュアルに則した説明会を開催して、職員の調達・契約に関する知識の底上げに努めました。

また、「独立行政法人の契約状況の点検・見直しについて」(21年11月17日閣議決定)を受けて、21年12月に、契約状況の点検・見直しを行い契約のあり方等について助言を行うと共に、契約についての改善状況の定期的なフォローアップを行う第三者機関として、監事及び外部有識者からなる「契約監視委員会」を設置しました。契約監視委員会においては、20年度に締結した競争性のない随意契約、一者応札・応募となった契約、19年度以前に締結した複数年契約のうち21年度においても継続している随意契約、一者応札・応募となった契約、及び21年度末までに契約締結が予定されている案件について点検・見直しを行い、今後も随意契約によらざるを得ない案件について契約金額の妥当性に留意すること、一者応札状況改善のため案件周知に向けた一層の工夫が必要であること、等の指摘を受けました。なお、契約監視委員会の点検結果及び議事概要等はウェブサイトで公表しています。

(3) 随意契約見直し計画の進捗状況

21年度における競争性のない随意契約は、20年度と比較して約5.8億円、122件減少し、約4億円、52件となりました。契約全体に占める随意契約の割合は、金額で5.0ポイント、件数では20.1ポイント減少し、随意契約の状況は大きく改善しました。随意契約見直し計画に対しては、件数は9.1%(目標19.4%)、金額は9.6%(目標値9.7%)といずれも達成しました。

21年度の競争性のない随意契約としては、供給元が一つの書籍やデータベースの購入(13件)、地方事務所の借館契約(13件)、展示会出展契約等(12件)、契約の相手方が知的財産権を有する保守契約(3件)、契約の相手方が法令等の規定により特定されているもの(5件)、政府間合意により実施者が定められている海外への専門家派遣事業(3件)、契約の相手方が専門的な知見・ノウハウを必要とするため役務の供給先が一に限られるもの(3件)であり、いずれも随意契約の事前審査を受け、真にやむを得ないものに限定されています。

上記(2)＜随意契約＞②に記載のとおり、競争性のない随意契約を行う場合は事前に厳格な審査を行うこと、契約監視委員会の点検・見直し・助言を受けること等により、随意契約の削減に取り組んでいます。

21年度に締結した契約の状況

(単位:件、千円%)

	20年度			21年度			目標	
	契約件数	契約金額	平均落札率	契約件数	契約金額	平均落札率	契約件数	契約金額
競争入札	313件 (52.6%)	4,000,013 (59.6%)	74.1%	329件 (57.8%)	2,254,397 (54.1%)	64.1%		
企画競争・公募	108件 (18.2%)	1,735,068 (25.8%)		188件 (33.0%)	1,515,012 (36.3%)			

による随意契約								
その他随意契約	174件 (29.2%)	978,039 (14.6%)		52件 (9.1%)	398,498 (9.6%)		19.4%	9.7%
合計	595件	6,713,120		569件	4,167,907			

※ 不調・不落の随意契約は企画競争・公募による随意契約に含む。

※ 5年に一度の国際博覧会(上海博覧会)関係の契約は含まない。なお、国際博覧会関係の契約を含めた場合の随意契約の割合は、20年度件数29.3%、金額7.9%、21年度件数9.1%、金額8.2%となる。

(4) 契約の適正性の確保

契約の適正性を確保するため、契約前や契約締結時に調達部門が適切に審査をする体制を整備し、監事及び監査室による監査も実施しています。

また、透明性確保の観点から、企画競争については、委託先選定における外部有識者の関与を進めており、地域間交流事業におけるコーディネーターやイベントのプロデューサー、調査委託先の選定等において外部有識者を審査委員としました。

締結した契約の状況については、国と同等の基準を会計規程細則に定め、毎月ウェブサイトで公表しています。さらに競争性のない随意契約を行った案件については、一般競争入札等の競争性のある契約方式に移行できないかの検討を行っています。

① 第三者委託

契約の第三者委託については、一括再委託の禁止及び再委託の把握を「契約に関する内規」において定めるとともに、契約書雛形においても措置条項を定めており、再委託を伴う契約の締結にあたっては、再委託の必要性等について厳格な審査を行っています。

なお、21年度における競争性のない随意契約52件のうち、契約の相手方が第三者に再委託したケースはありませんでした。

② 一者応札

一般競争入札に占める一者応札の割合は、20年度の36.6%(89件)から21年度には27.4%(85件)へと減少しました。

一者応札となった要因としては、システム保守・改修業務ではシステム設計に携わった者でないと理解が困難な場合が多いこと、仕様書は排他的ではなかったものの納期や対応人員の手配が間に合わない、契約条件が合致しない、仕様書で求める資格を満たすことができない、等が考えられます。

また、一般競争入札のうち一者応札の契約相手が第三者に再委託している場合は6件(一者応札の7.1%)でした。これは機器の賃貸借契約や通信サービスにおける保守業務(3件)、海外特定国についての調査で現地調査機関でないと収集できない情報を取得する業務、資料作成契約におけるデザイン業務、文書保管契約における倉庫業務です。いずれの件についても再委託承認に係る事務手続きは適正に行われており、契約相手先へのジェトロからの再就職者はいません。

応札者の範囲を拡大するため、これまで公告期間について国の規準の10日間を上回る2週間の確保、競争参加資格の申請書類の削減、競争参加資格有効期間の延長、調達見通しのウェブサイトでの公表、発注業務に則した契約書や仕様書の見直しなどの取組を行ってきました。これらに加えて、調達情報の更新を自動配信するシステム(RSS)の導入や全省庁統一

競争参加資格を有していれば、ジェトロの競争参加資格を有していなくても入札に参加できるようにするなど、より広く応札者が参加できる方策を講じています。

一者応札の状況

応札(応募)者	一般競争入札		指名競争入札		企画競争		公募		合計	
	20年度	21年度	20年度	21年度	20年度	21年度	20年度	21年度	20年度	21年度
二者以上	154	225	61	18	68	92	0	0	283	335
一者	89	85	9	1	28	42	0	0	126	128
0者							6	49	6	49
合計	243	310	70	19	96	134	6	49	415	512
一者以下の割合	36.6%	27.4%	12.9%	5.3%	29.2%	31.3%	100%	100%	31.8%	34.6%

③ 高落札率

落札率95%以上の契約は、一般競争入札310件中28件(9.0%)で、20年度の29件(11.9%)から減少しました。高落札率となったのは、システム開発や調査委託等で入札の結果予定価格を超過しており再入札の結果落札者を決定したものや、資料購入や倉庫等継続案件において過年度実績を参考に予定価格を作成したものがあげられます。一般競争入札、指名競争入札の平均落札率は64.1%となっており、引き続き高落札率となる案件が発生しないよう予定価格算定方法の改善に努めます。

随意契約によらざるを得ない契約の内訳

- 当該場所でなければ業務を行うことが不可能であることから場所が限定され、供給者が一に特定される賃貸借契約（当該契約に付随する契約を含む）
例：展示会出展契約（Green Device2009 出展契約等）、地方事務所の借館契約
25件 1.2億円
- 供給元が一の場合における出版元等からの書籍、データベースの購入
例：インターネット版 EIU COUNTRY REPORT、D&B オンラインデータベース
13件 0.6億円
- 知的財産権を有する装置等の調達及び保守等契約先が限定されているもの
例：出版物デジタル・アーカイブ・システム保守、ナレッジマネジメント支援システム保守
3件 0.2億円
- 契約の相手方が法令等の規定により明確に特定されるもの
例：会計監査人との契約（独立行政法人通則法第40条により規定）
5件 0.7億円
- 専門的な知見、ノウハウを必要とするため、役務の供給元が一に限られるもの
例：海外への専門家派遣等
6件 1.3億円

〔6〕資産の有効活用等に係る見直し

【中期計画】

- ・ 機構の保有する研修施設等について、一般利用への開放等により、効率的な活用を促進し、自己収入の増加を図る等の観点から、見直しを行う。

【整理合理化計画での指摘事項】

- ・ 各独立行政法人は、基本方針及び専門調査会の議論等を踏まえ、保有する合理的理由が認められない土地・建物等の実物資産の売却、国庫返納等を着実に推進し、適切な形で財政貢献を行う。このため、所要の条件整備を行う。
- ・ 各独立行政法人は、上記の売却等対象資産以外の実物資産についても、引き続き、資産の利用度等のほか、本来業務に支障のない範囲での有効利用可能性の多寡、効果的な処分、経済合理性といった観点に沿って、その保有の必要性について不断に見直しを実施する。その際、継続する事務・事業に当該資産が必要と判断される場合であっても、証券化等による資産圧縮について検討する。
- ・ 保有資産の見直しの状況については、監事による監査、評価委員会による事後評価において、それぞれ適切にチェックする。

【総務省政独委による経済産業省評価委員会の19年度評価に対する2次意見】

- ・ 主要な固定資産についての減損会計の情報等を十分に活用して、保有目的・利用状況を把握した上で、資産の活用状況についての評価を行うべき。

【総務省政独委による「独立行政法人の業務の実績に関する評価の視点」における指摘事項】

- ・ 固定資産等の活用状況等について評価する。また「整理合理化計画」で処分等することとされた資産についての処分等の取組状況や進捗状況等について評価する。

1. 実物資産

(1) 本部5階会議室の現行貸出しの実施状況

21年度の外部への有料貸出し実績は以下のとおりです。

「独立行政法人整理合理化計画」（平成19年12月24日閣議決定）において指摘されている「資産の利用度や本来業務に支障の無い範囲での有効利用」に従い、今後とも可能な限り自己収入獲得に努めます。

	20年度	21年度
件数	7件	18件
金額	603,750円	1,122,291円

(2) 職員用住宅の集約化への取組

「独立行政法人整理合理化計画」（平成19年12月24日閣議決定）及び独立行政法人についてその財務基盤の適正化や国の財政への寄与を図ることが求められていること等を踏まえ、集約化を行うこととします。

(3) その他、ジェトロが保有する実物資産について

ジェトロ会館については、職員の研修（管理職研修等）や業務に資する勉強会・研究会などに利用しましたが、管理運営業者の変更にもなう一時休館およびサービス内容の変更が影響し、施設稼働率は69%と20年度（80%）に比べて減少しました

2. 金融資産

会計検査院による実地検査の結果、ジェットロが資産として保有する205億円の資金を保証金として民間業者に預託し、その運用益により実施している事業等につき、事業等の実施方法を見直すとともに、保有する資産を適正な規模となるよう検討し、また、これにより不要となる資産については国庫返納も含め検討するよう意見の表示がありました。

また、21年11月に実施された行政刷新会議による事業仕分けにおいても、205億円の保証金については、その不要額全額を国庫に返納すること、また、保有する128億円相当の国債についても売却し、国庫に返納することとの意見が表示されました。

表示された意見を踏まえ、経済産業省とも協議した結果、保証金205億円および国債128億円については、改正独立行政法人通則法に基づき施行される予定の政令の規定に則り、国庫へ返納することとします。ただし、返納時期につき、契約相手があるものについては、先方の了解を得られ回収できたものから順次国庫へ返納することとします。

なお、保証金の回収状況については、コンテンツ産業国際展開支援預託金および対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンター設置保証金（愛媛）については、21年度中にその保証金がジェットロへ返還されています。残る、対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンター設置保証金（北九州、大分）および国内事務所借上保証金（大阪、名古屋）については、保証金の返還に向けて、現在も契約相手他関係者と調整中です。

〔7〕情報化

1. 利用状況の把握・分析および利用者の利便性向上等への取組

【中期計画】

- ・利用者の利便性向上のため、ウェブサイトの画面構成の向上等を進める。
- ・各種データベースについては、利用者の利用状況の把握・分析や利用者の意見を踏まえ、その内容を更に充実させる。

(1) ウェブサイトの利便性向上への取組

21年度のジェットロ・ウェブサイトへのアクセス数(ページビュー)は約1億5千万件となり、前年度比約24%増となりました(アクセス元の国別内訳では日本82%、中国2.6%、米国2.4%、その他13%)。アクセス数が増加した理由としては、20年9月にサイト全体及び各ページの構成・デザインの見直しを行い、検索エンジンからの認知度が向上したためと思われます。21年度は、官報の入札案件情報等を提供している「政府公共調達データベース」では、お客様(サイト訪問者)からの意見を受け、従来の品目コードによる検索機能に加えフリーワードの品目名でも検索ができるように改修し、案件検索を容易にしました。

21年2~3月にサイト来訪者にアンケート調査(有効回答者数225名)を行ったところ、『サイトの使いやすさ』で「使いやすい」あるいは「まあ使いやすい」が93%、『閲覧目的との合致度』でも「あっていた」あるいは「ほぼあっていた」との回答が93%という結果が得られました。リピーターの利用頻度でも約半数が週に一回以上となっています。

インターネット調査会社を通じて行ったユーザー調査では、たとえば、「『海外進出のポイント』について解説したページを見つけてください。」などの課題を実際に行ってもらい、そのときの使い勝手を尋ねるテストを実施しました。その結果、見出しの表現、色合いのコントラストなど、改善すべきポイントを把握することができました。今後その結果を元にサイトの

改修を計画・実施していく予定です。

2. 作業の効率化等に向けた取組

【中期計画】

・内部の管理業務等については、作業の効率化や業務における部署間の連携が円滑に行われるよう体系的整理を行い、改善を図る。

(1) 作業の効率化に向けたシステム等の改善・開発

① 顧客管理のためのシステム刷新

既存の顧客情報管理システムは、12年度から運用してきましたが、メールマガジンや通商弘報等のメールによる配信システムとの機能統合をはじめ、コンプライアンス向上の観点から、各事業部門や国内の各事務所で保有する顧客情報の一元的な把握への対応が求められるようになりました。

20年度に行った、外部コンサルタントによる、機構内顧客情報管理システムの刷新調査及び現状の課題の洗い出しを受けて、21年度は以下の取組を行いました。

I. 各部署に新システムへのアンケートやヒアリングを実施

利用者サイドからの意見・要望を踏まえ、現状システムの刷新方針を決定、「顧客管理システム刷新及び運用・保守」の調達仕様書の作成。

II. 調達手続きの実施

調達仕様書を元に入札作業を実施し、開発業者を決定。

22年度以降、本格開発の予定ですが、新システムの活用、ルール作りについては、次期中期計画策定に向けた議論と並行して行い、次期中期計画における新システムの活用効果を一層引き出すべく準備を進めていきます。

② 予算管理・会計システムの開発に向けた取組

予算管理や経理出納に関連する業務の実態を調査し、新システムに対する要望や業務の改善案を報告書にまとめました。そこでは、国内外の事務所をオンラインで結んだシステム開発、契約締結を終えているが未払いの状況にある事業を確認できるようにする「予算管理の高度化」、国内だけで年間約18万件起票される伝票の入力補助などによる「経理・決算業務の効率化」、「契約情報管理の充実」、分室化などが進む海外事務所の「コンプライアンス向上」に資することなどが提案されています。今後、この報告書をベースに機構内で議論を重ね、仕様書を作成し、22年7月以降、意見招請、入札公告を順に行う予定です。

このほか調査の過程で顕在化した課題のうち、「消費税額算出の基礎データの作成」や「固定資産の減価償却額等の算出」、「運営費交付金の収益化額の算出」さらに「国庫補助金を金額確定するための確認用資料の作成」については、表計算ソフトの利用による省力化が見込まれたため、それら処理のための計算ツールを開発しました。21年度分の決算作業に活用でき、決算関連業務の迅速化に役立ちます。

③ 人事給与システム

20年4月に人事分野に限定して先行稼働した人事給与システムは、21年1月に給与分野も本稼働に移行し、人事給与システム全体としての本格運用を開始しました。これによって、採

用、配属・転属、給与支給等に係る職員情報をシステム上で共有し、採用から給与支給までの一連のワークフローとして業務処理することが可能となったことで、データ入力作業の削減や確認作業の軽減を実現し、人事給与業務の運用効率が上がっています。

システム導入効果の一つとして、投入するリソースを削減し人事・給与業務の集約化を図るべく、第4四半期にはアジア経済研究所研究人材課の人事・給与業務について知識・経験を有する職員を本部人事課へ配置転換し、本部人事課で本部・国内外事務所、アジア経済研究所など全組織の人事・給与データ処理を一元的に行う準備を開始しました。

また、超勤管理システムについては、第1四半期に勤務実績に滞留時間自動表示機能を付加し、第3四半期には超勤申請時間と滞留時間との自動比較による誤入力表示機能を追加開発したことで誤入力が大幅に減り、超勤申請・承認、人事課確認の各段階において確認業務の削減につながりました。

3. 業務・システムの最適化への取組

【中期計画】

・業務・システムの最適化を計画策定、実行、評価、改善のPDCAサイクルに基づき、継続的に実施する。

独立行政法人の主要な業務・システムに関する最適化（業務効率化・情報化の総合的かつ効率的な推進）の実現方策を定めた「独立行政法人等の業務・システム最適化実現方策」（平成17年6月29日に府省情報化統括責任者連絡会議決定）を受け、費用対効果を勘案した「ジェットロ共通システム基盤の最適化計画」を18年度に策定しました。本計画を反映させた19年度～22年度のジェットロ中期目標・計画に沿い、本部・研究所で協同し、最適化計画の実現に向けて、以下の取組を進めています。

① 情報化戦略としてのシステム基盤の再構築

・WAN（広域ネットワーク）回線の更改により、中国・米国の事務所や国内ジェットロ施設との通信速度の改善を図りました。更に、LAN（ネットワーク機器）の更改（22年度実施予定）のための準備作業（調達仕様作成等調達手続き）を本部・研究所一括で進め、第4四半期に入札公告を公示し、一般競争入札の手続を開始しました。

② 情報セキュリティを徹底するための新たな技術の採用

・海外PC管理サービスを導入し海外事務所のPCのセキュリティ状況を本部から把握できるようにしました。また従来個別のアプリケーションで維持していたセキュリティを、ネットワークレベルで確保するための取組（インターネットVPNなど）の検討を開始し、テストを実施しました。22年度に全海外事務所においてインターネットVPNを導入する予定です。

③ 情報セキュリティの高度化に向けた運用ルールの見直し

・暗号化ソフトウェアやUSBポートの制御システムの運用開始にあわせ、運用マニュアルの追加、見直しを実施しました。また国内外全職員を対象にした情報セキュリティ教育のためのeラーニングのツールの開発と教材作成に取り組みました。

・22年度においては、政府統一基準第4版を踏まえた情報セキュリティ規程・マニュアル

ルの改訂と、e-ラーニングによる情報セキュリティ講座を開講し、組織全体の情報リテラシーの更なる向上に取り組む予定です。

④ 管理・運用体制の整備等

- ・外部コンサルを活用し、管理・運用体制の整備等を含めた上記各項目における最適化の実施状況の点検を行い、最適化計画において見直すべき箇所の課題把握と、IT ガバナンスの視点での未了課題の解決策を検討しました。
- ・更に、CIO 補佐・CISO アドバイザーの活用により、各種調達仕様の妥当性や情報セキュリティを含めた各種課題の解決に取り組み、情報セキュリティ監査も実施しました。
- ・その結果、現行の最適化計画の実施状況の評価としては、システム基盤の再構築や運用ルールの見直しは順調に進められた一方で、セキュリティ技術では方式の統一や標準化にも取り組む必要性が課題となっており、職員全体の IT リテラシー教育や中核的 IT 人材の確保・育成について、次期の最適化計画を策定し、中・長期的な取組が必要との提言を受けました。
- ・これら提言については、本部・研究所において役職員を対象に、階層レベルにあわせ、4回の説明セミナーを実施しました。提言内容や情報セキュリティ監査については、22年度においても引き続き取り組む予定です。

〔8〕内部統制

【整理合理化計画での指摘事項】

- ・各独立行政法人は、民間企業における内部統制制度の導入を踏まえ、独立行政法人における役職員の職務執行の在り方をはじめとする内部統制について向上を図るものとし、講じた措置について積極的に公表する。
- ・独立行政法人における監事の在り方を含めた内部統制の在り方について、第三者の専門的知見も活用し、検討を行う。

【総務省政独委による経済産業省評価委員会の19年度評価に対する2次意見】

- ・コンプライアンス体制の整備状況（倫理行動規程の策定、第三者を入れた倫理委員会等の設置、コンプライアンス実践のための具体的手引書の策定・活用、職員に対する研修の実施、監事による内部体制に関する評価の実施等）についての評価を行うべき。
- ・契約事務の適正な実施を確保するため、物品の購入に係る検収等の事務の実施について厳格な評価を行う。

【総務省政独委による「独立行政法人の業務の実績に関する評価の視点」における指摘事項】

- ・内部統制（業務の有効性及び効率性、財務報告の信頼性、業務活動に関わる法令等の遵守等）に係る取組についての評価が行われているかについて評価する。

1. 内部統制強化の取組

ジェトロでは、理事長の指揮のもとに、役職員が日常業務を行う上で常に心がけるべき事項を示した行動の指針である「行動憲章」、倫理保持のための職務における行為規範である「倫理規程」を制定し、国民の信頼が得られるよう業務を効率的かつ効果的に実施すべく、すべての職員がリスク低減に向けた継続的な取組を行っています

また、これまでの政府での議論を踏まえ、①業務の有効性及び効率性、②事業活動に関わる法令等の遵守、③資産の保全、④財務報告等の信頼性の4つの目的を達成すべく、内部統制強化の取組を開始しています。

21年度には、①統制環境、②リスクの評価と対応、③統制活動、④情報と伝達、⑤モニタリング、⑥ITへの対応、という内部統制の6つの基本的要素を踏まえて、ジェトロの内部統制の体系的な整理（後掲）を行うとともに、各要素における具体的な取組を強化しました。

併せて、内部統制強化の観点から、理事長のリーダーシップのもとに、21年7月に内部統制・コンプライアンス担当の管理職を配置し、全組織的な内部統制の整備及び運用に取り組みました。

（1）ジェトロの内部統制の在り方、全組織的なリスクについて認識を共有

21年7月に開催した第1回アウトカム向上委員会において、監事より「内部統制のあり方やその具体的な取組方法」について指摘があったことを踏まえ、ジェトロの内部統制の在り方、全組織的なリスクについて以下の取組を行いました。

21年度に実施した6つの基本的要素を踏まえた内部統制の体系的整理に基づき、22年度以降、アウトカム向上委員会やその他日常的なモニタリングを通じて、「内部統制の目的の明確化と全員参加型での取組み」や「職員ひとりひとりの内部統制センスのボトムアップ」に重点的に取り組んでいくこととします。

- ① ジェトロの内部統制の体系的な整理を行うとともに、日常的に実施しているモニタリング結果等に基づいて、全組織的に有するリスクの識別・分析結果、リスクがもたらす影響についてまとめました。

- ② リスク評価のプロセスでは、組織全体のリスクを網羅的に洗い出したうえで、各リスクの認識度を評価するリスク評価シートを作成し、具体的に73種類のリスクを抽出しました。併せて、これらのリスクを発生可能性及び影響度の大小に応じて整理し、リスクの分布を可視的に把握するためリスクマップを作成しました。
- ③ これらを踏まえ、第2回アウトカム向上委員会（11月）において、「ジェトロにおける内部統制の在り方とその具体的な取組方法」について討議し、リスクの識別・分類、分析・評価の妥当性、組織として対応すべき各リスクの優先度について認識を共有しました。
- ④ 特に、優先順位が高く、喫緊に対応が必要となる「事務・事業の増大や職員のモチベーション低下などによる業務の非効率化」と「個人情報の漏洩リスク」については、業務の効率性や役職員間のコミュニケーションなどに関する現場の意見を共有するとともに、各リスクの回避、低減、移転、受容の対応について議論しました。
- ⑤ 議論を踏まえ、事業のスクラップ&ビルドについては、次期中期計画策定の動きを踏まえつつ、確実に実行に移していくことを確認し、22年度計画策定においても真摯に見直しを行いました。また、個人情報保護については、ヒューマンエラーの回避、パスワードや暗号化等措置徹底による大量の個人情報漏洩の防止、委託先での個人情報漏洩の防止、内部不正行為の防止、管理業務の効率化等の取組を推進していくことを確認し、順次実行しています。

（2） ジェトロ政策課題研究会等における内部統制及びコンプライアンスの在り方についての検討

10月26日には「新たな内部統制と経営者の責任」、11月5日には「組織におけるコンプライアンスの在り方」について、外部有識者を招いた同研究会を開催し、ジェトロ内部統制の方向性の検討にも活用することができました。

2. 6つの各基本的要素の主な取組

内部統制における6つの基本的要素について、以下の具体的な取組を行いました。

（1） 統制環境

① 理事長等トップの意向及び姿勢

- I. 理事長は、組織のトップとして、法人のミッションを全役職員と共有するため、新入職員入構式、創立記念日、新年の挨拶にてジェトロを取り巻く国内外の情勢、経営理念、コンプライアンス徹底を含む行動規範等、ジェトロの目指すビジョンを役職員に対して伝えました。こうした組織のトップメッセージは、社内報、イントラネットを通じ、本部役職員のみならず国内外の役職員にも広く情報共有しています。特に、創立記念日メッセージは英文にも翻訳し、現地職員も含めて組織が一丸となって業務に取り組むよう意識の徹底を図りました。
- II. 理事長は、役員会（原則毎週開催）、総務部・企画部管理職との連絡会（原則毎週開催）の開催を通じ、自らのマネジメントの方向性を示すとともに、組織の業務運営状況を常に把握しています。同時に、内部統制活動の一環として、年度中、複数回にわたりアウトカム向上委員会（委員長：理事長）を開催し、組織横断的に、事業成果の把握、必要

に応じた事務・事業の軌道修正、業務改善ニーズの把握と業務改善等を実施しています。併せて、国内においては業務時間外での職員とのコミュニケーションを図るとともに、海外出張時には可能な限り現地職員にも直接語りかけるなど、風通しのよい組織作りに努めています。

- III. 組織の誠実性及び倫理観を維持する安全な業務遂行を行うため、イントラネットにおいて倫理コンプライアンスに関するページを開設し、組織内の意識の共有を図っており、理事長をトップとする「倫理遵守の体制・フローチャート」を役職員に周知しています。機構内のコンプライアンスリスクは逐次、職員から理事長に報告され、対処方針について理事長が指示する仕組みとなっています。併せて、海外事務所におけるコンプライアンスの徹底を図る観点から、調整センターによる域内事務所への巡回点検出張の実施等、チェック機能の体制整備に取り組みました。
- IV. 21年度、理事長が法人の長として、組織のリスク低減化の観点から自ら率先して戦略的なマネジメントを行った事例として、中南米地域の海外事務所ネットワークの見直しが挙げられます。この見直しにあたっては、21年6月に直接現地に赴いて3カ国を訪問するとともに域内所長会議を開催し、現状把握に努めました。現地視察、意見交換を踏まえて、経費削減および業務効率化を図る観点から、ブエノスアイレス事務所、パナマ事務所、サンホセ事務所については日系企業ニーズ等の減少等総合的に判断し、現地に駐在員を置かず、近隣センターに担当者を配置して、定期的に巡回する体制に変更することを決定しました。

②経営方針及び経営戦略の策定

中期目標、中期計画に基づく年度計画策定にあたっては、企画部の各地域担当の事業推進室が地域戦略を策定、重点方針の策定、資源配分方針骨子案の策定、地域別の現地調整会議の開催、国内外事務所に対する事業実施要望アンケートのとりまとめ、本部内での実行計画策定会議の開催を経て、最終的に経営方針決定会議を開催し、年度の経営方針及び戦略を決定しています。

年度計画の策定にあたっては、方針案、計画案のブレイクダウンと事業実施要望や実行計画案のボトムアップを組み合わせることにより、組織の職員全員がミッションを意識しつつ、目標・計画策定に参加できるよう留意しています。

③理事、監事及び監査室の有する機能

I. 理事の有する機能

理事の所掌は組織規程に基づいて「役員を担当掌理に関する内規」によって、部門別担当掌理、国・地域別担当掌理及び臨時担当掌理をそれぞれ定め、業務を掌っています。

併せて、機構の業務執行及び組織の管理・運営に関する重要事項について認識の共有を図るため、「役員会運営規程」に基づいて定例的に役員会を開催するとともに、各役員は各部門や各地域別の事業推進主幹との間で定期的に打ち合わせを行い、情報共有を図っています。

II. 監事及び監査室の有する機能

監事は「監事監査規程」、監査室は「内部監査規程」にそれぞれ基づいて、監査計画に従

って監査を行い、監査終了後、その結果を理事長、副理事長へそれぞれ報告するとともに、問題点の指摘や改善の要請などを行っています。

監事、監査室による実地監査は、19年度実績でそれぞれ17箇所、11箇所でしたが、20年度より年間の監査対象事務所数を増やし、各国内事務所に対する監査は2年に1回のペース、各海外事務所に対する監査は3年に1回のペースで行うべく取り組んでおり、21年度には以下のとおり監査を実施しました。

21年度には、監事から理事長への指摘、改善要請を踏まえ、契約手続きの適正化などに重点的に取り組みました。

<監事監査の実施>

国内事務所への実地監査	7箇所	大阪本部(21年6月)、北海道(21年7月)、青森(21年7月)、山形(21年7月)、広島(21年12月)、岡山(21年12月)、山口(21年12月)、
海外事務所への実地監査	14箇所	ブリュッセル(21年8月)、ベルリン(21年8月)、デュッセルドルフ(21年8月)、ボコタ(21年9月)、サンホセ(21年9月)、パナマ(21年9月)、ロサンゼルス(21年9月)、ミラノ(21年11月)、マドリード(21年11月)、ジュネーブ(21年11月)、ロンドン(21年11月)、ニューデリー(22年1月)、ムンバイ(22年1月)、カラチ(22年1月)

<内部監査の実施>

国内事務所への実地監査	9箇所	福岡(21年5月)、長崎(21年5月)、新潟(21年6月)、秋田(21年10月)、名古屋(21年12月)、三重(21年12月)、香川(22年1月)、富山(22年1月)、福井(22年3月)
海外事務所への実地監査	14箇所	大連(21年4月)、ホーチミン(21年4月)、ストックホルム(21年9月)、ワルシャワ(21年9月)、アムステルダム(21年9月)、タシケント(21年10月)、ヘルシンキ(21年11月)、サンクトペテルブルク(21年11月)、青島(21年12月)、ソウル(22年2月)、香港(22年3月)、リヤド(22年3月)、テヘラン(22年3月)、ハノイ(22年3月)

④組織構造及び慣行

組織は目的・機能別に整理されています。中期目標に基づき中期計画、年度計画を策定し、各部の目標・計画に下方展開されています。さらに各部の目標は各課の目標・計画に、そして各職員の目標・計画にと下方展開されています。組織全体として成果を高めるべく、各部の目標はイントラネットで共有されています。

役職員の行動の指針ならびに行動規範となる「行動憲章」、「倫理規程」については、これらを分かりやすく説明した解説書や和文英文のハンドブックを作成し、イントラネットにおいて情報共有を行い、役職員のコンプライアンス徹底に努めています。

⑤権限及び職責

権限及び職責は、機構の組織規程及び決裁規程において定められています。

組織内部の権限及び職責をより明確化するため、21年11月に「決裁規程」を大幅に見直し、同規程の改定を行いました。同時に、さらなる事務の効率化を図るため、全職員が改定した同規程を適正に運用できるよう、「決裁手続きガイドライン」の改正を行いました。

⑥ 人的資源に対する方針と管理

ジェットロは、15年10月の独立行政法人への移行を契機に、特殊法人時代の年次、年功による人事管理制度からの脱却を図り、個々の職員の能力を引き出し、職務に対するモチベーションを高揚させ、ジェットロの組織目標の達成に向け最大限の人的資源の活用を図ることを目的として人事制度改革をスタートさせています。

人材開発、人材の有効活用の観点から人事管理を複線型とし、職員の意思と適性を重視したキャリアパスの選択、また、管理・専門職能では昇進を複線化し、職員の意思と適性、組織の必要性に応じたポスト配置を行っています。併せて、同じ職員が長期に同一のポストに留まることにより不正に対する抑止が弱い状況となることのないよう、適切な人事ローテーションのもと異動を行っています。

また、職員の一定期間の職務遂行能力と業績を評価し、昇格、昇給、昇進、賞与、人事配置の決定及び能力開発に活用するため、「人事評価規程」を定め、毎年人事評価を実施しています。

(2) リスク評価と対応

① アウトカム向上委員会を通じたリスクの評価と対応

年間複数回開催されるアウトカム向上委員会を通じ、PDCAサイクルに基づいて各部門の事業・業務の運営状況について把握しています。具体的には、中期目標・中期計画に定める目標の定量的なアウトプット指標（活動指標）の進捗状況、定性的なアウトカム指標（成果指標）の具体的な把握、ジェットロサービス利用者の不満・要望の組織的な共有、取り組むべくリスクや課題等を把握、共有しています。こうした業務運営の把握を通じて、各業務のリスクや課題となった事例につき、個別に改善しています。

21年度には、第2回アウトカム向上委員会（11月）において、「ジェットロにおける内部統制の在り方とその具体的な取組方法」について討議し、リスクの評価とその対応について認識を共有しました。

② 安全対策への取組

役職員等の安全確保は、内部統制上の重要なファクターであることから、ジェットロでは規程により安全対策推進本部を設置しています。21年度は、新型インフルエンザ（H1N1）の発生に伴い、4月から5月にかけて副理事長を本部長とする安全対策推進本部を3回開催し、メキシコへの渡航自粛及び解除、国内発生による対応についての組織の対応方針を決定し、役職員に周知しました。

(3) 統制活動

① 21年度においても、組織内の業務を標準的・統一的に処理する観点から、諸規程及び

内規を制定・改定する見直しを行いました。同時に、新たに制定、改定された規程及び内規を適正に運用するため、各業務に応じたマニュアル等の整備を実施しました。21年度には、9の規程及び内規を新たに制定し、68の既存の規程及び内規を改定することで、内部統制活動をより強化しました。

- ② 例えば、4月には、組織共通の情報セキュリティ対策の基準を定めた「情報セキュリティ規程」を新たに制定するとともに、同規程に基づく情報資産の具体的な管理方法を定めた「情報セキュリティマニュアル」を策定し、説明会を開催して役職員に周知徹底しました。
- ③ 組織の物品管理を強化するため、5月には、内規で定めた物品管理の規定を格上げし、「物品管理規程」を制定するとともに、8月には既存の「物品管理マニュアル」において不明瞭な部分を修正及び追記する改定を行い、より適正な物品管理を行うべく改善に努めました。
- ④ 20年度に実施した内部監査の結果、一部の国内外事務所の契約において決裁手続が十分に行われていないことが判明したことを受け、国内外事務所に対して4月と6月にそれぞれ調達手続における事務の流れを説明した資料と各段階で作成が必要となる各種フォームを添付の上、「契約における決裁手続の徹底について」の注意喚起を行い、調達業務の更なる適正化を図りました。12月には、これまでの契約手続きを改めて見直し、各調達手続きをより詳細に解説した「調達・契約マニュアル」を改定し、組織共通の標準化と事務の効率化を図りました。また、契約状況の点検及び見直しを行い、契約のあり方等について助言を行うこと、契約についての改善状況をフォローアップすること等を目的として「契約監視委員会の設置に関する内規」を制定しました。
- ⑤ 4月には、組織の重要な統制活動の1つと捉える「アウトカム向上委員会の設置に関する内規」を制定し、年3回の同委員会の開催を通じて、各部門の事業・業務の進捗状況を把握するとともに、PDCAサイクルを通じた業務統制を継続的に改善しました。
- ⑥ 役職員のコンプライアンスの実践を徹底すべく、業務運営にあたり留意すべきリスク項目を取り纏めた資料「コンプライアンスの徹底」を本部・研究所等向け、国内事務所向け、海外事務所向けの3種類作成し、それぞれ書面にて発信するとともに、イントラネットにおいても情報共有し、周知徹底に努めました。リスクの発生可能性及び影響度合い、規程・内規等の改定、社会的な要請に応えるため、必要に応じた同資料の項目の追加・修正を行いました。同時に、新入職員研修、赴任者研修、階層別研修、国内外事務所職員・海外投資アドバイザー・民間等研修生が集まる会議等の場において合計37回、延べ511名の職員に対してコンプライアンス研修を行いました。特に、個人情報の保護については、規程に従い41回、延べ768名の職員に対して研修を行いました。
- ⑦ 20年度決算作業が遅延したことを受け、会計業務の改善に向けた監査室による内部監査が実施されました。この件は、組織の重要なリスクの1つであることから、月次会計報告の提出、各会計報告の質、決算作業を行う人材育成等、会計業務プロセスの改善を進め、会計業務における統制活動の強化を行いました。

(4) 情報と伝達

- ① 組織内部のコミュニケーションについては、役員会、部長会、課長会、部内会議、課内

会議等を通じて、必要な指示、報告、情報が流れる仕組みになっています。役員会の議事要旨は、各部長及び国内外事務所長宛てに送信し、情報共有を図りました。

- ② 内部通報制度としての「倫理ヘルプライン」を効果的に活用するため、イントラのトップページに連絡先のメールアドレス等を掲載するとともに、研修等においても「倫理遵守の体制・フローチャート」について周知しました。
- ③ 外部への情報伝達については、ウェブサイトの情報公開、情報提供のページを活用し、組織、財務情報の開示に努めました。

(5) モニタリング

- ① 日常的なモニタリングの取組として、国内外事務所のコンプライアンスの実践を徹底するため、5月には海外事務所、6月には国内事務所に対して各60を超える項目からなるコンプライアンスの自己点検を指示しました。その結果、改善すべき内容については、個別・具体的にその内容を改善指導しました。
- ② 海外各地域の全調整センター（8箇所）におけるコンプライアンス遵守状況の確認のため、本部からの出張者が現場で改善指導を行いました。本部内で調整が必要となる課題については、各出張者からの報告に基づき関係部署と調整、必要により本部の管理部門の所管部署の職員が現地に直接出張するなど改善指導に対処しました。併せて、各調整センター等が域内管轄事務所におけるコンプライアンス遵守状況の確認のため、巡回出張を実施しました（48箇所）。
- ③ 各海外事務所の自己点検、本部からの各海外調整センターの巡回確認出張、各調整センターが実施した海外事務所の巡回確認出張の結果を踏まえ、未だその対応が十分でないと判断した事項について、改めて適切な履行に努めるよう、全海外事務所長宛に注意喚起を行いました。
- ④ 国内事務所については、大阪本部をはじめ12事務所に本部から出張し、個人情報保護と法人文書管理を重点的にチェックし、改善指導を行いました。

(6) IT（情報技術）への対応

21年4月に制定した「情報セキュリティ規程」に基づき、22年1月から3月にかけて本部（情報システム課、貿易投資相談課、対日ビジネス課、知的財産課）、アジア経済研究所（研究業務調整室、成果普及課、研究情報システム課、貧困削減・社会開発研究グループ）の計8部署に対して、監査室長（情報セキュリティ監査責任者）による情報セキュリティ監査を実施しました。

その他は「[7] 情報化」の項を参照。

ジェトロ内部統制の体系的整理

① 統制環境

組織の気風を決定し、組織内のすべての者の統制に対する意識に影響を与え、組織目標の達成を阻害する要因をリスクとして識別、分析及び評価し、当該リスクへの適切な対応を行う一連のプロセス

基本的理念となる「行動憲章(行動の指針)」、「倫理規程(行為規範)」の策定

理事長による経営理念、コンプライアンスの徹底等の組織内へのメッセージ発信

経営方針決定プロセス(ブックダウンとボトムアップの運動)に基づく年度計画の策定

「組織規程」、「決裁規程」、「会計規程」等に基づく権限及び職責の設定

人材開発、人材の有効活用を意識した複線型的人事管理。不正抑止のための適切な人事ローテーションの実施。

② リスクの評価と対応

組織目標の達成に影響を与える事象について、組織目標の達成を阻害する要因をリスクとして識別、分析及び評価し、当該リスクへの適切な対応を行う一連のプロセス

アウトカム向上委員会(年間複数回開催)を通じた各部門の事業・業務の運営状況、リスクや課題の把握(PDCAサイクルの実践)

「会計規程」等に基づく財務上のリスクに対する相互牽制

安全対策推進本部による役員等の安全確保のための取組

組織のリスクの洗い出し、リスク評価シートの作成に基づくリスクマップの作成

③ 統制活動

理事長の命令及び指示が適切に実行されることを確保するため、組織内外及び関係者相互に正しく伝えられることを確保すること

決裁規程、内規、業務マニュアル等の制定と定期的な改善

アウトカム向上委員会(年間複数回開催)を通じた業務統制(各部門の事業・業務の進捗管理)

役員会における業務統制(審議事項の組織決定)

各業務プロセスにおける権限及び職責に関する相互牽制等による統制(意思決定、予算・会計等手続の適正化、不正の抑制管理)

法人文書の保存(文書による記録化、保存期間の遵守)

④ 情報と伝達

必要な情報が識別、把握及び処理され、組織内外及び関係者相互に正しく伝えられることを確保すること

【内部の情報伝達】必要な情報は、役員会、部長会、課長会、部内会議、課内会議等を通じて内部伝達、併せてイントラネットによる情報共有

【内部通報制度】「倫理ヘルプライン(相談窓口)」の設置、内部の担当職員及び第三者である弁護士にも相談可

【情報公開】ジェトロ・ウェブサイトにおいて法令等に基づき、組織、財務情報を公開。

理事長による定例記者会見を実施

⑤ モニタリング

内部統制が有効に機能していることを継続的に評価するプロセス

【日常的モニタリング】
・アウトカム向上委員会
・コンプライアンスの自点検及び巡回確認出張
・個人情報保護の自己点検
・決裁文書の決裁権者による審査
・経理課による会計審査

【独立的評価】

・監事による監査
・監査法人による監査
・監査室による内部監査
・独立評価委員会による評価
・「役立ち度調査」による外部評価

⑥ ITへの対応

組織目標を達成するために予め適切な方針及び手続を定め、業務実施において組織内外のITに適切に対応すること

「ジェトロ共通システム基盤の最適化計画」の策定(基本情報システムとの共有化及び情報セキュリティレベルの向上)

「情報セキュリティ規程」の策定と運用(マニュアル作成、研修実施等)

業務効率化に向けたシステム等の改善・開発(顧客管理システム、予算管理・会計システム、人事給与システム、社外からのメールのリモート・アクセス開発)

3. 業務上の課題と改善に向けた取組等

(1) 個人情報保護

【課題】

平成20年10月8日午後1時頃、知的財産課がセミナーご案内のFAX一斉同報にあたり、お客様の宛先を誤って、別のお客様宛にお送りするという事態が発生しました（383件）。

【対応した内容】

上記事案を踏まえ、以下のような内部統制の更なる向上に向けた体制構築・強化を行いました。

- ① 知的財産課では知的財産関連情報をFAXで一斉同報にて送付する際には、同課が保有する3つの企業リストデータよりFAXでの情報提供業を希望する企業を抽出し、新たな企業リストを作成していました。新データを作成するにあたり、重複企業の削除や五十音順に並べかえるなどの作業の際に、ソート方法を誤り、383社のFAX番号の欄と担当者名の欄が誤った順番に組みかえてしまったものを、課内における最終確認で複数の職員によるチェックが行われず、そのままFAX一斉同報会社にデータを送信してしまったことが原因でした。
- ② FAXを送信した全てのお客様に個別にお詫びし、FAX誤送信した文書を廃棄するよう依頼するとともに、ジェットロ・ウェブサイトにおいて内容を公表・お詫びしました（10月8日）。
- ③ また、再発防止のために、人的ミスが生じるリスクを避けるため企業リストはアクセスで一元管理すること、情報発信方法をメール配信管理システム（WEBCAS）に切り替えること、課内の個人情報管理体制を徹底し、データ確認にあたっては管理者・課長代理などが最終確認を行うこと等の対応を行いました。
- ④ 同時に、組織全体に対して、今後こうした事態を招くことのないよう改めて書面にて注意喚起を行い（10月27日）、実行しているところです。

(2) 中小企業海外展開等支援補助事業

【課題】

会計検査院による実地検査の結果、16年度から18年度までの3年間、中小企業海外展開等支援補助事業の一環として行った中小企業者向けの冊子制作について、冊子の納入が補助事業期間内になされていないのに、納入されたこととして当該冊子に係る支払額を補助対象事業費に含めていたという事実が判明しました。

【対応した内容】

上記事案を踏まえ、以下のような内部統制の更なる向上に向けた体制構築・強化を行いました。

- ① 問題発生原因の究明
内部調査を行い事実の究明に努めた結果、本件は、当該年度内での冊子作成に係わる業務計画の見通しが甘く、担当者一人で企画立案・経理処理まで一貫して処理していたために内部牽制が働かず経理事務の厳正な管理が図られなかったことや、職員個々人のコンプライアンスに対する理解や規程違反の重大性についての意識が希薄であったことなどが原因であると判明しました。
- ② 相互牽制・内部統制機能の強化
物品の納品・検収・管理における責任の所在の明確化、相互牽制・内部統制機能の強化のため、21年3月27日付で「契約に関する内規」を新たに制定し、同規程内にて納品物の検収を2名体制で実施するよう定めるなど、規程面での整備を図っています。
12月には、これまでの契約手続きを改めて見直し、各調達手続きをより詳細に解説した「調達・契約マニュアル」を改訂しました。
- ③ コンプライアンス意識の徹底
21年3月には「年度末に向けた物品の適切な管理等について」と題した文書を本部内および国内外事務所に宛てて発信し、年度内の納品や役務提供の完了を徹底させるべく、厳格な検収を行うよう注意喚起を行いました。さらに、それ以降開催する機構内の各種会議等の場でも繰り返しその周知徹底を図りました。
- ④ 国庫返納
過大に交付されていた中対費補助金（2,759千円）については経済産業省へ返納しました（21年10月20日）。
- ⑤ 関係者への処分
関係者に対しては規程に従い厳正な処分を行いました。

〔9〕各種事務・事業の廃止等に関する取組

【中期計画】

- ・機構のコア・コンピテンスとの関係を踏まえつつ、費用対効果の分析への取組等を通じ、以下の措置を含め各種事務・事業の廃止等に努めるものとする。
〔産油・産ガス国協力モデル事業及び産油国研修事業、国際インターンシップ支援事業、ビジネス日本語能力テスト事業、貿易アドバイザー試験事業、その他各種事業（地域活性化シンポジウム開催事業、タイ地場産品デザイナー育成支援事業、特定物資技術動向等調査、見本市・展示会講座、アジア・ビジネス・インキュベーション協会事務局機能）〕
- ・これ以外の各種事務・事業についても一層の精査を行うものとする。

（1）対日投資ハンドブック発行事業

「独立行政法人整理合理化計画」（平成19年12月24日閣議決定）を踏まえ、外国企業の日本進出及び進出後のビジネス展開に必要な関連法制度を実務面から解説した有料出版物「対日投資ハンドブック（SETTING UP ENTERPRISES IN JAPAN）」の発行事業を民間の実施主体へ移管（民営化）すべく、20年度に引き続き、21年4月に著作権及び版下データの譲渡について一般競争入札を行いました。入札の結果落札者がいませんでした。その後、整理合理化計画に定められた事項が当面凍結（随意契約の見直し及び保有資に係る事項を除く）されることとなったため、その取り扱いが決まり次第、適切に対応していく予定です。

（2）ASEAN・インド物流円滑化支援プログラム

現状把握のための調査を中心としたASEAN・インド物流円滑化支援プログラムについては、「独立行政法人整理合理化計画」（平成19年12月24日閣議決定）により、22年度末までに廃止が予定されています。21年度では、18、19年度に実施した調査結果を踏まえ、ASEAN及びメンバー諸国・インド政府に対して、物流環境の具体的改善策につなげるべく、政策提言を行いました。引き続き、整理合理化計画の取扱にも留意しつつ、所期の目標を確実に達成するよう、PDCAサイクルを回しながら事業を遂行していきます。

2. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためにとるべき措置

◇外部機関による役立ち度調査の試行実施

従来、各事業における役立ち度については、民間コンサルティング会社（監査法人）の監修のもと作成したマニュアルに基づく手法で実施、集計しておりますが、「第38回独立行政法人評価委員会」（19年度業務実績評価）における役立ち度調査の妥当性に関する指摘を踏まえ、より客観性・正確性を高めるべく、集計フォームを統一するなど、調査実施方法について見直しを行っています。

21年度は経済産業省の協力を得て、以下の事業について外部機関による役立ち度調査を試行的に実施しました。具体的には、従来ジェトロが行っている役立ち度調査の手法に加え、外部機関独自の手法でも調査を実施しました。以下は、従来のジェトロが実施している役立ち度調査の手法に基づいて試行調査を行った結果です。

今後、第3期中期計画を策定する中で、外部機関独自の手法に基づく結果も含めて今回の結果を参考にし、役立ち度調査をより客観的に実施すべく、詳細設計について検討していく予定です。

1. 試行調査実施期間：平成22年1月～2月
2. 実施機関：公益財団法人 日本生産性本部（経済産業省より委託）
3. 対象事業：
 - ① 名称：「深層に迫る！これが米国経済の真髄だ！
～ オバマ大統領就任1年後の総点検と将来の展望」
日 時：平成22年1月28日（木） 14:00～17:00
会 場：ジェトロ本部
参加費：一般4,000円、ジェトロメンバー 3,000円
参加者数：75名
 - ② 名称：「ベトナム・ビジネスセミナー」
日 時：平成22年2月23日（火） 13:30～16:40
会 場：ジェトロ本部
参加費：一般4,000円、ジェトロメンバー 3,000円
参加者数：100名
 - ③ 名称：「日中韓アフリカ・セミナー ～21世紀の東アジアとアフリカ」
日 時：平成22年2月24日（水） 12:50～17:45
会 場：ジェトロ本部
参加費：無料
参加者数：139名
4. 実施手法：・総合役立ち度を4段階評価にて調査
 ・参加者アンケートは、当日資料と共に配布。回収及び結果分析は公益財団法人 日本生産性本部が実施。

5. 調査結果

(単位:%)

	上位2つの評価 を得た割合	「役に立った」	「まあ役に立った」	「あまり役に立 たなかった」	「役に立たな かった」
事業①	97.9	55.3	42.6	2.1	0
事業②	97.4	58.4	39.0	2.6	0
事業③	100.0	54.1	45.9	0	0

〔1〕対日投資拡大

1. 定量的指標の目標達成状況

【中期計画に明記されている数値目標（定量的アウトカム指標）】

- ・ 従来の新規案件発掘・支援に加え、進展していない既存案件のフォローアップによる追加支援及び進出した外資系企業の定着・二次投資促進等の進出後の支援を合わせて、対日投資案件発掘・支援件数を年平均1,200件以上とする。
- ・ 外国企業、地方自治体等、対日投資促進事業の関係者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が7割以上とする。

【ポイント】

1. 21年度前半には世界同時不況の影響を受けて外国企業の活動は低迷していましたが、地道な広報活動や発掘・支援活動を継続したことにより、21年度における発掘・支援案件数は、中期計画上の目標（1,200件）を上回る1,295件となりました。
2. 外国企業や自治体に対する役立ち度調査の結果では、4段階評価で上位2つの評価を得た割合は9割を超え、中期計画上の目標を達成しました。入居者や投資誘致成功企業からは「日本進出における豊富な知識と経験に助けられた」、「スタッフの方々のサポートが充実しており、コンサルティングサービスも満足」といった声が寄せられました。

（1）対日投資案件発掘・支援件数

21年度の対日投資案件発掘・支援件数は1,295件となり、中期計画の目標（1,200件）を上回りました。また、誘致成功件数は121件と20年度とほぼ同じ水準の実績を達成しました。

【中期計画上の目標】発掘支援件数を年平均で1,200件以上

	20年度	21年度
発掘・支援件数	1,279件	1,295件
[参考] 誘致成功件数	123件	121件

（2）役立ち度調査の結果

対日投資・ビジネスサポート・センター（Invest Japan Business Support Center:IBSC）入居施設の利用者及びジェトロの支援を得て日本に拠点を設立した外国企業によるジェトロの役立ち度調査では、それぞれ高い評価を得ることができました。また、自治体関係者を対象とした事業についても、事業参加者から高い評価を得ることができました。

【中期計画上の目標】4段階中上位2つの割合が7割以上

	20年度	21年度	21年度内訳
IBSC入居者からの評価	100% (104社)	100% (164)	96.6% 3.4%
投資誘致成功外国企業の評価	99.2% (122社)	99.2% (121)	96.7% 2.5%
外国企業の対日投資シンポジウムからの評価	91.9% (65)	94.1% (173)	45.3% 48.8%
日本企業とのマッチングイベントに参加した海外企業（国内での展示会参加）	89.1% (127)	100% (93)	73.2% 26.8%
自治体ワークショップ参加者	88.8% (205)	97.4% (78)	41.0%

			56.4%
外国企業誘致担当者育成事業参加者	100%(17)	100%(16)	100%
			0%

括弧内は有効回答数

(注) 役立ち度内訳の上段は、最上位評価（役に立った）の割合、下段は2段階目の評価（まあ役に立った）の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計が必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない。

(3) 国内地方都市への進出実績〔参考〕

東京以外の地域への拠点設立は52件で、全121件の43%を占めました。この割合は20年度年間実績と同様です。

	20年度	21年度
東京以外の地域への成功案件数	53	52
全体の成功案件数	123	121
地域への投資比率(%)	43.1%	43.0%

(4) 海外地域別進出実績〔参考〕

20年度アジア地域からの進出が急増しましたが、21年度もアジアからの進出実績(48件)は引き続き増加の一途を辿り、全体の約40%を占めています。

〔参考〕海外地域別の対日直接投資誘致成功件数

地域	20年度 件数	21年度	
		件数	主要国
欧州	44件	31件	ドイツ(10)、オランダ(4)、イタリア(3)、フランス、ベルギー、英国、オーストリア、スイス(各2)
アジア	41件	48件	中国(17)、韓国(9)、台湾(8)、シンガポール、インド、マレーシア(各3)
北米	31件	35件	米国(32)、カタール(3)
大洋州	4件	5件	オーストラリア(3)
中南米	2件	0件	
中東	1件	2件	イスラエル、ケニア(各1)
合計	123件	121件	

2. 具体的なアウトカムの実現例

【中期計画に明記されている取組目標（定性的アウトカム）】

- ・ 新しいビジネスモデルの導入等我が国経済の活性化につながる対日投資案件の発掘・誘致、地方自治体等の対日投資誘致活動への貢献、我が国の投資環境のPR等の具体的なアウトカムの実現を図る。

【整理合理化計画での指摘事項】

- ・ 地域経済活性化に資する案件を除き、原則として初期投資額が3,000万円超の経済波及効果の大きな案件に重点化する。

〔ポイント〕

1. 諸外国からの直接投資は、雇用創出、新たな内需、新技術導入による産業の高度化、地域活性化などをもたらし、日本経済に新たな風を吹き込む原動力となります。ジェットロではこうした効果を持つ対日投資案件を海外ネットワークを活用して発掘・支援するとともに、既進出外資系企業の二次投資に取り組みました。
2. 大きな波及効果をもたらした支援事例としては、日本に無いビジネスモデルを持つファッション企業を誘致し大きな雇用創出と内需の掘り起こしに貢献した案件（米国企業）、リチウム・イオン電池素材製造・研究開発拠点の設置（ベルギー企業）、外国人観光客誘致に直結する老舗旅館再生案件（香港企業）などがあります。
3. 地域経済活性化のため、自治体首長による外国企業誘致トップセールスへの支援や食品等の地域産品の販路拡大に寄与する既進出外国企業との商談アレンジを実施しました。また、米国及び欧州（ドイツ）で環境・新エネルギー分野に焦点をあてた対日投資シンポジウムを開催しました。

（1）大きな雇用創出と新たな内需掘り起こしに貢献

日本に無いビジネスモデルを持つ世界的なファストファッション、高級カジュアル企業を誘致し、大きな雇用の創出と新たな内需掘り起こしに貢献しました。

【成功事例①】 Forever21（米国）/ファッション（東京都）

最先端の流行品を世界規模で調達し割安で売る「ファストファッション」のリーダー企業で、21年4月に原宿に日本第1号店を開店、当初目標の5倍を超える売り上げを獲得しました(日本店舗責任者談)。同店では約300人(パートタイムを含む)を雇用しています。今後、銀座、新宿等新店舗を開設する事業計画を表明、さらなる雇用創出効果が見込まれます。ジェットロでは許認可情報の提供、ラベリング、返金義務・プリペイカードに係る情報提供等の支援を行いました。

【成功事例②】 Abercrombie & Fitch（米国）/ファッション（東京都）

米国やカナダでおおよそ1,100店舗を保有する高級カジュアル衣料品を販売する企業で、20年のロンドンを皮切りに国際展開を開始。同社商品の評判が高い日本をアジア地域での最初の進出先と定め、直営店経営のため、平成21年12月15日に銀座に日本一号店となる旗艦店をオープン、多数のメディアでも報じられました。銀座店では約300名(パートタイムを含む)の雇用が創出され、22年中に福岡にも新たに店舗を開く予定となっています。ジェットロではIBSC東京入居、法人設立に係るコンサルテーション、人材雇用、市場・許認可情報提供等の支援を行いました。

（2）我が国における環境・エネルギー産業の集積に貢献

新エネルギー分野の企業を支援し我が国における環境・エネルギー産業の集積に貢献してい

ます。21年度に支援を開始した環境・エネルギー関連の企業は60社を超えています。

【成功事例①】 Umicore（ベルギー）/リチウム・イオン電池素材（兵庫県）

リチウム・イオン電池の正極材等素材大手メーカーがアジアでの販路拡大を目的に、神戸に生産拠点を設立することを発表しました。総投資額は40億円、雇用人数は40名を予定しており、将来的にはR&D拠点をすることを視野に入れています。ジェトロは、立地候補先の紹介、経済産業省補助金や拠点設立に係る各種情報提供、PR支援を行いました。

【成功事例②】 Trina Solar（中国）/太陽電池（大阪府）

世界第11位の生産量を誇る、中国の太陽電池メーカーが、日本での太陽光発電需要の高まりを受け、モジュール等販売強化を目的に、大阪府に拠点を設置しました。ジェトロは、オフィス・スペースの貸与、物件探し、会社設立手続きに関する情報提供を行いました。

【成功事例③】 DYESOL（豪州）/色素増感型太陽電池（東京都）

急速に注目を浴びている第三世代の太陽光発電技術である、色素増感型太陽電池セルの製造・開発会社で、他の太陽電池セルに比べて製造コストが低く、また非常に低い照度でも作動可能であることが特徴です。21年11月には、パートナー候補企業との商談・提携を目的に、ジェトロが出席支援した国内展示会に参加し、日本に現地法人を設立しました。現在、R&Dセンターの開設を準備中です。

【支援事例④】 スマートグリッド関連企業（米国）

Googleが設立したベンチャーキャピタルの投資先第一号の米国企業の誘致活動を行っています。この企業は、スマートグリッド用オープンネットワークシステムを開発しました。カリフォルニア州では大手電力会社と共同で各住居にスマートメーターを設置、プロジェクトを実施しています。同社はジェトロが出席支援した国内展示会を活用し、多数の日本企業との商談を実施、日本の電力会社等との提携を目指しています。

（3）外国人観光客誘致に直結する企業誘致

外国からの観光客の増加に直結する関連企業の誘致に取り組んでいます。

【成功事例①】 Mingly Corporation（香港）/リゾート（宮城県）

シンガポールで「ザ・セントーサリゾート&スパ」を、バンコク・上海で「ザ・スコタイ」ホテルなどを手がける香港企業が、宮城県蔵王に所在する伝統旅館「竹泉荘」の経営を継承しました。22年4月に、全室スイートタイプの高級温泉旅館としてリニューアル・オープンしました。ターゲットは日本への観光客が増加している中国の富裕層等で、アジア各国からの訪日観光客受け入れ施設を目指しています。ジェトロは、オフィス・スペース貸与、地方自治体関係者の紹介、観光情報の提供等支援を行いました。

【成功事例②】 Japan Powder Lodges（豪州）/リゾート（北海道）

ニセコパウダースキー人気に伴い、北海道に日本法人を設立しペンション経営、飲食店経営、不動産コンサルタント等を行うオーストラリア企業を誘致しました。本件は、オーストラリアからの観光客の増加に繋がる案件です。ジェトロでは法人設立手続きに係るコンサルテーション、自治体関係者への紹介等の支援を行いました。

【成功事例③】 DBS Cruise Ferry（韓国）/運輸（鳥取県）

ジェトロの支援により、定期貨客船航路が無かった西日本・韓国東海（トンヘ）-ウラジオストク航路の新規就航を目的に鳥取県境港市に日本法人を設立しました。平井伸治鳥取県知事からは、「DBS誘致にあたり、ジェトロには多大な尽力をいただき、感謝している。」とのコメントが寄せられました。ジェトロでは、法人設立に係るコンサルテーション、許認可情報の提供等の支援を行いました。

【成功事例④】 Lion Travel Service（台湾）/旅行代理店（東京都）

台湾最大規模の旅行代理店が、日本における台湾人観光客受入面での業務強化を図るため、日本進出を果たしました。同社は、日本への送客経験が豊富で、その送客数は東京ディズニーリゾートより表彰を受けています。ジェトロは、物件探し、会社設立・許認可情報提供、第一種旅行業免許取得等の点で支援を行いました。

(4) 地域経済活性化に資する投資誘致活動

① 自治体首長のトップセールスに対する支援

自治体首長トップセールスに対して以下の支援を行いました。

【支援事例①】神奈川県知事トップセールス(ドイツ)に対して支援 (神奈川県)

21年6月12日、神奈川県がドイツ・シュツットガルトで松沢知事出席のもと企業誘致セミナーを開催しました(約80名参加)。事前準備において横浜貿易情報センターよりアドバイスや情報提供を行うとともに、当日は知事のプレゼンに先立ちデュッセルドルフ・センター所長が日本全体の投資の魅力や支援策について講演を行いました。

【支援事例②】神奈川県知事トップセールス(カナダ)に対して支援 (神奈川県)

21年11月4日、カナダ・トロントで神奈川県松沢知事出席のもと日加ビジネスシンポジウムを開催しました(約120名参加)。ジェットロは松沢知事と現地の対日投資有望企業(飛行機運行関連施設運営)との面談をアレンジし、自治体首長によるトップセールスの機会を創出しました。

② 既進出外資系企業による地域への投資(二次投資)を支援

既進出外資系企業の地域への二次投資を支援するため、以下の活動を実施しました。

【支援事例③】地域への二次進出の可能性がある外国風力発電機器企業を青森県に紹介(青森県)

21年6月、青森県知事から風力発電機の企業誘致支援の要望が寄せられました。これを踏まえ、8月及び10月にジェットロのアレンジにより青森県関係者が、日本に進出している外国風力発電機器企業を訪問しました。同県は引き続き県内のパートナー候補企業リストなどの情報提供を行うなど、支援を継続しています。

【成功事例④】ABB(スイス)/電力・オートメーション(兵庫県)

産業用ロボット業界で世界第一位のシェアを持つ企業で、プロセスオートメーション、電力事業(送変電・受配電機器)等で日本でのビジネスを拡大しています。西日本全域での営業拡大を目指し兵庫県に進出関西営業所を開設しました。ジェットロではオフィス物件紹介等の支援を行いました。

③ 外資系企業を活用し日本の中小企業の販路開拓を支援

ジェットロは既進出外国企業との商談会開催等を通じて、日本の中小企業の販路拡大を支援しています。

【支援事例⑤】米国企業: GE 日本法人に対して中小企業を紹介

21年5月、米GE日本法人が、優れた製品・技術をもつ日本の中小企業との商談を目的に「ジャパン・テクノロジー・フォーラム」(東京)を開催しました。GEの事前選考を経た20社・団体が参加し、このうちジェットロは経済産業省などと協力し、先端材料(ナノ金属、耐熱合金等)やエレクトロニクス、医療機器関連の中小企業7社を紹介しました。このうち、22年3月時点で1社が商談継続中です。

【支援事例⑥】米国(医療機器)、カナダ企業(自動車部品): 中小企業との商談を支援

外資系企業と地域中小企業との商談を目的に「国際ビジネスアライアンス構築セミナー・商談会」を医療機器、自動車部品の2分野において開催しました。

医療機器分野では、米国医療機器関連大手企業2社を招き、21年9月に静岡県(参加19名/商談18件)及び福島県(参加27名/商談16件)にて開催しました。自動車部品分野では、カナダの大手自動車部品企業を招き、21年10月に愛知県(参加48名/商談13件)及び静岡県(参加19名/商談3件)にて開催しました。普段接触する機会の少ない外資系企業との接点を持つことが出来るなど、参加企業にとって絶好の機会となりました。

④ 地域への広域的誘致活動に向けた支援を開始

20年度より、複数の自治体による広域的な投資誘致活動に対する支援を開始しました。

21年度は「GNI(グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ)」「宮城・岩手」「関西」「埼玉・静岡」「北部九州」の各連携グループに対し、海外展示会への出展による誘致活動支援を実施するとともに、前年度に発掘した個別案件へのフォローアップを行いました。

【支援事例⑦】 関西地域への広域的誘致活動を継続サポート

21年11月に、関西の広域連携グループ（大阪府、大阪市、大阪商工会議所、京都府、京都市、滋賀県、奈良県、和歌山県、兵庫県、神戸市が参加）による「メディカ 2009」（ドイツ）への参加を支援しました。22年2月には、同展示会で発掘した外国企業3社をジェトロの支援を得て招へいし、研究機関の訪問や地元企業との商談会を開催しました。

また、埼玉・静岡グループが20年度に「International Fancy Food Show」（米国）で発掘した米国企業1社を、22年2月に招へいし、両県を訪問の上、地元企業との商談を実施しました。

（５）農水産品等の輸出拡大に貢献する案件

外国企業の日本での調達拠点設立を支援し、食品等の輸出拡大に貢献しています。

【成功事例①】 統一超商（台湾）/大手流通（北海道）

20年度、ジェトロが誘致した台湾の大手流通企業でセブンイレブン 4,700 店舗を展開する「統一超商」は、セブンイレブンで販売する日本製食品の調達活動を開始しました。ジェトロは、札幌で開催した商談会への参加を支援しました。同商談会では、台湾で人気の北海道産食品を選定するため、同社バイヤーが地元北海道企業との商談会を積極的に展開、会期中 11 件の商談を実施しました。

【支援事例②】 錦鯉の調達（オランダ）（新潟県）

地場産業として数多くの錦鯉ブリーダが集積している新潟県で、錦鯉の調達を目指すオランダ企業を支援しています。同社は、錦鯉を欧州で販売している企業で、地元ブリーダとの安定取引、更なるビジネス拡大を目指すべく新潟県に日本での調達拠点を設立準備中です。

【支援事例③】 既進出米国企業：バイヤー招へい事業との連携（長野県）

バイヤー招へい事業の一環としてジェトロが実施した「諏訪圏工業メッセ」に、在京外資系企業（自動車部品製造・本社米国）が参加しました。同社はジェトロ諏訪支所のアレンジにより会期中に諏訪地域の中小企業を中心に約 30 社と面談し、うち 15 社との商談継続を希望しました。

（６）中小企業の経営基盤強化や国民生活の向上等に繋がる案件

① 国内中小企業の経営基盤強化に寄与する案件

我が国の中小企業の経営基盤強化につながる外国企業との提携を支援しました。

【成功事例①】 Chun Zu Machinery Industry（春日機械工業）（台湾）/ネジ製造（三重県）

台湾のネジ製造業界トップ企業と、同社が技術供与を受けている三重県の中小企業の経営基盤強化のために合弁企業を設立する案件を支援しました。今後は、日本国内のみならず、中国・台湾でのビジネス拡大を目指します。また同時に日本市場でも販売・メンテナンス体制を強化し市場拡大を計画する予定です。ジェトロでは法人設立に係るコンサルテーション等を行いました。

② 過疎地でのデジタルディバイド解消に繋がる案件

衛星通信を使用した高速デジタル通信サービス企業を誘致し過疎地でのデジタルディバイドの解消に貢献しています。

【成功事例②】 IPSTAR Company Limited（タイ）/通信（埼玉県）

通信衛星「IPSTAR」を利用し双方向衛星通信ブロードバンドサービスを日本国内で開始したタイ企業です。埼玉県秩父市に衛星基地局の設置を決定しました。同社のサービスが普及すると ADSL や光ファイバーを利用できない環境にある過疎地でもブロードバンドサービスを受けられ、デジタルディバイドの解消につながります。ジェトロは基地局候補地選定に係る情報提供・自治体関係者の紹介、IBSC

東京の入居、法人設立手続きに係るコンサルテーション、オフィス物件の紹介等の支援を行いました。

③ 健康大国に貢献する案件

医薬品、医薬サービス関連企業等を誘致し、我が国の健康大国創りに貢献しています。

【成功事例③】 Dr.Reddy's Laboratories (インド) / 医薬品 (ジェネリック) (東京都)

ジェネリック医薬品業界でも世界トップ企業に位置づけられています。同社は今後日本市場でのビジネス拡大を見込んでジェトロの支援を得て駐在員事務所を設置しました。今後は販売拡大の為に日本企業との提携等を計画しています。ジェトロは IBSC 東京入居、法人設立に係るコンサルテーション、オフィス物件探し等の支援を行いました。

【成功事例④】 Aris Global (米国) / 医療用システム (東京都)

医薬品の副作用、規制当局等の情報を蓄積した安全情報管理システムをグローバルに展開しており、世界の大手製薬企業は同社システムを数多く導入しています。本システムの導入に対する需要は日本においても高まると見られています。ジェトロは法人設立に係るコンサルテーションを実施しました。

【成功事例⑤】 Luminex (米国) / 臨床診断 (東京都)

ゲノムたんぱく質解析キットなど臨床診断を含むライフサイエンス分野での米国大手企業です。同社測定キットは少量のサンプルで大量の解析を短期間で実現することを特徴にしており、研究・開発業務の効率化を実現します。ジェトロは IBSC 東京入居、オフィス物件探し等の支援を行いました。

【成功事例⑥】 IKARIA (米国) / 医療品 (東京都)

新生児用の肺高血圧を伴う低酸素性呼吸不全に用いる治療薬の製造・販売を行う会社が、販路拡大のため、日本進出を果たしました。この治療薬は、20年に薬事承認を取得し、22年より保険適用されました。ジェトロは、オフィス・スペースの貸与、マーケット情報等の提供を行いました。

【支援事例⑦】 医療データベースシステム (米国)

臨床試験、医療機関の経営者・医師支援、薬剤・医療資源の最適化・コンプライアンス等を実現する Clinical Data Warehouse(CDW)を販売している米国企業です。医療機関は CDW を活用することで、様々な角度でのデータ抽出が可能となることから、同社は日本での需要拡大に期待しています。

【支援事例⑧】 遠隔医療システム (カナダ)

アルバータ州立大学で開発された遠隔医療技術をベースとしたシステムを開発した企業です。同社は、パルスセンサー付き腕時計を用いて脈拍・汗を測定、或いは携帯電話を用いて高齢者の健康状態を一元管理するシステムを開発しました。

(7) 国内外における対日投資シンポジウム・セミナー

ビジネスアライアンスを通じた対日投資を促進することを目的として、21年度は特に環境・新エネルギー分野に焦点を当て、対日投資シンポジウム・セミナーを開催しました。

① 「日米協業によるグローバルマーケットへの展開」をテーマに開催(21年10月、横浜)

日米間の企業アライアンスをテーマとしたシンポジウムは、「日米投資イニシアティブ」(平成13年6月30日)の一環として始まったものです。ジェトロ主催の下、日米両国政府(米国国務省、経済産業省)との共催により、米国と日本で毎年実施しています。

21年10月、横浜で「日米協業によるグローバルマーケットへの展開」をテーマとした対日投資シンポジウムを開催しました(約120名参加)。ベンチャーキャピタルを通じた日米間で新たな企業育成を行う手法や日米協業によるグローバルマーケットへの展開事例などを紹介しました。また、ジェトロが外国企業の出展を支援した環境・新エネルギー分野の有力展示会である「Green Device2009」の併催事業としても開催しました。同展示会に参加した外

国企業とシンポジウムに参加した日本企業のネットワーキングも実施しました。

②「環境分野における日独協力の可能性」をテーマに開催(21年12月、ミュンヘン)

21年12月にドイツ・ミュンヘンにおいて「日独経済シンポジウム2009」(環境分野における日独協力の可能性)を開催しました(約180名参加)。日独双方の高度な技術の融合や協業によるイノベーションが両国企業成功の鍵となることなどがメッセージとして発せられました。また、在欧自治体の広報ブースを設置し、それぞれの地域における投資環境などを説明しました。

③「日米クリーンテック・アライアンスを目指して」をテーマに開催(22年2月、サンフランシスコ)

22年2月に米国・サンフランシスコにおいて「日米クリーンテックシンポジウム2010」を開催しました(約230名参加)。日本の環境・新エネルギー分野の新たな動きや日米企業の動向、日米協業のモデルを紹介することにより、日米双方の市場及び第三国市場でのビジネスアライアンス、日本での事業展開に向けた関心喚起を図りました。また、日米講師と参加企業等とのネットワーキングや在米自治体の広報ブースを設置し、それぞれの地域における投資環境などを説明しました。

(8) 海外からの資金還流に向けた新たな取組

海外に流出した所得を還流させ、イノベーションに向けた国内投資を実現することが重要視されています。ジェトロは21年3月に派遣した中東ミッション(経済産業省受託事業)のフォローアップを実施しています。

【支援事例①】中東ミッションのフォローアップ

中東ミッションに参加した日本側VC(2社)がフォローアップのため再度サウジアラビアを訪問、1社はサウジアラビアの投資銀行との間でMOUを締結、もう一社はMOU締結に合意、締結に向けた交渉を行っています。

3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組

(1) ナショナルスタッフのキャパシティビルディング

【課題】

対日投資案件企業に対する高度でかつシームレスなサービス提供を維持・向上させるため、海外駐在員のみならず、ナショナルスタッフの能力向上による業務の効率化が必要となっています。

【対応】

海外事務所のナショナルスタッフ間の企業誘致ナレッジを共有し、対日ビジネス関心企業に対する営業活動に必要な知識の蓄積やスキルアップを図ることを目的に、キャパシティ・ビルディング・ワークショップを以下のとおり開催しました。

- ・北米8事務所(12月、サンフランシスコ)
- ・中国6事務所(6月、上海)

また、本部にて中国事務所(上海センター)、米国事務所(シカゴ・センター)、韓国事務所(ソウル・センター)のナショナルスタッフの個別研修を実施しました。

その結果、対日ビジネス関心企業関連情報の収集業務等をナショナルスタッフと分担できるようになり、発掘・支援活動を効率的に行えるようになりました。

〔2〕我が国中小企業等の国際ビジネス支援

(イ) 輸出促進

1. 定量的指標の目標達成状況

【中期計画に明記されている数値目標（定量的アウトカム指標）】

- ・全体として年平均 25,000 件以上の商談を提供する。
- ・重点分野別の商談件数についても各年度の年度計画において具体的な目標値を明示してその達成を図る。
- ・輸出支援事業の利用者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が7割以上とする。

【21年度計画】

- ・全体として21年度1年間で29,062以上の商談を提供し、分野別の目標値の目安は次のとおりとする。

(内訳) 繊維 660 件
デザイン（地域伝統産品含む）6,080 件
機械・機器・部品等 10,780 件
食品・農水産品 11,542 件

【ポイント】

1. 21年度輸出商談件数については54,197件となり、21年度計画上の目標を25,135件上回りました。
2. 役立ち度アンケートにおける上位2つの評価を得た割合は、各支援ツールの平均で95.8%と、目標を大きく上回りました。役立ち度に対するサービス利用者の主な評価理由は以下のとおりです。
 - ・バイヤー招へい事業では、「メゾンの仕入れ担当者と直接会って、細かなニーズに至るまで情報を得る機会ができ、大変貴重だった。次の商談機会へも結び付けられ、商品開発的にも極めて重要」とのコメントがありました。
 - ・展示事業では、「ジェトロの事前マッチングによって商談相手を紹介してもらった。その一部は取引先となる可能性があり、非常に役に立った」といった声が寄せられました。

(1) 輸出商談件数

21年度の商談件数は、中期目標（年平均25,000件）ならびに21年度計画上の目標（29,062件）を大きく上回る54,197件となりました。

目標超過の主な理由としては、繊維・デザイン分野の一部の展示会で、併催イベントの実施により当初予定に無かった集客効果があったこと、またコーディネーターによる出展者への事前相談会を実施したことなどが挙げられます。

さらに、中小企業の海外販路開拓支援強化のため、20年度第二次補正予算並びに21年度第一次補正予算により、年度当初には計画のなかった展示会への追加出展（デザイン分野6件、機械分野7件）、バイヤー招聘事業の実施（繊維分野3件、デザイン分野3件、機械等分野2件、食品分野21件）も商談件数の増加につながりました。

[中期計画上の目標] 商談件数を年平均で 25,000 件以上

[年度計画上の目標] 商談件数を 21 年度 1 年間で 29,062 件以上

	繊維(フ ァッション 等)	デザイン (地域伝統 産品等)	機械・機 器・部品	食品・農水 産品	コンテン ツ	計
20 年度商談件数 実績	1,045	5,652	15,166	12,700	319	34,882
21 年度計画分野 別目安	660	6,080	10,780	11,542	0	29,062
21 年度商談件数 実績	2,452	23,592	12,787	15,366	0	54,197
<参考> 21 年度成約件数 実績	626	9,131	1,401	3,306	0	14,464

(注)21 年度商談件数・成約件数の実績には、20 年度第二次補正予算による事業及び 21 年度第一
次補正予算による事業実績を含む。

(2) 役立ち度調査の結果

展示会・商談会、セミナー・ミッション参加者等に対する役立ち度調査の結果では、上位 2
つを得た割合が各支援ツールの平均で 95.8%と、目標を大きく上回りました。

[中期計画上の目標]4 段階中上位 2 つの割合が 7 割以上

	20 年度	21 年度	21 年度内訳
海外マーケティング調査に対する役立ち度	100.0% (17)	95.5% (140)	60.6% 34.9%
コーディネーターによる商談サポートに対する役立 ち度	82.0% (49)	91.2% (500)	45.8% 45.4%
展示会・商談会参加者に対する役立ち度 (出展者)	93.0% (799)	96.3% (1,914)	68.9% 27.4%
展示会・商談会参加者に対する役立ち度 (来場者)	99.1% (430)	97.0% (788)	63.1% 33.8%
セミナー参加者に対する役立ち度	91.5% (569)	96.3% (2,816)	60.9% 35.5%
ミッション参加者に対する役立ち度	100.0% (12)	98.7% (190)	80.3% 18.3%
輸出有望案件支援専門家に対する役立ち度	99.1% (39)	95.5% (23)	72.7% 22.7%

括弧内は有効回答数

(注) 役立ち度内訳の上段は、最上位評価 (役に立った) の割合、下段は 2 段階目の評価 (まあ役に立
った) の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計が必ずしも役立ち
度の割合数値とはなっていない。

2. 具体的なアウトカムの実現例

【中期計画に明記されている取組目標 (定性的アウトカム)】

- ・日本ブランドの海外市場における認知度の向上、企業・産地等による新たな輸出ビジネスへ
の取組事例等の具体的なアウトカムの実現を図る。

【ポイント】

1. バイヤー招へい事業では、地方事務所が主体となり、地域中小企業が地元にいながらにし

て直接海外の有力バイヤーと商談できる機会を提供しました。また、招聘したバイヤーや海外ジャーナリストによる具体的なアドバイスも行われ、各社商品・サービスの改善点の洗い出しや、輸出への取組意欲向上などにもつながりました。農林水産分野では、日本政策金融公庫、地方の商工会議所などの他機関とのタイアップ等により、醤油、抹茶、果実ジュースなどで成約を挙げることができました。

2. コンテンツ分野では、景気後退の影響が懸念されていたものの、世界中のゲーム開発者が最新技術やツール・サービスなどの情報交換やゲーム業界関係者のビジネスミーティングを行う展示会において、日本の中小企業による自社のゲーム技術やゲームコンテンツのPR等への支援を実施し、海外ビジネスチャンスを拡大するための取組を行いました。
3. 輸出有望案件支援事業では、ベトナムへの環境機器の輸出を目指す企業に対し、ジェットロが、海外ブリーフィング、ビジネスアポイント取得などを行うとともに、専門家が契約交渉の支援などを行った結果、ベトナム企業と販売代理店契約を締結しました。また、ベトナム環境省幹部との面談をアレンジし、同社商品に対する認識を深める取組も行いました。
4. 農林水産物・食品分野における海外展示会での日本パビリオン設置では、ジェットロの他ツールである輸出有望案件発掘支援対象事業や海外コーディネーター事業も併用した結果、水産加工品、コメ、酒類等で成約を挙げることができました。
5. ニッポンブランド支援事業および地域発海外市場開拓イニシアティブ支援プログラムでは、地方・海外事務所が主体となり、海外での商談会開催、ミッション派遣、セミナー開催等、地元の輸出促進事業の進展状況や海外での日本食普及状況に応じたツールを用いて40件の事業を実施しました。その結果、コメ、生鮮品、水産品、菓子等で成約を挙げることができました。

(1) 海外バイヤー・有識者の招聘による個別企業の海外販路開拓に貢献

繊維、デザイン（地域産品等）、機械・部品等、農林水産・食品分野における中小企業の海外市場販路開拓支援を目的に、アルマーニ、プラダ、ジルサンダーなどの有名ブランドや、仏大手流通業者であるボンマルシェなど、海外から一流バイヤーや有識者を招聘し、全国29ヶ所において個別商談会やセミナー開催を通じて日本企業とのマッチングを図りました。農林水産・食品分野では、日本政策金融公庫や地方の商工会議所等が主催する展示会等のイベントに合わせバイヤーを招聘し相乗効果を図った結果、醤油、抹茶、果実ジュース等の商品で具体的な成約に結びつけることができました。

また、商談会開催にあたっては、国内企業が「売りたい」商品の出展情報をもとに海外からバイヤーを選定、各社から詳細な商品の価格、取引量、特徴やセールスポイント等の情報を収集し具体的な商談内容を詳細に検討したマッチング票を作成の上で予定を組む事前マッチングを行いました。その結果、全体で2,328件の商談、702件の成約につながりました。

分野別の詳細は下表の通りです。

分野	開催地（数）	日本側参加企業数	招聘者数
繊維	3ヶ所	143社	イタリア、フランス等18名
デザイン（地域伝統産品等）	3ヶ所	34社	フランス5名
機械・機器・部品	2ヶ所	76社	米国、インド等11名
農林水産物・食品	21ヶ所	605社	中国、米国等160名

【成功事例①】 有力ブランドが商品価値の高さを評価（福井）

福井県福井市に本社を構える婦人用衣料メーカーA社は、従来からイタリアやフランス等、海外市場の開拓に取り組んできましたが、21年7月に大阪で開催した商談会に参加したことで、世界的なファッションブランドである伊・ポッテガヴェネタ社との大きな商談につながりました。同社は、①自社のものづくり技術、②有名ブランドと取引をした過去の経験、③天然繊維を使用した環境に優しい素材といった点が、評価されており、ジェトロのバイヤー招聘事業をきっかけに、今後の弾みになると期待しています。

【成功事例②】 貿易実務面での支援が商談成約に結びつく（愛知）

愛知県一宮市に本社を置く毛織物メーカーB社は、ジェトロのバイヤー招聘事業により、初めて海外バイヤーと直接商談を行いました。同社は、1960年代当時の技術や織機をそのまま利用し、現在も製造していますが、海外バイヤーからは「日本でしか手に入らない素材」と高く評価され、成約に至りました。

同社はそれまで直接輸出の経験が全くなく、商売の進め方や貿易実務などに不安を抱えていたため、引き続き、ジェトロにて情報提供・アドバイスを行いました。その結果、21年7月の商談会に招聘した独・ジルサンダー社との取引が成立し、販売ルートが確立されました。

【成功事例③】 企業の輸出意欲を引き出すことに成功（福島）

会津若松にある伝統産品企業C社は、かつて欧州市場での輸出に取り組んでいたものの、大きな成果に結び付かず、近年は海外販路開拓を中断していましたが、ジェトロが招聘したバイヤー、ジャーナリストが同社の製品を高く評価し、フランスでの市場特性等を踏まえたアドバイスをしたことにより、輸出への取組を再開することになりました。ジェトロのバイヤー招聘事業が契機となり、フランスでの展示販売に繋がっています。企業の輸出意欲を喚起し、輸出関心企業の掘り起こしにつながりました。

【成功事例④】 コメで大型の受注獲得に成功（新潟）

中国には米の輸入管理枠があるため川上から川下までの円滑な流通ルートを確認しない限り、需給バランス（中国側の需要と日本側の供給）のズレが生じてしまうことが課題でした。実際、D団体も、中国の春節(2月)・国慶節(10月)向けに米を輸出していましたが、20年国慶節向けの10トンを最後に、それ以降輸出が途切れていました。

そこで、新潟で開催した商談会では中国のコメ流通の実態を把握した上で商談マッチングをすべく、流通に関わるすべての関係バイヤー（輸入元、一次卸、二次卸、小売店）を招聘し、マッチング支援、産地における農場視察や意見交換会を開催しました。

その結果、中国のバイヤーが小売店の問題（納入量が足りないため、すぐ完売し欠品状態が続くことが原因でビジネスチャンスを失う）を把握でき、D団体へ発注新潟県産コシヒカリ30トン（1,500万円）のオーダーが入り輸出の再開につながりました。

【成功事例⑤】 バイヤーの複数地域巡回・輸送コスト低減で成約（東京、中国・四国地域）

従来、中小企業の食品に関する商談は小規模なことが多く輸送コストの低減が課題の一つでした。そこで、香港センター及び地方事務所がバイヤーや国内企業と調整を行うことで、多くの地域を巡回して商談会を実施するとともに、買い付けた国内各地の商品を1つのコンテナにまとめることが可能となり、1商品あたりの運送費が低減されたことから成約に至った商談がありました。

具体的には、東京、中国、四国の複数地域の商談会への参加をアレンジし、商談会で成約に結びついた企業29社119品目の商品（350万円分。1社平均12万円分）を混載したコンテナが11月に香港に輸出されました。

（2）海外における「日本ブランド」の普及促進

コンテンツ、繊維（ファッション等）、デザイン（地域伝統産品等）、農林水産物・食品分野において、日本ブランドの普及促進に取り組みました。

① GDC(GAME DEVELOPERS CONFERENCE) 2010

本見本市は、世界中のゲーム開発者が最新技術やツール、サービスなどの情報交換・ゲーム業界関係者のビジネスミーティングの場であり、ジャパン/ジェトロブースを設置・運営し、日本の中小企業が自社のゲーム技術やゲームコンテンツをPRし、参加企業と現地のゲーム

パブリッシャーとのマッチングを行うなど、海外ビジネスチャンスを拡大するための支援を行いました。

- 期 間：平成 22 年 3 月 8 日～10 日
- 開 催 地：米国・サンフランシスコ
- 参加内容：①ジャパンプースを出展し、パンフレット配布等、日本のゲームタイトルやゲーム技術等を PR
②商談アレンジ・コーディネーターをリテインし、参加企業の商談を支援
- ブース面積：54 m²
- 成 果：役立ち度調査結果：100%（4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合）

【成功事例①】 ジェトロセミナー及び GDC 出展を契機に、海外大手メーカーとのビジネスが定着（東京）

20 年度に本見本市に出展した F 社（日本国内で大手ゲームソフトメーカーからの受注でゲームを制作／東京都）は、ジェトロ支援を受けて 15 社と商談を行いました。帰国後も商談のフォローを継続した結果、海外大手ゲーム・メーカーから正式な発注を受け、日本円で約 2 億円程度の成約となりました。

もともと同社は、日本の大手ゲーム・メーカーからの受注が減り、業績不振に陥っていたところ、ジェトロが主催するセミナーに参加し、海外のゲーム市場の状況と GDC を活用した海外ビジネスの事例を聞いて、それまで海外展開に積極的でなかった社長が、海外でのビジネス・チャンスを求め GDC に参加することを決意しました。

同社は、21 年度の GDC2010 でも、ジャパン／ジェトロ・ブースに参加し、前回受注した海外大手ゲーム・メーカーから次のプロジェクトへの企画提案の要請を受けており、海外でのビジネスが着実に進展しています。

②カンヌ・フィルム・マーケット 2009

本見本市は、世界各国から毎年 1 万人以上の映画関係者が集う世界三大見本市の一つであり、ジェトロは、日本映画の海外販路開拓を実施することを目的に、日本映画に関する各種問い合わせの対応、フライヤーの配賦、ポスター掲示、トレーラー上映を行いました。また、同見本市において日本映画セラーのターゲットとなる欧米地域のジェトロ作成コンテンツ調査レポートを各社に事前に配布し、バイヤーとのマッチングに寄与しました。

- 期 間：平成 21 年 5 月 13 日～22 日
- 開 催 地：フランス・カンヌ
- 参加内容：①日本映画の総合情報提供及び PR、②日本映画セラー用（中小企業 11 社）のビジネス情報交換スペースの提供及びサポート、③東京国際映画祭、東京国際映画見本市、コフェスタ等、日本で開催される映画及び映画ビジネス関連イベントの広報等
- ブース面積：約 55 m²
- 成 果：役立ち度調査結果：100%（4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合）

【成功事例②】 本見本市を契機に、わが国コンテンツの欧州新興国市場を開拓（東京）

A 社（東京都）は、世界各国で翻訳された人気小説の映画化で、ドイツとハンガリーの企業に販売することに成功しました。加えて、B 社（東京都）の作品は、新鋭監督と海外有名ミュージシャンを起用した人気漫画の映画化で、欧州の映画祭事務局より、高い評価を得ました。

③ アメリカン・フィルム・マーケット 2009

本見本市は、北米をはじめとする各国バイヤー、映画関係者らが毎年世界 70 カ国以上から集まる世界三大映画見本市の一つであり、ジェトロは、日本映画の海外販路開拓を実施す

ることを目的に、現地にて日本映画に関する各種問い合わせの対応、フライヤーの配賦、ポスター掲示、トレーラー上映を行いました。また同見本市での PR やビジネス情報交換に臨む出展者に対して、事前に現地の映像業界の経済状況について海外コーディネーターの情報提供機能を利用し、ブリーフィングを行いました。

- 期 間：平成 21 年 11 月 4 日～11 日
- 開 催 地：米国・サンタモニカ
- 参加内容：①日本映画の総合情報提供及び PR、②日本映画セラー用（中小企業 13 社）のビジネス情報交換スペースの提供及びサポート
- ブース面積：約 214 m²
- 成 果：役立ち度調査結果：100%（4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合）

【成功事例③】 ジェトロのツールを活用し、新たな販売形態の開拓に成功（東京）

C 社（東京都）は海外コーディネーターによる事前ブリーフィングを参考に米国のテレビショッピングという新たな流通ルートの開拓に成功しました。

D 社（東京都）は海外コーディネーターによる契約締結に関するアドバイスに基づき、北米でのテレビ番組フォーマット権の販売契約締結に成功しました。今後、他地域でも同様のフォーマット権の販売が期待されています。

④ MIDEM 2010

本見本市は、世界最大の音楽産業見本市であり、コンテンツ輸出に取り組む中小企業に対する支援の一環として、日本音楽の広報媒体を作成・頒布することで日本製音楽コンテンツの PR を行いました。

- 期 間：平成 22 年 1 月 24 日～27 日
- 開 催 地：フランス・カンヌ
- 参加内容：日本の中小企業が保有する日本音楽の広報を目的に、音楽ジャンル別に分けた日本音楽の広報ブースを設置
- ブース面積：19.8 m²
- 成 果：役立ち度調査結果：77.8%（4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合）

【成功事例④】 ジャパンブースに参加し、幅広い地域での展開に至る（東京）

ジェトロは業界団体と連携し、ジャパンブースを出展。多くのバイヤーや関係者に日本の音楽を PR しました。こうした中、E 社（東京都）は初めて MIDEM に参加した結果、韓国企業への音源ライセンス契約締結が決定し、先行シングルデジタル配信、CD 販売、韓国公演が決定するなど、着実に成果を上げることができました。更に、スイス、フランス、イタリアなどヨーロッパでのライセンス契約の交渉を進めています。参加者からは「ジャパンブースに参加し、具体的な商談につながっただけでなく、様々な知見を得ることができた」との評価を頂きました。

⑤ 香港フィルムアート 2010

日本映画へのニーズが高いアジアで開催される本見本市は、香港映画祭に併設されるフィルムマーケットです。日本の映画産業を総合的に情報発信および海外バイヤーとの情報交換スペースを日本映画のセラーへ提供し、日本の映画海外広報を支援するため、ジャパン・ブースを設置しました。

- 期 間：平成 22 年 3 月 22 日～25 日
- 開 催 地：中国・香港

- 参加内容：①日本映画の総合情報提供及びPR、②日本映画セラー用（中小企業13社）のビジネス情報交換スペースの提供及びサポート
- ブース面積：36㎡
- 成果：役立ち度調査結果：100%（4段階評価で上位2つの評価を得た割合）

⑥ JFW in NY 開催

「東京発日本ファッション・ウィーク（JFW）」の米国における認知度向上と、日本のファッションブランドの米国ビジネスを支援するため、ニューヨークにおいてJFW 参加デザイナーによるプレゼンテーション・ショーをニューヨーク・ファッションウィーク期間中に開催しました。

- 期間：平成22年2月18日
- 開催地：米国・ニューヨーク
- 成果：
 - ・約800人のファッション関係者が来場
 - ・WWD、Style.com、NHK、読売新聞等の有力メディアも含め、国内外の多くの媒体に取り上げられ、JFWと参加ブランドの認知度向上を支援。また、参加ブランドの米国進出のきっかけを作ることができました。

【成功事例⑤】若手デザイナーの米国進出のきっかけ作りに貢献（東京）

参加ブランドの多くは、米国進出に関心はあるものの、どのようなアプローチをしたらよいのか分からない状態にありました。ジェトロでは、こうしたブランドの普及・海外販路開拓を目的に、現地ファッション関係者約800名を集め、単に服を見せるだけでなく、デザイナーが来場者に対してプレゼンテーションも出来る機会を提供するショーを開催しました。G社（東京都）は、シカゴの有名セレクトショップとの間に商談が成立し、今後はショールームとの契約等も含めて本格的な取組を検討しています。

⑦ 感性 kansei-Japan Design Exhibition-

経済産業省が平成19年5月に産業競争力の向上を目的として発表した「感性価値創造イニシアティブ」に基づいて19、20年度に引き続き開催しました。日本製品の中に込められた「ものづくりの心」や「ものづくりの背景」を紐解くことで、製品の中に含まれる「感性価値」を、海外で幅広く理解してもらい、国際市場の拡大につなげることを趣旨としています。今回は、北米における情報発信地であるニューヨークで開催された「第21回ニューヨーク国際現代家具見本市（ICFF）」において、「感性 kansei-Japan Design Exhibition-」と、日本企業が出展する「ジャパン・パビリオン」を「ジャパン・バイ・デザイン」というタイトルの下で併設し、高機能、信頼性に加えて消費者の感性に訴求する日本の製品デザインを紹介するという本企画についての事前広報を集中的に実施するとともに単独館を用意したことから、ICFFの目玉の一つとして大きな注目を集めました。

- 期間：平成21年5月16日（土）～19日（火）
- 開催地：米国・ニューヨーク
- 展示規模：約700㎡
- 出品物：インテリア、電化製品、テーブルウェア、生活用品、ファッション雑貨、ファブリック、文房具、キッチン用品、精密機器、家具、その他
- 成果：
 - ・役立ち度調査結果：98.9%（4段階評価で上位2つの評価を得た割合）

- ・来場者：11,966名
- ・リアクション・メモ（「今すぐ購入したい」、「価格情報がほしい」、「代理店になりたい」といった来場者の反応をまとめたもの）：2,700件

⑧ パリ国際農業見本市 SIA2010（農水省受託）

SIAは70万人近いフランス消費者、バイヤーなどが訪れる欧州最大規模の総合的農業見本市です。日本食・日本食材等の普及、フランス市場、更には欧州市場全体への市場開拓につながるため、パビリオン及びジャパンデー特設ステージにおいて、料理デモンストラーションの実施、軽食の販売、レシピカードの配布、出品物の販売等を実施しました。

- 期 間：平成22年2月27日～3月7日
- 開 催 地：フランス・パリ
- ブース面積：76.5㎡
- 成 果：役立ち度調査結果：95.5%（4段階評価で上位2つの評価を得た割合）

（3）優れた技術・製品を持つ中小企業の新たな輸出ビジネス開始に寄与

優れた技術・製品を持ちながらも輸出経験のない中小企業を、国内ネットワークを活用して掘り起こし、個々の企業の特徴・発展段階等を踏まえ、輸出指導、海外バイヤーの発掘、商談随伴、契約締結支援などを一貫支援しました。

本事業の実施に当たっては、全国に配置した15人の専門家による輸出指導、商談支援や、ジェトロ職員による、マーケット情報ならびに規制情報等の提供、貿易実務支援、商談先のアポイント取得などの支援を行いました。

21年度は新たに75件の有望案件を発掘し、1,506件の個別商談を実施、207件の成約を得ました。

【成功事例①】ジェトロ・ネットワークと専門家の知見を活用し、香港への輸出に成功（熊本）

20年7月、創業130年を迎えた麺類の老舗メーカーの熊本県のA社を輸出有望案件発掘支援事業に採択しました。20年12月、香港企業との代理店契約を締結し、21年に入り継続的に輸出を行っています。また、現在、韓国企業との交渉も進めています。

ジェトロは、間接輸出を行っていた同社に対して、代理店候補企業の選定、さらに専門家が随行出張し、代理店候補企業との商談を支援するなど初めての直接貿易の実現に向けてきめ細かな助言を行いました。また、同社が香港訪問の際、ジェトロ香港が詳細なバイヤー情報などを提供しました。

【成功事例②】粘り強い商談が功を奏し、ベトナムへの輸出ルートを開拓（東京）

20年6月、煙突から排出されるガス中の煤塵を連続的に測定可能なダスト濃度計を製造していた東京都のB社を輸出有望案件発掘支援事業に採択しました。21年12月、ベトナム企業との販売代理店契約を締結し、現在、ベトナムの当該代理店とともにユーザーへの売り込みを実施しており、タイからは既に10台受注しています。

ジェトロは、海外ネットワークを活用して、市場情報の収集・提供、代理店・バイヤー候補の発掘、商談先のアポイントメント取得、また外国企業に対するプレゼンテーションの進め方、契約交渉の仕方など数ヶ月にわたり入念に指導しました。また、ベトナム環境省幹部との面談をアレンジし、同社商品に対する認識を深める取組も行いました。

【成功事例③】地元資本を有効に活用し、初めての直接輸出に成功（岩手）

21年12月、直接輸出を目指していた岩手県の農業機械（草刈機）メーカーのC社を輸出有望案件発掘支援事業に採択しました。

ジェトロは今まで間接輸出のみの実績しかなかった同社に対して、輸出体制の整備（貿易実務基礎講

座の受講、貿易投資相談)、韓国企業の信用調査、海外展示会出展準備、海外販売チャンネル構築と販売準備、契約書作成、模倣品対策・商標権登録に関する手続きなど直接輸出に関する様々なノウハウを提供しました。その結果、22年2月に韓国企業との総代理店契約締結し、草刈機25台を輸出、今後1年間で70台~100台を輸出する予定です。

また、ジェットロは地元資本を活用することを同社に提案した結果、岩手県内の金融機関、運送業者の協力を得て、大船渡港から製品を出荷するというオール岩手型の直接輸出を実現するとともに輸送コストの削減、港湾振興政策による補助金の獲得により物流コストの大幅な削減に貢献しました。現在、ターゲットを別の市場に絞り、2カ国目の販路開拓支援を目指しています。

(4) 海外コーディネーターによる海外販路開拓支援

地方自治体、業界団体および民間企業等のニーズを踏まえ、繊維(ファッション等)、デザイン(地域伝統産品等)、コンテンツ、環境・エネルギー、農林水産物・食品の6分野において、海外の現地マーケットに精通したコーディネーターを世界各国に38人配置し、個々のビジネスニーズに対応した情報収集・提供、マッチング支援をしました。また、個々の企業に提供した情報は、ウェブサイトを通じて広く国内の中小企業等にも提供しました。

【成功事例①】海外コーディネーターによる輸出関心企業の掘り起こし(徳島)

徳島県の中小企業の海外販路開拓を支援するため、米国の地域産品の海外コーディネーターを日本に招聘し、米国市場の魅力、アプローチ方法などを解説したセミナー及び個別相談会を開催するとともに、個別企業訪問をアレンジしました。個別企業からの相談に対応するとともに、北米市場への輸出に関するアドバイスを提供しました。本取組を通じて、北米での海外見本市に出展する企業が出るなど、輸出関心企業の発掘にも繋がったと言えます。

【成功事例②】海外コーディネーターによる販路開拓支援

AFM(American Film Market)2009ジャパンプースの出展者に対して、海外コーディネーターによる事前説明会・相談会等を行いました。出展者の中には、海外コーディネーターによる業界・市場動向、契約形態等に関するアドバイスを踏まえ、テレビショッピングという新たな流通ルートの開拓に成功する企業が出るなど、具体的な成果も見られました。

(5) 中小企業に関心が高いアジア、欧米等に向けて市場開拓ミッションを派遣

環境(水処理、廃棄物処理、省エネ等)、農林水産物・食品分野において、中小企業の市場開拓のためのミッションを派遣しました。

環境分野では、輸出経験の乏しい中小企業を主体としたミッションを短期間で効率のよいミッションとするため、現地企業等の訪問に加え、事前の個別商談のアレンジや、海外コーディネーターなどを活用した情報提供・相談を行いました。

農林水産物・食品分野においては、参加者への事前アンケートで最も要望の多かった現地流通業者との交流に重点を置きつつ、小売店、レストラン、卸売業者等、現地の食品市場を理解するために必要な訪問先を網羅しました。また、訪問地の食品輸入制度や市場動向等に関する調査を行い、その結果を事前セミナーやアドバイザーのミッション同行等を通じて効果的に参加者に伝えるという取組を初めて実施しました。ムンバイミッションにおいては、現地の実情に合わせた試みとして、未発達な流通システムに耐えうる包装について調査するため、包装専門家を同行させました。さらに、インド人の特殊な嗜好を理解するために、一般消費者との意見交換や家庭訪問などを行いました。

<ジェットロ主催ミッション>

ミッション名	分野	派遣地域	期間	参加者	役立ち度調査結果※
香港・中国華南食品輸出商談ミッション	農林水産物・食品	中国・香港、深セン、広州	21年8月31日～9月4日	14名(8社・1団体・1生産者)	100%
モスクワ農林水産物・食品ミッション	農林水産物・食品	ロシア・モスクワ	21年9月26日～10月2日	23名(14社・4団体)	100%
ムンバイ農林水産物・食品ミッション	農林水産物・食品	インド・ムンバイ	21年11月26日～30日	11名(10社)	100%
中国 北京天津・韓国ソウル 環境ビジネス商談・視察ミッション	環境(水処理、廃棄物処理、省エネ等)	中国・北京市、天津市、韓国・ソウル市	22年1月31日～2月6日	28名(18社・3団体)	100%
サンパウロ農林水産物・食品ミッション	農林水産物・食品	ブラジル・サンパウロ	22年2月19～24日	19名(18社)	100%

※4段階評価で上位2つの評価を得た割合

【成功事例①】ビギナーに海外ビジネスの糸口を提供(熊本、東京)

中国・韓国ミッションに参加したA社(熊本県)は、韓国企業に対してサンプル輸出するなど商談を重ねた結果、毎月100万円相当、年間換算で1千万円以上相当の契約を締結する予定です。

また、今回のミッションで初めて海外販路開拓を目指したB社(京都府)は、市場可能性と商機を見出し、韓国の環境見本市に独自に出展することを決定し、引き続き同国市場の販路開拓を目指しています。

【成功事例②】ミッション派遣を契機に純米吟醸酒約50万円の受注(山形)

サンパウロ農林水産物・食品ミッション派遣に参加した酒造会社D(山形県)は、帰国後もミッションで面識を得たブラジル企業とコンタクトを続け、純米吟醸酒約50万円の注文を受注しました。

<経済産業局、自治体等との共催ミッション>

地方自治体、業界団体等が派遣する海外ミッションについて、海外事務所における各種サポート(現地情報の提供、訪問先アレンジ等)などジェットロが持つネットワークを駆使した支援を提供しました。

ミッション名	分野	派遣地域	期間	参加者	役立ち度調査結果※
仙台味噌米国輸出促進ミッション	食品	米国・サンフランシスコ	21年7月29日～8月4日	5名	100%
欧州産業交流ミッション	機械、製材、製油	ドイツ・デュッセルドルフ	21年11月11日～14日	23名	100%
中国山東省との貿易商談会ミッション	機械、環境・省エネ	中国・済南市	21年11月3日～7日	28名	100%
メゾン・エ・オブジェ 販路開拓ミッション	伝統産品、インテリア製品	フランス・パリ	22年1月17日～29日	7名	100%
福岡・台湾経済交流ミッション	ファッション	台湾・台北市	22年1月29日～31日	29名	100%
航空機ビジネスミッション in US(シアトル)	航空機部品	米国・シアトル市	22年3月1日～6日	18名	100%

中国上海ビジネス商 談・展示会視察ミッシ ョン	機械・部品等	中国・上海市、 蘇州市	22年3月11日 ～14日	23名	100%
-------------------------------	--------	----------------	------------------	-----	------

※4段階評価で上位2つの評価を得た割合

（6）ジェットロのノウハウを生かした海外見本市出展支援により企業の海外販路開拓に貢献

各種見本市の開催や参加を通じて、外国企業との直接の商談の場を提供し、中小企業等の海外市場拡大に貢献しました。

① トラノイ・オム6月展

本見本市は、世界のファッショントレンド情報発信の中心的存在であるパリのアパレル展示会の一つです。海外市場における日本のアパレル製品の販路拡大を図るべく、日本のメンズファッション・ブランドをとりまとめて参加、6月展への参加は、今年で2回目となりました。

- 期 間：平成21年6月26日～29日
- 開催地：フランス・パリ
- 出展企業数：6社
- 主な出品物：メンズアパレル製品、ファッショングッズ
- 成 果：・役立ち度調査結果：100%（4段階評価で上位2つの評価を得た割合）
・商談件数：102件 ・成約件数（見込含）：35件

【成功事例①】ジェットロの支援で出展を決意、大きな成果を達成（東京）

20年度は自力で出展した東京都のA社は、景気が思わしくないこともあり直前まで出展を迷っていましたが、ジェットロの支援があることで思い切って出展しました。その結果、同社の素材にこだわったコレクションが評価され、英国、フランスの有名セレクトショップと契約に至り、米国、ドイツ、イタリアのバイヤーからの発注など、予想以上の成果がありました。同社の会期中の成果は商談35件、成約10件・7,798,400円（見込み含む）で、「ジェットロの支援がなければこの成果もなかった。ジェットロの事前広報を通じてブースを訪れたバイヤーもいた」とのコメントがありました。

【成功事例②】継続しての出展により顧客を獲得（東京）

ジェットロ支援による出展が3回目となる東京都のB社は、継続出展が奏功し安定した顧客の発注がありました。定番モデルの認知度が高く、世界のバイヤーとコンタクトを取れる絶好の機会でもあるとのコメントがありました。会期中の成果は商談19件、成約10件・16,571,600円（見込み含む）となりました。

② アトモスフェール3月展

本見本市は、世界のファッショントレンド情報発信の中心的存在であるパリのアパレル展示会の一つです。海外市場における日本のアパレル製品の販路拡大を図るべく、日本のレディースファッション・ブランドをとりまとめて参加しました。3月展への参加は、今年で2回目となりました。今年度は出展料の一部補助の他、コーディネーターを活用し、積極的にバイヤーの誘致を行いました。

- 期 間：平成22年3月5日～8日
- 開催地：フランス・パリ
- 出展企業数：13社
- 主な出品物：レディースアパレル製品、ファッショングッズ

- 成果：・役立ち度調査結果：100%（4段階評価で上位2つの評価を得た割合）
- ・商談件数：401件　　・成約件数（見込含）：127件

【成功事例③】海外コーディネーターを活用し高い成約率を実現（大阪）

大阪府のC社は、質感、ドレーピングにこだわったレディスシャツに特化したブランドで、アトモスフェールへ出展するのは21年10月展に引き続き2回目。よりマッチング効果を高めるため、ジェトロの海外コーディネーターから各ブランドに取引候補となるショップ10件程度の情報提供を行いました。同社は、会期中に21件の商談を行い、そのうち9件（5,777,600円）が成約。成約先は、クウェート、ヨルダン、サウジアラビア、ドバイ、米国、フランス、イタリアと、国際色豊かなパリの展示会らしい結果となりました。出展者からは「念願のフランスのショップも含む新規契約が6件とれたので、大変よかったです。」とのコメントがありました。

③ ニューヨーク国際現代家具見本市（ICFF）

世界最大の北米マーケットの中心であるニューヨークにて開催されるコンテンポラリーな家具・インテリアの見本市である、ICFFにジャパンプースを設け参加しました。同展示会の出品物は、デザイン性の高いものが多く、ニューヨーク・デザイン・ウィークと称される一連のイベントの中核となっています。インテリアデザイナーや建築家、バイヤーなどが多く来場しました。

- 期間：平成21年5月16日～19日
- 開催地：米国・ニューヨーク
- 出展企業数：14社・2団体
- 主な出品物：家具、インテリア関連
- 成果：・役立ち度調査結果：100%（4段階評価で上位2つの評価を得た割合）
- ・商談件数：2,139件　　・成約件数（見込含）：160件

【成功事例④】バイヤーからのアドバイスでビジネスの可能性が広がる（大阪）

今回初めて海外の展示会に出展した大阪府のD社は、伝統的な日本のインテリア部材に、現代の暮らしに合わせたアレンジをして商品を製作しました。屏風、行灯、掛け軸、畳、ふろしき、手ぬぐいなど幅広い商品を出展しました。当初は行灯などの照明器具を主力商品と考えていましたが、風呂敷きバッグが多く来場者からデザイン面で高い評価を受けました。また、和紙に印刷する技術も来場者の関心を引き、自分たちのデザインを和紙に置き換えてほしいという声も多く聞かれました。出展者より「私たちの様な中小企業にとって、海外への最初の一歩を踏み出す壁はかなり大きなもの。ジェトロのサポートでその一歩が踏み出せたという点が最大のメリット。また、今回の出展を通じ、色々なビジネスの方向性を見つけることができた」とのコメントがありました。会期中に商談78件、成約29件・34,581,000円（見込み含む）を達成しました。

【成功事例⑤】デザインや機能性が評価され成約に結びついた（東京）

今回初めて参加した東京都のE社は狭いスペースを有効に利用したいという都市の生活者の声を参考に、製品開発したドレッサーや棚を出展しました。デザイン、機能性が評価され、ワシントンDCのギャラリーショップやネットショップなどのバイヤーと225件の商談を行い、成約18件、1,718,800円（見込み含む）という成果をあげることができました。

ジェトロが会期中に行った個別相談会において推薦した小売店を始めとするデザインショップへの積極的な営業活動を通じ、今後の米国市場での販路拡大が期待されています。

④ NY インターナショナルギフトフェア（冬）

本見本市は、80年以上の歴史を有する北米最大規模の国際ギフト総合見本市であり、北米市場進出の足がかりとするには最適な見本市の一つです。ジェトロでは18年度より夏展、冬展の年2回継続出展しており、日本の優れた消費財を紹介しています。2010年冬展にお

いても、日本企業の国際化、海外販路開拓等を支援するため、ジャパン・パビリオンを設けて参加しました。今回の展示会開催に先立っては、会期 2 ヶ月以上前に、これまで実施していなかったコーディネーターおよびジェトロ駐在員による米国市場の解説と展示会の位置づけについての北米販路開拓セミナー、および出展者との個別面談を開催し、北米マーケットの魅力やビジネスの進め方などを説明しました。また、会期前日にも出展者に対し、直近のトレンドなどの説明を行うなどの出展者サポートを実施しました。

- 期 間：平成 22 年 1 月 31 日～2 月 4 日
- 開催地：米国・ニューヨーク
- 出展企業数：9 社・1 団体
- 主な出品物：ギフト・インテリア
- 成 果：・役立ち度調査結果：100%（4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合）
・商談件数：1,554 件 ・成約件数（見込含）：752 件

【成功事例⑥】展示会出展で更なる大口受注を獲得（奈良）

F 社（奈良県）は 20 年 8 月にジェトロが実施した本展示会視察ミッションに参加した際、現地でジェトロの海外コーディネーターと面談し、これを踏まえて過去 2 回本展示会に出展してきました。今回で 3 度目の出展となる同社は、コーディネーターによるサポートや展示会出展など一連のサービスを活用した結果、50 万ドルの成約が見込まれています。

⑤ 香港インターナショナルジュエリーショウ

本見本市は、香港で開催される、世界有数の宝飾品関連見本市です。ジェトロでは、本見本市に、真珠製品を取り扱う「ジャパンパールパビリオン」と宝飾品全般を扱う「ジェトロパビリオン」の 2 つの日本パビリオンを組織し海外販路拡大を支援しました。

- 期 間：平成 22 年 3 月 5 日～9 日
- 開催地：中国・香港
- 出展企業数：5 社・1 団体
- 主な出品物：真珠製品、宝飾品
- 成 果：・役立ち度調査結果：89.3%（4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合）
・商談件数：9,062 件 ・成約件数（見込含）：5,303 件

【成功事例⑦】展示会出展で大きな成果を達成、継続出展を検討（兵庫）

長年継続出展している G 社（兵庫県）からは「日本の真珠は他国のブースと比べて明らかに賑わっており、まさに「目玉」となっていた。ジェトロにサポートしてもらい出展者も非常に満足している」とのコメントを得ました。同社は 5 日間の会期中に計 153 件の商談を達成し、73 件の成約金額は 1 億円を超えました。

⑥ METALEX 2009

本見本市は、ASEAN 最大級の金属加工機械、金属工作機械関連の展示会です。タイをはじめとする周辺国への販路開拓を目指す日系企業・団体を支援するため、ジャパンプースを設置し、日本の金属工作機械、部品等の海外販路拡大を図りました。会期前に在バンコクの輸出支援コーディネーターによる事前セミナー及び個別相談会を東京で開催し、会期中もコーディネーターが会場に常駐し、バイヤーの誘致および個別相談に応じました。

- 期 間：平成 21 年 11 月 19 日～22 日
- 開催地：タイ・バンコク

- 出展企業数：4社・1団体
- 主な出品物：金型・金属工作機械等
- 成果：
 - ・役立ち度調査結果：100%（4段階評価で上位2つの評価を得た割合）
 - ・商談件数：1,413件
 - ・成約件数（見込含）：98件

【成功事例⑧】 初出展で成約を実現、タイへの進出も検討（富山）

富山の中小企業H社は、チップソー（回転のこぎりの歯）を初めて出展したところ、常に多くの来場者でにぎわい、高い注目を集めました。会期中には420件の商談を行い、45件、19,874,600円の成約が見込まれています。「たくさんの案件があり、タイのニーズも把握できました。人脈も広がりました。」と出展者からコメントがありました。反響が大きかったことから、タイへの進出も前向きに検討しています。

【成功事例⑨】 海外コーディネーターによる事前広報により出品物が即売（東京）

ベトナムの展示会へ出展経験のある中小企業I社（東京都）は、金型が設置できるターンテーブル式油圧プレスを出展。ジェトロの海外コーディネーターなどともコンタクトを取り、事前広報を行った結果、会期中、すぐに販売してほしいとの引き合いが複数あり、展示会終了後、直ちに出品物を即売することができました。初めての出展で商談212件、成約（見込み含む）16件、14,194,200円という成果ができました。

⑦ 2009 日系自動車部品調達販売展示商談会（JAPPE 広州）

日系メーカーが集積する広東省は、20年の乗用車生産台数が87.9万台と、初めて上海市を超え、中国における地域別シェアで首位に躍り出ましたが、今後は安全、環境、省エネといった世界的な潮流に応えるべく、高い技術力を誇る日系自動車部品メーカーがリードしていくことが期待されています。これら日系企業の部材調達・販路拡大を支援し、また中国企業に効果的なビジネスチャンスを提供するため、ジェトロは広州市において、広州モーターショーのフェアインフェアとして部品調達販売展示会を開催しました。また、展示会会期中にバイヤーを中国各地から誘致し、かつ来場したバイヤーに対してはエスコートサービスによる各ブースへのバイヤーの誘導を行うなどマッチング支援を精力的に行いました。

- 期間：平成21年11月24日～26日
- 開催地：中国・広州
- 出展企業数：181社・1団体
- 主な出品物：自動車関連部品およびサービス
- 成果：
 - ・役立ち度調査結果：80.1%（4段階評価で上位2つの評価を得た割合）
 - ・商談件数：5,869件
 - ・成約件数（見込含）：869件

【成功事例⑩】 事前マッチングが奏功（東京）

初出展のプラスチックメーカーJ社（東京都）から、「来場者が多く、専門性が高く、出展の効果が高い。また、ジェトロの事前マッチングによって商談相手を紹介してもらったが、その一部は取引先となる可能性があり、非常に役に立った。」との声を得ました。J社は今後も数社と連絡を取り合うこととなっており、展示会の来場者数および質についても満足度が高く、次年度の本展示会への期待も示しました。

⑧ メディカルデザイン&マニュファクチャリングウエスト

ジェトロでは、米国への販路開拓を目指す日系企業・団体を支援するため、米国・カリフォルニア州アナハイムにて開催される医療機器製造関連の展示会および国際会議に日本パビリオンを設け参加しました。

- 期 間：平成 22 年 2 月 9 日～11 日
- 開催地：米国・アナハイム
- 出展企業数：3 社・1 団体
- 主な出品物：医療機器関連原料、部品等
- 成 果：・役立ち度調査結果：100%（4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合）
・商談件数：209 件 ・成約件数（見込含）：8 件

【成功事例⑪】新規分野への参入に成功（宮城）

宮城県の鏡面加工メーカーK社はこれまで主に半導体、自動車関係部品の製造加工を行っていました。景気悪化に伴い受注が激減したことから、新規分野の開拓を検討する中で、景気に比較的影響されにくく、今後の成長が予想される医療分野の市場開拓を目的に本展示会へ参加をしました。歯科関係の医療機器業界にネットワークを持つジェトロの海外コーディネーターからのアドバイスと情報提供を活かしターゲットを絞った商談を行ったところ会期中複数の来場者や出展者からデンタル用品や医療機器部品の金型製造および加工についてサンプル依頼があり、今後の成約が期待されます。

⑨ FOOD TAIPEI 2009

本見本市は、台湾の食品見本市では最大であり、アジアでも有数の国際食品見本市です。台湾のみならず広く東南アジア全域への中小企業の販路拡大に有効な本見本市にジャパンブースを設置し、日本産農林水産物・食品の日本食を総合的にアピールしつつ、中小企業の海外販路拡大を図りました。

- 期 間：平成 21 年 6 月 23 日～26 日
- 開催地：台湾・台北
- 出展企業数：19 社・8 団体
- 主な出品物：生鮮果実、野菜、水産物、酒類・飲料、菓子、健康食品等
- 成 果：・役立ち度調査結果：100%（4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合）
・商談件数：2,536 件 ・成約件数（見込含）：661 件

【成功事例⑫】初めての海外見本市出展で成約（北海道）

初めての海外見本市に出展したL社（北海道）は、輸入代理店候補となる企業を見つけることを目的として展示会に参加しました。台湾の代理店候補 2 社から引き合いがあり、製品の品質、価格が評価され、台湾の貿易業者 1 社と 2,500 万円の成約となりました。

⑩ ANUGA 2009

本見本市では、ジャパンブースを設置し、日本産農林水産物・食品の日本食を総合的にアピールしました。また、事前には、出展物を展示しドイツを中心にバイヤーを集めて料理デモやセミナーを行いました。

- 期 間：平成 21 年 10 月 10 日～14 日
- 開催地：ドイツ・ケルン
- 出展企業数：24 社・1 団体
- 主な出品物：米、味噌、醤油、酢、山葵、海苔、茶、清酒、焼酎、加工食品等
- 成 果：・役立ち度調査結果：96.0%（4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合）
・商談件数：2,139 件 ・成約件数（見込含）：514 件

【成功事例⑬】出展を機に海外販路開拓を本格化し成約を実現（兵庫）

M 社（兵庫県）は本格的な海外への販路開拓活動は初めてでしたが、出展に合わせて試作した「寿

「司セット」(レトルトご飯、粉末酢、海苔が入ったもの)について会期中 170 件の商談と 11 件の成約があり、出展後も素麺と精米についてフランスの食品卸売業と 150 万円の成約がありました。

⑪ FOOD WEEK 2009

本見本市では、ジャパンプースを設置し、日本産農林水産物・食品の日本食を総合的にアピールしつつ、日本料理調理師、日本食レストラン経営者、日本料理学校関係者等を対象とする、日本食普及啓蒙セミナーを併催しました。

- 期 間：平成 21 年 11 月 19 日～22 日
- 開催地：韓国・ソウル
- 出展企業数：36 社・2 団体
- 主な出品物：野菜・同加工品、水産物・同加工品、日本酒、飲料、菓子等
- 成 果：・役立ち度調査結果：97.4% (4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合)
・商談件数：1,409 件 ・成約件数 (見込含)：234 件

【成功事例⑭】商談に向けた事前準備で成約 (熊本、愛媛)

「FOOD WEEK 2009」に出展した輸出有望案件支援対象企業 N 社 (熊本県) は、専門家および現地センターの商談サポートを受けて展示会会期前から日本食輸入業者の最大手である現地企業との商談成立に向けて綿密に事前準備を行い、会期中に最初の輸出 (21 年 12 月) を行うという契約を締結しました。

また、愛媛県の O 社は専門家のアドバイスを受けつつ韓国の大手製菓会社のバイヤーと FOOD WEEK 会期前から商談条件を調整し、会期中に現地で最終商談を行った結果、テスト輸出を 22 年 1 月に開始し 3 年後には輸出額 25 億ウォン (約 2 億円) を目指しています。

(7) 中小企業の新興国における海外販路開拓に貢献

中小企業地域産品の海外販路開拓を支援するため、新興国におけるテスト・マーケティングおよびモニタリング調査を行うことを目的に、モスクワ、サンパウロ、ムンバイ、ドバイおよびホーチミンのショッピング・センターや高級スーパーにおいて、アンテナショップを開設し、商品の展示販売を行いました。

海外調査部と連携した現地市場説明会の開催などを通じた事前情報の提供に加え、会期終了後にも、現地で行われた商談のフォローや、参加者からの質問・相談対応を行うなどフォローアップも行いました。また、農林水産物・食品分野においては富裕層などターゲット毎に試食 PR を毎日行い、1 商品当たり 50～100 サンプルの消費者の声を聴取しました。

出品者からは、消費者アンケートや販売結果を参考に商談や新製品の開発に取り組むといった声が寄せられています。

開催地	分野	期間	出品者・品目数	来場者数	役立ち度調査結果※	メディア掲載
ロシア・モスクワ	伝統・地域産品	21 年 9 月 24 日～30 日	25 社・65 品目	2,500 名	96.0%	国内 6 件 現地 4 件
ブラジル・サンパウロ	伝統・地域産品	21 年 9 月 22 日～10 月 4 日	14 社・60 品目	1,500 名	100%	国内 4 件 現地 7 件
UAE・ドバイ	伝統・地域産品	21 年 11 月 3 日～14 日	23 社・50 品目	4,870 名	95.5%	国内 6 件 現地 6 件
インド・ムンバイ	農林水産物・食品	21 年 11 月 1 日～22 年 1 月	40 社・58 品目	7,400 名	85.7%	国内 4 件 現地 7 件

		月 17 日				
ブラジル・サンパウロ	農林水産物・食品	22年2月19日～3月10日	22社・32品目	1,040名	90.9%	国内2件 現地21件
ベトナム・ホーチミン	農林水産物・食品	22年2月26日～3月14日	25社・30品目	1,780名	100%	国内9件 現地7件

※4段階評価で上位2つの評価を得た割合

【成功事例①】ジェトロによる有望企業発掘が新興市場開拓のきっかけとなった（京都）

ジェトロでは、新興国市場参入の可能性を有する企業の参加が、事業効果を高めるために必要との認識に立ち、企業の発掘を行っています。京都の人形店A社は、すでに欧米での輸出実績を有し、かつ更なる輸出意欲が高いことから、本事業への参加を勧誘。結果として、サンパウロ、モスクワ、ドバイのアンテナショップに参加。現地での売れ行きが好調であったことに加え、その後、ジェトロのコーディネーターのネットワークも活用し、ロシアでの展示会への参加も決まり、「ジェトロの協力で一歩ずつ進んでいる」とのコメントを得ました。

【成功事例②】アンテナショップへの参加で大型の引き合いを受けた（熊本）

熊本で呉服販売を営むB社は、もともと生地染色技術（金加工）に自信を持っており、この技術を生かした製品としてアラブ民族衣装（アバヤ）を製造し、UAE向けに輸出するため数年前から現地パートナーを探していました。ジェトロ熊本の勧めでドバイ・アンテナショップ事業に出品し、社長自らも渡航したところ、現地企業グループからアバヤ用生地を供給、さらに、ショッピング・センターへ店舗出店してほしいなど当初の想定を超える引き合いを受けました。現在は、ジェトロ熊本のアドバイスを受けてドバイ進出方針を具体的に検討しています。また、ジェトロ・ドバイが地元NHKに事前広報を行ったことにより、ドバイで活躍する地方の中小企業として、B社が取り上げられ国内での商売にも好影響を及ぼしました。

【成功事例③】モニタリング調査の結果を基に新製品開発に取り組み始めた（秋田）

秋田の木工企業C社は、海外の展示会に出展するなど、積極的に海外展開を行ってきました。今回、ロシアの消費者の嗜好を把握するため、モスクワのアンテナショップに衝立を出品。現地でモニタリング調査を行ったところ、木枠の塗装はダークカラーが良いとの反応が多く、この調査結果を基に新たな製品開発に取り組んでいるところです。また、メゾン・エ・オブジェにはダークカラーに塗装した衝立を出展しました。

【成功事例④】アンテナショップが新たなビジネスの契機に

サンパウロでのアンテナショップでは、売れ筋商品となったお菓子や調味料などを、アンテナショップ終了後も継続して販売したいというオファーが現地高級スーパーからあり、現在、現地輸入商社がスーパー側と具体的な対応を検討しているところです。ホーチミンのアンテナショップでは、今回の盛況ぶりを受け、アンテナショップを設置した現地ハイパーマーケットより、店舗内に日本食品コーナーを新たに常設したいというオファーがあり、現地輸入商社が具体的な設置に向けて計画を検討しているところです。

（8）国内外事務所主体で地方の農林水産物・食品の海外販路拡大を支援

（ニッポンブランド支援事業・地域発海外市場開拓イニシアティブ支援プログラム）

日本産農林水産物・食品の輸出拡大に向けて、海外市場開拓のため貿易情報センター・海外事務所が、ジェトロの事業実施ノウハウの下、①展示商談会・情報発信PR（中国、香港、韓国、タイ、米国、スイス、ロンドン等で実施。メディア掲載は国内72件、海外47件）、②セミナー・専門家派遣（北海道、大阪、神戸、静岡、中国、米国、スイス等で実施。メディア掲載は国内8件、海外3件）、③ミッション派遣（香港、台湾、クアラルンプールで実施。メディア掲載は国内4件、海外2件）等各種ツールを各事務所の現地状況に応じた支援プログラムを組み、機動的かつ状況に応じた木目細かな事業を国内外事務所において計40件実施しました。

【成功事例①】商談会で多くの成約事例を創出（北海道）

「北海道商談会 in 香港 2009」に参加した菓子メーカーA社は、海外での商談会に初参加でしたが、現地企業と商談が成立し、帰国後すぐに2回にわたり紅茶のラングドシャーを出荷（48万円程度）し、さらに同社を通じて他の現地企業からもオーダーが入りました。菓子メーカーB社は、現地企業より600万円強の成約（焼きほたて、キャラメル）、焼きほたてや焼きとうもろこしで330万円強の成約を得ました。乳製品メーカーC社は、現地企業と36万円程度の商談が成立し、21年12月に出荷を行いました。

【成功事例②】各種ツールを展開し、ニーズに合わせて支援（仙台）

本事業で米国から招聘したシェフが仙台の味噌メーカーD社の製品に関心を持ち、日系貿易会社を通じた流通経路で輸出を始め、地元紙記事でも話題となり取り上げられました。これを機に、仙台事務所とサンフランシスコセンターは、ミッションをサンフランシスコに派遣し、またファンシーフードショーへの出展を支援するなど行った結果、テキサス大手スーパーや米国大手スーパーから引合いを受けました。特に米国大手スーパーからは、フリーズドライの味噌の試作提案を継続的に行った結果、100万個のオーダーが入り、具体的な検討を行っているところです。

（9）東アジア食品産業海外展開支援事業

日系食品企業の東アジアにおける海外展開の円滑化を目的として、進出可能性調査、投資セミナー開催・投資ミッション団派遣、東アジアの9都市での海外連絡協議会活動支援、現地研修会・セミナー開催等を実施しました。

企業進出が活発な東アジアのハラル食品市場への進出を企図したハラルマーケットセミナーをマレーシア政府と連携して東京と大阪で開催しました。特に東京は、インフルエンザ流行の懸念もあったにもかかわらず、日本国内においてハラル食品市場情報は少ないため、参加者は当初予定の100名枠を遙かに超え189名が参加しました。その後、巨大な中東食品市場を睨んで在マレーシア日系企業専門家、有識者及びマレーシア政府実務者からなる中東ハラル食品市場開拓調査ミッションを形成し、トルコ、エジプト、サウジアラビアに派遣しました。これらの成果、貴重な情報要望ニーズを受けて、22年度では福岡、クアラルンプールでセミナー・広報出展を開催する予定です。また、カンボジアにおける販促活動に関心を持つタイ日系企業からなるミッションを形成し、在カンボジア関係者との意見交換や市場視察等を実施しました。

【成功事例】海外事務所との連携、ジェトロ事業が契機にハラル市場へ進出（山口）

ハラル産業開発公社（HDC）、マレーシア工業開発庁（MIDA）が、マレーシアハラルマーケットセミナーで来日することになり、クアラルンプールセンターに2年前から相談を行いハラル市場進出の検討を行っている水産加工会社A社（山口県）を訪問してもらうことになりました。これをきっかけに以後、同社はHDCやMIDAと継続的に連絡を取り合い、また、クアラルンプールセンターやHDC本社の訪問を重ね、マレーシア地場企業とOEMの契約を結び生産することが決まりました。同社は、22年6月に開催されジェトロも出展するMIHAS（ハラル食品専門見本市）にも参加し、さらなる市場開拓に取り組む予定です。

（10）農林水産関連調査の実施

海外の農林水産物・食品、食料確保戦略等に関する情報を収集、提供することにより、日本の農林水産物貿易政策に資するとともに、企業や産業の農林水産物・食品の海外戦略の立案・実行への情報収集・提供を行いました。

消費市場の拡大が見込まれる新興国を対象に、以下の調査を実施しました。

- 試験輸出調査：日本産農林水産物・食品の試験輸送や関連調査を実施し、輸入関連制度とその運用実態、更に物流事情を解明し、輸出促進に向けての具体的な課題を抽出。

- 輸出阻害要因調査：日本国内の輸出者（商社、卸売企業、協同組合等）や海外輸入者（輸入業者、卸売・小売業者）へのヒアリング等を通じ、農林水産物・食品の販路開拓が進展しない理由や輸出入実務・マーケティング等の各段階での諸課題を把握。
- 深掘調査：輸出促進に繋がる各地の市場情報や各種制度などを調査。
- トレンド調査：業界団体等から要望が高い商品価格・量など市場情報を調査。
- スポット調査：海外コーディネーター等を活用し調査（小規模なスポット的な案件）を実施。

①事業と調査の連携例

21年度深掘調査『ブラジルにおける日本食市場調査』報告書を2月に実施したサンパウロミッションの参加者に提供しました。また11月に広州で開催された「2009 広州日本食商談会」に向け、21年度深掘調査『華南地域における日本食市場と競合商品及び流通経路に関する調査』の中間報告書を急ぎとりまとめ、福岡と仙台両貿易情報センターが中心となって派遣したミッション参加企業（14社）に商談会前に配布しました。

②調査結果の普及

調査結果を広く普及するためのセミナーを26回実施しました。最新の海外情報に対する受講者からの評価は高く、12月4日に開催した香港食品栄養成分表示・中国華南食品輸出マーケティングセミナーの参加者からは「栄養表示については資料や文面では理解しにくいところがある。ヒアリングできて、理解度が高まった」、「現地最新情報なので、非常に役に立ちます」、「まさに聞きたい内容であった（特に成分表示）」との声が寄せられました。

③メディアへの協力

米国市場開拓のための日本酒PR映像を作ろうとしていた大阪の映像制作会社から日本酒輸出に関して教えて欲しいという依頼があり、20年度『米国の日本酒市場調査』の報告書をもとに説明し、さらに日本酒の輸出状況や日本酒輸出関連の組合などを紹介しました。

深掘調査の一環で行ったブラジルの手巻き寿司チェーンに関する調査結果について、NHKに情報を提供してニュース番組作成に協力しました。その結果、「おはよう日本」での若手起業家の特集ニュースの中で紹介されました。

【成功事例】試験輸出調査の効果で多くの成約事例を創出

食品のインターネット通信販売会社A社は、試験輸出調査を通じて、香港向け宅配事業のロジスティクス、物流コスト、品質管理など実際に輸出を行うにあたって乏しかったビジネス環境や実務上の情報により、事業化の検討を開始しました。同社は香港市場での売れ筋商品やマーケティングなど事業化に必要な調査を行い、中英日3カ国語の香港向け通販サイトを開発しました。さらに、試験輸出調査でのロジスティクス情報を参考にしつつ物流業者と交渉を重ね、航空貨物料金と現地での宅配料金といった物流コストを大幅に引き下げた結果、21年末に香港向けに食品宅配事業を開始するに至りました。

3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組

（1）中小企業の発展段階に応じたサービスの提供

【課題】中小企業等の海外販路開拓支援を重点的に展開する中で、特に中小企業の場合、ヒト・モノ・カネ・情報といった経営資源や輸出経験などは各社ごとに大きく異なり、事業実施後のフォローアップにおいても各社の発展段階に応じてよりきめ細かいサービスの提供を行うことの重要性を、日頃の企業とのコミュニケーションを通じて認識しています。

【対応】例えば、アンテナショップ事業においては、事業終了後に報告会を開催し、各社の抱える問題点等を、生の声を通じて、より正確に把握しました。それを踏まえ、フォローアップ支援において、現地で引き合いのあった企業とのやり取りに問題を抱える企業に対してもよりきめ細かい支援を行う

ため、21年度より設置した海外コーディネーターを活用しアドバイスを提供するなどのサポート体制を整備しました。

(2) 「広域連携」での商談会開催で支援対象企業を拡大

【課題】事業実施を、自治体単位で実施するのではなく、ジェトロのネットワークを活用して、広域で連携して事業を実施し、自治体の垣根を越えた企業間のネットワーキングや裨益できる地域中小企業の裾野を広げることが課題となっていました。

【対応】金沢商談会開催に当たっては、開催地に限定せず、「広域連携」のコンセプトを掲げて、金沢、福井、富山のジェトロ各事務所が連携して運営に当たった結果、参加企業（35社・団体）は、地元石川県から最多の17社、隣県の福井県から11社と、北陸企業を中心とする商談会イベントになりました。大阪商談会においても、広く案内を行うことで、中部地方などからの参加もあり、広域的に事業を実施することが出来ました。また、各地で開催する場合と比較して、輸送・移動コスト、開催コストの削減にもつながりました。

(3) 地方自治体の協力を受けて業務運営を効率化

【課題】多くのマンパワーを要するバイヤー招聘事業では、地元の自治体の協力の有無により、その事業実施における効率性や成果に影響があり、自治体との効果的な連携が課題となっていました。

【対応】福島では、会津若松市に事業を説明し及び協力を要請したところ、全面的な協力を得られ、同市が主催する「会津ブランドものづくりフェア」との併催のもとバイヤー招聘事業を実施しました。その結果、より多くの来場者を誘致し、バイヤーと地元企業との個別商談、バイヤーによる企業訪問、ビジネス交流会開催等の業務運営を効率化することができました。

(4) 会期中の来場者誘致の取組における工夫

【課題】真珠製品で構成される「ジャパンパールパビリオン」と宝飾品全般で構成される「ジェトロパビリオン」の2つを組織して参加したが、「真珠」を前面に出し出展経験豊富な「ジャパンパールパビリオン」に比べ、「ジェトロパビリオン」は初出展企業ばかりであり、かつブース会場が目立たない場所にあったことから、他の会場に比べ、バイヤーの来場者数が少なく感じられました。

【対応】主催者のカタログ配布エリアで、ジェトロが作成したカタログも配布できるよう交渉し、約2,000部を配布しました。その結果、カタログを持ち歩くバイヤーが目立つようになり、ジェトロパビリオンに足を運ぶバイヤーの数が大幅に増加しました。

出展者としてはより多くの来場者に立ち寄ってもらうことを強く希望しており、出展における役立ち度は4段階評価で上位2段階89.3%と満足していただくことができました。

(5) 展示会の事前セミナーおよび個別相談の開催で商談を活性化

【課題】米国見本市出展を成功させるには、価格設定、輸送、受注、代金回収、展示・演出方法などについて事前の準備が重要です。「NYインターナショナルギフトフェア夏展」では、メールによるニュースレター、会期前日のセミナーと個別面談などを行いましたが、商談をより活性化させるためにさらなる事前準備の必要性を認識しました。

【対応】従来の事前サポートに加え、日本で展示会開催の2ヶ月以上前となる平成21年11月に、これまで実施していなかった、米国駐在員および海外コーディネーターによる米国市場の解説と展示会の位置づけについてのセミナー、および同フェア冬展出展者との個別面談を行いました。個別相談では、実際に商品を見ながら、市場にあった商品作りから展示会での商談に必要な準備、受注後のフォローのことまで、具体的できめ細かなアドバイスが行われました。結果、出展者からは「バイヤーが気に入るような色、形の商品が展示できた」、「準備していたので商談がスムーズに進められた」など満足の声が聞かれました。

(6) 内外事務所の「広域連携」が中小企業の成約に貢献

【課題】バイヤー招聘・商談会に対する事業要望アンケートでは、全国29事務所から開催要望が出されたほか、同事業を実施したすべての案件で地方紙等に取り上げられるなど、地方における農林水産部事業への関心は非常に高く、注目されています。しかしながら、貿易情報センターの人員、マンパワーが限られているため、運営上の負担が大きいことが予想されました。さらに、中小食品企業からのオーダーは少量単位のものが多く、輸送コストゆえにオーダーが割高になってしまうため、せっかくの受注機会を逃しかねない状況もあり課題となっていました。

【対応】ブロック内（東北、中四国、九州等）で協力して商談会を実施することで、事務所の負担軽減にとどまらず、複数地域の周回を通じて海外バイヤーにとっての訪日商談の機会を増やすとともに、経費節減を図りました。また、中小企業の食品に関する商談は小規模なことが多く輸送コストの低減が課題の一つでしたが、商談後も香港センターの継続的なフォローにより、より多くの地域を巡回し買い付けた商品を1つのコンテナにまとめる共同輸出のような形態が可能となり、1商品あたりの運送費が低減されたことから成約に至るケースもありました。

(ロ) 在外企業支援

1. 定量的指標の達成状況

【中期計画に明記されている数値目標（定量的アウトカム指標）】

- ・在外企業支援事業の関係者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が7割以上とする。

〔ポイント〕

1. 在外企業支援事業の関係者に対する役立ち度調査の結果は、いずれも目標を大幅に上回り、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が90%以上となりました。
2. 役立ち度に対するサービス利用者の主な評価理由は以下のとおりです。
 - ・海外投資ミッション派遣では、「海外からの調達先を見つけることなど、中小企業では難しいが、この様なミッションを計画してもらえると大変助かる。ジェットロには今後も中小企業のサポートをお願いしたい」、「一企業レベルでは立入りできないような場所にも訪問できたことが大変ありがたい」、「ジェットロの事前準備および当日の段取り、手配などが行き届いていたため、初期の目的を達することができた」といったコメントが寄せられました。
 - ・海外投資セミナーでは、参加者から「日本には取れない情報について説明があったのでとても貴重なセミナーだった」、「民間企業の動向だけでなく、現地政府の投資誘致姿勢等の動きについての話を伺うことができ、大変参考になった」などのコメントが寄せられました。

(1) 役立ち度調査の結果

在外企業支援の関係者に対する役立ち度調査の結果では、上位2つを得た割合が各支援ツールの平均で96.2%となり目標を大きく上回りました。

〔中期計画上の目標〕4段階中上位2つの割合が7割以上

	20年度	21年度	21年度内訳
ミッション派遣	98.9% (119)	97.4% (235)	69.0%
			28.5%
海外投資セミナー	91.9% (813)	94.8% (854)	50.8%
			44.0%
海外ビジネス・サポートセンター (BSC)	97.5% (36)	100%※ (37)	91.1%
			8.9%
知的財産セミナー	97.2% (1,533)	96.7% (2,175)	59.2%
			37.5%
展示会	79.3% (69)	92.2% (100)	41.3%
			50.9%

括弧内は有効回答数

※21年度の海外ビジネス・サポートセンター (BSC) は、中小企業支援センターハノイを含む。

(注) 役立ち度内訳の上段は、最上位評価（役に立った）の割合、下段は2段階目の評価（まあ役に立った）の割合を指す。小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計と役立ち度の数値は必ずしも一致しない（以下の表もすべて同様）。

各事業における役立ち度調査結果の内訳は以下のとおりです。

① 海外投資ミッション派遣事業における役立ち度

21年度に実施した本部主催ミッション4件のうち3件で役立ち度調査が4段階評価で上位2つの評価を得る割合が100%となりました。また、21年度から地域の中小企業の海外投資を幅広く支援するため、中小企業等の海外投資ミッション編成・派遣および中小企業関係団体等の海外投資ミッションに対する派遣協力を行い、共催団体ならびに参加者から「ジェトロの海外事務所であるが故に入手できた情報が得られ、大変参考になった」、「中小企業が海外に目を向ける上で、ジェトロの組織力やサポートは心強い」とのコメントがありました。

[中期計画上の目標] 4段階中上位2つの割合が7割以上

ミッション名	派遣期間	参加者数	役立ち度	役立ち度内訳
韓国ビジネスミッション*	21年4月15日～17日	52名	100% (48)	56.3%
				43.8%
INAP 韓国経済ミッション	21年9月6日～11日	18名	91.7% (12)	41.7%
				50.0%
中国華南ニューフロンティア投資・ビジネスミッション*	21年10月18日～22日	17名	100% (16)	62.5%
				37.5%
中国大連市 内装業投資ミッション	21年10月21日～24日	15名	100% (9)	88.9%
				11.1%
中国環渤海地域貿易投資商談ミッション	21年10月26日～31日	20名	100% (15)	40.0%
				60.0%
中国大連市貿易投資促進ミッション	21年10月26日～29日	15名	100% (12)	66.7%
				33.3%
JAPPE2009 貿易投資視察ミッション	21年11月22日～28日	11名	80.0% (10)	40.0%
				40.0%
インド・ビジネスミッション	21年12月10日～15日	13名	100% (8)	100%
				0%
メコン（カンボジア・ミャンマー）投資・ビジネスミッション*	21年12月13日～19日	44名	100% (36)	72.2%
				27.8%
大メコン経済圏（GMS）南部回廊経済・投資環境視察ミッション	22年1月17日～28日	23名	100% (11)	100%
				0%
ベトナム・カンボジアビジネス交流ミッション	22年1月20日～25日	23名	100% (17)	76.5%
				23.5%
インド南部投資ビジネスミッション（物流・インフラ）*	22年3月1日～5日	45名	97.6% (41)	82.9%
				14.6%

括弧内は有効回答数

※は本部が主催。その他は貿易情報センター等が派遣協力したものの。

② 海外投資セミナーにおける役立ち度

21年度は、15件のセミナーを主催・共催し、合計で1,454名の参加がありました。役立ち度調査において4段階評価で上位2つの評価を得る割合が平均で94.8%となりました。

[中期計画上の目標] 4段階中上位2つの割合が7割以上

事業名	実施日	場所	参加者数	役立ち度	役立ち度内訳
パプアニューギニア投資環境セミナー	21年5月20日	東京	96名	95.7% (47)	55.3%
					40.4%
カンボジア投資セミナー	21年6月8日	東京	250名	95.7% (70)	51.4%
					44.3%

第2回日本（東京）-ナイジェリアビジネス・投資フォーラム	21年6月16日	東京	145名	95.9% (49)	36.7% 59.2%
第2回日本（大阪）-ナイジェリアビジネス・投資フォーラム	21年6月18日	大阪	50名	81.3% (16)	31.3% 50.0%
日本-モンゴルビジネス投資セミナー	21年7月16日	東京	102名	87.8% (49)	32.7% 55.1%
中国華南ニューフロンティアセミナー（東京）	21年8月31日	東京	36名	96.9% (32)	62.5% 34.4%
中国華南ニューフロンティアセミナー（大阪）	21年9月1日	大阪	40名	94.1% (34)	55.9% 38.2%
台湾投資セミナー	21年10月9日	東京	113名	98.7% (78)	60.3% 38.5%
メコン（カンボジア・ミャンマー）ビジネスセミナー	21年10月19日、20日	東京	108名	94.4% (89)	52.8% 41.6%
マディヤ・プラデシュ州投資セミナー	21年11月10日	東京	60名	93.9% (49)	42.9% 51.0%
ヨルダン・日本ビジネスフォーラム	21年11月18日	東京	87名	93.6% (47)	51.1% 42.6%
インド（チェンナイ）物流・インフラセミナー	21年12月8日	東京	86名	100% (69)	60.9% 39.1%
ベトナムビジネスセミナー	22年2月23日	東京	100名	97.4% (77)	58.4% 39.0%
インドネシアビジネスセミナー	22年3月11日	東京	100名	100% (80)	58.8% 41.3%
ブラジル投資セミナー	22年3月30日	東京	81名	97.1% (68)	51.5% 45.6%

括弧内は有効回答数

③ 海外ビジネス・サポートセンターおよび中小企業支援センターの役立ち度

4カ国5カ所のセンターにおいて計59社が入居し、役立ち度調査では4段階評価で上位2つの評価を得る割合がすべてのセンターで100%となりました。

[中期計画上の目標] 4段階中上位2つの割合が7割以上

設置場所	室数	入居者数※①	役立ち度※②	役立ち度内訳
バンコク	9室	31社	100% (25)	83.7% 16.3%
マニラ	2室	5社	100% (4)	75.0% 25.0%
ニューデリー	5室	10社	100% (3)	100% 0%
ムンバイ	3室	7社	100% (4)	100% 0%
ハノイ※③	3室	6社	100% (1)	100% 0%

括弧内は有効回答数

※① 入居者数は期間中の入居企業の実数

※② 役立ち度調査は退去時のアンケートに基づくため、入居者数とは一致しない

※③ ハノイは21年10月設立

④ 知的財産セミナーにおける役立ち度

21年度は53件のセミナーを開催し、合計で3,316名の参加がありました。役立ち度調査では4段階評価で上位2つの評価を得る割合が平均で96.7%（有効回答数2,175件）となりました。

[中期計画上の目標] 4段階中上位2つの割合が7割以上

【代表的なセミナー】

事業名	実施日	場所	参加者数	役立ち度	役立ち度内訳
ロシア知的財産権セミナー	21年5月22日	東京	120名	97.2% (71)	52.1% 45.1%
実例に見る中国・香港の知財制度と侵害問題	21年6月25日	川崎	100名	100% (68)	48.5% 51.5%
商標権問題対策セミナー～地域ブランドをどうやって守るか～	21年7月3日	札幌	40名	100% (26)	69.2% 30.8%
韓国知的財産権セミナー	21年9月3日	東京	124名	100% (62)	69.4% 30.6%
	21年9月4日	大阪	86名	98.1% (54)	53.7% 44.4%
権利執行セミナー「中国におけるインターネット上の著作権侵害～実効性を高めるポイント～」	21年10月6日	東京	187名	92.9% (84)	51.2% 41.7%
中国専利制度シンポジウム－最新状況の紹介－	21年10月26日	東京	187名	96.1% (153)	47.1% 49.0%
	21年10月28日	大阪	143名	96.9% (98)	58.2% 38.8%
中東知的財産権保護セミナー	21年11月25日	東京	142名	84.9% (86)	36.0% 48.8%
米国知的財産セミナー	21年12月22日	東京	145名	93.8% (97)	49.5% 44.3%
中国貿易セミナー	22年2月24日	相模原	110名	98.7% (79)	59.5% 39.2%
中南米セミナー	22年3月24日	東京	114名	92.6% (68)	35.3% 57.4%

括弧内は有効回答数

⑤ 展示会における役立ち度

進出日系企業の現地調達向上を支援すべく開催した2件の展示会では、役立ち度調査で4段階評価において上位2つの評価を得る割合が平均で、目標を上回る92.2%を達成しました。特に韓国での展示会では、韓国主要紙での広告掲載など事前広報を重点的に行ったことと、調達分野で企業の意向に応じた商談の事前アレンジを行うといった取組を行い、役立ち度の結果は96.6%と高い結果となりました。

[中期計画上の目標] 4段階中上位2つの割合が7割以上

展示会名	概要		役立ち度内訳
2009 日韓部品素材調達・供給展示会（ソウル）	期間	21年4月16日～17日	50.8% 45.8%
	規模	153小間	
	商談件数	1,676件	
	役立ち度	96.6% (59)	
2009 日系自動車部品調達展示商談会（広州）	期間	21年11月24日～26日	31.7% 56.1%
	規模	64小間	
	商談件数	1,510件	
	役立ち度	87.8% (41)	

2. 具体的なアウトカムの実現例

【中期計画に明記されている取組目標例（定性的アウトカム事例）】

- ・我が国企業の海外における知的財産権の保護、現地政府等への提言等による現地日系企業の事業環境の改善等具体的なアウトカムの実現を図る。

〔ポイント〕

1. 進出日系企業の事業環境改善、現地経営活動の円滑化への支援として、貿易・投資に関する相談への対応を通じて、大幅なコスト削減やあいまいな行政手続きの改善等、企業が直面した多くの具体的なトラブルを解決しました。また、進出企業が抱える現地制度等の外的要因による経営上の問題点を集約し、現地政府等への提言を行うことで事業環境改善に向けた具体的な回答を導き出しました。
2. 海外での適切な知的財産保護への実現に向けた支援としては、近年、地名等の冒認商標出願が深刻化している中国にて、北京センターと日本政府が協力し中国当局へ要請してきた結果、日本の8府県の冒認商標出願が拒絶されました。また、中国のIPG（海外における知的財産権問題に関わる情報交換グループ）では、当局者などに対しセミナー等を通じ、積極的に権利侵害品に関する情報提供を行っており、侵害品の排除・摘発で具体的な成果が出ています。このほか中東では、取組強化に向けて、現地で活動する欧米の権利者団体とMOUを締結し、知財保護の面で双方が協力・連携することで合意しました。
3. 日本企業の新興市場国等への進出支援として、21年10月にベトナム・ハノイに「中小企業支援センターハノイ」を開設し、現地進出日系企業のビジネス支援を開始しました。入居企業が現地法人を設立するなど具体的な成果が出ています。また、日本・メコン地域諸国首脳会議による合意を踏まえたカンボジア、ミャンマーへのミッションや、日韓首脳合意を受けた韓国ビジネスミッションを実施し、投資関心等を有する日本企業に、既進出企業訪問や現地政府との面談の機会を提供しました。参加企業にとって、単独では収集困難な情報を得る、また具体的な建設地（工業団地）の選定判断となる情報を得る機会となりました。
4. 進出日系企業の現地調達向上と日韓両国間の部品・素材産業分野の交流を支援するため、「2009日韓部品素材調達・供給展示会（ソウル）」を開催しました。調達分野での商談成約率向上のため、ジェットロが日本企業の調達希望品目を具体的に聴取し、その情報を基に、大韓貿易投資振興公社（KOTRA）が韓国内の有望企業を発掘、具体的な成約に至る商談を事前にアレンジするなど日韓の貿易振興機関が共同で本展示会を実施しました。

（1）進出日系企業の事業環境改善、トラブル解決への貢献

①現地政府等へ提言を通じた事業環境の改善への貢献

現地大使館や日本商工会等とも連携しながら、在外企業が抱える現地法制度等に起因する問題を汲み上げて、これをもとに現地政府や所管団体等へ問題改善に向けた提言や働きかけを行うことにより、ビジネスが円滑に行われるよう活動しました。

【成功事例①】鉄鋼保税輸入制度に関する政令改悪の阻止＜メキシコ・センター＞

メキシコにおいて鉄鋼の一時輸入に関する保税輸入制度の政令改定案が平成22年1月14日に公示されましたが、改定案の中に日系企業のビジネスに重大な影響を及ぼす改悪点があったため、メキシコ・センターは改定案への反対意見を提出するよう、メキシコ日本商工会議所および日系マキラドーラ協会に助言するとともに文面作成に協力しました。また、来日したルイス経済大臣と理事長との面談機会（2

月 2 日)をとらえ、理事長から直接、同大臣に改定案に対する日系企業の懸念を伝え、見直しを要請しました。その結果、日系企業は規制強化の対象外とするなど特別の配慮を行うという申し出を経産省から引き出すことができました。

**【成功事例②】ASEAN に進出する日系企業の事業環境の改善に向けた対話を実現
＜ジャカルタ・センター＞**

平成 21 年 6 月 29 日、在 ASEAN 日本商工会会頭とスリン・ASEAN 事務総長との第 2 回目の対話をジャカルタにて開催しました。6 月中旬から下旬にかけて、ASEAN メンバー諸国の日本商工会を通じて、各国の進出日系企業の ASEAN 事務局への要望を取り纏め、対話の場において、①27 年の ASEAN 経済共同体の実現とその確保のための十分なモニタリング、②ASEAN 域内のインフラや産業基盤のさらなる充実・整備、③日本を含む各国からの貿易投資の促進と加盟国の保護主義的な動きへの牽制、の 3 点を中心に申し入れました。スリン・ASEAN 事務総長は、「解決しなければならない問題は多くあるが、ASEAN 事務局は、加盟国と日本企業との対話の纏め役としての役割を果たす」と述べ、日本商工会側の要望を関係国に伝えていくとしました。また、本対話は継続的に実施していくことが確認され、次回は 22 年にシンガポールで開催することとなりました。

【成功事例③】鉄鋼輸入規制の緩和、品目削減・免除拡大を実現＜クアラルンプール・センター＞

マレーシア政府が粗悪な鉄鋼を排除するために 21 年 8 月に導入した鉄鋼輸入品に関する強制規格適合検査 (COA 制度) により、鉄鋼製品の貨物が港で大量に滞留するなどの問題が生じ、日系企業の製造活動に大きな影響を与えていました。そこで、大使館や商工会とも連携して日系企業の意見を集約し、マレーシア政府に改善を要求した結果、マレーシア政府は即座に検査の 2 ヶ月間停止を発表しました。その後、10 月 13 日から運用が再開された検査では、対象製品が 672 品目から 187 品目へと大幅に削減されるとともに、保税工場 (LMW) か自由工業地域 (FIZ) のステータスを持つ企業は適用除外となるなどの改善が行われました。

【成功事例④】次官が自らの責任で日本側要望を検討する旨強い決意を表明＜サンパウロ・センター＞

サンパウロ・センターでは、21 年 9 月に開催された第 2 回日ブラジル貿易投資促進委員会に向けて、在ブラジル日系企業が直面する問題のヒアリングや深堀調査を行い、これをもとに提言レポートを作成しました。同委員会の結果、ハマリーオ開発商工省次官が自らの責任で日本側要望を検討する旨強い決意を表明するなど前向きな発言を得ました。具体的には、①中古資本財の輸入規制緩和、②税制問題、③特許庁の案件遅延問題、④ビザ問題について、次官より半年後の次官会合を待たずに問題ごとに小グループの作業部会を設置のうえ日本側と協議したい、との回答がありました。その後、WG が設置され、随時在伯日本大使館を通じた問題改善の提言が行われ、22 年 3 月にはブラジル日本商工会議所が主催したセミナーにハマリーオ次官が出席し、「日伯間のビジネス環境改善に今後も努めていく」とのコメントがなされました。

**【成功事例⑤】法人登記や査証問題解決に向けたホットライン設置でロシア政府と合意
＜モスクワ・センター＞**

ロシアでは、法律および制度の頻繁な改正や透明性欠如が日系企業活動の円滑化の大きな課題となっています。そこで、モスクワ・センターではロシア国家登記院副議長とロシア税関庁次官に対して、日系企業のヒアリング結果を踏まえた改善要求を行った結果、解決に向けて協力するとの同意を得ました。具体的には、法人登記やこれに付随する日本人駐在員の査証問題等において、ジェットロが国家登記院との間のホットライン窓口になることや、セミナーや情報発信などを共同で行っていくことなど相互協力計画について合意を得ました。その後、平成 22 年 1 月 27 日付で国家登記院議長と理事長名でメモランダムが締結され、副議長との面談にて今後の協力事業の計画について検討を開始しました。

【成功事例⑥】青島で多発する土地所有権証未発給問題を解決＜青島事務所＞

青島で多発している土地使用権証の未発給問題について、青島日本人会と青島事務所は定期的に市政府へ改善要望を提出しています。平成 18 年に土地使用権取得方法が変更されたことにより、制度変更前に土地使用権を取得しながら使用権証が未発給だった企業について、21 年 6 月以降、現行入札方式を採用しつつ企業に負担にならないように使用権証を取得すべく解決に向けて動き始めました。これにより未発給企業 14 社のうち 8 社 (膠南市: 1 社、即墨市 4 社、開発区: 3 社) の発給見通しが立ちました。

【成功事例⑦】進出企業のコスト増となる行政諸費用の減額を実現＜青島事務所＞

行政諸費用の河道工程費 (河川や道路の維持管理費) について、17 年度から青島日本人会と青島事務所が継続して、青島市政府に改善を要望してきた結果、21 年は暫定措置として、徴収額が半減 (売り上げの 0.1%→0.05%) されることとなりました。ただし、青島市政府が山東省政府に同費用を納付する際は、青島市政府の財源から同半減分を補填して収めているのが実態となっています。同市は本費用の徴収範囲、徴収方法とも不合理であるとして、山東省政府に意見書を提出し、継続的に働きかけるとしています。

【成功事例⑧】輸出にかかる行政諸費用の負担軽減で具体的な成果<広州事務所>

輸出産業を中心に 500 社を超える日系企業が進出する東莞市では、日系企業も世界的な不況の深刻な影響を受けていました。そこで、広州事務所では、様々な機会を通じて同市政府に対して企業負担の軽減を継続的に申し入れた結果、輸出総額に対して 0.05%の比率で徴収される「口岸インフラ建設費」が 21 年 6 月 1 日から 1 割引き下げられ、さらに 11 月 1 日からは重点工業企業に対して 2 割引き下げられることが決定されました。

②在外企業のトラブル解決などへの貢献

21 年度は、東アジア 9 カ国 15 カ所（16 名）に配置したアドバイザーや世界各地でリテイニングしている法律事務所、会計事務所等の活用により、海外進出や現地での企業経営上の問題やトラブル等、貿易投資に関する相談に対応しました。また、ジェトロによる現地政府への働きかけや個別具体的なアドバイスを通じて、各地で進出企業の具体的なトラブル解決に貢献しました。

【成功事例①】EPA 活用方法のアドバイスにより大幅なコスト削減を支援<バンコク・センター>

在タイのエレベーター製造企業 E 社および同社製品の輸出を行う商社 F 社は、コスト削減に向けて EPA 活用を検討するにあたり、①原産地判定手続きの留意点や具体的な証明方法、②日本を介在させる三角貿易を行うにあたってインボイス価格を取引先や製造会社従業員に知られることなく処理する方法について、平成 20 年 2 月にバンコク・センターへ相談に来ました。その後、20 年 8 月に AFTA の原産地規則が緩和されたことを受けて、同センターのアドバイザーはその情報を直ちに両社に提供し、インボイス価格の問題解決に向けては、原産地証明書発給手続き規則や運用ルールの確認、乙仲業者などによる代行サービス業務の実態、AFTA の Form D 運用規則、タイの所得税法（特に移転価格税制）、契約上の留意点等を調査した上で、同社に業務フローを提案しました。その結果、同社の問題は解決し、21 年 10 月に Form D 適用の初めての案件としてマレーシア向けに輸出が実現しました。これにより、同社の ASEAN 向け売上げから推定すると年間約 1 億円強のコスト削減が可能となりました。

【成功事例②】工場賃貸をめぐるトラブルを現地政府への働きかけにより解決<北京・センター>

A 社は平成 14 年に河南省の地方政府の全面的なサポートを得て進出し、その際に同社が使用する工場の賃貸料は、貸主との間で 2 年目以降 20 年間据え置き契約を締結しました。ところが、20 年になって貸主からの賃料値上げの強硬な要求があり、A 社がその要求を受け入れないことが分かると産業廃棄物で同工場の門を塞ぐなどの嫌がらせが行われました。相談を受けた北京センターが、省政府に対して問題解決と調査を要請した結果、賃料の値上げは、A 社が知らないところで地元政府当局と貸主とが交わした契約により、貸主に支給されていた補助金が急にストップしたことが原因であることが判明しました。同センターのアドバイザーは、問題解決に向けて関係政府当局と綿密に連絡をとって交渉するとともに、リテイニング法律事務所とも連携しながら対応しました。その結果、先方から契約履行の回答を書面で得ることができました。あわせて値上げ要求の再発を防ぐために、省政府関係部門にも書面で経緯報告を行いました。

【成功事例③】EPA 活用時の原産地証明書を巡るトラブルを解決<マニラ・センター>

在フィリピンの日系企業 G 社は JPEPA（日フィリピン経済連携協定）を利用して、工芸品を無税でフィリピンから日本へ輸出しようとしたところ、マンダウェ PEZA（フィリピン経済区庁）工業団地内にある関税局発行の原産地証明書に押されている証明印が日本政府に届け出られている証明印と異なるという理由で、成田税関で関税の支払いを命じられ、その対応に困りマニラ・センターへ相談に訪れました。そこで、EPA アドバイザーが日本大使館、マニラ港税関本局にも相談の上、まずはマニラ港税関本局が証明印に問題がないと確認したセブ港税関発給の原産地証明書に切り替えることをアドバイスし、これにより同社は一時的に支払いを回避することができました。その後のフォローにより、マンダウェ税関が JPEPA 発効を契機に新設した証明印の日本政府への届け出を行っておらず、発効前の古い証明印と新しい証明印を同時に使用していたことがトラブルの原因であることが判明しました。このトラブルをきっかりとけとして、マンダウェ税関は改めて日本政府への証明印の届け出を行い、問題は解決されました。

【成功事例④】EPA 活用に向けた遡及発給の問題解決を支援<バンコク・センター>

平成 20 年 12 月に AJCEP（日アセアン経済連携協定）が発効したラオスでは、国内法の未整備を理由として、特定原産地証明書の遡及発給については 21 年 5 月 13 日以降の出荷分に限って発給するとしていました。しかし、ニット衣料品を製造する日系企業 H 社は、同日以前の出荷分についても日本の輸入商社を通して日本の税関で BP（許可前引取り）を利用して暫定扱いで輸入していたことから、遡及発給による特惠関税適用を要望したものの認められませんでした。同社からの相談を受けたバンコク・セ

ンターのアドバイザーは、21年6月以降ラオス商工省に対して遡及発給を行うよう要請し、その後も幾度かフォローをした結果、同省は遡及発給を可能にする追加条項を入れた通達を8月3日に公布しました。これにより、同社の問題が解決し、20年11月以降の日本での輸入申告分に対して遡及して特惠関税適用の道が開かれました。

【成功事例⑤】進出企業の円滑な事業再編をサポート<バンコク・センター>

在タイ日系企業B社は、他社との競争激化や原材料の高騰の中で売上げ低迷、業績回復の目途がたたとない判断し、タイにおける製造・販売からの撤退を決定しました。そこで、平成20年11月頃、現地法人の清算手続きについてバンコク・センターに相談に訪れました。相談を受けたアドバイザーは、同社の現状を聞き、このまま撤退すると在庫や設備も無駄になってしまう上に売掛金も未回収のまま同社の全損となるため、資産売却ならびに事業譲渡という選択肢もあると提案しました。その後、資産売却ならびに事業譲渡に向けたパートナーの探し方や現地銀行等の制度を紹介するとともに、交渉の際の留意点についてアドバイスをを行いました。以後、約半年間にわたり、継続的にアドバイスをを行った結果、ローカル企業に約1.2億バツで売却し、従業員も全員雇用を維持することで合意しました。これにより、同社は撤退にあたっての損失を半分弱に留めることができた上、従業員ともトラブルなく、再編を完了することができました。

【成功事例⑥】製造拠点の再編を支援<マニラ・センター>

フィリピンで電子部品を製造してきた日系C社は、リーマンショックを契機に業績が低迷していた現地法人の清算を決定しました。同社のフィリピンからの円滑な撤退に関する相談を受けたマニラ・センターのアドバイザーが1年半以上にわたり、①従業員の雇用問題、②工場敷地・建屋の売却処分、③現地法人清算に伴う駐在員事務所の開設などの難しい課題に対応した結果、平成21年末に従業員の雇用問題も円満に解決し、22年5月頃には工場敷地の処分が完了する予定となりました。

【成功事例⑦】経済危機に伴う事務所の縮小・統合の円滑な遂行を支援<ドバイ事務所>

在ドバイの日系設計事務所D社は、平成20年秋以降、受注プロジェクトの減少や中止に見舞われ、事務所の縮小・統合を余儀なくされました。現地採用社員の雇用関連が最大の問題となり、21年4月以降、同社所長がドバイ事務所を2度訪問し、退職補償金の支払い、年次休暇の精算、査証キャンセル手続き等の労務問題を相談し、法的根拠に基づく対処方針を策定しました。その上で、リテイン法律事務所の助言も得ながら社員と折衝した結果、使用者側の条件に沿った解決を実現し、同社は予定通り事務所統合作業を完了することができました。

(2) 我が国企業の海外での適切な知的財産権保護の実現に向けた貢献

①商標等の抜け駆け出願・登録問題で具体的な成果

中国において我が国の地名や地域ブランド等が第三者によって出願され、商標登録されている問題に対処するため、平成20年6月に北京・センターにて作成した「中国商標権冒認出願対策マニュアル」の21年改訂増補版を6月10日に公表しました。また、20年度に実施した中国における日本の地名等に関する商標登録出願の調査結果を6月29日にウェブサイト上で公表しました(20年11月調査実施)。調査の公表に際して、この間、「長野、静岡、京都、奈良、広島、香川、福岡、鹿児島」の8府県の商標登録出願が中国で拒絶されたことが判明しました。これは、これまで北京・センターが日本政府と協力し、この問題の解決を中国当局へ要請してきた成果と言えます。

【成功事例①】著名な地域商標の類似商標出願問題で解決に向け前進<北京・センター>

日本の著名な地域ブランドである「松阪牛」「松阪肉」に類似した商標が中国で出願されている問題を解決するため、平成21年7月、北京・センターの支援により、山中光茂・松阪市長らが中国国家工商行政管理総局商標局を訪問し、同局幹部と意見交換を行いました。山中市長自らが同局に対して、①「松阪牛」の歴史的背景やナショナルブランドとしての評価、②商標登録出願の早期審査、③「松坂」等関連の類似商標への対応の3点を訴えた結果、同局より早期審査の実施に向け努力する旨の回答を得ることができました。

②IPG活動を通じた個別企業・業界での成果事例

ジェットロが事務局を務めるIPG(海外における知的財産権問題に関わる情報交換グループ)

活動を通じて、知的財産権侵害を排除する、また模倣品取締りによる日本製品のビジネス機会損失を防ぐなど、個別企業や各業界が抱える問題を解決しました。

【成功事例①】 展示会における侵害品出展者撲滅を実現<上海・センター>

上海IPG農業WGでは、18年度より中国政府主催の農業展示会における権利侵害品出展者の撲滅に向け活動してきました。展示会が開催される地元工商局への事前申入れ、出展者への警告状の発送、さらには展示会主催者である中国政府（農業部）への協力要請など進めた結果、平成18年に福建省アモイで開催された際は21件であった侵害品の出展者数は、19年（浙江省寧波）に17件、20年（吉林省長春）に8件と年々減少し、21年11月（山東省済南）には、侵害品の出展者がついに「0」となりました。

【成功事例②】 違法表示看板の減少で具体的な成果<上海・センター>

上海IPG自動車・自動車部品WGは、平成21年3月以降、江蘇省・浙江省・広東省の各取締機関に対して、現地における「違法表示看板リスト」および「過去の処罰者リスト（ブラックリスト）」を提供してきました。このうち浙江省と広東省の工商行政管理局は、この「違法表示看板リスト」を活用し、自動的に現地の自動車部品市場において違法看板を摘発しました（広東省では86カ所を検査し、うち84カ所に対して違法看板の撤去を命令）。また、浙江省質量技術監督局は、「過去の処罰者リスト」を活用し、リスト掲載企業を対象に知財権保護の重要性を訴えるセミナーを5月下旬に開催し、参加者から「二度と権利を侵害しない」との誓約書を受領しました。その後、こうした活動を実施した地域の自動車部品市場を調査したところ、違法看板の表示件数は活動前と比べおよそ4割減という結果が得られました。

【成功事例③】 市場出店者向けセミナーの開催を通じ、模倣品撲滅を実現<上海・センター>

上海IPG記録メディアWGは、平成21年11月、上海市内のある電腦城（電子部品市場）の市場管理者および市場内の出店者（店子）に対して、権利侵害品の概要を説明し、侵害品を取り扱わないことを訴えるセミナーを開催しました。セミナー開催数日後に当該市場内を調査したところ、一時的効果である可能性は高いものの、セミナー開催前に散見された侵害品は一つも発見されませんでした。

【成功事例④】 真贋判定方法の説明会開催を通じ、模倣品取締りで具体的な成果<上海・センター>

上海IPG農業WGは、平成21年5月26日、江西省贛州市にて同市工商行政管理局の取締官に対して真贋判定方法等に関する説明会を開催しました。説明会終了後、参加者全員で現地の農業資材市場を視察し、説明会に参加した日系農業メーカー3社の商標権を侵害する農業を数点発見し、その場で摘発・押収しました。取締官の真贋判定能力の向上を促すための説明会開催にあわせて市場視察を行うことで、模倣品取締りで大きな成果を生み出しています。

【成功事例⑤】 当局との協力関係による一斉取締りで具体的な成果<上海・センター>

上海IPG電卓WGと広州市工商行政管理局（AIC）との交流・協力関係の強化や詳細な市場調査結果を提供したことが功を奏し、平成22年1月、広州市AICによる広州市内電卓市場の一斉摘発活動が行われました。広州市内の各AIC分局より合計約40名の法執行官（摘発実施員）が出動、4カ所の電子市場の検査を実施し、合わせて15店舗より合計約1000台の模倣電卓が押収されました。

【成功事例⑥】 IPG活動での情報共有を通じ、個別企業の知財保護に成果<ジャカルタ・センター>

ジャカルタIPGのメンバー企業A社は、自社の登録商標に類似する商標が他社により出願・登録され、使用されていたことから、その登録取消を求めて提訴していました。その結果、平成21年3月、他社の類似する2つの商標登録を取り消す最高裁の再審判決（日本の第3審に相当）が出され、4月17日に登録が取り消されました。同社はジャカルタIPG設立当初（18年）からのメンバー企業であり、第1審判決（不受理）後、証拠類の提出や訴状の確認等の際にIPGメンバーからアドバイスを受けて上訴していました。IPG活動による企業間の情報共有が個別企業の知財保護の取組に活用された事例と言えます。

③アジアの各国政府との連携による知的財産権保護の推進

アジアにおいて、中国、韓国、タイ等の各国政府と連携して、知的財産権保護活動に積極的に取り組みました。

中国での知財保護活動では、各行政法執行機関（取締り当局）との連携強化が非常に重要です。平成20年に中国国務院が「国家知的財産権戦略綱要」を策定し、21年は改正専利法が施行される等、知的財産権に関する環境が大きく変化する中、ジェトロおよび上海IPGは、上海市・江蘇省・浙江省の各知識産権局との間で、各省市の知的財産権戦略と活動紹介および改正専利法をテーマとしたシンポジウムを共同で開催し、あわせて、日系企業の知的財産権保護において年間を通じて優れた取組を行った行政法執行部門を選定、表彰する式典を開催しました。

知的財産権保護促進シンポジウム・2009 知的財産権保護貢献部門感謝式

- 日時：平成 21 年 5 月 21 日（木）14：00～20：00
- 場所：上海国際会議中心
- 参加者数：約 120 名

【成功事例①】 式典開催により政府当局模倣品取締意欲が向上

「2009 知的財産権保護貢献部門感謝式」において、10 の貢献部門の 1 つとして上海 IPG・電卓 WG の推薦により選出された義烏市工商行政管理局は、式典開催後に摘発した模倣品業者を公安部門へ刑事移送しました。通常、摘発された模倣品業者には過料が比較的低い行政罰のみが適用されるケースが多い中で、手続きが煩雑な刑事移送に踏み切ったことは、「貢献部門感謝式」開催により、政府当局が日系メーカーの模倣品取締りに対する意欲を向上させた成果と見られます。このほかにも、式典後、複数の IPG メンバー企業から「貢献部門として選ばれた当局がこれまで以上に模倣品の取締りに積極的になった」という報告がありました。

また、中国で法規章改正にかかるパブリックコメントの募集が出された場合は、ジェットロで日系企業の意見を集約し、積極的に提供しています。

【成功事例②】 中国の法規章改正にかかるパブリックコメント募集への積極参加

国務院法制弁公室から出された「商標法意見募集稿」に関するパブリックコメントの募集に対し、中国日本商会と協力して日系企業の意見を集約、22 年 3 月に提出したところ、日系企業から高い評価と感謝が寄せられました。また、中国標準化研究院から出された「国家標準の特許に係る処置規則」（意見聴衆稿）に関するパブリックコメントの募集に対して、中国日本商会と協力して日系企業の意見を集約し、2 月に提出したところ、日系企業から高い評価を得ました。

【成功事例③】 韓国政府とのホットラインを活用して模倣品の摘発に成功<ソウル・センター>

平成 21 年 4 月の韓国特許庁長官と日系企業との意見交換を通じて、在韓国日系企業が抱える知的財産権の問題を同庁に直に伝えるホットラインを、同庁、ソウル・センター、ソウルジャパンプラブの三者で設けることとなりました。地方の小規模店舗で販売されている玩具の模倣品への対応に苦慮していた日系企業がこのホットライン活用し、ソウル・センターを通じて特許庁に連絡、地方自治体、警察、特許庁が連携し、当該模倣品の摘発に成功しました。当該日系企業から感謝をされるとともに、韓国特許や関係機関との協力体制を築くことができました。

【成功事例④】 韓国政府への知的財産保護環境改善案が受け入れられる<ソウル・センター>

ソウル・センターの取りまとめの下、ソウルジャパンプラブが、韓国政府に「事業環境の改善に向けた SJC 建議事項」を平成 21 年 12 月に提出しました。知的財産権分野は 17 項目がありましたが、不法アップロード除去用「ビデオ・フィンガープリントシステム」導入や画面デザイン（物品と受像機が分離するケース）の保護の拡充、商標の先後願に関する規定の適用の判断時期（出願時→決定時）等の 8 項目が受入可能とされ、韓国の知的財産保護環境整備改善に寄与することができました。

【成功事例⑤】 タイで DE（デザインエクセレント）マーク立ち上げ支援<バンコク・センター>

長期的に知的財産保護環境整備につながるタイのクリエイティブエコノミー施策に対し、バンコク・センターにて DE（デザインエクセレント）マーク立ち上げ支援を実施しました。また、タイ知財庁長官が WIPO 長官会合のために来日した際に、特許庁やデザイン協会、日系企業等との意見交換の場を設定したことに対し、タイ知財庁より礼状が寄せられ、同庁との協力体制をさらに強固にすることができました。

④ 中東での知財保護活動の取組強化に向けた国際連携を推進

ジェットロが事務局を務める「国際知的財産保護フォーラム(IIPPF)」は、平成 21 年 1 月に実施した中東へのミッション派遣の際、現地で活動する欧米の権利者団体である「The Brand Owner's Protection Group (BPG)」(代表幹事：ネスレ社) との間で意見交換を行いました。これを踏まえて、両者は 6 月 23 日に MOU を締結し、共同でセミナーを開催する等、知財保護の面で双方が協力・連携することで合意しました。この合意に基づき、中東知的財産セミナーを開催しました。

中東知的財産セミナー

- 開催日：平成21年11月25日（水）13：30～17：00
- 会場：ジェトロ本部5ABCD会議室
- 参加者数：142名
- 成果：役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：84.9%

⑤日本コンテンツの海賊版取締りで成果

中国、香港、台湾において、現地協力機関への委託を通じ、現地取締機関や日本の権利者等と連携して摘発活動を実施した結果、21年度は取締件数1,875件、映画・アニメ・音楽・ゲームなどの海賊版DVD・CDの押収枚数は444,814枚、逮捕者数440人という成果を挙げました。

16年1月からの累計では押収枚数は5,820,805枚となり、1枚あたりの市場価格を1,300円と見積もると、押収物の総額は75億6,700万円にのぼります。

⑥知財保護に関する普及啓発活動への取組

日本の模倣品対策や商標・意匠制度を広く紹介することを目的として、シアトルで開催された国際商標協会（INTA）の年次総会（平成21年5月16日～20日）に初めて日本ブースを出展しました。会期中は、特許庁のほか、日本弁理士会、工業所有権情報・研修館をはじめとする日本の知財関連団体の協力を得て、ブース訪問者に対して、パンフレットやディスプレイ展示等により制度等を分かりやすく説明したほか、弁理士による個別相談等も行いました。各国の政府関係者、弁護士・弁理士、商標ユーザー、国際機関関係者等、4日間で300名以上の来訪者があり、日本国の知財保護に関する取組を広く周知することができました。

また、平成21年4月23日～26日にかけて、マレーシア国内消費者行政省（MDTCA）およびマレーシア知的財産公社（MyIPO）により開催されたマレーシアIPデーのイベントにオールジャパンで協力し、日本ブースを出展しました（JICA、JETRO主催、在マレーシア日本大使館後援）。日本の知財権制度や日本製品の真贋品展示や模倣品使用の危険性の紹介等の展示を通じて、マレーシア国民の意識高揚に役立つことができ、MyIPO長官からクアラルンプール・センター所長宛に謝意が示されました。

（3）日本企業の新興市場国等への進出を強力にサポート

①ジェトロ中小企業支援センターハノイの開設（ベトナム・ハノイ）

日越経済連携協定（JVEPA）が平成21年10月に発効し、日越間の貿易拡大・投資活動の促進が期待される中、ベトナムでの拠点設立を目指す我が国中小企業に対して事務所施設とアドバイザリーサービスを提供する「ジェトロ中小企業支援センターハノイ」を同年10月、ジェトロ・ハノイ・センター内に開設しました。10月30日にハノイで開催された開所式には、ベトナム政府からはチュン計画投資副大臣、ハイ商工省貿易促進庁長官、クオン・ベトナム商工会議所（VCCI）副会頭をはじめ政府関係者、在越日系企業、越企業等、日越双方から約100名の関係者が参加しました。

具体的な成果としては、21年度の利用企業6社（うち3社は入居中）の中で、1社（建設機器部品）が現地法人を、別の1社（人材派遣業）が駐在員事務所を設立しました。22年5月以降の3期

目の入居企業3社もすでに決定しています。引き続き、中小企業の国際展開の初期段階における負担やリスクの軽減を図り、円滑な海外進出を支援していきます。

●名称：ジェットロ中小企業支援センターハノイ（JETRO SME Support Center Hanoi: SSCH）

●場所：ベトナム・ハノイ

●対象：日本で登記し中小企業基本法の定めるところの中小企業で、ベトナムでの拠点設立を検討している日本企業

●機能：①オフィススペース（3室）

進出準備用のオフィスとして、電話、FAX、インターネットなど基礎的機能を既設したスペースを提供。

②コンサルサービス

拠点設立や進出後のビジネス展開に対する相談にアドバイザーが対応するとともに、企業の個別ニーズに応じてマーケット情報等を提供。

②メコン（カンボジア・ミャンマー）投資・ビジネスミッション

平成21年11月6日～7日に開催された日本・メコン地域諸国首脳会議にて採択された「日メコン行動計画63」において「日本及びメコン地域諸国は、日本貿易振興機構（JETRO）による、日本からの投資促進、（中略）……などの、日本とメコン地域諸国間の貿易・投資の拡大に向けた様々な活動を歓迎する」とされたことを受け、中小企業を中心とした投資・ビジネスミッションをカンボジア、ミャンマー両国に派遣しました。カンボジアでは、チャムプラシット商業大臣から「将来的にアジア経済統合が進めば、カンボジアの生産拠点としての役割は一層高まるだろう。カンボジアに必要なのは日本の中小企業であり、日本からの投資を期待している」との期待が表明されました。

●期間：平成21年12月13日～19日（7日間）

●派遣先：プノンペン（カンボジア）、ヤンゴン（ミャンマー）

●参加者：43社・団体／45名（団長を含む）

●成果：役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%

アンケート結果：

「メコン地域への直接投資を2年以内に検討したい」3名

「メコン地域への直接投資を中長期的には検討したい」8名

参加者からのコメント：

- ・両国ともはじめての訪問であったが、ジェットロの事前準備および当日の段取り、手配などが行き届いていたため、所期の目的を達することができた。
- ・国情からインフラまで、細かく、深く理解できた。
- ・現地日系企業との交流の機会もあり、人脈形成に役立った。

③韓国ビジネスミッション

李明博韓国大統領の就任後に行われた平成20年4月の日韓首脳会談の合意を受けて、日本企業の韓国への進出支援、部品・素材の調達促進等を通じ、韓国との経済交流・産業交流を促進することを目的にミッションを派遣しました。韓国大手を中心にエレクトロニクス産業が集積する慶尚北道・亀尾市への訪問では、慶尚北道知事、亀尾市長自らがミッションを迎え、日本企業の進出に期待を寄せました。

- 期間：平成21年4月15日～17日（3日間）
- 派遣先：ソウル、亀尾、平澤（大韓民国）
- 参加企業／者数：36社・6団体／53名（団長を含む）
- 成果：役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%

アンケート結果：

- 「韓国への直接投資を2年以内に検討したい」1名
- 「韓国への直接投資を中長期的に検討したい」5名
- 「すぐにもビジネスチャンス（販売・調達・提携等）があると感じた」15名

参加者からのコメント：

- ・海外からの調達先を見つけることなど、中小企業では難しいが、このようなミッションを計画してもらえると大変助かる。ジェトロには今後も中小企業のサポートをお願いしたい。
- ・韓国の部品調達先の調査が目的で参加した。調達可能なメーカーもあり、また日頃見学できない企業も見ることができ、更に韓国産業人の熱意も感じられ、有意義であった。

④中国華南ニューフロンティア投資・ビジネスミッション（北部湾経済圏：広州・南寧・北海）

中国政府が近年重点的に開発を進めている、広西チワン族自治区を中心とする「北部湾経済圏」はASEAN・中国FTAの実現を22年に控え、新たなビジネスチャンスが出現する投資先として注目されています。本ミッションは、中小企業を主な対象とし、同自治区の省都・南寧で開催される「第6回中国・ASEAN博覧会」や中国最大の総合輸出入商品見本市「広州交易会」の視察を通じて、華南・北部湾経済圏における生産・販売両面でのビジネスの将来性を検討するための情報を提供するとともに、同地域への進出日系企業や主要港の一つである北海市の経済特区、港湾などの訪問により、投資環境を実地検分することを目的として実施しました。

- 期間：平成21年10月18日～10月22日（5日間）
- 派遣先：広州、南寧、北海（中華人民共和国）
- 参加企業数：18名・14社2団体（団長を含む）
- 成果：役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%

アンケート結果：

- 「華南への直接投資を中長期的には検討したい」5名
- 「ビジネスチャンス（販売、調達、提携等）がすぐにでもあると感じた」1名
- 「ビジネスチャンス（販売、調達、提携等）が中長期的にはあると感じた」6名

参加者からのコメント

- ・日本では情報が入りにくい地域であり、自社単独の情報収集は困難なため、ミッション参加は有意義。
- ・今後も現地の方と交流や質疑応答できる場をセットしたミッションに期待する。

⑤インド南部投資ビジネスミッション（物流・インフラ）

豊富な労働力や中間層の拡大等により注目を集めるインドにおいて、タミル・ナドゥ州チェンナイは、国内有数の港湾を保有するほか、平成22年1月に発効したASEAN・インドFTAにお

ける東南アジア諸国とのゲートウェイとしての機能も日本企業等から期待されています。他方、同地域は、最新の物流・インフラの開発状況などといった、進出の際に必要な情報が少なく、現地視察の要望が大きいところです。これらを背景として、インド進出に意欲を持つ中小企業支援を目的として、タミル・ナドゥ州チェンナイへミッションを派遣しました。

- 期間：平成22年3月1日～5日（5日間）
- 派遣先：チェンナイ（インド）
- 参加者：40社・団体／46名（団長を含む）
- 成果：役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：97.6%

アンケート結果：

「インド（南部）への直接投資を2年以内に検討したい」11社

「インド（南部）への直接投資を中長期的には検討したい」10社

参加者からのコメント

- ・工業団地の詳しい情報を得られたことにより、自社の条件に適合した建設地の選定判断に非常に役立った。
- ・一企業レベルでは立入りできないような場所にも訪問でき、実際に確認できた事が大変ありがたい。投資のメリット、デメリット両方を感じることができた。

（４）進出日系企業の現地調達向上を支援

①2009 日韓部品素材調達・供給展示会

李明博韓国大統領の就任後に行われた平成20年4月の日韓首脳会談の合意を受けて、日韓両国間の部品・素材産業分野の交流を推進するために、「2009 日韓部品素材調達・供給展示会」を開催しました。会期初日には、ソウル郊外の展示会場（KINTEX）に李明博大統領、李允鎬（イ・ユンホ）知識経済部長官、麻生総理特使として派遣された高市早苗経済産業副大臣が、日韓経済人会議の経済界代表者とともに展示会を視察されました。

- 期間：平成21年4月16日～4月17日
- 開催地：韓国・ソウル
- 参加（出展）企業数：58社・1団体（調達：35社・1団体、供給：23社）
- 主な出品物：部品、素材
- 成果：役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：96.6%（調達97.2%、供給95.7%）
商談件数：1,676件（調達840件、供給836件）
成約件数（見込含）：146件（調達80件、供給66件）

【成功事例①】新規市場開拓に確かな手ごたえを感じた

A社（素材メーカー・東京都）は、「活気のある展示会だった。事前にアポイントのあった企業が12社、飛び込みでの商談希望会社が8社あり、すべての商談先と今後連絡を取っていくつもりだが、その中でも8割の会社とは具体的に商談を進めていきたいと感じている。さらに5割の会社とは商談がうまく進みそうだ」と新規市場開拓に自信を持つことが出来ました。

【成功事例②】展示会の質の高さに対するコメント

会期中に多数の商談があったB社（金属加工メーカー・福岡県）からは、「韓国に確かな手ごたえを感じた。会期中、成約に至った案件はなかったが、数多くの商談結果を整理し、継続企業の選定をした」とのコメントが寄せられました。

②2009 日系自動車部品調達販売展示会（JAPPE 広州 2009）

日系メーカーが集積する広東省は、平成20年に乗用車生産台数が87.9万台と、初めて上海市を超え、中国における地域別シェアで首位に躍り出ましたが、今後は安全、環境、省エネといった世界的な潮流に応えるべく、高い技術力を誇る日系自動車部品メーカーがリードしていくことが期待されています。これら日系企業の部材調達・販路拡大を支援し、また中国企業に効果的なビジネスチャンスを提供するため、ジェトロは広州市において、広州モーターショウのフェアインフェアとして部品調達販売展示会を開催しました。また、会期中に中国各地からバイヤーを呼び、かつバイヤーに対してエスコートサービスによる各ブースへの誘導を行うなどマッチング支援を精力的に行いました。

- 期間：平成 21 年 11 月 24 日～11 月 26 日
- 開催地：中国・広州
- 参加（出展）企業数：43 社
- 主な出品物：自動車関連部品およびサービス
- 成果：役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 項目合計）：87.8%
商談件数：1,510 件
成約件数（見込含）：108 件

【成功事例③】ジェトロの提供する出展支援サービスに満足

継続出展の C 社（自動車部品関連メーカー、中国広東省東莞市）からは、ジェトロの提供するサービスについて、「昨年と比べて専門的なお客さんも多くなって良かった。また昨年はカタログを盗まれたが、今年は、鍵付き荷物置き場があって防犯性を高めているし、館内の警備さんも真剣に頑張っているし、安全性の面もすごく良かった。非常に満足している。」とコメントを頂きました。また、ジェトロの対応についても「問題があったら、丁寧にかつ積極的に対応してくれて、非常に満足している」との意見が寄せられました。

3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組

(1) Most Valuable Outcome (MVO) 制度導入によるアウトカム事例の増加および質の向上への取組

【課題】アドバイザーが対応している個別相談等での成功事例について、その成果を本部が十分に把握できておらず、具体的なアウトカム事例として報告、共有ができていない面がありました。

【対応状況】アドバイザーによる相談対応の成功事例を、具体的なアウトカム事例として把握、共有するために「Most Valuable Outcome(MVO)」という新たな表彰制度を導入しました。本制度の導入により、毎月本部担当者とアドバイザーが相談の上、MVO 候補案件を提出することでアドバイザーと本部担当者とのコミュニケーションを改善し、成果のみならず、成果をあげるまでのプロセスを共有することを目指しています。また、アドバイザーと本部ならびに海外事務所担当者が「求められるアウトカムとは何か」という点についての認識を共有することにより、アウトカム事例の報告件数の増加と質の向上を図るべく取り組んでいます。

(ハ) 国際的企業連携支援

1. 定量的指標の達成状況

【中期計画に明記されている取組目標（定量的アウトカム指標）】

- ・年平均 3,500 件以上の商談を提供する。
- ・国際的企業連携支援事業の関係者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4 段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 7 割以上とする。

【21 年度計画に明記されている数値目標】

年間で合計 6,500 件の商談を提供する。事業別内訳は次の通り。

（内訳）

ビジネスマッチング支援事業：6,080 件

地域間交流支援（RIT）事業：400 件

日中省エネ・環境ビジネス事業：20 件

〔ポイント〕

1. 商談件数については目標を大きく上回る件数（13,465件）を達成しました。前年度に引き続き環境・エネルギー分野における商談が活発です。
2. 役立ち度調査における上位 2 項目の割合については、全体の平均で 96.5%となり目標を大きく達成しました。役立ち度に対するサービス利用者の主な評価理由は以下のとおりです。
 - ・展示・商談会への参加者からは、ジェトロのサポートにより「自力では取得できない企業とのアポイントが得られた」、「様々な業界の大手企業とコネクションができ、将来的なビジネス拡大に役に立った」等のコメントを数多く得ました。中でも、中小企業からは「日本を含めて初めての展示会出展であったにも関わらずジェトロのサポートにより自社技術を上手くアピールでき、複数の関係先とコンタクトできた」等、スムーズに海外ビジネス展開が行えたとの声が聞かれました。
 - ・事前の商談マッチングをアレンジした事業では「ピンポイントでの絞った打合せを持つことが出来、非常に有意義だった」、「通常接点がない最先端の技術を持つ海外企業と会うことができた」、セミナー等については「現地政府関係者から方針などを直接聞くことができた」、「インフラ投資先の情報を得ることができた」、「具体的な活動に落とし込める現地情報を今後も提供して欲しい」等のコメントを得ました。

(1) 国際的企業連携支援における商談件数

21 年度の国際的企業連携支援における商談件数は、中期計画の目標（年平均 3,500 件）ならびに年度計画の目標（6,500 件）を大きく上回る 13,465 件となりました。21 年度も引き続き世界的な関心が高い環境・エネルギー分野での商談件数が突出しています。主な理由としては、上海で開催された「2009 中国国際工業博覧会」で商談件数が当初目標の 2 倍以上に達したことが挙げられます。同博覧会では、事前に専門家を活用して商談成果を高める取組を行ったことから、当初予定よりも多くのマッチング効果が得られました。

また、重点分野としている環境・エネルギー分野における我が国企業の海外ビジネス展開支援を強化する中で、ワシントン、サンパウロ、ニューデリーにおける環境関連見本市への参加を年度途中で追加したことも、商談件数を大きく伸ばす結果となりました。

[中期計画上の目標] 国際的企業連携支援における商談件数を年平均で3,500件以上
 [21年度計画上の目標] 国際的企業連携支援における商談件数を21年度1年間で6,500件以上

ツール	分野	20年度	21年度
展示・商談会	バイオ	1,670件	630件
	ICT（デファクト含む）	866件	352件
	環境・エネルギー	828件	9,233件
	ロボット	-	43件
	ハイテク全般等（ハノバール・メッセ）	8,789件	65件
	その他	9,408件	2,158件*
RIT事業	バイオ、環境、ナノ等	812件	984件
	合計	22,492件	13,465件

※その他事業の内容は、環境・エネルギー分野において年度途中で追加実施となった、World Engineering Congress 2009（ワシントン D.C.）、International Industrial Environment and Sustainability Fair（サンパウロ）、Energy Tech 2009（ニューデリー）等における実績。

（2）役立ち度調査の結果

① 分野別ビジネスマッチング支援事業等における役立ち度

21年度のビジネスマッチング支援事業の関係者に対する役立ち度調査において4段階評価で上位2つの評価を得る割合は各支援ツールの平均で96.5%となりました。

[中期計画上の目標] 役立ち度4段階中上位2つが7割以上

分野	役立ち度	21年度内訳
バイオ	95.4% (154)	53.2%
		42.2%
ICT・デファクト	97.7% (172)	80.9%
		16.8%
環境・エネルギー	96.3% (1,306)	60.8%
		35.5%
ロボット	95.7% (508)	50.9%
		44.8%
その他	97.2% (664)	53.0%
		44.1%

括弧内は有効回答数

（注）役立ち度内訳の上段は、最上位評価（役に立った）の割合、下段は2段階目の評価（まあ役に立った）の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計が必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない。（以下の表もすべて同様。）

役立ち度調査結果の詳細内訳は以下のとおりです。

●バイオ分野

事業種	事業実施日	事業名 （開催地等）	参加者数 （展示会は出 展者数）	役立ち度 （括弧内は 有効回答 数）	役立ち 度内訳
展示・ 商談会	21年5月 18-21日	BIO 2009 International Convention（米国・アトラ ンタ）	13社・3団体	91.7% (12)	66.7%
					25.0%

展示・商談会	22年3月8-10日	BIO-Europe Spring 2010 (スペイン・バルセロナ)	7社・2団体	100%(9)	66.7%
					33.3%
シンポジウム	21年10月8日	JETRO BIOLINK FORUM 2009 (横浜)	128名	96.9%(64)	34.4%
					62.5%
交流会	21年10月8日	JETRO BIOLINK FORUM 2009 クラスタ・企業ネットワーク (横浜)	70 クラスタ	92.8%(69)	44.9%
					47.8%

●ICT分野

事業種	事業実施日	事業名 (開催地等)	参加者数 (展示会は出展者数)	役立ち度 (括弧内は有効回答数)	役立ち度内訳
展示・商談会	21年10月6-8日	JETRO BIZMATCH@CEATEC JAPAN 2009 (幕張)	78社	97.5%(79)	70.9%
					26.6%
展示・商談会	21年10月7-9日	CTIA WIRELESS I.T. Entertainment 2009 (米国・サンディエゴ)	1団体	100%(1)	100%
					0%
展示・商談会	22年3月2-6日	CeBIT 2010 (ドイツ・ハノーバー)	1団体	100%(1)	100%
					0%
セミナー	22年2月4日	ワイヤレスヘルスケアセミナー (東京)	114名	93.4%(91)	52.7%
					40.7%

*: 役立ち度調査回答数は商談会参加延べ数

●環境・エネルギー分野

事業種	事業実施日	事業名 (開催地等)	参加者数 (展示会は出展者数)	役立ち度 (括弧内は有効回答数)	役立ち度内訳
展示・商談会	21年6月3-6日	第11回中国国際環境保護展 (CIEPEC2009) (中国・北京)	11社	100%(10)	80%
					20%
展示・商談会	21年10月30日	日中省エネ・環境技術交流展示会 (中国・広州)	640名 (来場者数)	94.6%(147)	59.9%
					34.7%
展示・商談会	21年11月3-7日	2009 中国国際工業博覧会 (中国・上海)	46社・6団体	90.5%(95) *	53.7%
					36.8%
展示・商談会	21年11月4-6日	World Energy Engineering Congress 2009 (WEEC) (米国・ワシントンDC)	8社・1団体	88.9%(9)	33.3%
					55.6%
展示・商談会	21年11月4-6日	International Industrial Environment and Sustainability Fair (FIMAI) (ブラジル・サンパウロ)	8社・1団体	100%(9)	55.6%
					44.4%
展示・商談会	21年11月10-12日	Intrade Malaysia 2009 (マレーシア・クアラルンプール)	10社	70%(10)	60%
					10%
展示・商談会	21年11月16日	環境・省エネルギービジネス商談会 (タイ・バンコク)	10社	100%(10)	90%
					10%
展示・商談会	21年11月18-20日	Clean Energy Expo Asia 2009 (シンガポール)	7社・1団体	100%(8)	87.5%
					12.5%
展示・商談会	21年12月1-4日	POLLUTEC HORIZONS 2009 (フランス・パリ)	7社・1団体	100%(8)	87.5%
					12.5%
展示・商談会	21年12月11-14日	Energy Tech 09 (インド・ニューデリー)	6社・4団体	90%(10)	70%
					20%

展示・商談会	22年2月3-5日	RETECH 2010 (米国・ワシントンDC)	5社・1団体	100% (6)	66.7%
					33.3%
展示・商談会	22年3月24-26日	Globe 2010 (カナダ・バンクーバー)	6社・2団体	100% (8)	100%
					0%
広報展示	21年11月5-8日	RENEX 2009 (トルコ・イスタンブール)	800名 (来場者数)	100% (125)	74.4%
					25.6%
広報展示	21年12月12-13日	Bright Green (デンマーク・コペンハーゲン)	300名 (来場者数)	100% (30)	66.7%
					33.3%
ミッション	21年6月23-25日	「シンガポール国際水週間2009」視察ミッション派遣 (シンガポール)	9社・1団体	100% (10)	80%
					20%
セミナー	21年7月29日	新エネルギー市場最新動向セミナー (東京)	146名	99.0% (103)	71.8%
					27.2%
セミナー	21年8月4日	新エネルギー市場最新動向セミナー (名古屋)	119名	95.6% (90)	42.2%
					53.3%
セミナー	21年10月14日	『『節電減排』時代の省エネルギー協力』セミナー (中国・上海)	92名	96.4% (28)	53.6%
					42.9%
セミナー	21年10月27日	海外最新動向セミナー・北米案件 (東京)	71名	93.2% (59)	50.8%
					42.2%
セミナー	21年10月27日	Entsorga-Enteco (ドイツ・ケルン)	66名	96.2% (26)	42.3%
					53.8%
セミナー	21年10月28日	海外最新動向セミナー・北米案件 (大阪)	38名	97.1% (35)	57.1%
					40.0%
セミナー	21年11月2日	「都市化の進展と環境・省エネルギー対策」セミナー (中国・上海)	430名	94.2% (52)	63.5%
					30.8%
セミナー	21年11月5日	World Energy Engineering Congress 2009 併催セミナー (米国・ワシントンDC)	220名	98.6% (72)	30.6%
					68.1%
セミナー	21年12月8日	海外最新動向セミナー・欧州案件 (東京)	93名	98.2% (55)	56.4%
					41.8%
セミナー	21年12月10日	海外最新動向セミナー・欧州案件 (川崎)	59名	92.9% (42)	47.6%
					45.2%
セミナー	21年12月11-14日	Energy Tech 09 (インド・ニューデリー)	100名	100% (44)	18.2%
					81.8%
セミナー	22年1月13日	海外最新動向セミナー・インド・新興国案件 (東京)	100名	94.7% (76)	46.1%
					48.7%
セミナー	22年1月14日	海外最新動向セミナー・インド・新興国案件 (名古屋)	53名	100% (37)	43.2%
					56.8%
セミナー	22年2月2日	山東省エネルギー環境セミナー (大阪)	62名	100% (31)	41.9%
					58.1%
セミナー	22年2月3日	山東省エネルギー環境セミナー (東京)	75名	94.7% (38)	57.9%
					36.8%
セミナー	22年2月26日	吉林省家畜糞便処理技術セミナー	25名	100% (23)	95.7%
					4.3%

*: 出展企業数は46社・6団体であるが、アンケート調査は団体傘下企業からの回答を含むため有効回答数は95件となる。

●ロボット分野

事業種	事業実施日	事業名 (開催地等)	参加者数 (展示会は出)	役立ち度 (括弧内は)	役立ち度内訳
-----	-------	---------------	-----------------	----------------	--------

			展者数)	有効回答数)	
セミナー	21年/10月15日	JAPAN ROBOT NIGHT (米国・セントルイス)	130名	100.0%(33)	78.8% 21.2%
セミナー	21年/11月25日	ROBOLINK FORUM シンポジウム(東京)	822名	94.0%(369)	40.4% 53.7%
セミナー/交流会	21年/11月27日	ROBOLINK FORUM ビジネス交流会 (東京)	16名	100.0%(13)	46.2% 53.8%
セミナー/交流会	21年/11月30日	ROBOLINK FORUM ビジネス交流会 (名古屋)	34名	90.0%(30)	23.3% 66.7%
セミナー/交流会	21年/12月1日	ROBOLINK FORUM ビジネス交流会 (大阪)	78名	90.0%(60)	16.7% 73.3%
展示・商談会	22年1月7-10日	GES 2010 (米国・ラスベガス)	6社	100%(3)	100% 0%

●その他

事業種	事業実施日	事業名 (開催地等)	参加者数 (展示会は出展者数)	役立ち度 (括弧内は有効回答数)	役立ち度内訳
展示・商談会	21年4月20-24日	ハノーバー・メッセ 2009(ドイツ・ハノーバー)	1社・1団体	100%(2)	50% 50%
シンポジウム	21年10月7日	「科学技術と産業」国際シンポジウム 2009(東京)	350名	95.1%(226)	42.5% 52.7%
セミナー	21年7月22日	サウジアラビア・ビジネスセミナー(東京)	142名	100%(71)	60.6% 39.4%
セミナー	22年1月19日	インド・道路インフラシステム・フォーラム(東京)	96名	98.2%(55)	52.7% 45.5%
セミナー	22年3月12日	中・東欧最新ビジネス環境セミナー(オーストリア・ウィーン)	83名	98.6%(71)	50.7% 47.9%

② 地域間交流支援(RIT) 事業における役立ち度

本事業は、地域の産業集積や地方公共団体等が海外関係団体と国際的な産業交流を行うことを通じて、地域の活性化、国際化を支援するものです。事業の利用者(地方公共団体等)による役立ち度調査の結果は4段階評価で上位2つの評価を得る割合が、中期計画の目標を上回る100%となりました。また、本事業の担い手となる地方公共団体、自治体、産業クラスター関係者等を対象に、地域における産業集積の可能性について国内外の最新情報を提供し、意見交換を実施する「新産業創出地域連携フォーラム」(計4回実施)の役立ち度調査結果は、平均で95.7%となりました。

●RIT事業 [中期計画上の目標] 役立ち度4段階中上位2つが7割以上

	20年度	21年度	21年度内訳
利用者(地方公共団体等)に対する役立ち度	100%(18)	100%(19)	89.5% 10.5%

括弧内は有効回答数

●新産業創出地域連携フォーラム

事業実施日	事業名 (開催地等)	参加者数	役立ち度 (括弧内は有効回答数)	21年度内 訳
21年6月10日	第10回新産業創出地域連携フォーラム「農業ビジネスの国際連携の可能性」(東京)	108名	97.1% (69)	44.9% 52.2%
21年9月29日	第11回新産業創出地域連携フォーラム「中国における“水”ビジネスの実態と市場参入」(東京)	123名	95.5% (89)	42.7% 52.8%
21年12月11日	第12回新産業創出地域連携フォーラム「医療機器産業における海外連携の課題と可能性」(東京)	57名	95.3% (43)	67.4% 27.9%
22年3月19日	第13回新産業創出地域連携フォーラム「国際ビジネス連携を通じた産業集積地の自律的發展に向けて」(東京)	63名	94.7% (38)	65.8% 28.9%

③ベンチャー・インキュベーション事業における役立ち度等

米国・英国でハイテク分野（IT、バイオ等）のビジネスの立ち上げを希望する中小・ベンチャー企業や新たに起業予定の個人事業者を対象に、ベンチャービジネスへの支援サービスが充実した有力インキュベーターへの入居支援を行いました。21年度は入居企業数が前年度より減ったものの、1社当たりの平均商談件数は同水準(43件)で、入居企業による役立ち度調査の結果は4段階評価で上位2つの評価を得る割合が100%となりました。

[中期計画上の目標] 役立ち度4段階中上位2つが7割以上

	20年度	21年度	内訳
入居企業数 ^{参考}	24社	19社	
商談件数 ^{参考}	1,048件	830件	
役立ち度	98.3% (64)	100% (55)	76.6% 23.4%

入居企業数は年度内に入居していた企業の延べ数
括弧内は有効回答数

2. 具体的なアウトカムの実現例

【中期計画に明記されている取組目標（定性的アウトカム）】

・次世代産業や技術に関する我が国企業と海外企業とのアライアンスの形成、地域産業の国際交流による地域の活性化等の具体的なアウトカムの実現を図る。

【ポイント】

1. 環境・エネルギー分野では、フランス、米国、カナダの代表的な専門見本市に日本ブースを設け、我が国企業の海外企業とのアライアンス形成支援を行いました。単独での出展が難しい中小・ベンチャー企業には、出展手続き支援から、展示会カタログへの掲載内容や現地での技術プレゼンテーションへの改善指導、また、現地機関との連携による商談相手の紹介等、個々の企業のニーズに合わせた支援を行いました。こうしたサポートを通じて、風力発電機の販売が成約したほか、複数の企業で商談が継続中です。大企業においても、

日本ブースへの出展を通じて新規市場の開拓や大規模プロジェクトへの参入が実現しています。

2. バイオ分野では、3月に実施した BIO-Europe Spring 2010 への日本ブース出展で、現地大手企業との交流会やインダストリアルツアー等、ジェットロ独自のオプション・プログラムを実施しました。同プログラムへの参加を通じて、企業単独のアプローチでは難しかった現地大手企業との面談が実現する等、マッチング効果が高まりました。
3. RIT（地域間交流支援）事業では、3年間の支援最終年度を迎えた富山県とスイスの医薬品案件で両地域の企業が共同開発した新薬が欧州市場で販売を開始しました。

（1）環境・エネルギー分野における我が国産業技術の普及、ビジネスマッチング

① 環境・エネルギー分野の専門見本市に日本ブースを出展

優れた再生可能・省エネルギー、環境技術を持ちながら海外でのビジネス経験やネットワーク、情報の不足に悩む中小企業の海外展開支援に重点を置き、欧米や新興国における商談会や展示会に日本ブースとして参加しました。特に、単独では出展が困難な中小企業・ベンチャー企業に対し、日本ブースとしての出展を通じてプレゼンテーション改善指導や個別商談アレンジ等、個々の企業ニーズに則したサポートを行うことでビジネスチャンスを具体化するとともに、大型成約や新規販路開拓も実現しました。

I. POLLUTEC HORIZONS 2009

- 期間：平成 21 年 12 月 1 日～12 月 4 日
- 開催地：フランス・パリ
- 出展企業数：7 社・1 団体
- 主な出品物：プラスチックリサイクル設備、光触媒空気清浄機、小型風力発電機、CO2 コンプレッサー等
- 成果：商談件数 479 件、成約件数（見込含）13 件

【成功事例①】中小企業が風力発電機 8 台の販売契約を締結

風力発電機の製造・販売を行う A 社はイタリア企業との間で風力発電機 8 台（1,660 万円相当）を販売する契約を締結しました。同社は 20 年度に同展示会に単独出展しましたが、ジェットロの勧誘により 21 年度は日本ブースに出展したところ「21 年度は前年度より高い商談成果が得られた」とジェットロの支援内容を評価し、RETECH 等、他展示会にも参加されるようになりました。

【成功事例②】新規市場参入により総額 14 億円超の大型成約見込達成

大手電機メーカー B 社は、SNCF（フランス国鉄）から、現在 1 日千本廃棄している車両点検用懐中電灯の乾電池を充電式に全て置き換えるという話や、SNCF が所有する遊休地での大型ソーラー発電プロジェクトへの太陽光発電の導入の話など大型の商談があり、総額 14 億 1,500 万円相当の成約見込みとなりました。同社は従来の営業活動ではフランスのマーケットに入りきれておらず、また POLLUTEC のような環境展示会にはこれまで出展していなかったところ、「ジェットロからの熱心な勧誘で参加した POLLUTEC で思いのほか有望な商談があった」とのコメントがありました。

【成功事例③】画期的な日本の技術を PR し、多くの商談実現へ（福岡）

画期的なプラスチック判別技術を開発した C 社（福岡県）は、当初 POLLUTEC への単独出展を検討したものの出展料の高さと出展手続きの煩雑さから参加を諦めかけていたところ、ジェットロによる日本ブース出展を知って参加しました。ジェットロでは、国内外含めて初めて展示会出展する同社に対して、リヨン開発公社を通じて有望な商談相手を紹介するとともに、POLLUTEC 主催者が実施する新製品紹介コーナーへの登録をサポートしました。この結果、同社は新製品紹介コーナーで最優秀技術に選ばれ、会場内で公開録画された POLLUTEC TV に出演して注目を集め、多くの商談に結びつきました。同社は POLLUTEC でのジェットロ支援に対し、「特許の申請や海外企業との今後の商談などでもジェットロを活用したい」としています。

II. RETECH 2010

- 期間：平成 22 年 2 月 3 日～2 月 5 日
- 開催地：米国・ワシントン D.C.
- 出展企業数：5 社・1 団体（+ジェットロ大阪）
- 主な出品物：太陽光発電パネル、充電地エネループ、小型風力発電機、超音波振動による霧化分離システム、太陽熱・地熱用ポンプ、等
- 成果：商談件数 349 件、成約件数（見込含）18 件

【成功事例①】 海外市場開拓事業、地方事務所（徳島）との連携による支援で 300 万ドルの成約（見込含）実現

エタノールや酒造向け省エネ技術を開発した D 社（徳島県）は、ジェットロ徳島事務所での貿易相談を経て輸出有望案件支援事業（海外市場開拓部）に採択され、同スキームによる専門家の支援を活用して米国での販路を模索する一方で、RETECH 日本ブースにも参加しました。RETECH 出展にあたっては、日本ブースカタログへの技術情報の掲載や、RETECH カンファレンスでアピーリングな技術プレゼンテーションが行えるようアドバイスする等の支援を行いました。また、海外コーディネーター（海外市場開拓部）による個別商談アレンジを併せるなど効率的な商談を行った結果、商談件数 40 件、成約見込み 300 万 US ドル、代理店申し込み 5 件の成果を得ました。同社はジェットロの支援により始めて海外市場開拓に着手できたことに満足しており、22 年度は POLLUTECH（リヨン）の日本ブース参加を通じた欧州市場参入にも意欲的です。

III. GLOBE 2010

- 期間：平成 22 年 3 月 24 日～3 月 26 日
- 開催地：カナダ・バンクーバー
- 出展企業数：6 社・2 団体
- 主な出品物：光冷暖システム、ヒートポンプ給湯器、バイオマスシステム、太陽光パネル、廃発泡スチロールのリサイクル機、ボイラー、小型風力発電機等
- 成果：商談件数 873 件、成約件数（見込含）24 件

【成功事例①】 カナダ州政府関連プロジェクトへの参入に成功

太陽光パネル、電池などのトータルソリューション提案を行う E 社は、GLOBE2010 会期中に Minto Group Inc.（カナダの高級住宅・商業ビル開発会社）との間で、30kw 規模の太陽光発電システムを供給する約 8 万 US ドルの契約を締結しました（カナダ連邦政府の Asia Pacific Partnership(APP) 関連プロジェクト向け）。

② 日中首脳合意に基づき環境・省エネルギー分野での企業マッチングを推進

中国との間では、平成 19 年 12 月の日中首脳会談合意に基づいて、両国間の環境・省エネルギー分野における企業マッチングの推進を行うべく、展示会への日本ブース設置や、日中経済協会および NEDO との連携による「日中省エネ・環境協力相談窓口」事業を行っています。

I. 中国国際工業博覧会に日本パビリオンを設置

中国国際工業博覧会内の「環境保護技術と設備展」に日本パビリオンを設置し、企業・団体の出展を支援しました。会期中は環境分野のアドバイザーを本部から派遣し、「日中省エネ環境協力相談窓口」を設置して省エネ分野の日中企業のビジネスマッチングに関する 88 件の相談を受け付けました。

また、中国の環境市場に詳しい海外コーディネーター（海外市場開拓部）が会期前に日本パビリオン出展企業の情報を中国企業に提供し、関心企業を募集したことにより、中国企業

31社の参加による72件のビジネスマッチングを日本パビリオン出展企業に提供することができました。

- 期間：平成21年11月3日～11月7日
- 開催地：中国・上海
- 参加（出展）企業数：46社・6団体
- 主な出品物：新エネルギー、省エネルギー、環境全般
- 成果：商談件数7,005件、成約（見込含）件数234件

II. 日中省エネ環境ビジネスネットワーク事業

中国企業からの相談内容に対応して日本企業や技術の紹介、日本企業向けメルマガ配信によって中国省エネ・環境ビジネスに関する情報提供を行っています。平成21年4月～22年3月までに368件の相談を中国企業・機関から受け付け、日本企業にメールマガジン等で引き合い情報として提供した結果、61件が事業者間の商談に結びつきました。また、中国地方政府とのネットワーク構築に努め、共催イベントの開催や当該分野の商談交流会・セミナーの開催などにより、日中間の省エネ・環境分野におけるビジネスマッチングの提供機会を拡充しました。

(i) 2009 日中省エネ・環境技術交流展示会

- 期間：平成21年10月30日
- 開催地：中国・広州
- 参加（出展）企業数：日本企業 30社、中国企業 27社
- 主な出品物：廃水処理技術および脱水乾燥装置、集泥装置、廃棄物処理技術等
- 成果：商談件数451件、成約件数（見込含）66件

【成功事例】汚泥脱水乾燥装置メーカーが展示会とメルマガ配信を活用して商談の足がかり構築

汚泥脱水乾燥装置メーカーのF社は、展示会に出展後に複数の中国企業から引き合いを受けるほか、日中省エネ環境協力メールマガジンで配信された引き合い企業とのマッチングの結果引き続き交渉を続けており、中国での足がかりを構築しました。

(ii) 山東省エネルギー環境セミナー

山東省人民政府派遣の省エネ・環境訪日団が山東省の省エネ・環境分野に関する政策、プロジェクト等を紹介しました。セミナー後に行った交流会や、企業視察等を通して、今回訪日した中国企業3社と日本企業の間で商談が継続しています。

- 期間：平成21年12月2日（大阪）、12月3日（東京）
- 開催地：大阪、東京
- 参加者：大阪 62名、東京 75名

(2) ハイテク分野における国際アライアンス形成支援事業

① 世界最大規模のバイオイベントに日本ブースとして参加【バイオ分野】

世界最大規模のバイオイベントや展示会への出展者は、大手ファーマやナショナルパビリオンが大半であり、ベンチャー・中小企業単独での参加ではプレゼンスを示すのは難しく、アライアンス形成につながりにくい状況にあります。このため、ジェトロでは大規模なバイオイベントに日本ブースを編成して日本企業のプレゼンス向上を図るとともに、商談成果を

高めるためのサポートを実施しました。

具体的には、BIO-Europe Spring 2010 では、会期 1 ヶ月程度前に過去の展示会で成果をあげた出展者による「展示会活用ノウハウ・セミナー」を開催、また現地においては、ジェトロ独自のオプショナル・プログラムとして、①現地大手企業とのビジネス交流会、②レセプション形式による現地企業とのネットワーキング、③現地バイオ企業・施設の視察等を行うインダストリアルツアーを併催しました。これにより、商談件数は目標の 2 倍の 163 件となり、うち成約見込みが 19 件に上りました。

I. BIO 2009 International Convention

- 期間：平成 21 年 5 月 18 日(月)～5 月 21 日(木)
- 開催地：米国・アトランタ
- 参加（出展）企業数：13 社・3 団体（うち 3 社・1 団体は PR 出展）
- 主な出品物：バイオ医薬品、関連機器・器具・試薬等に関する製品・技術
- 成果：商談件数 467 件、成約件数（見込含）65 件

II. BIO-Europe Spring 2010

- 期間：平成 22 年 3 月 8 日(月)～3 月 10 日(水)
- 開催地：スペイン・バルセロナ
- 参加（出展）企業数：7 社・2 団体
- 主な出品物：バイオ医薬品、関連機器・器具・試薬等に関する製品・技術
- 成果：商談件数 163 件、成約件数（見込含）19 件

【成功事例①】米国企業と業務提携に向けた NDA 締結予定

バイオテクノロジー企業 G 社は、BIO-Europe Spring 2010 に参加し、米国バイオ関連企業 H 社と業務提携に向けた NDA を締結予定。今後、追加情報交換を通して、具体的な連携方法につき協議予定です。同社はその他にも、展示会の商談設定システムでは商談を断られたスペイン大手製薬企業との面談が、ジェトロ主催の交流会で可能となり、現在具体的なビジネスにつなげるため引き続きコンタクトを継続しています。

【成功事例②】欧州および米国でのバイオ事業を通じた継続的商談

医療関連製品を扱うベンチャー企業 I 社は、単独での出展と比べて、事前の商談準備に集中できること、ジェトロの来訪者対応サポートにより少人数で効率的に出展できるメリットから、日本ブースに継続して出展し多くの商談を行っています。

BIO2009では米国製薬企業 J 社と商談。その後は同社製品の販売に向け NDA を締結して交渉を続け、BIO-Europe Spring 2010 の場でも J 社にフォローアップを行いました。成約した場合、180 億円の売上げが見込まれています。

② JETRO BIZMATCH @ CEATEC JAPAN 2009 【ICT 分野】

最先端 IT・エレクトロニクス展である CEATEC JAPAN 2009 において、専門家のスクリーニングを通じた企業との商談会をアレンジしました。具体的には、ジェトロの海外事務所を通じて応募のあった 72 社を専門家が事前にスクリーニングし、日本企業のニーズにマッチする 26 社に絞り込んだ上で、海外側の技術・製品情報にニーズを持つ日本企業との商談会をセッティングしました。

- 期間：平成 21 年 10 月 6 日(火)～10 月 8 日(木)
- 開催地：幕張
- 参加企業数：海外企業 26 社・団体、日本企業 78 社

- 主な出品物：デジタル家電及び ICT ソリューション分野の技術、製品、サービス
- 成果：商談件数 193 件、成約件数（見込含）2 件

【成功事例①】日本のストレージシステムが販売代理契約（東京）

日本のストレージシステムの企画、設計、構築及び運用サービスを提供する株式会社iSERVE(東京都)は、仮想化ソフトウェアベンダーの VMware 社*製品向けソリューションを提供する米国の Nexenta Systems 社との商談を継続し、21 年 12 月に販売代理契約を締結しました。また、日本におけるサポート業務に関する契約について現在交渉中です。

*VMware（ヴィエムウェア）とは、コンピュータの仮想化用ソフトウェアを製造・販売する米国カリフォルニア州に本拠を置く会社であり、更にはそのソフトウェア製品の総称。

③ サービスロボット技術の商用化に向けた取組【ロボット分野】

研究開発は進んでいるものの商用化が進んでいないサービスロボット（介護ロボット、清掃ロボット等、サービス用途、個人用途等で利用されるロボット）分野を対象に、国内では海外における商用化の先進事例を紹介するシンポジウムの開催、海外では日本の中小・ベンチャー企業の技術力の紹介に重点を置きました。

I. ROBOLINK FORUM 2009 サービスロボット・ビジネスフォーラム

(i) シンポジウム

- 期間：平成 21 年 11 月 25 日（水）
- 開催地：東京
- 参加者数：822 名

(ii) ビジネス交流会

- 開催地（期間）：東京（11 月 27 日）、名古屋（11 月 30 日）、大阪（12 月 1 日）
- 参加者数：16 名（東京）、34 名（名古屋）、78 名（大阪）
- 成果：商談件数 11 件

【成功事例①】米国大手エンターテイメント・ロボット企業が日本製素材に関心

シンポジウムの海外講師と日本企業の間でよりビジネスに密着した情報交換を行うためビジネス交流会を開催したところ、海外講師から企業として日本企業と個別商談を行いたいとの要望があったため、ビジネス交流会の一環として 11 件の個別商談をアレンジしました。この内、国内ロボティクス関連企業 M 社への工場訪問を手配した結果、同社開発のロボット外装用ゴム素材に講師企業である米国大手エンターテイメント・ロボット開発企業 N 社が関心を示し、商談が継続しています。M 社からも「米国進出にあたり、何から始めればよいのか分からなかったが、ジェトロのサポートで目処が付いた。」とのコメントがありました。

II. 世界最大の家電見本市「2010 International CES」

- 期間：平成 22 年 1 月 7 日(木)～1 月 10 日(日)
- 開催地：米国・ラスベガス
- 出展企業数：6 社
- 主な出品物：サービスロボット関連企業情報（3 社で実機展示）、日本のロボット産業動向・政策・国内クラスター関連情報
- 成果：商談件数 32 件、成約件数（見込含）4 件

【成功事例②】シンガポールの博物館と人型案内ロボットの販売が成約（東京）

エンターテイメント関連ロボットの製造販売を行うココロ社(東京都)は、シンガポール・サイエンス・ミュージアムとの商談を行い、人型案内ロボットについて 700 万円の販売契約を締結しました。また、組み立てキットについても 3 件販売契約（1 件 100 万円）を締結しました。他にもシカゴの産業科学館等、複数の商談を継続しています。

【成功事例③】アザラシ型メンタルコミットロボット製造販売企業が米国法人を設立（富山）

アザラシ型メンタルコミットロボット「パロ」を製造販売する㈱知能システム(富山県)は、合弁先企業の紹介等、ジェトロのサポートを受けて20年11月米国法人を設立しました。その後も、ジェトロによるセミナーやCES出展(20年~22年)等を活用し、21年12月米国での販売開始後3か月間で売上高は70,000ドル、見込額は60,000ドルに達しました。

④ 我が国発技術のデファクト標準化に向けた足がかりの構築【ICT分野】

我が国発技術のデファクト標準化を支援するため、18年度に経済産業省が実施した「情報家電ネットワーク実証事業」のうち、メーカーや異なる装置間でのデータ通信を可能にする通信規格「PUCCプロトコル」を対象に19年度より3年間、同技術を開発するコンソーシアムである一般社団法人PUCC（Peer to peer Universal Computing Consortium）と協力して国際的な展示会での広報や商談アレンジを通じた海外展開支援を行いました。

21年度は海外の展示会での引き合いが多く、最もPUCCプロトコルの採用可能性が高いワイヤレスケア分野に焦点を絞りました。同分野に詳しい海外コンサルタントとサンフランシスコセンターが緊密に連携し、キープレイヤーと目される大手企業・団体と個別に商談を設定した結果、ワイヤレスヘルスケア分野で主要なプレーヤーと見込まれる企業・団体とPUCCとの関係が進展し、今後PUCCが単独で海外展開を行うための足がかりを構築することができました。

I. CTIA WIRELESS I.T. Entertainment2009

- 期間：平成21年10月7日(水)~10月9日(金)
- 開催地：米国・サンディエゴ
- 出展企業数：日本団体1団体（一般社団法人PUCC：Peer to peer Universal Computing Consortium）
- 主な出品物：ヘルスケア関連機器
- 成果：商談件数85件

II. ワイヤレスヘルスケアセミナーの開催

- 期間：平成22年2月4日(木)
- 開催地：東京
- 講師：米国クアルコム社 ワイヤレスヘルスケア担当副社長
- 参加者数：114名

III. 欧州における情報通信技術の代表的展示・見本市「CeBIT2010」への出展

- 期間：平成22年3月2日(火)~3月6日(土)
- 開催地：ドイツ・ハノーバー
- 出展企業数：日本団体1団体（一般社団法人PUCC：Peer to peer Universal Computing Consortium）
- 成果：商談件数74件

【成功事例①】PUCCと米国の非営利団体との提携が実現

インテル、IBM等が主導する、メーカーの異なる健康機器（血圧計等）間の通信プロトコルの統一を図る米国の非営利団体「コンティニュー・ヘルス・アライアンス」とPUCCの提携が実現しました。また、海外半導体製造企業のPUCCへの加入が合意に達しており、同社の半導体にPUCC技術が採

用されれば、市場への普及に弾みがつき、日本企業の市場拡大が期待できます。これらは、19年度の支援開始以降、北米や欧州において展示会出展やコンサルタントを活用した個別商談を積極的に実施した成果です。PUCCからは、「通常であれば、商談さえできないような企業・団体と提携できたのは、海外にネットワークを持つジェトロの継続的な支援のおかげである」とのコメントを得ています。

⑤ 中小・ベンチャー企業に海外進出の足がかりを提供【ベンチャー・インキュベーション】

日本の中小・ベンチャー企業が米国企業とビジネスを行う際、卓越した技術や優れたビジネスプランを有するだけでなく、米国内に拠点を有し米国企業との関係を構築する体制が整っていないと、容易にはビジネスの相手として見なされないのが現状です。ジェトロは、米国5カ所、英国1カ所のインキュベータと提携し、我が国ベンチャー企業が同インキュベータを拠点に海外マーケットを開拓する活動を支援しています。

●第1～4 四半期入居企業数：19社

●成果（参考）：商談件数830件、成約件数（見込含）116件

【成功事例①】ジェトロの助言等を得てスムーズな米国展開を開始（埼玉）

○社（電源、電子装置設計製造、埼玉県）は、ジェトロの助言、弁護士、会計士の紹介等の支援を得て、米国に法人を設立しました。法人設立後、代理店獲得など米国でのビジネスを順調に開始し、21年度の同社の商談件数は381件、成約金額は約1,900万円に上りました。同社は今後も代理店契約を進め、より一層の商談および成約が期待できます。○社からは、「法人設立に伴う各種手続きや現地駐在員の雇用等、米国においては不慣れな業務を行うにあたっては、ジェトロからの助言や専門家の紹介が不可欠であった」との声を得ています。

【成功事例②】ジェトロの支援により損害を最小限に抑制（東京）

P社（パッケージソフトウェア開発販売、東京都）は、シリコンバレーのインキュベータに入居中に成約した顧客がChapter11（連邦破産法11章）を申請したことから販売代金の回収が極めて困難な事態に陥りました。ジェトロが取引先へのレター作成等の具体的な対応策についてアドバイスを行ったことでP社は自力でレターを作成し、販売代金の一部を回収して損害を最小限に食い止めることができました。P社からは「ジェトロの支援により効果的な対策を打ち、販売代金のおよそ半分が回収できた。」との声を得ています。

（3）国内外産業集積地間の産業交流支援を通じた地域活性化支援【地域間交流支援（RIT）事業】

ジェトロでは、卓越した専門性や技術を有しながらも国際市場への展開が出来ていない国内中小企業の集積地が、海外の集積地との間で産業交流を行い、企業間の国際連携や新たな製品・サービスの開発等、新産業創出に向けて取り組む活動を国内外のジェトロ事務所による情報・ネットワークを活用して支援しています。本事業を通じて地域が直接海外のパートナーや国際市場を意識し、新たなマーケットの開拓、国際的な連携関係の構築を進め、ひいては地域発イノベーションの推進、地域経済の活性化にも貢献することを目指しています。

21年度は19案件（年度途中で1件辞退）でミッション派遣、有力企業・有識者招聘等のスキームを通じて地域間交流に貢献しました。

【成功事例①】富山県-スイス（医療品）案件で経皮剤薬品の欧州市場販売を開始

富山の救急薬品工業の製剤技術とスイス企業Q社が保有する薬効成分を合わせる形で開発された経皮剤薬品（一般用）が商品化され、欧州市場での販売が平成22年1月に始まりました。

両社のマッチングについては、21年10月に実施したミッション派遣をきっかけに実現しました。共同開発に至るまでに、富山事務所およびRIT事業国内コーディネーターが国内企業に対し、スイス企業への売り込み方や契約の形態についてのアドバイスを行いました。

【成功事例②】大阪府東部-ドイツ・ザクセン州ドレスデン（ナノテク）案件で共同開発へ着手

平成21年10月、大阪府東部の計測装置メーカー（株）山文電気は、ドイツ・ザクセン州のX線光学の応用技術を専門とするAXO Dresden GmbH社と、高機能フィルム・シート製造工程における厚み計測

装置の共同開発契約を締結しました。両社のマッチングは、20年7月の有識者招聘スキームを通じて(株)山文電気側の開発ニーズがAXO社に伝えられ、21年2月の有力企業招聘スキームでAXO社が来日したことで実現しました。同契約締結に関し、ジェトロ大阪では中小企業庁の補助金制度（ものづくり中小企業製品開発等支援補助金）の紹介による開発費用問題の解決や、英文秘密保持契約書の作成に協力しました。

〔参考：21年度地域間交流支援（RIT）事業案件一覧〕

- 1 北海道－ニュージーランド（バイオ産業）
- 2 岩手地域－中国・大連地域（ものづくり基盤技術）※1
- 3 茨城県－中国・上海市周辺（環境）※1
- 4 埼玉県－米国ペンシルバニア州、オハイオ州（先端精密技術・先端材料）※1
- 5 千葉県－英国・南西イングランド地域及びドイツ・デュッセルドルフ市、同周辺地域（ライフサイエンス）※1
- 6 富山県－スイス（医薬品）※1
- 7 長野県諏訪地域－スイス及びフランス・オートサボア県（マイクロマシン）※2
- 8 静岡県浜松地域－ドイツ・イエナ地域（光装置関連産業）※1
- 9 大阪府東部－ドイツ・ザクセン州ドレスデン（ナノテク）※1
- 10 関西・北大阪－ライフサイエンスコリドーフランス（創薬）※2 ※3
- 11 関西文化学術研究都市－中国・北京市・中関村科技園区（環境・省エネ関連産業）※1 ※3
- 12 関西・大阪－米国・ミネソタ州（医療機器産業）
- 13 岡山県－カナダ・トロント（バイオマスプラスチック）
- 14 広島市周辺地域－カナダ・モントリオール（航空宇宙産業）
- 15 山口県域－台湾（環境関連産業）
- 16 香川県－フランス・ローヌアルプス・アルザス地域圏（バイオ産業）※1
- 17 九州－中国・遼寧省（環境・リサイクル関連産業）※2
- 18 九州地域－インド・タミルナドゥ州（チェンナイ）、カルナタカ州（バンガロール）、アーンドラ・プラデーシュ州（ハイデラバード）（IT関連産業（半導体、組み込みソフト））
- 19 北九州市－ベトナム・ハノイ市及びホーチミン市（ITソフトウェア）※2
- 20 北九州市－米国・テネシー州チャタヌーガ及びノックスビル地域（環境）

※1：20年度からの継続案件

※2：21年度対象地域拡大案件

※3：年度途中辞退

（４）インフラ・プラントビジネスの海外展開支援

インフラ・プラントビジネスの海外展開に際しては、相手国の中央・地方政府や国営企業等の公的機関との関係が鍵を握っています。ジェトロは海外事務所網を有する公的機関として、貿易・投資振興や技術協力等の事業および、経済産業省の委託事業を通じて過去12年間に実施した401件の案件形成調査で蓄積した経験やネットワークを活かすべく、21年度後半より、本分野における日本企業の海外展開の支援を行うための準備を開始しました。

具体的には、国内での情報提供セミナーや専門家を派遣しての現地セミナーを開催しました。また、相手国政府の要人招聘事業として、パラグアイから大統領府ICT政策課顧問を招聘し、地上波デジタル日本方式の導入に向けた貢献を行ったほか、インド（デリー・ムンバイ間産業大動脈開発公社CEO）、クウェート（クウェート国営石油会社部長）から要人を招聘し、関連のインフラ・プラント技術を持つ企業、施設訪問などを実施しました。訪問先の中小企業からは、「今回の招聘を通して、クウェート側に技術を深く理解してもらえた。クウェートとのプロジェクトが実現に向けて大きく前進すると期待している。」とのコメントを得ました。22年度は、デリー・ムンバイ間産業大動脈（DMIC）構想関連事業や、鉄道、水、情報通信等といった重要分野において、日本企業のインフラ・プラントビジネス支援を実施する予定です。

① インド・道路インフラシステム・フォーラム

- 期間：平成 22 年 1 月 19 日(火)
- 開催地：東京
- 参加者数：96 名
- 概要：インド道路交通・高速道路大臣カマル・ナート氏の訪日を機に、同氏による基調講演をはじめ、「デリー・ムンバイ間産業大動脈（DMIC）構想」等、インフラ整備の潜在的需要が大きいインドの道路インフラ事情を紹介するフォーラムを開催しました。

② 中・東欧最新ビジネス環境セミナー～中・南東欧・ロシア・ウクライナ事情と南東欧の公共事業プロジェクト

- 期間：平成 22 年 3 月 12 日(金)
- 開催地：オーストリア・ウィーン
- 参加者数：83 名
- 概要：欧州復興開発銀行やジェトロの在中・東欧 6 事務所の駐在員が講師となり、東欧進出日系企業に対して、中・南東欧・ロシア・ウクライナ地域の最新ビジネス環境情報とバルカン地域におけるインフラプロジェクト情報を提供しました。

(5) 二国間産業協力促進（日本・サウジアラビア）

平成19年4月の日本・サウジアラビア両国首脳による共同声明で設置が決まった日本・サウジアラビア産業協力タスクフォースでは、現地への投資を検討する日本企業の支援、サウジアラビア側中小企業育成の政策立案支援、人材育成支援を行っています。

ジェトロは同タスクフォースの活動を支援する目的で、21年度は日本国内でセミナーの開催と調査を実施したほか、ビジネスガイドブックの作成を通じた現地ビジネスや投資環境・ポテンシャルに関する基礎情報の提供を行い、日本とサウジアラビアの産業協力を促進しました。

①サウジアラビア・ビジネスセミナー

- 期間：平成 21 年 7 月 22 日（水）
- 開催地：東京
- 参加人数：142 名
- 概要：サウジアラビア側タスクフォースのコーディネーターを務める国家産業クラスター開発計画庁（NICDP）長官らを講師として迎え、サウジアラビアへの投資やビジネス展開をテーマに情報提供を行いました。

②サウジアラビア・ビジネスガイドブック

- 内容：企業の進出の際の手続き面を中心とした実務だけではなく、サウジアラビアの政治経済全般から、我が国との関係、他国と比較した投資環境、サウジアラビア現地企業の集積状況等も含めた、サウジアラビアという国の特徴を知る情報源と位置づけて作成しました。
- 発行日：平成 22 年 3 月
- 発行形式：オンデマンド出版（有料）

3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組

(1) 中小・ベンチャー企業の海外出展効果向上に向けてセミナーを開催

【課題・問題点】 バイオ分野の展示会は、ブースで来場者を待つのではなく、アポイントを事前にセットしておく必要があります。海外活動に不慣れな中小・ベンチャー企業に、展示会への参加効果を高めてもらうため、事前にノウハウを知っておいてもらう必要がありました。

【対応】 BIO-Europe Spring2010（22年3月）、BIO 2010（22年5月）開催に先駆け、バイオ分野での海外展示会活用のため、出展者対象の事前説明会に併催して初めて「展示会活用ノウハウ・セミナー」を22年2月に実施しました。

過去にジェットロ事業に参加して海外ビジネス展開に成功した企業を講師に迎え、出展に向けた準備や現地での対応、事後のフォローアップ、ジェットロの活用法等について多岐にわたる経験談を披露いただきました。

参加者からは「独自の出展では不可能なサポートがジェットロから得られ大変役に立った」「既存契約先だけでなく、新規取引先候補も数社獲得できた」と好評を得ました。

(2) サービスロボット分野で我が国出展者をアピールするための工夫

【課題・問題点】 近年の海外展示会では、中国、韓国、台湾等が巨大なナショナルブースを設け、数十社規模の企業出展を行う中、日本からサービスロボットを出展するに際してプレゼンスをどう高めるかが課題となりました。

【対応】 世界最大の家電見本市「2010 International CES」（22年1月）出展にあたって、他国が出展したインターナショナルエリアではなく、ロボット専門ゾーンの中央に日本のものづくり技術の粋を集めたロボットによる実演展示を行うことにより、同分野を日本がリードするイメージを作りました。日本ブースへの出展企業は全て中小企業でしたが、事前に2度のプレスリリースを行ったことで初日から多くのメディア取材や大きな反響を呼び、出展企業6社による役立ち度は最上位項目で100%となりました。

〔3〕開発途上国との貿易取引拡大

1. 定量的指標の達成状況

【中期計画に明記されている目標】

- ・ その時々国際政治及び経済の動向を反映した政策ニーズに基づく事業を機動的に実施し、その成果を検証するため、各年度の年度計画において、各事業の特性に合った目標を明示してその達成を図る。

【21年度計画に明記されている数値目標（定量的アウトカム指標）】

- ・ 国際政治及び経済の動向を反映した政策ニーズに基づく事業を機動的に実施し、商談目的の事業については21年度1年間で2,090件以上の商談を提供するとともに、開発途上国との貿易取引拡大事業の関係者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が7割以上とする。

【ポイント】

1. 21年度の商談件数は合計2,128件となり、中期計画及び年度計画上の目標を達成しました。また、役立ち度についても目標を大幅に上回り、4段階評価で上位2つの評価を得た割合が平均で95.6%となりました。
2. 役立ち度に対するサービス利用者の主な評価理由は以下のとおりです。
 - ・ 展示会では、「FOODEX JAPAN 2010」について、出展者から「ジェトロのプログラムはなくてはならないもの。途上国には素晴らしい有機食品が多く、大規模でセンシティブな日本のような市場向けに輸出も考えるべきだから」、「来日する前にも、ジェトロの職員に来てもらい役立つブリーフィングを受けることができたほか、日本に到着してからも素晴らしい支援を受けることができた」、「日本の食品業界でも高く評価されているジェトロに支援され、最高の形で日本での第一歩を踏むことができた」といったコメントがありました。
 - ・ 日本とブルネイとの経済連携協定（EPA）合意に基づく産業協力では、ブルネイ産業・一次資源省副大臣より「ブルネイにとって輸出振興のノウハウを学ぶ貴重な機会になっている」との声が、また、ジェトロが提案したブランディング戦略に対しては、「ブルネイ製品の価格競争力の低さを克服する有効な手段になると認識している」との声がありました。
 - ・ BOP（Base of the Economic Pyramid）事業の参加者からは「先行事例調査は貴重な情報。ジェトロの存在意義を感じた」、「具体的なビジネスモデルの他、他国の取組、他国との意識のギャップなど有益な情報を得ることができた」といった声を得ました。

（1）開発途上国との貿易取引拡大に関する商談件数

21年度の開発途上国との貿易取引拡大に関する商談件数は、中期計画及び年度計画の目標（当該年度計画に記載、21年度は2,090件）を上回る2,128件となりました。20年度実績と大きく乖離している要因は、20年度は目標が2,771件であったところ、TICAD公式イベントとして開催したアフリカンフェア2008において日本企業のアフリカビジネスに対する関心が予想以上に高かったことにより商談件数が目標の3倍以上となったことなどから、年度を通しての実績が当初目標を大幅に上回る結果となった点があげられます。

[中期計画上の目標] 開発途上国との貿易取引拡大に関する商談件数（当該年度計画に記載）
21年度は1年間で2,090件以上

	20年度	21年度
商談件数	8,103件	2,128件

(2) 役立ち度調査の結果

開発途上国との貿易取引拡大事業の関係者に対する役立ち度調査結果は4段階評価で上位2つの評価を得る割合が各支援ツールの平均で95.6%となり、目標を大きく上回りました。

[中期計画上の目標] 4段階中上位2つの割合が7割以上

地域別内訳	20年度	21年度	21年度内訳
アジア関連事業	95.7% (1,258)	92.5% (1,021)	44.7%
			47.9%
アフリカ関連事業	98.8% (475)	98.6% (387)	84.6%
			14.0%
中東・北アフリカ関連事業	97.4% (106)	92.4% (77)	73.9%
			18.4%
中南米関連事業	95.4% (669)	96.4% (110)	76.5%
			19.9%
地域横断事業	-	98.1% (670)	70.8%
			27.3%

括弧内は有効回答数

(注) 役立ち度内訳の上段は、最上位評価（役に立った）の割合、下段は2段階目の評価（まあ役に立った）の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計が必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない。

2. 具体的なアウトカムの実現例

【中期計画に明記されている取組目標（定性的アウトカム）】

- ・ 支援対象国の輸出産業の成長、東アジア等における経済制度の整備・運用改善等の具体的なアウトカムの実現を図る。
- ・ 開発途上国の産業育成及び東アジア等との経済連携促進のための制度整備・運用等に資する事業を多面的に展開し、日本と開発途上国双方にメリットをもたらす実効モデルの構築を目指す。

【ポイント】

1. TICADIV（第4回アフリカ開発会議）のフォローアップとして、TICAD対象国の産品を対象に品評会を日本で実施し、今後の商品開発のアドバイスの提供を行いました。また、品評会で評価の高かった化粧品、パオバブ、コーヒーについて、日本での展示会に併せ現地カウンターパートを招へいし、試作品のPRなどを実施したところ、具体的な対日輸出へのアプローチが明らかになるとともに、化粧品（エッセンシャルオイル）、コーヒーは対日輸出契約に至り、今後も引き続き日本企業との取引が見込まれています。
2. 同じくTICAD IVのフォローアップの一環として実施した「FOODEX2010」では、アフリカ企業に対する出展勧誘を特に強化して取り組んだ結果、FOODEXを通じたアフリカ支

援事業としては、過去最大規模の出展となりました。また、同事業は、開発途上国の産業育成、対日輸出促進という側面のみならず、わが国の「食糧供給地の多様化」という視点でも捉え、食糧の安定確保というナショナル・セキュリティにも貢献していきます。

3. 日本とアジア諸国との経済連携協定（EPA）合意に基づく産業協力では、インドネシアの一村一品運動支援やブルネイの輸出振興支援など 5 カ国に対する支援を実施しました。インドネシアについては、EPA 締結前の 18 年度からの支援の成果を活かしつつ、21 年度は専門家派遣、展示会出展支援、日本からのバイヤーミッション派遣を組み合わせ支援した結果、エイ皮製の小物入れが、大手文具店で継続的に販売を開始するなどの成果がありました。
4. 日本企業の関心が高まるメコン地域における物流環境改善を目的に、プノンペン、ハノイ、ヤンゴンにて物流ワークショップを開催しました。特にヤンゴンでのセミナーでは、日本企業の希望でもあったミャンマー・タイ間陸路トライアル輸送成功の結果も報告し、ミャンマー政府を含めた関係者に対して、これまで海路にほとんど依存してきた国際物流の認識を大きく変える提言を行いました。また、21 年 11 月の「第 1 回日本・メコン地域諸国首脳会議東京宣言」を踏まえ採択された 63 の行動・措置の中で、ジェトロによるメコン地域での物流協力が明記され、東アジア共同体の構成要素でもあるメコン地域と日本との経済関係強化にも貢献しました。
5. BOP（Base of the Economic Pyramid）ビジネスに関する情報の収集と発信を目的として、ジェトロは先行事例調査、潜在ニーズ調査、普及・啓発活動を実施しました。この結果、年度終盤には「BOP ビジネス・ブーム」と呼ばれるほど、民間ビジネスマンの関心を喚起しました。

（1）TICADIV（第 4 回アフリカ開発会議）フォローアップ

① 「アフリカ製品品評会」 - 今後、対日輸出の可能性のある産品を多数発掘

TICADIV 横浜宣言にて明記されたジェトロの取組の一環で、TICAD 対象国製品の対日市場参入に向けて包括的に支援することとなっています（「アフリカ製品日本市場開拓メカニズム」事業）。

その第一ステップとして、日本市場参入の可能性を評価するために専門家による品評会を実施しました（平成 21 年 4 月 16 日、東京）。22 カ国から寄せられた全 392 商品に対し、4 段階評価で対日輸出有望度を採点した結果、4 段階中最上位評価を獲得したのは 99 品目で、主な品目はハーブ・スパイス、植物由来エッセンシャルオイルなどでした。アフリカ諸国には気候・風土・地理的条件を活かした多様な素材があり、生産地の歴史・文化・伝統に基づくストーリー性や独自性がある製品は対日輸出実現の可能性が高いことが分かりました。

一方で、味・糖度・サイズ・固さなどを日本人の志向に合わせた商品改良、製造工程管理・残留農薬などに関する情報の整備などの安全性強化等、改良すべき点も多数見出され、今後の対日輸出に向けた商品開発のためのアドバイスとして、在京大使館等を通じて現地企業に提供しました。

② 「東アフリカ有望産品の対日輸出促進支援事業」

上記の品評会の結果、評価の高かった分野について、具体的な対日輸出に向けての支援を行いました。

I. 化粧品分野（自然素材美容品等ナチュラル・スキンケア商品）で 2 件商談成約後、3 商品の対日輸出実現

ケニアの化粧品企業 2 社が、「ナチュラル EXPO（自然生態系、環境に配慮した製品が
出展される国際見本市）」（平成 21 年 10 月 7 日～9 日、東京）に、樹脂系エッセンシャル
オイル、石鹸、マッサージオイルなどのサンプル品を出展しました。計 50 件の企業面談
が行われ、うち 2 件が成約に至りました。具体的には、日本企業 A 社と、3 種類のエッセ
ンシャルオイル計 600 本、163 万円の契約が成立し、日本企業 B 社とは、ミルラ 5kg（30
万円）の契約に至りました。今後も年 100 万円程度を輸出する見込みです。

今回の出展を通じ、より付加価値の高い最終製品である化粧品の輸出については、安全
性試験など様々な課題が明らかになり、「まずは原料輸出からスタートし、日本のバイヤー
との信頼関係を築きつつ、徐々に化粧品を売り込むというアプローチが望ましい」などの
アドバイスを日本企業からいただくなど、具体的な対日輸出へのアプローチが明らかにな
りました。

また見本市出展に併せて、自己負担で来日した 1 社 2 名に対し、日本市場視察ツアーを
アレンジしました。ツアーでは、化粧品専門店や百貨店内化粧品コーナーを視察し、訪問
先企業よりアフリカ産商品の可能性と改善ポイントを直接指導頂きました。

本事業の役立ち度調査結果は、4 段階中最上位の評価を得た割合が 100%となり、支援
対象企業より「ジェトロの支援は、受入プログラムの内容が充実しており、大変実りのあ
る来日となった」とのコメントを得ました。

II. 珍しいバオバブ試作品を紹介、17 件のサンプルオーダーを獲得

新素材を紹介する「食品開発展 2009」（平成 21 年 10 月 14～16 日、東京）にて、バオ
バブ製品（ヘルシーバー、パウダー）を出展し、製品 PR、試作品の評価ヒアリング及び
ニーズ聴取を実施しました。

その結果、日本企業 2 社との間で、成約見込が 2 件あり、さらに 17 件のサンプルオー
ダーがありました。成約見込のうち 1 社はバオバブスティック菓子の開発輸入を本格的に
着手しています。残り 1 社からのバオバブ原料輸入希望を受けて、日本での総代理店契約
を締結する運びとなりました。引き続き、同展示会における日本企業からの試作品への指
摘事項に基づき、試作品のレベルアップを図ることとしています。

III. アフリカ産コーヒーの対日輸出拡大を支援、6 件の対日輸出を実現

日本最大のコーヒーの見本市である「SCAJ ワールドスペシャルティコーヒーカンファ
レンス アンド エキシビション 2009」（平成 21 年 10 月 14 日～16 日、東京）に、コーヒ
ー製品を出展し、PR 広報やビジネスマッチング支援をするとともに、アフリカ各国のコー
ヒー事情の説明や厳選されたコーヒー豆カップング（定量評価）を行いました。説明会
には日本の商社、焙煎業者など 33 名が参加し、13 件のコーヒー豆のサンプル取り寄せの
引き合いがありました。参加者からは、「普段サンプル取り寄せも難しい国であるため貴重な
機会であった」、「取引先の開拓に役立った」など、アフリカ産コーヒーに対する関心や
期待、取引需要の高まりがうかがえる前向きなコメントが多く寄せられました。

SCAJ 出展をきっかけに、新たに 6 案件が成約し、対日輸出が実現しました。具体的に

は、専門商社 A 社がアフリカ 3 カ国（カメルーン、ルワンダ、マラウイ）から新規に輸入、完売し、4 千万円の売り上げがあり、また、焙煎小売企業 B 社がルワンダからコーヒー豆を 130 万円分直接輸入することになりました。

③ 日本企業による商品開発輸入を支援

日本の市場ニーズに応じた、アフリカ等 LDC（後発開発途上国）諸国の製品及び生産者の発掘、取引の支援を行う「開発輸入企画実証事業」を通じて、具体的な対日ビジネスの成功事例創出に取り組んでいます。

21 年度は日本企業からの提案のうち 8 案件を採択しました。ルワンダ産バスケットについては、10 月のインテリアライフスタイルリビング展に出展した後、大手デパートでの関連フェアの開催が決定するとともに、東京ミッドタウン内のインテリア・雑貨店「インタッチ」、超高級家具店「カッシーナ」などで販売されることが決まりました。その後も、供給体制等を勘案して販売先を選ばなければならないほどの引き合いを受けています。

さらに、このような日本企業とアフリカ企業のビジネスマッチングの成功事例を広く普及させるため、大阪と東京でセミナーを開きました。東京でのセミナーでは、想定 80 人を大幅に超える 117 人の参加があり、役立ち度調査結果（4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合）も 99%と高く、アフリカ製品への関心の高さがうかがえました。

④ 「FOODEX JAPAN 2010」ジェトロ・ゾーン

- 期間:平成 22 年 3 月 2 日（火）～5 日（金）
- 開催地:千葉（幕張メッセ）
- 参加(出展)企業数:19 カ国 48 社・1 団体
- 主な出展物:食品、飲料
- 成果:役立ち度調査結果(4 段階中上位 2 つの評価を得た割合):100%

商談件数 1,473、成約件数（見込含）640 件

I. アフリカ企業の出展が過去最大規模に、食糧供給地としての認知度向上

TICAD IV のフォローアップ事業の一環として位置づけた「FOODEX2010」出展事業では、特にアフリカ企業に対する出展勧誘を強化しました。在アフリカ海外事務所による有望企業発掘や現地での日本食品市場セミナー開催を通じて輸出先としての日本市場の魅力を伝えることで、アフリカからは 7 カ国、24 社・1 団体が出展、企業スペースはジェトロの FOODEX を活用したアフリカ支援事業としては、過去最大の 49 小間中 25 小間となり、食糧供給地としてのアフリカの認知度向上に寄与しました。

また市場ニーズの視点から、小売向けの最終製品だけではなく、原材料や中間製品、業務用製品など、市場性が高いと考えられる商品を積極的に出展支援することで、アフリカ産品の市場性が認められ、多くの商談、成約に結びつきました。

II. 需要が逼迫する食糧の供給地多様化に貢献

今回の FOODEX では、エチオピアのゴマに対して大型の引き合いが集中し、19 年度以降実績がなかった同国からのゴマの対日輸出再開が濃厚となりました。背景には、中国がゴマの輸入国に転じた影響で安定調達に困難になりつつあること、また、日本でポジティ

ブリスト制度が導入されたことで、残留農薬基準の違反が増加し、リスク低減のため産地の多角化が必要となっていることが考えられます。

新興国の経済成長と人口増加に伴う耕作地の減少、自国消費量の増加によって、農作物の輸出国だった国が輸入国に転じるという現象が発生しています。それに伴って、ゴマやスパイスなど、生産量や価格の大幅な変動が起こり始めている品目も出ています。FOODEX という場を活用した支援事業を「食糧供給地の多様化」という視点でも捉え、途上国の企業と日本企業のマッチングが、日本への食糧供給国の多様化に繋がるような事業展開を今後も一層強化し、食糧の安定確保というナショナル・セキュリティにも貢献していきます。

【成功事例①】需要逼迫のゴマ、エチオピア産に引き合い

エチオピア企業 A 社は、日本の大手商社へゴマ製品 2 コンテナ 10 万ドルを成約、その他の大手商社からも受注があり、今後合計 15 コンテナ程度の輸出を予定しています。

過去に発生した残留農薬の問題から、エチオピア産ゴマは平成 19 年以降輸入されていない状態でしたが、上述の状況によってゴマ産地の多角化が必要な折、ジェットロでも独自に残留農薬検査を実施した上で出展企業を選定するなど、日本側のニーズに即した対応を取ったことが、今回の成約に繋がったと言えます。

【成功事例②】「食の安全」に配慮したネパール産製品が人気に

ネパールのオーガニック農産物のサプライヤー B 社は、コーヒー豆やそば粉といった商品を出展、そば粉については、その品質の高さが評価され、会期中に日本企業 2 社とそれぞれ成約し、金額は約 42 万ドルを見込んでいます。そばの最大の輸入元であった中国で過去に発生した残留農薬の問題で安全性への懸念が払拭されない中、オーガニック栽培による品質の高さが、「食の安全」を求める消費者の嗜好に合致、バイヤーの関心を惹いたものと考えられます。コーヒー豆についても、ネパールという産地の意外性・新規性から、大手コーヒー輸入会社や輸入食材販売店から多くの引き合いを受けました。今回はトライアルの出品でしたが、日本市場での需要の高さを実感した B 社からは、次回の FOODEX では本格的にコーヒー豆の売り込みを図りたいとのコメントが聞かれました。

【成功事例③】ケニア産ナッツ、高級スーパーへの販路にも期待

ケニア企業 C 社は、プレーン、塩味、ハチミツ味のマカダミアナッツを出展、日本企業 2 社 (D 社、E 社) と、マレーシア企業 F 社とそれぞれ成約しました。D 社へは今後 4 回に分けて総計 6 トンのマカダミアナッツの輸出を予定しています。E 社は、関西を拠点とした高級スーパーマーケットの輸入を請け負っており、3 トン (3 万ドル相当) のマカダミアナッツの輸入を予定しています。また F 社からは 12 トンの発注があり、成約金額は約 12 万ドルに上ります。

食感の良さや品質の高さをアピールできた点、生産から販売までを完結できる点が今回の成功に繋がったとのコメントが C 社からは聞かれ、日本市場ではオーストラリア産マカダミアナッツの占有率が高い中で、近年輸入量が減少傾向にあったケニア産マカダミアナッツのプレゼンス向上に繋がりました。

【成功事例④】モーリシャス産ラム、日本側代理店が決定

ラムを出展したモーリシャス企業 G 社は、ワインやスピリッツの輸入・卸を行っている H 社を日本側の代理店とすることで基本合意しました。今後は価格やマーケティングについての詳細を詰め、5 月に香港で開催される VINEXPO で契約を締結する予定とのことです。G 社からは、今後 3 年から 5 年かけて日本市場への参入を実現したいとのコメントが寄せられています。

⑤ 「アフリカン・フェア 2008」フォローアップ

I. フェア出展を契機に、アフリカ企業が横浜に支店を設立

20 年度に TICAD IV にあわせて開催した「アフリカン・フェア 2008」の出品者であるケニアの雑貨企業が、平成 22 年 2 月、神奈川県初のアフリカ進出企業として横浜に日本

支店を設立しました。主力商品は、農村部の自立グループの女性たちが手作りした伝統バッグ“キオンド”です。

「アフリカン・フェア 2008」は同社にとって最も成功した出展のひとつで、新規受注額は約 50,000 ドルにのぼりました。このフェアへの出展を契機に、同社は日本のアパレル・ファッション業界との取引拡大の糸口をつかみ、日本への進出を実現しました。

同社はその後、平成 21 年から平成 22 年にかけてジェトロ横浜 IBSC に入居し、ジェトロは会社設立手続き面での支援を行いました。同社によれば、平成 21 年の日本における販売高は 170,000 ドルで、平成 22 年は約 210,000 ドルを見込んでいたとのこと。

Ⅱ. 「援助」ではなく「自立につながるビジネス」へー日本企業の挑戦を支援

ルワンダ内紛後の国民融和・国家再建に向けて女性（主に未亡人）の協同組合などを中心に制作されている“平和のかご（バスケット製品）”が、「アフリカン・フェア 2008」への出展をきっかけに日本企業の関心と呼び同社が、日本での商品化と輸入・販売を行う企業を日本国内に立ち上げました。アフリカ支援をビジネスプロジェクトとして構築する新たなモデルとして期待されています。

その後同社は、ジェトロが実施する「開発輸入企画実証事業」を活用し、現地の生産者団体に対する品質改良指導や、商品を日本で販売する際のコンセプト構築等を行いました。また、平成 21 年 10 月からは、成田空港、関西国際空港でジェトロが運営する一村一品マーケットでも販売が開始されました。

平成 22 年 3 月現在、ハイエンドをターゲットとして、全国 15 店舗で販売され、今後も大手百貨店でのフェア等への参加が予定されています。

(2) 経済連携協定 (EPA) 合意の前提として協定に盛り込まれた産業育成支援

①日本インドネシア経済連携協定 (JIEPA) 協力事業

I. インドネシア金型産業のさらなる成長に貢献

日インドネシア経済連携協定 (JIEPA) の中で合意された「製造業開発センター構想」のもと、裾野産業の育成と国際競争力の向上が喫緊の課題になっているインドネシア製造業を支援するために、裾野産業の代表的分野である金型関連産業の育成に資する専門家派遣、セミナー開催及び技術指導を実施しています。

現地カウンターパートであるインドネシア金型工業会 (IMDIA) からの要望に応え、8 月に金型経営に関わるセミナーの実施及び IMDIA 会員企業への巡回指導を実施するため、日本金型工業会会長を派遣しました。同工業会会長は、セミナーで、日本国内の金型産業の発展の経緯や現在のインドネシアが抱える問題点を挙げ、日本のケースがインドネシアの発展の参考になるとのメッセージを掲げました。

また 10 月には、日本金型工業会副会長を派遣し現地でのセミナー及び IMDIA 会員企業への巡回指導を行いました。同副会長は、合理化を進めながら技術力向上に取り組むよう巡回先の企業にアドバイスしました。それぞれのセミナーには合計 90 名の参加者があり、10 月のセミナーでは、役立ち度調査結果は、4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合は 98.6% でした。

平成 22 年 1 月には、2 ヶ月間という長期わたり、専門家 2 名が IMDIA 会員企業を巡回

し、さらなる技術の高度化に向けて指導を行いました。今後もインドネシア金型産業の育成に貢献していきます。

II. インドネシア伝統工芸品をバイヤーが評価、対日輸出への課題が明らかに

インドネシア政府の要請により、18年度からインドネシア版一村一品運動支援のパイロットプロジェクトをジョグジャカルタにて開始しました。その後、本事業は平成20年7月に発効した日インドネシア経済連携協定(JIEPA)の協力案件としても位置づけられました。

18年度から19年度の2年間は、デザイン、品質向上指導のための専門家派遣、日本で展示会出展支援、日本からのバイヤーミッション派遣を組み合わせ支援しました。その結果、エイ皮製の小物入れが、大手文具店で継続的に販売されるようになるとともに、テレビショッピングでも紹介され、現在までで金額にしておよそ3,400万円の売り上げを達成しました。また、ジョグジャカルタで指導を受けた生産者が、修得したノウハウ・経験を他の地域の企業に提供したり、インドネシア工業省が省令を発令し一村一品政策を全州に拡大するなどの波及効果も出ています。

21年度は、これまでの指導成果を持続的なものにし、さらに対象地域を拡大して支援すべく、専門家を計4回派遣して、新しく決定した指導対象企業6社に対して商品改良指導を行うとともに、18年度から指導している生産者団体に対してはトレーナーズトレーニングを実施しました。

これらの指導企業・団体(11社)に対して、「東京インターナショナルギフトショー」(平成22年2月、東京)への出展支援を行い、販売機会を創出した結果、88件の商談、および6件、60万円の成約がありました。さらに日本人のバイヤー・専門家4人によるコンサルテーションを実施し、日本市場参入における具体的な問題・課題を出展者にフィードバックしました。出展者の役立ち度調査結果は、4段階評価で上位2つの評価を得た割合が100%となりました。

②日本ブルネイ経済連携協定(JBEP)協力事業

I. ブルネイ政府承認の新しいブランドを立ち上げ、バイヤーの関心を惹き付ける

平成19年6月に署名された日ブルネイ経済連携協定(JBEP)に基づき、ブルネイ製品の輸出振興を支援すべく、現地のハンディクラフト製造業者等に対して20~21年度に専門家を派遣し、日本の消費者の視点・ニーズに基づいた商品改良およびマーケティングについて指導しました。

専門家の指導においては、製品の改良だけでなく、ブルネイ製品の弱点である知名度の低さと価格の高さを克服するためのブランド戦略を提案し、ブルネイ政府承認の、「Premium Brunei」というブランドを立ち上げました。

ブルネイ産業・一次資源省副大臣からは、これまでのジェトロ事業に対し、「ブルネイにとって輸出振興のノウハウを学ぶ貴重な機会になっている」との言葉や、ジェトロが提案したブルネイのブランディング戦略に対し、「ブルネイ製品の価格競争力の低さを克服する有効な手段になると認識している」とのコメントがありました。

ブルネイでの指導成果のモニタリング及び日本市場へのアクセス獲得のため、「インテリアライフスタイル展」(平成21年12月、東京)に出展しました。展示会では、ブルネイ企

業3社が、専門家の指導をもとに改良したハンドバック、ショール、ガラス製品などを出品しました。

結果は、予想をはるかに上回る74件の面談があり、それまで日本市場に知られていなかったブルネイ製品を多数の日本のバイヤーに紹介することができ、ビジネスマッチングに向けての布石となりました。一方で、来場者から製品の品質や輸入コストの改善に関するアドバイスもあり、出展企業にとっては、日本とのビジネスをする上の課題を認識する契機ともなりました。

③日本タイ経済連携協定（JTEPA）協力事業

平成19年4月に署名された日タイ経済連携協定（JTEPA）では、二国間の協力関係の高度化、両国が強靱な経済関係を実現するための基本理念や技術・ノウハウの共有・追求を目指すことが合意され、同合意に基づき20年度よりタイへの産業協力を展開しています。

I. 「日本の旅館業のコンセプトを応用したタイ式宿泊施設」の開発支援

「価値創造」プロジェクトにおいては、カウンターパートであるタイ政府知識管理・開発局が日本の“旅館業”のコンセプトを参考に、タイでの事業計画書を作成し、「日本の旅館業のコンセプトを応用したタイ式宿泊施設」という新しい事業モデルを開発する（価値を創造する）ことを目指しています。

まずは、タイに旅館業の専門家を派遣して、現地関係者へのコンサルティングを行い、事業計画書作成への礎石としました。続いて、21年11月にカウンターパート（3社）を招へいし、日本の①地域コミュニティ協力型旅館、②伝統的和風旅館、③温泉地域の高級旅館という異なるタイプの旅館の視察を実施し、各旅館の特徴、収益概算などを学びました。最終日の成果報告会では、「ある程度の顧客がいる都市近郊が良い」という専門家の意見をもとに、タイ・アユタヤを今回の事業開発の候補地として選定したという発表がカウンターパートからあり、これを専門家も評価しました。カウンターパートの役立ち度調査結果は4段階評価で上位2つを得た割合が100%となり、「日本の旅館のコンセプトや特質が非常によく分かった」という報告がありました。

3月に計画書の最後の仕上げに向けて専門家をタイに派遣しました。専門家より、①収益計算を入れたタイ式旅館のビジネスプラン（スタンダードモデル）完成のためのアドバイスと、②（汎用性の観点から）本ビジネスモデルを応用し、アユタヤのような地域資源が無い地方でも、コミュニティと協力して地域活性化を行うための最終コンサルティングを行いました。今後はタイ側が計画書に基づく「タイ式宿泊施設」の事業モデルの成果普及に取り組むことになっています。

II. 対日輸出振興のため、タイ食品・料理の魅力を広くPR

「世界の台所」プロジェクトは、19年度より、タイ食品の対日輸出振興のため日本でのタイ料理や食材の普及とタイ食品企業の食の安全向上に取り組んでいます。

21年度は、神戸・名古屋でタイ食品のセミナーを実施しました。高名な料理家による実演・試食を盛り込むなどして、効果的な魅力発信となるようプログラムに工夫した結果、来場者からは「具体的なレシピや調理法が役立った」などの声を得ました。さらに、出展者からは「新たな縁を得た」との声があるなど、地方都市におけるタイ料理の普及を達成しまし

た。両セミナーには、合計 154 名の参加があり、役立ち度調査結果は、上位 2 つの評価を得た割合が平均 89.9%となりました。

また、メディア関係者をタイに派遣し、関東ローカル各局でタイ料理・食品の PR 番組を放送するとともに、東京近郊で発行しているフリーペーパーにも記事を載せました。これにより、一般消費者にも広くその魅力を伝える機会になりました。

日本での普及活動とともに、タイでは「日本の食品の容器・包装および表示・ラベルの規制」というテーマで専門家によるセミナーを実施しました。タイ側で現在関心の高い分野に特化したセミナーを実施することで、タイ食品産業の食の安全・安心に関する意識の向上に貢献しました。セミナーには 200 名の参加があり役立ち度調査結果は、上位 2 つの評価を得た割合が平均 92.9%となりました。

Ⅲ. タイ裾野産業全体で人材を育成

日タイ経済連携協定（JTEPA）において重要な協力事業に位置づけられているタイ自動車人材育成事業を実施しています。これは経済産業省からの委託を受け、専門家を開発途上国に派遣する「貿易投資円滑化支援事業（専門家派遣事業：以下 JEXSA）」の一環でもあります。

本事業は平成 22 年までに、数百人の指導者と裾野産業の現場で指導可能な数千人の自動車技術者を育成すること、及び技能検定制度を構築すること（MOU 記載）を目標として、平成 18 年 1 月から開始されました。現在では、日本人専門家がタイ人指導者を指導する段階から、タイ人指導者がタイ人研修生を指導する段階に移行しています。

21 年度は日本人専門家 12 名を派遣し（延べ 26 回）、タイ側から要望のあった新規上級研修コースについて、タイのローカル中小企業が望む育成項目を調査し、今後の新規コース立ち上げに関する対応を提案しました。

併せて、タイのローカル中小企業に対して人材育成の重要性の啓蒙や本事業の有効性の PR のため、セミナーを実施しました。タイ・ローカル中小企業のトップマネジメントから、特に指導者による研修実技トレーニングのデモンストレーションがわかりやすいとの声がありました。

④日本マレーシア経済連携協定（JMEPA）協力事業

日マレーシア経済連携協定（JMEPA）の交渉の際、懸案となった自動車・自動車部品の関税自由化に係り、締結後、両国政府間にてマレーシアの自動車・自動車部品産業の市場拡大を目指してマレーシアの自動車部品メーカーの国際競争力を向上させるための共同事業（通称 MAJAICO）の実施が合意され、ジェットロもその一部を実施することとなりました。

I. 自動車技能者の教育システムの構築支援、慢性的な人材不足解消へ

マレーシアの自動車および同部品産業の技術者・技能者の技術向上のため、18 年度から専門家を派遣しています（JEXSA 案件）。同国では、技能資格制度を補完するための教育制度が不十分なため、高い技能を有した技術者を育成できておらず、現地産業界から慢性的な技能者・技術者不足が指摘されていました。

そのため専門家を派遣し、同国の職業訓練校において、製造産業技能者として必須の講座や職種ごとの講座など約 170 の講座を構築し、マレーシア側がそれらの講座を自立的に実施、

運営できるような人材育成を実施しています。

本年度は、29人の専門家を延べ69回派遣し、累計で64講座を構築しました。また、これまで実施計画の進捗に影響を及ぼしていた現地サイドでの訓練機材の調達に関しては、仕様書の作成指導や調達手続きの支援を行いました。支援終了予定の平成23年度に向けて、引き続きマレーシアの自動車人材育成に貢献していきます。

II. 自動車部品分野での日本とマレーシアのビジネス関係構築に貢献

日本側はジェトロ、マレーシア側はマレーシア自動車部品工業会(MACPMA)を窓口に、マレーシアの自動車部品メーカーと日本(日系)メーカーとのビジネスマッチング事業を18年度より実施しています。

今年度も10月にマレーシアからのミッションを受け入れ、名古屋と大阪でビジネスマッチングイベントを実施しました。セミナーでは、MACPMA会長が、マレーシアの自動車部品産業の現状と、日本や欧米諸国に比べ、安価で高い技術を有するマレーシアの自動車部品産業が日本のビジネスパートナーとして持ち得る可能性についてプレゼンテーションを行いました。また、訪日した10社が、自社製品の紹介や、日本企業とともにビジネスを展開していくにあたっての各社の強み、また今回のミッションでビジネスマッチングを希望する日本企業相手像等について発表しました。参加者の役立ち度調査結果は、4段階評価で上位2つを得た割合が、名古屋89.7%、大阪95.2%となりました。

商談会でも、事前申し込みだけでなく、飛び入りでの面談を希望する企業やミッション期間中に急遽日本企業を訪問しさらに深く商談することになった企業が出るなど盛況で、合計47件の商談が行われました。

22年1月には日系自動車部品・用品メーカー、エンジニア企業等8社から成るミッションをマレーシアへ派遣しました。現地では内装部品メーカーや自動車アSEMBラーなどの訪問と、2日間の個別ビジネスミーティングを実施しました。商談件数は58件、参加者の役立ち度調査結果は、4段階評価で上位2つを得た割合が、100%となり、「マレーシア自動車産業との合弁事業のスタートとしては適切だった」などの声を得ました。

⑤ 日本ベトナム経済連携協定(JVEPA)協力事業

I. 裾野産業育成等支援事業(ハノイ部品調達展示商談会開催)

- 期間：平成21年11月12日～13日
- 開催地：ベトナム・ハノイ
- 参加企業数：部品等供給(ベトナム)側62社、
購買(日本)側54社、3団体
- 来場者数：約2,000名
- 成果：併催セミナー参加者(177名)の役立ち度調査結果(4段階中上位2つの評価を得た割合)97.4%
企業面談：1,385件

ベトナム進出日系企業の抱える問題点として「原材料・部品の現地調達の難しさ」がかねてから挙げられていたことを踏まえ、日本ベトナム経済連携協定(JVEPA)の協力事業として、ベトナム政府(商工省)と日本政府(経済産業省)との間で裾野産業協力に関する

る MOU が締結されました。

両国間の裾野産業育成の取組は、「日越共同イニシアティブ」、坂場在ベトナム日本国大使の「ものづくりパートナーシップ」でも明記され、ベトナムの裾野産業育成に対する期待は大変高いものがあります。

このような状況下、開催された本商談会では 2 日間の会期中、約 2,000 名の来場者があり、活発な商談が行われました。事前にベトナム有望企業調査を実施、同調査で判明した有望企業を重点的に商談会への出展勧誘、来場勧誘をしたことがより質の高い商談に結びつき、高い役立ち度につながったものと思われまます。

(3) EPA締結国での日本企業の課題解決に向けた産業協力

① 日本とメコン地域諸国の貿易取引拡大に向けた取組（メコン地域の物流円滑化支援事業）

ASEAN、ひいては東アジア経済統合の要でもあるメコン地域における物流環境改善は、現地日系企業にとっても喫緊の課題です。同地域において、特に、物流人材育成に焦点を絞り協力事業を実施しました。

平成 21 年は日メコン交流年でもあり、本取組は日本とメコン地域の経済関係強化にも資するものとなりました。また、11 月の第 1 回日本・メコン地域諸国首脳会議東京宣言を踏まえ、日本及びメコン地域諸国は「63 の行動・措置」を採択しました。中でも物流協力については、「日本及びメコン地域諸国は、日本貿易振興機構（JETRO）による、日本からの投資促進、物流分野での人材育成、裾野産業育成支援、輸出産業の強化、一村一品展覧会などの、日本とメコン地域諸国間の貿易・投資の拡大に向けた様々な活動を歓迎する」、「メコン地域諸国は、CBTA の実施促進のため、関係国間で必要な覚書を締結する。この関連で、日本及びメコン地域諸国は、JETRO が、物流に関するワークショップにおいて、行政官及び物流業者に対し、CBTA に関する他者の知見や経験を学ぶ機会を与えることを歓迎する」と、具体的に明記をされました。

I. 事業を通じ、日本企業がカンボジアへの進出に向けて検討開始

●期間：平成 21 年 6 月 26 日

●開催地：カンボジア・プノンペン

●参加者数：140 名

●成果：役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 つの評価を得た割合）96.0%

カンボジアの経済発展における物流環境改善の重要性を現地の官民関係者へ普及することを目的として、カンボジア物流ワークショップを開催しました。

同ワークショップでは、①カンボジア代表企業から物流環境現状報告、②カンボジア進出を企図する企業から同国物流環境に対する期待とニーズの表明、③学术界権威による物流環境改善のための物流人材育成の重要性の提言、④オールジャパンによる支援策の紹介をパッケージとして展開しました。

その結果、カンボジア側の官民参加者より、「物流環境の改善及び物流人材育成がカンボジアのビジネス創出にとって最重要項目であるとの認識を得た」、また、日本側の企業関係の参加者からは、「企業のリクエストに応えた具体的メッセージのあるワークショップだった」などの声を得ました。また、今回の講師派遣に協力いただいた日本企業が将来的なカンボジアへの進出や業容拡大に向けて具体的な検討を開始しました。

II. ベトナムにおいて物流人材育成の重要性の認識を共有、荷主協会設立へ

- 期間：平成 21 年 8 月 4 日
- 開催地：ベトナム・ハノイ
- 参加者数：169 名（ベトナム側 109 名、日本側 60 名）

ベトナムの物流ワークショップは、①物流環境改善の重要性についてベトナムにおける関係者が認識を共有すること、②物流人材育成の重要性を認識すること、③現在設立を目指しているベトナム荷主協会が物流環境改善の取組の重要性を認識し、具体的な対応策を検討すること、の 3 点を目的として実施しました。

ワークショップでは、日系物流企業から見たベトナム物流環境の現状や課題、日系荷主企業による物流人材・マネジメント高度化の事例、物流の概念・重要性について講演しました。

その結果、当初想定を上回る 169 名の参加があり、現地での物流への関心の高さがうかがえました。参加者から「ベトナム側の物流人材育成方法についてさらに情報がほしい」という意見や、日系企業から物流人材にかかる資格講座の早期導入に関する具体的な提案がありました。さらに、このセミナーを契機に物流改善に取り組むべきとの気運が高まった結果、平成 21 年 12 月にベトナム荷主協会が設立されました。

さらなる物流人材育成のためには、カウンターパートとなるベトナム荷主協会の強固な基盤が不可欠であり、同協会の機能強化支援などを引き続き実施し、資格講座の早期導入を目指します。

III. ミャンマー・タイ間トライアル輸送の結果を報告

- 期間：平成 21 年 11 月 6 日
- 開催地：ミャンマー・ヤンゴン
- 参加者数：130 名
- 成果：役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 つの評価を得た割合）85.3%

ミャンマーの物流ワークショップでは、i)物流環境改善の重要性についてミャンマーにおける関係者の認識を共有すること、ii)ミャンマー～タイ陸路トライアル輸送^{*}の結果を報告し、国際貿易拡大の新たな可能性を探ること、iii)今後ミャンマーが取るべき物流施策に対して、日本企業の意向も踏まえた提言を行うこと、の 3 点を目的として実施しました。

特にタイ・ミャンマー陸路国境を使ったトライアル輸送の結果報告は、これまで海路にほとんど依存してきたミャンマーの縫製業を含む委託加工貿易での国際物流の認識を大きく変えるものであり、縫製業界、物流業界の多くのビジネスパーソンに関心を引きました。また、ミャンマー政府や業界団体に対しては、陸路輸送の開発がミャンマーにおける国際貿易の拡大に大きく貢献するものであるという認識を高めることができ、日本企業が予てから希望していた陸路輸送での対ミャンマー貿易の大きな一歩を開く事ができました。

参加したミャンマー企業からは「新規ルートの開発がミャンマーおよびメコン経済圏の経済発展に貢献することを期待する」、「今回のトライアル輸送、ワークショップが日本、ミャンマー、タイの協力により実現されたことが非常にすばらしかった。この協力こそが国境輸送での障害を克服するものであろう」といった声を得ました。

※トライアル輸送（史上初めてミャンマー政府より陸路国境による輸出ライセンスを取得）

縫製業を中心にして泰緬間物流が活発化している一方、在緬縫製業は輸出入のほとんどを海路に依存せざるを得ない状況。その大きな理由は、縫製業を含む委託加工業に対しては陸路国境貿易を認めてこなかった現地政府の意向であり、泰緬陸路開発への強いニーズを有していた日緬実業界双方にとっては兼ねてからの懸案事項だった。

しかし、20年に同国を襲った大型サイクロンにより、物流の要であるヤンゴン港が一時機能不全に陥ったため、唯一の物流パイプであった海路が断たれ、輸出入が停滞する事態が発生。この状況下、ジェトロヤンゴン事務所が官民を仲介して、日緬協働プロジェクトを立ち上げ、現地政府から輸出ライセンスを取得（史上初）、日系縫製業者が提供する紳士スーツを貨物として、ミャンマー縫製業協会、ミャンマー物流団体、タイ物流事業者との連携で泰緬陸路国境の試験輸送を実現した。

（４）途上国の対日輸出開拓支援のための日本と各国政府による産業協力

①「ヨルダン・イラク・パレスチナ展」

- 期間:平成 21 年 11 月 17 日～20 日
- 開催地:東京（ジェトロ展示場）
- 参加(出展)企業数:24 社・1 団体
- 主な出品物:食品・飲料、工芸品・ギフト製品（インテリア雑貨等）、死海製品、建材（大理石）
- 成果:役立ち度調査結果（4段階中上位 2 つの評価を得た割合） 45.5%

商談件数:278 件

I. アラブ諸国との経済関係強化” に向け弾み

イラク復興支援、中東和平への貢献、日・アラブ諸国の経済関係強化への機運の高まりの中、中東和平の鍵を握るとともにイラク・ビジネスのゲートウェイとしての役割を果たすヨルダン、復興途上にあり産業振興が欠かせないイラク、中東和平問題の中心にありながらも経済発展に努めるパレスチナの 3 ヶ国・地域を対象に展示会を開催しました。このイベントは、平成 21 年 12 月に官民一体となって開催された「第 1 回日・アラブ経済フォーラム」、その後バグダッドで開催された「第 2 回イラク経済フォーラム」と併せて、一連の“アラブ諸国との経済関係強化”の実現に向けて弾みをつけた形になりました。

II. 輸出市場への復帰を進めるイラクをポジティブに紹介

イラクは、農業を含む非石油部門での産業復興、輸出市場への復帰の途にある一方、首都バグダッドを含むほぼ全地域について邦人に退避勧告が出されるなど、製品の収集が非常に困難な状況にありました。しかし、ジェトロ職員が事前にバグダッドに出張し、イラク見本市公社、在バグダッド日本大使館等との協力も得て、カーペット、テキスタイル見本、リネン、銀製品、ハンディクラフト等、輸出が期待される製品のサンプルを収集・展示しました。力強く立ち直りつつあるイラクの生産活動の現状を紹介し、同国のポジティブな側面を演出するよう努めたところ、本出展を契機に NHK がイラク産業の復興に関する番組を放映するなど、同国の産業や同国との貿易・投資の可能性を、展示会を通じて醸成、紹介することができました。

III. 事前の専門家派遣が商談活発化に奏功

展示会開催に先立って、商談がより効果的に行われるよう、石材、食品 2 分野の専門家をヨルダン、パレスチナに派遣して出展者を指導しました。日本の展示会に出展する際の注意点や、日本市場のトレンド、法制度等について現地セミナーを開催したほか、個別企業の生産現場を訪問して、日本で求められる生産管理のレベルなどを踏まえ、改善点を指導しました。また、展示会会期中には、石材、食品の専門家に併せて、化粧品、ハンディクラフトの専門家をリテインし、マッチング支援を行いました。結果、事前の専門家派遣に対する役立ち度調査結果評価は 4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合が 100%となりました。

IV. 過去に例を見ないパレスチナ支援イベント

展示会にはヨルダンから民間企業が 14 社、パレスチナから民間企業 10 社が出展参加し、日本企業と直接商談を行いました。パレスチナについては、過去最大規模のイベントとなり、同地域の大理石やオリーブ製品、デザートなど、我が国に知られていない有望製品が披露され、有望な商談が数多く行われました。本展示会に合わせて来日したパレスチナ自治政府のアー・リブデ国民経済庁長官からは「パレスチナ民間部門にとって非常にダイナミックな意義」との評価が述べられました。

②「太平洋・島サミット／太平洋諸島展 2009」

- 期間:平成 21 年 5 月 21 日～26 日 (土日除く)
- 開催地:東京 (ジェトロ展示場)
- 参加(出展)企業数:12 社・4 団体
- 主な出品物: 食品・飲料、工芸品・ギフト製品 (アクセサリ等)、ココナツオイル製品、宝飾品 (黒真珠)、記念切手、観光資料
- 成果: 役立ち度調査結果 (4 段階中上位 2 つの評価を得た割合) 78.6%
商談件数 171 件、成約件数 95 件 (見込含む)

太平洋島嶼国は「太平洋フロンティア外交」を推進する日本にとって、資源・エネルギーの確保、地球環境問題等の共通の課題を持つ重要なパートナー諸国であり、これら島嶼国の経済成長を促進し、持続的開発を支援することは日本にとっても重要な課題の 1 つとされています。その課題への取組の一つが「太平洋諸島展」です。今回は平成 21 年 5 月に北海道・トマムで開かれた「第 5 回太平洋・島サミット」(PALM 5)の機会を捉え、「太平洋諸島展 2009」のほか、ビジネスセミナー、シンポジウムを開催し、これら地域の対日輸出拡大、投資促進を図りました。また、今回は一般来場者向けイベント「ビバ! パシフィック・アイランダーズ」を東京で開催し、太平洋島嶼国の魅力ある文化や産品、観光資源に関する情報発信を行いました。これによってこれら地域への関心を喚起し、PALM 5 の認知度向上にも貢献しました。

展示会初日には、島サミットに合わせて来日した島嶼国 12 カ国 2 地域の元首が開会式に参加したほか、これらのイベントを視察、我が国の太平洋島嶼国に対する貿易・投資面での具体的な支援を直接ご覧いただくことができました。

具体的な成果としては、オーガニック・無添加・無加糖のバナナ、パイナップルの「ドライフルーツ」(パプアニューギニア)が大手商社、食品輸入卸等からの多くの引き合いを獲得した他、カジュアル用途の黒真珠(クック諸島)が宝飾・貴金属店からサンプルオーダーを

受けました。また、天然素材で健康美や女性らしい優しい雰囲気を生かした「アクセサリー」（ナウル）、日本未輸入の「カナリウムナッツ」（ソロモン諸島）をはじめ、「バニラエッセンス」（パプアニューギニア）は安定供給を求める製菓材料卸、大手食品輸入業者から正式な見積依頼を受け、今後の商談の進捗が期待されます。

③モンゴル対日ビジネス支援

I. 日本とモンゴルのビジネスマッチングを促進、対日輸出を実現、対日投資の可能性も

平成 19 年に日本-モンゴル首脳間で合意した「今後 10 年間の日本・モンゴル基本行動計画」に基づいて発足した「日本-モンゴル貿易投資官民合同協議会」の東京開催にあわせ、同協議会に参加するため来日したモンゴル企業 24 社 106 名を招いて、12 月に「日本モンゴルビジネス交流セミナー」を実施しました。

モンゴル側からは、モンゴル国外国投資庁（FIFTA）が、外資全般に対する投資環境を説明し、鉱物資源エネルギー省および食料農牧軽工業省が、それぞれ各分野別の投資環境を紹介した後、モンゴル鉱物関連 3 社、農業関連 1 社が自社事業についてプレゼンしました。

日本側からは、JICA モンゴル国外交貿易省貿易投資政策アドバイザーがモンゴルのマクロ経済環境とモンゴルの可能性について、また法律事務所より鉱業分野における法運用の問題点について講演しました。モンゴル側も外交・貿易省ザンダンシャタル大臣が挨拶を行うなど、日本からの投資への期待感と、日本との FTA に強い意欲が示されました。同時に、林理事長との会談も実現し、同大臣より、「民間企業間の交流、モンゴル製品の品質向上にむけたジェトロの取組にも感謝申し上げる。また、バイエル首相来日時での成田空港でのモンゴルウィーク開催、IDEAS を通じた人材育成、投資ガイドブックの作成、カシミヤの輸出促進についてもご協力に感謝」との言葉がありました。セミナー参加者の役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 つの評価を得た割合）は 87.5%となりました。

さらに、1 月にはモンゴルを代表するカシミヤ企業 4 社の国際ファッションフェアへの出展を支援しました。モンゴルのカシミヤ企業が日本の展示会にフェアインフェアで出展するのは初めてのことで、来場者からはその品質を評価する声が寄せられるなど、非常に好評で、企業面談数 121 件、成約件数 12 件（見込含む）、成約金額 88 万円となりました。出展企業のうち 1 社は、この出展を機に、日本への輸出に本腰を入れて取り組むべく、日本支社の設立を始めました。

④「ペルー展」フォローアップ

平成 21 年 2 月開催の「ペルー展」については、会期後も着実に商談が進んでおり以下のような成功例があがっています。

【成功事例①】コーヒーサプライヤーが大きな成約を獲得

ペルー産の高品質の豆は生産量が少ないうえに人気が高く、希少品とされています。コーヒーサプライヤーの A 社は、大手商社と 67,500 ドルで成約、豆は日本・米国内の大手コーヒーチェーンなどに卸されています。これに加え、スペシャルティ・コーヒーの大手専門商社 B とも 34,450 ドルで成約。B 社は 140 袋（1 袋は 60kg）を 1kg あたり 800 円（高品質のコーヒー豆のため、通常の卸値層の 300～400 円/kg より高め）で販売し、6,720,000 円を売り上げました。

同社は「ペルー展」で商談したバイヤーを現地に招待し、品質の高さはもちろん、JAS のオーガニック認証を取得済みであることや、環境に配慮した栽培方法、企業としての社会貢献活動が評価され、大きな成約に至りました。

【成功事例②】 複数回の出展が大型取引に結びついたアルパカ製品

アルパカ製品を取り扱う C 社は、平成 11 年 8 月に開催した「ペルー展」に引き続き、今回 2 回目の出展。今回の出展をきっかけに、平成 11 年のペルー展の際にも来場した、輸入家具・衣料品の卸売会社である I 社と、アルパカセーター等 30 万ドル弱の契約を行いました。

【成功事例③】 日本企業とジャイアントコーンを日本向けに商品改良

ペルー産素材を使用したスナック菓子のメーカー D 社は、平成 21 年 6 月・9 月に日本企業による工場訪問・商品改良の指導を受けました。ジャイアント・コーンでできたスナック菓子が対象で、日本人の好みに合わせて味付けは薄め、使用する油もより高品質のものに変更しました。パッケージはプラスチックの袋からイージーオープンの缶に変更したことで消費期限が 4 ヶ月延び、デザインもマチュピチュをメインに、ペルーらしさをアピールできるものに変更。同年 10 月に製品化が確定し、平成 22 年 2 月に同日本企業は 2,160 缶（内容量 113.4g。72 缶×30 カートン）を USD3,132 で輸入。平成 22 年 4 月から旅行代理店の海外おみやげ通信販売のカタログに掲載されるほか、都内高級スーパーなどでの販売を開始予定で売れ行きに応じて追加発注の可能性もあります。

⑤ 「一村一品マーケット」

- 期間: 通年（平成 21 年 4 月 1 日～平成 22 年 3 月 31 日）
- 開催地: 成田国際空港、関西国際空港
- 販売品目数: 約 320 品目（各店舗）
- 商品取扱国: 成田店 39 カ国、関空店 42 カ国
- 主な販売品: アクセサリー、布製品、工芸品、コーヒー、岩塩等
- 売れ筋商品: 木彫アニマル、ニギリ星、もみの木（マッサージ器具）、ブリキ自転車、携帯靴べら、お香、アフリカストラップ
- 売上: 2,311 万 1,674 円（成田店 13,981,115 円・関空店 9,130,559 円）
- 来場者: 10 万 5,747 人（成田店 67,621 人・関空店 38,126 人）

I. 我が国の途上国支援の取組を各国首脳に紹介

「一村一品マーケット」には、平成 21 年 4～平成 22 年 3 月の間に、モンゴルのバヤル首相、東ティモール民主共和国のラモス=ホルタ大統領はじめ、のべ 26 名の国内外要人にご視察いただき、わが国の「貿易を通じた開発達成」のための支援策を象徴的にアピールすることができました。

特に、平成 21 年 11 月の「日メコン首脳会議」に合わせてホテルニューオータニで実施した特別展には、ミャンマーのテイン・セイン首相、カンボジアのフン・セン首相、ラオスのブアソーン・ブッパーヴァン首相、ベトナムのグエン・タン・ズン首相のメコン諸国首脳が視察に来られ、わが国が進める「開発イニシアチブ」実現に向けての取組の一端を紹介しました。我が国が重視するメコン各国首脳に日本の「貿易を通じた開発達成」のための支援策を象徴的にアピールする機会を得ることができました。また、各国現地メディアも視察に同行しており、同展示の工夫箇所の一つである、「現地語で表記された看板」を撮影する様子もみられました。さらには、外務省の YouTube 動画広告にて取り上げられました。

来訪要人からは、「開発途上国の地域経済を援助する、とても革新的なアイデアです」、「一村一品運動は、より包括的な国際経済の達成に向けた、創造性、想像力、そして情熱の祝典といえます。取組の創始者の見識を称えるとともに、この運動が世界中の模範となることを祈念します。本当に感銘を受けました。」といった声があがりました。

II. お客様の声のフィードバックで商品改良

来訪したお客様の声やコメントを、納入業者を通じて生産者にフィードバックするほか、これらを基に新規商品提案することを通じて、日本の消費者の嗜好や評価されるコンセプトを理解してもらい、商品改良や商品開発につなげています。スパイス紅茶（ケニア）やトートバッグ（タンザニア）、携帯靴べら（ミャンマー）などが一例です。こうした取組を続けることで、日本市場で受け入れられる開発途上国産品を増やし、かつ継続的なビジネスとなることで、生産国の持続的な経済成長につながることを期待されます。

（5）社会課題解決型官民連携支援プログラム

BOP（Base of the Economic Pyramid）ビジネス促進に向けた取組として、経済産業省委託事業「平成 21 年度社会課題解決型の官民連携プログラム支援事業（社会課題解決型ビジネスに関する普及・啓発セミナー等事業）」で、先行事例調査、潜在ニーズ調査、普及・啓発活動を実施しました。事業開始当初は BOP ビジネスに対する認知度はまだ低かったものの、平成 22 年に入ってから「BOP ビジネス・ブーム」と言われるほど、高い関心を集めています。この関心の喚起に本事業は一定の貢献をしています。

① 先行事例調査（グローバル企業の事例から BOP ビジネスモデルを提案）

グローバル企業が BOP 市場をどのように開拓し、ビジネスを成り立たせているのかを調査し、その特徴を明らかにしました。

●調査期間：平成 21 年 10 月～平成 22 年 3 月

●調査対象：①企業調査（バタ、シーメンス、ベスタゴーフランセン、クアルコム、フィリップス、ネスレ、GE、HP、ユニリーバなど）、②援助機関調査（EU、ドイツ、フランス、英国など）、③国際機関調査（UNIPAC、UNHCR、WHO、FAO など）、④国際 NGO 調査（オックスファム、セーブ・ザ・チルドレン、マリー・ストープス、国境なき医師団など）

② 潜在ニーズ調査（現地調査を踏まえ、BOP 層に必要とされる商品を提案）

BOP ビジネスの対象として可能性を有する国々の生活実態を調べ、そこから導かれる具体的な商品を、仕様を明示しつつ提案しました。

●調査期間：平成 21 年 11 月～平成 22 年 3 月

●調査対象：①バングラデシュ：保健・医療分野、②インドネシア：衛生・栄養分野、③インド：教育・職業訓練分野

③ 普及・啓発活動（国際シンポジウム、セミナーの開催）

BOP ビジネスに関する情報普及、日本企業の関心喚起のため、11 都市でセミナー・国際シンポジウムを開催しました。

まず、国内 8 都市で基礎セミナーを実施し、地方のビジネスマンにもわかりやすく BOP 市場の特性、欧米企業のビジネスモデル、官民連携によるビジネス推進など BOP ビジネスの可能性について解説しました。大阪・名古屋ではそれに加えて、先行事例調査、潜在ニーズ調査の成果報告も行いました。

地方での認知度はまだ低いテーマであることから、地方紙に公告を掲載するなど集客に力

を入れた結果、各都市で予想を超える参加者がありました。BOP ビジネスとは何か、という基礎的な内容と最新の事例も交えての講演に対し、セミナー終了後、講師陣に質問のための長蛇の列ができるほど大変盛況でした。計 10 都市で開催したセミナーへの参加者は合計 558 名、役立ち度調査結果は 4 段階評価で上位 2 つを得た割合が 97.8%となりました。

東京での国際シンポジウムでは、マーケティングの専門家で邦訳の出版により知名度も高まっているヴィジャイ・マハジャン教授と世銀エコノミストとして豊富な民間セクター開発の経験を有するマリルー・ウイ局長を招聘し、基調講演をお願いしました。さらに、先行事例調査、潜在ニーズ調査の成果報告、BOP ビジネスの可能性についてのパネルディスカッションを行いました。

定員 300 名のところ、会場の収容能力の関係で募集開始 10 日後に参加申し込みを締め切らなければならないほどの盛況ぶりで、最終的に 357 名の参加があり、役立ち度調査結果は 4 段階評価で上位 2 つを得た割合が 98.5%となりました。参加者からは「経済産業省、ジェトロのこれまでの研究を凝縮した報告とマハジャン教授、ウイ局長の素晴らしい講演を聞くことができ、また、パネリストの人選も適切で、非常に有意義なシンポジウムだった」、「先行事例調査は貴重な情報。ジェトロの存在意義を感じた」といったコメントが得られました。

3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組

(1) ハノイ部品調達展示商談会 ～より質の高い商談を目指して～

【課題】過去に開催した商談会において来場者数、商談件数自体は多かったものの、購買（日本）側から、「製品精度などの面で、すぐ取引できそうな企業は少ない」などの声があり、数だけでなく、より質の高い商談をアレンジする事が課題でした。

【対応】商談会開催前に、日系企業が求める品質レベルで部品を供給できる可能性が高いベトナム有望企業の調査を実施し、重点的に商談会への出展勧誘、来場勧誘を行いました。その結果、購買（日本）側から「(今回の商談を受けて) 今後見積もりを取るとともに、実際に発注可能か検討する」、「有望な部品調達先が発掘できた」など、より具体的な声をいただきました。

〔4〕調査・研究等

（イ）調査・研究

1. 定量的指標の目標達成状況

【中期計画に明記されている数値目標（定量的アウトカム指標）】

- ・本部が発行する定期刊行物の購読者に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が7割以上とする。
- ・本部が実施するセミナー・シンポジウムの参加者等に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が7割以上とする。
- ・ウェブサイト（ジェットロ海外情報ファイル）へのアクセス件数（ページビュー）は、年平均800万件以上とする。
- ・アジア経済研究所（以下、研究所）では、外部専門家の査読による評価を行い、5点満点の総合評価で3.5点以上を確保する。
- ・研究所は、研究所が実施するセミナー・シンポジウムの参加者、研究所図書館の利用者及び経済開発・社会開発に寄与する専門家育成事業の利用者に対する「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合を7割以上とする。
- ・研究所ウェブサイトへのアクセス件数（ページビュー）を年平均600万件以上とする。
- ・研究所ウェブサイト上の論文のダウンロード数を年平均130万件以上とする。
- ・第二期中期目標終了年度において、研究所図書館の資料利用冊数を年間4万冊以上とする。

〔ポイント〕

1. 調査・研究関連のサービスに対する役立ち度調査結果（全て9割以上）、外部専門家による査読結果（4.5点）、ウェブサイト（ジェットロ海外情報ファイル）へのアクセス件数（約1,232万件）、研究所ウェブサイトへのアクセス件数（約1,780万件）および論文ダウンロード数（約258万件）、研究所図書館の資料利用冊数のいずれも中期計画上の目標を達成しました。
2. 役立ち度に対するサービス利用者の主な評価理由は以下のとおりです。
 - ・ 通商弘報の読者からは「市場および価格動向の判断材料として利用し 仕入れ等適時的確な判断を可能としている」、「各国の法制度の動向、FTAの進捗状況など、一般の書籍や新聞ではカバーしきれない情報を収集できる」とのコメントをいただきました。
 - ・ ウェブサイト（ジェットロ海外情報ファイル）のユーザーからは「インド、中国、ロシア等、貿易関係の規制が複雑な国に関する正確な最新情報が入手でき重宝した」、「統計の取りにくい中央アジア、カザフスタンの基礎的経済情報は大変有益で、社内資料作成、社外プレスリリースなどで活用している」といった声が上がりました。
 - ・ 研究所のセミナー・シンポジウム参加者からは、「東アジア共同体構想を提唱する鳩山首相が開会挨拶を行ったことにより、首相が提唱されている東アジア共同体のイメージも深まり、本シンポジウムの重要性・意義がさらに高められた」、「研究所が研究を進める国際産業連関表は、アジアの成長の原動力と経済危機の影響を理解、そして評価する上で非常に有益」、「データを多用したアフリカ分析、アジア経済研究所の対アフリカ事業及び実験経済学の概観にいたるまで多種多様な内容を網羅していたため、日本が官民連携で進めていく対アフリカ投資事業の動きを理解する上で大変参考になった」、「報道から得られる情報だけでは知り得ないインドネシアでの政党の動きやイスラム教との関係について知ることができた。また、投資関連の資料が充実していた」との声をいただくとともに、研究所図書館に対しては「日本で唯一の規模の発展途上国に関する公開

図書館として極めて重要な役割を果たしている」といった意見が寄せられました。

(1) 役立ち度調査の結果

調査・研究事業の関係者に対する役立ち度調査結果は4段階評価で上位2つの評価を得る割合が各支援ツールの平均で96.3%となり、目標を大きく上回りました。

[中期計画上の目標] 4段階中上位2つが7割以上

	20年度	21年度	21年度内訳
通商弘報（購読者）	98.0% (500)	96.5% (424)	52.4% 44.1%
ジェトロセンサー（購読者）	97.5% (218)	97.4% (221)	54.4% 43.0%
貿易投資白書（購読者）	97.8% (46)	95.9% (123)	47.2% 48.8%
アグロトレード・ハンドブック（購読者）	92.2% (64)	93.5% (46)	43.5% 50.0%
本部テーマ別調査のセミナー（参加者）	95.9% (2,166)	96.7% (2,277)	55.3% 41.5%
研究所セミナー・シンポジウム（参加者）	96.9% (1,484)	96.7% (1,554)	52.2% 44.5%
開発スクール（研修生）	100.0% (23)	96.7% (30)	56.7% 40.0%
研究所図書館（利用者）	98.7% (301)	96.7% (209)	63.6% 33.0%

括弧内は有効回答数

(注) 役立ち度内訳の上段は、最上位評価（役に立った）の割合、下段は2段階目の評価（まあ役に立った）の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計が必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない（以下の表もすべて同様）。

(2) 外部専門家の査読による研究成果の評価結果

21年度は28研究会の成果について56名の外部専門家による査読評価を実施しました。総合評価結果は4.5となり、20年度同様、中期計画の目標を大きく上回りました。

[中期計画上の目標] 5点満点の総合評価で平均3.5点以上

	20年度	21年度
査読による総合評価結果	4.5	4.5

(3) ウェブサイト「ジェトロ海外情報ファイル」コーナーのアクセス件数

ウェブサイトの「ジェトロ海外情報ファイル(J-FILE)」コーナーのアクセス件数は約1,232万件で（ウェブサイト全体へのアクセス件数は約1億5,000万件）、中期計画上の目標を達成しました。

ただ、20年度に比べるとアクセス件数は6.5%減となりました。21年3～6月にウェブサイト全体のシステム改修を行ったため、ユーザーのアクセスは可能であったものの、その間ジェトロ海外情報ファイルの更新を止めざるを得ませんでした。更新を止めていた期間にユーザーが離れ、アクセス件数が一時的に減少したのが、その主な要因と考えられます。

[中期計画上の目標]

「ジェトロ海外情報ファイル」へのアクセス件数（ページビュー）年平均800万件以上

	20年度	21年度	前年度比(%)
基礎データ・制度情報・統計	5,212,497	4,590,558	-11.9%
貿易投資相談 Q&A	5,285,970	5,064,791	-4.2%

投資コスト	140,804	222,354	57.9%
調査レポート	2,541,911	2,444,797	-3.8%
合計	13,181,182	12,322,500	-6.5%

【参考】国別アクセス状況

(アクセス件数は各国の「基礎データ」「貿易為替制度」「投資制度」「統計」「アーカイブス」「データ比較」)

順位		国名	20年度	21年度	前年度比 (%)
20年度	21年度				
1	1	中国	415,100	458,742	10.5
2	2	ベトナム	209,474	190,179	-9.2
4	3	インド	189,614	187,802	-1.0
5	4	米国	185,349	172,673	-6.8
6	5	タイ	184,972	170,995	-7.6
3	6	韓国	191,496	166,630	-13.0
8	7	ブラジル	152,287	155,599	2.2
11	8	インドネシア	133,541	140,035	4.9
10	9	シンガポール	138,911	132,303	-4.8
7	10	台湾	166,250	126,035	-24.2
15	11	フィリピン	113,079	111,572	-1.3
14	12	マレーシア	113,387	108,546	-4.3
9	13	ロシア	143,350	105,176	-26.6
12	14	オーストラリア	126,567	104,242	-17.6
16	15	香港	102,436	101,275	-1.1
13	16	EU	115,178	96,820	-15.9
20	17	ドイツ	87,877	78,950	-10.2
19	18	フランス	89,488	77,577	-13.3
18	19	英国	91,298	77,408	-15.2
26	20	イタリア	70,273	70,740	0.7

(4) 研究所ウェブサイトアクセス件数・論文ダウンロード数の推移

研究所ウェブサイトのアクセス件数、論文ダウンロード数は、それぞれ約 1,780 万件、約 258 万件となりました。21 年度から実施したウェブページの改善、新規コンテンツの拡充の結果、それぞれ前年度比で 76.9%、6.1%増加し、中期計画の目標を大幅に上回りました。

ウェブサイトの主要アクセス元は、国内 (48%)、米国 (27%)、中国 (2%)、インド、英国、韓国、マレーシア、フランス、フィリピンの順となっており、欧米、アジアを中心に、海外においても多くの利用者を得ています。

[中期計画上の目標]

アクセス件数(ページビュー)年平均 600 万件以上、論文のダウンロード数を年平均 130 万件以上

	20年度	21年度	前年度比
アクセス件数	10,063,306 件	17,797,913 件	76.9%増
ダウンロード件数	2,436,854 件	2,584,843 件	6.1%増

(5) 研究所図書館の資料利用冊数

研究所図書館の資料利用冊数は(貸出冊数+館内閲覧冊数)は、順調な推移をたどり、21 年度は中期計画で定められた目標を上回る利用冊数となりました。

[中期計画上の目標] 第二期中期計画目標終了年度(22 年度)において、年間 4 万冊以上

	19年度	20年度	21年度
資料利用冊数	38,863 冊	39,187 冊	41,169 冊

2. 具体的なアウトカムの実現例

【中期計画に明記されている取組目標事例（定性的アウトカム事例）】

- ・ FTA・EPA、WTO の推進など我が国の通商政策に寄与する。
- ・ 我が国政府・産業界や相手国政府等に対する経済・社会発展、ビジネス機会の創出等に関する積極的な政策提言等を行う。
- ・ 調査・研究成果を国民に広く還元するという観点から、出版、セミナー、ウェブサイト、映像、面談等を通じて、政策決定権者、企業関係者、有識者、学界など各層のニーズ・特性に応じて成果の普及を図っていく。

【ポイント】

1. 東アジアサミットに合わせて開催された初の日メコン経済大臣会合の中で、「メコン地域における企業ニーズ調査」の結果を報告し、本調査報告をベースに会合が進められました。
2. 東アジア共同体構想に向けた取組の第一歩として注目された国際シンポジウム「世界経済危機と東アジア経済の再構築」を ERIA と共催で開催しました（21 年 12 月、東京）。東アジア共同体構想に向けて、アジアの内需拡大の必要性などを共有するとともに、鳩山総理やスリン ASEAN 事務総長などの参加もあり、シンポジウム開催の意義を強調できました。
3. ERIA（東アジア・ASEAN 経済研究センター）が 21 年 10 月にタイ・ホアヒンで開催された東アジア首脳会議およびビンプ・東 ASEAN 成長地域（BIMP-EAGA）首脳会議に提出した資料に、政策の判断材料となる成果（経済地理シミュレーションモデルを用いたアジア総合開発計画の研究成果）を提供しました。
4. 新型インフルエンザが短期間に感染の拡大をみせたことを受け、ウェブサイト内に緊急特集コーナーを立ち上げ、各国政府の対策や進出日系企業への影響や対応について情報提供を行いました。
5. セミナー、雑誌等への連載、メディアからの問い合わせ対応、外部研究会への参加等を通じて、海外の経済動向などを解説することにより、調査・研究成果の広報・普及に努めました。また、WTO や OECD など欧州 7 カ国 10 機関においてアジア国際産業連関表の分析結果に関する海外講演会を開催するなど、欧米での研究成果普及に努めました。

（1）調査・研究を通じた通商政策への貢献

① 東アジア共同体構想に向けた通商政策への貢献

I. 「日メコン経済相会合」への協力（21 年 10 月 24 日）

タイのホアヒンで第一回日メコン経済相会合が開催されました。会合には直嶋正行経済産業相のほか、タイ、ベトナム、カンボジア、ラオス、ミャンマー 5 カ国の経済担当相が参加しました。同会合ではジェトロが平成 21 年 7 月～10 月にかけて日系・非日系企業 125 社を訪問し実施した「メコン地域における企業ニーズ調査」について理事長が報告し、会合は本報告をベースに進められました。各国大臣からはジェトロ調査の有用性の高さに関し、以下のようなコメントがありました。

（ラオス・ナム商工大臣）

「ジェトロの調査は今後のメコン地域のインフラ及び企業の発展・促進に寄与すると思う ASEAN 諸国及びメコン地域ではジェトロが行なったような調査結果は非常に重要である。」

（ベトナム・シン計画投資省副大臣）

「産業界のニーズが明確にジェトロ調査報告書に書かれている。このような調査を頻繁に行う必要がある。」

（タイ・アーロンコン副大臣）

「ジェトロの調査は今後埋めなければならない“欠けている”ものを明確に示している。」

今後、調査結果を踏まえ、さらに企業ニーズを深堀し、22年8月に開催予定の日メコン経済大臣会合（ベトナム・ダナン）へ提言を行うことを目的として、日メコンの民間企業による産業界会合を日ASEAN経済産業協力委員会（AMEICC）事務局と共催し、メコン地域の開発に関わる企業ニーズを収集・取りまとめに協力する予定です。

II. 国際シンポジウム「世界経済危機と東アジア経済の再構築」開催

21年12月に、東アジア共同体構想に向けた取組の第一歩として注目された国際シンポジウム「世界経済危機と東アジア経済の再構築」をERIA（東アジア・ASEAN経済研究センター）と共催で開催しました。パネルディスカッションでは、①投資環境を整備し輸出振興を図るアジア型成長モデルは最終市場を過度に欧米に依存するもので限界があった、②経済危機からのアジア貿易の回復は中国主導により回復しているように見えるが、消費財については相変わらず欧米依存により回復している、③東アジアが世界経済においてより大きな役割を果たすためにはアジアの内需拡大が必要、という認識を共有しました。

開会の挨拶に立った鳩山総理は「この会議が、ERIAの意義への理解を促し、かつ日本中に広めていく契機となることを願ってやまない」、「世界的危機をアジアの成長する力で克服していかなければならない」とERIAの重要性を言及され、また基調講演を行ったスリンASEAN事務総長は「ASEAN諸国はすでにERIAのことを十分に理解しているが、日本ではまだ知られていない。だから日本でシンポジウムを開くのだ」とシンポジウム開催の意義を強調しました。

III. ERIAを通じて東アジア首脳会議に政策判断材料を提供

21年度はアジア地域の経済協力の促進に資するための政策提言として、ERIAから「アジア総合開発計画」関連プロジェクト3件および「東南・東アジアの3R政策」の計4つのプロジェクトを受託しており、21年10月にタイ・ホアヒンで開催された東アジア首脳会議およびビンプ・東ASEAN成長地域（BIMP・EAGA）首脳会議にERIAから提出された報告書の中に、政策決定の判断材料になりうるものとして、アジア経済研究所が開発している経済地理シミュレーションモデル（GSM）を用いた成果が盛り込まれました。具体的には、東アジア首脳会議向けの報告書ではビンプ海洋地域、インドネシア・マレーシア・タイ、メコン地域の3つの地域を柱とするアジア総合開発計画の効果について、またビンプ・東ASEAN成長地域（BIMP・EAGA）首脳会議では、海上航路の改善が海洋諸国に与える効果について、それぞれGSMを用いて予測した結果が提供されました。

IV. ERIAによるCLMV諸国への能力開発育成事業に協力

ERIAが実施するCLMV諸国の政策担当者・研究者に対する能力開発育成事業を以下のとおり支援しました。

●中堅以上の政策担当者・研究者を対象として、CLMV諸国を巡回しながら財政金融政策や経済統合等に関する講義・討議を行う巡回型セミナー研修を実施（21年9月～12月）

バンコク研究センターの研究員などが講師となり、420人の受講者に対してセミナー／ワークショップ型の研修を行ったところ、開催国側の代表者より主催したERIAに対する感謝

と共に、同事業の実施に協力したバンコク研究センター、ヤンゴン事務所等ジェトロへの謝辞が表されました。受講者からは「講師が出向いてくれる形のセミナーを現地で開催してくれて大変ありがたい」「世界経済と自国の経済発展に向けた関係性がわかり有意義であった」といった意見が寄せられました。

●アジア経済研究所開発スクール(IDEAS)の外国人研修プログラムへの参加(21年10月～22年3月)

CLMV省庁の若手政策担当者・若手研究者4人がアジア経済研究所開発スクール(IDEAS)の外国人研修プログラムに参加しました。IDEASに参加することで国際的な政策協調能力を養成するとともに、ERIA特別プログラムを用意しERIAの成果を理解・共有することを目的としています。

V. 日中韓 FTA 共同研究事業

平成20年12月の日中韓首脳会談において取りまとめられた「日中韓行動計画」を受け、日中韓 FTA についての政策提言を行うため、アジア経済研究所、韓国対外経済政策研究院(KIEP)、中国国務院発展研究中心(DRC)の3研究機関に各国の政府関係者をオブザーバーに加えて共同研究を行っています。21年9月、それまでの研究成果の報告とともに産業界等からの意見を政策提言に反映させるため、日本で国際シンポジウムを開催しました。

同シンポジウムにおける議論を踏まえて作成された最終報告書は、翌10月に行われた3か国首脳会談に提出され、各種提言の内容(①地域の貿易の一層の自由化に向けた政策の方向性の共有、②貿易円滑化の活用、③3国間 FTA に関する研究について平成22年から民間レベルに加え政府レベルでも協議開始、④民間レベルの研究メカニズムを引き続き維持等)が首脳会議で承諾されるなど、通商政策への貢献につながりました。

VI. 「東アジア包括的経済連携協定」(CEPEA) 専門家会合への協力

19年1月の第2回東アジアサミットでの民間研究の開始合意を受け、ASEAN+6による経済統合の可能性について提言書をまとめ、同専門家会合の運営をサポートしました。同専門家会合は6回開催され、20年8月に開催された ASEAN+6 経済相ワーキングランチで最終報告が行われました。この場での CEPEA 民間研究の継続合意を受け、ジェトロは20年11月、21年3月、21年5月、21年7月のインドネシア・ジャカルタ会合での開催を支援しました。民間研究の成果を踏まえ、21年10月に開催された東アジアサミットで政府間研究の開始が決定されました。

VII. ROO(原産地規則) ワークショップへの協力(発効済み EPA・FTA のフォローアップ)

22年2月5日に東京で実施された「ROO(原産地規則) ワークショップ」の開催を支援しました。本機構が招へいた ASEAN+6 各国政府の原産地規則や税関手続等の実務担当者、有識者、企業関係者によって、発効済み FTA・EPA の原産地規則手続の実態、運用上の問題点、広域経済統合に向けた原産地規則のあり方等についての議論が行われました。また、調査対象の ASEAN+1FTA(日 ASEAN、韓 ASEAN、中 ASEAN)について、当該国の原産地規則発給手続を調査し、その結果を本ワークショップ参加者に提供しました。

② 日本と諸外国との経済連携協定(EPA)締結に向けた取組

I. 「日本・ペルーEPA研究会」の実施・取りまとめ

21年1月より3回、ジェトロが事務局となり「日本ペルー経済連携協定民間研究会」を開催し、その成果を日本政府に対してEPAの交渉開始を提言する報告書として取りまとめ発表しました。これを受け21年4月14日、両国政府は交渉開始に合意しました。

II. 「日本・EU経済統合協定（EIA）研究会」への協力

ジェトロは、「日・EUビジネス・ラウンドテーブル」（BRT）の19年度年次会議で提言された日本とEU間の経済統合協定（EIA）のフィージビリティ調査を目的とするタスクフォースの事務局を務めました。タスクフォース終了後、日本産業界より日・EU EIA研究継続と意見集約のため「日本・EU EIA研究会」を設置したいとの要望があり、経済産業省の要請のもとジェトロは本研究会に関しても事務局を務め、研究会の円滑な運営を全面的に支援しました。

21年度には3回研究会を開催し、環境、イノベーション、ビジネス環境の改善という3つのテーマを中心とした日EUの協力推進に関する報告書取りまとめに協力しました。本研究会の活動は21年7月6、7日に開催された「BRT21年度年次会議」にて日本側より報告されました。

III. 政府への関連情報の提供

我が国がEPA交渉を行っているオーストラリアの現地でのFTA、EPAに関する報道内容について情報収集を行い、経済産業省に年間90件の情報を提供し、交渉担当者が相手国での世論を把握するのに寄与しました。また、民主党参議院議員の勉強会「東アジア共生プロジェクト『対東アジアに焦点を当てた韓国のFTA戦略』」において韓国研究者による講演を行い、FTAに関する知見を深める機会を提供しました。

③ 保護主義に関する情報収集・提供体制の構築

世界的な保護主義的傾向の強まりを受け、21年2月12日から継続的に各国の貿易措置に関する情報を迅速に収集・提供しています。22年3月末までの間に、海外事務所等が収集した75件の情報を経済産業省通商機構部に提供するとともに、通商機構部からの確認要請12件に対応しています。また通商弘報記事としてウェブサイト上で32本の関連情報を掲載しました。

(2) 企業の国際ビジネス展開等に資する情報提供

① 新型インフルエンザに関する情報提供

21年4月にメキシコと米国で発生した新型インフルエンザが短期間に感染の拡大を見せたことを受け、各国政府の対策や進出日系企業への影響や対応について海外事務所を通じて情報収集しました。4月28日にはウェブサイト内に緊急特集コーナーを立ち上げ情報提供を行い、同サイトへのアクセス件数はコーナー立ち上げ後2週間で18,000件を超えました。その後も活動を継続し、年間合計294件の関連情報を提供しました。

新型インフルエンザが弱毒性であることが判明し企業等の対応も一応の落ち着きを見せましたが、機内検疫等が海外出張などビジネスパーソンに与える影響も無視できないことか

ら、「各国・地域における機内検疫等の検査措置」情報を取りまとめウェブサイトに掲載しました。

② EPAの並存に関する注意喚起

21年6月1日にタイが日ASEAN経済連携協定(AJCEP)に正式に参加したことにより、タイと日本とは二国間EPA(JTEPA)とAJCEPとが並存することになりました。これら二つのEPAで、品目の多くで関税格差が生じることから、全品目で双方のEPAを比較、ジェトロの媒体を通じて注意喚起を行いました。

③ 日系企業活動実態に関する調査・情報提供

海外進出している日系企業の活動実態を把握するため、21年9月～10月にかけて2,990社を対象に「アジア・オセアニア日系企業活動実態調査」を実施し、報告書をウェブサイトにて公開しました。本調査結果の概要が時事通信や日経産業新聞、ベトナム国営通信、Business World（フィリピン紙）等に掲載されるなど、国内外のメディア計14紙で取り上げられました。その他、6公的機関のメールマガジンでも紹介されています。企業からは「とても分かり易い調査レポートです。社内での説明と今後の対策を練る上で大変役立ち助かりました。」などのコメントがありました。

欧州・トルコ（21年5月～6月、389社対象）、米国（21年7月～8月、889社対象）、カナダ（21年7月～8月、173社対象）についても同様の調査を実施し、日本経済新聞、日刊工業新聞等で取り上げられました。

④ 各種統計データの定期的な提供

世界的な経済危機の影響を受け、海外ビジネス情報に新たにアクセスするニーズが減少するなか、日本の経済動向を示す客観的データに対する企業のニーズが高まっています。

日本の各種統計をドル換算し掲載している「貿易・投資・国際収支統計」の年間アクセス件数は、221,079件に達し、平均アクセス件数は600件/日を超えました。

時期	平成21年 4月	5月	6月	7月	8月	9月
アクセス件数	13,304	14,873	24,529	17,718	15,632	16,671
時期	10月	11月	12月	平成22年 1月	2月	3月
アクセス件数	20,315	20,754	20,077	21,151	16,933	19,122

⑤ ビジネスチャンスの拡大する海外市場に関する情報提供

近年の購買力増加により日本食品市場の拡大が見られる中南米（ブラジル、メキシコ、チリ）を対象に、日本食品市場調査を実施しました。調査成果を『通商弘報』、『ジェトロセンサー』、国際ビジネス情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」等の媒体で発表するとともに、農林水産部がブラジルへ派遣するミッションの参加者募集のためのセミナーで調査結果を説明し企業の関心を喚起したところ、18社の企業が同ミッションに参加しました。

また、ミッション参加企業に対し事前に調査報告書を配布したところ、ミッションに参加し約100万円の商談を成立させたA社からは、「同報告書は新興国に取り組む際に非常に参

考になり、渡航前の予備知識として役立った」とのコメントがありました。

(3) メディア・セミナー等を通じて調査・研究成果を幅広く提供

①外部団体の主催する講演会などへの講師派遣

業界・経済団体、地方自治体、商工会議所、民間企業、大学、政党等の要請に応じ、315件の外部講演会等にジェットロ職員を講師として派遣しました。講演会では「オバマ政権発足でどうなる米国の経済・産業・通商」、「ASEAN 経済共同体について」等、最新の各国情勢や経済情勢をテーマとして講演し、調査成果の積極的な普及に努めました。

また、外部研究機関等の求めに応じ、ジェットロ職員が30の研究会の委員を務め、調査成果・ノウハウを積極的に提供しました。経済産業省をはじめとした省庁や議会等からの依頼による講演・委員就任は、参議院アフリカ調査団における講演や経済産業省主催「アジア地域向け政策勉強会」への講師派遣等、のべ13件に上りました。

②公開セミナー「日中韓アフリカ・セミナー—21世紀の東アジアとアフリカー」開催

資源開発と経済成長を背景に、近年、アフリカに対する企業の関心が高まりつつある中、「日中韓アフリカ・セミナー—21世紀の東アジアとアフリカー」を2月に開催しました。本セミナーでは日中韓3カ国の研究者が一堂に会し、各国のアフリカ研究状況、対アフリカ進出と政策について報告を行ったほか、パネルディスカッションでは、21世紀の東アジアとアフリカの関係について活発な議論が展開されました。参加者からは、「それぞれの国の対アフリカ政策について様々な角度から率直な議論が展開され、大きな意義があった」といった趣旨のコメントが多く見られ、役立ち度調査結果でも上位2つの項目で100%の結果を得ました。

③ 出版事業を通じた調査・研究成果の普及

単行書15冊、オンデマンド出版物25冊、月刊誌「ジェットロセンサー」およびメール&ウェブニュース日刊「通商弘報」を発行し、調査成果の普及に努めました。

- ・ 「通商弘報」として年間3,126件のニュースを配信し、緊急性の高い新型インフルエンザ関連や読者のニーズが高い対中直接投資動向は特集として取り上げました。ニュース記事は、国内の大手ビジネスデータベースサービスのジー・サーチやエコロジーエクスプレス等でも配信され幅広く利用されました。
- ・ 単行書では、各国経済を分かりやすく解説した経済の基礎知識シリーズを拡充し、オバマ大統領就任1周年の時期に合わせ平成22年1月に『米国経済の基礎知識』を発行しました。日本経済新聞など全国紙の書評等で紹介され、紀伊国屋書店のウェブページ「アメリカ経済関連書籍・売れ筋（最近1ヵ月）」で第1位にランキングされました。
- ・ 「ジェットロセンサー」平成21年4月号掲載の『エリアリポート（欧州）「電気自動車の本格投入へ」』が、茨城県中小企業振興公社発行の「中小企業情報 WING21 いばらぎ」（7月1日、5,000部発行）および同公社WEBサイト上に転載されたのをはじめ、5件の記事が他媒体に転載されました。
- ・ 21年6月号掲載の『アジア主要30都市・地域の投資関連コスト比較調査』の内容の一部（35項目中21項目）が、韓国の全国経済人連合会（日本の経団連に相当）が発行す

る「ISSUE PAPER」中の韓国の投資環境改善（高コスト体質の是正など）を訴えるレポートにて引用されました。

一方、研究関連の出版物では、学術書 13 点、機動分析レポート 5 点、定期刊行物 7 種 35 点などを発行しており、研究成果の普及に努めました。

- ・ 『アジア動向年報 2009』の発刊にあわせて、貿易記者会所属の記者に対し、各研究者が担当地域について詳しい説明を行うプレスブリーフィングを行いました。参加した記者は昨今の世界同時不況・経済危機に対する関心が強く、研究者はアジア地域の経済傾向において 1 年前と今年を比較してどのように変わりつつあるのか、インドの成長はどのように進むのか、などの質問に答えました。

④ 新聞、雑誌連載、テレビ出演、マスコミからの問い合わせ対応などを通じた情報提供

新聞・雑誌連載、テレビ番組への出演、メディアからの問い合わせ対応などを通じて幅広く調査・研究結果の普及を図った結果、新聞・雑誌等のメディアで 579 件（本部 511 件、研究所 68 件）取り上げられました。

- ・ 時事通信社が提供する JIJI News Service に、アジア・オセアニアの動向を概観する「アジア展望」を 2 週に 1 度、同欧州編の「欧州展望」を月に 1 度、1 年間連載したほか、毎日新聞社が発行する週刊「エコノミスト」誌の世界各地の経済概況に関するコラム「ワールド・ウォッチ」、「論調アジア」等に定期的に寄稿しました。その他の雑誌等含め 253 件の原稿を執筆しました。
- ・ 22 年 3 月に発生したチリ大地震による経済への影響について、現地情報の収集・分析しマスコミ対応を行ったところ、日経新聞、日刊工業新聞をはじめ新聞・雑誌各誌に掲載されました。また、NHK、日本テレビ、フジテレビ、ラジオ（J-WAVE）等メディアにも出演し、現地のリアルタイムで正確な情報を提供しました。

⑤ 映像資料を通じた情報提供

国内外のネットワークを活用し、世界の経済・産業の最新動向や貿易・投資などの国際ビジネスに役立つ情報を提供するため、国際ビジネス情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」を毎週制作し、BS デジタル放送（BS11）・地上波（東京 MX）にて放映しました。

番組コンテンツは TV 放送以外にも、日本航空（JAL）国際線や岡三証券アジア情報館などに有償提供しています。Yahoo の動画サービス（オフィシャルチャンネル Powered by Yahoo! Japan）や金融機関の会員サイトへの動画提供も行っています。

その他にも、海外ビジネスの情報源として、また、日本と諸外国の交流を紹介するツールとして、ジェトロの映像資料は多くの場で活用されています。例えば、アジアのインフラ整備特集は、物流関連の業界団体主催の研究会（21 年 5 月）や、（財）海外技術者研修協会が実施する外国人技術者研修（カンボジア）（21 年 8 月）の場にて、ルーマニア特集は、東京商工会議所主催の「ルーマニア経済フォーラム」（22 年 3 月）にて資料や教材として上映されました。

21 年 5 月の「太平洋諸島展」（太平洋・島サミットの時期に合わせて開催）や 11 月の「ヨルダン・イラク・パレスチナ展」の際には、対象国・地域に焦点をあてた特集を制作・放送し、サミットやイラク復興支援を盛り上げる一助を担いました。

⑥ ウェブサイト「ジェットロ海外情報ファイル」データの転載利用許諾

「ジェットロ海外情報ファイル」の提供する情報は独自性があり、他の企業・団体が提供していないため、大手企業を含む企業・団体等からデータの転載利用依頼を受けております。21年度は三菱東京UFJ銀行が運営するウェブサイトに転載した他、合計16件の依頼を許諾しました。

⑦ 夏期公開講座の開催

研究所では、夏期公開講座（7～8月）を本部で11日間11コース（38コマ）開催し、「インド：政治経済不安の中での新政権の船出」、「2009年インドネシアの選挙」、などタイムリーなテーマを取り上げ、高い役立ち度を達成しました（4段階中上位2項目が平均97.6%）。特に「中国の『三農問題』と『農業産業化』：アグリビジネスの展開と農村の変容」では研究者2名、大学准教授1名が講師となり、途上国研究の視点にビジネスの視点を加えることにより講義内容を充実させたところ、役立ち度4段階中上位2項目100%を達成しました。

⑧ 政策提言のための分析・政策協力活動

政策提言のための分析として、台頭著しい中国・インドに関する研究や、国際間の財サービスの投入産出関係が分析可能な国際産業連関表分析事業（WTO等で研究成果を発表済み）を行い、政策ニーズを先取りした分析を実施しました。また、基礎的・総合的な研究については、開発途上国の持続的発展に資する研究として、「企業の成長と産業の発展」、「貿易と資本移動」、「開発とガバナンス」、「食料と環境」の4つの優先テーマを設けて研究事業を行い、政策提言に係る活動の基盤強化を図りました。

さらに、経済産業省をはじめとした省庁や議会等からの依頼による講演、委員就任は延べ13件に上りました。主なものは以下の通りです。

- ・ 経済産業省主催の国際ビジネス支援研究会における経済産業調査員就任（22年2月）
- ・ 防衛省情報本部分析部におけるインドネシア及びインドに関する講演（21年11月）
- ・ 経済産業省主催「アジア地域向け政策勉強会」への講師派遣（21年10月～11月）
- ・ 参議院アフリカ調査団における講演（21年9月）
- ・ 民主党参議院議員の勉強会「東アジア共生プロジェクト『対東アジアに焦点を当てた韓国のFTA戦略』」における講演（21年7月） など

（4）国際機関等との連携を通じた調査・研究、欧米での成果普及

① WTOパブリックフォーラムの参加

欧州6カ国8機関で開催した講演会の一環として、「WTOパブリックフォーラム2009」に研究所の研究員が参加し、研究所で作成しているアジア国際産業連関表の分析結果について講演を行いました。WTOパブリックフォーラムは、毎年一回開催されており、主要国の政府関係者やNGO、企業及び学術機関の関係者等が参加し、多国間貿易システムの課題について討論される重要な場として位置付けられています。

フォーラム後には、WTO関係者を対象としたセミナーを行い、アジア経済研究所が作成しているアジア国際産業連関表の国別に中間財投入額と最終財額を推計する手法を指導しました。その結果、WTOは、ドーハラウンドにおける米中貿易交渉の進展を促すため、ア

アジア国際産業連関表の手法を用いて貿易財別に外国からの中間投入額を推計する“Trade in value-added”プロジェクトを計画するとして、平成 22 年以降、アジア経済研究所に共同研究を提案しています。

② 国際連合・世界銀行情報センターとの共催セミナー開催

国際連合と「アフリカ経済開発（EDA）2009 年報告書」東京報告会と共同で開催したほか、世界銀行情報センター（PIC 東京）との間では、経済協力・開発援助の現場で活躍する IDEAS 日本人研修修了生を講師に迎えて定期的に共催セミナーを開催し、「UNHCR（国連難民高等弁務官事務所）と難民支援・人道支援の取組」などのテーマで 2 回開催しました。参加者からは「元々興味のある分野なので予備知識はあったが、実際に働かれている方の話を聞くことができたので、もっと興味が深まりよかった」、「理論と事例のバランスがよく分かりやすかった」など肯定的な意見が多く出され、役立ち度調査では上位 2 つの評価で 95%を超えました。

③ 国際機関等への研究者派遣

研究者の知見を活用した国際貢献、研究に有益な職務経験蓄積等のため研究者を国際機関等へ派遣しています。21 年度はイラク研究者を国連イラク支援ミッションに政務担当官として、アフガニスタン研究者を国連アフガニスタン支援ミッションに政務担当官として派遣したほか、東アジア経済統合に関する理論的・実証的分析を専門とする研究者を ERIA へ、さらにインドネシア研究者を KADIN（インドネシア商工会議所）に派遣しました。

④ 欧米での研究成果の普及

21 年度 9 月と 3 月に WTO や OECD など欧州 7 개국 10 機関においてアジア国際産業連関表の分析結果に関する海外講演会を開催したほか、22 年 2 月には ERIA 支援事業で得られた研究成果を米国・カンサス大学東アジア研究センターにおいて東アジアの経済統合の現状と展望についての講演会を開催しました。また、米国経済学会や国連大学オランダ会議参加など欧米で開催された著名な学会や国際にも招待され、研究成果を発表しました。

出版事業では、英文のディスカッションペーパー 32 点を作成・公開するとともに、英国有力出版社からの出版も積極的に行い、ブラックウェル社から英文機関紙を発行しているほか、マクミラン社から 4 冊、エドワード・エルガー社から 1 冊の単行書をそれぞれ発行しました。

また、21 年度の海外の著名な雑誌、ジャーナル等各種出版への寄稿や転載依頼は、計 34 件ありました（20 年度は 12 件）。主なものとして、「World Development」、「Journal of the Japanese and International Economics」、「Economics Bulletin」などがあります。

（5）受賞等

① 武内進一研究員の著書『現代アフリカの紛争と国家 - ポストコロニアル家産制国家とルワンダ・ジェノサイド』が、第31回「サントリー学芸賞」、第13回「国際開発研究 大来賞」をダブル受賞（11月）

現在 JICA 研究所に出向中で前アフリカ研究グループ長の武内進一研究員の単著『現代ア

フリカの紛争と国家—ポストコロニアル家産制国家とルワンダ・ジェノサイド』(明石書店、平成 21 年) が権威ある(財)サントリー文化財団主催の第 31 回「サントリー学芸賞」および(財)国際開発高等教育機構主催の第 13 回「国際開発研究大来賞」を続けて受賞しました。受賞に際しては、アフリカ社会の複雑さを、村レベルの調査と聞き取りを通じて独自の理論で実態に迫った研究手法が評価されました。

②町北研究員の著書『日本の外国人労働力—経済学からの検証—』が、第52回「日経・経済図書文化賞」を受賞(11月)

新領域研究センター経済統合研究グループの町北朋洋研究員の著書『日本の外国人労働力—経済学からの検証—』(日本経済新聞出版社、中村二郎・内藤久裕・神林 龍・川口大司との共著)が第52回「日経・経済図書文化賞」(日本経済新聞社と日本経研究センター共催)を受賞しました。審査委員長の吉川洋・東京大学教授からは、これまで統計データに基づく定量的な分析がなされてこなかった重要なテーマにつき、個票データに基づいて分析のメスを入れた研究書と評価されました。

3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組

(1) セミナーのストリーミング配信事業

【課題】

ジェットロが開催する有料セミナーを是非聴講したいが時間的・地理的制約で参加できないのご指摘をお客様から受けました。

【対応】

インターネットを通じた有料セミナー配信を検討するため、ウェブサイト上に「ジェットロ・オンラインセミナー」コーナーを立ち上げました。スピード再生(1.5 倍速)の機能も設け、多忙な方にも聴講していただけるよう配慮しました。現在試験的に無料配信を実施して、視聴者のニーズ把握に努めています。

(2) 研究所ウェブサイトの利用改善

【課題】

これまでは、ウェブサイトに掲載していた論文について、タイトル及び作成者のみ表示していましたが、アクセス数ユーザーが求める情報をサイト内でより分かり易く提供する等アクセス数増加につながる工夫を行う必要がありました。

【対応】

- ① 論文の目次及び要旨の閲覧が可能となるサービスを開始しました。その結果、年度前半は月平均約20万件だった論文ダウンロード件数が、下期は約24万件に増加しました。
- ② サイトコンテンツについては、以下の通り大幅に拡充を図りました。
 - ・機動研究報告書「IDE Spot Survey」のバックナンバー掲載
 - ・研究者のマスコミ出演の内容掲載
 - ・定期刊行誌「アジ研ワールドトレンド」で好評連載の掲載
 - ・対アフリカ投資誘致型実証事業の一環として、「アフリカ成長企業ファイル (AGE File)」を立ち上げ、日本企業からの要望が高いアフリカビジネスの具体的事例の提供を開始
- ③ さらにページタイトルをわかりやすくななどSEO対策(検索によって求められている情報に的確に対応するためのキーワードの選定など)を行いました。

以上の結果、繰り返しサイトにアクセスする利用者が増えたことに加え、新規ユーザーも獲得し、アクセス件数は前年度比76.9%アップとなりました。引き続き22年度もウェブフォーラムの設置等を通じて、より価値のある情報を提供していく予定です。

(ロ) 情報発信

1. 定量的指標の目標達成状況

【中期計画に明記されている数値目標（定量的アウトカム指標）】

- ・セミナー・シンポジウムの参加者等に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が7割以上とする

〔ポイント〕

1. 21年度に海外で開催されたセミナー・シンポジウムの参加者に対する役立ち度調査では、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が平均96.9%となり、中期計画で定める目標（7割）を大幅に上回りました。
2. 合計13回実施した「ジェトロ貿易投資白書セミナー」では、「今後の経営戦略として環境ビジネスは重点課題であり参考になった」、「いわゆる環境ビジネス全般の再整理になった」等の声が寄せられました。

(1) セミナー・シンポジウムの結果（「役立ち度」に関する調査等）

日本の貢献・魅力・立場等のメッセージを発信するセミナー・シンポジウムの参加者に対する役立ち度調査では4段階評価で上位2つの評価を得る割合がいずれも9割を超え、目標を大きく上回りました。

〔中期計画上の目標〕4段階中上位2つの評価を得る割合が7割以上

	20年度	21年度	21年度内訳
セミナー・シンポジウム (参加者)の役立ち度	91.8% (781)	96.9% (669)	61.5% 35.4%

括弧内は有効回答数

(注) 役立ち度内訳の上段は、最上位評価（役に立った）の割合、下段は2段階目の評価（まあ役に立った）の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計が必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない。(以下の表もすべて同様。)

主な事業における役立ち度調査結果の内訳は以下のとおりです。

事業名	実施日	実施場所	参加者数	役立ち度	役立ち度内訳
海外ビジネス緊急支援セミナー ～世界同時不況下での、日本企業の海外市場進出への新たな取組	5/18	バンガロール	78人	96.2% (53)	54.7% 41.5%
	5/19	シンガポール	145人	99.0% (103)	48.5% 50.5%
	5/22	マニラ	67人	90.6% (53)	49.1% 41.5%
	5/26	ホーチミン	38人	97.2% (36)	61.1% 36.1%
ジェトロ貿易投資白書セミナー	10/5	香港	51人	92.9% (14)	71.4% 21.4%
	10/15	シンガポール	53人	100.0% (43)	62.8% 37.2%
	10/27	ストックホルム	27名	94.1% (17)	76.5% 17.6%
	10/30	プラハ	61名	91.5% (59)	54.2% 37.3%
	11/2	ミラノ	15名	93.3% (15)	73.3% 20.0%
	11/9	ヒューストン	14名	91.7% (12)	58.3% 33.3%

	11/10	サンディエゴ	55 名	100.0% (47)	68.1% 31.9%
	11/12	シアトル	47 名	100.0% (11)	54.5% 45.5%
	11/13	バンクーバー	31 名	100.0% (26)	73.1% 26.9%
	11/17	ジャカルタ	60 名	100.0% (49)	61.2% 38.8%
	11/19	シドニー	28 名	100.0% (13)	69.2% 30.8%
	11/20	メルボルン	57 名	100.0% (42)	28.6% 71.4%
	11/23	上海	67 名	100.0% (42)	73.8% 26.2%
	東アジア広域経済圏セミナー	3/3	ワシントン DC	151 名	97.1% (34)

役立ち度の括弧内は有効回答数。

2. 具体的なアウトカムの実現例

【中期計画に明記されている取組目標事例（定性的アウトカム事例）】

- ・日本の貢献・魅力・立場を中心とするメッセージをセミナー・シンポジウムの開催、情報誌、ウェブサイト、専門家対話、要人との会談、展示会等のあらゆる機会を通じて発信することにより、我が国と諸外国との経済・産業交流の緊密化や我が国企業の円滑な海外展開への基盤整備に寄与する。
- ・2008年サラゴサ国際博覧会(スペイン)、2010年上海国際博覧会(中国)など国際博覧会への日本政府参加(ナショナルプロジェクト)を積極的に支援することで、上記同様のメッセージを発信していく。

〔ポイント〕

1. 海外の要人との交流を通じ、我が国との経済関係の強化、我が国企業の国際化、ジェトロ事業を通じた開発途上国経済・産業への貢献等について積極的に情報発信しました。
2. 21年6月にスリンASEAN事務総長とASEAN各国の日本人商工会議所の代表者との会合を開催し、ジェトロとASEAN各国の日本人商工会議所との協力で「ASEAN統合ブループリント」の構造を下敷きにした要望書を作成し、同事務総長に提出しました。
3. 上海国際博覧会の日本館竣工式が21年12月26日に行われました。日本館建築の特長と展示の概要に関する記者発表を実施しました。

(1) 国内外におけるセミナー・シンポジウムの開催等を通じた情報発信

① 日ASEAN経済会合(21年6月、ジャカルタ)

ASEANに進出する日系企業の事業環境の改善及びASEAN経済統合を支援することを目的に、21年6月にジャカルタにてスリンASEAN事務総長とASEAN各国の日本人商工会議所の代表者との会合を開催しました(本会合はスリン事務総長の要請を受け、20年9月にバンコクで開催された第1回会合に続く2回目となります)。

本会合では、ジェトロとASEAN各国の日本人商工会議所との協力で「ASEAN統合ブループリント」の構造を下敷きにした要望書を作成し、スリン事務総長に提出しました。またこの機会に、本会合の開催を含め、ジェトロとASEAN事務局との協力強化を内容とするMOUが締結されました。

スリン事務総長からは、「ASEAN 日本人商工会議所連合会が組織され、在 ASEAN の各日本人商工会が一体となって ASEAN 事務局と対話を行う枠組みが作られた本日は、日本と ASEAN の協力・関係の新たな幕開けである」とのコメントがありました。

② 日中ビジネス・フォーラムの開催（21 年 12 月、大阪）

日中双方の関心が高い「環境・省エネ」、「水ビジネス」をテーマとしたフォーラムを開催しました。フォーラムでは日中双方の企業関係者等を登壇者に迎え、「日中環境ビジネスの戦略的互恵関係構築に向けて」、「関西の対中国水環境ビジネス創造戦略について」等のテーマで議論しました。当日は中国企業や中国プレスも含めて約 300 名が来場しました。来日中国企業のうち 19 社と日本企業 53 社によるビジネスマッチングも 80 件近く実施しました。主な成功事例は以下のとおりです。

【成功事例①】化学メーカーA社

本フォーラムへの参加によって、アプローチを続けていた中国の政府系開発関連企業グループとのビジネスマッチングの場を得ることができました。その後A社は、単独で同グループ企業と技術交流会の開催を実現させています。

【成功事例②】プラント関連B社

既に中国企業と合弁で事業を推進していましたが、分野を広げ他の事業への展開を図るべく、パートナーとなる中国企業を模索していました。B社がアプローチを検討していた中国企業C社は、ジェトロの依頼により本フォーラムに出席しました。B社からは「本フォーラムにてC社とコンタクトを取ることができ、今後の協力のきっかけが生まれた」とのコメントがありました。

③ 東アジア広域経済圏セミナー（22 年 3 月、米国）

米国ワシントン DC にて「東アジア経済統合と日米関係」をテーマに、戦略国際問題研究所（CSIS）と開催しました。当セミナーは、日本が深く関与する東アジア経済統合の実態を米国に定期的に伝えることを目的としており、今年で 6 回目を迎えました。今回、特に 22 年に日本、23 年に米国が APEC 議長国となることを踏まえ、東アジアでの協力関係の一層の構築に向けて同地域における日本の立場・貢献と米国への期待についてメッセージを発信しました。総勢 150 名を超える政策関係者、研究者、ビジネスパーソン等ワシントン DC の主要なアジアウォッチャーが参集し、時宜を得た内容で、各スピーカーの講演内容はとても有益であったとの声も聞かれました。

④ デリー・ムンバイ間産業大動脈（DMIC）構想セミナー（21 年 8 月、東京）

インドのニューデリー・ムンバイ間の6州を貨物専用鉄道・道路で結び付け一大産業地域とする「デリー・ムンバイ産業大動脈（DMIC）構想」に関連し、7月に日印両政府による第6回DMIC次官級会合がインドで開催されたことを受け、セミナーを開催しました。セミナーでは経済産業省担当者からDMIC構想の現状報告、同構想に対する日本企業の取組等の紹介が行われました。

⑤ 早稲田大学との共同シンポジウム

「新興市場と日本の成長戦略～金融危機を超えて」（21 年 10 月、東京）

早稲田大学とジェトロの学術交流協定が 21 年で締結 10 周年を迎えたことから、交流記念事業としてシンポジウムを実施しました。中国、インド、ロシア、ブラジル、アフリカ

といった新興市場にスポットを当て、これら新興市場と日本の成長戦略について議論が交わされました。早稲田大学産業経営研究所がこれまでに実施したシンポジウムの中でも最多の475名が参加し、参加者からは「新興国の状況を横並びで比較したフォーラムは初めてで、非常に勉強になった」等の声が聞かれました。

⑥ 21年度アジア太平洋経済協カラウンドテーブル事業の実施

I. 「2010年日本 APEC シンポジウム」の開催運営（21年12月、東京）

22年日本 APEC 各会合の開催に先立ち、アジア太平洋地域の産官学を代表する有識者をスピーカーとするシンポジウムの運営を行いました。シンポジウムでは、先進エコノミーは22年までに、途上エコノミーは平成32年までに、自由で開かれた貿易・投資の達成を目指す「ボゴール目標」や、地域経済統合・成長戦略に関する議論が行われました。シンポジウム冒頭に岡田外務大臣より、またシンポジウム開催後のレセプションでは直島経済大臣よりご挨拶がありました。

II. 世界各国における保護主義的措置の現状等に関わる調査の実施

国内外37のセンター・事務所において、世界48カ国の保護主義的措置の現状等を調査し、レポート・報告書を作成しました。「2010年日本 APEC シンポジウム」においては、本調査レポートが活用され、保護主義的措置の改善策に関する包括的な政策提言を盛り込んだ報告書は平成22年開催の日本 APEC にも活用される予定です。

(2) 海外の要人等への積極的な情報発信

① ジェトロ幹部（国内）による情報発信

海外の要人との交流を通じ、我が国との経済関係の強化、我が国企業の国際化、ジェトロ事業を通じた開発途上国経済・産業への貢献等について、積極的に情報発信しました。21年度の要人面談件数は299人となりました。

② ジェトロ海外事務所による情報発信

海外の要人との交流を通じ、我が国との経済関係の強化、我が国企業の国際化、ジェトロ事業を通じた開発途上国経済・産業への貢献等について積極的に情報発信しました。21年度にジェトロ海外事務所が面談をした要人数は3,158人に上ります。

【主な海外要人とジェトロ幹部との会談内容】

地域	要人名(面談日、場所)	テーマ
北米	ストックウェル・デイ・カナダ国際貿易大臣(4/9、東京)	日加経済枠組みについて
中南米	ガルシア・ペルー大統領(11/11、東京)	ペルー展の成果報告
	モラレス・ニカラグア副大統領(10/9、東京)	産業育成支援事業の対日輸出支援状況について報告
	ルイス・メキシコ経済大臣(2/2、東京)	メキシコの関税制度変更に対する現地日系企業の反応について
欧州	ジェーリッチ・セルビア副首相兼科学技術大臣(4/13、東京)	日本企業の対セルビア投資、ジェトロとの協力事業について
	グラド・ポーランド国有財産相(4/23、東京)	中東欧における日本企業の事業展開について
	ネミーリャ副首相、ダニシリン経済相(8/26、ウクライナ)	日ウクライナビジネス交流促進のための協力可能性について

	ロイトハルト副大統領(10/6、スイス)	対日投資サポートの説明
	イドラック・フランス貿易担当大臣(10/8、東京)	日仏の投資交流支援の可能性について
	ヴァルガ・ハンガリー国家開発経済大臣(10/26、東京)	ジェトロの活動紹介
	ナルバンジャン・アルメニア外相(11/25、東京)	今後の対アルメニア事業可能性について
アジア	アシーフ・アリ・ザルダリ・パキスタン大統領(4/16、東京)	日本の対パキスタン投資拡大の方策について
	GL・ピーリス・スリランカ輸出開発・国際貿易大臣(6/3、東京)	ジェトロの活動紹介
	ワチャラ・パンチェット・タイ通商代表(7/9、東京)	タイ企業の対日投資の可能性につき意見交換
	バヤル・モンゴル首相(7/16、東京)	日本-モンゴル ビジネス・投資セミナー
	グエン・タン・ズン首相(10/30、ベトナム)	ハノイ中小企業支援センター開設の報告
	カマル・ナート・インド高速道路・インフラ大臣(1/19、東京)	デリー・ムンバイ産業大動脈構想に関する意見交換
	ヒダヤット・インドネシア工業大臣(3/15、東京)	表敬訪問、日尼経済協力関係について意見交換
	フン・セン・カンボジア王国首相(3/10、カンボジア)	ジェトロ・プノンペン設立報告
オセアニア	ボブ・サイドラー豪日経済委員会理事(7/31、東京)	今後の日豪インフラ協力について
	イアン・ケネディ駐日ニュージーランド大使(8/11、東京)	新政権と日 NZFTA の方向性について
中東・アフリカ	アブドゥラー2世・イブン・アル・フセイン・ヨルダン国王(4/13、東京)	対ヨルダン支援事業の可能
	オジョー・ウマ・マドゥエケ・ナイジェリア外務大臣(6/1、東京)	ジェトロの対アフリカ支援事業(TICADIVフォローアップ)について
	ジェイムス・アリックス・ミッシェル・セーシェル大統領(4/6、東京)	ジェトロの活動紹介
	ファイズイー・ハリリー・イラク産業鉱物資源大臣(7/9、東京)	最新のイラクのビジネス機会について
	ムハンマド・アブダラー・ウルドゥ・ウダア・モーリタニア産業・鉱業大臣(12/9、東京)	モーリタニアの投資優遇措置について
国際機関	スリンASEAN事務総長(6/29、ジャカルタ)	域内におけるビジネス環境整備について意見交換

(3) 外国メディアを通じた情報発信

① ジャーナリスト招聘

22年度に開催予定の上海万博における日本館の内容やジェトロの取組、また日本政府・企業等の環境保護・省エネ問題の取組や中国の対日投資動向等を中国で発信することを目的に、21年9月末から10月にかけて地元有力紙である東方早報紙(発行部数40万部。本社上海)の記者1名を日本に招聘しました。ジェトロがアレンジした取材により、林理事長へのインタビュー記事を含め計5件の記事が同紙に掲載されました。

② 現地マスメディアへの寄稿

マニラ・センターは、21年6月のアロヨ・フィリピン大統領の訪日に際し、「High-level sales opportunity」と題して所長名にて寄稿を行い、6月18日付マニラ・ブリティン紙に掲載されました。これを契機に、フィリピン政府とマニラ・センターは、トップセールスの

あり方について意見交換を継続しています。

(4) 国際博覧会等を通じた日本の魅力の発信

① 国際博覧会における取組

経済産業省から国際博覧会の日本出展にかかわる業務を受託し、ジェトロは参加機関として主に以下の業務を行いました。

I. 上海国際博覧会（22年5月～10月）

平成21年12月26日に日本館竣工式を行い、日本館建築の特長と展示の概要に関する記者発表を実施しました。平成21年7月31日に日本館の公式ウェブサイトである「サイバー日本館」を開設し、日本館の概要、進捗状況等を公表しています。平成21年7月および11月には国内外のイベント・展示会に参加し、日本館を広く周知しました。現在、上海国際博覧会の開幕に向け館内展示の制作を進めています。また、平成21年9月に行われた上海国際博覧会政府代表会議においては、塚本弘陳列区域日本政府代表が陳列区域政府代表団の議長に選出されました。

II. 麗水国際博覧会（24年5月～8月）

平成21年2月24日の閣議了解によりジェトロを参加機関、経済産業省を幹事省、文部科学省・農林水産省・国土交通省および環境省を副幹事省として、日本が麗水博覧会に公式参加することが決まりました。これを受けてジェトロは事前調査を実施し、本博覧会への参加準備を進めています。

② 産油国協力展示事業 —World Future Energy Summit (WFES) 2010

アラブ首長国連邦・アブダビ首長国で開催された「World Future Energy Summit 2010」に、経済産業省資源エネルギー庁からの受託事業として、日本企業・団体（15企業・4団体）の参加による日本パビリオンを組織し、平成21年1月に引き続いて3回目の参加を行いました。

アラブ首長国連邦（UAE）は MASDAR 計画と呼ばれる新エネルギー育成政策を強力に推し進めており、同国の王族や政府関係者、エネルギー分野のビジネスマンに対して、日本の優れた新エネルギー技術や環境技術を紹介することで、両国の一層のビジネス、友好協力・相互理解の促進を図り、エネルギー安定調達に資することを目指しました。

- 期間：平成22年1月18日（月）～21（木）
- 開催地：アラブ首長国連邦・アブダビ
- 来場者数：24万人
- 出展者数：15社・4団体
- 成果：役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：94.7%

③ 広報展示事業

ジェトロは海外で開催される見本市に広報ブースを設置あるいは単独で広報展示会を開催し、ビデオ上映、パネル展示、実機展示などを通じて、ジェトロ事業や日本の先端技術、日本と見本市開催国との経済・貿易関係や技術交流の実態を紹介しました。在外公館や現地

進出日系企業と協力して日本の産業を紹介し、今後、具体的なビジネスに結び付く可能性が大いに期待できる事例もありました。

21年度はロシア・CIS3件、アジア7件、中南米3件の計13件の見本市に参加・単独開催し、訪問者に対する役立ち度は4段階評価の上位2項目の割合は平均96.2%となりました。

I. デジタルテレビ・エキスポ・イン・チリ<サンティアゴ事務所>

ブラジルが日本方式の地上デジタルテレビ放送を開始してから2年が経過し、平成21年12月までにペルー、チリ、アルゼンチン、ベネズエラが順次、日本方式の採用を決め、エクアドルを含め、南米中に日本方式の採用が広がりをみせています。このような状況をとらえ、平成22年1月28日にチリのサンティアゴで日本および日系企業13社の出展を得て、「デジタルテレビ・エキスポ・イン・チリ(Digital TV EXPO in Chile)」を開催し、現地の地上デジタル放送や関連ビジネス関係者に対し製品やパネルの展示を通じて日本の優れた技術や製品、サービスのPR機会を提供しました。特に本事業が、現地の要人やメディアを通じたチリ国民への日本の地上デジタルテレビ方式の優れた技術や製品、サービスを紹介するイベントとなったところから、駐チリ林大使やチリ運輸通信省パブロ・ベージョ次官等の要人が開会式で挨拶し、在チリ・ブラジル、ベネズエラ、パナマ、コロンビア、ニカラグア、コスタリカ、エクアドル、ボリビア等、中南米各国の大使や総領事等、要人の来訪があり、中南米地域に日本方式のPRをする上で効果的な機会となりました。

●期間：平成22年1月28日(木) 15:00~19:30

●開催地：チリ・サンティアゴ

●参加（出展）企業数：13社（カタログ参加者を含む）

●成果：役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：91.4%（訪問者へのアンケート）

(ハ) 貿易投資相談

1. 定量的指標の達成状況

【中期計画に明記されている数値目標（定量的アウトカム指標）】

- ・サービスの利用者に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が7割以上とする。
- ・貿易関連人材の育成のため、「貿易実務オンライン講座」を提供し、各年度4,440人以上の受講者数を確保する。

〔ポイント〕

1. 役立ち度調査の結果では、全ての提供サービスにおいて上位2つの評価の割合が95%以上となりました。また、そのうち最上位評価である「役に立った」への回答率が一番高い結果となりました。
2. 役立ち度に対するサービス利用者の主な評価理由は以下のとおりです。
 - ・貿易投資相談者からは「ウェブや書籍では得られない情報を得ることができ、またそれを自分のニーズに合わせて回答して頂けるので情報取得の効率が良い」との声がありました。
 - ・ビジネスライブラリー利用者からは「一般の書店や図書館およびインターネット上で入手不可能な資料を参照することができた」、「国内ではなかなか閲覧できない現地（中国）の統計資料があって有用」とのコメントがありました。
 - ・貿易実務オンライン講座の受講者からは「海上輸送の手配など受講内容が実務に直結しているため、非常に役立った。」との意見が寄せられました。
3. 貿易実務オンライン講座については、年度目標の達成である受講者数4,440人には及ばず、21年度の受講者数は3,623人となりました。目標未達成となった背景には、厳しい経済情勢下で多くの企業が経費削減のために、教育・研修予算を削減して受講者が減少傾向となっていることがあげられ、従来、複数回に亘って受講していた企業も「赤字決算となり厳しい状況であるので、今年は外部の研修は全て中止せざるを得ない」、「今年は新人の採用を控えた」といった理由から21年度は受講を見送られました。

1. 定量的指標等の達成状況

(1) 役立ち度調査の結果

貿易投資相談事業の関係者に対して行った役立ち度調査において、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が各支援ツールの平均96.9%となり、目標を大きく上回りました。

〔中期計画上の目標〕4段階中上位2つの評価を得る割合が7割以上

	20年度	21年度	21年度内訳
貿易投資相談	98.0% (1,397)	97.7%(1,614)	85.6%
			12.0%
ビジネスライブラリー（東京）	95.2% (499)	96.5%(516)	72.3%
			24.2%
ビジネスライブラリー（大阪）	95.7% (301)	95.4%(416)	62.0%
			33.4%
貿易実務オンライン講座	96.9% (2,310)	97.1%(1,706)	63.9%
			33.2%
EPAセミナー等	92.7% (4,361)	97.8%(1,359)	49.3%
			48.5%

括弧内は有効回答数

(注) 役立ち度内訳の上段は、最上位評価（役に立った）の割合、下段は 2 段階目の評価（まあ役に立った）の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計が必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない。

(2) 貿易実務オンライン講座の受講者数

21 年度の貿易実務オンライン講座の受講者数は 3,623 名で、厳しい経済情勢の中企業が研修活動を控えるケースが多くみられ、受講者の利便性の向上を図るべく以下の取組を行いました。中期計画上の目標（各年度 4,440 人以上の受講者数）を下回る結果となりました。

- ① 企業にとって少ない予算負担での受講を可能とすべく、3 日以上同時に申し込めば受講料を 30%割引とする割引キャンペーンを実施（平成 21 年 10 月期、12 月期）。
- ② 営業支援専門企業を活用したテレアポによる営業を行うなど（平成 21 年 9 月以降）営業努力を強化
- ③ 個人での受講を希望するニーズにも応えるべく、既存の講座に比べてコンパクトな分量で、かつ低価格の新講座「国際ビジネス超入門編」の開発・開講（平成 21 年 11 月）。

[中期計画上の目標] 各年度 4,440 人以上の受講者数を確保

	20 年度	21 年度
実受講者数合計	4,888 人	3,623 人
申込受講者数合計	4,991 人	3,671 人

22年度は、低価格の新講座「国際ビジネス超入門編」については主に学生向けに就職活動イベントやセミナーなどの機会をとらえて広報を行っていくほか、まとまった応募のある大学向けには販売提携を行うなど販売活動を充実させていきます。

企業向け営業については、営業アウトソーシングを活用し、テレアポなどのアプローチによる幅広い営業と職員の企業訪問による細やかな営業により、量・質の両面から営業活動を強化します。

また、目標達成に向けて講座の運営プロセスを見直し、並列開講が可能となる体制を確立することで、受講者の比較的多い時期の開講数を増やします。開講回数追加、更に割引キャンペーンの実施などにより広報・営業活動と受講ニーズのマッチングを向上させていきます。

2. 具体的なアウトカムの実現例

【中期計画に明記されている取組目標（定性的アウトカム）】

- ・制度・市場情報等の一層の整備・蓄積を図り、公平性や信頼性を保持しつつ、企業の個別ニーズに合致した的確な対応を行うことにより、我が国企業の個別ビジネスへの貢献等の具体的なアウトカムの実現を図る。

【ポイント】

1. 21 年度にジェトロへ寄せられた貿易投資相談件数は 8 万件を超え、過去最高水準に達しました。輸出商談を中心に各地の中小企業等の販路開拓をきめ細かく支援し、特に中国、インドといった新興市場向けビジネスを検討する企業に対して現地の貿易関連制度や経済事情等の情報提供、具体的ビジネス・ノウハウのアドバイスを行いました。

2. 具体的には、海外販路に活路を見出そうとする国内企業に対して、ジェトロのビジネス・サポート・サービス（BSS）を活用し新規取引先の発掘をお手伝いするとともに、契約書の作成指導や海外マーケティングデータ等の情報をタイムリーかつ適切に提供し、海外取引の促進に資することができました。
3. 輸出商品の代金未回収など、海外ビジネスにおける様々な困難に直面する国内企業に対して交渉の手順やポイントについてのアドバイスを行い、トラブルやリスクの軽減、回避につなげました。

（１）貿易投資相談の傾向と分析

21年度にジェトロ（国内外事務所）へ寄せられた貿易投資相談件数は8万5,145件で、前年度比18%増となり、過去最高水準となりました。

相談内容別にみると、輸出相談が前年度比22%増となり、相談全体の約45%を占めました。特に農水産・食品関連の相談割合が大きく伸び（同22%増）、主に中国、米国、香港、台湾、韓国向けを対象とする相談が多く寄せられました。その他、輸入相談が全体の17%（同11%増）、海外投資相談が約15%（同12%増）という順でした。

地域・国別の傾向では輸出入・投資を含めた総合でみると、中国が全体の約2割、アジア全体では5割以上を占める結果となりました。中国の相談トピックとしてはインターネット販売に関する相談や食品安全法に関する相談が増えています。また、アジア（中国と日本を除く）の相談ではEPAやFTA関連の相談が多く、特に日本からの輸出の問い合わせ件数が輸入の2倍以上の件数となっており、日本から原材料を輸出して委託加工後に再輸入または第三国への再輸出といった複合的内容が多いのが特徴的です。

※上記の相談件数は実際に対応した質問項目数に該当。一つの相談に複数の質問項目が含まれる場合は、それぞれに1件とカウントされる。

（２）各地の中小企業等の海外販路拡大を積極的に支援

これから海外ビジネス展開を始めようとする企業からの入門的相談から、すでに海外ビジネスを手掛けている企業が抱える課題や問題まで幅広く寄せられる相談に対し、きめ細かい情報提供やアドバイスを通じて、個別企業の輸出や海外投資をサポートしました。

【成功事例①】海外ミニ調査サービスを活用し海外販路開拓を支援（新潟貿易情報センター）

自動車製造時に使用される測定機器のメーカーであるA社は、かねてよりアジア各国向けに輸出を行っていましたが、さらなる輸出拡大を目指し、ジェトロの海外ミニ調査サービスを通じて香港・カラチ・マニラにおける関連商品取扱い輸入卸業者のリストを入手。その後、ジェトロ香港センターが同リストに掲載の企業へアプローチし、輸入関心企業を数社発掘しました。

A社はジェトロの輸出有望案件発掘支援事業の対象企業であったことから、専門家の同行のもと当該関心企業を訪問し、販売代理店契約の諸条件交渉および製品の個別輸出契約の売り込みを行いました。その結果、当面は販売代理店契約ではないものの、「販売代理店認定証」を交付されることで合意し、イニシャルオーダー（個別輸出契約）として測定工具の受注に成功し、その後も取引が継続しています。

【成功事例②】EPA活用による海外販路開拓を支援（本部貿易投資相談センター）

医療機器メーカーB社から、「EPAを利用してメキシコへ医療用ベッド関連製品を輸出したいが、社内でEPAについての理解が浸透していないため、関連部門を含めた担当者のEPA知識・適用条件の理解を深めたい」との相談が寄せられました。これを受け、最初は電話でEPA適用概要、原産地規則を

解説、二回目は関連部門の若手担当者数名に対して面談による説明を行いました。これにより社内チームが作られ、EPA活用準備が進行しました。さらには同社がメキシコ以外にインドネシア、フランスに生産拠点があるとのことで、AJCEP、EU-メキシコ FTAについても情報を提供しました。

こうした一連の支援の結果、EPA活用により自社製品の価格競争力をつけることが可能となり、メキシコ官庁から医療用ベッドテーブル（約1億円）を受注することに繋がりました。

【成功事例③】合併会社の設立を支援（本部貿易投資相談センター）

日本国内での長距離輸送を行うC社から、モンゴルにて宅配サービス事業を行う日蒙合併会社の設立を検討するにあたり、土地の確保を含む外資規制や合併事業のメリット・デメリットについて相談を受けました。ジェットロからは、①モンゴルにおいて外国資本の土地所有は認められておらずリースを受けることとなる、②本事業における合併のメリットとして、モンゴルにおける各種知識、経験の蓄積、合併パートナーの顧客の利用、投資リスクの分散が挙げられる、③モンゴルの合併会社が日本国内の金融機関から資金調達する方法についてアドバイスを行いました。その後、日本側60%出資、モンゴル側40%出資による資本金1万ドルの合併会社を設立することとなりました。合併会社設立にあたっては、中国より貨物トラックを調達し、また宅配事業運営の拠点として、同国の大手スーパーマーケットや同国の石油販売会社が運営するガソリンスタンドを取次店として契約、事業運営体制を構築しています。

（3）新興市場向けビジネスに対する支援

中国、インドなど新興市場向けビジネスを検討する企業からの相談に対し、現地最新情報の提供やアドバイスを通じて、新たな市場開拓をサポートしました。

【成功事例①】情報提供、契約手続きのアドバイス等により輸出ビジネスを支援（熊本貿易情報センター）

菓子メーカーであるD社は、以前からお菓子の中国輸出の引き合いを受けていましたが、貿易に関する知識不足や相手先の与信不安などがあり、なかなか進展させることができませんでした。先方からは既に契約書案も届いていたことからジェットロに相談が寄せられました。これに対して、売買契約書の作成について指導し、さらに信用調査会社を紹介、ジェットロ海外情報ファイル（J-FILE）など各種中国輸出に関する詳細資料を提供しました。さらに北京センターとも連携して現地の市場動向のブリーフィングや輸出先との合併も視野に入れた弁護士との中国進出相談をアレンジした結果、月間で200万円程度（売上）の輸出に成功しました。D社からは「最初から最後までで世話になった。今後、上海・香港など販路拡大の際も協力いただきたい」とのコメントが寄せられました。

【成功事例②】インドへの日本食レストラン進出を支援（本部貿易投資相談センター）

インドに日本食レストランの設立を検討している方からの問い合わせに対して、インド全体の概況、投資概況、会社設立の手続き、労務管理、市場や税務に関する情報提供を行いました。また、インドでは野菜など季節の違いはあるものの、高い輸入食材を使わなくても、うまく調達をすれば現地でも日本食用の食材を入手できる方法などを指導し、最終的に相談者は現地にてパートナーを見つけて開店にこぎつけることができました。

（4）海外ビジネスでの困難に直面する企業の支援

海外ビジネスのトラブルに直面し対応に苦慮している企業やビジネスリスクを抱える企業等から寄せられる相談に対して、個別の状況に合わせて相手先との交渉の手順やポイントをアドバイスし、トラブルやリスクの軽減、回避につなげました。

【成功事例①】海外取引先からの代金回収策についてアドバイス（本部貿易投資相談センター）

ゴム製品の販売会社であるE社は、中国半導体メーカーへ半導体製造装置部品を納入（契約額800万円）しましたが、先方が金融危機で資金繰りに困っているとの理由で支払期日になっても入金がなく、代金回収の方法について相談が寄せられました。ジェットロからは、相手先への申し入れ方法を助言するとともに、今後の対策として決済条件の見直し、不払いへのリスク回避のために貿易保険を付保するようアドバイスしました。E社からはアドバイスに従い先方と粘り強く交渉した結果、本取引の契約額全額の入金がなされたとの報告がありました。

【成功事例②】初めての海外商談に際してリスク回避策をアドバイス（大阪本部貿易投資相談センター）

システム開発会社の F 社は、日本の製薬会社への研究開発ソフトの納入に成功し、米国にある同社の研究所向けのソフト提供についても商談が最終段階に来ていました。国内商談と同様に円建てで見積もりを出していたところ、米国の会社が独立採算のため、ドル建てでの見積もりを要求され、初の米国企業相手の契約であり不明な点が多いとのことで、ドル建ての場合の条件設定等につきアドバイスを求められました。

ジェットロからは為替リスクの説明を行うとともに、製薬会社が海外子会社との決済を相殺しているのであれば、これに含めてもらうのも両社の経費削減につながるのではないかと助言しました。同社はこのリスク回避策を参考に交渉を行った結果、百万円ほどを米国仕様開発協力費として相殺し、さらに円建て取引と契約額の半額の先払いについても先方の了承を得ることができました。

【成功事例③】貿易ビジネスのリスク回避のための契約締結を支援（大阪本部貿易投資相談センター）

国内中堅キャンディーメーカー G 社は長年問題なく香港の輸入業者 H 社向けにキャンディーの輸出を行っていましたが、基本契約を締結しておらず、メール発注のみとしていました。ただ、今後のビジネスリスクを想定し、基本契約書締結の具体的ノウハウ・留意点について相談がありました。

取引内容を確認したところ、非独占販売店契約の締結が望ましいと思われたことから、ライブラリー等にある英文契約書のフォームを参照した上で最終的に国際弁護士等の専門家へ内容確認を依頼するようアドバイスしました。また留意点として、①まずは契約期間を可能な限り短期とし、相手の状況を見ながら契約交渉に臨むこと、②準拠法は日本法とするのが望ましいと助言しました。その後、G 社から、アドバイスどおり交渉を進めた結果、希望どおりの内容で契約締結し、売れ行きも上々であるとの報告を受けました。

【成功事例④】在京大使館からのレター入手により詐欺案件を回避（本部貿易投資相談センター）

かつてナイジェリアから詐欺被害を受けたことのある J 社から、「以前の被害者の救済と詐欺撲滅のためナイジェリアに政府機関が新たに設立された。6,000 英ポンドを送金してもらえれば、過去の被害金額全額を返還する」との内容が記載された手紙が、同政府機関から送られてきたとして、対応ぶりについて相談が寄せられました。

過去の詐欺を利用した新たな詐欺手口と疑われたことから、在京ナイジェリア大使館に手紙が本物かどうか確認を依頼しました。今まで同大使館には詐欺案件で数回書類の信憑性を問い合わせたことがあるものの返事を貰ったことはありませんでしたが、今回、初めてナイジェリア大使の名前で、手紙は捏造されたものであり、本取引は即刻中止すべきとの返事を受領、その旨 J 社に回答しました。

3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組

(1) 受益者負担の見直し

【課題】 海外事務所への簡易な個別問い合わせ対応ツールとして始まった海外ミニ調査について、利用実績の拡大と問い合わせ内容の複雑化・高度化に伴い、案件処理を行う海外事務所において調査に要する労力が増大し、受益者負担とのバランスが課題になっています。

【対応】 適切な受益者負担を求めべく、21 年度に簡易な案件と複雑・高度で労力を要する案件との間で調査料金を差別化するなど、料金設定の見直しを検討しました。なお、実際の新料金の運用開始時期については、経済情勢などを勘案しながら 22 年度中に再度検討を行う予定です。

3. 財務内容の改善に関する事項

〔1〕自己収入拡大への取組

【中期計画】

- ・ 今般の行政改革の主旨を踏まえ、それぞれの事業ごとに適切な目標を設定のうえ、第一期中期目標期間中の実績を上回る自己収入の増加に向けた経営努力を継続し、国への財政依存度の引き下げに引き続き取り組む。
- ・ 受益者が特定できること、受益者に応分の負担能力があること、負担を求めることで事業目的が損なわれないことといった条件を踏まえつつ、例えば、対日投資・ビジネスサポートセンターの運営、セミナーの開催、展示会・商談会の開催等について、より適正な受益者負担を積極的に求めていく。また、地域における国際的企業連携支援事業（地域間交流支援（RIT）事業）についても、事業実施主体の費用負担の増加を図る。

1. 自己収入の状況

21年度の自己収入は前年度から13億5,130万円減少し、39億6,684万円となりました。自己収入が大幅に減少した要因としては、①一部事業譲渡による収入減（4億315万円）、②サラゴサ博覧会終了に伴う協賛金及び受託事業の収入減（3億35万円）、③ハノーバー・メッセ等の展示会出展規模縮小および出展廃止による受益者負担の収入減（2億1,677万円）、④その他、自治体の財政逼迫による受託収入減および共同事務所閉鎖による負担金収入減など（4億3,103万円）が挙げられます。

	20年度実績	21年度実績	増減
自己収入総額	53億 1,814万円	39億 6,684万円	▲13億 5,130万円

自己収入：国の財政負担によらない収入。具体的には、見本市や展示会における企業等からの受益者負担としての出展料収入や出版・会員事業収入など。なお、国が事業主の受託事業については公募・入札で獲得したものであっても含めていない。

2. 積極的な受益者負担の追求

（1）対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）東京の使用料の見直し

対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）東京の使用料については19年10月に見直しを行ってから、20年度も利用期間が50営業日を超える場合の使用料について1-2人部屋は1営業日あたり1,500円から5,000円に、3人部屋は1営業日あたり2,000円から7,000円に値上げを行いました。

21年度は一部の部屋について、1-2人部屋は1営業日あたり5,000円から5,500円に、3人部屋は1営業日あたり7,000円から7,500円に値上げを行うなど、更なる料金改定を行いました。その結果、使用料収入は20年度に比べて79万円増加しました。

（2）開発スクール（アイデアス：IDEAS）受講料の見直し

20年度の「受益者の負担に関する規程」の施行に伴い、アジア経済研究所開発スクール（IDEAS）における日本人研修生課程の学費の段階的な見直しを実施しました。20年度に募集した日本人研修生に対しては、国内研修の授業料（1年間）を28万円から40万円に改訂し、21年度は単価をさらに見直し（40万円から54万円に値上げ）、国立大学並みの授業料としました。その結果、受講料収入は20年度に比べて350万円増加しました。

(3) 会員数の拡大努力

自己収入の拡大およびジェトロのサービスの普及に貢献すべく、20年度に引き続き、21年度も組織を挙げた会員拡大キャンペーンを実施しました。具体的には、21年10月1日から22年1月29日までの期間に特典（①貿易実務オンライン講座1講座の無料提供、②貿易実務セミナーへの無料招待）付きのキャンペーンを実施し、また部署ごとに努力目標を掲げ、全社的に会員勧誘に励みました。キャンペーン期間中の入会口数は141口に上り、会員数の拡大に貢献しました。21年度全体では、306口の入会がありました。厳しい経済情勢の中、解約件数が490口となり、21年度末時点の会員数は前年度同期比184件減となりました。

会員数：	(20年度末) 4,043口	⇒ ⇒ ⇒	(21年度末) 3,859口
		184件減(入会:306口、退会:490口)	

(4) 海外ミニ調査の料金見直しを検討

海外事務所への簡易な個別問い合わせ対応ツールである海外ミニ調査について、近年、調査依頼内容が高度化・複雑化している実情を踏まえ、適切な受益者負担を求め、21年度に簡易な案件と複雑・高度で労力を要する案件との間で調査料金を差別化するなど、料金設定の見直しを検討しました。実際の新料金の運用開始時期等については、22年度中に再度検討を行う予定です。

〔2〕決算情報・セグメント情報の公表の充実等

【中期計画】

- ・事業ごとの厳格かつ客観的な評価・分析の実施を促進し、その結果を事業選択や業務運営の効率化に反映させること等により見直しの実効性を確保するとともに、機構の財務内容等の一層の透明性を確保する観点から、決算情報・セグメント情報の公表の充実等を図る。

【整理合理化計画での指摘事項】

- ・各独立行政法人は、管理会計の活用により、事務・事業別、部門別といった単位における費用を明確にしつつ、費用対効果の分析を適切に行うこと等により、経営の効率化を図る。
- ・各独立行政法人は、業務内容等に応じた適切な区分に基づくセグメント情報の開示を徹底する。

独法化以降財務諸表の附属明細書において、東京本部・アジ研・一般管理費の3つに分けたセグメント情報をジェトロ・ホームページ上の各年度の決算情報の中で開示しています。

〔3〕短期借入金の限度額

【中期計画】

- ・6,677百万円（理由）運営費交付金及び補助金の受入れが最大3か月分遅れた場合、事故の発生等により緊急に対策費が必要となった場合等を想定して、運営費交付金及び補助金の約3か月分を短期借入金の限度額とする。

借入れは行っていません。

〔4〕重要な財産の処分等に関する計画

【中期計画】

- ・ 輸入促進及び対内投資事業の円滑化に関する臨時措置法の廃止、地元自治体との協議等を踏まえ、以下財産の処分を行う。

大阪りんくう FAZ 支援センター（大阪府泉佐野市りんくう往来北1丁目）

境港 FAZ 支援センター（鳥取県境港市竹内団地）

境港 FAZ 支援センターについては平成 19 年 7 月に、大阪りんくう FAZ 支援センターについては、平成 20 年 12 月に売却手続を完了させました。

〔5〕剰余金の使途

【中期計画】

- ・ 職員教育の充実／海外有識者、有力者の招へいの追加的实施／展示会、セミナー、講演会等の追加的实施（新規事業実施のための事前調査の実施を含む。）／先行的な開発途上国研究の実施

【総務省政独委による「独立行政法人の実績に関する評価の視点」における指摘事項】

- ・ 当期総利益の発生要因が明らかにされているか。また、当期総利益の発生要因の分析を行った上で、当該要因が法人の業務運営に問題等があることによるものかを検証し、業務運営に問題があることが判明した場合には当該問題等を踏まえた評価が行われているか。
- ・ 利益剰余金が経常されている場合、国民生活及び社会経済の安定等の公共上の見地から実施されることが必要な業務を遂行するという法人の正確に照らし過大な利益となっていないかについて評価が行われているか。

21 年度の当期総利益は、政府受託収入の増加等により計 0.64 億円となりました。

21 年度の利益剰余金につきましては、積立金 4.58 億円（20 年度における当期末処分利益）、前中期目標期間繰越積立金 4.64 億円および当期総利益（当期末処分利益）0.64 億円により、計 9.87 億円となりました。当期総利益は通則法第 44 条第 1 項に基づき、積立金として整理する予定です。

4. その他業務運営に関する事項

〔1〕人事に関する計画

【中期計画】

- ・ 第一期中期計画で再構築した研修制度を活用し、若手職員への語学、貿易・投資実務、財務・会計等の基礎知識の習得を徹底する。また、特定の地域・国、さらに貿易・投資、経理・財務等業務別の専門家・実務家育成に繋げる。
- ・ 研究職員については、博士号取得を支援するとともに、現地語研修、海外研究員派遣等を通じて、学問的な知見の蓄積のみならず広く現地事情に通暁した人材の育成を図る。

1. 職員の専門性の向上

（1）研修の新設

- ・ 職員の英語力の底上げを図るため、自己啓発補助制度の一環として TOEIC730 点未満の職員を対象とした TOEIC テスト受験費用補助制度を新設しました。
- ・ 海外での業務経験を有する人材層を厚くすることを目的として、10 年目以下の職員を対象に業務実地研修を新規に実施しました。
- ・ 本部職員に加え、貿易情報センター等で勤務する職員向けに研修機会を拡大するため、ビジネススキル向上を目的とした e-learning によるビジネススキル講座（経営戦略、マーケ

ティング、クリティカルシンキング)を新設しました。

- ・研究職員に対し、国際的なジャーナルへの論文投稿を促進し、英文による執筆、出版活動の領域を広げる手段の一つとして外国人のシニア研究者によるセミナー及びワークショップを11回に亘り開催しました。テーマ設定から論文構成、査読者の要求への対処方法など技術的な面からの能力アップを図りました。

(2) 研修の拡充

- ・階層別研修において、従来の管理職候補者、課長代理候補者研修に加え、役職上で人と業務を統括する立場にある既管理職、既課長代理向けにも組織課題の共有と課題解決に向けてのマネジメントスキルの定着化を目的とし、管理職、課長代理研修を増設しました。特に、今年度は人件費削減にともなう職員数減少に対応するためのチームの効果的運用、およびコンプライアンス意識向上をテーマとしました。
- ・基礎パス研修では、昨年度希望者向けに実施したマクロ経済学基礎・国際貿易・WTO・FTA 基礎講座(能力開発講座)について、参加者から業務上で役立つとの声が聞かれ、評価が高かったことから、基礎力強化のために経済基礎知識研修のメニューに組み入れて新入職員の必須の科目としました。
- ・海外ナショナルスタッフの本部勤務については、効率的かつ効果的にジェトロの事業目標を達成するために、国内外事務所の更なる一体化が不可欠であることから、北京及び広州のナショナルスタッフ2名を2年間本部勤務させ、帰国後の各事務所における幹部候補とするため実施しました。

(3) 研修の体系化、効率化の取組

階層別研修の一連業務、能力開発講座の一部研修業務を外部の研修専門企業に委託し、各階層別研修の連携を強化してより体系化するとともに、研修内容の改善と実施の効率化に努めています。

2. 採用形態の多様化

22年度入構の研究職の採用活動において、引き続き博士号の取得を条件とし、地域研究、開発研究、国際関係の分野を幅広く募集した結果90名の応募がありました。うち論文、書類選考を通過した7名についてプレゼンテーション審査を行い、海外の大学でPhDを取得(見込含)した2名を含め3名を内定しました。

また、アメリカ経済学会のジョブフェア(22年1/3~5、アトランタ)に参加し、リクルート活動を行いました。一次面接を通過した2名について日本で二次審査を行い、ブリティッシュコロンビア大学(カナダ)でPhDを取得したベトナム人とニューサウスウェールズ大学(オーストラリア)でPhDを取得中のバングラデシュ人の任期付採用が内定しました。過去数年の募集活動ではなかなか採用に至りませんでした。日本のアカデミックな環境で勤務したいという希望と合致し、採用に結びつきました。より一層研究しやすい環境の整備に取り組む一方、ゼロから生活インフラを整える外国人のため受入制度の整備についても今後検討していく必要があります。

3. 業務上の課題とその改善に向けた取組

(1) 研修制度の充実

【課題】

階層別研修において、職員のチームで業務を行うという意識の強化、若手職員育成への関心を高める必要があります。

【改善に向けた取組状況】

- ① チームビルディング、若手職員育成をテーマとして、組織横断的に階層別研修を引き続き実施していきます。
- ② 組織課題を職員自身のこととして捉え、自発的に働きかけるという意識の定着化を図るため、研修終了時に作成したアクションプランの実施を研修受講者に促していきます。
- ③ 職員の業務に対する目的意識を高めるため、来年度の階層別研修ではジェトロの使命や業務の意味について一層理解を促進するための研修も検討します。

(2) 超勤管理の適正化

【課題】

コンプライアンスの観点から超勤管理の適正化が求められるとともに、5年5%の総人件費削減が迫られる中、超勤の管理が不可欠となっています。

【改善に向けた取組状況】

超勤削減を図るため、20年度に超勤管理システムを導入したのに加え、21年度は管理職の個人業績目標に部下の超勤管理に関する目標を共通で設定することとしました。各管理職は、個人業績目標のウエイト5%以上で超勤削減につながる具体策を考え、実行することになりました。現状では超勤削減の取組が十分に定着化していないことから、管理職研修において、超勤削減に向け一層の努力を求めます。

(3) 育児支援・母性保護制度の充実

【課題】

ワークライフバランスを支援するため、勤務制度の柔軟化が必要となっています。

【改善に向けた取組状況】

- ① 育児支援に向け、妻の産前・産後8週間に男性職員による5日間の育児参加休暇取得を認めることにしました（第一子の場合のみ）。
- ② 母性保護制度の充実化に向け、妊娠障害休暇（つわり休暇）を14日から医師等の指導により必要な日数取得できるようにしたほか、帝王切開等のために回復に時間が必要な場合、医師の診断書があれば、産後休暇を2週間延長することを認めることにしました。

(4) 裁量労働制度の導入に向けた検討

【課題】

アジア経済研究所の調査研究活動を一層活力あるものとし、研究の更なる質的向上を図るため、研究職員の研究環境の整備が必要となっています。

【改善に向けた取組状況】

固定の勤務時間に基づいて一定時間の在席を求める従来の勤務のあり方について見直し、22年度から研究職員に対し「裁量労働制」を導入することを決定しました。

裁量労働制とは、所定勤務時間の枠を取り払い、業務の遂行方法や手段を研究者本人の裁量に委ねて一定時間勤務したとみなす制度です。21年度は他機関調査、ワーキンググループでの討議、専門家ヒアリング等を行い、研究所に相応しい裁量労働制度構築のため1年にわたって検討を重ねました。

引き続き、研究職員が自由な発想で調査研究を進める環境を提供し、個人の能力を最大限に発揮できる研究環境の整備に取り組むとともに、研究所に求められる役割や使命に応じていきます。