様式１－１－１　中期目標管理法人　年度評価　評価の概要様式

１．評価対象に関する事項		
法人名	独立行政法人日本貿易振興機構	
評価対象事業年度	年度評価	令和５年度（第六期）
	中期目標期間	令和５～８年度

２．評価の実施者に関する事項				
主務大臣		経済産業大臣		
	法人所管部局	（評価を実施した部局を記載）	担当課、責任者	（担当課、課長名等を記載）
	評価点検部局	（主務大臣評価を取りまとめ、点検する部局を記載）	担当課、責任者	（担当課、課長名等を記載）

３．評価の実施に関する事項
（実地調査、理事長・監事ヒアリング、有識者からの意見聴取など、評価のために実施した手続等を記載）

４．その他評価に関する重要事項
（組織の統廃合、主要な事務事業の改廃などの評価対象法人に関する事項、評価体制の変更に関する事項などを記載）

様式１－１－２　中期目標管理法人　年度評価　総合評定様式

１．全体の評定					
評定 （S、A、B、C、D）	A	（参考）　本中期目標期間における過年度の総合評定の状況			
		令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度
評定に至った理由	「経済産業省独立行政法人評価基本方針」に基づき、「国民に対して提供するサービスその他業務の質の向上に関する事項」の全てのセグメントにおいて、基幹目標が目標値の100％以上かつ基幹目標以外の定量的指標も目標値の120％以上を達成し、かつ定性的成果も実現したことを踏まえ、「資本・技術・人材が国内外で循環するエコシステムの形成・強化」はA、「農林水産物・食品の世界市場展開の促進」はA、「中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援」はA、「日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応」はAとした。 「業務運営の効率化に関する事項」はB、「財務内容の改善に関する事項」はBとした。 「その他業務運営に関する事項」はトップマネジメントによる働き方改革の推進やエンゲージメント向上等に取り組んだ結果、職員のエンゲージメント指数は84.1%と高い結果になった他、独立行政法人で初めて「プラチナくるみん」と「プラチナえるぼし」を取得するダブルプラチナ認定を得るなどの成果を踏まえ、Aとした。 以上により、総合評定はAとした。				

２．法人全体に対する評価	
法人全体の評価	（項目別評定及び下記事項を踏まえた、法人全体の評価を記述。項目別評定のうち、重要な事項について記載）
全体の評価を行う上で特に考慮すべき事項	（法人全体の信用を失墜させる事象や外部要因など、法人全体の評定に特に大きな影響を与える事項その他法人全体の単位で評価すべき事項、災害対応など、目標、計画になく項目別評価に反映されていない事項などを記載）

３．項目別評価における主要な課題、改善事項など	
項目別評定で指摘した課題、改善事項	（項目別評定で指摘した課題、改善事項で翌年度以降のフォローアップが必要な事項を記載。中期計画及び現時点の年度計画の変更が必要となる事項があれば必ず記載）
その他改善事項	（上記以外で今後の対応の必要性を検討すべき事項、目標策定の妥当性など、個別の目標・計画の達成状況以外で改善が求められる事項があれば記載）
主務大臣による改善命令を検討すべき事項	（今後、改善が見られなければ改善命令が必要となる事項があれば記載）

４．その他事項	
監事等からの意見	（監事等へのヒアリングを実施した結果、監事等からの意見で特に記載が必要な事項があれば記載）
その他特記事項	（有識者からの意見があった場合の意見、評価の方法について検討が必要な事項など、上記以外で特に記載が必要な事項があれば記載）

様式１－１－３　中期目標管理法人　年度評価　項目別評定総括表様式

中期計画（中期目標）	年度評価				項目別調書No	備考
	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度		
Ⅰ．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事項						
資本・技術・人材が国内外で循環するエコシステムの形成・強化	A○重				Ⅰ－１	
農林水産物・食品の世界市場展開の促進	A○重				Ⅰ－２	
中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援	A重				Ⅰ－３	
日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応	A○重				Ⅰ－４	

中期計画（中期目標）	年度評価				項目別調書No	備考
	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度		
Ⅱ．業務運営の効率化に関する事項	B				Ⅱ	
Ⅲ．財務内容の改善に関する事項	B				Ⅲ	
Ⅳ．その他業務運営に関する事項	A				Ⅳ	

※１　重要度を「高」と設定している項目については、各評語の横に「○」を付す。
※２　困難度を「高」と設定している項目については、各評語に下線を引く。
※３　重点化の対象とした項目については、各評語の横に「重」を付す。
※４　５年度は自己評価結果。

様式１－１－４－１　中期目標管理法人　年度評価　項目別評定調書（国民に対して提供するサービスその他業務の質の向上に関する事項）様式

Ⅰ－１．資本・技術・人材が国内外で循環するエコシステムの形成・強化

１．当事務及び事業に関する基本事項			
Ⅰ－１	資本・技術・人材が国内外で循環するエコシステムの形成・強化		
関連する政策・施策		当該事業実施に係る根拠（個別法条など）	日本貿易振興機構法　第 12 条第 1～5 号
当該項目の重要度、困難度	【重要度：高】、【困難度：高】	関連する政策評価・行政事業レビューシート	行政事業レビューシート番号 経済産業省：0405

２．主要な経年データ

① 主要なアウトプット（アウトカム）情報

指標等	達成目標	基準値（前中期目標期間最終年度値等）	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度
対日投資誘致成功件数（計画値）	中期目標期間中に 376 件以上	前中期目標期間の実績:年平均 92 件	85 件	90 件	98 件	103 件
（実績値）	－	－	99 件			
（達成度）	－	－	116.5%			
対日投資支援件数（計画値）	中期目標期間中に 3,760 件以上	前中期目標期間の成功率：10%	850 件	920 件	970 件	1,020 件
（実績値）	－	－	1,125 件			
（達成度）	－	－	132.4%			
国内外での協業・連携案件の成功件数（計画値）	中期目標期間中に 72 件以上	2021 年度の実績：6 件	16 件	17 件	19 件	20 件
（実績値）	－	－	31 件			
（達成度）	－	－	193.8%			
国内外での協業・連携案件の支援件数（計画値）	中期目標期間中に 716 件以上	2021 年度の成功率：5%	160 件	175 件	185 件	196 件
（実績値）	－	－	370 件			
（達成度）	－	－	231.3%			
スタートアップに対する海外展開成功件数（計画値）	中期目標期間中に 173 件以上	前中期目標期間の実績： 100 件	35 件	35 件	48 件	55 件
（実績値）		－	39 件			
（達成度）	－	－	111.4%			
スタートアップに対する海外展開支援件数（計画値）	中期目標期間中に 2,100 件以上	前中期目標期間の実績：年平均 300 件	500 件	600 件	500 件	500 件
（実績値）		－	640 件			
（達成度）	－	－	128%			

② 主要なインプット情報（財務情報及び人員に関する情報）

	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度
予算額（千円）	22,809,397 千円			
決算額（千円）	10,014,968 千円			
経常費用（千円）	9,846,531 千円			
経常利益（千円）	140,092 千円			
行政コスト（千円）	9,917,849 千円			
従事人員数	1,944 人の内数			

	国内外の日本企業における就業機会の提供人数（計画値）	中期目標期間中に 15,000 人以上	アジア未来投資イニシアティブ（AJIF）で掲げられた目標：5 年間で 1.5 万人（4 年間で 1.2 万人）	3,750 人	3,750 人	3,750 人	3,750 人					
	（実績値）			5,570 人								
	（達成度）			148.5%								
	高度外国人材の採用・定着に係るハンズオン支援（延べ社数）（計画値）	中期目標期間中に 1,150 社以上	前中期目標期間の実績： 262 社	250 社	250 社	300 社	350 社					
	（実績値）			301 社								
	（達成度）			120.4%								

※予算額、決算額は支出額を記載。

３．各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価

（別添）中期目標、中期計画、年度計画

主な評価指標等	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
	主な業務実績等	自己評価	評定	
＜主な定量的指標＞ ・対日投資誘致成功件数：中期目標期間中に376件以上。2023年度に85件、2024年度に90件、2025年度に98件（95件＋補正見込件数3件）、2026年度に103件（100件＋補正見込件数3件）。 ・対日投資支援件数：中期目標期間中に3,760件以上。2023年度に850件、2024年度に920件、2025年度に970件、2026年度に1,020件。 ※上記の対象となる事業 (1)イノベーション創出に資する事業 ・高い付加価値を創出する可能性があり、著しい新規性を有する新技術等を用いた事業（生産性向上特別措置法に基づく規制のサンドボックス制度を活用するものを含む。「著しい新規性を有する新技術等」とは、当該分野において通常用いられている技術や手法と比して新規性を有するものを指す。）並びに生産性向上へ貢献する事業。 (2)国内のイノベーション環境の向上や国内外を結ぶエコシステムの形成に貢献する事業 (3)国内の社会課題解決及び進出地域の経済活性化に資する事業 ・地域資源の活性化に資する事業 ・我が国中堅・中小企業のビジネス拡大に資する事業 ・地域の特色をいかした誘致活動に基づいた事業 ・多くの地域が抱える社会課題の解決に繋がる事業 (4)その他政府の政策ニーズに基づいた事業 ・国内外での協業・連携案件の成功件数：中期目標期間中	1-1.対日直接投資や協業・連携等の促進 ＜主要な業務実績＞ 2023年度の定量的指標は以下のとおり目標値を達成。 ・対日投資誘致成功件数【基幹目標】：99件 ・対日投資支援件数：1,125件 ・国内外での協業・連携案件の成功件数【基幹目標】：31件 ・国内外での協業・連携案件の支援件数：370件 （関連指標） ・対日投資金額：6,916,560,000円/回答率98%、出資額：4,000万ドル/回答率4%、新規雇用者数：464人/回答率87% ・情報提供をはじめとする政府・地方自治体等との連携活動件数：32件 ・ウェブサイト閲覧数：約46.7万件（対日投資情報サイト（英語ページ）） ・広報イベント・エコシステム関係者等を対象にしたイベントの開催件数：なし（本指標の設定後の実績※） ※2024年3月末の中期計画改定に伴い新規に設定された関連指標。 その他の業務実績は以下のとおり。ただし、下記で挙げた取組事例等は、各項目の中で代表的なものを掲載している。 （1）対日直接投資の促進及び関係機関との連携によるイノベーション創出と地域経済活性化の推進 対象事業①（高い付加価値を創出する可能性があり、著しい新規性を有する新技術等を用いた事業）誘致成功件数は76件。 対象事業②（国内のイノベーション環境の向上や、国内外のイノベーション・エコシステムの結合に貢献する事業）誘致成功件数は1件。 対象事業③（国内外の地域の社会課題の解決に資する案件）誘致成功件数は14件。 対象事業④（その他政府のニーズに基づいた事業）誘致成功件数は8件。 【成功事例】 企業概要：Global Thermostat（米国）／直接空気回収（DAC）技術の開発・普及企業。2010年設立。DAC技術の開発・普及を推進し、気候変動対策、サーキュラー・カーボンエコノミーの発展に貢献することを目標に掲げる。 ジェトロの支援：同社の日本法人設立に際し、ジェトロでは、会社設立に係るコンサルテーション（登記）の提供、サービスプロバイダー（行政書士、税理士）の紹介を行った。 成果：当該日本法人は、日本を含むアジア全域での事業展開に向けた戦略的拠点となる。先進的なDACソリューションの提供を通じて、各地域のネットゼロ目標達成を支援する。また、産業界だけでなく、大学・研究機関、行政機関等を含めた産学官連携を視野に入れ、ネットワーク構築にも取り組むことを目指す。 ・海外の主要事務所に対日投資誘致専門員を16カ所20人配置し、対日投資関心企業の発掘・支援を実施した。 ・全国6カ所の対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）において、外国・外	＜評定と根拠＞ 評定：A 【量的成果の根拠】 基幹目標が目標値の100%以上、かつ基幹目標以外の定量的指標も目標値の120%以上を達成し、以下の定性的成果も実現したことを踏まえ、当該項目の評定はAとした。 【質的成果の根拠】 1-1.対日直接投資や協業・連携等の促進 対日直接投資 （1）支援件数1,125件（対中期計画値:132.4%）、成功件数99件（同:116.5%）となり、うち政府の重点分野であるデジタル、製造・インフラ、ライフサイエンス、環境・エネルギー等のイノベーション案件が76件、地域活性化案件が14件となった。 （2）上記重点分野の中でも、特に日本がグローバルバリューチェーン（GVC）上で重要と考えられる分野について分析を行い、経産省とジェトロの誘致戦略の策定に向けた研究会を実施。今後、具体的な活動を開始予定。また大型投資効果が見込まれる重要案件に関しては、担当管理職をヘッドとする特別チームを組成し、経産省担当課と進出提案等のプッシュ型ハンズオン支援で連携。 （3）経済安全保障上、重要性が高い半導体分野では、九州への投資関心拡大を踏まえ「熊本・半導体分野等外国企業誘致デスク」を設置し、台湾企業24社を支援。世界とつながる高度な半導体産業のエコシステム形成に貢献した。 （4）「経済安全保障に関する産業・技術基盤強化アクションプラン改訂版」（令和6年5月、経産省）にて、ジェトロが半導体等の重要分野の誘致に向けて国・地域と一体となって取り組むことが明記された。 協業・連携 （1）支援件数370件（対中期計画値:231.3%）、成功件数31件（同:193.8%）。従来のJ-Bridge登録企業増加のための取組に加えて、登録企業1,400社（日本）と840社（海外）のネットワークを活かし、 J-Bridge内に新たに海外企業から日本企業にアプローチできるマッチングサービスを開設し、65社からの申込が実現した他、日本・ASEANの有力企業の課題解決をテーマとする案件形成イベント「日・ASEANファストトラック・ピッチ」や次世代の経営者同士を繋ぐ「日ASEANヤングリーダーズサミット」を開催し、ASEANでの重要な協業連携先となる現地財閥等とのネットワークを強化した。 （2）グローバルサウスでの協業を後押しする観点で、アフリカ		

に72件以上。2023年度に16件、2024年度に17件、2025年度に19件（18件＋補正見込件数1件）、2026年度に20件（19件＋補正見込件数1件）。
・国内外での協業・連携案件の支援件数：中期目標期間中に716件以上。2023年度に160件、2024年度に175件、2025年度に185件、2026年度に196件。
※上記の対象となる事業
（1）イノベーション創出に資する事業
（2）国内外のイノベーション・エコシステムの結合に資する事業
（3）国内外の社会・地域課題解決に資する事業
（4）その他政府の政策ニーズに基づいた事業

＜その他の指標＞
・誘致に成功した外国企業の投資金額や、協業・連携案件における出資額を聴取して、本事業に係る金額面の効果の把握に努めること。また、経済波及効果把握の観点から、事業による雇用創出数の把握に努めること。
（関連指標：対日投資金額、出資額、新規雇用者数及びその回答率）
・規制改革等の状況、外国企業や、外国大使館及び経済団体の要望等を踏まえつつ、外国企業の意見取り纏めと公表を行う。さらに政府等の関係各所への情報提供や、関係各所との連携等を十分に行い、我が国の投資環境の改善に繋げること。
（関連指標：情報提供をはじめとする政府・地方自治体等との連携活動件数）
・プロモーション活動の成果等について定量的なデータの把握に努め、その分析により効果的な情報発信を図る。
（関連指標：ウェブサイト閲覧数、広報イベント・エコシステム関係者等を対象にしたイベントの開催件数）

資系企業の日本拠点設立・事業拡大をワンストップサービスで支援。2023年度はテンポラリーオフィス機能を55社が利用した他、法務・税務・労務、市場動向、サービスバイダーの紹介等を各拠点で包括的に実施した。
・国内イベントの機会を捉え、日本の社会課題への解決策となる技術やサービスを有する外国企業及び外資系企業の招へい事業を実施した他、具体的な投資関心を有する13社（北米4社、欧州（イスラエル含む）5社、アジア・大洋州4社）を個別に招へいし、日本での事業実施に係る企業・機関との面談機会を提供。

【実施事例】

事業名	「CEATEC2023」における海外スタートアップ 10 社の招へいおよびブース出展支援
実施時期	10 月 16 日～20 日
実施地	千葉県
概要	・CEATEC2023 に合わせ、デジタル、グリーン、ヘルスケア分野等の有望スタートアップ 10 社を招へいし、ジェトロブースでの出展支援を実施。 ・9 月中旬より招へい企業に対して、(1)日本企業との商談に向けたメンタリング、(2)CEATEC 会期前後のオンライン面談や会期中の対面面談のアレンジを実施。 ・会期中、J-Bridge パートナーであるスクラムベンチャーズ社の協力の下、都内別会場にてピッチとネットワーキング「Global Startup Discovery powered by JETRO & Scrum Studio」を実施。
参加企業・団体数	10 社
成果	本事業を契機に、招へい企業の 1 社が日本進出を本格的に検討開始。2 社が日本企業との面談および NDA 締結に至った。また香港からの招へい企業（R2C2）が CEATEC AWARD グローバル部門グランプリを受賞。

・外国・在日外資系企業等と日本企業・研究機関等の協働を通じ、外国・在日外資系企業による日本への革新的な技術やビジネスモデル等の導入を支援するため「対日直接投資喚起事業費補助金事業」を実施し、11件採択。
・地域での対日投資ならびに協業連携の促進を目的に、「グローバル・オープン・イノベーション事業（GOI事業）」、「地域ブランディング誘致強化支援事業」、「在日外資系企業インダストリアルツアー」、「地域エコシステム誘致強化支援事業」を実施した。

【実施事例】

事業名	グローバル・オープン・イノベーション事業（GOI 事業）デジタル・ヘルスケア分野のビジネスマッチング
実施時期	11 月～2 月
実施地	オンライン
概要	ヘルスケアとデジタルの 2 分野で、日本への投資・日本企業との協業連携を望む外国企業・外資系企業と国内企業・団体・大学・研究機関・自治体等とのオンラインビジネスマッチングを実施。
参加企業・団体数	海外側参加者：ヘルスケア分野 60 社、デジタル分野 81 社 日本側参加者：131 社・団体
成果	商談件数：195 件（ヘルスケア分野 88 件、デジタル分野 107 件） 成果事例： ・世界初のモジュール式スマート EMS（筋電気刺激）ウェアラブルを開発した A 社は独自の導電性コーティング技術を

最大手VCノバスター・ベンチャーズとSBIホールディングスの協業を実現させた他、大阪大学ベンチャーキャピタル（VC）と世界トップアクセラレーターであるBerkeley SkyDeckのパートナーシップをサポートする等、国内のイノベーション・エコシステムとグローバルなエコシステムとの接続を実現した。

1-2. 日本のスタートアップの海外展開の促進
（1）スタートアップ（以下、SU）支援件数640件（対中期計画値:128%）、成功件数39件（同:111.4%）となった。従来の現地トップクラスのアクセラレーターによるメンタリング・マッチング支援等の取組に加え、ディープテックやクリーンテック等、産業特化型の個別集中支援、グローバルサウス市場獲得をサポートした結果、政府プロジェクト受注等の成果が生まれた。成功企業の企業価値は2,590億円となった

（2）世界トップのプレシード投資家Techstarsの日本誘致を実現。2024年度以降、同社として、日本で初めて出資付アクセラレーションプログラム（SU1社あたり約2,000万円を出資し起業支援を行うプログラム）を提供予定であり、我が国SUにとってはTechstarsからの資金調達が見込める他、長期的には日本にいながら海外メンターの獲得、国際チーム編成、海外からの資金調達の準備が可能になる等、グローバル・エコシステムの呼び込みが実現した。

（3）創業初期から海外展開を狙うボーン・グローバルなSUを創出するため、米国・シリコンバレー等の先進地域に派遣する起業家数を大幅に増やし、世界トップクラスのメンター、連続起業家、アクセラレーター、VC等の海外エコシステムと接続した。

以上の 2023 年度自己評価を踏まえ、2024 年度は以下の対応を行う。

＜課題とその対応＞
1-1. 対日直接投資や協業・連携等の促進
（1）対日直接投資の促進及び関係機関との連携によるイノベーション創出と地域経済活性化の推進
対日直接投資促進業務の経験とノウハウ、国内外ネットワークを活用し、これまで取り組んできた海外における誘致活動や外国企業に対するワンストップでの拠点設立・事業拡大支援等の投資円滑化支援を実施するとともに、国内投資拡大や経済安全保障（産業支援策）の重要性も踏まえ、戦略的誘致活動を強化する。国内外の産業集積、企業立地要因の比較・分析等を通じたターゲッティング等を行い、提案型営業、有望企業等の招へい、国内での外国・外資系企業が実施する事業実現可能性調査や実証事業の支援等を一体的に実施することで、誘致に向けた支援の高度化・重点化を図る。
また、「対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）」に共創機能を付加した「JETRO Innovation Garden 」を活用し、アクセラレーターやインキュベーション施設運営事業者等エコシステムビルダーとの連携も図りつつ、多様な支援を提供する。
地域経済活性化の観点では、「地域エコシステムへの外資誘致プログラム」における各種取組や、国内主要地域で広域的に支援を提供する「外国企業誘致コーディネーター」の配置に加

＜評価の視点＞
・ 定量的指標を達成しているか。
・上述のアウトカムの実現が図られているか。

＜目標水準を上回る質的成果として評価の際に特に考慮する事項＞
①日本貿易振興機構が行う取組が、国内のイノベーション・エコシステムの構築に貢献した。
・シードからレイターまでの様々なステージの海外スタートアップ企業やそれらを支援する関連企業・団体、及びデジタル・グリーン等の新市場の創造に資する新たな技術やサービスを提供可能な企業の呼び込みを行い、国内「イノベーション・エコシステム」の構築に貢献した。
②政策的に重要度・困難度の高い分野での対日投資・協業連携プロジェクト形成に貢献した。
・関心が薄い潜在層へのプロモーション活動を継続的・戦略的に行い、対日直接投資もしくは協業・連携に向けた具体的なアクションを促した。
・経済安全保障やデジタル・グリーン社会の実現、イノベーション促進の観点等、我が国にとって戦略的に重要な産業分野や、市場参入が困難な産業分野等において、国内外企業等の関心の喚起、意思決定の後押し等の効果的な支援を提供し、対日投資・国際協業連携プロジェクト形成に寄与した。
③日本貿易振興機構が行う取組が、政策や制度、諸外国との通商協力の枠組み等に反映された。
・対日投資もしくは国際協業連携の取組が、二国間・多国間経済産業協力の柱として政策枠組みに反映され、またそれらの実施に貢献した。
④日本貿易振興機構の取組

	有するB社と技術連携に関するNDA締結について合意、継続協議となった。 ・前臨床段階である心血管疾患や心血管代謝疾患の治療法を開発しているC社はスタートアップへの投資を行っているD銀行と資本提携に関するNDA締結について継続協議となった。 ・デジタルレシート受領に関するソフトウェアを開発しているE社は決済サービスを提供するF社と技術連携（研究開発等）に向け、継続協議となった。 ・水素関連企業であるG社は、あらゆる業種の機械製品を扱う商社である H 社と日本市場での販売提携に向けて協議中。面談後、H社は米国に赴きG社と直接打ち合わせを行う予定となった。

【実施事例】

事業名	地域ブランディング誘致強化支援事業 外国企業誘致戦略及び海外メディアPR研修
実施時期	①10月11日、②10月18日、③10月25日、④11月1日、⑤11月8日
実施地	オンライン
概要	①投資誘致戦略の策定 ②英語でのプレゼン及び誘致資料のベストプラクティス ③外国及び外国人とのネットワーキング、会議、イベントにおけるベストプラクティス ④ソーシャルメディアの活用方法 ⑤海外メディアの概要、海外メディアへのプレスリリースの書き方及び配布方法
参加企業・団体数	延べ250人
成果	・自治体、企業、大学、研究機関等から参加。 ・実例に基づき実践的な内容で英語によるプレゼンやネットワークの構築方法、海外メディアの活用等に係る研修を行った。海外メディアへの伝え方やその有益性も理解することができ、今後誘致活動の取組を検討するにあたり大変参考になったとのコメントが参加者からあった。

・これらの取組の結果、「経済安全保障に関する産業・技術基盤強化アクションプラン改訂版」（令和6年5月、経産省）にて、ジェトロが半導体等の重要分野の誘致に向けて国・地域と一体となって取り組むことが明記された。

（2）国内外における協業・連携の促進
・J-Bridge会員数は、2024年3月末時点で1,400社（法人ベース）となった。J-Bridge内に新たに海外企業から日本企業にアプローチできるマッチングサービスを開設した。
・エコシステム関係者の可視化及び関係強化のため、国内外でコーディネーターを配置し、日本企業と海外企業との協業・連携支援体制を整備した。具体的には、海外では重点事務所に協業・連携コーディネーターを配置し、当該事務所のスタートアップ等海外企業の情報収集や発掘をはじめとする日本企業との協業・連携支援体制を整備した他、中央・地方政府、公的支援機関、大学・研究機関、産業団体、VC・ファンド、アクセラ等に代表される海外エコシステム関係機関と連携を強化した。また、J-Bridge会員専用のポータルサイトを通じ、ワンストップで情報提供や企業からの要望の吸い上げ、関係機関の紹介等を行う体制も構築した。国内では大阪・名古屋・福岡の3都市にコーディネーターを配置し、管轄地域の企業を中心に新規会員獲得を進めた他、既存のJ-Bridge会員へのヒアリングやサービス紹介を通じ、J-Bridge海外案件とのマッチング支援等を実施した。また自治体、経済団体等

え、スタートアップ・エコシステム拠点都市構想等で示される広域経済圏、地域の中核アカデミア、産業コミュニティ等との事業形成等に努め、重層的な成果の創出を図る。

（2）国内外における協業・連携の促進
ビジネスマッチングプラットフォームである「Japan Innovation Bridge（J-Bridge）」等を通じて、国内外の有望企業・プロジェクト情報の発信や、国内外企業を中心とするイノベーション・エコシステム関係者間等での業務提携、技術提携、共同研究開発、出資等の国内外における協業・連携支援を行い、スタートアップを含む日本企業のオープンイノベーション実現に貢献する。
特に、日本企業と現地企業との協業・連携が期待できる国内外地域において、イノベーション・エコシステム関係者を可視化し、関係を強化することで、スタートアップをはじめとする有望企業・プロジェクトを発掘する基盤とするとともに、それらエコシステム関係者や有望企業・プロジェクトと日本企業のマッチング機会を提供する。また、ピッチ等のイベントや、エコシステム関係者と連携したアクセラレーションプログラム、士業専門家による相談対応等のハンズオン支援等を実施するなど、各地域の特徴に応じた効果的・効率的な支援メニューの充実を図る。これらの取組により、デジタル・グリーン分野等を中心に、新規事業創出や国内外の社会課題解決に資する協業・連携事業を組成する。

（3）国内の投資環境・ビジネス環境の改善
投資誘致機関としての知見を十分に活かし、日本の投資環境・ビジネス環境を不断に改善するための諸活動を行う。具体的には、有望産業の分析や国内外の産業集積、企業立地要因比較・分析等を行う他、企業への個別支援や「対日投資相談ホットライン」の窓口相談等を通じてニーズの把握に努める。また、外国・外資系企業や日本経済動向に関する調査等で得られた知見を蓄積し、政府や関係機関が有する対日投資関連会合等に提言や情報提供を行い、実際の環境改善につながるよう、関係各所の取組への協力や働きかけを行う。加えて、ビジネス環境改善と一体的に外国企業誘致を推進する地域の取り組みを支援する。

（4）対日直接投資や協業・連携促進に向けた情報発信
対日投資・国際協業連携双方の潜在顧客層への訴求、及び顕在層の情報ニーズに対応したプロモーション活動を継続・強化する。具体的には、主要国・地域で、訴求効果の高い海外メディアの活用も含め、効果的な広報・イベントを実施する他、SNSを用いたプッシュ型の発信、レポート等のウェブサイトコンテンツを用いた情報提供等を実施し、日本市場や日本企業の有する技術等の認知度向上を目指す。またSNSやウェブサイト等のデータ分析を通じターゲット像を特定することで、そのニーズに即したコンテンツ開発や発信強化策を戦略的に実施する。これらの活動により、具体的な投資や協業連携に関する関心を喚起し、ウェブサイトへの誘引等とともに有望企業の発掘につなげる。

1-2.日本のスタートアップの海外展開の促進

が、国内外における社会課題解決やビジネス環境等の改善につながった。
・対日直接投資推進会議及び関連会合において、機構の有する知見を十分に活かし、政策立案や実施に貢献した。
・アウトカム創出後においても、当該案件の定着・拡大、もしくは新たなサービスの社会実装を支援し、経済社会課題の解決等に貢献した。
⑤日本貿易振興機構の関与の下で、規模の大きなプロジェクトの成功や、他機関・連携先の成果の創出につながった。
・事業を通じ、様々な国内外エコシステム関係者を巻き込み、付帯的なプロジェクトの組成をもたらした。また国内エコシステム内、海外エコシステム間、もしくは日本と海外とのエコシステムとの間で持続的・自律的にプロジェクト組成を促す枠組みを構築した。
・他国投資促進機関等、同等の機関もしくは国際機関等と連携した取組を通じ、日本に便益が生じる形でのビジネス基盤の形成に寄与した。
⑥日本貿易振興機構の取組によりもたらされた成果や貢献について、第三者からなる有識者や権威ある機関等からの高い評価を得られた。
⑦上記①～⑥を実現する過程において、経済・社会情勢等の変化に応じて、中期目標期間の途中においても新たな事業の立上げ・追加に努めた。

のネットワークをJ-Bridgeの活動に取り込む等、海外企業とのマッチング機会を創出した。
・加えて、国内では2021年2月のJ-Bridge開始以降、金融機関・自治体・ベンチャーキャピタル等を中心とする17社・団体からのパートナー申請を採択。各パートナーと意見交換を行い、J-Bridgeが発掘する海外企業案件の紹介等を実施。また日本・ASEANの有力企業の課題解決をテーマとする案件形成イベント「日・ASEANファストトラック・ピッチ」や次世代の経営者同士を繋ぐ「日ASEANヤングリーダーズサミット」を開催し、ASEANでの重要な協業連携先となる現地財閥等とのネットワークを強化した。

【実施事例】

事業名	日・ASEANファストトラック・ピッチ
実施時期	4月～11月
実施地	シンガポール、タイ、インドネシア、ベトナム
概要	シンガポール、タイ、インドネシア、ベトナムにて「日・ASEANファストトラック・ピッチ」を開催。各国の有力企業及び日本大手企業の課題に対し、日ASEANのスタートアップが解決策を提案。
参加企業・団体数	①チャレンジオーナー： 現地有力企業15社、日本側大手企業 15社 ②提案スタートアップ： 現地・日本合わせて約500社
成果	日本スタートアップと現地財閥系企業による脱炭素関連の実証事業の実施等

【成功事例】

企業概要	SBIホールディングス（オンライン証券・銀行・保険などの金融サービスを展開するSBI関連会社の株式等の保有を通じた企業グループの統括・運営等）
ジェトロの支援	アフリカの有力SUやベンチャーキャピタル（VC）等8社を招へいし、日本企業とのマッチングを支援。
成果	SBIホールディングスはアフリカにおける最老舗かつ最大手のベンチャーキャピタルであるノバスター・ベンチャーズに出資し、戦略的資本提携契約を締結。

（3）国内の投資環境・ビジネス環境の改善
・外国企業からの対日投資に関する相談を「対日投資相談ホットライン」等を通じ1,294件受け付け。これらの活動により蓄積した日本のビジネス環境の改善要望等に関する企業の声等を元に、我が国政府関係者や有識者等に対し、政策提言や情報提供を実施。経済産業省、厚生労働省、内閣府、法務省、内閣官房等に対し、19件の政策提言・情報提供を行った。また、規制・行政手続きの各省庁への照会7件、各省庁からの個別問い合わせへの対応を6件実施した。
・国内外資系企業の現状、日本のビジネス環境、日本企業等との協業・連携の状況等を把握することを目的として、国内外資系企業7,427社を対象に「外資系企業ビジネス実態アンケート」を実施し、1,537社より有効回答を取得（有効回答率20.7%）、ニーズの把握を行った。
・グローバル・バリュー・チェーン研究会を立ち上げ、バイオ医薬、産業用デジタルツイン・メタバース、水素燃料の分野等、日本がグローバル・バリュー・チェーンで重要な役割を握る必要があると考えられる10の産業分野を対象に分析を進め、対日投資の重点分野における誘致戦略の策定に資する提言を作成。
・「ジェトロ対日投資報告2023」を執筆し、ジェトロのウェブサイトにて公表。日本への投資動向を発信するとともに、最新の日本の経済政策や投資を後押しする支援策等についても発信した。

（1）現地エコシステムへの接続強化及び関係機関と連携した支援の提供
海外の先進的な研修プログラム等への参加支援により、起業後の早い段階で海外展開を行うボーングローバルスタートアップを支援し、その増加を促す。各国のイノベーション・エコシステムに入り込み、アクセラレーターやベンチャーキャピタル、各国政府のスタートアップ関係機関等と緊密なネットワークを形成し、J-Startup企業をはじめとする日本のスタートアップの海外サポーターズを増やし、協力することで、海外のリスクマネー獲得や海外での起業、海外市場の獲得等、日本のスタートアップの個々の要望と段階に応じた支援を提供する。
世界各地のエコシステム先進地域において、現地の有力アクセラレーター等と提携し、日系スタートアップの現地展開及び現地有力スタートアップの日本進出の支援等を行う「グローバル・アクセラレーション・ハブ（GAH）」を26カ所程度設置し、メンタリングやマッチング、コワーキングスペース提供等の支援を行い、我が国スタートアップのビジネス拡大を広範囲かつ恒常的に支援していく。また、併せて、国内外における日系スタートアップ支援環境の整備を推進するため、国内外のアクセラレーターやベンチャーキャピタル（投資家や大企業含む）同士の交流機会を創出するとともに、世界の有力アクセラレーターやベンチャーキャピタルの国内誘致を図る。
2020年7月に締結し、2022年11月に拡充した新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）等の国内関係機関15機関との連携協定を活用しつつ、海外に関心あるスタートアップの発掘に努めるとともにジェトロの事業への参画を促していく。
さらに、「スタートアップ・エコシステム拠点都市支援事業」を通じて、内閣府等が選定したグローバル拠点都市及び推進拠点都市8拠点を中心に、分野ごとに特化したアクセラレーションプログラムを大学等と連携して実施する等して、スタートアップの海外展開及び拠点都市のエコシステム形成やグローバル化を目指す。

（2）世界で勝てるスタートアップの裾野拡大
海外展開に意欲のある日本のスタートアップのステージや分野、海外展開の段階に応じた支援を、国内外各機関とも連携して、成長を通したステップバイステップで実施していく。J-Startup企業や日本の潜在的な強みであるディープテック分野に加え、国毎に異なる規制・認可体系を持ち、海外展開のハードルが高いながらもポテンシャルを有するヘルスケア等の産業分野においても、技術分野に応じた支援（アクセラレーションプログラム、各国エコシステムへの接続、個別のメンタリング、投資家・顧客紹介等）を実施し、スタートアップの活躍・成長を推進する。ジェトロの国内ネットワークを活用して地域のスタートアップの発掘を通して、世界で勝てるスタートアップの裾野拡大にも貢献する。
J-Startup企業を中心としたスタートアップのグローバル展開・PR支援や日系スタートアップエコシステムの情報発信を行うため、海外のエコシステムにおける有力カンファレンスへの参加支援等を行う。具体的には、米CESや仏Viva Technology等代表的なイノベーションイベントへの参加の他、業種別イベントや海外投資家が多く集まるカンファレンスにも参加し、ピッチコンテストの参加や現地メディア・カバレッジの拡大を通して、オールジャパンでの発信力を高め、具体的成果の創出を支援する。また、こうした国内外での広報強化により、有望スタートアップやVCとの更な

（4）対日直接投資や協業・連携促進に向けた情報発信
・対日投資情報サイト（英語ページ）の閲覧数は、約46.7万件（前年比約136.2%）となった。2023年度の新たな取組として、対日投資重点ターゲットの10カ国を対象に論調調査を行い、時事的な動向を踏まえた広報戦略を策定。海外メディアを活用した記事広告を年間で計19カ国にて25点出稿。合計閲覧数約37.3万件を獲得した。

【実施事例】

事業名	Wall Street Journal等のトップメディアに出稿
実施時期	5月19日～6月18日
実施地	米国、韓国、台湾、オランダ、ベルギー、インド
概要	G7広島サミットの開催に合わせ記事広告を掲載。世界的に関心の高まる持続可能なサプライチェーンをテーマに、半導体やデータセンターの外資参入事例を取り上げ、日本市場の安定性や可能性について訴求した。また、同記事を英語の他5カ国の現地語に翻訳し、各国のトップメディアに出稿。
参加企業・団体数	―
成果	19.3万件

・対日投資情報サイトの充実化をはかるべく、ターゲット別に戦略的に作成する記事シリーズ「Japan Insight」を年間10本作成しウェブサイトにて公開。また国内外有識者のインタビューシリーズ「Expert Perspectives」を立ち上げ、25名の有識者にインタビューし22本のコンテンツにまとめ公開。
・日本企業の魅力を直接発信すべく、欧州（ロンドン）・米国（ワシントン）・アジア（シンガポール）で各1件のイベントを実施し、現地で即時性のあるSNS投稿を行った。また、国内では外資系企業を招待しネットワーキングイベントを実施。
・対日投資・協業連携特化の英語SNS（Facebook、LinkedIn、X（旧Twitter））の運用に際しては、国際的なイベント等、時事的な話題・モメンタムを意識し、月ごとに設定した産業等のテーマに沿ったコンテンツを投稿した他、パフォーマンス分析に基づくPDCA運用をしながら改善を行い戦略的な投稿を行った。
・MA（マーケティング・オートメーション）ツールの運用を継続。MAツール運用による案件化可能性の高いユーザーを累計189件発掘。対日投資ウェブサイトの訪問ユーザーデータの所在国や属性、サイト内の行動等に基づき、案件化可能性の高いユーザーを発掘し、企業支援を担当する部署に情報を共有。今後も当該ツールの効果的な活用により営業効率化の推進を目指す。

＜主な定量的指標＞
・海外展開成功件数：中期目標期間中に173件以上。2023年度に35件、2024年度に35件、2025年度に48件（42件＋補正見込件数6件）、2026年度に55件（48件＋補正見込件数7件）。
・海外展開支援件数：中期目標期間中に2,100件以上。2023年度に500件、2024年度に600件（500件＋補正見込件数100件）、2025年度に500件、2026年度に500件。

1-2.日本のスタートアップの海外展開の促進
＜主要な業務実績＞
2023年度の定量的指標は以下のとおり目標値を達成。
・スタートアップに対する海外展開成功件数【基幹目標】：39件
・スタートアップに対する海外展開支援件数：640件

（関連指標）
・起業家育成プログラムの参加者数：296人
・他機関との連携状況、政府への情報提供件数：14件
・企業価値：2,590億円

その他の業務実績は以下のとおり。ただし、下記で挙げた取組事例等は、各項目の中で代表的なものを掲載している。

（1）現地エコシステムへの接続強化及び関係機関と連携した支援の提供
るネットワーク強化を目指す。
イノベーティブなアイデア・技術・ビジネスモデルを有する我が国のスタートアップに対し、北米、欧州、アジア等の先進的地域において、国内外での研修（マインドセット醸成）、メンタリング、ピッチ・トレーニング等の体系プログラムを提供する。これらのプログラムを通じ、海外でスケールするための準備機会を提供するとともに、最終的には海外投資家からの資金調達、海外市場への製品・サービス投入、現地拠点の設立、戦略的パートナーの発掘等の具体的成果の創出を目指す。

（3）起業家等育成の強化
起業段階から世界を目指すマインドセットを持った起業家育成や世界展開を目指すスタートアップ経営者育成のため、J-StartX等の育成プログラム等を通じて、経済産業省と連携しながら、起業家や大企業で新事業に挑戦する人材に対し、イノベーターとしての意識付けや事業計画の立案の仕方等をテーマとした国内研修プログラムや専門家によるメンタリングを拡充する。具体的には、シリコンバレー等への派遣や現地の投資家や起業家との交流を含む現地滞在支援、Japan Innovation Campusとの連携等を通じて、起業当初よりグローバルで活動する事業モデルを構築できるようなイノベーターの育成を目指す。これらの取組により、グローバルな起業家・スタートアップ経営者を育成していく。

（4）適切な支援の提供
日本のスタートアップのそれぞれのニーズを見極め、上記の（1）～（3）の事業に適時に適切につなげることにより、これら事業によって目標とする海外展開成功件数を達成するとともに、質の高い成功を実現する。

＜その他の指標＞
・起業家育成プログラムについて、5 年間で 1,000 人の人材を海外に派遣するという政府目標の達成に協力する。
（関連指標：起業家育成プログラムの参加者数）
・新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）や外国政府機関等の国内外の関係機関と連携するとともに、政府への情報提供等を適時かつ十分に行い、スタートアップ支援環境の整備に繋げること。
（関連指標：他機関との連携状況、政府への情報提供件数）
・スタートアップのスケール・成長を促す。
（関連指標：企業価値）

＜評価の視点＞
・ 定量的指標を達成しているか。
・上述のアウトカムの実現が図られているか。

＜目標水準を上回る質的成果として評価の際に特に考慮する事項＞
①日本貿易振興機構の取組を経て、海外投資家等から資金調達した。
②日本貿易振興機構の取組を経て、海外の著名なアクセラレーターによるプログラムに採用された。
③日本貿易振興機構の取組を経て、海外企業との業務提携・資本提携等の協業や、大手日系企業の海外おけるプロジェクトへの参画が決まった。
④日本貿易振興機構の取組を経て、海外の国家プロジェクト（グリーンエネルギー、デジタル、ヘルスケア等）への参加が決まった。
⑤日本貿易振興機構の取組を経て、経営幹部として外国人材を獲得した。
⑥日本貿易振興機構の取組を経て、現地規制要件に適合したプロダクトを展開した。

・世界29カ所のエコシステム先進地域にスタートアップ（以下、SU）の支援専門家（アクセラレーター）を配置し、メンタリングやマッチング、コワーキングスペースの提供を通じ、我が国SUのビジネス拡大を広範囲かつ恒常的に支援した。また、海外エコシステムの呼び込みを実施した。
・エコシステム拠点都市を中心に国内外ネットワークを活用した地方エコシステムのグローバル化に資する事業展開を支援し、大学連携等も活用した地方発SUの海外展開支援を行った。

【実施事例】

事業名	スタートアップエコシステム拠点都市機能強化プログラム（京阪神）
実施時期	7月～3月
実施地	京阪神地域
概要	京阪神3都市連携のスタートアップ・エコシステム構築基盤ブランド「Kansai Startup Mashups」確立に向けたPRを強化するため、データ整備やポータル化を実現。国内外メディアを活用した広報を実施。並行して、同ブランドの海外VC/CVCによる認知向上を目的に招へいし、各3都市でミートアップや施設訪問を通じて新規ネットワークを構築。
参加企業・団体数	VC8社招へい
成果	役立ち度（4段階中上位2項目）：100％

【実施事例】

事業名	Techstars Tokyo誘致実施
実施時期	―
実施地	―
概要	ジェトロは日本でのプログラム運営・投資スキームに関する提案、国内LP出資パートナーの募集に関する支援、日本でのアドバイザーチーム編成に関する助言を提供。
参加企業・団体数	―
成果	シード投資件数で世界トップを誇る著名アクセラレーターTechstars（アジア唯一の拠点）の誘致を実現した。2024年夏以降、日本で初めて出資付アクセラレーションプログラム（SU1社あたり約2,000万円を出資）を提供予定。グローバル・エコシステムの呼び込みが実現した。

（2）世界で勝てるスタートアップの裾野拡大
・リアル開催に戻った海外有力イベントに「日本パビリオン」を設置し、SUのグローバル展開を支援した。
・グローバル・スタートアップ・アクセラレーションプログラム（GSAP）を日本全国のSUに向けて提供。99社のSUに対して豊富なSU育成実績と投資機能を有する海外アクセラレーターが運営する6コースのプログラムを提供し、パートナーやライセンス契約候補の発掘、シード出資の獲得等の成果を創出した。

【実施事例】

事業名	GSAP DeepTechコース
実施時期	10月～2月
実施地	米国・バークレー
概要	カリフォルニア大学バークレー校発のアクセラレーターであるBerkeley SkyDeckと連携し、豊富なメンター人材とのメンタリング機会に加えて、他国の参加者や大学内のネットワーク、アクセラレーターが独自で持つSkyDeckファンド、学生インターンフェア等の機会を提供。9月のInfoセ

⑦日本貿易振興機構の取組が、政策や制度、諸外国との政府間協力の枠組み等に反映された。
⑧日本貿易振興機構の取組が、国内外における社会課題の解決やビジネス環境の改善等につながった。
⑨日本貿易振興機構の取組が、規模の大きなプロジェクトの成功や、他機関・連携先の成果の創出につながった。
⑩日本貿易振興機構の取組によりもたらされた成果や貢献について、第三者からなる有識者や権威ある機関等からの高い評価を得られた。
・日本貿易振興機構の取組を経て、海外の機関・有識者からの高い評価や表彰を受けた。
・日本貿易振興機構の取組を経て、国内外の著名メディアに取り上げられた。
・日本貿易振興機構の取組を経て、海外のピッチコンテストで受賞した。
⑪日本貿易振興機構が支援したスタートアップに著しいスケール・成長が認められた。
⑫上記①～⑪を実現する過程において、経済・社会情勢等の変化に応じて、中期目標期間の途中においても新たな事業の立上げ・追加に努めた。

	ッション（オンライン）後、11月の現地渡航前に先立ち10月下旬SkyDeck幹部が来日し、アドバイザー陣の紹介を含め本プログラムの最大限活用法を案内。
参加企業・団体数	30社
成果	役立ち度（4段階中上位2項目）：72%

・政府系16機関による連携協定「Plus」にて、ワンストップサービス機能を強化することで、協力機関から海外展開に関心のあるSU6社を相互紹介した。
・グローバルに活躍する東京発SU創出のため、世界各地のエコシステムに精通しているグローバルアクセラレーターと提携し、ブートキャンプやメンターとのメンタリングを通じて、ビジネスパートナーとの提携や投資家からの資金調達に至る機会を提供した。

(3) 起業家等育成の強化
・起業家育成支援として、起業家、大企業での新規事業担当者、学生等を対象に、イノベーターとしての意識付けや事業計画の立案の仕方等をテーマとした国内研修プログラムや専門家によるメンタリングを実施。シリコンバレー他世界各地への派遣により、現地起業家や投資家との交流を支援した。

【実施事例】

事業名	テック系理系学生向けコース
実施時期	8 月～2 月
実施地	米国・シリコンバレー
概要	ディープテックとの親和性が高いビジネスモデルやコンテスト上位入賞者等を対象にシリコンバレーに学生を派遣し、現地の大学が提供するプログラムへの参加や、先輩起業家と意見交換を通じ、世界に目を向けるようマインドセットを変えることを目指す。
参加企業・団体数	30 社
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：93.3%

(4) 適切な支援の提供
・スタートアップ課に個別支援班を設置することで、新たに本部の機能強化を図り、海外進出を目指すSUに向けた個別対応を強化。
・海外VCから日系SUに対する投資機会創出のため、海外VCの要望に合わせ、日系SUのソーシング、リストアップによる個別マッチング支援（107件）を実施。

＜主な定量的指標＞
・国内外の日本企業における就業機会の提供人数：中期目標期間中に15,000人以上。年度平均3,750人。
・高度外国人材の採用・定着に係るハンズオン支援（延べ社数）：中期目標期間中に1,150社以上。2023年度に250社、2024年度に250社、2025年度に300社、2026年度に350社。

＜その他の指標＞
・アジア地域における優れた起業家・イノベーション人材等の発掘・獲得に取り組む。
（関連指標：経済産業省や地方自治体が実施する支援事業・イベントへの参加者数）
・国内外において高度外国人材が活躍する日本企業の創出に取り組む。
（関連指標：新規事業の創出又は既存事業の拡大・見直しを行った件数、高度外国人材の就職内定者数）

＜評価の視点＞
・ 定量的指標を達成しているか。
・上述のアウトカムの実現が図られているか。

＜目標水準を上回る質的成果として評価の際に特に考慮する事項＞
①日本貿易振興機構の取組が、政策や制度、諸外国との政府間協力の枠組み等に反映された。
②日本貿易振興機構の取組が、国内外における社会課題の解決やビジネス環境の改善等につながった。
③日本貿易振興機構の取組が、規模の大きなプロジェクトの成功や、他機関・連携先の成果の創出につながった。
④日本貿易振興機構の取組によりもたらされた成果や貢献について、第三者からなる有識者や権威ある機関等からの高い評価を得られた。

1-3.高度外国人材の活躍推進
＜主要な業務実績＞
2023年度の定量的指標は以下のとおり目標値を達成。
・国内外の日本企業における就業機会の提供人数：5,570人
・高度外国人材の採用・定着にかかるハンズオン支援：301社

（関連指標）
・経済産業省や地方自治体が実施する支援事業・イベントへの参加者数：45人
・新規事業の創出又は既存事業の拡大・見直しを行った件数：7件
・高度外国人材の就職内定者数：122社262人

その他の業務実績は以下のとおり。ただし、下記で挙げた取組事例等は、各項目の中で代表的なものを掲載している。

（1）国内留学生の国内就職・定着支援、在外日系企業における高度外国人材の活躍推進
・外国人材活躍支援パッケージを通じて、18人のスペシャリストによる育成・定着講習会を年15回開催すると共に、個別相談を実施。この他、国内外の留学生と日本企業との出会いの場として、年3回の合同企業説明会を開催した。

【実施事例】

事業名	育成・定着講習会（外国人材活躍支援パッケージ）
実施時期	5 月～2 月（年 15 回）
実施地	オンライン
概要	外国人材活躍支援パッケージの中で実施しているスペシャリストによる講習会。支援企業に対して外国人の受け入れ準備、定着実務等の総合的な内容のプログラムを提供。
参加企業・団体数	390 人
成果等	役立ち度（4 段階評価で上位 2 つの評価の割合）97%

【実施事例】

事業名	ジェトロオンライン合同企業説明会 2023 秋
実施時期	10 月 16 日～20 日（ライブ配信） 10 月 23 日～11 月 6 日（アーカイブ配信）
実施地	オンライン
概要	海外展開を目指す中堅・中小企業の企業説明。日本企業への就職を希望する高度外国人材に向けて動画でライブ配信し、日本企業への高度外国人材採用を支援する。企業説明のライブ配信に加えて、別途企業・外国人材を対象とした在留資格や就職に活用できる最新情報等を提供するウェビナーを開催。
参加企業・団体数	参加企業数：139 社 外国人材登録者数：2,951 人 企業へのエントリー数：8,530 件
成果等	役立ち度（4 段階評価で上位 2 つの評価の割合）94%

【成功事例】

企業概要	バルブ・ポンプメーカー
ジェトロの支援	ジェトロが開催したインド工科大学（IIT）での就職説明会に参加して企業 PR を実施した。またハンズオン支援事業を通じて、外国語人材採用後の手続きや社内体制整備等を支援

【質的成果の根拠】
1-3. 高度外国人材の活躍推進
（1）新たな発想・アイディアの創出やイノベーションの源泉、地方での人材不足解消、世界と日本を繋ぐ橋渡し役となるため、日本企業における高度人材の活躍、定着が期待される。国内外の高度外国人材5,570人（対中期計画値:148.5%）に対して日本企業への就業機会を提供した他、外国人材の受け入れ準備や職場環境整備等を含むハンズオン支援を日本企業301社（同:120.4%）に行った結果、高度外国人材と共に成長を遂げている地方の中小企業も生まれつつある。

（2）特に日本企業の関心が高く、政策的重要度も高いインドでは、＜課題①＞インド工科大学（IIT）のトップレベル学生は、キャリアや生活環境の観点から欧米企業でのキャリア志向に偏重しがちであること、＜課題②＞トップレベルに準じるTier-2クラスの大学（インド国内に100～150校存在）の成績優秀層はIITと遜色なく優秀であるものの、IIT以外は日本国内での知名度が低く、人材の発掘対象ではなかった。そこでジェトロは＜対応①＞日本での就業機会や生活環境、キャリアステップを紹介する情報発信イベントを関係機関と実施、＜対応②＞Tier-2大学を開拓・訪問し、日本での就業の魅力を伝える機会を提供し、日本への就業誘致に取り組んだ。
（3）経産省の政策ニーズに応えるため、首都圏に集中しがちな高度外国人の活躍、定着を地域にも横展開することを目的に、高度外国人材の採用を地域にも広げる「地域コンソーシアム」の立ち上げを支援した。

以上の2023年度自己評価を踏まえ、2024年度は以下の対応を行う。

＜課題とその対応＞
（1）国内留学生の国内就職・定着支援、在外日系企業における高度外国人材の活躍推進
日本国内における留学生等の就職・定着支援に向け、育成定着講習会やジョブフェアの実施、行政書士や社会保険労務士等のスペシャリストによる相談業務を行う。また、在外日系企業への現地学生の就業機会の提供及び現地学生の日本国内での就業機会の提供を目指し、日本での就労を喚起するプロモーション活動を実施するとともに、現地大学等と我が国企業を繋ぐ業務を強化する。

（2）地方における高度外国人材の活躍推進
地方における高度外国人材の活躍推進による中堅・中小企業の海外展開促進・地域活性化を目指し、全国6地域で立ち上げた高度外国人材活躍地域コンソーシアムに参画する大学・産業界・ジェトロ等が一体となって地域企業のニーズに基づいた支援プログラムを実行し、一層の地元企業への就職を支援する。

（3）アジア地域における優れた起業家・イノベーション人材等の発掘・獲得
アジア地域とのイノベーション協力の推進や国内のイノベーション・エコシステムのグローバル化に向けた環境整備を行うという政策目的の下、独創的なアイデアや技能を有する高度外国人材を対象に経済産業省や地方自治体が実施する事業やイベントについて、これら実施主体からの要請に基づき、政策資源が確保された

⑤上記①～④を実現する過程において、経済・社会情勢等の変化に応じて、中期目標期間の途中においても新たな事業の立上げ・追加に努めた。

	した。
成果	IIT 学生が 4 人エンジニアとして入社

【成功事例】

企業概要	ソフトウェア開発
ジェトロの支援	ハンズオン支援事業を通じて、外国人材定着のための情報収集や日本人従業員の意識改革の取組等を支援した。
成果	IT 人材 2 人を獲得

・国内の留学生のみならず、在外の高度外国人材向けに、日本や日企業での就業のイメージをつかんでもらう就業喚起のためのイベントを実施（インド2回、中東欧1回、ウクライナ1回）。また、初の試みとして駐日インド大使館で日本在住のインド人留学生と日本企業の交流会を開催した。

【実施事例】

事業名	ウクライナ・ビジネスフェア
実施時期	8 月 30 日
実施地	オンライン
概要	ウクライナ高度人材（ウクライナ避難民含む）の就労支援を目的にジェトロとして初となる国際移住機関（IOM）と共催でビジネスフェアを開催。登壇日本企業 3 社のプレゼンテーションに加え、CV の書き方、面接のコツ等のテーマ別セッションも実施。
参加企業・団体数	日本企業 3 社
成果等	参加者 700 人。YouTube 等の配信ツールによる同時配信で合計 3,500 人超が視聴。企業説明会を通じて、複数企業での就労が実現した。また登壇した日本企業 1 社がウクライナ企業とオフショア開発契約を締結。

（2）地方における高度外国人材の活躍推進

・地域コンソーシアム事業では、北海道、東北、中国、九州の4地域にて、経産省や各経産局、経済団体等と調整して事務局の運営を支援。これら4地域でコンソーシアムの体制を確立したことで国内6地域（北海道、東北、北陸、関西、中国、九州）での地域コンソーシアムの立ち上げが完了した。地域コンソ対象地域で、各地の主催者と協力し合計14件の関連イベントを実施した他、各地の取り組みや企業事例等をウェブサイトに掲載し、情報共有を行った。

【実施事例】

事業名	東北高度外国人材活躍推進コンソーシアム （①キックオフ会合、②サイドイベント）
実施時期	2 月 26 日
実施地	宮城県
概要	① 外国人材を採用する企業事例紹介と東北企業で働く元留学生の講演、企業と東北大学キャリア支援担当者とのクロストークを実施。 ② 企業と留学生の交流会を開催
参加企業・団体数	① キックオフ会合（ハイブリット） 企業 115 人（オンライン 56 人、リアル 59 人） ② サイドイベント（リアルのみ） 企業 6 社　留学生 13 人
成果等	役立ち度（4 段階評価で上位 2 つの評価の割合） ②サイドイベント実施分 100%

範囲の中で、対象となる高度外国人材に対して事業等への参加を呼びかける等の協力を行う。

(3) アジア地域における優れた起業家・イノベーション人材等の発掘・獲得
・ジェトロが主催したオンライン合同企業説明会（1月）に参加する高度外国人材に対して、独立行政法人情報処理推進機構（IPA）に登壇機会を提供し、優れた高度外国人材の新たな発掘・獲得に努めた。

【実施事例】

事業名	オンライン合同企業説明会内における IPA 講演
実施時期	1 月 29 日
実施地	オンライン
概要	IPAが「技術やアイデアを活かすキャリア支援の紹介」、「未踏事業について－日本が世界に誇るIT人材発掘・育成事業」のテーマで講演を実施。
参加企業・団体数	45 名（講演参加者数）
成果等	優れた海外人材を呼び込み対象としている「未踏アドバンスト事業」の周知・広報に協力。 役立ち度（4 段階評価で上位 2 項目の割合）85% ※ただし、3 日間のランチタイムセッションの総評

４．その他参考情報

予算額22,809,397千円及び決算額10,014,968千円との差額は、主に補正事業の一部について予算執行を翌年度へ繰り越したため。

Ⅰ－２．　農林水産物・食品の世界市場展開の促進

１．当事務及び事業に関する基本事項			
Ⅰ－２	農林水産物・食品の世界市場展開の促進		
関連する政策・施策		当該事業実施に係る根拠（個別法条など）	日本貿易振興機構法　第 12 条第 1～5 号
当該項目の重要度、困難度	【重要度：高】	関連する政策評価・行政事業レビューシート	行政事業レビューシート番号 経済産業省：0405

２．主要な経年データ

①主要なアウトプット（アウトカム）情報

指標等	達成目標	基準値（前中期目標期間最終年度値等）	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度
商談に至った事業者のうち、新規性、裾野拡大に資する効果が認められたもの（延べ者数）（計画値）	中期目標期間中に 5,000 件以上	2021 年度の実績：1,000 件	1,100 件	1,200 件	1,300 件	1,400 件
（実績値）	－	－	2,843 件			
（達成度）	－	－	258.5%			
輸出支援事業者数（延べ者数）（計画値）	中期目標期間中に 17,000 件以上	2021 年度の実績：5,239 件	4,250 件	4,250 件	4,250 件	4,250 件
（実績値）	－	－	6,694 件			
（達成度）	－	－	157.5%			

②主要なインプット情報（財務情報及び人員に関する情報）

	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度
予算額（千円）	8,904,666 千円			
決算額（千円）	10,688,332 千円			
経常費用（千円）	10,539,851 千円			
経常利益（千円）	134,684 千円			
行政コスト（千円）	10,596,830 千円			
従事人員数	1,944 人の内数			

※予算額、決算額は支出額を記載。

３．各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価

（別添）中期目標、中期計画、年度計画

主な評価指標等	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
	主な業務実績等	自己評価	評定	
＜主な定量的指標＞ ・商談に至った事業者のうち、新規性、裾野拡大に資する効果が認められたもの（延べ者数）：中期目標期間中に5,000 件以上。 2023 年度に 1,100 件、2024 年度に 1,200 件、2025 年度に1,300 件、2026 年度に 1,400 件。 ・輸出支援事業者数（延べ者数）：中期目標期間中に17,000 件以上。年度平均4,250件（うち JFOODO は、年度平均 425 件以上）。 ＜その他の指標＞ ・「輸出支援プラットフォーム」と連携しつつ、ジェトロは、輸出先における規制等に関する情報収集、情報発信等を十分に行い、事業者の輸出環境の整備等につなげる。 JFOODO は、現地事業者を巻き込み、効果的な消費者向けプロモーションを実施する。 （関連指標：情報収集・発信数、規制対応を含む輸出環境整備の成功事例、ウェブサイト及び SNS のユーザー数、プロモーションに係る現地消費者の認知率、「輸出支援プラットフォーム」との連携状況、認定品目団体及び現地事業者の評価等） ・認定品目団体、地方自治体、GFP との連携事例を創出する。 （関連指標：認定品目団体との連携の成功事例、地方自治体との連携の成功事例、GFPとの連携の成功事例） ・事業の結果を検証し中長期的な効果測定や取り組むべき新たな課題を把握し、輸出成約に繋げていく。 （関連指標：商談件数、輸出	＜主要な業務実績＞ 2023年度の定量的指標は以下のとおり目標値を達成。 ・商談に至った事業者のうち、新規性、裾野拡大に資する効果が認められたもの（延べ者数）（以下、新規性・裾野拡大の効果の事業者数という。）【基幹目標】：2,843件 ・輸出支援事業者数（延べ者数）：6,694件 ※うち、JFOODOの輸出支援事業者数（延べ者数）： 694件 （関連指標） ・情報収集・発信数：230件 ・規制対応を含む輸出環境整備の成功事例： （タイの事例）1月に「3月1日以降、商工会議所発行の水産物の原産地証明書については、商工会議所が政府により委任を受けている機関であることを記載した政府発行の証明書の添付が必要」との一方的な連絡を受け、事実上3月1日以降、日本からの水産物の輸入が全面的に止まるところを、在タイ大使館と連携し農業・協同組合省水産局（DOF）に働きかけ、従来どおりの方式が維持された。 ・ウェブサイト及び SNS のユーザー数：86,389,717人 ・プロモーションに係る現地消費者の認知率：実施前41.2%、実施後59.2% ・「輸出支援プラットフォーム」との連携状況：26件 （事例）一般社団法人日本青果物輸出促進協議会（以下、日青協）のプロモーション支援の一環として、輸出支援プラットフォーム協力の下、現地での消費者イベントを企画。「子どもが喜ぶ安心安全なプレミアムフルーツ」というコンセプトの浸透を図るとともに、バンコク市内の商業施設での消費者イベントを実施。 ・認定品目団体及び現地事業者の評価等： （認定品目団体の評価事例）日青協支援の一環として、2023年8月に台湾・台北市にて開催された「日台フルーツ夏祭り」への出展を支援。イベントに際し、日青協・JFOODO・現地PFの連名でのプレスリリースを実施。また、当日は日青協会員5社の出展支援を実施した他、蔡英文総統のブース訪問等をアレンジ。結果、12の国内外メディアに掲載された他、国内の農水関連会議でも事例で多数取り上げられる等、注目を集めた。日青協からは本件への協力に感謝の意が示された他、会期中支援した5社の満足度も100%を記録。 （現地事業者の評価事例）世界最大の牛肉消費国である米国への輸出増大に向け、日本産和牛の消費を拡大させるべく、北米地域に32店舗を有する高級ステーキチェーンでプロモーションを実施。2023年度は初めてメニュー開発から店舗と連携して実施。高価格帯のロイン系だけでなく、手の届きやすい非ロイン系の消費を促すべく、気軽な高級体験（カジュアルプレミアム）をコンセプトにメニューを開発。ステーキでなく、タコスやサンド等の料理を、ハッピーアワー等のディナー以外の時間帯にカジュアルな形で提供すると共に、デリバリー需要の開拓にも着手。11月に店舗限定（NY州2店舗）で実施したキャンペーンの結果、売上が前年同期比で10%増加したことを踏まえ、1月末までに期間延長した上で、全米31店舗・トロント1店舗へのメニュー提供拡大が初めて実現した。 ・認定品目団体との連携の成功事例： （事例）一般社団法人全日本コメ・コメ関連食品輸出促進協議会所有の「日本産米・米関連食品輸出促進統一ロゴマーク」に関して、ウェブサイト（香港・シンガポール）及びSNS（Instagram香港）にて日本産コメの目印であるとして紹介した。 ・地方自治体との連携の成功事例：	＜評定と根拠＞ 評定：Ａ 【量的成果の根拠】 基幹目標が目標値の100%以上、かつ基幹目標以外の定量的指標も目標値の120%以上を達成し、以下の定性的成果も実現したことを踏まえ、当該項目の評定はＡとした。 【質的成果の根拠】 （1）ALPS対応に加え、輸出の裾野拡大、海外における消費需要の掘り起こしに力点を置いた取り組みで輸出額の政府目標達成に貢献 ・日本経済が相対的に縮小する中、今後も貿易立国である日本の安全・繁栄を維持するためには資源輸入、及びその為の外貨・所得獲得に寄与する輸出が重要であり、政府目標（2025年までに2兆円、2030年までに5兆円）の達成には、輸出プレーヤー・インポーターの発掘増による輸出ポテンシャルのさらなる顕在化という観点での輸出の裾野拡大と海外現地における消費需要の掘り起こしが課題。 ・また、世界情勢の不安定化が進む中、食料安全保障上、必要となる食料生産を国内で保持することが重要であり、平時には成長する世界に輸出して国内生産基盤を維持拡大し、有事には同基盤をもとに国内向け食料供給に資することの重要性が増している。 ・上記を踏まえ、ジェトロは今中期期間を通じ裾野拡大・海外現地における消費需要拡大に取り組むこととしており、（2）裾野拡大・輸出先の多角化・海外消費者向けプロモーションに加え、（3）ALPS処理水放出後の中国等からの輸入規制を逆手にとった、新たな可能性へと導くための取り組みとしての「ALPS緊急対応」を実施した。 （2）裾野拡大・新規市場創出に資する取り組み ・裾野拡大と輸出先の多角化に向けた工夫を重ねた結果、「商談に至った事業者のうち、新規性、裾野拡大に資する効果が認められた件数」は2,843件（対中期計画値:258.5%）、「輸出支援事業者数」は6,694件（同:157.5%）を達成した。 ① 裾野の拡大：未経験事業者にとって敷居の低い国内商談会を拡充。また、全日本カレー工業協同組合と共催で組合会員向けにセミナーを実施する等新規事業者の掘り起こしに資する取り組みも実施。とりわけ、日本語での商談で円決済も可能となる輸出商社とのマッチング商談会について前年度比約2倍の13件を開催。地銀の顧客を取り込む等の工夫を重ねた結果、参加企業延べ564社のうち、新規性・裾野拡大に資する参加者が延べ494社となり、新たに輸出に取り組む事業者の行動変容につなげた。 ② 輸出先の多角化：輸出先国のローカル市場や新興市場の開拓に着手。具体的には、4年ぶりに再開したバイヤー招へい事		

支援事業者数、成約件数（見込含む）、成約金額（見込含む）等）

＜評価の視点＞
・ 定量的指標を達成しているか。
・上述のアウトカムの実現が図られているか。

＜目標水準を上回る質的成果として評価の際に特に考慮する事項＞
① 日本貿易振興機構の取組が、政策や制度、諸外国との政府間協力の枠組み等に反映された。
② 日本貿易振興機構の取組が、国内外における社会課題の解決やビジネス環境の改善等につながった。
③ 日本貿易振興機構の取組が、規模の大きなプロジェクトの成功や、他機関・連携先の成果の創出につながった。
④ 日本貿易振興機構の取組によりもたされた成果や貢献について、第三者からなる有識者や権威ある機関等からの高い評価を得られた。
⑤ 上記①～④を実現する過程において、経済・社会情勢等の変化に応じて、中期目標期間の途中においても新たな事業の立上げ・追加に努めた。

（事例）栃木県からタイバイヤーを招へいの上タイ向け輸出商談会を開催したいという要請に基づき、3月に開催された「とちぎ食品輸出商談会」にタイバイヤーを派遣。さらに商談会の参加者向けに、ジェトロのコーディネーターを講師としたセミナー「タイの日本産食品市場～近年のトレンドと商談のポイント～」を実施した。
・GFPとの連携の成功事例：
（事例）GFPフラッグシップ輸出産地形成プロジェクト採択地区である新潟県と同県米生産者の香港出張の訪問先の手配をジェトロ香港で実施。11月に県の希望により香港で100店舗以上のおにぎり屋を展開する現地企業にアポを取得し、新潟県・米生産者との面談を提供した。
・商談件数：20,238件
・輸出支援事業者数：11,379者
・成約件数（見込含む）：15,046件
・成約金額（見込含む）：402.7億円

その他の業務実績は以下のとおり。ただし、下記で挙げた取組事例等は、各項目の中で代表的なものを掲載している。

2-1.農林水産物・食品事業者の輸出支援
（1）商流構築支援
・日本企業の関心が高い欧米やアジア地域で開催される海外の主要見本市において、ジャパン・パビリオンを設置し、農林水産物・食品の販路開拓を支援した。

【実施事例】

事業名	Winter Fancy Food Show 2024
時期	1 月 21 日～23 日
実施地	米国・ラスベガス
概要	・米国西海岸最大級の高級食品見本市にジャパン・パビリオンを設置。牛肉、水産物、コメ・コメ加工品、茶、調味料、菓子、加工食品等の販路拡大を支援。
参加企業・団体数	49 社・団体
成果	・新規性・裾野拡大の効果の事業者数：40 件 ・成約金額（見込含む）：11 億 1,513 万円

【成功事例】

企業概要	柑橘類加工製造販売業
ジェトロの支援	出品者一覧やフロアマップの作成・会場内広告を行った他、来場バイヤーのニーズに基づきブース誘導を行う等、積極的に商談を促した。
成果	海外での柚子ブームを捉え、柚子を使用した調味料が評価され、約1.5 億円の成約（見込含む）。

・海外への販路開拓を目指す企業や、日本産酒類や食品を取り扱っている現地インポーター等の取引先が既にある企業を対象に、海外現地のバイヤー、飲食店、小売店等をターゲットとした海外商談会を実施した。

【実施事例】

事業名	湖北省酒類商談会
時期	9 月 7 日
実施地	中国・武漢
概要	・武漢市内で活動する酒類バイヤーや飲食店関係者等を商談相手とする商談会を開催し、日本産酒類の販路開拓・拡大を支援。

業において、招へいバイヤーの過半（全30カ国65バイヤー中の23カ国39バイヤー）を輸出先上位10カ国以外から選定し、新興市場での見本市・商談会等も14件実施。
とりわけ、人口と所得の増加により日本産食品購入のポテンシャルの高いメキシコでの日本産米輸入制限措置解除（2023年3月）の機会を捉え、我が国の重要な農産物であるコメの販路拡大に取り組んだ結果、解禁後わずか1年足らずの間に133トンの輸出が実現する等、重要産物であるコメの販路多角化に資する取り組みとなった。
③ 海外消費者プロモーション：世界各地で日本食の消費量を増やすことで輸出増につなげるべく、農水省と協議の下9カ国・地域で8品目・25件の消費者向けプロモーション施策を実施。特に、マーケットインの視点を強化すべく、施策の現地発注等を進めるとともに、品目団体や現地インポーター等を巻き込みながら、各地で施策を展開した。
例えば、世界最大の牛肉消費国である米国への輸出増大に向け、日本産和牛の消費を拡大させるべく、高級ステーキチェーンでのPRを実施。プロモーションの期間延長とメニュー提供店舗の北米地域全32店舗への拡大をはじめて達成。こうした取り組みを踏まえて、2024年度には、中央畜産会から初の受託事業を獲得し、更なるプロモーションを米国で実施予定。

（3）ホタテ等水産物の代替販路開拓に向けたALPS緊急対応
・8月24日のALPS処理水放出以降、日本政府からの要請に応え、ホタテ等の水産物にかかる以下取り組みを実施。通常、複数年かかる水産物等の代替販路開拓を半年で実施した結果、2023年の日本産水産物の輸出額は、前年比0.7%増の3,901億円となった。
・影響を強く受けたホタテ（調整品除く）の2023年11月～2024年3月の輸出額は、対前年同期比で米国向けが約1.7倍、ベトナム向けが約3倍、タイ向けが約2.3倍に増加する等、代替市場の獲得に向けた取り組みの成果が着実に現れた。
① 情報提供・相談対応：初回放出日（8月24日）にウェブサイト内にALPS処理水放出にかかる特設ページを新規開設し、国内全拠点に特別相談窓口を開設する等、関連情報の一元的な提供体制を迅速に整備。ALPS関連の相談430件に対応した他、6カ月間で14カ国・地域の緊急調査を実施し、水産物の輸入規制や市場動向等を中心とした23本のレポートを掲載した。
② プロモーション：ALPS処理水放出後の7カ月間で海外35カ国70都市以上で170件を超えるトップセールス等のイベントを実施し、岸田首相・閣僚等や16カ国21名以上の海外要人が参加。風評被害が懸念された日本産水産物の魅力発信に努めた。また、イベント効果を一過性のものとせず、日本産食品のブランディングを一層推進すべく、中国の代替市場として最もポテンシャルが高い米国のグローバルメディア（CNN）を活用したPRを実施。4カ月間で全世界延べ2,945本のCMを放映する等により、世界人口と同等の延べ60億人相当が視聴し、理解度が66%となる等、日本産水産物への理解が促進された。
③ 代替販路開拓：ALPS処理水放出の影響で喪失した市場の代替先を獲得すべく、国内外見本市の出展やバイヤー招へい、海外でのサンプルショールーム等の20件の商談型事業を実施し、日本の水産・加工業者延べ400社に、海外バイヤー700社

参加企業・団体数	37 社・団体
成果	・新規性・裾野拡大の効果の事業者数：15 件 ・成約金額（見込含む）：5,238 万円

・17カ国・地域に日本産食品サンプルショールームを設置し、現地バイヤーを誘致して商品紹介や試飲・試食の提供を随時行うとともに、現地バイヤーとのオンライン商談を実施。各国・地域の市場性に合わせて、見本市への広報出展や試飲試食イベントも実施し、広くバイヤーにアプローチした。

【実施事例】

事業名	インドサンプルショールーム事業　企画展「AAHAR」
時期	3 月 7 日～11 日
実施地	インド・ニューデリー
概要	・ニューデリーで開催される最大規模の食品・ホスピタリティ産業の展示会「AAHAR」に、サンプルショールーム事業の一環でブースを出展し日系企業 3 社の商品を紹介。現地のイタリアンレストランのシェフが考案した地中海風、インド風にアレンジされたホタテ、ハマチ、カンパチ、シメサバを来場したバイヤー等に提供し、商談組成を図った。
成果	・新規性・裾野拡大の効果の事業者数：2 件 ・商談件数：44 件 ・成約金額（見込含む）：1,080 万円

【成功事例】

企業概要	商社・貿易業
ジェトロの支援	インドのレストラン経営者、シェフ、インポーターらを企画展に招待し、同社との商談組成を支援。
成果	事業実施から 1 ヶ月後に約 136 万円の契約締結を達成。

・輸出先の多角化に向けて、新興市場やターゲット国のローカル市場の開拓に着手。具体的には、バイヤー招へい事業を4年ぶりに再開し、30カ国から65バイヤーを招へい。そのうち、輸出先上位10カ国以外の国から23カ国39バイヤーを招へい。また来日したバイヤーを地方に派遣し、当該地域で商談会を行うとともに、地元企業の視察を実施した。

【実施事例】

事業名	ジェトロ食品輸出商談会 in 北海道／FOOD HOKKAIDO 2023
時期	8 月 29 日～30 日
実施地	北海道
概要	・ジェトロの海外事務所ネットワークを活用し、「第 16 回アグリフード EXPO 東京 2023」および「第 25 回ジャパン・インターナショナル・シーフードショー」の開催に合わせ、対面式の食品輸出商談会を実施。 ・海外事務所が推薦した 18 カ国･19 社の海外バイヤーを招へいし、サプライヤーとの商談機会を創出。19 バイヤーのうち、希望する 13 バイヤーが東京から北海道に移動し、北海道産食品について商談に臨んだ。 ・出展企業 73 社との商談にジェトロスタッフがアテンドし、商談をサポートした他、日本語が話せないバイヤーについてはジェトロが通訳を手配し、円滑な商談実施に努めた。 ・商談会に加えて市場・企業訪問を実施し、日本産食品への理解深化・取扱意向促進に努めた。

以上と延べ1,400件以上の商談を組成。うち、新たな国・地域への輸出に向けた商談は439件で、うち304件が成約見込みとなる等、代替販路開拓を強力に支援。とりわけ、新興市場である中東地域への活路を見出すべく、国際食品見本市Gulfoodでの商談機会を提供。

以上の 2023 年度自己評価を踏まえ、2024 年度は以下の対応を行う。

＜課題と対応＞
輸出に取り組む事業者に対する海外バイヤー等との商流構築機会の提供、専門家による個別企業へのハンズオン支援、海外市場情報の発信・提供等、総合的な支援を実施する。また、新たに輸出に取り組もうとする事業者に対する支援、海外バイヤー等海外で日本産農林水産物・食品を取り扱う事業者の新規獲得等に取り組む。加えて、水産物の輸入一時停止への対応といった課題にも取り組む。
なお、これら事業の実施にあたっては、バイヤーニーズに対応した案件組成に努めるとともに、カタログサイト「Japan Street」等の活用を含め、デジタルツールを積極的に活用する。

（1）商流構築支援
海外主要見本市への出展支援、国内外での商談会の開催、サンプルショールームの設置・運営、バイヤー招へいによる商談会、国内商社とのマッチング、海外コーディネーターによる商談の組成、海外及び国内からの様々な引合いに対応するオンライン商談、その他デジタル・プラットフォームを通じた商談等により、国内の事業者に海外企業との商流を構築するための機会を提供する。
なお、サンプルショールームについては、ショールーム設置都市のみならず近隣国・地域での企画展の実施等の横展開も積極的に行うとともに、現地の状況に応じた工夫を施しつつ、新たな海外バイヤーを発掘する。
バイヤー招へいの実施に当たっては、海外バイヤーの関心が高い国内外の主要見本市等に合わせて招へいし、国内事業者との商談機会を効率的に提供する。また一部、地方での商談会も付随的に開催することにより、輸出に取り組む国内事業者の裾野拡大に努める。
海外コーディネーターによる商談の組成については、海外コーディネーターが自らの経験、知識、人脈等を活用し、現地で売れそうな商品の選定や売り先のリストアップ等を含めた販売戦略を検討の上、海外バイヤー等との商談を組成し、新たな商流の構築に繋げる取り組みを実施する。
さらに、日系・非日系を問わず海外の大型小売事業者との商談会を継続的に実施する。

（2）個別企業へのハンズオン支援
海外展開に取り組む事業者の輸出商品や経営状況に合わせて、輸出戦略の策定から、パートナーの発掘、輸出契約の締結まで、専門家によるシームレスなコンサルティング等の実践的な支援を行う。特に、支援対象とする企業については、地方事務所のネットワークを通じて、前年度にジェトロ事業の利用等を通じて輸出ビジネスの有望性が向上した案件等を優先的に採択することや、専門家の支援においても、海外見本市や国内外商談会等をはじめと

参加企業・団体数	73 社
成果	・新規性・裾野拡大の効果の事業者数：63 件 ・商談件数：197 件 ・成約金額（見込含む）：3,039 万円

【成功事例】

企業概要	製麺事業者
ジェトロの支援	・Japan Street を活用し、参加バイヤーに対して、事業者および商品情報提供を行った。バイヤー・事業者双方の希望をもとに事前マッチングを行い、より効率的な商談が可能となった。 ・同事業者は、輸出プロモーターや海外見本市ジャパン・パビリオン出展等、多くのジェトロ事業を活用。
成果	中東、アジアのバイヤーと合計 50 万円の成約（見込含む）。

（2）個別企業へのハンズオン支援
・25名の専門家（輸出プロモーター）が、農林水産物・食品輸出に大きな可能性を有する企業・団体等 246 社に対し、各企業等の現状とニーズを把握した上でハンズオン支援を実施。業務実施にあたっては、支援企業が自力で輸出できる体制の構築を目指した。

【成功事例】

企業概要	水産物・水産加工品
ジェトロの支援	9 月に米国・デンバーで開催の試食商談会・個別商談に参加し、同事業の専門家が同行して商談を支援。単なる解凍・切り身（刺身）ではなく、事前調理に時間をかけた高品質商品である点を訴求するように指導した。
成果	2023 年の輸出額は米国全体で約 1,600 万円（うちデンバー向け約 190 万円）を達成。

（3）輸出の裾野の拡大
・国内コーディネーター10名を各地域ブロック毎に配置して、農政局、地方自治体と連携し、輸出に取り組む意志のある事業者を発掘し、ジェトロ事業への参加に繋げて輸出の裾野拡大を目指した。

【実施事例】

事業名	「浪花うまいもの会」の香港ミッション時の商談支援
時期	10 月 4 日～6 日
実施地	香港
概要	・ 近畿地域の国内コーディネーターが、大阪の食材・外食関係組合の会員・準会員企業による香港での商談に同行支援。同コーディネーターは、事前に参加企業との面談を重ねており、その間、香港バイヤーとのマッチングも実施。双方の理解が深まった段階で、香港へ渡航。現場でのアドバイスや商談の誘導等を行い、円滑な商談が行われた。
参加企業・団体数	5 社
成果	・ 渡航前のオンライン商談で、現地スーパーのフェア向けを中心に約 100 万円の成約を獲得。その後、現地で商談を行ったことで香港バイヤーとの継続取引も実現。

・日本語での商談で円決済も可能となる輸出商社とのマッチング商談会について、実際に試食をしながら商談ができるようコロナ禍以降はじめて対面形式に切替え、した商談機会の積極活用や、事前準備・フォローに必要な助言、指導を的確に行い相乗効果を図ることで、ハンズオン支援による成約の実現を目指す。また、これらの専門家が有する現地バイヤーとのネットワークを最大限活用し、現地の顕在的・潜在的ニーズに対応した商品群とともにそれらの販売促進活動もセットにした提案を現地バイヤーに対して行うことで、商談成果の最大化に繋げる。

（3）輸出の裾野の拡大
特に2030年までに5兆円という農林水産物・食品の輸出額に関する野心的な目標の達成に向けて、輸出の裾野の拡大に取り組む。すなわち、説明会やセミナーの開催、個別相談の受付、専門家による支援等により、これまで輸出に取り組んでこなかった国内事業者等に輸出に取り組んでもらうよう慫慂するとともに、新たな国・地域への輸出や、新たな品目・商品の販路開拓等を目指す国内事業者の取り組みを後押しする。国内コーディネーターを国内主要地域に配置し、地方自治体、GFP等と連携し、輸出に取り組む意思のある国内事業者を発掘し、ジェトロ事業への参加を後押しする。これを含め、新たに輸出に取り組む国内事業者の増加に取り組む際には、認定品目団体、地方自治体、GFP等と連携する。
また、海外で日本産農林水産物・食品を取り扱うバイヤー、小売店、レストラン、EC事業者、デリバリー事業者等の新規獲得を含む商流網の拡充、消費需要の掘り起こしを図る。

（4）情報発信・提供等
国内事業者に対し、年間を通じた輸出スキルアップセミナーや輸出初心者向け説明会の開催や、海外見本市・商談会事業等の実施に際して事業参加者向けに海外市場に関する勉強会を併催すること等で、事業者の輸出に関する必須の知識やノウハウの普及・浸透を図り、輸出の裾野の拡大に取り組む。品目別・国別の規制や輸入手続きが検索可能なポータル機能を持たせたウェブサイト（農林水産物・食品の輸出支援ポータル）や「輸出支援プラットフォーム」の専用サイトによる情報提供、海外マーケットセミナーや品目別輸出セミナー、輸出相談窓口の専門家による個別相談等を通じて、海外市場情報を積極的に発信することで、国内事業者の輸出に向けた関心を一層喚起し、潜在的な輸出需要の掘り起こしを図る。なお、海外情報の発信、提供に当たっては海外コーディネーターを効果的に活用する。また、輸出のための研修動画や資料等については、コンテンツ作成者の了解を得られる範囲において、無料で長期にわたり公開する。
さらに、農林水産物・食品の輸出に関するワンストップの相談窓口を通じて、また、（5）の「輸出支援プラットフォーム」の枠組みを活用して、輸出先国・地域に関する規制、市場等の情報を事業者に提供することとし、これらの活動の基礎となる情報を、国内外拠点や専門家の知見等を活用して収集する。
併せて、現地日系企業が実際に不利益や不都合を被っている相手国の規制・制度等、制度的対応ニーズを（5）の「輸出支援プラットフォーム」の枠組みも活用して把握し、随時関係省庁や在外公館等に情報提供を行い、必要に応じてこれら機関と連携して当該国政府に対する規制緩和要求等に協力する。

（5）認定品目団体等との連携と「輸出支援プラットフォーム」の設立・運用

前年度比4件増の11件を開催。参加企業564社のうち、新規性・裾野拡大に資する参加者が494社、うち輸出未経験者（過去3年間未経験含む）が132社に達する等、新たに輸出に取り組む事業者の行動変容につなげた。

【実施事例】

事業名	商社マッチング（茨城）
時期	1 月 30 日
実施地	茨城県
概要	・国内商社 6 社と、国内事業者 29 社との間で、対面式事前マッチング型の商談会を実施。
参加企業・団体数	29 社
成果	・新規性・裾野拡大の効果の事業者数：23 社 ・商談件数：34 件 ・成約金額（見込含む）：35 万円

【成功事例】

企業概要	製菓事業者
ジェトロの支援	輸出商社をバイヤーとして勧誘した上で、間接輸出に取り組みたい茨城県事業者を募集し、双方の希望をもとに事前マッチングを行い、商談をアレンジした。商談前に、商社・事業者（商品）双方の情報を提供しておくことで、より効率的な商談が可能となった。
成果	台湾向けに 10 万円の成約見込みを獲得した。

・海外で日本産食品の商流、消費需要拡大に向け、マーケットインの発想の下で現地バイヤーの開拓・ニーズに基づく日本企業との商談を組成。今年度は6カ国・地域（中国・上海、香港、メキシコ・メキシコシティ、ブラジル・サンパウロ、オーストラリア・シドニー、韓国・ソウル）で実施。

事　業　名	シドニーバイヤーとのオンライン商談会
時　　期	11 月～2 月
実　施　地	オンライン
概　　要	・地場大手スーパーやアジア系スーパー、飲食店への卸に積極的に商品を卸している現地商社から日本産食品のニーズを発掘し、鯖缶、インスタントラーメン、漬物、米菓にターゲットを設定。当初、同社は日本企業のスピード感がないため、取引には懐疑的な様子であったところ、本事業では同社が関心を寄せる商品をジェトロ職員と海外 CDR でスピーディーに提案していくことで商談 8 件のアレンジを行った。
参加企業数	9 社
成　　果	・新規性・裾野拡大の効果の事業者数：9 件 ・成約金額（見込含む）：1,320 万円

（4）情報発信・提供等

・24カ国・地域に配置した53名の専門家（海外コーディネーター）による、日本の農林水産・食品物の輸出を行う企業や団体向けに情報提供を実施。各社の概要や事業内容を把握した上で現地ならではの市場ニーズを捉えた情報を提供した他、12ヵ国・地域の70品目の輸入制度を調査し、ポータルサイト「日本からの輸出に関する制度」にて情報を発信するとともに、輸出相談窓口に6名のアドバイザーを配置し、海外輸出にかかる相談に対応した。また、新規事業者の獲得と事業者の輸出の基礎的知識および商談スキルの向上を図る目的で商談スキルセミナーを19都市で開催し、510名の参加者を得た。とりわけ、人口と所得の増加により日本産食品購入のポテンシャルの高いメキシコでの日本産米輸入制限措置解除の機会を捉え、重要

「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」を踏まえ、ターゲット国・地域の消費者ニーズ、商慣行、規制等に関する調査・情報提供、海外見本市への出展や国内外での商談会の開催、産地へのバイヤー招へい等、認定品目団体等のジェトロ事業への要望を反映するため、運営審議会農林水産物・食品輸出促進分科会において、今後も認定品目団体等との意見交換を継続し、連携する。
また、改正輸出促進法を踏まえ、認定品目団体向けに整備した事業等のメニューも活用しつつ、認定品目団体の依頼に応じて、詳細調査の実施や、商談会の実施、海外見本市への出展等に必要な援助を行うよう努める。
さらに、主要な輸出先国・地域において、在外公館、ジェトロの海外事務所、JFOODO海外駐在員を主な構成員として形成され、カントリーレポートの作成、新たな商流の開拓等を現地発で推進する「輸出支援プラットフォーム」の設立・運用において必要な役割を果たす。

JFOODOは、品目横断的な取り組みに努めつつ、認定品目団体等とも密接に協力してマーケティング戦略の策定・実施を支援するとともに、それら団体等と連携したオールジャパンでの効果的な海外消費者向けプロモーションを継続的に実施する。具体的には、認定品目団体等との情報交換・意見交換を通じた関係の維持・向上に努めるとともに、同団体等で実施するプロモーションのアドバイザリー契約を含め、戦略策定から施策オペレーションに至るまでJFOODO のフルサポートによる効果的プロモーションを実施する。その際、ウェブサイトやSNS等、各プロモーションに適したデジタルツール等を最大限に活用し、その効果を最大化させる。
また、現地事業者や「輸出支援プラットフォーム」等とも連携し、現地ニーズに合わせた日本食・食文化の普及を通じた戦略的な輸出プロモーションを実施する。その際、現地消費者の関心を高めるため、日本産食材サポーター店の協力も得つつ、現地で実施する情報発信イベント等を積極的に行うとともに、国際会議等トップセールスに合わせた各種イベント開催、日本食ポータルサイト「Taste of Japan 」の充実化を図り、日本食・食文化と日本産食材の魅力や価値を世界に向けて積極的に発信していく。さらに、インバウンドへの情報発信を通じ、日本の農林水産物市場とインバウンド消費が相乗的に拡大するようなプロモーション等にも取り組む。

な農産物であるコメの販路拡大に向け、事業者向けのワークショップやセミナー等でポテンシャルを伝達。現地バイヤーとの商談組成まで含めた支援を提供した結果、解禁後わずか1年足らずの間に133トンの輸出が実現した。

【実施事例】

事業名	今年輸入解禁！メキシコにおけるコメ市場の現状と輸出のポイント
時　期	①11 月 2 日 ②11 月 8 日～3 月 15 日
実施地	①オンライン ②オンデマンド
概　要	・3 月に日本産精米が輸入解禁となったメキシコについて、現地コメ市場の概要、日本産精米の輸入検疫条件、現地インポーター（レストラン、小売店等）に関する情報等をジェトロ・メキシコ駐在員が解説。
参加企業・団体数	①101 社 ②60 社
成　果	①役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100% ②役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：90.9%

（5）認定品目団体等との連携と「輸出支援プラットフォーム」の設立・運用

・農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略の下、ジェトロは2021年10月に設立した運営審議会農林水産物・食品輸出促進分科会を通じて認定品目団体等との意見交換を継続し、外部有識者も交え、2023年度中に2回、当該会合を実施。認定品目団体等に対して、ジェトロの活動への理解促進を図るとともに、ジェトロの運営方針や業務に対する助言を得た。

・認定品目団体からの依頼に応じて、海外の市場・規制に関する調査やセミナーを実施した。具体的には、日本畜産物輸出促進協会から「中東における日本産牛肉の流通実態調査」および「フランス、ドイツ及び英国における環境負荷軽減に配慮した生産方式で肥育された牛に由来した牛肉の需要・嗜好調査業務」を受託。新興市場（中東）の開拓と欧州で先行する環境に配慮された畜産の流通実態を調査し、日本産牛肉の輸出拡大に繋げる取り組みとなった。また、全日本カレー工業協同組合の依頼を受け、同組合員向けセミナーを開催し、輸出経験に乏しい7社12名が参加。EUやイスラーム諸国等の現地規制や輸出ノウハウ等に加えて、会員企業から実践事例として海外見本市への出展経験等について説明した。同組合は、輸出先市場における日本式カレーの認知度向上プログラムの実施、および組合員企業が輸出に目を向けチャレンジする機運醸成に向けた情報提供等を両輪に活動を進めている。今回のセミナーは後者を目的とした初めての試みであり、団体から高評価を得た。さらに、真珠の品目団体の要望に応じ、国際展示会「第3回ジャパンパールフェア」（11月13日～15日）の開催に係る国内事業者の募集・運営業務等を受託し、主催者等と連携して、国内事業者の取りまとめ等の支援を行った。

【実施事例】

事業名	第 3 回ジャパンパールフェア
時　期	11 月 13 日～15 日
実施地	兵庫県
概　要	・認定品目団体である日本真珠振興会より一部業務を受託し、真珠のビジネス関係者向け国際展示会への国内事業者の出展取りまとめ等を実施。
参加企業	92 社
成　果	・新規性・裾野拡大の効果の事業者数：70 件 ・成約金額（見込含む）：18.9 億円

・輸出支援プラットフォームは、7カ国・地域（米国、タイ、シンガポール、EU、ベトナム、香港、中国）の12拠点で事業を実施するとともに、新たに、12月に米国・ヒューストンにおいて拠点を設立。新たな商流の構築や消費者プロモーションを現地発で推進した。

【実施事例】

事業名	ショッピングモール（Great World City）における日本のお正月をコンセプトとした観光・食フェア
時　期	1 月 12 日～14 日
実施地	シンガポール
概　要	・ショッピングモール（Great World City）における日本のお正月をコンセプトとした観光・食フェアにおいて、一般社団法人日本青果物輸出協議会ブースを設置し、日本産青果物のワークショップを開催。 ・輸出支援プラットフォーム・JNTO・関係自治体と協力して日本の観光 PR と日本産食品を連動した消費者プロモーションを実施。
参加企業	4 社
成　果	・期間中の来場者は約 2.2 万人となりアンケート回答者の 9 割が「イベントに満足」と回答した他、物販 3 事業者ブースの総売り上げは 45,000 シンガポール・ドル（約 500 万円）となった。 ・参加事業者からは「今後のシンガポールでの商品構成や販促企画へのヒントを得ることができた」、「日本食、日本酒に興味あるお客様が多くいることを肌で感じた」等イベントを評価する声が多くあった。

2-2.農林水産物・食品の海外におけるプロモーション

・世界各地で日本食の消費量を増やすことで輸出増につなげるべく、農水省と協議の下、9カ国・地域で8品目・25件の消費者向けプロモーション施策を実施。施策の現地発注等マーケットインの視点に力点をおき、品目団体や現地インポーター等を巻き込みながら、各地施策を展開した。

【実施事例】

品　目	水産物
対象国	米国
概　要	・日本産のブリは「魚の国・日本が贈る、おいしくて健康に良い魚」をコンセプトとしてターゲットに提示することで、新たな食材の選択肢としての日本産ブリの認知・理解を向上させ、喫食意向を高めた。 ・日本産ブリが「健康に良いこと」、「まだあなた（消費者）が知らない新しい食材であること」を伝える動画を YouTube 等のメディアで広告配信することで効率的にウェブサイトへ誘導し、現地消費者の理解促進に努めた。あわせて、現地雑誌「edible MANHATTAN」等に出稿し、消費者に対して日本産ブリの認知拡大、キャンペーンレストランへの送客を図った。 ・消費者に実際の取り扱いレストランを紹介すべく、ニューヨーク市とロサンゼルス市のレストラン計 12 店舗と協働し、ブリメニューの販売促進イベントを実施。イベントでは、日本産ブリの魅力を体験できるコンテンツを盛り込み、発信力・影響力のあるキーオピニオンリーダーを招待し、メディアも招待した。
主な成果	・PR イベントの結果、合計 29 件の報道・情報発信・露出を獲得するとともに、デジタル広告のクリック数は、各種メディアの合計で目標値の 115%である 115,375 回を獲得。動画の再生数も目標

	値の 124%である 2,030,863 回を達成した。 ・ レストラン施策期間の参加レストランでのブリメニュー販売食数は通常期比 278%増の約 3,750 食となった。

・現地事業者や「輸出支援プラットフォーム」等とも連携し、現地ニーズに合わせた日本食・食文化の普及を通じた戦略的な輸出プロモーションを実施した。その際、現地消費者の関心を高めるため、日本産食材サポーター店の協力も得つつ、現地で実施する情報発信イベント等を積極的に行うとともに、日本食ポータルサイト「Taste of Japan」の構築・充実化を図り、日本食・食文化と日本産食材の魅力や価値を世界に向けて積極的に発信した。さらに、インバウンドへの情報発信を通じ、日本の農林水産物市場とインバウンド消費が相乗的に拡大するようなプロモーション等にも取り組んだ。

【実施事例】

事業名	G7 サミット対応
対象国	全世界（主なターゲットは日本を除く G7 参加国）
連携先	農林水産省、経済産業省、日本政府観光局（JNTO）
概　要	・ 農林水産省および経済産業省の要請に基づき、G7 広島サミットと関連大臣会合において、ジェトロ・JFOODO の広報ブースを設置。日本を除く G7 参加国において日本産食品を購入できるジェトロ事業連携 EC サイトの紹介や、JFOODO 制作の広報動画の放映等を通じ、ジェトロ・JFOODO の食に関する取り組みを紹介。 ・ 軽井沢外務大臣会合、宮崎農業大臣会合では、JNTO と連携しジェトロ・JFOODO・JNTO の 3 者合同でブースを運営した他、広島サミットのメディアセンターではプレゼンテーションコーナーを設置・運営し、日本産食品や酒類の試食・試飲イベントを実施した。また大阪・堺貿易大臣会合では、ALPS 処理水対策としてほたて加工品の試食等も実施した。
主な成果	・ 広島サミットのプレゼンテーションコーナーには約 1,800 名のメディアが訪れ、うち、24.5%が海外メディアだった。 ・ また、来訪した海外メディアにアンケートを取ったところ、85.4％の海外メディアが「試飲食した食品や料理についての起源、歴史やクラフトマンシップ」について理解したと回答。 ・ テレビ東京 WBS、TBS ゴゴスマ、N スタ、日本テレビの日テレ NEWS 等で取り上げられた他、新聞では、朝日新聞、日本農業新聞、時事通信、毎日新聞広島版等で掲載された。

【実施事例】

事業名	APEC 首脳会議開催期間に合わせた日本産水産物 PR イベント
対象国	米国・サンフランシスコ
期間	11 月 15 日～16 日
概　要 主な成果	・ 農林水産省の要請に基づき、APEC 首脳会議開催期間に合わせ、サンフランシスコ市内において、ジェームズ・ビアード賞の受賞歴があるシェフ監修の日本産水産物 PR イベントを実施した。 ・ 現地消費者にも受け入れられやすいよう、日本産水産物を西洋風にアレンジしたメニューを提供。また、水産エコラベル等を取得した日本産水産物を使用し、持続可能性を訴求した。
主な成果	・ 岸田首相、エレニ・クナラカスカリフォルニア州副知事、ラリー・ベアーサンフランシスコ・ジャイアンツ CEO 等の VIP が出席した他、ジェームズ・ビアード財団所属のシェフ、インフルエンサー、メディア関係者、ディストリビューター等 162 名が参加。

【実施事例】

事業名	インバウンド事業（8 月）
対象国	全世界（主なターゲットは中国、米国、台湾、香港、韓国、オーストラリア等）
連携先	日本政府観光局（JNTO）、成田空港、羽田空港
期間	8 月 4 日～26 日
概　要	・羽田、成田の両空港スペースにて、帰国直前の訪日観光客を対象に日本の豊かな食文化を再想起させ、自国に帰ってからの日本食日本産農林水産物・食品の消費を増やす目的で以下を実施。 ① 日本食パネルを展示し、写真撮影できるスポットの設置 ② 写真付き認定証の発行とノベルティ配布を通じて SNS への投稿を呼びかける参加型イベント ・実施にあたっては、訪日外国人観光客向けウェブマガジン MATCHA、JNTO、羽田空港等の公式 SNS 及び空港デジタルサイネージを利用した告知活動を行った。
主な成果	・目標を 29%上回る 1,397 件の SNS 投稿 ・目標を 6%上回る 1,440 件のアンケート取得 ・投稿数の約 3.5 倍のエンゲージメント数（シェアやいいね、コメントを得た数）4,898 件を獲得。 ・イベント接触後の日本食継続喫食意向は 100%（5 段階評価の内、上位 2 項目の割合）を達成 ・日本農業新聞に取り組みが掲載

＜ホタテ等水産物の代替販路開拓に向けたALPS緊急対応＞
・8月24日のALPS処理水放出以降、日本政府からの要請に応え、通常、複数年かかる水産物等の代替販路開拓を半年で実施した結果、2023年の日本産水産物の輸出額は、前年比0.7%増の3,901億円となった。
・影響を強く受けたホタテ(調整品除く)の2023年11月～2024年3月の輸出額は、対前年同期比で米国向けが約1.7倍、ベトナム向けが約3倍、タイ向けが約2.3倍に増加する等、代替市場の獲得に向けた取り組みの成果が着実に現れた。

【実施事例】

事業名	グローバルメディア CNN を活用した水産物プロモーション
対象国	米国を中心に全世界
概　要	・CNN を活用し、テレビとウェブサイトの 2 本柱で広告施策を展開。日本産ホタテの特徴・魅力を発信すべく、北米中心に全世界で 3 本の CM と 2 本のテレビ番組を放映した他、ウェブサイトでも特集記事の掲載や動画配信等を実施した。
主な成果	・日本産水産物への理解度（ホタテをはじめとする日本産水産物が CM 視聴後に食べたくなったかという質問に対し、「はい」と回答した割合。対象者は 1,000 人以上）が 66%となり、キャンペーンの訴求効果が確認できた。

【実施事例】

事業名	Gulfood 2024
時　期	2 月 19 日～22 日
実施地	UAE・ドバイ
概　要	・2 月にドバイで開催された国際食品見本市 Gulfood 2024（190 以上の国・地域から 5,500 社以上が出展、来場者 95,000 名以上）にジャパン・パビリオンを設置。 ・水産関連バイヤーを呼び込むべく特設会場内で日本産水産物に特化した PR イベントを初めて実施。ドバイ飲食業界で影響力のあるトップシェフ協力の下、日本産ホタテ等を用いて開発したカルパッ

	チョ等の特別メニューをバイヤー等へ提供し、日本産ホタテの魅力や調理方法を PR。さらに、主催者ウェブサイトでの広告掲載、特設会場でのバナー掲示、スクリーンでの動画放映等を実施。
参加企業	8 社
成　果	・ 商談件数 141 件 ・ 成約金額 4.26 億円（見込含む） ・ 全 8 社で新たな国・地域への輸出に向けた商談が実現し、既存商流を失った水産関連事業者の代替販路開拓につながる取り組みとなった。

【成功事例】

企業概要	水産加工業
ジェトロの支援	開催地のドバイ及び周辺地域の海外事務所とジャパン・パビリオン出品企業情報を共有し、広くバイヤーの発掘と会場誘致を実施。また、会場では来場したバイヤーのニーズを聞き、当該出品企業ブースに誘導する等、会場運営でも商談を支援した。
成果	会期 5 日間で成約金額 2 億 500 万円（見込含む）を達成。

４．その他参考情報

予算額8,904,666千円及び決算額10,688,332千円との差額は、主に想定していなかった補助事業の増加のため。

Ⅰ－３．中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援

１．当事務及び事業に関する基本事項			
Ⅰ－３	中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援		
関連する政策・施策		当該事業実施に係る根拠（個別法条など）	日本貿易振興機構法　第 12 条第 1～5 号
当該項目の重要度、困難度	【困難度：高】	関連する政策評価・行政事業レビューシート	行政事業レビューシート番号 経済産業省：0037，0038，0405

２．主要な経年データ

①主要なアウトプット（アウトカム）情報

指標等	達成目標	基準値（前中期目標期間最終年度値等）	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度
輸出・投資等の海外展開成功件数（見込含む）（計画値）	中期目標期間中に 57,902 件 以上	2019～2021 年度の当初予算における支援社数（ユニーク社数）1 社あたりの海外展開成功件数	12,000 件	14,402 件	15,000 件	16,500 件
（実績値）	－	－	16,283 件			
（達成度）	－	－	135.7%			
輸出・投資等の年度当たりの海外展開支援社数（ユニーク社数）の合計（延べ社数）（計画値）	中期目標期間中に 16,251 社以上	2019～2021 年度の当初予算における支援社数（ユニーク社数）の年平均値社数	4,000 社	4,251 社	4,000 社	4,000 社
（実績値）	－	－	6,153 社			
（達成度）	－	－	153.8%			

②主要なインプット情報（財務情報及び人員に関する情報）

	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度
予算額（千円）	17,339,423 千円			
決算額（千円）	13,279,428 千円			
経常費用（千円）	13,096,811 千円			
経常利益（千円）	58,264 千円			
行政コスト（千円）	13,186,244 千円			
従事人員数	1,944 人の内数			

※予算額、決算額は支出額を記載。

３．各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価

（別添）中期目標、中期計画、年度計画

主な評価指標等	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
	主な業務実績等	自己評価	評定	
＜主な定量的指標＞ ・輸出・投資等の海外展開成功件数（見込含む）：中期目標期間中に57,902件以上。2023年度に 12,000件、2024年度に14,402件（13,500件＋補正見込件数902件）、2025年度に15,000件、2026年度に16,500件。 ・輸出・投資等の海外展開支援社数（ユニーク社数）の合計（延べ社数）：中期目標期間中に16,251社以上。2023年度に4,000社、2024年度に4,251社（4,000社＋補正見込件数251社）、2025年度に4,000社、2026年度に4,000社。 ＜その他の指標＞ ・技術・意欲を有し（当該企業にとって）新規性ある海外展開にチャレンジする事業者を取り込み、デジタル技術の活用を通じて海外ビジネスに取り組む日本企業の裾野拡大を図る。 （関連指標：新規性ある海外展開にチャレンジする企業数、海外ビジネス未経験企業の事業への参加数、デジタル技術の活用による商談件数） ・海外市場で勝てる企業を育成する。 （関連指標：海外ビジネスによる売上が伸びた企業や新規性ある海外展開が実現した等の影響や効果があった企業の数、地方企業の海外展開の実現社数） ・企業の海外展開の自走化に向けた人材育成に取り組む。 （関連指標：体制変化や行動変容が見られた企業の数） ・公的支援機関、民間支援事業者等と連携して海外展開を推進する。	＜主要な業務実績＞ 2023年度の定量的指標は以下のとおり目標値を達成。 ・輸出・投資等の海外展開成功件数（見込含む）【基幹目標】：16,283件 ・輸出・投資等の海外展開支援社数（ユニーク社数）の合計（延べ社数）：6,153社 （関連指標） ・新規性ある海外展開にチャレンジする企業数：4,000社 ・海外ビジネス未経験企業の事業への参加数：1,906件 ・デジタル技術の活用による商談件数：13,103件 ・海外ビジネスによる売上が伸びた企業や新規性ある海外展開が実現した等の影響や効果があった企業の数：2,072社 ・地方企業の海外展開の実現社数：2,637社 ・体制変化や行動変容が見られた企業の数：1,642社 ・連携支援件数及び成功件数、連携の改善や試行的取組等の実施状況：133件 ・海外進出支援件数（進出企業のフォローアップ含む）：92件 ・海外進出成功件数（進出企業のフォローアップ含む）：527件 ・難易度が高いもののポテンシャルが大きい市場の販路開拓・販路拡大に至った企業の数：327社 その他の業務実績は以下のとおり。ただし、下記で挙げた取組事例等は、各項目の中で代表的なものを掲載している。 （1）デジタル技術の活用による裾野拡大 ・デジタル技術を活用し、日本企業に対して海外バイヤーとの商談機会を提供するべく、Japan Street事業を実施。Japan Mall事業やコンテンツ事業、TAKUMI NEXT事業等、各種デジタル事業との連携を通じた商談機会の提供を行った。 【実施事例】 事業名：Japan Street 実施時期：4月～3月 実施地：オンライン 概要：海外展開を目指す日本の事業者を公募し、商品をデータベース化し、オンラインでジェトロ招待バイヤーに対し紹介。各種商談会との連携やバイヤー向けの情報発信、商談支援を行った。 参加企業・団体数：7,186社 成果：成約件数（見込含む）：2,602件 成約金額（見込含む）：32億9,025万円 【実施事例】 事業名：TAKUMI NEXT 2023・TAKUMI NEXT 2023（Inquiry） 実施時期：4月～3月 実施地：オンライン 概要：「日本らしさ」「匠の技」等、日本の各地域の技術や生活文化の特色を生かした魅力ある商材を生産・販売し、海外への販売を希望する中小企業・小規模企業者を対象に、連携する	＜評定と根拠＞ 評定：A 【量的成果の根拠】 基幹目標が目標値の100%以上、かつ基幹目標以外の定量的指標も目標値の120%以上を達成し、以下の定性的成果も実現したことを踏まえ、当該項目の評定はAとした。 【質的成果の根拠】 輸出企業の裾野拡大および未経験者向けの商談機会提供に注力し、輸出成功の基盤を構築 ・日本経済が相対的に縮小する中、市場規模が拡大する外需の獲得が不可欠だが、中堅・中小企業の輸出比率は依然として低率。国際競争力向上のため、企業数の99.7%を占める中堅・中小企業の「輸出で稼げる力」を最大限活かす必要がある。ジェトロは今中期期間を通じてこれら企業のポテンシャルを最大限に引き出すべく、関係機関との役割分担に基づき、個々の企業に寄り添った一体的支援を提供することで、輸出未経験者による輸出成功を実現させていく。 ・従来の展示会・商談会支援や専門家のハンズオン支援に加え、取組が本格化した「新規輸出1万者支援プログラム」やALPS処理水対応の水産事業者支援を通じた輸出企業の裾野拡大にも注力し、「海外展開支援社数（ユニーク社数）」は、6,153社（対中期計画値:153.8%）を達成（国内で輸出実績のある中小企業数は6万社）。また、「海外展開成功件数」は、前中期を通じ磨き上げたオンラインとのベストミックスにより、16,283件（同:135.7%）を実現。 （1）政府プログラムへの貢献やデジタル技術活用を通じた裾野拡大と短期間での輸出実現の獲得 ①新規輸出1万者支援プログラム（政府総合経済対策）： ・ジェトロが経産省、中企庁、中小機構、商工会議所・商工会、地銀等との役割分担を主導し、新たに輸出に取り組む事業者の発掘・支援を一気通貫で行う仕組みの中核を担った。 ・新たに各地商工会議所・地銀と連携した輸出啓発セミナーを22回開催した他、国内有力展示会で政府機関合同支援ブースを設置し、輸出関心企業にワンストップ支援を行ったこと等により、政府目標を大きく上回る16,275者の新規輸出企業発掘に成功。 ・登録事業者へのカウンセリングを通じ、ジェトロ内外の適切な支援策をプッシュ型で提案、併せて輸出未経験者も参加が容易な非食品分野における国内商社マッチングを全国で7回実施した結果、輸出開始から売上計上まで通常複数年かかるところ、プログラム開始後、1年3カ月で3,042者の成功（見込含む）を実現した。 ②デジタル分野での外資系企業と連携した裾野拡大：		

（関連指標：連携支援件数及び成功件数、連携の改善や試行的取組等の実施状況）
・中長期的な視点での海外展開の実現に向けた支援を行う。
（関連指標：海外進出支援件数（進出企業のフォローアップ含む）及び成功件数、難易度が高いもののポテンシャルが大きい市場の販路開拓・販路拡大に至った企業の数）

＜評価の視点＞
・ 定量的指標を達成しているか。
・上述のアウトカムの実現が図られているか。

＜目標水準を上回る質的成果として評価の際に特に考慮する事項＞
①日本貿易振興機構の取組が、政策や制度、諸外国との政府間協力の枠組み等に反映された。
②日本貿易振興機構の取組が、国内外における社会課題の解決やビジネス環境の改善等につながった。
③日本貿易振興機構の取組が、規模の大きなプロジェクトの成功や、他機関・連携先の成果の創出につながった。
④日本貿易振興機構の取組によりもたらされた成果や貢献について、第三者からなる有識者や権威ある機関等からの高い評価を得られた。
⑤上記①～④を実現する過程において、経済・社会情勢等の変化に応じて、中期目標期間の途中においても新たな事業の立上げ・追加に努めた。

	約10ヵ国･地域､合計30～40社の連携バイヤーに対しJapan Streetを通じて商品を紹介し、年間226件のオンライン商談を実施。
参加企業・団体数	TAKUMI NEXT 2023：190社（うち108社が商談に参加） TAKUMI NEXT 2023（Inquiry）：53社（全社商談参加）
成果	成約件数（見込含む）：174件 成約金額（見込含む）：3,289万円

【実施事例】

事業名	AnimeJapan 2024×JETRO アニメコンテンツ・オンライン商談会
実施時期	2月～3月
実施地	オンライン
概要	アニメ分野最大級のイベント AnimeJapan2024と連携し､同イベントに合わせて28カ国 69 社の海外バイヤーとのオンライン商談会をジェトロが主催した
参加企業・団体数	51社
成果	成約件数（見込含む）：65件 成約金額（見込含む）：1億601万円

・ジェトロが日本企業の海外EC市場獲得の支援を行う「JAPAN MALL事業」では、地方自治体、商工会議所や金融機関等と連携することで全国 47 都道府県の企業の商品を海外EC事業者等へ紹介し、輸出につなげた。2023年度は15カ国・地域のEC事業者と連携し、原則日本国内での全量買取条件の下、延べ1,500社以上の輸出支援に成功。地方自治体からの受託事業として、3自治体（石川県、岡山県、長崎県）から受託し、JAPAN MALL事業連携先による各県のプロモーションを実施。また、新たな支援スキームとして受益者負担によるプレミアムプランを導入し、延べ77社の商品を対象に個別プロモーションを実施した。

【実施事例】

事業名	JAPAN MALL事業（オランダ Hokkai Suisan案件）
実施時期	4月～3月
実施地	オンライン／オランダ・アイマイデン
概要	・自社ECサイトを通じて欧州15カ国以上の消費者向けに水産加工品を販売するオランダの Hokkai Suisan を日本に招へいし、水産事業者等計18社との商談を組成。三陸・常磐地域の商談においては、6社で成約見込を達成。 ・Hokkai Suisan と連携し、同社ECサイトにおいて、水産物・水産加工品等、計11商品の販売、プロモーションを実施した。うち、三陸・常磐エリアの水産品について同社ECサイト上に特集ページを設置し､SNSを用いて販促を実施した。 ・プロモーション期間中に同社の工場を開放し､ホタテやカツオの試食イベントを開催した他、インフルエンサーや自社 SNS を用いて同イベントの様子を拡散し、商品の認知度向上につなげた。
参加企業・団体数	7社
成果	成約件数（見込除く）：7件 成約金額（見込除く）：3,636万円

【実施事例】

事業名	JAPAN MALL事業（韓国 Qoo10案件（長崎県受託））
実施時期	10月～3月

・デジタル分野は、商流構築にかかる時間やコストがリアルより抑えられるため、輸出未経験者の海外展開に親和性が高い一方、商品の魅力的な見せ方や効果的な引合い対応等、オンラインマーケティングでの課題を抱え、成功に結び付かない企業も多い。そこで、ジェトロが持つ公的なポジションと中堅・中小企業への支援実績を活かして、Alibaba、 Amazon、Tmallといった外資系グローバル企業に対して働きかけを行い、出品準備やその後の初期対応・販売をサポートする初心者向けプランを新設。3つのプラットフォーマーで延べ615社を支援し、成約件数（見込含む）が278件となり、輸出企業の裾野拡大に寄与。

（2）ALPS処理水対策の政府要請に先立つ水産品の商流構築と政府要請に即応した加工地の多角化支援
①処理水放出を見越した水産品等の商流構築：
・ALPS処理水放出が水産品輸出に与える影響を事前に見越して、日本食の普及潜在性が高く、輸入手続や衛生手続の観点で欧米よりも輸出ハードルが低いメキシコの有力インフルエンサーを招へい。現地での試食・試飲会やオンライン商談も行い、同国向け販路を開拓。
・EUでの日本産食品輸入規制緩和の機会を捉え、オランダの水産品ECバイヤーを東北地方に招へいし、商談を行った結果、例えば、福島県産の水産品が、2011年3月の原発事故以降初めてとなる欧州向け輸出を実現。
・両事業は、8月の政府要請に即応する素地となった。

②ホタテのサプライチェーン構築を支援：
・中国の輸入規制強化によるホタテの代替加工先発掘を支援するため、政府要請を受け、水産事業者によるミッションをベトナムに派遣し、現地加工企業の視察・ネットワーキングを実施。
・現地事務所の発意により、一大消費地となる米国に近いメキシコにもミッションを派遣。事前に、メキシコへの日本産ホタテの輸入実証および水産加工施設での加工実証を実施した上で行程を考案し、加工施設への訪問や水産バイヤー等との面談の実施、さらには、消費地となる米国での商談会も開催。
・一連の取組により、日本産ホタテの加工から消費に至る新たなサプライチェーン構築を支援した。

（3）海外ビジネス人材育成における新機軸を打ち出し、海外市場で「勝てる企業」を育成
・海外ビジネス人材の不足が課題となる中、バイヤーとの商談スキルを体系的に習得する「海外ビジネス人材育成塾」では、輸出契約獲得の場となる展示会・商談会での研修内容の実践や、サンプルオーダーから継続取引に繋がらないことが課題であったことから、2023年度「展示会・商談会コース」を3コース開講。アジア最大規模の美容展示会「コスモプロフ・アジア香港」に併せて実施したコースでは、展示会場で使える商談ノウハウを学んだ6社中5社が成約（見込含む）。特に、化粧品卸業のA社は、創業（2023年7月）から短期間ながら、初出展で6,000万円の成約を見込む等、大型商談となった。
・スポット輸出から継続取引に向けたボトルネックを抱える企業に対し、高度なマーケティングや、特定の海外バイヤーを想定した攻略プラン作成、英語ピッチ演習を盛り込んだ「育成塾プラス」も新設し、29名が講座を修了。

実施地	オンライン
概要	・長崎県からの受託により、韓国・Qoo10 の ECサイト上で長崎県の食品 14 社 18 商品のプロモーションを実施。 ・同社 EC サイトへの長崎県特設ページの設置の他、同サイト既存顧客向けの電子ダイレクトメール（EDM）による販促を実施した。 ・JNTO と連携した取り組みとして、SNS で長崎県の観光情報を発信してインバウンドにつなげるとともに、記事に Qoo10 サイトのリンクを貼り、長崎県産品の販促を実施。
参加企業・団体数	14 社
成果	成約件数（見込除く）：14 件 成約金額（見込除く）：142 万円

【成功事例】

企業概要	伝統工芸品（ステンレスボトル）の製造販売会社
ジェトロの支援	JAPAN MALL 事業により、EC サイトを通じた海外への販路拡大を支援。
成果	日本らしさとスタイリッシュさが共存した海外向けの商品が米国の訪日関心層のニーズに合致し、米国向けの輸出に成功。

【成功事例】

企業概要	水産加工品（かまぼこ）の製造販売会社
ジェトロの支援	JAPAN MALL 事業により、EC サイトを通じた海外への販路拡大を支援。
成果	そのまま食べられるコンセプトが現地消費者のニーズに合致し、シンガポール向けの輸出に成功。

・通年型オンライン展示会の実施に当たっては、過去2年の実績（2021～2022年度）で成果の乏しかったインド向けのマーケットプレイスTrade Indiaの出展を見合わせることとし、昨年度の4事業から3事業に集約。2023年度は、200以上の国・地域をカバーする世界最大級のオンラインBtoBマーケットプレイスAlibaba.com、製造業に特化したVirtualExpo（欧州、中南米、中東、アフリカ等広範にリーチ）、米国小売業界のバイヤーが利用するRangeMeへの出展支援を実施。これら3事業で計621社（実数）を支援し96社が成約（見込除く）を実現、成約件数（同）は計584件となった。成約したバイヤーの所在地は北米、欧州、中東、アジア、アフリカ等75カ国・地域に及んだ。成約のあった企業1社当たりの平均成約件数は6.1件となり前年度の4.6件を上回った。成約金額（見込除く）の合計は3億7,714万円となり、前年度よりも約1億円増えた。
・リアルをデジタルと連動させた試行的な取組として、RangeMeの参加企業を主な対象にオフラインの場でのプロモーション機会を提供。米国カリフォルニア州アナハイムで開催された米国最大級のナチュラル製品分野の展示会「Natural Products Expo West」（3月13日～16日）にブースを設置し、日本企業30社の商品をサンプル展示して、来場した米国小売店のバイヤー等に商品をアピールした。商品展示と共に日本企業の連絡先・商品情報が入った電子カタログをQRコード化し、バイヤーにスキャンを促した。なお、参加した30社うち8社が実際にブースに立ちバイヤーと直接商談を行った。これら8社全てが今後の営業先となりうる見込客を獲得した（見込客の総数は95社）。

【実施事例】

事業名	Japan Linkage（通年型オンライン展示会）
実施時期	4 月～3 月
実施地	オンライン

（4）高付加価値産業分野での専門機関連携による大型成果実現と高難易度地域での海外展開の橋頭堡構築
①専門機関との連携を通じた大型成果の実現：
・政府の「健康・医療戦略」で重要産業と位置付けられるバイオ医薬品分野は、現地規制対応等専門性が高い産業特性から、展示会での商談支援だけでは大型成果創出が困難だった。そこで、ジェトロの海外ネットワークで関係構築が実現したバイオビジネスに知見・人脈を有する、現地有力アクセラレーターと連携。事前のビジネスプランのブラッシュアップに加え、新たにネットワーキングイベントを組成し、有望投資家等の呼び込みに成功。国内バイオ企業による国際取引として数百億円規模の契約は極めて稀な中、数千億円規模の大型成果を実現。

②アフリカへのグリーン分野ミッション派遣：
・アフリカはグリーン水素生産能力で世界トップクラスの潜在性を持ちながら、日本企業が水素・再生エネルギー分野のサプライチェーンに個別で参入するには情報収集、ネットワーク面等から難易度が高い。このため、現地政府が積極的にグリーン分野での政策を推進するエジプト、南アフリカにミッションを派遣し、海外ネットワークを活かした日本企業の参入に向けた橋頭堡構築を実現。

以上の 2023 年度自己評価を踏まえ、2024 年度は以下の対応を行う。

＜課題と対応＞
（1）デジタル技術の活用による裾野拡大
我が国企業に対し、「Japan Street」への登録を通じたオンラインでの商品紹介の機会を常時提供する等、デジタルを前提とした組織横断的な取組を、日本企業の海外展開支援の中核にするとともに、デジタル技術と地方の強みを生かした活動を通じて、支援対象の裾野拡大を図る。
海外の主要なEC 事業者との連携により日本商品の販売を支援する「Japan Mall」は、地方自治体からの受託事業の継続や新スキームの拡充を行う。
また、通年型オンライン展示会（BtoB マーケットプレイス）への出展を通じて世界中のバイヤーとの商談機会を提供する「Japan Linkage」は、これまでの実績を鑑みて選択と集中を行いつつ海外展開の自走化を促す。
加えて、越境ECを活用した我が国企業の海外販売を支援する取組として、米国及び英国Amazon上に優れた日本商品を特集する「Japan Store」の設置、中国「天猫国際（Tmall Global）」等における日本企業の越境ECのマーケティング支援、ならびにファンコミュニティの活用等を通じて、海外消費者に対する日本製品の認知度向上及び販路拡大を図る。
さらに、マーケットインの発想に重点を置いた海外バイヤーのニーズや海外市場のトレンドを踏まえて新たな成長市場を捕捉しつつ、例えば、展示会・見本市への出展支援を行う「中国キャラバン事業」と連動させながら、同国の新たな成長市場分野での「中国版 Japan Street」を通じた常時マッチングを実施する他、成果の最大化の時宜を得たコンテンツ分野等の商談会、ライフスタイル分野における発信力の高い KOL（キーオピニオンリーダー）の起用、水産事業者支援等、国・地域や業種の特

概要	計 3 件のオンライン展示会（Alibaba.com、VirtualExpo、RangeMe）への出展を支援。各マーケットプレイスの運営主体と連携し商品掲載のサポートやページ作成の代行、マーケットプレイス上で利用可能なツールやその利用方法に関する情報提供、日本館の設置やサイト内広告、バイヤー向けニュースレターの配信等を通じたプロモーションを支援。
参加企業・団体数	621 社（実数） 内訳　Alibaba.com：370 社、VirtualExpo：67 社、RangeMe：208 社
成果	成約のあった企業数（見込除く）：96 社 成約件数（見込除く）：584 件 成約金額（見込除く）：3 億 7,714 万円 成約のあったバイヤーの所在地：75 カ国・地域 新規顧客獲得に繋がった企業：68 社 海外売上高が増加した企業：46 社

【成功事例】

企業概要	医療器具製造業
ジェトロの支援	VirtualExpo への出展支援、サイト内広告の掲載、バイヤー向けニュースレター配信等による露出機会の拡大
成果	中東、中南米のバイヤーから受注成約。本プログラム参加を通じて、海外での知名度が向上し新規顧客の獲得につながった。海外での売上が増加するとともに、市場のトレンドや自社製品のニーズへの理解が深まったことで、これまで輸出実績のない国・地域への新規販路開拓に取り組むことができるようになった。海外ビジネスを通じて、社内における外国語や貿易実務等のスキル・ノウハウの蓄積も進んだ。

・米国及び英国Amazon上に日本商品を特集する「Japan Store」を設置し、現地消費者に向けた越境ECビジネスに取り組む日本企業の出品を支援。初めて海外販売に取り組む企業606社を含め、計1,335社（米英重複含む実数）を支援。年間を通じて成約のあった企業の数は前年度の502社を上回る597社（米国582社、英国50社）となった。参加者からのアンケートによれば、46%が本事業を通じて越境ECへの取組意識が向上、30%が海外ビジネス戦略の見直しや改善につながったとの回答が得られた。
・以上の取組に加え、海外消費者に対する日本製品の認知度向上及び販路拡大を図るため、米国、英国、カナダで開催された日本ファンが集まるイベントにAmazonと連携してブースを設け、各国の消費者をターゲットにAmazon上で販売されている日本商品への関心喚起と商品ページへの誘導を図った。この他、SNS等を通じて現地消費者に向けてオンラインで訴求。米国で約1万6,000件、カナダと英国ではそれぞれ約1万件のエンゲージメント（※）を獲得した。
・中国では、同国最大級の越境ECプラットフォーム「天猫国際（Tmall Global）」の直営店への出品機会を提供すべく、同サイトの運営主体であるTmallと連携して事業化。中小企業が直接Tmallと契約し、直営店で販売できる機会を提供した。89社支援したうち44社がTmall Globalと出品契約を締結。うち12社が年度内に販売開始に至った。Tmall Globalの直営店に出品できることをメリットに感じ参加した中小事業者が多かったものの、アカウントの取得や委託販売契約の手続きで困難を抱える企業も多く見られた他、自社の課題として現地市場のニーズや規制も踏まえた適切な商品選定や運営を行う上での社内人員体制の不足を挙げた企業もあり、中国ECサイトに直接出品する上での課題も浮き彫りになった。
・以上の取組に加えて、中国のECセールに合わせてTmall Globalで販売されている日本商品の露出拡大、認知向上を図るオンラインマーケティングを展開。具体的には、化粧品や食品、ファッション等の25商品を対象に、双旦セール（12月16日～12月25日）、女王節セール（2月26日～3月8日）の期間に、モール内広告、コ

性や政策ニーズ等を鑑みた活動を戦略的に展開する。
輸出未経験、または海外ではニーズがあるものの輸出に取り組めていない企業に対しては、適切な輸出商社や海外EC等の調達部門とのマッチング機会を提供するとともに、民間企業や他機関等との連携によるデジタルマーケティング戦略や貿易手続等の支援、及び貿易投資相談等これまで国内外に蓄積してきた販路開拓のためのノウハウの活用等により、迅速かつ容易に輸出が可能な環境の創出を図る。また、中堅・中小企業の海外輸出を支援する民間事業者によるビジネスモデルに向けた実証的な取組を行う。
なお、こうした活動の結果から得られるデータを蓄積・分析の上、今後の事業の最適化、サービスの高度化や成果向上に繋げる等、データの利活用を推進することを、デジタル技術の活用による活動の主目的とする。

（2）海外市場で勝てる企業を育成
海外ビジネスに取り組む日本企業の段階に応じた課題に着目し、適切な情報やツールを提供することで課題を克服し、継続的かつ自立的に海外販路を開拓できる企業を育成する。
既に輸出に取り組んでいる企業においては、過去の商談成約データ等を活用し、購買意欲の高いバイヤーの誘致や効果的な商談マッチングを行う。輸出経験の浅い企業については、外部専門家を起用して海外展開に係る課題を整理、改善した上で、該当企業の製品群の中から成約率の高いバイヤーとのマッチング等を通じ成約確度を向上させる。ジェトロの支援を受け見本市や商談会に参加する企業に対しては、外部専門家も活用し、市場特性の理解や課題克服、海外展開戦略の策定等を目的とする事前セミナーや個別相談を実施する。これらの取組により、十分な事前準備と課題解決を行った後に商談に臨むことで、海外ビジネス実務能力と商談成約確度を高める。さらに、ジェトロが有する豊富なバイヤー人脈を活かし、精度の高い商談をアレンジする。
海外ビジネスに取り組む上で共通する課題としては、現地の市場動向やバイヤー情報の把握、自社における海外展開戦略の策定や海外ビジネスを担う人材不足等が挙げられている。まず、現地の市場動向については、海外市場のトレンドを提供する「現地ニーズ等活用促進事業」をはじめとし、現地在住専門家を通じた「海外展開現地支援プラットフォーム」による個別企業に対応する情報提供、個別企業にマッチする現地ビジネスパートナー候補の抽出等で支援する。また、「新輸出大国コンソーシアム」の枠組みでは、海外ビジネスに精通した専門家が企業が抱える個別課題等に伴走支援する。
海外ビジネスを担う人材の重要性は増しているが、特に中小企業においては人材育成にかける予算や時間も不足しがちである。そこで、海外バイヤーとの商談や交渉の進め方等の知識やスキルを獲得できる研修プログラム「中小企業海外ビジネス人材育成塾」により、社内人材の育成を支援していく。さらに、講座での学びを即実践の場で活かせるよう展示会・商談会事業との連携強化を図っていく。また、海外へのスポット輸出や小規模な輸出は実現したものの、継続した海外取引や規模拡大にはつながらない企業も多く、こうした層をターゲットにした高度なマーケティングや、特定個社を想定した攻略プラン作成、英語ピッチ演習等を盛り込んだ「育成塾プラス」を拡大して実施する。育成塾の裾野の拡大に向け関係各部・大阪本部・貿易

ンテンツロコミチャネル「小紅書」、天猫国際公式Weibo及び直営店フォロワーチャットグループへの投稿等を通じて、セール期間中の商品露出は約600万回、エンゲージメント数は約9万件、期間中の販売額は約700万円に上った。
※「いいね」、お気に入り登録、フォロー、転送、クリック、コメント等。

【実施事例】

事業名	米国／英国 Amazon 越境 EC『JAPAN STORE』出品支援
実施時期	4 月～3 月
実施地	オンライン
概要	Amazon.com（米国）と Amazon.co.uk（英国）のトップページに JAPAN STORE のバナーを掲出、Amazon の会員向けにメールマガジンを配信する等して JAPAN STORE に誘客。はじめて Amazon で出品を開始する企業向けには、Amazon の担当者が出品開始までの準備を専任でサポート。Amazon が提供する販促ツールやコンテンツの提供、販売商品の露出を向上させるための広告クレジット付与（米国 320 社、英国 74 社）等売上拡大や販売促進に必要な支援を実施。さらに、計 4 回のウェビナーを通じて、Amazon で販売する際に必要な手続きや価格設定、国際物流、SEO 対策、税務手続き等に関する情報提供を行った他、外部コンサルを起用したスキルアップ講座を実施し、競合リサーチやキーワード設定、商品画像の作成、広告運用等オンライン販売に必要なトレーニングコンテンツを提供し演習を織り交ぜながら企業の自走を促した。
参加企業・団体数	1,335 社（実数） （内訳） ・米国及び英国両方に参加：307 社 ・米国のみ参加：991 社、英国のみ参加：37 社
成果	成約のあった企業数（見込除く）：597 社（米国 582 社、英国 50 社） 米国 Amazon.com への新規出品に至った企業：252 社 英国 Amazon.co.uk への新規出品に至った企業：72 社

【成功事例】

企業概要	オーガニックティー製造販売
ジェトロの支援	英国 Amazon.co.uk への出品支援、Japan Store への商品掲載。クレジット広告の付与。
成果	英国で初めて売上を創出。事業参加を契機に担当部署を設置し、SEO 対策等 EC に必要なスキルやノウハウを蓄積。

【実施事例】

事業名	中国・越境 EC 『天猫国際（Tmall Global）直営店』 出品販売支援
実施時期	6 月～3 月
実施地	オンライン
概要	「天猫国際(Tmall Global)」での出品及び販売機会を提供。Tmall が選定する専門のサービスプロバイダーが商品ページ作成や広告（リスティング広告やバナー広告、レコメンド広告、アフェリエイト広告等）の運用を代行。現地の EC セール（12 月及び 3 月）に合わせて特集ページの設置、KOL によるロコミサイト等への投稿、ライブコマース、現地商業施設におけるオフラインでの商品露出を図る等のプロモーションを実施。

情報センターと一層の連携に取り組む。

（3）海外展開の意欲を有する企業への「プッシュ型支援」の推進
ジェトロ、経済産業省、中小企業庁、中小機構が一体となり、全国の商工会議所、商工会、金融機関等と連携し、海外展開の意欲を有する企業や海外で勝負できる潜在力を有する企業を掘り起こす「新規輸出 1 万者支援プログラム」に引き続き取り組み、同プログラム登録企業に対して行う個別カウンセリングを通じ、ジェトロや支援機関の海外展開支援策の活用を働きかける「プッシュ型支援」を推進する。
プッシュ型支援を推進するにあたり、全国の支援機関が参画し、ジェトロが事務局を担う「新輸出大国コンソーシアム」の枠組みを活用する。「新輸出大国コンソーシアム」の中核事業である専門家によるサポートにより、ジェトロや支援機関の支援策を提案しながら、事前調査、事業計画策定、商談支援から現地における販路確保、海外拠点設立に至るまで、支援企業の段階に応じた支援を行うことで、海外で持続的に稼ぐ企業を増やしていく。海外展開経験が浅い企業に対しては、セミナーや勉強会等による支援を通じ、先行事例やノウハウを提供するとともに、国内商社マッチングやサンプルショールーム（非食品）商談事業等海外展開に取り組みやすい事業を組成し支援する。
海外見本市出展や商談会開催に際しては、対象産業の業界団体等との間で、事業ニーズのヒアリングや有望企業の紹介、広報協力、事業説明機会を持つ等相互連携を行い、新たな顧客企業の裾野開拓や有効性の高い事業組成、知見・ノウハウの相互共有につなげる。事業対象産業の選定では、政府や業界が中長期的な海外展開戦略・ビジョンを策定しているヘルスケア、テキスタイル、化粧品、環境分野等を取り上げ、政策や業界ニーズとの連動性を確保する。また胎動する、バイオ医薬品、グリーン、EV、省エネ等の新産業領域における販路開拓、サプライチェーン開拓・強化等に取り組む。
さらに、国内事務所が地方自治体や地域の関係団体と密接に連携し、国内各地域の産業特性やニーズ等も踏まえながらグループ単位での支援を立案、実行する地域貢献プロジェクトを実施し、地域経済活性化、地方創生に貢献する。実施に際しては、ジェトロの強みである国内外ネットワークを最大限に活かすとともに、都道府県域を超えた広域連携事業の組成も目指していく。

(4)中長期的な視点での海外展開支援
難易度や付加価値が高い将来成長市場や産業領域の開拓、進出後の現地販路開拓や近隣諸国等への第三国展開等を支援する。
難易度の高い市場については、我が国企業の輸出や投資が依然少なく、現地の社会課題や需要に対し日本企業の強みを活かすことができる成長市場であるアフリカ、中東、中南米、南西アジア、東南アジアを始めとするグローバルサウス地域を対象としたラゴス国際見本市（ナイジェリア）、バクダッド国際見本市（イラク）、ITM（メキシコ）等有力見本市への出展を行う。またJS活用型を含む各地域でのオンライン商談会の開催、エジプト向けビジネスミッションの派遣等を通じて我が国企業の製品・サービスを紹介する商談機会を提供し参入を促す。アフリカについては、日本国内に「アフリカビジネスデスク」、海外

参加企業・団体数	89 社
成果	成約のあった企業数（見込除く）：11 社

・日本の商品・サービスを中国市場で紹介し、日本企業の新たな販路開拓を推進することを目的として、China Japan Streetを展開。支援に際しては、①Japan Streetの商品情報と連携、②中国で最大のメッセージアプリであるWeChatにてバイヤー等向けに広く発信、③イベント会期に関わらず常時マッチング機会の提供、④中国の他事業と連携し、オールジャパンで商品情報を発信した。

【実施事例】

事業名	China Japan Street
実施時期	4 月～3 月
実施地	オンライン
概要	中国バイヤー向けのマッチングプラットフォーム。Wechat アカウントを有しているバイヤーであれば当該プラットフォームで日本企業の商品情報を閲覧出来、商談もアプリ上で行うことが可能。アプリを活用することで、商談から成約までの時間が短いことが特徴。
参加企業・団体数	283 社
成果	成約件数（見込含む）：88 件 成約金額（見込含む）：4,189 万円

【実施事例】

事業名	中国ハイブリッド型キャラバン事業
実施時期	4 月～3 月
実施地	オンライン／中国（北京、上海、広州、深セン）
概要	日本の商品を紹介する中国語のカタログサイト（China Japan Street）を通じて中国バイヤー向けに発信。中国バイヤーより寄せられた引合いに対してオンラインでの個別商談をアレンジする他、中国現地で開催される展示会にサンプル出展し、リアル・オンライン商談会を実施。その他、個別支援やセミナー等を通じて、複合的なサポートを行い、成果を創出した。
参加企業・団体数	174 社
成果	成約件数（見込含む）：1,761 件 成約金額（見込含む）：8 億 5,998 万円

・デジタル化の潮流を捉えた中堅・中小企業の海外展開が自律的に拡大する仕組みの構築を目的として、中堅・中小企業の海外への輸出を支援する民間事業者による新たなビジネスモデルを構築するための実証的な取組に対する支援を実施。

【実施事例】

事業名	中堅・中小企業輸出ビジネスモデル調査・実証事業費補助金
実施時期	4 月～3 月
概要	中堅・中小企業の海外展開が自律的に拡大する仕組みの構築のため、デジタル技術の活用による海外への輸出を支援する民間事業者による新たなビジネスモデルを構築するための実証的な取組を支援。
参加企業・団体数	9 社
成果	参加事業者・団体は提案した中堅・中小企業の輸出拡大に資するビジネスモデルを実証することにより、延べ 328 社を支援し、74 社、1,290 万円の輸出が実現。

に「現地コーディネーター」を配置し、関心企業の掘り起こしから現地でのビジネス展開に至るまで丁寧に支援する。高付加価値の産業領域として、ヘルスケア分野及びグリーン分野等を事業対象とする。ヘルスケア分野については、日本企業が強みを有し、世界的な市場成長が見込まれる分野である。他方、他国の規制等への対応等、販路開拓には難易度の高い課題に直面するケースが多い。そのため、関係機関や業界団体等とも連携して、規制・市場調査及び情報発信、専門家等による個別相談等を通じてこうした課題解決に向けた支援を行いつつ、バイオ医薬品分野では欧米、医療機器分野では欧州、中東、高齢者介護分野では中国等における海外見本市への出展支援やデジタル活用型商談会の実施等を通じて販路拡大に向けたマッチングの組成に取り組み、国内外の健康課題の解決に貢献する。グリーン分野については我が国の中堅・中小企業が優れた技術・製品を持ち、かつ海外市場において参入余地の大きい新エネルギー・再生エネルギー、水等の分野を対象に、ミッション派遣や展示会、商談会を通じた支援を行う。
既進出日系企業による進出先での販路開拓や調達先の新規発掘・多様化については、海外事務所が主体となる商談会、展示会への出展を通じたマッチング支援等を行い、日系企業のビジネス拡大に貢献する。また、所在国のみならず近隣諸国等第三国への展開も含めた現地法人の売上増の貢献に資する事業を展開する。
事業実施に際しては関係機関、業界団体等と連携して有望な国内企業を発掘する。また対象市場に精通した専門家による事前セミナーや事前商談アレンジ等を通じて、参加企業の商談成果を高める。事業実施後は、ビジネス短信等を作成・外部公開し、成功事例の紹介やビジネス展開ノウハウを普及することで、新たな事業参加者の発掘につなげるとともに、企業による自発的な市場開拓も促す。

・中堅・中小企業の海外展開が自律的に拡大する仕組みの構築を目的として、中堅・中小企業の海外への輸出を支援するスタートアップや地域の商品をとりまとめて販路開拓を行う地域商社等による新たなビジネスモデルを構築するための実証的な取組に対する支援を実施。

【実施事例】

事業名	スタートアップ等輸出支援ビジネスモデル実証事業費補助金
実施時期	4 月～3 月
概要	中堅・中小企業の海外展開が自律的に拡大する仕組みの構築のため、海外への輸出を支援するスタートアップや地域商社による新たなビジネスモデルを構築するための実証的な取組を支援。
参加企業・団体数	14 社
成果	参加事業者・団体は提案した中堅・中小企業の輸出拡大に資するビジネスモデルを実証することにより、延べ 220 社を支援し、182 社、2,509 万円の輸出が実現。

（2）海外市場で勝てる企業を育成

・中小企業のビジネス展開への関心が高い19カ国27カ所に中小企業海外展開現地支援プラットフォームを設置、各プラットフォームには、現地での知見、地場企業、地元政府当局等とのネットワークに強みを持つ現地在住のコーディネーターを配置し、日本からの進出・輸出、海外現地法人の運営に関する課題に関する様々な相談対応・課題解決に向けた支援サービスを提供。

- 市場調査・相談サービス：1,172件
- 企業リストアップサービス：561件
- 商談アポイントメント取得サービス：190件

・新型コロナウイルスに伴う渡航制限が世界各国で撤廃され、対面形式での商談会や見本市も復活してきた中で、輸出に取り組む意欲が旺盛な中小企業も一段と増加している一方、社内人材の不足や情報不足等の課題を抱えている企業も多く、そのような中小企業において海外ビジネスを担う社内人材の育成を支援することを目的に、無料の研修プログラム「中小企業海外ビジネス人材育成塾」（以下、育成塾）を提供した。

・2023年度は、過年度からの継続プログラムである育成塾（商談準備講座）、育成塾・現法経営（現地法人経営講座）に加えて、育成塾の上級編の位置づけとして育成塾プラス（交渉力強化講座）を新設。

・商談準備講座は、輸出の基礎、海外現地市場情報、海外展開戦略の策定、効果的な商談資料の作成等について学ぶ研修で、展開先の国・地域の現地専門家による講義や個別面談もプログラム内で実施。全14コースのうち、3コースは他部署事業との連携プログラムを初の試みとして実施。具体的には、日本食品サンプルショールーム事業の参加者限定コースや、化粧品分野の展示会参加者（参加予定も含む）向け準備コース。とりわけ化粧品展示会準備会コースでは、初めての展示会で6,000万円の成約（見込含む）を獲得した受講者も現れ、育成塾が成果創出の下支えとして機能した。

・現地法人経営講座は、製造業のアジア地域現地法人の経営者・経営幹部として赴任予定の中小企業の社員を対象に、現法経営に必要な知識・スキルを全5日間で学ぶプログラム。2023年度は3コースを実施。昨年度まで実施していた「海外現地事情編」を研修最終日に統合し、合計14の国・地域の講義を実施、各受講者の赴任前の不安を取り除く一助とした。

・交渉力強化講座は、育成塾で目標としていた「商談ができる」以降の課題である「継続した受注がない、取引先を拡大できていない」という現状を打開し、海外展開の自走化を更に促進すべく、2023年度新たに開設。対象者は、一定の輸出

実績を持ち、海外取引の拡大を目指す中小企業社員で、高度なマーケティング戦略、強力な交渉術、海外出身講師を相手にした英語での営業ピッチ演習を通して、ターゲット顧客攻略のための営業力を体得するプログラムとした。個別の英語営業演習を含む計5回・約2カ月のコースを、分野横断型で10月と2月に実施。
・第5期中期計画期間（2019～22年度）の商談準備講座修了者を対象に、修了後の海外ビジネス進捗を調査するフォローアップアンケートを実施（回答者数372名、回答率63.7%）。集計結果の分析から、育成塾修了から2年後以降に成約件数・成約金額がいずれも増加傾向にあり、着実に輸出規模が大きくなっていることが判明。これから輸出に取り組む中小企業にとって、育成塾受講が輸出実績拡大の一因として寄与していることが分かった。

【実施事例】

事業名	中小企業海外ビジネス人材育成塾（商談準備講座）
概要	各分野・地域でのビジネス展開を検討する中小企業の社員を対象に、輸出実務の基礎、海外展開戦略の策定、商談資料の作成、商談ロールプレイ等を実施。e ラーニングや講義といったインプットの他、グループワーク、個別指導等双方向型のアウトプットも取り入れることで、講師や他の参加者からのアドバイスも得られる機会を創出。Day6 ではジェトロ海外事務所の専門家による個別指導を実施することで、より現地市場に適した商談資料を作成し、Day7 にて個人発表を行った。
成果	

コース	分野	実施地※	実施時期	修了者数
6 月期（5 コース）	機械、デザイン製品（日用品）、食品、機械	オンライン／東京都、栃木県、静岡県	6 月～9 月	75 人
9 月期（5 コース）	機械、食品、化粧品、デザイン製品（日用品）	オンライン／長野県、茨城県、東京都、大阪府	9 月～11 月	78 人
1 月期（4 コース）	アフリカ、食品、機械	オンライン／東京都	1 月～3 月	57 人

※Day7のみ会場開催、それ以外の日程はオンライン開催。

【実施事例】

事業名	「中小企業海外ビジネス人材育成塾プラス（交渉力強化講座）」
概要	既に輸出実績があり、海外売上の拡大を目指す中小企業の海外事業担当者を対象に、高度なマーケティング戦略、心理学に基づいた強力な交渉術、ターゲット顧客を攻略するアカウントプランの策定、海外出身講師を相手にした英語での模擬営業ピッチ等を実施し、個社を攻略する英語営業スキルの習得を目指した。講師からのフィードバックだけでなく、グループ討議やケーススタディにおける参加者間の意見交換を通じ、戦略策定能力・営業スキルのブラッシュアップを図った。研修後は、ターゲット顧客との商談レポート或いは商談計画を提出。
成果	

コース	実施地	実施時期	修了者数
10 月期	オンライン／東京都	10 月～11 月	15 人
2 月期		2 月～3 月	14 人

（3）海外展開の意欲を有する企業への「プッシュ型支援」の推進
・経済産業省、中小企業庁、ジェトロ及び中小機構が一体となり、全国の商工会・商工会議所等と連携し、1万者の支援を目指すために、セミナーや商社マッチング等、海外展開支援事業を開催し、プログラム開始後約1年3カ月間で16,275者が登録済み。

・ジェトロはポータルサイトを運営し、サイトに登録した中堅・中小企業に対して個別カウンセリングを実施。ジェトロの内外の最適な支援策を紹介し、活用を働きかける「プッシュ型支援」を推進した。また、国内輸出商社とのマッチング商談会を実施し、海外展開経験が浅い企業に対して輸出に取り組みやすい仕組みを構築した。こうした取組により、通常輸出開始から売上計上まで複数年かかるところ、プログラム開始後わずか1年3カ月で3,042者の成功（見込含む）を実現。
・分野別・国別の専門家によるハンズオン支援を通じ、TPP加盟国、EU加盟国、東アジア地域包括的経済連携（RCEP）加盟国等への輸出や進出を目指す中堅・中小企業の商談成立や拠点設立等を支援した。2022年度に続き、公的機関や地域金融機関、商工会議所等国内の支援機関が協力し合い、海外展開を目指す中堅・中小企業を支援する枠組み「新輸出大国コンソーシアム」の事務局を務めた。
・コンソーシアムに参画する支援機関は1,125となり、2016年3月14日の支援受付開始以降、10,737社に対しコンソーシアムIDを発行した（2024年3月31日時点）。
・輸出や海外進出を検討している企業893社に対して、パートナーによる個別企業のハンズオン支援を実施した。

【実施事例】

事業名	第１回国内輸出商社との商談会（インテリア雑貨・キッチン用品・化粧品等）【全国版】
実施時期	5 月 9 日～10 日
実施地	オンライン／東京都
概要	新規輸出 1 万者支援プログラムの商社マッチング（非食品分野）としてインテリア雑貨・キッチン用品・化粧品分野を対象に実施。マッチング手法として Japan Street 上で作成した商談会特設ページを活用し、計 38 件の商談実施、成約件数（見込含む）17 件を達成。
参加企業・団体数	30 社
成果	成約件数（見込含む）：17 件 成約金額（見込含む）：362 万円

【実施事例】

事業名	第 2 回国内輸出商社との商談会（インテリア雑貨、キッチン用品、化粧品、機械・部品等）【全国版】
実施時期	9 月 26 日～27 日
実施地	オンライン／東京都
概要	新規輸出 1 万者支援プログラムの商社マッチング（非食品分野）として、インテリア雑貨、キッチン用品、化粧品、機械・部品等の分野を対象に実施。マッチング手法として Japan Street 上で作成した商談会特設ページを活用し、計 110 件の商談実施、成約件数（見込含む）62 件を達成。
参加企業・団体数	76 社
成果	成約件数（見込含む）：62 件 成約金額（見込含む）：3,838 万円

【実施事例】

事業名	第 3 回国内輸出商社との商談会（インテリア雑貨、キッチン用品、化粧品、機械・部品等）【全国版】
実施時期	1 月 23 日～24 日
実施地	オンライン／東京都
概要	新規輸出 1 万者支援プログラムの商社マッチング（非食品分野）として、インテリア雑貨、キッチン用品、化粧品、機械・部品等の分野を対象に実施。マッチング手法として Japan Street 上で作成した商談会特設ページを活用し、計

	58 件の商談実施を達成。
参加企業・団体数	48 社
成果	成約件数（見込含む）：32 件 成約金額（見込含む）：5,518 万円

・業界団体等との連携を通じて、海外見本市出展や商談会を実施。当該団体傘下企業の販路開拓を支援した。

【実施事例】

事業名	第 3 回中国国際消費品博覧会
実施時期	4 月 11 日～15 日
実施地	中国・海南省
概要	2021 年から 3 年連続で中国国際消費品博覧会にジャパン・パビリオンを出展。2023 年度は「高級消費品エリア」22 社および「日本産食品エリア」16 社を併せ、19 都道府県から 38 社が出展。目標 350 件を大きく超える 923 件の成約（見込含む）を達成。海南省副省長、海南省三亚市市長、天津市市長等の要人がジャパン・パビリオンに来訪。
参加企業・団体数	22 社
成果	成約件数（見込含む）：923 件 成約金額（見込含む）：9 億 1,912 万円

・地域貢献プロジェクトでは、ジェトロの国内外ネットワークを最大限に活かし、都道府県の垣根を越えた地域産業の支援に取り組んだ。

【実施事例】

事業名	地域貢献プロジェクト：東北・三陸・常磐地域の水産物等のメキシコ向け販路開拓の取り組み（有力インフルエンサーの招へい、現地試食会及びオンライン商談）
実施時期	5～11 月
実施地	商談：オンライン／インフルエンサー訪問先：岩手県、宮城県、福島県、茨城県
概要	ALPS 処理水放出に対応する案件として、メキシコはじめ中南米スペイン語圏に影響力を持つ有力インフルエンサーを招へいし、東北（岩手、宮城、福島）および茨城の水産物等、「食」を広く紹介し PR。また、メキシコで東北 6 県＋茨城の 7 県の水産物等の試食会を開催、その後、試食会に出品した国内事業者とバイヤーとの間で、断続的にオンライン商談を実施。
参加企業・団体数	34 社（現地試食会）、24 社（オンライン商談会）
成果	6 月末から 7 月にかけて、インフルエンサーが 3 本の動画を YouTube にアップ。3 本合計の総再生回数が公開後約半年で 700 万回を超えた。動画を見た在メキシコ現地事業者より、動画に登場した東北企業に引き合いの連絡もあり。7 月 19 日にメキシコシティで開催した東北・常磐水産物等試食会を踏まえて、9～11 月にかけて断続的に実施したオンライン商談では、31 件の成約（見込含む）を達成。

（4）中長期的な視点での海外展開支援

・世界各地のフロンティア市場においてイベントを実施し、日本企業にとって、難易度や付加価値が高い将来成長市場や産業領域の開拓を支援した。

【実施事例】

事業名	Industrial Transformation Mexico (ITM) 2023
実施時期	10 月 4 日～6 日
実施地	メキシコ・レオン
概要	製造業が盛んなメキシコでデジタル技術等に焦点を当てた産業見本市「ITM2023」にジャパン・パビリオンを 2 年連続で出展。
参加企業・団体数	5 社
成果	成約件数（見込含む）：130 件 成約金額（見込含む）：約 6 億 3,550 万円

【成功事例】

企業概要	機械部品（産業機械向けネジ）製造
ジェトロの支援	ジャパン・パビリオン出展支援
成果	2 年連続でジャパン・パビリオンに出品し、成約見込 20 件、成約見込金額 100 万円以上を獲得した。優良顧客との関係構築に成功し、2024 年中のメキシコ拠点設立に向け、着々と準備を進めている。

【実施事例】

事業名	エジプト水素・再生可能エネルギーミッション
実施時期	9 月 25 日～27 日
実施地	エジプト・カイロ、アインソフナ
概要	アフリカでのグリーン事業として、3 月のモロッコに続き今回はエジプトで実施。グリーンビジネスに取り組む日本の主要企業等 23 社・団体 38 名が参加。電力・再生可能エネルギー省をはじめとする政府高官との面談、水素製造拠点を目指すスエズ運河経済特区の視察、水素製造・再エネ事業に取り組むエジプト企業や、日本企業を含む第三国企業等との交流等を通じて、エジプト関係者とのビジネスネットワーク構築を支援した。
参加企業・団体数	23 社・団体、38 名
成果	成約件数（見込含む）：3 件

【実施事例】

事業名	南アフリカ水素ビジネスミッション
実施時期	2 月 12 日～16 日
実施地	南アフリカ・ハウテン州、西ケープ州
概要	アフリカのグリーン事業の第 3 弾（モロッコ、エジプトに続く）。日本、欧州、中東、南アから 23 社・団体 28 名が参加。個別面談、ネットワーキングの他、水素を扱う大手化学メーカーや経済特区、水素関連研究機関等を訪問。ミッションに先立ち水素市場調査を実施し「日本水素ネットワーク in 南アフリカ」（日本企業 83 名が加盟）を立上げ。同ネットワークからミッションには 14 名が参加。
参加企業・団体数	23 社・団体、28 名
成果	成約件数（見込含む）：3 件

【実施事例】

事業名	ベトナム ホタテ加工施設等視察・商談ミッション
実施時期	1 月 22 日～26 日
実施地	ベトナム・ハノイ、ホーチミン等
概要	ホタテの新たな加工地として、日本国内事業者のニーズが高く在日米国大使館からの推薦があったベトナムへミッシ

	ョン団を派遣。在庫を抱える加工業者や商社等が参加し、越企業9社を訪問した他、4社とのネットワーキングをアレンジした。結果、参加日本企業の約半数が今すぐ、もしくは1年以内の事業展開を希望、その後も各社商談を継続。本ミッションに対しては、日本側の関心も高く、NHK「おはよう日本」等映像メディアや日経新聞等 100 件以上報道された。また、参議院予算委員会での言及や「第5回農林水産物・食品輸出本部会合」での報告等も実施した。
参加企業・団体数	12社、16人
成果	役立ち度（4段階中上位2項目）：91.7%

【実施事例】

事業名	メキシコ ホタテ代替加工施設等視察・米国商談ミッション
実施時期	3月13日～16日
実施地	メキシコ・エンセナダ、米国・ロサンゼルス
概要	代替加工地としての可能性探索、物流実証のため、米国国境から 100 キロのメキシコ・エンセナダに視察団を派遣。メキシコでは、現地水産加工企業・施設3社を視察した他、メキシコのバイヤーや州政府との交流会を開催。米国ロサンゼルスでは、メキシコの視察先で加工されたホタテを陸路で冷蔵のまま輸送、米国バイヤーに試食提供し、商談を実施。
参加企業・団体数	14社、17人
成果	成約件数（見込含む）：7件 成約金額（見込含む）：8億3,750万円

・アフリカでの事業展開（輸出・進出等）を目指す日本企業を主な対象に、「アフリカビジネスデスク」のサービスを提供した。

【実施事例】

事業名	アフリカビジネスデスク
実施時期	4月～3月
実施地	アフリカ事務所
概要	アフリカでの事業展開（輸出・進出等）を目指す日本企業を主な対象として、本部と海外事務所、対象国の現地コーディネーターが連携して、現地市場の情報提供からパートナー候補リストアップ・アポイントメント取得まで、シームレスにサービスを提供。21カ国が対象。
参加企業・団体数	50社
成果	成約件数（見込含む）：11件

・政府が推進する医療・介護分野のアウトバウンドの促進に向け、ヘルスケア産業の国際展開を支援した他、バイオ分野においても欧米の有力なバイオマッチングイベントへの出展や、これらのイベントに併せた欧米製薬企業・バイオクラスター等との交流機会を独自に設ける等して商談機会を拡大した。

【実施事例】

事業名	2023 BIO International Convention
実施時期	6月5日～8日
実施地	米国・ボストン
概要	フロンティア分野であるバイオ医薬品産業において34社を支援。効果的な商談およびフォローアップ方法に関するウ

	ェビナー、個別相談対応、個別商談アレンジ等を組み合わせた支援を実施した。
参加企業・団体数	34 社
成果	成約件数（見込含む）：103 件 成約金額（見込含む）：約 2,640 億円

・10月にフランス・リヨンで開催された欧州最大級の環境・エネルギー関連展示会にジャパン・パビリオンを設置し、日本の環境関連企業の出展を支援した。

【実施事例】

事業名	Pollutec2023
実施時期	10 月 10 日～13 日
実施地	フランス・リヨン
概要	欧州最大級の環境・エネルギー関連見本市である Pollutec2023 にジャパン・パビリオンを設け 3 社の出展を支援。Japan Street 事業の広報ブースもジャパン・パビリオン内に設け、幅広いバイヤー獲得に向けた連携も実施。
参加企業・団体数	3 社
成果	成約件数（見込含む）：38 件 成約金額（見込含む）：17 億 8,500 万円

・海外進出日系企業の販路拡大や第三国からの調達多角化を支援するため、展示会・商談会事業等を実施した。

【実施事例】

事業名	Manufacturing Indonesia
実施時期	12 月 6 日～9 日
実施地	インドネシア・ジャカルタ
概要	ASEAN 最大級と言われる製造業向け展示会に出展し、進出日系企業のインドネシアおよび近隣国へのビジネス拡大を支援した。
参加企業・団体数	13 社
成果	成約件数（見込含む）：329 件 成約金額（見込含む）：1 億 3,262 万円

４．その他参考情報

予算額17,339,423千円及び決算額13,279,428千円との差額は、主に補正事業の一部について予算執行を翌年度へ繰り越したため。

Ⅰ－４　日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応

１．当事務及び事業に関する基本事項			
Ⅰ－４	日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応		
関連する政策・施策		当該事業実施に係る根拠（個別法条など）	日本貿易振興機構法　第 12 条第 1、2､4～10 号
当該項目の重要度、困難度	【重要度：高】、【困難度：高】	関連する政策評価・行政事業レビューシート	行政事業レビューシート番号 経済産業省：0405，0433

２．主要な経年データ

①主要なアウトプット（アウトカム）情報

指標等	達成目標	基準値（前中期目標期間最終年度値等）	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度
企業関係者等に対し、日本貿易振興機構が提供した情報について、被提供者（企業関係者等）側の目的に照らした活用の意向や程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（計画値）	8 割以上	－	80%	80%	80%	80%
（実績値）	－	－	90.4%			
（達成度）	－	－	113%			
経済産業省の通商政策等の立案担当者に対し、日本貿易振興機構が提供した情報について、被提供者（経済産業省の通商政策等の立案担当者）側の目的に照らした活用の意向や程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（計画値）	8 割以上	－	80%	80%	80%	80%
（実績値）	－	－	97.1%			
（達成度）	－	－	121.4%			
【以下、アジア経済研究所に関連する指標】	－	－	－			
講演会・セミナー・国際シンポジウム等の開催件数（計画値）	－	－	－			
（実績値）	－	－	50 件			
（達成度）	－	－	－			
政策研究対話の実施件数（計画値）	－	－	－			
（実績値）	－	－	30 件			
（達成度）	－	－	－			

②主要なインプット情報（財務情報及び人員に関する情報）

	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度
予算額（千円）	15,960,719 千円			
決算額（千円）	13,967,538 千円			
経常費用（千円）	13,309,811 千円			
経常利益（千円）	479,900 千円			
行政コスト（千円）	13,545,385 千円			
従事人員数	1,944 人の内数			

メディア等における取り上げ件数（計画値）	－	－	－								
（実績値）	－	－	442 件								
（達成度）	－	－	－								
政策研究対話における政策担当者からの評価（計画値）（4 段階評価で上位２つの評価を得る割合）	8 割以上	－	80%	80%	80%	80%					
（実績値）	－	－	97.5%								
（達成度）		－	121.9%								
誌上、ウェブサイト上又は口頭での論文発表件数（計画値）	－	－	－								
（実績値）	－	－	545 件								
（達成度）	－	－	－								
創出された研究成果の外部評価（業績評価委員会による総合評価）（計画値）	－	－	－								
（実績値）	－	－	4.8								
（達成度）	－	－	－								
国際学会・国際会議等への参加数及び招待講演数（計画値）	－	－	－								
（実績値）	－	－	184 件								
（達成度）	－	－	－								
研究所が主催・共催・参画した国際会議等の開催数（計画値）	－	－	－								
（実績値）	－	－	19 件								
（達成度）	－	－	－								
実施した学術ネットワーク活動の外部評価（業績評価委員会による総合評価）（計画値）	－	－	－								
（実績値）	－	－	本文参照								
（達成度）	－	－	－								
学術情報･データ蓄積等の発信（掲載）･アクセス件数･ダウンロード件数（計画値）	－	－	－								
（実績値）	－	－	122 万件								
（達成度）	－	－	－								

※予算額、決算額は支出額を記載。

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価

（別添）中期目標、中期計画、年度計画

<table>
<tr><th rowspan="2">主な評価指標等</th><th colspan="2">法人の業務実績・自己評価</th><th colspan="2">主務大臣による評価</th></tr>
<tr><th>主な業務実績等</th><th>自己評価</th><th>評定</th><th></th></tr>
<tr>
<td>＜主な定量的指標＞
・企業関係者等に対し、日本貿易振興機構が提供した情報について、被提供者（企業関係者等）側の目的に照らした活用の意向や程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：8割以上。

・経済産業省の通商政策等の立案担当者に対し、日本貿易振興機構が提供した情報について、被提供者（経済産業省の通商政策等の立案担当者）側の目的に照らした活用の意向や程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：8割以上。

＜その他の指標＞
・日本貿易振興機構の調査について、日本貿易振興機構のウェブサイトや国内外のメディア（雑誌、新聞、ウェブサイト、テレビ）等を通じて、企業関係者等に広く発信・リーチする。
（関連指標：調査関連ウェブサイトの閲覧件数、調査成果に係るメディア引用件数）
・政策担当者及び企業関係者等への日本貿易振興機構の事業や海外情報等に関するブリーフィングに対応する。
（関連指標：ブリーフィング件数）
・他機関主催のセミナーへの講師派遣や他機関と連携したセミナー開催、参加者数・閲覧件数の多いセミナー開催等、費用対効果が高い形で、企業ニーズを踏まえた情報提供を積極的に行う。
（関連指標：講師派遣を行った他機関主催のセミナー数、</td>
<td>4-1. 日本企業の海外展開・通商政策に資する調査活動等
＜主要な業務実績＞
2023年度の定量的指標は以下のとおり目標を達成。
・企業関係者等に対し、日本貿易振興機構が提供した情報について、被提供者（企業関係者等）側の目的に照らした活用の意向や程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【基幹目標】：90.4%
・経済産業省の通商政策等の立案担当者に対し、日本貿易振興機構が提供した情報について、被提供者（経済産業省の通商政策等の立案担当者）側の目的に照らした活用の意向や程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【基幹目標】：97.1%

（関連指標）
・調査関連ウェブサイトの閲覧件数：17,539,096件
・調査成果に係るメディア引用件数：1,895件（新聞312件、全国雑誌36件、地方雑誌5件、ウェブサイト1,505件、テレビ36件、ラジオ1件）
・ブリーフィング件数：11,136件
・講師派遣を行った他機関主催のセミナー数：152件
他機関と連携したセミナー数：21件
セミナー等での講演における参加者数（動画閲覧件数を含む）：45,064人
・相手国政府等への協力事業の実施状況：39件（詳細は後述）
・ビジネス環境整備の実施状況：91件（詳細は後述）
・貿易投資相談件数：77,594件
・予防的取組等の普及啓発件数：217件

その他の業務実績は以下のとおり。ただし、下記で挙げた取組事例等は、各項目の中で代表的なものを掲載している。

（1）共通課題への対応を含む基盤的な調査・情報収集/発信の着実な取組
・日本企業の海外ビジネスに必要な基礎的情報として、ビジネスコスト等の情報を収集・分析し、国・地域別に情報発信を行った。

【実施事例】
<table><tr><td>件　　名</td><td>海外ビジネスにおける基礎的情報の発信</td></tr><tr><td>実施時期</td><td>通年</td></tr><tr><td>概　　要</td><td>各国のビジネスコスト等の情報を以下ウェブサイト上で提供。
① 国・地域別制度情報（J-FILE）
② 主要国の貿易と投資（世界貿易投資動向シリーズ）
※今年度より 49 カ国・地域の現地駐在員解説動画を追加
③ 投資関連コスト比較調査</td></tr><tr><td>成　　果</td><td>各サイトへのアクセス件数は以下のとおり。
① 387 万 7,350 件
② 16 万 6,378 件　※2022 年度版へのアクセス件数を含む
③ 3,741 件</td></tr></table>
・各国・地域の制度、政治・経済等の動向について調査・分析し、調査結果はビジネス短信や地域・分析レポート（約7,000本）やウェビナーを通じて発信した。</td>
<td>＜評定と根拠＞
評定：A

【量的成果の根拠】
基幹目標が目標値の100%以上、かつ以下の定性的成果も実現したことを踏まえ、当該項目の評定はAとした。

【質的成果の根拠】
4-1. 日本企業の海外展開・通商政策に資する調査活動等
（1）正確かつタイムリーな情報収集・発信
・55カ国・75事務所の海外ネットワーク等による調査・分析力を発揮し、企業活動への影響が大きいテーマの海外最新動向を把握。「ESG関連動向」、「米国（バイデン政権）の政策課題」、「ALPS処理水関連」等、約7,000本のニュース記事を発信した。ウェブサイトへの掲載、外部寄稿（日経産業新聞、週刊エコノミスト等）、テレビ出演（NHK日曜討論等）等を通じて、ジェトロが発信する海外情報の有用性が高まっている。
・各種調査の結果等をセミナーやブリーフィング等を通じて企業関係者等に広く周知。日本商工会議所や税関等、新たな連携先とのセミナー共催を通じ、過去リーチできなかった潜在的な情報ニーズにも応え、共催機関との連携効果を創出した。また、現地ネットワークで把握した最新情報や企業の声、進出日系企業の活動状況、半導体やエネルギー価格をはじめとする重要な政策テーマに関する各国の政策動向等の情報を政策立案者に提供し、有益に活用された。

（2）政府要請を受けた諸外国との関係強化
・調査と事業の両輪でジェトロが構築してきた現地関係を基盤にして、各国・地域との関係強化に繋がる様々な政府要請に柔軟に対応。海外要人の来日や、岸田首相の中東訪問をはじめとする首相・大臣の海外往訪の機会には、相手国との関係強化を企図したセミナーやフォーラムをグローバルサウス諸国等国内外で35回（27カ国・地域/首脳級12回、閣僚級23回。うち岸田首相出席4回）開催。相手国政府と共催し、要人自らが当該国の投資・産業政策のビジョン、最新のビジネス環境を紹介することで、日本企業の投資意欲を喚起した。首相・大統領等と理事長とのバイ会談も適宜設け、相手国政府からの要請事項への協力を提案した。
・日ASEAN友好協力50周年を記念した「日ASEAN経済共創ビジョン」の策定においては、関係者にヒアリングした上で、各国の課題に対し日本が果たせる役割を取りまとめ、その内容が政府間協力の枠組みに反映されることにより、相手国の課題解決、我が国企業の現地ビジネスにも貢献。東南アジア地域の主要な研究センターであるISEAS（ユソフ・イシャク研究所）は、ASEAN識者が日本を「最も信頼できる国・地域」と選んだ割合が高い理由として「23年12月の日ASEAN特別首脳会議で日本がASEANに敬意を払い配慮、控えめなスタイルでアプローチし、共創ビジョンを呼び掛けたことが奏功」と評価した。またビジョンを具体化すべく、国境</td>
<td></td>
</tr>
</table>

他機関と連携したセミナー数、セミナー等での講演における参加者数（動画閲覧件数を含む））
・ビジネス環境の改善や経済連携の強化等に向けた、相手国政府との対話等の枠組みの構築や二国間協力事業の実施等を通じて、相手国政府との関係を強化し、日本の通商政策や企業活動の円滑化に貢献する。
（関連指標：相手国政府等への協力事業の実施状況、ビジネス環境整備の実施状況）
・貿易投資相談に対応する。
（関連指標：貿易投資相談件数）
・知的財産権等に関して、海外での予防的取組等の普及啓発を行う。
（関連指標：予防的取組等の普及啓発件数）

＜評価の視点＞
・ 定量的指標を達成しているか。
・上述のアウトカムの実現が図られているか。

＜目標水準を上回る質的成果として評価の際に特に考慮する事項＞
①日本貿易振興機構の取組が、政策や制度、諸外国との政府間協力の枠組み等に反映された。
②日本貿易振興機構の取組が、国内外における社会課題の解決やビジネス環境の改善等につながった。
③日本貿易振興機構の取組が、規模の大きなプロジェクトの成功や、他機関・連携先の成果の創出につながった。
④日本貿易振興機構の取組によりもたらされた成果や貢献について、第三者からなる有識者や権威ある機関等からの高い評価を得られた。
⑤上記①～④を実現する過程において、経済・社会情勢等の変化に応じて、中期目標期間の途中においても新たな事

【実施事例】

件　　名	各国・地域の政治・経済等の動向調査および発信
実施時期	通年
概　　要	以下のテーマ等について調査・分析し、レポートやウェビナーを通じて発信。 ＜北米＞ 米国金融不安、労使交渉とその影響、バイデン政権の動向、米国大統領選、カナダ政治動向、他 ＜中南米＞ 重要鉱物に関する動向、アルゼンチンミレイ政権動向、他 ＜欧州＞ エネルギー危機、各国議会選挙、英国 EU 離脱後のビジネス環境変化、各国デジタル戦略、EC 市場、他 ＜中国＞ 政策動向、在中国外資系企業の動向、日本企業の対中投資動向、他 ＜アジア・大洋州＞ 人材確保・賃金高騰の現状、ミャンマー情勢、他 ＜南西アジア＞ インド半導体産業、デジタル人材、G20 ニューデリーサミット、海外送金規制、他 ＜中東＞ イスラエル・ハマス衝突、トルコ大統領選、制裁の影響、他 ＜アフリカ＞ 大統領選挙、債務状況、ビジネス環境、他 ＜その他＞ ウクライナ情勢、在ロシア日系企業の現状、G7 広島サミット、円安下における日本企業の貿易・海外事業展開、ALPS 処理水放出、海外進出日系企業実態調査、海外主要エコシステム動向、世界の経済・貿易・通商ルール・持続可能なビジネス動向、他
成　　果	外部評価委員（※）より、時宜を得たタイムリーな発信、法案の内容に関する詳細な解説、他メディアでは報道されていない現地の視点や現場の生の声を活かした記事に対して評価された。 レポートで紹介した円安の輸出促進効果分析手法や、在ロシア進出日系企業の現状と今後の見通しに関する情報等が通商白書に引用され、発信した情報が政策当局にも活用された。 ※有識者 6 名を委員とする外部評価委員会を設置し、定期的にジェトロの情報媒体に関する意見やコメントを受け、記事の改善・充実やニーズ把握等に努めている。

・「グリーン」、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」といった日本企業の共通課題に係る各種テーマについて世界各国の動きを分析し、発信した。

【実施事例】

件　　名	地域分析・レポート特集「各国が描く水素サプライチェーンの未来」
実施時期	6 月
概　　要	世界各国で水素戦略の策定が加速する中、主要国における水素利用の注力分野や具体的なプロジェクトから日本企業の参画可能性を調査し、情報発信を行った。
成　　果	アクセス件数：計 12 万 512 件

件　　名	ビジネス短信特集「EU の炭素国境調整メカニズム（CBAM）の動向と各国の反応」

を越えたオープンイノベーションの実現に向けた鍵となる取組として、ASEAN各国の財閥子弟やユニコーン起業家等と日本のビジネス関係者等、将来のビジネスリーダー間の交流イベントである「ヤングリーダーズサミット・Z世代ビジネスリーダーズサミット」等の実施へと繋がり、日ASEANの協力関係をより強固なものへと導いた。
・国際情勢が不安定化する中、日ウクライナ経済復興推進会議を政府とともに開催し、有志国との協調・連帯を国際社会に発信。また、FOODEX JAPANでのウクライナ・パビリオン出展をはじめとする各種支援にオールジェトロで取り組んだ。
・経済連携促進に向けて、新たなEPA締結の可能性がある国との対話を推進。特に、バングラデシュについては、2026年の後発開発途上国卒業を見据えたEPA交渉開始を目指し、相手国政府に働きかける取組を継続的に実施。両国政府が立ち上げた共同研究会の一員としてEPA締結のニーズ、進出日系企業の課題等、交渉開始を後押しするために必要な情報を相手国政府にインプットし、2024年3月の交渉開始に繋げた。税関手続きや原産地規則等実務に関する解説も行い、相手国の通商政策立案能力の強化にも貢献した。
・我が国と最も重要な二国間関係を有する米国との良好な経済関係を維持するため、州知事等の要人に対し、日本企業による米国経済への貢献等について働きかけ、日本企業の円滑な経済活動をグラスルーツレベルで支援。州政府と連携した投資環境紹介セミナーの開催や、日本企業のミッション派遣等を通じ、対米投資に関心のある日本企業と州政府との間を繋ぎ、日本企業の効果的な対米投資促進と州政府との関係強化に取組んだ。

(3) グローバル共通課題への対応
・「経済安全保障（特に各国の輸出管理規制強化）」、「ビジネスと人権」や「グリーン（脱炭素）」への対応等のグローバル共通課題が、我が国企業が海外ビジネスを行う上で無視できないリスク要因となる中、これら分野にかかる国内外の規制動向等をウェブサイトやセミナーを通じて広く情報発信。特に、対応に苦慮する企業が多い「経済安全保障」と「ビジネスと人権」の分野につき、制度概要や企業事例等を平易に解説した「早わかりガイド」を作成し、広く制度の普及に努めた。
・G7貿易大臣声明や自民党提言等、経済的威圧への対応の必要性が言及されたことを受け、政策的重要性に応えるべく、ジェトロの中期計画を変更した上で、経済的威圧に関する相談窓口を設置し、早期警戒の実施体制を整えた。
・グリーン分野、特に水素分野に関しては、関心の高い進出日系企業のネットワーキング等、新たなビジネスチャンスの掘り起こしに注力。また、アジアゼロエミッション共同体（AZEC）構想の実現を目指す政策への貢献、アジア各国の脱炭素化への貢献を念頭に、脱炭素化に資する日本企業の製品・技術カタログを作成し、様々な機会を捉え、現地政府・企業への打ち込みを行った。

(4) 日本企業の課題解決、ビジネス活動の円滑化への貢献
・日常的に寄せられる貿易投資相談に、海外ビジネスの専門家、経験豊富なアドバイザー等が国内外で対応した。
・海外ビジネス上のリスク削減の取組として、特にスタートアップの知財リスク対策の必要性を啓発するとともに、実際の権利侵害にあった企業には、模倣品摘発支援を提供する等して、合計2,000万円超（摘発数と現地販売価格を基にジェトロで計算）の大

業の立上げ・追加に努めた。

実施時期	10月
概要	EU が対象産品の輸入に炭素価格を課す炭素国境調整メカニズム（CBAM）を 2026 年 1 月から開始するのに先立ち、2023 年 10 月より EU 域内の輸入事業者に報告義務を課している。制度の概要及び各国政府や産業界からの反響について情報発信を行った。
成果	ビジネス短信掲載本数：32 本、アクセス件数：計 3 万 9,507 件

事業名	（ウェビナー）経済安全保障－世界の動向と日本政府・企業の対応－
実施時期	3 月 7 日
実施地	オンライン
概要	日本商工会議所と共催。米中対立を背景とした米国輸出管理規制強化、中国の呼応した関連措置の導入、また、半導体等の重要物資確保に関わるサプライチェーン強靭化や経済的威圧への対応等、経済安全保障を巡る状況が目まぐるしく変化。本ウェビナーでは、経済産業省、ジェトロ、法律家の視点から、日本を取り巻く世界の経済安保動向を解説しつつ、実務にも役立つ情報を提供。 経済安全保障の中でも企業活動に直結する安全保障貿易管理について、日米の輸出管理規制に関する早わかりガイドを公開。ガイドのポイントについてパネルディスカッションの中で紹介した。
成果	・視聴者数（申込者数）：1,816 人（2,682 人） ・アンケート回答者数：870 件 ・活用度（4 段階中上位 2 項目）：88.4% ・「早わかりガイドとベストプラクティス集を、社内の安全保障輸出管理責任者教育で活用したい」「輸出管理と情報管理を統合した経済安全保障統括部署新設の提言資料に活用する」（参加者アンケート） ・「官民、日米中それぞれの立場が紹介されており、全体感の把握と詳細理解への導入としてとても役立つ構成と内容。企業ヒアリングを含めた資料が充実していた。」（外部評価委員コメント）

事業名	ジェトロ・ILO 共同調査「責任ある企業行動と人権デューディリジェンス：日本企業のグッドプラクティス」事例集公開・ウェビナー開催
実施時期	3 月 14 日
概要	・「何から始める人権デューディリジェンス？－日本企業のグッドプラクティスと人権・労働に関するツールのご紹介－」と題したウェビナーを、ILO 駐日事務所とグローバル・コンパクト・ネットワーク・ジャパンとともに開催。 ・2022 年 10 月から ILO とジェトロが共同で、アジア 3 カ国（バングラデシュ、カンボジア、ベトナム）と日本国内で実施した日本企業等の人権デューディリジェンスの取組みに関する調査結果を発表。報告書全体のうち、日本企業のグッドプラクティス事例集部分を先行公開。 ・企業が取組むべきポイントをコンパクトにまとめた「ビジネスと人権早わかりガイド」を作成し、ウェビナーでも紹介した。
成果	・視聴者数（申込者数）：864 名（1,262 人） ・活用度（4 段階中上位 2 項目）：89.9% ・「グッドプラクティス事例から、人権デューディリジェンス実施体制の構築の参考になる情報が得られた」「今後体制構築をする上で足掛かりとなる情報が聞けた」（参加者アンケート） ・「早わかりガイド」は、「初心者向けにわかりやすくまとめているので社内の理解の裾野を広げる意味で活用したい」とのコメント

規模摘発に繋げた。加えて、各種事業を通じて構築した大手ECプラットフォーマーとのネットワークを活かし、EC取引上の模倣品対策に関して日本企業に情報提供するセミナー、ECプラットフォーマーとの意見交換を実施。海外ビジネスのデジタル化が進展する中、EC取引に付随するリスク削減にも尽力した。
・海外展開企業が現地で直面する法制度や規制上の対応をはじめとする諸課題について、現地におけるネットワークを蓄積する公的機関の立場で日本企業等の声を集約し、相手国政府当局に対する提言を91件行った。中国での外国籍個人に対する免税措置の継続や、米国ミネソタ州での法人所得税の法改正、カンボジアでの日系企業に対する追徴課税の撤回等、海外での企業活動コストに大きな影響を及ぼしうる懸念・課題等、15件の改善を実現し、現地ビジネス環境の整備に貢献した。

以上の2023年度自己評価を踏まえ、2024年度は以下の対応を行う。

＜課題と対応＞
（1）共通課題への対応を含む基盤的な調査・情報収集／発信の着実な取組
中期目標に基づき、日本企業が海外展開を進めるにあたって直面する課題を解決する際に必要となる海外ビジネス情報（政治・経済・産業情報、制度情報、ビジネスコスト、貿易実務、進出手続き、FTA/EPA 等に係る情報）を、海外事務所のネットワーク等を活用して国別・地域別に調査・情報収集する。
2024 年度においては、2018 年以降続く米中対立の動向、新型コロナウイルス感染症の収束を受けた経済活動回復の動き、2022 年 2 月から続くロシアのウクライナへの軍事侵攻の影響、イスラエルとハマスの衝突、食糧・エネルギー価格の高騰に伴う物価上昇への対応等、分断が深まり、かつ不確実性の高まる世界で企業活動に影響を及ぼす世界各国・地域の動向を調査し、テーマによっては深掘りした分析を行う。急激な経済・政治変動、及び世界経済や日本企業に多大な影響を及ぼし得る突発的な事象についても迅速かつ的確な情報収集を行う。
こうして収集・分析した情報を、ウェブサイト、セミナー（ウェビナー）・講演会、メディア等各種のチャネル・媒体を通じて発信することで、日本企業の現地ビジネス環境・ビジネス機会や、世界的潮流に対する認識向上を促し、海外展開上の課題解決や事業拡大に貢献する。その際、情報発信を受ける日本企業の活用の程度や意向を意識し、アンケート等で得た声を踏まえ、その後の調査・情報発信の内容・方法に反映させる。情報発信にあたっては、内容・趣旨、対象者、提供チャネル・媒体等を勘案し、必要かつ適切な場合は受益者負担の考え方も踏まえて実施する。
また、「グリーン」、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」といった共通課題に係る世界各国の動きは、昨今複雑に絡み合いながら急速に新たな潮流を生み出しており、サプライチェーンなど企業活動にも大きな影響があるため、この動きを適切に把握し、丁寧に分析していく必要がある。とりわけ、「グリーン」においては、世界各国で脱炭素化に向けて進む再生可能エネルギーやグリーン水素等の生産・利用促進や自動車の EV 化に向けた動向、また、EU で進む国境炭素調整措置（CBAM）のような新たな制度整備等、グローバルなビジネス環境に影響を与える規制動向、または対応しなければビジネスを失いかねない動きをフォローする。「ビジネスと人権」については、欧米等を中心に進む法制化

	が寄せられた。

・調査の結果は、メディアを通じて広く発信。一例として「日曜討論　暮らしは 企業活動は どう考える？経済安全保障」（NHK、11月19日）にパネリストとして出演。高市早苗・経済安全保障担当相他、有識者と共に、経済安保の日本経済への影響や今後取るべき対応について議論。 複雑化する各国の規制への対応や輸出管理の難しさ、技術流出対策など経済安全保障への難しい対応を迫られている日本企業の現状を伝え、政府と産業界が対話、連携し、企業が最新の情報を正確に把握することの重要性を訴えた。

（2）日本企業の課題解決、ビジネス活動の円滑化
・中小企業等が現地で直面する課題解決のため、海外投資アドバイザーをアジア地域10カ国15カ所に17人配置し、8,140件の相談に対応。また、法務・労務・税務の外部専門家を26事務所に配置し、210件の相談に対応した。

【実施事例】

件　　名	中小企業のインド初進出を密着支援
支援内容	岡山県の中小企業（一般機械器具メーカー）が初めてインドに進出するのに際し、海外投資アドバイザーが進出先の選定、土地取得・購入支援や交渉に同席し、州政府や既進出日系企業との面談アレンジ等を行う等、1年以上にわたり密着して相談対応を行った。
成　　果	現地法人設立、土地取得に成功し8月より工場建設を開始。

・日本企業が現地で直面する、個別企業では解決が難しいビジネス環境上の諸課題について、現地企業の声を集約。国内外政府とのネットワークを活用して現地当局に91件の提言を行い、そのうち15件の改善を実現した。

【実施事例】

件　　名	【中国】「中国経済と日本企業 2023年白書」による中央政府部門・シンクタンク等への建議活動による改善事項
実施時期	8月
対　　象	商務部、国家発展改革委員会、国務院発展研究中心（DRC）、CCPIT
内　　容	当局関係者や要人に対し「中国経済と日本企業 2023 年白書」（以下、白書）の説明、ならびにその内容を基に建議活動を多数実施してきた結果、白書に記載の要望のうち、今年の重点分野としていた税務、データ移転の 2 点をはじめとする課題の改善・一部改善が実現した。（ジェトロ北京は同白書の作成、建議内容の調整等を担う中国日本商会調査委員会の事務局を担当）
成　　果	外国籍個人に対しては、2018 年の個人所得税法改正で特定付加控除が導入され、2022 年 1 月 1 日以降、住居手当、語学研修費、子女教育手当に対する免税措置は廃止される予定となっていたことに対し、白書において、問題提起すべき重点事項の 1 つとして、当該免税措置の継続を中国政府に求めたところ、8 月発表の公告によって、免税措置が 2027 年末まで延長されることになった。 この他にも、国外へのデータ移転に係る対応コストの削減、外国人居留許可の申請時にパスポートを申請機関に預けることを不要とする措置等を実現。

件　　名	【米国】ミネソタ州へ法人所得税制改正に関する政策提言
実施時期	5月
対　　象	米国・ミネソタ州
内　　容	米国ミネソタ州議会が 4 月、州内企業の全世界所得を課税対象にできる税制改正法案を含む年度予算案を提案した。これを受け、5

の動きやそれによる日本企業のグローバルな活動全体への影響を継続的に把握する。「経済安全保障」については、先鋭化、固定化する米中対立の中で、両国から相次いで発表されている輸出管理規制、対内投資規制、データ保護、またそれらへの対抗措置等の動きを適切に把握、国内外の日本企業に及ぼす影響を分析する。また、半導体等重要物資・技術に係る各国の産業政策、企業動向を把握し、サプライチェーンへの影響等を適切に分析する。その上で、特に「ビジネスと人権」、「経済安全保障」に関しては、より多くの中堅・中小企業に情報発信を行うため、他の関係機関・経済団体とも連携し、セミナー（ウェビナー）や、メルマガ等を通じた情報発信等を行う。また、「ビジネスと人権」については、日本政府が 2022 年 9 月に発表した「責任あるサプライチェーン等における人権尊重のためのガイドライン」の普及啓発にも取組むとともに、2022 年度から国際労働機関（ILO）と共同で行い取りまとめた日本を含むアジア 4 カ国における日本企業のサプライチェーンにおける人権尊重に係る取組の事例調査も活用し、情報提供する。
グローバルサウス諸国における経済概況や市場動向、企業動向、政策動向、社会課題、他国・地域や国際社会との関係動向に係る調査・研究等を実施・公表することで、日本企業が行うグローバルサウス諸国との経済連携やグローバルサウス諸国が抱える課題解決に資する事業等に必要な基盤的な情報提供を行う。
調査・情報収集能力をさらに強化するため、現地進出日系企業はもとより、現地の政府、産業界・企業、有識者等とのネットワークを拡大し、関係を構築・深化することに日頃から努める。この視点は、次の（2）～（7）の活動においても基礎になることと念頭に置いて取り組む。

(2) 日本企業の課題解決、ビジネス活動の円滑化
中期目標に基づき、個別企業の課題解決には、各種の海外ビジネス情報等を利用しながら、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」等重要性を増す日本企業の新たな課題に関する内容を含め、貿易投資相談、ブリーフィングで対応していく。共通課題への対応、また、突発的・緊急的な事象への対応に資する場合は、特別に窓口を設置する。2024 年度は、2022 年 12月に設置した「経済安全保障・ビジネスと人権に関する貿易投資相談窓口」のさらなる周知を図り、日本企業が必要な対応に遅れないよう協力していく。個別対応にあたっては、必要に応じて他の事業・サービスの利用も促す。グローバルサウス地域を含め現地での安定的な事業運営や事業拡大、問題解決等、中小企業等が現地で直面するさまざまな課題に対しては、海外アドバイザーや海外事務所がリテインする外部専門家等を活用し、日本企業の現地ビジネス活動の円滑化に努める。
日本企業が海外展開する中では、国・地域の特殊な事情や急な政策変更によって、また突発的・緊急的な事象の発生等によって、個別企業では解決が難しいビジネス環境上の諸課題に直面することがある。このような場合は、関係する日本企業、進出日系企業、現地商工会議所等の声を集約し、国内外政府とのネットワークを活用して、適切な現場情報の提供や政策提言を行い、ビジネス活動の円滑化につながる環境改善を促すよう尽力する。その際、本部関係部署、海外事務所が協力して取り組んでいく。
また、日頃から国内外政府関係者との面談、対話の機会を利用し、日本企業の海外展開促進に係る政策提言等の活動を行う。加えて、カーボンニュートラル等、昨今の世界的な共通課題への対

	月 1 日、ミネソタ州議会下院議員からシカゴ事務所長に対して、本税制改正は州内の日本企業の活動を大きく阻害するため懸念している旨の連絡があった。同議員は、ジェトロが過去に開催した日本企業による現地経済への貢献を発信する事業に参加した経験があった。その後も、ジェトロが同議員と日本企業との関係構築を継続的に支援してきたことから、情報提供を受けることが可能となった。シカゴ事務所は連絡を受け、現地会計事務所及び在ミネソタ州の日系企業複数社にヒアリングを行った上で、在シカゴ総領事館とも連携し、「日系企業のみならず、ミネソタ州の国際ビジネス競争力を失いかねない」旨の提言を同州知事宛に送付した。シカゴ事務所は、法案情報の収集、会計事務所との協議、現地進出日系企業のフォロー、総領事館への情報提供・共同アクションの調整等を主導した。
成　　果	同法案に対する批判的意見が寄せられたことを受け、知事が反対する旨表明し、その後、全世界所得へ課税する条項が削除された。

件　　名	【カンボジア】首相直轄・税制改革タスクフォースを通じた追徴課税問題の解決
実施時期	2 月
対　　象	フン・マネット首相はじめ、経済関連閣僚が参加する投資誘致戦略会議
内　　容	投資誘致戦略会議にて、ジェトロの日系企業調査で明らかになったカンボジアの投資環境上のリスクについて議論がされた。ジェトロの提言を受け首相直轄税制改革タスクフォースが設置され、ジェトロに対してヒアリングが行われた。ジェトロからは、日系企業が抱える具体的な税制問題の解決を要請した。
成　　果	首相直轄税制改革タスクフォースの介入により、日系企業が租税総局（GDT）の指摘事項に対して複数回、異議申し立てをしても進展が見られなかった案件が解決した（日系 2 社、合計で 1,500 万ドル相当の追徴課税が撤回された）。

・半導体誘致政策やエネルギー価格高騰対策等の重要政策に関して、海外ネットワークを駆使して最新情報を収集し、政策立案担当者に提供した。通商政策局等との意見交換（年2回）や各市場課・班レベルとの定期的な交流機会を通じ、ジェトロの調査計画・進捗・結果を説明。経産省側の関心事項も聴取しつつ、政策立案に貢献する調査を実施した。

（3）経済連携の推進、制度利活用の普及啓発
・インド太平洋経済枠組み（IPEF）、米国・メキシコ・カナダ協定（USMCA）、RCEP協定等、各種経済連携の動向について調査し、発信した。
・より多くの企業のEPA活用を推進するべく、メリットや実務的な手続きに関する情報を発信した。
【実施事例】

事　業　名	（ウェビナー）財務省とジェトロが解説！EPA 利用時の HS コードの調べ方（全 2 回）
実施時期	2 月 14 日
概　　要	中小企業においても EPA を利活用する企業が増加傾向にある中、10 月の EPA ウェビナー開催時に多数の要望があった HS コードの調べ方の他、財務省関税局より、材料や産品の HS コードの確認の必要性、HS コードの決定プロセス、HS コードの特定にあたって注意すべき規定等を解説。

応等の通商政策に貢献すべく、政策動向等の分析能力や提案機能を強化し、経済産業省等の政策立案、履行に積極的に協力していく。

(3) 経済連携の推進、制度利活用の普及啓発
中期目標に基づき、世界の FTA/EPA 等経済連携関連情報の収集・発信、制度利活用の普及啓発に取組む。とりわけ我が国が関わる経済連携については、交渉開始前、交渉段階、発効後等の各段階において必要な活動を行う。具体的には、FTA/EPA の各協定に関する情報収集、各協定の使い方をわかりやすく説明した解説書の作成・更新、FTA データベースや各種セミナー（ウェビナー）・ワークショップ等を通じた情報発信、国内政策立案者・交渉当事者への情報提供・政策提言、相手国政府関係者との対話等を強化する。2024 年度は、特に日本との間で交渉再開が見込まれる GCC や 23 年に共同研究会が実施されたバングラデシュ、イスラエル、交渉開始が期待されるメルコスール等について時宜を得た調査協力を行う。また、CPTPPの新規加入希望エコノミーへの対応や一般見直しの動向、23 年 11 月に実質妥結されたクリーン経済協定及び公正な経済協定、並びに、まもなく発効が見込まれる IPEF サプライチェーン協定等について、各国の反応等も把握しつつ、協定に基づく具体的な協力の実現に向けた調査、発信を行う。
また、「地域的な包括的経済連携（RCEP）協定」の発効や原産地証明書の電子化等の経済連携が進展している状況を踏まえ、国内外における利用状況や運用・手続き上の課題を把握する。とりわけ、アジアでは RCEP に加え、ASEAN を中心とした FTA ネットワーク、また CPTPP、日 EU 経済連携協定等の日本が係るメガ FTA や二国間 FTA/EPA の運用状況や課題を把握する。必要に応じて、国内外政府と協力し、課題解決に取り組みつつ、一層の普及・活用促進に注力する。その際、新たに EPA を活用する企業の拡大に向けて、効果的な手段を用いて情報発信を実施する。
加えて、EPA 相談窓口を通じて、個別企業に対して EPA の活用方法について実務的に助言するとともに、海外事務所のネットワーク等を活用しつつ、輸出先国の税関等でのトラブルにきめ細かく対処する。そうして得られた情報を、経済産業省等にフィードバックすることで、更なる制度改善につなげていく。

(4) 相手国との協力を通じた新たなビジネス領域の掘り起こし
グローバルサウス地域を含め今後の市場成長や新規産業の発展が期待される国・地域を対象に、社会課題解決や新たな産業の発展に寄与しうる分野で、日本企業と現地の官民ステークホルダーとの連携・協業を促進する。
世界的に注目を集めるグリーン分野では、米国で組成した「日本水素フォーラム」に中堅中小企業を含め日本企業を幅広く結集し、官民のビジネス交流プラットフォームとして活性化を図るとともに、欧州でも水素分野での市場開拓を広域的に支援する。また、インフラ基金事業等を通じて、水・廃棄物処理や省エネ・省電力等日本企業が各国の環境・エネルギー問題に貢献しうる分野等従来取り組んできた領域に加え、水素をはじめとするグリーン領域での事業を拡大し、見本市への出展や商談会（オンラインも含む）、ビジネスミッションの派遣、個別案件の具体化事業等を実施する。
アフリカにおいては、アフリカ各国からの要請に応じて、次回の「アフリカ開発会議（TICAD）」を見据えつつ「日アフリカ官民

成　　果	視聴者数（申込者数）：1日目/2,643人（3,334人）、2日目/1,774人（2,667人） アンケート回答者数：1日目/1,368件、2日目/842件 活用度（4段階中上位2項目）：1日目/92.7%、2日目/91.8%

・将来的な経済連携の可能性を見据え、日バングラデシュ、日メルコスールEPAに関する経済産業省への関連情報の提供、ウェブサイトでの調査結果の発信、交渉開始に向けた現地政府への情報提供を実施。

【実施事例】

件　　名	「あり得べき日・バングラデシュ経済連携協定（EPA）に関する共同研究」への参加
実施時期	4～9月、3月
概　　要	・研究会員として第1～3回会合に参加。海外ビジネスに対する日本の産業界の見方や課題等を紹介すべく、ジェトロ実施の「2022年度 海外進出日系企業実態調査（全世界編）」等を活用しながら、バングラデシュ政府に対する説明を行った。 ・ダッカ日本商工会や研究会を通じ日バ両政府に対して進出日系企業の事業操業上の課題や EPA に関するニーズを伝え、研究会の最終報告書において EPA 締結に向けた速やかな交渉に入るよう提言。 ・共同研究終了後、EPA交渉に向けて、3月、バングラデシュ政府に対してEPAの世界動向や利活用の状況などをオンラインで説明。本説明はジェトロとバングラデシュ商業省間での「バングラデシュ通商政策立案能力強化プログラム」(2023年7月締結、西村経済産業大臣（当時）立会）の一環として実施されたもの。説明後、同政府からの税関手続きや原産地規則に関する質問に対応した。
成　　果	・共同研究会終了後、経済産業省より EPA 交渉開始に向けたジェトロの取組みについて謝意があった。会合に出席した日本側政府関係者からもジェトロの発言を評価する発言があった。 ・2024年3月12日に日バングラデシュ EPA の交渉開始が両政府間で発表された。

・EPAに関する企業からの相談については、昨年度に引き続き、本部・大阪本部の他、地方の中核都市（北海道、仙台、名古屋、広島、香川、福岡）計6カ所にアドバイザーを配置し、対応した。譲許表（関税撤廃・削減スケジュール）、原産地規則の概要、原産品判定に必要な根拠資料の作成等、幅広い内容の相談が寄せられた。日本商工会議所等のEPA相談に関わる関係機関と定期的に情報を共有し連携強化に努めた。
・地域的な包括的経済連携（RCEP）協定の利活用促進を目的としたセミナー（ウェビナー）を主催し、職員が登壇した。

（4）相手国との協力を通じた新たなビジネス領域の掘り起こし
・海外で水素中心にGXの取組が進む中、進出日系企業を6カ国・地域でネットワーク化し、各国で情報交換、事業組成、関係構築推進。ASEANではジェトロが作成した「脱炭素に貢献する日本企業の製品カタログ」掲載企業を拡大（インドネシア、タイ、マレーシア（新規）：合計延べ70社→延べ144社）。現地政府高官との面談やビジネスイベント等で手交し、相手国政府・企業とのネットワーキングを推進した。インドネシアでは、日系企業・商工団体とともに、現地日系プロジェクトによるCO2排出削減効果（2024年時点で4,600万トン/年）を可視化し発表。環境分野における両国の更なる協力深化に向けた制度・インフラ整備の政策提言を実施した。
・日本企業の海外インフラ市場への進出支援を目的として設立された「海外インフラ展開支援事業基金」の対象を従来の外部との連携事業に加え、ジェトロで直

経済フォーラム」を開催。ジェトロが事務局を担うアフリカビジネス協議会と連携して、各国政府・企業との関係強化、ビジネス環境改善の促進、日本企業による対アフリカ投資の促進やアフリカビジネスの拡大に資するセミナー等による情報発信を随時行う。また、アジア貿易振興フォーラム（ATPF）を通じて、アジア等地域の貿易振興機関とのベストプラクティスや組織運営上の課題などについて共有する等連携促進を図る。

（5）経済的威圧への対応
中期目標に基づき、2024 年度においては日本企業のサプライチェーンにも不可欠な「経済施策を一体的に講ずることによる安全保障の確保の推進に関する法律」に基づく特定重要物資の動向を監視する等経済的威圧に対して早期警戒を実施するため、経済的威圧に対する日本企業からの相談を受け付ける窓口を設ける。また、経済的威圧に関わる動きがみられるときは、調査・情報収集し、適時適切に情報発信する。以上のような経済的威圧に係る活動を行う場合は、日本政府とも連携した対応を行う。
仮に日本企業が経済的威圧の影響を受けたと考えられる場合、例えば、経済的威圧を与える国が何らかの物資の輸入に制限を加える場合は、関係部署横断的な組織の設置などを通じ、第三国への新たな販路の開拓やそれに係る情報提供を行うことや、海外事務所のネットワーク等を活用して当該国政府へ改善を促す要望書を提出すること等について、経済的威圧の影響緩和・回避に関わる日本政府からの要請や関係機関・団体等からの要望も踏まえ、業務遂行上必要な政策資源が確保される範囲において、かつ、機構の目的や中期目標に則した業務の範囲の中で、機動的な対応を行うよう努める。

（6）政府等からの要請に基づく業務の遂行
グローバルサウス地域を含め各国における総理や閣僚等による海外でのビジネスフォーラム、各国元首や閣僚訪日の機を捉えた、ビジネスイベントの開催、さらには投資環境調査ミッションの派遣、グリーン関連ミッションの派遣、受入れ等を通じ、日本企業の海外展開に資する情報発信をするとともに、我が国企業の製品・サービスの PR や、ビジネス環境の改善に向けた相手国政府への働きかけを行う。
政策当局や相手国政府等からの要請を踏まえ、現地での官民対話や二国間・多国間の政策対話の促進、対外経済政策の推進に貢献する取組を行う。
米国については、2021 年 11 月に設立合意した「日米商務・産業パートナーシップ（JUCIP）」に基づき、米国連邦政府や各州政府・経済開発機関等とも連携しつつ、グラスルーツ事業として進出日系企業の米国経済への貢献を発信する他、我が国企業による対米投資ミッションを複数州に派遣する等して、両国の民間部門の間での投資を促進し、協力を活性化させる環境づくりを通じて通商政策に貢献する。
東南アジアについては、2023 年の日 ASEAN 友好協力 50 周年において策定された「日 ASEAN経済共創ビジョン」と、その実現に向け日 ASEAN 政府が取り組む施策を記載した「未来デザイン&アクションプラン」で示された方向性を踏まえ、調査・情報発信を行う。
インドについては、2022 年 3 月の日印首脳会談で表明された「5 年間でインド向けに官民投融資 5 兆円を実現する」という目標に貢献すべく、インド中央政府や各州政府が進める投資促進

に実施するカーボンニュートラル事業や大型インフラ案件事業にも広げることについて、監理委員会の承認を得た。カーボンニュートラルの分野については、2023年度に組織内で立ち上がったグリーン・トランスフォーメーション推進プロジェクトチームと連携し、2024年度より事業を展開する。
・今後のビジネス拡大が期待される水素分野について、水素の生産から貯蔵・輸送、モビリティへの活用ポテンシャルが高いスペイン等にミッション派遣。各事務所のネットワークを活かし、港湾や政府関係者、関連施設、業界をリードする現地企業等、各国で水素ビジネスを開始するにあたって関係構築が有用な関係者への訪問を実現した。

【実施事例】

事　業　名	スペイン・アンダルシア州　グリーン水素ミッション
実施時期	2月5日～7日
実　施　地	スペイン・アンダルシア州
概　　要	欧州において新規に需要が高まる水素ビジネスへの日本企業の投資進出支援として、スペイン・アンダルシア水素クラスターとジェトロ・マドリード事務所の MOU 締結を機にグリーン水素ミッションを実施し、水素関連企業・機関を訪問した。アンダルシア州政府産業・エネルギー・鉱業庁や港湾局とのネットワーキングも実施し、官民一体となった連携関係の強化にも貢献した。参加者からは、アンダルシア地域での水素・グリーン燃料への機運を感じるとともにその実態をつかむことができたというコメントがあり、水素・グリーンビジネスへの投資進出を促進した。
参加企業・団体数	13社29名
成　　果	役立ち度（4段階中上位2項目）：100%

・日本企業による対アフリカ投資の促進やアフリカビジネスの拡大に資する取組を行った。

【実施事例】

事　業　名	日アンゴラ・ビジネス・ラウンドテーブル
実施時期	8月9日
実　施　地	アンゴラ・ルアンダ
概　　要	西村経済産業大臣のアンゴラ訪問の機を捉えビジネスイベントを開催。在南アフリカを中心としたアンゴラに関心を持つ日系企業に対してアンゴラ民間投資輸出促進庁からビジネス環境の説明を行った他、日系企業からは自社事業のプレゼンや日本から訪問したスタートアップ企業によるピッチを行った。また、本イベントで発表された両国政府の共同声明ではジェトロが在南ア日系企業による案件組成に向け取り組むことが明記される等、相手国政府との関係強化や企業活動の円滑化に貢献した。
参加企業・団体数	約150名（ラウンドテーブル）
成　　果	アンゴラに対する投資誘致情報の発信

・アジア・オセアニア地域の貿易促進機関から成る「アジア貿易振興フォーラム（ATPF）」の事務局として、経済・社会情勢を踏まえた各機関の取組やベストプラクティスの共有等を通じて連携促進を図った。

【実施事例】

事　業　名	アジア貿易振興フォーラム（ATPF）
実施時期	事務レベル会合：7月11日、CEO会議：10月18日

に係る施策との整合性を図りながら、日本企業のインドへの進出支援とそのためのビジネス環境の整備に取り組む。
中東では、「日・サウジ・ビジョン 2030 ビジネスフォーラム」等を通じ、両国企業の一層の関係強化を目指す。イスラエルをはじめ、アラブ首長国連邦等との政府間合意に基づき、イノベーション、グリーン、エンターテインメントなど新たな分野におけるビジネスチャンスの創出等、経済関係の深化・多様化に取り組む。
ベトナム、インドネシア及びモンゴルとの経済連携協定で約された産業育成事業等の実施を通じて、我が国企業の現地ビジネス活動円滑化や、相手国政府との関係強化を図る。
この他、政府の要請に基づき、サプライチェーン強靭化に向けた設備導入・実証事業・事業実施可能性調査等の事務局業務の受託を通じて、海外サプライチェーン多元化等の象徴的成果事例創出に貢献する。
2025 年の大阪・関西博会期中の積極的かつ戦略的な事業展開に向けて、2024 年度をプレ万博年と位置付け、要人セミナーをはじめとする関連事業の実施や万博関連情報を国内外に発信し、機運醸成に努める。さらに政府の要請に基づき、2027 年の海外博においては、これまでの日本館運営等ノウハウを活かし、経済産業省が主導する日本館基本計画策定等へ貢献する。
また、成田空港及び関西空港内にて「一村一品マーケット」の運営を行い、貿易を通じた途上国の持続的開発への協力等日本政府の通商政策に貢献するとともに、対象国政府の輸出振興に協力することで、各国でのジェトロ事業の円滑な実施に資する。

（7）知的財産権の活用・保護支援
海外の知財担当駐在員のネットワークを最大限に活用し、各国の知財法制度や最新動向等、日本企業からニーズの高い情報をタイムリーに発信する。また海外展開支援参加企業や関心企業に対し、セミナーやウェブサイト、PR 資料を通じて、海外での知財保護の重要性についてのオンラインを含めた普及啓発活動を強化する。
知財保護の面では、未だ被害の多い中小企業等の冒認商標問題では、相談対応の他に、異議申立や取消審判請求、訴訟費用を助成する。また実際に海外で模倣品被害を受けている中小企業等に対し、現地調査、行政摘発等の費用を助成する。国際知的財産保護フォーラム（IIPPF）の事務局として、侵害発生国政府機関等や国際機関と連携し、真贋判定セミナーの開催や関係政府職員の日本招へい、ミッション派遣等を官民連携して実施する。営業秘密対策においては、普及啓発セミナーの実施や個別アセスメント・コンサルテーション等のハンズオン支援、マニュアルの作成等を行う。
その他、独立行政法人工業所有権情報・研修館や世界知的所有権機関等の関係機関と連携し、セミナー等を開催し知的財産の普及・啓蒙に努めると共に、相談窓口を通じ多様化する日本企業の知的財産に係る課題、相談ニーズに対応する。

実　施　地	事務レベル会合：オンライン、CEO 会議：フィリピン・マニラ
概　　要	・事務レベル会合ではジェトロが議長となり、10 月に実施される CEO 会議に向けた企画の準備状況や、ウェブサイト等今後の ATPF 運営に関して議論。事務・現場レベルの担当者による意見交換の場をジェトロが主導することで、貿易振興機関をはじめとするアジア各国の政府関係機関との関係強化に貢献した。 ・CEO 会議ではジェトロがフィリピン国際貿易促進センター（CITEM）と共同議長を務め、各機関トップを中心とした議論をリードした。ジェトロのスタートアップ支援の取組や実績、成功事例を講演し、イノベーション創出の重要性を訴えた。更に会議では各機関からの発表や機関同士の交流が活発に行われ、貿易振興機関をはじめとするアジア各国の政府関係機関との関係強化に貢献した。
参加企業・団　体　数	事務レベル会合：20 機関 CEO 会議：13 機関
成　　果	各加盟機関のネットワーク強化

（5）経済的威圧への対応
・G7貿易大臣声明や自民党提言等において経済的威圧への対応の必要性が言及されたことを受け、政策的な重要性に応えるべく、中期計画を変更した上で、経済的威圧に関する相談窓口を設置し、早期警戒の実施体制を整えた。

（6）政府等からの要請に基づく業務の遂行
・海外要人の来日や、首相・大臣の海外往訪の機会をとらえ、相手国との関係強化を企図したセミナーやビジネスフォーラムを国内外で35回（27カ国・地域/首脳級12回、閣僚級23回。うち岸田首相出席4回）開催した。

【実施事例】

事　業　名	岸田首相中東歴訪ミッション
実施時期	7 月 16 日～18 日
実　施　地	サウジアラビア・ジェッダ、UAE・アブダビ、カタール・ドーハ
概　　要	・岸田首相の中東外遊に初めてハイレベル経済ミッション（59 名の日本企業・機関の CEO クラスが参加）が同行し、訪問先 3 カ国（サウジアラビア（ジェッダ）、UAE（アブダビ）、カタール（ドーハ））にてそれぞれビジネスイベントを開催。 ・サウジアラビアではファーレハ投資大臣から水素やアンモニア等日本企業との新技術連携に期待が示された。岸田首相からは宇宙や半導体等先端技術での協力拡大や中東を次世代燃料や鉱物資源のグローバルサプライチェーンのハブとしたい旨発言があった。ムハンマド・ビン・サルマーン皇太子兼首相への謁見が叶い岸田首相によるミッション団紹介の機会も得られた。 ・UAE ではアル・マッリ経済大臣から、日本企業の更なる投資への期待が寄せられた。岸田首相からは UAE で開催される COP28 を見据え、脱炭素社会の実現に向けたイノベーション協動への意欲が示された。 ・カタールではムハンマド大臣から、経済改革の取組みと日本からの更なる投資への期待が述べられた。岸田首相は両国パートナーシップを戦略的レベルに引き上げ、先端技術分野での協力を推進したい旨の意思を示された。 ・3 カ国それぞれで MOU セッションが設けられ、合計で 53 件の MOU が締結された（うちジェトロが当事者として締結した MOU は 6 件）。 ・これらを通じ、相手国政府との関係強化及び通商政策・企業

	活動の円滑化に貢献。また、各イベントにジェトロは共催・協力として積極的に関与したことで各国首脳はじめ双方政府・企業ハイレベルへジェトロの貢献とプレゼンスを示すことができた。
参加企業・団体数	59名

事業名	日ウクライナ経済復興推進会議
実施時期	2月19日
実施地	東京都
概要	シュミハリ首相の訪日時に、「日ウクライナ経済復興推進会議」を日本政府や経団連と開催。岸田首相の基調講演において、ゼレンスキー大統領からのウクライナ復興に向けた日本の支援に強い期待が表明されたことを受けて「日本ならではの貢献」を行う旨、ならびにウクライナの第一次産業から第三次産業までの網羅的な経済発展を官民一体となって強力に支援する旨が述べられた。シュミハリ首相の基調講演においては、ゼレンスキー大統領からの岸田首相及び日本国民への謝意メッセージが伝達された上で、日本の復興経験、経済奇跡及び近代化の経験からウクライナが学ぼうとしているとして、今後の復興プロセスにおける日本企業との更なる協働が呼び掛けられた。 ・両首相の立ち合いの下、56件の協力文書が両国企業・機関の間で取り交わされた。ジェトロはUNDP、UNIDO、EBRD、ウクライナ外務省、ウクライナ起業・輸出促進機構と5件の協力文書を締結。 ・本会議は2年間のジェトロ全部署のウクライナ復興支援の取組の集大成として開催されたもの。岸田首相及び理事長からキーウ事務所開設意向が表明されたことが象徴するように相手国政府との関係強化及び通商政策・企業活動円滑化に貢献した。
参加企業・団体数	日・ウクライナ関係者約300名（リアル）/約450名（オンライン）
成果	役立ち度（4段階中上位2項目）：88.0%

・ロシアによる侵略の影響により経済危機に直面しているウクライナの経済復興を支援するため、ジェトロは2022年4月にウクライナ支援事業推進委員会（委員長：副理事長）を設置し、以降、同国支援事業を継続的に実施。

【実施事例】

事業名	ウクライナ商工会員向けオンラインセミナー“Ukrainian-Japanese Business Partnership without Borders”
実施時期	1回目：4月11日、2回目：6月2日
実施地	オンライン
概要	ウクライナ商工会議所からの要望を受け、商工会議所会員向けに同国産品の対日輸出に関するオンラインセミナーを実施。
参加企業・団体数	参加登録企業数1回目：77名、2回目：182名
成果	・同イベントの冒頭挨拶においてコルスンスキー駐日ウクライナ大使より、ウクライナの復興において本イベントが非常に重要な機会であると評価を得た。 ・役立ち度（4段階中上位2項目）：1回目／100%、2回／100%

・経済産業省からの依頼を受け、ウクライナ企業の対日輸出を支援する取組を実施した。

【実施事例】

事　業　名	「FOODEX JAPAN 2024」ウクライナ支援パビリオン
時　　期	3 月 5 日～3 月 8 日
実　施　地	東京都
概　　要	ウクライナ支援事業の一環として、「FOODEX JAPAN 2024」にウクライナ支援パビリオンを設置した。ウクライナから 10 社、日本から 3 社の食品・飲料品会社の展示会出展・商談実施支援を行った。現場には駐日ウクライナ特命全権大使の他、上月経済産業副大臣やイタリア農業大臣、駐日イタリア特命全権大使も来場され、出展企業より商品の説明やウクライナの現状の説明が行われた。出展企業からは新たな市場の開拓に資するとの評価を受けた他、駐日ウクライナ大使からは、本事業を通じたジェトロによる経済支援への貢献に謝辞が寄せられた。以上を通じ、相手国政府との関係強化や食品産業の振興を通じたウクライナ復興に貢献した。
参加企業・団　体　数	ウクライナ企業等 13 社
成　　果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100％

・米国との連携強化を目的に、州知事等要人に対して日本企業による米国経済への貢献を積極的に発信した。日本企業が抱える課題を共有し、日本企業のビジネス環境改善を図った。また、日本企業の対米投資を促進するため、ミシガン州、ニューヨーク州、テキサス州にミッションを派遣した。

【実施事例】

件　　名	政府関係機関・各州政府との個別面談による情報発信・関係強化
実 施 時 期	2023 年 5 月～2024 年 3 月
概　　要	政府関係機関高官や各州政府幹部等への個別アプローチ、現地投資促進イベント、全米知事会、レセプション等あらゆる機会を活用し、ビジネスパートナーとしての日本の重要性を直接伝えるとともに、日本企業が貢献できる分野とジェトロの支援等について意見交換を実施した。

件　　名	第 53 回「日本・米国中西部会」日米合同会議（東京）での情報発信・関係強化
実 施 時 期	9 月 10 日～12 日
概　　要	米国中西部 5 州の知事、1 州の副知事が来日し参加。理事長が同会議の日米関係構築についてのパネルディスカッションでモデレータとして登壇した他、州知事・副知事とバイ面談を行いジェトロの投資支援を伝えるとともに今後の協力関係深化を図った。また、9 月 12 日にグローバル経済のための日米関係構築のパネルディスカッションが実施され、理事長がモデレータとして登壇。理事長は不確実性の高まるグローバル経済にあって日米間の協力関係が一層重要になっていると指摘した。また、政治・経済的関係を支える大きな要素が両国間投資であり、実際に日本企業が中西部 12 州で 2,400 以上の拠点を有し、25 万 6,000 人以上の雇用を創出していることを説明した。その上で、各州・地域での日本企業への支援や受け入れに感謝を述べた。
成　　果	州知事含む米国中西部の主要な州政府関係者に対して、広く日本企業による米国経済への貢献を伝えたことに加え、ジェトロによる J-Bridge 等の国際企業間連携に関する取組みも周知できた。

・「日ASEAN経済共創ビジョン」を策定するにあたり、経済産業省と共にプロジェクトの事務局を運営した他、「第3回日ASEANビジネスウィーク」（6月5～9日、オンライン／東京）、「日ASEAN経済共創フォーラム」（12月16日、東京）等を経済産業省と共催、日ASEAN特別首脳会議（12月16日～18日）の開催に合わせ、各国首相（タイ、ベトナム、ラオス、カンボジア等）が登壇する投資セミナー等を各国政府と共催した。

【実施事例】

件　　名	「日 ASEAN 経済共創ビジョン」策定に向けた貢献
実 施 時 期	4 月～8 月（2022 年度から継続）
概　　要	日 ASEAN 友好協力 50 周年を機に日 ASEAN の経済関係を未来志向で発展させていくため、経済産業省がジェトロ、日本商工会議所等と協力し、日 ASEAN の新たな関係性を示す「日 ASEAN 経済共創ビジョン」の策定プロジェクトを推進。ジェトロは経済産業省とともにプロジェクトの運営事務局を務めた。策定に向けて、ジェトロ・アジ研が蓄積した人脈を生かし、有識者による検討委員会、日 ASEAN の事業者・有識者等へのヒアリング等を実施。 ＜検討委員会の実施＞ 2022 年 7 月～2023 年 3 月：第 1～5 回検討委員会 2023 年 5 月 16 日：第 6 回検討委員会
成　　果	8 月に開催された日 ASEAN 経済大臣会合で、中谷経済産業副大臣（当時）が本ビジョンを発表。ASEAN 各国の経済大臣が歓迎し、同ビジョンを反映した「未来デザイン＆アクションプラン」に合意。 ビジョンに基づいた具体的な取組として、将来のビジネスリーダー間の交流を促進するための「ヤングリーダーズサミット・Z 世代ビジネスリーダーズサミット（12 月、軽井沢）」の開催が実現。 ＜有識者からの評価＞ ASEAN 識者が日本を「最も信頼できる国・地域」と選んだ割合が高い理由に「2023 年 12 月の日 ASEAN 特別首脳会議で日本が ASEAN に敬意を払い配慮、控えめなスタイルでアプローチし共創ビジョンを呼び掛けたことが奏功」と ISEAS（ユソフ・イシャク研究所）が評価。

・インドで開催された投資誘致イベントに開催者や出席者として参画し、インドへの投資環境について情報収集を行い、ウェブサイト上で発信した。

【実施事例】

件　　名	インドでの投資イベント開催協力及び情報発信
実 施 時 期	1 月 10 日～12 日
概　　要	インド西部グジャラート州都ガンディナガールのマハトマ・マンディール国際会議場で開催された「第 10 回バイブラント・グジャラート・グローバル・サミット（VGGS）」において、州政府指定のパートナー組織として開催協力を行った。具体的には、(1) 日本ビジネスミッション（約 200 人）の参加登録、(2) ジャパン・セッション（半導体、グリーンがテーマの国別セミナー）開催、(3) 展示会でのジャパンパビリオン出展（半導体、グリーンなど、計 28 社の商談ブース及び広報ブースを設置）、(4) インダストリアル・ツアー催行〔(1) 国際金融特区 GIFT シティー (2) ドレラ特別投資地域 (3) インド工科大学（IIT）ガンディナガールとのスタートアップ（SU）アクセラレーターの 3 コース〕を行い、

	州政府が投資を待望する日本企業の参加をサポートした。また、関連情報をビジネス短信や地域・分析レポートを通じて情報発信した。
成　　果	・関連のビジネス短信 6 本、地域・分析レポート 1 本 ・アクセス件数：ビジネス短信 3,453 件、地域・分析レポート 373 件

・日ベトナム経済連携協定に基づくベトナム裾野産業育成支援を目的とした部品調達展示会、日モンゴルEPAの推進を目的としたモンゴルのIT産業を視察するミッション、日インドネシアEPAの見直し交渉等に基づいた現地人材育成支援事業等、EPAで約された各種事業を実施し、日本企業の現地ビジネス活動円滑化及び相手国政府との関係強化に努めた。
・「海外サプライチェーン多元化等支援事業」「海外サプライチェーン多元化支援事業」「デジタル技術を活用したサプライチェーンの高度化支援事業」の事務局業務を受託し129件の案件管理を行った。
・大阪・関西博を見据え、同地域への関心が高まっているタイミングを捉え地域の中小企業の優れた商品・技術・アイディア等を海外に情報発信した。
・開発途上国の特産品を成田・羽田空港にて紹介する「一村一品マーケット事業」を実施。タンザニア、モルディブ、ニカラグアの特命全権大使が店舗外イベントに来訪し、事業に対する理解を深めるとともに、製品の紹介や日本市場への参入機会を提供していることに対して評価と謝辞のコメントが寄せられた。

(7) 知的財産権の活用・保護支援
・海外の知財担当駐在員のネットワークを最大限に活用し、各国の知財法制度や最新動向等、日本企業からニーズの高い情報をタイムリーに発信。海外における日系企業の情報交換グループ（IPG)にて、知的財産問題に関心のある日系企業等と連携し、会合等を通じた会員間での情報共有やセミナー、政府機関等との意見交換等を実施した。また、知財担当者が駐在している地域にて、知財の基盤整備、模倣品対策、営業秘密漏洩対策について、外部講師等を招いたセミナーを定期的に開催し、現地でしか入手できない海外の知的財産に関する情報を提供した。

【実施事例】

事　業　名	第14回日中意匠制度シンポジウム
実施時期	11月1日
実　施　地	オンライン／中国・北京
概　　要	日中意匠制度の最新動向、審査実務、意匠制度の活用等に関連した情報を提供した。
参加企業・団体数	参加人数：630名
成　　果	役立ち度（4段階中上位2項目）：98.3%

・海外展開支援参加企業や関心企業に対し、セミナー等を通じて、オンライン上を含む海外での知財保護の重要性について普及啓発活動を行った。特に、2023年度はスタートアップ企業に対する啓発を実施。

【実施事例】

事　業　名	Arab Health 2024ジャパン・パビリオン参加企業向け知財勉強会
実施時期	12月7日
実　施　地	オンライン／東京
概　　要	Arab Health参加企業に対し、出展前に知財勉強会を実施した。知財アドバイザーより「知財とは何か」という基礎的な説明、

	出展に際した知財リスク、具体的な対策方法を共有した。
参加企業・団体数	32名・29社（うちスタートアップ11社）
成果	「資料やハンドブックによる情報提供や知財に関するオンライン研修が、会期前の準備に非常に役に立った」とのコメントがあり、スタートアップ企業からの評価が特に高かった。また勉強会後に危機感を持った企業からは、改めてアドバイザー面談依頼もあり、商談で情報を出し過ぎない工夫や、今後の方針について案内した。

・中小企業等の海外での知財権取得支援のため、外国出願にかかる経費の一部（220件）、外国出願の中間応答にかかる経費の一部を助成（合計42件）。
・国際知的財産保護フォーラム（IIPPF）の事務局として、定例会合を通じて、メンバー企業を中心に企業ごとの模倣品対策施策について意見交換する場を設けた（13回）。今年度から「ECサイト」、「BtoB」、「民事訴訟」等のテーマ別分科会を設置し、企業のニーズに応じてより深い議論ができる取組を導入した。
・侵害発生国政府機関等や国際機関と連携し、真贋判定セミナーの開催、関係政府職員を日本に招へいした。
【実施事例】

事業名	香港税関向け真贋判定セミナー
実施時期	11月23日
実施地	香港
概要	真正品と模倣品の判別ポイント等の知的財産権侵害摘発に関する情報を提供し、税関と日本企業の交流促進及び税関の知的財産権侵害の摘発能力の向上を図った。
参加企業・団体数	5社
成果	役立ち度（4段階中上位2項目）：100%

・ジェトロの海外ネットワークを活かし、企業が海外での販路開拓をする上で模倣品対策が必要な国の政府機関や、今後拡大・成長が見込まれるEC事業者と連携、関係構築に努め、意見交換の機会を設けた。

【実施事例】

事業名	TikTok Shopにおける模倣品対策及びビジネス展開セミナー
実施時期	10月5日
実施地	オンライン／東京
概要	エンターテインメント（TikTok動画）とECを組み合わせた新しいビジネスモデルとして東南アジアを中心に利用者数が急増しているTikTok Shopを招へい。TikTok Shopは販売チャネルとして有用である一方、新たな模倣品流通経路としてウォッチする必要がある。同社の最新サービスの説明と模倣品対策を紹介するセミナーを開催すると共に参加者との意見交換を実施。
参加企業・団体数	201名（対面参加及びオンライン参加者合計）
成果	・TikTok Shopは、日本未展開のサービスであり、本セミナーをきっかけに初めて認識したという意見も多く、東南アジアでのビジネス拡大、模倣品対策を検討するにあたっての有力なコマーシャルツールとのネットワーキングが実現した。新興のECサイトではあるものの、模倣品対策に力を入れている点も参加者からの評価が高かった。 ・役立ち度（4段階中上位2項目）：93%

・海外で知的財産権の侵害を受けている中小企業等に対し、模倣品・海賊版の製造元や流通経路の特定、販売状況等の現地調査、権利行使等にかかった経費の一部を助成（13社）。顧客の要望や侵害状況を的確にヒアリングし、顧客の状況に応じた適切な現地の調査会社の候補を選定、現地取締当局への申請手続きに際して継続的な助言を行った結果、13社全てで製造元（販売元）または係争先が判明。うち5社は中国の製造工場・販売元にて行政摘発に成功した。
・冒認商標無効・取消係争支援においては、海外で現地企業に不当な方法及び不当な意図で商標権を出願又は権利化された中小企業者等に対し、相手方の出願または権利を取り消すため自ら提起する係争活動に係る経費の一部を助成金した（5社）。
・海外で産業財産権に係る係争に巻き込まれた中小企業等に対し、対抗措置にかかる経費の一部を助成した（1社）。

・独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）等と連携し、下記の取組を実施した。
【実施事例】

事　業　名	初めて輸出、久しぶり輸出事業者向けセミナーand個別相談会～輸出のポイント・落とし穴・知財の有効活用と知財関連補助金のご紹介～
実施時期	8月22日
実　施　地	オンライン／東京
概　　要	特許庁、INPIT、ジェトロとの連携でセミナーを開催した。セミナー後にはINPITとジェトロの各専門家による個別相談会も開催。それぞれの機関の強みを発揮すると共に業務を補完した。
参加企業・団体数	213名
成　　果	役立ち度（4段階中上位2項目）：95.2%

【アジア経済研究所に係る評価軸及び関連する指標】
評価軸（1）
効率的・効果的なアウトリーチ活動によって研究成果が適切に還元され、貿易投資の拡大と我が国政府の通商政策立案等の基盤となっているか

（評価指標）
・研究成果の効率的・効果的なアウトリーチ活動の実施
・研究成果のアウトリーチ活動を通じた、我が国のメディア、経済界、国民各層、新興国等の政府、産業界、市民社会への還元による社会的効果
・政策研究対話(※)における政策担当者からの評価（4 段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が8割以上）

※政策研究対話とは、研究所に所属する研究者等、又は研

4-2.アジア地域等の調査研究活動
＜主要な業務実績＞
評価軸（1）
【評価指標①】研究成果の効率的・効果的なアウトリーチ活動の実施
・研究活動によって得られた研究成果や分析結果及び研究者による知見は、講演会、セミナー、国際シンポジウム等を通じて外部向けに発信し、年間の合計参加者数は延べ8,053名であった。
(モニタリング指標)
・講演会・セミナー・国際シンポジウム等の開催件数：50件

【実施事例】

事　業　名	国際シンポジウム「ビジネスと人権と環境」デューディリジェンスのさらなる可能性―OECD多国籍企業行動指針の改訂をうけて―
時　　期	7月6日
実　施　地	オンライン／東京都
概　　要	6月にOECD多国籍企業行動指針の12年ぶりの改訂がOECD閣僚会合で承認された機をとらえ、開催。経済活動における人権尊重と環境配慮の実践、日本企業が求められる役割について、OECD関係者、実務家らが議論。OECDガイドラインについての体系的な整理から改訂を踏まえた最新の動向まで、日本企業へ幅広く知見を提供。
参加者数	526名
成　　果	役立ち度（4段階中上位2項目）：91.7%

【評価指標②】研究成果のアウトリーチ活動を通じた、我が国のメディア、経済

【質的成果の根拠】
4-2.アジア地域等の調査研究活動
・グローバル・バリューチェーン（GVC）研究を先導する国際機関と連携して共同研究を実施した。「激動の時代におけるレジリエントかつ持続可能なGVC」を主題とし、研究成果を広く発信。WTO事務局長等の要人からも高い評価を得た。また、12年ぶりの改訂となった「ビジネスと人権」に関するOECD多国籍企業行動指針の普及イベント等を開催。同行動指針の普及にあたっては、外務省の要請に応えるべく、研究者の知見を発揮して日本政府仮訳の精査等で協力した。
・政策的要請に応じて、特定の地域・分野における学術研究成果を政策立案者に対して解説する「政策研究対話」を定期的に実施し、日本政府の政策立案にアカデミックな視点からの貢献を果たした。
・長年の地域研究に関する業績が様々な外部機関から高く評価され、樫山純三賞（一般書賞）、大平正芳記念賞をはじめとして計6件を受賞した。

2023年度の自己評価をふまえ、2024年度計画では以下の対応を行う。

＜課題と対応＞
(1)学術研究成果の最大化を通じた政策立案への貢献
研究所全体としての研究マネジメント機能を強化し、新興国・開

究所が実施する研究事業に 26 参画している研究者等が、政策担当者に対して、定期的及び政策担当者の要請に応じて、対面又はオンライン形式にて研究成果の還元（情報提供及び提言）並びに政策ニ ーズの把握等を行う活動のこと。 政策立案における高い貢献を促すため、経済産業省の通商政策等の立案担当者に対する「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、目標水準を 4 段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上とする。

（モニタリング指標）
・講演会・セミナー・国際シンポジウム等の開催件数
・政策研究対話の実施件数
・メディア等における取り上げ件数

評価軸（2）
大学や民間企業では実施し難い先駆的かつ独創的な付加価値の高い研究成果が創出されているか

（評価指標）
・具体的な先駆的かつ独創的な付加価値の高い研究成果の創出状況

（モニタリング指標）
・誌上、ウェブサイト上又は口頭での論文発表件数
・創出された研究成果の外部評価（業績評価委員会による総合評価）

評価軸（3）
国際的な研究ハブ機能並びに学術情報プラットフォームとしての機能を発揮しているか

（評価指標）
・新たに形成した又は維持している学術ネットワークの量と質
・学術情報センター等における学術情報の蓄積と運用状況及び活用状況

界、国民各層、新興国等の政府、産業界、市民社会への還元による社会的効果
・各国・地域の政治・経済・社会事情に係る情報を提供するウェブマガジン『IDE スクエア』や各種 SNS・動画配信等を通じ、一般の利用者や読者に対し時宜に応じた最新情報を提供。「グローバルサウスと世界」（『IDE スクエア』でのコラム特集）、「2024年インドネシアの選挙」（ウェブサイトの特集ページ）等を通して情報発信を行い、一般メディアの短期的な報道を補う、現地の情報を継続的、包括的に観察分析してきた研究者独自の視点にて解説した。
・米中対立によるデカップリングによる世界経済への影響、インドネシアやアルゼンチンの大統領選挙、台湾総統選挙後の中台関係、人口世界一となったインド経済、ジェンダーに関する実証経済学の最新研究等に関し、多数の研究者が新聞、雑誌、テレビ、ラジオ等のメディアに広く取り上げられた。
（モニタリング指標）
・メディア等における取り上げ件数：442件

【評価指標③】政策研究対話における政策担当者からの評価（4 段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上）： 97.5%

・政策担当者からの要請に基づき、多数の研究者の知見や研究成果等を情報提供。

【実施事例】

事　業　名	政策研究対話
時　　期	通年
概　　要	政策担当者からの要請に基づき、多数の研究者の知見や研究成果等を情報提供。30件の実施のうち、19件は経済産業省の政策担当者からの個別リクエストに応えるオンデマンド形式であり、政策立案に際して研究所が有する各分野の高い専門性と知見が活用された。 ＜テーマ例＞ ・国家ビジョンの現在地：湾岸アラブ諸国の社会変容と若者たち ・TSMCの世界のロジック半導体製造における覇権成立の過程と要因－2000年から2005年－ ・〈グローバルサウスの盟主〉の虚像と実像
成　　果	実施後のアンケート調査では、「デジタル関連の技術協力、ASEANとの共創等について検討を深めたいと考えていたので、尼と越のデジタル化の現状について知ることができたことは有意義であった」「インドの外交政策について、専門家の分析に基づく実態を知ることができた」等、長期的な研究蓄積に裏付けられた情報提供を高く評価する声が多数あった。

（モニタリング指標）
・政策研究対話の実施件数：30件

評価軸（2）
【評価指標】具体的な先駆的かつ独創的な付加価値の高い研究成果の創出状況
・2023年度は運営費交付金を財源とする研究プロジェクトを74件、科学研究費助成事業による研究課題を73件実施し、多数の学術論文を発表した。
・日ASEAN50周年を契機に、研究所のASEAN各国の地域研究者ならびにGVC（グローバル・バリューチェーン）や研究所発の経済モデルGSM（経済地理シミュレーションモデル）の専門家らが、ASEAN諸国側の視点を踏まえつつ、30年間の統計データ等をもとに、ASEAN諸国と日本の経済関係について概観する研究プロジェクト「変わるASEAN・日本経済関係―これまでとこれから―」を機動的に実施した。ASEANへのモノ・ヒト・カネの流れに関する変遷を統計データに基づき観察し、貿易・投資・援助を通じた日本の立ち位置の変化を分析し、ウェブサイトやウェビナーにて

発途上国地域の経済・社会課題等に関する政策課題や各界の問題関心・ニーズを踏まえた効率的・効果的なアウトリーチ活動を企画・実施する。
具体的には、定期的または要請に応じて行う政策研究対話を積極的に実施することにより、政策担当者との双方向のコミュニケーションを通じて政策担当者の問題意識や関心・情報ニーズの把握等を的確に行うとともに、中長期的な政策課題も含め、新興国・開発途上国地域の研究に立脚した専門的な洞察や分析に基づく良質な情報提供を行い、政策立案の基盤となる知的貢献を果たす。
また、各界の関心が高く時宜に適ったテーマを取り上げ、学術研究ネットワーク等を活用しながらセミナー・講演会・国際シンポジウム等を開催するとともに、出版プラットフォームやウェブサイト等を通じて研究成果を機動的に発信する。その一環として、広く一般読者に向けてタイムリーな企画、分析、発信を行うプラットフォームとしての「IDE スクエア」の実施体制を強化する。
研究成果やその発信については、SNS や動画等のデジタルツールを活用した効果的な広報活動を展開する。
また、研究成果のエッセンスをまとめた英文コラムなど英文発信の拡充に努めるとともに、研究成果を普及する対象の裾野拡大を図る観点から、大学生・高校生など次世代を担う層への発信にも積極的に取り組む。
さらに、日本企業が行うグローバルサウス諸国との経済連携やグローバルサウス諸国が抱える課題解決に資する事業等に必要な基盤的な情報提供を行う。

(2)付加価値の高い学術研究成果の創出と蓄積
急速に不確実性を高める国際的な政治・経済・社会秩序の変容や技術革新がもたらす産業構造や企業行動の変化並びにこれらが我が国を含めた国際社会に与える影響等について、新興国・開発途上国地域を中心に国・地域・分野に特化した研究とともに、これらを横断した研究を行う。また、持続可能性や包摂性の追求が問われる地球規模の課題にも取組む。
具体的には、不確実性が高い地域情勢や多様な政治体制等の形成の背景にあるメカニズムに関する研究の他、米中対立による経済的影響や、法制度の動態と変容、環境ガバナンス及び環境政策の形成過程等に関する研究、また、新興国における起業の特徴や、「ビジネスと人権」、グローバル・バリュー・チェーン、イノベーション、中国経済が直面する中長期課題等、独創的な視点に基づく研究を実施する。
これらの研究課題の実施に当たっては、高い専門性を持つ多様な研究者の集積や学術研究ネットワークに加え、経済地理シミュレーションモデル（IDE-GSM）をはじめとする独自の分析ツール等、研究所が持つ強みと世界最先端の学術的分析手法を活用しつつ研究成果の創出と専門知の蓄積を行う。
また、国際社会において「グローバルサウス」が存在感をさらに増す中、それらの国の政治経済動向や社会課題等に関する情報ニーズも高まり、社会科学的な方法論に基づいた多面的な視点からの学術研究が求められている。そのため、これに対応した研究等を実施する。

(3)国際的な研究ハブ機能と学術情報プラットフォーム機能の発揮
WTO・ADB 等と連携したグローバル・バリュー・チェーンに関する共同研究やオランダ国際アジア研究所との連携プロジェクト

（モニタリング指標）
・国際学会・国際会議等への参加数及び招待講演数
・研究所が主催・共催・参画した国際会議等の開催数
・実施した学術ネットワーク活動（※）の外部評価（業績評価委員会による総合評価）
・学術情報・データ蓄積等の発信（掲載）・アクセス件数・ダウンロード件数

※学術ネットワーク活動とは、研究ハブとしての機能を発揮しつつ国内外の大学・研究機関や外部の研究者・有識者等との関係において実施する学術的活動のこと。

＜評価の視点＞
・定量的指標を達成しているか。
・上述のアウトカムの実現が図られているか。

政策立案者、経営者等に向けて発信、ウェビナーには1,109名が参加した。

【実施事例】

事　業　名	連続オンラインセミナー「変わるASEAN・日本経済関係」
時　　期	12月4日、7日、14日、21日
実　施　地	オンライン
概　　要	研究成果を「日本ASEAN友好協力50周年に考える：ASEANと日本―変わりゆく経済関係―」として刊行。4回に分けて開催した本連続講座では、その一部を各章の筆者が紹介した。各回200名から300名の参加があり、オンライン講座ながら熱心な質疑応答も行われ関心の高さがうかがえた。
参 加 者 数	合計1,109名
成　　果	役立ち度（4段階中上位2項目）：97.8%

・日ASEAN経済共創ビジョンについて、アカデミアからのインプットが必要という政策ニーズに基づき、8月に発表された日ASEAN経済共創ビジョンに先立ち国際シンポジウム「日・ASEANの経済相互依存を振り返る－これまでとこれから」を経済産業省と共催した。

【実施事例】

事　業　名	日本ASEAN友好協力50周年 国際シンポジウム「日・ASEANの経済相互依存を振り返る－これまでとこれから」
時　　期	6月12日
実　施　地	オンライン
概　　要	元インドネシア財務大臣のChatib Basri氏を基調講演者、日・ASEANの学識者をパネリストとして招いた。基調講演では、現在の反グローバル化や米中対立の構造の中で、ASEAN諸国が一対一で中国等の影響力の大きな国と向き合うのは困難であり、ASEANの地域的な経済協力とパートナーシップが重要であることが強調された。パネルディスカッションでは、地域の多様な枠組みを活用した人材育成や、ネットワークの拡大、気候変動や環境といった共通課題に向き合うためのベストプラクティスの共有等の協力体制や連携関係強化の重要性について議論された。経済産業省通商政策局アジア大洋州課長もパネリストとして参加し、ジェトロ及び経済産業省が中心となり策定を進める「日ASEAN経済共創ビジョン」の説明を行う等、同ビジョンの策定にも資する内容となった。
参 加 者 数	約170名

・WTO、アジア開発銀行（ADB）、対外経済貿易大学（UIBE）GVC研究院と共同でGVC分野の政策的課題の解決に向けた分析・提言をまとめた“GVC Development Report 2023”を刊行。

【実施事例】

事　業　名	GVC Development Report 2023の刊行
時　　期	11月
概　　要	「地政学的緊張等でGVCガバナンスが困難になり、外的ショックに脆弱な中小国への影響が懸念される。世界はRe-Globalization に向かう必要がある」との内容の政策を提言した。アジ研はレポート作成において、米中貿易摩擦や温暖化ガス排出等の政策的課題にかかるGVC研究パートをリードし、バックグラウンドペーパー策定に貢献。
成　　果	11月に北京で開催された刊行発表イベントで広く成果を発信。WTO

等、国際機関や国内外の大学・研究機関と連携したプロジェクトを実施する他、東アジア・ASEAN16カ国の研究機関によるネットワーク会合等の学術交流イベントを開催する。また、アジア・アフリカ等各国の貿易投資に携わる若手行政官等及び国内人材を育成する研修プログラム（イデアス）を実施するとともに、国内外の学会や国際会議等における研究成果の発信等を行う。これら共同研究の実施や学術イベントの開催、研究者の派遣・受入れ並びに英文発信の拡充等を通じた学術ネットワークの構築・強化により、研究活動の国際化を推進し、国際的な学術研究ハブ機能とプレゼンスの向上を図る。
さらに、前述のとおり「グローバルサウス」の存在感の高まりに伴い、社会科学的な方法論に基づいた多面的な視点からの学術研究や人的ネットワーク拡大が求められている。そのため、これに対応した有識者との会議等を実施する。
学術情報センターでは、世界有数の専門図書館として引き続き新興国・開発途上国地域の関連資料情報の収集、適切な保存及び提供をデジタル技術も活用しながら積極的に進めていく。また、オープンアクセスを推進する方針の下、機関リポジトリ（ARRIDE）による学術研究成果の電子的保存・提供、ウェブサイトによる情報発信の充実と利便性の向上並びに出版プラットフォームを活用した電子書籍を含む出版物の刊行等を行う。

	からアジ研との連携強化の要請があった。

・学術研究成果を創出することを目的とし、「米中貿易紛争の経済的影響」、「米中の大国間競争の下における台湾の生存戦略」、「東南アジアにおける海洋プラスチック問題と対策」、「岐路に立つインドネシア：ジョコウィ政権の評価と新政権の課題」、「トルコ長期政権の力学」、「国際頭脳循環とイノベーション：東アジアの事例分析」等新興国・途上国地域の重要テーマについて、研究会を実施した。
・研究成果を取りまとめた学術単行書として、研究所の内部出版（eBooK）6冊を出版した。また英文外部ジャーナルへの論文掲載件数が増加し、2023年度は62本のジャーナル論文が掲載された。中でも、孟渤（Meng Bo）研究員が率いる国際研究チームによる、GVCと温暖化ガス排出（CO2 Emissions）の関連に関する学際的研究成果が、世界最大級のオンライン学術データベースでWeb of Science Highly Cited Paper に選出された。同論文は、Web of Scienceにおける分野及び出版年の高被引用基準に基づいて、経済学及びビジネスの学術分野の上位1%に入る引用数を獲得。
・研究成果をとりまとめた単行書5冊を外部出版社から出版した。「エルドアンが変えたトルコ―長期政権の力学―（作品社）」はトルコ大統領選に合わせて刊行し注目を集め、大手ネット書店「国際政治情勢」分野のベストセラーTOP100にランクインした（2023年6月末日時点）。「マレーシアに学ぶ経済発展戦略―「中所得国の罠」を克服するヒント―（作品社）」も、書評誌「週刊読書人」（1月12日号）及び経済誌「週刊エコノミスト」（1月23日・30日合併号）にて、「マレーシアの今後を見極める上での重要な視座を与えてくれる」「長期にわたる経済低迷から抜け出せない日本にも大いに参考になる」との好意的な書評が掲載された。
・4月に採用した研究者が、競争的研究資金である科研費の研究種目「研究活動スタート支援」に応募。日本学術振興会による審査の結果、応募した7名全員が採択された。

・研究成果が評価され、途上国研究における権威ある賞を受賞した。

【実施事例】

事　業　名	外部機関からの受賞
時　　期	通年
概　　要	下記をはじめ、合計6件を受賞 「グローバル・バリューチェーンの地政学（猪俣哲史研究員）」：樫山純三賞（一般書賞） 「マレーシアに学ぶ経済発展戦略：「中所得国の罠」を克服するヒント（熊谷聡研究員、中村正志研究員）」：大平正芳記念賞

（モニタリング指標）
・誌上、ウェブサイト上又は口頭での論文発表件数：545件
・創出された研究成果の外部評価（業績評価委員会による総合評価）：4.8点
【主なコメント】
・評価軸や社会的ニーズなどの観点から、「マレーシアに学ぶ経済発展―「中所得国の罠」を克服するヒント―」が高く評価された。「理論研究だけでもなく地域研究でもなく、その両方の研究者の力が融合できるアジ研独自の研究成果である」、「マレーシアの経済戦略を徹底的に解明することで、他の中所得国にも適用可能な研究視座を明確に示した功績は大きい」等のコメントを得た。
・研究活動全般に対する評価として「極めて多様なテーマについて、文献調査・フィールド調査・計量分析を含む多様な手法を用いた研究活動を展開している」、「社会的ニーズが増しているグローバル・バリューチェーンに関しては、早川和伸氏、孟渤氏、猪俣哲史氏、熊谷聡氏らによる活発な研究が高いレベルの業績として結実しており、アジア経済研究所が同分野における世界的研究拠点の1つとなっている点については、強く称賛したい」等のコメントを得た。
・「研究成果の発表媒体も、一般向けの書籍から国際学術雑誌まで幅広く、バラン

スが取れている」、「研究の成果は国内外の権威あるジャーナルに掲載されたり、書籍が刊行されており、海外への研究成果の発信も進展している。IDEポリシーブリーフなどの刊行により、新たなアイディアや知見が世界にむけて発信されていることも評価できる」等、成果の発信を評価するコメントも得られた。

評価軸（3）
【評価指標①】新たに形成した又は維持している学術ネットワークの量と質
・学術連携協定を締結する海外13 機関、国内6機関を中心に、国内外の研究機関や大学等との研究交流を促進し、相互の研究活動の活発化や研究水準の向上を目指すため、共同研究、共同イベント、人的交流等を実施した。

【実施事例】

事　業　名	Chapter Authors’ workshop GVC Development Report 2023: Resilient and Sustainable GVCs in Turbulent Times
実施時期	6月5日～6日
実　施　地	オンライン／千葉県
概　　要	2017年よりWTO、ADB（アジア開発銀行）及びGVC研究院（中国対外経済貿易大学）等とともにGVC及びGVCに関する諸問題を一般読者向けに分かりやすくかつ総合的・継続的に解説する「GVC Development Report」を刊行している。2023度はコロナ禍・地政学的緊張・気候変動の観点からGVC上のリスク及びその影響・政策対応をテーマとした第4号刊行のため、編集委員・執筆者等が集う本ワークショップにおいて、研究成果を報告・共有し出版に向けて調整・議論を行った。
参加者数	約30名（クローズド）

事　業　名	司法外交閣僚フォーラム開催記念特別イベント「ビジネスに関連する人権の保護と今後の法制度整備支援」
時　　期	7月7日
実　施　地	オンライン／東京都
概　　要	日ASEAN経済関係の共通の課題として法の支配、経済活動における人権尊重促進、救済へのアクセス整備について議論。ASEAN等の社会課題解決に向けた法制度整備支援の一助となった。
参加者数	381名

事　業　名	RIN会合「RIN Annual Meeting 2023」
実施時期	11月23日（RIN年次会合）、24日（併催イベント、アジ研訪問）
実　施　地	オンライン／千葉県
概　　要	・各国を代表する政策研究機関であるRIN14機関からの代表者、ERIA渡辺哲也事務総長、西村英俊最高顧問、八山幸司COO等22名、他アジ研所長等が参加。Digital Transformation as a Catalyst for a Resilient and Sustainable Economy Amidst Geopolitical Uncertaintyを全体テーマに、3セッションを設け計9名が発表し、活発な議論が行われた。 ・RINの日本代表機関であるアジア経済研究所は参加者として、またRIN事務局を担うバンコク事務所研究部門（BRC）とERIA支援室が協力し会議準備・運営を実行した。BRCは会合の場でRINの活動報告を行った。 ・RIN年次会合翌日にERIAとアジ研が共催で、Geopolitical Risks and Impact on ASEAN and East Asiaをテーマに議論する場を企画した。
参加者数	延べ69名

事　業　名	空間経済学のための応用計量経済学に関する「IDEスクール2023」
実施時期	10月23日～24日
実　施　地	千葉県
概　　要	東アジア・東南アジア及び国内の若手研究者・大学院生（後期博士課程）を対象に、「空間経済学のための応用計量経済学」をテーマに集中的なプログラムを実施した。国内外から当該分野を牽引する教授を招へいし、ジャック・ティス上席主任調査研究員の企画・指導の下、レクチャー及び5名の研究発表と討論を実施。
参加者数	延べ13名

・9月～1月の期間、外国人研修生16名、国内研修生25名（全コース延べ数）を受入れ、第6期イデアス研修プログラムを実施した。期間中にオンライン講義全55コマを提供した他、11月には外国人研修生を日本に招へいしての対面講義やスタディーツアー、国際交流プログラム（千葉県との共催）等を実施した。プログラムの講師にはアジア経済研究所研究員の他、国内外の大学院教授や国際機関の専門家に委嘱を行い、質の高い講義を提供した。
・8月にはイデアス修了生と、研究所、ジェトロ海外事務所、関係機関とのネットワーキングの一環として、ジェトロジャカルタ事務所との共催で現地会合を開催。
・3月には、過年度の外国人オンライン修了生、計16名を対象とした日本招へいプログラムを実施した。WTO専門官による講義、スタディーツアーを実施し、履修内容のフォローアップや対面交流の促進を図った。

（モニタリング指標）
・国際学会・国際会議等への参加数及び招待講演数：184件
・研究所が主催・共催・参画した国際会議等の開催数：19件
・実施した学術ネットワーク活動の外部評価（業績評価委員会による総合評価）：
【主なコメント】
・「タイ国家統計局（NSO)からの資料寄贈」への対応が特に高く評価された。理由として、「重要な統計資料の寄贈は長年アジ研が培ってきたネットワークと収集ノウハウの産物である。寄贈された統計資料は研究上に不可欠な資料であり、多くの学生、研究者、実務家等に利用されうる」、「組織間、個人間の人的ネットワークと信頼関係がまさに活かされた例である」等のコメントを得た。
・「イデアス研修プログラムの実施」が、長年の蓄積による外国人修了生約500名とのネットワークは他の研究機関や大学にはないアジ研の財産であるとして、また、「世界銀行との国際シンポジウム」が時代的なニーズや社会的需要と合致するものとしてそれぞれ多くの委員から高く評価された。
・アジア経済研究所の国際連携の活発さを示すとの理由などから「GVC Development Report 2023: Resilient and Sustainable GVCs in Turbulent Times に関する国際ワークショップ」も複数の委員から評価された。
・学術ネットワーク活動全般に対しては、日ASEAN友好協力50周年国際シンポジウム、都市研究に関するワークショップ、IDEスクールの開催、WTO・世界銀行・ADBなどの国際機関等との共同でワークショップを実施したこと等が評価された。BRIN（インドネシア）、IIAS（オランダ）、アジスアベバ大学（エチオピア）とのMOUにおいては、具体的な共同研究もしくは客員研究員の受け入れにつながったことも評価された。
・海外研究員制度による研究者の研究対象国への長期派遣について、内外の研究者や研究機関との連携を深める機会を提供し、アジア経済研究所の国際的な研究ネットワークにおけるプレゼンス拡大に繋がるものとして重要であると評価された。
・図書館のレファレンスサービスやデータベースの拡充への貢献や、英文機関誌The Developing Economiesが近年になって世界的な評価を高めていることについても評価された。

		・今後への期待としては、アジア経済研究所が国内外の学術ネットワークのハブとして機能するためには、客員研究員の受入をより一層積極的に進めていく必要があるという趣旨のコメントも見られた。 【評価指標②】学術情報センター等における学術情報の蓄積と運用状況及び活用状況 ・研究所ウェブサイト、学術研究リポジトリ（ARRIDE）、デジタルアーカイブスの運用を行い、相互に連携しながら学術情報を発信した。 ・「アジア経済」「アジア動向年報」をはじめとする和文の定期刊行物については、冊子体に加えARRIDEでのPDFの公開の他、科学技術振興機構が提供する電子ジャーナルプラットフォーム「J-STAGE」での公開も行い、成果の広範な普及を図っている。2023年度にはARRIDEでの『アジア経済』未公開分について、計1,370件の論文記事を遡及的に電子化公開し、オープンアクセス化することによって研究所の研究成果の情報発信をより一層促進した。 ・学術情報センターでは、開発途上国・地域の経済、政治、社会に関する資料を収集・所蔵する専門図書館として、日本内外における「開発途上国資料・情報センター」を目指し75万点以上の資料を所蔵するアジア経済研究所図書館を運営している。研究所図書館は、2013年度に他機関との資料の共同利用を促進する「図書館共同利用制度」を設け、2023年度までに 18 の大学図書館と同制度の覚書を締結し、図書館間相互賃借等のサービス拡充を行っている。さらに、国立情報学研究所のネットワークを通じた図書館間相互賃借サービスの貸出冊数が 2023年度末時点で全国1440機関中第10位となる等、研究所図書館が有する資料の利用促進が活発に行われている。 ・上席主任調査研究員として2016年～2019年に研究所に在籍していたタイの歴史学者トンチャイ・ウィニッチャクン氏（現名誉研究員）が福岡アジア文化賞大賞を受賞した際に、研究所図書館が所蔵する同氏の著作約70点を展示した。この他、パレスチナ／イスラエル研究に関する研究所の成果を約120点展示する等、時節に合わせて所蔵資料のアピールを行った。 ・タイ国家統計局（NSO）の移転による資料散逸回避のため、タイでも入手が困難な統計資料約1,000冊を受贈。研究所図書館が誇る統計資料コレクションの拡充に成功した。 ・学術交流イベントとして、東アジアASEAN経済研究センター（ERIA）とそれを支える東アジア16カ国の研究機関のネットワークであるResearch Institutes Network（RIN）の事務局を発足以来担い、年次総会及び併催イベント、オンラインワークショップ、RINウェブサイトの運営を実施し、RINメンバー機関のネットワーク強化に貢献した。2023年には、定期的な意見交換の場である年次総会を11月に日本で初めて開催し、東アジア地域における日本ならびにアジ研の重要性を再認識させ、参加機関との今後の共同研究等につなげる機会とした。 （モニタリング指標） ・学術情報・データ蓄積等の発信（掲載）・アクセス件数・ダウンロード件数：122万件		

4．その他参考情報
予算額 15,960,719 千円及び決算額 13,967,538 千円との差額は、主に人件費が縮減したため。

様式１－１－４－２　中期目標管理法人　年度評価　項目別評定調書（業務運営の効率化に関する事項、財務内容の改善に関する事項及びその他業務運営に関する重要事項）様式

Ⅱ．業務運営の効率化に関する事項

１．当事務及び事業に関する基本事項			
Ⅱ	業務運営の効率化に関する事項		
当該項目の重要度、困難度		関連する政策評価・行政事業レビューシート	―

２．主要な経年データ						
① 主要なアウトプット（アウトカム）情報						
指標等	基準値 （前中長期目標期間最終 年度値等）	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度	（参考資料） 当該年度までの累積値等、必要な情報
一般管理費及び業務経費の合計の毎年度平均で前年度比（計画値）	第五期中期目標期間中、年平均△1.15%	―	―	―	第六期中期目標期間中、毎年度平均で前年度比△1.15%	
（実績値）	―	―	―	―		
日本貿易振興機構の招待バイヤー専用のオンラインカタログ“Japan Street”の日本企業の登録者数（計画値）	―	―	―	―	10,000 社	
（実績値）	―	7,186 社				

３．各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価				
（別添）中期目標、中期計画、年度計画				
主な評価指標等	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
	主な業務実績等	自己評価	評定	
＜指標＞ ・一般管理費及び業務経費の合計の毎年度平均で前年度比：△1.15% ・国内外の事務所が行った他機関との効果的な連携を通じて得られた相乗効果の事例、各事務所が果たした役割や貢献の事例 ・日本貿易振興機構の招待バイヤー専用のオンラインカタログ“Japan Street”の日本企業の登録者数（中期目標期間中に 10,000 社を目指す。）	＜主要な業務実績＞ ・国内外の事務所が行った他機関との効果的な連携を通じて得られた相乗効果の事例、各事務所が果たした役割や貢献の事例： （群馬の事例）世界が新しい技術を活用しDXを推進する流れにおいて、多品種小ロットを得意とする町工場が多く集積する高崎市を中心した企業が取り残されることなく追随していくことをテーマに、米国市場を題材として自社の製品や技術を世界的視点で客観視し新たな気付きを得ることを目的としたセミナーおよび個別相談を実施。SUBARUを中核とした自動車産業が集積する太田市では、米国の今後のEV化推進を見据えた最新現地事情の解説を行った。高崎市による事業運営の全面バックアップにより、高崎商工会議所、高崎機械工業協同組合、高崎青年経営者協議会、高崎プレス工業協同組合、太田市、太田商工会議所、太田機械工業協同組合といった市内経済団体と協同した事業実施が実現した。参加企業からは「自社の製品やサービスが海外で通用するというイメージを持てなかったが、今回の事業参加を機に、自社の海外展開の可能性を見出すことができた」といった声が聞かれた。 （ニューヨークの事例）国連総会の開催に合わせ日本政府主催の訪日観光拡大や日本食消費拡大を目的としたレセプションが9月に開催され、ジェトロ・JFOODOは観光庁、JNTO、在ニューヨーク総領事館等と連携して、日本食・食文化の魅力を発信するため、日本産食材を使用した料理の提供、ギブアウェイの手配、招待客への案内等を行った。今後米国での消費を拡大するため、ジェトロ・JFOODO・総領事館で構成する米国輸出支援プラットフォームによるブース展示を行い、米国での日本産食品の消費拡大につなげるためのPRを実施。米国輸出支援プラットフォーム協議会	＜評定と根拠＞ 評定：Ｂ 中期計画で定められた内容を適切に実施したため、Ｂ評定とした。 根拠： （1）業務環境の観点から業務改革（ビジネス・プロセス・リエンジニアリング：BPR）に取り組み、決裁の電子化の推進、決裁プロセスの見直し、フォーマット化等の推進によって、決裁数は前年度比19%減、決裁の電子化率88%（前年度は84%）を実現。今後、業務プロセスの業務フローの見える化、標準化のために業務プロセス管理システム（BPMS）を導入すべく開発に着手。 （2）日本国内25大学（2023年度は新たに熊本大学と奈良先端科学技術大学と締結）と包括連携協定を締結し、ジェトロが有する国内外ネットワークと大学が有する人材や研究開発力の双方の強みを組み合わせることで、各大学のグローバル人材の育成、グローバルな産学連携やオープンイノベーションの推進に向けて取り組んだ。 以上の2023年度自己評価を踏まえ、2024年度は以下の対応を行		

のメンバーであるニューヨーク日本食レストラン協会や日系小売店とともに作成した日本食レストランや日本食材店を紹介する資料の配布等を行った。またホタテの品目団体ブースでホタテの説明支援を行った。

（ロンドンの事例）ジェトロはNEDO欧州事務所（パリ）、NEXIパリ事務所、デュッセルドルフ日本商工会議所と連携しデュッセルドルフにて「欧州グリーン動向・海外展開支援制度紹介セミナー」を10月に開催。各機関は直近の欧州のグリーン関連の動向および支援ツールを紹介し、在独日系企業を中心に54社が参加した。NEDO、NEXIは欧州の中でも日系製造業の拠点が多く所在するドイツにて支援制度の紹介と企業とのネットワーキングが実現でき、ジェトロは欧州ワイドの情報提供に加え他の日本政府機関が有するノウハウ・視点を進出日系企業に情報提供ができた。参加した日系企業に対してワンストップで有益な情報提供する等施策の相乗効果創出に努めた。

・日本貿易振興機構の招待バイヤー専用のオンラインカタログ“Japan Street”の日本企業の登録者数：7,186社

その他の業務実績は以下の通り。

1.業務改善の取組
・一般管理費（人件費を除く）及び業務経費（人件費を除く）の合計について前年度比20.7%の減となった。主な要因として、2023年度は第六期中期目標期間の初年度で繰越がないことに対して2022年度はコロナ禍の事務事業の延期により過年度の繰り越しが累積していたこと、また2023年度は、急激な円安や海外を主とする大幅な物価上昇に備えて、予算超過を回避するために年間を通じて管理的経費の抑制等を実施したことが挙げられる。

（1）組織体制・運営の見直し
・第六期中期目標及び業務の目標に沿って、本部組織を大括り化し、効率的・効果的な業務運営の体制にするため、管理部門2部、目標3本柱を担う3部、基盤的な活動を担う4部に再編した。
・第六期中期目標の「人材育成や人材の多様化」にて定められた「人材・キャリア開発計画の策定と推進」及び「ダイバーシティ＆インクルージョンの推進」に対応するため、総務部に人材開発室とダイバーシティ推進室を新設した。また1月1日付けで組織横断的な課題に対応するための取り組みとして、①経営理念の浸透、②広報戦略、③グリーン・トランスフォーメーション推進（GX）、④事業開発の4つのプロジェクトチームを設置し、各チームにて今後の様々なアクションの具現化に向けた議論を展開した。
・役員会やアウトカム向上委員会（9月、12月）で中期目標の達成に向けたPDCAサイクルに基づく業務実績・活動の把握を行うとともに、部長会で訴求力の高い質的成果の創出のためのアクションを議論した。
・国内外事務所については、サービスの質の向上を目指し、事務所単位でのロジックモデル構築・検証を通じたPDCA サイクルを徹底するとともに、事務所単位での評価を引き続き行った。

＜国内事務所＞
・国内事務所主体の地域ニーズに基づいた事業（地方分担金事業や受託事業等）を56件実施し、海外展開支援社数（ユニーク社数）は403社、海外展開成功件数（見込含む）は504件の成果を得た。これらの事業実施において、各地域の自治体に加え、商工団体・業界団体・金融機関等と連携を密にとりながら取り組んだ。

【実施事例】

事業名	宮崎県農林水産・食品分野の海外バイヤー招へい事業
実施時期	11 月 27 日～12 月 1 日

う。

＜課題とその対応＞
1.業務改善の取組
（1）組織体制・運営の見直し
中期目標で定められた目標を達成すべく、本部、国内拠点、海外拠点において経営資源の最適配分を行い、組織体制を再構築する。特に、法人目標の達成や組織横断的課題への対応、組織内及び経済産業省等の関係機関との連携強化や情報の円滑な流通に留意し、一層円滑かつ効果的な実施が可能となる組織設計を行う。
組織横断的な課題に対応するために、2024年1月に①経営理念の浸透、②広報戦略、③GX、④事業開発の4つのPT(プロジェクトチーム）を設置。2024年度はPTでの議論を踏まえて新たな取り組みを具現化する。また、新たにDX推進室を設置し組織的なDX化を推進していく。
国内外事務所については、第四期中期目標期間中に導入した事務所単位での評価を引き続き行い、評価結果は事務所のサービスの質の向上等に活用する。
また、役員会、アウトカム向上委員会、経営方針決定会議等の場を通じてPDCAサイクルを徹底し、必要な見直しを行う。

国内事務所
国内事務所は、それぞれの地域の産業特性やニーズに基づいた事業の実施を通じて、地域の活性化、地方創生に貢献する。
海外市場のマーケットインを狙う地域企業の挑戦を後押しするような事業を通じて海外展開支援をすると共に、外資系企業誘致やSU連携等、本部の各事業を通じて地域経済への貢献を目指す。
事業実施に当たっては、地方自治体や商工会議所、商工会、中小機構、国際協力機構、金融機関、JA全農や民間事業者等との連携強化を通じ、海外展開を目指す企業の裾野拡大を図り、支援する。また、産地間連携等都道府県の垣根を越えた広域連携事業の組成を目指し、効果的な海外展開を図る。
国内事務所の基礎的活動経費は、地元自治体等と等分に負担することを原則とし、持続的な事務所・事業運営のための適正な分担金の確保を目指す。拠点の配置、人員、運営規模については、政府の政策や地元の拠出金額に基づき、地元ニーズ、成果、将来の見通し等を踏まえて適切な規模とする。
地域統括センターと連携し、課題解決のための調整を行い、地域ブロック単位でのガバナンス強化を図る。また、域内事務所間のコミュニケーションの深化やメンタリングなどを通じて所長・所員の能力向上・人材育成を促進する。さらに、BPRへの地方事務所の声の反映、経理業務の安定化を目指し、業務の効率化、安定した事務所運営の実現を目指す。

海外事務所
中期目標を踏まえ、経済・社会情勢や企業ニーズに対応するためのネットワークの最適化に引き続き取り組む。
政策的支援の重要性が高い地域において、拠点新設を検討する等事務所のネットワーク強化を図る。具体的にはキーウ事務所の設置を進めるとともに、安全に配慮しつつ、実施する事業等を検討する。設置にあたっては、現地における事務所および所員の法的地位にも留意する。

実施地	宮崎県
概要	宮崎県が主催する大規模商談会開催に併せてカナダからバイヤーを招へいしたことに加えて県庁関係部署を訪問し、バイヤーと幹部が意見交換を実施した。
参加企業・団体数	11 社
成果等	成約件数（見込含む）：6 件 成約金額（見込含む）：2,700,000 円

・海外事務所と連携し、海外ニーズを踏まえつつ、各種機関と連携し趣向を凝らして事業組成を行った。

【実施事例】

事業名	ベトナムバイヤーと長野県産食品企業との輸出商談会
実施時期	2 月
実施地	長野県
概要	ベトナムバイヤーの商談関心品目が「菓子・健康食品」であったことから、同分野の貿易投資相談の実績が多い県南地域（諏訪市、松本市、安曇野市、伊那地域）企業との商談会を組成。
参加企業・団体数	11 社
成果等	成約件数（見込含む）：7 件 成約金額（見込含む）：2,580,000 円

・地域ブロック内で連携し、都道府県の垣根を超えて複数事務所によるセミナーや事業を実施することでよりも多くの企業への商談機会・情報の提供を可能にした。

【実施事例】

事業名	「世界で進む新しいものづくり」ウェビナー ―新たな挑戦で日本のものづくりを未来につなぐ―
実施時期	2 月
実施地	オンライン
概要	EV 化の進む自動車業界のドラスティックな変革を受け、自動車関連産業をはじめ機械器具、電子、化学産業等が集積する北関東地域に及ぼす影響は大きくなっている。そのため、北関東 4 県（群馬・茨城・栃木・埼玉）事務所の連携により、積層造形を中心とした世界の最新技術の活用状況を解説するウェビナーを実施した。
参加企業・団体数	76 名
成果等	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：93.8%

・大学とのMOUを新たに熊本大学と奈良先端科学技術大学と締結し、ジェトロが有する国内外ネットワークと大学が有する人材や研究開発力の双方の強みを組み合わせることで、各大学のグローバル人材の育成、グローバルな産学連携やオープンイノベーションの推進に向けて取り組んだ。
・月次の運営業務報告書の報告・集計形式を変更し、従来のエクセルからデータベースによる報告に変更することでワンスオンリーの入力で済むように効率化を図るとともに、集計作業の簡略化を実現した。また、データの利活用の観点からPower BIを活用し基礎的活動指標の「見える化」を実現することで、役員等幹部が活動状況を常時閲覧できるようにすることでダッシュボード経営の一助とした。

既存のネットワークについては、地域ごとに、重点事業活動や現地ネットワークの形成、日系企業支援、調査情報提供など各事務所に求められる機能を踏まえてその運営方法や運営規模等を検討し、再編に向け内外の関係先と調整を進める。
各海外事務所では、在外日本政府機関等との連携や現地日本商工会等の運営サポートを行う等各地の事情に応じてジェトロの役割を発揮し、効果的な連携を通じて、施策の相乗効果創出に努める。また、事務所の安全・防犯対策を強化する。

（2）業務の優先順位付けの徹底
限られた資源の中で、求められるニーズが増大かつ多様化する中、優先順位付けを徹底することを通じて、引き続き業務の新陳代謝に努める。
年度計画の策定や資源配分の見直しを行う際や、ジェトロ内部で定期的に開催している各種会議等の機会を活用し、事業の改廃や新たな事業領域の開拓に係る検討を行う。

（3）調達の合理化
迅速かつ効果的な調達の観点から、調達全般にわたって適時に見直しを行い、「独立行政法人における調達等合理化の取組の推進について」（平成27年5月25日付総務大臣決定）を踏まえて、ジェトロが策定した「調達等合理化計画」に基づいた取組を通じて、適切かつ合理的な調達等の実施に努める。

（4）人件費管理の適正化
給与水準については、国家公務員や民間企業の従業員の給与水準を考慮し、また、業務の実績並びに職員の職務の特性及び雇用形態その他の事情を考慮して定める。その上で、多様な働き方を想定しつつ、高度化する事業に応じた人材を継続的に確保できるよう給与水準の適正化を図るとともに、給与水準及びその合理性・妥当性を対外的に公表する。

（5）費用対効果の分析と改善
業務運営にあたっては、政府方針や他機関との役割分担・連携等を踏まえつつ、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・分析することで、限られた資源を最大限活用し、事業成果を一層高めるよう努力する。そのため、定期的にジェトロ内部で開催している「アウトカム向上委員会」等において目標の達成状況を確認し、必要に応じた経営資源の再配分を行うことで、着実な目標の達成と事業の効率的な実施を図る。
ジェトロによる自己評価を経て経済産業省において確定される年度及び中期目標期間の業績評価の結果については、次年度以降の予算配分や人員配置、組織体制の見直し、業務手法の見直し等に反映させる。なお、費用対効果の分析では、数値には現れない定性的成果やサービスを受け取る側の視点からの評価、社会経済に及ぼされる影響や効果も考慮し適切に評価する。

＜海外事務所＞
・ウクライナ情勢の変化に伴うロシアビジネスの環境悪化と日系企業の対露ビジネス縮小を踏まえ、サンクトペテルブルク事務所の機能をモスクワに集約し、ウラジオストクのリサーチパートナー配置を終了する等、在ロシア拠点の見直しを行った。また日本・ウクライナ両政府の要請を踏まえ、キーウへの事務所設置の検討を進め、事務所や駐在員にかかるステータス交渉等を開始した。

（2）業務の優先順位付けの徹底
・オンライン展示会出展事業のうち、過去2年実施し成果の乏しかったTrade Indiaへの出展支援事業を廃止した。

（3）調達の合理化
・競争性のない随意契約については、契約に係る総括責任者や審査責任者等が、全案件を事前に随意契約の必要性や合理性、契約金額の妥当性について厳格な審査を行い、真に止むを得ないものに限定した結果、2023年度の全契約に占める競争性のない随意契約の割合は件数ベースで11.6%、金額ベースで14.8%であった。
・一者応札・応募の削減に向けて、①十分な公告期間の確保、②調達見通しの公表、③新規事業者が参入しやすい仕様書の作成、④未応札・未応募であった事業者へのヒアリングによる要因分析等を実施している。競争入札に占める一者応札・応募の割合は21.1%（128件）であった。
・契約の適正性を確保するため、調達担当職員を対象とした研修・指導、長期的かつ戦略性を持った調達方法の見直しの検討を行い、また監事や外部有識者で構成される契約監視委員会を開催。同委員会では競争性のない随意契約や一者応札・応募であった案件の点検を行い、その結果や議事概要をウェブサイトで公表した。

（4）人件費管理の適正化
・給与水準については、ラスパイレス指数による検証を実施した。令和5年度の事務職員の対国家公務員指数（年齢・地域・学歴勘案）は99.5、研究職の同指数は95.0となり、妥当な水準であることを確認した。
・給与水準公表のガイドラインに従い、令和5年度の役員報酬および職員の給与の水準と合理性・妥当性を検証し、ウェブサイトで公表した。

【ラスパイレス指数の状況及び検証結果】
１）事務職員

対国家公務員（行政職（一））（年齢勘案）	109.9	前年度比+0.6
対国家公務員（行政職（一））（年齢・地域・学歴勘案）	99.5	前年度比+0.8

・令和5年度のラスパイレス指数（年齢・地域・学歴勘案）は、99.5となった。対国家公務員指数（年齢勘案）が109.9と国家公務員の水準に比べて高くなっているのは、大卒者の割合が高いこと、在職地域が本部（東京）等の都市部に集中していることが主因となっている。本部勤務の割合が約７割と高いことに加え、地方において増加する海外展開支援事業に必要な体制強化のため、50にのぼる国内拠点に人員を配置しており、その人員の大半が本部から異動して勤務し、国の制度を準用した異動保障制度の対象となっている。

２）研究職員

対国家公務員（研究職）（年齢勘案）	94.0	前年度比 △0.7
対国家公務員（研究職）（年齢・地域・学歴勘案）	95.0	前年度比 +1.1

・対国家公務員指数（年齢勘案）は94.0、年齢・地域・学歴勘案でも95.0と100を下回っており、給与水準は妥当であると考える。

<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>（5）費用対効果の分析と改善
・役員会やアウトカム向上委員会（9月、12月）で中期目標の達成に向けたPDCAサイクルに基づく業務実績・活動の把握を行うとともに、部長会で訴求力の高い質的成果の創出のためのアクションを議論した。（再掲）

・2022年度の法人業績評価結果を踏まえ、役員の業績給及び職員の下期賞与に反映させた。</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>＜指標＞
・日本貿易振興機構の招待バイヤー専用のオンラインカタログ“Japan Street”の日本企業の登録者数（中期目標期間中に 10,000 社を目指す。）（再掲）</td>
<td>2.デジタル技術の活用によるサービスの高度化、業務運営の効率化
（1）デジタル化によるサービスの高度化
・国内企業と海外企業のマッチングサイト「JETRO e-Venue」を安定的に運用するとともに、組織ワイドでの商談事業での利用を推進した。また、ジェトロ外部の事業関係者との連携及び法人単位での情報共有・利用・閲覧を可能とする機能改善を通じ、商談会開催準備の高度化・効率化を行った。合わせて「JETRO e-Venue」でAIを活用し、過去のデータから成約確率が高い商談相手を示すレコメンド機能を運用し、参加者の商談希望先選定における負担を軽減するとともに、レコメンド機能のためのスコアリング精度向上を行った。

・地方自治体や商工会議所等の関係機関・団体と連携して、セミナー/ウェビナー及びワークショップを開催し、越境ECビジネス及びデジタルマーケティング等の情報提供を行って、ECを活用した販路開拓を推進した。また、民間事業者のノウハウ等も活用し、日本企業のスキルアップ向上に向けたワークショップ等も実施した。

【実施事例】
<table>
<tr><td>事業名</td><td>石川県 海外 EC 活用促進事業</td></tr>
<tr><td>実施時期</td><td>3 月 14 日、3 月 22 日</td></tr>
<tr><td>実施地</td><td>オンライン</td></tr>
<tr><td>概要</td><td>越境 EC に関心のある石川県内企業や EC ビジネスに係る知識・ノウハウ不足等を課題とする同県内企業を対象に、当該企業の越境 EC のスキルアップを目的として、民間事業者（Amazon サービスプロバイダー登録事業者の 1 社）を講師として、2 回に分け、オンラインミニセミナーとワークショップを開催した。</td></tr>
<tr><td>参加企業・団体数</td><td>第 1 回：23 人、第 2 回：11 人</td></tr>
<tr><td>成果等</td><td>・役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：
第 1 回：87%、第 2 回：100%
・参加者からは「海外展開は非常にハードルが高いものと今まで感じていたが本日のセミナーを聴いて挑戦してみたい気持ちになった」等、行動変容を促す効果が確認できた。</td></tr>
</table>

・EBPM（Evidence-Based Policy Making）の推進のため、2023 年3月に経済産業省、経済産業研究所（RIETI)と交わした三者覚書の内容に基づき、協力を実施した。

（2）デジタル化による業務運営の効率化
・ビジネスプロセス・リエンジニアリング（BPR、業務改革）に係る新システムの概要説明および決裁プロセスの見直しなどのBPR施策の浸透・定着を目的とし、全体向けオンライン説明会を実施したほか、本部各事業部、大阪本部、アジ研、地方事務所（各ブロック別に実施）向けに個別説明、ヒアリングを実施した。また、課題・目的に応じた適切なコミュニケーションのあり方を示したジェトロコミュニケーションツールガイドラインを策定し、組織内での周知を行った。</td>
<td>＜課題とその対応＞
2.デジタル技術の活用によるサービスの高度化、業務運営の効率化
（1）デジタル化によるサービスの高度化
企業支援の過程や事業の成果等から得られる、企業や商品、海外バイヤーの行動履歴、引き合いや商談結果等の情報の、組織の基幹データベース「e-Venue」への集約を図るとともに、Japan Streetとの一体的運用や顧客データベース等との連携を通じた一元管理によりデータの利活用を推進することで、中長期的に、以後の事業の最適化やサービスの高度化、成果向上に繋げる。
また、AIを活用し商談マッチングの更なる精度向上を行い、業務の高度化・効率化を進める。
ECビジネスに課題を抱える日本企業に対しては、優れたサービスを有する他の機関や民間企業等との連携を通じて、民間企業や他機関等との連携によるデジタルマーケティング戦略や貿易手続等の側面支援、及び貿易投資相談等これまで国内外に蓄積してきた販路開拓のためのノウハウの活用により、日本企業の海外展開を強力に後押しする。
さらに、蓄積した商談成果や海外ビジネス情報等データの一層の分析・活用に向け、データベース間の情報連携や、外部データベースとのリアルタイム連携を推進する。加えて、ジェトロ内に蓄積する貿易投資相談応答情報や海外ビジネス情報等のナレッジについて、AIを用いて組織横断的に検索・活用・提案する業務支援システムを運用するとともに、過去のデータを活用して貿易投資相談の回答作成をアシストする機能の簡易実装を検討し、対外サービスの高度化や生産性向上を目指す。
ユーザーの評価・行動やデータから、サービスの課題を常時検証の上、新たなサービスの開発や改良を組織横断的に行う。
経済産業省の要請の下、分析データを提供し、独立行政法人経済産業研究所（RIETI）が実施する効果検証に協力する。

（2）デジタル化による業務運営の効率化
ビジネスプロセス・リエンジニアリング（BPR）の手法を取り入れつつ、第五期中期目標期間中に検討した業務プロセスの可視化、標準化、効率化の実装に向け、新たに導入する業務プロセス管理システムについて、関係部署との連携により円滑な開発及び導入を進め、組織全体の業務効率化・標準化を目指す。
情報システムの整備及び管理を行うPMO（Portfolio Management Office）の設置等の機能強化を図り、情報システムの調達業務におけるガバナンス強化等を推進する。また、情報システムの構築にあたっては、ISMAPクラウドサービスリストに記載される等、セキュリティ対策に留意したクラウドサービスを効果的に活用する。
また、予算会計システムは導入から11年が経過しており他シス</td>
<td></td>
</tr>
</table>

		・業務プロセスの可視化、標準化、効率化のための、業務プロセス管理システム（BPMS）導入に係るシステムの調達が完了。 ・規程改正を行い、PMOの設置について定めた。またCIO補佐によるITガバナンス成熟度診断を実施し、今後PMOが果たすべき機能等に関する分析を実施した。	テムとの連携やテレワークへの対応といった昨今のデジタル化には即していないことから、さらなる業務効率化や多様な働き方を目指した新システム導入に向け内部調整や外部委託の準備を行う。	

４．その他参考情報

様式１－１－４－２　中期目標管理法人　年度評価　項目別評定調書（業務運営の効率化に関する事項、財務内容の改善に関する事項及びその他業務運営に関する重要事項）様式

Ⅲ．財務内容の改善に関する事項

１．当事務及び事業に関する基本事項			
Ⅲ	財務内容の改善に関する事項		
当該項目の重要度、困難度		関連する政策評価・行政事業レビューシート	

２．主要な経年データ						
② 主要なアウトプット（アウトカム）情報						
指標等	基準値 （前中長期目標期間最終 年度値等）	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度	（参考資料） 当該年度までの累積値等、必要な情報

３．各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価				
（別添）中期目標、中期計画、年度計画				
主な評価指標等	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
	主な業務実績等	自己評価	評定	
	＜主要な業務実績＞ 1.　自己収入拡大への取組 自己収入額は地方自治体の受託・分担金増等により前年度並みを維持： ・国の財政負担によらない収入として、地方自治体・業界団体からの分担金収入や受託収入、展示会・商談会等参加料収入等の受益者負担、各種自主事業による業務収入等がある。 ・自己収入総額は、大型案件の契約満了に伴い業界団体の受託が減少したにもかかわらず、高まる支援ニーズに応えて新規事業を獲得した地方自治体の受託や継続的な交渉等により増額となった分担金が拡大し、前年度比0.8億円減の49.5億円となった。 地方自治体の受託収入の増加： ・大型案件の契約満了に伴い業界団体等からの受託は3.4億円減の6.2億円となった。一方、新規事業の獲得等により地方自治体からの受託は2.0億円増の8.0億円となった。分野別ではスタートアップ関連事業（1.8億円増）等が挙げられる。 分担金収入の増加： ・国内事務所運営に係る自治体・団体からの運営分担金収入は、自治体との交渉や自治体からの要望を踏まえた提案による新規獲得成功により、0.4億円増の11.0億円となった。業界団体・自治体が海外事務所内に設置する共同事務所の運営分担金収入も0.5億円増の12.8億円となった。 展示会・商談会等の受益者負担は前年同規模： ・通年型オンライン展示会の事業見直しによる収入減にもかかわらず、コロナの収束を踏まえてリアル形式の展示会を増やしたことに伴う出展者数の増加等により、展示会・商談会等への参加料による収入額は前年度と同規模の同0.2億円減の4.0億円を維持した。また、2023年度より新輸出大国コンソーシアムや越境 EC 事業等において受益者負担を導入する等、受益者負担の拡大に向けた取り組みを推進した。	＜評定と根拠＞ 評定：B 中期計画で定められた内容を適切に実施したため、B評定とした。 根拠： （1）年度内の急激な円安や海外を主とする物価上昇に対応すべく、為替予約、管理的経費の抑制（システム関連や施設修繕経費等）、変動する為替レートに留意した厳格な海外費管理、財源調整等により予算超過（＝赤字決算）を回避。 （2）自己収入額は前年度並みの49.5億円（前年度比0.8億円減）を維持した。大型案件の契約満了に伴う業界団体等からの受託が減少したが、地方自治体の受託や分担金の拡大に努め、総額で前年度並みとなった。 以上の2023年度自己評価を踏まえ、2024年度は以下の対応を行う。 ＜課題とその対応＞ 1.　自己収入拡大への取組 事業者からの受益者負担の拡大や新たな収入源の実現等、より一層の自己収入拡大に取り組む。より多くの事業ニーズに対応できるよう、組織・事業運営の財政基盤を強化し、国への財政負担の抑制に引き続き取り組む。 具体的には、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、セミナー・展示会・商談会等の開催時には受益者負担の拡大を図る。 会員事業は、新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴い、リア		

		自主事業等収入は前年同規模： ・自主事業等収入は7.6億円で前年度と同水準となった。 ・主な自主事業として、有料会員制度「ジェトロ・メンバーズ」等は、前年同規模の3.1億円（同0.7%増）を獲得した。増加の背景には、コロナの収束により海外ビジネスへの関心や取り組みが本格的に回復し始めたことが考えられる。国内各地で実施したリアル開催での会員向け交流会や、入会キャンペーンの広報素材の見直し等により会員企業数が増加した。 ・「貿易実務オンライン講座」は、前年同規模の0.9億円（同2.8%増）を獲得した。増加の要因としては、営業努力による大口顧客の受講口数増加、各種キャンペーン（「新輸出大国コンソーシアム」ご利用企業様限定の特別割引等）による小口顧客数の増加等が挙げられる。 2. 運営費交付金の適切な執行に向けた取組 ・2022年度から継続中の急激な円安や海外を主とする大幅な物価上昇に対応すべく、為替予約、管理的経費の抑制、変動する為替レートに留意した厳格な海外費管理、財源調整等により予算超過を回避した。 ・運営費交付金の執行状況を踏まえ、年度中に3回の予算見直しを実施し、再配分を行った。また、最終見直しにおいては、ALPS処理水放出に伴う輸入規制の強化や風評被害の影響により一部を翌期に実施する事業について、「独法会計基準」に基づき関連予算0.2億円の計画的繰越を行った。 ・この結果、上記の計画的繰越を除き、2023年度末の運営費交付金債務（補正予算を除く）は11.6億円となった。翌期に適切に執行する。 3. 保有資産の見直し ・主な保有資産を所管する管理課、人事課、研究管理課にて、保有資産の必要性検証及び修繕措置を含めた資産管理・活用のあり方の検討を行った。また、本部・アジア経済研究所等において保有資産の保全のため、経年劣化に対する設備修繕等の必要措置を講じた。 4. 決算情報・セグメント情報の公表の充実等 ・中期目標等を踏まえ、「資本・技術・人材が国内外で循環するエコシステムの形成・強化」、「農林水産物・食品の世界市場展開の促進」、「中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援」、「日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応」、「法人共通」の 5つに区分した事業のまとまりごとに、財務諸表・事業報告書を作成し公表した。	ルの取り組みへの関心が醸成されてきたことを踏まえ、会員間の交流機会を拡充する他、参加費の割引サービスの対象となる事業について適切に情報提供する等、引き続き事業の利便性や付加価値の向上に取り組む。また、ポストコロナでもニーズの高いオンラインサービスにしっかりと対処し、会員に好評を得て定着しつつある毎日の海外情報のメール配信、会員向けweb講座・セミナー、海外オンライン・ブリーフィング等を引き続き着実に実施する。貿易実務オンライン講座については、既存コンテンツの改訂やシステムのセキュリティ強化等アップデートを通じてサービスの利便性の改善に取り組む。上記を通じて引き続き自己収入の維持・拡大に向けて取り組む。 地方自治体や業界団体からの受託事業については、より安定した自己収入とするため、該当事業の成果の可視化等を通じて、本部事業部とも連携を図りながら継続的な事業獲得につなげる。 2. 運営費交付金の適切な執行に向けた取組 運営費交付金については、予算と実績の管理及び比較分析を適正に行い、事業計画に従い適切かつ効率的な執行を行う。 3. 保有資産の見直し ジェトロの保有する資産については、多角的な観点からその保有の必要性について検証を行う。 4. 決算情報・セグメント情報の公表の充実等 ジェトロの財務内容等の更なる透明性の確保や、活動内容を政府や国民に対して分かりやすく示すことで理解を促す観点に加え、事業ごとの費用対効果を分析し適正な資源配分を行う観点から、事業のまとまりごとに決算情報・セグメント情報を把握し公表する。	

４．その他参考情報

目的積立金等の状況　　（単位：百万円、％）

		令和５年度末 （初年度）	令和６年度末	令和７年度末	令和８年度末 （最終年度）
前期中期目標期間繰越積立金		2,718			
目的積立金		0			
積立金		0			
	うち経営努力認定相当額				
その他積立金等		0			
運営費交付金債務		15,001			
当期の運営費交付金交付額（a）		41,760			
	うち年度末残高（b）	15,001			
当期運営費交付金残存率（b÷a）		35.9%	%	%	%

様式１－１－４－２　中期目標管理法人　年度評価　項目別評定調書（業務運営の効率化に関する事項、財務内容の改善に関する事項及びその他業務運営に関する重要事項）様式

Ⅳ．その他業務運営に関する事項

１．当事務及び事業に関する基本事項			
Ⅳ	その他業務運営に関する事項		
当該項目の重要度、困難度		関連する政策評価・行政事業レビューシート	

２．主要な経年データ						
③ 主要なアウトプット（アウトカム）情報						
指標等	基準値 （前中長期目標期間最終 年度値等）	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度	（参考資料） 当該年度までの累積値等、必要な情報

３．各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価				
（別添）中期目標、中期計画、年度計画				
主な評価指標等	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
	主な業務実績等	自己評価	評定	
＜指標＞ ・エンゲージメントの維持・向上に向けた取組状況、エンゲージメント・サーベイの結果 ・組織のダイバーシティ・インクルージョンの推進に向けた取組状況	＜主要な業務実績＞ ・エンゲージメントの維持・向上に向けた取組状況： タウンホールミーティングの開催、上司と部下の1 on 1を全部署で実施、全職員への理事長メールの週1回の発信（年51回、日本語と英語）、組織横断的な課題を解決するためのプロジェクトチームの設置等、様々な取組を行った。 ・エンゲージメント・サーベイの結果：エンゲージメント指数：84.1% ・組織のダイバーシティ・インクルージョンの推進に向けた取組状況： ダイバーシティ＆インクルージョンを推進するため、総務部にダイバーシティ推進室を新設し2名を配置した。 その他の業務実績は以下の通り。 (1)内部統制 ・新人研修（4月）、海外赴任者研修（7月）にてビジョン、ミッション、バリューズ（VMVs）を紹介し説明した。また全職員を対象にVMVsと行動憲章の理解状況点検を含むコンプライアンス自己点検を9月～11月に実施した他、VMVs等の経営理念の浸透を目的とするプロジェクトチームを1月1日付で設置した。 ・海外事務所のコンプライアンス（行動憲章含む）遵守状況を確認するため、11月から3月にかけて調整センターによる域内事務所の巡回点検を行った。 ・役員会での審議、報告事項のうち、組織内に共有すべき内容は遅滞なく国内外の管理職に共有した。 ・事業成果向上を通じた目標の達成に向けて「アウトカム向上委員会」を2回（9月、12月）開催し、各部署の事業の進捗状況や目標達成状況等を確認し、追加的な対策や見直しを行うことで、目標を上回る成果を実現した。 ・研究活動における研究対象の人権保護、尊厳遵守および科学的な妥当性の審査のため、内部委員と外部委員から構成する「研究倫理審査委員会」を設置し、調査等の実施前および実施後に所定の審査および新規課題提案時（交付金研究会）の事前相談を実施した。また、職員向け研修を9月22日に実施した。	＜評定と根拠＞ 評定：A 評価時点において目標・計画の達成及び進捗状況を把握した結果、困難度が高く、所期の目標を上回る成果と認められたことから、A評定した。 根拠： （1）昨今の世界情勢の著しい変化の中で、ジェトロに対する期待は高まり、事業の多様化、業務の複雑性や難易度も高まる状況下において、また、ジェトロの強みである国内外のネットワークには多様な人材が働いている中で、組織としての更なるパフォーマンス維持・向上のためには、各職員が目的意識を持ちながら自律的に業務に取り組み、組織に対する帰属意識を一層高めること、つまりエンゲージメント（職員の仕事に対するやりがい）の向上が最も重要な経営課題である。そのため、2023年1月に策定したジェトロ職員としての共通の価値観を言語化したVMVs（ビジョン・ミッション・バリューズ）を組織内に浸透させるため、理事長のトップマネジメントによるタウンホールミーティングの開催や上司と部下の1 on 1を全部署で実施する等、様々な取組を行った。 （2）特に2023年度は、ALPS処理水の放出による緊急対策に向けて組織総動員で取り組み、通常の業務にアドオンされた中での業務体制となったが、法人として国家的難題に緊急的に取り組む意義と使命を強調した理事長メッセージを全役職員に対して発信。一早く事業者への対応を開始する等、理事長がリーダーシップを発揮して針路を示したことで、VMVsを体現しジェトロ職員としての使命感を持って業務に取り組むことが当然のこととして職員間の共通認識となり、組織を１つの方向に導くこととなった。その結果、業務の負担感が増す困難度が高い状況に		

＜研修内容＞
テーマ：『人文社会科学系の研究不正の特徴や研究公正活動の取組における課題について』
講師：甲南大学　文学部教授　井野瀬久美恵

(2)経済安全保障への対応
・米中対立を背景とした米国輸出管理規制強化、中国の呼応した関連措置の導入、また半導体等の重要物資確保に関わるサプライチェーン強靭化や経済的威圧への対応等、経済安全保障を巡る状況は目まぐるしく変化していく世界で日本企業が対応を迫られている中、日本を取り巻く世界の経済安保動向を解説しつつ、実務にも役立つ情報を発信するセミナーを開催した。

【実施事例】

事　業　名	（ウェビナー）経済安全保障－世界の動向と日本政府・企業の対応－（再掲）
実施時期	3月7日
実　施　地	オンライン
概　　要	日本商工会議所と共催。経済安全保障の中でも、企業活動に直結する安全保障貿易管理について、日本、米国の輸出管理規制に関わる早わかりガイドを公開した。本ガイドのポイントについてもパネルディスカッションで紹介。
成　　果	・視聴者数（申込者数）：1,816人（2,682人） ・アンケート回答者数：870件 ・総合活用度（4段階中上位2項目）：88.4% ・「『安全保障貿易管理』早わかりガイドとベストプラクティス集を、社内の安全保障輸出管理責任者教育の資料の一部として活用したい」「輸出管理と情報管理を統合した経済安全保障統括部署新設の提言資料に活用（する）」（参加者アンケート） ・「説明パートは①官民②日米中それぞれの立場が紹介されており、全体感の把握と詳細理解への導入としてとても役立つ構成と内容だと思いました。資料も企業ヒアリングを含めて充実していました。ディスカッションパートも発言の長さのコントロールがされており、質量共に充実していました」（外部評価委員コメント）

(3)情報セキュリティの確保
・法に基づいた情報公開を正確に行うため、4月から12月まで法人文書の登録、廃棄等の定例の整備作業を実施した。
・12月～3月にかけて、各課・事務所の個人情報保有状況の確認と不要な個人情報の廃棄作業を行った。
・新入職員、基礎パス研修対象者、国内外事務所への赴任者等を対象にコンプライアンス・法人文書管理・個人情報保護・情報セキュリティ等に関する集合研修を実施し、その中で法人文書管理の重要性と留意点及び適正な個人情報の管理・保護を周知徹底した。
・全役職員向けコンプライアンスEラーニング研修を11月～1月にかけ実施し、法人文書管理の重要性と留意点及び適正な個人情報の管理・保護について周知徹底した。また、2024年度の研修実施に向けて前倒しで改訂作業を行った。
・誤送信等による情報漏洩に関する注意喚起を事例紹介とともに、漏洩防止のためのわかりやすいツール活用例を周知した。
・個人情報保護規程の改正と新システム基盤の運用に応じて個人情報保護マニュアルを改訂した。
・海外事務所において、サポート期限の過ぎたWindows 10 LTSB機の運用を停止し、順次 Windows 10 GAC、または Windows 11 22H2 への移行を進めた。

おいても、エンゲージメント指数は84.1%に上昇。

（3）キーウ事務所の設置を「日・ウクライナ経済復興推進会議」（2024年2月）にて発表。戦時下にある状況で様々な困難が予想される中、将来の日本企業のビジネスの礎を造りあげるためにトップマネジメントの下で設置を判断した。2024年度に事務所の開設に向けて具体的な準備を進める予定。

以上の2023年度自己評価を踏まえ、2024年度は以下の対応を行う。

＜課題とその対応＞
1. 内部統制
中期目標で示された内部統制の充実に向けて、以下の方策を実行し、ジェトロの業務を有効かつ効率的に実施する。
・ジェトロのビジョン、ミッション、バリューズの浸透を図るため、定期的に研修等を行うとともに、行動憲章の理解状況を定期的に点検する。
・定期的に開催する役員会の会議結果につき、指示事項を明確にした上で、国内外事務所を含め組織内に速やかに伝達し、役職員間で認識を共有する。
・アウトカム向上委員会等を通じて、各部署の事業の進捗、予算の執行及び目標達成状況等を確認し、PDCAサイクルに基づく業務改善、予算再配分等の見直しを実施することで、事業成果の向上を図る。
・業務運営の障害となるリスクを定期的に各部署に確認、把握し、役員に共有する。その上で、これを評価し、監査等を通じて適切な対応を図る。
・アジア経済研究所における研究が適切に行われるよう、引き続き研修等で周知徹底を図る他、研究参加者への配慮等が確実に行われるように研究倫理審査を充実させる。

2. 経済安全保障への対応
安全保障貿易管理コンプライアンスを遵守し、ジェトロ事業の参加企業が意図せず外為法等に違反し、技術流出に繋がらないよう、必要に応じて出品物等に関する確認（スクリーニング）を行い、リスク等が懸念される商談・引合い案件については適切に助言を行う。そのために、社内体制・仕組みを整えるとともに、組織全体の感度を高める安全保障貿易管理に係る社内向けの研修を徹底する。
また、米欧中における経済安全保障に係る動向の他、欧米でのサプライチェーンと人権を巡る貿易管理強化の動き等に関して日々調査・情報収集を行う。さらに、こうした動きに対する日本企業の取組事例について情報収集する。
これらに係る上記の各種の情報や資料は、ジェトロのウェブサイトやメルマガ等の媒体の他、日本商工会議所等の経済団体、政府関係機関、国際機関と連携したセミナー等を通じて、地方も含めたより多くの中堅・中小企業や日系企業に向け、プッシュ型での情報発信を行う。その際、既に作成した米商務省の統合スクリーニングリスト（CSL）日本語ガイド、2023年度に作成した経済安全保障（安全保障貿易管理）、及び「ビジネスと人権」に関する早わかりガイドも活用し、普及啓発を図って行く。
加えて、「経済安全保障・ビジネスと人権に関する貿易投資相

		・システム再起動時に指定した日数を経過しているユーザープロファイルを削除する設定を追加した。 ・海外事務所IT担当者とのコミュニケーション強化のため、各地域でキャパシティビルディングを開催した。担当者間の意見交換を促進し、成功事例の共有やセキュリティに関するディスカッション、質疑応答等を実施した。 ・サイバー攻撃の情報収集等を行う一般社団法人JPCERT等による脆弱性情報に基づき、機構で導入している情報通信機器・ソフトウェア等におけるサイバーセキュリティ上の脅威に対する対応を常時実施した。 ・IPA（独立行政法人情報処理推進機構）が運営する第二GSOC（政府機関・情報セキュリティ横断監視・即応調整チーム）からの情報提供を元に、日々サイバーセキュリティを維持・強化した。 ・既存のM365セキュリティ設定見直しにかかる準備を行う他、IP-VPN回線のZscaler移行を見据えた価格調査を進めた。また次期システム調達支援を見据え、コンサルティング業務調達の検討を開始した。 (4)人材育成や人材の多様化 ・人材を「資本」として捉え、その価値を最大限に引き出す「人的資本経営」を取組の基本方針とし、中期目標を踏まえながら、人材の育成、多様化を図った。 ・職員が専門知識やスキルを業務上の必要性や自己のキャリア目標に合わせて自律的・主体的に獲得できるよう、引き続き自己啓発補助制度の活用を促し、108名が活用した。 ・海外実習生として若手職員を14名派遣した。 ・全体向けのキャリア支援セミナーを2回実施するとともに、人事アンケートでの要望や育児休業者への復職時等の節目において、複数回のキャリア支援面談を実施した。また、キャリア支援に関する有資格者の職員を配置した他、総括課長や直属の上司を窓口として個別にキャリア相談を受ける体制を整備し、人事課とのホットラインを設置した。 ・女性の活躍推進について、女性管理職比率は年々上昇しており、2023年度末で22%を超えた。また、第六期中期計画で定めた方針を踏まえ、総合職（バックオフィス業務にかかる専門性を有する人材を含む）17名、任期付職員6名（海外サプライチェーン多元化等事業担当1名、イノベーション事業担当4名、アジア大洋州調査担当1名）の計23名の経験者を採用し、専門分野に精通した外部人材の登用を進めた。 ・新たに人材開発室とダイバーシティ推進室を設け、人材開発室には4名、ダイバーシティ推進室には2名を配置する等体制を強化し、一層のダイバーシティ推進を図っている。 ・ナショナルスタッフ（NS）登用を進めるため、今後のNSの中核的人材育成とインセンティブ・能力向上を目的に、事務所・地域単位で 「プロジェクト研修」を12事務所にて実施し、コミュニケーション能力やチーム力向上を図った。またNS個人の自己研鑽を目的とした「スキル研修」を実施し、データ分析やデジタルマーケティング、会計や語学等の講座を約50人が受講した。 (5)働き方改革の推進 ・勤務地を限定する職種の運用等により職員の様々なライフ・ステージに対応している他、人事アンケート等にて適材部署への人材配置を図っている。 ・働き方改革の一環として、職員の業務効率化による機構全体の生産性の向上、仕事と生活の調和、多様で柔軟な働き方の実現および業務の継続性の確保のため、テレワークに関する内規を制定した。 ・1月にプラチナくるみん認定を取得。2021年に認定を受けたプラチナえるぼしとのダブル認定は、独立行政法人ではジェトロが初めて。 (6)安全管理 ・国内外全事務所の安全対策マニュアル及び緊急連絡網について、天災や突発的事故、感染症等に対応できるよう、2023年度内に全国内外事務所の点検・更新を	談窓口」で外部からの各種相談に対応することで、組織内で中堅・中小企業での対応事例等のナレッジを蓄積するとともに、社内向け研修などを通じて、職員全体への共有、普及啓発に役立てていく。 さらに、経済安全保障上の国内産業強化の観点から、戦略的な対内直投資促進にも貢献していく。 3. 情報管理及び情報セキュリティの確保 情報公開について、「独立行政法人等の保有する情報公開に関する法律」（平成13年度法律第140号）に基づき適時、適切な情報公開を行う。併せて、法人文書の適切な管理を徹底するため、各種研修等において重点的に注意喚起し、留意点の周知を図る。 個人情報保護について、引き続き、ジェトロ内全職員を対象に個人情報保護に関する研修や点検を毎年度実施し、「個人情報の保護に関する法律」（平成15年法律第57号）に基づいた情報の管理・保護を徹底する。 情報セキュリティの確保については、2022年6月の今期総合ICT基盤システムへの移行により、システム全体の技術的なセキュリティ対策は大幅に強化されたところではあるが、日々高度化・巧妙化するサイバー攻撃や、ジェトロの事業や業務におけるデジタル活用の深化に伴い、情報セキュリティが組織経営に及ぼす影響が益々高まっている状況を踏まえ、2023年度に策定した「情報セキュリティ対策推進計画」に基づくさらなるガバナンス強化や、ログの監視・分析体制の強化等のセキュリティ対策の高度化を図る。また、海外事務所との連携強化をさらに進めるため、海外事務所向けITキャパシティビルディングを通してセキュリティ含むIT全般に関するスキル・知見の向上を図る。 また、導入済みの情報処理推進機構（IPA）の独立行政法人等情報セキュリティ横断監視・即応調整チーム（第二GSOC）によるクラウド監視機能を活用し、引き続き同機構と連携した監視強化に努める。 さらに、次期基盤導入準備にかかる検討を引き続き実施する。 4. 人材育成や人材の多様化 人材を「資本」として捉え、その価値を最大限に引き出す「人的資本経営」を取組の基本方針とする。 人材育成の強化については、世界の政治・経済・ビジネス情勢が目まぐるしく変化し、ジェトロに求められるニーズが増大かつ多様化している現状に対応するため、第五期中期目標期間から策定を進め、2025年導入に向けて制度詳細設計を行っている人事制度改革の中でも職員の成長意欲や創意工夫を後押しし、自律的・主体的な能力開発を推進する環境整備に向けて取組む。具体的には、専門性を一層向上させるための研修制度の整備を不断に検討する他、職員が多様な業務知識や経験を蓄積出来るよう、人材開発を目的とした戦略的な配置に取り組む。若手登用や働き方改革に即した新職種の先行導入を目指す。さらに、2023年度に開始した貿易情報センター及び海外事務所の所長ポスト公募化等も引き続き進める。 職員がやりがいを持って、高度化・多様化するニーズに対応できる能力を自律的に獲得していくことを支援するためキャリアパスについて、組織が求める能力・知識・スキル、ポストの情報発信や個別相談できる体制を引き続き整える。	

実施した。
・国内では、自然災害発生時等の緊急対応に備えるべく「セコム安否確認サービスの訓練テスト」を6月、9月、12月、3月の年4回実施し、いずれも回答率100％となった。
・5月にパキスタンにおいて前首相が逮捕され、支持者が全国的に抗議活動を展開し治安が悪化したため安全対策の一環として緊急避難航空券を手配した。ロシアに残留しているモスクワ及びサンクトペテルブルク事務所の両所長について、専門会社よりリスク情報を入手し現地に提供した。7月から9月にかけて、南アフリカにおいて電力不足による大規模停電の可能性があるため、衛星電話を配備し、災害用トイレを現地に送付した。モロッコのマラケシュ周辺で発生したM6.8の地震（9月）と、フィリピンのミンダナオ島で発生したM7.2（11月）とM7.6（12月）の地震について、事案が起こった際に速やかに現地駐在員の安否確認を行い、無事を組織内に報告した。10月のイスラム組織「ハマス」のイスラエル攻撃に起因する現地情勢の緊迫化に伴い、現地の駐在員の安全面を考慮し、安全対策本部において緊急退避が決定し、速やかに所長及び所員の緊急退避を実施した。
・2月に海外事務所における衛星電話の配備方針を策定し、2023年度中に新規に10事務所に衛星電話を配備した。
・海外事務所の安全対策を強化すべく、外務省危険レベル1以上の国・地域の33事務所において実施した安全点検結果を踏まえ、課題のフォローアップを実施（管理カメラの設置、事務所入口セキュリティの強化、事務所ドアの交換等）。
・外務省危険レベル2以上国・地域への渡航及び事業実施については、事前に安全対策を確認した。
・外部の医療セキュリティ支援会社と連携し、リスクアセスメントを25件実施した。また、内部からの相談（事件、事故、コロナ関連）に39件対応した。
・2023年度の新人研修において、新入職員（外部からの出向者含む）に対して安全対策について説明した。また海外赴任者研修において、安全対策について2回説明会を実施し、うち1回の説明会では外部からの出向者及び実務研修生が多数対象に含まれる等の事情を踏まえ、外部専門家2名（医療1名、セキュリティ1名）による研修を併せて実施した。
・インターナショナルSOSのE-Learningで16の研修テーマを設定し、赴任国の環境に応じて希望するテーマを受講できるよう整備している。

(7)環境社会配慮
・ジェトロ環境社会配慮ガイドラインに沿って、環境と社会に配慮した業務運営ができているか常時確認している。
・ジェトロ環境社会配慮ガイドライン改定に向けてワーキングループ（以下、WG）を3回開催し（4月、5月、7月）、ガイドライン改定案を策定した。11月に第26回環境社会配慮諮問委員会を開催し、WGで策定したガイドライン改定案についてパブリックコメント実施することについて了承を得たことを受けて、12月4日～12月28日までパブリックコメントを実施した。これらの手続きを踏まえ、3月に第27回環境社会配慮諮問委員会を開催し、パブリックコメントの内容を踏まえたガイドライン改定案について了承を得た。またガイドラインを補足する内部関係者向けの実務手順書も新たに作成し、環境社会配慮諮問委員会にて了承を得た。

(8)顧客サービスの向上
・民間企業等に対してジェトロのサービス内容を伝え、意見を聴取する「サービス向上会議」を全事務所で50件実施した。
・お客様のご意見や要望を積極的に入手するため、ウェブサイトにご意見箱を設置し、寄せられたご意見等に対して関係部署と連携し適切に対応した。2023年度は19件のご意見・ご要望等が寄せられた。
・Twitter, Facebook, LienkedInでジェトロ公式アカウントを運用し、それぞれのSNSの特性に合った発信を継続した。
・国際ビジネス情報番組「世界は今－JETRO Global Eye」を毎週配信（2023年度は47本）した。視聴者層の拡大を図るため、2016 年度に開設した YouTube の

産休・育休制度の利用者に対するキャリア相談・支援も継続実施する。これまで実施してきた階層別の研修等も引き続き着実に実施する。
ダイバーシティの推進に向けた取組における女性の活躍推進については、引き続き、政府の女性活躍推進法に基づき、各人のライフ・ステージに配慮しつつ、より一層、管理職への登用や国内外事務所への配置を含め、その活躍の推進を目指す。併せて、多様な人材の採用・活躍を推進するとともに、政府・地方自治体・民間企業・金融機関等からの外部人材の受入や人事交流を引き続き推進する。
これらの取り組みについて、人事部門内に設置した人材開発室とダイバーシティ推進室が中心となり一層推進していく。
ナショナルスタッフは、人材の多様化による組織力強化を目的に管理職の登用やその前提となる人事評価制度導入の促進の他、管理職候補者への研修やキャパシティビルディング研修等に引き続き取り組む。

5. 働き方改革の推進
様々なライフ・ステージに配慮した勤務環境の整備を、引き続き検討する。有給休暇の取得及び超過勤務の削減等については、組織全体として引き続き進める。「働き方改革実行計画（平成29年3月28日働き方会改革実現会議決定）」を踏まえ、柔軟な働き方が可能となるよう、他機関の先進的な取組等も参考にしながら検討する。次世代育成支援対策推進法に基づく認定マーク「プラチナくるみん」（2024年1月取得）や女性活躍推進法に基づく認定マーク「プラチナえるぼし」(2021年10月取得)に基づく計画を着実に実行する。また、職員の健康の保持・増進を意識した「健康経営」を実践するため、職員に対するアンケート調査等を行い、その結果を参考にする等して改善を図る。

6. 安全管理
世界情勢やリスクにかかる最新情報を把握するとともに、事業の実施にあたっては緊急時に迅速に対応できる運営体制構築に努める。天災や突発的な事故等の非常事態に備え、既存の安全管理に関する規程やマニュアル等について、国内外の安全に関する情勢に応じて、常時点検・更新し、内容の拡充を図る。
リスクの高い国・地域における事業実施を検討する際には、これまでに実施している外部専門機関によるリスクアセスメント、海外事務所長のコメントを基に実施の可否を総合的に判断する。
職員の赴任前・出張前には必要に応じて安全対策研修等を行う。在外公館や関係機関、特に国際協力機構との協力関係の構築等により、海外での安全情報を適宜把握し、迅速かつ適切な対策を講じる。

7. 環境社会配慮
持続可能な開発目標への貢献に向けて官民で多様な取組が進展する中で、「気候変動」、「生物多様性」、「ビジネスと人権」などの環境社会配慮を巡る動向を踏まえ、「環境社会配慮ガイドライン」の改定に取り組む。事業の実施にあたっては、同ガイドラインを踏まえ、職員その他の関係者の環境保全及び社会的影響の回避・最小化に関する意識を高め、環境及び社会に配慮した業務運営に努めるとともに、それらの取組について

		「世界は今」 公式チャンネルについて引き続きプロモーションを図り、新たにYouTubeのショート動画機能を活用して番組のショート動画を作成し配信する等様々な視聴デバイスの存在も意識した取組を行った結果、年間の再生回数が過去最高の427万回超を達成した。チャンネル登録者数は 64,263（2024年3月31日現在）となった 。 ・ウェブサイト上でアクセシビリティ対応（視覚障害者代替テキスト／聴覚障害者用キャプション）を進めた。 (9)法人の長のトップマネジメントの促進 ・理事長が全職員に対して組織や業務の在り方についての考えや自身の経験等を記したメールを週1回、日本語と英語でメールで発信し、挑戦の重要性（“やんちゃであれ！”の精神）や新たな取り組みを推奨する考えを恒常的に発信した。 ・役員の一体感、協力連携を密にするため、役員集中討議を年4回実施し、組織運営上の課題について議論した。 ・各部の業務内容と課題及びこれを解決するための取り組みや方向性のアイディアについて、各職員から経営陣と直接対話する場として「タウンホールミーティング」を11回開催し経営方針と各部取組との関係や方向性について共通認識を醸成するとともに、職員が主体的に組織や業務の課題に取り組む風土を醸成した。 ・これらの取組に加えて、①8月24日、ALPS処理水の海洋放出開始と同日に「ALPS処理水の処分に伴う輸出等の対策に関する特別相談窓口」を本部および全都道府県のジェトロ事務所に設置し、9月8日、政府からの要請に応えて、日本からの水産品等食品の輸出に大きな影響を与えるような急激な事業環境の変化に可及的速やか且つ組織的に対応するため、水産品等食品輸出支援にかかる緊急対策本部を設置し、あらゆる部局からリソースを集約し、公募に志願した職員含め計18名を召集する等、組織一丸で対応したこと、②日本・ウクライナ両政府の要請を踏まえ、戦時下にある状況で様々な困難が予想される中、キーウ事務所の設置を判断する等、トップマネジメントの下でリーダーシップを発揮した。 ・各種メディアからジェトロへの取材依頼や問い合わせに速やかに対応することでメディアにジェトロが取り上げられ、ひいては国民一般へのジェトロの活動への理解促進にもつながった。2023年度のメディアの対応実績は次のとおり。 新聞（通信社含む）2,377件、TV/ラジオ242件（TV227件、ラジオ15件）、雑誌254件（全国122件、地方132件）、WEB8,887件、外国プレス1,880件 ・新理事長の紹介を兼ねた新旧理事長による記者会見を4月に実施した他、『ジェトロ世界貿易投資報告』にまつわる理事長記者会見を7月に、『海外進出日系企業実態調査-全世界編－』にまつわる理事長記者会見を11月にそれぞれ実施した。 ・運営審議会：10月末～12月初旬に運営審議会委員21名を個別訪問した他、3月に対面で運営審議会を開催し13名が参加した。委員からの助言等を踏まえて今後の運営方針や事業実施に反映させていく。 ・大阪本部運営審議会：10月末～12月初旬に運営審議会委員17名を個別訪問した他、3月に対面での運営審議会を開催し委員10名が参加した。委員からの助言等を踏まえて今後の運営方針や事業実施に反映させていく。 ・運営審議会農林水産・食品輸出促進分科会：2023年度第1回分科会（7月開催）では、関係団体からの意見・要望に対するジェトロ・JFOODOの対応方針案を示し意見交換を実施した。第2回分科会（2月開催）では品目団体、ジェトロ、JFOODOの連携によるシナジーを生むプロモーションの重要性、複数産地が連携してリレー出荷等による輸出産品の安定供給等について議論が交わされた。 ・国内事務所会長会議：11月16日～17日に開催。各地方における現状課題の共有、ジェトロに対する要望等について意見交換。 ・1月1日付けで組織横断的な課題に対応するための取り組みとして、①経営理念の浸透、②広報戦略、③グリーン・トランスフォーメーション推進(GX)、④事業開発の4つのプロジェクトチームを設置。組織内で参加者を募集し、1月から順次キックオフ。2023年度内は各チームにて今後の様々なアクションの具現化に向けて議論を展開した。 ・国内外でのビジネスフォーラム開催やミッション派遣等の機会を捉えて各国政	情報発信する。 8. 顧客サービスの向上 民間企業等に対してジェトロのサービスの内容を伝え、意見を聴取する「サービス向上会議」を引き続き実施する。また、ウェブサイトに設置したご意見箱を通じて不特定のお客様の声を集める等、重層的な取組を推進することで、幅広い意見を取り入れ、効率性を踏まえながら、一層の顧客サービスの質的向上・改善を図る。 顧客との重要な接点となるウェブサイトではより良い顧客体験を提供するとともに、ウェブサイトと連携したSNSでのタイムリーな発信を通じ、顧客とのエンゲージメントを高めるよう努める。また、ウェブサイトの在り方を検証し、デザイン思考による必要な改修案を検討する。情報提供番組「世界は今」は、海外ネットワークを活かしながら、ジェトロならではの視点で、国際ビジネスのヒントを提供していく。番組制作にあたっては、オンデマンドのインターネット配信特性や様々な視聴デバイスの存在を意識しながら、視聴者やジェトロ利用者の裾野拡大を図っていく。 9. 法人の長のトップマネジメントの促進 ・ジェトロのビジョン、ミッション、バリューズの役職員への浸透を図るとともに、法人の長としての考えや方針等を周知するため、メッセージの発信、さらにはタウンホールミーティング、カスケードダウン方式による対話、ワン・オン・ワン面談等様々な機会を通じた対話の推進によって、役職員のエンゲージメント向上に繋げる。 ・国民一般や地域を含む幅広い主体に対するジェトロの活動への理解促進を図るため、事業成果及び組織に関する広報活動に取り組む。広報にあたってはターゲットに合わせた手法を用いて、公平性、透明性のあるものとし、信頼性を高めていくことに繋げる。具体的には、定期的に理事長会見を行う他、ウェブサイト等を活用した情報発信に取り組む。 ・外部有識者から構成される理事長の諮問機関である運営審議会、運営審議会農林水産・食品輸出促進分科会や国内事務所の会長会議等の開催を通じて、ジェトロの活動への理解促進を図るとともに、ジェトロの運営方針や業務に対する助言を得る。 ・定期的に開催する役員会、アウトカム向上委員会等を活用し、国の政策における重点分野やジェトロの強みのある分野への資源配分の年度途中における見直しを機動的に行う。 ・組織横断的課題に対応するPTについては、その取組を定期的に開催する役員会等で報告、議論することで、課題への対応を適切に行う。 ・様々な機会を捉えて挑戦の重要性についてメッセージを発信するとともに、リスクを取った取組を推奨する。挑戦した取組の分析・評価については定期的に開催する役員会で報告、議論を行い、必要に応じて取組の方向性等を見直すよう促す。 ・諸外国の首脳・閣僚、産業界や貿易投資振興機関等のリーダーとのハイレベルな対話・交流を通じて、貿易投資振興を通じた国際社会における課題対応等について認識の共有や醸成に努めながら、日本貿易振興機構法に定められた目的の実現及びジェトロに期待される政策体系上の役割を果たす上での必要な取組の推進に繋げる。対話・交流の成果について可能なものについてはウェブサイトを通じて広く広報する。	

		府・地方政府、閣僚、産業界や貿易投資相談機関のリーダー等との間でハイレベルな対話・交流の場を設け、課題の共有や日本やジェトロの取り組みへの理解を促し、各国との貿易投資の促進に繋げている。交流の成果については、ジェトロのHP（ジェトロ・トピックス、ビジネス短信等）を通じて幅広く情報発信している。 Ⅴ．予算（人件費の見積りを含む。）、収支計画及び資金計画 ・セグメント毎に記載。 Ⅵ．短期借入金の限度額 ・借り入れは行っていない。 Ⅶ．財産の処分に関する計画 ・本事項に該当する事案は発生していない。 Ⅷ．剰余金の使途 ・前年度に目的積立金の申請をしておらず、中期計画に定めた項目に充てることができる剰余金は発生していない。 Ⅸ．その他主務省令で定める業務運営に関する事項 １．施設・設備に関する計画 ・区分所有する本部ビルの長期修繕計画に基づいた工事を実施した。また2024年度に本部ビル5階一部にてスプリンクラー配管更新等を実施するための契約手続きを行った。上北沢住宅において、老朽化していた塀の建て替え工事を実施した。アジア経済研究所では、蓄熱槽の修繕工事等を行った。 ２．人事に関する計画 ・中期目標を踏まえた適材適所の配置に努めている。また、必要に応じて外部の専門家人材を活用し、人員体制の強化を図っている。 ３．積立金の処分 ・2023年度は、4億900万円を資産の購入、自己財源で取得した償却資産の減価償却費や前払費用等に充当した。 ４．中期目標期間を超える債務負担 ・中期目標期間の最終年度において報告する予定であり、2023年度は報告対象外とする。		

４．その他参考情報

（別添）中期目標、中期計画、年度計画

項目別調書 NO	対応する中期目標	対応する中期計画	対応する年度計画
Ⅰ－1 資本・技術・人材が国内外で循環するエコシステムの形成・強化	３．国民に対して提供するサービスその他業務の質の向上に関する事項 （１）資本・技術・人材が国内外で循環するエコシステムの形成・強化 海外現地と国内のイノベーション・エコシステムの接続を強化し、資本・技術・人材が国内外で双方向に循環するエコシステムを形成・強化することにより、日本経済の成長及び競争力の強化に貢献する。具体的には、対日直接投資の促進、日本企業と海外企業との協業・連携の促進、日本のスタートアップの海外展開の支援において、量的拡大に加えより質の高い案件の創出を行うとともに、国内外の日本企業における高度外国人材の活躍推進に向けた取組を強化する。 ① 対日直接投資や協業・連携等の促進 対日直接投資は、海外から高度な人材・技術・豊富な資金を呼び込むことでイノベーション創出や海外経済の活力の取り込みにつながり、日本経済全体の成長や地域経済の活性化に貢献するものである。デジタル・グリーン等の分野で新たな市場が創出される中、日本がグローバルバリューチェーンの重要な核であり続け、「対日直接投資促進戦略」で定めた「2030 年における対内直接投資残高 80 兆円」という政府目標の達成に貢献するため、政府・地方自治体及び関係機関がそれぞれの役割に応じて投資環境の整備や外国企業誘致等に取り組む必要がある。 日本貿易振興機構は、我が国の政府機関における対日直接投資の中枢機関として、政府の「対日直接投資推進会議」での議論を踏まえつつ、関係機関と連携し、誘致戦略の策定、外国政府、企業等へのプロモーション活動を推進するとともに、スタートアップをはじめとする有望な外国企業・プロジェクトの発掘、国内外企業やアカデミア、関係機関等の間のマッチング機会の提供等により、外国企業誘致や協業・連携促進に資する支援を行う。特に、経済安全保障にも留意しつつ、対日直接投資のもたらす多様な効果に照らし、イノベーション創出に資する対日直接投資を重点的に推進することで、海外からの資金や革新的技術・ノウハウ等を受け入れ「対日直接投資促進戦略」で掲げられた、「イノベーション・エコシステム」の形成・拡大等への貢献を通じ、対内直接投資残高の倍増目標にも寄与していく。加えて、地域経済の活性化に資する対日直接投資の重点的な支援や、日本に進出した外国企業の更なる国内展開に向けた活動も積極的に行っていく。なお、日本貿易振興機構が支援した事業者の経済効果の検証も行っていく。具体的には、以下の取組を推進する。	Ⅰ 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とるべき措置 1. 資本・技術・人材が国内外で循環するエコシステムの形成・強化 1-1. 対日直接投資や協業・連携等の促進 世界規模の経済社会環境の変化が継続的に生じる状況において、日本がグローバル・バリュー・チェーンの重要な核であり続けるためには、資本・技術・人材の国内外での循環を継続的に生み出すことが必要である。そのため、政府の「対日直接投資推進会議」での議論や、「対日直接投資促進戦略」で定めた目標を踏まえつつ、中期目標で定められた対日直接投資誘致及び協業・連携プロジェクト組成の成功件数等の目標を実現すべく、国内外のネットワークを積極的に活用し、以下の取組を行う。中期目標で定められたプロジェクト成功件数のうち、対日投資誘致成功件数 376 件については、2023 年度に 85 件、2024 年度に 90 件、2025 年度に補正予算分を含めて 98 件（95 件＋補正見込件数 3 件）、2026 年度に補正予算分を含めて 103 件（100 件＋補正見込件数 3 件）の達成を、国内外での協業・連携案件の成功件数 72 件については、2023 年度に 16 件、2024 年度に 17 件、2025 年度に補正予算分を含めて 19 件（18 件＋補正見込件数 1 件）、2026 年度に補正予算分を含めて 20 件（19 件＋補正見込件数 1 件）の達成を、それぞれ目指すものとする。 それらの成果をより効果的に生み出し、また、それら取組を契機として、自律的な国内外の資本・技術・人材の循環を促すため、国内外の関係機関等とのネットワーク構築に努める。具体的には、政府・地方自治体に加えて、国内外のアカデミアや地域の産業コミュニティ等、多様なプレイヤーとの連携を図っていく。 これら取組の推進に当たっては、産業別・地域別の知見の蓄積を図るとともに、潜在的に事業ニーズを有する国内外企業等の関心の喚起や、意思決定の後押し等を行うことに留意する。また、対日投資もしくは国際協業連携の取組を、二国間・多国間経済産業協力の柱として政策枠組みと協調的に実施することで、それら枠組みに貢献するとともに、事業効果の最大化及び持続性の確保に努めるものとする。 令和 5 年度補正予算（第 1 号）により追加的に措置された交付金については、「デフレ完全脱却のための総合経済対策」（令和 5 年 11 月 2 日閣議決定）における成長力の強化・高度化に資する国内投資を促進するために措置されたことを認識し、対日直接投資促進、協業連携促進に活用する。	Ⅰ 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とるべき措置 1. 資本・技術・人材が国内外で循環するエコシステムの形成・強化 1-1. 対日直接投資や協業・連携等の促進 政府の「対日直接投資推進会議」及び関連作業部会での議論や、「対日直接投資促進戦略」を踏まえつつ、自律的な国内外の資本・技術・人材の循環を促すため、中期目標で定められた対日直接投資誘致及び協業・連携プロジェクト組成の成功件数等の目標を実現すべく、国内外のネットワークを積極的に活用し、以下の取組を行う。 国内においては、ジェトロ本部に設置されている共創空間も活用しつつ、イノベーション・エコシステム関係者と連携することで、政府・地方自治体、アカデミアや地域の産業コミュニティ等、多様なプレイヤーとの連携を図る。また海外においても、パートナーとなりうる現地イノベーション・エコシステム関係者等とのネットワークの形成や、関係の一層の強化を図る。 また、これら取組を推進すべく、産業別・地域別の知見の蓄積を図るとともに、潜在的に事業ニーズを有する国内外企業等の関心の喚起や、国内外での実証事業形成などを含む意思決定を促す措置を強化する。加えて、対日投資もしくは国際協業連携の取組を、G7 広島サミット並びに関連会合、日 ASEAN 友好協力 50 周年や日米商務・産業パートナーシップ（JUCIP）などを踏まえ、二国間・多国間経済産業協力の柱として政策枠組みと協調的に実施することで、それら枠組みに貢献するとともに、事業効果の最大化及び持続性の確保に努めていく。
	（関係機関との連携、イノベーション創出と地域経済活性化の推進） 日本貿易振興機構が長年培ってきた対日直接投資促進業務の経験とノウハウ、国内外ネットワークを活用しつつながら、海外における攻めの誘致活動を展開し、ワンストップで外国企業の拠点設立・事業拡大を支援する。 特に、デジタル化、グリーン社会の実現等のポストコロナに向けた国際的な社会の変革、国内における人手不足の問題や地域における社会課題の増加等の社会環境の変化に対応するとと	（1）対日直接投資の促進及び関係機関との連携によるイノベーション創出と地域経済活性化の推進 対日直接投資促進業務の経験とノウハウ、国内外ネットワークを活用しつつ、海外における攻めの誘致活動を展開し、ワンストップで外国企業の拠点設立・事業拡大を支援する。また、こうした取組の推進に当たっては、政府・地方自治体に加えて、アカデミアや地域のエコシステム等、多様なプレイヤーとの連携を図っていく。 特に、デジタル化、グリーン社会の実現等のポストコロナに向けた国際的な社会の変革、国内における人手不足の問題や地域における社会課題の	（1）対日直接投資の促進及び関係機関との連携によるイノベーション創出と地域経済活性化の推進 対日直接投資促進業務の経験とノウハウ、国内外ネットワークを活用しつつ、海外における攻めの誘致活動を展開し、ワンストップで外国企業の拠点設立・事業拡大を支援する。特に、重要分野における誘致方針の策定や営業能力の向上、有望企業等の招へい、国内での外国・外資系企業が実施する事業実現可能性調査や実証事業支援などを一体的に実施し、日本への誘致を促す。 また、「対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）」に共創機能

	もに、より持続的な日本経済社会の発展に貢献していく。そのためには、目標期間中における政府の政策ニーズや国内外の環境変化を踏まえ、今後成長が見込まれる、もしくは成長を生み出すべき産業分野を見極め、イノベーション創出や地域経済活性化に資する対日直接投資に重点を置く。 具体的には、(1)高い付加価値を創出する可能性があり、著しい新規性を有する技術や手法（ビジネスモデル）を用いた事業並びに生産性向上へ貢献する事業、(2)国内のイノベーション環境の向上に貢献する事業、(3)地域資源の活用促進や、地場の中堅・中小企業のビジネス拡大等の地域経済活性化に資する事業、(4)その他政府の政策ニーズに基づいた事業を対象とする。またこうした取組の推進に当たっては、政府・地方自治体に加えて、アカデミアや地域のエコシステム等、多様なプレイヤーとの連携を図っていく。 なお、取組の推進に当たっては、資本・技術等の国内外の循環を生み出す、スタートアップやアクセラレーター、ベンチャーキャピタル（VC）等のスタートアップ・エコシステム関係者の誘致に留意する。	増加等の社会環境の変化に対応し、より持続的な日本経済社会の発展に貢献するため、以下の事業を対象とする。 ① 高い付加価値を創出する可能性があり、著しい新規性を有する技術や手法（ビジネスモデル）を用いた事業並びに生産性向上へ貢献する事業 ② 国内のイノベーション環境の向上や国内外を結ぶエコシステムの形成に貢献する事業 ③ 国内の社会課題解決及び進出地域の経済活性化に資する事業 ④その他政府の政策ニーズに基づいた事業 なお、取組の推進に当たっては、資本・技術等の国内外の循環を生み出す、スタートアップやアクセラレーター、ベンチャーキャピタル等のスタートアップ・エコシステム関係者の誘致に留意する。また、地方自治体、スタートアップ・エコシステム拠点都市構想等で示される広域経済圏、産業コミュニティ、地域中核研究機関等との事業形成等に努め、地域の経済活性化に貢献する。	を付加すること等を通じ、アクセラレーターやインキュベーション施設運営事業者などエコシステムビルダーとの連携も図りつつ、多様な支援を提供する。特に、地域経済活性化の観点から、「地域への対日直接投資サポートプログラム」における各種取組や、国内主要地域で広域的に支援を提供する「外国企業誘致コーディネーター」の配置に加え、スタートアップ・エコシステム拠点都市構想等で示される広域経済圏、地域の中核アカデミア、産業コミュニティ等との事業形成等に努め、重層的な成果の創出を図る。
	（国内外における協業・連携の促進） 国内外に広がる新たな市場や産業分野に参入しビジネスを拡大していくためには、優れた技術やビジネスモデルを持つ外国企業との協業・連携による日本企業のオープンイノベーションを促進させ、社会実装や企業の成長につなげていくことが重要である。また、海外企業との連携を通じた国内外の社会課題解決に貢献するビジネスの共創も重要。日本貿易振興機構は、新興国企業との新事業創出を通じた日本企業文化変革を狙う「アジア DX プロジェクト」等の取組にも留意しつつ、ビジネスマッチングプラットフォームである、「Japan Innovation Bridge (J-Bridge)」等を通じて、有望な国内外の企業やプロジェクト情報の発信や、国内外企業を中心とするイノベーション・エコシステム関係者間での業務提携、技術提携、共同研究開発、出資等の国内外における双方向での協業・連携を促進し、スタートアップを含む日本企業のオープンイノベーションの加速に貢献していく。 特に、日本企業と現地企業との協業・連携が期待できる国や地域（国内含む）において、関係者間のネットワークを構築しつつ、イベントの実施やスタートアップをはじめとする外国企業やエコシステム関係者と日本企業のマッチング機会の提供、士業専門家等による相談対応等によるハンズオン支援を実施するなど、各地域の環境に応じた効果的・効率的な支援メニューの充実を図る。これらの取組により、国内外の環境変化や政策動向も踏まえつつ、例えば、デジタル・グリーン分野等を中心に新製品・新サービスの創出を通じた、新規のビジネス展開、現地や国内の社会課題解決に資する協業・連携事業を組成する	(2) 国内外における協業・連携の促進 新興国企業とのデジタル技術等を活用した新事業創出を通じ、日本企業文化変革を狙う「アジア DX プロジェクト」等の取組にも留意しつつ、ビジネスマッチングプラットフォームである、「Japan Innovation Bridge (J-Bridge)」等を通じて、有望な国内外の企業や参画可能性のあるプロジェクト情報の発信や、国内外企業を中心とするイノベーション・エコシステム関係者間での業務提携、技術提携、共同研究開発、出資等の国内外における双方向での協業・連携を促進する。具体的には、(1) イノベーション創出に資する事業、(2) 国内外のイノベーション・エコシステムの結合に資する事業、(3) 国内外の社会・地域課題解決に資する事業、(4) その他政府の政策ニーズに基づいた事業を対象とすることで、スタートアップを含む日本企業のオープンイノベーションの加速に貢献する。 特に、日本企業と現地企業との協業・連携が期待できる国や地域（国内含む）において、関係者間のネットワークを構築しつつ、イベントの実施やスタートアップをはじめとする外国企業やエコシステム関係者と日本企業のマッチング機会の提供、士業専門家等による相談対応等によるハンズオン支援を実施するなど、各地域の環境に応じた効果的・効率的な支援メニューの充実を図る。国内外の環境変化や政策動向も踏まえつつ、例えば、デジタル・グリーン分野等を中心に新製品・新サービスの創出を通じた、新規のビジネス展開、現地や国内の社会課題解決に資する協業・連携事業を組成する。	(2) 国内外における協業・連携の促進 ビジネスマッチングプラットフォームである「Japan Innovation Bridge (J-Bridge)」等を通じて、国内外の有望企業・プロジェクト情報の発信や、国内外企業を中心とするイノベーション・エコシステム関係者間等での業務提携、技術提携、共同研究開発、出資等の国内外における協業・連携支援を行い、スタートアップを含む日本企業のオープンイノベーション実現に貢献する。 特に、日本企業と現地企業との協業・連携が期待できる国内外地域において、イノベーション・エコシステム関係者を可視化し、関係を強化することで、スタートアップをはじめとする有望企業・プロジェクトを発掘する基盤とするとともに、それらエコシステム関係者や有望企業・プロジェクトと日本企業のマッチング機会を提供する。また、ピッチ等のイベントや、エコシステム関係者と連携したアクセラレーションプログラム、士業専門家による相談対応等のハンズオン支援等を実施するなど、各地域の特徴に応じた効果的・効率的な支援メニューの充実を図る。これらの取組により、デジタル・グリーン分野等を中心に、新規事業創出や国内外の社会課題解決に資する協業・連携事業を組成する。

	（国内の投資環境・ビジネス環境の改善） 多くの国・地域が外国企業の誘致に向けて熾烈な競争を繰り広げる中、これを勝ち抜き有望な外国企業を呼び込むためには、日本の投資環境・ビジネス環境を不断に改善していくことは必須となる。日本貿易振興機構は引き続き、日本に進出済みの外国企業、外国大使館及び経済団体等との交流、対日投資支援活動、各種調査で得られた知見を通して、日本の投資環境・ビジネス環境に関する要望を吸い上げ、公表するとともに、実際の環境改善につながるよう、関係各所に働きかけを行い、日本への誘致（一次投資）だけでなく、進出済み外国企業の更なる国内展開（二次投資）に貢献する。	（3）国内の投資環境・ビジネス環境の改善投資誘致機関としての知見を十分に活かし、日本の投資環境・ビジネス環境を不断に改善するための諸活動を行う。具体的には、企業への個別支援や「対日投資相談ホットライン」の窓口相談等を通じてニーズの把握に努める。また、各種調査等で得られた知見を蓄積し、政府や関係機関が有する対日投資関連会合等に提言や情報提供を行うほか、実際の環境改善につながるよう、関係各所の取組への協力や働きかけ等を通じ、日本への誘致のみだけでなく、進出済み外国企業の更なる国内展開に貢献する。	（3）国内の投資環境・ビジネス環境の改善 投資誘致機関としての知見を十分に活かし、日本の投資環境・ビジネス環境を不断に改善するための諸活動を行う。具体的には、グローバル・バリュー・チェーンの分析等を通じ、対日投資誘致戦略の検討や新たなビジネス機会が生じる分野を探索するための研究会を立ち上げる他、企業への個別支援や「対日投資相談ホットライン」の窓口相談等を通じてニーズの把握に努める。また、外国・外資系企業や日本経済動向に関する調査等で得られた知見を蓄積し、政府や関係機関が有する対日投資関連会合等に提言や情報提供を行う他、実際の環境改善につながるよう、関係各所の取組への協力や働きかけを行う。
	（対日直接投資や協業・連携促進に向けた情報発信） 潜在層・顕在層双方の情報ニーズに対応したプロモーション活動を継続・強化する。SNS を用いたプッシュ型の情報発信、ウェブサイトやレポート等のメディア・コンテンツを用いた情報提供等を不特定多数に向けて実施し、日本市場の認知度向上を目指すとともに、SNS やウェブサイトのデータ分析を通じターゲット像を特定することで、そのニーズに即した形でのトップセールスやイベント・セミナーの実施等の戦略的な活動を企画し、具体的な投資や協業・連携に向けたアクションを誘引する。	（4）対日直接投資や協業・連携促進に向けた情報発信 潜在層への訴求、及び顕在層の情報ニーズに対応したプロモーション活動を継続・強化する。SNS を用いたプッシュ型の情報発信、ウェブサイトやレポート等のメディア・コンテンツを用いた情報提供等を不特定多数に向けて実施し、日本市場の認知度向上を目指す。SNS やウェブサイト等のデータ分析を通じターゲット像を特定することで、そのニーズに即した形でのトップセールスやイベント・セミナーの実施やコンテンツ制作等の戦略的な活動を企画・実施する。これらの活動により、具体的な投資や協業・連携に向けたアクションを誘引する。	（4）対日直接投資や協業・連携促進に向けた情報発信 対日投資・国際協業連携双方の潜在顧客層への訴求、及び顕在層の情報ニーズに対応したプロモーション活動を継続・強化する。具体的には、主要国・地域で、訴求効果の高い海外メディアの活用も含め、効果的な広報・イベントを実施する他、SNS を用いたプッシュ型の発信、レポート等のウェブサイトコンテンツを用いた情報提供等を実施し、日本市場や日本企業の有する技術等の認知度向上を目指す。また SNS やウェブサイト等のデータ分析を通じターゲット像を特定することで、そのニーズに即したコンテンツ開発や発信強化策を戦略的に実施する。これらの活動により、具体的な投資や協業連携に関する関心を喚起し、ウェブサイトへの誘引等とともに有望企業の発掘につなげる。
	② 日本のスタートアップの海外展開の促進 スタートアップの海外展開は、日本経済のダイナミズムと成長を促すことに貢献するものである。また、2022 年に策定された「スタートアップ育成 5 か年計画」においても、スタートアップ・エコシステムの創出にあたっては、グローバル市場に果敢に挑戦するスタートアップを生み出していくことが前提とされ、将来においては、ユニコーンを 100 社創出し、スタートアップを 10 万社創出することにより、我が国が世界有数のスタートアップの集積地になることを目指すとされている。 これを受け、日本貿易振興機構としても、政府や関係機関等と連携し、海外展開を目指す日本のスタートアップの支援を強化するべく海外現地アクセラレーター等を活用した現地エコシステムへの接続の更なる強化、及び、海外展開を通じてスケールすることを目指すイノベーション人材育成の更なる強化に取り組み、スタートアップ育成 5 か年計画における目標達成に貢献する。	1-2. 日本のスタートアップの海外展開の促進 日本のスタートアップの海外展開は、日本経済のダイナミズムと成長を促すことに貢献するものである。2022 年に策定された「スタートアップ育成 5 か年計画」において、スタートアップ・エコシステムの創出にあたっては、グローバル市場に果敢に挑戦するスタートアップを生み出していくことを前提に、将来、ユニコーン 100 社、スタートアップ 10 万社を創出することにより、我が国を世界有数のスタートアップ集積地とする方針である。 その中で、ジェトロには日本のスタートアップのグローバル展開支援で中心的な役割を果たすことが期待される。具体的には、世界で戦い、勝てるスタートアップとして選ばれた J-Startup 企業を中心にグローバル展開の集中支援を行い、トップ層の引き上げを図る。加えて、世界で勝てるスタートアップの裾野拡大にも貢献する。支援に当たっては、関係機関や大学等と密接に連携しながら、スタートアップの成長ステージに合わせた支援事業を実施する。中期目標で定められたスタートアップの海外展開成功件数 173 件については、2023 年度に 35 件、2024 年度に 35 件、2025 年度に補正予算分を含めて 48 件（42 件＋補正見込件数 6 件）、2026 年度に補正予算分を含めて 55 件（48 件＋補正見込件数 7 件）の達成を目指す。 また、海外でのスケールを目指す起業家を育成するために、起業家育成プログラム等により次世代の担い手となる人材の育成強化を図り、5 年間で 1,000 人の人材を海外に派遣するという政府目標の達成に協力する。中期目標で定められた海外展開支援件数 2,100 件には、この海外派遣支援が含まれる。2023 年度に 500 件、2024 年度に 600 件（500 件＋補正見込件数 100 件）、2025 年度に 500 件、2026 年度に 500 件の達成を目指す。 令和 5 年度補正予算（第 1 号）により追加的に措置された交付金については、「デフレ完全脱却のための総合経済対策」（令和 5 年 11 月 2 日閣議決定）における成長力の強化・高度化に資する国内投資を促進するために措置されたことを認識し、スタートアップの海外展開支援等に活用する。	1-2. 日本のスタートアップの海外展開の促進 2022 年に策定された「スタートアップ育成 5 か年計画」では将来、ユニコーン 100 社、スタートアップ 10 万社を創出することにより、我が国を世界有数のスタートアップ集積地とする方針が示され、その中でジェトロには日本のスタートアップのグローバル展開支援で中心的な役割を果たすことが期待されている。具体的には、世界で戦い、勝てるスタートアップとして選ばれた J-Startup 企業を中心にグローバル展開の集中支援を行い、トップ層の引き上げを図る。加えて、世界で勝てるスタートアップの裾野拡大にも貢献する。支援に当たっては、関係機関や大学等と密接に連携しながら、スタートアップの成長ステージに合わせた支援事業を実施する。これらを踏まえて、2023 年度は中期目標で定められた目標を実現するべく、以下の取組を行う

	（関係機関との連携、現地エコシステムへの接続強化） 海外の先進的な研修プログラムの活用等により、起業後の早い段階で海外展開を行うボーングローバルスタートアップを支援し、その増加を促す。また、日本貿易振興機構は各国のイノベーション・エコシステムに入り込み、アクセラレーターやベンチャーキャピタル（以下「VC」という）、各国政府のスタートアップ関係機関等と緊密なネットワークを形成し、J-Startup 企業の海外サポーターズを増やすことで、日本のスタートアップによる海外のリスクマネー獲得や海外での起業、海外市場の獲得を効果的・効率的に支援する。	（1）現地エコシステムへの接続強化及び関係機関と連携した支援の提供 海外の先進的な研修プログラム等への参加支援により、起業後の早い段階で海外展開を行うボーングローバルスタートアップを支援し、その増加を促す。各国のイノベーション・エコシステムに入り込み、アクセラレーターやベンチャーキャピタル、各国政府のスタートアップ関係機関等と緊密なネットワークを形成し、J-Startup 企業をはじめとする日本のスタートアップの海外サポーターズを増やし、協力することで、海外のリスクマネー獲得や海外での起業、海外市場の獲得など、日本のスタートアップの個々の要望と段階に応じた支援を提供する。	（1）現地エコシステムへの接続強化及び関係機関と連携した支援の提供 海外の先進的な研修プログラム等への参加支援により、起業後の早い段階で海外展開を行うボーングローバルスタートアップを支援し、その増加を促す。各国のイノベーション・エコシステムに入り込み、アクセラレーターやベンチャーキャピタル、各国政府のスタートアップ関係機関等と緊密なネットワークを形成し、J-Startup 企業をはじめとする日本のスタートアップの海外サポーターズを増やし、協力することで、海外のリスクマネー獲得や海外での起業、海外市場の獲得など、日本のスタートアップの個々の要望と段階に応じた支援を提供する。 世界各地のエコシステム先進地域において、現地の有力アクセラレーター等と提携し、日系スタートアップの現地展開及び現地有力スタートアップの日本進出の支援等を行う「グローバル・アクセラレーション・ハブ（GAH）」を 26 ヵ所程度設置し、メンタリングやマッチング、コワーキングスペース提供等の支援を行い、我が国スタートアップのビジネス拡大を広範囲かつ恒常的に支援していく。また、併せて、国内外における日系スタートアップ支援環境の整備を推進するため、国内外のアクセラレーターやベンチャーキャピタル（投資家や大企業含む）同士の交流機会を創出する。 2020 年 7 月に締結し、2022 年 11 月に拡充した新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）等の国内関係機関 15 機関との連携協定を活用しつつ、海外に関心あるスタートアップの発掘に努めるとともにジェトロの事業への参画を促していく。 さらに、「スタートアップ・エコシステム拠点都市支援事業」を通じて、内閣府等が選定したグローバル拠点都市及び推進拠点都市 8 拠点を中心に、分野ごとに特化したアクセラレーションプログラムを大学等と連携して実施するなどして、スタートアップの海外展開及び拠点都市のエコシステム形成やグローバル化を目指す。
	（世界で勝てるスタートアップの裾野拡大） J-Startup 企業や日本の潜在的な強みであるディープテック分野等のスタートアップの活躍・成長を推進するとともに、海外展開に意欲のあるスタートアップへの支援や地域のスタートアップの発掘を通じて、世界で勝てるスタートアップの裾野拡大にも貢献する。特に、日本の潜在的な強みであるディープテック分野のスタートアップ支援を強化する。	（2）世界で勝てるスタートアップの裾野拡大 海外展開に意欲のある日本のスタートアップのステージや分野に応じた支援を、国内外各機関とも連携して、成長を通したステップバイステップで実施していく。J-Startup 企業や日本の潜在的な強みであるディープテック分野等に関して、技術分野に応じた支援（研修プログラム、各国エコシステムへの接続、展示支援等）を実施し、スタートアップの活躍・成長を推進する。ジェトロの国内ネットワークを活用して地域のスタートアップの発掘を通して、世界で勝てるスタートアップの裾野拡大にも貢献する。	（2）世界で勝てるスタートアップの裾野拡大 海外展開に意欲のある日本のスタートアップのステージや分野に応じた支援を、国内外各機関とも連携して、成長を通したステップバイステップで実施していく。J-Startup 企業や日本の潜在的な強みであるディープテック分野等に関して、技術分野に応じた支援（研修プログラム、各国エコシステムへの接続、展示支援等）を実施し、スタートアップの活躍・成長を推進する。ジェトロの国内ネットワークを活用して地域のスタートアップの発掘を通して、世界で勝てるスタートアップの裾野拡大にも貢献する。 J-Startup 企業を中心としたスタートアップのグローバル展開を支援するため、海外のエコシステムにおける有力カンファレンスへの出展支援等を行う。具体的には、米国の CES など代表的なイノベーションイベントへの出展のほか、業種別展示会・イベントにも出展し、ピッチコンテストの参加や現地メディア・カバレッジの拡大を通して、オールジャパンでの発信力を高め、具体的成果の創出を支援する。 イノベーティブな技術やビジネスモデルを有する我が国のスタートアップに対し、「東京スタートアップ海外展開支援事業」を通じて、ブートキャンプ、メンタリング、ピッチ・トレーニング等のハンズオン集中支援を行う。具体的には米国、欧州、アジア等でのビジネスカンファレンスやピッチコンテストに参加し、海外投資家からの資金調達、現地拠点の設立、ライセンス契約等の具体的成果の創出を目指す。

	（起業家等育成の強化） 起業家等育成プログラムを通じて、経済産業省と連携しながら、次世代のイノベーションの担い手となる人材の育成強化を図る。シリコンバレーをはじめとした世界各地のイノベーション拠点において、現地の投資家や起業家等から指導を受ける、或いは海外を知る機会を提供し、グローバルに通用する起業家等のイノベーション人材を育成していく。	（3）起業家等育成の強化 起業段階から世界を目指すマインドセットを持った起業家育成のため、起業家等育成プログラム等を通じて、経済産業省と連携しながら、起業して間もない起業家や将来の起業家等を、シリコンバレーをはじめとした世界各地に派遣し、現地の投資家や起業家等から指導を受ける、或いは海外を知る機会を提供する。	（3）起業家等育成の強化 起業段階から世界を目指すマインドセットを持った起業家育成のため、起業家等育成プログラム等を通じて、経済産業省と連携しながら、起業家や大企業で新事業に挑戦する人材に対し、イノベーターとしての意識付けや事業計画の立案の仕方等をテーマとした国内研修プログラムや専門家によるメンタリングを実施する。具体的には、シリコンバレー等への派遣や現地の投資家や起業家との交流などを含む現地滞在支援等を通じて、起業当初よりグローバルで活動する事業モデルを構築できるようなイノベーターの育成を目指す。これらの取組により、グローバルな起業家を育成していく。
		（4）適切な支援の提供 日本のスタートアップのそれぞれのニーズを見極め、上記の（1）～（3）の事業に適時に適切につなげることにより、これら事業によって目標とする海外展開成功件数を達成するとともに、質の高い成功を実現する。	（4）適切な支援の提供 日本のスタートアップのそれぞれのニーズを見極め、上記の（1）～（3）の事業に適時に適切につなげることにより、これら事業によって目標とする海外展開成功件数を達成するとともに、質の高い成功を実現する。
	③ 高度外国人材の活躍推進 高度外国人材の活躍推進は、海外ビジネスの拡大やイノベーション創出により、日本企業の国際競争力を強化し、日本経済の活性化に貢献するものである。日本貿易振興機構は、「経済財政運営と改革の基本方針（骨太の方針）」（令和４年６月７日閣議決定）や「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画・フォローアップ」（令和 4 年 月 7 日閣議決定）、「アジア未来投資イニシアティブ（AJIF）」（令和 4 年 1 月 10 日発表）等に掲げられた高度外国人材の受け入れ促進を着実に実施するべく、関係府省庁、国際協力機構や日本学生支援機構等の独立行政法人、大学等の関係機関との連携の下、国内留学生の国内就職・定着支援、在外日系企業における現地高度人材採用の促進等に取り組み、国内外の日本企業・日系企業全体の人材の多様化によるイノベーション創出、国際競争力の強化に貢献していく。具体的には、「高度外国人材活躍推進プラットフォーム」を通じた高度外国人材の受入れに関する情報提供、伴走型支援等を実施する。加えて、特に起業家人材等が豊富なアジア地域に重点を置き、優れた起業家・イノベーション人材等の高度外国人材の新たな発掘・獲得を行う。	1-3. 高度外国人材の活躍推進 日本企業に多様性や革新性をもたらし、海外ビジネスの更なる拡大やイノベーション創発の担い手として期待されている高度外国人材の確保・定着が遅れている政策課題を踏まえ、関係省庁や地方自治体、関係独立行政法人、大学等の関係機関との連携を一層深化させることで、2018 年にジェトロに設置された「高度外国人材活躍推進プラットフォーム」の発信、連携、マッチング機能を強化し、外国人材が活躍する日本企業を国内外で創出していく。とりわけ高度外国人材の活用・定着が進まない地域の産学官による取組を支援する事業を拡大していくほか、ジェトロが有する海外ネットワークの強みを活かした発信型事業と繋ぎ支援を実施することで、内外一体の事業体制の整備を進めていく。事業実施にあたっては、個別の企業の取組に専門相談員が寄り添う伴走型支援を基軸に、関連事業を有機的に組み合わせていく。また、事業実施を通じて政府の関連施策を国内外の現場に展開していくとともに、支援企業や関係機関からもたらされる現場のニーズを政策サイドに届ける役割を強化していく。支援対象は、中堅・中小企業に重きを置きつつ、国内外のエコシステムを循環する多様かつ高度な人材を確保するため、事業実施の地域、仕組み、テーマに応じて、スタートアップ企業や大手企業、又は外資系企業等へも拡大していく。	1-3. 高度外国人材の活躍推進 2018 年にジェトロに設置された「高度外国人材活躍推進プラットフォーム」の発信、連携、マッチング機能を強化し、外国人材が活躍する日本企業を国内外で創出していく。とりわけ高度外国人材の活用・定着が進まない地域の産学官による取組を支援する事業を拡大していく他、ジェトロが有する海外ネットワークの強みを活かした発信型事業と繋ぎ支援を実施することで、内外一体の事業体制の整備を進めていく。 事業実施にあたっては、個別の企業の取組に専門相談員が寄り添う伴走型支援を基軸に、関連事業を有機的に組み合わせていく。また、事業実施を通じて政府の関連施策を国内外の現場に展開していくとともに、支援企業や関係機関からもたらされる現場のニーズを政策サイドに届ける役割を強化していく。支援対象は、中堅・中小企業に重きを置きつつ、事業実施の地域、仕組み、テーマに応じて、スタートアップ企業や大手企業、又は外資系企業等へも拡大していく。
	（国内留学生の国内就職・定着支援、在外日系企業における高度外国人材の活躍推進） 高度外国人材の有する知識や技能を日本企業の競争力強化につなげていくため、日本国内における留学生当の就職・定着支援に加え、在外日系企業が現地でビジネスを拡大していくにあたっての、海外における高度外国人材の活躍を推進する。	（1）国内留学生の国内就職・定着支援、在外日系企業における高度外国人材の活躍推進 日本国内における留学生等の就職・定着支援に向け、育成定着講習会やジョブフェアの実施、行政書士や社会保険労務士等のスペシャリストによる相談業務を行う。また、在外日系企業への現地学生の就業機会の提供及び現地学生の日本国内での就業機会の提供を目指し、新たに現地大学等と我が国企業を繋ぐ業務を実施する。	（1）国内留学生の国内就職・定着支援、在外日系企業における高度外国人材の活躍推進 日本国内における留学生等の就職・定着支援に向け、育成定着講習会やジョブフェアの実施、行政書士や社会保険労務士等のスペシャリストによる相談業務を行う。また、在外日系企業への現地学生の就業機会の提供及び現地学生の日本国内での就業機会の提供を目指し、新たに現地大学等と我が国企業を繋ぐ業務を実施する。
	（地方における高度外国人材の活躍推進） 地方において高度外国人材の受入・定着が進まない状況を改善するため、産学官で連携し、地方大学に在籍する外国人留学生等を対象とした地方企業等への就職・定着支援や、地方企業による外国人材の積極的な採用を促すための受入れ体制構築支援を行う。	（2）地方における高度外国人材の活躍推進 地方における高度外国人材の活躍推進による中堅・中小企業の海外展開促進・地域活性化を目指し、関西や北陸地方等で大学・産業界・ジェトロ等が一体となって地元企業を支援する高度外国人材活躍地域コンソーシアム事業を実施する。同コンソーシアムを通じて地域企業のニーズに基づいた支援プログラムを実行し、一層の地元企業への就職を支援する。	（2）地方における高度外国人材の活躍推進 地方における高度外国人材の活躍推進による中堅・中小企業の海外展開促進・地域活性化を目指し、関西や北陸地方等で大学・産業界・ジェトロ等が一体となって地元企業を支援する高度外国人材活躍地域コンソーシアム事業を実施する。同コンソーシアムを通じて地域企業のニーズに基づいた支援プログラムを実行し、一層の地元企業への就職を支援する。

	（アジア地域における優れた起業家・イノベーション人材等の発掘・獲得） 起業家人材等が豊富なアジア地域に重点を置き、イノベーションを創出することのできる独創的なアイディア、技術を有するとともに、これらを活用していく能力を有する優れた高度外国人材の新たな発掘・獲得に努める。	(3) アジア地域における優れた起業家・イノベーション人材等の発掘・獲得 アジア地域とのイノベーション協力の推進や国内のイノベーション・エコシステムのグローバル化に向けた環境整備を行うという政策目的の下、独創的なアイデアや技能を有する高度外国人材を対象に経済産業省や地方自治体が実施する事業やイベントについて、これら実施主体からの要請に基づき、政策資源が確保された範囲のなかで、対象となる高度外国人材に対して事業等への参加を呼びかけるなどの協力を行う。	(3) アジア地域における優れた起業家・イノベーション人材等の発掘・獲得 アジア地域とのイノベーション協力の推進や国内のイノベーション・エコシステムのグローバル化に向けた環境整備を行うという政策目的の下、独創的なアイデアや技能を有する高度外国人材を対象に経済産業省や地方自治体が実施する事業やイベントについて、これら実施主体からの要請に基づき、政策資源が確保された範囲のなかで、対象となる高度外国人材に対して事業等への参加を呼びかけるなどの協力を行う。
Ⅰ－２ 農林水産物・食品の世界市場展開の促進	（２）農林水産物・食品の世界市場展開の促進 「食料・農業・農村基本計画」（令和 2 年 3 月 31 日閣議決定）等において、農林水産物・食品の輸出額について「2025 年までに 2 兆円、2030 年までに 5 兆円」という目標が掲げられている。日本貿易振興機構は、これまで培った知見と国内外のネットワークを活かし、政府、地方自治体、業界団体等と連携して、農林水産物・食品の輸出を推進する。特に、2030 年に 5 兆円との野心的な目標を見据えて、2026 年度までの本中期目標の期間においては、輸出の裾野拡大、すなわち、国内で新たに輸出に取り組む事業者や海外で日本産農林水産物・食品を取り扱うバイヤー等の事業者の増大による商流網の拡大、海外現地における消費需要の掘り起こしを行う。加えて、「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」（令和 4 年 12 月 5 日改訂）及び改正輸出促進法（令和 4 年 10 月１日施行）を踏まえ、認定農林水産物・食品輸出促進団体（以下「認定品目団体」という。）との連携を強化するとともに、「輸出支援プラットフォーム」を活用した支援を行う。また、海外マーケットに対してのプロモーション活動を強化していくことで日本の農林水産物の認知度を向上させ、農林水産物・食品の更なる輸出支援機会の提供に繋げていく。特に、オール・ジャパンでの統一的なプロモーション、日本食・食文化の海外での普及を通じた戦略的な輸出プロモーションを実施する。 （農林水産物・食品の輸出に取り組む事業者に対する総合的支援） 輸出に取り組む事業者に対する海外バイヤー等とのリアル・オンライン双方での商流構築機会の提供、専門家による個別企業へのハンズオン支援、海外市場情報の発信・提供等、総合的な支援を実施する。	2. 農林水産物・食品の世界市場展開の促進 「食料・農業・農村基本計画」（令和 2 年 3 月 31 日閣議決定）等において掲げられた 2025 年までに 2 兆円、2030 年までに 5 兆円という農林水産物・食品の輸出額に関する目標の達成に貢献していくためには、特に 2030 年に 5 兆円との野心的な目標を見据えて、2026 年度までの本中期目標期間においては、既に輸出に取り組んでいる事業者に対する支援はもとより、輸出の裾野の拡大、すなわち、国内で新たに輸出に取り組む事業者や海外で日本産農林水産物・食品を取り扱うバイヤー等の事業者の増大による商流網の拡大、海外現地における消費需要の掘り起こし等に取り組む。輸出に取り組む事業者に対する支援にあたっては、政府、改正輸出促進法（令和 4 年 10 月 1 日施行）に基づく認定農林水産物・食品輸出促進団体（以下「認定品目団体」という。）、地方自治体、GFP（農林水産物・食品輸出プロジェクト）等と連携し、かつ、ジェトロの有するツールと日本食品海外プロモーションセンター（以下「JFOODO」という。）のプロモーションを組み合わせながら、マーケットインの発想に基づく輸出を総合的に支援する。 また、「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」（令和 4 年 12 月 5 日改訂）を踏まえ、運営審議会農林水産物・食品輸出促進分科会において認定品目団体等との意見交換を継続し、連携するとともに、改正輸出促進法を踏まえ、認定品目団体の依頼に応じて、輸出促進業務の実施に必要な助言その他の援助を行うよう努める。さらに、輸出市場として有望な重点都市に設立することとされた「輸出支援プラットフォーム」の設立・運用において必要な役割を果たす。 2-1. 農林水産物・食品事業者の輸出支援 輸出に取り組む事業者に対する海外バイヤー等とのリアル・オンライン双方での商流構築機会の提供、専門家による個別企業へのハンズオン支援、海外市場情報の発信・提供など、総合的な支援を実施する。また、新たに輸出に取り組もうとする事業者に対する支援、海外バイヤー等海外で日本産農林水産物・食品を取り扱う事業者の新規獲得等に取り組む。	2. 農林水産物・食品の世界市場展開の促進 農林水産物・食品の輸出にかかる政府目標の達成に貢献するため、「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」などを踏まえ、中期目標で定められた目標を実現するべく、特に輸出の拡大に留意しつつ、以下の取組を行う。また、2023 年度においても引き続き、ジェトロによる事業者への総合支援と日本食品海外プロモーションセンター（以下「JFOODO」という）のプロモーションを連動させる。 また、改正輸出促進法を踏まえ、認定品目団体の依頼に応じて、輸出促進業務の実施に必要な助言その他の援助を行うよう努める。 さらに、輸出市場として有望な重点都市に設立することとされた「輸出支援プラットフォーム」の設立・運用において必要な役割を果たす。 このほか、2022 年 12 月にジェトロ、JFOODO、独立行政法人国際観光振興機構（JNTO）の三者が締結した「日本の農林水産物・食品の輸出とインバウンド観光の促進に向けた相互連携に関する覚書」を踏まえ、日本の農林水産物・食品の輸出とインバウンド観光の相乗的な拡大を目指し、連携事業に取り組む。 2-1. 農林水産物・食品事業者の輸出支援 輸出に取り組む事業者に対する海外バイヤー等とのリアル・オンライン双方での商流構築機会の提供、専門家による個別企業へのハンズオン支援、海外市場情報の発信・提供など、総合的な支援を実施する。また、新たに輸出に取り組もうとする事業者に対する支援、海外バイヤー等海外で日本産農林水産物・食品を取り扱う事業者の新規獲得等に取り組む。 なお、これら事業の実施にあたっては、バイヤーニーズに対応した案件組成に努めるとともに、ジェトロが招待したバイヤーのみ閲覧可能なオンライン・カタログサイト「Japan Street」等の活用を含め、コロナ禍を経て定着したデジタルツールを積極的に活用する。
	（輸出の裾野拡大に向けた事業者の新規獲得） 輸出の裾野拡大に向けて、認定品目団体、地方自治体、GFP（農林水産物・食品輸出プロジェクト）等と連携しつつ、海外の規制やニーズに対応したマーケットインの発想に基づく輸出にチャレンジする産地・事業者の育成・展開、海外バイヤー等海外で日本産農林水産物・食品を取り扱う事業者の新規獲得等に取り組む。 （海外プロモーションと日本食・食文化発信による需要拡大） JFOODO（日本食品海外プロモーションセンター）は、SNS 等デジタルツールを最大限に活用しつつ、認定品目団体等と密接に協力してオール・ジャパンでの海外消費者向けプロモーション、「輸出支援プラットフォーム」と連携した現地ニーズに合わせた日本食・食文化の普及を通じた戦略的な輸出プロモーションを実施する。	(1) 商流構築支援 海外見本市への出展支援、国内外でのリアルの商談会やオンライン商談会の開催、サンプルショールームの設置・運営、バイヤー招聘、国内商社とのマッチング、海外コーディネーターによる商談の組成、デジタル・プラットフォームを通じた商談等により、国内の事業者に海外企業との商流を構築するための機会を提供する。また、日系・非日系を問わず海外の大型小売事業者との商談会を継続的に実施できるよう取り組む。リアルとオンラインの併用については、試飲・試食が不可欠という飲食料品分野の特徴を踏まえつつそのベストミックスの達成に取り組む。	(1) 商流構築支援 海外主要見本市への出展支援、国内外でのリアルの商談会やオンライン商談会の開催、サンプルショールームの設置・運営、バイヤー招聘による商談会、国内商社とのマッチング、海外コーディネーターによる商談の組成、海外及び国内からの様々な引合いに対応する常時オンライン商談、その他デジタル・プラットフォームを通じた商談等により、国内の事業者に海外企業との商流を構築するための機会を提供する。 これらの取組にあたっては、試飲・試食が不可欠という飲食料品分野の特徴を踏まえつつ、リアルとオンラインのベストミックスの達成に取り組む。 なお、サンプルショールームについては、ショールーム設置都市のみならず近隣国・地域での企画展の実施などの横展開も積極的に行うとともに、ウィズコロナの時代に対応したものとなるよう現地の状況に応じた工夫を施しつつ、新たな海外バイヤーを発掘す

	（認定品目団体との連携強化） 認定品目団体と密接に連携し、輸出先国・地域の市場調査、商談会や見本市への参加、ジャパンブランドを活用した販路・商流開拓、オール・ジャパンでのプロモーション活動等を積極的に支援していく。 （輸出支援プラットフォームを通じた支援） 輸出先国・地域の規制への対応、消費者の嗜好、ニーズ等に基づく販売促進を行うため、日本食レストラン等と連携した新たな商流開拓、現地主導のプロモーション等を現地発で推進する。プロモーションの実施に当たっては、地方自治体等との連携も追求しつつオール・ジャパンで効果的、戦略的な売り込みに取り組む。		る。 バイヤー招聘については、コロナの影響による水際対策等の状況を踏まえつつ再開する。実施に当たっては、海外バイヤーの関心が高い国内の主要見本市等に合わせて招聘し、国内事業者との商談機会を効率的に提供する。また一部、地方での商談会も付随的に開催することにより、輸出に取り組む国内事業者の裾野拡大に努める。 海外コーディネーターによる商談の組成については、海外コーディネーターが自らの経験、知識、人脈等を活用し、現地で売れそうな商品の選定や売り先のリストアップ等を含めた販売戦略を検討の上、海外バイヤー等との商談を組成し、新たな商流の構築に繋げる取組を実施する。 さらに、日系・非日系を問わず海外の大型小売事業者との商談会を、必要に応じて当該事業者の店舗におけるプロモーションと組み合わせながら、継続的に実施する。
		（2）個別企業へのハンズオン支援 輸出に取り組む事業者の輸出商品や経営状況に合わせて、輸出戦略の策定から、商談準備・同席・フォローによるパートナーとなる海外バイヤーとの結び付け、輸出契約の締結まで、専門家によるシームレスなコンサルティング等の実践的な支援を行う。	（2）個別企業へのハンズオン支援 海外展開に取り組む事業者の輸出商品や経営状況に合わせて、輸出戦略の策定から、パートナーの発掘、輸出契約の締結まで、専門家によるシームレスなコンサルティング等の実践的な支援を行う。特に、支援対象とする企業については、地方事務所のネットワークを通じて、前年度にジェトロ事業の利用等を通じて輸出ビジネスの有望性が向上した案件等を優先的に採択することや、専門家の支援においても、海外見本市や国内外商談会等をはじめとした商談機会の積極活用や、事前準備・フォローに必要な助言、指導を的確に行い相乗効果を図ることで、ハンズオン支援による成約の実現を目指す。また、これらの専門家が有する現地バイヤーとのネットワークを最大限活用し、現地の顕在的・潜在的ニーズに対応した商品群とともにそれらの販売促進活動もセットにした提案を現地バイヤーに対して行うことで、商談成果の最大化に繋げる。
		（3）輸出の裾野の拡大 特に 2030 年までに 5 兆円という農林水産物・食品の輸出額に関する野心的な目標の達成に向けて、輸出の裾野の拡大に取り組む。すなわち、説明会やセミナーの開催、個別相談の受付、専門家による支援等により、これまで輸出に取り組んでこなかった国内事業者等に輸出に取り組んでもらうよう慫慂するとともに、新たな国・地域への輸出や、新たな品目・商品の販路開拓等を目指す国内事業者の取組を後押しする。また、海外で日本産農林水産物・食品を取り扱うバイヤー、小売店、レストラン、EC 事業者、デリバリー事業者等の新規獲得を含む商流網の拡充、消費需要の掘り起こしを図る。 なお、新たに輸出に取り組む国内事業者の増加に取り組む際には、認定品目団体、地方自治体、GFP 等と連携する。	（3）輸出の裾野の拡大 特に 2030 年までに 5 兆円という農林水産物・食品の輸出額に関する野心的な目標の達成に向けて、輸出の裾野の拡大に取り組む。すなわち、説明会やセミナーの開催、個別相談の受付、専門家による支援等により、これまで輸出に取り組んでこなかった国内事業者等に輸出に取り組んでもらうよう慫慂するとともに、新たな国・地域への輸出や、新たな品目・商品の販路開拓等を目指す国内事業者の取組を後押しする。2023 年度より、国内コーディネーターを国内主要地域に配置し、地方自治体、GFP 等と連携し、輸出に取り組む意思のある国内事業者を発掘し、ジェトロ事業への参加を後押しする。これを含め、新たに輸出に取り組む国内事業者の増加に取り組む際には、認定品目団体、地方自治体、GFP 等と連携する。 また、海外で日本産農林水産物・食品を取り扱うバイヤー、小売店、レストラン、EC 事業者、デリバリー事業者等の新規獲得を含む商流網の拡充、消費需要の掘り起こしを図る。
		（4）情報発信・提供等 海外市場の情報の積極的な発信や輸出に関する知識やノウハウの普及を通じて、国内事業者の輸出への更なる関心の喚起、輸出意欲の掘り起こしを図る。また、個別引合い情報の紹介スキームや輸出のスキルアップへの支援等も活用して、輸出の拡大につなげる。 さらに、農林水産物・食品の輸出に関するワンストップの相談窓口を通じて、また、(5) の「輸出支援プラットフォーム」の枠組みを活用して、輸出先国・地域に関する規制、市場等の情報を事業者に提供することとし、これらの活動の基礎となる情報を、国内外拠点や専門家の知見等を活用して収集する。	（4）情報発信・提供等 国内事業者に対し、年間を通じた輸出スキルアップセミナーや輸出初心者向け説明会の開催や、海外見本市・商談会事業等の実施に際して事業参加者向けに海外市場に関する勉強会を併催すること等で、事業者の輸出に関する必須の知識やノウハウの普及・浸透を図り、輸出の裾野の拡大に取り組む。品目別・国別の規制や輸入手続きが検索可能なポータル機能を持たせたウェブサイト（農林水産物・食品の輸出支援ポータル）や「輸出支援プラットフォーム」の専用サイトによる情報提供、海外マーケットセミナーや品目別輸出セミナー、輸出相談窓口の専門家による個別相談等を通じて、

		併せて、現地日系企業が実際に不利益や不都合を被っている相手国の規制・制度など、制度的対応ニーズを（5）の「輸出支援プラットフォーム」の枠組みも活用して把握し、随時関係省庁や在外公館等に情報提供を行い、必要に応じてこれら機関と連携して当該国政府に対する規制緩和要求等に協力する。	海外市場情報を積極的に発信することで、国内事業者の輸出に向けた関心を一層喚起し、潜在的な輸出需要の掘り起こしを図る。なお、海外情報の発信、提供に当たっては海外コーディネーターを効果的に活用する。また、輸出のための研修動画や資料等については、コンテンツ作成者の了解を得られる範囲において、無料で長期にわたり公開する。 さらに、農林水産物・食品の輸出に関するワンストップの相談窓口を通じて、また、(5) の「輸出支援プラットフォーム」の枠組みを活用して、輸出先国・地域に関する規制、市場等の情報を事業者に提供することとし、これらの活動の基礎となる情報を、国内外拠点や専門家の知見等を活用して収集する。 併せて、現地日系企業が実際に不利益や不都合を被っている相手国の規制・制度など、制度的対応ニーズを（5）の「輸出支援プラットフォーム」の枠組みも活用して把握し、随時関係省庁や在外公館等に情報提供を行い、必要に応じてこれら機関と連携して当該国政府に対する規制緩和要求等に協力する。
		（5）認定品目団体等との連携と「輸出支援プラットフォーム」の設立・運用 「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」を踏まえ、ターゲット国・地域の消費者ニーズ、商慣行、規制等に関する調査・情報提供、海外見本市への出展や国内外での商談会の開催、産地へのバイヤー招聘等、認定品目団体等のジェトロ事業への要望を反映するため、運営審議会農林水産物・食品輸出促進分科会において、今後も認定品目団体等との意見交換を継続し、連携する。 また、改正輸出促進法を踏まえ、認定品目団体の依頼に応じて、詳細調査の実施や、商談会の実施、海外見本市への出展等に必要な援助を行うよう努める。さらに、主要な輸出先国・地域において、在外公館、ジェトロの海外事務所、JFOODO 海外駐在員を主な構成員として形成され、カントリーレポートの作成、新たな商流の開拓等を現地発で推進する「輸出支援プラットフォーム」の設立・運用において必要な役割を果たす。	（5）認定品目団体等との連携と「輸出支援プラットフォーム」の設立・運用 「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」を踏まえ、ターゲット国・地域の消費者ニーズ、商慣行、規制等に関する調査・情報提供、海外見本市への出展や国内外での商談会の開催、産地へのバイヤー招聘等、認定品目団体等のジェトロ事業への要望を反映するため、運営審議会農林水産物・食品輸出促進分科会において、今後も認定品目団体等との意見交換を継続し、連携する。 また、改正輸出促進法を踏まえ、認定品目団体向けに整備した受託事業等のメニューも活用しつつ、認定品目団体の依頼に応じて、詳細調査の実施や、商談会の実施、海外見本市への出展等に必要な援助を行うよう努める。 さらに、主要な輸出先国・地域において、在外公館、ジェトロの海外事務所、JFOODO 海外駐在員を主な構成員として形成され、カントリーレポートの作成、新たな商流の開拓等を現地発で推進する「輸出支援プラットフォーム」の設立・運用において必要な役割を果たす。
	（海外プロモーションと日本食・食文化発信による需要拡大） JFOODO（日本食品海外プロモーションセンター）は、SNS 等デジタルツールを最大限に活用しつつ、認定品目団体等と密接に協力してオール・ジャパンでの海外消費者向けプロモーション、「輸出支援プラットフォーム」と連携した現地ニーズに合わせた日本食・食文化の普及を通じた戦略的な輸出プロモーションを実施する	2-2. 農林水産物・食品の海外におけるプロモーション JFOODO は、認定品目団体等とも密接に協力してマーケティング戦略の策定・実施を支援するとともに、それら団体等と連携したオールジャパンでの効果的な海外消費者向けプロモーションを継続的に実施する。そのため、ウェブサイトや SNS 等、各プロモーションに適したデジタルツール等を最大限に活用し、その効果を最大化させる。 また、現地事業者や「輸出支援プラットフォーム」等とも連携し、現地ニーズに合わせた日本食・食文化の普及を通じた戦略的な輸出プロモーションを実施する。その際、現地消費者の関心を高めるため、日本食ポータルサイトの構築・充実化を図り、日本食・食文化と日本産食材の魅力や価値を世界に向けて積極的に発信していく。	2-2. 農林水産物・食品の海外におけるプロモーション JFOODO は、品目横断的な取組に努めつつ、認定品目団体等とも密接に協力してマーケティング戦略の策定・実施を支援するとともに、それら団体等と連携したオールジャパンでの効果的な海外消費者向けプロモーションを継続的に実施する。具体的には、認定品目団体等との情報交換・意見交換を通じた関係の維持・向上に努めるとともに、同団体等で実施するプロモーション戦略のアドバイザリー契約を含め、JFOODO のフルサポートによる効果的プロモーションを実施する。その際、ウェブサイトや SNS 等、各プロモーションに適したデジタルツール等を最大限に活用し、その効果を最大化させる。 また、現地事業者や「輸出支援プラットフォーム」等とも連携し、現地ニーズに合わせた日本食・食文化の普及を通じた戦略的な輸出プロモーションを実施する。その際、現地消費者の関心を高めるため、日本産食材サポーター店の協力も得つつ、現地で実施する情報発信イベント等を積極的に行うとともに、日本食ポータルサイト「Taste of Japan」の構築・充実化を図り、日本食・食文化と日本産食材の魅力や価値を世界に向けて積極的に発信していく。さらに、インバウンドへの情報発信を通じ、日本の農林水産物市場とインバウンド消費が相乗的に拡大するようなプロモーション等にも取り組む。

Ⅰ－３ 中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援	（３）中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援 「成長戦略フォローアップ（令和 3 年 6 月 18 日閣議決定）」において、「2030 年までに中堅・中小企業等の輸出額及び現地法人売上高の合計額を 35.5 兆円とする」という政府目標が掲げられている。 この目標達成に貢献するため、日本貿易振興機構は、二国間・多国間の経済連携の拡大・進展等により海外市場の拡大が見込まれることも踏まえ、高い技術力と海外展開への意欲を有する中堅・中小企業など日本企業の海外展開を推進する。 新型コロナウイルスの感染拡大の影響により、国際間の商取引の形態についても大幅なデジタル化が進んだことに加え、世界の EC 市場の拡大も踏まえ、日本貿易振興機構がこれまで取り組んで来た越境 EC 事業やデジタル技術を活用した取組を不可逆的なものとして定着させ、リアルをデジタルと連動させるなど施策を発展させていく。これにより、海外展開のハードルを下げ、海外展開に参画する企業の裾野を拡大させるとともに、海外市場で勝てる企業を徹底的に育成する。海外展開の自走化に向けた人材育成にも取り組む。 地方自治体や商工会、商工会議所、中小企業基盤整備機構（中小機構）等の公的支援機関や金融機関と連携して、海外市場で勝負できる潜在力を有する企業を日本貿易振興機構の海外展開支援に繋げる「プッシュ型支援」を推進する。	3. 中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援 2030 年までに中堅・中小企業等の輸出額及び現地法人売上高の合計額を 35.5 兆円とする政府の「成長戦略フォローアップ」の方針に基づき、優れた製品・技術と海外展開意欲を持つ企業を地方自治体や商工・業界団体、中小企業基盤整備機構（中小機構）等の公的機関や金融機関と連携して日本各地で裾野広く発掘し、ジェトロの海外展開支援に繋げる「プッシュ型支援」を推進する。越境 EC 事業やデジタル技術を活用した常時マッチング事業等で輸出のハードルを下げ、我が国が締結する二国間・多国間の経済連携・自由貿易協定の枠組みも活用しながら、新たに成長する産業領域や新興市場への参入も含めて中堅・中小企業のグローバルな海外ビジネス展開を後押しする。中期目標で定められた「輸出・投資等の海外展開成功件数（見込含む）」57,902 件については、2023 年度に 12,000 件、2024 年度に補正予算分を含めて 14,402 件(13,500 件＋補正見込件数 902 件)、2025 年度に 15,000 件、2026 年度に 16,500 件の達成を目指す。「輸出・投資等の海外展開支援社数（ユニーク社数）」は、本計画期間中に合計 16,251 社については、2023 年度に 4,000 社、2024 年度に補正予算分を含めて 4,251 社（4,000 社＋補正見込件数 251 社）、2025 年度に 4,000 社、2026 年度に 4,000 社の達成を目指す。 この際、過去の事業を通じて蓄積したデータやノウハウ、デジタルツール、外部の専門人材等を活用し、またリアルとデジタルの強みを組み合わせた新たな支援手法による事業を組成することでマッチングや商談の精度を高めるなど、支援事業の質的向上に努める。同時に、デジタルツールの活用を含む企業の海外展開実務能力の底上げや自社の課題解決をハンズオン支援やグループ化等により丁寧に支援し、加えて海外ビジネス人材育成のためのプログラムを提供することで、グローバル市場で自立的なビジネス展開が可能な「勝てる企業」の育成に取り組む。これらの活動を通じて得られた支援ノウハウを連携する地方自治体・団体・機関等と共有し、海外展開に挑戦する企業に多様な支援の受け皿を提供する。官民で中長期の海外展開戦略を策定している産業に対しては、業界団体との広報・事業協力を推進して戦略目標の実現に貢献し新規顧客を開拓する。 輸出や技術提携、進出等の難易度が高い産業領域や地域をターゲットとする企業に対しては、海外事務所の収集した情報と人脈、外部の専門人材の協力を得ながら、市場・法制度調査と事業を組み合わせて、各展開ステップに適した支援を継続的かつ切れ目なく提供し、着実にゴールへと導く。先行事例を蓄積し、その経験や課題克服のノウハウを事例集やセミナー等を通じて広く提供することで、企業の自発的取組を促すとともに、新たな挑戦企業の発掘にもつなげる。 重点課題に基づく具体的な取組は以下のとおり。 令和 5 年度補正予算（第 1 号）により追加的に措置された交付金については、「デフレ完全脱却のための総合経済対策」（令和 5 年 11 月 2 日閣議決定）における成長力の強化・高度化に資する国内投資を促進するために措置されたことを認識し、新規輸出 1 万者支援プログラム等で海外販路開拓等に着手する事業者の海外市場開拓・輸出拡大等のため、新輸出大国コンソーシアム、越境 EC 事業、また、コンテンツ産業の海外展開支援等に活用する。	3. 中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援 2030 年までに中堅・中小企業等の輸出額及び現地法人売上高の合計額を 35.5 兆円とする政府の「成長戦略フォローアップ」に基づき、地方自治体や商工会・商工会議所、中小機構、金融機関、業界団体、民間支援事業者等と連携し、「新規輸出１万者支援プログラム」に取り組みながら、輸出意欲を持つ中堅・中小企業を裾野広く発掘し、ジェトロや連携機関の多様な支援サービスにつなげる。ジェトロが招待する海外バイヤー専用のカタログサイト「Japan Street」の常時マッチングや越境 EC 事業、国内商社商談会など、企業が海外展開に挑戦しやすい支援事業を提供するとともに、輸出・投資有望企業や高難易度地域・高付加価値分野に挑む企業に対しては、ハンズオン支援を含む中長期的な支援を行う。デジタルツールや蓄積データ、外部専門家を活用し、市場調査から戦略策定、PR・商談準備支援、社内人材育成、確度の高い商談組成に至るまで、企業のステップアップを可能とする支援を切れ目なく提供し、「勝てる企業」、「自走可能な企業」の創出に努める。なお、支援に当たっては、貿易管理制度や「ビジネスと人権」を巡る国内外の動向及び知的財産等の保護にも留意する。 年度を通じての重点的取組は以下のとおり。
	（デジタル技術の活用による裾野拡大） オンラインを通じて海外バイヤーが日本企業・製品の情報に接する機会を増やし、海外バイヤーのニーズや海外市場のトレンドを常時把握するとともに、全国各地の企業に対し、デジタルを介して常時、海外バイヤーと繋がる機会を提供する。 また、越境 EC の活用やデジタルを通じて現地ユーザーに対する認知向上を図るなど、従来の BtoB 販路に加えて日本企業が海外消費者に直接 BtoC で販売する越境 EC サイトをはじめとする多様なチャネルを通じて、海外市場へのアクセス機会を	(1) デジタル技術の活用による裾野拡大 コロナ禍において発展した越境 EC 等事業の有効性を鑑み、デジタルを前提とした企業支援を日本企業の海外展開における中核的な取組として位置付けるとともに、デジタル技術と地方の強みを生かした取組の刷新を通じて支援対象の裾野を拡大する。具体的には、国内各地の企業に対し、ジェトロの招待バイヤー専用のオンラインカタログ“Japan Street”への登録を通じた、海外バイヤーへのオンラインでの常時の商品紹介機会を提供するとともに、越境 EC を推進する有力な EC 事業者やプラットフォーマー等との連携により、企業の海外展開を強力に後押しする。	(1) デジタル技術の活用による裾野拡大 我が国企業に対し、「Japan Street」への登録を通じたオンラインでの商品紹介の機会を常時提供する等、デジタルを前提とした組織横断的な取組を、日本企業の海外展開支援の中核にするとともに、デジタル技術と地方の強みを生かした活動の刷新を通じて、支援対象の裾野拡大を図る。 海外の主要な EC 事業者との連携により日本商品の販売を支援する「Japan Mall」は、地方自治体からの受託事業の継続や新たなスキームの導入を見据えながら実施する。

	増やす。 加えて、輸出未経験又は輸出先国や輸出商品が既に決まっている企業を適切な輸出商社や海外 EC 等の調達部門等へ繋ぐなど、迅速かつ容易に輸出が行える環境を整える。	従来の BtoB 販路に加えて、直接 BtoC で販売する越境 EC サイトをはじめとする様々な流通チャネルを通じた活動の強化により、海外消費者に対する日本製品の認知度の向上及び販路拡大を図る。 マーケットインの発想に重点を置いた海外バイヤーのニーズや海外市場のトレンドを踏まえて新たな成長市場を捕捉しつつ、国・地域や業種の特性等を鑑み、商談会・展示会・サンプル出展等のリアル事業との効果的な組み合わせや、SNS や KOL（キーオピニオンリーダー）を活用した製品 PR・商談による新たな手法の確立により成果の最大化を図る。 輸出未経験又は海外ではニーズがあるものの輸出に取り組めていない企業に対し、適切な輸出商社や海外 EC 等の調達部門等とのマッチング機会を提供することで、迅速かつ容易に輸出を実現できる環境を創出する。 なお、こうした活動の結果から得られるデータを蓄積・分析の上、今後の事業の最適化、サービスの高度化や成果向上に繋げる等、データの利活用を推進する。	また、通年型オンライン展示会（BtoB マーケットプレイス）への出展を通じて世界中のバイヤーとの商談機会を提供する「Japan Linkage」は、これまでの実績を鑑みて選択と集中を行いつつ効率的・効果的な支援を行う。 加えて、越境 EC を活用した我が国企業の海外販売を支援する取組として、米国及び英国 Amazon 上に優れた日本商品を特集する「Japan Store」の設置、中国における日本企業の越境 EC の出品・販売支援、ならびにファンコミュニティの活用等を通じて、海外消費者に対する日本製品の認知度向上及び販路拡大を図る。 さらに、マーケットインの発想に重点を置いた海外バイヤーのニーズや海外市場のトレンドを踏まえて新たな成長市場を捕捉しつつ、例えば、新たな成長市場分野での「中国版 Japan Street」を通じた常時マッチングや常時展示施設へのサンプル出展を組み合わせた「中国版ハイブリッド型キャラバン」、成果の最大化の時宜を得たコンテンツ分野等の商談会、ライフスタイル分野における発信力の高い KOL（キーオピニオンリーダー）の起用等、国・地域や業種の特性等を鑑みた活動を戦略的に展開する。 輸出未経験、または海外ではニーズがあるものの輸出に取り組めていない企業に対しては、適切な輸出商社や海外 EC 等の調達部門とのマッチング機会を提供するとともに、民間企業や他機関等との連携によるデジタルマーケティング戦略や貿易手続等の支援、及び貿易投資相談等これまで国内外に蓄積してきた販路開拓のためのノウハウの活用等により、迅速かつ容易に輸出が可能な環境の創出を図る。また、中堅・中小企業の海外輸出を支援する民間事業者によるビジネスモデルに向けた実証的な取組を行う。 なお、こうした活動の結果から得られるデータを蓄積・分析の上、今後の事業の最適化、サービスの高度化や成果向上に繋げる等、データの利活用を推進することを、デジタル技術の活用による活動の主目的とする。
	（海外市場で勝てる企業を育成） 支援の過程や事業の結果から得られたデータを分析し、データに基づいて企業の課題を把握のうえ、課題に即した支援を行う。外部専門家等が有する海外ビジネスの経験や現地での知見及びネットワークの活用や他の支援機関が提供するサービスの利用、民間のサービス事業者との連携を強化するなど、日本からの輸出や海外進出など様々な段階に応じたサービスを提供するとともに、把握した海外バイヤーのニーズや海外市場のトレンド情報を積極的に活用する。 企業が主体的に継続して海外展開を行うためには、自らの力で販路開拓を行えるようになり、2 件目、3 件目と更なる成功に繋げていくことが重要である。このため、海外展開の自走化に向けて、海外バイヤーとの商談や交渉の進め方等の能力を獲得し海外ビジネスを中核的に担うことのできる人材の育成にも取り組む。	（2）海外市場で勝てる企業を育成 海外ビジネスに取り組む日本企業のステージは様々であり、取組段階に応じた課題に着目し、適切な情報やツールを提供することで課題を克服し、継続的かつ自立的に海外販路を開拓できる企業を育成する。 既に輸出に取り組んでいる企業においては、過去の商談成約データ等を活用し、購買意欲の高いバイヤーの誘致や効果的な商談マッチングを行う。輸出経験の浅い企業については外部専門家を起用して海外展開に係る課題を整理、改善した上で、該当企業の製品群で成約率の高いバイヤーとのマッチング等を通じ成約確度を向上させる。 海外ビジネスに取り組む上で共通する課題としては、現地の市場動向やバイヤー情報の把握、自社においては海外展開戦略の策定や海外ビジネスを担う人材不足などが挙がっている。事業参加企業に対しては、海外事務所と連携し現地トレンドや規制等の情報、ビジネスパートナー候補の抽出を行うとともに、海外展開戦略の策定や課題克服を目的に外部専門家による個別相談会を開催し、十分な事前準備と課題解決を行った後に商談に臨むことで、海外ビジネス実務能力と商談成約確度を高める。豊富なバイヤー人脈を活かし、精度の高い商談をアレンジする。 海外展開を担う社内人材育成の重要性は増しているが、特に中小企業においては人材育成にかける予算や時間も不足しがちである。海外バイヤーとの商談や交渉の進め方等のノウハウや能力を獲得できる講座を提供し、海外ビジネスを中核的に担うことのできる人材の育成を通じて海外展開の自走化を図る。海外駐在予定者に向けた内容や、英語商談準備などニーズを踏まえてメニューを拡充する。	（2）海外市場で勝てる企業を育成 海外ビジネスに取り組む日本企業の段階に応じた課題に着目し、適切な情報やツールを提供することで課題を克服し、継続的かつ自立的に海外販路を開拓できる企業を育成する。 既に輸出に取り組んでいる企業においては、過去の商談成約データ等を活用し、購買意欲の高いバイヤーの誘致や効果的な商談マッチングを行う。輸出経験の浅い企業については、外部専門家を起用して海外展開に係る課題を整理、改善した上で、該当企業の製品群の中から成約率の高いバイヤーとのマッチング等を通じ成約確度を向上させる。ジェトロの支援を受け見本市や商談会に参加する企業に対しては、外部専門家も活用し、市場特性の理解や課題克服、海外展開戦略の策定などを目的とする事前セミナーや個別相談を実施する。これらの取組により、十分な事前準備と課題解決を行った後に商談に臨むことで、海外ビジネス実務能力と商談成約確度を高める。さらに、ジェトロが有する豊富なバイヤー人脈を活かし、精度の高い商談をアレンジする。 海外ビジネスに取り組む上で共通する課題としては、現地の市場動向やバイヤー情報の把握、自社における海外展開戦略の策定や海外ビジネスを担う人材不足等が挙げられている。まず、現地の市場動向については、海外市場のトレンドを提供する「現地ニーズ等活用促進事業」をはじめとし、戦略策定のうえで個別に必要になる市場調査情報であれば「海外展開現地支援プラットフォーム」を通じて情報提供や相談対応等を行う。現地バイヤー情報についても、個別企業にマッチする現地ビジネスパートナー候補の抽出等を行う「海外展開現地支援プラットフォーム」などで支援する。また、

			自社における海外展開戦略の策定や海外ビジネスを担う人材不足に対しては、「中小企業海外ビジネス人材育成塾」により、海外展開を担う社内人材の育成を支援していく。海外ビジネスを担う人材の重要性は増しているが、特に中小企業においては人材育成にかける予算や時間も不足しがちである。海外バイヤーとの商談や交渉の進め方等のノウハウや能力を獲得できる「中小企業海外ビジネス人材育成塾」を開講し、海外ビジネスを中核的に担うことのできる人材の育成を通じて海外展開の自走化を図る。また、2023年度においては新たに上級者編の設置や既存プログラムのブラッシュアップを行うとともに、育成塾の裾野の拡大に向け関係各部・大阪本部・貿易情報センターと一層の連携に取り組む。
	（海外展開の意欲を有する企業への「プッシュ型支援」の推進） 日本企業の海外展開を支援する全国の支援機関が参加する「新輸出大国コンソーシアム」を核に、地方自治体や商工会、商工会議所、中小機構等の公的支援機関や金融機関と定常的に情報・意見交換等の連携を行いつつ、業界団体や民間の支援事業者とも連携して、日本全国から高い技術力と海外展開への意欲を有し、海外市場で勝負できる潜在力を有する企業を掘り起こし又は磨き上げ、日本貿易振興機構の海外展開支援に繋げる「プッシュ型支援」を推進する。また、日本貿易振興機構の支援を通じて得られた知見等をこれら連携先に還元・共有するほか、連携先が実施する海外展開支援にも協力する等して支援モデルの普及や支援者層の拡大にもつなげていく。	（3）海外展開の意欲を有する企業への「プッシュ型支援」の推進 全国の地方自治体や商工会、商工会議所、中小機構、金融機関、業界団体、民間支援事業者等と連携し、海外展開の意欲を有する企業や海外で勝負できる潜在力を有する企業を掘り起こし、ジェトロや支援機関の海外展開支援策の活用を企業に積極的に働きかける「プッシュ型支援」を推進する。 プッシュ型支援を推進するにあたり、全国のあらゆる支援機関が参画し、ジェトロが事務局を担う「新輸出大国コンソーシアム」の枠組みを活用する。 「新輸出大国コンソーシアム」の中核事業である専門家によるサポートにより、ジェトロや支援機関の支援策を提案しながら、事前調査、事業計画策定、商談支援から市場開拓、海外拠点設立、現地における販路確保に至るまで、支援企業の段階に応じた支援を行うことで、海外で持続的に稼ぐ企業を増やしていく。 海外見本市出展や商談会開催に際しては、該当産業の業界団体等との間で、広報協力、適切な見本市や出展企業の推薦、事前セミナーを通じた事業案内や海外市場の解説など相互連携を行い、新たな顧客企業の裾野開拓や有効性の高い事業組成、知見・ノウハウの横展開につなげる。事業対象産業の選定では、政府あるいは官民で中長期的な海外展開戦略・ビジョンを策定しているものに重点を置くなど、政策との連動にも留意する。 また、国内各地域の産業特性やニーズ等も踏まえながら、産地、企業の持つ課題を解決するグループ単位での支援を国内事務所が立案、とりまとめ、実施する。支援に際してはジェトロの国内外ネットワークの強みを活かし広域連携も検討する。これにより、地域活性化、地方創生に貢献する。 ジェトロによる支援を通じて獲得した知見等をこれら支援機関に共有しながら、連携して海外展開を推進していく。	（3）海外展開の意欲を有する企業への「プッシュ型支援」の推進 ジェトロ、経済産業省、中小企業庁、中小機構が一体となり、全国の商工会議所、商工会、金融機関等と連携し、海外展開の意欲を有する企業や海外で勝負できる潜在力を有する企業を掘り起こす「新規輸出 1 万者支援プログラム」に取り組み、同プログラム登録企業に対して行う個別カウンセリングを通じ、ジェトロや支援機関の海外展開支援策の活用を働きかける「プッシュ型支援」を推進する。 プッシュ型支援を推進するにあたり、全国の支援機関が参画し、ジェトロが事務局を担う「新輸出大国コンソーシアム」の枠組みを活用する。「新輸出大国コンソーシアム」の中核事業である専門家によるサポートにより、ジェトロや支援機関の支援策を提案しながら、事前調査、事業計画策定、商談支援から現地における販路確保、海外拠点設立に至るまで、支援企業の段階に応じた支援を行うことで、海外で持続的に稼ぐ企業を増やしていく。 海外展開経験が浅い企業に対しては、セミナーや勉強会等による支援を通じ、先行事例やノウハウを提供するとともに、新規輸出 1 万者支援プログラムの枠組みの中で、国内商社マッチングなど海外展開に取り組みやすい事業を組成し支援する。 海外見本市出展や商談会開催に際しては、対象産業の業界団体等との間で、事業ニーズのヒアリングや有望企業の紹介、広報協力、事業説明機会を持つなど相互連携を行い、新たな顧客企業の裾野開拓や有効性の高い事業組成、知見・ノウハウの相互共有につなげる。事業対象産業の選定では、政府や業界が中長期的な海外展開戦略・ビジョンを策定しているヘルスケア、テキスタイル、化粧品、環境分野などを取り上げ、政策や業界ニーズとの連動性を確保する。 また、国内事務所が地方自治体や地域の関係団体と密接に連携し、国内各地域の産業特性やニーズ等も踏まえながらグループ単位での支援を立案、実行する地域貢献プロジェクトを実施し、地域経済活性化、地方創生に貢献する。実施に際しては、ジェトロの強みである国内外ネットワークを最大限に活かすとともに、都道府県域を超えた広域連携事業の組成も目指していく。
	（中長期的な視点での海外展開支援） 実現までに長期間を要する海外進出の支援に取り組む。その際、日本貿易振興機構の海外現地事務所が中核となって、進出時における現地側でのサポートを行うとともに、進出後の現地展開等も支援する。また、難易度が高いもののポテンシャルが大きい市場への販路開拓等も支援する。創出された成功事例や、或いは成功には至らなかったケースも含めてノウハウや教訓を得ることにより、企業による自発的な取組を促す。	（4）中長期的な視点での海外展開支援 継続的な支援が可能な公的機関の強みや海外事務所の知見・ネットワークを最大限活用し、難易度や付加価値が高い将来成長市場や産業領域の開拓、進出後の現地販路開拓や近隣諸国などへの第 3 国展開等を支援する。 難易度の高い市場については、我が国企業の輸出や投資が依然少なく、現地の社会課題や需要に対し日本企業の強みを活かすことができる地域・国を対象とし、具体的には各年度の事業計画で定める。“Japan Street”を組み合わせながら、有力見本市への出展やオンライン商談会の開催、ビジネスミッションの派遣等を通じて我が国企業の製品・サービスを紹介	（4）中長期的な視点での海外展開支援 難易度や付加価値が高い将来成長市場や産業領域の開拓、進出後の現地販路開拓や近隣諸国などへの第 3 国展開等を支援する。 難易度の高い市場については、我が国企業の輸出や投資が依然少なく、現地の社会課題や需要に対し日本企業の強みを活かすことができる成長市場であるアフリカ、中東、中南米、南西アジア、東南アジア及び中央アジアを対象とし、ラゴス国際見本市や IMTEX（インド）など有力見本市への出展や JS 活用型を含む各地域でのオンライン商談会の開催、南アフリカ共和国等向けビジネスミッションの派遣等を通じて我が国企業の製品・サービスを紹介し

		し商談機会を提供する。これら地域における成功事例の創出と、その過程で培われたノウハウの蓄積・普及を通じ、企業による自発的な市場開拓も促す。アフリカについては、日本国内に支援デスク、海外に現地コーディネーターを配置し、関心企業の掘り起こしを含めて丁寧に支援する。 高付加価値の産業領域として、ヘルスケア分野やグリーン分野などを事業対象とする。ヘルスケアについては、日本企業が強みを有し、世界的な医療ニーズの高度化や高齢化等に伴って今後も市場成長が見込まれる、付加価値の高い分野である。関係機関や業界団体等とも連携し、規制・市場調査及び情報発信、専門家等による個別相談、海外見本市への出展支援やデジタル活用型商談会の実施等を通じて、中小企業の海外販路開拓を支援し、政府が掲げる「健康・医療戦略」など関連政策にも貢献する。世界共通の課題であるカーボンニュートラルや循環型経済の実現過程で新たなビジネスの発展が見込まれるグリーン分野については、政府の GX 戦略への貢献も念頭に置きつつ、日本企業の強みと輸出先国・地域の市場ニーズが合致する分野にて、有力見本市への出展やオンライン商談等の事業を通じ市場の成長を取り込む。 既進出日系企業による進出先での販路開拓や調達先の新規発掘・多様化についても、日本企業の強みと現地ニーズが合致する分野において、見本市出展や商談会（オンライン含む）を実施し、日系企業のビジネス拡大に貢献する。また、複数の海外事務所が連携し、進出先国のみならず近隣諸国など第 3 国展開に資する商談機会を提供し、更なる販路の開拓につなげることを目指す。	商談機会を提供する。アフリカについては、西アフリカ・仏語圏アフリカ等において事業組成を図ることで企業の案件形成を促すとともに、日本国内に「アフリカビジネスデスク」、海外に「現地コーディネーター」を配置し、関心企業の掘り起こしから現地でのビジネス展開に至るまで丁寧に支援する。高付加価値の産業領域として、ヘルスケア分野及びグリーン・環境分野などを事業対象とする。ヘルスケア分野については、日本企業が強みを有し、世界的な市場成長が見込まれる分野である。他方、他国の規制等への対応等、販路開拓には難易度の高い課題に直面するケースが多い。そのため、関係機関や業界団体等とも連携して、規制・市場調査及び情報発信、専門家等による個別相談などを通じてこうした課題解決に向けた支援を行いつつ、バイオ医薬品分野では欧米、医療機器分野では欧州、中東、高齢者介護分野では中国等における海外見本市への出展支援やデジタル活用型商談会の実施等を通じて販路拡大に向けたマッチングの組成に取り組む。グリーン・環境分野については我が国の中堅・中小企業が優れた技術・製品を持ち、かつ海外市場において参入余地の大きいリサイクル・リユース、廃棄物管理、水資源管理、エネルギー効率化などの分野を対象に、環境先進地域である欧州(フランス)の大型見本市にジャパン・パビリオンを設置して日本企業の出展支援を行う。 既進出日系企業による進出先での販路開拓や調達先の新規発掘・多様化については、海外事務所が主体となる商談会、展示会への出展を通じたマッチング支援等を行い、日系企業のビジネス拡大に貢献する。また、所在国のみならず近隣諸国など第 3 国への展開も含めた現地法人の売上増の貢献に資する商談事業を展開する。 事業実施に際しては関係機関、業界団体等と連携して有望な国内企業を発掘する。また対象市場に精通した専門家による事前セミナーや事前商談アレンジ等を通じて、参加企業の商談成果を高める。事業実施後は、見本市出展レポート等を作成・外部公開し、成功事例の紹介やビジネス展開ノウハウを普及することで、新たな事業参加者の発掘につなげるとともに、企業による自発的な市場開拓も促す。
Ⅰ－４ 日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応	（４）日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応 独立行政法人日本貿易振興機構法の第十二条に記載されているとおり、貿易に関する調査とその成果の普及、アジア地域その他の地域の経済及びこれに関連する諸事情に関して調査研究等を行うことが求められている。 日本貿易振興機構は、世界各地に展開した拠点網、海外の地域・産業等に豊富な知見を持つ人材、現地政府・企業・研究機関・国際機関等とのネットワークに加え、アジア経済研究所における地域研究・開発研究の蓄積等も活用して調査・分析・研究活動を実施する。これまでの日本企業のニーズに基づく海外ビジネス情報や各国・地域の政治経済動向に関する調査・研究・情報提供に加え、社会・経済情勢の変化を踏まえ、「グリーン」、「人権」、「経済安全保障」といった新たに重要性を増した地域・分野横断的な課題に対する基礎的な調査・研究を重点的に実施する。 また、これらの成果を活用し、日本企業や国内外政府等に向けた積極的な情報提供や提言活動を実施するとともに、日本企業の現地ビジネス環境や世界的潮流に対する認識の向上、通商政策の実施、政策の立案等にも貢献する。 これらの取組を効果的に実施するために、現地政府や企業等とのネットワーク拡大及び関係強化により、高度な政策動向分析	4. 日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応 独立行政法人日本貿易振興機構法の第 12 条に記載されているとおり、貿易に関する調査とその成果の普及、アジア地域その他の地域の経済及びこれに関連する諸事情に関して調査研究等を行うことが求められている。また、日本企業の海外展開や通商政策に貢献するためには、昨今の経済・社会情勢等の変化を受け、「グリーン」、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」といった新たに重要性を増した共通課題に対応することも必要となっている。これらを踏まえ、中期目標で定められた目標を実現するべく、以下の取組を行う。 令和 5 年度補正予算（第 1 号）により追加的に措置された交付金については、「デフレ完全脱却のための総合経済対策」（令和 5 年 11 月 2 日閣議決定）における成長力の強化・高度化に資する国内投資を促進するために措置されたことを認識し、EPA 利活用促進のための情報提供・調査、政府等からの要請に基づくセミナーやイベントの開催・協力等に活用する。	4. 日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応 独立行政法人日本貿易振興機構法の第 12 条に記載されているとおり、貿易に関する調査とその成果の普及、アジア地域その他の地域の経済及びこれに関連する諸事情に関して調査研究等を行うことが求められている。また、日本企業の海外展開や通商政策に貢献するためには、昨今の経済・社会情勢等の変化を受け、「グリーン」、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」といった新たに重要性を増した共通課題に対応することも必要となっている。これらを踏まえ、中期目標で定められた目標を実現するべく、以下の取組を行う。
		4-1. 日本企業の海外展開・通商政策に資する調査活動等 （1）共通課題への対応を含む基盤的な調査・情報収集／発信の着実な取組 日本企業が海外展開を進めるにあたっては、貿易・投資に係る様々な課題に直面する。日本企業がそうした課題を解決する際に必要となる海外ビジネス情報（政治・経済・産業情報、制度情報、ビジネスコスト、貿易実務、進出手続き、FTA/EPA 等に係る情報）を、海外事務所のネットワークなどを活用して国別・地域別に調査・情報収集する。急激な経済・政治変	4-1. 日本企業の海外展開・通商政策に資する調査活動等 （1）共通課題への対応を含む基盤的な調査・情報収集／発信の着実な取組 中期目標に基づき、日本企業が海外展開を進めるにあたって直面する課題を解決する際に必要となる海外ビジネス情報（政治・経済・産業情報、制度情報、ビジネスコスト、貿易実務、進出手続き、FTA/EPA 等に係る情報）を、海外事務所のネットワークなどを活用して国別・地域別に調査・情報収集する。

	や提案機能を強化する。	動や自然災害等、世界経済や日本企業に多大な影響を及ぼし得る突発的な事象についても迅速かつ的確な情報収集を行う。また、「グリーン」、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」といった共通課題に係る世界各国の動きは、昨今複雑に絡み合いながら急速に新たな潮流を生み出しており、サプライチェーンなど企業活動にも大きな影響があるため、この動きを適切に把握し、丁寧に分析していく必要がある。 こうして収集・分析した情報を、ウェブサイト、セミナー（ウェビナー）・講演会、メディアなど各種のチャネル・媒体を通じて発信することで、日本企業の現地ビジネス環境・ビジネス機会や、世界的潮流に対する認識向上を促し、海外展開上の課題解決や事業拡大に貢献する。情報発信にあたっては、内容・趣旨、対象者、提供チャネル・媒体等を勘案し、必要かつ適切な場合は受益者負担の考え方も踏まえて実施する。 特に、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」に関しては、国際情勢の変化や法制度の変更などに日本企業が対応できるよう、主要国・地域の政策及び企業動向等に関する最新ニュース・分析レポート、法制度に関する専門家の分析等を収集するとともに、ウェブサイトでの特集記事掲載等を通じて情報発信を行う。その際、より多くの中堅・中小企業に情報発信を行うため、他の関係機関・経済団体とも連携し、地方の中堅・中小企業向けにセミナー（ウェビナー）、メルマガ等を通じた情報発信を行う。 なお、調査・情報収集能力を更に強化するため、現地進出日系企業はもとより、現地の政府、産業界・企業、有識者等とのネットワークを拡大し、関係を構築・深化することに日頃から努める。この視点は、次の（2）～（6）の活動においても基礎になることと念頭に置いて取り組む。	2023 年度においては、2018 年以降続く米中対立の動向、新型コロナウイルス感染症の収束を受けた経済活動回復の動き、2022 年 2 月から続くロシアのウクライナへの軍事侵攻の影響、食糧・エネルギー価格の高騰に伴う物価上昇への対応など、不確実性の高まる世界で企業活動に影響を及ぼす世界各国・地域の動向を調査し、テーマによっては深掘りした分析を行う。ここに例示したような急激な経済・政治変動や、2023 年 2 月に発生したトルコ・シリアでの大地震のような自然災害など、世界経済や日本企業に多大な影響を及ぼし得る突発的な事象についても迅速かつ的確な情報収集を行う。 こうして収集・分析した情報を、ウェブサイト、セミナー（ウェビナー）・講演会、メディアなど各種のチャネル・媒体を通じて発信することで、日本企業の現地ビジネス環境・ビジネス機会や、世界的潮流に対する認識向上を促し、海外展開上の課題解決や事業拡大に貢献する。その際、情報発信を受ける日本企業の活用の程度や意向を意識し、アンケートなどで得た声を踏まえ、その後の調査・情報発信の内容・方法に反映させる。情報発信にあたっては、内容・趣旨、対象者、提供チャネル・媒体等を勘案し、必要かつ適切な場合は受益者負担の考え方も踏まえて実施する。 また、「グリーン」、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」といった共通課題に係る世界各国の動きは、昨今複雑に絡み合いながら急速に新たな潮流を生み出しており、サプライチェーンなど企業活動にも大きな影響があるため、この動きを適切に把握し、丁寧に分析していく必要がある。とりわけ、「グリーン」においては、世界各国で脱炭素化に向けて進む再生可能エネルギーやグリーン水素などの生産・利用促進や自動車の EV 化に向けた動向、また、EU で進む国境炭素調整措置（CBAM）のような新たな制度整備など、グローバルなビジネス環境に影響を与える規制動向、または対応しなければビジネスを失いかねない動きをフォローする。「ビジネスと人権」については、欧米等を中心に進む法制化の動きやそれによる日本企業のグローバルな活動全体への影響を継続的に把握しつつ、2022 年度から国際労働機関（ILO）と共同で行っている日本を含むアジア 4 カ国における日本企業のサプライチェーンにおける人権尊重に係る取組の事例調査を継続する。「経済安全保障」については、先鋭化、固定化する米中対立の中で、両国から相次いで発表されている輸出管理規制、対内投資規制、データ保護、またそれらへの対抗措置などの動きを適切に把握、国内外の日本企業に及ぼす影響を分析する。また、半導体など重要物資・技術に係る各国の産業政策、企業動向を把握し、サプライチェーンへの影響などを適切に分析する。 その上で、特に、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」に関しては、より多くの中堅・中小企業に情報発信を行うため、他の関係機関・経済団体とも連携し、地方の中堅・中小企業向けにセミナー（ウェビナー）、メルマガ等を通じた情報発信を行う。2023 年度はとりわけ、中堅・中小企業の現状把握に努めるとともに、わかりやすい形での情報提供のあり方を検討する。 なお、調査・情報収集能力を更に強化するため、現地進出日系企業はもとより、現地の政府、産業界・企業、有識者等とのネットワークを拡大し、関係を構築・深化することに日頃から努める。この視点は、次の（2）～（6）の活動においても基礎になることと念頭に置いて取り組む。

	（日本企業の課題解決、ビジネス活動の円滑化） 日本企業が海外ビジネスを行う上で直面する様々な問題について、企業からの相談に応じる。また、個別企業では解決の難しいビジネス環境上の諸課題については、これらを集約・分析し、国内外政府への提言、働きかけ等を行い、ビジネス環境の改善を促す。	（2）日本企業の課題解決、ビジネス活動の円滑化 個別企業の課題解決には、各種の海外ビジネス情報などを利用しながら、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」など重要性を増す日本企業の新たな課題に関する内容を含め、貿易投資相談、ブリーフィングで対応していく。共通課題への対応、また、突発的・緊急的な事象への対応に資する場合は、特別に窓口を設置する。個別対応にあたっては、必要に応じて他の事業・サービスの利用も促す。現地での安定的な事業運営や事業拡大、問題解決など、日本企業が現地で直面するさまざまな課題に対しては、海外アドバイザーや海外事務所がリテインする外部専門家等を活用し、日本企業の現地ビジネス活動の円滑化に努める。 日本企業が海外展開する中では、国・地域の特殊な事情や急な政策変更によって、また突発的・緊急的な事象の発生などによって、個別企業では解決が難しいビジネス環境上の諸課題に直面することがある。このような場合は、関係する日本企業、進出日系企業、現地商工会議所等の声を集約し、国内外政府とのネットワークを活用して、適切な現場情報の提供や政策提言を行い、ビジネス活動の円滑化につながる環境改善を促すよう尽力する。 また、日頃から国内外政府関係者との面談、対話の機会を利用し、日本企業の海外展開促進に係る政策提言等の活動を行う。加えて、カーボンニュートラルなど、昨今の世界的な共通課題への対応などの通商政策に貢献すべく、政策動向等の分析能力や提案機能を強化し、経済産業省等の政策立案、履行に積極的に協力していく。	（2）日本企業の課題解決、ビジネス活動の円滑化 中期目標に基づき、個別企業の課題解決には、各種の海外ビジネス情報などを利用しながら、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」など重要性を増す日本企業の新たな課題に関する内容を含め、貿易投資相談、ブリーフィングで対応していく。共通課題への対応、また、突発的・緊急的な事象への対応に資する場合は、特別に窓口を設置する。2023 年度は、2022 年 12 月に設置した「経済安全保障・ビジネスと人権に関する貿易投資相談窓口」のさらなる周知を図り、日本企業が必要な対応に遅れないよう協力していく。個別対応にあたっては、必要に応じて他の事業・サービスの利用も促す。現地での安定的な事業運営や事業拡大、問題解決など、中小企業等が現地で直面するさまざまな課題に対しては、海外アドバイザーや海外事務所がリテインする外部専門家等を活用し、日本企業の現地ビジネス活動の円滑化に努める。 日本企業が海外展開する中では、国・地域の特殊な事情や急な政策変更によって、また突発的・緊急的な事象の発生などによって、個別企業では解決が難しいビジネス環境上の諸課題に直面することがある。このような場合は、関係する日本企業、進出日系企業、現地商工会議所等の声を集約し、国内外政府とのネットワークを活用して、適切な現場情報の提供や政策提言を行い、ビジネス活動の円滑化につながる環境改善を促すよう尽力する。その際、本部関係部署、海外事務所が協力して取り組んでいく。 また、日頃から国内外政府関係者との面談、対話の機会を利用し、日本企業の海外展開促進に係る政策提言等の活動を行う。加えて、カーボンニュートラルなど、昨今の世界的な共通課題への対応などの通商政策に貢献すべく、政策動向等の分析能力や提案機能を強化し、経済産業省等の政策立案、履行に積極的に協力していく。
	（経済連携の推進、制度利活用の普及啓発） 新興国・途上国をはじめとして、世界規模での経済連携の動きが広がる中、我が国の経済連携の推進に向けた政策提言や相手国政府関係者との対話等の活動を強化する。 RCEP 協定の発効や原産地証明書の電子化等の経済連携の進展を活かし、日本企業の貿易投資の拡大につなげるため、利用状況の実態把握と普及・活用促進を行う。その際、新たに EPA を活用する企業に対し、効果的な手段を用いて情報発信を実施する。 加えて、EPA の活用方法について助言するとともに、EPA 相談窓口や海外事務所のネットワーク等を活用しつつ、輸出先国の税関等でのトラブルにきめ細かく対処する。	（3）経済連携の推進、制度利活用の普及啓発 世界の FTA/EPA 等経済連携関連情報の収集・発信、制度利活用の普及啓発に取り組む。とりわけ我が国が関わる経済連携については、交渉開始前、交渉段階、発効後などの各段階において必要な活動を行う。具体的には、FTA/EPA の各協定に関する情報収集、各協定の使い方をわかりやすく説明した解説書の作成・更新、FTA データベースや各種セミナー（ウェビナー）・ワークショップ等を通じた情報発信、国内政策立案者・交渉当事者への情報提供・政策提言、相手国政府関係者との対話等を強化する。 また、「地域的な包括的経済連携（RCEP）協定」の発効や原産地証明書の電子化等の経済連携が進展している状況を踏まえ、国内外における利用状況や運用・手続き上の課題を把握する。必要に応じて、国内外政府と協力し、課題解決に取り組みつつ、一層の普及・活用促進に注力する。その際、新たに EPA を活用する企業の拡大に向けて、効果的な手段を用いて情報発信を実施する。 加えて、EPA 相談窓口を通じて、個別企業に対して EPA の活用方法について実務的に助言するとともに、海外事務所のネットワーク等を活用しつつ、輸出先国の税関等でのトラブルにきめ細かく対処する。そうして得られた情報を、経済産業省等にフィードバックすることで、更なる制度改善につなげていく。	（3）経済連携の推進、制度利活用の普及啓発 中期目標に基づき、世界の FTA/EPA 等経済連携関連情報の収集・発信、制度利活用の普及啓発に取り組む。とりわけ我が国が関わる経済連携については、交渉開始前、交渉段階、発効後などの各段階において必要な活動を行う。具体的には、FTA/EPA の各協定に関する情報収集、各協定の使い方をわかりやすく説明した解説書の作成・更新、FTA データベースや各種セミナー（ウェビナー）・ワークショップ等を通じた情報発信、国内政策立案者・交渉当事者への情報提供・政策提言、相手国政府関係者との対話等を強化する。2023 年度は、特に日本との間で共同研究が始まるバングラデシュ、イスラエル、また、交渉開始が期待されるメルコスールなどについて、時宜を得た調査協力を行う。加えて、CPTPP への英国加入交渉の状況や、中国、台湾などの新規加入希望エコノミーの動向、IPEF の交渉状況や各国の反応なども把握し、必要に応じて発信していく。 また、「地域的な包括的経済連携（RCEP）協定」の発効や原産地証明書の電子化等の経済連携が進展している状況を踏まえ、国内外における利用状況や運用・手続き上の課題を把握する。とりわけ、アジアでは RCEP に加え、ASEAN を中心とした FTA ネットワーク、また CPTPP、日 EU 経済連携協定などの日本が係るメガ FTA や二国間 FTA/EPA の運用状況や課題を把握する。必要に応じて、国内外政府と協力し、課題解決に取り組みつつ、一層の普及・活用促進に注力する。その際、新たに EPA を活用する企業の拡大に向けて、効果的な手段を用いて情報発信を実施する。 加えて、EPA 相談窓口を通じて、個別企業に対して EPA の活用方法について実務的に助言するとともに、海外事務所のネットワーク等を活用しつつ、輸出先国の税関等でのトラブルにきめ細かく

			対処する。そうして得られた情報を、経済産業省等にフィードバックすることで、更なる制度改善につなげていく。
	（相手国との協力を通じた新たなビジネス領域の掘り起こし） 市場の拡大が期待される新興国・途上国、先進国も含めてグリーン等の新たな分野のビジネスチャンスが期待されるターゲット国・地域において、日本貿易振興機構が中核となって、現地政府や関係機関、企業等と連携し、現地のニーズの把握や社会的課題の解決に向けた活動を、日本企業の参画を促しながら展開する。 これにより、日本企業の新たなビジネス領域を掘り起こすとともに、相手国政府等との関係強化や日本企業の新たなビジネス領域の開拓といった観点から、日本の通商政策・対外経済政策の推進に貢献する。	(4) 相手国との協力を通じた新たなビジネス領域の掘り起こし 将来にわたる市場の成長が期待される新興国・途上国、また、先進国も含めてグリーン分野等で新たな産業の発展が期待される国・地域において、ジェトロが中核となって、現地の政府・関係機関、企業等と連携し、日本企業の参画を促しながら現地のニーズの把握や社会的課題の解決に向けた活動を展開する。具体的には、政府の通商政策への貢献も念頭に置きつつ、日本企業の強みとビジネス展開先国の市場ニーズが合致する分野にて、双方企業や関係機関によるビジネス交流プラットフォームの創設・活性化（米国での日本水素フォーラム等）を通じたビジネス機会の創出とグローバル展開支援、有力見本市への出展や商談会（オンライン含む）、相手国産業支援等の事業を行う。日本企業の新たな投資・進出に資するよう、投資環境調査ミッションの派遣や現地でのネットワーキング・商談会を行い、企業間のビジネス交流を促す。 これにより、日本企業の新たなビジネス領域を掘り起こすとともに、社会課題解決等での連携を通じた相手国政府等との関係強化、世界共通の未来成長産業における日本企業の海外展開促進といった観点から、日本の通商政策・対外経済政策の推進に貢献する。	(4) 相手国との協力を通じた新たなビジネス領域の掘り起こし 今後の市場成長や新規産業の発展が期待される国・地域を対象に、社会課題解決や新たな産業の発展に寄与しうる分野で、日本企業と現地の官民ステークホルダーとの連携・協業を促進する。 世界的に注目を集めるグリーン分野では、米国で組成した「日本水素フォーラム」に中堅中小企業を含め日本企業を幅広く結集し、官民のビジネス交流プラットフォームとして活性化を図るとともに、欧州でも水素分野での市場開拓を広域的に支援する。また、水・廃棄物処理や省エネ・省電力など日本企業が各国の環境・エネルギー問題に貢献しうる分野、半導体製造など世界的に市場ニーズが拡大しサプライチェーンの再編が進む分野などでは、有力国際見本市での出展支援に加え、日本の産業集積地と各国産業界の橋渡しも含むオンライン商談会やビジネスミッションの派遣、個別案件の具体化事業などを実施する。 アフリカにおいては、アフリカ各国からの要請に応じて、次回の「アフリカ開発会議（TICAD)」や「日アフリカ官民経済フォーラム」を見据えつつ、ジェトロが事務局を担うアフリカビジネス協議会と連携して、各国政府・企業との関係強化、ビジネス環境改善の促進、日本企業による対アフリカ投資の促進やアフリカビジネスの拡大に資するセミナー等による情報発信を随時、行う。また、アジア貿易振興フォーラム（ATPF）を通じて、アジア等地域の貿易振興機関とのベストプラクティスや組織運営上の課題などについて共有するなど連携促進を図る。
	（経済的威圧への対応） 重要物資の監視など経済的威圧に対する早期警戒を実施する体制を強化する観点から、経済的威圧に対する日本企業からの相談窓口を設け、企業からの相談に応じるとともに、日本政府とも連携した対応を行う。さらに、日本企業が経済的威圧の影響を受けた場合は、第三国への新たな販路の開拓や情報提供、相手国政府への要望書提出を行う等、政府等からの要請に基づく事業について、業務遂行上必要な政策資源が確保される範囲において、かつ、機構の目的や中期目標に則した業務の範囲の中で、機動的な対応を行うよう努める。	(5) 経済的威圧への対応 日本企業のサプライチェーンにも不可欠な「経済施策を一体的に講ずることによる安全保障の確保の推進に関する法律」に基づく特定重要物資の動向を監視するなど経済的威圧に対して早期警戒を実施するため、経済的威圧に対する日本企業からの相談を受け付ける窓口を設けるとともに、経済的威圧に関わる動向については調査・情報収集し、適時適切に情報発信するなど、日本政府とも連携した対応を行う。 また、日本企業が経済的威圧の影響を受けたと考えられる場合、例えば、経済的威圧を与える国が何らかの物資の輸入に制限を加える場合は、関係部署横断的な組織の設置などを通じ、第三国への新たな販路の開拓やそれに係る情報提供を行うことや、海外事務所のネットワーク等を活用して当該国政府へ改善を促す要望書を提出すること等について、経済的威圧の影響緩和・回避に関わる日本政府からの要請や関係機関・団体等からの要望も踏まえ、業務遂行上必要な政策資源が確保される範囲において、かつ、機構の目的や中期目標に則した業務の範囲の中で、機動的な対応を行うよう努める。	5) 経済的威圧への対応 中期目標に基づき、2023 年度においては日本企業のサプライチェーンにも不可欠な「経済施策を一体的に講ずることによる安全保障の確保の推進に関する法律」に基づく特定重要物資の動向を監視するなど経済的威圧に対して早期警戒を実施するため、経済的威圧に対する日本企業からの相談を受け付ける窓口を設ける。また、経済的威圧に関わる動きがみられるときは、調査・情報収集し、適時適切に情報発信する。以上のような経済的威圧に係る活動を行う場合は、日本政府とも連携した対応を行う。 仮に日本企業が経済的威圧の影響を受けたと考えられる場合、例えば、経済的威圧を与える国が何らかの物資の輸入に制限を加える場合は、関係部署横断的な組織の設置などを通じ、第三国への新たな販路の開拓やそれに係る情報提供を行うことや、海外事務所のネットワーク等を活用して当該国政府へ改善を促す要望書を提出すること等について、経済的威圧の影響緩和・回避に関わる日本政府からの要請や関係機関・団体等からの要望も踏まえ、業務遂行上必要な政策資源が確保される範囲において、かつ、機構の目的や中期目標に則した業務の範囲の中で、機動的な対応を行うよう努める。
	（政府等からの要請に基づく業務の遂行） 総理・閣僚の外遊時における現地でのビジネスフォーラム、政策当局の要請を踏まえた現地での官民対話や政府イベント、諸外国政府に対する働きかけ、日本政府と相手国との公約等に基づく事業等については、これらの事業遂行上必要な政策資源が確保される範囲において実施又は協力を行い、これらの取組を通じて、二国間・多国間の政策対話の促進、対外経済政策の推進に貢献する。	(6) 政府等からの要請に基づく業務の遂行 総理や閣僚等による海外でのビジネスフォーラム、各国元首や閣僚訪日などの機を捉えた、ビジネスイベント等の開催を通じ、日本企業の海外展開に資する情報発信をするとともに、我が国企業の製品・サービスの PR や、ビジネス環境の改善に向けた相手国政府への働きかけを行う。 政策当局や相手国政府等からの要請を踏まえ、現地での官民対話や二国間・多国間の政策対話の促進、対外経済政策の推進に貢献する取組を行う。本計画策定時点において想定されるものとして主なものは次の通り。	(6) 政府等からの要請に基づく業務の遂行 総理や閣僚等による海外でのビジネスフォーラム、各国元首や閣僚訪日の機を捉えた、ビジネスイベントの開催、さらには投資環境調査ミッションの派遣、グリーン関連ミッションの派遣、受入れ等を通じ、日本企業の海外展開に資する情報発信をするとともに、我が国企業の製品・サービスの PR や、ビジネス環境の改善に向けた相手国政府への働きかけを行う。政策当局や相手国政府等からの要請を踏まえ、現地での官民対話や二国間・多国間の政策対話の

	相手国政府等からの要請に基づき投資セミナーやイベント等の開催又は協力を行うことで、日本と相手国政府との関係強化に貢献するとともに、日本企業の新たなビジネス領域の開拓に資する情報発信を行う。 2025 年に開催される「大阪・関西万博」の開催に関わる支援や海外で開催される万博への日本の参加に関わる貢献を行う。日本の貢献・魅力・立場を中心とするメッセージを海外に発信し国際社会における日本のプレゼンス向上に貢献するほか、こうした機会を活用し、諸外国との関係強化に努める。 政情不安定地域におけるビジネス情報の集約・分析、突発的事象の発生に伴う緊急的な対応、政策上の必要性から予算と共に措置される新たな事業への協力要請等について、機構の目的や中期目標に則した業務の範囲の中で機動的な対応を行うよう努める。	米国については、2021 年 11 月に設立合意した「日米商務・産業パートナーシップ（JUCIP)」に基づき、米国連邦政府や各州政府・経済開発機関等とも連携しつつ、グラスルーツ事業として進出日系企業の米国経済への貢献を発信したり、我が国企業による対米投資ミッションを派遣するなどして、両国の民間部門の間での投資を促進し、協力を活性化させる環境づくりを通じて通商政策に貢献する。 東南アジアについては、2023 年の日 ASEAN 友好協力 50 周年にあたり日 ASEAN 経済界が共に将来の日 ASEAN の経済関係の在り方を示す日 ASEAN 経済共創ビジョンの策定、日 ASEAN 未来デザイン＆実行計画への反映に貢献する。 インドについては、2022 年 3 月の日印首脳会談で表明された「5 年間でインド向けに官民投融資 5 兆円を実現する」という目標に貢献すべく、インド中央政府や各州政府が進める投資促進に係る施策との整合性を図りながら、日本企業のインドへの進出支援とそのためのビジネス環境の整備に取り組む。 中東では、サウジアラビアやイスラエルをはじめ、アラブ首長国連邦等との政府間合意に基づき、イノベーション、グリーン、エンターテインメントなど新たな分野におけるビジネスチャンスの創出など、経済関係の深化・多様化に取り組む。 アフリカにおいては、「アフリカ開発会議（TICAD)」や「日アフリカ官民経済フォーラム」への取組を通じ、アフリカ各国との関係強化、日本企業による対アフリカ投資の促進やアフリカビジネスの拡大に貢献する。 また、経済連携協定等で約束された事業を実施し相手国の産業育成に貢献するほか、アジアをはじめとする各国・地域の貿易振興機関等との交流を行うなどして相手国政府との関係強化を図る。 このほか、政府の要請に基づき、サプライチェーン強靭化に向けた設備導入・実証事業・事業実施可能性調査等の事務局業務の受託を通じて、海外サプライチェーン多元化等の象徴的成果事例創出に貢献する。 大阪・関西万博に際し、参加各国や国内関係機関と連携し情報発信や商談機会の創出等を積極的に行い、各国との関係強化、ビジネス促進、共通の社会課題解決等に貢献する。海外博では、準備期間含め、日本館の運営を通じ、各国との関係強化や日本企業のビジネス促進に貢献する。 なお、これら計画策定時点で想定される取組も含めて具体的な内容については、毎年の情勢（企業ニーズや政策ニーズ)、政策資源の割り当て状況を踏まえて、年度計画で定める。政情不安定地域におけるビジネス情報の集約・分析、突発的事象の発生に伴う緊急的な対応、政策上の必要性から予算と共に措置される新たな事業への協力要請等については、ジェトロの目的や中期目標に則した業務の範囲の中で機動的な対応を行うよう努める。	促進、対外経済政策の推進に貢献する取組を行う。本計画策定時点において想定されるものとして主なものは次の通り。 米国については、2021 年 11 月に設立合意した「日米商務・産業パートナーシップ（JUCIP)」に基づき、米国連邦政府や各州政府・経済開発機関等とも連携しつつ、グラスルーツ事業として進出日系企業の米国経済への貢献を発信するほか、我が国企業による対米投資ミッションをニューヨーク州及びミシガン州に派遣するなどして、両国の民間部門の間での投資を促進し、協力を活性化させる環境づくりを通じて通商政策に貢献する。 東南アジアについては、2023 年の日 ASEAN 友好協力 50 周年にあたり日 ASEAN 経済界が共に将来の日 ASEAN の経済関係の在り方を示す日 ASEAN 経済共創ビジョンの策定、日 ASEAN 未来デザイン＆実行計画への反映に貢献する。 インドについては、2022 年 3 月の日印首脳会談で表明された「5 年間でインド向けに官民投融資 5 兆円を実現する」という目標に貢献すべく、インド中央政府や各州政府が進める投資促進に係る施策との整合性を図りながら、日本企業のインドへの進出支援とそのためのビジネス環境の整備に取り組む。 中東では、「日・サウジ・ビジョン 2030 ビジネスフォーラム」等を通じ、両国企業の一層の関係強化を目指す。イスラエルをはじめ、アラブ首長国連邦等との政府間合意に基づき、イノベーション、グリーン、エンターテインメントなど新たな分野におけるビジネスチャンスの創出など、経済関係の深化・多様化に取り組む。 ベトナム、インドネシア及びモンゴルとの経済連携協定で約された産業育成事業等の実施を通じて、我が国企業の現地ビジネス活動円滑化や、相手国政府との関係強化を図る。このほか、政府の要請に基づき、サプライチェーン強靭化に向けた設備導入・実証事業・事業実施可能性調査等の事務局業務の受託を通じて、海外サプライチェーン多元化等の象徴的成果事例創出に貢献する。 2025 年の大阪・関西博を見据え、世界中が抱える社会課題等への解決に向けて、万博開催地である日本に対する各国の期待に関する情報収集や、国内外での大阪・関西博の情報発信を行い、各国との関係強化、ビジネス促進等に貢献する。さらに、2027 年の海外博においては、これまでの日本館運営等ノウハウを活かし、経済産業省が主導する日本館基本計画策定等へ貢献する。 また、成田空港及び関西空港内にて「一村一品マーケット」の運営を行い、貿易を通じた途上国の持続的開発への協力やウクライナ産品の対日輸出支援など日本政府の通商政策に貢献するとともに、対象国政府の輸出振興に協力することで、各国でのジェトロ事業の円滑な実施に資する。
	（知的財産権の活用・保護支援） 知的財産権の取得、保護、及び活用の支援を通じて、日本企業の円滑な海外展開活動を支援する。具体的には、各国の知財制度の内容や変更に係る情報提供を行うほか、侵害対策の相談や補助事業、模倣品取締執行機関の職員等の能力構築支援等を実施する。 また、海外展開時の知的財産権侵害の発生を回避するため、セミナー等での積極的な情報発信や普及啓発等を通じ、企業の予防的取組を促す。さらに、海外での技術流出問題についても対処すべく、営業秘密漏洩対策の支援を行う。 その他、独立行政法人工業所有権情報・研修館等の関係機関と連携し、日本企業の知的財産に関する相談窓口機能を強化、多様化する日本企業の知的財産に係る課題、相談ニーズに対応する。	（7）知的財産権の活用・保護支援 特許庁及び経済産業省との契約に基づき以の事業を実施する。 知的財産権の取得、保護、及び活用の支援を通じて、日本企業の円滑な海外展開活動を支援する。具体的には、各国の知財制度の内容や変更に係る情報提供を行うほか、侵害対策の相談や補助事業、模倣品取締執行機関の職員等の能力構築支援等を実施する。 また、海外展開時の知的財産権侵害の発生を回避するため、セミナー等での積極的な情報発信や普及啓発等を通じ、企業の予防的取組を促す。さらに、海外での技術流出問題についても対処すべく、営業秘密漏洩対策の支援を行う。 その他、独立行政法人工業所有権情報・研修館等の関係機関と連携し、日本企業の知的財産に関する相談窓口機能を強化、多様化する日本企業の知的財産に係る課題、相談ニーズに対応する。	（7）知的財産権の活用・保護支援 海外の知財担当駐在員のネットワークを最大限に活用し、各国の知財法制度や最新動向等、日本企業からニーズの高い情報をタイムリーに発信する。また他部の海外展開支援参加企業や関心企業に対し、セミナーやウェブサイト、PR 資料を通じて、オンライン上を含む海外での知財保護の重要性についての普及啓発活動を強化する。 中小企業等の海外での知財権取得支援のため、外国出願及び外国出願した後の中間手続（審査請求・中間応答）の費用を助成し、知財を活用した海外でのビジネス展開の促進を図る。知財保護の面では、未だ被害の多い中小企業等の冒認商標問題において、相談対応の他に、異議申立や取消審判請求、訴訟費用を助成する。また実際に海外で模倣品被害を受けている中小企業等に対し、現地調査、行政摘発等の費用を助成する。国際知的財産保護フォーラム

			（IIPPF）の事務局として、侵害発生国政府機関等や国際機関と連携し、真贋判定セミナーの開催や関係政府職員の日本招聘、ミッション派遣等を官民連携して実施する。営業秘密対策においては、普及啓発セミナーの実施や個別アセスメント・コンサルテーション等のハンズオン支援、マニュアルの作成等を行う。 その他、独立行政法人工業所有権情報・研修館等の関係機関と連携し、日本企業の知的財産に関する相談窓口機能を強化、多様化する日本企業の知的財産に係る課題、相談ニーズに対応する。
	アジア経済研究所は、その目標設定について、独立行政法人通則法における国立研究開発法人の目標設定に関する規定を準用し「研究開発の成果の最大化その他の業務の質の向上に関する事項」を次のように定める。	4-2. アジア地域等の調査研究活動 アジア経済研究所は、通則法における国立研究開発法人の目標設定に関する規定を準用し、「研究開発の成果の最大化その他の業務の質の向上に関する事項」に沿って定められた中期目標に基づき、次の取組を行う。	4-2. アジア地域等の調査研究活動 アジア経済研究所（以下「研究所」という）は、独立行政法人通則法における国立研究開発法人の目標設定に関する規定が準用されることを踏まえ、以下に掲げる計画の実施により研究成果の最大化を図る。
	（学術研究成果の最大化を通じた政策立案への貢献） アジア経済研究所は、学術研究によって蓄積された研究資源を活用し、効果的かつ効率的な幅広いアウトリーチ活動※を通じて、我が国の政策担当者や産業界、メディア並びに国民各層、更には新興国・途上国地域の政府、産業界、市民社会等にも幅広く積極的に研究成果を還元し、我が国企業の貿易投資の拡大並びに我が国政府の通商政策立案の基盤となる質の高い分析と情報を提供する。 政策立案への貢献に当たっては、新興国・開発途上国地域の動向や経済・社会課題等に関する政策課題について、世界水準の学術研究に基づき政策担当者の理解の促進・深化に寄与するほか、現時点で顕在化していない中長期的な政策課題にもなり得るアジェンダを提示することなどにより、政策立案への広範な貢献を果たす。 ※アウトリーチ活動とは、外部向けに研究成果等（知識の蓄積や情報・データも含む）を発信し、知的貢献や社会的インパクト形成を目指すとともに、多様なニーズを把握するための諸活動のこと。	（1）学術研究成果の最大化を通じた政策立案への貢献 アジア経済研究所は、学術研究によって蓄積された研究資源を活用し、我が国企業の貿易投資の拡大並びに我が国政府の通商政策立案において基盤となる質の高い分析と情報を提供するため、研究所全体としての研究マネジメント機能を強化し、効果的・効率的なアウトリーチ活動を企画・実施する。 具体的には、政策担当者との双方向のコミュニケーションを促す政策研究対話の実施により、新興国・開発途上国地域の動向や経済・社会課題等に関する中長期的な政策課題などについて、政策担当者の問題意識やニーズに対応した良質な情報を提供することで政策立案への広範な貢献を果たす。 また、研究成果を幅広く還元し、新興国・開発途上国地域の経済・社会課題等に関する各界の問題関心に応えるため、セミナー・講演会・国際シンポジウム等の開催、定期刊行物や単行書などの出版物の刊行並びにウェブサイト・SNS 等による機動的な発信を適切に組み合わせた対外発信活動を行う。これらの活動に当たっては、効果的な広報、デジタルの活用促進、及び英文発信の拡充に努めるとともに、研究成果を普及する対象の裾野拡大にも取り組む。 ※アウトリーチ活動とは、外部向けに研究成果等（知識の蓄積や情報・データも含む）を発信し、知的貢献や社会的インパクト形成を目指すとともに、多様なニーズを把握するための諸活動のこと。	（1）学術研究成果の最大化を通じた政策立案への貢献 研究所全体としての研究マネジメント機能を強化し、新興国・開発途上国地域の経済・社会課題等に関する政策課題や各界の問題関心・ニーズを踏まえた効率的・効果的なアウトリーチ活動を企画・実施する。 具体的には、定期的または要請に応じて行う政策研究対話を積極的に実施することにより、政策担当者との双方向のコミュニケーションを通じて政策担当者の問題意識や関心・情報ニーズの把握等を的確に行うとともに、中長期的な政策課題も含め、新興国・開発途上国地域の研究に立脚した専門的な洞察や分析に基づく良質な情報提供を行い、政策立案の基盤となる知的貢献を果たす。 また、各界の関心が高く時宜に適ったテーマを取り上げ、学術研究ネットワーク等を活用しながらセミナー・講演会・国際シンポジウム等を開催するとともに、出版プラットフォームやウェブサイト等を通じて研究成果を機動的に発信するほか、SNS や動画等のデジタルツールを活用した効果的な広報活動を展開する。また、研究成果のエッセンスをまとめた英文コラムなどによる英文発信の拡充に努めるとともに、研究成果を普及する対象の裾野拡大を図る観点から、大学生・高校生など次世代を担う層への発信にも積極的に取り組む。
	（付加価値の高い学術研究成果の創出と蓄積） アジア経済研究所は、前項に示した「学術研究成果の最大化を通じた政策立案への貢献」を実現するため、新興国・開発途上国地域を中心とした政治・経済・社会情勢等についての中長期的かつ革新的な視点に立った分析を通じて、大学や民間企業では実施し難い先駆的かつ独創的な研究活動を実施し、世界の公共財となり得る付加価値の高い研究成果の創出と良質な研究資源の蓄積を行う。 研究活動の実施に当たっては、高い専門性をもつ多様な研究者の集積という強みと学術研究ネットワークを最大限に活用し、国際的な政治・経済・社会秩序の急速な変容や技術革新がもたらす産業構造や企業行動の変化並びにこれらが我が国を含めた国際社会に与える影響等について、国・地域・分野を横断した研究を行う。また、人権や環境など持続可能性や包摂性の追求が問われる地球規模の課題について、我が国の国益に資するのみならず、世界の発展への貢献に繋がる研究成果を創出する。	（2）付加価値の高い学術研究成果の創出と蓄積 アジア経済研究所は、大学や民間企業では実施し難い先駆的かつ独創的な学術研究活動を実施し、世界の公共財となり得る研究成果の創出と良質な研究資源を蓄積するため、高い専門性を持つ多様な研究者の集積と学術研究ネットワークを最大限に活用するとともに、世界水準の社会科学を駆使した分析機能の強化、独自の分析ツールの開発・応用、高度研究人材の活用などを進める。 実施する学術研究としては、急速に不確実性を高める国際的な政治・経済・社会秩序の変容や技術革新がもたらす産業構造や企業行動の変化並びにこれらが我が国を含めた国際社会に与える影響等について、政策ニーズなどを踏まえながら、新興国・開発途上国地域を中心に国・地域・分野に特化した研究を推進するとともに、これらを横断した研究を行う。また、持続可能性や包摂性の追求が問われる地球規模の課題について、我が国の国益に資するのみならず、世界の発展への貢献に繋がる研究成果を創出する。 上記の学術研究活動の推進に当たり、実施手段・手法についてはグローバル・バリュー・チェーンに関する独自のデータ開発に、研究対象については「ビジネスと人権」や環境に関する研究にそれぞれ重点的に取り組む。	（2）付加価値の高い学術研究成果の創出と蓄積 急速に不確実性を高める国際的な政治・経済・社会秩序の変容や技術革新がもたらす産業構造や企業行動の変化並びにこれらが我が国を含めた国際社会に与える影響等について、新興国・開発途上国地域を中心に国・地域・分野に特化した研究とともに、これらを横断した研究を行う。また、持続可能性や包摂性の追求が問われる地球規模の課題にも取り組む。 具体的には、不確実性が高い地域情勢や多様な政治体制等の形成の背景にあるメカニズムに関する研究のほか、米中対立による経済的影響や、海洋プラスチック問題、環境ガバナンス及び途上国の発展戦略とグリーン経済などに関する研究、また、アジアを中心とした産業発展プロセスの検証や、「ビジネスと人権」、グローバル・バリュー・チェーン、イノベーション、全要素生産性分析に基づく中国経済の実態把握など、独創的な視点に基づく研究を実施する。 これらの研究課題の実施に当たっては、高い専門性を持つ多様な研究者の集積や学術研究ネットワークに加え、経済地理シミュレーションモデル（IDE-GSM）をはじめとする独自の分析ツール等、研究所が持つ強みと世界最先端の学術的分析手法を活用しつつ研究成果の創出と専門知の蓄積を行う。

	（国際的な研究ハブ機能と学術情報プラットフォーム機能の発揮） アジア経済研究所は、上記目標の実現と世界への知的貢献を行うため、国際的な研究ハブとしての機能を強化する。具体的には、国際機関や国内外の第一級の研究機関・研究者等と連携した学術研究活動を推進するとともに、国内外の卓越した研究人材の活用や開発途上国地域の人材育成を通じて、研究ネットワークを深化・拡充させる。また、図書館の資料情報基盤整備や情報発信機能の強化を通じて、新興国・開発途上国地域に関する学術研究の知的基盤をなす公共財として、学術情報プラットフォーム機能を発揮する。	(3) 国際的な研究ハブ機能と学術情報プラットフォーム機能の発揮 アジア経済研究所は、国際的な研究ハブとしての機能を高めるため、研究所全体としての研究マネジメント機能を強化し、研究活動の更なる国際化を推進する。具体的には、国際機関や国内外の大学・学術研究機関と連携した共同研究の実施や研究カンファレンスをはじめとする学術交流イベントの開催、国際会議等への参画、研究者の派遣・受入、英文発信の拡充、並びに開発途上国地域及び我が国の人材育成などの諸活動を行い、新興国・開発途上国地域に関する研究の拠点機関としての機能を高めるとともに、国内外の学術研究ネットワークを深化・拡充させる。 また、世界有数の専門図書館と出版企画編集機能を包含する学術情報センターは、新興国・開発途上国地域に関する学術研究の知的基盤をなす公共財として、学術情報プラットフォーム機能を発揮するため、資料情報の収集・整備、リポジトリの運営及びウェブサイトによる情報発信等におけるデジタルの活用や、出版物の刊行におけるオープンアクセスの推進により、利便性の向上を図るとともに、その出版企画編集機能を効果的に活用する。	(3) 国際的な研究ハブ機能と学術情報プラットフォーム機能の発揮 WTO・ADB 等と連携したグローバル・バリュー・チェーンに関する共同研究やオランダ国際アジア研究所との連携プロジェクトなど、国際機関や国内外の大学・研究機関と連携したプロジェクトを実施するほか、東アジア・ASEAN16 カ国の研究機関によるネットワーク会合や「IDE スクール」等の学術交流イベントを開催する。また、アジア・アフリカ等各国の貿易投資に携わる若手行政官等及び国内人材を育成する研修プログラム（イデアス）を実施するとともに、国内外の学会や国際会議等における研究成果の発信等を行う。これら共同研究の実施や学術イベントの開催、研究者の派遣・受入れ並びに英文発信の拡充等を通じた学術ネットワークの構築・強化により、研究活動の国際化を推進し、国際的な学術研究ハブ機能とプレゼンスの向上を図る。 学術情報センターでは、世界有数の専門図書館として引き続き新興国・開発途上国地域の関連資料情報の収集、適切な保存及び提供をデジタル技術も活用しながら積極的に進めていく。また、オープンアクセスを推進する方針の下、機関リポジトリ「ARRIDE」による学術研究成果の電子的保存・提供、ウェブサイトによる情報発信の充実と利便性の向上並びに出版プラットフォームを活用した電子書籍を含む出版物の刊行等を行う。
Ⅱ 業務運営の効率化に関する事	４．業務運営の効率化に関する事項 （１）業務改善の取組 中期目標の達成や成果向上に向けて、組織として、PDCA サイクルに基づく業務実績・活動の把握や、一層の創意工夫、業務改善、効率化に取り組むこととする。 運営費交付金を充当して行う業務については、本中期目標期間中、政策的経費等は除外した上で、一般管理費（人件費を除く。）及び業務経費（人件費を除く。）の合計について毎年度平均で前年度比 1.15%以上（ただし、物価変動の影響を除いた実質値ベースでの比較とする）の効率化を行うものとする。この他、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事業についても、翌年度から年 1.15%以上（ただし、物価変動の影響を除いた実質値ベース）の効率化を図るものとする。	Ⅱ．業務運営の効率化に関する目標を達成するためとるべき措置 1. 業務改善の取組 中期目標の達成や成果向上に向けて、組織として、PDCA サイクルに基づく業務実績・活動の把握や一層の創意工夫、業務改善、効率化に取り組むこととする。	1. 業務改善の取組 以上に述べた国民に対するサービスを的確に遂行し、着実に成果を上げるとともに、限りあるリソースを効率的に活用するため、2023 年度は以下の取組を行う。
	（ア）組織体制・運営の見直し 組織体制の見直しについては、柔軟に組織を変更できる独立行政法人の制度の趣旨を活かし、「３．国民に対して提供するサービスその他業務の質の向上に関する事項」に示した目標の達成に向けて、本部、大阪本部、アジア経済研究所、日本食品海外プロモーションセンター、国内事務所及び海外事務所間、さらには経済産業省等の関係機関との間での連携強化や情報の円滑な流通に留意しながら、事業のより効果的な実施が可能となる組織設計を行う。 また、国内外の各事務所がサービスの最前線であることから、各事務所の業績及びコスト情報を把握した上で、中期計画において定める評価手法に基づき、事務所単位での評価を引き続き行う。また、事務所単位でのサービスの質の向上に努めつつ、事務所ネットワークの効率化・質の向上を図る。	(1) 組織体制・運営の見直し 中期目標で定められた目標を達成すべく、本部、国内拠点、海外拠点において経営資源の最適配分を行い、組織体制を再構築する。特に、法人目標の達成や組織横断的課題への対応、組織内及び経済産業省等の関係機関との連携強化や情報の円滑な流通に留意し、一層円滑かつ効果的な実施が可能となる組織設計を行う。 国内外事務所については、第四期中期目標期間中に導入した事務所単位での評価を引き続き行い、評価結果は事務所のサービスの質の向上等に活用する。	(1) 組織体制・運営の見直し 中期目標で定められた目標を達成すべく、本部、国内拠点、海外拠点において経営資源の最適配分を行い、組織体制を再構築する。特に、法人目標の達成や組織横断的課題への対応、組織内及び経済産業省等の関係機関との連携強化や情報の円滑な流通に留意し、一層円滑かつ効果的な実施が可能となる組織設計を行う。具体的には、第 6 期中期目標及び業務の目的に沿って、本部組織を大括り化し再編、効率・効果的な業務運営を目指す。組織横断的な課題に対応するとともに、職員のエンパワーメントを図るため、課題やテーマ別の組織の制度化を新たに行う。グリーン分野については、ジェトロ全体の活動の把握や新たな取組の検討を行うためのタスクフォースをジェトロ内に設置する。 国内外事務所については、第四期中期目標期間中に導入した事務所単位での評価を引き続き行い、評価結果は事務所のサービスの質の向上等に活用する。 また、役員会、アウトカム向上委員会、経営方針決定会議等の場を通じて PDCA サイクルを徹底し、必要な見直しを行う。
	○ 国内事務所 国内事務所は、地方自治体等における貿易・投資施策の策定プロセス等へ積極的に参画するなど、地元との連携強化を図る。	・国内事務所 国内事務所は、地方自治体等が策定する貿易・投資施策・計画の立案・策定プロセスに積極的に参画し、同施策・計画の実行、実現に協力するなど、	・国内事務所 国内事務所は、それぞれの地域の産業特性やニーズに基づいた事業の実施を通じて、地域の活性化、地方創生に貢献する。

	全国 47 都道府県に所在する拠点のネットワークを活用し、各地域の特性やニーズ等を踏まえた効果的・効率的な支援を強化する。また、地域で連携した産品の海外市場開拓等、都道府県の枠組みを超えた広域事業を展開していく。なお、国内事務所の基礎的活動経費については、国庫予算と地元負担（地方自治体からの分担金等）による折半を原則とし、この原則に則り、応分の地元負担を求め、地元と共同運営することとする。 国内事務所の設置、人員配置や運営規模については、各事務所の活動内容、成果及び今後の可能性、地方自治体・関連団体との連携状況等の定量的・定性的な情報を踏まえ、成果と地元負担に見合うよう適切なものとなるよう、その妥当性を定期的に検証して運営改善を図るとともに、より効果的、効率的な事務所ネットワークを検討し、必要な見直しを行う。 限られた資源の中で取組の効果を最大化するため、地方自治体や商工会議所、商工会、中小機構、国際協力機構、民間事業者等の他機関と積極的に連携し、施策の相乗効果を高める。	地方自治体との連携を強化するとともに、地方創生に貢献する。 事業実施にあたっては、各地域がそれぞれ有する地域特有の特性、環境、ニーズ等を踏まえ、また、全国 47 都道府県に所在するネットワークを活かし、複数の地方自治体等と連携し広域事業を検討・実施するなど、効果的・効率的に行う。 国内事務所の基礎的活動経費については、地元負担を求め、その割合については、国庫予算と地方自治体からの分担金等で等分に負担することを原則とし、国内事務所を地元と共同で運営する。 国内事務所の配置、人員数及び運営規模については、政府の政策及び地元負担を踏まえて期待される活動内容、成果及び将来的な見通し、地元自治体・関連団体等の連携状況等を踏まえ、適切な規模とする。また、適切な事務所配置、規模とするため、随時、見直しを行う。 国内事務所の業務を効率的、効果的に実施するため、地方自治体や商工会議所、商工会、中小機構、国際協力機構、金融機関や民間事業者等の他機関と積極的に連携する。	海外事務所との情報交換・対話を通じて、海外ニーズ、（潜在）需要動向を踏まえたマーケットインの視点を基本に、地域のリソース・特色を生かすことに留意する。加えて、支援企業の裾野拡大と育成の観点から、海外取引の心理的なハードルを下げ、また、リスクや手続きなどの障害を緩和したうえで地域の中堅・中小企業の新たな挑戦を後押しする事業を組成する。事業実施に当たっては、事業効率を高めるため、地方自治体や商工会議所、商工会、中小機構、国際協力機構、金融機関や民間事業者等と連携し、また、全国 47 都道府県、49 カ所の拠点ネットワークを活かした広域事業の可能性を検討する。 国内事務所の基礎的活動経費は、地元自治体等と等分に負担することを原則とし、拠点の配置、人員、運営規模については、政府の政策や地元の拠出金額に基づき、地元ニーズ、成果、将来の見通しなどを踏まえて適切な規模とする。分担金事業においては、地域ブロック単位での集約化を加速させ、都道府県の垣根を越えた連携案件（広域案件）組成による規模の利益を追求する。 業務の集約化・簡略化を通じた一層の効率的な事務所運営に努める。具体的には、経理業務や各種報告業務の効率化、デジタル化の進展や国内事務所の変化するニーズ等を踏まえた情報提供の効率化を図る。
	○ 海外事務所 海外事務所は、スタートアップを含む日本企業の海外展開や支援のニーズ、対日直接投資誘致や協業連携に向けた活動の展開、高度外国人材の活躍推進、新たな政策課題等への対応の観点で重要となる国々において、現地における事務所及び所員の法的地位等を保持することに留意しつつ、必要な拠点・ネットワークの維持・強化を図る。その際、海外事務所の配置や運営規模について、その妥当性に関する考え方を整理した上で、経済・社会情勢や政策的重要性、「３．国民に対して提供するサービスその他業務の質の向上に関する事項」の成果及び今後の可能性、当該国・地域に対する企業や支援のニーズ、民間サービスの状況等の定量的・定性的な情報を踏まえ、費用と便益を比較してその妥当性を定期的に検証し、既存事務所の更なる見直しを実施するとともに、これらを総合的に判断し優先度の高い国への事務所及び職員の配置を進める。 また、在外公館や国際協力機構、国際交流基金及び国際観光振興機構の海外事務所との連携を強化し施策の相乗効果を高める。また、官民の役割分担や業務内容の適正な範囲に留意しつつ、現地日系商工会等の運営のサポートを行い、日本貿易振興機構が行う施策との相乗効果を高める。 さらに、国際情勢が不安定化する中、各海外事務所の安全・防犯対策を強化するとともに、限られた資源の中で増大かつ多様化するニーズに応えるために、それぞれの地域特性に応じた高い専門性の確保及び一層の機能強化に努める。	・ 海外事務所 我が国企業の海外展開への関心や政策的支援の重要性が高い地域を中心に、事業成果の向上に資する海外ネットワークのあり方について検証・検討を行い、必要な拠点・ネットワークの強化を図る。新たな政策課題等への対応の観点で重要となることが見込まれる地域において、事務所の新設・体制強化を検討する。 その際、海外事務所の配置や運営規模について、当該国・地域に対する企業ニーズ、基礎的な経済指標、通商政策・外交関係等を踏まえて、費用と便益を適切に比較し、中長期的な観点からその妥当性を定期的に検証し、総合的に判断した上で、海外事務所間の経営資源の再配分を行う。 ジェトロの事業効果を高めるため、在外公館や国際協力機構、国際交流基金及び国際観光振興機構の海外事務所との連携や現地日系商工会等の運営サポートを行う。 各海外事務所の安全・防犯対策を強化するとともに、増大かつ多様化するニーズに応えるため、限られた資源を有効活用し機能強化に努める。	・海外事務所 中期目標を踏まえ、経済・社会情勢や企業ニーズに対応するためのネットワークの最適化に引き続き取り組む。欧州では、対日直接投資やオープンイノベーション事業の拠点としての機能強化およびスタートアップを含む現地ビジネス情報発信の強化に引き続き取り組む。中東欧・南東欧における地域情勢の変化と欧州事務所の人員体制を考慮し、欧州事務所から一部の所管国を在中東欧事務所に移管し業務の平準化を図る。 また、国際情勢の混乱による事業環境の変化及び日本企業の動向等を踏まえ、当該地域における事務所機能の集約と再編に向け、内外の関係先と調整を進める。 各海外事務所では、在外日本政府機関等との連携や現地日本商工会等の運営サポートを行うなど各地の事情に応じてジェトロの役割を発揮し効果的な連携を通じて、施策の相乗効果創出に努める。 また、事務所の安全・防犯対策を強化する。
	（イ）業務の優先順位付けの徹底 限られた資源の中で、求められるニーズが増大かつ多様化する中、業務と人員の適正なバランスにも配慮しながら、業務の優先順位付けを徹底し、新たな政策課題への対応やより効果の見込まれる新たな手法での業務に資源を集中すべく、所期の目的を達成した事業や一定期間が経過し支援対象が固定化している事業、民間や他の公的機関等に類似の事業がある、又は事業の引受先があるような事業や業務については、合理化や廃止を進めていく。 また、展示会運営等の定型業務や専門家等の管理事務について	（2）業務の優先順位付けの徹底 限られた資源の中で、求められるニーズが増大かつ多様化する中、優先順位付けを徹底することを通じて、引き続き業務の新陳代謝に努める。新たな政策課題への対応やより効果の見込まれる新たな手法での業務に資源を重点的に配分する。 年度計画の策定や資源配分の見直しを行う際や、ジェトロ内部で定期的に開催している各種会議等の機会を活用し、事業の改廃や新たな事業領域の開拓に係る検討を行う。業務運営の効率化の観点から、定型業務等の外部機関への委託も進めていく。 事業の改廃の検討に当たっては、所期の目的を達成した事業や一定期間	（2）業務の優先順位付けの徹底 限られた資源の中で、求められるニーズが増大かつ多様化する中、優先順位付けを徹底することを通じて、引き続き業務の新陳代謝に努める。 年度計画の策定や資源配分の見直しを行う際や、ジェトロ内部で定期的に開催している各種会議等の機会を活用し、事業の改廃や新たな事業領域の開拓に係る検討を行う。

	は、極力外部機関に委託するなどにより、業務運営を効率化する。	が経過し支援対象が固定化している事業、民間や他の公的機関等に類似の事業、又は事業の引受先があるような事業や業務については、サービス提供先への影響や政策役割としてジェトロに期待されている役割、業務と人員の適正なバランスにも配慮しつつ、外部機関への移管の可能性や効果も含めて慎重に検討する。	
	（ウ）調達の合理化 迅速かつ効果的な調達の観点から、調達全般にわたって適時に見直しを行い、「独立行政法人における調達等合理化の取組の推進について」（平成 27 年 5 月 25 日付総務大臣決定）を踏まえて、日本貿易振興機構が策定した「調達等合理化計画」に基づいた取組を通じて、適切かつ合理的な調達等の実施に努める。	（3）調達の合理化 迅速かつ効果的な調達の観点から、調達全般にわたって適時に見直しを行い、「独立行政法人における調達等合理化の取組の推進について」（平成 27 年 5 月 25 日付総務大臣決定）を踏まえて、ジェトロが策定した「調達等合理化計画」に基づいた取組を通じて、適切かつ合理的な調達等の実施に努める。	（3）調達の合理化 迅速かつ効果的な調達の観点から、調達全般にわたって適時に見直しを行い、「独立行政法人における調達等合理化の取組の推進について」（平成 27 年 5 月 25 日付総務大臣決定）を踏まえて、ジェトロが策定した「調達等合理化計画」に基づいた取組を通じて、適切かつ合理的な調達等の実施に努める。
	（エ）人件費管理の適正化 中期目標の達成や、政府や社会から期待される役割を果たすために必要となる適正な人員の配置を行う。その際、給与水準については、国家公務員等の給与水準を十分に考慮し、手当てを含め役職員給与の在り方について厳しく検証した上で、給与水準の適正化を図るとともに、給与水準及びその合理性・妥当性を対外的に公表する。	（4）人件費管理の適正化 給与水準については、国家公務員や民間企業の従業員の給与水準を考慮し、また、業務の実績並びに職員の職務の特性及び雇用形態その他の事情を考慮して定める。その上で、多様な働き方を想定しつつ、高度化する事業に応じた人材を継続的に確保できるよう給与水準の適正化を図るとともに、給与水準及びその合理性・妥当性を対外的に公表する。	（4）人件費管理の適正化 給与水準については、国家公務員や民間企業の従業員の給与水準を考慮し、また、業務の実績並びに職員の職務の特性及び雇用形態その他の事情を考慮して定める。その上で、多様な働き方を想定しつつ、高度化する事業に応じた人材を継続的に確保できるよう給与水準の適正化を図るとともに、給与水準及びその合理性・妥当性を対外的に公表する。
	（オ）費用対効果の分析と改善 業務運営にあたっては、政府方針、他機関との役割分担等を踏まえつつ、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、費用対効果の改善に取り組むことで、限られた資源を最大限活用し、事業成果を一層高める。	（5）費用対効果の分析と改善 業務運営にあたっては、政府方針や他機関との役割分担・連携等を踏まえつつ、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・分析することで、限られた資源を最大限活用し、事業成果を一層高めるよう努力する。 組織全体としては、定期的にジェトロ内部で開催している「アウトカム向上委員会」等において目標の達成状況を確認し、必要に応じた経営資源の再配分を行うことで、着実な目標の達成と事業の効率的な実施を図る。 ジェトロによる自己評価を経て経済産業省において確定される年度及び中期目標期間の業績評価の結果については、次年度以降の予算配分や人員配置、組織体制の見直し、業務手法の見直し等に反映させる。 なお、費用対効果の分析では、数値には現れない定性的成果やサービスを受け取る側の視点からの評価、社会経済に及ぼされる影響や効果も考慮し適切に評価する。	（5）費用対効果の分析と改善 業務運営にあたっては、政府方針や他機関との役割分担・連携等を踏まえつつ、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・分析することで、限られた資源を最大限活用し、事業成果を一層高めるよう努力する。そのため、定期的にジェトロ内部で開催している「アウトカム向上委員会」等において目標の達成状況を確認し、必要に応じた経営資源の再配分を行うことで、着実な目標の達成と事業の効率的な実施を図る。 ジェトロによる自己評価を経て経済産業省において確定される年度及び中期目標期間の業績評価の結果については次年度以降の予算配分や人員配置、組織体制の見直し、業務手法の見直し等に反映させる。なお、費用対効果の分析では、数値には現れない定性的成果やサービスを受け取る側の視点からの評価、社会経済に及ぼされる影響や効果も考慮し適切に評価する。
	（２）デジタル技術の活用によるサービスの高度化、業務運営の効率化 データの利活用を進め、顧客サービスの高度化と業務の一層の効率化を図るとともに、政府のデジタル・ガバメント施策と連携する。また、日本貿易振興機構内及び関係機関、支援企業等との迅速かつ効率的な情報共有、意思疎通、さらには、適切な意思決定等の業務効率化を可能とするべく、「国の行政の改革に関する取組方針～行政の ICT 化・オープン化、業務改革の徹底に向けて～」を踏まえ、引き続き IT を活用した業務改革及びペーパーレスの推進を含めた執務環境の整備を図る （ア）デジタル化によるサービスの高度化 日本貿易振興機構に集まる企業・商品情報、海外バイヤーの行動履歴、マッチングの結果等について、データベースに集約を行い一元的に管理するとともに、引き合いや商談結果を AI で分析することにより、日本貿易振興機構のマッチング精度を向上させる。 ユーザーの評価・行動やデータをもとに、サービスの課題を PDCA を通じて常時検証のうえ、優れた他機関、民間事業者等のサービスと連携することも含めて、新たなサービスの開発や改良を組織横断的に行う。	2. デジタル技術の活用によるサービスの高度化、業務運営の効率化 （1）デジタル化によるサービスの高度化 企業支援の過程や事業の成果等から得られる、企業や商品、海外バイヤーの行動履歴、引き合いや商談結果等の情報をデータベースに集約の上で、一元管理を行うとともに、AI を用いた企業間の最適な組み合わせの算出やレコメンド機能による分析により、以後の事業の最適化やサービスの高度化や成果向上に繋げる等、データの利活用を推進する。 また、EC ビジネスに課題を抱える日本企業に対し、優れたサービスを有する他の機関や民間企業等との連携を通じて、オンラインマーケティングや貿易手続き等に係る支援を強化することで対外サービスの高度化を図り、日本企業の海外展開を強力に後押しする。なお、ユーザーの評価・行動やデータから、サービスの課題を常時検証の上、新たなサービスの開発や改良を組織横断的に行う。 経済産業省の要請の下、分析データを提供し効果検証に協力する。	2. デジタル技術の活用によるサービスの高度化、業務運営の効率化 （1）デジタル化によるサービスの高度化 企業支援の過程や事業の成果等から得られる、企業や商品、海外バイヤーの行動履歴、引き合いや商談結果等の情報の、組織の基幹データベース「e-Venue」への集約を図るとともに、顧客データベース等と連携して一元管理しデータの利活用を推進することで、中長期的に、以後の事業の最適化やサービスの高度化、成果向上に繋げる。 また、AI を用いた企業間の最適な組み合わせの算出やレコメンド機能による分析結果を事業に活かすことで、成果の最大化の実現を推進する。 EC ビジネスに課題を抱える日本企業に対しては、優れたサービスを有する他の機関や民間企業等との連携を通じて、民間企業や他機関等との連携によるデジタルマーケティング戦略や貿易手続等の側面支援、及び貿易投資相談等これまで国内外に蓄積してきた販路開拓のためのノウハウの活用により、日本企業の海外展開を強力に後押しする。 さらに、蓄積した商談成果や海外ビジネス情報等データの一層の分析・活用に向け、データベース間の情報連携を推進する。加えて、AI を用いてジェトロ内に蓄積する貿易投資相談応答情報や海

	さらに、データの整備及び効果検証により、定量的な根拠に基づく政策効果の説明を行うとともに、政策当局とデータを連携し政策立案に貢献する。		外ビジネス情報等のナレッジを組織横断的に検索・活用・提案する業務支援システムを運用・機能拡張し、対外サービスの高度化や生産性向上を目指す。 ユーザーの評価・行動やデータから、サービスの課題を常時検証の上、新たなサービスの開発や改良を組織横断的に行う。 経済産業省の要請の下、分析データを提供し、独立行政法人経済産業研究所（RIETI）が実施する効果検証に協力する。
	（イ）デジタル化による業務運営の効率化 ビジネスプロセス・リエンジニアリングにより、既存の業務の在り方を見直すとともに、デジタル化を進めることで、業務フローの可視化、標準化、効率化を図り、限られた資源の中で安定的な、より良いサービスを提供するための基盤を強化する。また、デジタル化や基盤強化等に必要なセキュリティ対策にも併せて取り組む。 デジタル庁が策定した「情報システムの整備及び管理の基本的な方針」（令和 3 年 12 月 24 日デジタル大臣決定）にのっとり、情報システムの適切な整備及び管理を投資対効果を精査した上で行うとともに、情報システムの整備及び管理を行う PJMO（ProJect Management Office）を支援するため、PMO（Portfolio Manage-ment Office）の設置等の体制整備を行う。また、情報システムについて、クラウドサービスを効果的に活用する。 上記取組の実施に際しては、以下の指標例を参考にする。 ・PMO の設置及び支援実績 ・情報システム整備に係る投資対効果の精査結果 ・情報システム経費 ・クラウドサービスの活用実績 ・オンライン手続（申請等）の利用率 ・新たに公開したデータ種類数 ・他機関を含む情報システム間のデータ連携の整備実績 ・政府が整備する共通機能等の活用実績	(2) デジタル化による業務運営の効率化 ビジネスプロセス・リエンジニアリング（BPR）の手法を取り入れつつ、既存の業務の在り方を見直し、第五期中期目標期間中に検討した業務プロセスの可視化、標準化、効率化の実装に向け、新たな業務管理システムの導入や事務作業の自動化などのデジタル化を推進し、限られた資源の中で安定的な、より良いサービスを提供するための基盤を強化する。デジタル化や基盤強化等に必要なセキュリティ対策にも併せて取り組む。デジタル庁が策定した「情報システムの整備及び管理の基本的な方針」（令和 3 年 12 月 24 日デジタル大臣決定）にのっとり、情報システムの適切な整備及び管理を投資対効果を精査した上で行うとともに、情報システムの整備及び管理を行う PMO（Portfolio Management Office）の設置等の体制整備を行う。また、情報システムについて、クラウドサービスを効果的に活用する。 上記取組の実施に際しては、以下の指標例を参考にする。 ・PMO の設置及び支援実績 ・情報システム整備に係る投資対効果の精査結果 ・情報システム経費 ・クラウドサービスの活用実績 ・オンライン手続（申請等）の利用率 ・新たに公開したデータ種類数 ・他機関を含む情報システム間のデータ連携の整備実績	(2) デジタル化による業務運営の効率化 ビジネスプロセス・リエンジニアリング（BPR）の手法を取り入れつつ、第五期中期目標期間中に検討した業務プロセスの可視化、標準化、効率化の実装に向け、新たな業務管理システムの導入や事務作業の自動化などのデジタル化の推進に取り組む。具体的には、新システム導入に向けた外部委託の準備を行うとともに、内部調整、職員向けの勉強会を行うなど、効率的・効果的な業務プロセスの構築に向けて取組む。 情報システムの整備及び管理を行う PMO（Portfolio Manage-ment Office）の設置等の体制整備を行う。また、情報システムについて、クラウドサービスを効果的に活用する。
Ⅲ 財務内容の改善に関する事項	５．財務内容の改善に関する事項 「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」等で示された日本貿易振興機構への政策的な期待・要請に応えるため、財政基盤の一層の健全化を図るとともに、必要な経営資源を機動的に投入していく。 また、財務内容の健全性を確保する観点から、資金の借入については、特段の事情がない限り厳に慎む。 なお、多数の海外事務所を有する日本貿易振興機構にとって、世界的な物価上昇等により安定的な事業運営が損なわれるリスクが増大していることを踏まえ、本中期目標期間より、物価上昇を考慮し必要な財源を確保する仕組みを導入する。 （１）自己収入拡大への取組 第一期から第五期中期目標期間においても自己収入の拡大に向けて取り組んできたところだが、本中期目標期間中も引き続き、事業者からの受益者負担の拡充や新たな収入源の実現等、自己収入の拡大に向けより一層取り組むことで、限られた財源の中でより多くの事業ニーズに対応できるよう、組織・事業運営の財政基盤を強化し、国の財政負担の抑制に引き続き取り組む。具体的には、セミナーや展示会、商談会の開催等において受益者負担の拡大（例、新輸出大国コンソーシアム、越境 EC 等における受益者負担導入）を図るとともに、会費収入等の自己事業については、利用者が減少している事業はサービスの内	Ⅲ．財務内容の改善に関する重要事項 1．自己収入拡大への取組 中期目標期間中に、事業者からの受益者負担の拡大や新たな収入源の実現など、より一層の自己収入拡大に取り組む。より多くの事業ニーズに対応できるよう、組織・事業運営の財政基盤を強化し、国への財政負担の抑制に引き続き取り組む。 具体的には、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、受益者負担の拡大（例、新輸出大国コンソーシアム、越境 EC 等における受益者負担導入）を図るとともに、会費収入等の自己事業については、キーコンテンツの創出に取り組むなど、サービス内容の見直しや費用対効果の検証等を行う。 地方自治体や業界団体からの受託事業については、より安定した自己収入とするため、該当事業の成果の可視化や事業の有効性等の検証を通じて、継続的な事業獲得につなげる。	1．自己収入拡大への取組 事業者からの受益者負担の拡大や新たな収入源の実現など、より一層の自己収入拡大に取り組む。より多くの事業ニーズに対応できるよう、組織・事業運営の財政基盤を強化し、国への財政負担の抑制に引き続き取り組む。 具体的には、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、セミナー・展示会・商談会等の開催時には受益者負担の拡大を図る。新輸出大国コンソーシアムや越境 EC 事業等において受益者負担の導入を図る。 会員事業は、お客様の声などを基に既存サービスの効果検証を行い、オンライン開催を含む事業参加費の割引サービス、会員向け web 講座、オンライン海外ブリーフィング、ウェブサイト上マイページ内の会員専用のページ等、コロナ禍で取り組んできた新規サービスの定着・拡充を図り、一層の利便性向上を通じて会員メリットを拡大し、引き続き会員収入拡大に向けて取り組む。 地方自治体や業界団体からの受託事業については、より安定した自己収入とするため、該当事業の成果の可視化等を通じて、本部事業部とも連携を図りながら継続的な事業獲得につなげる。

	容を見直すとともに、費用対効果を検証する。地方自治体や業界団体からの受託事業については、より安定した自己収入のため、個別事業の内容を精査し、継続的な事業獲得につなげる。		
	（２）運営費交付金の適切な執行に向けた取組 運営費交付金については、引き続き収益化単位ごとの予算と実績の管理を行うとともに、各年度期末における運営費交付金債務に関し、その発生要因を厳格に分析し、減少に向けた努力を行うこととする。	2．運営費交付金の適切な執行に向けた取組 運営費交付金については、予算と実績の管理及び比較分析を適正に行い、事業計画に従い適切かつ効率的な執行を行う。	2．運営費交付金の適切な執行に向けた取組 運営費交付金については、予算と実績の管理及び比較分析を適正に行い、事業計画に従い適切かつ効率的な執行を行う。
	（３）保有資産の見直し 保有する資産については、多角的な観点からその保有の必要性について検証し、支障のない限り、国への返納等を行う。	3．保有資産の見直し ジェトロの保有する資産については、多角的な観点からその保有の必要性について検証を行う	3．保有資産の見直し ジェトロの保有する資産については、多角的な観点からその保有の必要性について検証を行う
	（４）決算情報・セグメント情報の公表の充実等 財務内容等の一層の透明性を確保するとともに、活動内容を政府･国民に対して分かりやすく示し、理解促進を図る観点から、事業のまとまりごとに決算情報･セグメント情報の公表の充実等を図る。	4．決算情報・セグメント情報の公表の充実等 ジェトロの財務内容等の更なる透明性の確保や、活動内容を政府や国民に対して分かりやすく示すことで理解を促す観点に加え、事業ごとの費用対効果を分析し適正な資源配分を行う観点から、事業のまとまりごとに決算情報・セグメント情報を把握し公表する。	4．決算情報・セグメント情報の公表の充実等 ジェトロの財務内容等の更なる透明性の確保や、活動内容を政府や国民に対して分かりやすく示すことで理解を促す観点に加え、事業ごとの費用対効果を分析し適正な資源配分を行う観点から、事業のまとまりごとに決算情報・セグメント情報を把握し公表する。
Ⅳ その他の事項	６．その他業務運営に関する重要事項 （１）内部統制 業務範囲の拡大等による業務量の拡大が引き続き見込まれる状況下において、以下のとおり内部統制の充実を図り、中期目標に基づき法令等を遵守しつつ業務を遂行し、ミッションを有効かつ効率的に実施する。 ○ 「独立行政法人の業務の適正を確保するための体制等の整備」（平成 26 年 11 月 28 日総務省行政管理局長通知）に基づき、業務方法書に定めた事項の運用を確実に実施する。 ○ 役職員に法人の使命の浸透を図る。役職員の行動指針となる行動憲章を、全職員に毎年度、周知徹底を図る。 ○ 日本貿易振興機構の業務執行及び組織管理・運営に関する重要事項について、定期的に役員会を開催し、審議・報告する。その結果を組織内に伝達し、役職員全ての認識を共有する。 ○ 年度途中における目標の達成状況及び予算の執行状況を確認し、PDCA サイクルに基づく業務改善、予算再配分等を行い、限られた資源の中での事業成果の向上を図る。 ○ ミッション遂行の障害となるリスクを把握・評価し、適切な対応を図る。 ○ アジア経済研究所における研究が適正に行われることを確保するため、研究不正防止及び研究倫理審査等の制度を充実させる。	Ⅳ．その他業務運営に関する重要事項 1．内部統制 中期目標で示された内部統制の充実に向けて、以下の方策を実行し、ジェトロの業務を有効かつ効率的に実施する。 ・ ジェトロのビジョン、ミッション、バリューズの浸透と行動憲章の周知徹底を図るため、定期的に研修等を行うとともに、その理解状況を点検する。 ・ 定期的に開催する役員会の会議結果につき、指示事項を明確にした上で、国内外事務所を含め組織内に速やかに伝達し、役職員間で認識を共有する。 ・ アウトカム向上委員会等を通じて、各部署の事業の進捗、予算の執行及び目標達成状況等を確認し、PDCA サイクルに基づく業務改善、予算再配分等の見直しを実施することで、事業成果の向上を図る。 ・ 業務運営の障害となるリスクを定期的に各部署に確認、把握し、役員に共有する。その上で、これを評価し、監査等を通じて適切な対応を図る。 ・ アジア経済研究所における研究が適切に行われるよう、引き続き研修等で周知徹底を図るほか、研究参加者への配慮等が確実に行われるように研究倫理審査を充実させる。	1．内部統制 中期目標で示された内部統制の充実に向けて、以下の方策を実行し、ジェトロの業務を有効かつ効率的に実施する。 ・ ジェトロのビジョン、ミッション、バリューズの浸透と行動憲章の周知徹底を図るため、定期的に研修等を行うとともに、その理解状況を点検する。 ・ 定期的に開催する役員会の会議結果につき、指示事項を明確にした上で、国内外事務所を含め組織内に速やかに伝達し、役職員間で認識を共有する。 ・ アウトカム向上委員会等を通じて、各部署の事業の進捗、予算の執行及び目標達成状況等を確認し、PDCA サイクルに基づく業務改善、予算再配分等の見直しを実施することで、事業成果の向上を図る。 ・ 業務運営の障害となるリスクを定期的に各部署に確認、把握し、役員に共有する。その上で、これを評価し、監査等を通じて適切な対応を図る。 ・ アジア経済研究所における研究が適切に行われるよう、引き続き研修等で周知徹底を図るほか、研究参加者への配慮等が確実に行われるように研究倫理審査を充実させる。
	（２）経済安全保障への対応 日本貿易振興機構が実施する事業を通じて、安全保障や産業競争力ひいては国際社会における日本の不可欠性に貢献しうる知的財産・技術等の海外流出や、他国での人権侵害に日本貿易振興機構が意図せず関与するリスクを回避するため、事業に参加する日本企業等に対し、国内外の貿易管理制度やあり得べきサプライチェーン上のリスク等に関する普及啓発、情報提供を行う。併せて、関連情報について、日本企業に対しセミナーや各種媒体を通じ、普及啓発を図っていく。	2．経済安全保障への対応 ジェトロが実施する事業を通じて、安全保障や産業競争力ひいては国際社会における日本の不可欠性に貢献しうる知的財産、技術の海外流出や、他国での人権侵害に、ジェトロやサービス提供先が意図せず関与するリスクを回避するため、組織・事業横断的なリスク回避の手段を講じる。外国為替及び外国貿易法（外為法）に基づく輸出管理（安全保障貿易管理）や投資管理（対内直接投資規制）など、我が国の平和と安全や経済的な繁栄等の国益を損なうことがないよう強く留意する。 国際情勢の変化や法制度に関する情報収集や情報発信、普及啓発、相談業務を行う事業の編成や体制整備、管理を行う。商談・引合い等においてサービス提供先が意図せず関連法令に抵触することがないよう、必要に応じて事前確認を行い、リスクが生じる懸念がある場合には注意喚起を含	2．経済安全保障への対応 安全保障貿易コンプライアンスを遵守し、ジェトロ事業の参加企業が外為法等の違反とならないよう出品物等に関する事前確認を行い、リスク等が懸念される商談･引合い案件について適切に助言を行う。 近年日本を取り巻く国際情勢が目まぐるしく変化する中、米欧中における経済安全保障のほか、欧米でのサプライチェーンと人権を巡る貿易管理強化の動き等に関して日々情報収集を行い、以下の方法で日本企業向けに情報発信を行い、普及啓発を図って行く。 前出の欧米等での貿易管理強化の動向、これに対する日本の中堅・中小企業の取組事例について、情報収集するとともに、既に作成した米商務省の統合スクリーニングリスト（CSL）日本語ガイドのほ

		め情報提供を行う体制を設ける。また、研修等を通じて職員のリテラシー向上を図る。	か、今後作成予定の経済安保や「ビジネスと人権」に関するイラスト入り小冊子を活用し、日本企業向けの普及啓発を図って行く。 上記の各種情報及び資料については、ジェトロの HP やメルマガなど各種媒体のほか、日本商工会議所等の経済団体、政府関係機関、国際機関と連携したセミナー等を通じ、情報発信を行うことで、地方も含めたより多くの中堅・中小企業や日系企業に向けに、プッシュ型での情報発信を行う。 「経済安全保障・ビジネスと人権に関する貿易投資相談窓口」で外部からの各種相談に対応することで、組織内で中堅・中小企業での対応事例等ナレッジの蓄積、共有を図るとともに、内部向けに勉強会のほか、新たに貿易管理実務研修、実務能力検定試験を実施することで職員全体の普及啓発を図って行く。
	（３）情報セキュリティの確保 「独立行政法人等の保有する情報公開に関する法律（平成 13 年度法律第 140 号)」及び「個人情報の保護に関する法律（平成 15 年法律第 57 号)」に基づき、適切な対応を行う。 個人情報の取り扱いについては、引き続き、全職員に対する研修や点検を毎年度実施するとともに、サイバーセキュリティの観点からも適切に保全し、組織内全体での適切な管理の徹底を図る。 情報セキュリティ対策については、サイバーセキュリティ戦略等の政府の方針を踏まえ、サイバーセキュリティ戦略本部において作成された「政府機関等のサイバーセキュリティ対策のための統一基準群」に基づき定めたポリシーに従って情報セキュリティ対策を講じる。政府、関係機関等と脅威情報を共有し、不正アクセス等が発生した場合は、迅速かつ適切に対応する。	3. 情報管理及び情報セキュリティの確保 「独立行政法人等の保有する情報公開に関する法律（平成 13 年度法律第 140 号)」及び「個人情報の保護に関する法律（平成 15 年法律第 57 号)」に基づき、適切な対応を行う。 個人情報の取り扱いについては、引き続き、全職員に対する研修や点検を毎年度実施するとともに、サイバーセキュリティの観点からも適切に保全し、組織内全体での適切な管理の徹底を図る。 内閣サイバーセキュリティセンター（NISC）策定の「政府機関等のサイバーセキュリティ対策のための統一基準群」に基づき、関連規程や内規、及びマニュアル等を必要に応じて整備するとともに、組織内の情報セキュリティリテラシーの向上を図るため職員等への研修・教育・訓練を実施し、ガバナンス強化を図る。同時に、円滑・効果的な情報セキュリティ維持のため、情報システムの観点にとどまらず組織体制や組織運営の面からも、IT 分野における投資対効果を検証する。 また、外部から攻撃増加・巧妙化に対応すべく、「ゼロトラストセキュリティ」をベースとした ICT 基盤のセキュリティ対策については情勢に応じて都度最適化を図りつつ、更なる対策強化を見据えた次期基盤導入準備を開始する。 国内のみならず海外も含めたセキュリティ対策を引き続き徹底するとともに、NISC 等の関係機関と連携し、組織全体のサイバーセキュリティ確保に引き続き取り組む。 具体的な対策や措置等については、「情報セキュリティ推進計画」を定め、これを遂行する。	3. 情報管理及び情報セキュリティの確保 情報公開について、「独立行政法人等の保有する情報公開に関する法律」（平成 13 年度法律第 140 号）に基づき適時、適切な情報公開を行う。併せて、法人文書の適切な管理を徹底するため、各種研修等において重点的に注意喚起し、留意点の周知を図る。 個人情報保護について、引き続き、ジェトロ内全職員を対象に個人情報保護に関する研修や点検を毎年度実施し、「個人情報の保護に関する法律」（平成 15 年法律第 57 号）に基づいた情報の管理・保護を徹底する。 情報セキュリティの確保については、2022 年 6 月の今期総合 ICT 基盤システムへの移行により、システム全体の技術的なセキュリティ対策は大幅に強化されたところではあるが、日々高度化・巧妙化するサイバー攻撃や、ジェトロの事業や業務におけるデジタル活用の深化に伴い、情報セキュリティが組織経営に及ぼす影響が益々高まっている状況を踏まえ、「情報セキュリティ対策推進計画」を策定し、同計画に基づいた情報セキュリティ対策やガバナンス強化を図る。特に、海外事務所との連携強化を進める。 また、情報処理推進機構（IPA）の独立行政法人等情報セキュリティ横断監視・即応調整チーム（第二 GSOC）によるクラウド監視機能を導入し、同機構と連携した監視を強化する。 さらに、次期基盤導入準備に先立ち、現行の総合 ICT 基盤の検証を開始する。
	（４）人材育成や人材の多様化 世界の政治、経済、ビジネス情勢がめまぐるしく変わる中、世界各国を対象に、政治・経済・社会情勢・諸制度、産業・企業、消費動向等の情報を収集・発信し、日本と世界を繋げることにより、幅広い業種における企業の貿易や投資を支援する日本貿易振興機構の重要性が高まっている。また、デジタル市場の獲得やスタートアップ支援、海外フロンティア市場の開拓等、機構へのニーズが一層多様化していることに加え、企業が機構に求める情報やコンサルテーションの水準がますます高度化している。 こうした変化に柔軟に対応しつつ、限られた資源の中で社会に高い価値を提供するには、職員一人ひとりの自律的、主体的な意欲向上や能力開発が一層求められている。このため、これを促す人材・キャリア開発計画を策定し、PDCA を行って不断に見直しながら実施していく。加えて、「グリーン」、「人権」、「経済安全保障」等をめぐる国際的な議論や政策の動向に関するリテラシー向上を実現する取組を実施する。また、日本貿易振興機構のデジタル化推進に必要不可欠なデジタル人材を育成するため、情報通信関連資格や情報セキュリティに関する知見の	4. 人材育成や人材の多様化 人材育成の強化については、世界の政治・経済・ビジネス情勢が目まぐるしく変化し、ジェトロに求められるニーズが増大かつ多様化している現状に対応するため、第五期中期目標期間から策定を進める人事制度改革の中でも職員の成長意欲や創意工夫を後押しし、自律的・主体的な能力開発を推進する環境を整備する。具体的には、職員が多様な業務知識や経験を蓄積し、かつ専門性を一層向上させるための研修制度を整備するほか、人材開発を目的とした戦略的な配置を行う。 スタートアップ支援やデジタル化への対応のほか、「グリーン」、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」等に関する高度な情報収集や効率的な企業支援を可能とするため、各職員の国・地域に関する専門知識や、デジタルや輸出マーケティング等の専門知識の習得を目的とした研修を実施する。 また、職員がやりがいを持って、高度化・多様化するニーズに対応できる能力を自律的に獲得していくことを支援するために、取組の一つとして、キャリアパスについて、組織が求める能力・知識・スキル、ポストの情報を発信するとともに、個別相談できる体制を整える。 産休・育休制度の利用者に対するキャリア相談・支援も実施する。第四期中期目標期間中に定着・強化した階層別研修や選抜型研修は、引き続き着実に実施する。	4. 人材育成や人材の多様化 人材を「資本」として捉え、その価値を最大限に引き出す「人的資本経営」を取組の基本方針とする。 人材育成の強化については、世界の政治・経済・ビジネス情勢が目まぐるしく変化し、ジェトロに求められるニーズが増大かつ多様化している現状に対応するため、第五期中期目標期間から策定を進める人事制度改革の中でも職員の成長意欲や創意工夫を後押しし、自律的・主体的な能力開発を推進する環境整備に向けて取組む。具体的には、専門性を一層向上させるための研修制度の整備を不断に検討するほか、 職員が多様な業務知識や経験を蓄積出来るよう、人材開発を目的とした戦略的な配置に取り組む。若手登用や働き方改革に即した新職種の先行導入を目指す。 職員がやりがいを持って、高度化・多様化するニーズに対応できる能力を自律的に獲得していくことを支援するためキャリアパスについて、組織が求める能力・知識・スキル、ポストの情報発信や個別相談できる体制を引き続き整える。 産休・育休制度の利用者に対するキャリア相談・支援も継続実施する。これまで実施してきた階層別の研修等も引き続き着実に実施する。

	取得等、一定の知識・技能・経験が求められるキャリアパスを整理し、それらに必要な研修等を実施していく。さらに、ナショナルスタッフの更なる活躍に向けた取組の強化、ダイバーシティ・インクルージョンの推進、国内外の外部組織との人材交流を行う。	これら実施していくにあたり、人事制度改革を行い、人材を「資本」として捉え、その価値を最大限に引き出す「人的資本経営」を意識して取り組む。 ダイバーシティの推進に向けた取組における女性の活躍推進については、引き続き、政府の女性活躍推進法に基づき、各人のライフ・ステージに配慮しつつ、より一層、管理職への登用や国内外事務所への配置を進め、その活躍を推進する。併せて、外国人や障害者の採用を含む多様な人材の採用・活躍を推進するとともに、特定産業・地域・業務の専門性を有する高度専門人材を社会人採用や外部専門家として確保するほか、政府・地方自治体・民間企業・金融機関等からの外部人材の受入や人事交流を引き続き推進することで、人材の多様化を着実に進める。また、ナショナルスタッフの育成を強化し、管理職レベルポスト等への登用を進める。	ダイバーシティの推進に向けた取組における女性の活躍推進については、引き続き、政府の女性活躍推進法に基づき、各人のライフ・ステージに配慮しつつ、より一層、管理職への登用や国内外事務所への配置を含め、その活躍の推進を目指す。併せて、多様な人材の採用・活躍を推進するとともに、政府・地方自治体・民間企業・金融機関等からの外部人材の受入や人事交流を引き続き推進する。 これらの取り組みを一層推進するため、人事部門内に人材開発室とダイバーシティ推進室を設け、人員体制も強化する。 ナショナルスタッフは、人材の多様化による組織力強化を目的に管理職の登用やその前提となる人事評価制度導入の促進のほか、管理職候補者への研修やキャパシティビルディング研修等に引き続き取り組む。
	（5）働き方改革の推進 「働き方改革実行計画」（平成 29 年 3 月 28 日働き方改革実現会議決定）を踏まえ、柔軟な働き方をしやすい環境整備、女性・若者が活躍しやすい環境整備等を推進する。また、働き方等に関するアンケート調査を定期的に行い、職員の評価を参考にして、働き方改革を推進する。	5. 働き方改革の推進 様々なライフ・ステージに配慮した勤務環境の整備を、引き続き推進する。有給休暇の取得及び超過勤務の削減等については、具体的な目標及び取組内容を定め、その実施状況を検証し、組織全体として強力に進める。「働き方改革実行計画（平成 29 年 3 月 28 日働き方会改革実現会議決定）」を踏まえ、柔軟な働き方が可能となるよう、他機関の先進的な取組等も参考にしながら環境を整備する。次世代育成支援対策推進法に基づく認定マーク「くるみん」(2021 年 9 月取得）や女性活躍推進法に基づく認定マーク「プラチナえるぼし」(2021 年 10 月取得)に基づく計画を着実に実行するとともに、職員の健康の保持・増進を意識した「健康経営」にも取り組む。職員に対するアンケート調査等を定期的に行い、その結果を参考にするなど PDCA を回していく。	5. 働き方改革の推進 様々なライフ・ステージに配慮した勤務環境の整備を、引き続き検討する。有給休暇の取得及び超過勤務の削減等については、組織全体として引き続き進める。「働き方改革実行計画（平成 29 年 3 月 28 日働き方会改革実現会議決定）」を踏まえ、柔軟な働き方が可能となるよう、他機関の先進的な取組等も参考にしながら検討する。次世代育成支援対策推進法に基づく認定マーク「くるみん」（2021 年 9 月取得）や女性活躍推進法に基づく認定マーク「プラチナえるぼし」(2021 年 10 月取得)に基づく計画を着実に実行するとともに、「プラチナくるみん」の取得も目指し、ロードマップを作成する。また、職員の健康の保持・増進を意識した「健康経営」を実践するため、職員に対するアンケート調査等を行い、その結果を参考にするなどして改善を図る。
	（6）安全管理 天災や突発的な事故等の非常事態に備え、関連規程やマニュアル等の改訂を毎年度検討し、危機管理体制の整備を図る。 また、海外における各国・地域の治安、自然災害、環境汚染等の情報を適時かつ正確に把握し、迅速かつ適切な対策を講じるとともに、有事を想定した訓練・研修を実施する。	6. 安全管理 コロナ禍において実施してきた感染症対策を活かし、事業の実施にあたっては緊急時に迅速に対応できる運営体制構築に努める。天災や突発的な事故等の非常事態に備え、既存の安全管理に関する規程やマニュアル等について、国内外の安全に関する情勢に応じて、常時点検・更新し、内容の拡充を図る。 リスクの高い国・地域における事業実施を検討する際には、これまでに実施している外部専門機関によるリスクアセスメント、海外事務所長のコメントを基に実施の可否を総合的に判断する。 職員の赴任前・出張前には必要に応じて安全対策研修等を行う。在外公館や関係機関、特に国際協力機構との協力関係の構築などにより、海外での安全情報を適宜把握し、迅速かつ適切な対策を講じる。	6. 安全管理 コロナ禍において実施してきた感染症対策を活かし、事業の実施にあたっては緊急時に迅速に対応できる運営体制構築に努める。天災や突発的な事故等の非常事態に備え、既存の安全管理に関する規程やマニュアル等について、国内外の安全に関する情勢に応じて、常時点検・更新し、内容の拡充を図る。 リスクの高い国・地域における事業実施を検討する際には、これまでに実施している外部専門機関によるリスクアセスメント、海外事務所長のコメントを基に実施の可否を総合的に判断する。 職員の赴任前・出張前には必要に応じて安全対策研修等を行う。在外公館や関係機関、特に国際協力機構との協力関係の構築などにより、海外での安全情報を適宜把握し、迅速かつ適切な対策を講じる。
		7. 環境社会配慮 持続可能な開発目標への貢献に向けて官民で多様な取組が進展する中で、「グリーン」、「ビジネスと人権」など、環境社会配慮を巡る動向を踏まえ、「環境社会配慮ガイドライン」を改訂する。事業の実施にあたっては、同ガイドラインを踏まえ、職員その他の関係者の環境保全及び社会的影響の回避・最小化に関する意識を高め、環境及び社会に配慮した業務運営に努めるとともに、それらの取組について情報発信する。	7. 環境社会配慮 持続可能な開発目標への貢献に向けて官民で多様な取組が進展する中で、「グリーン」、「ビジネスと人権」など、環境社会配慮を巡る動向を踏まえ、「環境社会配慮ガイドライン」の改定に取り組む。事業の実施にあたっては、同ガイドラインを踏まえ、職員その他の関係者の環境保全及び社会的影響の回避・最小化に関する意識を高め、環境及び社会に配慮した業務運営に努めるとともに、それらの取組について情報発信する。
	（7）顧客サービスの向上 日本貿易振興機構が提供するサービスの内容について幅広く伝えるとともに、毎年度、全国で企業や関係機関等からサービスに対する意見や要望を聴取する機会を設けるなど、顧客サービスの質的向上、改善に向けた不断の取組を行う。	8. 顧客サービスの向上 民間企業等に対してジェトロのサービスの内容を伝え、意見を聴取する「サービス向上会議」を引き続き実施する。また、ウェブサイトに設置したご意見箱を通じて不特定のお客様の声を集めるなど、重層的な取組を推進することで、幅広い意見を取り入れ、効率性を踏まえながら、一層の顧客サービスの質的向上・改善を図る。	8. 顧客サービスの向上 民間企業等に対してジェトロのサービスの内容を伝え、意見を聴取する「サービス向上会議」を引き続き実施する。また、ウェブサイトに設置したご意見箱を通じて不特定のお客様の声を集めるなど、重層的な取組を推進することで、幅広い意見を取り入れ、効率性を踏まえながら、一層の顧客サービスの質的向上・改善を図る。 顧客との重要な接点となるウェブサイトではより良い顧客体験を

			提供するとともに、ウェブサイトと連携した SNS でのタイムリーな発信を通じ、顧客とのエンゲージメントを高めるよう努める。また情報提供番組「世界は今」は、海外ネットワークを活かしながら、ジェトロならではの視点で、国際ビジネスのヒントを提供していく。番組制作にあたっては、オンデマンドのインターネット配信特性を意識しながら、視聴者やジェトロ利用者のすそ野拡大を図っていく。
	（8）法人の長のトップマネジメントの促進 独立行政法人の目標の策定に関する指針（令和 4 年 3 月 2 日改定）の「7 通則法第 29 条第 2 項第 5 号「その他業務運営に関する重要事項」における目標の立て方について (3)」に基づいて、法人の自主性・自律性を確保する観点から、法人の長の創意工夫を促し、法人の使命や政策体系上の役割を果たす上で必要と考えられる事項のうち、法人の長のトップマネジメントの取組を促す目標を以下のとおり定める。 なお、評価に当たっては、法人の長のマネジメントそのものを評価する観点から、適切に評価する必要があることに留意する（同方針）。 ○ 法人の使命の役職員への浸透、国民一般や地域を含む幅広い主体に対する法人の活動への理解促進を図るなど、役職員のモチベーション向上に資する取組を促す。 ○ 国の政策における重点分野や法人に強みのある分野にその資源を重点配分するよう、環境変化を踏まえて、法人の業務の重み付けを適切に行う。 ○ 法人が失敗する可能性も織り込みつつ、できる部分から挑戦を重ね、試行錯誤の中で改善を進めるなど、リスクを取った取組を進めることが期待される業務について、ガバナンスを的確に機能させるため、業務の特質に応じた体制を確保するとともに、取組状況を適切に分析・評価し、必要に応じて取組の方向性等を見直すよう促す。 ○ 諸外国の首脳・閣僚、産業界や貿易投資振興機関等のリーダーとのハイレベルな対話・交流を通じて、貿易投資振興を通じた国際社会における課題対応等について認識の共有や醸成に努めながら、日本貿易振興機構法に定められた目的の実現及び日本貿易振興機構に期待される政策体系上の役割を果たす上で必要な取組の推進に繋げる。	9. 法人の長のトップマネジメントの促進 ・ジェトロのビジョン、ミッション、バリューズの役職員への浸透を図るとともに、法人の長としての考えや方針等を周知するため、メッセージの発信や対話の機会を定期的に設けることで、役職員のモチベーション向上を促す。 ・国民一般や地域を含む幅広い主体に対するジェトロの活動への理解促進を図るため、事業成果及び組織に関する広報活動に取り組む。広報にあたってはターゲットに合わせた手法を用いて、公平性、透明性のあるものとし、信頼性を高めていくことに繋げる。 ・外部有識者から構成される理事長の諮問機関である運営審議会、運営審議会農林水産・食品輸出促進分科会や国内事務所の会長会議等の開催を通じて、ジェトロの活動への理解促進を図るとともに、ジェトロの運営方針や業務に対する助言を得る。 ・定期的に開催する役員会、アウトカム向上委員会等を活用し、国の政策における重点分野やジェトロの強みのある分野への資源配分の年度途中における見直しを機動的に行う。 中期目標期間中の業務や資源配分の見直しは、毎年度の経営方針決定会議にて行う。 ・組織横断的課題に対応するための横串組織を設置するとともに、その取組を定期的に開催する役員会等で報告、議論することで、課題への対応を適切に行う。 ・様々な機会を捉えて挑戦の重要性についてメッセージを発信するとともに、リスクを取った取組を推奨する。挑戦した取組の分析・評価については定期的に開催する役員会で報告、議論を行い、必要に応じて取組の方向性等を見直すよう促す。 ・諸外国の首脳・閣僚、産業界や貿易投資振興機関等のリーダーとのハイレベルな対話・交流を通じて、貿易投資振興を通じた国際社会における課題対応等について認識の共有や醸成に努めながら、日本貿易振興機構法に定められた目的の実現及びジェトロに期待される政策体系上の役割を果たす上での必要な取組の推進に繋げる。対話・交流の成果について可能なものについてはウェブサイトを通じて広く広報する。	9. 法人の長のトップマネジメントの促進 ・ジェトロのビジョン、ミッション、バリューズの役職員への浸透を図るとともに、法人の長としての考えや方針等を周知するため、メッセージの発信や対話の機会を定期的に設けることで、役職員のモチベーション向上を促す。 ・国民一般や地域を含む幅広い主体に対するジェトロの活動への理解促進を図るため、事業成果及び組織に関する広報活動に取り組む。広報にあたってはターゲットに合わせた手法を用いて、公平性、透明性のあるものとし、信頼性を高めていくことに繋げる。具体的には、定期的に理事長会見を行うほか、ウェブサイト等を活用した情報発信に取り組む。 ・外部有識者から構成される理事長の諮問機関である運営審議会、運営審議会農林水産・食品輸出促進分科会や国内事務所の会長会議等の開催を通じて、ジェトロの活動への理解促進を図るとともに、ジェトロの運営方針や業務に対する助言を得る。 ・定期的に開催する役員会、アウトカム向上委員会等を活用し、国の政策における重点分野やジェトロの強みのある分野への資源配分の年度途中における見直しを機動的に行う。 ・組織横断的課題に対応するための横串組織を設置する。その取組を定期的に開催する役員会等で報告、議論することで、課題への対応を適切に行う。 ・様々な機会を捉えて挑戦の重要性についてメッセージを発信するとともに、リスクを取った取組を推奨する。挑戦した取組の分析・評価については定期的に開催する役員会で報告、議論を行い、必要に応じて取組の方向性等を見直すよう促す。 ・諸外国の首脳・閣僚、産業界や貿易投資振興機関等のリーダーとのハイレベルな対話・交流を通じて、貿易投資振興を通じた国際社会における課題対応等について認識の共有や醸成に努めながら、日本貿易振興機構法に定められた目的の実現及びジェトロに期待される政策体系上の役割を果たす上での必要な取組の推進に繋げる。対話・交流の成果について可能なものについてはウェブサイトを通じて広く広報する。
		Ⅴ．予算（人件費の見積もりを含む）、収支計画及び資金計画 別添のとおり。	Ⅴ．予算（人件費の見積もりを含む）、収支計画及び資金計画 別添のとおり。
		Ⅵ．短期借入金の限度額 7,956 百万円 （理由）運営費交付金及び補助金の受入れが最大 3 カ月分遅れた場合、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 カ月分を短期借入金の限度額とする。	
		Ⅶ．財産の処分に関する計画 対象となる処分すべき財産がないため、該当なし。	Ⅵ．財産の処分に関する計画 対象となる処分すべき財産がないため、該当なし。
		Ⅷ．剰余金の使途 ・ 職員教育の充実・就労環境改善 ・海外有識者、有力者の招へいの追加的実施 ・展示会・商談会、セミナー、講演会並びに調査や情報収集・発信等の追加的実施（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 ・緊急な政策要請に対応する事業・調査の実施 ・外部環境の変化への対応 ・業務のデジタル化、民間委託の推進等の業務効率化に向けた追加的取組 ・施設及び設備の充実・改修 ・認知度向上に向けた広報活動並びにサービス向上のための追加的取組	
		Ⅸ．その他主務省令で定める業務運営に関する事項 1．施設・設備に関する計画 本部やアジア経済研究所等の施設・設備について、長期的な視点から効果的かつ効率的に運営するため、業務上の必要性や老朽度合い等を勘案した上で更新・改修・整備を実施する。	
		2．人事に関する計画 引き続き、優秀な人材の確保、及び人員配置の合理化・最適化を図りつつ、中期目標を踏まえ、国内外事務所及び重点事業部門への人員配置を進める。必要に応じて、外部の専門人材を活用するなどして、人員体制を強化する。	
		3．積立金の処分 前期中期目標期間の最終事業年度において、通則法第 44 条の処理を行った後の積立金に相当する金額のうち経済産業大臣の承認を受けた金額について、前期中期目標期間終了までに自己収入財源で取得し、当期中期目標期間に繰り越した固定資産の減価償却に要する費用等に充当する。	
		4．中期目標期間を超える債務負担 中期目標期間を超える債務負担については、契約の性質上やむを得ない場合には、次期中期目標期間にわたって契約を行う。	