GFP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７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）		（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					

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○	A○	A○		Ⅰ－１	
	農林水産物・食品の世界市場展開の促進	A○	A○	A○		Ⅰ－２	
	中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援	A	A○	A○		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○	S○	S○		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	B	A		Ⅱ	
Ⅲ．財務内容の改善に関する事項	B	B	B		Ⅲ	
Ⅳ．その他業務運営に関する事項	A	B	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　５・６年度は大臣評価結果、７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】 指標1-1-1、指標1-1-2、指標1-2-1	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：3886, 20988

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
指標1-1-1 対日投資誘致成功件数（計画値）	中期目標期間中に378件以上	前中期目標期間の実績：年度平均92件／年	85件	90件	98件	105件
（実績値）	－	－	99件	104件	113件	
（達成度）	－	－	116.5%	115.6%	115.3%	
指標1-1-2 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78件以上	2021年度の実績：6件	16件	17件	19件	26件
（実績値）	－	－	31件	28件	38件	
（達成度）	－	－	193.8%	164.7%	200.0%	
指標1-1-3 対日投資支援件数（計画値）	中期目標期間中に3,785件以上	前中期目標期間の成功率：10%	850件	920件	978件	1,037件
（実績値）	－	－	1,125件	1,192件	1,258件	
（達成度）	－	－	132.4%	129.6%	128.6%	
指標1-1-4 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788件以上	2021年度の成功率：5%	160件	175件	193件	260件
（実績値）	－	－	370件	287件	363件	
（達成度）	－	－	231.3%	164.0%	188.0%	
指標1-2-1 スタートアップの海外展開成功件数（計画値）	中期目標期間中に180件以上	前中期目標期間の実績：100件	35件	35件	51件	59件
（実績値）		－	39件	48件	56件	
（達成度）	－	－	111.4%	137.1%	109.8%	
指標1-2-2 スタートアップに対する海外展開支援件数（計画値）	中期目期間中に2,373件以上	前中期目標期間の実績：年平均300件	500件	600件	548件	725件

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	26,866,214千円	27,344,050千円	
決算額（千円）	10,014,968千円	14,173,436千円	14,320,035千円	
経常費用（千円）	9,846,531千円	13,851,754千円	14,124,002千円	
経常利益（千円）	140,092千円	164,199千円	304,402 千円	
行政コスト（千円）	9,917,849千円	13,888,093千円	14,159,325千円	
従事人員数	1,944人の内数	1,963人の内数	1,982人の内数	

	（実績値）		－	640件	810件	795件						
	（達成度）	－	－	128.0%	135.0%	145.0%						
	指標1-3-1 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16,700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	5,450人					
	（実績値）			5,570人	5,313人	11,468人						
	（達成度）			148.5%	141.7%	305.8%						
	指標1-3-2 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	305社	384社						
	（達成度）			120.4%	122.0%	128.0%						

※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	
＜定量的指標＞ ・指標1-1-1 対日投資誘致成功件数：中期目標期間中に378件以上。2023年度に85件、2024年度に90件、2025年度に98件、2026年度に105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 ・指標1-1-2 国内外での協業・連携案件の成功件数：中期目標期間中に78件以上。2023年度に16件、2024年度に17件、	1-1. 対日直接投資や協業・連携等の促進 ＜主要な業務実績＞ 2025年度の定量的指標は以下のとおり目標値を達成。 ・指標1-1-1【重要度高・困難度高】 対日投資誘致成功件数：113件 ・指標1-1-2【重要度高・困難度高】 国内外での協業・連携案件の成功件数：38件 ・指標1-1-3 対日投資支援件数：1,258件 ・指標1-1-4 国内外での協業・連携案件の支援件数：363件 （関連指標） ・指標1-1-5 対日投資金額：20,187,154千円／回答率88% 出資額：8,700万ドル／回答率16% 新規雇用者数：442人／回答率88% ・指標1-1-6 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：50件 ・指標1-1-7 ウェブサイト閲覧数：約44万件（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：175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）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84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を結ぶエコシステムの形成に貢献する事業）誘致成功件数は4件。 対象事業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）誘致成功件数は24件。 対象事業④（その他政府の政策ニーズに基づいた事業）誘致成功件数は1件。 【成功事例】 <table><tr><td>企業名</td><td>益芯科技股份有限公司（CMSC）（台湾）／半導体</td></tr><tr><td>企業概要</td><td>半導体 IC 設計テクニカル＆ロジスティクスサービス専門企業。SoC や ASIC の IC チップの設計に特化しており、AI、IoT、通信等幅広い分野向け半導体を設計からテープアウトまで一貫したサービスで提供。</td></tr><tr><td>ジェトロの支援</td><td>地方自治体との面談アレンジ、サービスプロバイダの紹介、コンサルテーション（登記、ビザ）の実施</td></tr><tr><td>成果</td><td>九州における半導体設計に対する高い需要への対応のために、福岡市の福岡システム LSI 総合開発センター</td></tr></table>	＜評定と根拠＞ 評定：A 【量的成果の根拠】 重要度高・困難度高の定量的指標が中期計画値の100%以上、それ以外の定量的指標も中期計画の120%以上を達成し、かつ直近の過去二年間の実績値の平均も上回った。 また、以下の質的成果を実現したことも踏まえ、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 半導体分野では、これまでの取組をさらに深化させ、国内外エコシステムの形成・強化に貢献 （海外エコシステムとの関係強化から国内各地への接続を多層的に推進した質の高い取組） ・対日投資の政府目標（2030年に120兆円、2030年代前半に150兆円）への貢献のためには、国内外エコシステムの有機的な接続を図り、対日投資・協業連携の一体的な支援が不可欠との認識の下、半導体分野では、米国を中心とした海外エコシステムとの接続強化を推進。 ・海外と九州、北海道、広島等国内各地の半導体エコシステムとの連結の一層の深化に繋がる取組を実施。国内エコシステムの高度化・強靭化に資する企業誘致も実現。 量子、ライフサイエンス、脱炭素分野で有力機関との新たな連携による成果創出 （官民双方と協働し、協業・連携から誘致を一体的に推進した質の高い取組） ・次世代の基幹産業となり得る量子分野では、競争力を有する米国のエコシステム関係者とシカゴ事務所が関係強化を図り、迅速に米国ミッション派遣を組成。米SUと大手日本企業の協業案件創出に寄与。 ・ライフサイエンス分野では再生医療・細胞治療分野における協業・連携支援や誘致を政府や関係機関と推進し、ドラッグ・ラグ／ロスの課題解決に向けた企業誘致や協業連携による基盤を強化。 ・脱炭素分野では、ロンドン事務所が関係を築いた欧州有力機関との連携事業を展開。地域への外資誘致を通じた産業集積・地域経済活性化を目的とし、招へいプログラムを実施。個別支援でも象徴的な成功案件を創出。		

2025年度に19件、2026年度に26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

・指標1-1-3
対日投資支援件数：中期目標期間中に3,785件以上。2023年度に850件、2024年度に920件、2025年度に978件、2026年度に1,037件。

・指標1-1-4
国内外での協業・連携案件の支援件数：中期目標期間中に788件以上。2023年度に160件、2024年度に175件、2025年度に193件、2026年度に260件。

＜定性的指標＞
・指標1-1-5
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）
・指標1-1-6
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。

	内に日本法人「益芯科 SSB 株式会社」を設立。今後九州大学や福岡市との連携を通じ、半導体設計のシミュレーションや R&D 等、積極的なビジネスを展開予定。

企業名	Pebble Square, Inc. （韓国）／半導体
企業概要	AI 半導体チップに内蔵するフラッシュメモリからアナログ演算を直接行い、データ移動を最小化することにより低消費電力及び高高性能の AI 演算を可能にする Analog-PIM（Processing-in-Memory）という独自技術を保有しており、AI 処理の高性能化や超低消費電力効率化をターゲットに、最先端のエッジ AI チップを提供している。同社の技術は、AIoT やエッジコンピューティング産業等、AI 処理能力を必要とする分野を対象としている。
ジェトロの支援	コンサルテーション（登記、労務）等を実施
成果	2025 年 5 月には、東京に日本法人の「株式会社ペブルスクエアジャパン」を設立。同社の CEO が博士号を取得した東京大学の周辺には、東大発の有力な AI のスタートアップが集積している。それらが持つ AI のアルゴリズムを本 AI チップに対して最適化することで、他社を凌駕する高性能・低消費電力 AI ソリューションが実現することが期待される。

・海外の主要事務所に対日投資誘致専門員を15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）等において、外国・外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により支援。25年度はテンポラリーオフィス機能を51社が利用した他、法務・税務・労務、市場動向、ビジネスプロバイダーの紹介等を各拠点で包括的に実施。
・各地の重点産業を中心に、地域エコシステムの活性化や高度化に寄与するべく、地域への将来的な拠点設立や協業・連携に繋がりうる外国企業を招へいし、商談会やセミナー・シンポジウムのイベント等を9件実施。

・既にコンタクトがあり、進出の可能性が高い外国企業を招へいし、特定地域の視察や拠点設立の準備に関わる支援等を１件実施。
・重点産業分野を中心とする在日外資系企業を対象に地域の投資環境の視察、地域企業や大学・研究機関等との交流を行うインダストリアルツアーを１件実施。

（2）国内外における協業・連携の促進
・J-Bridge会員数は、2026年3月末時点で1,977社（法人ベース）となった。
・2025年度より新たに、対日投資誘致及び日本での協業連携促進に係るJEAP（Japan Entry Acceleration Program）を実施。戦略3分野のうち「再生医療」、「脱炭素」に係る海外スタートアップの日本市場進出、日本企業との協業実現のための専門的な支援を行うため、両分野においてアクセラレーションプログラムを実施。

【実施事例】

事業名	海外企業向けアクセラレーションプログラム（JEAP：Japan Entry Acceleration Program）
時期	8 月～2 月

（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）
・指標1-1-7
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）

＜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。

＜目標を上回る水準として特に考慮する事項＞
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。
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。
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。
④日本貿易振興機構の取組が、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。
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。
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

実施地	東京都、千葉県、神奈川県 （大阪・神戸等の関西地方産業クラスター：オンライン参加）
概要	対日投資誘致及び日本での協業連携促進を目的とした海外企業向けアクセラレーションプログラムをジェトロとして初実施。 戦略 3 分野のうち「再生医療」「脱炭素」をテーマに、計約 140 社の海外有望企業が応募。※脱炭素は採択企業が無かったため終了。 再生医療分野では約 70 社の応募から 10 社を採択。うち 7 社を新規対日投資誘致案件化に繋げた。3 カ月間の伴走型支援として、個社別メンタリングの他、プログラムフィナーレとなる招へい期間（2 月 18 日-2 月 20 日）では、関東・関西の産業クラスター25 企業・団体への訪問・オンライン説明会、研究開発機関及び製薬企業との面談及びデモデイを開催。 産学官連携（PMDA、FIRM、CDMO／CRO を含む産業クラスター、経済産業省等）を実現する等、定性的にも高い成果を挙げ、2 分野全ての応募企業と J-Bridge 会員との期間限定ミートアップを 3 カ月間実施し、面談機会を創出。
参加企業・団体数	・再生医療分野での採択企業：10 社
成果	・新規対日投資誘致支援案件を 7 件創出 ・採択企業と日本企業との面談件数：100 件 ・海外側採択企業満足度：96%

・欧州域内のイノベーション・エコシステム（EU機関、支援機関、スタートアップ、研究拠点、大企業）と多層的に連携した事業を本格化。欧州最大級のディープテック支援EU機関、欧州イノベーションカウンシル（EIC）と共同で、日本企業とEU先端企業の協業を後押しするプログラム「EIC-JETRO Europe Innovation Challenge」の実施や、欧州委員会主導で欧州企業の対日進出・協業を支援する事業「EU Business Hub」を、日欧産業協力センターとの共催にて開催した。

【実施事例】

事業名	EIC-JETRO Europe Innovation Challenge
時期	10 月 7 日（デモデイ実施日）
実施地	東京都
概要	EIC が支援する EU のスタートアップを対象に、チャレンジオーナーである日本企業 5 社が課題を提示。選ばれた EU 企業 26 社に対し、EIC が専門的支援を行い、デモデイにて直接課題への解決策を発表。
参加企業・団体数	日本側：5 社 欧州側：26 社
成果	・協業に向けた個別面談（日本企業訪問含む）を 44 件実施。 ・日本企業と欧州企業間の NDA12 件創出。 参加者の「役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100%」

	新たな事業の立上げ・追加に努めた。	・欧米の主要半導体関連機関と連携し、12月に開催される日本最大級の半導体展示会であるSEMICON Japan内でセミナーを共催。ターゲット企業誘致や日本企業との協業支援に繋げる目的で、国内関係者にジェトロの取組や各地域の特色を訴求。欧州企業によるピッチ・ネットワーキングイベントでは日本企業との商談会も開催。 ・米国半導体研究開発支援機関NY Createsとは、2年連続で共催セミナーを実施し、ジェトロが国内の大学やエコシステム関係者との連携を後押し。NY Createsやアリゾナ州立大学との協業に関心をもつ日本企業が多数参加し、今後の協業の具現化に向けたフォローアップを行う。 （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、1,243件受け付けた。 ・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7,698社を対象に「外資系企業ビジネス実態調査」（日英両言語）を実施し、1,520社より有効回答を取得（有効回答率19.7%）、ニーズの把握を行った。 ・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、内閣府、内閣官房等に対し、17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2件、各省庁からの個別問合せへの対応を8件実施した。 ・「ジェトロ対日投資報告2025」を執筆し、ジェトロのウェブサイトで公表。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。 ・重点産業分野においては、量子技術に関する国内外の政策や研究開発動向等に関する調査を実施し、ウェブサイトやセミナー等で広く公開した。また、ライフサイエンス分野では再生医療・遺伝子治療に、脱炭素分野では洋上風力に注目し、国内外の産業・技術・企業動向等に関する調査を実施した。 ・北海道の先端半導体エコシステム形成に資するべく、2024年度に実施した海外主要半導体エコシステムの調査結果を元に、道内市町村や大学、企業等が参加する会議・勉強会等において提言を実施した。 （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44万件となった。 ・戦略3分野（半導体・マイクロエレクトロニクス、ライフサイエンス、脱炭素）における戦略誘致を推進するため、関連情報の整備・集約・発信を行い、各産業の概況や地域ごとの特性をまとめた企業誘致用資料ならびにエコシステムマップを新たに作成した。 ・戦略分野を中心に日本の技術力やエコシステム形成に関するインタビュー記事を制作、発信した。 ・対日投資・協業連携に特化した英語SNSを運用し、広報戦略に基づき随時投稿。ニュースコンテンツ等の発信とも連携を図り、速報性も意識してコンテンツを更新した。 ・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ツール運用により案件化可能性の高いユーザーを累計203件発掘。企業支援を担当する部署に有望顧客を繋ぐための取組を実施。		

＜定量的指標＞
・指標1-2-1
スタートアップの海外展開成功件数：中期目標期間中に180件以上。2023年度に35件、2024年度に35件、2025年度に51件、2026年度に59件。
・指標1-2-2
スタートアップに対する海外展開支援件数：中期目標期間中に2,373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548件、2026年度に725件。

＜定性的指標＞
・指標1-2-3
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）
・指標1-2-4
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）
・指標1-2-5
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

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＞
2025年度の定量的指標は以下のとおり目標値を達成。
・指標1-2-1【重要度高・困難度高】
スタートアップの海外展開成功件数：56件
・指標1-2-2
スタートアップに対する海外展開支援件数：795件
（関連指標）
・指標1-2-3
起業家育成プログラムの参加者数：257人
・指標1-2-4
他機関との連携状況、政府への情報提供件数：9件
・指標1-2-5
企業価値：
3,023億円（2023年度成功案件企業）
1,972億円（2024年度成功案件企業）

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
500 GlobalやStartX等著名ベンチャーキャピタル（以下、VC）・スタートアップ（以下、SU）の支援専門家であるアクセラレーターと連携したプログラムを引き続き実施するとともに、LAUNCH等新たな著名VCとのプログラム実施も実現した。
・海外投資家のニーズに基づき日系SUをソーシングし、面談設定から各種調整まで一連のプロセスを支援するStartup Scouting Serviceを実施。これにより、海外投資家と日系SUの連携機会や多面的なコネクションの創出に寄与した。
・世界30カ所のエコシステム先進地域に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。課内産業担当者による面談機能を新たに設け、本部の機能強化を図り、海外進出を目指すスタートアップ企業に向けた国内メンタリングを強化。
・エクイティ付きアクセラレーションプログラムとして、Techstars Tokyo、Alchemist Japan、ERA「Global Venture Builder Program (Go Global)」 を実施。Techstars Tokyoでは12社（うち日系SU6社）に対して1社あたり12万米ドルを投資し、アクセラレーションプログラムを提供。Alchemist Japanでは9社（うち日系SU5社）に対して1社あたり約10万米ドルを投資し、アクセラレーションプログラムを提供した。

（2）世界で勝てるスタートアップの裾野拡大
・大阪・関西万博開催の機会を捉え、経済産業省、近畿経済産業局、ジェトロ、NEDOの主催でGlobal Startup EXPO 2025を開催。本イベントには、ディープテック領域を中心とした国内外のスタートアップや、起業家、トップ投資家等を招へいし「Shaping the Future with Startups － Co-creation to Break Through Global Challenges －」をテーマに、「健康と長寿」「豊かな生活」「人口に頼らない社会」「地球との共存」「新技術のルールメイク」等のサブテーマと関連した基調講演・セッション、SU展示、ピッチ、マッチング等を行った

【実施事例】

事業名	Global Startup EXPO 2025
時期	9 月 17 日～18 日
実施地	大阪府

【質的成果の根拠】
1-2.日本のスタートアップの海外展開の促進
国内エコシステムの国際化推進と日系SUの海外エコシステム接続強化を両輪で実現
（内外拠点の有機的連動、人的リソースの選択と集中により実現した質の高い取組）
・第六期中期では、一貫して海外著名アクセラレーター・VCの誘致を推進。
・大阪・関西万博で実施した「Global Startup Expo」を契機とし、欧米の世界トップVC等の日本進出を後押し。これら取組が更なるVC等の誘致に繋がるモメンタムを形成し、国内エコシステムのグローバル化を推進。
・産業別チームへの再編、展示会出展縮小による支援体制の抜本的な見直しで、個別SUの伴走型支援にシフト。顧客対応時間増も奏功し、海外有力エコシステムへの接続支援に成功。

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に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。
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。
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。

概要	大阪・関西万博の機会を捉え、海外投資家からの投資促進や国内SUエコシステムのグローバル化を目的として、経済産業省、近畿経済産業局、ジェトロ、NEDO主催による日本初のディープテック特化型国際イベントを開催。国内外の SU145 社が出展、海外投資家100 人以上を招へいした。会場内ステージでは、NVIDIA によるオープニングビデオレターやノーベル化学賞受賞者吉野彰氏によるスペシャルスピーチ、岸田元首相によるオープニングセッション等の基調講演を含め 37 のセッションが行われた他、ピッチステージにおける出展SUによる海外投資家への常時ピッチ開催やメインステージにおいて出展SU18社に対し招へい VC9 人によるフィードバックを行うスタートアップショーケースが行われた。また、マッチングシステムを活用した会場内での商談会や会期前の関連イベントである「クローズド交流会」(9 月 17 日)や会期前後の連携サイドイベントを通じてSUと投資家・大企業等との面談件数 1,000 件以上を達成。主なサイドイベントとしてはジェトロと（一社）日本ベンチャーキャピタル協会（JVCA）主催による 「海外VC × 日系VC交流会」(9 月 18 日)、学生起業家イベント（9 月 17 日)、Agri Food Tech Salon（9 月 18 日)、AI Salon 関西（9 月 18 日）等 10 件以上開催。2 日間で 1 万人を超える SU 関係者が参加するとともに、具体的成果として、Berkeley SkyDeck（米)、経済産業省、ジェトロの 3 者による海外アクセラレーター支援による案件組成促進のため MOU 締結や、Alumni Venturesによる日本のディープテックSUに対する約1 億ドル投資の発表等があった。
参加企業・団体数	出展企業数 145 社、来場者数 8,654 人
成果	１．海外 VC の案件組成促進 ２．海外アクセラレーターの案件組成促進 ３．海外 VC、SU 間の商談促進

・J-Startup企業の海外展開及び国際的な発信力強化を目的として、各種海外展示会及びアクセラレーション・プログラムを通じた支援を実施した。具体的には、フランス・パリで開催された VIVA TECHNOLOGY 2025 においてジャパン・パビリオンを設置し、出展企業20社のうち4社のJ-Startup企業を採択した。また、米国・ラスベガスで開催されたCES 2026 においては、出展企業31社のうち4社のJ-Startup企業を採択し、世界市場に向けた情報発信や事業展開の機会の創出を支援した。
・X-HUB TOKYO OUTBOUND PROGRAM 2025（ニューヨークコース、英国コース）、J-StarX Global Growth for Agri Tech、Spacetechコース、Medtechコース、Prop Tech & Mobility Program（トロント） 、GSAP 2025 Manufacturing Tech & Hard Techコース等の各種アクセラレーション・プログラムにおいて、J-Startup企業を対象とした支援を実施した。

(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。

<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>【実施事例】
<table>
<tr><td>事業名</td><td>J-StarX AI Medical コース</td></tr>
<tr><td>時期</td><td>フェーズ1：2025年9月10日～12月10日
フェーズ2：2026年2月1日～8月31日（実施中）</td></tr>
<tr><td>実施地</td><td>オンライン／米国・ミネソタ州</td></tr>
<tr><td>概要</td><td>デジタルヘルス分野やAIを活用したプロダクトを持つスタートアップ企業を対象に、米国市場参入と、医療データへのアクセスやプロダクト改良をサポートするプログラム。</td></tr>
<tr><td>利用企業数</td><td>12社</td></tr>
<tr><td>成果</td><td>Mayo Clinicとの共同開発契約2件創出
役立ち度（4段階中上位2項目）： 100%</td></tr>
</table>

（4）適切な支援の提供
・スタートアップ課職員を産業別(Deep Tech、Impact＆Sustainability 、AI & Disruptive Innovation)の体制へ再編成し、個別業種の担当者を設定した。産業別のアクセラレーションプログラムを強化することで支援効果を高めた他、米国でのビジネス展開に向けた情報収集やビザ等の手続きへのアドバイスを目的とした、日系スタートアップと米国等の法律事務所、移民弁護士との面談にも同席し関連のノウハウを蓄積。より丁寧に日系SUをフォローし、業種の課題に応じたプログラムを検討、企画する体制を整えた。</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>＜定量的指標＞
・指標1-3-1
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16,700人以上。2023年度～2025年度に年間3,750人、2026年度に5,450人。
・指標1-3-2
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。

＜定性的指標＞
・指標1-3-3
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）
・指標1-3-4
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</td>
<td>1-3.高度外国人材の活躍推進
＜主要な業務実績＞
2025年度の定量的指標は以下のとおり目標値を達成。
・指標1-3-1
国内外の日本企業における就業機会の提供人数：11,468人
・指標1-3-2
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）：384社
（関連指標）
・指標1-3-3
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：93人
・指標1-3-4
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：10件
高度外国人材の就職内定者数：135社553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
・高度外国人材活躍推進コーディネーターによる伴走型支援を通じて、18人のスペシャリストによる育成・定着講習会、セミナーを年10回、外国人社員向け講習会を年4回、企業交流会を年2回開催すると共に、個別相談を実施。
・2024年度に試行した海外からの直接採用を目指す日本企業に対する伴走支援「グローバルチャレンジコース」を本格的に開始し13社を支援。英語プレゼンテーションに関するメンタリングや個別相談会を実施。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や、インド人留学生やベトナム人コミュニティと連携した企業交流会を実施した他、理系の英語トラック留学生と日本企業を繋ぐ交流会を初開催。
・国内の留学生のみならず、在外の高度外国人材向けに、日本や日系企業での就業のイメージをつかんでもらう就業促進　のためのイベントを実施（ベトナム1回、インド9回）。
・海外の有望大学を日本に紹介し、直接採用やインターンシップ、共同研究・連携等に関心のある企業と繋ぐイベントシリーズ「JETRO Overseas University</td>
<td>【質的成果の根拠】
1-3.高度外国人材の活躍推進
深刻な人材不足への課題解決に寄与すべく、高度外国人材への面でのアプローチを本格化
（海外現地のネットワークを活用し、企業ニーズに応じた質の高い取組により事業拡大に邁進）
・国内留学生向けの新規取組として英語トラック留学生や地域の中核大学と連携し交流会を実施。
・新規取組として、印学生による日本企業の課題解決提案事業、印有力大学の大学教授との協働機会創出支援、南西アジア各国の大学との連携創出支援を展開。
・日本企業向け伴走型支援では短期間で採用まで実現する企業も出現。入門コースを新設し幅広いニーズに対応。</td>
<td></td>
</tr>
</table>

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。

Connect （JOUC）」を10回開催（ベトナム4回、インド2回、インドネシア2回、フィリピン、スリランカ）。
・インド工科大学ハイデラバード校（IITH）にて現地在学生に対し企業説明会（Japan Day）を開催した。新たな取組として企業の研究分野に合致する大学の研究室との面談を設定し、共同研究の開始に向け、教授から具体的な提案を受け、今後のアクションプランについて協議を行った。参加日本企業のうち、5社が12人のインターン受入を決定、3社6人の本採用を実現した。
・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や、インド人留学生やベトナム人コミュニティと連携した企業交流会も実施。
【実施事例】

事業名	JETRO Global Career Connect 2025
時期	2025 年 7 月 9 日～7 月 10 日（ライブ配信） 2025 年 7 月 15 日～7 月 22 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・中小企業等の企業説明会（英語開催）。日本企業への就職を希望する高度外国人材に対してオンラインで配信し、日本企業への採用を支援。
参加企業･団体数	参加企業数：18 社 外国人材登録者数：7,342 人 企業へのエントリー数：3,942 件
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）100%

・日本企業との関係構築に前向きな南西アジア4カ国87大学の情報をまとめ「海外大学ディレクトリー」として公開。「ジェトロ海外大学コネクションデスク」を立ち上げ、掲載大学との面談をアレンジする新サービスをスタート。
・日本企業6社が抱えるリアルな課題（AI・DXソリューション、市場開拓・製品開発）に対し、優秀なインド人学生が解決策を提案するコンテスト型イベント「Talent for Japan Contest」を実施。インドの有望大学と連携し5,000人以上の学生が登録し、500件以上の提案応募あり。企業とともに審査し、11人の優勝者を日本に招へいし、学生からの提案の導入に向けた検討協議を行った。
・優秀な外国人材を多数輩出する国内外の大学を紹介するため、調査部（国際経済課、市場各課）や海外事務所と連携し地域分析レポートの新たな記事シリーズを立ち上げ、　英語で学ぶ理系専攻の留学生や海外大学に在籍する人材への関心が高まる中、日本での就職に関心を持つ理系人材や日本語学習者を輩出する国内外の有望大学を取材し、記事を掲載（5カ国10本以上）。

（2）地方における高度外国人材の活躍推進
・北海道、東北、北陸、関西、中国、九州の6地域にて、経済産業省や各経済産業局、経済団体、大学、自治体等と連携して活動。対象地域で、複数県にまたがる広域的に地元企業・留学生に対するイベントを合計15件実施した。域内企業と留学生の理解促進を目的とした交流会、インターンシップ、企業見学会、合同企業説明会等を実施し、地域でのノウハウ 蓄積・共有を行った。
・企業と留学生との早期の接点づくりを目的に、大分では立命館アジア太平洋大学（APU）等と連携し、大分県内企業等と同学留学生との情報交換会を初めて開催。企業10社と留学生60人が参加。
（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
・5自治体が高度外国人材誘致を目的とした説明会を実施する際、ジェトロのオンライン合同企業説明会（1月）参加者への周知を行い、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	5 自治体による高度外国人材の誘致のための説明

	会
時期	2026年1月26日
実施地	オンライン
概要	愛知、愛媛、静岡、富山、福岡の5自治体が高度外国人材向けに、各県の地域就労及び在住の魅力、外国人向けのサポート内容等の紹介を実施。
参加者数	93人
成果	優れた海外人材の呼び込みを目指す自治体の高度外国人誘致活動に貢献。

４．その他参考情報

予算額27,344,050千円と決算額14,320,035千円との差額は、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（個別法条等）	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】 指標 2-1	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：3886, 20988

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
指標2-1 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 5,965 件以上	2021 年度の実績：1,000 件	1,100 件	1,200 件	1,300 件	2,365 件
（実績値）	－	－	2,843 件	2,805 件	2,840 件	
（達成度）	－	－	258.5%	233.8%	218.4%	
指標2-2 輸出支援事業者数（延べ者数） （計画値）	中期目標期間中に 17,904 件以上	2021 年度の実績：5,239 件	4,250 件	4,250 件	4,250 件	5,154 件
（実績値）	－	－	6,694 件	6,467 件	6,811 件	
（達成度）	－	－	157.5%	152.2%	160.2%	

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	9,812,568 千円	10,008,286 千円	
決算額（千円）	10,688,332 千円	9,096,230 千円	8,269,965 千円	
経常費用（千円）	10,539,851 千円	8,827,465 千円	8,115,546 千円	
経常利益（千円）	134,684 千円	104,444 千円	201,434 千円	
行政コスト（千円）	10,596,830 千円	8,856,407 千円	8,142,328 千円	
従事人員数	1,944 人の内数	1,963 人の内数	1,982 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	
＜定量的指標＞ ・指標2-1 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5,965件。 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2,365件。 ・指標2-2 輸出支援事業者数（延べ者数）：中期目標期間中に17,904件以上。2023年度～2025年度に年間4,250件（うちJFOODOは、年度平均425件）、2026年度に5,154件（うちJFOODOは、515件） ＜定性的指標＞ ・指標2-3 「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） ・指標2-4 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	2.農林水産物・食品の世界市場展開の促進 ＜主要な業務実績＞ 2025年度の定量的指標は以下のとおり目標値を達成。 ・指標2-1【重要度高・困難度高】 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。）：2,840件 ・指標2-2 輸出支援事業者数（延べ者数）：6,811件 ※うち、JFOODOの輸出支援事業者数（延べ者数）：690件 （関連指標） ・指標2-3 情報収集・発信数：282件 規制対応を含む輸出環境整備の成功事例： （事例）在外公館と連携しつつ、南アフリカ政府関係者に対し働きかけを行い、25年5月に酒類製品法改正を実現。現地の輸入・販売規制上、日本酒の分類が新たに追加されることにより、日本酒を輸入・販売できることが明確なルールとして確立。 ウェブサイト及び SNS のユーザー数：46,101,492人 プロモーションに係る現地消費者の認知率：実施前38.7%、実施後48.4% 「輸出支援プラットフォーム」との連携状況：92件 （事例）障壁の高いマレーシア非日系商流開拓に注力。非日系大手小売の責任者・輸入卸業者を高知県や長崎県へ産地派遣。非日系飲食店の責任者も北海道・青森県に派遣。卸・小売・飲食の商流網を一体的に開拓し、大きな具体成果を創出。 （事例）フランスで抹茶の商流を活用し、煎茶・玄米茶の魅力を訴求。非日系商流関係者のネットワーキングを現地最大規模の日本茶コンクール関係者と連携・実施。併せて、日系大手アパレルの協力の下、パリ市内の同社店舗で試飲・広報イベントを実施。 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）全日本カレー工業協同組合との連携の下、日本式カレーの導入が進むフランスで学校給食導入に向けた実証事業を実施し、スペイン・オーストリアでは飲食関係者向けにセミナーを実施。全日本カレー工業協同組合の加盟事業者から高い評価を受けた。 （現地事業者の評価事例）英国でディストリビューター及び外食・中食・小売事業者等を対象に日本産コメのワークショップを実施し、日本産コメを使用した現地メニューを提案。都市部からの波及効果を狙い、25年度は地方都市のマンチェスターで実施。現地の飲食事業者から高い評価を受けた。 ・指標2-4 認定品目団体との連携の成功事例： （事例）バンコク事務所は、日本養殖魚類輸出推進協会や全米輸との連携・協力を得て、現地のシェフ養成機関の生徒やタイ全土の飲食関係者向けの教育講座を開講。 地方自治体との連携の成功事例： （事例）鳥取事務所は、鳥取県からインド関連事業を受託。非日系輸入卸業者2	＜評定と根拠＞ 評定：A 【量的成果の根拠】 重要度高・困難度高の定量的指標が中期計画値の100%以上、それ以外の定量的指標も中期計画の120%以上を達成し、かつ直近の過去二年間の実績値の平均も上回った。 また、以下の質的成果を実現したことも踏まえ、当該項目の評定はAとした。 【質的成果の根拠】 ・農林水産物・食品の輸出額は、2025年に1.7兆円を突破し、過去最高を記録。国・地域別の輸出額も米国向けが過去最多となり、主要輸出先国・地域の全てで前年から増加。一方、政府目標(2030年までに5兆円)の達成には、国内各地域の輸出事業者の裾野拡大及び海外現地における消費需要の喚起を並行して進めることが喫緊の課題。 ・今中期期間において、「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」が定める輸出重点品目(緑茶や水産物、牛肉等)やターゲット国・地域を踏まえ、輸出の裾野拡大*及び海外消費者向けプロモーションに取り組むこととしており、2025年度も従来の取組を推進しつつ、海外現地における非日系商流の開拓や日本産食材の普及啓蒙にも注力。 ・政府目標の達成に貢献するべく、①～④を重点実施。 ①国内各地域の輸出事業者の裾野拡大と海外現地における消費需要の喚起（国内外事務所間や他機関との連携を強化しつつ、政府の新たな要請に応える支援機能を着実に深化） 国内外に広がるネットワークを基盤として、他機関との連携を強化しつつ、政府目標の達成に不可欠な国内各地域の輸出事業者の裾野拡大と海外現地の消費需要の喚起を推進。 国内では地方自治体、海外では輸出支援プラットフォーム、認定品目団体、日本政府観光局と連携しつつ、短期的な成果創出と中長期的な需要喚起を両立させ、政府の新たな要請に応える支援機能を着実に深化。 ②今後市場拡大が見込まれる新興市場の開拓（現地調査と食品輸出を組み合わせ、難易度の高い新興市場開拓に向けた着実な取組・成果） 海外事務所の現地調査機能を食品輸出支援に活用し、現地の流通事情や地理的条件を踏まえ、効果的に新興市場開拓を推進。今後市場拡大が見込まれる中東欧、南米、ハラル市場において、難易度の高い新興市場においても短期的な成果と中長期的な需要喚起を両立。 ③農林水産食品分野におけるビジネス環境改善（政府系貿易振興機関としての信頼を基盤とした環境変化に即応した取		

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）
・指標2-5
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。

社を招へいし、県内水産事業者の裾野拡大を推進。参加事業者がインド向け施設登録申請に向けた検討を開始する等の輸出実現に向けた行動変容を促進した。
GFPとの連携の成功事例：
（事例）東海GFP「輸出戦略・計画立案ワークショップ」の場を活用し、東海地域のフラッグシップ輸出産地や、新たに輸出に取り組む事業者、また新たな国への輸出を目指す事業者の輸出意欲を喚起することに成功し、地域の水産事業者による「新輸出大国コンソーシアム事業」の新規利用に繋げた。

・指標2-5
商談件数：19,027件
輸出支援事業者数：8,695者
成約件数（見込含む）：14,572件
成約金額（見込含む）：532.2億円

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
・2024 年に JA 全農、ジェトロ、JFOODO の 3 者で締結した連携協定を踏まえ、国内の JA 等の販路開拓を支援した。

【実施事例】

事業名	「馬路村農業協同組合」の商流網拡大支援事業
時期	10 月～3 月
実施地	マレーシア・クアラルンプール タイ・バンコク
概要	全国農業協同組合連合会（JA 全農）との連携協定を踏まえ、ゆずの生産、加工品の製造・販売を行っている馬路村農業協同組合（高知県）の現地商流の構築を支援。
参加企業・団体数	1 社・団体
成果	・新規・裾野拡大の効果の事業者数：1 件 ・商談件数：5 件 ・成約金額（見込含む）：208 万円

・2025年2月に大日本水産会と締結した連携協定を踏まえ、水産物の輸出拡大に向けて、国内や海外現地の見本市等において連携を行った。

【実施事例】

事業名	Seafood Expo Asia 2025 における大日本水産会との連携
時期	9 月 10 日～12 日
実施地	シンガポール
概要	大日本水産会（MEL 協議会）が出展した同見本市において、MEL 認証（日本発の水産エコラベル認証制度）について、バイヤー等への広報に協力。

・2022年にJNTOと締結した覚書を踏まえ、海外現地において日本産食材や食文化の魅力を発信。

【実施事例】

事業名	Japan Fair
時期	11 月 10 日～23 日

組・ビジネス環境改善の成果）
現地政府関係者との関係性を基盤に、各国で障壁となっている法制度の改正や規制の緩和に向けた働きかけも実施。特に今後輸出額の増加が見込める国・地域において、ビジネス環境改善の実現や環境変化に即応した支援を展開。

④輸出上位国における商流網拡大（現地の流通構造や消費習慣を踏まえて、輸出先進国で既存の品目・商流に依存しない商流網の構築も並行的に推進）
輸出上位国における商流網拡大も全体の輸出額を押し上げる上で重要であることから、現地の流通構造や消費習慣を踏まえ、特に市場ポテンシャルが高い欧米において、特定品目や日系商流に依存しない商流網の構築を推進。

実施地	カンボジア・プノンペン
概要・成果	・JNTO や自治体国際化協会等と連携し、現地でも人気の高い清涼飲料水や菓子を中心とした日本食普及イベントを企画・実施し、29 社が参加。 ・「訪日旅行×日本食」をプロモーションの軸とし、事務所の発意により、エア・カンボジアに協賛を働きかけ、10 月に新規就航した日本行き航空券の無償提供を実現し、集客施策として活用した。

・多角的な輸出先の開拓を目的として、水産専門見本市への出展やオンライン商談会を実施した。

【実施事例】

事業名	オンライン商談会（ベトナム・水産物）
時期	4 月 21 日
実施地	オンライン
概要	ベトナム内で需要が高まるホタテ（冷凍両貝）の調達を希望するベトナムバイヤーとの商談を実施。ベトナムへの販路拡大を目指す日本企業に商流を構築する機会を提供。
参加企業数	4 社
成果	・新規・裾野拡大の効果の事業者数 ：4 件 ・成約金額（見込含む）：4,000 万円

【実施事例】

事業名	新規輸出品目プロモーション事業
時期	10 月 13 日
実施地	ブラジル・サンパウロ
概要	日本が高い輸出競争力を有する水産物やコメを中心に、ブラジル側輸入事業者と連携し、現地飲食・メディア関係者 90 名を対象としたプロモーションを実施。
成果	・成約金額（見込含む）：2,500 万円

（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等で開催された海外見本市にジャパン・パビリオンを11件設置した。

【実施事例】

事業名	ANUGA 2025
時期	10 月 4 日～8 日
実施地	ドイツ・ケルン
概要	欧州最大級の総合食品見本市にジャパン・パビリオンを設置。調味料、茶、菓子、加工品、和牛、水産品等の販路開拓を支援。
参加企業数	60 社
成果	・新規・裾野拡大の効果の事業者数：51 件 ・成約金額（見込含む）：45 億 75 万円

【実施事例】

事業名	Gulfood 2026
時期	1 月 26 日～30 日
実施地	アラブ首長国連邦・ドバイ
概要	中東最大級の食品総合見本市にジャパン・パビリオンを設置。水産品・水産加工品、調味料類、茶、加工食品等ハラルに対応

	した商品の販路開拓を支援。
参加企業数	62 社
成果	・新規・裾野拡大の効果の事業者数：54 件 ・成約金額（見込含む）：73 億 5,011 万円

・18カ国・地域でグローバル・ゲートウェイ事業を実施し、現地バイヤーを誘致して商品紹介や試飲・試食等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	【北米】2025 年度北米日本産食品グローバル・ゲートウェイ事業「ロサンゼルス企画展（ブローカーマッチング商談会）」
時期	3 月 4 日、5 日
実施地	米国・アナハイム
概要	独特な商習慣・流通構造を持つ米国・非日系商流において、キーパーソンであるブローカーとのネットワーク構築を支援。個社単独では関係構築が困難のため、「Natural Product Expo West 2026（米国・アナハイム）」と連動させ、国内事業者とブローカーの関係形成を支援。
参加企業数	47 社
成果	・新規・裾野拡大の効果の事業者数　：19 件 ・成約金額（見込含む）：13 億 4,730 万円

・海外への販路開拓・拡大に取り組む国内事業者等と日本産農水産物・食品の調達に意欲的な海外の有望バイヤーとの商流構築を図るため、日本国内で開催される大規模食品見本市の機会等を捉え、35カ国・地域から海外バイヤーを招へいし、国内各地域で食品輸出商談会を8件開催した。また、招へい期間中には、首都圏での商談会に加え、地方においても当該地域の企業との商談会及び企業視察を実施した。

【実施事例】

事業名	ジェトロ食品輸出商談会 at SMTS 及びジェトロ食品輸出商談会 in 関西
時期	2 月 15 日～20 日
実施地	千葉県、兵庫県、京都府
概要	幕張メッセで開催される「スーパーマーケット・トレードショー」(SMTS) に合わせて、同展示場の国際会議場の会議室に「ジェトロ食品輸出商談会」の会場を設置し、事前マッチングによる商談会を実施（2 月 18 日～19 日)。2 月 19 日は、SMTS 会場にて、事前アポイントメントなしで、バイヤーが関心のあるブースを訪問し、自由商談を実施。 ・また、千葉での商談会に先立ち、9 カ国 9 社のバイヤーが関西地方に移動し、兵庫県、京都府、大阪府の食品事業者と事前マッチングによる商談会を実施（2 月 17 日、兵庫県)。商談会前日には、兵庫県コースと京都府コースに分かれ、企業を訪問・視察。
参加バイヤー	＜東京＞16 カ国 17 社 ＜関西＞9 カ国 9 社
参加企業数	＜東京＞236 社 ＜関西＞56 社
成果	＜東京＞

	・新規性・裾野拡大の効果の事業者数：210 件 ・商談件数：274 件 ・成約金額（見込含む）：4 億 7,368 万円 ＜関西＞ ・新規性・裾野拡大の効果の事業者数：51 件 ・商談件数：77 件 ・成約金額（見込含む）：8,900 万円

【成功事例】

企業概要	調味料等を扱う商社
ジェトロの支援	「ジェトロ食品輸出商談会 at SMTS」参加、アラブ首長国連邦のバイヤーとの商談組成。
成果	同商社の取扱商品の豊富さときめ細かいサービス（現地語ラベル貼り付けが可能等）がバイヤーから高く評価され、現地の市場拡大が見込まれる調味料に関して、特にマヨネーズを中心に約 2,000 万円の成約見込みに繋げた。

【実施事例】

事業名	台湾バイヤー招へい事業
時期	3 月 9 日～13 日
実施地	千葉県、栃木県、福島県（産地訪問） 東京都（商談会）
概要	11 月に国内 5 自治体の食品に対する放射性物質検査報告書の提出義務が撤廃。「FOODEX JAPAN 2026」と連動しつつ、台湾百貨店関係者の福島・千葉・栃木県の産地訪問を実現し、事業者の輸出再開を支援。
参加企業数	33 社
成果	・新規・裾野拡大の効果の事業者数：22 件 ・商談件数：33 件 ・成約金額（見込含む）：863 万円

・海外への販路開拓・拡大に取り組む国内事業者等と日本産農水産物・食品の調達に意欲的な海外の有望バイヤーとの商流構築を図るため、海外においても食品輸出商談会を実施した。

【実施事例】

事業名	食品輸出商談会 2025 in ワルシャワ
時期	9 月 17 日
実施地	ポーランド・ワルシャワ
概要	IMF 予測では 2026 年に一人当たり購買力平価 GDP が日本を超えると見込まれるポーランドをはじめとする中東欧・バルト地域への商流拡大を支援すべく実施。同域内を中心にバイヤー23 社を集め、調味料、日本酒、茶、水産物等の商談機会を提供。日本産水産物を扱う日本の卸売事業者も参加し、水産物の商流多角化も支援。
参加企業数	15 社
成果	・新規・裾野拡大の効果の事業者数：14 件 ・商談件数：90 件 ・成約金額（見込含む）：4,757 万円

（2）個別企業へのハンズオン支援

・25人の専門家（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236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	水産加工品製造販売
ジェトロの支援	輸出プロモーター事業による伴走支援 個別相談対応、商談機会の組成、商談同席
成果	欧米向けの販路開拓において、品質の高さをアピールするプレゼン資料の作成に向けたアドバイスを実施。支援開始後に、ボイルホタテの EU HACCP を取得。中東欧の食品輸出商談会に参加し、オランダのバイヤーと成約し、EU 向けの初輸出を実現。 小売店に加え、飲食店向けの引き合いが増加し、輸出額は支援前より約 20%増となった。

（3）輸出の裾野の拡大

・国内コーディネーター10人を各地域ブロックに配置して、農政局、地方自治体及びGFPと連携しつつ、輸出に取り組む意思のある事業者を発掘するためのセミナー等の活動を実施。ジェトロ事業への参加に繋げて輸出の裾野拡大に寄与した。

・国内各地域で事業者と国内商社による商談会を3件開催した。

【実施事例】

事業名	商社マッチング（食品）in 四国
時期	2 月 25 日～26 日
実施地	愛媛県
概要	海外販路開拓を希望する日本企業とジェトロが勧誘した商社11社による事前マッチングの商談会を実施。
参加企業数	83 社
成果	・新規性・裾野拡大の効果の事業者数：54 件 ・商談件数：162 件 ・成約金額（見込含む）：2 億 3,920 万円

・海外における日本産食品の商流、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。

【実施事例】

事業名	オンライン商談会（カナダ／コメ）
時期	4 月 22 日、5 月 1 日
実施地	オンライン
概要	新たに日本産コメの調達を希望するバンクーバーのバイヤー2社に対し、高品質な日本産コメを他国へ輸出した実績のある国内コメ卸事業者それぞれ 1 社との商談を実施。カナダへの販路拡大を目指す日本企業に商流を構築する機会を提供した。
参加企業数	2 社
成果	・新規・裾野拡大の効果の事業者数 ：2 件 ・成約金額（見込含む）：208 万円

（4）情報発信・提供等

・25カ国・地域に配置した64人の専門家（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、17カ国・地域の68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、35カ国・地域の「マーケティング基礎情報」も掲載した。また、新規事業者の獲得と事業者の輸出の基礎的知識及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27都市で開催し、700人が参加した。

【実施事例】

事業名	農林水産物・食品輸出商談スキルセミナー
時期	11 月 18 日
実施地	香川県・小豆島
概要	農林水産物・食品の最新輸出動向から実際の輸出の準備、商談の進め方、商談後の対応等、輸出に必要となる商談のスキルの基礎についてコーディネーターが講師として登壇し解説。
参加者数	9 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100％

・輸出重点品目を中心として、海外市場の現状や販路開拓に向けたヒントを「マーケットインの視点」で情報提供することを目的として、品目別セミナーを3件開催した。

【実施事例】

事業名	フランスにおける日本産酒類の現状と輸出のポイント
時期	1 月～3 月
実施地	オンデマンド
概要	フランスにおける日本産酒類市場の現状と輸出のポイントを解説。
参加者数	207 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：99.9％

(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

・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、一般社団法人全国花き輸出拡大協議会から「英国における切り花・植木・盆栽の市場・規制調査」及び「インドにおける切り花・植木・盆栽の市場・規制調査」を受託。さらに、一般社団法人全日本錦鯉振興会（認定品目団体）より「アラブ首長国連邦（UAE）における錦鯉の市場・規制調査」も受託した。

・輸出支援プラットフォームを10カ国・地域（米国、タイ、シンガポール、EU、ベトナム、香港、中国、台湾、マレーシア、UAE）で運用（計16拠点）。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】

時期	3 月 12 日
実施地	チェコ・プラハ
概要	現地非日系レストランのシェフの協力を得て、飲食関係事業者を対象に、日本産和牛を活用した調理イベントを実施。日本酒造組合中央会と連携して、日本酒の特性・魅力を訴求する試飲イベントも併催。
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：92％

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繋げるべく、農林水産省と協議の下、12 カ国・地域で 13 品目・22 件の消費者向けプロモーション施策を実施。マーケットインの視点に重点をおき、認定品目団体や現地インポーター等を巻き込みながら、各施策を展開した。

【実施事例】

時期	11 月 13 日
実施地	インドネシア・ジャカルタ
概要	JFOODO としてハラル関連プロモーションを初実施。イスラム教徒が人口の 87%を占めるインドネシアにて、イベントを開催。日本産食材の調達と訪日旅行への意欲喚起を目的に、インフルエンサーを対象にハラル対応日本産食材を紹介。有名シェフによる日本産食材を活用した伝統的インドネシア料理の試食機会の提供の他、ハラル対応の日本国内飲食店プラットフォームを紹介。
成果	インドネシア国内大手民放の MNCTV を始め、国内外メディア 90 社 95 件で露出。

・大阪・関西万博の開催期間に、万博会場等ならびに京都府の仁和寺において、日本産食材や日本の食文化の魅力を発信するプロモーションイベントを実施した。

【実施事例】

事業名	・日本の食文化等を紹介する展示ブースの運営 ・日本産食材の魅力を紹介するステージイベントの開催 ・外国公館等を招いたレセプション
時期	・6 月 8 日～15 日（展示ブース） ・6 月 15 日（ステージイベント） ・6 月 16 日（レセプション）
実施地	大阪府（展示ブース・ステージイベント） 京都府（レセプション）
概要	・外国人来場者の滞在中・帰国後の喫食意向や購入意欲の向上、輸出拡大に繋げることを目的として、「洋食」をテーマに日本産食品・食文化の多様性を発信する展示ブースを運営。 ・日本産食材の魅力発信のため「「食のサステナビリティの追求と最高峰の食の提案」と題したステージイベントを開催。全日本・食学会名誉理事長・料亭「菊乃井」の村田氏や海外有名シェフ 3 人のパネリストが日本産食材の魅力や調理体験を披露。 ・外国公館等を招き、19 カ国の大使・外交官等に対して、村田氏の監修の下、国内の有望料理人、海外有名シェフらの饗宴による料理を提供。同日昼には、国内外メディア・インフルエンサー等を対象に同内容で開催。
成果	・来場者アンケート 162 件（うち外国人 121 件）において、94%が日本食文化への関心が高まったと回答

・訪日外国人旅行者（インバウンド）の旅ナカにおける食関連消費額拡大事業を青森県、長野県、和歌山県の 3 県で実施した。

【実施事例】

時期	2 月 4 日～6 日
実施地	長野県・白馬村
概要	長野県産発酵食品（味噌・日本酒等）のプロモーションを実施。

	長期滞在型のスキー客が宿泊するホテルの中のレストランにて、県産発酵食品の試飲試食・販売を実施。アニメ『ゆるキャン△』とコラボすることで、誘客を強化した。
来場者	253 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）： 98%

・現地ニーズに合わせた日本食・食文化の戦略的プロモーションを実施した。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の下、情報発信イベントを 11 カ国・地域で実施した。

【実施事例】

時期	1 月～3 月
実施地	フィリピン・マニラ
概要	フィリピンで 24 年 12 月にナシ・リンゴ以来約 10 年ぶりの日本産イチゴの輸入解禁に即応し、日系・非日系小売店で主要 3 品種の販売 PR を実施。高級品種から完売する等、現地消費者からの高い需要を確認。
成果	事業に参加した店舗等の日本産食材仕入れ額前年度比 1.1 倍目標を達成（1.3 倍）

【実施事例】

時期	2 月 16 日
実施地	南アフリカ・ケープタウン
概要	酒類製品法に規定されていない容量規制の緩和に向けた働きかけの一環として、現地政府関係者や飲食関係者を対象とした日本酒の勉強会・商談会を実施。国内各地域から計 15 の蔵元が現地参加したほか、南アフリカ農業相も視察に訪れた。
成果	事業に参加した店舗等の日本産食材仕入れ額前年度比 1.1 倍目標を達成（1.5 倍）

・日本食ポータルサイトの充実化を図り、日本産食材・食文化の魅力や価値を世界に向けて発信した。

【実施事例】

事業名	日本食ポータルサイト「Taste of Japan」
概要	JFOODO が運営するウェブサイト「Taste of Japan」において、海外の一般消費者に向けて日本食・食文化の魅力や情報を発信するため、記事制作、SNS 運営、デジタル広告を実施。
成果	・記事制作：5 本 ・レシピ動画：5 本 ・産地動画：2 本 ・SNS 投稿（Instagram、Facebook）：108 本 ・デジタル広告の実施：約 750 万ページビュー

４．その他参考情報
予算額10,008,286千円と決算額8,269,965千円との差額は、主に事業を縮小等したため。

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	【重要度高・困難度高】 指標3-1	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：3886, 20988

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
指標3-1 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59, 303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, 785件	17, 116件
（実績値）	－	－	16, 283件	17, 729件	20, 127件	
（達成度）	－	－	135. 7%	123. 1%	127. 5%	
指標3-2 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17, 469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, 218社	5, 000社
（実績値）	－	－	6, 153社	6, 027社	6, 563社	
（達成度）	－	－	153. 8%	141. 8%	155. 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）	17, 339, 423千円	19, 096, 949千円	21, 974, 350千円	
決算額（千円）	13, 279, 428千円	12, 264, 285千円	13, 723, 047千円	
経常費用（千円）	13, 096, 811千円	11, 736, 019千円	13, 441, 879千円	
経常利益（千円）	58, 264千円	40, 142千円	256, 446千円	
行政コスト（千円）	13, 186, 244千円	11, 790, 738千円	13, 497, 339千円	
従事人員数	1, 944人の内数	1, 963人の内数	1, 982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	
＜定量的指標＞ ・指標3-1 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59,303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15,785件、2026年度に17,116件。 ・指標3-2 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）：中期目標期間中に17,469社以上。2023年度に4,000社、2024年度に4,251社、2025年度に4,218社、2026年度に5,000社。 ＜定性的指標＞ ・指標3-3 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） ・指標3-4 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） ・指標3-5 企業の海外展開の自走化に向けた人材育成に取り組	3. 中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援 ＜主要な業務実績＞ 2025年度の定量的指標は以下のとおり目標値を達成。 ・指標3-1【重要度高・困難度高】 輸出・投資等の海外展開成功件数（見込含む）：20,127件 ・指標3-2 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）：6,563社 （関連指標） ・指標3-3 新規性ある海外展開にチャレンジする企業数：4,176社 海外ビジネス未経験企業の事業への参加数：877件 デジタル技術の活用による商談件数：9,896件 ・指標3-4 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：2,103社 地方企業の海外展開の実現社数：2,356社 ・指標3-5 体制変化や行動変容が見られた企業の数：1,846社 ・指標3-6 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：197件 ・指標3-7 海外進出支援件数（進出企業のフォローアップ含む）：120件 海外進出成功件数（進出企業のフォローアップ含む）：1,674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：1,222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 ・「Japan Street」の日本企業登録数は11,200社に達し、海外バイヤーは世界123カ国・地域より7,100人超が参画。日本企業の一層の輸出拡大に向け、自治体と、Japan Streetを活用したデータ連携で合意し、前年度に引き続き宮城県、島根県、大分県のそれぞれと定期的なデータ連携を行った他、秋田県と、同県商品の海外バイヤーへの訴求力向上及び更なる商談機会の創出、また同県企業の輸出拡大を目指すことで合意し、企業の輸出を支援。日本政策金融公庫とは、公庫の顧客向けに「Japan Street」を紹介する動画を提供して連携。本動画をきっかけにJapan Streetへ登録し、Japan Street連携事業の商談会に参加する事業者も現れ、利用促進と商談創出の拡大に繋がった。 【実施事例】 事業名：Japan Street 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	＜評定と根拠＞ 評定：A 【量的成果の根拠】 重要度高・困難度高の定量的指標が中期計画値の100%以上、それ以外の定量的指標も中期計画の120%以上を達成し、かつ直近の過去二年間の実績値の平均も上回った。 また、以下の質的成果を実現したことも踏まえ、当該項目の評定はAとした。 【質的成果の根拠】 （１）デジタル活用を中核とした日本企業の海外展開支援 （創意工夫を重ね、市場環境に応じて多角的なデジタル施策を展開した質の高い取組） ・B2Bマッチングプラットフォーム「Japan Street」の登録企業数は、今中期計画の目標値である１万社を突破。Japan Streetを活用して、11,000件超の商談、約8,000件の成約を創出。「JAPAN MALL事業」等海外ECバイヤーと連携する取組では、1,900社超の商談とプロモーションを支援。 ・米国の関税措置及びデミニミス廃止を受け、環境変化に即応した対策を講じ、成果の質的向上も実現。また、前年度実証事業で把握した課題を踏まえ、新たに育成プログラムを実施。EC販路多角化ニーズを捉え、ASEAN市場で稼げる企業の創出に貢献。 ・北米市場において、新たな切り口としてSNSプラットフォームを活用した日本酒のファンコミュニティを構築。B2Cマーケティング施策からB2B商談・輸出拡大まで一気通貫で実現する枠組みを構築。 （２）地域と連携した海外展開支援、人材育成支援 （地域企業の海外展開への挑戦及び輸出実現を支援する質の高い取組） ・国内各地域の産業特性や事業ニーズ、抱える課題等を踏まえ、輸出に挑戦する地域企業の輸出実現に向けて、国内事務所間のネットワークを活用し、自治体等と連携を図り、バイヤー招へいや人材育成等課題に応じた支援を実施。 （３）TICAD史上、最大規模のビジネスイベントを組織一丸となり実施 （アフリカと日本の官民の「共創」をコーディネート。ビジネス志向を強めるTICADの刷新をジェトロが体現） ・アフリカ９カ国の事務所、関係各部が一丸となり取り組み、ビジネスイベントTBEC(TICAD Business Expo & Conference)を主催（日・アフリカ各国要人来場100人超、日本企業出展194社）。ジェトロはビジネスや経済がフォーカスされるようになったTICAD Ⅳ以降、ビジネス関連イベント		

む。
（関連指標：体制変化や行動変容が見られた企業の数）
・指標3-6
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。
（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）
・指標3-7
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

	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	11,200社
成果	成約件数（見込含む）：661件 成約金額（見込含む）：96億2,177万円 ※個別引き合いによる実績のみ

・日本企業の海外EC市場獲得の支援を行う「JAPAN MALL事業」では、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、輸出に繋げた。東欧・中東・アフリカ・南米等向けに対象国及び連携事業者を拡大し、世界25カ国・地域のEC事業者と連携。原則日本国内での全量買取条件の下、延べ1,900社以上の商談とプロモーションを支援した。また、海外現地消費者を対象にオンライン・オフライン連動イベントを実施。リアルな商品体験に加え、EC・デジタルツールを活用した販売促進に成功した。
・ガーナ等のアフリカ地域を始め、フロンティア地域では一部商流構築から支援することで、フロンティア市場へ100社の輸出を実現。ガーナでは、70店舗を有する現地最大手スーパー「Melcom」との連携を実現。

【実施事例】

事業名	JAPAN MALL事業（バイヤーYami社に関する案件）
時期	2月～3月
実施地	オンライン／米国・ロサンゼルス
概要	・北米最大のアジア系ECサイトを運営するEC事業者と連携。 ・自社サイト上にJAPAN MALL特設ページを開設。サイトトップページに日本商品を紹介するバナーを掲載し、特設ページへ誘導。サイトの中でもアクセス数の多いフラッシュセールコーナーでの商品紹介も行った。 ・加えて、インフルエンサーによるSNSでの商品紹介、Meta、TikTokやGoogle広告、ニュースレター配信等を行い、31社の日本企業の計123商品を現地消費者向けにPRした。
参加企業・団体数	31社
成果	成約件数（見込除く）：31件 成約金額（見込除く）：9,313万円

【実施事例】

事業名	JAPAN MALL事業（バイヤーGolden Corner社　に関する案件）
時期	10月～1月
実施地	オンライン／マレーシア・クアラルンプール
概要	・日本の化粧品の取り扱いに長け、自社ECサイトでの販売の他、小売店への卸も行っているEC事業者と連携。 ・同社が運営するECサイト「4allbeauty」、大手ECプラットフォームのLAZADA、Shopee内の旗艦店、同社が商品を卸している小売店において、オンライン・オフライン両面で日本の化粧品のプロモーションを実施。25社の日本企業の計459商品を現地消費者向けにPRした。 ・プロモーション期間中には、ECサイト上に特設ページ設置・バナー広告他、SNS広告、インフルエンサーによる投稿・ライブ配信等を活用してECサイトへの流入を促した。 ・小売店におけるプロモーションでは、店頭ディスプレイや、店舗での商品紹介動画の撮影広告を行い、日本の化粧品の認知

を継続して実施。
・新機軸として、日本企業と連携し、ポップカルチャーを通じたソフトパワーの活用や、水素・再エネ分野のビジネス機会、宇宙・衛星データの活用等によるアフリカ市場開拓の新たな方向性を提案。
・一過性のイベントとすることなく、中長期的な視点での具体的なビジネス機会創出と共創に向けた枠組みを構築。

（４）フロンティア地域と高難度業種の開拓
（新興国の政策・課題を踏まえ、戦略的に市場開拓を実現した質の高い取組）
・我が国企業の海外での稼ぐ力の強化に向け、相手国の産業政策や社会課題解決への貢献等の視点を踏まえ、難易度の高いフロンティア地域(アフリカ等新興国)や高難度業種への販路開拓・拡大を実現。

（米国関税政策等に対応した質の高い取組）
・自動車部品等の調達先多角化・販路開拓が業界全体の課題となっているメキシコにおいて、進出日系自動車部品メーカーの販路開拓支援のため展示会出展や商談組成を実施。不透明さが増す国際情勢を踏まえ、代替販路開拓ニーズに対応。

（高難度業種において、中長期的視点に立った継続的な支援により海外展開を着実に推進した質の高い取組）
・高い専門性を要し、参入障壁の高い医療分野について、支援ツールを組み合わせた伴走型支援やジェトロ独自のネットワーク活用等を通じ、日本企業の海外展開を推進。

（５）コンテンツ分野の海外展開支援
・政府・産業界の要請に基づき、2033年までのコンテンツ産業の海外売上20兆円の目標達成に向け、音楽、映像、ゲーム等、各分野において主要団体と緊密に連携し、官民一体で海外イベントや商談会の取組を実施。オールジャパンで海外展開を支援。
・コンテンツ海外支援拠点を前年度の3カ所から7カ所に倍増。国内にも専用相談窓口を新設。25年7月に、経団連と本分野初となるシンポジウムを共催。
・カンヌ国際映画祭併設の国際映画見本市「マルシェ・デュ・フィルム」にて、日本が初めて「カントリーオブオナー（名誉国)」に選定。「名誉国」実現は、ジェトロが同見本市に20年以上継続出展し、長年に亘り現地映画関係者と連携、信頼関係を築いたことが評価され、見本市主催者より、ジェトロに打診があったもの。

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。

	度向上に繋げた。
参加企業・団体数	39社
成果	成約件数（見込除く）：25件 成約金額（見込除く）：7,761万円

【成功事例】

企業概要	スキンケア商品の開発・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	化学製品を使用しない、天然素材による製法が伝統的かつ安全で現地消費者にアピールポイントになるとバイヤーが判断し、マレーシア向けの輸出に成功。

・日本製品に関心を持つ海外消費者に焦点を置いたマーケティングの取組である「ファンコミュニティ形成事業」では、2023年に立ち上げた北米における日本酒のファンコミュニティ（#SupportSAKE）の活動がコミュニティの「形成」から、輸出拡大に繋げる「活用」フェーズへと発展。ファンコミュニティ活動を通じて把握した現地消費者ニーズに基づき、バイヤーへ商品提案した結果、147件の商談を実現。延べ24社の酒蔵の日本酒のプロモーションを実施した。
・欧州発のVirtual Expo（製造業向け）や米国を中心に利用が広がるFaire（小売業界向け）等、グローバルプラットフォーマーのチャネルを基盤とした海外市場向けマーケティング支援を実施した。
【実施事例】

事業名	米国マーケットエントリー支援プログラム
時期	4月～3月
実施地	オンライン／米国・ニューヨーク
概要	BtoBオンラインプラットフォーム「Faire.com」を活用したマーケティング支援、展示会「Shoppe Object」での商品展示・プロモーションを実施。併せて、マーケットプレイスの運用に関する助言やバイヤー向けニュースレターの配信等によるプロモーション施策を展開し、海外バイヤーへの認知向上と受注機会の拡大を図った。
参加企業・団体数	30社
成果	成功件数（見込除く）：327件 成約金額（見込除く）：3,535万円

・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。加えて、売上の創出及び拡大のための事業者育成に重点を置き、出品直後の売上創出のためのレクチャー、及び売上拡大に向けた課題の把握と改善を促す育成型の支援を実施。
・本事業で売上報告のあった企業を対象に年間の売上実績を売上レンジ別に分類したところ、売上100万円未満の企業の割合は、23年度の59%から24年度には54%、25年度には47%に減少する一方、売上500万円以上を達成した企業の割合は、23年度の22%（131社）から、24年度には24%（168社）、25年度には30%（190社）へと年度を追って増加。米国における追加関税の導入やデミニミス制度の廃止に伴うコスト増加等、越境ECに取り組む企業を取り巻く外部環境が厳しさを増し、事業継続リスクが高まる状況下においても、過年度を上回る成果が得られたことで、成果創出及び事業成長を持続的に促す仕組みとして、本施策が有効に機能していることが裏付けられた。

【実施事例】

事業名	JAPAN STORE
時期	4月～3月
実施地	オンライン
概要	米英Amazon出品販売について、アマゾンジャパン担当者による個別サポート、ウェビナーやマスメール等の情報提供、日本商品特集ページ「JAPAN STORE」のマーケティングによる販売促進、等を実施。
参加企業・団体数	1,243社（実数） （内訳） ・米国及び英国両方に参加：368社 ・米国のみ参加：841社、英国のみ参加：34社
成果	成約のあった企業数（見込除く）：860社（米国726社、英国134社） 事業参加者の米英Amazonにおける売上総額：149億6,224万円

【成功事例】

企業概要	そば、米菓販売企業
ジェトロの支援	JAPAN STORE事業にて、売上拡大のためのオプションプログラム、広告運用についてのウェビナー等の情報提供、マーケティングによる販売促進等を実施。
成果	商品露出や広告費売上比率が高く利益率が上がらないという課題に対し、商品単位での広告の精査と効果的な広告戦略を提示した結果、効果的な広告運用に関するノウハウが事業者に蓄積され、広告経由を含めた週平均売上が拡大した他、商品ページへのアクセス数増加、在庫・物流の最適化、利益率向上が見られた。また継続的な売上の確保についても、新たな運用手法（定期購入割引）の提案と活用方法のアドバイスにより定期購入者が増加し、安定的な売上確保が実現した。

・EC販路多角化の有力先の一つであるASEAN市場では、ECの発展段階や商習慣が大きく異なるターゲット国ごとの特性を踏まえ、市場適応力の強化を目的に、複数のアプローチを展開した。マレーシア及びタイでは、ターゲティング広告を活用したマーケティング支援を実施し、SNS主導型のECが特徴的なカンボジアでは、Facebookを活用した消費者向け販売及びSNSマーケティングの実証を実施。初心者向けには、基礎的な知識習得と実践的理解の向上を目的とした育成講座「E-commerce Academy」を実施した。

【実施事例】

事業名	ASEAN越境EC販路開拓事業
時期	8月～3月
実施地	オンライン
概要	【マレーシア（9月～3月）】 企業の課題に応じ、①KOL活用施策、②キーワード＆広告最適化、③商品ページ最適化・検証、④購入転換率向上施策・リピート獲得・顧客フォロー、⑤TikTokでの販売実証の5つの実践プログラムを提供した。 【タイ（1月～3月）】 企業の課題に応じ、個別メンタリング、ターゲティング、広告運用支援、診断レポート提供等を実施。 【カンボジア（9月～3月）】 現地オンライン販売事業者と連携し、日本企業によるSNS起点の

	マーケティング検証を行うとともに、その結果を踏まえた戦略面での示唆をフィードバックとして提供した。 【E-commerce Academy（8月～3月）】 民間支援事業者の専門家を育成者として起用。受講者自らが課題を言語化し、実践を通じて改善を行うプロセスを重視したカリキュラムを構築することで、持続的な行動変容と自走力の向上を図った。
参加企業・団体数	142社（マレーシア：48社、タイ：6社、カンボジア：39社、E-commerce Academy：49社）
成果	延べ142社が自社課題に即した実践を通じて、各々の最適解を探索した結果、参加企業の多くが、ターゲット設定の重要性や自社の強みの再認識、エビデンス収集、訴求軸の見直し等への理解を深めた。市場と自社の状況を往復しながら戦略を検討する姿勢が確認された他、テストマーケティングの実施や販売国の再検討等、具体的な行動に移ろうとする兆しも確認された。

事業	成功件数（見込除く）	成約金額（見込除く）
マレーシア	24 件	8,007 万円
タイ	5 件	399 万円
カンボジア	28 件	488 万円
E-commerce Academy	6 件	1,023 万円
合　計	63 件	9,917 万円

【成功事例】

企業概要	文房具の製造販売会社
ジェトロの支援	Shopeeマレーシアでの販売に加えTikTokショップでの販売支援を実施。商品ページ改善、Shopee内外広告・キーワード・クリエイティブの改善、ワークショップによるノウハウ提供を行った。
成果	同社はマレーシア市場において、取引先や個人のリセラーが存在する中で、値引きを重ねても必ずしも全体の売上増加に繋がらないという課題を抱えていた。本事業の下、割引依存の戦略を見直し、プレゼントキャンペーン等付加価値の訴求を重視した施策に切り替えた結果、月間売上は約4倍に拡大。ブランドの価値を維持しながら売上を伸ばすことに成功した。

・越境EC支援を通じて明らかになった「海外消費者の反応が把握しにくい」という事業者の課題を踏まえ、インバウンド客とのリアルな接点を活用し、その評価や関心を輸出や越境ECに繋げる検証型の取組を鹿児島空港で実施した。
・中小企業基盤整備機構と連携し、同機構が有する民間サービス提供事業者のネットワークを、ジェトロが行う越境EC支援に繋げる取組を共同で実施した。各社の課題に応じた民間サービス提供事業者を紹介するとともに、セミナー等を通じて専門的知見に基づく考え方や実務上のノウハウの普及に取り組んだ。
・米国における追加関税やデミニミスルール撤廃を受けた対米越境ECのビジネス環境の変化や、事業者が今後講じるべき対応を明らかにするため、米国向けJAPAN STORE事業をベンチマークとして、越境EC事業者への影響やリスク、各社の対応状況を事業参加者からのデータを基に定量的・定性的に把握。これらの情報を基に、関税措置の変更に伴い事業者が直面する課題を整理・抽出し、今後求められる対応の方向性について論点をまとめ、セミナーやビジネス短信、地域分析レポート等を通じて発信した。

・日本発コンテンツの持続的な海外展開の推進に向け、コンテンツ海外支援拠点を既存3拠点（米国・ロサンゼルス、タイ・バンコク、インド・ニューデリー）に加え4拠点（フランス・パリ、中国・上海、韓国・ソウル、ブラジル・サンパウロ）追加。それに伴い、経団連と共催で、海外コンテンツ7拠点からの現地報告及びコンテンツ業界関係者とのネットワーキングを実施。コンテンツ業界の関係者約140人が参加した。
・コンテンツの各分野の業界団体等と連携し各地で事業や調査を実施。主な事例は以下のとおり。
【音楽】
・音楽カンファレンス「ennichi’25」(米国・ロサンゼルス)、「tsudoi’26」(タイ・バンコク)開催
連携先：（一社）カルチャー アンド エンタテインメント産業振興会(CEIPA)
【ゲーム】
・ブラジル・インドにおけるゲーム市場に関する調査
連携先：（一社）コンピュータエンターテインメント協会(CESA)
【出版】
・ロンドンブックフェア出展
連携先：(一社)書籍出版協会、(一社)出版文化産業振興財団(JPIC)
【映画・映像】
・カンヌ映画祭併設マーケット「マルシェ・デュ・フィルム」におけるカントリー・オブ・オナー実行委員会事務局
連携先：(一社)日本映画製作者連盟、(一社) 映画産業団体連合会等
・中南米の映像関係企業の招へい商談会
連携先：(一社)日本民間放送連盟、(一社)放送コンテンツ海外展開促進機構(BEAJ)等
【その他】
・コンテンツ企業向けセミナー及び個別相談会開催
連携先：東京都、東京コンテンツインキュベーションセンター(TCIC)

【実施事例】

事業名	中南米映像制作会社招へい事業
時期	3月
実施地	東京
概要	(一社)日本民間放送連盟との共催の下、中南米5カ国の映像関係企業10社を招へいし、日本のテレビ局11社との商談会を開催した他、個別商談も組成。被招へいバイヤーには、中南米最大級のコンテンツ商談会にて発掘した有望バイヤーを含み、当日は100件を上回る商談を実現。また、本商談会にあわせ、駐日コロンビア大使館商務部と共催で、商談参加企業及び関係省庁、業界団体等を交えたネットワーキングを開催。
参加企業・団体数	12社（個別商談１社　含む）
成果	成約件数（見込含む）：25件 成約金額（見込含む）：1,200万円

・日本国内有数の見本市であるTIFFCOM、TIMM、AnimeJAPANと連携し、オンライン商談会を開催した。
・世界最大級のオンラインゲーム配信プラットフォームであるSteamで日本特集ページ「MADE IN JAPAN COLLECTION」を展開。インディーゲームを中心に、オンラインでのプロモーションに加え、海外6都市のゲーム見本市やコミコンに体験ブース出展した。また、東京ゲームショーでは、来場する海外バイヤーとのマッチング商談を実施した。

【実施事例】

事業名	ゲーム関連事業（Steam及び東京ゲームショー）
時期	4月～3月
実施地	オンライン／東京
概要	Steamにおける日本特集ページをジェトロが立ち上げ、オンラインプロモーションを実施。日本のゲーム企業292社が参加、販売予定の作品を含む617作品を掲載した。
参加企業・団体数	292社（個人含む）
成果	成約件数（見込含む）：115件 成約金額（見込含む）：12億8,154万円

（2）海外市場で勝てる企業を育成

・「新規輸出１万者支援プログラム」登録者の輸出実現者数の向上を目指し、輸出経験の浅い事業者が利用しやすいプログラムとして、国内商社商談会や専門家によるハンズオン支援等に加えて、伴走型商談支援プログラムを世界４地域で実施（米国・サンフランシスコ、ルーマニア・ブカレスト、中国・上海、香港）。海外現地見本市等でのサンプル展示に留まらず、専門家による事前の輸出商談準備セミナーや現地バイヤーとのマッチング、商談前後の個別相談対応を実施することで、十分な事前準備と商談後のフォローアップを専門家が支援

・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等、様々な相談対応・課題解決に向けた支援サービスを提供。

- 情報提供サービス：610件
- 企業リストアップサービス：433件
- 商談アレンジサービス：129件

・人材育成にかける予算や時間が不足しがちな中小企業に対し、海外ビジネスを担う社内人材の育成を目的として研修プログラムとして「中小企業海外ビジネス人材育成塾」を提供。輸出初心者向けの「育成塾」と、輸出経験者向けの「育成塾プラス」の2プログラムを実施。海外展開への意欲や潜在力を有する企業の掘り起こしのため、地方自治体や商工・業界団体、中小機構等の公的機関や金融機関との連携も積極的に行った。

【実施事例】

事業名	中小企業海外ビジネス人材育成塾
概要	中小企業で海外展開を担当する人材を対象に対象に、初めて海外バイヤーとの商談に臨む人、またこれまでの商談が上手くいかなかった人を想定し、輸出の基礎、海外展開戦略の策定、効果的な商談資料の作成、資料を用いた商談スキルを学ぶ講座を提供。研修前面談を集合型のオンライン事前説明会にすることで、早期からの受講者同士の交流を促すとともに、研修の中間に研修の悩み等をヒアリングできる個別面談の場を設けた。
成果	

コース	実施地	実施期間	修了者数
6月期（4コース）	東京都、福岡県、愛知県	6月～7月	60人
8月期（4コース）	東京都、福岡県、三重県	8月～9月	66人
11月期（4コース）	東京都、兵庫県、香川県	11月～12月	69人

1月期 （4コース）	東京都、富山県、大阪府	1月～2月	68人

事業名	中小企業海外ビジネス人材育成塾プラス
概要	輸出実現したものの「継続した受注がない、取引先を拡大できない」という課題を抱える人向けに、海外展開の自走化の更なる促進を目指し、高度なマーケティング戦略、強力な交渉術の学習や、海外出身講師を相手にした英語での営業ピッチ練習を通して、ターゲット顧客攻略のための営業力を約２カ月で体得するプログラムを行った。
成果	

コース	実施地	実施期間	修了者数
6月期 （4コース）	東京都	6月～8月	20人
10月期 （1コース）	東京都	10月～11月	16人
1月期 （1コース）	東京都	1月～3月	12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

・「新規輸出１万者支援プログラム」では、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、1万者の支援を目指すために、全国の商工会・商工会議所等と連携し、セミナーや商社マッチング等、海外展開支援事業を開催。特に、各地商工会議所主催の事業者向けセミナーへジェトロ海外事務所長や貿易情報センター所長、本部職員等が登壇し、新輸出大国コンソーシアム、中小企業海外展開現地支援プラットフォーム等、引き合いに繋がるジェトロの具体的なサービスを紹介、25年度は計6地域にて開催。こうした取組により、2022年12月のプログラム開始後から約3年3カ月間で登録者27,000者を超えている。

・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・中小企業に対する個別カウンセリングを通じ、ジェトロ内外の最適な支援策を提案し、活用を働きかける「プッシュ型支援」を推進した。

・新輸出大国コンソーシアム事業では、公的機関や地域金融機関、商工会議所等の他の支援機関と各地でセミナーを開催し情報提供を行った他、輸出や海外進出を目指す中堅・中小企業822社に対して、分野別・国別の専門家パートナーによるハンズオン支援を実施した。

・輸出未経験者にとって取り組みやすい事業として、引き続き、非食品分野における国内輸出商社とのマッチング商談会を全国各地で計8回実施し、海外展開のハードルを下げる仕組みを構築した。また、新規輸出１万者支援プログラム登録者を対象に、輸出初心者向け講座を開催し海外展開に必要な情報提供を行った。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、2026年3月時点で6,500者を超える成功（見込含む）を実現。

【実施事例】

事業名	国内輸出商社商談会（生活用品 文具 化粧品 工芸品 機械部品等）
時期	6月～10月
実施地	東京、諏訪、名古屋、大阪、愛媛、佐賀、大分
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、生活用品 文具 化粧品 工芸品 機械 部品等の分野を対象に、東京及び各地で計8回の商談会を実施した。輸出に不慣れな企業でも取り組みやすいよう国内の輸出商社をバイヤーとして招へいし、対面にて商談を実施（一部オンライン含む）。
参加企業・団体数	268社
成果	成約件数（見込含む）：254件

	成約金額（見込含む）：1億3,746万円

・日本企業の海外市場への参入機会を捉え、見本市出品を中心とした複合的支援で販路開拓を実現させた。

【実施事例】

事業名	アジアキャラバン事業
時期	4月～3月
実施地	中国・上海、深圳、北京、広州、香港、タイ・バンコク
概要	アウトドア・キャンプ、ウインタースポーツ、ペット、ギフト、フェムケア分野のアジア市場への販路開拓を目的に、通年支援プログラムを実施。各展示会への出展支援の他、各社のフェーズに合わせ、セミナー・SNSでの情報発信、WeChat上でのオンラインカタログ掲載による商談マッチング等を複合的に提供した。
参加企業・団体数	175社
成果	成約件数（見込含む）：2,115件 成約金額（見込含む）：17億4,103万円

【成功事例】

企業概要	精密金属加工
ジェトロの支援	商談マッチング及び出展支援
成果	チタン製のキャンプギアを出品。耐食性と熱伝導性のバランスが評価され、アメリカ、イギリス、フランス等のバイヤーからも具体的なサンプル依頼があった他、中国メーカーから大規模受注の引き合いがあった。

・日本国内各地域の産業特性や事業ニーズ、抱える課題を踏まえ、主に地域単位で中堅・中小企業の海外展開を支援し、地域経済への貢献、ひいては活力ある地方創生に資することを目的とした取組を全国で30件実施。うち18件が複数の県を対象として広域で実施。

【実施事例】

事業名	地域貢献プロジェクト：TOHOKU CRAFT JOURNEY～北欧・欧州デザイン市場から学ぶ海外マーケティング支援プログラム（クラフト製品）～
実施時期	6月～10月
実施地	青森県、岩手県、秋田県、宮城県、山形県、福島県、オンライン
概要	東北地方のクラフト製品事業者を対象に、海外市場に取り組むための基礎力の育成を目的としたウェビナー及び有識者によるメンタリングに加え、バイヤー招へいによる事業者の個別訪問、商談会を実施。デザイン・工芸分野において、岩手・山形を中心とした東北6事務所が連携する初の取組として、日本のデザインとの親和性が高く、東北地方における気候面での類似性のある北欧をターゲットに実施。
参加企業・団体数	第1回ウェビナー：56社／団体、 専門家によるメンタリング：28社 第2回ウェビナー：20社 招へいバイヤーによる事業者個別訪問：14社 招へいバイヤーとの商談会：26社
成果	成約件数（見込含む）：46件

	成約金額（見込含む）：809万円

【成功事例】

企業概要	鋳物製造企業（山形）
ジェトロの支援	ブランディングや商談資料作成に関するメンタリング、北欧・欧州市場のニーズに関するセミナー、北欧・欧州バイヤーとの商談アレンジ
成果	フィンランド、デンマーク、スウェーデン、英国のバイヤーと成約見込み

（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見本市への出展やイベントを実施し、日本企業にとって難易度が高い将来成長市場や付加価値の高い産業領域への事業開拓を支援した。

【実施事例】

事業名	ラゴス国際見本市ジャパン・パビリオン
実施時期	11月
実施地	ナイジェリア・ラゴス
概要	ナイジェリア最大の総合見本市「ラゴス見本市」にジャパン・パビリオンを設置。同見本市への参加は10回目、ポップカルチャーイベント「Super Japan」との併催により、過去最大のスペースで実施した。Super Japanとの共催は、特に一般消費者の集客に大きく貢献し、パビリオン全体の来場者は前年比1.5倍の5万人となった。アニメやeスポーツ等を通し日本のコンテンツに触れることで、今後の日本製品のプロモーションのための現地でのファンダム形成に寄与した。
参加企業・団体数	39社
成果	成約件数（見込含む）：623件 成約金額（見込含む）：102億7,981万円

【実施事例】

事業名	Foro de proveeduría Automotoriz 2025 ジャパン・パビリオン
実施時期	9月
実施地	メキシコ・グアナファト州レオン市
概要	メキシコ国内で数多く開催される自動車関連イベントの中でも最大級の規模である「Foro de Proveeduría Automotriz（FPA）」にジャパン・パビリオンを設置し、9社（中堅・中小企業8社、海外現地法人1社）を出展支援。 ブース展示スペースとBtoB商談スペースが確保され、自動車業界を牽引する主要メーカーのバイヤーに対して日本の質の高い製品や技術を紹介する絶好の機会に、メキシコでの販路開拓・拡大をサポート。
参加企業・団体数	9社
成果	成約見込件数：166件 成約見込金額：7,770万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目）：100%

【実施事例】

事業名	ICT Week Uzbekistan 2025 ジャパン・パビリオン
実施時期	9月

実施地	ウズベキスタン・タシケント
概要	ウズベキスタン最大級のIT展示会「ICT Week」に初のジャパン・パビリオンを設置し、中堅中小企業5社を含む6社 を出展支援。個別商談マッチング支援や、会場内でのセミナーも実施し、日本や日本企業のプレゼンス向上に資する場を提供した。
参加企業・団体数	6社
成果	成約件数（見込含む）：32件 成約金額（見込含む）：3,342万円 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%

【成功事例】

企業概要	人工知能（AI）を活用したインフラ維持管理サービス
ジェトロの支援	商談マッチング及び出展支援
成果	ウズベキスタン運輸省との商談を行い、製品価格やプランを提案。先方からは、既存システムとの連携可否やローカライズといった実務的な質問があがった。会期後にタシケント市と再度商談を行い、MOU締結ならびに2026年3月より同市にて試験採用が決定。

【実施事例】

事業名	electronica India 2025 ジャパン・パビリオン
実施時期	9月
実施地	インド・ベンガルール
概要	南西アジア最大級の国際電子部品・アセンブリ・マテリアルの専門展示会「electronica India 2025」にジャパン・パビリオンを設置し、日本企業の海外展開を支援。9社が参加。
参加企業・団体数	9社
成果	成約件数（見込含む）：108件 成約金額（見込含む）：10億825万円

・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。また、第９回アフリカ開発会議（TICAD9）に合わせ併催イベントを開催した。

【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17カ国（アルジェリア、エジプト、エチオピア、ガーナ、ケニア、コートジボワール、セネガル、チュニジア、ナイジェリア、南アフリカ、モロッコ、ウガンダ、シエラレオネ、タンザニア、モザンビーク、リベリア、ルワンダ）
概要	アフリカ市場の開拓を希望する日本企業の要望に基づき、アフリカ17カ国に設置した現地コーディネーターを通じて、市場・制度等の関連情報の提供、パートナー候補企業のリストアップ・マッチング等の個別支援を実施
参加企業・団体数	32社・団体
成果	成約件数（見込含む）：17件 成約金額（見込含む）：2,640万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目）：100％

【実施事例】

事業名	TICAD Business Expo & Conference
実施時期	8月
実施地	日本・横浜
概要	第9回アフリカ開発会議（TICAD9）のテーマ別イベントとして実施。日・アフリカ企業間の統合型のビジネスマッチングイベントとして、Japan Fair（日本企業展示）、Africa Lounge（アフリカ各国展示）、イベントステージ（ビジネスセミナー等）、テーマ展示（ポップカルチャー、イノベーション）等の様々な要素を集約し実施した。
参加企業・団体数	194社・団体（Japan Fair）、39カ国（Africa Lounge）
成果	成約件数（見込含む）：359件 成約金額（見込含む）：29億5,059万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目）：98.2%

【成功事例】

企業概要	化学品メーカー
ジェトロの支援	出展支援
成果	商談を行った南アフリカの食肉供給事業者と、同社が製造する消費期限延長のための包装材導入に向けた具体的な提案を実施。コールドチェーンに課題を抱える国が多い中で、食料品の安定供給、フードロス等に対応するソリューションとして期待が持たれ、今後使用テストに進む見込み。

【実施事例】

事業名	コンゴ民主共和国南部ビジネス環境視察ミッション
実施時期	2月
実施地	コンゴ民主共和国・ルブンバシ、コルウェジ
概要	TICAD9に際して来日したスミヌワ・コンゴ民主共和国（DRC）首相からの強い要請を受け、TICAD9フォローアップ事業として実施。 クリティカルミネラルの主要産地であるDRC南部を含む南部アフリカ地域では、広域かつ大規模な開発計画が進行しており、これに伴う人口増加や経済発展が見込まれている。こうした動向を背景に、同地域は日本企業にとって資源分野にとどまらず、インフラ、生活関連産業等を含む幅広いビジネス機会の創出が期待される市場である。 本事業では、日本企業による将来的な事業展開を見据え、当地域におけるビジネス・投資環境の把握及び現地企業とのネットワーク構築を目的として、現地視察及び関係者との意見交換等を実施した。
参加企業・団体数	22社
成果	成約件数（見込含む）：14 件 成約金額（見込含む）：773 万円 役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目）：92.6%

・TICAD9 に併せてアフリカ有力企業がビジネス上で抱える課題の解決を日本企業との協業連携で目指す新事業「J-Twende」を打ち出し、各分野の企業に対して継

続した支援を実施。

【成功事例】

企業概要	産業機械メーカー
ジェトロの支援	ミッション中の訪問アレンジ
成果	TICAD9を契機に実施したJ-Twende事業において、鉱山セクターにおける廃棄物管理分野に高い関心を示したMESグループと、当該産業機械メーカーとのマッチングを支援。その後、MESグループ傘下で産業廃棄物処理及びリサイクル事業を展開するCLEAN COとの間で、ジェトロのフォローアップの下、継続的なコミュニケーションを重ねてきた。 今回、具体的なビジネス化に向けた検討を加速させるため、ジェトロが企画したミッションの機会を活用し、現地での現場視察を行いながら商談を進めた。その結果、今後はNDAを締結した上で、ライセンス契約に向けた具体的な協議を継続していくこととなった。

・ヘルスケア分野では、国内大学等の研究成果やものづくり技術を活用した先進的な医薬品・医療機器・高齢化関連製品等を開発する企業の海外販路拡大や海外企業との技術提携等を支援した。

【成功事例】

企業概要	医療関連機器製造販売
ジェトロの支援	新輸出大国コンソーシアムによる伴走型支援、個別課題に対するスポット支援（基準・認証）（商品パッケージデザイン戦略）
成果	各国医療機器認証・無線機器指令に係る書類作成から、取得後の商材パッケージへの認証表示基準適合まで迅速に完了させ、市場流通に必要な基準をクリアし、初のドイツ向け輸出に成功。

・大阪・関西万博にて、海外バイヤー招へい・展示商談会、国際シンポジウム・ビジネスコンテスト等を実施した。

【実施事例】

事業名	Japan Health ジャパン・パビリオン
時期	6月
実施地	大阪
概要	大阪・関西万博ヘルスケアテーマウィーク「健康とウェルビーイング」に合わせ開催された、国内初の医療機器展示会「Japan Health」にジェトロ・パビリオンを設置。12カ国から招へいしたバイヤー15社と、先端的医療機器メーカー等の日本企業40社との企業商談支援を行った。加えて、ヘルスケアテーマウィークで同時期に開催された医療機器を万博会場内で展示する「HEALTH DESIGN」（次世代医療機器等体験コーナー）、グローバルカンファレンス事業の「Global Healthcare Challenge（GHeC）」との相乗効果を狙い、世界各国のヘルスケア産業関係者を誘致したことで、多様な商談機会の提供に繋げた。
参加企業・団体数	40社
成果	成約件数（見込含む）：142件 成約金額（見込含む）：2億7,871万円

【成功事例】

企業概要	ニューロリハビリテーション医療機器
ジェトロの支援	商談マッチング及び出展支援
成果	バイヤーが日本の技術の高さへの認識も有しており、確度の高い商談が実施できた。中国やカナダで販売代理店や協業先の有力候補を得られ、米国FDA申請に向けたパートナーの発掘、あるいは来場したスリランカ医師から紹介された企業と中長期的な事業展開の協議に繋がった。

【実施事例】

事業名	BIO Europe 2025 でのネットワーキングイベント
時期	11月
実施地	オーストリア・ウィーン
概要	欧州最大級のバイオ・カンファレンス「BIO-Europe 2025」が13年ぶりにウィーンで開催され、日本のバイオSU20社がジェトロ支援で参加。ジェトロ主催のサイドイベントでは、ドイツの大手製薬会社ベーリンガーインゲルハイムの幹部を招いたネットワーキングイベントを開催。
参加企業・団体数	20社
成果	成約件数（見込含む）：75件 成約金額：152億8,546万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目）：90%

【成功事例】

企業概要	創薬及び創薬基盤技術関連企業
ジェトロの支援	商談マッチング及び出展支援
成果	投資家候補や、今まで接点がなかった大手製薬企業と面談し、新規取引に繋がる具体的な商談ができた。

【実施事例】

事業名	Africa Health ExCON 2025 ジャパン・パビリオン
時期	6月
実施地	エジプト・カイロ
概要	アフリカ最大級のヘルスケア展示会・カンファレンスであるAfrica Health ExCONにジャパン・パビリオンを出展し、日本企業9社のアフリカ市場参入を支援。医療機器・医薬品の国家一括調達を担うUPA長官がジャパン・パビリオンに来訪し、日本企業の出展に謝意を表明。
参加企業・団体数	9社
成果	成約件数（見込含む）：60件 成約金額（見込含む）：3億5,420万円

・スリランカで若手経営者協会等と連携し、「健康経営アワード」を７年ぶりに開催。現地企業の取組を後押しするとともに、日系企業の製品・サービスも紹介。
・グリーン分野において、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等を実施。

【実施事例】

事業名	フロンティア市場グリーンビジネス事業（カンボジア現地視察・商談会）

時期	7月
実施地	カンボジア・プノンペン
概要	カンボジアにて、衛星データを活用したグリーン分野やカーボンクレジット等での協業を目的とするシンポジウムをJAXAとの共催で実施。同シンポジウムは、2023年、2024年に続き3回目の開催。2日間の会期で、シンポジウムの他、カンボジア企業との商談会、環境大臣・環境省カーボンクレジットワーキンググループとの意見交換、水田視察を実施した。
参加企業・団体数	7社
成果	成約件数（見込含む）：25件 成約金額（見込含む）：636万円 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%

・ライフスタイル分野について、有力な展示会への出展やバイヤーを招へいし、販路開拓及びブランド構築の支援を実施。

【実施事例】

事業名	ミラノ・ウニカジャパン・パビリオン
時期	7月、1月
実施地	イタリア・ミラノ
概要	世界三大テキスタイル展示会の一つであるミラノ・ウニカにおいて、一般社団法人日本ファッション・ウィーク推進機構（JFWO）と"The Japan Observatory at Milano Unica ／ ジャパン・パビリオン" を共催で年に2回実施し、国内の海外販路開拓に積極的なテキスタイル企業に商談の機会を提供。
参加企業・団体数	91社
成果	成約件数（見込含む）：313件 成約金額（見込含む）：約11億8,412万円

【成功事例】

企業概要	テキスタイル企業
ジェトロの支援	商談マッチング及び出展支援、事前個別面談
成果	ミラノ・ウニカ7月展・1月展それぞれ、「JOB NEXT」として初出展を含む10社がジェトロの支援の下、参加。ジェトロによるバイヤー誘致やブースへのアテンド等を活かし、欧州著名ブランドとの商談及び成約があり、中堅・中小企業の海外販路の開拓に繋がった。

【実施事例】

事業名	「テキスタイル海外展開支援事業」バイヤー招へい型テキスタイル商談会（神戸・福井）
実施時期	12月
実施地	福井・神戸
概要	テキスタイルの欧州ラグジュアリーブランド5社のバイヤーを招へい、福井と神戸にて産地視察と商談を実施した。産地視察では、地方自治体・関係団体と連携して生産現場等の視察を行い、日本製品の技術・品質を実際に見てもらうことで、バイヤーの理解・信頼を獲得、商談効果の拡大を図った。
参加企業・団体数	69社

成果

成約件数（見込含む）：109 件

成約金額（見込含む）：1 億 8,846 万円

・既進出日系企業の進出先での販路開拓や調達先の新規発掘・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	メキシコ日系製造業のサプライチェーン強化等支援事業 (1)在メキシコ日系自動車部品サプライヤーダイレクトリー商談事業（外資系OEM・Tier1向け売り込み支援） (2) NISSAN-JETRO Suppliers Day
実施時期	(1)通年、(2)12月10日
実施地	(1)オンライン、(2)メキシコ州
概要	(1)在メキシコ日系自動車部品メーカー（主にTier2）の販路開拓支援を目的に、メキシコにEV生産拠点を増やしている外資系自動車OEMやTier1部品メーカー等との商談機会を提供。 (2)メキシコに進出する日系自動車メーカーの現地調達支援の一環として、アルミダイカスト部品、ゴム部品、電子部品等を製造する在メキシコのサプライヤーとのマッチングを実施。
参加企業・団体数	13社 (1)10社、(2)3社
成果	成約件数（見込含む）：計36件 ＜(1)5件、(2)31件＞ 成約金額（見込含む）：計52億8,082万円 ＜(1)7,733万円、(2)52億349万円＞ 役立ち度調査（4段階中上位2項目）：(1)90%、(2)100%

【成功事例】

企業概要	電気・電子材料の販売
ジェトロの支援	サプライヤーダイレクトリーへの掲載ならびに商談事業への参加支援
成果	自動車部品の製造・組み立てを行う在メキシコの中国系Tier1／2メーカーが中国からの輸入をメキシコ生産に切り替えるにあたり、ペダルパーツについての引き合いがあり7,000万円規模の成約見込みとなった。

４．その他参考情報

予算額21,974,350千円と決算額13,723,047千円との差額は、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】 指標4-1、指標4-2	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：3886, 20988

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
指標4-1 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%	91.7%	90.7%	
（達成度）	－	－	113.0%	114.6%	113.3%	
指標4-2 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%	90%
（実績値）	－	－	97.1%	100.0%	100.0%	
（達成度）	－	－	121.4%	125.0%	125.0%	
【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	62件	58件	
（達成度）	－	－	－	－	－	
政策研究対話の実施件数（計画値）	－	－	－	－	－	

① 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	18,530,618千円	21,551,671千円	
決算額（千円）	13,967,538千円	15,378,530千円	16,187,967千円	
経常費用（千円）	13,309,811千円	14,619,676千円	15,566,725千円	
経常利益（千円）	479,900千円	584,407千円	910,453千円	
行政コスト（千円）	13,545,385千円	14,779,901千円	15,729,841千円	
従事人員数	1,944人の内数	1,963人の内数	1,982人の内数	

（実績値）	－	－	30件	43件	48件							
（達成度）	－	－	－									
メディア等における取り上げ件数（計画値）	－	－	－	－	－							
（実績値）	－	－	442件	423件	501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%	97.4%	98.0%							
（達成度）		－	121.9%	121.8%	122.5%							
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	514件	569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	4.95	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	210件	181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	22件	23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	本文参照	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	243万件	317万件							
（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				
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	
＜定量的指標＞ ・指標 4-1 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。 ・指標 4-2 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(2026 年度：9 割以上)。 ＜定性的指標＞ ・指標 4-3 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） ・指標 4-4	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＞ 2025 年度の定量的指標は以下のとおり目標を達成。 ・指標 4-1【重要度高・困難度高】 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：90.7% ・指標 4-2【重要度高・困難度高】 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：100% （関連指標） ・指標 4-3 調査関連ウェブサイトの閲覧件数：15,980,807 件 調査成果に係るメディア引用件数：1,697 件（新聞 519 件、全国雑誌 25 件、地方雑誌 9 件、ウェブサイト 1,074 件、テレビ 66 件、ラジオ 4 件） ・指標 4-4 ブリーフィング件数：11,604 件 ・指標 4－5 講師派遣を行った他機関主催のセミナー数：218 件 他機関と連携したセミナー数：64 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）：52,042 人 ・指標 4-6 相手国政府等への協力事業の実施状況：66 件（詳細は後述） ビジネス環境整備の実施状況：118 件（詳細は後述） ・指標 4-7 貿易投資相談件数：64,150 件 ・指標 4-8 予防的取組等の普及啓発件数：240 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	＜評定と根拠＞ 評定：Ｓ 【量的成果の根拠】 対中期計画値100%以上の成果を達成した。直近過去2年度の実績平均は達成していないものの、 重要度、困難度が高い業務において顕著な質的成果を創出したことも踏まえ、評定はＳ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）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 ・国内外ネットワークを通じた基盤的活動 「米国政策」、「経済安全保障」、「グローバルサウス」等、約 7,130 本のニュース記事（ビジネス短信、地域分析レポート）を発信。加えて、取材対応、テレビ出演等を通じて、発信する海外情報の有用性を高めた（引用件数 1,697 件）。各種調査の結果等はセミナー（1,295 回）やブリーフィング（6,204 件）等を通じて企業関係者等に広く周知した。セミナー参加者の 90%超がジェトロが提供した情報を活用する／活用する可能性が高いと回答。政策立案者との間では、海外進出日系企業の状況や課題、重要政策テーマに関する各国政策動向、グローバルサウスを中心とした研究成果等を提供。「通商戦略を考える上で、具体的なアプローチ等のアイデアをもらえた」とのコメントをはじめ、提供先の政策立案者すべてから、ジェトロの情報を活用する／活用の可能性があるとの回答を得た。 ・米国トランプ政権の政策による国際通商秩序の変化に組織一丸で対応 大統領令発表の２日後に「米国関税対策本部」立上げ、組織全体の事業の組み換えの検討や刻一刻と変化する米国の政策動向や各地への影響を発信。加えて、1,900 件の	

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）
・指標 4-5
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、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））
・指標 4-6
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）
・指標 4-7
貿易投資相談に対応する。
（関連指標：貿易投資相談件数）
・指標 4-8
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

・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、国別・地域別に情報発信を行った。

【実施事例】

事業名	海外ビジネスにおける基礎情報の発信
時期	通年
概要	各国ビジネス、貿易、投資、制度情報等についての情報を以下のウェブサイト上で提供。 （1）概況・基本統計・制度情報 （2）主要国の貿易と投資（世界貿易投資動向シリーズ） （3）投資関連コスト比較調査
成果	各サイトへのアクセス件数は以下のとおり。 （1） 2,800,655 件、（2） 1,756 件、（3） 31,765 件

・日系企業の進出動向、海外事業展開に関する調査・情報発信を行い、全世界横断的に比較しまとめた世界編に加え、アジア・オセアニア編、北米編、中南米編、中国編、欧州編、ロシア編、中東編、アフリカ編の進出日系企業実態調査を実施した。

【実施事例】

事業名	2025 年度 海外進出日系企業実態調査（全世界編）（2025 年 11 月）
時期	11 月 20 日
概要	2025 年度進出日系企業調査（全世界編）を公開した。本調査は、海外進出日系企業活動の実態を、全世界横断的に比較しまとめたもので、世界共通の設問項目（1.営業利益見通し、2.今後の事業展開の方向性、3. 米国の追加関税措置の影響、4.人手不足・賃金、5.人権尊重の取組）の結果を報告した。世界 82 カ国・地域に進出する日系企業 17,708 社を対象に実施し、7,485 社から回答を得た（有効回答率 42.3%）。
成果	アクセス件数：計：9,663 件 【外部評価委員によるコメント】 ・国、産業ごとの差や、時系列的な変化の方向性の違い等が一覧できる貴重な資料である。

・日本企業のビジネス活動への影響が大きい米国トランプ政権の動向や、大統領就任後に出された通商政策の動向等について情報収集し、特設ページ上でビジネス短信や地域・分析レポート、セミナーやウェビナー等を通じて幅広く情報発信を行った。また、米国の関税措置を解説した緊急ウェビナーを 4 月と 8 月に開催した他、現地海外事務所の駐在員を登壇者に迎え、地域視点での米国関税措置の影響や主要な国・地域の経済概況や最新ビジネス動向を取り扱うウェビナー・セミナーを開催した。

【実施事例】

事業名	特集：米国関税措置への対応

メディア出演・引用を通じ、多くの日本企業への情報発信を実現。同時に、経済産業省に対して、世界各地の事務所が収集した一次情報を共有（125 件）した。
政府要請に即応し米国関税措置相談窓口を全国内外事務所に設置。事務所と本部が一丸となり 4,100 件超の相談に対応。

・世界情勢の変化に関する情報収集・発信
特集「イスラエル・米国とイランの衝突に関する中東情勢、各国の反応」を 2025 年 6 月 13 日のイスラエルによるイランの核関連施設攻撃直後に立ち上げ、その後の 2026 年 2 月 28 日のイスラエルと米国によるイランに対する攻撃以降の情報も含め計 167 件のビジネス短信を発信（(閲覧件数計 28 万件超)。本事案の影響は世界に及んだため、海外事務所が一丸となり、現地情勢、物流や進出日系企業の動向等を発信した。ヒアリングやアンケートで収集した中東地域をはじめとする進出日系企業の状況は、経済産業省に適時報告し、緊急対策の計画・実行に寄与した。

・企業の「ビジネスと人権」に係る取り組みの足掛かりとして、伴走型支援や情報発信を実施。

（2）日本企業の課題解決、ビジネス活動の円滑化
・貿易投資相談（約 64,000 件）に、職員や海外ビジネスの専門家等が一丸となって国内外で対応。
・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、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グローバルサウス地域を中心に 100 件超実施。海外での企業活動に大きな影響を及ぼしうる懸念・課題等を改善し、現地ビジネス環境の整備に貢献。

（3）経済連携の推進、制度利活用の普及啓発
・経済連携協定においても相手国の経済・産業に関する深い知見を活かして貢献。2 月に署名された日・バングラデシュ EPA の交渉段階では、JICA から要請を受け、バングラデシュ政府関係者に対し EPA に係る講義を実施。3 月に妥結した日・UAE 包括経済連携協定（CEPA）や今後の EPA 交渉開始が期待されるメルコスールについて調査や企業向けに情報発信を実施。

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業の立上げ・追加に努めた。

時期	通年
概要	米国第2次トランプ政権が発表した関税措置により、課税対象となった国・地域に展開する日本企業の事業運営にも大きな影響が予想されることから、ジェトロのHP上に米国関税措置等に関する情報をまとめた特設サイトを設置。また、アンケート調査やセミナー開催等を通じて様々な情報発信を行った。主な掲載内容は「日本企業の関税対応（米国における関税等を削減するための法制度・方策、企業の対応事例等を紹介）」、「トランプ政権の通商を知る（発動した関税措置の全容及び措置ごとの詳細をPPT形式で解説）」、「専門家による政策解説（調査レポート）」、「米国関税措置関連ニュース」等。
成果	米国関税措置関連ニュース：ビジネス短信掲載本数 588本、地域分析レポート 7本 特集ページアクセス件数：計71,657件 【外部評価委員会によるコメント】（特集ページ全体に対して） ・特集サイト上の「トランプ政権の通商を知る」は情報が見つけやすく、内容も適度に簡潔で参照しやすい。 ・タイムリーかつ企業の反応等具体的な情報が提供されており、とても役に立った。

名称	【緊急ウェビナー】トランプ政権の関税政策:企業が知っておくべきポイント
時期	4月18日
実施地	オンライン
概要	正確な情報が求められている中、入手可能な情報をもとに米国の関税措置を解説した。併せて、日系企業からジェトロに寄せられる問合せを事例として紹介し、関税措置の具体的な理解に資する情報を提供した。
成果	視聴者数：約8,000人 活用度（4段階中上位2項目）：87.1%

名称	【緊急ウェビナー第2弾】日米関税合意：企業が知っておくべきポイント
時期	8月14日
実施地	オンライン
概要	日米関税合意や各国・地域との交渉状況を入手可能な情報をもとに解説を行った。併せて、日系企業からジェトロに寄せられる問合せを事例として紹介し、関税措置の具体的な理解に資する情報を提供した。
成果	視聴者数：約3,000人 活用度（4段階中上位2項目）：90.2%

・中東地域では、2025年度の中東地域の経済・政治動向について、イスラエルとハマスの衝突に端を発する情勢変化や、イスラエルとイランの衝突が企業活動に及ぼす影響を中心に、ビジネス短信特集等を通じた調査・情報発信を行った。

（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
・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、グリーン分野等の社会課題解決に向けて、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。また、水・廃棄物処理や省エネルギー・省電力分野における日本企業の海外プラントビジネスの活性化に向けた支援を広域的に展開。相手国との協力を通じて、新たなビジネス領域の掘り起こしを行い、グローバルサウス等の市場をめぐる競争の中で、日本企業の市場開拓に貢献した。
・新興国では脱炭素全般を対象に事業を実施。アフリカグリーン水素サミットにはジャパン・パビリオンを初出展。

（5）経済的威圧への対応
・2025年度も引き続き、経済的威圧に係る相談窓口を設置し、他国の輸出管理規制強化等についての問合せに対応（47件）。他国のレアアース輸出規制に対しては、輸出管理品目について迅速な詳細情報を発信。

（6）政府等からの要請に基づく業務の遂行
・要人対応セミナー・フォーラムの開催
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国内外で40回（35カ国・地域）。 FOIPにて連携が重要となるインド、スリランカ、バングラデシュやエネルギー政策上も重要となるインドネシア、サウジアラビア、中央アジア各国等グローバルサウス諸国と関係構築に貢献。ウクライナとは戦時中でありながらもキーウの事務所主導で「日・ウクライナ経済復興推進フォーラム」を円滑に実施、翌日開催された万博のナショナルデーセレモニーでは、シビハ外相が代読したゼレンスキー大統領のメッセージ中でジェトロの経済復興支援活動への謝意が表明された。
・米国とは日米パートナーシップ強化のため、全米に14回ミッションを派遣し投資支援をすると共に、役員は州政府等要人に対し日本企業の米国経済への貢献を説明。

・経済安全保障
我が国の資源・エネルギー調達先の確保、多角化が経済

【実施事例】

事業名	ビジネス短信特集「イスラエル・米国とイランの衝突に関する中東情勢、各国の反応」
時期	6 月～3 月
概要	イスラエル・米国とイランの衝突に関する動向及び各国・地域の反応について報告した。
成果	掲載本数：167 本、アクセス件数：計：286,753 件 【外部評価委員会によるコメント】 委員コメント： ・日本の原油輸入の 90%以上を中東に依存している中、ホルムズ海峡の閉鎖の可能性や紅海・スエズ運河の危険性の増加等、日本企業にとって「エネルギー安全保障」や輸送貨物の納期遅延等を避けるためにも「サプライチェーンの強靭化」の重要性を再認識することとなり、今後の展開について注視していく必要がある中、ジェトロには引き続き、最新情報の提供をお願いしたい。

・アフリカ地域では、TICAD9 に向けて、アフリカの基礎的情報ニーズが高まっていることを受け、経済・投資・貿易に関する基礎データをまとめた調査レポート「アフリカ・ビジネスデータ集」を発表した。また、アフリカでビジネスを展開する日本企業の事例や、第三国・地域の企業・政府によるアフリカでのビジネスや投資動向について地域・分析レポート特集等を通じて調査・情報発信を行った。

・グリーン成長を巡る世界のビジネス動向に関する調査・情報提供に関し、世界各国・地域における気候変動・環境対応に関わる政策・制度・取組概要、産業・企業レベルでの対応等について、広く情報提供を行った。特に EU については、EU の「オムニバス法案」や脱炭素関連法令の改正等の最新情報を提供した他、EU の競争力強化に向けた政策の見直しと、それを踏まえた EU 加盟国の政策動向や現地企業、日系企業の取り組み事例等を調査・情報発信した。ASEAN 及びインドにおける気候変動に関わる政策・制度・取組概要、産業・企業レベルでの対応等について、情報発信を行った。

・「経済安全保障」に関して、主に米中欧の経済安全保障に関連する最新のビジネス短信やレポート、米中の政策解説資料、イベント情報等について、メルマガ「ジェトロ経済安保ニュースレター」を通して広く情報発信。また、地方の中堅・中小企業への普及啓蒙のため、経済安全保障に関するセミナーを 10 回開催した。さらに、サプライチェーンにおける自律性や不可欠性の確保に向けた経済安全保障を重視した各国・地域の産業政策や通商政策、企業への影響や対応について情報発信した。

【実施事例】

事業名	米中の経済安全保障法制に関する調査・情報発信
時期	通年
概要	2021 年度に開設した米中両国の経済安全保障法制に焦点を当てた特設ページ

安保上重要となり、市場を巡る競争も激化する中、インドでのバッテリー・重要鉱物サプライチェーンに関するイベントの共催やアフリカ、南米の資源国に重要鉱物等ミッションを JOGMEC と連携して実施。代替エネルギーの調達先として注目される豪州へもミッションを派遣。戦略的な経済安保連携が求められる中、北欧ビジネスフォーラム開催に協力。レアアース規制に対しても情報発信と共に当局への働きかけを実施。組織一丸となって、国際規模の経済安保シンポジウムの実施にも貢献し、政府関係者、国際機関、産業界を繋いだ。

（7）知的財産権の活用・保護支援

・知財リスクに対し、有力プラットフォーマー（eBay、Google 等）と連携を強化、ブランド保護強化を要請し、オンライン取引上での日本企業の知財権保護を促進。サウジアラビア、中国、フィリピン、ベトナムでは模倣品の行政摘発を支援（13 社 26 件）。 TICAD9 の機会を捉えて、エジプト、ケニア、南アフリカ等の知財当局者と知財保護の重要性について確認。

	の名称を現在は「地政学リスクと経済安全保障」に変更し、引き続き関連情報の発信を強化。当該テーマに関するビジネス短信等の他、米国及び中国で弁護士による解説記事等を「専門家による政策解説」として掲載した。
成果	ビジネス短信掲載本数：米国 263 本、中国 66 本 、欧州 51 本、その他 26 本 トップページアクセス件数：計 34,375 件 地域・分析レポート掲載本数：米国 17 本、中国 6 本 「専門家による政策解説」コーナーにおけるレポート掲載本数：米国 3 本、中国 5 本、ASEAN 1 本 【外部評価委員によるコメント】 米国による経済制裁への報復措置である「信頼できないエンティティー・リスト」や「輸出管理コントロールリスト」への米国企業の記載に関する情報、また米国の貿易赤字解消に向けた関税・非関税障壁に関する米中協議の状況等、大いに活用させて頂いた。中国に関する情報は、ジェトロの情報以上に正確で、整理された有益な情報は無いかと思う。4 月及び5 月は米中対立に更なる動きがあり、ジェトロの信頼性の高い情報は弊会中国関係企業や中国担当の当方にとって、非常に有益なものとなった。

・「ビジネスと人権」に関して、7 月～3 月にかけて、海外ビジネスを行う中堅・中小企業を対象に、各社の課題や事業形態に合わせた個別支援、支援企業同士が意見交換できる合同ワークショップを実施し、中小企業 5 社の取組事例を創出した。取り組みの普及については、対面でのイベント及びビジネス短信、地域・分析レポートの発信を行った。サプライチェーンと人権に関する海外の法制化動向や企業への適用事例、人権尊重に取り組む企業の事例等をレポート等で情報発信した。また、東南アジアにおける人権課題や非日系企業の取り組み事例を調査し、取りまとめた。

【実施事例】

事業名	中堅・中小企業向け「ビジネスと人権」に関する伴走型ワークショップ（企画部）
時期	7 月～3 月
実施場所	支援企業各社／東京都
概要	海外ビジネスを行う中堅・中小企業を対象に、各社の課題や事業形態に合わせた個別支援（キックオフ 1 回、個別ワークショップ 3～4 回）及び、支援企業同士が意見交換できる合同ワークショップを 1 回実施し、中小企業 5 社の取組事例を創出した。
成果	支援企業における活用度（4 段階中上位 2 項目）100% 人権方針策定（2 社）、ステークホルダーエンゲージメントの実施（2 社）、リスクマッピングによるサプライチェーン上のリスク可視化（1 社）

(2) 日本企業の課題解決、ビジネス活動の円滑化

・中堅・中小企業の海外ビジネス進出を促進し、現地で直面する課題を解決するため、海外

ビジネスアドバイザーをアジア地域 10 カ国 14 拠点に 16 人配置し、8,795 件の個別相談に対応。また、法務・税務・労務の外部専門家を 25 事務所に配置し、163 件の相談に対応した。

・「米国関税措置等に伴う日本企業相談窓口」（2025 年 2 月に設置）ならびに「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」（2022 年 12 月に設置）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個別相談会も実施した。

【実施事例】

事業名	米国トランプ政権の関税措置・日米貿易協定セミナー
時　期	5 月～7 月
概　要	トランプ政権の関税措置の概要及びジェトロに寄せられる相談の中からよくある質問と回答を解説するセミナーを開催。日米貿易協定を中心とした EPA・FTA の概要と利用手順についても説明し、個別相談会も実施。
成　果	【開催事例】

日付	場所	形式	アンケート回答者数	役立ち度（上位 2 項目）
5 月 27 日	群馬県太田市	会場	33	97.0%
5 月 28 日	群馬県高崎市	会場	35	97.1%
6 月 2 日	岐阜県岐阜市	ハイブリッド	38	89.5%
6 月 3 日	大分県大分市	会場	20	100%
6 月 5 日	大阪府大阪市	会場	62	98.4%
6 月 9 日	兵庫県神戸市	会場	77	98.7%
6 月 11 日	愛知県日進市	会場	31	93.5%
6 月 12 日	鹿児島県鹿児島市	会場	20	90.0%
6 月 13 日	和歌山県和歌山市	会場	27	100%
6 月 18 日	愛媛県松山市	会場	32	96.9%
6 月 23 日	栃木県宇都宮市	会場	38	100%
6 月 27 日	島根県松江市	会場	25	100%
6 月 30 日	愛知県豊橋市	会場	21	92.0%
7 月 1 日	香川県高松市	会場	12	100%
7 月 2 日	山口県山口市	会場	27	92.6%
7 月 2 日	鳥取県鳥取市	会場	22	95.5%
7 月 3 日	北海道札幌市	会場	30	100%
7 月 4 日	神奈川県横浜市	会場	63	96.8%
7 月 7 日	岩手県盛岡市	ハイブリッド	22	100%
7 月 8 日	福岡県北九州市	会場	26	96.2%
7 月 11 日	石川県金沢市	会場	8	100%
7 月 17 日	茨城県水戸市	会場	18	100%

・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提言を行い、改善を実現した。

概要	（マレーシア）ガスパイプライン爆発事故を受けた復旧要請
時期	4 月～6 月
内容	4 月 1 日に発生したクアラルンプール近郊（スランゴール州）におけるガスパイプライン爆発事故によって、日系企業（9 社）へのガス供給が停止し、操業に支障が生じた。これを受けて、日系企業の被害と復旧の状況をモニタリングするとともに、当該企業への情報提供を実施。時間の経過とともに徐々に復旧してきたが、改善されない企業が一部あり、これらの対応を求めるため、マレーシア投資開発庁(MIDA)及び Invest Selangor に対し側面支援を文書で要請。
成果	MIDA からは投資環境の問題として協力的な対応があり、ガスを供給するガス・マレーシア社との調整が図られた。最終的に、4 月中旬にガス・マレーシアがアナウンスした予定日（7 月 1 日）に完全復旧。

概要	（オーストラリア）再・新エネ分野での新規政策に関する説明機会提供
時期	4 月
内容	2024 年 11 月にニューサウスウェールズ(NSW)州計画・住宅・インフラ省が、再エネ開発での環境評価等開発業者が留意すべき事項を定めたガイドライン「NSW 再生可能エネルギー計画フレームワーク」を発表。同ガイドラインについて、気候変動・エネルギー・環境等を担当するシャープ大臣より説明機会の申し出があったこともあり、その後 NSW 州の担当部局や商工会議所資源エネ部会とも調整・連携の上で、4 月 17 日に担当部署の部長代理をスピーカーとしたラウンドテーブルを実施。
成果	日系企業の間で本ガイドラインの認知度が低かったため、参加事業者から開催につき謝辞があった。制度情報に加え、先住民との関係等について質疑応答を行い、ガイドラインの内容理解を深める機会になった他、今後のために当局の連絡先を共有する機会にもなった。

概要	（バングラデシュ）進出日本企業から首席顧問へビジネス上の課題を直接提起
時期	5 月
内容	ユヌス首席顧問の訪日時に、進出日本企業 6 社を招きジェトロでラウンドテーブルディスカッションを開催。各社経営トップから、事業における未払い問題等、ビジネス上の課題について首席顧問に直接問題提起した。
成果	ユヌス首席顧問からは善処する旨の発言があり、課題解決に向けてはフォローが必要なものの、国家元首に対する直接問題提起は大きな機会であったといえる。

概要	（インド）設備・電気機器安全規則（包括的技術規制）2024〔Machinery and

	Electrical Equipment Safety （Omnibus Technical Regulation：OTR） Order,2024〕（OTR2024）の施行日延期・一部改正
時期	6 月
内容	インド重工業省は 2024 年 8 月、インド国内で流通する広範囲の設備・電気機器に関して、インド標準規格局（BIS）の認証取得、または同局が定める「規格準拠証明書（Certificate of Conformity)」取得や安全規格への適合を義務付ける OTR2024 を発表し、施行日を発表から 1 年後の 2025 年 8 月 28 日としていた。一方、同規則に対応するためには、対象品目の多さから認証取得申請の件数が膨大となり、申請に対する当局の対応が大幅に遅れるリスクが指摘されていた。さらに、対象品目等について不明確な点が多く混乱が生じ、各業界は施行延期を求め、相談が多数寄せられていた。こうした状況を受け、大使館、商工会等と連携しながら、インド各地の日系企業の声を集約。重工業省、BIS 担当者による日系企業向け説明会や意見交換会を開催するとともに、重工業省幹部に継続的にヒアリングや申し入れを実施した。
成果	インド政府関係機関及び進出企業双方への継続的な働きかけの結果、重工業省は 2025 年 6 月 13 日に OTR2024 の施行開始日を従来の 2025 年 8 月 28 日から約 1 年間延期し、2026 年 9 月 1 日に変更する改正通達「OTR 改正 2025」を発表するに至った。各社は認証取得に向けた対応が引き続き求められるものの、今回の通達で対応までに 1 年間の猶予ができたことは大きな成果といえる。

概要	（中国）レアアースの対日輸出手続きの迅速化及び債権問題解決の支援要請
時期	7 月
内容	7 月 29 日に「2025 対話山東」を実施。同イベントは、山東省と日本の間のビジネス交流を目的に実施し、ジェトロもこれに参加している。山東省及び市政府関係者と接触できる機会を捉え、レアアースの対日輸出手続きの迅速化を要請した。また、中国の地方債務が膨張している問題も絡み、公共事業を請け負った同省にある現地日系企業が多額の債権を抱えていることが問題視されていることを踏まえ、早期の解決に向けた支援を要請した。
成果	山東省政府からは、特に債権問題に関して、今後関係部門と連携し、解決に向け努力して行く旨の回答を得た。済寧市政府からは、「日本企業が直面する各種課題について、解決を図るためのシステムを構築したい」と回答があった。

概要	（メキシコ）付加価値税（VAT）還付に関する面談実施
時期	9 月
内容	メキシコ日本商工会議所経由で付加価値税（VAT）還付遅延問題を抱える企業とメキシコ国税庁（SAT）との対面での面談を実現した。
成果	企業より相談した VAT 還付については解決。

概要	（スリランカ）法人税等日本企業が抱える課題に関する問題提起・改善要望
時期	9 月

内容	9 月 29 日に、スリランカのディサーナーヤカ大統領の来日を契機として、スリランカ側政府高官と、スリランカで操業する日本企業 6 社とのビジネスラウンドテーブルを開催した。6 社からは、現地で操業する中で直面する課題として、法人税率の引き下げ等税制優遇策の改善や投資プロセスの円滑化、熟練労働者の海外流出対策、各種事業の早期認可等を要望した。
成果	ディサーナーヤカ大統領より、今後の法人税の引き上げはないという回答を得た他、投資や事業承認プロセスの改善を図るという回答を得た。実際に 2026 年度予算では、法人税は引き上げられず、新規投資拡大を促すために割増減価償却の対象となる投資金額が引き下げられた。

(3) 経済連携の推進、制度利活用の普及啓発

・FTA、EPA の基本情報について、「世界の FTA データベース」のページを通じて情報提供を行うとともに、現在交渉中、もしくは交渉開始が見込まれる国・地域における、現地のビジネス環境や貿易関連制度の運用状況等について調査し、発信した。また、バングラデシュ経済連携協定の実現に向けた、同国政府関係者に対する研修事業へ貢献した。

・EPA に関する企業からの相談については、本部・大阪本部の他、地方の中核都市（北海道、仙台、横浜、名古屋、広島、香川、福岡）計 7 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。税関 EPA 原産地センター等の 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。

【実施事例】

事業名	メルコスール関税同盟に関する調査・情報発信
時期	2 月
概要	日本が将来的にメルコスールとの EPA 交渉を開始する可能性を念頭に、改めて同関税同盟の理解を深めると共に、取り巻く最新情報を整理するべく、ブラジルで調査を実施した。 また、米国を中心に保護主義的な政策が広がる中、FTA 網拡大と貿易の多角化を目指すメルコスール諸国の通商政策をタイムリーに発信し、日本企業の将来的なビジネス機会に備えるべく、調査・情報発信を行った。加えて、同関税同盟の制度、25 年 5 月に発効が予定される EU メルコスール FTA 動向について、現地出張によって得られた情報を基に関税譲許等日本企業がメルコスール域内で競争力を検討できるような分析を含む地域分析レポートを執筆。
成果	調査結果は経済産業省経済連携課及び中南米室宛に報告した。 ・ビジネス短信 22 本執筆（アクセス件数：計 12,265 件） ・地域分析レポート 2 本執筆（アクセス件数：計 1,049 件）

事業名	令和 7 年度（国別研修）バングラデシュ「貿易協定締結支援」への協力
時期	8 月 20 日
概要	交渉継続中の日本・バングラデシュ経済連携協定（EPA）の実現に向け、バン

	グラデシュ政府関係者に対する貿易協定締結支援の研修事業を実施する国際協力機構（JICA）から依頼を受け、ジェトロ調査部の職員が講義を行い、EPA に関する以下の内容について情報提供した。 （1）関税、税関手続き、貿易円滑化 （2）原産地規則（証明）、原産地規則のケーススタディ （3）投資・サービス （4）EPA 利活用 （5）日バングラ EPA に対する日本企業の期待
成果	参加者：16 人

（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

・脱炭素分野における新たなビジネス領域の発掘を目的として、アルゼンチン、タイ、西バルカン等のグローバルサウス諸国でミッション派遣、展示会出展、招へい事業、ビジネスフォーラムを実施。現地政府や公的機関、現地企業とのネットワーキング、政策・制度理解、現場視察を通じて、具体的な協業機会創出に向けた関係構築を推進した。

【実施事例】

事業名	アルゼンチン鉱業分野における大型投資奨励制度（RIGI）案件への参画機会探求ミッション
実施時期	11 月 17 日～19 日
実施地域	アルゼンチン・ブエノスアイレス、サン・フアン州
概要	アルゼンチンでは、8 月にグレンコア社が「大型投資奨励制度（RIGI）」の適用を政府に申請。同社は約 130 億ドルを投じて、カタマルカ州の「アグア・リカ（Agua Rica）」及びサン・フアン州の「エル・パチョン（El Pachón）」の 2 つの銅鉱山開発を進める計画である。また、9 月には、ルイス・カプート経済相が、マッキュアン・マイニング社による「ロス・アスレス（Los Azules）」銅鉱山開発プロジェクトへの RIGI 適用を政府が承認したことを発表した。本ミッションは、RIGI の適用が申請中または承認済の銅鉱山開発サイトを視察する機会を提供することで、プロジェクトに関心を有する日本企業の情報収集及び事業検討を側面支援することを目的に実施した。
参加・企業団体数	16 社・団体、17 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100% 【参加企業からの声】 プロジェクトをアクセスや周辺環境等も含めて実際に見てみることで理解が得られることが大きかった。単独では訪問しにくく、ロジ面の調整も労力がかかるため、大変ありがたい機会だった。

事業名	コンゴ民主共和国南部ビジネス環境視察ミッション
実施時期	2月
実施地	コンゴ民主共和国・ルブンバシ、コルウェジ

概要	TICAD9に際して来日したスミヌワ・コンゴ民主共和国（DRC）首相からの強い要請を受け、TICAD9フォローアップ事業として実施。 クリティカルミネラルの主要産地であるDRC南部を含む南部アフリカ地域では、広域かつ大規模な開発計画が進行しており、これに伴う人口増加や経済発展が見込まれている。こうした動向を背景に、同地域は日本企業にとって資源分野にとどまらず、インフラ、生活関連産業等を含む幅広いビジネス機会の創出が期待される市場である。 本事業では、日本企業による将来的な事業展開を見据え、当地域におけるビジネス・投資環境の把握及び現地企業とのネットワーク構築を目的として、現地視察及び関係者との意見交換等を実施した。
参加企業・団体数	25社、30人
成果	・商談件数：29 件 ・成約件数（見込含む）：15 件 ・成約金額（見込含む）：約 770 万円 ・役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目）：92.6%

事業名	コソボ・アルバニア ビジネスミッション　ーエネルギー・インフラ分野ー
実施時期	11 月 18 日～21 日
実施地域	コソボ・プリシュティナ、ドレナス、プリズレン アルバニア・ティラナ、デュラス
概要	コソボ及びアルバニアでは、EU 加盟を目指す中、持続可能な開発やインフラ整備を加速させており、環境・エネルギー、インフラ分野において国際的な連携や投資の機会が拡大。ビジネスフォーラムをはじめ、現地関連企業・施設、さらには商談やネットワーキング等を通じて、両国におけるビジネスチャンスを探った。老朽化につき改修が求められる発電所や港湾施設等を視察。コソボ大統領、アルバニア首相・外相との面談他、両国担当閣僚との面談ないしフォーラムを開催。両国の様々なレベルから日本企業の投資に対する高い期待の表明があった。
参加企業・団体数	11 企業・団体、11 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100% ［参加企業からの声］： コソボ大統領、アルバニア首相や閣僚との直接対話の機会は非常に重要。特にインフラ分野においては、政策当局との関係の重要性が高い。

・水素を中心とするグリーン分野において、欧州、アフリカ、アジア、豪州等で展示会出展、ミッション派遣、セミナー、調査を実施した。これらの事業を通じて、水素を含む脱炭素分野における新たな市場機会の創出に向けて、各国政府・企業との関係構築を推進した。

【実施事例】

事業名	Africa Green Hydrogen Summit
実施時期	6 月 12 日～13 日

実施場所	南アフリカ・ケープタウン
概要	アフリカグリーン水素サミットに初めてジャパン・パビリオンを設置。日本企業8社が出展し、映像放映・パネル展示等で各社技術・製品等をPR。来場者は約1,000人。各国、各社が水素・エネルギー戦略について議論するセッションのうちジェトロは日韓セッションに参加。脱炭素事業の取組及びTICAD9について説明した。
参加企業団体数	8社
成果	役立ち度（4段階中上位2項目）：100% 【出展日系企業コメント】 アフリカで水素展示会に出展できたことが貴重。招待制イベントだからこそ普段会えないような現地要人（南アフリカ大手水素関連企業HIVE・電力エネルギー省等）とも繋がることが出来る機会であった。現地とのネットワークを築ける点でもまた参加したい。

事業名	オーストラリア（WA州）水素ミッション
実施時期	10月27日～30日
実施場所	オーストラリア 西オーストラリア（WA）州・パース、ピルバラ地域（カラサ、ポートヘッドランド）
概要	WA州のグリーン水素推進政策の安定性、豊富な再エネ資源、輸出先との距離の短さ、アンモニア製造等水素の地産地消ができる国内産業の存在を背景に、水素・アンモニア製造現場や脱炭素を見据えた各方面の活動を視察。WA州中西部担当大臣他、担当部局幹部とも面談を行い、定期的な意見交換も実施。
参加企業・団体数	13社・2団体 21人
成果	役立ち度（4段階中上位2項目）：100% 【参加企業からの声】： 州としての明確な方針と意欲を実感、特にピルバラ地域における将来の脱炭素化を見据えた港湾開発の取り組みや、州内大学・スタートアップによる水素関連の研究開発の動きを知ることができた。

事業名	スペイン　ミッション＆展示会
実施時期	3月9日～13日
実施場所	スペイン・マドリード、セビリア
概要	本事業は、再生可能エネルギー導入が先行するスペインにおいて、現地政府機関や水素関連施設の視察を実施するとともに、欧州最大級の水素展示会「EHEC 2026」において、ジェトロとして初となるジャパン・パビリオンを設置し、日本の先進的な水素技術（水電解用部材、LOHC等）を欧州市場に発信した。素材・機器メーカーやエンジニアリング企業を中心に、計16

	社 26 人が参加。
参加企業・団体数	16 社・団体、26 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）100% 【参加企業からの声】 世界のみならず欧州でも脱炭素市場の遅れが報道されているが、スペインでは政府支援の継続と実際の大型プロジェクトの進捗があり、市場プレイヤーが脱炭素を力強く推進していることが分かった。

・中・東欧におけるエネルギーやインフラ分野で、日本企業の海外プラントビジネス拡大を目的に実施した。政府要人との対話、施設視察、MOU 締結を通じ、投資環境理解と中長期的な脱炭素分野での協力基盤強化に貢献した。

事業名	中・東欧ハイレベルインフラミッション
実施時期	6 月 22 日～26 日
実施場所	ルーマニア・ブカレスト、ブルガリア・ソフィア、チェコ・プラハ
概要	経済産業省との共催でミッションを実施。中・東欧地域におけるエネルギー、鉄道、デジタル分野の投資進出拡大を目的に 3 か国（ルーマニア、ブルガリア、チェコ）で現地政府閣僚参加の経済フォーラム、現地関連企業とのネットワーキングおよび関連施設視察を実施。日本側は加藤経済産業政務官を筆頭にジェトロ片岡副理事長、また企業からは役員級を含むハイレベル参加者を迎えた。 ブルガリアにおいては、ブルガリア投資庁（投資促進機関、ジェトロのカウンターパート）とジェトロの間で MOC を締結。情報交換の促進のほか、Sustainable Economy 実現のための連携についても記載。
参加企業団体数	19 社、4 団体
成果	※アンケートは経済産業省による 5 段階評価にて実施。各 3 カ国の行程での評価を把握。 （1. とても満足、2. 満足、3. どちらとも言えない、4. 不満、5. とても不満） 回答者平均：2.1 上位 2 項目選択率：70%

（5）経済的威圧への対応

・2025 年度も引き続き、経済的威圧に係る相談窓口を設置し、他国の輸出管理規制強化等についての問合せに対応（47 件）。特定国によるレアアースの輸出規制を受け、調査部にて、各国の企業に与える影響を報告するよう、海外事務所に依頼した他、地域分析レポートやビジネス短信で情報を発信した。また、9 月 9 日に実施した「日中輸出管理対話メカニズムアウトリーチイベント」（経済産業省と中国商務部が登壇するイベントで、ジェトロが運営）において、日本企業が中国当局に対し直接要望を申し入れる機会を設けた。

(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捉え、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 40 回（35 カ国・地域）開催した。

・グローバルサウス地域を中心にビジネスミッションも派遣した。

【実施事例】

事業名	日・インドネシアビジネスフォーラム
時期	3 月 30 日
実施地	東京都
概要	プラボウォ大統領の訪日に合わせ、ジェトロとインドネシア商工会議所(KADIN)が「日・インドネシアビジネスフォーラム」を主催。プラボウォ大統領に加え、インドネシア 2 閣僚、小森経済産業大臣政務官、柿木経団連日尼経済委員長（丸紅会長）が登壇。フォーラム内で日本企業、インドネシア企業及び政府機関との間で新たに締結された MOU10 件（経済協力総額 226 億ドル）が披露された。インドネシア政府ファンド「ダナンタラ」とジェトロとの MOU も含まれており、フォーラムに先立ち在京大使立会の下、石黒理事長とパンドゥ最高投資責任者による MOU 署名式も実施した。
参加企業・団体数	64 社、320 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100%

事業名	ブルガリア・日本ビジネスフォーラム 2025
時期	5 月 20 日
実施地	東京都
概要	ラデフ大統領訪日を機に、セミナーを開催。ブルガリアが強みとする IT と AI、宇宙、ロボット工学、自動車分野の動向を紹介するとともに、進出日系企業の経験談も紹介し、ブルガリア・日本の双方向から両国での連携可能性を提唱。フォーラムに先立ち、大統領と正副理事長のバイ会談も実施。
参加企業・団体数	73 社、90 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：94.0%

事業名	バングラデシュ・ビジネスセミナー
時期	5 月 30 日
実施地	オンライン／東京都
概要	ユヌス主席顧問（首相）が来日する機会を捉え、ジェトロは「バングラデシュ・ビジネスセミナー」をジェトロホールで開催（JICA 共催）。主席顧問自らバングラデシュの現状、暫定政権が取り組む改革について発信する貴重な機会となった。

参加企業・団体数	100 社、122 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：93.8%

事業名	日ウクライナ経済復興推進フォーラム
時期	8 月 4 日
実施地	東京都
概要	日本政府は、2 月に「ウクライナ経済復興推進会議」を開催して以降、それまでの日本企業による取組を加速させ、7 月の「ウクライナ復興会議（URC2025)」や「日・ウクライナ官民ラウンドテーブル」等を通じて、両国企業への情報発信や企業の相互交流を重ねてきた。これまで培った両国のビジネスを更に発展させ、ウクライナの強靭な経済復興に向けて両国の官民での連携について意見交換するため、本フォーラムを開催。
参加企業・団体数	178 社、231 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：97.1%

事業名	日印経済フォーラム
時期	8 月 29 日
実施地	東京都
概要	モディ首相訪日に伴う経済イベントは、7 年ぶりの開催となった。この機会にジェトロは、両国政府や経済団体を巻き込んで「日印経済フォーラム」を開催。両首脳の前で日印間で締結された 170 件の MOU や、日印間の経済関係が先端産業（半導体、宇宙、AI 等）に拡大していることを紹介。モディ首相は、ジェトロの調査結果（日系進出企業の 80%以上が投資拡大志向、70%以上が利益見込み）を引用し、日本企業の高いモメンタムを紹介。
参加企業・団体数	257 社、約 700 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：97.1%

事業名	パナマ・ビジネスセミナー
時期	9 月 4 日
実施地	東京都
概要	ムリーノ大統領の他、外務大臣、商工大臣、経済財務大臣等の政府関係者来日機会を捉え、ジェトロ本部にてパナマ商工省、駐日パナマ大使館とパナマ・ビジネスセミナーを共催。参加者が 153 人となり、企業の関心の高さを確認。セミナーの満足度は高く、「現法設立の可否を決めるための要素となった」「中南米ビジネス拡大に活用する」等、本セミナーで得た情報を自社のビジネス活動に活用していく旨のコメントが目立ち、日系企業に必要とされる情報を届けることができた。

参加企業・団体数	109 社、153 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100 ％

事業名	「中央アジア＋日本」ビジネスフォーラム
時期	12 月 20 日
実施地	東京都
概要	2025 年 12 月に中央アジア各国（カザフスタン、キルギス、タジキスタン、トルクメニスタン、ウズベキスタン）首脳が訪日。この機会を捉え、中央アジア諸国との経済協力を強化するべく、各種イベントを開催。日本と中央アジア諸国との経済関係の強化、我が国企業の事業活動拡大・円滑化を図り、中央アジア諸国との更なる関係構築に努めた。
参加人数	682 人
成果	アンケート実施なし

事業名	ガイアナビジネスミッション 2025
時期	10 月 22 日～10 月 23 日
実施地	ガイアナ・ジョージタウン
概要	ガイアナにおける日本企業のビジネス機会創出を目的とし、同国の政府関係機関や現地進出日系企業を訪問。日本本社からの参加の他に、シンガポール、米国、パナマ、ブラジル拠点からの参加があった。
参加企業・団体数	13 社、15 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100 ％

事業名	UAE アブダビ・ドバイ・シャルジャ 環境・インフラ投資環境視察ミッション
時期	11 月 17 日～11 月 20 日
実施地	UAE、アブダビ・ドバイ・シャルジャ
概要	2017 年に経済産業省と UAE 経済省が企業交流促進の MOU を締結。同年からミッション派遣を開始し、今回 7 回目のミッション派遣。2050 年までの温室効果ガス排出実質ゼロや、廃棄物処理や海水淡水化、排水再利用の高度化を進める UAE と同分野で強みを持つ日本企業によるビジネス拡大が、同時に UAE 政府の課題解決にも貢献できることから、廃棄物処理・水ビジネスをテーマに設定。廃棄物処理、下水処理、工場排水処理、海水淡水化施設の視察をバランスよく盛り込むことで、多くの参加者に貢献できる内容とした。
参加企業・団体数	15 社、21 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100％

事業名	ザンビア・ビジネスミッション
時期	3 月 1 日～7 日
実施地	ザンビア
概要	2025 年 2 月のヒチレマ大統領訪日のフォローアップとして、重要鉱物等の産出国として注目の集まるザンビアに、日本企業等 15 社・機関から成るビジネスミッションを派遣。鉱業分野の他、製造業、インフラ・エネルギー、農業等、ザンビア政府が掲げる優先分野の有力企業 5 社を訪問、ネットワーキングイベントにはその他業種・企業も招待（※ザンビア企業約 70 社が参加）し、幅広い企業等との交流・商談可能性を追求・実施。 JICA 派遣製造業ツアーとの連携、経済産業省、JOGMEC、NEXI からの参加や世銀のフォーラム登壇等、関係機関との強力な協力関係を構築。
参加企業・団体数	15 社・機関、15 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100％

・経済安全保障に関する初の国際イベントとして経済産業省・内閣官房国家安全保障局、内閣府が主催した経済安保グローバルフォーラムウィークス（12 月）において政府主催フォーラムの共催、イベントを運営（253 人出席）し、政策イベントに貢献。また、戦略的な経済安保連携が求められる中、経済産業省の要請を受け、北欧ビジネスフォーラムを共催。

【実施事例】

事業名	経済安全保障東京フォーラム
時期	12 月 15 日
実施地	東京都
概要	経済産業省、内閣官房国家安全保障局、内閣府が主催（ジェトロ、経団連共催）の「東京フォーラム」が日経ホールで開催され、赤澤経済産業大臣、小野田経済安保大臣、英マルホトラ閣外大臣等が挨拶。経済安保政策や官民連携、重要鉱物、経済インテリジェンスに係る 4 つのパネルが実施され、国内外の政府・企業関係者、有識者が登壇。
参加人数	539 人
成果	アンケート実施なし

事業名	北欧ビジネスフォーラム
時期	2 月 2 日～5 日
実施地	フィンランド・スウェーデン
概要	日 EU は「日 EU 戦略的パートナーシップ協定」、「日 EU 安全保障・防衛パートナーシップ」を基にした戦略的パートナーシップの強化を 2025 年 7 月に発表する等連携の動きが顕在化。貿易拡大、経済安保強化、イノベーションの協働を進める「日 EU 競争力アライアンス」の立ち上げにも合意。

	経済産業省は、欧州でのデュアルユースを含む先端技術分野での企業連携を後押しすべく、同分野でのイノベーションが盛んなフィンランド、スウェーデンにビジネスミッションを派遣。経済産業省の要請を受け、ジェトロは経済産業省、相手国の貿易投資促進機関とデュアルユース・先端技術に関するビジネスフォーラムを両国で共催。航空・ドローン、宇宙、IT をテーマに企業紹介、パネルディスカッションを行った。ジェトロは両国の貿易投資促進機関であるビジネスフィンランド、ビジネススウェーデンとイノベーションの促進等に向けた協力強化を目的にした MOU を締結。
参加企業・団体数	20 社
成果	アンケート実施なし

・米国との連携強化を目的に同国に対し積極的に情報発信を行った。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。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、計 14 回ミッションを派遣した。

【実施事例】

事業名	第 55 回「日本・米国中西部会　日米合同会議」
時期	9 月 7 日～9 日
概要	「イノベーションとパートナーシップが創る持続可能な未来」を全体テーマに、米国中西部 3 州の知事・副知事、日本から 3 県知事、駐日米国大使、日米企業幹部等 320 人が参加。
成果	各州知事、副知事、商工会議所会頭、企業幹部等へ日本の貢献をインプット。

事業名	Select USA 投資サミットミッション
時期	5 月 11 日～14 日
実施地	米国・メリーランド州
概要	グラスルーツ事業（2025 年度政策経費「日米経済パートナーシップ強化事業」）の一環として、セレクト USA 投資サミットにミッションを派遣。延べ 18 企業から 22 人が参加。同サミットへのミッション派遣は初めて。 参加企業はジェトロ主催の現地ブリーフィング（5 月 11 日）、各州政府との交流を目的とするジャパン・セッション（5 月 12 日）　、ワシントン DC の日本大使公邸にて開催されたセレクト USA サミット・ジャパンナイト、商務省との面談（5 月 13 日）等に参加。また、州政府とのマッチングを支援。
参加企業・団体数	18 社 22 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100%

・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

層の関係強化に貢献した。

【実施事例】

事業名	日・サウジアラビア投資フォーラム
時期	9 月 24 日
実施地	大阪府
概要	「日・サウジ・ビジョン 2030」枠組事業として、大阪・関西万博内で「日・サウジ EXPO 投資フォーラム」を共催。ファーレハ投資大臣、古賀経産副大臣が出席。日本とサウジアラビアの国交樹立 70 周年と、日本での万博開催が重なる節目に、両国の協力関係を振り返るとともに、2030 年にサウジアラビアで開催されるリヤド万博に向けた展望や、同国への投資の魅力について紹介。サウジアラビア中小企業庁との連携に関する MOU19 件を締結。
参加人数	439 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）:88.2 %

・アフリカにおいては、「第 9 回アフリカ開発会議（TICAD9)」や大阪・関西万博の機会を捉え、要人セミナーを実施した。

・「日 ASEAN 経済共創ビジョン」と、「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、情報発信を実施。ASEAN 地域の事業戦略を担当する日本企業関係者を対象に少人数の情報交換会等も開催した。

・インドとは 8 月 29 日に日印首脳会談が開催され、今後 10 年での対印民間投資目標を新たに 10 兆円と設定。この機を捉え、ジェトロ、インド工業連盟（CII)、インド日本商工会（JCCII）が経済安全保障協力に関して日印両政府に提言した。

【実施事例】

事業名	経済安全保障協力に関する日印両政府への提言
時期	8 月 28 日
概要	ジェトロ、インド工業連盟（CII)、インド日本商工会（JCCII）が、8 月 29 日開催の第 15 回日印首脳会談の開催に向けて、経済安全保障協力に関して日印両政府に提言。本提言では、国際社会において地政学的リスクと不確実性が一層高まる中、戦略的相互補完関係にある日本とインドの官民が緊密に連携し、経済安全保障の強化とサプライチェーンの強靭化を推進することの重要性を強調。さらに、貿易統計をはじめとする各種データを活用してサプライチェーンの脆弱性を精緻に分析し、その成果を踏まえて日印経済安全保障協力における重点セクター（4 分野）にまたがる重要物資・技術（8 つ）を特定。
成果	8 つの重要物資・技術の 1 つである、太陽光発電について、同分野での日印連携を推進することを目的として、ジェトロと経済産業省は 1 月 19 日、インド太陽エネルギー連盟とともに、太陽電池サプライチェーンに関す

	るイベント「Japan-India Solar Cell Manufacturing Workshop & BtoB Session」をムンバイで開催した。同イベントには、太陽電池産業の関連企業などが、日本側から 18 社、インド側から 12 社参加し、合わせて約 100 人が出席。同分野における両国の主要企業が参加し、代表企業による取り組みの紹介が行われたほか、日印の関連企業間でのビジネス構築を目指すため、1 対 1 のビジネスマッチング面談が実施された。

・日・インドネシア経済連携協定（EPA、2008 年 7 月発効）の見直し交渉等に基づき、インドネシアにて経済連携協定促進支援事業プログラム「分野別産業・人材育成支援」事業、「金型産業育成支援」事業、「自動車人材育成支援」等を実施。両国関係の関係強化に貢献した。

・日モンゴル EPA の推進を目的としたモンゴルのビジネス環境を視察するミッションを実施。日本企業とモンゴル企業のビジネス連携強化に貢献した。具体的には 3 月にミッション派遣後、参加企業がモンゴル高度人材の採用を決定。またモンゴル政府は 2026 年度第 1 四半期に副首相や大臣を日本に派遣し、投資誘致イベントを開催（ジェトロ共催）することが決まった。

・「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 95 件の案件管理を行った。またグローバルサウス未来志向型共創等事業（大型実証 ASEAN 加盟国）の事務局業務を受託し 19 件の案件管理を行った。

・大阪・関西万博の会期中には、大阪海外ビジネスワンストップ窓口への相談をきっかけに、ジェトロ大阪本部主催による商談会を実施（8 月 29 日モルドバ・ルーマニアセミナー＆商談会　in 大阪、9 月 25 日スロベニア・ビジネスフォーラム、10 月 3 日スロバキア・ビジネスセミナー＆ネットワーキングイベント）。また、ブラジル、ブルガリア、ベトナムハイフォン市等の対応に繋がった。

・大阪・関西万博参加国とのビジネス交流を通じて地方創生に取り組む地方自治体等を支援。地方事務所への繋ぎでは、ブラジル・ミナスジェライス（MG）州ミッションに和歌山県と連携してテキスタイル関連企業を視察アレンジ。ラトビアミッションに視察先としてバイオマス発電関連企業の視察をアレンジし、徳島県担当者も同席した。

・開発途上国の特産品を成田・関西空港にて紹介する「一村一品マーケット事業」を実施。要人の店舗外イベント来訪を通じてより事業に対する理解を深める取組を行った。

（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、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を日本に招へいしてセミナーを実施した。
・国際知的財産保護フォーラム（IIPPF）事務局としてベトナム政府機関と連携した模倣品

対策の強化を図るなどし、知財リスク対策の必要性を啓発した。

【実施事例】

事業名	TBEC セッション「転換期を迎えるアフリカの知財政策」
実施時期	8 月 22 日
実施地	神奈川県
概要	TBEC（TICAD Business Expo and Conference）の知的財産セッションにおいて、エジプト、ケニア、南アフリカの知的財産機関の長官級が、各国の知的財産政策のアップデートについて発表。
参加人数	167 人
成果	TBEC の機会を利用することで、日本企業や実務者のみならず、大学やアフリカ現地産業界等幅広い層に情報を届けることができた。また、本イベントの登壇に関して、エジプト、ケニア、南アフリカの知財機関から感謝の意が示される等、これらの知財機関との関係強化を進めることができた。

事業名	アフリカにおける模倣品対策セミナー
実施時期	9 月 11 日
実施地	オンライン ／東京都
概要	アフリカにおける最新の知財の動向、特に模倣品対策に関する情報を、アフリカの法律事務所 Spoor & Fisher から解説。
参加企業・団体数	22 社・団体
成果	満足度上位 2 項目：100% 「アフリカ広域知的財産機関（ARIPO）やアフリカ知的財産機関（ OAPI）といった地域協定に基づく知財の機関や、アフリカ広域にわたる知的財産に関する事情を聞けた」等、内容を評価する声があった。アフリカの知財の最新動向を提供する有益な機会となった。

事業名	IIPPF アジア太平洋 PJ 事業「ベトナム国内市場管理・開発庁との真贋判定セミナー」
実施時期	12 月 12 日
実施地	ベトナム・ハノイ
概要	2024 年 12 月に締結した IIPPF と国内市場管理・開発庁（DMS、旧称・市場管理総局）との MOU に基づき実施する初の真贋判定セミナーで、冒頭に、リン長官から DMS の最新施策等の説明があった。その後、日本企業３社から真贋判定ポイントを説明した。会場では模倣品サンプルの展示も実施した。
参加企業・団体	3 社 （日系企業）、65 人（ベトナム当局）

<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>
<table>
<tr><td>数</td><td></td></tr>
<tr><td>成果</td><td>満足度上位 2 項目：100.0%　（ベトナム当局）</td></tr>
</table>
・海外で知的財産権の侵害を受けている日本企業に対して、海外における知的財産権侵害状況調査・摘発等活動支援を実施。

【実施事例】
<table>
<tr><td>事業名</td><td>海外における知的財産権侵害状況調査・摘発等活動支援</td></tr>
<tr><td>実施時期</td><td>12 月～2 月</td></tr>
<tr><td>支援概要</td><td>模倣品に関与する業者の調査・特定を行い、支援企業（権利者）の指示に基づき、税関登録、権利行使、摘発対応等、一貫して支援を実施。</td></tr>
<tr><td>成果</td><td>オンライン販売に加え、卸売市場等のオフラインルートにおける模倣品の流通・販売状況を調査し、日本企業に市場ごとの詳細情報を提供できたことで、今後の模倣品対策に活用されることを期待する。</td></tr>
</table>
・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プラットフォーマー5 社（eBay、Google 等）　と意見交換を実施し、模倣品対策強化を要請。インターネット上での日本企業の知財保護を促進した。
</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>【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）</td>
<td>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 6,033 人と高い水準を維持。対面での交流も促進することで研究成果をより深くインプットし、研究成果の効率的かつ効果的な還元が着実に進展した。
（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：58 件

【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
・『トランプ 2.0』関連記事　特設ページ」を作成し、第 2 次トランプ政権による関税政策が世界に与える影響や、国際政治に関する研究所の研究成果等へのリンクをまとめ、第 1 次トランプ政権時の論稿も含め、社会的関心の高い本テーマに関する情報の一元化をはかった。また、2018 年度以来行ってきたウェブサイト全体の日本語コンテンツの整理が完了した。
・IDE スクエアは、新興国・開発途上国地域の政治・経済・社会に関する質の高い分析を、即応性をもって提供するものであり、2025 年度には計 81 本の原稿をウェブサイトにて発信した。

（モニタリング指標）</td>
<td>【質的成果の根拠】
4-2. アジア地域等の調査研究活動
・独自に開発したモデルを用いて相互関税の世界経済影響のシミュレーションを実施。IDE スクエア（ウェブマガジン）で発信した他、政策研究対話を実施し、経済産業省政策立案者 282 人に対し、新たな視座を提供。
・ニューデリー事務所と連携し、外国政府へも政策提言を実施。独立系の現地公共政策シンクタンク Centre for Social and Economic Progress と保護主義化するインドの貿易政策に対する政策提言のための共同研究プロジェクトを実施し、報告書を発表。
・学術研究成果を基に地政学的リスクの高まる地域情勢下で多角的な視点を迅速に提供。ベネズエラ情勢では、迅速な専門分析と確かな発信力で情勢分析をリード。米国によるベネズエラのマドゥーロ大統領拘束では、国際秩序や資源・エネルギー市場への波及が注視される中、同国研究の第一人者である坂口研究員が専門的な地域分析を迅速に提供。メディアでの発信件数は NHK スペシャル等の計 89 件。地政学リスク分析において羅針盤的な役割を担った。
イラン情勢では、複雑化するイラン情勢を構造化し、日本企業のリスク管理に繋がる知見を提供。松下研究員が</td>
<td></td>
</tr>
</table>

※政策研究対話とは、研究所に所属する研究者等、又は研究所が実施する研究事業に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

・メディア等における取り上げ件数：501 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）：98%
・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
実施時期	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。48 件実施した。5 月に実施した【トランプ政権の「相互関税」政策は世界経済にどのような影響を与えるのか】には経済産業省から 282 人が参加、新たな視座を提供。 ＜テーマ例＞ ・ASEAN と南アジア、環ベンガル湾の連結性 ・ベトナムの経済発展とフードバリューチェーンの変化 ・新興国の人材戦略：フィリピンの事例 ・アルゼンチン・ミレイ政権の後半戦
成果	実施後のアンケート調査では、「トランプ政権の「相互関税」政策は世界経済にどのような影響を与えるのかを、研究者の視点から、経済地理シミュレーションモデル（IDE-GSM）を用いて分析し、その試算結果を説明して貰えたので、新たな示唆を得ることができた」、「当室は通商白書を作成しており、国際的生産ネットワークを考察する上で、インドを始めとする南アジアについての連結性について、基礎的情報を得ることができた」、「国際的な債務問題に関する情報収集の一貫で、アルゼンチンの経済情勢を把握することができた」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：48 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
・トランプ政権の相互関税政策を受け、独自に開発したモデルを用いてシミュレーションを随時実施。複数のポリシーブリーフ、IDE スクエア等にて、シミュレーション結果の公表と政策提言等を実施した。5 月には経済産業省職員を対象にウェビナー「トランプ政権の『相互関税』政策は世界経済にどのような影響を与えるのか」を実施し、282 人が参加した。
・10 月下旬より、研究所のウェブマガジン IDE スクエアで新特集を開始。アジアを中心にトランプ関税の影響が大きかった国を取り上げ、①米国や中国との貿易関係・外交関係の変化、②相互関税をめぐる米国との交渉経過、合意内容とその国内での評価、③トランプ関税の当該

同国特有の政治・外交・社会構造を踏まえた多角的な分析を発信。NHK 国際報道等メディアでの発信や長野県知事等自治体へも情報発信。
タイ・カンボジア紛争では両国の地域専門家による構造分析で、企業の地政学リスク対応を後押し。同国境紛争では、サプライチェーンや現地治安への影響が懸念される中、両国の地域研究者が特有の文脈を踏まえた、日本企業にとってサプライチェーン断絶や地政学リスクを把握・管理するための基盤となる分析を提供。発信レポートの PV 件数は合計 8,779 件。政策研究対話でも経済産業省に解説。
・経済安保国際シンポジウム「武器化する経済」、「中所得国の罠とアジアにおける脱グローバル化時代の発展戦略」を開催。地政学分野で政策関係者から高い評価をうける「武器化する経済」共同著書のアブラハム・ニューマン氏、「ネットワークパワー日本の台頭」著書のミレヤ・ソリス氏を招待。研究所の有する研究成果とネットワークを活かし、政策的プロジェクトに貢献した。
・万博サイドイベントでは山田研究員が持続可能なサプライチェーンと人権尊重をテーマに登壇。企業が人権に取り組む視点について示唆を与えた。

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

（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。

国経済への影響等について解説。開発研究による「正確なデータ分析」と地域研究による「現地の深い文脈理解」を両輪として組み合わせた付加価値の高い情報を発信。
・7～9 月に公募が行われた 2026 年度科学研究費助成事業（科研費）に 28 課題を応募。審査の結果 11 課題が採択。新規採択のうち、過去複数回チャレンジして研究代表者として初めて採択されたシニア・中堅研究者の課題が 4 課題。博士の学位取得後 8 年以内の若手研究者等が応募資格を有する種目「若手研究」（種目全体の採択率：約 40%）では、応募した 2 課題が採択（採択率：50%）。

【実施事例】

事業名	外部機関からの受賞、著名ジャーナルへの掲載
実施時期	通年
概要	・研究者の著書や長年にわたる地域研究の業績が高く評価され、学術研究を奨励する機関等から相次いで受賞。また、研究者の論文が国際的に権威のあるジャーナルに掲載。 ・田中清泰研究員が第 15 回日本国際経済学会・特定領域研究奨励賞（小田賞）を受賞。 ・菊田恭輔研究員の論文が、政治学分野で最も権威ある学術誌の一つである American Political Science Review に掲載。 ・孟渤研究員の共著論文が、Nature 姉妹誌 Scientific Data に掲載。

・「経済安全保障」分野では研究会プロジェクト「構造再編を迎えるグローバル・バリューチェン V」の研究成果として、GVC レポート第 5 号（1 月公開）を刊行した他、「経済安全グローバルフォーラム・ウィークス」の関連イベントとして「武器化する経済：ネットワークパワーの地政学」と題する国際シンポジウムを開催した。GVC 研究の猪俣研究員を中心に、研究所の有するネットワークを活用し、『武器化する経済』共同著者のアブラハム・ニューマン（ジョージタウン大学）氏、『ネットワークパワー 日本の台頭』著者のミレヤ・ソリス（ブルッキングス研究所）氏が登壇。猪俣研究員は企業レベルの生産ネットワークに関する最新データベースを用いたサプライチェーンリスクの実証分析につき講演した。
・「ビジネスと人権」分野では、大阪・関西万博で開催する「平和と人権ウィーク」の「労働市場における格差是正」をテーマとしたセッションに、山田研究員がパネリストとして登壇(8 月、大阪)。 山田研究員は、万博人権 WG 委員長として国連の指導原則を踏まえた「万博人権宣言」の起草にも大きく貢献。

（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：569 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】
・研究所の研究活動全般に対する評価としては、「研究所の研究は極めて多彩で、ひとつひとつが高い成果を生んでいる」 、「研究対象地域だけではなく、使用されている研究ディシ

		プリンや前提となる価値観、ならびに研究成果の公表に至るまで、非常にバラエティに富んだ研究活動・研究成果が継続して行われていることは、2025 年度の研究活動・研究成果について特筆すべき点だと言ってよい」 、「研究員の方々は、各研究分野において非常に多くの重要な研究を進めており、研究成果をあげ、国内外への発信を積極的に展開している。よって本研究所の研究能力や発信力の高さについて大いに評価している」 、「非常に多岐におよぶ研究活動が行われ、それに基づく研究成果が出されている。特に注目したいのは、多様なディシプリンから様々なテーマに基づく研究が行われ、地域や分野を横断した共同研究がすぐれた成果を収めていることである」、「大学では実施し難い長期的な視野に立った研究を実施できていると評価できる」等、研究所が多様なディシプリンから多岐にわたる研究テーマに長期的な視野で取り組み、高い成果を生んでいる点を評価するコメントがあった。 ・研究所が実施した 77 件の研究課題のうち、新規性、独自性、期待される成果や社会的なニーズの高さ等の観点から実施する意義を評価できるものとして、①「文化の実証分析」、②「アフターコロナ期の国際労働力移動」、③「新興アジア諸国における文化資本と社会階層」、④「近現代中央アジアの水利用管理とサステナビリティ」、⑤「アジア諸国の動向分析」、⑥「経済地理シミュレーションモデル（IDE-GSM)」等が複数の委員から選定された。委員からは、「地域研究の文脈に『文化』『価値観』という分析軸を明示的に組み込むことで、今後の政治・経済を中心とした地域研究とより人文学的な知の融合の可能性を切り開いた点が高く評価できる（①)」 、「移民政策、国際労働移動者の諸権利といった課題を検討する上でも、国際労働移動に伴うグローバル経済の現状を理解する上でも有益な研究だと評価できる（②)」 、「ピアノという文化資本を取り上げて社会科学の視点から分析しようと試みる本研究会は、研究会の中でも異彩を放っている（③)」 、「中央アジアにおける水利行政に関する研究は日本のみならず海外でもあまり進んでいない。本課題は、環境行政とその持続性という重要な視点からの実証研究である（④)」 、「日本社会におけるアジア理解へ多大な貢献をなしている点でその意義を高く評価すべきである（⑤)」 、「アジア地域における人口と産業の地理的分布についての長期予測というユニークなモデルの開発及び応用を行うこの研究を高く評価する（⑥)」等のコメントが得られた。 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 ・9 月～1 月の期間、海外招へい研修生 14 人、公募研修生 29 人（全コース延べ人数）を受け入れ、第 8 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 61 コマを提供した他、10 月 20 日～11 月 20 日に海外招聘研修生を日本に招いて対面講義やスタディツアー、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研究所研究者の他、国内外の大学院教授や国際機関の専門家を招いて、質の高い講義を提供した。 ・グローバルサウス諸国の行政官との連携強化のため、12 月にタイ（バンコク）及びパキスタン（イスラマバード）において、イデアス修了生等とのネットワーキング会合を実施した。本会合には、過去にイデアス研修を受講した、日本との経済連携強化や貿易・投資促進に関わる、あるいは今後従事することが見込まれる行政官及び関係者を招き、日本との関係について意見交換を行った。 ・国連開発計画（UNDP）と共催で、国連責任あるビジネスと人権フォーラムの一環として国連 ESCAP においてセッションを開催した。		

		（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：181 件 ・研究所が主催・共催・参画した国際会議等の開催数：23 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】 ・学術ネットワーク活動全般に対する評価としては、「総じて、日本や新興国が直面する事象や諸問題を理解し、対処するために信頼性の高い知識を提供しており、2025 年度において国際的な研究ハブ機能と学術的プラットフォーム機能の発揮という目標を達成している」や「国際的なネットワーク構築を国際会議やワークショップ、共同研究等を通じて積極的に行っている」、「グローバルサウスとさまざまな形で連携を行っていることは高く評価したい」等と評価するコメントが見られた。具体的な活動としては、万博や TICAD といった多様なステークホルダーの関心を引き付けるイベントの機会を捉えたセミナーの実施等が挙げられた。 ・学術情報プラットフォーム機能の発揮に着目した評価としては、研究所図書館のアジア情報研修が所蔵コレクションを社会的ニーズに応じて公開・発信する上で重要な人材育成事業である点や、学部生・院生に対する見学ツアー、近隣の中高生向け企画等の取組が研究の裾野を広げる上で重要である点が評価された。 ・特に意義を評価できるものとして、「ビジネスと人権」に関するマルチステークホルダーとの連携が最も多くの委員から挙げられた。その理由として、「研究成果を著作としてまとめるのみならず、万博等の社会的関心の高いイベントの運営改善に結びつける等、成果を多様な関係者と共有した点を評価したい」、「これまで行ってきた研究成果を発信するとともに、省庁やビジネス関係者等との多様なアクターとによる幅広いアウトリーチ活動を行ったことが評価できる」等のコメントが寄せられ、高く評価された。 ・この他、グローバル・バリューチェーンや貿易・流通に関し国際機関との国際共同研究を実施する取組については、研究所が国際的な共同研究においてハブの１つとなっている例であるとして、 また、東アジア１６カ国の研究機関との関係を深化させる取組については、オンラインワークショップが継続的に実施され実施回数と参加人数の両面で量的、質的な深化が見られるとして、それぞれ多くの委員から高く評価された。研究交流拠点形成に向けた新たな取組についても、「特にインドネシア・マレーシア・トルコ・南アフリカといったグローバルサウス諸国の中でも経済的・政治的な台頭の著しい国々と研究に関して連携し、グローバルサウスの知見を学ぶとともに、日本の知見をグローバルサウスに発信できていることは大きな意義がある」として、複数の委員から高い評価を得た。 【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 ・研究所の研究成果である出版物を発行するとともに、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を運用し、学術情報の効果的な発信を行った。 ・研究所図書館の司書による「大学出張講座」を上智大学で実施した他、千葉大学附属図書館による学生向けのショートセミナーで同館司書が講演する等、次世代に対する教育支援と資料・情報の積極的な利用促進を図った。また、渋谷教育学園幕張中学校・高等学校図書室における研究所出版物の展示を通じて、研究所図書館の認知度向上を図るとともに、若年層の開発		

		途上国・地域研究への関心を喚起した。 （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：317 万件		

４．その他参考情報
予算額 21,551,671 千円と決算額 16,187,967 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。

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	9,659社	11,200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＞ ・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＞ 2025年度の関連の指標の取組は以下のとおり。 ・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： （山形事務所の事例） 大阪・関西万博の開催を契機とし、山形県内企業の海外展開意欲を喚起するとともに、特にベトナム市場への販路開拓や投資を支援するべく、ベトナム経済の最新動向、商習慣、規制、販路戦略等に関するセミナーを駐日ベトナム社会主義共和国大使館、山形県、山形市、山形商工会議所、日本政策金融公庫山形支店、山形銀行、荘内銀行と共催。26社31人が参加、山形新聞、日本経済新聞、さくらんぼテレビから取り上げられた。セミナー当日は、ファム・クアン・ヒエウ駐日ベトナム特命全権大使より、万博のベトナムパビリオンの展示内容をはじめ、最新のベトナム経済概況を紹介。加えて、山形大学の協力を得て、ジェトロ山形が支援して制作したベトナム産花笠を使った花笠踊りも披露。参加者はベトナムの「今」を肌で感じる機会となり、役立ち度及びビジネス関心度が91.60%と高評価であった。 （キーウ事務所の事例） ジェトロが持つネットワークを活かして、国連工業開発機関（UNIDO）や経済産業省補助事業を活用する日本企業を支援。関係者とのマッチングやプロジェクト	＜評定と根拠＞ 評定：Ａ 所期の目標を上回る質的成果を創出したことから、Ａ評定とした。 根拠： （組織再編・デジタル化を組織全体で進めた質の高い取組）・4月から組織・各人の人材マネジメントの最適化の観点から管理部門を中心に組織再編。一例として、国内50拠点のパフォーマンス最大化を目的とした地域本部制度を導入。広域での効率的なマネジメント体制を構築。 ・組織再編時に企画部の所管として事業改廃業務を明示。既存事業の必要性を検証したうえ複数事業を廃止。事業改廃ガイドラインを策定し新陳代謝を高める環境整備を行った。 ・2024年4月に設置したDX推進室を中心に全社的なDXを本格化。職員のデジタル化の実感は上昇傾向（23年64%⇒24年67%⇒25年73%）にあり、7割超を記録。2025年4月から全職員にMicrosoft Copilotを展開、3月末時点でCopilot利用率は65%超に到達。貿易投資相談や人事評価制度導入、情報発信時の文章校正等、様々な業務における生成AI利活用を推進し、業務効率化・高度化を着実に推し進めた。 ・限られたリソースで業務効率化・サービスの高度化を実現		

		進展に向けた現地視察機会の提供を通じ、案件の推進に貢献した。UNIDO事業に採択された北九州市の建材メーカーは、ジェトロのウクライナビジネスミッションで現地を訪問し、建材製造に必要な瓦礫処理状況を視察、さらにジェトロが紹介した現地タイルメーカーとの商談を通じて、具体的なビジネスプランを進展させた。同社の取り組みはNHK等でも特集され、日本企業全体のウクライナ復興支援に対する関心喚起に寄与した。 （ブカレスト事務所の事例） ジェトロが2024年11月及び2025年6月にブカレストで主催したルーマニア・エネルギー省とのエネルギーフォーラムに、経済産業省政務官が率いるミッション団が来訪し、国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）幹部も両回にわたり現地入りした。これを契機としてNEDO・ジェトロ間の協力体制が構築され、9月26日にルーマニア・エネルギー省次官の訪日機会を捉え、ジェトロ本部で「日・ルーマニアエネルギーフォーラム」をNEDOと共催し、両国の企業関係者等の交流機会を創出した。現地に拠点を持たないNEDOに代わり、ジェトロが現地でのネットワーク構築、企業支援、関係機関との調整、情報提供を継続的に行い、そこにNEDOによる補助金や技術支援等の専門的な支援メニューが付加されたことで、より効果的な日本企業の現地展開支援に繋げることができた。 （タシケント事務所の事例） 1人当たりGDPが14,000ドルを超え、中央アジア有数の購買力を持つカザフスタンに対する日本企業の関心喚起のため、同国を管轄するタシケント事務所は3月10～11日に「カザフスタン消費市場視察ミッション」を、これに合わせて同12日に在カザフスタン日本大使館がビジネス関係者向け日本食イベントをそれぞれアルマトイ市内で開催した。一連のイベントは大使館との連携により実現したが、大使館のネットワークを通じて日本企業向けに広報することで、ジェトロイベントに初参加の大企業も取り込むことができた他、事務所未設置国でありながら効率的な事業運営にも成功した。一方、大使館にとってもジェトロ視察事業が加わることで、より厚みのあるイベントになり、カザフスタンを潜在的な有望市場として捉える日本企業の発掘に繋がった。 ・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：11,200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.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8.6%の減となった。主因として、年度内の急激な円安や国内外での物価上昇に備えて、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財源に応じた適正な執行を実施したことが挙げられる。 （1）組織体制・運営の見直し ・4月1日付で管理部門を再編し、総務部・人事部・経理部に機能分化。これにより、組織のコーポレート部門を抜本的に強化し、①VMVsを通じた経営理念の浸透に基づくパーパス経営の推進、②人材・キャリア開発の推進、③為替変動への対応、旅費制度の見直し等、新しい課題にも取り組むことができた。 ・2025年5月より、2027年度からの次期中期計画の策定に向けて、組織横断的なタスクフォースを立ち上げ、問題意識の取りまとめを行った。国内外の事務所に共有した上で、方向性の摺り合わせを、2026年1月には、類型化したテーマに沿って議論する詳細検討タスクフォースを立ち上げ、9つのタスクフォース別に、目指すべき姿や必要な事業等を議論した。 ・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	すべく、商談支援や社内プロセスのデジタル化を一層推進。	

サイクルに基づく業務実績・活動の把握を行い、質的成果創出に向け議論した。
・国内外事務所について、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サイクルの徹底と、事務所単位の評価を継続した。

＜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77件実施し、海外展開支援社数（ユニーク社数）は550件、海外展開成功件数（見込含む）は1,046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し、取り組んだ。

【実施事例】

事業名	岐阜県 輸出商社招へい商談会 2025
時期	7 月 23 日～8 月 8 日
実施地	岐阜
概要	公益財団法人岐阜県産業経済振興センター、岐阜商工会議所、岐阜県商工会議所連合会、岐阜県商工会連合会と共催の下、ジェトロ岐阜が岐阜県とも連携し、輸出商社招へい商談会を実施。岐阜県のベトナムでの事業予定を踏まえ、県のベトナム販路開拓事業の一環として開催。岐阜県庁農政部が地域商社として育成中の事業者にバイヤーとして参加させる等連携し、岐阜県が企画する事業（セミナー及び現地商談会）、岐阜県産業経済振興センターが企画する現地視察事業と連動させながら実施した。53 件の商談を組成し、41 件の成約件数（見込含む）、795 万円の成約金額（見込含む）に至った。参加企業からも「販路拡大の第一歩として大変有意義」等の評価を得られた。
参加企業・団体数	22 社
成果	成約件数（見込含む）：41 件 成約金額（見込含む）：795 万円

・海外販路開拓を目指す地域企業をバイヤー招へい商談会等のツールにより支援するとともに、外資系企業誘致を目指す事業を実施し、地域に貢献する事業を遂行。また、大阪・関西万博を契機とした販路開拓支援事業も実施した。
・地方自治体、商工会議所・商工会だけでなく中小機構、国際協力機構、日本政策金融公庫、商工中金、地元金融機関等と連携し海外展開を目指す事業を組成した。また、都道府県の垣根を超えて広域連携し、セミナーや商談会等事業を実施した。

【実施事例】

事業名	万博を契機とした肥前地域物産の販路開拓・拡大事業
時期	8 月 3 日～9 日
実施地	大阪府、佐賀県、長崎県
概要	佐賀、長崎事務所が連携し、佐賀県、嬉野市、佐賀県フィルムコミッション、長崎県、松浦市、小値賀町、佐世保コンベンション協会、おぢかアイランドツーリズム協会と共催の下、大阪・関西万博に合わせてインフルエンサーを招へいし、佐賀・長崎の物産や観光地（小値賀町、佐世保市、松浦市等）を紹介し、SNS での発信を通じて万博来場者に肥前地域の魅力を伝えるとともに、帰国後の「ポストトリップ消費」を促進。

参加企業･団体数	被招へい者：2 人 訪問先企業・自治体等：20 件
成果	インフルエンサーによるポスト：40 件 国営通信社による記事掲載：5 件

・地域ブロック単位で地域本部長を配置の下、地域本部を設置し、直下及び管轄内の国内事務所のガバナンス強化や事務所間でのコミュニケーションの円滑化、所長・所員の能力向上を図った。
・データの利活用の観点から、Power BIを活用し国内事務所がデータベースに登録した事業成果や基礎的活動指標を国内事務所側で常時「見える化」を実現し、事務所運営の効率化に寄与した。

＜海外事務所＞
・企業・政策ニーズの変化を踏まえ、ニーズが高まりつつある都市への拠点新設及びニーズの低下した拠点の廃止・縮小を盛り込んだ中長期的な海外ネットワークの再編計画を策定し、内外関係先との調整を経て、2026年度末に向けた具体的な新設先及び廃止対象事務所を決定した。
・イランに対する米国の経済制裁による事業実施の制約を踏まえ、テヘラン事務所をドバイ事務所の分室へ移行した。
・事務所への警備員配置、防犯設備設置のアンケートを実施し、希望のあった海外事務所に対して、当該対策を実施できるようアレンジした。また、自宅においても警備員配置、防犯機器設置を希望する海外駐在員に対しても当該対策を実施できるようアレンジした。

（2）業務の優先順位付けの徹底
・海外展開支援部と海外ビジネスサポートセンターにて、それぞれ事業廃止を決定した事業に対して、企画課が各原課に伴走する形で廃止手続きを支援。経済産業省や関係機関との調整、廃止に伴う機構内の手続き整理等を行った。

（3）調達の合理化
・四半期ごとに公表用契約リストを作成し、ウェブサイトに掲載した。
・公表用契約リストを基に「調達等合理化計画」を作成した。
・2025年6月、2026年12月に外部有識者、監事を委員とする契約監視委員会を開催し、同計画の内容が適切かつ合理的であることを確認した。
・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、全案件を対象に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、2025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12.1%、金額ベースで7.9%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。競争入札に占める一者応札・応募の割合は20.6%（124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。

（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。2025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101.4、研究職の同指数は91.0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、2025年度の役員報酬及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（―）） （年齢勘案）	111.2	前年度比＋1.7
対国家公務員（行政職（―）） （年齢・地域・学歴勘案）	101.4	前年度比+1.6

・2025年度のラスパイレス指数（年齢・地域・学歴勘案）は、101.4となった。対国家公務員指数（年齢勘案）が111.2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（行政職（―）） （年齢勘案）	94.6	前年度比△0.6
対国家公務員（行政職（―）） （年齢・地域・学歴勘案）	91.0	前年度比△4.3

・対国家公務員指数（年齢勘案）は94.6、年齢・地域・学歴勘案でも91.0と100を下回っており、給与水準は妥当であると考える。

（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・活動の把握を行い、質的成果創出に向け議論をした。（再掲）

・2024年度の法人業績評価結果を役員の業績給及び職員の下期賞与に反映した。

＜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）

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

・組織として保有している商品情報を一元的に管理することを目的に、e-VenueとJapan Streetが保有する商品情報及び企業情報の統合作業を行い2026年1月に完了。商品データベースの一元化と両システムの連携強化を実現したことにより、これまで職員を介して行っていた商品・企業情報の修正を、企業自身が直接行えるようになり、利用者の利便性を向上させた他、顧客管理システムとの連携が可能となったことで情報の不整合や個別のパスワード管理といった従来の課題も解消された。また、両システム間でAPIを構築したことで、オンラインで情報を収集し手作業でシステムに投入していた作業が不要となり、業務効率化と人的コストの削減に繋がった。この基盤の下、Japan Streetの商品情報をe-Venue上で実施するイベントや事業支援に活用できるよう機能拡張を進めている。

・AI活用では、過去の商談データから成約確率が高い商談相手を算出するAIスコアリング機能を商談会で活用し、イノベーション分野向け機能の開発を完了。国内外の5商談会でスコアリングを実施した。

・また、生成AIを活用した貿易投資相談回答のサポートも実施。貿易投資相談回答アシストシステムの組織内での運用を11月に開始。過去の相談対応記録やジェトロ内外のウェブサイトを検索対象とし、関連情報の参照や回答案作成を補助する仕組みを導入・運用することにより、相談対応業務の負荷軽減や対応品質の平

		準化に向けた基盤が構築された。組織内での利用ユーザー数は104人に達した。 ・自治体等の地元ステークホルダーに対して、事業の活用状況や支援の広がりをデータに基づいて説明するため、企業支援実績等のデータをBIツールで可視化し、リアルタイムに組織内で関係者がデータを参照・共有できる仕組みを構築。対外的な説明責任の履行や、地域ニーズを踏まえた対話を行うための基盤構築に貢献した。 ・他機関との連携においては、中小企業基盤整備機構の「EC活用支援パートナー」として登録されている民間サービス提供事業者の中から、特に越境ECに関する課題に対応可能な事業者を「ジェトロ越境EC支援事業パートナー」として認定。越境ECに取り組む企業の課題や要望に応じて、ジェトロよりそれぞれ適したパートナーを紹介。57件の相談に対応した。 ・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。 （2）デジタル化による業務運営の効率化 ・2025年4月以降、ビジネス短信、国内赴任手続き、海外事務所の借館手続き、国内事務の貿情会長委嘱状手続き等において業務プロセス管理システム（BPMS）の運用を開始した。BPMSの利用拡大により、業務の見える化、標準化、効率化を推進した。 ・ビジネス短信・地域分析レポートの入稿プロセスをBPMS上で行うことで本格導入を実施。ユーザーへのアンケートでは「作業が効率化した」、「可視化された」と回答したユーザーがそれぞれ63%、81%となり、組織の業務改善に一定の効果が確認された。2025年度末時点において、国内外143部署・事務所が当該業務にBPMSを利用しており、計6,568件の入稿プロセスに利用される等、日常業務の中で継続的に活用される仕組みとして、組織内に一定程度定着していることが確認された。 加えて、調達プロセスについても本部、アジ研、大阪本部を除く貿易情報センターにてBPMSの試験導入を開始した。その他、ビジネス短信以外でも1,256件のプロセスが稼働し、国内外229部署・事務所のうち184部署・事務所が利用している。プロセス実施履歴の蓄積により、ノウハウの属人化防止、人事異動等による引継ぎの円滑化に寄与することが期待される。 ・電子決裁と文書管理の一元化を行うためのシステム導入に向けて、9月より調査を開始。3月末までにシステム開発のための仕様書等を作成した ・ジェトロにおける生成AI利用に関するルールを策定したうえで、Microsoft Copilot Chatを全職員に展開。2026年3月末時点で、職員全体の65%超が日々の業務に利用して業務効率化を推進。生成AIに関する社内利活用を目的としたウェビナーを過去3回実施し、組織内における適切かつ効果的な活用の広報を行った。参加者数は累積943人。 ・現場発のアイディアを、具体的なフローの見直しやデータ整備に繋げることを目的に、2時間×3日間のアイデアソン・ハッカソンを実施した（2～3月）。また、生成AIのユースケースを共有するための社内SNSやイントラネットを整備すると共に、各部にDX担当を設置する等、組織全体でDXに取り組んでいる。 ・情報システムの整備及び管理を行うPMO（Portfolio Management Office）の機能強化のため、CIO補佐及び関係部署との連携を行い、システムに係る調達における仕様書の確認の徹底等、ガバナンスの強化やシステム関連予算の全体把握を実現する組織内の体制を整備した。また、システム調達見込みに係るジェトロ内アンケートを実施し、今後の調達予定についての情報を集約した。		

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 自己収入額は業界団体や地方自治体からの受託・分担金増等により拡大： ・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、業界団体や地方自治体からの受託収入や分担金収入の増額等を背景に、前年度比4.4億円増の60.4億円となった。 業界団体や地方自治体の受託収入の増加： ・農水産物・食品輸出支援等の新規案件の獲得や拡大があり、業界団体からの受託収入は前年度比1.2億円増の10.1億円となり、地方自治体からの受託収入は前年度比1.3億円増の11.5億円となった。 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、自治体との交渉により前年度比0.2億円増の11.5億円となった。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経費収入も前年度比1.4億円増の15.4億円となった。 展示会・商談会等の受益者負担収入の増加： 出展料補助を廃止して全額企業負担とすることで国庫節減に貢献した結果として受益者負担収入自体は減少となったオンライン事業（JAPAN LINKAGE等）があった一方で、「TICAD Business Expo & Conference」での受益者負担による収入獲得等があり、展示会等への出展参加料収入は前年度比0.1億円増の3.0億円となった。 自主事業等収入の増加： ・自主事業等収入は前年度比0.2億円増の8.9億円となった。雑収入、会費収	＜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： （自己収入を引上げるべく不断の改善を続けた取組） ・業界団体や地方自治体からの受託、分担金の拡大等に努めた結果、自己収入額は前年度比4.4億円増の60.4億円を達成。 ・国内外での物価上昇等の外部情勢のなか財務運営の適正化に努めた。		

		入（ジェトロメンバーズやアジア経済研究所賛助会）に減少があった一方で、米国関税関連を中心とした講師派遣の謝金収入やその他財務収益が増加した。 2.運営費交付金の適切な執行に向けた取組 ・先を見通しづらいレート変動や海外を主とする大幅な物価上昇に対応すべく、予算管理レートの期中見直しの他、期初に加えて追加で期中にも為替予約を行うことで、予約レートで円換算される海外費のカバー率を拡大。また、執行状況を踏まえ、国内費も含めて年度中に2回の予算見直しを実施し、再配分を行った。この結果、予算超過とならず、適切な予算管理を実現。2025年度末の運営費交付金債務（補正予算を除く）は27.4億円となり、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、給与厚生課、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。		

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	2,447	2,407	
目的積立金		0	0	0	
積立金		0	1,249	2,299	
	うち経営努力認定相当額				
その他積立金等		0	0	0	
運営費交付金債務		15,001	22,871	28,412	
当期の運営費交付金交付額(a)		41,760	43,950	43,876	
	うち年度末残高(b)	15,001	17,943	20,871	
当期運営費交付金残存率（b÷a）		35.9％	40.80％	47.6％	

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50回、日本語と英語）、組織横断的な課題解決のために設置したプロジェクトチームでの議論を踏まえた新たな取組の具現化に向けた準備等、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：85.3% ・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： 人事部が中心となり、女性活躍、多様な人材の採用・活躍等の推進をした。 その他の業務実績は以下のとおり。 (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した。 ・ビジョン、ミッション、バリューズ（VMVs）の浸透を一層推進するため、2024年度までのカスケードダウンに続き、主に課長級以下をターゲットに「担当業務とVMVsの繋がり」について語り合う「対話型」のVMVsダイアログを実施。課長級以下の職員の実施後のアンケートにおける上位2項目の割合が「担当業務との結び付け」は91.3%（前年度比7pt増）、「モチベーション向上」は83%（同20pt増）となった。 ・階層別研修等でVMVsの対話セッションを設けた他、アジア経済研究所と共催でマネジメント勉強会を開催。アジア経済研究所では「つながりの力で実現する豊かで平和な世界（ビジョン）」のための知的貢献をなすことを目指した「活動指針」を策定した。 ・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し	＜評定と根拠＞ 評定：A 所期の目標を上回る質的成果を創出したことから、A評定とした。 根拠： （人材の能力を最大限引き出し、高リスク環境下での事業遂行を可能とした質の高い取組）【人事制度導入により職員一人一人が成長しながら業務遂行できる環境に】 ・「鍛えられた組織」、「人を活かし、育てる組織」を体現すべく、４月に人事部を新設し、人事制度を大幅に刷新。目標設定から評価までのプロセスを明確化した。 ・VMVsに基づく等級・役職に応じた評価基準を設定するとともに、目標設定から評価フィードバックを定期的な上司とのOne on Oneを通じ行うことで職員の納得感を高める仕組みを構築。理事長自ら新制度導入の趣旨とマネジメント方針を国内外全職員に繰り返し発信し組織的な浸透を図った。こうした取組も奏功し、職員アンケートでは職員エンゲージメント85.3%と高水準を維持し、VMVsの共感度(73%⇒83%⇒87%※)、自己成長実感（80%⇒81%⇒85%※）等が向上。 ※23年度～25年度の職員アンケート結果 【トップマネジメントにより組織全体でVMVs実現に向けた取組も継続】 ・トップによる明確なマネジメント方針の発信により、万博等の国家的なプロジェクトへの対応や米国対策本部の迅速な設置等、業務量・難易度ともに高まる中においても組織一丸となった臨機応変な対応を可能とした。 【安全対策や情報セキュリティ確保、戦略的広報定着も同時推進】	

		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。 ・全部署・事務所を対象としたリスク点検を実施し、リスクを洗い出すとともにリスクへの対応状況を確認、把握し、担当役員に共有した。 ・内部統制推進計画を策定して対応すべきリスクを定め、監査等を通じてモニタリングを行った。 (2)経済安全保障への対応 ・2024年4月に施行した「安全保障貿易管理に関する規程」に基づき体制整備や関連する業務手順の明確化を行った他、7月には社内向けの安全保障貿易管理に関する研修を実施した。 ・米中対立を背景とした米国輸出管理規制強化、中国による関連措置の導入、頻発する経済的威圧等、日本企業を取り巻く経済安全保障環境が厳しさを増す中、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。また、地方でのセミナーにおいては、各地の経産局と協力し、技術流出対策アウトリーチ活動に貢献した。 ・「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」において前者は923件、後者は31件の相談に回答した。 (3)情報管理及び情報セキュリティの確保 ・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・オンライン研修を実施し、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・保護について周知徹底した。 ・法に基づいた情報公開を正確に行うため、法人文書の登録・廃棄等の定例の整備作業を実施した（4月～9月）。 ・前年度の法人文書の紛失及び誤廃棄等の事案の発生を受け、具体的な事案概要及び再発防止策の例を示し、法人文書管理の徹底について周知した。 ・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。 ・全部署・事務所を対象に、個人情報の保有状況確認と不要な個人情報の廃棄作業を行った。 ・ジェトロが保有する職員の業務PCに搭載されているOSについて、全数Windows11への移行を実施。 ・海外事務所のセキュリティ強化を目的として、IT担当者を中心としたキャパシティビルディングをアフリカと南米地域で開催。担当者間の意見交換を促進し、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。 ・外付け記憶媒体への情報保存を抑制すべく、各部署の外付け記憶媒体保存データについてクラウドストレージへの移行を実施。7部署完了した。 ・ランサムウェア被害からのサイバーレジリエンス強化のため、ジェトロの共有ファイルストレージに対してバックアップ・リカバリ機能を追加し、インシデントから迅速に復旧できる仕組みを構築。 ・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アップデート等の対応を実施。 ・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、引き続きサイバーセキュリティを維持・強化に努める。 ・情報の機密性の格付けについて、政府の定義に合わせるために情報格付けに関し情報セキュリティ規程と情報セキュリティ対策に関する内規の改定を実施。また、秘密度ラベリングポリシーの変更も同じタイミングで実施。 ・適切な情報保護に向けた環境整備を行い、セキュリティ対策で20万回の攻撃	・職員の安全確保を最優先しつつ、政策に資する事業活動を実現・継続すべく実効性の高い安全管理を実施。企業単独では対応が困難な高リスク市場でのビジネス展開を支える戦略的な橋頭堡を構築。 ・適切な情報保護に向けた環境整備を行い、セキュリティ対策で20万回の攻撃検知もインシデント未発生を実現。 ・2025年4月の組織再編で広報課の機能強化を図り、新体制下における戦略的広報を定着させ、発信力強化を実現。	

		検知もインシデント未発生を実現。 ・次期基盤に係る仕様及び要件の策定を行い、企画競争入札による委託事業者を指名した。 (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、人材の育成、多様化を図った。 ・4 月に開始した新人事制度の運用開始に合わせ、職員の自律的・主体的な能力開発を後押しする環境整備を進めた。 ・研修制度の整備・拡充：管理職及びその候補となる層のマネジメント能力向上を目的とした研修体系の見直しを継続的に実施。評価者研修やキャリア形成支援施策等、新人事制度の運用に不可欠な研修について、内容の更新、整備を行った。 ・自律的能力開発の促進：語学学習・資格取得等を支援する自己啓発補助制度の周知を行い、制度利用を促進した。その結果、語学・資格取得等に 102人 の職員が取り組んだ。この他サブスク型ｅラーニングを管理職向けにはGLOBIS、非管理職向けにはSchooの受講を整備し、職員の自律的能力開発を促進した。 ・海外実務研修生の派遣：若手職員の育成施策として海外実務研修生制度を継続実施し、 14名を派遣した。 ・国内外事務所のポストの公募を14ポスト実施した。 ・新人事制度の運用を支える基盤として、タレントマネジメントシステムを導入。同システムのキャリア開発支援への活用を想定し運用フロー・説明資料の整備を進めた。 ・これまで実施してきた「人事アンケート」に代り、職員が中長期キャリア目標を設定する「キャリアデザインシート」を導入。所属長との1on1や評価面談で活用できるよう、自律的なキャリア形成を後押しする仕組みを整えた。2年目が終わる節目のタイミングでキャリアデザイン研修を実施し、キャリアパス情報の発信を継続し、組織が求める能力・知識・スキル及びポスト情報を職員が把握できる環境づくりに取り組んだ。 ・産休・育休職員向けキャリア相談体制を継続運用し、制度利用者に対する相談対応・情報提供を実施した。 ・利用者の状況に応じた柔軟な復職支援のあり方について、制度の運用面の見直し・柔軟化に向けた検討を行った。 ・新人から管理職層までの階層別研修を計画どおり実施し、組織として求める能力・マネジメントスキルの底上げを図った、等 ・女性の活躍推進について、女性管理職比率は上昇傾向にあり、2025年度末で前年度同様に22％程度であった。 ・第六期中期計画で定めた方針を踏まえ、総合職15人（プロモーション職2人含む）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。 ・経験者採用者の活躍を推進するためオンボーディング施策を強化しており、入構前面談及び入構後のフォローアップ面談の実施、バディ制度等に取り組んだ。また、新たな取組として、各地で活躍する経験者採用先輩職員のキャリアについて聞く会を３回開催した。参加者からは「経験者採用ならではの悩みや工夫を知ることができた」「先輩の話がとても参考になった」とのコメントがあった。 ・女性活躍推進法に基づき、ライフステージに配慮した活躍促進に取り組み、管理職登用や国内外配置の検討・情報提供を継続した。「次世代女性リーダー育成支援研修」として外部メンターによるキャリア支援プログラムを実施した。 ・障害のある職員に対して個別面談を継続実施し、働きやすい環境整備を行った。 ・ナショナルスタッフ（NS）登用を進めるため、1人が本部勤務した。 ・7～9月には、前年度新設したキーウ事務所ナショナルスタッフに対し、ジェ		

		トロの組織や各事業部門の取組理解、日本の公的機関としてのコンプライアンス遵守の徹底等をテーマとする本部での集中研修を実施した。 (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、キャリアデザインシート（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及び業務の継続性の確保のため、テレワークに関する内規改正等の対応を行った。 (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、年度内に全国内外事務所の点検・更新を実施した。 ・国内では、自然災害発生時等の緊急対応に備えるべく、年4回「セコム安否確認サービスの訓練テスト」を実施し、いずれも回答率100%を達成した。なお、2月6日には「首都直下型地震を想定した訓練」を実施し、同訓練時にセコム訓練も併せて実施した。 ・海外における緊急事態を想定した訓練を3月12日に実施。本部内で緊急対応に関係する幹部8人に対し、実際にジェトロの活動で想定されるシナリオに沿って訓練を実施した。 ・国内外で発生した緊急事案8件に対して、安否確認実施、リスクコンサルから入手したアドバイス提供、注意喚起等を速やかに行った。 ・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、都度リスクコンサルのアドバイスを踏まえ、事前に安全対策を確認した（危険レベル3以上は年間24件、危険レベル2は年間32件実施）。 ・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52件実施した（第1四半期12件、第2四半期9件、第3四半22件、第4四半期9件）。 ・新人研修において、ジェトロの新入職員（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（4月3日：対象者90人）。 ・赴任前海外赴任者研修3回において、安全対策について説明した（5月22日：対象者56人、同10月29日：対象者22人、3月6日、対象者：31人）。なお、5月及び10月の赴任者研修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ため外部専門家2人（医療1人、セキュリティ1人）による研修を併せて実施した。また、インターナショナルSOSのe-learning研修について、38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た。 (7)環境社会配慮 ・2024年7月に運用を開始した環境社会配慮ガイドラインにおいて、ジェトロは日本企業の環境社会配慮の取組を支援することについて記載があり。 ・上記の取組を推進するため、「ビジネスにおける環境社会配慮の手引き」の新たな作成を目的に、7月9日に環境社会配慮分科会を開催し、同手引書の内容について検討を行った。 ・12月16日に開催した環境社会配慮諮問委員会において、同手引書の内容について了承を取り付けると共に、ガイドラインに沿ってジェトロの環境社会配慮に係る事業・取組について報告を行った。 ・1月に「ビジネスにおける環境社会配慮の手引き」をウェブサイトに公開し、関心企業156社に対してメルマガを通じて広報した。 (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。7件のご意見・ご要望等が寄せられた。 ・レスポンシブ対応の不十分な箇所について横断的に点検・修正を行い、デバイスに応じて適切に表示される閲覧環境を段階的に整備。また、一部のページについては、スマートフォン利用を前提とした情報設計・導線の見直しを行い、利用者が直感的に内容を理解し、次の行動へ移りやすい構成に変更。これにより、ウェブサイトとしての基礎的なユーザビリティの底上げが図られた。 ・ウェブサイト内での顧客獲得や回遊率向上を目的とした実証実験を実施し、情報配置や導線設計、コンテンツの見せ方による利用者行動の変化について検証を実施。 ・「世界は今」番組視聴者モニタリングを実施、詳細なアクセス状況分析等を番組制作の参考とすると共に、番組紹介ショート動画の作成、SNSでの公開等を通じ利用者のすそ野を拡大、チャンネル登録者数増加を図った。 (9)法人の長のトップマネジメントの促進 ・理事長メールならびに創立記念日、新年挨拶等の機会を捉えて、法人の長自らVMVsの重要性についてメッセージを発信した。 ・2024年度に続いて組織横断的に経営理念浸透プロジェクトチームが発足。経営理念浸透施策に努めた。 ・浸透施策の1つとして、課長級を中心に相互理解促進のためのダイアログ（対話）形式として実施。 ・また、役職員が短時間でVMVsの重要性を理解することを促進・啓蒙するため、組織のブランディング、VMVsの重要性に係る動画やハンドブックを制作し、啓蒙に努めた。 ・各種メディアからのジェトロへの取材依頼や問合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、ひいては国民へのジェトロの活動への理解促進にも繋がった。メディアの報道実績は次のとおり。 新聞（通信社含む）2,621件、TV／ラジオ349件（TV332件、ラジオ17件）、雑誌213件（全国98件、地方115件）、WEB7,114件、外国プレス1,787件 ・SNSについては、運用方針を明確化し、外部専門家とも連携し各プラットフォームの特性を生かした戦略的な運用を行うことで露出機会を拡大し、幅広い層へのリーチを実現した。 ・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を2回開催。会議の場で得られた各委員からの示唆を各部に共有し事業実施の改善等に役立てた。 ・国内事務所会長会議：10月31日、11月7日、11月11日、11月18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を実施。 ・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実施した。 ・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方や自信の経験等を記したメールを週1回、日本語と英語で発信し、挑戦の重要性（“やんちゃ”であれ！“の精神）や新たな取組を推奨する考えを恒常的に発信した。 ・定期的に開催する役員会に加え、経営課題に関する議論の深化や共通認識の醸成を目的に役員集中討議を開催。また、役員と職員間のコミュニケーションの活性化に伴う組織強化を目指して「タウンホールミーティング」を10回実施。「ジェトロのインテリジェンス機能強化（調査への生成AI利活用含む）」、「経理・管理業務の効率化」、「農林水産食品部・JFOODOのシナジー効果創出」等について意見交換した。 ・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		

		組の推進に繋げた。これらの対話・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した。 （10）施設及び設備に関する計画 ・老朽化対策として、研究所設備の安全性や機能性向上のため、効果的な整備を行った。 Ⅴ．予算（人件費の見積りを含む。）、収支計画及び資金計画 ・セグメントごとに記載。 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 ・5階ABCDE会議室（NORTH区画）のスケルトン化工事の実施（アスベスト除去）。 ・その他、適宜施設営繕を実施。 2．人事に関する計画 ・経験者採用も含め優秀な人材の確保をすると共に、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 ・4,000万円を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、2025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378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105件（100件＋補正見込件数5件）の達成を、国内外での協業・連携案件の成功件数78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26件（23件＋補正見込件数3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）、令和6年度補正予算（第1号）及び令和7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、「国民の安心・安全と持続的な成長に向けた総合経済対策」（令和6年11月22日閣議決定）における日本経済・地方経済の成長力を強化するために措置されたこと、及び「『強い経済』を実現する総合経済対策」（令和7年11月21日閣議決定）における危機管理投資及び成長投資を通じた日本経済の成長力の強化並びに防衛力と外交力の強化のために措置されたことを認識し、対内直接投資促進、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、「対日直接投資促進戦略」や「海外からの資本・人材の呼び込みに向けたアクションプラン」、「対日直接投資加速化に向けた優先プログラム」、国内投資の拡大や経済安全保障における産業支援策強化などを踏まえつつ、半導体・マイクロエレクトロニクス、脱炭素、ライフサイエンス等戦略分野における対日直接投資や協業・連携の取り組みを強化する。 産業別・地域別の知見の蓄積、イノベーション・エコシステム関係者との連携強化、ターゲット企業への関心喚起、実証事業による意思決定を促す措置等を実施し、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達成するとともに、自律的な国内外の資本・技術・人材の循環を促進する。加えて、対日投資もしくは国際協業連携の取組を、日ASEAN経済共創ビジョンや日米商務・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。 また、大阪・関西万博の機会も活用し、大阪・関西企業と海外スタートアップ等とのネットワーキングを実施する。
	（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	（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）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、戦略分野におけるプロアクティブな誘致活動を強化する。戦略分野において、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ト企業の特定を行い、提案型営業、有望企業等の招聘、国内での外国・外資系企業による実証事業の支援等を一体的に実施することで、誘致活動の高度化・重点化を図る。

	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。	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。	また、地域経済活性化の観点では、自治体・大学・研究機関・経済団体等と連携し、「地域エコシステムへの外資誘致プログラム」における各種取組を推進するとともに、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、バイオ分野等の産業コミュニティ等との連携事業を形成することで、各地域の特色を生かしたエコシステムの強化に貢献する。
	（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、戦略分野においては、世界的な研究・支援機関、大学、主要財閥等、国内外キープレーヤーとの協業プロジェクトを組成することで、スタートアップをはじめとする有望企業やプロジェクトの発掘・マッチングの基盤とする。また、アクセラレーター等との連携により、ターゲット企業等の日本におけるビジネス実装、戦略分野への組み込み支援を実施する。これらの取組により、戦略分野を中心にエコシステムの形成や新規事業の創出を目指す。また、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、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課題・ニーズの把握に努めるとともに、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おいて提言や情報提供を行う。また、地域関係者と連携し、有望産業、産業集積、企業立地要因等に関する諸外国との比較・分析を実施し、地域の誘致戦略策定およびブラッシュアップを支援する。こうした取り組みを通じ、実際の投資環境改善につなげる。

	（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 戦略分野における対日投資・国際協業連携双方のターゲット企業等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。各分野において訴求効果の高い情報提供ツールを整備する他、SNSを用いたプッシュ型の発信、ウェブサイトコンテンツを用いた広報等を実施し、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、ニーズに即したコンテンツ開発や発信強化策を実行する。
	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180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51件（42件＋補正見込件数9件）、2026年度に補正予算分を含めて59件（48件＋補正見込件数11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2,148件には、この海外派遣支援が含まれる。2023年度に500件、2024年度に補正予算分を含めて600件（500件＋補正見込件数100件）、2025年度に補正予算分を含めて548件（500件＋補正見込件数48件）、2026年度に725件（675件＋補正見込件数50件）の達成を目指す。 令和5年度補正予算（第1号）、令和6年度補正予算（第1号）及び令和7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、「国民の安心・安全と持続的な成長に向けた総合経済対策」（令和6年11月22日閣議決定）における日本経済・地方経済の成長力を強化するために措置されたこと、及び「『強い経済』を実現する総合経済対策」（令和7年11月21日閣議決定）における危機管理投資及び成長投資を通じた日本経済の成長力の強化並びに防衛力と外交力の強化の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や海外展開の段階に応じた支援を行う他、日本のスタートアップ・エコシステムのグローバル化に資する取り組みを推進する。これらを踏まえて、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 海外の先進的なアクセラレーションプログラムやスタートアップのスケールアップに焦点を当てた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。各国のスタートアップ・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・メンターネットワーク等と提携し、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30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や国内ベンチャーキャピタル向けプログラムを強化する。 2020年7月に締結し、2024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22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売上高や成長性、事業規模の拡大を促すべく、産業特化型の市場獲得支援プログラムを一層、強化する。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、国内において海外投資家等を招いたセッション開催する他、海外有力カンファレンスへの参加支援等を行う。大阪・関西万博の機会を活かし、政府および関係機関と連携したGlobal Startup Expoの開催や、米CESや仏Viva Technologyなど代表的なスタートアップイベントへ参加する。これらの取り組みを通じ、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、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。
	（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、	（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	（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

	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。	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。	世界展開を目指すスタートアップ経営者育成のため、J-StarX等の育成プログラム等を通じて、経済産業省と連携し、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、シリコンバレーや先進エコシステム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での事業立上支援、また、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。	（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6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、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等の就職・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、日本での就労意欲を喚起するプロモーション活動を継続するほか、国内外大学との連携を強化する。2025年度は、グローバルサウス諸国を中心に海外からの直接採用支援も促進し、現地大学等と我が国企業を繋ぐ業務を一層強化する。
	（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、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・定着を支援する。

	（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。 （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。 （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	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 2024年6月、「食料・農業・農村基本法」の改正法が施行。輸出促進に関する条文（輸出産地の育成、輸出品目団体の取組の促進、輸出相手国における販路拡大支援、知的財産の保護）が初めて追加されるなど、ジェトロが果たす役割への期待は高まっている。 引き続き、農林水産物・食品輸出にかかる政府目標の達成に貢献するため、同法および「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」などを踏まえ、また、中期目標等で定められた目標を実現するべく、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た取り組みを行う。 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。 また、ジェトロおよびJFOODOが2024年7月にJA全農と、2025年2月に大日本水産会とそれぞれ締結した連携協定も踏まえ、各機関の強みを生かした連携を図り一層の輸出拡大に つなげていく。 このほか、2022年12月にジェトロ、JFOODOが同様に国際観光振興機構（JNTO）と締結した「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」も踏まえ、日本産農林水産物食品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。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向け、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ど、輸出の裾野拡大に向けた取り組みを行う。特に、中長期的な輸出拡大に向け必要となる「新興市場」や「非日系市場」の開拓に資する取り組みに一層注力する。加えて、ALPS処理水放出以降、輸出に打撃を受けた日本産水産物の輸出支援に取り組む。 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、オンライン・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	（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個別商談、その他デジタル・

	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。	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。	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、従来のショールーム設置型から、見本市等の場を活用した営業型の企画展の実施などに事業の主軸を移すとともに、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。 バイヤー招聘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、海外の大型小売事業者との商談会を継続的に実施する。 以上の全ての事業において、「新興市場」や「非日系市場」向けの販路開拓に注力するよう努める。
		（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、農協系統をはじめとする全国各地の関係機関・団体等との連携や情報 提供にも注力する。専門家の支援においては、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。 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さらに後押しするべく、国内コーディネーターを国内主要地域に配置し、また地方自治体、認定品目団体、GFP等とも連携しながらジェトロ事業への参加を後押しする。
		（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。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。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。 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。	（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、改正輸出促進法等を踏まえ、認定品目団体が行う事業等のメニューも活用しつつ、同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。なお、「新興市場」や「非

			日系市場」の開拓も対象に消費者向けプロモーションを実施する。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、大阪・関西万博でのブース出展や関連イベント、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。
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）」59,303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年度に補正予算分を含めて15,785件（15,000件＋補正見込件数785件)、2026年度に17,116件(16,500件＋補正見込件数616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17,469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年度に補正予算分を含めて4,218社（4,000社＋補正見込件数218社)、2026年度に5,000社(4,829社＋補正見込件数171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)、令和6年度補正予算（第1号）及び令和7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	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、独立行政法人中小企業基盤整備機構（以下「中小機構」という)、金融機関、業界団体、民間支援事業者等と連携し、引き続き「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。

		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、「国民の安心・安全と持続的な成長に向けた総合経済対策」（令和6年11月22日閣議決定）における日本経済・地方経済の成長力を強化するために措置されたこと、及び「『強い経済』を実現する総合経済対策」（令和7年11月21日閣議決定）における危機管理投資及び成長投資を通じた日本経済の成長力の強化並びに防衛力と外交力の強化の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。	
	（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。	（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。 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。	（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活かした活動や、自治体・業界団体等との多様な連携を通じて、支援対象の裾野拡大を図る。 海外のEC事業者等との連携により日本商品の販売を支援する「Japan Mall」は、新規の国・市場及び分野における取組により、日本商品の販路開拓・販売拡大を強化する。 輸出に取り組む日本企業と海外ビジネスに係るオンラインプラットフォームを運営する民間事業者を繋ぐ「Japan Linkage」では、民間事業者のチャネルや手段の活用を促すことにより、日本企業に海外市場への多様なアクセス機会を提供する。 加えて、米国及び英国Amazon上に優れた日本商品を特集する「Japan Store」を設置するほか、ASEANにおける日本企業の越境ECのマーケティング支援、ファンコミュニティの形成・活用等により、海外消費者に対する日本製品の認知度向上及び販売拡大を図る。 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、国・地域や業種の特性や政策ニーズ等を鑑みた活動を戦略的に展開する。例えば、アジア地域でのライフスタイル分野展示会・見本市出展支援事業と、「Japan Street」による常時マッチング支援や発信力の高いKOL（キーオピニオンリーダー）等によるデジタルマーケティング支援等を組み合わせて実施する。 コンテンツ分野においては、日本発コンテンツの持続的な海外展開の推進に向け、海外主要都市にコンテンツ専門人材を配置し、現地の法令・規制やマーケットに関する情報を収集・発信するとともに、海外バイヤー等の発掘及びネットワーキングの推進、さらには日本のコンテンツのプロモーション等に取り組む。地域文化の魅力を体現した商品等の海外販路開拓も支援することにより、地方企業の輸出拡大も推進する。 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、海外ビジネスに係るサービスプロバイダーリスト「JS-Links」や越境ECに関する課題に対応可能なサービス提供事業者「ジェトロ越境EC支援事業パートナー」等の活用を通じた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・中小企業の輸出を支援する民間事業者のビジネスモデルの強化・拡充に向け、当該民 間事業者間の連携を支援する。 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、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・商談会事業との一層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、英語ピッチ演習などを盛り込んだ「育成塾プラス」を実施する。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	（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	（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」に引き続き取り組む。同プログラム登録時に行う個別カウンセリングの後、海外展開の取組が停滞している企業に対してフォローアップを実施することで継続的な海外展開の取組を後押ししつつ、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

	及や支援者層の拡大にもつなげていく。	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。	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展示商談会（非食品）事業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、地方創生2.0との連携も図りつつ地域経済活性化に貢献する。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	（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）、WIN EURASIA（トルコ）、ICT Week（ウズベキスタン）、Expo Manufactura（メキシコ）など有力見本市への出展を行う。また、フロンティア市場において、グリーン・農業・製造業等、現地ニーズの高い分野でのオンライン商談会ビジネスミッションの派遣等を通じてビジネスパートナーの発掘と具体的ビジネス創出の支援を行う。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」、海外に「現地コーディネーター」を引き続き配置し、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。加えて、アフリカ開発会議（TICAD）に合わせ併催イベントを開催する。日本企業の製品・技術等の展示会とビジネスセミナーを一体的に実施。また、イノベーションやポップカルチャー等の新要素に焦点を当て、日・アフリカビジネスの裾野拡大を目指す。また復興ニーズを見据え2024年度秋にウクライナの首都に新設したキーウ事務所や日本国内の「ウクライナ・ビジネスデスク（UBD）」にて現地情報の発信、ビジネスマッチング、現地ミッション派遣など企業支援活動を強化する。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

		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。	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アジア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。さらに、ヘルスケア分野においては、大阪・関西万博にて、海外バイヤー招へい・展示商談会、国際シンポジウム・ビジネスコンテスト等を実施する。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、水などの分野を対象に、展示会、商談会を通じた支援を行う。 ライフスタイル分野では、テキスタイル、デザイン製品については、高いクオリティーが求められる欧州市場をターゲットとして、有力な展示会への出展やバイヤー招聘事業による販路開拓及びブランド構築を支援。またペット産業などライフスタイル嗜好の分野については、成長市場であるアジア地域を中心に複数国・地域の展示会を通じ、商談機会の提供およびブランド認知向上を支援する。 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、さらにグローバルサウスにおいて進出先での課題に対応したエコシステム支援事業を新規で実施し、日系企業のビジネス拡大に貢献する。また、EV分野等において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。
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	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）、令和6年度補正予算（第1号）及び令和7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、「国民の安心・安全と持続的な成長に向けた総合経済対策」（令和6年11月22日閣議決定）における日本経済・地方経済の成長力を強化するために措置されたこと、及び「『強い経済』を実現する総合経済対策」（令和7年11月21日閣議決定）における危機管理投資及び成長投資を通じた日本経済の成長力の強化並びに防衛力と外交力の強化の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。

	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や提案機能を強化する。	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。。	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、企業ニーズを踏まえ、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。 世界の分断と不確実性が増し、地政学リスクが高まる中、2025年度においても、日本企業の海外ビジネス環境の先読みに資する情報の収集と提供に注力する。米国新政権の通商・産業・外交政策、米中関係、ロシアのウクライナへの軍事侵攻やイスラエルとハマスの衝突の行方、食糧・エネルギー価格の高騰に伴う物価上昇など、企業活動に影響を及ぼす世界各国・地域の動向・変動を調査し、テーマによって深掘り・分析を行う。加えて、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が発生した場合には迅速かつ的確な情報収集を行う。 グローバルサウス諸国の視点にも留意し、当該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・研究等を実施する。これにより、日本企業が行う当該諸国でのビジネス展開や当該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ことを目指す。 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、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。「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低炭素（クリーン）水素などの生産・利用促進や自動車の電動化に向けた動向、また、EUで進 む国境炭素調整措置（CBAM）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及び対策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、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。「ビジネスと人権」に関しては、具体的にどの

			ように取り組んでよいかわからない中堅・中小企業を対象としたワークショップを実施し、その結果を広く普及する。 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）～（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。2025年度は、「米国関税措置等に伴う日本企業相談窓口」（2025年2月に設置）並びに「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」（2022年12月に設置）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。2025年度は、特にEPAに関して日本との間で2024年5月に交渉が開始されたバングラデシュ、同年12月に交渉が再開したGCCや2023年に共同研究会が実施されたイスラエル、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、2024年2月に発効したIPEFサプライチェーン協定、並びに同年10月に発効したIPEFクリーン経済協定及び公正な経済協定等について、各国の反応なども把握しつつ、各協定に基づく、参加国間での具体的な協力の実現に向けた動きについて調査、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 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。加えて、アジア、アフリカ、中南米などグローバルサウス地域においても水素等脱炭素関連の動きがあり、必要に応じて現地活動支援や情報発信及び事業実施等の事業を展開する。また、インフラ基金事業などを通じて、水・廃棄物処理や省エネ・省電力など日本企業の海外プラントビジネスの活性化に向けた支援を広域的に展開する。更に中長期的な視点での今後の脱炭素ビジネス支援の方向性を組織横断的に検討し、必要な取組を実施する。
	（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、2025年度においても引き続き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	(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・	（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、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

	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。 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。	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とおり。 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。	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ほか、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。 アフリカにおいては、2025年8月に横浜で開催される「アフリカ開発会議（TICAD）」の併催イベントを開催することに加え、大阪・関西万博の機会を活用し、要人セミナーを開催する。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。 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を目指す。また、要人セミナーや海外事務所等の活動を通じて相手国政府との関係強化を図る。 中国については、要人の訪日の機会を捉え、日中企業が第三国市場に関連する事業協力を具体的に検討する場を提供するため、官民が一堂に集うイベントを開催する。 このほか、政府の要請に基づき、海外サプライチェーン多元化等支援事業及びグローバルサウス未来志向型共創等事業（大型実証ASEAN加盟国）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・関西万博の会期に合わせて訪日する各国・地域の要人を招いたビジネスイベント開催等を通じて、日本企業の海外展開に資する情報発信やネットワーキングの機会を提供する。また、参加国とのビジネス交流を通じて地方創生に取り組む地方自治体等を支援する。さらに、海外事務所を通じた万博情報の発信や、万博を契機としたビジネス交流に関する情報発信に努め、機運醸成に寄与する。 さらに政府の要請に基づき、2027年の認定博であるベオグラード国際博覧会においては、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。 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。	(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下の事業を実施する。 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、海外での知財保護の重要性について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聘、ミッション派遣等を官民連携して実施する。また、知財保護や模倣品対策の啓発活動については消費者のみならず各企業の経営層への訴求に取組み、日本企業の知的財産経営の浸透を目指す。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、地方自治体や経済団体、大学、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、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。
	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、研究マネジメント機能の底上げを図りつつ、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、大阪・関西万博・TICAD等、海外要人来日時の関連イベントや重要な政策変更の発表などの機会を捉えた成果発信を行う。加えて、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、IDEスクエア等を通じて研究成果を機動的に発信する。 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。

	（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、東アジアにおける生産ネットワーク再編や、国際労働力の移動にかかる実態・権利保護、環境ガバナンス及び環境政策の形成過程などに関する研究、また、新興国における起業の特徴や国際資本移動、「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。 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なか、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。
	（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、グローバルサウス諸国の研究機関を含め国内外の大学・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、客員制度を活用した国内外研究者との知見共有、学会共催による最新の研究動向の把握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。

Ⅱ 業務運営の効率化に関する事	（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。	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 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、2025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、ジェトロ全体の組織力を高めるべく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してきた4つのPT（プロジェクトチーム）の提言のうち、実施可能な取り組みを2025年度に具現化する。また、組織全体の生産性や顧客満足度の向上のために、DX推進室を中心に、レガシー化した各システムの連動を着実に進めると共に、情報セキュリティやコンプライアンス上の留意点を遵守しつつ、業務における生成AIの利活用を図る。 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。 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。	・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、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。	・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、スタートアップ連携、地域エコシステムの活性化、高度外国人材の定着支援等、本部の各事業を通じて地域経済への貢献を目指す。また、大阪・関西万博を契機とした海外ビジネス支援を実施する。 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、産地間連携など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、将来の見通しなどを踏まえて適切な規模とする。 国内事務所のガバナンスを安定させ、企業支援体制を強化するため、地域ブロックの再編を実施し、地域本部を新設する。新設した地域本部の本部長に管轄内の貿易情報センターの人員・予算の調整権限と運営の監督権限を付与し、広域でのマネジメントを導入する。また、所長・所員の能力向上・人材育成を促進する。さらに、地域内で会計、管理業務等の全社的なDX化を推進し、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 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。 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など事務所のネットワーク強化を図る。特に、ニーズの高まりや経済安全保障への対応が求められる国・地域における拠点設置に向けた計画を策定する。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。 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の調整を引き続き進める。 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。	（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。	（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。
	（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。加えて、新人事制度に伴う給与処遇の見直しや、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。 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。	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、Japan Streetとの商品情報の統合により商品データベースの一元管理を実現して両システムの連携を強化することで、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可視化を推進するとともに、海外顧客情報の管理ツール検討を行う。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実装を進め、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の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 Management	(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の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。	(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、業務プロセスの可視化、標準化、効率化の実装を念頭に、関係部署との緊密な連携の下、新たに導入する業務プロセス管理システム（BPMS）の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など、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。さらには、昨今の行政における生成AIの利活用の実態等も鑑み、ジェトロにおけ

	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	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	る生成AIの利用について検討するとともに、社内における利用ルールの策定、研修等の取り組みを開始する。 また、予算会計システムは導入から12年が経過しており他シス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の導入に向け関係業務の改善やシステムの実証実験、開発事業者の選定を行う。
Ⅲ 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。	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、組織を挙げて受益者負担の拡大を図るとともに、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。	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 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。 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ほか、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、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	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	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、バリューズの浸透を図るため、

	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。	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。	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、従来の研修・啓発活動を拡充して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。	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などの媒体のほか、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。 なお、2025年5月に施行される重要経済安保情報保護活用法（セキュリティ・クリアランス法）を踏まえ、適切な対応を行う。
	（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	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	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

	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。	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。	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、2024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、セキュリティ対策の高度化、情報資産の保護対策の一層の強化を図る。また、引き続き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、次期基盤導入にかかる仕様を作成するとともに、委託事業者の選定を進める。業務効率化などの推進を目的に情報格付けの見直しを行う。
	（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。	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。 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。	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4月よりスタートする新人事制度の中で、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、専門性やマネジメント能力を一層向上させるための研修制度の整備を不断に実行するほか、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。また、若手登用や働き方改革に即した新職種を導入すると共に、国内外事務所等の機構内公募を拡大する。更に、新人事制度運用の支援ツールとして、タレントマネジメントシステムを導入し、人事データの一層の利活用を狙う。 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。そのためタレントマネジメントシステムを活用し、職員一人一人が中長期のキャリア目標を自身で設定する計画書を作成し、所属長との評価面談時に活用することで、それを支援する仕組みを構築する。また、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・支援を継続実施するとともに制度の柔軟化について検討する。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、活躍しやすい職場環境の推進を目指す。併せて、障害者雇用を含めた多様な人材の採用・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。 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	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。	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

	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。	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。	討する。有給休暇の取得促進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、相互に協力できることは組織の枠を超えて協働する。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 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 世界の環境社会配慮を巡る情勢に応じた環境社会配慮の取り組みを推進するため、2024年7月に改定した「ジェトロ環境社会配慮ガイドライン」を踏まえ、環境及び社会に配慮した業務運営に努め、企業の環境社会配慮への取組を支援するとともに、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、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	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	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・ワン面談など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、

	（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。	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。	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。特に、SNSの効果的な活用の仕方や、動画によるより効果的な情報発信の検討を進める。また、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。 ・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。
			10. 施設及び設備に関する計画 老朽化対策として、研究所設備の安全性や機能性向上のため、効果的な整備を行う。
		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。	