

JETRO

平成 25 年度業務実績報告書

自 平成 25 年 4 月 1 日
至 平成 26 年 3 月 31 日

独立行政法人日本貿易振興機構

目次

【年度報告】	6
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等	7
<< 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援	7
〔1〕 産業別海外展開支援	7
成果指標	7
25年度実績概要（定量+定性報告）	8
1. 定量的指標の達成状況	10
2. 定性的指標の実現例 1【産業別の報告】	11
3. 定性的指標の実現例 2【支援ツール別の報告】	60
4. 挑戦的事業の実現例	70
〔2〕 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み	74
成果指標	74
25年度実績概要（定量+定性報告）	75
1. 定量的指標の達成状況	76
2. 定性的指標の実現例	80
〔1〕 海外ビジネス情報提供－①海外市場調査	80
〔2〕 海外ビジネス情報提供－②貿易投資相談	83
〔3〕 BOP・ボリュームゾーン開拓及びフロンティア市場開拓	84
〔4〕 ジャパン・ブランド発信	88
〔5〕 海外進出・在外日系企業支援	90
〔6〕 グローバル人材の活用・育成	97
3. 挑戦的事業の実現例	98
<< 2 >> 対日投資拡大	102
○対日投資促進	102
成果指標	102
25年度実績概要（定量+定性報告）	102
1. 定量的指標の達成状況	103
2. 定性的指標の実現例	104
3. 挑戦的事業の実現例	110
<< 3 >> アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等	111
〔1〕 調査・研究	111
成果指標	111
25年度実績概要（定量+定性報告）	111
1. 定量的指標の達成状況	113
2. 定性的指標の実現例	115
〔1〕 調査	115
〔2〕 研究	121
3. 挑戦的事業の実現例	129
〔2〕 途上国のビジネス開発支援等	130
成果指標	130

1. 定量的指標の達成状況	131
2. 定性的指標の実現例.....	132
〔1〕 途上国貿易	132
〔2〕 展示事業.....	139
〔3〕 情報発信	143
成果指標.....	143
1. 定量的指標の達成状況	144
2. 定性的指標の実現例.....	145
Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置	150
〔1〕 効率化目標の設定及び給与水準の適正化等.....	150
1. 効率化目標の達成状況	150
2. 給与水準の適正化等.....	151
〔2〕 費用対効果の分析への取組.....	156
1. 費用対効果の分析及び効率化に向けた取組み	156
2. アウトカム向上委員会を通じた業務改善への取組み.....	157
3. 環境変化に対応した新たな事業展開	157
4. 複数年における継続的な事業展開への取組み	157
5. 定量的成果にとらわれない中長期的に取り組むべき事業への取組み	157
〔3〕 柔軟かつ機動的な組織運営.....	158
1. 効率的な事業実施のための柔軟な取組み	159
2. 国内事務所	163
3. 海外事務所	167
〔4〕 民間委託（外部委託）の拡大	170
1. 情報システム等の統一による外部委託の推進	170
2. 入札等による外部委託の推進.....	170
3. 仕様化・マニュアル化を通じた業務の効率化と安定運用.....	170
4. 官民競争入札等の積極的な導入の推進.....	171
〔5〕 随意契約の見直し.....	172
1. 随意契約見直し計画の進捗状況	172
2. 契約の適正性の確保.....	173
3. 監視体制	173
〔6〕 資産の有効活用等に係る見直し.....	175
〔7〕 業務・システム最適化.....	177
〔8〕 内部統制	179
〔9〕 各種事務・事業の廃止に関する取組.....	182
〔10〕 内外のニーズ把握	183
1. 外部有識者からのニーズの把握	183
2. 我が国政府等からのニーズの把握.....	185
〔11〕 公益法人等に対する会費支出見直し.....	188
1. 会費	188

2. 公益法人に対する支出の公表・点検	188
[12] 組織横断的な取組み	189
1. 時代の要請に応えた取組み	189
2. 関係機関との連携強化	194
3. その他の取組み	197
III. 財務内容の改善に関する事項	199
[1] 自己収入拡大への取組	199
1. 自己収入総額	199
2. 事業を通じた自己収入拡大への取組み	199
3. 受託事業を通じた自己収入拡大への取組み	200
4. 中央諸官庁等の委託事業を通じた自己収入拡大への取組み	202
5. 自己収入拡大に向けた工夫	202
[2] 決算情報・セグメント情報の公表の充実等	203
[3] 短期借入金の限度額	204
[4] 重要な財産の処分に関する計画	205
1. 対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンターの推進	205
[5] 剰余金の使途	206
1. 剰余金の使途	206
2. 運営交付金債務残高の適正化	206
[6] 年金、基金、共催等の事業運営のための資金運用について	207
IV. その他主務省令で定める業務運営に関する事項	208
[1] 施設・設備に関する計画に関する計画	208
[2] 人事に関する計画	208
1. 効率的かつ効果的な業務運営	208
2. 職員能力の更なる向上に向けた取組み	210
3. 業務上の課題とその改善に向けた取組み	212
[3] 積立金の処分	212
[4] 中期目標期間を超える債務負担	212
【テーマ別報告】	213
1. [新規]ジェトロ利用者のコメント	214
2. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み	229
3. 他の支援機関との連携強化に向けた取組み	239
4. 震災復興支援を通じた代表的な定性的指標の実現例	245
【資料編】	249
[1] 輸出促進	250
1. 平成 25 度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）	250
2. 平成 25 年度に確認した過去に支援した企業の成功事例	267

[2]調査・研究.....	268
1. 海外調査部主催セミナー.....	268
[3]途上国貿易開発.....	270
1. 平成 25 度 途上国貿易開発の実績（支援ツール別の実績）.....	270
[4]国内事務所.....	271
1. 国内における関連機関との連携強化事例.....	271
2. 平成 25 年度 国内事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等.....	273
[5]海外事務所.....	276
1. 海外における関連機関との連携強化事例.....	276
2. 平成 25 年度 海外事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等.....	281

【年度報告】

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等

<< 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

成果指標

1. 定量的指標																									
【中期計画】	▶ 商談件数年平均 50,000 件以上を目標とする。																								
【25 年度計画】	▶ 成約(見込含む)件数年平均 9,000 件以上を目標とする。																								
【評価の基準】 (第 3 期)	<p>(25 年度計画)</p> <p>▶ 商談件数 50,000 件以上を目標とする。</p> <table border="1"> <tr> <td>(内訳)</td> <td>農林水産物・食品</td> <td>38,527 件</td> <td>[農林水産・食品: 31,862 件]+[展示: 6,655 件]</td> </tr> <tr> <td>*内部参考値</td> <td>生活文化サービス産業</td> <td>20,159 件</td> <td>[生活文化サービス: 18,808 件]+[展示: 1,351 件]</td> </tr> <tr> <td></td> <td>機械・環境産業</td> <td>26,663 件</td> <td>[機械・環境: 12,641 件]+[展示: 14,236 件]</td> </tr> </table> <p>▶ 成約(見込含む)件数 9,000 件以上を目標とする。</p> <table border="1"> <tr> <td>(内訳)</td> <td>農林水産物・食品</td> <td>5,398 件</td> <td>[農林水産・食品: 4,347 件]+[展示: 1,051 件]</td> </tr> <tr> <td>*内部参考値</td> <td>生活文化サービス産業</td> <td>4,441 件</td> <td>[生活文化サービス: 3,930 件]+[展示: 511 件]</td> </tr> <tr> <td></td> <td>機械・環境産業</td> <td>2,537 件</td> <td>[機械・環境: 1,185 件]+[展示: 1,334 件]</td> </tr> </table> <p>▶ 海外展開支援事業の利用者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4 段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上とすることを旨とする。</p>	(内訳)	農林水産物・食品	38,527 件	[農林水産・食品: 31,862 件]+[展示: 6,655 件]	*内部参考値	生活文化サービス産業	20,159 件	[生活文化サービス: 18,808 件]+[展示: 1,351 件]		機械・環境産業	26,663 件	[機械・環境: 12,641 件]+[展示: 14,236 件]	(内訳)	農林水産物・食品	5,398 件	[農林水産・食品: 4,347 件]+[展示: 1,051 件]	*内部参考値	生活文化サービス産業	4,441 件	[生活文化サービス: 3,930 件]+[展示: 511 件]		機械・環境産業	2,537 件	[機械・環境: 1,185 件]+[展示: 1,334 件]
(内訳)	農林水産物・食品	38,527 件	[農林水産・食品: 31,862 件]+[展示: 6,655 件]																						
*内部参考値	生活文化サービス産業	20,159 件	[生活文化サービス: 18,808 件]+[展示: 1,351 件]																						
	機械・環境産業	26,663 件	[機械・環境: 12,641 件]+[展示: 14,236 件]																						
(内訳)	農林水産物・食品	5,398 件	[農林水産・食品: 4,347 件]+[展示: 1,051 件]																						
*内部参考値	生活文化サービス産業	4,441 件	[生活文化サービス: 3,930 件]+[展示: 511 件]																						
	機械・環境産業	2,537 件	[機械・環境: 1,185 件]+[展示: 1,334 件]																						

2. 定性的指標	
【中期計画】	▶ 「日本ブランド」の発信に努め、付加価値の高い商品の輸出支援を行うとともに、企業・産地等による新たな輸出ビジネスへの取組事例等の具体的なアウトカム。
【25 年度計画】	▶ 企業・産地等による新たな輸出ビジネスへの取組事例等の具体的なアウトカム。
【評価の基準】 (第 3 期)	<p>▶ 「日本ブランド」を発信し、企業・産地等による新たな輸出ビジネスの創出した具体的なアウトカムを実現しているか。</p> <p>▶ アウトカムには反映されないものの失敗事例調査等の重要な取組みの実施例はあるか。</p> <p>▶ 機構のサービスを多くの企業に活用してもらうための他の支援機関との連携強化等の実施例はあるか。</p> <p>▶ 時期・情勢等を踏まえ機動的に対応した取組みの実施例はあるか。</p> <p>▶ 短期間に定量的成果が見込めない場合であっても長期的視点に立った挑戦的な取組みの実施例はあるか。</p>

3. 内部目標 (参考指標)	
【定 量】	<p>(3)機械・環境産業</p> <p>▶ 相手国から日本企業の技術・機器への引き合い件数 (3件)</p>

4. チャレンジ目標 (挑戦的事業)	
【定 量】	<p>(4)展示事業</p> <p>▶ 海外見本市活用展開支援プログラム [参考指標: セミナー開催件数 (3件)]</p>
【定 性】	<p>(1)農林水産物食品</p> <p>▶ 輸出企業の発掘・育成セミナーの開催</p> <p>▶ 海外販路拡大促進事業</p> <p>(2)生活文化サービス産業</p> <p>▶ 日本ブランド普及プログラム</p> <p>▶ 新興国開拓プログラム</p> <p>(3)機械・環境産業</p> <p>▶ イノベーション力強化・創出型事業</p>

25 年度実績概要（定量+定性報告）

【ポイント】

- ・25 年度の輸出商談件数は 117,501 件で（補正予算事業含まず）、25 年度経営方針・目標に基づく「年平均 50,000 件以上」を 234.6%達成、年度目標の 85,563 件を 137.1%達成しました。
- ・25 年度の輸出成約（見込含む）件数は 19,671 件で（補正予算事業含まず）、25 年度経営方針・目標に基づく「年平均で 9,000 件以上」を 218.5%達成、年度目標の 12,358 件を 159.1%達成しました。
- ・25 年度の役立ち度調査の結果、4 段階中上位 2 項目を占める割合は輸出促進事業全体では 95.4%で、25 年度経営方針・目標に基づく「アンケート調査で 4 段階中上位 2 項目を占める割合が全体の平均で 8 割以上」を達成しました。

（1）農林水産物・食品産業部

①一県一支援プログラムの推進：9 月 4 日、12 月 19 日の開催に続き、3 月 19 日に農林水産物・食品輸出促進本部を開催。農水省、経産省、国税庁、外務省、林野庁、厚労省等の関係省庁からの参加者も交えて 25 年度取組状況を報告しました。25 年度一次産品等の輸出促進をはかるために「一県一支援プログラム」を推進してきましたが、その進捗についても紹介し、25 年度、各都道府県で立ち上げが完了し出揃った 50 案件（北海道は 4 件）を発表しました。

②A-Five、日本農業法人協会、大日本水産会との連携：輸出に取り組む農林水産事業者の裾野拡大のため、7 月に A-Five、8 月に日本農業法人協会、2 月に大日本水産会との MOU を締結しました。全国レベルで輸出に関心ある事業者の掘り起こしを行い、支援事業者の裾野拡大を図ります。

③農水省輸出戦略にそった事業実施：25 年度から農水省補助金による事業を開始しました。8 月に発表された農水省輸出戦略に沿って積極的に新興市場（ブラジル、マレーシア、ロシア、ドバイ等）の見本市に出展しました。

④海外バイヤー向け情報発信：新規バイヤーの発掘と日本産食品の理解促進を図るべく、海外でのプロ（バイヤー・レストラン関係者）向けの情報発信を強化しています。イスラエルでは大使館と協力し、日本酒のセミナーを開催。現地での販売や参加バイヤーのバイヤー招へい事業参加にもつながりました。

（2）生活文化サービス産業部

①タイ進出を目指す外食企業に、バンコクの有力商業施設内のフードコートの一部にテストマーケティング用の店舗を設置して約 40 日間試験販売の機会を提供しました。参加した 7 社全社が進出を決定、うち 2 社はバンコク BSC へ入居申し込みを行い、1 社は会場となった施設への入居が内定しました。

②中小企業の日用品・生活雑貨等の中国、ASEAN 地域での販路開拓を支援するため、アジア／アセアン・キャラバン事業を実施しました。初めて台湾やインドネシアで商談会を開催したことに加え、シンガポールではアセアン地域で有力な建材分野の展示会を活用して販路拡大を図りました。25 年度は両キャラバン事業を合わせて 131 社・2 団体が参加し、成約金額（見込含む）は計 3 億 7000 万円以上にのぼりました。

③観光庁、日本政府観光局（国際観光振興機構（JNTO））、経済産業省、ジェトロの 4 者による「訪日外国人増加に向けた共同行動計画」に基づき、「産業観光（インダストリアル・ツーリズム）」の推進を開始。見学・体験施設の情報を約 200 件を掲載した英文ウェブサイトを開設し、「Ambiente 2014」や「Gulfood 2014」等の海外見本市、国内で開催された旅行博「Visit Japan トラベル・マート」およびバイヤー招へい等の機会を通じ PR 活動を展開しました。

（3）機械・環境産業部

①25 年度の輸出商談件数は 20,263 件で、25 年度経営方針・目標に基づく「12,641 件」を達成しました。

②25 年度の輸出成約（見込含む）件数は 1,937 件で、25 年度経営方針・目標に基づく「1,185 件」を達成しました。

- 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等
 《1》中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

③25年度の役立ち度調査の結果、4段階中上位2項目を占める割合は96.9%で、25年度経営方針・目標に基づく「アンケート調査で4段階中上位2項目を占める割合が全体の平均で8割以上」を達成しました。

(4) 展示事業部

①25年度は16本の展示会を実施し、商談総数は35,900件、成約(見込含む)総数は11,628件、役立ち度調査の上位2項目の平均は94.4%であった。

②Ambiente2014では、我が国が、アジアで初となるパートナーカントリーとなり、例年以上に注目を集めました。また、香港インターナショナル・ダイヤモンド・ジェム&パール・ショー2014では、ジェットロ主催の日本真珠デモンストレーション、バナー等の広告でジャパン・パールを強くアピールしたことが奏功し、会場でも大きな注目を集め、成約件数・金額が前年度実績を上回りました。

「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等」

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等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

1. 定量的指標の達成状況

(1) 輸出商談件数

【部署別実績】

(単位：件)

	年度目標	1Q	2Q	3Q	4Q	実績計	達成率
農林水産・食品部	31,862	9,479	9,757	8,825	16,635	44,696	140.3%
生活文化サービス産業部 (通年)	18,808	2,939	4,874	13,428	7,600	28,841	153.3%
生活文化サービス産業部 (補正)	340	—	—	—	442	442	130.0%
機械環境産業部	12,641	2,855	2,334	9,150	5,924	20,263	160.2%
展示事業部 (通年)	22,252	2,226	3,239	16,060	2,176	23,701	106.5%
展示事業部 (補正)	11,845	—	—	—	12,199	12,199	103.0%
合計	97,748	17,499	20,204	47,463	44,976	130,142	133.1%
(内訳 1)通年	85,563	17,499	20,204	47,463	32,335	117,501	137.3%
(内訳 2)補正	12,185	—	—	—	12,641	12,641	103.7%

(2) 輸出成約件数 (見込含む)

【部署別実績】

(単位：件)

	年度目標	1Q	2Q	3Q	4Q	実績計	達成率
農林水産・食品部	4,347	1,252	1,998	2,193	2,629	8,072	185.7%
生活文化サービス産業部 (通年)	3,930	574	1,738	1,910	2,126	6,348	161.5%
生活文化サービス産業部 (補正)	159	—	—	—	212	212	133.3%
機械環境産業部	1,185	334	197	856	550	1,937	163.5%
展示事業部 (通年)	2,896	236	314	2,352	429	3,331	115.0%
展示事業部 (補正)	7,211	—	—	—	8,297	8,297	115.1%
合計	19,728	2,396	4,247	7,306	14,231	28,180	142.8%
(内訳 1)通年	12,358	2,396	4,247	7,306	5,722	19,671	159.1%
(内訳 2)補正	7,370	—	—	—	8,509	8,509	115.4%

(3) 役立ち度調査の結果

【部署別実績】

(単位：件)

	役立ち度	有効回答数	内訳/最上位の評価	内訳/2 段階目の評価
農林水産・食品部	94.9%	7,830	75.9%	18.9%
生活文化サービス産業部	95.6%	3,194	74.6%	21.1%
機械環境産業部	96.9%	2,962	73.5%	23.4%
展示事業部	94.4%	391	73.5%	21.0%
平均値	95.42%			

(注)役立ち度：アンケート調査の4段階中上位2項目を占める割合、①最上位評価：「役に立った」の割合、②2段階目の評価：「まあ役に立った」の割合を指す。小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計は必ずしも役立ち度の割合数値と一致しない。
 ※追加実施分、補正(繰越)分を含む

(4) 【参考指標】相手国から日本企業への技術・機器への引き合い件数

	年度目標	1Q	2Q	3Q	4Q	実績計	達成率
機械環境産業部	3	—	1	—	7	8	266.7%
合計	3	—	1	—	7	8	266.7%

一、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等

「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等」

2. 定性的指標の実現例 1 【産業別の報告】

(1) 農林水産物・食品分野

農林水産物・食品輸出促進本部の発足 2 年目の 25 年度は、裾野拡大から一步前進した取組として、「一県一支援プログラム」を立ち上げ、一次産品等の輸出の先進的な取組への具体的な支援を強化しました。また、農林水産省の輸出戦略に基づき、新興市場での商談事業やバイヤー向け情報発信を強化しました。

1) 「ジェトロ農林水産物・食品輸出促進本部」の取組み

24 年 1 月 20 日の発足以来「農林水産物・食品輸出促進本部」の下、国内外における農林水産物・食品輸出を支援しています。開設以降の「輸出相談窓口」に寄せられた相談件数は 1 万件超の 13,818 件（26 年月 3 月末時点）となりました。25 年度は前年度の平均を月 170 件以上上回るペースで問合せを受け、増大する輸出相談へのニーズに応えました。（24 年度平均 459.6 件/月、25 年度平均 635.1 件/月）。

a) 「一県一支援プログラム」の推進

9 月 4 日、12 月 19 日、3 月 19 日に農林水産物・食品輸出促進本部を開催。農水省、経産省、国税庁、外務省、林野庁、厚生労働省等の関係省庁からの参加者も交えて 25 年度取組状況を報告しました。一次産品等の輸出促進を図るために推進してきた「一県一支援プログラム」の進捗についても紹介し、各都道府県で立ち上げが完了し出揃った 50 案件（北海道は 4 件）を発表しました。（主な内訳は農産物 20 件、畜産 3 件、林産物 4 件、水産物 11 件、花き 3 件、食品 5 件。地域別ではアジア 38 件、欧州 10 件、北米 3 件、中東・オセアニア各 2 件）。

【案件一覧】

（注）3 月 19 日時点、公表可能な案件のみ。

1	北海道	※ ①ホタテ、②牛肉（乳用種牛、和牛） ③青果物、米、畜産物、メロン、④昆布	24	京都	玉露
2	青森	①りんご、※ ②ホタテ	25	滋賀	牛肉（近江牛）
3	岩手	県産畜産物（牛肉、鶏、豚など）	26	*和歌山・奈良	柿
4	秋田	日本酒	27	*大阪/関西	野菜・果実、水産物など生鮮食品等
5	宮城	水産物・水産加工品	28	兵庫	丹波の黒豆・なた豆を用いた商品群
6	山形	りんご、ラフランス（洋ナシ）	29	鳥取	梨、すいか、富有柿
7	福島	桃	30	島根	松江の花弁（牡丹、トルコ桔梗等）
8	新潟	錦鯉	31	岡山	桃・ぶどうを中心とする果物・同加工品
9	茨城	メロン（加工品含む）	32	広島	小いわし等水産品
10	栃木	果実（いちご、梨、ブドウ）	33	*山口・北九州	関門海峡近辺を中心とした水産物・同加工品等
11	埼玉	盆栽	34	徳島	柑橘類（すだち・ゆず）・同加工品
12	*東京	築地の水産物・水産加工品	35	香川	盆栽
13	*千葉・神奈川	豚、葉物露地野菜、梨などの農畜産物（1次産品）	36	愛媛	木材
14	群馬	こんにゃく製品	37	高知	土佐木材（特にヒノキ）
15	長野	生鮮高原レタス	38	福岡	恵比須牡蠣
16	山梨	果物（主にモモ・ブドウ）・同加工品	39	佐賀	キウイ加工品
17	静岡	お茶、同関連製品	40	長崎	対馬 乾しいたけ
18	岐阜	富有柿	41	熊本	トマト等青果物
19	愛知	地域特産品調味料（味噌、醤油、みりん）等	42	*宮崎	畜産物、果物・野菜・同加工品
20	三重	養殖タイ、マグロ、ブリ等を中心とした水産物	43	大分	干し椎茸
21	石川	伝統的定次加工品（醤油・味噌）	44	鹿児島	黒糖焼酎
22	富山	ブリ等氷見水産物	45	沖縄	もずく
23	福井	日本酒			*広域展開等新たな輸出の仕組

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等

≪1≫中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

b) MOU の締結

【連携事例①】(株式会社農林漁業成長産業化支援機構(A-five))

ジェットロは7月29日、国と民間の共同出資によって設立されたA-FIVEと業務連携に関する覚書を締結しました。覚書は農林漁業者と2次・3次事業者の出資による合弁事業体(6次産業化事業体)に対し必要な成長資本の供給を目的とし、A-FIVEが出資・貸付する事業体に対し、ジェットロが輸出を含む海外進出をサポートしています。

【連携事例②】(公益社団法人日本農業法人協会)

日本農業法人協会とジェットロは8月19日、業務連携に関する覚書を締結しました。同協会は農業法人の経営確立・発展のノウハウを有し、先駆的な農業経営を行い全国に約1,770の農業法人会員や全都道府県に協会を組織します。両組織の連携により全国レベルで輸出に関心ある農業法人の掘り起こしを行い、支援事業者の裾野拡大を図ります。

【連携事例③】(一般社団法人大日本水産会)

一般社団法人大日本水産会とジェットロは2月17日、業務連携に関する覚書を締結しました。我が国唯一の水産業総合業界団体として水産業に関係する生産者、加工業者、流通業者、小売販売会社など約400の会員ネットワークを持ち、水産業界に精通し、水産物の流通促進や品質衛生管理の向上の活動を行う同法人とともに全国レベルで輸出に関心ある水産事業者の掘り起こしを行い、支援事業者の裾野拡大を図ります。

2) 震災に対する取組み

震災から2年が経過し規制が徐々に解除されている一方、依然として41カ国・地域では日本食品に対する輸入制限が残っています。海外のバイヤーに生産地や放射性物質の検査現場の視察の機会を提供するなど、新しい震災復興プロジェクトの支援に取組み、被災地の農林水産物・食品の安全性をアピールしました。

a) 福島県との共同事業によるタイ・マレーシア一次産品バイヤー招へい事業

25年度は、バイヤー招へいの対象国を前年度のタイに加えマレーシアにも広げると共に、対象品目も複数の果物に拡大して商談を実施しました。伊達市および郡山市の桃、ぶどう、梨の果樹園への訪問と共に、放射性物質検査現場を視察し安全への取り組みを紹介。両国のバイヤーからは「美味しさだけでなく、安全性への取り組みが理解できた」と一連のプログラムが評価され、桃・ぶどう・梨・りんごの2カ国の成約見込み額は約1,480万円となり、前年のタイへの桃の輸出(成約見込み48万円)を大幅に上回りました。9月にはモモ650キロ、ブドウ、ナシ合わせて約900キロを輸出、両国の百貨店やスーパーで販売されました。

【バイヤー招へい事業概要】

派遣期間： 8月6日(火)～9日(金)
派遣先： 福島
参加人数： 2社(タイ及びマレーシア)
主な出品物： 果物
成果： 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%

b) 石巻復興「日高見の国ブランド」輸出プロジェクト (8月15-17日/中国・香港)

震災による津波で被害を受けた宮城県石巻市の水産加工会社5社が、海外への売り込みを図るため立ち上げた統一ブランド「日高見の国」プロジェクトによる輸出を「一県一支援プログラム」の枠組みで支援。同プロジェクト企画推進委員会は輸出先として香港、タイ、シンガポール、台湾等アジアをターゲットにしていることから、7月の日本産農水産物・食品輸出商談会 in タイ、8月の海外見本市 Food Expo (香港) への出展を支援しました。

【成功事例①】Food Expo/貿情センターによる会期前からの個別サポート

事前の香港における輸入窓口の確保が重要であることから、会期前の6月に「日高見の国ブランド」輸出プロジェクトのうち一社の商品を扱っている日本の輸出商社を、ジェットロ仙台事務所員が随行訪問し、同ブランドの他社商品についても提案したところ、香港の輸入商社の紹介を受けました。見本市会

一、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等

期中に同輸入商社を案内することについて承諾を得ることができ、成約に奏功しました。また、一般客に試食を行ってバイヤーとの商談に集中できなかった昨年の反省を活かし、試食は見込みのあるバイヤーのみとしたところ、出展した3社合計で約500万円の成約見込みに結びつきました。

3) 品目別の取組事例

24年度より、検疫、流通、安定供給等で輸出が難しい一次産品の輸出に本格的に取り組むべく、「日本酒・焼酎」、「日本茶」、「水産品・水産加工品」、「畜産品」、「米」、「果実・野菜」、「木材」の重点7品目を定め、事業の横連携を図ると共に、専門性を高めてきましたが、25年度は品目に「花き」を加え、優先8品目としました。農水省の輸出促進戦略により合致した形で、情報収集・ネットワーク作り、さらには対象となる品目を絞った事業を積極的に実施しました。

a) 日本酒・焼酎

①日本産酒類商談会

日本酒を中心に酒類に特化した輸出商談会を開催。京都・山形での商談会には日本産酒類の取り扱い実績・知識が豊富な欧米・アジアのバイヤーに加えて、初めてイスラエルからも招へい、また米国からはインターネットでの酒類販売を展開するバイヤーも参加しました。商談会では多種多様な日本酒や果実酒等を前に参加企業と活発な商談が行われました。参加企業側からは「知識が豊富な酒専門バイヤーが多く、商品に関する深い意見交換ができ有意義だった」とのコメントがありました。また、日本酒の魅力を広く理解してもらうため、京都・山形での酒蔵見学に加え、山形では酒米の田んぼや精米工場の視察も行い、原材料を含めた商品にまつわるストーリーの理解を促進しました。海外バイヤーからは「山形の視察の企画は素晴らしかった。山形のお酒にはこだわりがあり、蔵元も真剣な態度で好感が持てた」「ジェトロのアレンジのおかげで多くの蔵元を知ることができた。日本酒の買い付けに来ている私たちに日本の食文化を広く紹介しようとする配慮が感じられた」等のコメントが寄せられました。

【商談会概要】

期間：	7月9日（火）～11日（木）および9月26日（木）～30日（月）
開催地：	京都・山形および神戸・福島
参加バイヤー数：	（京都・山形）10社11名 （兵庫・福島）14社14名（うち2名は兵庫のみ参加）
主な出品物：	日本産酒類
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）： （京都・山形）95.1%・96.7% （兵庫・福島）両商談会とも100% ※参加企業の回答

【成功事例②】食品輸出商談会 in 山形 2013/初めての輸出に成功した老舗酒蔵

生産高約200石と小さいながら400年以上続く東北の老舗の酒蔵A社は輸出経験はありませんでしたが、9月に福島の日本酒・酒類商談会、10月の山形食品輸出商談会に連続して参加。山形食品輸出商談会の事前セミナーにて、価格の出し方、見積書の作り方など貿易に関する基礎的知識から熱心に勉強し、山形商談会では申込書の英文部分も自身で準備しました。商談会では香港バイヤーが同社の商品に興味をもち、翌日視察プログラムの一環として同社の蔵見学を行いました。歴史は長く造り方も昔のまま、また魅力的な商品を持っているとし、香港のバイヤーは帰国後すぐに3ケースを注文。量は少ないながらも事前勉強会、商談会、視察の機会を十分に活用し、初めての輸出に成功しました。

②イスラエル日本酒バイヤー向けセミナー及び日本産酒試飲会

テルアビブ事務所は在テルアビブ日本大使館と協力し、日本酒の普及イベントを開催しました。輸入業者、レストラン関係者、ソムリエなど同国のバイヤーに対し、日本酒や梅酒等について解説すると共に、試飲会を通じて日本企業と現地バイヤーとのネットワーキングを実施。70名が来場し、参加企業の現地大手小売チェーン店でのサンプル販売が決まる等、現地進出の足がかりとなりました。

- 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等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

一、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等

【試飲会概要】

期間：	4月24日（水）
開催地：	イスラエル・テルアビブ
参加人数：	67名
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例③】日本酒試飲会（イスラエル）／大手小売チェーン店向け販路開拓で具体的成果

テルアビブ事務所が在テルアビブ日本大使館と協力し、現地バイヤー向けに日本産酒類の試飲会を開催しました。関西のアルコール飲料メーカーB社は、イスラエル向けの販路拡大を以前より試みていましたが、具体的な商談および成果は得られませんでした。そこで、試飲会2日前にジェトロが大手流通小売グループ貿易担当副社長との商談をアレンジしたところ、同小売チェーン店はB社の梅酒に大きく関心を持ち、結果、同小売チェーン店のうち富裕層の顧客が集まる7店舗において、「アジア食材コーナー」と「酒コーナー」の2つの売り場で梅酒を試験販売することが決定しました。

③Wine and Spirits

香港で開催される酒類専門見本市 Wine and Spirits に、ジェトロは日本酒造組合中央会とともに「日本の酒館」（農林水産・食品部主管）を組織し、「日本の酒器展」（生活文化・サービス産業部主管）を併催。ジェトロによる出展は2年目ですが、初めて酒（日本酒、本格焼酎・泡盛）と酒器が連携して出展しました。今回のジャパン・パビリオンは、アジア市場における香港の重要性を背景に出展希望者が前年比3倍超の52社・1団体へと大幅に増加し、日本の酒と酒器の魅力を世界40カ国・地域から集まった2万人超のバイヤーに売り込みました。

【試飲会概要】

期間：	11月7日（木）～9日（土）
開催地：	香港
参加社数：	52社・1団体
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：91.7%

【成功事例④】Wine and Spirits／酒類と酒器の連携による相乗効果で、出品者より高い評価

今回が初めての海外出展であるC酒造場は、ジェトロ香港コーディネーターによる現地事情を踏まえた個別アドバイスを受け、ディストリビューターの選定方法や商習慣などを理解した上で商談を進めた結果、成約につながりました。また、純錫製陶器を製造するD社は、ジェトロがアポイントメントを取得した現地大手バイヤーなど多くの来場者と商談し、成約を達成。社長からは、「酒器の企業単独では酒類の展示会に出ることはできない。ジェトロだからこそできる事業。海外で日本酒を知っている人がこれほど集まる機会はなかなかない。ぜひ来年も続けて欲しい」とのコメントがありました。

b) 水産物・水産加工品

①「中国国際漁業博覧会2013」（中国・大連）ジャパン・パビリオン

本見本市には、開催地の中国のみならずロシア、アフリカ、アジア各国から来場者が集まり、前年の来場者数を30%上回るなど、見本市としての注目度が高まっています。ジェトロ主催によるジャパン・パビリオンの出展は2回目となりますが、24年度の成約件数のうち80%を占めるナマコの出品がなかったため、小間当たり商談件数および成約件数はそれぞれ前年度比45.2%減、51%減となったものの、成約金額（見込含む）は302,900千円（出品者6社）と24年度（出品者5社）の2倍以上で、出品者の大半が中国への輸出経験者であったことからスムーズな商談となりました。

【展示会概要】

期間：	11月5日（火）～7日（木）
開催地：	中国・大連
出展企業数：	6社・団体
主な出品物：	水産品（ホタテ、ブリ、牡蠣、海藻等）、水産加工品 等
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例⑤】中国国際漁業博覧会 2013/日本産高品質「ホタテ」に商機有り

東北の E 社は、国際競争力の高い高品質な日本産ホタテを 2 年連続で出品。出品にあたって 9 月に行われた「食品輸出相談スキルセミナー」に参加し情報収集を行うとともに、前年の商談企業に対してブースへの来場誘致を行うなど積極的に営業を行いました。また、同社は、競争力の高い主力商品である「ホタテ」に特化しつつも、その他の取扱商品については全てパネル化して紹介することで、来場バイヤーの多様なニーズにも応えられるよう準備。さらに、来場者が集中する時間帯に十分に対応できなかった前年の反省を踏まえ、ブースに常駐する社員数を増やすなど、会期中の限られた商機を逸さないよう改善を図りました。その結果、合計 157 件の商談を行い、成約を得ました。

c) 茶

①日本茶輸出商談会in鹿児島、静岡

日本茶の輸出促進を図るため、海外 5 カ国 8 社のバイヤーを招へいし、国内の 2 大産地である鹿児島市と静岡市で日本茶に特化した商談会を実施しました(22 年度から継続、今回 4 回目)。日本茶に特化した唯一の商談会であり、開催県外からも多くの新規事業者が参加、2 都市合計で 56 社・団体が商談を行いました。継続出展により輸出力をつけてきた企業が成約を上げる一方、新たに輸出に挑戦しようという意欲のある企業も発掘でき、商談件数、成約件数ともに目標を達成しました。また、日本側事業者には商談会を効果的に進めるための商談スキルセミナーやアドバイザーによる個別相談会等を、また海外バイヤーには良質な日本茶を生み出す環境についての理解を一層深めてもらうため、茶産地や工場、残留農薬・放射能検査機関等の視察をプログラムに盛り込みました。

【商談会概要】

期間： 11 月 8 日(金)、10 日(日)～11 日(月)
派遣先： 鹿児島、静岡
参加人数： 8 社・9 名
成果： 役立ち度調査(4 段階中上位 2 項目合計)：100%

【成功事例⑥】日本茶輸出商談会 in 鹿児島/輸出有望案件発掘支援対象事業等によるサポートが奏功

F 社はジェトロの輸出有望企業であり、専門家同行のもと香港で 8 月に開催された「International Tea Fair 2013」へ出展した際に、コンテストにおいて緑茶部門で 2 年連続となる最優秀賞を受賞しています。招へいバイヤーとの商談では、過去の実績と商品の質の高さが高く評価され、今後の成約が期待されます。また、翌年 1 月には米国の食品見本市 Winter Fancy Food Show 2014 にも 2 回目となる出品をし、150 件以上の商談や、既に輸出ルートとなっている現地スーパーとの連携強化を行いました。継続的にジェトロ事業に参加する中で得た現地の声を生かしながら PR の方法を模索し水出しの緑茶を使ったことが奏功するなど、持続的なビジネスに発展に結びいています。

d) 花き

①盆栽輸出商談会inさいたま、香川

盆栽に特化した商談会をさいたまおよび香川で開催しました。欧州(フランス、イタリア、イギリス)からのバイヤー 4 社を招へいし、EU 向けの栽培地登録に取り組んでいる国内生産者の圃場を訪問する形での商談を実施。3 回目の開催となった香川では、主な生産品種である松を中心に 42 件の商談が行われ、約 540 万円の成約を得ました。(成約件数 29 件、成約率 69.1%)。バイヤーのニーズに応え実績を積み上げるためには、EU 向け輸出条件を満たした盆栽の数の増加や輸出体制の強化を引き続き生産者に働きかけていくことが主な課題となっています。また、初開催となったさいたまでは高額な「大宮盆栽」が主流であり、また産地の特性から商社を介したバイヤーとの取引によって成約に結びつくかどうかが決まるため、今後のフォローアップが重要となります。

【商談会概要】

期間： 11 月 16 日(土)～22 日(金)
派遣先： 埼玉、香川
参加人数： 4 社・4 名
成果： 役立ち度調査(4 段階中上位 2 項目合計)：100%

一、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等

e) 肉・畜産

①日本酒・和牛のPRおよびビジネスマッチング事業

22年の口蹄疫発生以降、米国向け日本産牛肉の輸出は一時期停止となっていました。24年8月より再開。輸出停止中に米国およびオーストラリア産の「Wagyu」や「和州牛」が米国市場において浸透したことから、日本産和牛の販路拡大のためにはその良さをPRする必要があります。一方、日本酒は日本食ブームを背景に米国市場で拡大しているものの、さらに需要を喚起するには、米系レストランでの取り扱い拡大のほか、他の食材と組み合わせた新しい飲み方の提案が求められているところです。セミナーの日本酒と和牛のペアリングを紹介するパートでは、現地にとって新たな食材である脂ののった和牛にあった日本酒を紹介することで、紹介する日本酒の幅が広がりました。セミナーの和牛パートでは、米国・豪州産と日本産の品種・育て方に伴う風味・食感の違いや、既に流通している商品との違いについて質問が多く寄せられました。また、商談エリアでは和牛の試食が人気を集め、味や口どけに対して高い評価が寄せられた一方、「脂が多すぎる」との赤身肉の人気が根強い米国市場ならではの意見も一部寄せられ、今後のPR方法を検討する上での材料を得る貴重な機会となりました。

【セミナー概要】

期間：	10月28日（月）
開催地：	米国・ニューヨーク
参加者数：	400名程度
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%※出展企業18社による回答

4) 商談機会の拡充

25年度ジャパン・パビリオンを組織した国際見本市への出展は、前年度比200%の30本となりました。実施国も、農水省輸出戦略に沿って積極的に新興市場（ブラジル、マレーシア、ロシア、ドバイ等）での見本市を選定。また、海外から日本へ有力バイヤーを招へいた商談会は前年度比4本増の44本に上りました。

a) アグリフード EXPO 東京 2013 及び地方商談会

国産農産物の展示商談会「第8回アグリフード EXPO 東京 2013」及び水産物・水産加工品の専門見本市「第15回ジャパン・インターナショナル・シーフードショー」にて、事前マッチングによる商談会および展示会場内での自由商談を実施したほか、バイヤーは東京での商談会後にそれぞれ地方6都市で開催された商談会に参加しました。

「アグリフード EXPO」の開会式に臨席された林農林水産大臣は、ジェトロの商談会場を視察中、バイヤーらと個別に言葉を交わされ、また商談会場内で報道関係者による囲み取材も行われました。

日本側は、全国32都道府県より、輸出に意欲のある農林漁業者、農業法人、食品加工業者、流通（輸出）事業者等102社・団体が商談会に参加。東京・地方ともに多数の生産者の参加を得たほか（農協4組合、農業法人14社）、農林水産省補助金の活用に伴い中小企業に留まらず大企業の参加が可能となったため、大企業10社も東京商談会に参加しました。また、海外からは中南米・中東等の新興市場を含む13カ国・地域からバイヤーを招き、商談会の他にも築地市場でマグロを始めとしたセリ場を視察後、市場関係者と意見交換も行いました。

【展示会概要】

期間：	8月22日（木）～27日（火）
開催地：	東京、千葉、長野、岡山、名古屋、富山、長崎
参加バイヤー数：	26社・26名
主な出品物：	調味料、野菜・果実、水産物、水産加工品、穀類、麺類、アルコール飲料、その他加工品等
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：（東京）98.0%（地方）90.9%-100%

【成功事例⑦】 ジェトロ食品輸出商談会 in 名古屋／企業への事前視察と商談会の組み合わせでアピール、品質・安全性伝わり商談継続

商談前日に招へいバイヤー一行が食品製造業 G 社を訪問する視察プログラムを実施。徹底した衛生・品質管理や安全対策を実際に確認できたことから、ドイツのバイヤーが同社商品に強い関心を示し、積極的に取引を始めたいとの意向を示しました。翌日の商談では、EU HACCP の取得を目指した協力について合意がなされ、継続して商談することになりました。本件は、工場視察と商談会との組み合わせはバイヤーへの PR 手段として有効であることを示す良い一例となりました。

b) FHM (Food and Hotel Malaysia)

ジェトロ主催によるジャパン・パビリオンとして初出展した同見本市には、マレーシア国内のみならずシンガポール、ベトナム、タイ、インドネシア等、東南アジア諸国からの来場も多く、展示会に対する注目度の高さが伺えました。募集枠を大幅に上回る出品申込があり、商業ブースの規模を拡大したことも奏功しましたが、出品商品の魅力が現地市場にて高く評価され、商談件数 1,826 件（目標 408 件）、成約件数（見込み含む）274 件（同 44 件）と目標を大幅に上回る結果となりました。

【展示会概要】

期間：	9月17日（火）～20日（金）
開催地：	マレーシア・クアラルンプール
出展企業数：	40社・団体
主な出品物：	日本酒・焼酎、生鮮野菜、鮮魚、菓子、調味料、乾麺等
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例⑧】 FHM (Food and Hotel Malaysia)／貿情職員および専門家との連携によるのハラール認証取得と成約の創出

ゆずシャーベットやゆず果汁を取り扱う輸出有望案件企業でもある四国の H 社は、高知貿情センター職員および輸出有望専門家からのアドバイスを受けつつ、日本アジアハラール協会によるハラール認証を取得し、見本市に臨みました。同認証は、マレーシアのイスラム開発局（JAKIM）との相互認証はなく、日本国内でのみ有効ではありますが、取得に向けた取り組みが評価され、現地大手代理店との代理店契約の成約に成功しました。今回の商談にあたり、100%のユズ果汁をはじめ 5 種の商品でハラール基準を取得しましたが、今後も、マレーシアのみならずイスラム教圏で販売が見込める売れ筋商品でハラール化を進める方針であり、更なる輸出拡大が期待されます。

c) 地方銀行フードセレクション

地方銀行の取引先である農林水産物の生産者や食品メーカーなどが出展する展示商談会「地方銀行フードセレクション 2013」の会期に合わせて、海外 10 カ国・地域から 19 社のバイヤーを招へい（24 年度は 6 カ国・地域 11 社）し、東京および地方 4 都市（山形・広島・徳島・福岡）で食品輸出商談会を開催、北海道から沖縄まで全国 31 都道府県から 54 社・団体が参加しました。東京及び地方 4 都市を合わせた商談件数は 435 件、成約件数（見込み含む）は 170 件（成約率 39.1%）で、調味料、加工食品、アルコール飲料（梅酒等）、麺類等で成約見込みが報告されました。

【商談会概要】

期間：	10月20日（日）～26日（土）
派遣先：	東京、山形、広島、徳島、福岡
参加バイヤー数：	19社21名
主な出品物：	穀類・同加工品（麺類等）野菜・果実、同加工品、水産物・水産加工品、調味料、アルコール飲料（清酒、焼酎、その他）等
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：98.1%(東京)、92～100%(地方) ※参加企業の回答

一、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等

【成功事例⑨】 ジェトロ食品輸出商談会 in 広島／商談会前日の企業視察による商品 PR が奏功

商談会前日に視察プログラムの一環として、養殖かきの生産・販売会社を訪問。今年4月に竣工した同社の冷凍加工工場（米 FDA 認定申請中）の視察、および生かき、かきフライ等の試食会を行い、安全かつ美味しい点を強く PR しました。翌日の商談会では、バイヤー2社と商談を実施し、現地の売り先や冷凍品の輸送手段等に関する具体的な話し合いが行なわれ、結果、マカオバイヤーとの間で、年度末の出荷に向け30ケース（1ケース10kg）の成約を見込んでいます。

d) FOODEX2014 及び地方商談会

幕張メッセで開催されたアジア最大級の食品・飲料専門展示会「FOODEX JAPAN 2014（第39回国際食品・飲料展）」（以下、FOODEX）の会期に合わせて、海外20カ国・地域から31名のバイヤーを招へいし、事前マッチング済みの商談会および展示会場内での自由商談を実施しました。またバイヤーは、東京での商談会後にそれぞれ地方9都市での商談会にも参加しました。FOODEX 会期中の商談会では、2日間に32都道府県から139社・団体が参加（応募158社・団体）。成約率は43.95%と25年度の大型商談会の中では最高を記録しました。また、東京では、商談会を補完するプログラムとして、①東京都、東京魚市場卸売協同組合（東卸）と連携の下、水産物・水産加工品を取り扱うバイヤー向けに築地市場視察及び組合幹部との意見交換会を実施したほか、②国際航空会社（ANA）と商談会参加事業者との新たな販路開拓の取り組みを試験的に実施しました。地方商談会のうち、石巻での水産物・水産加工品を対象とする商談会では、商談会の開会式とレセプションの2度に亘り、亀山 紘 石巻市長が来訪され、ジェトロに対する謝辞を述べられました。

【展示会概要】

期間：	3月5日（水）～3月13日（木）
開催地：	東京、青森・盛岡・石巻・郡山・新潟・千葉・米子・高松・宮崎
参加バイヤー数：	31社31名
主な出品物：	農水産物・加工食品全般（調味料、飲料<アルコール飲料含む>、雑穀・穀類加工品、水産物・同加工品、野菜・果物加工品、菓子類等）
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：（東京）98.0%（地方）99.4%

【成功事例⑩】 FOODEX2014 及び地方商談会／バラエティに富むハラル認証取得商品がカギ

国内企業が緑茶、味噌、餃子（魚介類を原料としたもの）、カレー粉、ソース等バラエティに富んだ商品についてハラル認証を取得しており、これにより商談が発展するケースが散見されました。餃子を扱うI社は、マレーシアバイヤーから「同国にはない日本独自の食材で、かつ認証を取得しているという点で希少」との評価を受けました。マレーシアのハラル認証を取得している味噌メーカーJ社は、インドネシアバイヤーとの商談において成約が見込まれています。

【成功事例⑪】 FOODEX2014 及び地方商談会／ブラジル水産物の輸入規制緩和により大きな成約見込み

ブラジル全土の日本食レストラン、スーパー、ホテルに水産物を供給する商社・卸売会社は、同国向け水産物の輸出証明書の発行範囲拡大（25年11月）を受け、現地で入手困難な水産物・水産加工品の調達を期待し、ホタテ、ハマチ、イクラ、カニカマ等の商談を行いました。日本側の加工施設と商品の品質表示ラベルをブラジル政府に事前登録する必要があるため、商談会を契機としたビジネスの発展に向けて日本側事業者に対応を要請。バイヤーからは「解凍しても変色しない日本の技術は素晴らしい。品揃えが豊富で供給も安定している」とのコメントがありました。FOODEXでは展示会出展者とも積極的に商談を行い、タラバガニ、ズワイガニ、イクラ等合計1億円を超える成約を見込んでいます。

e) BIOFACH2014

BIOFACH は今回で25回目を迎える世界最大級のオーガニック専門見本市で、ジェトロは2年連続の参加となります。12社・団体から成る34小間・311㎡のジャパン・パビリオンを組織しました。また、今回初の試みとして、シェフによる料理デモを行い、パビリオンへの集客に努めたところ、商談件数は720件、成約件数（見込含む）は93件となりました。

【展示会概要】

期間：	26年2月12日（水）～2月15日（土）
開催地：	ドイツ・ニュルンベルク
出展企業数：	12社・団体
主な出品物：	主催者の有機認証審査を通過した食品等
成果：	役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計)：100%

【成功事例⑫】 昨年の経験を活かした準備が奏功

国産有機食材を使用したドレッシング、ソース、酢、ピクルス等を製造・販売するK社の海外見本市への参加は、前年のBIOFACH ジャパン・パビリオンに続き、2回目となります。昨年は、自社商品にヨーロッパで認定された有機食品であることを示す「ユーロリーフ」を表示していなかったために、思ったように商談が進みませんでした。一方、今年は、有機製品には「ユーロリーフ」を表示し、ドイツ語、英語で製品を説明したチラシを作成。また、バイヤーへの配布用の小瓶サンプルを用意するなど、昨年の経験を元に様々な工夫を施した結果、ビジネス成果は商談件数90件、成約件数(見込含む)18件となりました。同社社長からは「食材へのこだわりから、製品は決して安価ではないため、今後も比較的高品質を求める先進国に売り込んで行きたい」とのコメントがありました。

f) 香港インターナショナル・ダイヤモンド・ジェム&パール・ショー2014

アジア最大級の宝飾品素材見本市「香港インターナショナル・ダイヤモンド・ジェム&パール・ショー2014」に95社・団体から成るジャパン・パール・パビリオンを組織しました。ジェトロ主催の日本真珠デモンストレーション、バナー等の広告でジャパン・パールを強くアピールしたことが奏功し、会場でも大きな注目を集め、商談件数は10,887件、成約件数(見込含む)は7,851件に上りました。

【展示会概要】

期間：	26年3月3日（月）～3月7日（金）
開催地：	中国・香港
出展企業数：	95社・団体
主な出品物：	宝飾品素材全般
成果：	役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計)：98.9%

【成功事例⑬】 高品質なジャパン・パールが注目を集める

3回目の出展となるA社は、通常のアコヤ真珠に加え、金色に近いアコヤ真珠を取り扱っているのが特徴です。担当者からは、「通常のアコヤ真珠とは異なり、金色のアコヤ真珠は取り扱う企業が少ないため競合せず、その豪華さ、色や輝きが香港人、中国人のセンスに合っていると感じる。高価格帯の商品も引き合いが増している」とのコメントがありました。会期5日間で商談95件、成約(見込含む)73件の成果が上がりました。

5) バイヤー等に向けた日本製品の普及啓発

日本産食品を扱っていないバイヤーの参加を増やし、マーケットの拡大を図るため、25年度は新規バイヤーの発掘と日本産食品の理解促進を図るべく、プロ(バイヤー・レストラン関係者)向けの情報発信を強化しました。日本産食品の魅力・価値、競合品や他国産との品質の違い、調理法、製法、歴史等を試飲会・セミナーで積極的に発信しました。

a) ブラジルにおける日本産食品プロ向けセミナー

【セミナー概要】

期間：	6月20日（木）
開催地：	ブラジル・サンパウロ
参加者数：	45名
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%

【成功事例⑭】 日本産食品プロ向けセミナー(ブラジル) / 同国見本市への集客効果に貢献

ブラジル人レストラン・食品関係者に対し、日本食材の多くに共通して含まれ、日本食材の味を特徴づける「うまみ」について解説し、日本食材への理解を深めるきっかけを提供しました。併せて、翌月に

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等

≪1≫中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

開催される SIAL BRASIL のジャパン・パビリオンへの来場誘致に努めたところ、セミナーに参加した 35 社のうち、20 社がジャパン・パビリオンに来場し、集客効果が得られました。

6) 業界団体に対する支援

農林水産物・食品分野における特定商品群を代表する業界団体を複数の支援ツールを組み合わせ、集中的に支援し輸出拡大を目指しました。24 年度より商談成立までの一連の活動を中長期にわたり支援し、3 年の支援期間の中間にあたる 25 年度は、より多い商談機会を提供できるように事業を組み立てました。

【支援実績】

業界団体	商材	プロジェクト名
(社)日本木材輸出振興協議会	木材	「木材の対中国輸出プロジェクト」
日本酒造組合中央会	日本酒 本格焼酎 泡盛	「中国日本酒および本格焼酎・泡盛の対米国・アジア輸出プロジェクト」
全日本菓子輸出工業協同組合連合会	菓子類	「菓子類の対インドネシア輸出プロジェクト」
(財)日本花普及センター	花き類 全般の知財	「花き知財の対 EU・米国輸出プロジェクト」

a) 菓子類の対インドネシア輸出プロジェクト

24 年度から 3 年間の予定で、全日本菓子輸出工業協同組合連合会の「菓子類の対インドネシア輸出プロジェクト」を支援しています。

①菓子類インドネシア市場調査・商談ミッション

【ミッション概要】

期間：	8 月 27 日 (火) ~ 31 日 (土)
開催地：	インドネシア・ジャカルタ
参加者数：	7 社 (うち 6 社が国内研究会参加、うち 5 社が商談会参加)
成果：	役立ち度調査 (4 段階中上位 2 項目合計) : 100%

【支援事例①】菓子類インドネシア市場調査・商談ミッション (8 月 / インドネシア・ジャカルタ)

参加各企業のインドネシアにおける既存の商流や、商談希望バイヤーについて事前に把握し、適切なバイヤー選定に努めた結果、商談に参加した 5 社全てが成約又は成約見込みを得ました。また、本ミッションに先駆けて、在インドネシア有識者、対インドネシア食品輸出商社職員、ジェトロ・ジャカルタ事務所員を招へいし、ミッション行程や同国の食品市場、同国への輸出実務について説明する研究会を開催したところ、参加者のうち 1 社 (商社) を除く 6 社全社が参加しました。併せて希望者に個別面談も行い、2 社が抱える懸念事項に対して所員がアドバイスしました。参加者からは「事前の研究会があったため安心して参加できた」との意見もあり、ミッション派遣後のアンケートでは参加者全員が総合満足度で最上位の「役に立った」と回答。各プログラムにおいて人脈を多く作ったことにより、更なる情報収集のためのチャンネルが増え、今後の各社の事業活動に役立つ有意義なものになりました。

b) 日本酒および本格焼酎・泡盛の対米国・アジア輸出プロジェクト

24 年度から 3 年間の予定で、日本酒造組合中央会主催した「日本酒および本格焼酎・泡盛の対米国・アジア輸出プロジェクト」を支援しています。

①日本酒ロサンゼルス・サンフランシスコミッション

【ミッション概要】

期間：	9 月 23 日 (月) ~ 26 日 (木)
開催地：	米国・ロサンゼルス、サンフランシスコ
参加者数：	15 社・3 団体
成果：	役立ち度調査 (4 段階中上位 2 項目合計) : 100%

一、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等

「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等」

【支援事例②】日本酒ロサンゼルス・サンフランシスコミッション（9月/米国・ロサンゼルス、サンフランシスコ）

日本酒造組合中央会との共催により、日本酒の米国市場拡大等を目的とした「DISCOVER SAKE イベント」を実施し、現地レストランをはじめ、飲料店など流通関係者との商談会に加え、一般消費者向けの試飲会等を行いました。米国における日系商社が扱う日本酒銘柄は多数あり、現在の市場は飽和状態に近く、新規銘柄等参入の余地は殆どないのが現状です。そのため、試飲会に招待する来場バイヤーの選定をワイン業界に強い業者へ委託したところ、参加歳元からは、非日系の新規取引先と多く会う事ができたとの評価を得ました。また、米国人に酒の魅力や正しい知識を伝えるため、セミナー講師には酒サムのティモシー・サリバン氏を登用。米国人バイヤーより「酒については初めて基礎知識を得た」との意見があり、普及啓発の観点でも効果がありました。

c) 木材の対中国輸出プロジェクト

24年度から3年間の予定で、日本一般社団法人 日本木材輸出振興協会の「木材の対中国輸出プロジェクト」を支援しています。

【支援事例③】中国木材バイヤー招へい商談会 in 静岡（12月/静岡）

商談会参加企業の要望をもとに、共催者である日本木材輸出振興協会からの推薦を受けて選定したバイヤー4名（上海、天津、大連、台湾から各1名）を招へいし、商談会及び企業・研究所の視察を行いました。26年6月に日本の伝統工法である木造軸組技術と日本固有種3種（スギ、ヒノキ、カラマツ）が「中国国家標準 木構造設計規範」（日本の建築基準法に該当）に記載される予定であることから、この機会を捉え、日本産材利用の促進のため行程初日に森林総合研究所を訪問し、日本産樹種の特性や木造軸組技術、その他関連技術をバイヤーに説明。また住友林業つくば展示場を視察し、日本式木造住宅に関する説明も行いました。商談会前の「中国向け木材輸出セミナー」では、中国木材市場やバイヤー各社の針葉樹輸入の取組みなどに関して商談会参加企業等に情報提供を行ったところ、講演後に活発な質疑応答が行われました。商談会へは静岡県内外から企業8社が集まり、20件の商談が行われました。

d) 花き知財の対EU・米国輸出プロジェクト

24年度から3年間の予定で、(財)日本花普及センターの「花き知財の対EU・米国輸出プロジェクト」を支援しています。種苗業者等を講師として迎え、以下国内研究会を行いました。

日程	内容	場所
7月26日（金）	全国新品種育成者の会・第10回花部会セミナー	東京
9月20日（金）	花きの知財輸出に関するセミナー	福岡
3月20日（木）、21日（金）	「日本の花き品種を米国・EUへ」セミナー	東京・千葉

7) カテゴリー別セミナーによる情報発信

農林水産事業者等輸出に取り組もうとする方への情報発信をするため、25年度は4カテゴリーのセミナーを実施しました。

a) 海外マーケットセミナー

*海外に配置した専門家（海外コーディネーター）による最新の現地市場情報に関するセミナー。

日程	内容	場所
6月	海外食品市場の今 香港、韓国、マレーシア	福岡、広島、大阪、仙台、東京
6月	マレーシア食品市場開拓セミナー	盛岡、青森
7月	日本食品輸出戦略セミナー～欧州市場の傾向と対策～	東京
7月、8月	中国食品市場開拓セミナー	富山、広島、名古屋
8月	オーストラリア食品市場開拓セミナー	北九州、神戸
9月	シンガポール食品市場開拓セミナー	茨城、群馬、千葉、埼玉
9月	香港食品市場開拓セミナー	長崎、熊本、福岡、名古屋、横浜、東京
10月	海外食品市場の今 米国（西海岸、東海岸）、ブラジル	大阪、東京
10月	米国食品市場開拓セミナー	盛岡、青森、松江、鹿児島、東京
10月	香港食品市場開拓セミナー	広島、香川、福井
11月	シンガポール食品市場開拓セミナー	岡山、鳥取、徳島

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等

≪ 1 ≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

12月	イタリア食品市場開拓セミナー	松江
12月	海外食品市場の今 英国、フランス、イタリア	大阪、東京
12月	タイ食品市場開拓セミナー	富山
26年1月	シンガポール市場開拓セミナー	東京
1月	フィリピン食品市場開拓セミナー	広島、仙台、新潟、北海道
1月	マレーシア食品市場開拓セミナー	福岡、岐阜、秋田、福島
2月	タイ食品市場開拓セミナー	大分、山形、栃木、東京、山梨
2月	台湾食品市場開拓セミナー	神戸、東京
3月	台湾食品市場開拓セミナー	東京

b) 商談スキルアップセミナー

*商談の事前準備から事後対応までの一連のノウハウを教授するセミナー。25年度共通テキストを作成し、各地で開催。

開催月	日程・場所
7月	31日（東京）
8月	6日（長崎）、7日（長野）
9月	12日（高知、鹿児島、徳島）、20日（大分）、27日（青森）
10月	1日（大阪）、15日（静岡）、17日（仙台）、31日（熊本）
11月	17日（八戸）
12月	20日（千葉）
2月	5日（金沢）、6日（新潟）、12日（鳥取）、13日（松江）、14日（岡山）、27日（広島）、28日（三重）、28日（岐阜）
3月	12日（東京）、27日（山形）、28日（福井）

c) 輸出入門セミナー

*輸出に関心を持っていただくことを目的とする基礎的セミナー（注）※は外部講演への講師派遣

日程	セミナー名称	主催
4月23日	北海道（帯広）農林水産物・食品輸出セミナー	ジェトロ
4月24日	北海道（旭川）農林水産物・食品輸出セミナー	ジェトロ
4月25日	北海道（函館）農林水産物・食品輸出セミナー	ジェトロ
6月6日	川上村野菜生産販売戦略協議会 販売戦略検討部会（第1回レタス輸出促進勉強会）	ジェトロ、川上村、川上村野菜生産販売戦略協議会、販売戦略検討部会
9月19日	「くまもと農業アカデミー」の農業経営高度化コース「農産物輸出講座」	ジェトロ、熊本県立農業大学校
10月16日	「くまもと農業アカデミー」の農業経営高度化コース「農産物輸出講座」	ジェトロ、熊本県立農業大学校
11月27日	輸出産業の現状および課題と国産農畜産物の海外需要の期待について※	東京
1月20日	酒税行政研修～輸出支援について～※	埼玉
2月6日	「攻めの農林水産業」への対応としての『輸出』※	茨城

d) トピック別セミナー

*輸出先国・地域や品目、輸入規制などに焦点をあてたセミナー（注）※は外部講演への講師派遣

日程	内容	場所
5月	英仏の日本食品市場の現状と市場開拓に向けた実践的アドバイス	東京
5月	ジェトロの酒類の輸出促進への取組※	北海道
6月	はじめての輸出(酒類)～輸出の流れと貿易実務～	仙台
6月	日本産酒類の輸出の現状と課題※	埼玉
6月	日本産酒類の輸出の現状	広島
7月	日本の水産物・水産食品輸出の現状と課題※	東京
7月	ベトナム食品市場開拓セミナー	盛岡
7月	インドネシア食品市場進出セミナー（※会員のみ）	東京

一 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等

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等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

一、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等

8月	日本酒における貿易商社の役割、有効な活用方法	富山
8月	酒類の輸出環境整備に係る輸出手続き等について※	東京
8月	輸出実務の基礎（酒類）※	福島
8月	水産物輸出に向けた HACCP セミナー	東京
10月	水産物輸出入門セミナー	福岡
11月	水産物輸出・HACCP セミナー in 長崎	長崎
12月	水産物輸出に向けた HACCP セミナー	鹿児島
1月	水産物輸出に向けた HACCP セミナー	大阪
2月	水産物輸出に向けた HACCP セミナー	広島、浜田、宇和島、八戸、鹿児島、高知、三重
2月	米国食品安全強化法セミナー	東京、名古屋
3月	水産物輸出に向けた HACCP セミナー	大分
3月	世界の Sake セミナー	東京、京都
3月	花き知財輸出セミナー	東京、千葉
3月	ハラルセミナー	東京、大阪
3月	コーシャセミナー	東京
3月	ブラジル水産セミナー	東京、三重
3月	食品輸出マーケティングセミナー	東京
3月	米国 EU 向け花き品種輸出セミナー	東京、千葉
3月	欧州に学ぶビジネスセミナー ～GI(地理的表示)の実像をビジネスに活かす～	鹿児島
3月	食品輸出マーケティング講座	東京

8) グローバル食品産業への海外展開を支援（農林水産省補助金事業）

我が国の食品産業の国際競争力を強化し、日系食品企業の海外事業展開を支援するため、既に海外展開済みの世界各地の日本食品産業事業者を現地ネットワーク化した「食品産業海外連絡協議会」を組織し、各企業が抱える諸問題の共有や解決に向けて、情報収集や意見交換などを行いました。

例えば、99人の関係者が集まった第1回ロサンゼルス協議会では、ジェットロ・ロサンゼルス事務所員が食品安全強化法の最新動向について説明。質疑応答・意見交換では、米国食品医薬品局（FDA）の規制動向に関する議論が活発に交わされ、アンケートでも同様のセミナーの継続開催を望む声が多数ありました。その他、食品表示制度セミナーの実施や、現地規制状況調査の結果の共有など、世界各地において、日系食品企業のグローバル展開の拡大を支援しました。

【実績一覧／海外連絡協議会】

開催日	開催場所	参加者数
5月29日（水）	米国・ロサンゼルス	99名
9月24日（木）	ドイツ・ベルリン	12名
9月25日（水）	英国・ロンドン	48名
10月25日（金）	タイ・バンコク	28名
10月28日（月）	フランス・パリ	104名
12月11日（水）	中国・上海	18名
12月17日（火）	ドイツ・ベルリン	17名
12月23日（月）	UAE・ドバイ	4名
26年1月20日（月）	香港	52名
1月20日（月）	ドイツ・ベルリン	44名
2月17日（月）	香港	98名
2月19日（水）	インドネシア・ジャカルタ	30名
2月19日（水）	タイ・バンコク	48名
2月20日（木）	シンガポール	19名
2月28日（金）	英国・ロンドン	55名
3月3日（金）	香港	52名
3月6日（木）	ベトナム・ホーチミン	25名

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等

≪1≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

3月10日(月)	インド・ニューデリー	20名
3月28日(金)	米国・ロサンゼルス	36名

9) 農林水産・食品関連調査の実施

我が国の農林水産物の輸出上位国および新興国各地のマーケット情報・規制情報を収集するとともに、ハラール調査・コーシャ調査や世界全体の食のトレンドを捉える味覚調査、事業者の輸送方法に強く関係するコールドチェーン調査を実施しました。調査結果をウェブサイト、会員向け媒体、セミナー等で効果的に発信することにより、企業の海外展開の戦略策定に貢献、農林水産物の輸出拡大の一助とし、また農水省の輸出戦略策定等、政策への寄与することを目的としています。

a) 日本食品に対する海外消費者アンケート調査

12月にロシア、ベトナム、インドネシア、タイ、ブラジル、アラブ首長国連邦の消費者を対象に、食品消費習慣や、日本料理・日本産食品に対する評価等に関する生の声を聞き、現地消費者の需要の把握と、今後の日本産食品の輸出拡大への参考とすることを目的としてアンケート調査を実施しました。「好きな外国料理」を尋ねる設問では、日本料理が1位で突出し、2位にイタリア料理、3位に中国料理と続いています。日本料理は特にバンコク、ジャカルタにおいて人気が、回答の主な理由は「味の良さ」「健康に配慮」「洗練されている・高級感」でした。「日本食に対するイメージ」を聞く設問では、「美味しい」「健康に良い」「おしゃれ」「安全」など総じて肯定的である一方、4割程度の回答者が「価格が高い」としており、今後の課題が浮き彫りとなりました。

【調査概要】

調査期間：	12月4日(水)～12月18日(水)
調査対象都市：	モスクワ(ロシア)、ホーチミン(ベトナム)、ジャカルタ(インドネシア)、バンコク(タイ)、サンパウロ(ブラジル)、ドバイ(アラブ首長国連邦)
出展企業数：	上記国在住の10代～50代の消費者計3,000人 ※在留邦人除く
主な質問内容：	(1)好きな外国料理(日本料理含め)、(2)食品購入の習慣、(3)日本産品の消費・購入経験と評価
結果(抜粋)：	<ul style="list-style-type: none"> ・日本料理はホーチミン・ジャカルタ・バンコクで好きな外国料理の1位。また、「美味しい」「健康に良い」などポジティブなイメージを持たれている。 ・日本料理の中では、「寿司・刺身」「天ぷら」「ラーメン」などが特に好まれている。 ・都市の比較では、バンコク・ジャカルタ・ホーチミンが相対的に日本食品との親和性が高い。

一、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等

(2) デザイン分野

卓越したデザイン性や高機能性を有する日用品、デザイン雑貨、家具、伝統産品等を扱う中小企業の海外市場を開拓するニーズが高まっています。ジェトロは業界団体等と連携し、欧米先進国市場の有力な展示会への出展を通じて戦略的にブランド力の発信・販路拡大を図りました。また、中国及びアセアンなど中間層・富裕層が急速に拡大する市場では、展示商談会等の支援ツールを活用し販路拡大を図るなど、マーケット規模に応じた開拓支援を実施しました。

1) NY NOW 2013-夏展 (8月/米国・ニューヨーク) ※旧「ニューヨーク国際ギフトフェア」

リニューアルした北米最大のギフト関連製品展示会「NY NOW」に、ジャパン・パビリオンを設置しました。会期前に、海外コーディネーターを講師とし、大きな商談が見込める米国大手チェーン店への販売戦略に関するセミナーや、特に初出展企業を重点的に支援するべく、ディスプレイ方法や商談準備に関する個別相談会を開催しました。その結果、成約見込み件数・金額は1,000件以上、4億円に上り、きめ細かいアドバイスへの感謝のコメントが多数寄せられました。

【商談会概要】

会期： 8月18日(日)～21日(水)
開催地： 米国・ニューヨーク
参加企業数： 23社・1団体
主な出品物： 日用品・生活雑貨等
成果： 商談件数：1,884件
成約件数(見込み含む)：1,047件
役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%

【成功事例①】日本独自の菰樽を現地ライフスタイルにあわせた提案で初成約見込み

本見本市では、米国のライフスタイルに合った商品が受け入れられやすい傾向にあるため、初の海外見本市出展となる伝統的な菰樽(こもだる)の製造・販売業A商店に対しては、出品商品の選定や価格設定、ブースのディスプレイなどきめ細やかなアドバイスを行いました。その結果、約60件の商談から成約(見込み含む)を得ることができました。

2) NY NOW 2014-冬展 2月/米国・ニューヨーク)

北米最大のギフト関連製品展示会「NY NOW」冬展にジャパン・パビリオンを設置し、12都府県の中小企業24社(うち10社が初出展)の海外販路開拓を支援しました。今回は会期がアメリカンフットボールリーグの優勝決定戦と重なり、また大雪に見舞われたため来場者数が2万5,000人(前回夏展3万5,000人)と大幅に減少しましたが、17年より18回連続で継続出展しているジェトロはバイヤーからの認知度が高く、有名ブランド、大手チェーン店のバイヤーが連日ジャパン・パビリオンに来場し、成約件数は目標の107%を達成しました。

【商談会概要】

会期： 2014年2月2日(日)～6日(木)
開催地： 米国・ニューヨーク
参加企業数： 24社
主な出品物： 日用品・生活雑貨等
成果： 商談件数：1,881件
成約件数(見込み含む)：805件
役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%

【成功事例②】商品を改良し臨んだ2度目の出展で、成約金額が131%増

プリザーブドフラワー製造・販売業のB社は、日本市場では高いシェアを誇っていますが、初出展した前回のNY NOW 夏展では、米国人の嗜好・感覚の違いやコスト面を踏まえた商品開発が不十分であったため、商談が思うように伸びませんでした。2度目となる本展示会では、ジェトロが商品に加え、

ロゴやパッケージなどの会社イメージについてもアドバイスし、その結果、見込み含む成約金額は前回比 131%の伸びとなりました。

3) メゾン・エ・オブジェ 2014 1 月展 (1 月 / フランス・パリ)

世界最大級のインテリア・デザイン見本市「メゾン・エ・オブジェ 2014 1 月展」に出展する日本企業に対し、海外コーディネーターを活用して、出展準備や会期中の商談サポート等を行いました。また、出品者カタログを作成し有力バイヤーに事前に送付することで、来場者誘致も行いました。その結果、多くの企業が、ターゲットとするバイヤーと具体的な条件交渉を含む商談に至り、成果を得ています。出展企業からは、事前準備や会期中のフォローなどのきめ細かいサービスや、ジェットロによるカタログの送付を高く評価するコメントが寄せられました。

【商談会概要】

会期： 26 年 1 月 24 日 (金) ～28 日 (火)
 開催地： フランス・パリ
 参加企業数： 29 社・4 団体
 主な出品物： 家具、インテリア雑貨等
 成果： 商談件数：2,898 件
 成約件数 (見込み含む)：708 件
 役立ち度調査 (4段階中上位2項目合計)：100%

4) キッチン・テーブルウェア、ギフト雑貨輸出商談会 (盛岡・東京) (2 月 / 岩手、東京)

ドイツ、米国、カナダ、中国、香港から 10 社のバイヤーを招へいし、盛岡と東京の 2 カ所で商談会を開催しました。盛岡では、被災地企業の復興支援事業の一環として、東北 6 県 (青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島) の企業を中心に、漆器や鉄器、木工製品、刃物、インテリア雑貨などの企業 33 社が参加しました。輸出未経験者も商談できるように事前準備セミナーを開催し、価格表の作成などの指導を行った結果、31 件の成約がありました。

東京では、ジェットロの海外見本市出展企業や輸出有望案件企業など輸出経験者も勧誘した結果、全国から 54 社が参加し、89 件、3,100 万円の成約 (見込み含む) がありました。また、輸出に初めて取り組んだ企業 8 社のうち、3 社が成約 (見込み含む) につながりました。

参加者からは、国内で海外バイヤーと商談できる機会の提供とジェットロの丁寧な商談支援について高い評価がありました。

【盛岡商談会概要】

会期： 26 年 2 月 18 日 (火)
 開催地： 岩手県盛岡市
 参加企業数： 33 社
 主な出品物： キッチン・テーブルウェア、ギフト雑貨
 成果： 商談件数：88 件
 成約件数 (見込み含む)：31 件
 役立ち度調査 (4段階中上位2項目合計)：96.9%

【東京商談会概要】

会期： 26 年 2 月 20 日 (木) ～21 日 (金)
 開催地： ジェットロ本部 (東京)
 参加企業数： 54 社
 主な出品物： キッチン・テーブルウェア、ギフト雑貨
 成果： 商談件数：227 件
 成約件数 (見込み含む)：89 件
 役立ち度調査 (4段階中上位2項目合計)：98.15%

【成功事例③】被災地支援のバイヤー招へい商談会で、岩手県企業が海外バイヤーから受注

象嵌 (ぞうがん) 製品を中心とした木製卓上雑貨などの製造・卸販売業の C 社は、東日本大震災後、ジェットロによる展示会やバイヤー招へい商談会を契機に、本格的に輸出に取組み始めました。今回は、市場情報、価格の提示方法や知的財産等についてジェットロより事前アドバイスを得て、海外バイヤー 6

一、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等

社と商談した結果、ドイツの小売店から受注を得たほか、香港の高級百貨店等からも引き合いがあり、受注を見込んでいます。

5) Music China 2013 への参加 (10月/中国・上海)

アジア最大規模の楽器関連見本市である「Music China 2013」に前年に引き続き、4社・団体、計53小間(501㎡)からなるジャパン・パビリオンを出展しました。来場者誘致のため、パビリオン中央部に共用ステージを設置し、出展者による楽器の演奏を行った結果、多数のバイヤー・業界関係者がパビリオンを訪れ、商談・成約件数の向上につながりました。

【展示会概要】

期間:	10月10日(木)~13日(日)
開催地:	中国・上海
出展企業数:	4社・団体
主な出品物:	楽器関連製品
成果:	役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計): 100%
	商談件数: 1,027件
	成約(見込含)件数: 351件
	成約(見込含)金額: 3億2,863万円

【成功事例④】現地代理店と協力し、多くの成約を達成

世界的に高い評価を得ているサクソフォン製造業のD社は、北米やEU諸国など世界各国への輸出が生産本数の大半を占めるなど海外展開に積極的で、前年に続き、現地販売代理店の販売促進などを目的に出展しました。会期中は、共用ステージで日本の有名プレイヤーによる演奏を通じて製品PRを行ったことも功を奏し、商談件数55件、成約件数(見込含む)は19件に至り、欧米企業との大型取引も成立しました。

6) Ambiente2014 への参加 (2月/ドイツ・フランクフルト)

24年より3回連続で出展している世界最大級の消費財見本市「Ambiente」にジャパン・パビリオンを設置し、全国の11社・団体に加え、東日本大震災により販路獲得の機会を逸した中小企業5社の出展をサポートしました。今回は、我が国がアジア初の「パートナーカントリー」に選定されたことから、例年以上に注目を集めました。

【展示会概要】

期間:	26年2月7日(金)~2月11日(火)
開催地:	ドイツ・フランクフルト
出展企業数:	16社・団体
主な出品物:	テーブルウェア、漆器、グラス、照明器具 等
成果:	役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計): 100%
	商談件数: 822件
	成約(見込含)件数: 259件
	成約(見込含)金額: 1億7,976万円

【成功事例⑤】見本市主催者の企画において、製品が最新トレンドの1つに選定

防犯商品を販売するE社は、デザイン性の高いドアチャイムを製造しており、今回初めて同社の製品が会場の企画展示エリア「trends」に陳列されたことに加えて、ジェットロによる広報ならびにジャパン・パビリオンのスケールメリットが奏功し、初出展ながら多数のバイヤーがブースに来場しました。会期中はドイツをはじめ、オランダ、フランス、インドのバイヤーと積極的に商談を進め、ビジネス成果は商談件数95件、成約件数(見込含)10件となりました。今後は、会期中の商談案件をフォローするとともに、欧州での展示会に継続的に出展することにより、欧州市場での製品ブランドの浸透を図る予定です。

7) シカゴ・ホーム&ハウスウェア・ショー2014 への参加 (3月/米国・シカゴ)

24年より、家庭用品分野に特化した展示会として世界有数の規模を誇る「シカゴ・ホーム&ハウスウェア・ショー」へ参加しています。

3回目となる今回は「clean, contain + sustain」「dine + design」の2分野に計23小間・16社からなるジャパン・パビリオンを組織しました。

【展示会概要】

期間：	26年3月15日（土）～18日（火）
開催地：	米国・シカゴ
出展企業数：	16社・団体
主な出品物：	バス・清掃用品/収納用品/調理器具/食器
成果：	役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計)：100%
	商談件数：1,312件
	成約(見込含)件数：446件
	成約(見込含)金額：4億4,407万円

【成功事例⑥】調理実演を行い、ブースには連日多数のバイヤーが訪問

キッチン用品を製造するF社は、今回が初出展となりますが、前回、視察を行っており、会場の様子を把握していたため、効果的なブース装飾・事前準備ができました。会期中、商品を用いての調理の実演を行ったところ、ブースには連日多くの来場がありました。大手バイヤーとも多数商談を行い、初出展にして商談件数180件、成約件数（見込含）148件（うち成約36件）という大きな成果を挙げました。同社担当者からは「大手チェーン店との商談や会期中の受注ができ、満足している」と今回の出展成果についてのコメントをいただき、次回の出展に向けても意欲的でした。

8) アジア・キャラバン事業（6月～翌2月／日本、中国大陸及び台湾）

中小企業の日用品・生活雑貨等の中国大陸、台湾市場での販路開拓を支援するため、アジア・キャラバン事業を実施。25年度は48社・2団体が参加し、①上海、北京、広州、台北、重慶での商談会、②B to B オンラインサイトを活用した商談プラットフォームの提供、③北京、上海、広州の中国地場系商業施設（小売店、レストラン、スパ、ホテル等）と営業販売員による試験販売モニタリング、④現地バイヤーを招いた日本での個別商談会、⑤海外市場開拓、商取引、知的財産権等に関するアドバイスとワークショップ開催、などの複数ツールを重層的に出品者に提供しました。※実績一覧は資料編276260ページ参照

【成功事例⑦】安心・安全な日本製品の信頼性で、期待される中国福祉市場を開拓

歩行杖等の製造販売を手がけるG社は、中国での代理店発掘を目指してアジア・キャラバン事業に23年度より3年連続参加しています。同社は輸出経験がなく、初めの2年は価格等がネックとなり成約には至りませんでした。継続参加を通じて、海外向けの商品選定や条件面の見直しなどを行いました。また契約書、見積書作成のアドバイス、海外コーディネーターによる福祉用品バイヤーの招致とマッチング支援等も活用した結果、中国全土に複数店舗を持つ福祉用品専門店での取扱いが決定しました。

【成功事例⑧】日本国内でも売れている主力商品で、販路拡大につなげる

消費財メーカーH社は、現地代理店の発掘、販路開拓を目的にアジア・キャラバン事業に初めて参加し、同社の主力商品である掃除用粘着テープがバイヤーの関心を集めました。特に、広州商談会では、商談件数46件に達し、成約見込金額も上海、北京を大きく上回りました。

【成功事例⑨】事前の準備を整え、代理店獲得を目指す

アジア・キャラバン事業初参加となる除菌・消臭スプレー等の製造販売を行うI社は、国内コーディネーターとの相談で得られたバイヤーとの商談・契約における留意点を踏まえて商談に臨みました。特許取得済みの新装置を使って水から生成された同社のスプレーは、高い除菌・消臭効果と安全性が来場バイヤーにアピールし、成約に至りました。

【成功事例⑩】沿岸部に続き、内陸部でも成約見込を獲得

インテリアファブリックや生活雑貨を企画・販売するJ社は、これまでアジア・キャラバン事業に3度参加し、上海、北京等沿海部のバイヤーとの成約を果たしていますが、今回、重慶商談会に初参加し、内陸部における販路開拓の糸口となる成約を見込んでいます。同社からは「地方都市の販路開拓は単独では難しく、予めバイヤーを招致してもらえらる商談会は効率的」との評価を得ています。

【成功事例⑪】フォローアップ機会を逃さず、更なる前進

食器や花器など陶器の製造・販売を行う K 社は、初参加ながら北京、台北商談会でそれぞれ成約を得ました。その後開催された日本商談会においても台北商談会で商談したバイヤーと台湾での販売方法について話し合い、今後の訪問のAppointmentを取得するなど積極的な商談を行い、2 件の成約見込みを獲得しました。通年支援の本事業について、同社からは「台北商談会で出会ったバイヤーと再び商談し、更に前に進むことができた」とのコメントが寄せられています。

9) アセアン・キャラバン事業 (ASEAN) (5 月～翌 3 月/日本、ASEAN 各地)

中間層・富裕層の人口比率が高まり経済成長著しい ASEAN 地域は、中国に続き日本企業にとって販路開拓の可能性が大きい消費市場です。

25 年度は対象地域にシンガポール、インドネシアを、また一部の対象分野に建材を加え、特にデザイン性・機能性に優れた日用品・生活雑貨等を対象に、展示会等での展示・PR、現地有力バイヤーとの商談会、現地市場視察、SNS の活用支援、商談準備・フォローアップに係る個別相談等のツールを組み合わせ、日本企業の ASEAN 市場への販路開拓を支援しました。

※実績一覧は資料編 260 ページ参照

【成功事例⑫】カー用品メーカーが初めてアセアン市場開拓に挑戦

国内のカー用品市場で高いシェアを誇る L 社は、30 人以上のデザイナーによる徹底した市場調査とトレンドを掴んだ最新のデザインを導入した商品開発を行っています。同社はこれまで商社経由で中国や台湾等へ輸出していましたが、同展示会への参加を通じ ASEAN 市場開拓に乗り出しました。商談会では、ジェットロが招致した現地有力カー用品卸業者と代理店交渉を開始。その後も、契約書に関するアドバイス等のフォローアップを随時行っており、現在契約交渉の最終局面を迎えています。

【成功事例⑬】網戸の国内トップメーカーが現地代理店との入念な事前準備で成約獲得

世界各国の市場・顧客にマッチする網戸製品を開発・製造する M 社は、東南アジア各国に顧客を有していますが、海外の売上が伸び悩んでいたためジェットロ事業に参加。商品に触れることができる実物大の展示用サンプルを用意したことや、現地代理店と入念に事前準備を行い商談に臨んだことで、各国のバイヤーと商談を進めることができました。既に成約を得ており、複数社との商談が継続中です。

【成功事例⑭】複数のプログラムを通じて現地市場への理解を深める

ユニークなデザインで日本でも若い女性に人気のファブリック製品を製造する N 社は、バンコク展示商談会で現地大手百貨店等に販路を持つバイヤーと商談し、代理店契約を含む成約を得ました。また同社は、商談会や市場視察といったアセアン・キャラバンの重層的なツールを通じて、単に輸出するだけでなく現地市場への理解を深め、既に市場に出回っている模倣品への対応等にも取り組む意向です。

【成功事例⑮】豊富な商品ラインナップと入念な事前準備で商談に成果

陶磁器メーカーの O 社は、単独での輸出に本格的に取り組むため、バンコク、クアラルンプール、ジャカルタの展示商談会に参加。ジェットロの専門家やコーディネーターのサービスをフルに活用し、入念な準備を行い商談に臨んだところ、幅広い商品ラインナップ、特にデザインの楽しさ・面白さを特徴とする商品の提案が受け、各国の商談会で高い人気を集めました。18 社との成約（見込含む）を得て、商品は既に輸出されていますが、代理店契約を含め複数社との交渉が継続中であり、今後 3 カ国への本格的な輸出がスタートする予定です。

(3) ファッション分野

クールジャパン推進分野の一つファッション分野については、展示会出展支援や国内商談会の開催等を通じて、日本のアパレル、テキスタイル製品の海外販路開拓に積極的に取り組んでいます。例えば、従来から出展支援するパリ・アパレル展（※4.（4）【挑戦】ブランド普及プログラムにて後述）では、主催者に働きかけた結果25年度はパートナーカントリーに選定され、個々のブランドの商談だけでなく「日本」として国をあげたアピールにも努めました。

1) テキスタイル企業ニューヨーク販路開拓ミッション（1月／米国・ニューヨーク）

日本の中小テキスタイルメーカーのニューヨーク市場開拓を支援するため、14社からなるミッションを派遣しました。現地での商談会には、COACHなどの有名ブランドから Alexander Wang のような勢いのある新興ブランドまで61社のバイヤーが来場し、活発な商談が行われました。商談が成約に結びつくよう、事前に日本で海外コーディネーターによるワークショップ、個別相談会を実施し、現地でもミーティングやアドバイスのサポートを実施しました。

継続参加企業からはジェトロに対する謝意とともに、今後の自助努力による取組みに意欲的なコメントが多数寄せられました。

【商談会概要】

会期： 26年1月13日（月）～17日（金）
開催地： 米国・ニューヨーク
参加企業数： 14社
主な出品物： テキスタイル
成果： 商談件数：286件
成約件数（見込含む）：45件
役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】粘り強い売り込みで、ターゲットとしていたブランドと成約

2度目の参加となるテキスタイルメーカーA社は、ターゲットとしていたブランドB社と商談し、会期中はの成約には至りませんでした。商談会後に同ブランドに合いそうな生地サンプルを改めて送付したところ、受注にこぎつけました。粘り強い営業活動が販路拡大を実現した例であり、A社からは、同ブランドとの橋渡しをしたジェトロに対し感謝の声が寄せられました。

2) 欧米向けテキスタイル輸出展示商談会（7月／大阪、兵庫県西脇）

欧米からアパレルブランドのバイヤーを招き、大阪市および兵庫県西脇市で商談会を開催しました。播州織の産地である西脇の商談会は、地元自治体の要請に基づき実施したのですが、参加企業が成約に向け商談機会を最大限活用できるよう、事前に国内コーディネーターによるワークショップおよび個別相談会を実施し、商談や輸出にかかる情報提供を行いました。参加企業からは継続参加を希望する声が寄せられています。

【商談会概要】

会期： 7月1日（月）～3日（水）
開催地： 大阪市、兵庫県西脇市
参加企業数： 73社1団体（1社）
主な出品物： 日本製テキスタイル
成果： 商談件数：296件
成約件数（見込含む）：52件
役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：95.9%

【成功事例②】売り込み先に合わせた商品提案で、バイヤーの心をつかむ

ニット生地を扱う東京のC社は、来日するブランドのテイストや使用素材の傾向に関する綿密な研究を行ったうえで各社に応じた提案を行ったところ、米国の有力デザイナーブランドD社のバイヤーから「他にない生地」と高い評価を受けました。同社は、商談会直後に自らニューヨークに出向き再度商

談を行い、サンプル受注にこぎつけており、今後本オーダーにつながることを期待されます。

3) サウジアラビア女性市場開拓事業 (2月/サウジアラビア・リヤド)

日・サウジアラビア産業協力フレームワーク事業の一環として、同国の女性市場開拓を目的に、リヤドの有名なセレクトショップでファッション分野、生活雑貨分野、サービス分野の広報展示を実施しました。日本よりクレプチェーンが参加し、調理の実演・試食を行った結果、来場者から高く評価されるとともに、ビジネスパートナー候補との商談にも結びつきました。

また、日本のファッション、サービス分野への理解促進を目的とした講演会を開催。世界最大の女子大学（国立）における講演会では約400名が参加し盛んに質疑応答が行われました。

来場者からは「サウジアラビアにはない繊細な味で美味しい」、「ギフトやラッピングがかわいい」等の評価を得ることができ、同国での日本のファッション、サービスへの関心喚起に貢献しました。

【商談会概要】

会期：	26年2月9日（日）～11日（火）
開催地：	サウジアラビア・リヤド
参加企業数：	29社
主な出品物：	デザイン雑貨、アパレル、ファッション小物、菓子
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：（広報展示）94.5% （サービス分野講演）96.2% （アパレル分野講演）98.5%

(4) コンテンツ分野

日本のコンテンツは、デジタル化等によるビジネスモデルの変化に対応し、国境をまたいで海外市場で収益を上げることが課題となっています。ジェトロは新たなビジネスモデルへの対応や政府が推進する「クールジャパン戦略」を意識し、海外で音楽ライブを開催し、現地のイベントプロモーター等とのビジネスマッチングや他分野との連携による市場開拓等、大企業・中小企業が一体となった新たなビジネス展開に取り組みました。

1) 海外バイヤー・有識者招へい事業（アニメ分野）（3月、東京）

今年初開催の「Anime Japan」は国内外から約11万人のアニメファンや業界関係者を集める一大イベント。業界の海外志向とB to Bの強化を目指す主催者からの強い要望を受け、共同企画として商談会を同時開催しました。市場規模の大きい欧米に加え、新興国の中でも特に関心の高いブラジル、メキシコ、トルコ、インドネシアなどから11名のバイヤーを招へいしたことで、一度に幅広い地域のバイヤーとの商談が可能な効率的な商談会となりました。

【商談会概要】

会期： 26年3月22日（土）～23日（日）
開催地： 東京
参加企業数： 40社
主な出品物： 日本アニメ・映像・映画
成果： 商談件数：255件
成約件数（見込含む）：28件
役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）： 92.5%

【成功事例①】豊富なコンテンツと柔軟な提案で新たな市場を開拓

アニメ制作・販売を行うA社は、豊富なアニメ作品を武器に積極的に海外市場を開拓しています。これまでコンタクトが持てなかった中南米やトルコ、ベトナムなどのテレビ局やディストリビューターとの直接商談を通じて、番組販売に留まらない幅広い展開の可能性を見出しました。今後も商談を継続していく意向です。

2) 映画・映像および音楽分野におけるバイヤー招へい（10月／東京）

日本の映像・音楽コンテンツの海外展開支援と、JAPAN国際コンテンツフェスティバル（コ・フェスタ）の中核見本市であるJapan Contents Showcaseの更なる活性化を目的として、10名の海外バイヤーを招へいし、商談会を開催しました。

参加企業から「普段ビジネスの相手として考えていなかったテレビ局等との商談ができ、展開の可能性が飛躍的に広がった」等のコメントが寄せられるとともに、主催者からも「本見本市が国際的な地位を向上する上でも不可欠な支援であった」との謝辞が述べられました。

また、商談会と併せてセミナーを開催し、購入担当者が講演をしたところ、実践的で参考になった等の評価がありました。

【商談会概要】

会期： 10月22日（火）～25日（金）
開催地： 東京
参加企業数： 70社
主な出品物： 映像、音楽
成果： 商談件数：230件
成約件数（見込含む）：24件
役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：95.7%

【コンテンツセミナーin Japan Contents Showcase 概要】

会期： 10月22日（火）
開催地： 東京

- 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等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

一、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等

セミナー参加者数：	151名
講演内容：	映画を中心とした日本の映像コンテンツの海外展開について
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：85.4%

【音楽ビジネス・ワークショップ概要】

会期：	10月25日（金）
開催地：	東京
セミナー参加者数：	21名
講演内容：	フランスの音楽ビジネスモデルと日本音楽の展開可能性について
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例②】初めて日本のコンテンツを扱うバイヤーと成約見込

主に劇場向けのアニメーションで海外展開を目指すP社は、ドバイを舞台にしたアニメ作品のイスラム文化圏への売込みを希望していました。ジェットロが初めて招へいた、中東地域に広い配給網を持ち既に他国のライバル会社の作品取扱い実績があるアラブ首長国連邦のバイヤーと商談したところ、成約見込みを得ました。B社からは、バイヤー招へいを評価する旨のコメントがありました。

3) MIDEM（2月、フランス・カンヌ）

世界最大規模の国際音楽産業見本市、MIDEM（Marché international du disque et de l'édition musicale）にて、ジャパン・スタンド内にジェットロボースを設置・運営しました。参加企業の多くは海外見本市への出展経験がない企業であったため、各社のニーズに応じて、事前にコーディネーターによる個別相談会及び商談アレンジを実施しました。その結果、安心かつ効率的に商談できたと好評を得ました。

【商談会概要】

会期：	26年2月1日（土）～4日（火）
開催地：	フランス・カンヌ
参加企業数：	10社
主な出品物：	音楽著作権
成果：	商談件数：164件 成約件数（見込含む）：36件 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%

4) 香港フィルマート 2014（3月／香港）

アジア最大の映画・映像マーケットである香港フィルマートにおいて、中小企業の海外展開の足がかりとなるジャパン・ブースを設置し、業界団体の公益法人ユニジャパンと共同で、バイヤー情報の提供や様々なPRを通じ日本映画・映像のセールスを支援しました。オールジャパンでの取組みにより、バイヤーが足を止めるブース作りに成功しました。

【商談会概要】

会期：	26年3月24日（月）～27日（木）
開催地：	香港
参加企業数：	22社
主な出品物：	映画・映像
成果：	商談件数：356件 成約件数（見込み含む）：75件 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例③】ジェットロ HP での予告編提供を通じて新たなバイヤーを発掘

C社は新たな顧客獲得が課題でしたが、ジェットロのウェブサイト上に開設した香港フィルマート特設ページを事前に閲覧し、興味をもったポーランドのバイヤーからコンタクトがあり、アニメなどの成約見込みを得ました。同バイヤーは他の日本企業とも商談し、数社で成約が見込まれています。特設ページでは、作品の詳細情報と予告編をジャンルごとに整理したため、バイヤーがニーズに従って閲覧でき、また予告編を閲覧済みのバイヤーと効率的な商談が可能となるなど、ジェットロのPRツールが効果を発揮しました。

5) Game Connection America (3月、米国・サンフランシスコ)

最先端のゲーム情報が集積するサンフランシスコで、ビジネスミーティングの場として開催された Game Connection America (GCA) にジャパン・ブースを設置しました。ゲーム開発会社が制作・配信・マーケティングの全てに対応するニーズが高まっていることから、事前にコーディネーターによるワークショップ・個別面談を実施し、幅広い商談機会を提供。この結果、通常では会えない大手パブリッシャーや優秀な開発会社と商談できたとして、参加企業から評価を得ました。

【商談会概要】

会期：	26年3月17日(月)～19日(水)
開催地：	米国・サンフランシスコ
参加企業数：	13社
主な出品物：	ゲーム
成果：	商談件数：384件
	成約件数(見込含む)：20件
	役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計)：100%

【ワークショップ概要】

会期：	26年1月15日(水)
開催地：	東京
参加企業数：	23名
講演内容：	日本ゲームの北米展開
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：95.2%

【成功事例④】海外展開の契機に(ゲーム分野/東京都)

ゲームの企画・開発・運営を行うD社は、海外でのゲーム配信を目指し、GCA ジャパンブースに参加しました。ジェトロは、会期前に開催したコーディネーターによるワークショップや個別相談を通じて商談先候補を紹介するとともに、商談対象となるゲームタイトルの絞込みや広報素材等に関するアドバイス等を実施。この結果、これまで足がかりが持てなかった北米市場におけるパートナー候補企業が見つかり、海外ビジネス拡大の契機となりました。

(5) サービス分野

サービス産業が世界経済の重要な牽引役となる中、需要が見込まれる海外市場展開を目指す日本企業の動きは活発です。ジェトロは、急成長を見せるアジアを中心とする小売・流通・飲食等のサービス産業を重点に、セミナーや展示会の開催、ミッションの派遣・商談会、市場調査による情報提供、海外の専門家による進出に向けたアドバイス等、段階に応じた多角的な支援を行っています。

1) サービス産業個別企業支援事業

日本企業のサービス分野での海外展開を支援するため、サービス産業に特化した個別企業の海外進出支援を24年11月から開始し、現在24社の支援を行っています。ジェトロの海外ネットワークを駆使し、個別の海外進出案件を進出検討段階から現地1号店出店に至るまで（フランチャイズは2号店を目指す）、パートナー候補や物件探し、また弁護士等の紹介など通じて、プロジェクト全般にわたり段階に応じてきめ細かく対応しています。対象分野は外食産業、流通・小売業、理美容産業、教育関連産業、その他生活関連サービス業（福祉・医療サービス、コンテンツ関連業種含む）で、26年度も新たに10社程度採択予定です。

【支援概要】

支援期間： 2年間
支援企業数： 24社
支援業種： 外食産業、小売業、写真館、コンテンツ関連業等
進出希望先： バンコク、ジャカルタ、シンガポール、ホーチミン、北京、香港、台湾、ヤンゴン等

【成功事例①】老舗うどん店の台湾進出

25年2月より老舗うどん店A社の台湾進出支援を開始。現地パートナーとの合弁会社設立に向けたアドバイス等を行うと共に、直営店出店に際しては、パートナー側に飲食業の経験がないため、ジェトロが台湾の外食専門リテイナーを活用してメニュー作り、食材調達、従業員教育、試食会開催などの開店に必要なアドバイスを提供しました。その結果、7月に台北市に第1店舗目を開店し、迅速な海外進出が実現しました。

【成功事例②】そば・うどんの和食チェーンのタイ進出

25年10月よりそば・うどんの和食チェーンを展開するB社のタイ・バンコク進出を支援しました。ジェトロは投資関連制度の情報提供をはじめ、出店場所の紹介を行いました。さらにはジェトロのサービス産業ミッションや、外食商談会等に参加し、調達先、ロジスティクス企業等の紹介を行い、出店まで手厚くサポート。その結果、26年4月にバンコク1号店をオープンしました。

2) ミッション派遣事業

a) ベトナム サービス産業海外進出支援ミッション（5月／ハノイ、ホーチミン）

ベトナムのハノイ、ホーチミンに、初めてパートナー候補との商談会を核に据えたサービス産業ミッションを派遣しました。ハノイでは、ベトナム商工会議所との共催で117社のパートナー候補と179件の商談を、ホーチミンでは参加企業よりリクエストのあった約40社のパートナー候補と117件の商談を実施しました。その結果、26年6月までにホテル業1社、7月に理容業1社が出店予定、また8月に美容業1社が店舗とアカデミー開設を予定。27年までに教育業1社が各種許認可取得の上、開業する予定など、成果が上がりました。また参加企業からは、「ジェトロがどれだけ下準備し、かつどれだけ我々に期待してくれているかを実感したミッションだった」などのコメントが寄せられました。

【ミッション概要】

会期： 5月13日（月）～17日（金）
開催地： ベトナム・ハノイ、ホーチミン
参加企業数： 30社（36名）

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等

≪1≫中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

一、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等

成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例③】日本企業約20社の共同出資のもと、ホーチミンにヘアサロンを出店

ヘアサロンを展開するC社は、東日本大震災による人口流出と来店者数の減少をきっかけに海外展開を検討し、本事業に参加。ジェトロがミッション後もベトナムへの出店に係る相談対応や既出日系企業等の情報提供を続けた結果、日本企業約20社との共同出資のもと現地企業との合弁形態にて、26年8月（予定）にホーチミンにヘアサロンを出店することになりました。日本式のカット技術を教育する研修施設も併設予定です。

b) 中国（北京）高齢者産業海外進出支援ミッション（10月／北京）

急速な高齢化が進む中国の介護・高齢者産業分野を対象とした、初めての海外進出支援ミッションを派遣しました。現地医療介護施設等の訪問に加え、日中の企業・政府関係者を対象とした「日中養老サービス産業セミナー」を実施し、日本企業と中国行政双方の取組みを紹介する場を設けました。日中の政治関係が滞る状況下にも関わらず、本分野の日本からの投資に対して中国政府側が高い関心を示しました。

【ミッション概要】

会期： 10月9日（水）～12日（土）
開催地： 中国・北京
参加者数： 24社（28名）
成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【セミナー概要】

会期： 10月11日（金）
開催地： 中国・北京
参加者数： 245名
成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：96.6%

3) 展示会事業

a) インターナショナル・フランチャイズ・エキスポ（6月／ニューヨーク）

世界最大規模の国際フランチャイズ展示会であるインターナショナル・フランチャイズ・エキスポ2013において初めてジャパン・ブースを出展しました。事前にフランチャイズビジネスの留意点や展示会の活用法に関する説明会を開催し、会期中にはサービス産業の専門家による商談サポートを実施。ジャパン・ブースを会場入口から最も近い場所に確保したこともあり、高い存在感を示し、多くの集客につながりました。出展者からは「想像をはるかに超える数、かつ密度の濃い商談ができた」として同事業を評価する声がありました。

【商談会概要】

会期： 6月20日（木）～22日（土）
開催地： 米国・ニューヨーク
参加企業数： 4社
主な企業分野： 外食（うどん、ドーナツ、とんかつ、ラーメン）
成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

4) テストマーケティング事業

a) タイ（バンコク）テストキッチン事業（26年2～3月／タイ・バンコク）

タイ進出を目指す日本の外食企業が、バンコクにある有力商業施設内の店舗において一定期間試験販売を行うテストキッチン事業を初めて実施しました。日本より7社が出店し、約1ヵ月半に及ぶ試験販売を行い、進出に必要なプロセス（現地消費者の味覚・価格の検証、食材・厨房設備機器のテスト、パートナー候補との商談等）を実際に経験しました。その結果、全社がバンコクへの進出を決定し、2社が現地法人立ち上げに向けてバンコク・ビジネスサポートセンターへの入居申込みを行い、1社は会場となった商業施設への入店が内定しました。連日

各出店者の商品が売り切れるほど盛況で、日本食の普及にもつながるイベントとして注目され、現地および日本での報道は合わせて100件を超えました。

【テストキッチン事業概要】

会期：	26年2月14日（金）～3月23日（日）
開催地：	タイ・バンコク
参加者数：	7社
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例④】 自社製麺を用いた麺類を提供する店舗として現地進出が決定

長崎ちゃんぽん麺・和食店運営を行うD社は、自社製麺を用いた麺類を提供する店舗展開を目指して本事業に参加。会期中の消費者の反応が良かったことから、会場となった商業施設側から優遇条件での入居オファーを受け、出店に向けて現地法人設立の準備に入りました。

「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等」

5) シンポジウム

a) サービス産業国際シンポジウム（シンガポール）（10月／シンガポール）

アジア地域のサービス産業の質的向上を図るために、初めてのサービス産業国際シンポジウムをシンガポールで開催しました。シンガポールは参入規制が殆どなく、日本のサービス産業事業者が高い関心を寄せる一方、同国政府は自国のサービス産業の生産性向上を目指しています。シンポジウムでは、日本のサービス産業の優位性、生産性の高さを示した上で、両国がどのように協力して相互の利益につなげていけるか、そして周辺国のビジネス環境の整備に至るまで議論が行なわれました。また、シンポジウムに合わせ、経済同友会とシンガポールのサービス産業経営者等との間で、相互交流に向けた議論の場が設けられ、民間交流の促進にもつながりました。

【シンポジウム概要】

会期：	10月4日（金）
開催地：	シンガポール
参加者数：	230名
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

b) 日本・インドネシア・サービス産業経営者交流事業（11月／ジャカルタ）

現地有力企業に対し、日本のサービス産業の優位性を伝えることで投資環境の整備を目指すとともに、現地サービス産業の発展にも寄与することを目的として、本事業を実施しました。セミナーには日本・インドネシア企業の経営層を中心に222名が参加。セミナー後には両国の経営者約30人による勉強会を開催しました。翌日には本事業に参加した日本側のサービス産業経営者がインドネシア投資調整庁長官を訪問し、長官からは「お互いがWin-Winになれるような産業の投資誘致を協力して促進したい」との発言が得られました。

【セミナー概要】

会期：	11月18日（月）
開催地：	インドネシア・ジャカルタ
参加企業数：	222名
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

(6) 一般機器・部品分野

優れた技術や製品を持つ中小製造業の比率が高い一方で、中小企業の輸出割合が低い「工作機械・産業機械」「素形材」「航空機器部品」の3分野を重点分野として、海外販路開拓支援を行なっています。「工作機械・産業機械」、「素形材」では製造業の成長が著しいASEANやインド等の新興国市場を、「航空機器部品」では利益率の高い先端部品の拡販を狙い欧米市場をターゲットに、情報提供・個別相談から海外バイヤー・パートナーの紹介まで一貫した支援を行なっています。

1) ジェトロのノウハウを活用した海外出展支援

a) MTA ベトナム 2013 への参加

平成19年より継続的に出展支援を行なっているMTAベトナムでは、主催者との交渉により、①会場メインホール入り口での場所確保、②事前プレスカンファレンス出席による広報等、各国パビリオンの中でも最上級の待遇を受けており、大きな広報効果をうんでいます。これらの広報効果により、ジャパン・パビリオンの集客力は高く、商談件数の達成に寄与できました。一方で、ベトナム市場の低迷により短期的な成約見込みは減少しているものの、中期的な成約が見込まれるため、信用調査サービスの提供等により成約締結をサポートしていく予定です。

【展示会概要】

会期： 7月3日（水）～6日（土）
開催地： ベトナム・ホーチミン
出展企業数： 22社
主な出品物： 総合工作機械（工作機械、金属加工機械、工業用精密測定機器、金型関連機器等）
成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%
商談件数：1,244件
成約（見込含）件数：35件
成約（見込含）金額：74,518,600円

【成功事例①】現地代理店の積極活用によりベトナム市場開拓の足がかりをつかむ

測定工具である直尺、曲尺の製造・販売を行うA社は、国内シェアは8-9割ながら、海外での売り上げは全売上高の数%に留まっていた。以前から日系商社を活用して少量の輸出はあったものの、ベトナム地場企業への市場拡大のため、現地取扱店を活用した販路拡大を狙いMTAベトナムへ初出展しました。展示会出展前から代理店候補を選定した上で、展示会で現地代理店T社を活用して積極的にPRを行なったところ、同社ブースには多くのエンドユーザーが訪れました。展示会終了後には、ジェトロの信用調査サービス等も利用しながら、代理店を通じた販売に注力、ベトナム側から新規に30アイテムの受注が入るなど順調に売り上げを伸ばしています。

【成功事例②】超精密な電子部品用端子で年間6,000万円程度の継続受注へ

民生用エレクトロニクス部品用の端子・ピンの複雑加工を得意とするF社（富山県）は、24年11月に社内生産設備用の部品工場を立ち上げていますが、ベトナム国内への販売は行っていませんでした。同社はジェトロの支援を受け、MTAベトナム展示会に初出展、同展示会を機に精密機械部品で年間6,000万円程度の継続受注を得ています。

b) METALEX 2013 への参加

アセアン最大の工作機械および金属加工技術を対象とする展示会「METALEX」にジャパン・パビリオンを組織して参加を継続しており、5回目となるMETALEX 2013では、23社・団体から成るパビリオンを組織しました。

【展示会概要】

期間： 11月20日（水）～23日（土）
開催地： タイ・バンコク
出展企業数： 23社・団体

主な出品物：	金型、金属工作機械、金属加工機械、機械工具、切削工具、精密測定機器、鍛圧機械、超硬工具、研磨材、歯車 他
成果：	役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計)：95.7% 商談件数：2,397件 成約(見込含)件数：291件 成約(見込含)金額：5億8,378万円

【成功事例③】十分な事前準備の上臨んだ結果、ビジネスチャンスをつかむ

C社は高精度カメラ、画像処理応用技術、独自開発のソフトウェアを組み合わせた検査装置を生産しています。昨年 METALEX2012 に来場し、タイ市場での有望性を確認しました。その後、タイで代理店を探し、販売の総代理店契約を結ぶなど事前準備を十分に行い METALEX 2013 に臨みました。一度ブースに来場したバイヤーが最終日に検査対象サンプルを持参し再訪するなど、会期中に具体的な商談ができたといえます。会期4日間でのビジネス成果は商談件数63件、成約見込み11件となりました。同社担当者からは、「ジェットロ・パビリオンでPRを行ったところ、日系企業だけでなく、ローカル企業からも成約見込みがあった。長期的には、タイだけではなく、北米や欧州にも販路開拓を進めてゆきたい」とのコメントをいただきました。

c) 2013 日系自動車部品展示会 at 広州モーターショウ (JAPPE2013) の実施

日系企業の販路拡大を支援し、また中国企業やその他外資企業との効果的なビジネスチャンスを提供するため、広州市において17年以来毎年、日系自動車部品展示会（以下、JAPPE）を開催しています。今回は、「FBC(日中ものづくり商談会)@広東2013」（ファクトリーネットワークチャイナ主催）のフェア・イン・フェアとして開催し、また、「Car Testing China 2013/ Car Electronics China 2013/ Automotive Technology Days China 2013」（電計貿易（上海）有限公司、日経BP社主催）との同時開催としました。

同展は新たな販売先の開拓を目指す出品者が多いため、今回は特に現地のバイヤーを中心に事前のビジネスマッチングに注力し、商談申込シートを用いたビジネスマッチング、ダイレクター冊子の会期前のDM発送などのサービスを提供しました。

【展示会概要】

期間：	11月21日（木）～23日（土）
開催地：	中国・広州（広州モーターショー会場）
出展企業数：	85社・団体
主な出品物：	自動車部品・材料（社内売上高構成比が50%以上）
成果：	役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計)：81.0% 商談件数：2,106件 成約(見込含)件数：195件 成約(見込含)金額：238億2,872万円

【成功事例①】各地域にきめ細かく対応

エアバッグ・カーナビ用ワイヤーハーネスなどを製造するA社の製品は車載用のみならず、家電、OA機器、ガス機器などに幅広く活用されています。中国国内には深センなど7箇所に自社工場を保有しているため、地域毎にきめ細かく顧客の依頼に対応する体制が築けており、高い製品品質とあわせて同社の強みとなっています。同社は会期中93件の商談を行い、5件の成約を見込んでいます。見積依頼を受けた来訪企業とは商談を継続し、具体的な商取引につなげていくとのコメントを得ました。

c) Manufacturing Indonesia 2013 への参加

モータリゼーションに伴い、産業機械・工具関連需要が高まっているインドネシア市場を開拓するため、出展企業枠を拡大し、過去最大の24社の規模でジャパン・パビリオンを設置しました。ジャパン・パビリオン出展位置は最良の場所とはいえなかったため、①インドネシア代理店等の徹底的な調査によるビジネスマッチングの精度向上、②事前の企業訪問の設定など、出展前の市場情報提供につとめました。

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すべき措置等

＜1＞中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

【展示会概要】

会期： 12月4日（水）～7日（土）
開催地： インドネシア・ジャカルタ
出展企業数： 24社
主な出品物： 産業機械・工作機械・工具・素形材（金型等）、素材 等
成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%
商談件数：1,120件
成約（見込含）件数：82件
成約（見込含）金額：1億5,940万円

【成功事例④】金型工業会会長との面談を通じ、タイ金型企業との受注に成功

特殊銅合金材料及び加工品を製造・販売するD社（東京都）は、マニファクチャリング・インドネシアに出展していたタイ金型工業会会長と面談、同社の金型用途に利用される鋼材に深い興味を示しました。同会長からの強い推薦で、会員企業4社が立て続けにD社ブースを訪れ、E社とはパイプベンダー（曲げ）加工用の材料を展示会期中に受注（約200万円）しています。インドネシア市場においても、大手加工メーカーから町工場まで幅広いニーズがあり、インドネシア企業からも多くの受注が得られる見込みです。

d) シンガポール・エアショーへの参加

アジア諸国における経済成長に伴い、航空機市場の継続的な拡大が見込まれる中、域内最大の航空産業展示会であるシンガポール・エアショーに多くの来場者が集まりました。航空機市場に参入する中小企業にとって、主催者の提供するビジネスマッチングを用いて有望顧客を選定することは難しい状況にありました。そこで、ジェットロでは航空専門のアドバイザーとともに、登録来場者情報を分野と有望度で整理し、出展者との商談設定をサポートしました。また、

展示会場内でも過去の事業で蓄積された知見と人脈を駆使して、大手航空部品メーカー等海外有力出展企業とのアポイントを取り付けたことで、商談数を確保することができました。このような対応は、新たに航空分野に挑戦した中小メーカーや、国内取引が主で海外バイヤーとの商談に不慣れであった企業から、評価されました。

【展示会概要】

会期： 26年2月11日（火）～16日（日）
開催地： シンガポール
出展企業数： 8社
主な出品物： 航空機・航空機器部品、関連サービス
成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%
商談件数：472件
成約（見込含）件数：37件
成約（見込含）金額：1億5,425万円

【成功（見込み）事例①】日本の気象観測技術が海外航空メーカーの注目集める

気象観測機器メーカーのF社（東京都）は、都の支援で3年をかけて、昨年空港上空の乱気流を測定する装置を完成させました。測定高度領域が広範囲で、ライバル機器はまだ少なくニッチな商品は、主な取引先である気象庁や空港の他にも需要がありそうでしたが、具体的な取引相手を見出せていませんでした。ジャパン・パピリオンに出展したことで、同社の技術は単独出展に比べ高い注目を集め、幅広い来場者がブースを訪れた結果、航空機メーカー等3社との商談が開始できました。

e) PITTCON 2014 への参加

【展示会概要】

会期： 26年3月3日（月）～6日（木）
開催地： 米国・シカゴ
出展企業数： 10社
主な出品物： 分析機器・理化学機器
成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

一、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すべき措置等

- 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等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

商談件数：262 件
 成約（見込含）件数：44 件
 成約（見込含）金額：3 億 2,405 万円

一、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等

【成功事例⑤】 展示会への連続出展により、ブラジル代理店からの継続受注に成功

高速ピペッターを製造・販売する G 株式会社（東京都）は、PITTCON2013 においてブラジルの代理店と商談しました。ブラジル用に製品カスタマイズ後、サンプルを送付、顧客評価が高いことから受注に至りました。PITTCON2014 においても継続的に商品の改良等の商談を行い、1 回発注額は 800 万円程度、年間 3,200 万円程度の継続受注を獲得しています。また、ブラジル以外の諸国でも中南米、アジア等を中心に多くの代理店と商談、全世界へ拡販していく予定です。

2) ジェトロの海外ネットワークを活用した海外バイヤー商談会

a) 危機管理産業展（RISCON TOKYO 2013）における海外バイヤー商談会

（10月2日～4日／東京）

26 年度の新規事業として、日本ブランドへの期待が高い分野である一方で、これまで支援が十分でなかった「防災・防犯機器」分野に注目し、危機管理産業展（RISCON TOKYO 2013）にあわせて、海外バイヤー 7 名を招へいして商談会を実施しました。商談会に参加した日本企業は、輸出経験のない企業の割合が他分野に比べて高い一方で、商談件数（151 件）に対する成約見込み（65 件）の割合が高く、有望輸出先の発掘につながったといえます。その後も、代理店との契約締結や輸出手続きに関するサポートを提供しており、今後の成約が期待されています。

【商談会概要】

日程：	12 月 2 日（水）会場視察、個別商談、主催者レセプション 12 月 3 日（木）～4 日（金）個別商談会
開催地：	東京（ビッグサイト）
招へいバイヤー数：	7ヶ国・7名（中国、フィリピン、シンガポール、インドネシア、インド、ニュージーランド、チリ）
主な出品物：	各種災害への対策資機材、製品、技術等
成果：	商談参加企業数：71 社（団体含む） 役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）：98.6% 商談件数：151 件（事前アレンジ件数 91 件） 成約（見込含）件数：65 件 成約（見込含）金額：10,870 千円

【成功事例⑥】 粘り強い交渉の結果、ビジネスチャンスをつかむ

消化剤を開発・製造しているメディプラン社（岡山県）は、RISCON において海外代理店 3 社に売り込みを図りました。インドネシア代理店とは、ジェトロ職員やアドバイザーのアドバイスを受けながら、代理店契約諸条件（売買条件、契約期間、数量等）につき交渉を行いました。長期間にわたる交渉の結果、インドネシア側が製品の説明書やカスタマイズを全面的にサポートする形で合意、初回サンプル出荷（約 50 万円）を行ったところです。インドネシア市場は同社にとって初輸出ながら、代理店側を通じた感触も良く、同代理店を通じて同市場の開拓を加速させる予定です。

b) 日本政策金融公庫との業務提携による海外代理店・バイヤー商談会

24 年 10 月 25 日に日本政策金融公庫との業務連携に係る覚書に基づき、日本政策金融公庫と共催で海外代理店・バイヤーと中小企業との商談会（以下、横浜商談会）を開催しました。日本政策金融公庫との連携により、従来の顧客層に加えた新たな海外展開関心企業の掘り起こしを行うことができました（※商談会参加企業のうちジェトロ事業にはじめて参加した企業は 85%）。

また横浜商談会前後においては、①中小企業の加工技術の強さの源泉ともいえる大手工作機械メーカーのテクニカルセンター訪問により最新技術にふれる機会を提供、②工作機械や産業

- 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等
<< 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
[1] 産業別海外展開支援

機械の集積地である富山において地方商談会を開催することで、地方の技術力の高い中小企業とのマッチングを推進、③代理店・バイヤー調達希望にあわせた個別企業訪問アレンジすることで成約見込みの高い案件を創出する等の工夫を行いました。特に買い手の要望に基づく個別レンジは、代理店・バイヤーからの評価も高く、サンプル発注などの成約事例（下記参照）がうまれています。

【商談会概要】

日程：	26年2月23日（日）～3月1日（土）
開催地：	横浜、富山、東京（一部個別商談のため福島を訪問）
招へいバイヤー数：	4ヶ国より9名
対象分野：	工作機械・工具・産業機械分野
成果：	商談参加企業数：65社 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：横浜（100%）、富山（93.5%） 商談件数：165件（事前アレンジ106件） 成約（見込含）件数：34件 成約（見込含）金額：2億8,400万円

【成功事例⑦】

日本政策金融公庫との商談会に参加した大手工作機械代理店は、ワイヤー放電加工機に精通しており、インド国内で幅広い販売チャンネルを有していました。ジェットロでは、同代理店の細分化された要求に対応するため、ワイヤー放電加工機用フィルタを製造している中小企業である株式会社忍足研究所（東京都）を発掘し、個別商談アレンジを行いました。これらのきめ細かい対応の結果、初回面談ながら技術仕様の確認、価格交渉等を含む質の高い商談を行うことができ、初回受注につながりました。海外営業担当や技術担当が一同に会することができる個別企業訪問アレンジによりうまれた成果であり、個別企業訪問形式による商談からは同案件以外にも多くの成約見込みがうまれています。

c) 24年度各種ビジネスマッチング（展示会、バイヤー招へい）

機械分野の海外販路開拓においては、継続受注を前提として大手メーカーの購買部門や現地代理店とのマッチングに注力しています。メンテナンス不要で在庫管理の必要のない特注製品は現地メーカーとの商談を、提案営業やメンテナンスサポートが必要となる刷り合わせ型多品種少量製品は現地代理店との商談を設定するなど、製品特性に応じたサポートを心がけています。代理店を通じた販路開拓は、代理店側が商品知識を取得し、両社間において詳細な技術仕様の確認を行う必要があるため、商談は長期化することが多いですが、継続的なフォローを行うことにより、24年度のバイヤー商談会から多くの成果がうまれています。

【成功事例⑧】 展示会出展支援により欧州市場の開拓に成功、年間 3,000 万円の継続受注を獲得

真四角コイルを製造・販売する中小企業の後藤電子株式会社（山形）は、米国やアジアでの販路開拓により大きな成果を生んできましたが、電気・電子部品が成熟した欧州市場は販売網が確立できず思い悩んでいました。ジェットロの提案により、欧州の大型電気・電子部品見本市「Electronica 2012」に初出展、ドイツ企業数社から有償サンプル出荷（約 400 万円）を得るなど、大きな成果をうみました。展示会後もフォローアップを入念に行うことで、ドイツ大手自動車メーカーからの月 200 万円の量産契約等、年間 3,000 万円相当の継続受注を獲得しています。またドイツ大手電気メーカーからは月 3,000 万円程度の量産契約を見込んでいます。

【成功事例⑨】 海外バイヤー商談会（24年度）での代理店契約を通じて多くの拡販に成功

過去に実施した海外バイヤー商談会においては、商談会後のフォローアップにより、多くの代理店契約がうまれ安定的な継続受注を達成しています。
① 手動ウィンチを製造・販売するマックスプル工業株式会社（東京都）は、バイヤー商談会（24年10月、関西機械要素技術展、大阪）においてインドネシア中堅代理店と商談。同社ショールーム・代理店ブースにおける実機展示により、複数回にわたり数百万円の継続受注を得ています。また、25年度のバイヤー商談会においても複数の代理店と商談、引き続き代理店網構築によるインドネシア市場攻略を目指しています。

一、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等

- 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等
 《1》中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

②射出成形用ガス排出ピン企業 H 社は、バイヤー商談会（24 年 4 月、インターモールド展、金型、大阪）において、タイ貿易商社と商談。同商社は提案営業が得意であり、タイのエンドユーザーに技術面を含めたアドバイスを実施することにより、これまでに数百万円を納入しています。

③野菜切断機等を製造する食品機械会社 I 社は、バイヤー商談会（24 年 6 月、FOOMA、食品機械、東京）において、インド代理店企業と総販売代理店契約を締結、菓子製造業者等に 1 千万円程度の販売実績があがっています。

「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等」

(7) ライフサイエンス分野

高齢化問題や中間所得層の増加、食生活の変化などにより、新興国を中心に医療サービスの需要は、今後も成長が見込まれることから、国内医療機器製造業による海外市場に活路を求める声が高まっています。ジェトロでは、こうした業界ニーズに基づき、主要国・地域のライフサイエンス関連見本市への出展支援、新規市場開拓に向けた交流会、市場視察等の活動を実施しました。

1) ジェトロのノウハウを活用した海外出展支援

a) 第69回中国国際医療機器博覧会（CMEF 2013）への参加

アジア・太平洋地域最大の医療機器関連見本市である「中国国際医療機器博覧会」におけるジェトロの出展は今年で3回目です。今回は15社、計18小間（162㎡）からなるジャパン・パビリオンを出展しました。

【展示会概要】

期間：	4月17日（水）～20日（土）
開催地：	中国・深セン
出展企業数：	15社
主な出品物：	医療機器、関連サービス 医療用電子機器、医療用画像機器、医療用光学機器、病院設備、看護・診断用機器、外科・緊急医療関連機器、ラボ・臨床試験用機器、医療消耗品、その他
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100% 商談件数：2,226件 成約(見込含)件数：236件 成約(見込含)金額：1億6657万円

【成功事例①】2年間の準備期間を経て、中国進出に手ごたえ

A社は、一昨年ドイツで行なわれたMEDICAで中国の代理店から強いオファーがあったことがきっかけで本展示会へ初めて出展を決めました。酸素カプセルを出品した同社の目的は、中国における医療機器認証の代理申請や同社製品販売を行う代理店を探すことでした。会期中に出会った代理店候補を、独自の基準を設け3段階で評価し、評価の高い代理店候補へ今後積極的にアプローチしていく予定です。ジャパン・パビリオンに出展し、同パビリオン内の他出展者の代理店からも声がかかったことで、「日本の企業と長年やり取りしている代理店は信頼が置ける。またそのような企業から声がかかることで中国市場への進出に手ごたえを感じた」として、今回の出展をきっかけに中国市場への積極的な進出が期待されます。

b) 2013 BIO International Convention への出展

バイオ分野における世界最大のビジネスイベント「2013 BIO International Convention」にジャパン・パビリオンを設置し19社を支援しました。クローズドな商談が重視されることから、出展形態としては、製品・技術の紹介パネルを設置した展示台に留める一方、共用の商談ブースをパビリオン内に多数設けることで、商談機会を逸さない出展環境の提供に努めるなど、参加者の商談効率の向上を図りました。また、例年実施している海外大手製薬企業とのビジネス交流会を併催イベントとして実施し、参加者にさらなる商談機会を提供しました。

【展示会概要】

会期：	4月22日（月）～25日（木）
開催地：	米国・シカゴ
出展企業数：	19社
主な出品物：	バイオテクノロジー分野（創薬及び創薬支援、再生医療、医療技術等）の製品・サービス・技術
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：94.7% 商談件数：837件 成約(見込含)件数：65件

- 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等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

成約(見込含)金額：1億4,343万円(金額開示14件の合計額)

【成功事例②】複数の海外企業と商談を継続

B社は、北米開催のBIOを「海外の主要なバイオ関連企業と出会える貴重な場」と捉え、同社のスクリーニングサービスの新たな受託先発掘を主目的に参加しました。会期中には100万円規模の成約が見込まれる新規の商談先を発掘したほか、共同研究につながる案件等も発掘し、引き続き、商談成約とのコンタクトを継続しています。

【成功事例③】複数の海外企業と商談を継続

C社は、血液脳関門再構成モデルキットの新たな販売代理店発掘を目指しました。会期中、総額150万円以上の成約を見込める商談を実施しました。その他にも、サンプル提供を行うなどして、今後さらなる成約に結びつく可能性のある商談も継続中との報告もありました。同社担当者は、「ウェブサイトだけでは得られない、バイオ産業の貴重な最新情報の入手ができる」と出展メリットについても語っています。

c) MEDICAL FAIR THAILAND 2013 への参加

東南アジアに向けた販路拡大を目的として、「MEDICAL FAIR THAILAND」に9社を取りまとめて出展しました。高機能な医療機器の販路開拓先、東南アジアにおける高度医療サービスの一大拠点としても注目されるタイでの開催であり、通常の展示会出展支援に加え、現地の規制当局(FDA)や大規模病院への視察・訪問等を併催したことで、東南アジア、とりわけタイに向けたさらなる市場・販路拡大に向けた理解促進とビジネス機会を提供しました。

【展示会概要】

会期：9月12日(木)～14日(土)
 開催地：タイ・バンコク
 出展企業数：9社
 主な出品物：手術用医療機器、全身麻酔器、麻酔用人工呼吸器、麻酔針、エックス線防護製品、刺激装置、超音波治療器、熱傷患者用ベッド、産科用電子カルテ、在宅・遠隔医療支援システム、医療・診察用照明灯 等
 成果：役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計):100%
 商談件数：445件
 成約(見込含)件数：47件
 成約(見込含)金額：1,715,000米ドル(開示分のみ)

【成功事例④】病院視察をきっかけとした大手医療機器代理店との商談を継続

遠隔医療支援システムを扱うD社は、会期中、東南アジア地域の代理店と多数のコンタクトを図り、特に、マレーシアの代理店と約1億円の成約額が見込まれる商談を行いました。また、併催企画で実施した病院視察の際にヒアリングを行ったタイの大手医療機器代理店とも商談を継続し、約1,100万円の成約を見込んでいます。

【成功事例⑤】継続出展による製品認知度の向上を実感。目当てのタイ代理店との商談を開始。

熱傷患者用ベッドを扱うE社からは、「弊社製品を知るビジターも確認でき、PRの浸透を実感した。また、タイの代理店候補が複数現れた」との報告がありました。同社は、過去にもジャパン・パビリオンに参加しており、継続出展が功を奏して、約150～250万円の成約が見込まれる代理店3社(タイ)との商談を開始しております。

【成功事例⑥】東南アジア各国の医療機器代理店と商談を継続

微小血管接合術用医療機器を扱うF社は、ASEAN・アジア周辺国での代理店候補を広く探すことを目的に出展したところ、香港やフィリピン等のアジア周辺諸国企業と継続して商談を行いました。「展示会開催国タイ以外のASEAN諸国からの企業ともコンタクトができたことで、有益な出展成果を得た」とのコメントがありました。

d) MEDICA2013 への参加

世界最大の医療機器展示会であるMEDICAに21年よりジャパン・パビリオンを設置して参加しており、今回で5回目の出展となりました。

「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等」

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すべき措置等

《1》中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

一、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すべき措置等

【展示会概要】

期間： 11月20日(水)～23日(土)
開催地： ドイツ・デュッセルドルフ市
出展企業数： 21社・団体
主な出品物： 医療機器全般(エキシマライト光線療法機器、ビデオ喉頭鏡、肺機能測定器、血液バッグ、メディカル用コイル等)
成果： 役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計)：100%
商談件数：2,310件
成約(見込含)件数：281件
成約(見込含)金額：9億5,870万円

【成功事例⑦】日本に無いマーケット性を欧州で発掘

G社は、消臭分解機能を有する生地等を製造する繊維メーカーです。前回MEDICA 2012年を視察し、同展およびジャパン・パビリオンの有用性を認識したことで今回初めて出展に至りました。消臭関連製品は、国内ではリキッド(液体)が中心ですが、欧州におけるテキスタイル(繊維)タイプのニーズ調査と販売代理店探しを目的として参加しました。結果、病院や日用品店等を中心に18件の成約見込みとなりました。今回の出展を機に、自社輸出に向けた社内体制を強化させるとのことです。

e) RSNA (北米放射線学会) 2013 への出展

世界最大の医療機器市場である米国への我が国医療機器分野(とりわけ放射線医療機器、画像診断システム・装置メーカー等)の海外販路拡大を目的として、「RSNA(北米放射線学会)」に中小企業6社の出展を支援しました。放射線学会に併設される展示会であり、専門色が強い展示会であることから、医療機器業界の関係者はもとより、医師、技師等の専門家との効率的なネットワーキング機会の提供を行いました。

【展示会概要】

会期： 12月1日(日)～5日(木)
開催地： 米国・シカゴ
出展企業数： 6社
主な出品物： 携帯型X線発生装置、X線モノタンク、診断用X線皮膚入射線量計、画像診断機器、マンモグラフィ画像診断ワークステーション、遠隔画像診断支援システム、医用画像診断システム、放射線技師トレーニング用ベスト、放射線治療用フォールドマーカ、MRI吸着注意喚起システム、合成音声発生器等
成果： 役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計)：100%
商談件数：223件
成約(見込含)件数：28件
成約(見込含)金額：92,500米ドル(開示分のみ)

【成功事例⑧】周辺国市場ニーズも踏まえて、携帯型製品のメリットを活かした販路開拓を展開

携帯型X線発生装置、X線モノタンクを扱うH社は、米国や中南米地域の販売代理店関係者や病院関係者等と多数の商談を行い、人間用携帯型X線発生装置3台(合計170万円/米国、パラグアイ)の即決成約に至ったほか、今後217万円の成約額が見込まれる具体的な商談を行いました。同社は、医療機器市場が拡大する中、とりわけ、遠隔医療サービスの普及が求められる国・地域への携帯型製品の販路開拓チャンスを狙い、今回獲得したコンタクト先との商談を継続していきます。

【成功事例⑨】業界専門展示会の場を活用して効率的な商談を実施

画像診断用医療機器、マンモグラフィ画像診断ワークステーション等を扱うI社は、「RSNAは放射線・画像診断技術に特化した展示会で、世界中から医師等の病院関係者、業界専門家が集まることから、効率的な商談ができる絶好の場である」と話しています。同社は、合計517万円の成約額が見込まれる商談のフォローアップを継続して、今後の成約を目指します。

f) Arab Health 2014 への出展

医療・福祉・健康機器分野における中東最大規模の展示会「Arab Health 2014」にジャパン・パビリオンを設置し、中東市場への販路拡大を目指す日本企業等13社・団体の支援を行いました。

「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等」

た。近年、湾岸諸国を中心に、中東地域の人口や所得水準が飛躍的に向上を続け、医療分野における近代化、高度化の現地ニーズが急拡大していることから、我が国企業の新興市場参入に大きく貢献しました。

【展示会概要】

会期：	26年1月27日(月)～30日(木)
開催地：	アラブ首長国連邦・ドバイ
出展企業数：	13社・団体
主な出品物：	新型がん治療装置、輸血関連医療機器、臨床検査装置(尿中有形成分分析装置、遺伝子解析装置、免疫自動分析装置)、超音波骨密度測定装置、生化学自動分析装置、携帯型X線発生装置、X線モノタンク、微小血管吻合用(マイクロサージャリー)針付縫合糸、ディスプレイクリップ、病理検査用マイクローム替刃、外科手術用メス等医療用刃物、血液透析キット、分娩用キット、マキシマルバリアプリコーションキット等の医療機器、医薬品・医薬部外品承認のある消毒用医療材料、酸素カプセル、車いす用クッション(EXGEL)、リハビリ用医療機器、電気治療機器、熱傷患者用治療ベッド、その他団体加盟企業紹介等
成果：	役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計):100%
	商談件数:1,579件
	成約(見込含)件数:93件
	成約(見込含)金額:300,840,728米ドル(開示分のみ)

【成功事例⑩】中東・北アフリカ地域における新規代理店の発掘・販路開拓を展開

リハビリ用医療機器、電気治療機器を扱うJ社は、中東・北アフリカ地域からの医療機器の販売代理店関係者と多数のコンタクトを図り、3件の即決成約(合計約265万円/UAE、イラン、エジプト)に至ったほか、今後も計約585万円の成約が見込まれる商談を継続しています。同社は、過去取引の無かった国(バーレーン、カタール等)の新規代理店候補も複数社発掘できたこと、から、今後UAEのみならず中東・北アフリカ地域での販路拡大を視野に入れて海外展開に取り組んでいく方針です。

(8) 環境・エネルギー分野

ASEAN を中心とする新興国における急速な工業化・都市化等や地球温暖化問題への対応により、環境保全や省エネに対する関心が世界的に高まる中、我が国の水質浄化等の優れた環境技術や再生可能・省エネルギー分野の技術に各国の期待も大きく、世界的にビジネスチャンスが拡大しています。特に海外でのビジネス経験やネットワーク、情報等の不足に悩む中小企業に対する支援を強化しました。

1) 専門見本市への出展を通じた海外販路開拓の挑戦

新興国で開催される環境・エネルギー分野の見本市にジャパン・パビリオンを設置し、日本企業の海外販路開拓、提携先発掘を支援しました。

a) Entech Pollutec Asia 2013 への参加

20年以上の実績を持つ東南アジア最大級の環境・エネルギー総合展である「Entech Pollutec Asia 2013」に15社をとりまとめて出展しました。ジェトロとしては、2010年度から4年連続でのジャパン・パビリオン出展となります。

海外展示会へ初出展という企業が大半でしたが、商談1,058件、成約113件（見込含む）を達成し、目標を大きく上回りました。

【展示会概要】

期間： 6月5日（水）～8日（土）
開催地： タイ・バンコク
出展企業数： 15社・団体
主な出品物： 脱臭装置、VOC回収装置、水質自動計測器、小型ソーラー蓄電システム、廃水処理装置、黒煙除去装置等、環境・エネルギー分野全般。
成果： 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%
商談件数：1,058件
成約(見込含)件数：112件
成約(見込含)金額：2億3,190万円

【成功事例①】 プークットのホテルにテスト施工済

水性のセラミックコート剤を製造・販売するA社は、プークットのホテルオーナーから引き合いを受けました。展示会後にA社がプークットへ赴き、既にテスト施工済です。結果を見て問題がなければ正式にコート剤を購入する予定で、さらに同オーナーの所有する別のホテル4軒にも導入される見込みです。

【成功事例②】 現地の日系企業に減圧脱水装置を導入予定

減圧脱水乾燥装置やVOC処理装置などの環境保全機器メーカーであるB社は、水処理設備会社や食品会社を中心とする現地の日系企業から具体的な案件引き合いがあり、既に見積書を提出済です。また、商談継続中の日系企業も複数あり、これらの商談が成立すれば1億9,500万円の成果が見込まれます。

b) Indo Water 2013 への参加

インドネシア最大規模の水処理に関連する総合見本市である「Indo Water 2013」に初めて、11社・団体、計20小間（180㎡）からなるジャパン・パビリオンを組織し、出展しました。

【展示会概要】

期間： 7月3日（水）～5日（金）
開催地： インドネシア・ジャカルタ
出展企業数： 11社・団体
主な出品物： 水処理関連技術・サービス（水資源管理、下水・排水処理、灌漑施設、廃水処理、水浄化処理、産業用水など）
成果： 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：90.9%
商談件数：708件

- 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等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

「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等」

成約(見込含)件数：52 件
 成約(見込含)金額：4 億 6538 万円

【成功事例③】 ジェトロの支援により、現地で高い関心を集めることに成功

廃水処理用の水中機械式曝気攪拌装置を製造する C 社は、事前に海外コーディネーターによる E-mail 相談を活用し、取引先候補を発掘したうえで、本展示会への来場勧誘を行いました。また、有望案件専門家のアドバイスを受け、プロジェクターや POP スタンドなどを活用し、訴求力の高いブースとなるような装飾上の工夫も行いました。その結果、会期中は、商談 73 件、成約（見込み含む）2 件という成果がありました。

c) 第 13 回中国国際環境保護展(CIEPEC2013)への参加

ジェトロは、中国最大級の環境専門見本市である「第 13 回中国国際環境保護展(CIEPEC2013)」(※隔年開催)に 21 年よりジャパン・パビリオンを設けて参加しており、3 回目となる今回は 15 社・団体から成るパビリオンを組織しました。ジャパン・パビリオン出展者に PM2.5 関連技術を有する企業が複数出展していたこともあり、ジャパン・パビリオンは常時、活況を呈しました。

【展示会概要】

期間： 7 月 23 日 (火) ～26 日 (金) ※隔年開催
 開催地： 中国・北京市
 出展企業数： 15 社・団体
 主な出品物： 粉塵測定機器、ガス検知器、燃料改質剤、農薬除去剤 等
 成果： 役立ち度調査(4 段階中上位 2 項目合計)：93.3%
 商談件数：1,027 件
 成約(見込含)件数：138 件
 成約(見込含)金額：3 億 4555 万円

【成功事例④】 黒煙と PM2.5 の発生を抑えるオイル添加剤が大きな注目を集める

D 社は、工場や船舶で使用されるオイル燃料への燃料添加剤・燃料改質剤(助燃剤)を出品しました。同社製品を通常の重油等に加えるだけで、燃料を節約できるだけでなく、黒煙発生を防ぎ PM2.5 の排出量も軽減できます。同社は、中国への事業展開を始めるにあたり、CIEPEC2013 へ初めて出展しました。PM2.5 関連技術が大きな注目を集め、同社ブースには途切れることのない来場者がありました。優良な現地販売代理店候補とのコンタクトを得ただけでなく、中国の大手トラック事業者・ガソリンスタンド経営者と大型案件の引き合いがありました。

d) 7th Renewable Energy India Expo 2013 (REI2013) への参加

インドのニューデリー近郊にて開催されたアジア最大級の再生可能エネルギー分野の見本市「Renewable Energy India Expo(REI)」に、初めてジャパン・パビリオンを組織して参加しました。ジャパン・パビリオンは、ジェトロと日印官民対話の枠組みである「日印エネルギーフォーラム」の日本側窓口である独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構 (NEDO) との共催であり、日印エネルギーフォーラム 2013“エキシビション”との位置づけで、パートナーカントリーとして出展しました。

【展示会概要】

期間： 9 月 12 日 (木) ～14 日 (土)
 開催地： インド・ニューデリー近郊 グレーター・ノイダ India Expo Center
 出展企業数： 8 社・団体
 主な出品物： 太陽エネルギー、風力エネルギー、水力・地熱エネルギー、省エネルギー機器・システム等
 成果： 役立ち度調査(4 段階中上位 2 項目合計)：87.5%
 商談件数：1,504 件
 成約(見込含)件数：124 件
 成約(見込含)金額：330 億 4347 万円

【成功事例⑤】 効率の良い太陽電池小型チャージコントローラーで勝負

太陽電池のチャージコントローラーを製作・販売している E 社は、小型コントローラーを出品しました。価格は同社製品が 1 個 17 米ドルに対してインド製が 10 米ドルですが、製品サイズが 6 分の 1 であることや、製品の耐久面の優位性をアピールしました。同社は会期 3 日間を通して、商談 69 件、成約（見込み含む）16 件の成果を上げました。

e) IGEM2013 への参加

IGEM は今年で 4 回目を迎えるマレーシアの環境・エネルギー分野総合展示会で、ジェトロでは初回開催時よりジャパン・パビリオンを設けています。環境・エネルギー課およびクアラルンプール事務所では、商談マッチングにおいて事前に商談相手をスクリーニングすることで、精度の高い商談を実現し、役立ち度 100%(上位 2 項目)、全商談件数に対する成約件数(見込含)の割合は 19.2%と、好実績を得ました。

【展示会概要】

期間：	10月10日(木)～13日(日)
開催地：	マレーシア・クアラルンプール クアラルンプール・コンベンション・センター
出展企業数：	12社
主な出品物：	給水管・空調用冷温水管の防錆装置、太陽光発電シュミレーションソフトウェア、 輻射(放射)式冷暖房システム、VOCを排出しない水性粘着テープ等
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100% 商談件数：699件 成約(見込含)件数：134件 成約(見込含)金額：2億2481万円

【成功事例⑥】

給水管・空調用冷温水管の防錆装置メーカー F 社は、ジェトロのジャパン・パビリオン参加は今回が初めてでした。全く反応が無かった独自での出展に比べ、今回は 5 件ほど具体的な商談が継続しています。こうした出展効果は、ジェトロの事前の商談アレンジや PR によるものだと評価いただきました。高い出展効果を実感した同社は今後、欧州の展示会のジャパン・パビリオンに出展を予定しています。

【成功事例⑦】

太陽光発電シュミレーションソフトウェア開発や太陽光発電計測・表示システムを製造する G 社は、商談もさることながら、マレーシアのエネルギー事情やエネルギー政策等、情報収集の場としても出展が役に立ったとしました。展示会終了の翌日、展示会で商談したマレーシア企業 3 社を訪問し、その後もメールベースで商談を継続し、製品納入や代理店設置について、具体的に進展がありました。大学と人材交流を行う計画もあります。

f) VIETWATER2013 への参加

ベトナムは、人口増加や経済発展・工業化の進展に伴い、生活排水や工場排水処理、上下水道のインフラ設備の整備など水処理に対する需要が非常に高まっており、日本企業は市場参入機会を窺っています。このような中、ジェトロは、ベトナム上下水道協会が主催する同国最大の水処理展示会である「VIETWATER2013」にジャパン・パビリオンを設置して参加し、日本企業の水処理関連機器、技術の売込みを支援しました。

【展示会概要】

期間：	10月16日(水)～18日(金)
開催地：	ベトナム・ホーチミン
出展企業数：	38社・団体
主な出品物：	汚泥乾燥機、水域浄化装置、排水処理装置、上下水処理設備、浄水・排水処理システム、海水淡水化装置、配管製品、バルブ、ポンプ、水道メーター等
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100% 商談件数：2,361件 成約(見込含)件数：80件

一 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等

成約(見込含)金額：2億7,963万円

【成功事例⑧】 水処理用薬液定量注入ポンプを現地進出日系企業へ導入

水処理用薬液定量注入ポンプを製造・販売している H 社は、本展示会を契機にベトナム進出日系企業へ薬液定量注入ポンプを導入することが決まりました。これらの進出日系企業は、従来他社製のポンプを使用していたところ、展示会後も継続してコンタクトしたことにより、新たに I 社から導入することになりました。

【成功事例⑨】 現地企業へインバーターを導入予定

水処理プラント向け制御装置（インバーター）等を製造している J 社は、既に現地事務所を設立していることもあり、3日間の会期中に商談128件、成約見込み17件という成果を上げることができました。現在も商談継続中の案件が数多く、これら商談が成立すれば約2,000万円の売上げが見込まれます。

g) Eco Expo Asia 2013 への参加

香港最大の環境総合展示会である Eco Expo Asia にジェトロは今年初めてジャパン・パビリオンを設け、8社をとりまとめて出展しました。

香港は、廃棄物の総量削減や建築物のエネルギー効率向上をはじめとする環境対策に積極的に取り組んでおり、日本の技術に対する関心も高いため、ジャパン・パビリオンは多数の来場者で常に賑わいました。また、香港貿易発展局と香港生産力促進局主催のセミナーでジャパン・パビリオン出展企業6社が講演し、自社技術をアピールしました。

【展示会概要】

期間：	10月28日（月）～31日（木）
開催地：	香港・ランタオ島
出展企業数：	8社
主な出品物：	珪藻土壁材、廃発泡スチロールリサイクルシステム、ドラム式乾燥機、次世代型小型風力発電機、単一光源大型LED照明等、環境・エネルギー分野全般。
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%
	商談件数：375件
	成約(見込含)件数：74件
	成約(見込含)金額：9億1,447万円

【成功事例⑩】 台湾企業と食物残渣の有機肥料化装置の販売契約

食物残渣を再利用し有機肥料化できる循環型リサイクルシステムを製造・販売する K 社は、香港の大手環境企業との商談をはじめ、香港や台湾の企業から代理店契約の引合いを得ました。また以前からコンタクトのあった台湾企業を展示会に招き、数日間にわたる商談の結果、一台の納入契約(約2,000万円)を締結しました。

【成功事例⑪】 香港企業と代理店契約締結予定

珪藻土壁材を製造・販売する L 社は、香港のみならず東南アジア、北米、中東、さらにはアフリカ企業からも代理店希望が舞い込みました。その中でもジェトロのアレンジで商談した香港企業とは、半年で最低約700万円の販売を見込む代理店契約を締結する予定です。

h) POLLUTEC HORIZONS2013 への参加

フランスのパリとリヨンで毎年交互に開催され、25年の歴史を誇る欧州最大級の環境・エネルギー総合見本市「POLLUTEC HORIZONS」に、ジャパン・パビリオンを設けました。この展示会への参加は6回目で、ジャパン・パビリオンは出展企業数、商談件数ともに過去最多となりました。ジェトロでは昨年にひきつづき事前の商談マッチングに注力した結果、マッチングによる商談は件数ベースで36%が成約見込みとなりました。マッチングによらない商談の成約見込み率(13%)を大きく上回る結果となりました。

【展示会概要】

期間：	12月3日（火）～6日（金）
開催地：	フランス・パリ Paris Nord Villepinte

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等

＜1＞中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

出展企業数： 9社
主な出品物： 複合ラグーン方式汚水処理法、産業用スプレーノズル及び加湿器、バイオマスチップ生成樹木粉碎機、クーリングタワー内の水質浄化器等
成果： 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%
商談件数：534件
成約(見込含)件数：78件
成約(見込含)金額：8億9,631万円

【成功事例⑫】汚水処理施設の運営技術について仏水メジャーへのライセンスアウトビジネスが具体化

水処理プラント運営ノウハウのライセンスアウトビジネスの欧州展開を狙う団体Mは、パリ事務所がアレンジしたフランスの水メジャー企業と商談し、同企業が運営する人口60万人の都市の汚水処理施設の脱窒素機能について相談を受けました。現在もメールベースでの商談が進んでおり、近々団体Mは訪仏して具体的に商談を詰める予定です。

【成功事例⑬】多数の引き合いを得たジェットロ事業初参加企業、25年度中に再度単独で訪仏予定

バイオマスチップ等生産用の樹木粉碎機を製造するN社はこのPOLLUTEC展がジェットロ事業の初参加でした。ジェットロの商談マッチングコーディネーターがアレンジした商談7件のうち、5件が成約見込みとなり、そのうち1社からフランスでの実演の申し込みがありました。商談継続中の他の仏企業への訪問も合わせ、26年はじめに訪仏し、パリ事務所やコーディネーターが商談に同行して支援する予定です。

i) 第15回中国国際給排水・水処理技術設備展覧会への参加

本見本市は、中国・広州市で開催される中国南部で最大の水専門見本市です。ジェットロは昨年に続きジャパン・パビリオンを設置し、日本企業7社をとりまとめて出展しました。広州では高度な工業用水供給および廃水処理技術の需要が高まっているため、会場には多数の来場者が訪れ、ジャパン・パビリオンも賑わいを見せていました。

【展示会概要】

期間： 26年3月3日(月)～5日(水)
開催地： 中国・広州
出展企業数： 7社
主な出品物： 汚泥乾燥機、水処理EPC工程技術、自動化システム、汚泥濃度計、水処理プロセス制御用コントローラ(PLC)、汚泥脱水機、微生物による染色排水の脱色技術、河川浄化・工場排水処理コンサル、食品残渣の飼料化、家庭用水素水生成器、生活排水処理用紐状接触材、等。
成果： 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%
商談件数：340件
成約(見込含)件数：22件
成約(見込含)金額：1,490万円

【成功事例⑭】輸出有望案件支援企業、中国の環境関連大手民間企業から引き合い

輸出有望案件企業のO社は、「真空装置」にコア技術をもち、汚泥脱水機、生ゴミ乾燥・飼料化プラント、ゴミ分別機など様々な環境装置を製造しています。今見本市においては、同社製品の中でも、特に汚泥脱水機に対して引き合いが多数寄せられました。引合いの中で特に大型の案件としては、広東省や安徽省を中心に中国全土で60カ所以上の水処理施設を運営している大手民間企業B社からの引き合いがありました。輸出有望専門家の人脈により会期前からP社にコンタクトしたことで、今見本市において商談が実現しました。O社は日本に帰国後、出資者である日本のP社本社を訪問し、今後は、O社が日本からコア部分を輸出し、中国にて部材調達・組み立て等を行うQ社に対して技術指導を行いロイヤルティを受ける、という形態で進めていくことで合意に至りました。

j) GLOBE 2014への参加

前回のGLOBE2012に続き、カナダ最大級の環境・エネルギー総合展示会であるGLOBE2014に8社をとりまとめて出展しました。

一、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等

- 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等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

ジェットロ主催のビジネスセミナーにてジャパン・パビリオン出展企業7社が講演し、自社技術のPRを行ったことも奏功し、ジャパン・パビリオンは常に賑わっていました。

コーディネーターによるマッチングアレンジの成約見込み率は31.7%で、マッチングアレンジをしていないときの10.5%を大幅に上回り、出展企業から高い評価を得ました。

【展示会概要】

期間：	26年3月26日（水）～28日（金）
開催地：	カナダ・バンクーバー
出展企業数：	8社
主な出品物：	粉石鹼、セラミック平膜、畜産排泄物処理プラント、油処理剤、TPH測定装置（土壌中油分測定装置）、次世代トルネード型風力発電機、太陽光パネル、パワーコンディショナー、バッテリー装置、CO2分離膜、コンプトンカメラ等
成果：	役立ち度調査(4段階中最上位)：100%
	商談件数：352件
	成約(見込含)件数：37件
	成約(見込含)金額：2億7,542万円

【成功事例⑮】カナダ最大のファーストフードチェーンへの水処理機器の導入決定

セラミック平膜を使用した水処理ソリューションを提案するR社は、2年前のGlobeで商談した企業に、膜25枚の機械1台を販売、現在カナダのファーストフードチェーンへの導入に向けて試験中です。早ければ4～6月には使用開始の見込みです。今回の展示会で、同販売先企業は別のプロジェクトへの導入も提案中で、膜2,000枚や600枚分の導入の可能性が出ています。

【成功事例⑯】輸出有望案件支援企業が代理店候補を発掘

土壌中油分測定装置等を製造・販売するS社は、同社と類似した製品を扱っているディストリビューターと商談を行いました。同ディストリビューターはS社の多数の製品に関心を示しているため、P社は早期に企業訪問し商談する予定です。

k) 北米市場でテストマーケティングを実施(北米環境ビジネスチャレンジ事業)

北米の環境・エネルギー市場への展開を検討する日本企業に対し、英文の製品フライヤーの作成、ジェットロの北米7事務所（米国：6カ所、カナダ：1カ所）のネットワークやウェブを通じた製品のPR、展示会へのサンプル出展等をパッケージとするテストマーケティングを行いました。展示会でのサンプル出展にあたり、在米のジェットロードバイザーが事前に商談をアレンジ、会場での商談サポートを行うにとどまらず、事後のフォローアップを通じた商談の継続を支援しました。

展示会名（分野）	サンプル 出展企業数	出品物	成果	役立ち度 *
InterSolar North America 2013 （太陽光） （於：サンフランシスコ） 会期：7月9日～11日	4社	フレキシブルソーラーシートによるポータブル電源ボックス、太陽電池モジュール、パワーコンディショナーの入出力特性評価試験装置、高輝度・長残光な蓄光剤を使用したサインプレート	商談件数：114件 成約件数：23件 （見込含）	100%
WEFTEC 2013（水処理） （於：シカゴ） 会期：10月7日～9日	4社	中空糸膜モジュール・シェールガス掘削時のフローバックプロデュースウォーターの水処理、油脂分解バイオ活性による排水環境浄化システム、モノレール式汚泥掻き寄せ機等、浮上油回収分離装置	商談件数：84件 成約件数：13件 （見込含）	100%
POWER-GEN International （於：オーランド） 会期：11月12日～14日	5社	発電プラント、風力発電等用途のボルト・ナット、燃料電池用金属セパレーター、熱間型打鍛造製品（ガスタービン部品、ガス制御部品等）、空調、冷凍機の省エネ機器、大容量二次電池	商談件数：90件 成約件数：21件 （見込含）	100%

「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等」

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等

≪1≫中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

Cleantech Forum (於：サンフランシスコ) 会期：3月11日～13日	4社	汚泥の脱水・燃料化、地中熱利用による換気システム、製油所・発電所等での配管内非破壊検査ロボット、ごみメタン発酵システム	商談件数：62件 成約件数：13件 (見込含)	100%
---	----	---	-------------------------------	------

*4段階評価で上位2項目の合計。

【成功事例⑰】カナダ企業と代理店契約を締結し、トロント市水道局への導入が決定 (WEFTEC 2013)

24年度に続き出展した汚泥掻き寄せ機を製造するT社は、前回の出展で商談したカナダの水処理エンジニアリング企業と正式な代理店契約を締結しました。その後、同社の働きかけにより、トロント水道局でT社のスカム・スキーマーの導入方針が決定しました。また、ナイアガラ地区排水処理場への導入検討も進んでいます。

【成功事例⑱】日本の中小企業の高度な要素技術・部品に対し、大手ガスタービン会社等が注目 (Power-Gen International)

発電プラント用のボルトやナットを製造するU社は、エンジニアリング会社とメンテナンス会社より、ガスタービンに組み込まれる部品の引合いを受けました。別の企業も、サプライヤーが納入する製品の品質問題を解決するため、U社の技術に関心を寄せました。U社は複数の企業と交渉継続中です。熱間型打鍛造製品を手がけるV社は、米国の鍛造品メーカーから引合いを受け現在交渉中です。V社は同メーカーの競合先にあたりますが、同メーカーでは製造できない高品質な部品を製造しているため、提携等を検討しています。

2) 海外販路開拓ミッション派遣事業

我が国企業によるミッションを編成し、商談会の開催、現地企業訪問、市場視察等のサービス等をパッケージで提供し、海外販路開拓活動を支援しました。

a) 南アフリカ水分野商談視察ミッション派遣

南アフリカでは多くの上下水道設備が設計容量の限界に達しており、配管設備の不備による頻繁な水漏れ、経済発展・鉱山ビジネスに伴う水質汚濁などが大きな問題となっています。このような現状から、今後、多額のインフラ投資が見込まれる同国に、商談視察ミッションを派遣しました。同ミッションは、ヨハネスブルグ近郊の上水道施設、下水処理施設、鉱山廃水処理施設、金属精製施設等を視察しました。また、最終日にはミッション参加企業から南アフリカ現地企業に対するプレゼンテーション及び商談会を開催しました。

参加者からは「官公庁や水事業関連各社と接することができ、貴重な経験だった。プラント視察も偏りなく選んでいただき、ためになった」「水業界の様々な顧客と商談できた。自社単独では訪問できないようなプラントにも訪問できた」等の感想をいただきました。

【ミッション概要】

期間：	26年2月9日(日)～12日(水)
訪問地：	南アフリカ ハウテン州(ヨハネスブルグ等)近郊
参加企業数：	9社・団体
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：83.3%
	商談件数：48件
	成約(見込含)件数：11件
	成約(見込含)金額：2,600万円

【成功事例⑲】

W社には数社から流量計等に対する引合いがあり、今後、参考見積もりを提示する予定です。また、X社に対しては鉱山排水処理等のプロジェクトに関する数件の引合いがあり、事業提携やプラント納入等について商談を進める予定です。

【成功事例⑳】

本ミッションの視察先として、バイオガス発電施設を併設する先進的な下水道処理施設と、従来型の処理施設で、技術者不足からオペレーションとメンテナンスに問題を抱えている下水道処理施設に訪問し、これら2つの対照的な施設を視察して比較できたことは、南アフリカの技術水準と課題を把握する

一、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等

うえで有益であった。

3) 日本国内における海外バイヤーとの商談会

日本の優れた環境・省エネ技術の新興国への売り込みの後押しを目的に、日本国内において商談会を開催しました。

a) 環境エネルギービジネス商談会(大阪)

海外より環境・エネルギー関連企業の経営者及び調達・技術開発担当者を招へいし、日本の環境・エネルギー分野関連企業の海外展開支援を目的とした商談会を開催しました。24年度に引き続き大阪府からの要望により実現したものです。国内コーディネーター4名、及び輸出有望専門家が商談に同席し、商談内容に踏み込んだ支援を行いました。商談会参加企業からは、「バイヤーと直接面談し、説明出来ることが一番の優利点」、「現地の市場や現状を聞くことができ良かった」、など高い評価を得ました。

【商談会概要】

期間：	10月22日（火）～26日（土）
開催都市：	大阪市
参加企業数：	27社
海外バイヤー数：	7社
主催：	ジェトロ大阪本部
共催：	大阪府
主な対象品：	環境エネルギー関連製品
成果：	商談件数：57件
	（日本企業） 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：96.3%
	成約(見込含)件数：10件
	（海外バイヤー） 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%
	成約(見込含)件数：10件

【成功事例(21)】

海外バイヤーA社はD社の排水浄化製品に高い関心を示しました。今後もコンタクトを継続し、情報共有する予定です。現在サンプル購入の価格を交渉中です。
バイヤーB社は、E社の技術に高い関心を示し、見積もりを依頼。E社はプラントの設計図を提示し、現状の排水の状態などを踏まえ意見交換し、工場の排水サンプルを受け取りました。その後バイヤーB社は、マレーシア国内のなめし革工場の排水処理案件（提案型入札）にE社の技術を採用した提案を行いました。
バイヤーC社は、F社の廃水処理やソーラーパネルの廃ガラス分別に関心を示し、特に、ガラス分別の実験結果をC社に報告することになりました。26年1月には、C社が会社訪問、汚泥脱水機の商談と同時にソーラーパネルの廃ガラス分別試験見学を行いました。C社は、今後EU全域で大量の薄型太陽電池が流通するため、F社をパートナーに大きなビジネスチャンスを掴みたいとしています。

b) (北京) 清華大学環境学院 環境企業幹部との商談会 (10月31日 / 東京)

東京ビッグサイトで開催された化学・環境技術展示会「INCHEM TOKYO 2013」において、北京・清華大学環境学院が組織する中国企業経営幹部訪日団37社と、INCHEMに出展した日本企業21社との個別商談会を開催しました。

研究活動とともに、中国国内の環境分野の企業幹部を受け入れている社会人大学の清華大学環境学院からは中国の有力民間企業の経営幹部を中心に約50名が来日し、北海道、東京等の各地水・ごみ処理等施設を視察するとともに、本商談会に参加することで、技術導入・製品調達を図りました。

【商談会概要】

期間：	10月31日（木）
開催都市：	東京
参加企業数：	58社（中国側37社、日本側21社）

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等

≪ 1 ≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

主な対象品： 水、ゴミ処理技術、機器等
 成果： 商談件数：67件
 成約(見込含)件数：11件
 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%

4) 海外市場開拓セミナーの開催

日本の優れた環境・省エネ技術の新興国への売り込みの後押しを目的に、セミナーを開催しました。

a) 中国 省エネ・環境ビジネスセミナー（6月25日～27日／東京、広島、北九州）

経済成長に伴う深刻な環境破壊や化石燃料の消費量増大を抑えるため、中国には大きな省エネ・環境ビジネスニーズがあります。こうした点を伝えるべく最新の中国経済や様々な工夫によって中国市場を開拓している日本企業の事例を紹介しました。

【セミナー概要】

時期： 6月25日（火）～27日（木）
 開催都市： 東京（6/25）、広島（6/26）、北九州（6/27）
 参加企業数： 92社・団体・機関（東京59、広島21、北九州12）
 来場者数： 114名（東京72名、広島27名、北九州15名）
 成果： 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）98%（東京）、96%（広島）、100%（北九州）

b) 広東省生活ゴミ分別・処理セミナー（11月7日／中国・広州）

都市ゴミ分別と焼却処理等への対応に苦慮している中国広東省広州において、「広東省生活ゴミ分別・処理セミナー」を開催しました。

セミナーでは、東京23区清掃一部事務組合および北九州市より日本の自治体における生活ゴミ分別・処理の現状を紹介すると共に、廃棄物処理やリサイクル分野において高い技術を持つ日本企業の技術やサービスを紹介しました。

【セミナー概要】

時期： 11月7日（木）
 開催都市： 広州（中国広東省）
 参加企業数： 98社・団体
 来場者数： 208名
 成果： 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）91.5%

5) 海外における省エネ診断事業

日本の優れた省エネルギー技術の海外展開を支援するため、現地でエネルギー消費量が多い産業をターゲットに、省エネ診断を実施し、診断を通じた対象業種への日本の技術導入、当該国企業への省エネ普及、フィードバックセミナーを通じた業界全体への日本の技術導入促進等を目指しています。25年度は3カ国5案件を実施し、省エネ診断事業で、相手国から以下の技術・機器への引き合いを受けました。

対象国	分野	派遣期間(各案件2回)	相手国から日本企業への技術・機器への引き合い実績
中国・広東省	金属熱処理	第1回：25.8/19～8/23 第2回：26.1/14～1/16	1件（8月）
ブラジル	石油精製	第1回：26.1/14～2/14 第2回：26.3/15～3/24	2件（3月）
	商業・公共サービス施設	第1回：25.11/29～12/9 第2回：26.2/21～3/3	3件（3月）
南アフリカ共和国	食品製造	第1回：25.8/25～9/7 第2回：26.3/8～3/19	1件（2月）

- 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等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

	石油精製	第1回：25.9/8～9/15 第2回：26.2/3～2/9	1件（2月）
--	------	-----------------------------------	--------

【成功事例(22)】省エネ診断事業 / ブラジルにおける石油精製分野

ブラジルの石油公社が有する石油製油所において省エネ診断を行うため、26年1月～2月及び3月の2回にわたり、専門家を派遣しました。診断の結果、5.6t/hの蒸気削減、12t/hのドレン回収により、合計で年間120万米ドルのメリットにつながることを示しました。2回目派遣時には診断先の幹部クラス及び本社の省エネ担当マネージャーに対して報告を行い、その場で公社側から技術・商業プロポーザルの提出依頼がありました。同社は、公社の別の石油製油所からもプロポーザルの依頼を受けています。

「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等」

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等

≪ 1 ≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

(9) インフラ・プラントビジネス分野

各国でインフラ・プラント分野における需要が高まるのに伴い、日本企業のビジネスチャンスも拡大しています。ジェトロは経済産業省等の関係省庁や業界団体と連携し、相手国政府や関連機関とのネットワーク、現地企業との接点、蓄積されたノウハウ等を活かし、日本企業の海外プロジェクトへの参入拡大に向けて取組みました。

1) キーパーソンの招へい

インフラ・プロジェクトのキーパーソンを日本に招へいし、我が国の製品や技術に対する理解促進を目指し、国内関係先との会合や各種視察を調整し国内企業の受注獲得に向けた契機創出に努めました。

【参考】招へい実績

国・分野	期間	被招へい者	訪問先
セルビア 発電分野	5月26日～ 31日	セルビア電力公社総裁 セルビア電力公社戦略・投資部長	経済産業省、JICA、 関連分野企業等
インド 鉄道分野	6月2日～ 6月8日	インド工科大学 教授 インド経営大学院	国交省、関連分野企業等
ミャンマー・ ティラワ SEZ 関連	10月28日～ 29日	財務大臣 ティラワ SEZ 開発委員会委員長	ジェトロ、経産省、外務省、 JICA、ティラワ SEZ 日緬 JV 調印式、企業等
モロッコ 鉄道分野	11月10日～ 16日	モロッコ国鉄総裁 モロッコ国鉄開発総局長 モロッコ国鉄動力総局長 モロッコ国鉄財務管理局長 モロッコ経済財政省国庫局 アフリカ・アジア担当係長代理	ジェトロ、経産省、国交省、 財務省、外務省、 関連分野企業等
チュニジア 発電分野	11月17日～ 23日	チュニジア開発・国際協力省 国務長官 チュニジア産業省 エネルギー局次長 チュニジア電力・ガス公社 副総裁 チュニジア電力・ガス公社 スース発電所長 チュニジア電力・ガス公社 発電調査課長	ジェトロ、外務省、財務省、 経済産業省、JICA、 関連分野企業等
ベトナム 水分野	12月3日～ 10日	サイゴン水道公社 副総裁 サイゴン水道公社 タン・ヒエブ浄水所長 ハイフォン水道公社 総裁 ハイフォン水道公社 総務部副部長	北九州市役所、 北九州エコタウン、 関連分野企業等
ボスニア・ ヘルツェゴビナ 発電分野	12月11日～ 15日	ボスニア・ヘルツェゴビナ電力公社総裁 同社投資担当役員 ツツラ火力発電所プロジェクトマネージャー WBBI (コンサルタント) 社長	経産省、JICA、 関連分野企業等
マレーシア 環境分野	1月13日～ 17日	マレーシア天然資源環境省環境局 有害物質課上級首席課長補佐・課長補佐 マレーシア・セランゴール州環境局上級副局長・副局長	北九州市役所、北九州エコ タウン、関連分野企業等

2) 各国のインフラ・プロジェクト及び個別マッチング情報を国内で提供

a) インドネシア日豪・PPP セミナー

日豪経済委員会インフラ小委員会では、これまで豪州側カウンターパートである豪日経済委員会と連携して、日豪両国及びアジア等第三国（インドネシア、インド）でのインフラ協力の推進を行っています。今回、活動の一環として、PPP によるインフラ整備の実績が未だにないインドネシアにおいて、PPP の推進と日本企業の参画の可能性を広げるために、尼政府・企業等のインフラ担当者を対象としたセミナーを開催しました。（尼政府インフラ担当者および日豪企業関係者 83 名の参加）

b) 米国・シェールミッション（9月18日～20日/米国テキサス州サンアントニオ、ヒューストン）

米国におけるシェールガス・オイル開発の進展に伴う、関連ビジネスの動向に関する理解を深める機会を提供するため、米国・テキサス州にミッション団を派遣しました。在米国進出日

一、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等

系企業を中心として、44名の団員にてシェール採掘現場やLNG輸出基地などの現場視察とシェールビジネスに関わる専門家によるプレゼンテーションをアレンジしました。

c) ロシア・日本の水事業と新技術に関するセミナー・個別商談会（6月10～11日／ロシア）

水環境意識が急速に高まるロシアでは、上下水道設備の近代化や工業用排水の処理技術向上が喫緊の課題となっており、水処理分野でのビジネス活発化が見込まれています。そこで、ロシア・サンクトペテルブルク市水道局に対し、同局内での日本の技術に対する理解を深めることを目的としてセミナーと商談会を実施しました。

【成功(見込み)事例①】 日本企業のテスト機による実証事業を予定

日本企業3社と現地企業3社で商談9件を実施。成約見込み4件、成約見込み金額2億円という結果となり、今後、日本企業のテスト機による実証事業も予定されています。

d) パキスタン・インフラセミナー（12月5日）

パキスタンのイクバル計画開発大臣の来日の機会を捉え、パキスタンにおける最新のインフラビジネス動向について本セミナーを開催し、大臣自らがインフラ・プロジェクトの将来計画について講演しました。ジェットロからはパキスタン・インフラマップの内容を紹介し、さらにJICA、ADB（アジア開発銀行）、世界銀行、IFC（国際金融公社）から、現地の情勢や各機関の活動内容今後の展望等について説明しました。約160名の参加者からは、入手が困難な同国での情報が得られた事や、大臣の取り組み姿勢が見えた事を評価する声が寄せられました。

e) インフラシステム輸出 公開シンポジウム（3月3日／東京）

政府がインフラ輸出に関してトップセールスを実施する等の支援を行っていることのPR、日本国内における更なる関心喚起を目的に内閣官房（経協インフラ会議）、経済産業省と共催し、インフラシステム輸出に携わる官公庁、民間企業の関係者約300名が出席しました。インフラシステムの受注に向けて、官民が連携し情報交換が適ったことは有益であり、参加者からは、「大型案件受注に至る官民一体となったプロセスが参考になった」、「元気が出る内容であった」、「官民連携の実情が理解できて参考になった」等のコメントが寄せられました。

3) インフラ・プラントビジネス分野のコーディネーターを配置

需要が見込まれる新興国等6カ国に、インフラ・プラントビジネス分野における専門家を7名コーディネーターとして配置し情報収集やビジネスマッチング支援に取り組みました。

【配置先・期間】

	地域	国	都市	配置期間
7カ国7名	アジア	インド	チェンナイ	6月～3月
			ムンバイ	2月～3月
		ミャンマー	ヤンゴン	8月～3月
		ベトナム	ハノイ	1月～3月
	アフリカ	コートジボワール	アビジャン	11月～3月
		南アフリカ	ヨハネスブルク	12月～3月
	中南米	パナマ	パナマ	6月～3月
主な活動	ビジネスマッチング支援、マッチング・フォローアップ、セミナー講演、個別相談対応、情報収集、政府・企業等との個別連絡調整など			

3. 定性的指標の実現例 2 【支援ツール別の報告】

(1) 展示会・商談会

国内外の有望な見本市への出展や商談会を通じて、外国企業との直接の商談の場を提供し中小企業等の海外販路開拓に貢献しました。海外の専門見本市においては、ジャパン・パビリオンや共同ブースとして出展し、日本企業の海外販路開拓、提携先発掘を支援しました。

※展示会・商談会一覧については、資料編を参照

1) 農林水産物・食品

【成功事例①】 IPM Essen 2014：高品質な日本産花きの魅力を PR し各国バイヤーへの売込みに成功

A 社は、自社が開発したボリューム感や丈の長さなど海外品種にはない特徴をもつ切花を出展しました。会期中は高品質な日本産花きを求めて多数の来場者がブースを訪れ、商談件数 40 件、成約件数（見込含む）25 件を得ました。担当者からは、地理的な制約により頻繁に訪問することが難しい地域のバイヤーや生産者と直接会って商談ができ、また未販売地域等についての情報を得られるとして、出展は有意義だったとのコメントが寄せられました。

【成功事例②】 香港インターナショナル・ダイヤモンド・ジェム&パール・ショー2014：ジェトロ主催イベントを有効活用

南洋真珠を中心に取り扱う兵庫県の B 社は、会期中に行われたジェトロ主催の日本真珠デモンストレーションに参加。同社のビジネス成果は、商談件数 208 件、成約件数（見込含む）117 件、1 億 2,445 万円に達し、「ジェトロの広報イベント参加により、自社商品を知らないバイヤーにもアピールができ、前年以上に成果を出すことができた」とのコメントがありました。

【成功事例③】 Food Expo 2013/ジェトロ地方事務所の発掘・サポートにより、初輸出ながら大きな成果を見込む。

C 社は、熊本事務所が実施したセミナーに出席し、海外販路開拓を決意。今回が海外見本市初出展のため、アドバイザーを通じた見積書の作成方法等の細かなアドバイスや、調査レポートなどを通じた情報提供を受けました。会期中には、営業に関する助言なども受けながら、現地コーディネーターが紹介したバイヤーと商談。同社が入念な準備を行ったことも功を奏し、初出展ながら大きな成果を得ました。

【成功事例④】 日本産農水産物・食品輸出商談会 in 香港/現地ニーズに対応した商品で具体的な成果（再掲）

D 社は、乾燥なまことホタテ貝柱を出品。特に中華用食材として人気の高い乾燥ホタテ貝柱に多数の引合いがあり、大きな成約見込みを得ました。また、今回初の海外商談会参加となる B 社は、自然栽培のヤーコン（中南米アンデス高地原産の根菜）を使用したお茶やシロップジャムを出品。高品質の健康食品を好む特定消費者向け商品として、成約見込みにつなげることができました。

2) 生活文化・サービス産業分野

【成功事例①】 シカゴ・ホーム&ハウスウェア・ショー2014：入念な事前準備の結果、大きなビジネス成果を達成

スポンジなどの台所用品を生産する E 社は、本展示会への単独出展の経験がありますが、今回初めてジャパン・パビリオンに出展しました。ジェトロ輸出支援コーディネーターの事前アドバイスにより、商品パッケージを一新し、効果的なディスプレイに留意した結果、多数のバイヤーが来訪し、商談件数 80 件、成約件数（見込含む）は 44 件に達しました。同社より「ジャパン・パビリオンは日本製ということが一目瞭然で、それを目的に来場するバイヤーもいて有効」とのコメントがありました。

【成功事例②】 ニューヨーク国際現代家具見本市(ICFF)2013：海外見本市初出展で出展者中トップの成約見込み

F デザイン事務所は、コンテンポラリーな椅子やソファを設計・販売しています。ジェトロは担当者や海外コーディネーターが準備段階からサポートし、余裕のあるスペースに家具をゆったりと配置するなど、ブース構成について具体的にアドバイス。その結果、多数の引合いがあり、101 件の商談の結果、初日の開場直後にソファが成約したほか、初出展にもかかわらずジャパン・パビリオンの出展者中トッ

一、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すべき措置等

プの成約（見込み含む）を得ました。

【成功事例③】アジアキャラバン事業・上海商談会：中国には無い機能的な日用品で、現地バイヤーから高い評価を獲得

歯ブラシの製造販売を手がける G 社は、中国での販路開拓を目的に、アジア・キャラバン事業に初参加しました。海外コーディネーターによるアドバイスや商談マッチングの結果、歯磨き粉がなくても歯の表面をツルツルに仕上げる同社独自の加工技術が現地バイヤーから高く評価され、上海商談会だけで 40 件以上の引合いがあり、成約見込みにつながっています。

【成功事例④】Paris sur Mode/Premiere Classe 9 月展：初出展で手応え掴み今後の継続的な出展を決定

初出展した H 社は、個性的デザインで高級感あるサングラスを出品し、各国バイヤーの注目を集めました。事前に専門家とジェトロ担当者が展示会での PR 方法をアドバイスした結果、イタリアを中心に欧州、中東から成約見込み 20 件以上達成し、継続出展に意欲を示しました。

【成功事例⑤】Game Connection America：新たなプラットフォーム活用で収益増を目指す

オンラインゲームの企画・開発・運営を行う I 社は、これまでもジェトロの各種サービスを活用しながら海外拠点を設立するなど、積極的に展開してきましたが、ゲーム作品の収益効果最大化のため、地域の広がりのみならず、新たなプラットフォーム（ゲーム提供サービス）活用の必要性を感じていました。ジェトロはコーディネーターのネットワークの提供を通じて、業界注目度の高いプラットフォーム等との引き合わせに成功。I 社は収益増を見込んでいます。

【成功事例⑥】インターナショナル・フランチャイズ・エキスポ：展示会での反響をきっかけに米国進出

安心・安全なドーナツを製造販売する J 社は本事業にて想像以上の反響と手応えを得たことから、米国進出を決定。進出の相談を受けたジェトロが全面的にサポートしています。現在はロサンゼルス事務所による現地情報ブリーフィング、ビジネスパートナーや進出日系企業とのビジネスアポイントメント取得サービスを中心としたサポートを受けながら、現地法人設立、直営店開店準備、フランチャイズ展開のための手続きを進めており、初年度に 30 店舗の出展を目指します。

- 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等
<< 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
[1] 産業別海外展開支援

(2) 海外販路開拓ミッション派遣事業

我が国企業によるミッションを編成し、海外で開催される専門見本市における商談会開催、現地企業訪問、市場視察等のサービス等をパッケージで提供し、海外販路開拓活動を支援しました。

1) 農林水産物・食品

【成功事例①】 広域連携により現地でのアピール力向上（瀬戸内食品輸出商談会 in 香港）

香港で12月に初の「瀬戸内連携商談会」を実施。瀬戸内7県は「瀬戸内ブランド推進連合」を結成し、ブランドの認定や商品の共同開発などに取り組んでおり、香港で「瀬戸内」を認識してもらう良い機会となりました。地域として取り組むことで品揃えも豊富になり、ジェトロが介在することで地域間連携が奏功した事例となりました。

2) サービス

【成功事例②】 28年の塾開業に向け、各種許認可取得の準備中（ハノイ・ホーチミン）サービス産業海外進出支援ミッション）

学習塾を運営するI社は、本事業でベトナムの若年層の多さと教育熱の高さを実感し、ベトナム進出に向けた準備に着手しました。現在、地方及びホーチミン事務所を通じ、情報提供や現地企業の紹介等のサポートを行っており、同社は27年中の各種許認可取得、28年の塾開業に向け、市場調査並びに申請手続きの準備を進めています。

3) 一般機器・部品

【成功事例③（機械）】 新規受注を達成（ライフサイエンス分野：インドネシア医療機器現地視察ミッション）

医療機器製造・販売業B社は、ミッション派遣期間中に、既存の代理店との関係強化を図ったことで、新たな受注に至りました。今後同代理店を通じて販売の拡大が見込まれます。

【成功事例④（機械）】 新規代理店発掘に成功し、ビジネス展開に弾みがつく（ライフサイエンス分野：インドネシア医療機器現地視察ミッション）

現地で開催した交流会に参加したC社は、交流会の場で有望代理店との取引が成立し、11月に同国で開催される専門見本市で展示するデモ機を受注しました。また、2年前のジェトロミッションを契機に取引を開始したインドネシアの代理店とも別の製品で取引が継続しており、今回の受注で同社の同国におけるビジネスへの弾みがつく事になります。

一、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等

(3) バイヤー招へい事業

地方自治体や産業界等のニーズ・要請に基づき、海外から有力なバイヤーや有識者を招へいし、国内の専門見本市の活用や個別商談会を通じて、我が国中小企業が参加しやすい海外販路開拓の機会を創出しました。商談会開催に際しては、参加企業の商品情報に基づき、地域の業界団体や海外事務所、ジェトロがリテインする海外コーディネーターが連携してバイヤーを選定。また、バイヤーと日本企業双方のニーズを踏まえた事前マッチングを行いました。

1) 農林水産物・食品

【成功事例①（食品）】バイヤーの要望にあわせた企業を個別に発掘 商品開発型の取引に可能性（ジェトロ食品輸出商談会 in 長野）

海外事務所より「バイヤーが当初買付品目に挙げていなかった菓子に関心を示している」との連絡を受け、個別にA社を発掘し商談会への参加を呼びかけました。A社はギフト菓子の商品企画を手がけており、バイヤーの「オリジナルの菓子を作りたい」という要望とマッチ。A社よりサンプルを送付し、現地でティスティング後、色・味等を改良した形で商品提案できるか引続きやり取りを行う予定です。

2) デザイン

【成功事例②（デザイン）】事前ワークショップで得たバイヤー分析情報を活用し、商談会で成約につなげる（日用品・ギフト輸出商談会 in 四国・大阪）

主にプラスチック製収納用品を製造するB社は、商談会前の事前ワークショップにおいて学んだ各バイヤーへの有効なアピール方法を活かして効果的な商品提案を行った結果、3社のバイヤーと成約しました。B社からは、同事業の継続開催について要望が寄せられています。

3) 一般機器・部品

【成功事例③（機械）】複合加工機のベトナムにつき機器調達に合意（第51回機械加工見本市金沢における海外バイヤー商談会）

形鋼加工機メーカーC社（石川県）は、第51回機械加工見本市金沢で開催された海外バイヤー商談会において、ベトナム企業D社への複合加工機の売込みを図りました。その後、フォローアップにおいてベトナム現地において同社を訪問、約3,000万円の機器調達に合意し、支払い条件や時期等について最終調整を行っています。

(4) 海外コーディネーターリテイン事業

海外のマーケットに精通したコーディネーターを海外拠点に配置し、個々のビジネスニーズに対応した情報収集・提供、マッチング支援を通じて、中小企業等の販路拡大を支援しました。また、国内においても、海外コーディネーターによるセミナー等を開催し、より多くの地域の中小企業が、現地市場動向等の情報や海外ビジネスに関するアドバイスを得られるようにしました。

【事業概要】

実施期間： 25年4月1日～26年3月31日

配置人数： 98名

主な対象技術 一般機械、電気・電子機器、輸送機械、繊維機械、精密測定機器、環境、エネルギー
 ・製品： ギー関連、デザイン製品、アパレル・テキスタイル、消費財（中国市場）、消費財（ASEAN市場）、サービス産業、農林水産・食品
 主な活動： 相談業務（企業訪問、電話、FAX、E-mail等）

(参考) 一般機器分野 11カ国 17事務所 (24名) / 環境エネルギー分野 5カ国 7カ所 (7名) / 農水分野 16カ国 21カ所 (30名)
 デザイン製品・伝統産品分野 8カ国 10カ所 (23名) / アパレル・テキスタイル分野 7カ国 7カ所 (9名) / コンテンツ分野 3カ国 4カ所 (5名)

【サービス利用実績及び役立ち度調査結果】

	農林水産・食品	デザイン製品・伝統産品	アパレル・テキスタイル	コンテンツ	機械	環境・エネルギー	累計
E-Mail相談	197件	295件	53件	58件	291件	75件	969件
現地ブリーフィング	335件	498件	148件	39件	100件	26件	1,146件
マッチング支援・フォローアップ	2,059件	1,033件	224件	123件	102件	739件	4,280件
計	2,591件	1,826件	425件	220件	493件	840件	6,395件
役立ち度調査*	90.3%	98.0%	100%	100%	95.9%	100%	97.37%

*4段階中上位2項目合計

【利用者のコメント例(E-mail相談)】(利用者)

- ・現地での事情を調べて頂き、日本では得られない情報をレポートしてもらいました。
- ・現地の薬事法という特殊な分野の情報収集に苦慮していましたが、この課題を十分に解決していただき役に立ちました。
- ・統計等でもう少し全体の市場動向が示されていると良かったです。
- ・証明書の手続きに時間がかかることや、安定供給のアドバイスなどが参考になりました。
- ・現地での商品名及び価格情報について価値がありました。
- ・販売を計画しているチャネルごと、質問させて頂いた要素ごとに、現地のニーズや実際の売場、プレーヤー企業等について具体的な情報を頂き、参考になりました。いずれは現地に赴く必要を感じていますが、事前情報を得てから動くのと何も無い状態で動くのでは大きな差が出るものと存じます。より調べたい事もできましたので、今後も情報を収集します。
- ・具体的な日系スーパーでの他社商品の紹介もあり、イメージが沸きやすかったです。
- ・異文化が混在する地域において、相場情報も含めたギフト商品の動向や、具体的な企業・店舗名も含めた情報提供、方針のアドバイスを頂き、参考になりました。最近より注目度をもって語られるハラル認証を受けるかどうか、長期的なビジョンを持つての展開が必要になると存じ、周辺情報を集めながら戦略を練る第一のヒントになりました。
- ・今後の課題、業者登録制の件、主要輸入業者など具体的で参考になりました。
- ・競合商品ブランドや価格帯に関する情報が豊富で詳しく参考になりました。
- ・具体的に扱ってもらえそうな店舗等などが記載されており、また改善点等も詳細にあり、役に立つ内容のレポートでした。
- ・ニーズがつかめて、販売先を絞ることができました。
- ・現在の海外の厳しい状況、それに伴い自社ブランド商品の厳しい現実等が、具体的に記載されており今後の戦略に大いに参考になりました。
- ・具体的に改良点などが記載されており、今後の販売戦略の大きな材料になりました。

一、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等

- 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等
 《1》中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

【成功事例（食品）】コーディネーターによるきめ細かいマッチング支援業務により目標値を大きく上回る成約件数を実現（Summer Fancy Food Show）

パビリオンの位置が悪く、来場者の伸び悩みが懸念されたため、予め専用のコーディネーター4名を配し、マッチング業務を委託。コーディネーターが会期前に出品企業の商品をバイヤー等に紹介し、バイヤーとの信頼関係を醸成。会期中は、出品者へ商談相手の特徴などを記したメモを渡し、事前準備を促すとともに、タイムキーパーの役割も果たすなど、商談に大きく貢献しました。その結果、成約件数（見込み含む）は目標値の2倍（目標45件に対し実績96件）を達成することができました。

【成功事例（コンテンツ）】海外コーディネーターを活用して海外ビジネスに初挑戦（MIDEM）

音楽ビジネスを展開するA社は、海外ビジネスへの初の取組みとして、仏カンヌで開催された国際音楽産業見本市MIDEMのジェットロブースに出展しました。同社の管理楽曲やアーティスト数は限られていることから、海外コーディネーターによる商談アポイントメントを活用。また、海外コーディネーターとの個別相談により疑問や課題を事前に解消し、展示会に臨んだところ、多数の商談機会が得られ、現在成約に向けた交渉を継続中です。

【成功事例（機械）】海外コーディネーターによる情報提供を受け、ターゲットを絞り込んだ展示会出展を目指す

食品加工機器メーカーB社は、過去に米国の包装用機器・資材展示会に単独出展した際、来場者の分野が幅広く顧客の絞り込みができませんでした。そこで、対米国輸出戦略を再検討するにあたり海外コーディネーターによるE-mail相談を活用。分野が食品加工機器に絞り込まれた展示会の情報に加え、潜在顧客層である現地日本食レストラン軒数の推移・地域別分布や、製品輸出に際して留意すべき規制等の情報も得られたことから、同社より「欲しい情報が網羅されている」として評価を受けました。

「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等」

(5) 国内コーディネーターの配置

海外販路開拓の潜在力を有する我が国中小企業を幅広く支援するため、海外ビジネス展開の初期段階での問合わせに対応するコーディネーターを国内に配置しました。相談企業を訪問しての個別対応や、電話、FAX、E-mailを通じてのフォローアップ、全国各地でワークショップを開催し、ジェトロの各種サービスやスキームを利用した効率的かつ効果的な支援を行いました。

【事業概要】

実施期間： 5月29日（水）～26年3月31日（月）

配置人数： 36名

主な対象技術 一般機械、電気・電子機器、輸送機械、繊維機械、精密測定機器、環境、エネルギー
 ・製品： ギー関連、デザイン製品、アパレル・テキスタイル、消費財（中国市場）、消費財（ASEAN市場）、サービス産業
 相談業務（企業訪問、電話、FAX、E-mail等）

主な活動：

【サービス利用実績及び役立ち度調査結果】

	機械・環境	デザイン	アパレル・テキスタイル	日用品（中国）	日用品（ASEAN）	サービス	累計
個別相談件数	177件	4件	9件	9件	36件	3件	238件
役立ち度調査*	91.5%	100%	100%	88.9%	100%	100%	96.7%

*4段階中上位2項目合計

【利用者のコメント例】

- ・ こちらの悩みを聞きながら適切なアドバイスを頂きました。今後、契約関係等、更に具体的な内容でご相談させて頂きたいと考えています。
- ・ （アドバイス内容が）弊社の状況に合っていて、具体的で確実に実行可能な適切な内容でした。参考になりました。
- ・ 単独で現地調査しても得られない情報も多く、豊富なご経験をされた方に相談できることはありがたいと思います。
- ・ 医療機器に関して豊富な知識があり、医療機器輸出の経験も豊富でおられるので当社のニーズに合致したコーディネーターだと感じました。今後ともご協力お願いしたいと思います。
- ・ 一言で輸出と言っても何かから手をつけて良いかわかりませんでした。進めていく上での順序が理解できました。
- ・ 丁寧で分かり易い対応をして頂きました。また、応援や後押しして頂けるような言葉もかけて頂き自分自身が改めてこの事業に対しどのように展開すべきか考えることができました。

(6) 輸出有望案件発掘支援事業

ネットワークを活用して国内で優れた技術・製品を持ちながらも輸出経験のない中小企業を掘り起こし、個々の企業の特徴・発展段階などを踏まえ、輸出の指導から、海外のバイヤー発掘、商談の随行、契約締結のための支援まで一貫して支援しました。本事業の実施にあたっては、全国に 32 名の専門家（機械・部品・環境・エネルギー分野 14 名、農林水産・食品分野 11 名、ファッション・デザイン・日用品分野（中国・ASEAN） 7 名）を配置するとともに、ジェトロ職員がマーケット・規制情報等の提供、貿易実務の支援、商談先とのアポイント取得等の支援をしました。

【25 年度 実績概要】

	機械・部品、環境・エネルギー分野	農林水産・食品分野	ファッション、デザイン、日用品（中国・ASEAN）分野
支援企業数	131 社	86 社	83 社
（うち新規発掘）	31 社	33 社	21 社
商談件数	1,115 件	729 件	1,113 件
成約件数	247 件	696 件	323 件
成約金額	926,799 千円	309,401 千円	552,923 千円
役立ち度調査結果	96.7%	91.7%	92%

- ※1 支援企業数は年度の支援企業数である
 ※2 成約件数および成約金額は見込を含まない
 ※3 役立ち度調査結果は 4 段階中上位 2 項目の合計

1) 機械・部品、環境・エネルギー分野

【成功事例①】成約実現に向けたジェトロ事業連携が効奏（沖縄県）

沖縄県の A 社は、島嶼国が抱えるガラス瓶の処理問題の解決策となり得る廃ガラスリサイクルプラントを開発・販売。23 年に輸出有望案件に採択された後、ニュージーランド、インドネシア、タイ、台湾等の国をターゲット市場に設定し、海外コーディネーター事業等を活用しながら営業活動を展開しました。25 年にプラントに関心を持つ台湾の航空機部品メーカーが来日して現場を見学、これまでの経験をもとに契約交渉した結果、26 年 2 月にプラント導入に合意。導入するプラントは 3 基、総額 2 億 8,500 万円の大型受注となり、地元沖縄ではメディアに大きく取り上げられました。

2) 農林水産・食品分野

【成功事例②】専門家のアドバイスにより、香港、台湾のコンビニエンスストアでの販売を開始（栃木県）

氷菓や冷凍中華まんじゅう等を製造販売する栃木県の B 社は、国内市場の閉塞感から海外市場開拓の取組みに着手。ジェトロ専門家による現地法規制のアドバイス、商談・代理店契約書作成等の支援を活用し、取引拡大につなげています。24 年の輸出有望案件採択後、香港での食品輸出商談会（栃木県主催、ジェトロ協力）にてジェトロ海外コーディネーターが商談をアレンジした輸入業者社と、25 年 8 月に総代理店契約を締結し約 500 万円の受注を得ました。台湾向けには、出展した FOOD TAIPEI 2013 で出会った輸入業者と初年度の最低取引金額 1,500 万円の代理店契約を締結し、26 年 3 月末までに約 900 万円を受注。香港、台湾ともに、4 月より現地コンビニエンスストアで商品が販売開始されています。

【成功事例③】専門家の商談アレンジ、アドバイスにより初めての輸出が実現（兵庫県）

輸出有望案件に採択された兵庫県の冷凍焼魚メーカー C 社は、25 年 3 月専門家同行のもとシンガポールで商談を行い、直営レストランを持つバイヤー企業から「焼く調理技術に特化した企業は初めて」として高評価を受けました。専門家から現地の輸入規制や商流、物流体制についてアドバイスを受け、冷凍物流を自社で手配し、物流コストの削減を実現。また、現地の人が好む味付けやサイズを踏まえた商品開発に努め、製品の品質保持に最適の容器も開発しました。こうした取組みが奏功し、10 月以降、同企業向けに改良商品を航空便で 3 回出荷し、半年間で約 720 万円の輸出に至りました。

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等

≪1≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

3) ファッション、デザイン、日用品（中国・ASEAN）分野

【成功事例④】 有力代理店を通じ、中国各地に販路を確保（東京都）

歯磨剤メーカーのD社は、上海の日系卸売業者を通じ華東地域へ商品を販売していたものの、同業者の限定的な販路と流通過程における複数業者の介在が販売利益を圧縮していました。契約解消を望むE社に対し、専門家が中国の法制度を踏まえたアドバイスを行った結果、24年秋に契約を解消。同時に、中国各地に拠点や販路を持つ別の企業との商談サポートを行ったところ、代理店契約の締結に成功、既1,400万円相当の商品の販売に至っており、E社のコスト削減かつ安定的な販路拡大に貢献しました。

一、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等

- 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等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

「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等」

(7) セミナー・シンポジウム

日本企業の海外販路開拓に資するため、国内では海外市場の最新情報の提供や新ビジネスの普及啓蒙を目的とするセミナーを、また、海外では日本企業の優れた技術や製品を現地に紹介するセミナーやシンポジウム、ワークショップ等を開催しました。

(8) 地域間交流支援事業 (RIT : Regional Industry Tie-Up Program)

中小企業の海外ビジネスを地域間交流の観点から推進する目的で、国内と海外の産業集積地同士の関係構築を含めた地域間交流の枠組み作り、及び海外商談ミッション派遣、有力企業招へい、専門家やジェトロ職員によるフォローアップ、国内研究会での海外ビジネス情報提供などの実施を通じて国内産業集積地企業による海外企業との商談をアレンジ・サポートしました。

【第1～4 四半期案件別実績一覧】

	案件名・分野	商談件数	成約件数※1	役立ち度※2
1	福島県－ドイツ・NRW州【医療福祉関連機器】	33	9	100%
2	埼玉県－ドイツ【精密加工技術・先端素材】※3	110	8	93.4%
3	東京都練馬区－カナダ・ケベック州【アニメコンテンツ】	47	2	100%
4	大阪府－アラブ首長国連邦 (UAE)【コンテンツ】※4	62	6	100%
5	広島県－中国・四川省【環境】※4	27	3	100%
6	山口県－台湾【機械関連】※4	46	7	100%
7	福岡県－米国・シリコンバレー地域【ソフトウェア開発】※3	43	16	100%
8	北九州地域－韓国・慶尚南道及び釜山広域市【機械部品・材料加工】※3	51	6	100%
9	北九州地域－ベトナム・ハノイ、ハイフォン地域【金属加工・機械製造】※3	136	12	95.2%
10	大分県－台湾【半導体・ものづくり産業】※4	60	6	93.7%
	合計	615	75	98.2%

(備考) 当初、案件数は11件だったが、6月末に沖縄・シンガポール案件の実施主体より辞退の申し出があり、10件となった。
 ※1: 成約 (見込含) 件数
 ※2: 役立ち度調査結果は国内の事業利用者 (産業支援機関等) による評価、4段階中上位2項目の合計
 ※3: 23年度からの継続実施案件 (実施年度は最大3年)
 ※4: 24年度の継続実施案件 (実施年度は最大3年)

【成功事例①】韓国企業と共同技術開発に合意【北九州事務所】

7月、A社 (北九州市) は韓国企業と共同開発に係る覚書を締結し、A社の外観検査装置と同韓国企業の自動車部品洗浄装置とを合体させた新製品の開発に合意しました。両社は25年1月に行われたRIT事業の有力企業招へい以降、共同開発に関する協議を重ねていました。

(9) 二国間産業協力の促進 (日本・サウジアラビア)

ジェトロは、19年4月の日本・サウジアラビア両国首脳による共同声明を受けて設置された「日本・サウジアラビア産業協カタスクフォース」に参画し、サウジアラビア市場開拓事業を行っています。25年度は、12月に「在欧州日系企業向けセミナー」、2月に「サウジアラビア・ヘルスケア産業現地視察・商談ミッション」及び「中東女性市場開拓広報展示」を実施するとともに、インフラマップの作成や「子供市場調査」等を通じて同国の情報発信に努めました。2月にサウジアラビアの最新情報を紹介する目的で大阪にて開催したセミナー (参加者137名) では、同国の情報を得る数少ない貴重な機会として好評を博し、役立ち度調査では4段階中上位2項目の割合が100%に達しました。

4. 挑戦的事業の実現例

(1) 【挑戦】輸出企業の発掘・育成セミナーの開催（一部再掲）

【指標：役立ち度】

過去の商談会では、バイヤーより「商談相手企業から輸出用の価格提示がない」といった指摘を受けるケースが散見されました。そこで25年度は共通テキストを作成し、事前準備から事後対応までの一連のノウハウを提供するセミナーを各地で開催しました。

開催月	日程・場所
7月	31日（東京）
8月	6日（長崎）、7日（長野）
9月	12日（高知、鹿児島、徳島）、20日（大分）、27日（青森）
10月	1日（大阪）、15日（静岡）、17日（仙台）、31日（熊本）
11月	17日（八戸）
12月	20日（千葉）
2月	5日（金沢）、6日（新潟）、12日（鳥取）、13日（松江）、14日（岡山）、27日（広島）、28日（三重）、28日（岐阜）
3月	12日（東京）、27日（山形）、28日（福井）

【成功事例】ジェトロ食品輸出商談会 in 徳島

商談スキルアップセミナーでは、卸価格あるいは FOB 価格、輸出用キット等必要最小限の準備について周知を図るとともに、一部企業に対しては輸出用価格の設定に係る個別相談に対応しました。その結果、多数の参加企業が商品カタログ、輸出用価格表に加え、産品の特徴を示す POP を英語や他言語で用意し商談に臨む、といった改善が見られました。

(2) 【挑戦】海外販路拡大促進事業（再掲）

【指標：役立ち度】

1) バイヤー等に向けた日本産品の普及啓発

25年度は新規バイヤーの発掘と日本産食品の理解促進を図るべく、プロ（バイヤー・レストラン関係者）向けの情報発信を強化しました。日本産食品の魅力・価値、競合品や他国産との品質の違い、調理法、製法、歴史等を試飲会・セミナーで積極的に発信しました。

a) ブラジルにおける日本産食品プロ向けセミナー

【セミナー概要】

期間：	6月20日（木）
開催地：	ブラジル・サンパウロ
参加者数：	45名
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例】日本産食品プロ向けセミナー（ブラジル）／同国見本市への集客効果に貢献

ブラジル人レストラン・食品関係者に対し、日本食材の味を特徴づける「うまみ」について解説し、理解を深めるきっかけを提供しました。併せて、翌月開催の SIAL BRASIL ジャパン・パビリオンへの来場誘致に努めたところ、セミナーに参加した35社のうち20社が来場し、集客効果が得られました。

b) シカゴにおける日本酒・日本産食材普及事業

【事業概要】

期間：	5月24日（金）
開催地：	米国・シカゴ
参加者数：	283名
出展企業数：	52社
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：参加者・出展企業ともに100%

【成功事例】 日本酒・日本産食材普及事業（シカゴ）／現地レストラン・シェフを巻き込み PR

シェフ、レストランオーナー、ソムリエ等、在シカゴの「食のプロ」を対象とした吟醸日本酒の解説セミナーや、シカゴのスターシェフと総領事公邸シェフによる日本食調理デモに加え、日本企業 52 社と来場者とのネットワーキングを実施。日本酒の品揃えの豊富さ、日本産食品の品質の高さや多様性をアピールした結果、148 件（2 万 5,450 米ドル）の成約見込みにつながり、今後の需要拡大に寄与しました。

c) 韓国における日本産酒類プロ向けセミナー

【セミナー概要】

期間： 9 月 24 日（火）
開催地： 韓国・ソウル
参加者数： 16 名
成果： 役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）：100%

【成功事例】 日本産酒類プロ向けセミナー（韓国）／ジェトロ事業参加バイヤーによる説明を実施

日本酒や焼酎等の消費パターンを酒類バイヤーに説明し、販売促進を支援しました。韓国で知名度の低い泡盛については、メーカーや、ジェトロの泡盛輸出商談会事業に参加経験のあるバイヤーに説明をしてもらうとともに、韓国で流通している泡盛の試飲を行うことで、理解や知名度の向上に貢献。加えて、バイヤーとのネットワーキングを構築できたことで、今後のジェトロ事業への活用が期待されます。

(3) 【挑戦】 ロサンゼルスにおける 日本食品マーケティング拠点事業

【指標：役立ち度】

日本産食品は、品質や安全性等では評価されているものの、現地生活に根ざした商品として流通するには課題が多いのが現状です。その要因として、海外の生活習慣や市場特性に適していない商品ギャップ、商品の良さを十分消費者に伝えきれていない PR 不足やブランディングの不在、市場情報の不足、取扱業者とのコネクションの欠落や、現地拠点がないため継続的な営業が困難である点が挙げられます。こうした課題を解決するため、一定期間常設の展示スペースを確保し、現地バイヤーとの継続的なコンタクト機会を設けました。ジェトロが出品者に代わってバイヤーへの広報、商談、モニタリング調査を実施し、その結果を出品者へフィードバックしました。

【事業概要】

期間： 1 月第 4 週～3 月末
開催地： 米国・ロサンゼルス
参加社数： 42 社
成果： 役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）：100%

【成功事例】 日本食品マーケティング拠点事業（ロサンゼルス）／アドバイザーのネットワーク・営業サポートで現地大手小売店での販売

国内の家庭用粉末寿司酢市場で一定のシェアを誇る A 社は、以前から米国にも主に日系人・日本人向けに輸出していましたが、輸出量が限られ非日系市場での認知度、販売はほとんどない状況でした。12 月、同社は LA に駐在員を配置し非日系市場開拓のテコ入れに着手、日本食品マーケティング事業にも申込みました。拠点アドバイザーは、米系大手小売のアジア食品セクションの棚割に力を持つブローカーを紹介、商談にも同行して商品の特徴や日本市場での認知度等につき一緒に説明をしました。棚割に合うよう 1 ケースの個数を調整する等、細かなブローカーの要求に応じたところ採用が決定しました。

(4) 【挑戦】 ブランド普及プログラム

【指標：役立ち度】

デザイン・ファッション分野における世界有数の見本市を通じて世界のバイヤーやメディア関係者などに「日本の新しい感性、ものづくり」をオールジャパンで力強くアピールしました。

1) 「メゾン・エ・オブジェ 2013 9 月展／J STYLE+」にて日本のデザイン性を発信

世界最大級のインテリア・デザイン見本市「メゾン・エ・オブジェ 2013 9 月展」内の最も人気が高く、感度の高いバイヤーやインテリア関係者が集まる「now!」エリアへの出展を実現し

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等

《1》中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

ました。また、普段はコンタクトが難しいインテリア業界誌の編集長など発信力のある要人を招待してネットワーキングイベントを開催するなど、デザイン性の高い日本の中小企業の商材を世界に発信することができました。

【事業概要】

会期：	9月6日（金）
開催地：	フランス・パリ
参加企業数：	14社
ネットワーキング参加者数：	約100名
成果：	商談件数：634件
	成約件数（見込含む）：193件
	商談会役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%
	ネットワーキング役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：78.6%

【成功事例】海外見本市初出展ながらジェトロのバックアップにより大きな成約

優れたインクジェット技術で色鮮やかなプリントを施すデザイン製品の企画・製造・販売を行うB社の初の海外展示会出展をサポートしました。これまでは、海外展開を考えながらも、関税や輸出手続きに不安を感じ手探りの状態でしたが、海外コーディネーターのきめ細かいサポートの下、準備段階で不安要素を可能な限り取り除いて展示会に臨んだ結果、成約を得ることができました。

2) 「Paris sur Mode/Premiere Classe9月展」におけるファッション・日本文化発信

アパレルの最新トレンド発信地であるパリのアパレル展示会 Paris sur Mode/Premiere Classeにおいて、初参加の若手ブランドも大きな成果を上げ、全体の成約金額（見込含む）は約1億2,000万円に達しました。ジェトロの提案により同展示会としては初となる「パートナーカントリー」が導入され、日本がフィーチャーされることになりました。日本文化を代表する生け花、食（弁当）、家具など会場全体が洗練された日本のイメージで彩られるとともに、閉会パーティーでは日本の音楽制作ユニットがライブパフォーマンスを行い、ファッションにとどまらない分野横断的な日本ブランドの普及に取り組みました。

【事業概要】

期間：	9月27日（金）～30日（月）
開催地：	フランス・パリ
参加企業数：	27社
展示会来場者数：	約20,000名
成果：	商談件数：629件
	成約件数（見込含む）：330件
	出展企業の役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例】トレンドを押さえた商品で、初出展ながら約2,600万円の成約を見込む

今回初出展のC社は、事前にジェトロ専門家より、ブースでの対応など展示会出展のポイントに係る説明を受けて本番に臨みました。最近のトレンドを代表するデザインでコレクションを構成した同社のブースにはパリの複数の有力百貨店のバイヤーも訪れ、厳選された素材、日本のリアルクローズを象徴するテイストが高い評価を得ました。結果、初出展ながら成約に至り、同社からは、「予想を超える反響があった。品質が認められたことで海外展開を進める自信がついた」とのコメントがありました。

(5) 【挑戦】新興国開拓プログラム【指標：役立ち度】

【指標：役立ち度】

1) 中南米バイヤー招へい事業

中南米地域は魅力的な巨大市場を有しながらも、情報量の少なさや地理的要因により日用品分野の日本企業の関心は薄いことから、日本企業の関心を喚起し、日本の日用品をアピールするため、ブラジル及びメキシコの有力バイヤーを招へいし、日本企業との商談機会を提供しました。バイヤーは機能性の高い優れた日本製品に興味を持ち、輸入に大きな関心を寄せました。

バイヤーのパネルディスカッションを交えた「ブラジル・メキシコ消費市場セミナー」は、広範な現地情報に加え、バイヤーの生の意見が聞けたとして参加企業より好評を博しました。一方で、商談会参加企業からは「高価格の日本の伝統産品を理解してもらうには文化的習熟度の向上が待たれる」等の新興国参入の難しさを示唆するコメントがあり、今後の課題が浮き彫りとなりました。

【商談会概要】

会期：	6月5日（水）～6日（木）
開催地：	東京
参加企業数：	19社
主な出品物：	日用品・生活雑貨等
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【セミナー概要】

開催日：	6月7日（金）
開催地：	東京
参加者数：	67名
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：97.9%

（6）【挑戦】イノベーション力強化・創出型事業 【指標：役立ち度】

革新的な技術・商品を持つ中小・ベンチャー企業を対象に、ビジネスモデル構築支援、商談支援ならびに資金調達支援等のソフト支援を展開しています。第1次募集では10社を採択、12月に各社のプレゼンテーション発表を含む採択企業発表会を開催したところ、メディアにも大きく取り上げられました。

渡米した採択企業に対しては、現地のアクセラレーター（起業支援施設）とともに、支援企業にあった支援メニュー（専門家のリテイン、パートナー紹介、ピッチコンテスト開催、デモイベント参加支援等）を提供しています。

【募集概要】

事業期間：	10月～26年3月
開催地：	シリコンバレーを拠点に全世界
参加企業数：	10社
主な参加企業：	IT5社、バイオ・ライフサイエンス3社、製造業2社
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%（1社のみ取得）

（7）【挑戦】海外見本市活用展開支援プログラム

【参考指標：セミナー開催件数（3件）】

海外見本市への参加企業の裾野拡大及び掘り起こしを目的として、見本市の有効な活用方法を紹介する「海外展示会活用セミナー」を3回開催しました。海外見本市への出展経験が少ない企業を対象に、出展計画や準備の方法、会期中の留意点、出展後のフォローアップ、成功事例などを紹介したほか、見本市以外の輸出支援ツールを紹介し、ジェトロ利用者の裾野拡大を目指しました。

【開催実績】

開催地	時期	セミナー内容（概要、実績、参加者コメントなど）
大阪市	4月26日（金）	テーマ：①海外見本市を活用した海外戦略～成功事例・成功の秘訣など事例を交えて～、②海外見本市における効果的なブースのつくり方 参加者コメント： ・出展するための具体的な事例に基づいた話が聞けてよかった ・各国の展示会の状況や、特色、ブースレイアウトのノウハウを学ぶことができた
和歌山市	7月10日（水）	
仙台市	10月30日（水）	

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すべき措置等

≪ 1 ≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

成果指標

1. 定量的指標	
【中期計画】	[1]海外市場調査
【25年度計画】	▶ 海外展開支援事業の利用者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上とすることを旨とする。
【評価の基準】 (第3期)	[2]貿易投資相談
	▶ 貿易投資相談件数：年平均48,000件以上を目標とする。
	▶ 「J-FILE」の中の「貿易投資相談Q&A」のアクセス件数：年平均530万件以上を目標とする。
	▶ 海外展開支援事業の利用者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上とすることを旨とする。
	[5]海外進出在外日系企業支援
	▶ 日本企業からの海外における相談件数：年平均10,000件以上を目標とする。
	▶ 知的財産権相談件数：年平均1,300件以上を目標とする。
	▶ 海外展開支援事業の利用者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上とすることを旨とする。

2. 定性的指標	
【中期計画】	[1]海外市場調査
【25年度計画】	▶ 貿易投資相談やビジネス情報の提供が、ビジネスの課題解決に結びついた事例の実現
	[2]貿易投資相談
	▶ 貿易投資相談やビジネス情報の提供が、ビジネスの課題解決に結びついた事例の実現
	[5]海外進出在外日系企業支援
	▶ 海外進出への展開や我が国企業の海外における知的財産権の保護の実現
	▶ 現地政府等への提言等による現地日系企業の事業環境の改善等の実現
【評価の基準】 (第3期)	▶ 相手国政府・政府系機関等への働きかけを通じた、我が国企業の現地におけるビジネス環境の改善を実現しているか。
	▶ アウトカムには反映されないものの失敗事例調査等の重要な取組みの実施例はあるか。
	▶ 機構のサービスを多くの企業に活用してもらうための他の支援機関との連携強化等の実施例はあるか。
	▶ 時期・情勢等を踏まえ機動的に対応した取組みの実施例はあるか。
	▶ 短期間に定量的成果が見込めない場合であっても長期的視点に立った挑戦的な取組みの実施例はあるか。

3. 内部目標 (参考指標)	
【定量】	(3)BOP・ボリュームゾーン開拓及びフロンティア市場開拓
	▶ BOPビジネス個別支援件数：55件
	▶ 商談件数：30件
	▶ 成約件数：1件
	(6)グローバル人材の活用・育成
	▶ 支援件数：300社以上
【定性】	(1)貿易投資相談
	▶ 役立ち事例の発掘
	▶ ユーザビリティを追求することで事業運営が効率化された事例
	▶ ユーザビリティの分析結果の共有により顧客サービスが向上した事例
	(5)海外進出・在外日系企業支援
	▶ 拠点新設、工場新設等を支援し、新たな海外進出に機y歩した成功事例

4. チャレンジ目標 (挑戦的事業)	
【定量】	(4)ジャパン・ブランド発信
	▶ ジャパン・フェアプログラム：開催件数 (4件)
【定性】	(3)BOP・ボリュームゾーン開拓及びフロンティア市場開拓
	▶ BOPビジネス案件形成支援/アフリカ・アンテナショップ：役立ち度
	(5)海外進出・在外日系企業支援
	▶ 共同進出支援j行：役立ち度
	(6)グローバル人材の活用・育成
	▶ 上半期に支援を始動：役立ち度
	▶ 年度に5グループの支援を着手：役立ち度

一、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すべき措置等

- 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等
 < 1 > 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

一、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等

25 年度実績概要（定量+定性報告）

<p>【ポイント】</p> <p>（1）海外ビジネス情報提供－①海外市場調査</p> <p>①25 年度の貿易投資相談 Q&A（ウェブサイト）のアクセス件数は 7,529,438 件。</p> <p>②25 年度の外部向け個別ブリーフィング・インクワイアリー対応件数は 3,111 件。</p>
<p>（2）海外ビジネス情報提供－②貿易投資相談</p> <p>①25 年度の貿易投資相談件数は、64,833 件（内訳：国内対応件数：43,218 件、海外対応件数：21,615 件）。</p> <p>②役立ち度調査は 4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合が各支援ツールの平均 96.3%で年間の目標を達成。</p>
<p>（3）BOP・ボリュウムゾーン開拓およびフロンティア市場開拓</p> <p>①BOP/ボリュウムゾーン・ビジネス相談窓口に 25 年度に寄せられた相談は 254 件。57 件のプロジェクトについては、一貫して支援する案件として認定の上、支援を実施。</p> <p>②25 年度の商談件数は 137 件。</p> <p>③役立ち度調査は 4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合が各支援ツールの平均は 99.2%。</p>
<p>（4）ジャパン・ブランド発信</p> <p>①25 年度は広報展を 10 カ国で 17 件、在外展示会出展支援を 2 カ国で 8 件実施。アンケート調査で 4 段階評価中上位 2 つの評価を得た割合は 93.8%。</p> <p>②ジャパン・フェアについては、10 月にイラクで開催したバグダッド国際見本市に前回同様日本パビリオンを組織し、日本企業のイラクでの市場開拓を支援。11 月には、ラオス・ビエンチャンで「Japanese Products Exhibition in Laos 2013（ラオス日本物産展）」を開催し、日本企業による先行的な市場獲得の動きを支援。</p>
<p>（5）海外進出・在外日系企業支援</p> <p>①25 年度の日本企業からの海外における相談件数は 17,151 件、知的財産権の相談件数は 1,355 件。</p> <p>②サービス利用者による役立ち度評価の結果は、95.6%。</p>
<p>（6）グローバル人材の活用・育成</p> <p>①25 年度の新興国進出支援専門家派遣事業の支援件数（採択企業数）は 1,004 社。</p> <p>②同グローバル人材の活用・育成事業の参加者数は、74 名。役立ち度調査は 4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合が各支援ツールの平均 100%。</p>

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等

◀ 1 》中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

1. 定量的指標の達成状況

(1) 海外ビジネス情報提供-貿易投資相談

	経営方針・ 年度目標	1Q	2Q	3Q	4Q	25年度 実績計	達成率
貿易投資相談件数	48,000件 以上	15,944	16,062	16,267	16,560	64,833	135.1%
貿易投資相談 Q&A (ウェブサイト) のアクセス件数	530万件 以上	1,784,363	1,964,658	1,900,546	1,879,871	7,529,438	142.1%

(2) 海外進出・在外日系企業支援

	経営方針・ 年度目標	1Q	2Q	3Q	4Q	25年度 実績計	達成率
日本企業からの海外 における相談件数	10,000件 以上	3,925	4,302	4,480	4,444	17,151	171.5%
知的財産相談件数	1,300件 以上	313	352	361	329	1,355	104.5%

(3) 役立ち度調査の結果

1) 海外ビジネス情報提供-①海外市場調査

支援ツール	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度計	(内訳)
個別ブリーフィング	100%	100%	-	-	100%	100%
	(12)	(2)	(0)	0	(14)	0%
海外調査部主催セミナー	92.7%	96.2%	97.8%	97.7%	96.1%	56.0%
	(347)	(1,037)	(716)	(353)	(2531)	40.4%
調査レポート	100%	100%	-	-	100%	80%
	(4)	(1)	(0)	0	(6)	20%
合計	94.5%	96.1%	97.8%	97.7%	98.7%	78.7%
	(363)	(1,040)	(716)	(353)	(2551)	20.1%

括弧内は有効回答数

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

2) 海外ビジネス情報提供-②貿易投資相談

支援ツール	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度計	(内訳)
貿易投資相談	97.3%	95.8%	96.8%	95.4%	96.3%	88.3%
	(808)	(719)	(592)	(570)	(2,689)	8.0%
貿易実務オンライン講座	98.1%	98.6%	98.8%	97.7%	98.4%	63.4%
	(429)	(652)	(554)	(427)	(2,062)	35.0%
会員サービス	99.5%	94.7%	93.0%	93.2%	94.4%	71.7%
	(226)	(109)	(297)	(811)	(1,443)	22.7%
ビジネスサポートサービス	99.7%	100%	99.8%	99.9%	99.9%	95.5%
	(247)	(162)	(268)	(248)	(925)	4.4%
ビジネスライブラリー	97.3%	98.6%	96.1%	97.6%	97.1%	77.6%
	(222)	(207)	(647)	(210)	(1,286)	19.6%
TTPP	-	-	-	90.5%	90.5%	48.0%
	-	-	-	(1,033)	(1,033)	42.5%
合計	98.4%	97.5%	96.4%	95.7%	96.1%	74.1%
	(1,932)	(1,849)	(1,804)	(3,299)	(9,438)	22.0%

括弧内は有効回答数

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

一、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等

- 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等
 < 1 > 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

3) BOP・ボリュウムゾーン開拓及びフロンティア市場開拓

支援ツール	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度計	(内訳)
ミッション派遣	—	100%	100%	100%	100%	93.0%
		(31)	(21)	(19)	(71)	7.0%
セミナー	—	98.7%		97.3%	98.2%	48.5%
	—	(154)		(184)	(338)	49.4%
合計	—	99.4%	100%	100%	99.2%	56.2%
	—	(185)	(21)	(203)	(409)	42.1%

括弧内は有効回答数

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

4) ジャパン・ブランド発信

事業ツール	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度計	(内訳)
展示会(広報展)	来場者	98.1%	96.5%	97.7%	100%	97.6%	54.6%
		(1,002)	(482)	(531)	(100)	(2,115)	43.1%
展示会(在外展)	出展企業・団体	90.0%	85.7%	92.1%	—	90.0%	53.7%
		(17)	(28)	(59)	—	(104)	36.3%
合計		94.1%	96.0%	94.9%	100%	93.8%	54.2%
		(1,019)	(510)	(590)	(100)	(2,219)	39.7%

括弧内は回答数

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

a) 広報展事業内訳(*ジェットロブス来場者に対する役立ち度)

事業ツール	開催地	総来場者数	出展規模	役立ち度*	(内訳)
パワー&エレクトロシティ・ワールド・アフリカ 2013 会期: 4月9日(火)~10日(水)	南アフリカ・ヨハネスブルク	4,482人	40.5 m ²	100%	61.2%
				(49)	38.8%
ジャパン・ビジネス・フェア in モンゴル 会期: 5月3日(金)~4日(土)	モンゴル・ウランバートル	900人	24 m ²	91.9%	33.5%
				(185)	58.4%
中国国際食品飲料展覧会(SIAL China 2013) 会期: 5月7日(火)~9日(木)	中国・上海	41,304人	36 m ²	98.4%	36.8%
				(125)	61.6%
第1回ペルー工業展 2013 会期: 6月5日(水)~8日(土)	ペルー・リマ	7,892人	12 m ²	100%	67.9%
				(109)	32.1%
第24回中国ハルビン国際貿易商談会 会期: 6月15日(土)~19日(日)	中国・ハルビン	112,600人	18 m ²	100%	45.1%
				(102)	54.9%
日本観光展 会期: 6月20日(木)~23日(日)	中国・上海	18,826人	70 m ²	98.4%	69.0%
				(432)	29.4%
Expo Hospital 2013 会期: 7月24日(水)~26日(金)	チリ・サンティアゴ	4,428人	12 m ²	100%	85.0%
				(60)	15.0%
中国旅遊産業博覧会 in 天津 2013 会期: 9月5日(木)~8日(日)	中国・天津	200,000人	36 m ²	89.4%	49.2%
				(179)	40.2%
第9回中国-北東アジア博覧会 会期: 9月6日(金)~11日(水)	中国・長春	100,000人	54 m ²	100%	47.9%
				(117)	52.1%
国際見本市「フラワーズエキスポ」 会期: 9月9日(月)~11日(水)	ロシア・モスクワ	14,000人	12 m ²	100%	45.5%
				(22)	54.5%
第10回中国中小企業博覧会 会期: 9月25日(水)~28日(土)	中国・広州	265,006人	36 m ²	93.3%	36.5%
				(104)	56.7%
第五回上海国際減災・セキュリティ博覧会 会期: 10月17日(木)~19日(土)	中国・上海	6,115人	90 m ²	98.8%	87.2%
				(164)	11.6%
2013 南京老年産業博覧会 会期: 11月1日(金)~3日(日)	中国・南京	50,198人	108 m ²	100%	34.8%
				(115)	65.2%
ラゴス国際見本市 2013 会期: 11月1日(金)~10日(日)	ナイジェリア・ラゴス	500,000人以上	18 m ²	99.2%	74.4%
				(129)	24.8%
第8回カンボジア輸出入一州一品展示会 会期: 12月15日(日)~18日(水)	カンボジア・プノンペン	40,915人	198 m ²	90.5%	33.3%
				(21)	57.1%

一、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等

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等

≪ 1 ≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

インドネシア・日本エキスポ ～スマートコミュニティ 会期：12月19日(木)～22日(日)	インドネシア・ ジャカルタ	60,255人	27㎡	100% (102)	31.4% 68.6%
48th Brazilian International Gift Fair 会期：3月10日(月)～13日(木)	ブラジル・ サンパウロ	65,000人 (主催者予想 値)	35㎡	100% (100)	89.0% 11.0%
計				97.6% (2,115)	54.6% 43.1%

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

b) 在外展示会出展支援事業内訳(*ジャパン・パピリオン出展者に対する役立ち度)

事業ツール	開催地	総来場者数	出展規模	役立ち度*	(内訳)
中国昆山ブランド産品輸入交易会 会期：5月15日(水)～18日(土)	中国・昆山	57,200人	108㎡	80% (5)	40.0% 40.0%
第16回中国(重慶)国際投資全球会 会期：5月16日(木)～19日(日)	中国・重慶	219,000人	210㎡	100% (12)	41.7% 58.3%
中国国際食品博覧会 会期：9月15日(日)～18日(水)	中国・成都	120,000人	144㎡	86.7% (15)	73.3% 13.3%
8th Expo Pakistan 会期：9月26日(木)～29日(日)	パキスタン・ カラチ	40,000人	610㎡	84.6% (13)	38.5% 46.2%
第14回中国西部国際博覧会 会期：10月23日(水)～27日(日)	中国・成都	400,000人	300㎡	83.3% (12)	66.7% 16.7%
第5回国際サービス貿易・サミット 会期：10月30日～31日	中国・重慶	約2,000人	112㎡	100% (10)	20.0% 80.0%
青島ジャパンデイ2013 会期：11月15日～17日	中国・青島	39,235人	100㎡	100% (17)	94.1% 5.9%
広東ジャパン・ブランド 会期：12月6日～8日	中国・広州	46,732人	336㎡	85.0% (20)	55.0% 30.0%
計				90.0% (104)	53.7% 36.3%

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

5) 海外進出・在外日系企業支援

事業ツール対象	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度計	(内訳)
ミッション派遣	参加者	100% (15)	98.9% (108)	99.5% (250)	98.8% (177)	99.1% (520)	75.7% 23.4%
セミナー・ シンポジウム	参加者	97.7% (2,768)	96.6% (3,323)	97.0% (4,893)	96.8% (3,136)	97.0% (14,138)	59.1% 37.9%
ビジネス・ サポートセンター	入居企業	84.0% (25)	90.0% (20)	95.0% (20)	100% (11)	90.8% (71)	65.8% 25.0%
合計		98.3% (2,808)	99.3% (3,451)	97.2% (5,163)	98.5% (3,324)	95.6% (14,729)	66.9% 28.8%

※括弧内は回答数 (注) 役立ち度内訳の上段は、最上位評価(役に立った)の割合、下段は2段階目の評価(まあ役に立った)の割合を指す(第2四半期分)。また小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計が必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない(以下の表も同様)。

一、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等

- 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等
 ≪ 1 ≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

6) グローバル人材の活用・育成

支援ツール	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度計	(内訳)
中堅・中小・小規模事業者 新興国進出支援専門家派遣事業	—	—	—	100%	100%	100%
	—	—	—	(1)	(1)	
グローバル人材活用・育成事業	100%	100%	100%		100%	93.6%
	(6)	(52)	(14)		(72)	6.4%

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

(4) 参考指標

1) BOP・ボリュームゾーン開拓及びフロンティア市場開拓

	年度目標	1Q	2Q	3Q	4Q	実績計	達成率
BOP ビジネス 個別支援件数	55 件	17 件	10 件	6 件	24 件	57 件	104%
商談件数	30 件	—	60 件	44 件	33 件	137 件	456%
成約件数	1 件	—	1 件	—	—	1 件	

2) グローバル人材の活用・育成

	年度目標	1Q	2Q	3Q	4Q	実績計	達成率
支援件数	300 社以上	112	233	240	419	1004	335%

一、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等

2. 定性的指標の実現例

〔1〕 海外ビジネス情報提供-①海外市場調査

企業のニーズに即した海外ビジネスの情報提供を目指し、情報の収集範囲、分析、方法・時期などを的確に対応しています。中国・韓国企業の海外における活動状況についてベンチマーク調査を実施するなど、企業の海外ビジネス展開に資する掘り下げた調査を行っています。情報提供に際しては、政府関係金融機関、地方銀行、商工会議所など外部機関との連携も進めています。各種相談においては、事案、ノウハウ等の共有に努め、迅速かつ的確な対応を図っています。

(1) 海外ビジネス情報提供-①海外市場調査

我が国中小企業を中心とした日本企業の海外展開支援を目的に、日本企業のグローバルな事業展開や経営判断に直接資するべく、各種制度・市場、海外進出にかかわる情報など有益なビジネス情報を調査・収集し、的確に提供しています。また、事業部が注力する分野における各種調査テーマを関係各部と連携し、企業ニーズに即した調査を実施するとともに、より広範囲への提供を行うなど、成果普及の拡大に努めています。

1) ベンチマーク調査

新興国市場を中心に成長著しい韓国企業（製造業、サービス業）の動向について、公開情報を中心にしてつつインタビューも実施して整理・分析する「ベンチマーク調査」を実施し、その成果を通商弘報、ジェットロセンサー等を通じて幅広く情報提供しました。

2) 我が国企業の国際ビジネス展開に資する情報提供

25年度の外部向け個別ブリーフィング・インクワイアリー対応件数は3,111件、貿易投資相談Q&A（ウェブサイト）のアクセス件数は752万9,438件となりました。

a) 企業幹部に対するブリーフィング

企業	日程	ブリーフィングテーマ
金融機関 A	7月5日	日本企業の対中投資および中国企業の対外投資動向
製造業企業 A	7月11日	メキシコ自動車産業の現状と将来性
製造業企業 B	7月16日	ナミビアにおける生産拠点設立
家具製造企業 A	8月1日	インドの住宅事情（日印間の輸出入）
サービス業企業 A	8月14日	ミャンマーでの不動産開発
機械製造企業 A	9月9日	アフリカでの製造業の可能性
医療機器製造企業 A	9月9日	ロシアとの取引における一般的な情報と主な規制
ソフトウェア開発企業 A	9月13日	米国のシェール関係ビジネス（ビッグデータ活用企業）
素材企業 A	10月17日	中国における政治・経済・社会動向の現状と今後の見通し
金融機関 B	10月23日	中小企業にとっての中国ビジネスの留意点
輸送機械製造企業 A	11月20日	トルコ、北アフリカ等の自動車市場の概況
輸送機械製造企業 B	1月8日	ロシアの自動車産業の動向
サービス業企業 B	1月15日	アゼルバイジャンの経済概況
製造・販売・サービス企業 A	1月17日	インドネシアの工場立地等
食品製造企業 A	1月24日	ロシアでの合弁企業設立および食品市場動向
機械製造企業 B	2月13日	ベトナムの駐在員事務所の設立手続き
陶器製造企業 A	3月3日	グローバル・エントリーについて
日用品製造販売企業 A	3月19日	北欧消費市場について
機械製造企業 C	3月24日	TPP 交渉について

- 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等
 < 1 > 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

一、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等

b) 商談成立に寄与した代表的な事例

【事例①】ミャンマーへの売り込みを支援

製造機械メーカーから、ミャンマーに売り込みたいという相談を受け、同国の投資環境、経済などについて複数回説明を行いました。また、同メーカーを現地の産業団体に紹介したところ、地場企業から多くの引き合いを受けました。現在、成約に向けて交渉中です。

【事例②】ミャンマーでソフトウェアの売込みを実現

IT ソフトウェア企業から、ミャンマーでのビジネス展開について相談を受け、現地の投資環境、企業進出動向などについて複数回にわたり面談を実施したところ、25年4月に同社より、「ミャンマーの医療機器メーカー3社、機械メーカー1社とのビジネスが成立した」との連絡がありました。

【事例③】米国展示会出展のアドバイス

9月、米国の展示会に出展予定のソフトウェア企業社長に対し、機械・環境産業部と共に展示会出展に関するアドバイスや関係者の紹介を行ったところ、帰国後に「一定の成果を見ることができた」との直筆の礼状を頂きました。

c) 企業の海外拠点設立を支援した代表的な事例

【事例①】ケニアへの進出を支援

ケニアへの進出を目指していた製造業企業に対し、同国の政治経済情勢や会社設立、原料調達など多岐にわたる情報提供を続けたところ、同社担当者から、現地法人設立にについての報告を頂きました。

【事例②】フィリピンでの物流企業拠点設立を支援

物流企業から、フィリピンにおける拠点設立に向けた相談があり、面談や電子メールなどを通じて、同国の経済・政治状況、投資環境などの情報を提供した結果、25年8月に現地法人を設立した旨の連絡がありました。

【事例③】ミャンマー市場への参入を支援

ミャンマー市場に参入したいという相談を受け、複数回の個別面談や社内勉強会などを通じて、現地の政治・経済情勢や投資環境の詳細について情報提供を行ったところ、8月にミャンマーでの現地法人を設立したとの報告を頂きました。

【事例④】南アフリカ共和国での駐在事務所開設を支援

南アフリカ共和国への進出を目指す企業からの、事務所の設立方法等の質問に対して情報提供を行ったところ、10月、現地に駐在員事務所を開設したとの発表がありました。

【事例⑤】ミャンマーでの現地法人開設を支援

製造業企業からの面談に対応し、ミャンマーのビジネス環境などの質問に対して情報提供を行ったところ、10月に現地法人設立の発表がありました。

【事例⑥】南アフリカ共和国での買収

製造業企業からの面談に対応し、南アフリカに関する市場情報を提供したところ、25年12月に同社のビジネスに係る南アフリカでの事業展開拡大に関する具体的な連絡がありました。

【事例⑦】メキシコへの進出を支援

製造業企業のメキシコ進出に際し、投資候補地の選定や投資関連制度の解説、原産地規則の解説などの幅広い情報提供とコンサルティングを実施した結果、予定通り26年初めからの商業生産開始が可能となりました。

【事例⑧】米国での拠点設立を支援

米国拠点設置を視野に入れて Select USA セミナーに参加した企業と26年2月に面談し、拠点設置に際してのビザの問題について改めてブリーフィングを行いました。移民法に長けた弁護士事務所を紹介し、関連資料を手交しました。

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すべき措置等

≪1≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

【事例⑨】ベトナムでの法人設立を支援

建設資材メーカーに対して、6月にベトナムの投資環境・労務管理に関するブリーフィング、26年2月に労働許可書の取得について情報提供を行ったところ、3月に現地法人設立の報告がありました。

【事例⑩】タイでの工場設立を支援

24年度に製造業企業からの依頼があり、情報提供を行いました。投資に至るまでは、タイの他にベトナムやインドネシアも候補国として検討しており、F/Sで必要とする各国のマクロ経済情報や投資コスト関連情報を提供しました。こうした支援が奏功し、25年7月、最終的に同社はタイでの工場建設を開始しました。

d) 他部署との連携による企業支援の代表的事例

【事例①】「メコン物流環境セミナー」の共同実施

6月に貿易開発部が東京、大阪、名古屋、福岡で実施した「メコン物流環境セミナー」において、海外調査部による「ASEAN・メコン地域の最新物流・通関事情調査（24年度）」の結果をもとに、アジア大洋州課よりメコン地域における陸路物流の現状について説明しました。

【事例②】ブラジル・メキシコ消費市場セミナーの共同実施

6月に生活文化サービス産業部がブラジル、メキシコ両国から招へいた生活雑貨等のバイヤーを講師に東京で「ブラジル・メキシコ消費市場セミナー」を開催した際、24年度に中南米課が実施した「中南米の消費市場調査」の結果について同課が解説を行いました。また、開催後にはセミナーの内容について通商弘報で紹介し、セミナーに参加できなかった関心企業への情報提供も行いました。

【事例③】「初めての海外進出セミナー」の共同実施

8月に東京で進出企業支援部が実施した「初めての海外進出セミナー」において、アジア大洋州課がASEANの投資環境の最新動向や企業進出動向について説明しました。

【事例④】海外医療機器ビジネスセミナーへの講師派遣協力

10月に機械・環境産業部が東京で「海外医療機器ビジネスセミナー」を開催した際、24年度に中南米課が実施した「メキシコの医療機器市場調査」の結果について同課が解説を行いました。また、25年度第1四半期に実施した「中南米の医療機器市場調査」についても紹介し、中南米市場の有望性について総合的に情報提供しました。

【事例⑤】「ポリューテック・オリゾン 2013」への出展企業への情報提供

12月に機械・環境産業部が日本企業の出展支援を実施した欧州環境見本市「ポリューテック・オリゾン 2013」に関連し、支援対象企業の関心事項を踏まえた欧州のビジネス動向を調査し、会期前に企業に情報提供しました。

【事例⑥】「アイオワ州直接投資セミナー」への講師派遣

3月に東京で進出企業支援・知的財産部がアイオワ州政府経済開発機構（IEDA）と共催した「アイオワ州直接投資セミナー」において、北米課より講師を派遣し、米国の最新経済動向、在米日系企業動向について講演を行いました。

【事例⑦】対米直接投資セミナーへの講師派遣

米国商務省が取り組む直接投資誘致のイニシアティブ「Select USA」において、ジェットロとして双方向の投資協力につなげるべく協力を進めています。仙台（1月）、福岡（2月）で開かれた対米投資誘致セミナーにおいて、各貿易情報センターが共催者になると共に、北米課より講師を派遣し、米国の製造業回帰動向と在米日系企業の動向について講演を行いました。セミナー会場で対米進出に関心を示した企業に、後日生活文化・サービス産業部と連携し改めて対応しました。

【事例⑧】広島県でのメキシコ自動車産業セミナーへの講師派遣

広島県の自動車二次サプライヤー（Tier2）のメキシコ進出を支援する共同進出支援事業における「現地事情研究会」に中南米課職員が2度講師として参加し、メキシコの自動車産業の最新動向と進出に際しての留意点等を紹介しました。また、研究会参加企業や広島県国際部に対し、個別に同国に関する詳細情報を提供し、情報面で進出に向けたF/Sをサポートしました。

- 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等
 《1》中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 〔2〕新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

〔2〕海外ビジネス情報提供-②貿易投資相談

(1) 海外ビジネス情報提供-②貿易投資相談

1) 中小企業等の海外販路拡大に対する支援

【成功事例①】中国への製品輸出を支援（青森事務所）

青森事務所は、24年にジェットロが出展した中国における商談会で引合いを受けたA社に対し、25年度に計9回の貿易投資相談を行いました。輸出に際しての必要書類、税金の種類および金額・表示ラベル等のアドバイスをを行った結果、輸出に成功しました。

【成功事例②】木材家庭用品の対米輸出支援（福島事務所）

福島事務所は、ヒノキ製の家庭用品を製造する企業に対し、米国・豪州への輸出にあたり、両国の輸入規制等の情報提供を行いました。その結果、米国内の展示会出展につながり、製品の引合いを受けました。その後、輸出有望案件支援サービスを通じて支援した結果、まな板の輸出が26年2月に実現し、同社からジェットロに謝意の表明がありました。

2) 企業の海外拠点設立を支援

【成功事例①】ウズベキスタンへの進出を支援（東京本部・ビジネス情報サービス課）

ウズベキスタンに医療分野で進出を検討しているB社からの相談に対応しました。同国における企業設立の手順及び合弁企業の形態等についてアドバイスした結果、26年1月に合弁でメディカルセンターを設立したと報告を受けました。加えてジェットロが在タシケント大使との面談をアレンジしたところ、同国担当省庁へのアプローチが可能となり、同社から電話で謝辞が寄せられました。

【成功事例②】ビジネスサポートサービスとその他支援メニューの相乗効果による海外進出支援（横浜事務所）

横浜事務所は、9月にタイへの進出を検討するB社に対し、海外ブリーフィングサービスを紹介、進出に必要な情報を提供しました。その後も、輸出相談支援サービスを利用して現地情報をレポート形式で提供したほか、現地での受注体制を整える目的から、専門家による新興国進出個別支援サービスに採択。同社からは、ジェットロの幅広い支援メニューを高く評価するコメントがありました。

【成功事例③】バングラデシュへの進出を支援（岡山事務所）

岡山事務所は、24年10月以降、バングラデシュでカニを養殖し日本やASEAN諸国への輸出を目指す県内C社に対し、現地合弁会社設立に関する貿易投資相談を数回実施しました。合弁契約書の雛形、貿易の流れ及び日本への輸入手続きを中心に説明した結果、26年3月に「順調に合弁会社設立ができた」として謝辞が寄せられました。現地にて養殖を開始し、輸出に向けた準備に着手しています。

3) 海外企業、現地政府とのトラブルの解決に寄与

【成功事例①】中国・契約不履行に伴うトラブルの解決を支援（大阪本部）

大阪本部では、Lead Plateの輸入契約に対しCement Boardと記載された船積案内を受信したD社に貿易投資相談を実施しました。具体的な緊急対応策についてアドバイスするとともに、その後も数回のやり取りを重ねた結果、「問題なく処理が完了した」と電話で謝辞が寄せられました。

〔3〕 BOP・ボリュームゾーン開拓及びフロンティア市場開拓

（1） BOP・ボリュームゾーン開拓

日本が持続的な経済成長を遂げていくためには高い経済成長を維持するアジアやアフリカ等の開発途上国市場を中心に、更なるビジネス展開を進める必要があります。これら地域の BOP 層や中間所得者層（MOP 層）が成長しつつある中、将来的なボリュームゾーン市場の開拓・確保に向けた日本企業の BOP ビジネスを支援しています。

1) BOP/ボリュームゾーン・ビジネス相談窓口対応

24 年度より開始した日本企業の BOP ビジネスやボリュームゾーンをターゲットとした案件のワンストップセンター「BOP/ボリュームゾーン・ビジネス相談窓口」にて、25 年度は 254 件の相談に対応しました。これと並行して、一貫支援案件として認定を行ったプロジェクトは 57 件に上り、現地での試験販売、拠点設立、デモ機設置の他、販売先との合意成立などの成功事例も出ています。

相談窓口では、内容に応じて、海外に配置したコーディネーターを活用し、ビジネスパートナー候補の発掘、現地情報の収集・提供、パートナー候補とのマッチングのアレンジ、製品の受容性に関する現地調査などを実施しました。

【成功事例①】 試験栽培の結果を踏まえ、事業の本格化へ

24 年 4 月、インドでの安全・安心・無農薬の野菜や果実の栽培・販売を検討する A 社より相談を受け、試験栽培を行うための用地・施設や人材を有する栽培委託先の紹介や提携交渉を支援したところ、現地企業との「イチゴ苗委託栽培」に合意し試験栽培を開始しました。25 年 3 月、ジェトロが紹介した一流ホテル向けの通年供給で成約し、4 月より出荷が開始されています。同社は試験栽培の結果を受け、今後、事業ベースの栽培が可能な候補先選定の準備を行う予定であることから、引き続き事業化に向けた支援を行います。

【成功事例②】 デモ機設置の合意

B 社は、6 月、ミャンマーにて自社製のウォーターサーバーの現地適性を試験する目的で、ヤンゴン市と市庁舎内のデモ機設置について合意しました。ジェトロは同社に対し、出張時のデモ機設置先候補との面談アポイント取得に加え、同国における飲料水販売の許認可に関する情報提供や販路先候補としての現地ゼネコンの紹介といったサポートを行いました。

【成功事例③】 クラウドサービスの開始

24 年 10 月、C 社より、インドネシアのマイクロファイナンス事業者に対するソフトウェア販売を現地システムベンダー向けに展開したいとの相談を受け、ジェトロはマイクロファイナンスの知見及び現地の会計・法律事務所を紹介しました。同国の金融系 IT 企業との協業により、25 年 8 月より同国でクラウドサービスを開始、また 10 月には、同社の e ラーニングシステムを実装し、ASEAN 地域にてサービスの提供を開始しました。

【成功事例④】 ソーラー型浄水装置システム ビジネスモデル実証開始

D 社は、25 年 1 月より UNDP の支援スキームを利用し、ケニア・ナイロビ近郊の農村で緩速ろ過装置を活用した安全な水の提供および農作物・水販売ビジネスモデルの実証を開始しました。ジェトロは同社に UNDP を紹介し、マッチング支援を行いました。

【成功事例⑤】 駐在員事務所設立

26 年 1 月、E 社はインドにおける人参ベースの栄養補助食品の開発および販路拡大プロジェクトに関する情報収集を目的に、駐在員事務所を設立しました。ジェトロは、現地における NGO、社会起業家から現地生産のためのパートナー候補工場のリストアップ、面談のアポイント取得などに加え、人参の州別生産統計調査、近代小売市場における主要店舗と州別の店舗数の情報提供なども行っています。今後も継続支援を行う予定です。

- 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等
 < 1 > 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

一、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等

2) パキスタン・ビジネスセミナーを開催 (8月/東京)

「パキスタン BOP/ボリュームゾーンビジネスミッション」派遣 (9月28日～10月3日) に先立ち、現地駐在員を講師とした同国の一般概況や治安状況、新政権の経済政策など最新事情を伝えるセミナーを開催しました。質疑応答では代理店法の有無など個別具体的な質問が多く寄せられ、参加企業の真剣さを示す結果となりました。参加者は当初の100人程度の予想を大幅に上回る238名が来場し、役立ち度調査では4段階評価の上位2項目合計は98.7%と高い評価を受けました。

【セミナー概要】

開催日：	8月2日 (金)
開催地：	ホテルオークラ東京
参加者数：	238名
成果：	役立ち度調査 (4段階中上位2つの評価を得た割合)：98.7%

3) パキスタンへ BOP/ボリュームゾーンビジネスミッションを派遣 (9月/パキスタン・カラチ、ラホール)

パキスタンの BOP 層及びボリュームゾーンを対象としたビジネスプラン策定のために必要な情報の収集を目的としたミッションを現地へ派遣しました。カラチでは、近代的な商業施設からローカルマーケットまでの視察を通じ、地場、輸入品の市場性などを確認しました。ラホールでは、多国籍企業のプロジェクトサイトを視察し、BOP 層を生産・流通過程に巻き込んだビジネスの具体例を学びました。参加企業から「家庭訪問などジェトロのならではのアレンジによりパキスタンの市場を理解できた」等のコメントが寄せられました。今後も個別相談に通じ参加企業を支援します。

【ミッション派遣概要】

派遣期間：	9月28日 (土)～10月3日 (木)
派遣先：	パキスタン (カラチ、ラホール)
参加人数：	14企業・団体 計17名
成果：	役立ち度調査 (4段階中上位2つの評価を得た割合)：100%

4) エチオピア、ケニアへ BOP ビジネスミッションを派遣 (10月/エチオピア (アディスアベバ)、ケニア (ナイロビ))

エチオピアおよびケニアへの BOP ビジネス参入に向けたアイデア、ニーズの情報収集を目的に現地へミッションを派遣しました。消費市場の潜在力及び消費者性向を把握する目的で、BOP 層の生活実態の視察 (都市部、農村部の一般家庭訪問)、BOP 層へのグループインタビューを実施。さらに、サプライチェーンの実態把握のために、小売市場に商品を卸す企業の訪問やマーケット視察を行いました。参加企業からは、「BOP ビジネスは、現地へ実際に来なければ理解できない」等のコメントが寄せられました。今後も個別相談を通じて参加企業を支援します。

【ミッション派遣概要】

派遣期間：	10月5日 (土)～12日 (土)
派遣先：	エチオピア (アディスアベバ)、ケニア (ナイロビ)
参加人数：	11企業・団体 計12名
成果：	役立ち度調査 (4段階中上位2つの評価を得た割合)：100%

5) ペルー、ボリビアへ BOP/ボリュームゾーンビジネスミッションを派遣 (3月/ペルー (リマ)、ボリビア (サンタクルス))

BOP/ボリュームゾーンビジネス関連としては初めて南米地域へミッションを派遣しました。参加企業は、家庭訪問、伝統市場・近代市場視察を通じ、消費意欲旺盛な BOP 層の実態、中間層の拡大を確認するとともに、地場や日系企業の訪問により、現地ビジネス環境に対応した市場展開の手法を確認しました。南米における日系移民の現地ビジネス社会への貢献とこれに対

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等

≪ 1 ≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

する高い評価を反映し、訪問した現地政府機関や商工会議所から日本とのビジネスを希望する声が強くなり、現地果物の加工調達、浄水剤の現地販売等では、ミッション訪問中に具体的な商談が進んだ事例もありました。今後も個別相談を通じ、参加企業のビジネス具体化に向けた支援をしていきます。

【ミッション派遣概要】

派遣期間： 26年3月2日（日）～10日（月）
派遣先： ペルー（リマ）、ボリビア（サンタクルス）
参加人数： 9企業・団体 計10名
成果： 役立ち度調査（4段階中上位2つの評価を得た割合）：100%

(2) フロンティア市場開拓

新興国市場の中でも、将来的に大きな消費市場として期待されるものの、未だ日本企業が積極的にビジネスを展開できていないフロンティア市場に対しては、ビジネスミッションの派遣や、日本企業が当該国でビジネスを展開する際に貢献が期待される相手国政府・産業界関係者の招へい等を通じ、人的ネットワークを構築しました。

1) ミャンマーへ農業ビジネスミッションを派遣

ミャンマーの農業近代化支援と、日本企業のビジネス展開支援を目的に、7月にミャンマーからの野菜・果物等の調達及び種・肥料の市場開拓を検討するミッションを、12月に農業機械、資材などの市場開拓を検討するミッションを派遣し、現地では両国企業間の商談会・交流会や市場・加工工場・農場視察などを実施しました。マンダレーで初めて商談会を開催するなど、現地でのビジネスチャンス創出に向け積極的に取り組みました。

【事業概要】

派遣期間： ①7月29日（月）～8月2日（金）、②12月2日（月）～6日（金）
派遣先： ①ミャンマー（ヤンゴン、シャン州）、②ミャンマー（ヤンゴン、マンダレー）
参加人数： ①14企業・団体 計14名、②8企業・団体 計9名
成果： ①役立ち度調査（4段階中上位2つの評価を得た割合）：100%
商談件数：60件
②役立ち度調査（4段階中上位2つの評価を得た割合）：100%
商談件数：44件

2) ミャンマーからの農業ビジネスミッション受け入れ

上記ミッション派遣に加えて、同国より農業灌漑省工業作物開発局副局長及び農業分野の有力企業9社を招へいし、同国政府の開発支援ニーズに応えるため、我が国の農業技術や関連製品の紹介を行いました。

東京では、日本企業との個別面談、ミャンマービジネスセミナーによる講演、FOODEX視察、企業訪問などを通じて、両国企業間のニーズ把握を行い、双方から高い評価を得ました。また、農業機械産業が盛んで海外ビジネスに強い意欲を示す北海道では、地元農業機械工業会会員との双方向のプレゼンテーション、交流会、企業訪問を実施し、業界関係者・企業との交流を深めました。

【事業概要】

招へい期間： 26年3月2日（日）～9日（日）
場所： 東京、北海道（札幌、旭川）
招へい者： 農業灌漑省工業作物開発局副局長1名、農業ビジネス関連企業幹部9名
成果： 招へい者の役立ち度（4段階中上位2項目）：100%
ビジネスセミナー参加者数172名、役立ち度（4段階中上位2項目）：93.8%
商談件数：33件

一、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等

- 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等
 《1》中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 〔2〕新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

3) バングラデシュからの有識者受入れ

バングラデシュ政府が推進する農業近代化支援と日本企業のビジネス展開支援を目的に、同国から農業ビジネス分野の有力企業幹部を招へいし、我が国の農業技術や関連製品の紹介を行いました。

【事業概要】

招へい期間：	26年3月2日（日）～9日（日）
場所：	東京、北海道（札幌、旭川）
招へい者：	Advanced Chemical Industries Ltd., Executive Director, Agribusiness, Dr.F H Ansarey
成果：	招へい者の役立ち度（4段階中上位2項目）：100% ビジネスセミナー参加者数91名、役立ち度（4段階中上位2項目）：100%

一、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等

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等

≪1≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

〔4〕 ジャパン・ブランド発信

(1) 展示事業

1) 広報展を通じた我が国企業の海外展開を支援

25年度は、中国、ナイジェリア、インドネシア、カンボジア、チリ、ロシア、ブラジルなど10カ国で17件の広報展を実施し、我が国企業の製品・技術の紹介や日本の産業・技術・サービスなどの情報を提供し、現地進出日系企業や日本企業のビジネス活動を支援しました。

【参加事例①】 ジャパン・ビジネス・フェア in モンゴル (モンゴル)

「ジャパン・ビジネス・フェア in モンゴル」は、25年3月末の安倍総理のモンゴル訪問時に合意された「エルチ・イニシアチブ」の一環として開催され、日本から22企業・団体が出展しました。これまで現地のビジネス経験の無かったある新潟県の食品企業は、本展示会を通じて現地大手スーパーとコンタクトができ、会期後も継続して具体的な商談を行っています。

【参加事例②】 第5回上海国際減災・セキュリティ博覧会 (中国)

前回に引き続き、関連日系企業15社・1地方自治体と共に出席参加した「第5回上海国際減災・セキュリティ博覧会」では、会期中のジェットロブス出品企業による商談件数が81件、成約件数4件と具体的な成果が出ています。特に携帯可能な民生防災用品への関心が高く、携帯浄水器を出品した企業は、現地企業より販売代理に関する引合いがありました。中国での防災意識の高まりに伴い、今後とも民生防災用品関連の日系企業の取引拡大が期待されています。

【参加事例③】 ラゴス国際見本市 (ナイジェリア)

11月、ナイジェリア最大規模の総合見本市「ラゴス国際見本市」に出展参加し、現地に進出済みの日系企業の製品(食品)のブランドPR活動を行いました。結果、現地市場に深く浸透していた日本製品が、改めて日本ブランドとして認知され、多数の引き合いを通じて販売促進に貢献しました。また、ラゴス商工会議所からは「ジェトロの出展は、日本が再びラゴス市場に取り組むという重要なメッセージだと捉える」とのコメントが寄せられました。

【参加事例④】 「2013 南京老年産業博覧会」(中国)

11月中国・南京で開催された「2013 南京老年産業博覧会」では、日本企業11社・団体とともに、全ナショナル・パビリオン中最大規模のジャパン・パビリオン(108㎡)を設置・運営しました。こうした規模的インパクトも奏功し、出品企業の会期中の商談件数は171件、成約件数(見込み含む)は29件に達しました。中でも介護用シリコン製品などを扱う企業は、現地企業との販売代理店契約を成立させ、具体的な成果につながりました。

【参加事例⑤】 「48th Brazilian International Gift Fair」(ブラジル)

3月の「48th Brazilian International Gift Fair」において、日本企業16社・団体のギフト・雑貨類などサンプル品を展示しました。事前に、日本企業向けのサンプル選定などに関する説明会に加え、現地の有望バイヤーに対する説明会を開催する等、バイヤーとの取次ぎを含めた商談支援に力を入れました。その結果、会期中の引き合いは186件に達し、こけしを販売する企業は、ジェトロが事前説明を行った有望バイヤーから会期直後に数百本の受注を得るなど、具体的な成果につながりました。

2) 在外日系企業の展示会出展を支援

25年度より新設された在外展示会出展支援事業では、有力な海外見本市における現地進出日系企業の製品・サービスの直接的な販売促進活動の支援を目的としており、現地日系企業が出展料自己負担でブースを設置することにより、広報展と比較して規模的インパクトをもったジャパン・パビリオンを組織し、出展しています。25年度は、中国、パキスタンの2カ国で8件実施しました。

【参加事例①】 Expo Pakistan (カラチ)

Expo Pakistan では、同展示会内では最大規模(610㎡)となるジャパン・パビリオンを設置。日本の乗用車・商用車・トラックなど輸送機器分野での販路拡大やブランドイメージ強化に規模感をもって貢献しました。現地日系企業及び同販売代理店の出展があり、会期中の商談件数は369件となりました。

- 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等
 《1》中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 〔2〕新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

【参加事例②】「第14回中国西部国際博覧会」(中国)

中国・四川省成都で開催された「中国西部国際博覧会」に、ジャパン・パビリオン(300㎡)を設置し、防災・減災関連から伝統工芸品、ハイテク産業など幅広い分野の26企業・団体が出品しました。同博覧会に合わせ、機械・環境産業部が防災関連機器分野のミッションを派遣、参加企業がジャパン・パビリオンに防災ブースを出展し、さらに防災シンポジウムを開催しました。事業連携による規模的インパクトから、防災・減災分野企業の商談件数は173件に達し、具体的な商談成果につながっています。

【参加事例③】「青島ジャパンデイ2013」(中国)

中国・青島の大手日系小売店舗内に25小間から成る「青島ジャパンデイ2013」を設置し、日系関連企業17社・団体が出展しました。出展企業向け役立ち度調査では4段階中上位2項目の割合は100%に達し、「新商品のマーケティングができた」等のコメントがありました。また、日本観光資源のPRと商業ブースを同一会場で展開したことで、来場者の日本への関心を具体的な日本製品や観光産業と結びつけることができ、会期3日間で約8万5,000人が訪問、出品企業の売上総額(B toCベースの直販)は300万円を超え、進出日系企業の販路拡大や消費者マーケティングに資することができました。

3) ジャパン・フェア開催によるジャパン・ブランドの発信【挑戦事業】

⇒「挑戦的事業の実現例」にて報告

一、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等

〔5〕海外進出・在外日系企業支援

（1）進出日系企業の事業環境改善、トラブル解決への貢献

進出日系企業が抱える現地法制度等に起因する問題を集約し、現地日本大使館や日本商工会等と連携しながら、現地政府等へ課題改善に向けた提言や働きかけを実施しています。海外に配置するアドバイザーや、海外でリテインする法律事務所・会計事務所等を活用し、進出日系企業の現地企業経営上の問題・トラブル等、貿易投資に関する相談に対応しました。

8月末までに、8カ国10カ所（※）に「中小企業海外展開支援プラットフォーム」の設置を完了しました。専任のコーディネーターを配置し、現地の官民の支援機関と連携して、個別相談への対応を一元的・重層的に行っています。こうした相談への対応を通じて、進出日系企業が抱える課題の解決や事業環境の改善に取り組んでいます。

※中国（重慶／成都）、インド（チェンナイ、ムンバイ）、タイ（バンコク）、インドネシア（ジャカルタ）、フィリピン（マニラ）、ベトナム（ハノイ、ホーチミン）、ミャンマー（ヤンゴン）、ブラジル（サンパウロ）。

【成果事例①】チュオン・タン・サン国家主席に要望書を提出＜ハノイ事務所＞

9月、ベトナム商工会議所と共催で「日越経済サミット」を開催し、チュオン・タン・サン国家主席にマクロ経済安定、投資環境改善、インフラ開発、工業化戦略、裾野産業育成、人材育成などを含む、投資環境改善を直接要望しました。同国の投資環境改善を協議する日越共同イニチアチブでは、下からの積み上げが基本ですが、今回の要望書提出によりトップから担当現場への指示が期待されます。

【成果事例②】現地日系企業の給与未払い保証金に関する相談への対応＜青島事務所＞

所在地の鎮政府から、現地日系企業に対し給与未払いを防ぐため1ヵ月分の給与相当額を事前に政府へ預けるよう通達が出されました。現地アドバイザーがリテイン先の弁護士事務所に相談した結果、こうした通達には法的根拠がなく、応ずる必要がないことを確認。同企業はこの見解に基づき要求に応じなかったところ、その後督促を受けることもなく、不要なコストをかけずに問題の解決につながりました。

【成果事例③】ラジャスタン州ニムラナ日本専用工業団地における活動＜ニューデリー事務所＞

8月のニムラナ社長会にて水資源確保に関する意見を集約し、現地アドバイザーが取りまとめの上、ラジャスタン州開発公社に提出、並行して改善へ向けた交渉を行いました。その結果、一日4時間程度であった給水が、9時間に延長されました。州政府が管轄する給水への信頼性が回復し、当初地下水に依存していた日系企業8社が州側からの給水を申し込むに至りました。州政府にとっても給水投資を回収する目処が立ち、州開発公社の担当者からも謝辞が述べられました。

【成果事例④】現地日系企業駐在員の一時滞在許可に対する活動＜サンホセ事務所＞

一時滞在許可の問題を抱える現地進出日系企業駐在員からの依頼に基づき、サンホセ事務所を通じてコスタリカ投資促進機関（CINDE）へ協力を要請。CINDEから内務省移民局に事情を説明した結果、移民局より同社へ出頭するよう連絡があり、最終的には一時滞在許可が発給されました。

【成果事例⑤】日緬共同イニシアティブを通じた、日本人駐在員のビザ発給問題に対する活動＜ヤンゴン事務所＞

ヤンゴン事務所は、日緬共同イニシアティブの活動の一環として、ヤンゴン日本人商工会議所、日本人会、JICAと共同でミャンマー政府へ各種政策提言、投資環境改善に関する要望を行っています。大使館職員と共に情報省、商業省、入国管理・人口省の各副大臣を訪問し、争点の1つである日本人駐在員のビザ問題について協議した結果、情報省管轄のビザは3ヵ月から1年へ延長されるようになりました。

【成果事例⑥】現地日系企業のドバイ事業所への統合手続きに関する情報提供＜ドバイ事務所＞

ドバイに事業所を置く商社A社は、隣接首長国にも事業会社を設置していましたが、組織・業務再編の一環でドバイ事業所への統合を計画。ドバイ事務所は24年夏より必要手続きや債権債務整理の手法につき相談を受け、清算手続きの手順説明や関連資料の提供とともに、リテイン法律事務所を通じて①事業所統合の必要手続き・書類の精査と手順、所要時間、②債務の回収方法、③清算完了の確認方法を中心に、二度にわたり法的助言を行いました。その結果、26年2月までに事業所統合を完了。同社ドバイ事業所長より、効率的かつ安全に統合手続きが終えられたとして、謝意が寄せられました。

【成果事例⑦】第7回日ラオス官民合同対話における事業環境改善要望＜バンコク事務所＞

ラオスへ進出した企業が生産品を輸出する場合、マスターリストを提出することで原材料や機械に係る

- 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すべき措置等
 < 1 > 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

一、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すべき措置等

輸入税の免除が受けられます（前年に「1年間に輸入する物品」のリストを提出）。投資奨励法では、リストの変更は年に1回のみですが、進出企業の環境変化に即応するため、日本側は無制限の変更を要望。ラオス財務省からは「無制限の変更は不可だが、1回3万米ドル、年2回まで許可する」と回答を得たものの、機械の輸入では3万米ドルを超過するケースが想定されるため、日本側は更なる改善を要望。その結果、「現状のマスターリストに加え、新リストを作成し、輸入が必要な理由を明記すればよいよう改正する」との回答を得ました。現在、ラオス側に本件の成文化を依頼しているところです。

【成果事例⑧】 農業省に対し豆類の輸出許可・輸出許可手続き自動化について提言<ダッカ事務所>

ダッカ事務所は、バングラデシュに進出済みのきのこ生産企業の役員と共に農業省次官を訪問。同国では豆類は輸出禁止品目ですが、同社が手掛ける豆類の当該年度輸出許可と許認可の自動化を申し入れたところ、例外的に豆類の輸出許可が認められました。

【成果事例⑨】 投資阻害要因対策タスクフォース第3回会合での事業環境改善要望<ダッカ事務所>

投資庁（BOI）長官、駐バングラデシュ日本大使、日本商工会会頭、ジェトロによる第3回投資環境改善タスクフォースを開催。外国企業の投資手続きや非関税障壁について、具体的な改善要望とその対処策を話し合った結果、投資庁より、輸入ライセンス発行の透明化・迅速化を商業省に提言すること、ワンストップサービスとして会社設立に関する関連省庁との調整役を果たすこと、登記差し止めの判決が出ている8業種の輸出許可証の延長手続きを続けること、日系企業が抱える問題解決の支援を行うことについて、議事録への記載という形で合意を引き出すことに成功しました。

【成果事例⑩】 ビザ手続きの改善<チェンナイ事務所>

ビザ取得手続き問題については、管轄の外国人登録事務所（FRRO）に継続して改善を申し入れていたが、商工会会員向けのアンケートにおいて、手続きに一定の改善が見られたことが確認されました。

【成果事例⑪】 エンノール港周辺の道路・橋梁整備<チェンナイ事務所>

事業環境改善上の主要な懸案事項の1つであるエンノール港周辺の道路・橋梁整備の課題について、7月に全ての建設工事の入札が完了し、工事が開始されました。

【成果事例⑫】 チェンナイ港北部に渋滞緩和のためのトラックヤード整備<チェンナイ事務所>

事業環境改善上の主要な懸案事項の1つである港湾周辺の道路渋滞の問題について、チェンナイ港北部に渋滞緩和のためのトラックヤードが整備され、供用が開始されました。

【成果事例⑬】 ミャンマーにおける会社設立手続きの迅速化<ヤンゴン事務所>

日本企業2社について、26年2月中旬にミャンマー投資委員会（MIC）より投資許可が下りた後、会社設立許可が1ヵ月近くも発行されない状態が続いたため、確認したところ、MICの事務作業を行う投資企業管理局（DICA）職員の書類作成忘れが判明。海外投資アドバイザーがDICAへ指摘した結果、先方がすぐに対応し、会社設立許可が発行されました。別の日系企業の事業目的変更についても、手続きが遅延していたため、DICAに確認したところ、職員の手続き忘れが判明。アドバイザーの指摘により、同日中に事業目的変更後の営業許可書が発行されました。

（2）我が国企業の海外での適切な知的財産権保護の実現に向けた貢献

企業・団体から寄せられる個別相談への対応のほか、ジェトロが事務局を務めるIPG（海外における知的財産権問題に関わる情報交換グループ）及び国際知的財産保護フォーラム（IIPPF）の活動や、各国知財当局との連携等を通じて、知的財産権侵害の排除、模倣品取締りによる日本製品のビジネス機会損失の防止等、各種問題の解決に努めています。

個別企業からの相談、IPG等活動への支援については、審査手続きが止まっていた商標登録の再開・登録への支援（ニューデリー）、模倣品被害に遭った日本製品模倣品の大量摘発（ソウル、ニューデリー）、商標権侵害の損害賠償請求訴訟の勝訴（北京）につながるアドバイスに加え、取締り当局と日本企業との仲介により、模倣品取締りが前進（ハノイ）するなど、日本企業の知財保護対策に貢献しました。また、模倣品販売が多い中国インターネットサイト（タオバオ）職員向けに真贋判定セミナーを開催するなど、新たな対策・交流ツールを開拓しました。

相手国政府との連携については、ジェトロがジャパクラブとともに提出した建議事項について、実現の方向で相手国政府の体制強化及び政策発表があったことや（ソウル）、インドネシ

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すべき措置等

≪1≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

ア、ベトナム税関等取締り機関と企業関係者との意見交換を開催し、より実効性の高い取締強化に向けたネットワークを構築するなど知的財産権保護の推進に貢献しました。

a) 商標等の抜け駆け出願・登録問題における具体的な支援

【支援事例①】日本企業の商標登録手続きの再開・認可に貢献<ニューデリー事務所>

ニューデリー事務所は、A社から、商標登録出願の登録手続きが15年以降止まっているとの相談を受けました。商標局の運用が変更された一方で、提出済み書類の修正が手続上認められないことが理由でした。代理人から審査担当者に手続き再開を再三依頼しても全く進捗が無かったため、25年1月以降ニューデリー事務所から特許意匠商標総局長官や商標局長に対し審査の再開を依頼したところ、同社から「3月に登録公報が発行された」旨の報告がありました。

b) 相談対応やIPGの活動等を通じた個別企業・業界に対する支援

【成果事例②】ジェトロのアドバイスにより模倣品を多数摘発<ソウル事務所>

B社の製品が韓国で多数の模倣品被害に遭っており、ソウル事務所に摘発の相談が寄せられました。ソウル事務所が税関等への情報提供等側面支援を行ったところ、3月に税関特殊通関課の捜索が実施され、多数の模倣品摘発につながりました。同社からは「23年以降真贋判定セミナー等を通じて、税関に情報が的確にインプットされていたことから、税関関係者の協力がスムーズに得られた」として、ジェトロに対する謝意が述べられました。

【成果事例③】ジェトロのアドバイスにより商標権侵害の損害賠償請求訴訟に勝訴<北京事務所>

C社が、中国の元・代理店会社に対して、上海法院にて商標権侵害の損害賠償請求訴訟を起こしていた件につき、9月に上訴審（控訴審）の判決により、同社の勝訴が確定しました。北京事務所は中国における知財訴訟上の留意点等につきアドバイスを行ってきたため、同社より勝訴確定及び感謝の連絡がありました。

【成果事例④】ジェトロ開催のセミナーを契機に模倣品を大量廃棄処分<ニューデリー事務所>

25年2月、ムンバイにて開催された真贋判定セミナーに参加していた税関職員によって、D社の模倣品が初めてムンバイ税関にて差し止められました。差し止められた模倣品は2万4,000台におよび、8月に廃棄処分の命令が下されました。

【成果事例⑤】取締り当局の紹介により、模倣品の取締りが前進<ハノイ事務所>

6月、ベトナムへサプリメントを輸出・販売するE社から、同国で模倣品の存在を確認したため対策を講じたいと経済産業省経由で連絡がありました。ハノイ事務所が、模倣品の取締り当局である商工省市場管理局の担当者を同社の販売代理店担当者へ紹介したところ、「これまで単独ではアポイント取得が困難であった当局とのコネクションが構築され、取締りが前進した」と同社から謝意が述べられました。

【成果事例⑥】中国最大の電子商取引サイト職員への真贋判定セミナーを開催し、ネット上の対策強化に向け連携<上海事務所>

上海事務所は、10月にアリババ集団と初めての電子商取引サイト・タオバオのスタッフ向けの真贋判定セミナーを実施しました。日系企業11社が直接タオバオスタッフ向けに偽物の判別方法を教示し、意見交換を行いました。模倣品販売が多いサイト関係者向けの初のセミナーであり、企業側からは直接交流できたことについて感謝が示され、タオバオ側からも効果的な交流方法との評価を受けました。

【成果事例⑦】ジェトロが主催した官民対話がきっかけとなり、相手方の商標登録拒絶を勝ち取り<バンコク事務所>

25年6月にジェトロが主催したタイ知財官民対話において、F社の商標異議申し立て案件について取り上げたところ、後日、同社から相手方の商標が登録拒絶されたの報告があり、「直接書面で説明するよりも、会合の機会を利用して上手く印象付けられたおかげ」と謝意が寄せられました。

【成果事例⑧】模倣商品の看板撤去、ホームページ上の使用禁止に成功<ソウル事務所>

ソウルで開催された食品見本市「FOOD WEEK」において、G社の模倣商標を発見したため、同社の韓国法人に通報、対策を協議しました。その後、模倣商標使用者に対し警告状が発出され、当該模倣商標の看板の撤去、ホームページ上での使用禁止に成功しました。

- 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等
 < 1 > 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

一、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等

【成果事例⑨】 ジェトロの支援で冒認出願商標の取り消しに成功、新規出願が可能に<北京事務所>

H社より、25年5月に同社製品に関する2件の冒認出願商標への対応と新規商標出願について相談を受けました。ジェトロが商標審査委員会への訪問アポイントの取得、商標代理事務所の紹介等の支援を行ったところ、同社はアドバイスを踏まえて商標審査委員会への無効審判及び3年間不使用による取消審判を請求。その結果、26年4月、2件の冒認出願商標が取消され、新規商標出願が可能となりました。

3) 海外政府との連携による知的財産権保護の推進

【推進事例①】 警察との連携により、日本製品の模倣品捜査開始<ソウル事務所>

韓国商標警察隊からソウル事務所に対し、韓国大手インターネット販売サイトにおいて日本企業の模倣品を発見したとして協力要請がありました。ソウル事務所から日本企業に通報し、真贋判定等の協力を行った結果、模倣品であることが確認されたため、10月に捜査が開始されました。

【推進事例②】 日系企業の建議により商標権取締り部隊を結成<ソウル事務所>

ソウル事務所は6月、ソウルジャパンクラブ(SJC)とともに、日本企業が特に重要視する模倣品対策、営業秘密漏えい対策、冒認商標対策、権利者の保護レベル向上の4点について韓国特許庁長官へ申し入れを行いました。その結果模倣品対策については、日本企業からの模倣情報の提供による執行を行う。また営業秘密、冒認商標対策にも積極的に対応する。権利者保護の重要性については十分認識しており、改善に向け現在推進しているところ」との回答を得ました。会合後には、韓国特許庁から冒認商標の審査水準を引き上げる政策の発表がありました。本件については、7月に資源通商産業部長官(経済産業大臣に相当)とも意見交換を実施、特に営業秘密問題についての取締り強化等を要望しました。

【推進事例③】 ジェトロがタイ知財局に働きかけ、ミャンマー政府知財担当による説明会を開催<バンコク事務所>

ジェトロとタイ知的財産局が協力してミャンマー政府知財担当官をバンコク事務所へ招き、5月に日系企業関係者等との意見交換を行いました。ミャンマーについては情報が限られている中、法整備の状況や商標データベースの有無等、実務的な情報を得ることができました。参加した日本企業からは、政策当事者からの話が聞け、良い情報交換・交流の機会になったと謝意が述べられました。

【推進事例④】 マルチの枠組みを活用し、中国政府機関との意見交換を実施<北京事務所>

12月、中国の実用新案権に関する日中米韓実用新案ラウンドテーブルを開催しました。日中情勢の影響により中国とのパイの事業が困難であるなか、多国間の枠組みを利用することで中国政府機関との意見交換が実現でき、良い情報交換の機会になったとして日本政府・企業から謝意が述べられました。

【推進事例⑤】 事業スキームを駆使し、取締り機関のエンフォースメント強化を支援<ハノイ事務所>

在ベトナム日系企業は、執行機関の分散や複雑な手続きなど、模倣品対策上の様々な問題に直面しています。そのため、日越官民が連携してベトナムの投資環境整備について議論を行う「日越共同イニシアティブ」の場において、知財取締強化を要望しています。ハノイ事務所は、真贋判定セミナーや同国政府当局関係者の招へい、日系企業との意見交換等の事業を組み合わせ、取締り機関の能力向上や同機関とのネットワークを構築するなど、より実効性の高い侵害取締強化に向けた支援を行っています。

【推進事例⑥】 ジェトロ開催のセミナーを契機に日本製品の模倣品を特定<ハノイ事務所>

12月、ベトナム税関総局からハノイ事務所に対し、機械工具製造販売企業A社の製品の知財侵害疑義物品を発見したとの通報があり、A社と同局との橋渡しを行いました。同社の要請により、ハノイ事務所担当者が面談に同席し、円滑な協議の実施に貢献しました。最終的に当該物品は侵害品と判明したため、A社より面談アレンジに対する感謝の意が伝えられました。今回の通報は、真贋判定セミナーの成果であり、本件以外にも数件の通報が寄せられています。

【推進事例⑦】 欧州特許庁正副長官と在欧日系企業との意見交換会を開催<デュッセルドルフ事務所>

1月に欧州特許庁(EPO)長官と在欧日系企業との意見交換会を開催し、EPOから長官、副長官を含む約20名が、在欧日系企業からは知財担当者22名が参加しました。EPOにおける特許審査手続や特許情報施策に関する取組、欧州単一特許・統一特許裁判所制度等について意見交換を行ったほか、同庁の審査官とは、新規事項の追加の判断手法に関し、日系企業側が事前に準備した仮想事例を用いたケーススタディも実施しました。日系企業がEPOの長官・副長官と直接意見交換できる機会は珍しく、双方から今後の継続開催を希望する声がありました。

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すべき措置等

≪1≫中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

【推進事例⑧】インドの特許審査迅速化導入で日本の制度を紹介<ニューデリー事務所>

3月、インドにおける特許審査迅速化に向けた提案として、日本における審査請求後の取下げ・費用返還制度の導入を紹介したところ、インド政府から政策として具体的に検討するとの連絡があり、また要請に応じ日本の制度の詳細情報を提供しました。

【推進事例⑨】営業秘密に関する韓国の先進的な取り組みを日本の制度に反映<ソウル事務所>

営業秘密漏えい事件がクローズアップされる中、本分野について先進的な取り組みを行っている韓国特許庁・営業秘密保護センターと意見交換を実施しました。その結果、原本証明制度、罰則の引上げ、海外営業秘密漏えいに対する重罰化については、日本で進められている営業秘密保護強化に向けた制度改正の議論に反映されることになりました。他方、両国の制度に関する議論は、日本企業や韓国企業の営業秘密漏えいが多発している韓国にとっても有益であったと評価されます。

4) 政府及び政策における貢献

【貢献事例①】特許審査迅速化実現に向けた事前制度調査の実施及び会合開催支援<バンコク事務所>

バンコク事務所は、特許庁への協力の一環として、タイ知的財産局における審査プロセスに関する調査を実施しました。本調査結果は、特許庁が推進するタイ知的財産局への特許審査ハイウェイ（26年1月始動）への協力に活用されました。また、関連会合のアレンジ等の支援も行いました。

【貢献事例②】RCEP交渉の基礎的資料となるASEAN各国知財制度調査を実施<バンコク事務所>

バンコク事務所は、RCEP交渉に日本が臨むにあたり、交渉相手国の知財制度を把握するためASEAN各国の制度調査を実施しました。調査結果は、今後のRCEP等の交渉時に、知財制度に関する基礎的な資料として活用されることになりました。

(3) 日本企業の新興市場国等への進出を強力にサポート

アジアを中心とした新興国等に関する投資環境情報等、企業の情報ニーズに対応するため、投資セミナーの開催や、海外事務所における相談対応等を通じて最新情報を提供し、進出を検討する日本企業を支援しました。

1) 海外進出に必要な実務情報の提供を全国で展開

a) 初級者向け投資実務講座

海外進出の必要性を感じながらも、どのような準備を行えば良いか分からないという中堅・中小企業を主な対象として、25年6月～翌3月に大阪、松山、東京、名古屋、甲府、大分、岡山、横浜、三重、北九州、岐阜、長野の12都市で初級者向け投資実務講座を開催し、300名以上の参加者を得ました。事前準備から販路拡大まで体系的に学習できるとして好評を得ました。

b) 特定トピックの実務情報に関するセミナー

海外での事業展開上、特に重要な実務に関する情報を提供するため、1月に英リスク・コンサルティング大手と、世界各地の政治やセキュリティリスクを学習するセミナーを東京で共催しました。世界全体で不確実性が高まる中、企業・政府関係者の関心は高く、約200名が参加しました。

2) 新興国を中心に投資環境や産業動向に関する情報を提供

a) アジアの日系工業団地説明会・個別相談会

アジア主要国の日系工業団地に関する情報提供の場として、24年度に東京と大阪で開催した「アジアの日系工業団地説明会・個別相談会」を、25年度も7月に富山市で、12月に名古屋と大阪で開催しました。富山は初めて大都市圏以外での開催となりましたが、約90名の企業関係者が参加し、総合商社等の日系ディベロッパーによる個別相談も活発に行われました。名古屋や大阪でも製造業を中心に計260名以上の企業関係者が参加し、好評を得ました。

一、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すべき措置等

- 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等
 ≪ 1 ≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

一、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等

b) 新興国等の投資環境や産業動向に関するセミナー

日本企業の関心は高いものの、情報に乏しく参入が難しいとされるインドを重点国と位置づけ、特に自動車産業の集積が進む南インドの投資環境や、自動車部品市場紹介を目的としたセミナーを東京、横浜、名古屋、大阪、広島にて計6回開催し、800名以上の企業関係者の参加を得ました。

また、外国政府・在京大使館等の要請を受け、投資環境セミナーを28件共催しました。ベトナム、フィリピン等のASEAN諸国やアフリカ、ハンガリー、ラトビア、ベラルーシ、アルメニア等の東欧諸国に加え、先進国からも、シェールガス・オイルへの関心高まる米国ペンシルベニア州の投資誘致関係者が同州への投資を呼びかけたほか、フロリダ州、マサチューセッツ州からは知事を筆頭に経済ミッションが来日し、各州の先端産業分野などにおける魅力的な投資環境を訴えました。

c) TICAD V 開催に併せたアフリカ関連セミナー

第5回アフリカ開発会議(TICAD V)開催に合わせ、4~6月にセネガル、コートジボワール、エチオピア、モーリシャスの投資セミナーを東京で開催し、約450名に上る企業関係者が参加しました。また、6月には英国大使館と共催でインフラ、エネルギー、金融分野等の関係者約70名を対象とした「アフリカにおける日英協力推進セミナー」を開催し、第三国との提携によるアフリカ進出を支援しました。さらに12月には大阪と名古屋でエチオピアの、9月と12月には東京でモロッコの投資セミナーを開催し、それぞれ計115名、約240名の企業関係者の参加を得ました。

3) 新興国へのミッション派遣と官民挙げてのトップセールスへの貢献

a) アジア各国にミッションを派遣

日本企業が成長著しい新興国に進出し、事業機会を獲得することを支援するため、アジアを中心に投資ミッションを派遣しました。近年注目著しいミャンマーには2回にわたり派遣。提携や輸出入等に関する現地企業との商談会を中心とした「ミャンマービジネス開拓ミッション」では約150件の商談が行われ、成約見込み額は50億円を超えました。3月に実施したティラワSEZ投資ミッションでは、日緬両国が官民挙げて開発に取り組む同SEZについて、セミナーや視察に加えSEZ運営企業とミッション参加企業との個別面談をアレンジし、複数企業が帰国後も商談を継続しています。アジアの先の新興国への進出も支援するため、南米やアフリカにも派遣しました。

事業名	実施時期	対象地域	参加者数
ミャンマービジネス開拓ミッション	8/5-7	ミャンマー	40社・団体46名
メコン地域3カ国視察ミッション	10/6-13	ベトナム、ラオス、カンボジア	20社・団体21名
スリランカ投資ミッション	10/14-17	スリランカ	25社・団体30名
ペルー・チリビジネス開拓ミッション	26年 1/15-21	チリ、ペルー	5社・団体6名
南アフリカ自動車産業投資ミッション	3/2-7	南アフリカ	16社・団体19名
ミャンマー・ティラワSEZ投資ミッション	3/18-19	ミャンマー	46社・団体61名

国内の都道府県や市町村等の自治体・商工団体が主催するミッションに対する共催・協力も全国で実施。以下の10回のミッションに、併せて125社・団体138名が参加しました。

事業名	実施時期	主催・共催機関	参加者数
2013年度ちゅうごく地域自動車関連企業合同現地調査 in タイ	6/10-13	中国経済産業局、中小企業基盤整備機構中国本部、中国地域ニュービジネス協議会	5社・団体5名

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等

≪1≫中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

ベトナム投資ミッション	10/10-19	北海道経済産業局	10社・団体 12名
海外経済事情視察研修（タイ・インドネシア）	10/14-20	山梨県中堅企業国際化交流会（事務局：やまなし産業支援機構）、山梨県	21社・団体 27名
山陰インド協会インド経済視察団	11/2-9	山陰インド協会	20社・団体 20名
タイビジネス環境視察ミッション	11/6-10	坂城国際産業研究推進協議会	14社・団体 14名
インドネシア薬業投資ミッション	11/10-15	富山県薬業連合会	19社・団体 23名
福島県ミャンマー・タイ投資環境視察ミッション	11/18-22	福島県	10社・団体 10名
中国華東・華中地域貿易投資商談ミッション	12/2-7	富山県新世紀産業機構環日本海経済交流センター	5社・団体 5名
フィリピン投資ミッション	26年 1/19-25	ひろしま産業振興機構 国際ビジネス支援センター	13社・団体 14名
ベトナム投資環境視察ミッション	2/24-28	栃木県産業振興センター、栃木県	8社・団体 8名

b) 安倍首相および財界幹部の海外訪問ミッションへの協力（セミナー開催）

日本の製品・技術、教育や医療分野でのトップセールスを目的とした、安倍首相と日本の財界幹部からなる経済ミッションが外国を訪問する機会に、ジェトロはセミナー等を開催し、政財界挙げてのトップセールスの場を提供しました。5月にミャンマーで「日本ミャンマー経済セミナー」を、8月にカタールで「日本・カタール・ビジネスフォーラム」を、26年1月にはモザンビークで「日本・モザンビーク投資フォーラム」を開催し、合わせて日本と現地から政財界関係者等約1,600名が参加しました。

【成果事例①】ビジネス・サポートセンター（BSC）を通じ企業の拠点設立を支援

25年度は、貸しオフィスとコンサルティングの提供により海外進出を検討する中堅・中小企業を支援する海外ビジネス・サポートセンター（BSC/バンコク、マニラ、ニューデリー、ムンバイ、チェンナイ、ハノイ、ヤンゴン）に80社が入居し、金属加工分野や機械分野などの中堅・中小企業等13社がタイ、ベトナム、フィリピン、インドに拠点を設立しました。

【成果事例②】BSC入居企業が拠点設立後、現地支援プラットフォームにより認証取得等を実現、本格的な海外ビジネスが開始

土木・環境資材A社は、ハノイのBSCへ入居中（24年1月～4月）に駐在員事務所を設立。退居後もジェトロの中小企業海外展開現地支援プラットフォームを活用しています。ハノイ事務所は、法律事務所、研究機関や大使館への取次ぎ等の支援を行い、その結果、同社は9月にベトナム標準・品質局より製品の認可を取得しました。26年3月にはベトナムにおいて成約が実現し、同国の模倣品対策に関するアドバイスを実施しています。

【成果事例③】中小企業のミャンマー進出を支援

化学品製造B社は、ミャンマーでの事業展開を狙い、8月のミャンマービジネス開拓ミッションに参加。ミッションのプログラムでティラワSEZ（経済特区）予定地を視察し、世界水準のインフラを有する工業団地の開発に事業機会を見出しました。26年3月の「ティラワSEZ投資ミッション」にも参加し、更に情報収集を行う傍らSEZ運営企業との商談も継続しています（入居関心表明書を提出済み）。

一、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等

- 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等
 < 1 > 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

〔6〕グローバル人材の活用・育成

新興国市場への進出を検討する中堅・中小・小規模事業者を支援するため、ビジネス経験豊富なシニア人材等の専門知識・ノウハウを活用しています。また、若手ビジネスパーソン・学生をインターンとして新興国の企業、政府関係機関等に派遣し、その育成を図っています。

（1）新興国進出を目指す中小企業等に専門家を派遣

中堅・中小企業の海外展開に対しハンズオンで支援するため、企業OB・シニア人材を活用し個別企業支援を実施しました。

【新聞記事掲載①】「シニアが拓く」26年1月21日付 日本経済新聞（朝刊一面）

日本経済新聞の連載特集「シニアが拓く」の中で、豊岡エンジニアリング（機械メーカー、愛知県）に対する支援がベトナム進出支援の事例として報道されました。大手自動車部品・電子部品メーカー出身でインドネシア、ベトナムの現地社長も務めた専門家が、ホーチミン市にて提携パートナー候補企業との商談に同席し、アドバイスする様子が掲載されました。

【新聞記事掲載②】「海外初タイに現地法人」26年2月17日付 化学工業日報

ハノイ近郊LPG（液化石油ガス）充填所および供給基地建設の計画を持つ白井汽船（広島県竹原市）の支援を開始しました。専門家が現地出張に同行した結果、同年11月同社に投資ライセンスが発給され、26年2月にベトナムでLPG（液化石油ガス）販売事業に参入する旨が報道されました。27年4月に充填所稼働を予定しています。

【支援事例①】モンゴルに駐在員事務所設立

船卸、通関手続き、保税倉庫での保管業務等を行う運輸会社のモンゴルでの事業展開実現に向けて、現地取引先との交渉支援や、モンゴルに事務所を持つ弁護士事務所の紹介などを行った結果、駐在員事務所の設立登記が完了し、現地市場情報の収集等の業務を開始しました。

（2）国際即戦力育成インターンシップ事業を受託

経済産業省の「国際即戦力育成インターンシップ事業」を受託し、我が国の若手人材・学生を開発途上国の政府系機関、業界団体、民間企業等へインターンとして派遣し、相手国との人的ネットワークの構築やインフラシステム案件の獲得、および中小・中堅企業等の海外展開、グローバルリーダーに成り得る学生の育成に貢献しました。

本事業は、一般財団法人海外産業人材育成協会（HIDA）とコンソーシアムで実施し、公募・選考の結果、17カ国に152名を派遣しました。

（3）国際ビジネス研修プログラム（香港）の実施

アジア貿易振興フォーラム（ATPF）の連携分野（人材育成支援、地域間協力、震災復興）において、香港貿易発展局（HKTDTC）との共催により、グローバル人材育成を目的とする「国際ビジネス研修プログラム」を実施しました。対中・華南経済圏、香港向けビジネス展開を模索する中小企業の経営者等14名が参加し、国内での基礎的研修の後、香港で「香港・中国本土の税制・法務概況」、「中国でのブランド確立」等の実践的研修を行いました。

3. 挑戦的事業の実現例

(1) 【挑戦】BOP・ボリュームゾーン開拓およびフロンティア市場開拓

【指標：役立ち度】

日本企業によるアフリカ諸国における BOP ビジネスの展開及びボリュームゾーン市場の開拓を目指すため、アフリカ・アンテナショップ事業に挑戦しました。ケニア及びガーナの主要スーパーマーケット内に「日本ブランドコーナー」を設置し、日本製品を試験販売することで、各商品の新興国市場での販売展開の可能性を追求しました。消費者の生の声をモニタリングし、消費者ニーズの把握と、見合った商品の開発の一助を目指しています。9月には、ケニア及びガーナのスーパーマーケットの購買責任者を招へいし、本事業参画に関心ある日本企業との個別商談会を行いました。

【アフリカ・アンテナショップ事業概要】

ガーナ：	会期：26年2月17日（月）～3月16日（日） 会場：メルコムスーパーマーケット Kaneshie-Plus 店 参加企業：14社 82品目 参加企業分野：食品5社、日用品・化粧品3社、家庭用品2社、文具4社 受容性調査：店頭インタビュー（105サンプル以上/社）、グループインタビュー（12サンプル/社）、モニタリング調査（1～2家庭/社）
ケニア：	会期：26年2月25日（火）～3月24日（月） 会場：ナクマツスーパーマーケット MEGA 店 参加企業：10社 38品目 参加企業分野：食品4社、日用品・化粧品2社、家庭用品3社、文具1社 受容性調査：店頭インタビュー（150サンプル以上/社）、グループインタビュー（60サンプル/社）、モニタリング調査（1～2家庭/社）

(2) 【挑戦】ジャパン・フェア開催によるジャパン・ブランドの発信

【指標：開催件数(4件)】

25年度に新設した「ジャパン・フェア事業」では、新興国における我が国企業の先行的な市場開拓支援を目的に、日本製品・技術の展示に限定することなく、日本の伝統文化や観光紹介、ファッションやコンテンツの紹介を行うなど、総合的にジャパン・ブランドを発信しました。25年度は5件の事業を実施しました。

1) 第40回バグダッド国際見本市への参加

24年度に引き続きジャパン・パビリオンを組織し、日本の27企業・団体のイラクでの市場開拓を支援するとともに、映像・パネル等による特設展示コーナーを設け、「日本経済・産業・文化」を総合的にPRしました。会期中のB to Bベースの商談成果は商談件数267件、成約金額（見込み含む）約422万円となりました。

【展示会概要】

期間：	10月10日（木）～20日（日）
開催地：	イラク・バグダッド
出展企業数：	27社・団体
主な出品物：	建設機械・自動車・電気機器・医療機器・ベビー用品など

【成功事例①】イラク側政府要人が、日本企業のビジネス拡大への高い期待を表明

ジャパン・パビリオンには副首相、外務大臣、貿易大臣、国家投資委員会委員長などイラク政府要人の相次ぐ訪問がありました。パビリオンの開会式では、ズィバーリー外務大臣による「本見本市における日本の存在感は貴重な一歩であり、これまで以上に両国企業間の交流が深まることを期待する」とのコメントを始め、政府要人から今後の日本企業の同国でのビジネス展開に対し高い期待が示されました。

【成功事例②】展示構成・運営が評価され、主催者より2つの賞を受賞

全海外パビリオン中最大規模となったジャパン・パビリオンでは、企業による製品展示コーナーに加え、

- 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等
 < 1 > 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

一、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等

日本の観光・食・ファッション・文化を総合的に PR する映像・パネル等の特設展示コーナーを設けました。イラク政府要人・関係者のみならず、一般来場者からもジャパン・パビリオンの展示構成・運営のレベルの高さを評価するコメントが多く寄せられ、主催者より、パビリオンは前年に引き続き 2 度目となる「ベスト・パビリオン賞」を、ジェトロは「ベスト・オーガナイザー賞」を受賞しました。

2) Japanese Products Exhibition in Laos 2013 (ラオス日本物産展) への参加

日系企業の投資先として関心が高いラオスにおいて「Japanese Products Exhibition in Laos 2013 (ラオス日本物産展)」を開催し、日本企業や代理店 27 社・団体の市場開拓や販路拡大を支援しました。出品企業の会期中のビジネス成果は、B to C ベースでの直接販売件数が 1,486 件、B to B ベースでは商談件数 70 件、見込み含む成約金額は約 540 万円に達しました。

【展示会概要】

期間： 11 月 7 日 (木) ~ 9 日 (土)
 開催地： ラオス・ビエンチャン
 出展企業数： 27 社・団体
 主な出品物： 電気製品、自動車用品、発電機、衣服、雑貨、食品など

【成功事例③】ラオス側要人がジェトロによる日本の製品実機の展示内容を好評、注目を集める

ジャパン・パビリオン開会式には、商工副大臣、計画投資省副大臣、商工省商品奨励開発局長らラオス側政府要人が出席し、ケムマニー商工副大臣より「本展示会は、ラオスの人々が日本製品・ブランドに触れる上で良い機会である」とのコメントがありました。現地メディアを含め 5 件の報道があり、中でも現地の経済社会紙には一面に関連記事が掲載されるなど、注目を集めました。

3) 「Japan Festival 2014」の開催

民主化・経済開放への政策転換が進められ、積極的な外資導入策を掲げるミャンマーにおいて、「Japan Festival 2014」を開催し、日本企業や代理店 193 社の市場開拓や販路開拓を支援しました。出品企業の会期中のビジネス成果は商談企業数 6,727 件、成約額 (見込含む) は約 743 万米ドル (約 7.5 億円) に達しました。

【展示会概要】

期間： 26 年 2 月 7 日 (金) ~ 10 日 (月)
 開催地： ミャンマー・ヤンゴン
 出展企業数： 193 社
 主な出品物： 家電、オフィス機器、四輪車、二輪車、化粧品、食品、サービスなど

【成功事例④】単独展ながら 3 万 9 千人が来場、現地・日系メディアも高い関心

「Japan Festival 2014」は単独展ながら、会期 4 日間で 3 万 9,279 人が来場し、24 年の初回開催時の 3 倍以上に拡大しました。出展企業からの「新規顧客の獲得、販路拡大が出来た」とのコメントに加え、来場者からも「数多くの日本製品が集まる唯一の展示会であり、毎回楽しみ」とのコメントが多数寄せられました。メディアの関心も高く、新聞 4 件、テレビ 2 件の報道がありました。

4) 「JAPAN FAIR in Santiago 2014」の開催

チリ・サンティアゴ市内の同国最大のショッピングモールに特設ブースを設け、日用品などの日本商品を紹介するサンプル展を開催し、日本企業 16 社のチリでの市場開拓を支援するとともに、映像・パネル等による展示コーナーを設け、観光地としての日本を PR しました。

【展示会概要】

期間： 26 年 3 月 21 日 (金) ~ 23 日 (日)
 開催地： チリ・サンティアゴ市内のショッピングモール「パルケ・アラウコ」
 出展企業数： 16 社
 主な出品物： ティーポット、包丁、フライパン、こけし、風呂敷、ギフトカードなど

- 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等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

一、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等

【成功事例⑤】 チリとブラジルで現地バイヤーや消費者への商品 PR を低コストで実施

「JAPAN FAIR in Santiago 2014」では、ブラジルでの広報展へサンプル出品参加した日本企業 16 社の商品をそのまま活用しました。これにより、参加企業は、独自の市場調査の実施が困難な南米 2 カ国で、実質的にサンプル輸送費のみの負担で、有望バイヤーとの接触や消費者からの反応などのフィードバックを得ることができました。

5) Japan Week @ Sandton City の開催

南アフリカ共和国の一般消費者に対してジャパン・ブランドの浸透を図るべく、在南ア日本国大使館、南ア日本商工会議所などの協力を得て、同国最大のショッピングセンターにて日本企業の製品展示即売会を実施しました。会期中の B to C での販売件数は 3,340 件、販売総額は約 6,400 万円となり、また B to B での商談件数は 106 件、成約件数（見込み含む）は 41 件に上りました。

【展示会概要】

期間：	26 年 3 月 26 日（水）～3 月 31 日（月）
開催地：	南アフリカ・ヨハネスブルグ
出展企業数：	25 社・団体
主な出品物：	自動車・二輪車、電化製品、美容関連製品、文具類、楽器、スポーツ用品、キャラクターグッズ、ゲーム機等

【成功事例⑥】

音楽機材等販売業 A 社は、4 月から駐在員事務所を設置し、販促活動を強化しており、その一環として今回のフェアに参加しました。その結果、同社製品取扱い店舗にて 7 名が購入しました。

【成功事例⑦】

ギフト商品企画販売業 B 社の代理店は、今回のフェアにて 100 件以上の販売に成功し、同社担当者からは、今後、会場となったショッピングモールへの常設店舗の設置も真剣に検討したいとのコメントがありました。また、同社商品の取扱いを希望する小売店からの引合いも 4 件あり、予想以上の成果に感謝の意が寄せられました。

6) 日本ブランド PR のため、JJ ロゴの海外見本市での積極利用を促進

オールジャパンでの海外市場開拓のため、JETRO-JAPAN ロゴマーク（JJ ロゴ）を策定し、ジェトロが参加する世界の見本市・展示会でジャパン・パビリオンに統一的に掲示しています。また、一定の要件を満たす日本の地方自治体、企業・団体等に JJ ロゴを貸出す利用許諾を行っており、25 年度は 11 件の申請がありました。

中東協力センターが、バグダッド国際見本市ジャパン・パビリオンの来場者向けノベルティーとして用意した赤色のエコバッグに、白く反転した JJ ロゴを使用したところ、日本をイメージしやすいデザインとして来場者より大反響を得たほか、ハノイでの「日越友好 40 周年事業 日本ものづくり技術展」にて、JJ ロゴを上部装飾に使用した東京都より「JJ ロゴを併せて使うことで、出展者の製品・技術を絶大な信頼を得ている日本ブランドとして紹介できた」とのコメントがありました。

（3）【挑戦】共同進出支援事業

【指標：役立ち度】

25 年度より新たな事業として、新興国への進出を目指す複数の企業によるグループ（企業群）への支援を開始しました。地域、分野、規模等で相互補完し、海外で連携して生産やサービス等の展開を目指す企業群を支援の対象としています。6 月に公募し 8 件を採択しました。

【採択案件】

	産業	進出候補先
①A 県	自動車関連	メキシコ、ASEAN（タイ、マレーシア、ベトナム、インドネシア）
②B 県	機械・金属関連	インドネシア、ベトナム等

- 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等
 ≪ 1 ≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

③C 県	機械関連	ASEAN (マレーシア、フィリピン、ミャンマー、シンガポール、カンボジア、ベトナム)
④D 県	機械関連	タイ等
⑤E 県	金属関連	ベトナム
⑥F 県等	食品関連	ベトナム、シンガポール、マレーシア
⑦G 県等	繊維関連	インドネシア、ミャンマー、カンボジア、ベトナム、ラオス、バングラデシュ
⑧H 県等	ギフト関連	香港

(4) 【挑戦】グローバル人材活用・育成プログラム

他機関、自治体等との共催により、グローバル人材育成のための(国内外)研修プログラムやセミナーに加え、企業、留学生や企業OB人材の交流会等を企画・実施しました。

【成果事例①】高知大学と連携した食品分野のグローバル人材育成・研修(高知事務所)

高知大学と連携し、学生3名と海外ビジネスへの関心企業(食品分野3社)とのマッチングを行い、学生の国内での事前研修及び香港での実地研修(フードエキスポ2013の出展サポートと現地市場調査等)をアレンジしました。役立ち度調査では、4段階中上位2段階の割合が100%と高い評価を得ました。

【成果事例②】岩手県外国人留学生就職支援協議会(岩手大学他)との共催セミナー(盛岡事務所)

岩手県外国人留学生就職支援協議会と共催で、外国人留学生が対象の就職支援セミナーを開催しました。参加した留学生10名は、面接体験やビジネスマナー、就職活動体験談など日本企業への就職活動に役立つ講義を熱心に聴講。役立ち度調査では4段階中上位2段階の割合が100%と高評価を得ました。

【成果事例③】立正大学学生との意見交換会(新潟事務所)

立正大学の学生12名及び担当准教授と新潟県内企業の海外展開についての意見交換会を実施しました。海外展開に成功している企業と苦戦している企業との差はどこにあるか、企業の海外展開は県内にどのような効果をもたらしているのか等、活発な意見交換が行われました。役立ち度調査では、4段階中上位2段階の割合が100%と高い評価を得ました。

一、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等

◀ 2 ▶ 対日投資拡大

○ 対日投資促進

成果指標

1. 定量的指標	
【中期計画】	▶ 重点案件に対する支援企業数：年平均 600 社以上。
【25 年度計画】	▶ 外国企業、地方自治体等、対日投資促進事業の関係者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4 段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上とすることを旨とする。
【評価の基準】 (第 3 期)	
2. 定性的指標 (*赤文字は 25 年度からの新規事項です)	
【中期計画】	▶ 高付加価値拠点の国内集積や雇用創出、地域活性化等につながる外国企業発掘・誘致等の具体的なアウトカムの実現。
【25 年度計画】	▶ 経済波及効果の高い案件や地域活性化等につながる外国企業発掘・誘致事例の実現。
【評価の基準】 (第 3 期)	▶ 対日投資促進のワンストップサービスの機能強化として、どのような具体的成果をあげたか。 ▶ 時期・情勢等を踏まえ機動的に対応した取組や、短期間に定量的成果が見込めない場合であっても長期的視点に立って挑戦的な取組等を行った場合についても、機構の業務実績の評価対象とする。 ▶ アウトカムには反映されないものの失敗事例調査等の重要な取組についても機構の業務実績の評価の対象とする。
3. 内部目標 (参考指標)	
【定 量】	▶ 誘致件数：70 件以上
4. チャレンジ目標 (挑戦的事業)	
【定 量】	▶ 対日ビジネス環境改善貢献プログラム [指標：定量目標に寄与]

25 年度実績概要 (定量+定性報告)

【ポイント】
① 25 年度における重点支援企業数は 628 社 (目標達成率 104.7% *24 年度は 123.3%)、誘致成功件数は 72 件 (達成率 102.9% *24 年度は 156.7%)。
② IBSC 入居者・対日投資成功企業・マッチング支援事業参加者に対する「役立ち度」アンケートの結果、4 段階評価で上位 2 以上を得た割合は 100%です。対日投資フォーラム・セミナー参加者に対する同アンケート結果における、上位 2 以上の割合は 97.4%です。
③ 「日本再興戦略」の中で、対内直接投資の活性化が重要施策の一つとして位置づけられたことを受け、組織全体を挙げて対日投資促進活動を実施し、最大の効果を発揮することを目的に、「対日投資促進本部」を設置 (7 月)。茂木経済産業大臣ご臨席の下で開催した第一回会合を皮切りに、グローバル企業の経営幹部に対するビジネスモデル提案を行う産業スペシャリスト事業等、新たな取り組みの制度設計や、望まれるビジネス環境の改善等について議論を重ねています。

一、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等

1. 定量的指標の達成状況

(1) 重点支援企業数

	経営方針・ 年度目標	1Q	2Q	3Q	4Q	25年度 実績計	達成率
重点支援企業数	600社 以上	189	132	119	188	628	104.7%
(内訳)							
	拠点化案件	12	3	1	17	33	
	重点産業・有力案件	87	64	63	73	287	
	一般案件	90	65	55	98	308	

(2) 役立ち度調査の結果

事業ツール	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度 計	役立ち度 内訳
IBSC	入居者	100%	100%	100%	100%	100%	100%
		(28社)	(35社)	(50社)	(34社)	(147社)	0%
誘致成功企業の評価	誘致 成功企業	100%	100%	100%	100%	100%	95.8%
		(23社)	(13社)	(19社)	(17社)	(72社)	4.2%
マッチング事業	出展者	—	—	100%	100%	100%	85.0%
		—	—	(12社)	(8社)	(20社)	15.0%
海外フォーラム・セミナー	来場者	95.4%	98.0%	98.9%	96.9%	97.4%	59.8%
		(65社)	(98社)	(91社)	(97社)	(351社)	37.6%
国内セミナー	来場者	—	—	92.9%	100%	94.6%	51.4%
		—	—	(56社)	(18社)	(74社)	43.2%
合計		97.4%	95.4%	97.8%	98.3%	98.0%	72.4%
		(116社)	(146社)	(228社)	(174社)	(664社)	25.6%

括弧内は回答数

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

(3) 参考指標：誘致件数

	経営方針・ 年度目標	1Q	2Q	3Q	4Q	25年度 実績計	達成率
誘致件数	70件以上	23	13	19	17	72	102.9%

2. 定性的指標の実現例

(1) 関係機関との連携強化等による案件発掘・支援の強化

対仏・対日投資促進を目的に、フランス企業振興機構 (UBIFRANCE)、対仏投資庁 (AFII) と覚書 (MOU) を締結する等、関係機関との連携強化を図っています。

【成功事例①】 クリニス株式会社 (フランス) / 衛生関連防災用品製造

簡易トイレ、水なしシャンプーなど衛生関連防災用品のメーカー。フランスの輸出促進機関である UBIFRANCE の支援を受けて日本ビジネスを展開していましたが、さらなる販路拡大のため、東京に株式会社を設立。UBIFRANCE から同社の紹介を受けたジェットロでは、会社設立手続き、マーケット情報、投資インセンティブ情報の提供等の支援を行いました。

【成功事例②】 株式会社 Ciel Terre Japan (フランス) / 太陽光発電設備製造・販売

水上浮上式太陽光発電設備の設置、関連機器販売等を行っている企業。UBIFRANCE の支援を受けて日本ビジネスを展開していましたが、日本でのさらなる技術展開及び販路拡大のため、東京に株式会社を設立。ジェットロでは、テナポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き、マーケット情報の提供等の支援を行いました。

(2) 高付加価値拠点、重点分野・雇用効果の高い案件の誘致

1) 代表的な成功事例

重点産業 (環境、健康、観光、ICT)、雇用創出効果・大規模投資が見込まれる投資案件等を重点的に支援しました。

a) 環境・新エネルギー

【成功事例①】 リーテック株式会社 (香港) / エレクトロニクス部品リサイクル

スマートフォン、タブレットなどエレクトロニクス部品の再生リサイクルを行っている企業。大阪に設立済みの営業拠点・リサイクル作業場に加えて、首都圏でのビジネス拡大のため、リサイクル作業場としてテクニカルセンターを設立。テナポラリーオフィスの貸与等の支援を行いました。

【成功事例②】 Martifer Solar Japan 株式会社 (ポルトガル) / 太陽光発電事業

メガソーラー発電所の設計、調達、建設まで一貫して請け負う企業。日本のパートナー企業との合弁により、発電所建設を行うため、東京に株式会社を設立。会社設立手続き、マーケット情報や許認可情報の提供等の支援を行いました。

b) ヘルスケア

【成功事例③】 スミスヘルスケア株式会社 (ロシア) / 医療機器製造・販売

医療機器の卸売・共同デザイン開発、OEM 生産などを行っている企業。日本の医療機器をロシア向けに輸出する調達拠点として東京に株式会社を設立。テナポラリーオフィスの貸与、物件探し等の支援を行いました。

【成功事例④】 アステラス・アムジェン・バイオフーマ株式会社 (米国) / 医薬品製造・販売

米国の医薬品メーカーであるアムジェン社と日本のアステラス製薬社が、研究開発及び日本市場マーケティングを統合して事業を行うため、東京に合弁会社 (株式会社) を設立。マーケット情報や許認可情報の提供等の支援を行いました。

【成功事例⑤】 スリーエムヘルスケア株式会社 (米国) / 医療関連製品製造・販売

医療関連製品 (サージカルテープ、滅菌関連、歯科関連材料) の製造、販売を行っている企業。日本国内の市場環境や顧客ニーズに応じた製品開発を行うため、神奈川に研究開発拠点を設立。アジア拠点化補助金に関する情報提供等の支援を行いました。

c) 観光

【成功事例⑥】 沖縄金武リゾート株式会社 (マレーシア) / リゾート開発

商業施設やゴルフ場、ホテル開発等を行うマレーシアの不動産開発会社 DIJAYA 社による投資。沖縄でのホテル事業の展開を本格的に検討しているため、株式会社を設立。会社設立手続き、マーケット情報

の提供等の支援を行いました。

d) ICT

【成功事例⑦】 Zabbix Japan 合同会社（ラトビア）／ソフトウェア開発

サーバー、ネットワーク、アプリケーションを監視するためのオープンソースソフトウェアの開発を行っている企業。日本市場での販路拡大のため、東京に合同会社を設立。テナポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き等の支援を行いました。

【成功事例⑧】 FIME JAPAN 株式会社（フランス）／情報通信機器製造・販売

フランステレコム（オレンジ）グループの傘下で、近距離無線技術の試験・認証等のコンサルティングを行っている企業。顧客である日本企業の電子決済認証の試験を行う拠点として、都内に株式会社を設立。テナポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き、物件探し、人材探し等の支援を行いました。

【成功事例⑨】 Bazaarvoice 株式会社（米国）／ソフトウェア開発

顧客企業の製品・サービスに対する消費者の評価をソーシャルメディア上などで収集し、顧客企業が広報媒体やマーケティングデータとして活用することができるプラットフォームを提供する企業。日本市場での顧客開拓のため、東京に株式会社を設立。展示会出展支援、テナポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き等の支援を行いました。

e) 小売

【成功事例⑩】 Tommy Bahama 株式会社（米国）／アパレル

全世界で120以上の店舗を展開しているアパレルメーカー。マカオやシンガポール、香港に出店するなどアジア地域への進出に力を入れている中、日本市場をアジア戦略の重要拠点と位置付けて、アパレルショップとカフェバーを併設した大型旗艦店を銀座にオープン。会社設立手続き、マーケット情報や許認可情報の提供等の支援を行いました。

f) その他

【成功事例⑪】 ボルボテクノロジー・ジャパン株式会社（スウェーデン）／自動車関連技術開発

エレクトロモビリティ分野（電気自動車／ハイブリッド技術）及びプレディクティブモビリティ分野（テレマティクス）の研究開発を行う企業。バス、トラックなど大型商用車向けの先端技術開発と基礎研究を行う研究開発拠点を東京に設立。アジア拠点化補助金に関する情報提供等の支援を行いました。

【成功事例⑫】 ユミコア日本触媒株式会社（ベルギー）／自動車・同部品製造・販売

ガソリンエンジン及びディーゼルエンジン用の自動車排気制御システムに使用される触媒の製造、販売を行っている企業。日本の自動車向けの触媒の研究開発拠点を愛知に設立。アジア拠点化補助金に関する情報提供等の支援を行いました。

2) 工場等立地支援案件

近年、ジェトロが扱う工場やデータセンター等の立地希望案件数、及び誘致成功件数は増加しています。現在取り扱っている工場等立地支援案件には、次のようなものがあります。

【支援事例⑬】

米国に本社を置く大手IT企業が、東アジアでデータセンターの設立を検討しています。地方自治体等と協力の上、立地候補地情報の提供等支援を行っています。

【支援事例⑭】

台湾に本社を置くペットボトルリサイクルメーカーが、日本でリサイクル工場の設立を検討しています。立地候補地や、輸入する設備の関税についての情報提供等支援を行っています。

【支援事例⑮】

米国に本社を置くコールセンター業務運営サービスを提供している会社が、日本でコールセンターの設置を検討しています。地方自治体等と協力の上、立地候補地情報の提供等支援を行っています。

【支援事例⑯】

米国に本社を置く飲料メーカーが、日本で飲料の生産拠点設立を検討しています。地方自治体等と協力

の上、立地候補地情報の提供等支援を行っています。

3) アジア拠点化案件への対応

研究開発または地域統括拠点の新設計画を持つグローバル企業を対象とする「アジア拠点化立地推進事業補助金」について、補助金事務局として、各採択企業の進捗を管理し、補助事業を完了した企業に対する確定検査・補助金の支払指示手続き、事業継続の確認を行いました。25年度（第四回）から本補助金は経済産業省が執行していますが、公募の周知やアジア拠点化推進法など他の政府インセンティブの広報協力を継続して行いました。

(3) ワンストップ支援の機能の強化

1) 対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）

国内主要都市6カ所（東京、横浜、名古屋、大阪、神戸、福岡）に設置している対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）を通じ、対日進出検討企業に対し、事業拠点の設立、登記書類の作成支援、事業開始のための具体的な支援等を実施しました。

2) 「対日投資相談ホットライン」の設置

9月、ジェトロ内に「対日投資相談ホットライン」を設置し、対日投資に係る行政手続き関連の相談を一括で受け、必要に応じて関係府省庁との面談をアレンジする支援を開始しました。

3) 規制改革に関する要望の取りまとめ

規制改革に関する要望をジェトロが一括で受け、「規制改革ホットライン」を通じて内閣府へ提出する取組みを継続しています。

(4) 対日投資案件支援体制の強化（マッチング支援）

1) ITpro EXPO 2013

国内の有力展示会に出展し、ICTや再生可能エネルギー等の分野において海外企業と日本企業のマッチングを目的とする事業を行いました。「ジェトロ海外企業出展ゾーン」を設け、出展する海外企業と、パートナー候補となる日本企業等とのマッチングを支援しました。

【出展概要】

会期：	10月9日（水）～11日（金）
開催地：	東京
主な出展分野：	ICT分野（クラウドコンピューティング、ビッグデータ、情報セキュリティ、スマートデバイス等）
支援企業数：	12社
マッチング実績：	326件
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%（出展者）

2) 第4回国際スマートグリッド EXPO

再生エネルギーや蓄電池等の環境分野における国内の有力展示会に出展しました。「海外企業出展ゾーン」を設け、出展企業とパートナー候補となる日本企業等のマッチングを支援しました。

【出展概要】

会期：	26年2月26日（水）～28日（金）
開催地：	東京
主な出展分野：	環境分野（スマートグリッド／コミュニティに関する各段階のあらゆる製品、技術、システム、サービス）
支援企業数：	8社
マッチング実績：	135件

一、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等

成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%（出展者）

（5）対日投資促進に資する広報活動

1) カナダ・対日投資セミナー

カナダから日本への R&D 拠点進出促進のため、バンクーバー、トロント、モントリオールの3都市にて「カナダ・対日投資セミナー」を開催し、R&D 分野における我が国の国際競争力の高さや、日本再興戦略、両国間の R&D 連携・共同研究等をテーマに、活発な議論が繰り広げられました。

【開催実績】

開催日：	6月17日（月）、19日（水）～20日（木）
開催地：	カナダ（バンクーバー、トロント、モントリオール）
参加企業数：	97社・団体・機関/126名（現地企業等：84社・101名、日系企業：8社・14名、学会関係者：5社・11名）
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）95.38%

2) アベノミクス成長戦略セミナー

6月14日に閣議決定された「日本再興戦略」を海外のビジネスリーダーに発信することを目的に「アベノミクス成長戦略セミナー」を、ニューヨーク、香港、シンガポールの3都市で開催しました。アベノミクスへの期待、関心は高く、いずれの開催地でも、現地企業・金融機関を中心に約300名の聴衆が参加、我が国の新戦略について活発な議論が交わされました。

【アベノミクス成長戦略セミナー：開催実績】

開催日：	6月28日（金）	7月10日（水）	7月17日（水）
開催地：	米国（ニューヨーク）	中国（香港）	シンガポール（シンガポール）
参加者数：	団体・機関等/約260名	団体・機関等約300名	団体・機関等約280名

3) フランス・東北経済投資セミナー

日仏経済交流と双方向の投資促進、復興支援・被災地への外国企業誘致等を目的として、仙台で「フランス・東北経済投資セミナー」を開催しました。対日投資促進、対仏投資促進、県内産業育成、フランス企業の東北地方でのビジネス活動などをテーマに、活発な議論が交わされました。

開催日：	10月7日（月）
開催地：	宮城県（仙台市）
参加企業数：	66社・団体89名（フランス企業・団体：22社・32名、日本企業・団体：40社・53名、報道：4社・4名）
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）92.9%

4) シドニー対日ビジネス促進シンポジウム

日豪のビジネス促進を目的に、再生へと向かう日本経済の様子を発信し、日本市場の魅力を発見する場として、シドニーにて対日ビジネス促進シンポジウムを開催しました。日本における成功のヒントについて議論がなされ、日本で将来性のある産業分野や豪州企業にとっての日本のビジネスチャンス等について質問が寄せられるとともに、活発な議論が行われました。

【開催概要】

開催日：	11月7日（木）
開催地：	オーストラリア（シドニー）
参加企業数：	102企業・団体140名（豪企業・団体：81社・110名、日本企業・団体：11社19名、報道：10社11名）
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：98.9%

5) ロンドン対日ビジネス促進シンポジウム

日本のビジネス環境や投資インセンティブにかかわる情報を提供するため、ロンドンにて対日ビジネス促進シンポジウムを開催しました。田中経済産業大臣政務官が日本市場の魅力や政府の支援策等を紹介し、経済産業省は外国企業向けの対日投資ホットラインの設置等の支援策を、東京都はアジアヘッドクォーター特区におけるインセンティブを紹介しました。

開催日：	26年1月16日（木）
開催地：	英国（ロンドン）
参加企業数：	136企業・団体159名（英国企業・団体：103社121名、日本企業・団体：33社38名、うち報道：4社4名）
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

6) 日米ビジネス・テクノロジーシンポジウム

日米経済相互交流の再構築を目的とした日米ビジネス・テクノロジーシンポジウムを開催しました。経済産業省は日本への投資を促し、日本市場の魅力について紹介、またブレイクアウトセッションでは、IT、エネルギー・環境、ヘルスケア・医療機器の3分野に分かれ、日本のビジネスチャンスや日本市場について議論が交わされました。

開催日：	26年2月10日（月）
開催地：	米国（サンフランシスコ）
参加企業数：	172企業・団体201名（日系企業・団体：40社58名、米系等企業・団体：129社140名、報道：3社3名）
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：94%

7) 日米廃炉・除染 福島復興フォーラム

廃炉や除染に関する日米企業間での協力を目的に、駐日米国大使館、米国商務省、米国エネルギー省、経済産業省、環境省、ジェトロの主催により、日米廃炉・除染福島復興フォーラムを開催しました。廃炉や除染の技術や製品を持つ米国企業が来日し、企業間の情報交換やネットワークの構築を行いました。ジェトロは日本政府のインセンティブ、復興特区や外国企業誘致活動について紹介しました。

開催日：	26年2月18日（火）、19日（水）
開催地：	日本（東京）
参加企業数：	87企業・団体178名（米国企業・団体：26社51名、日本企業・団体：46社101名、報道：15社26名）
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

（6）地方自治体・団体等の共同誘致活動

日本の地域への進出を希望する外国企業誘致を目的に、立地候補地視察や関連情報の提供を、各地方自治体と共同で行っています。

【成功事例①】日本ワイヤレス・グルー・ネットワークス株式会社（米国）／ソフトウェア開発

スマートグリッド、スマートハウスなどのエネルギーマネジメントやデマンドレスポンスに関するソフトウェアの開発を行っている企業。日本市場向けのカスタマイズ及び顧客サポートの強化を目的に、神奈川県に株式会社を設立。ジェトロは、神奈川県から同社を紹介され、神奈川県・横浜市と連携しテナポラリーオフィスを貸与する等の支援を実施しました。

【成功事例②】携達翻訳株式会社（中国）／翻訳・通訳サービス

翻訳・通訳サービス、国際会議・学会・イベントの企画、法人語学研修、語学教材開発等を製造業やIT分野に特化して行っている企業。既存顧客の営業フォロー、アフターサービス、新規顧客開拓、日本での日英翻訳及び通訳人材の獲得を目的に東京に株式会社を設立し、その後大阪に事業所を開設。大阪事業所の開設にあたり、テナポラリーオフィスの貸与の他、大阪国際経済振興センター（IBPC 大阪）、大阪外国企業誘致センター（O-BIC）等の関係機関と連携し、関西地域におけるネットワーク支援

(自治体、商工会議所、金融機関等の紹介)等を行いました。

(7) 人員の専門性の向上

1) ナレッジの共有：対日投資担当者会議（10月17日、12月17日・18日）

国内外の対日投資担当者の企業誘致に関するナレッジおよびスキルの共有を目的に、10月に中国・大連にて、在中国事務所の対日投資担当者会議を開催しました。また、12月には、日本進出に関する手続き等の知識習得を目的としたナレッジマネジメント研修を本部にて実施しました。企業誘致に必要な情報は、イントラネットで随時共有しています。

2) ナショナルスタッフの専門性の向上に向けた研修

海外で対日投資業務に従事しているナショナルスタッフを本部で受け入れ、企業誘致研修を行っています。現在、韓国及び米国事務所のスタッフが2年間の予定で研修中です。通常業務を通じて、外国企業の来日から日本進出にいたるまでの一連の支援手法や、日本企業とのネットワーク構築・維持等に関する長期研修を行っています。

(8) 政策提言（対日ビジネス環境改善貢献プログラム）

1) 規制改革要望の提出

過去に誘致した外資系企業を対象とした、日本市場のビジネス環境に関するアンケート調査の結果について、記者発表や内閣府への要望提出等により提言を行いました。会社設立登記や非居住者等に対する源泉徴収免除制度等の対日投資阻害要因として挙げられる規制について、内閣府の「規制改革ホットライン」を通じて改善要望を提出し、フォローアップを行っています。

対日ビジネス環境の改善に係る外資系企業の声は随時集めて分析し、政府会合の場にて我が国政府関係者および有識者に対しインプットしています。

- 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等
 << 2 >>対日投資拡大
 ○対日投資促進

3. 挑戦的事業の実現例

(1) 【挑戦】対日ビジネス環境改善貢献プログラム(再掲) 【指標：定量目標に寄与】

過去に誘致した外資系企業を対象とした、日本市場のビジネス環境に関するアンケート調査の結果について、記者発表や内閣府への要望提出等を通じて提言を行いました。また、こうした外資系企業の意見は、対日投資有識者懇談会や規制改革会議ワーキング・グループ等の政府会合の場にて、我が国政府関係者及び有識者に対しインプットしています。

一、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等

≪ 3 ≫ アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等

[1] 調査・研究

成果指標

1. 定量的指標	
【中期計画】	(調査)
【25年度計画】	▶ ウェブサイト（国・地域別情報サイト「J-FILE」）へのアクセス件数（ページビュー）は、年平均 1,300 万件以上。
【評価の基準】 （第3期）	(研究)
	▶ 外部専門家による査読：5点満点の総合評価で平均3.5点以上
	▶ 研究所の論文のダウンロード数：260 万件以上
	▶ 政策担当者等への研究成果のブリーフィング件数：100件以上
	(共通)
	▶ 定期刊行物の購読者及びセミナー、シンポジウム等の参加者等に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階で上位2つの評価を得る割合が8割以上とすることを旨とする。

2. 定性的指標	
【中期計画】	(共通)
【25年度計画】	▶ 二国間のみならず多国間のFTA・EPAなど我が国の通商政策に寄与した具体的なアウトカムの実現。 ▶ 相手国政府、産業界に対する経済・社会発展、ビジネス機会の創出等に関する積極的な政策提言をした事例等具体的なアウトカムの実現を図る。
【評価の基準】 （第3期）	▶ 調査・研究を通じて、FTA/EPA など我が国の通商政策への寄与や、相手国政府、産業界に対する経済・社会発展、ビジネス機会の創出等に関する積極的な政策提言を行っているか。 ▶ 政策決定権者、専門家、学界、産業界等の各層のニーズ・特性に応じた成果の普及を行っているか。 ▶ 時期・情勢等を踏まえ機動的に対応した取組や、短期間に定量的成果が見込めない場合であっても長期的視点に立って挑戦的な取組等を行った場合についても、機構の業務実績の評価対象とする。

3. 内部目標（参考指標）	
【定性】	▶ 日本の政策に貢献した事例の創出。 ▶ 日本政府、相手国政府のポジティブな定性的評価の収集。

4. チャレンジ目標（挑戦的事業）	
【定性】	▶ リスク・トラブル事例調査：役立ち度

25年度実績概要（定量+定性報告）

【ポイント】
(1) 調査
①25年度のアクセス数は1,839万4,288件で、前年度比9.1%減となりましたが、中期目標（1,300万件）を達成しました。
②25年度に海外調査部が主催した60件のセミナーへの参加者を対象にした役立ち度調査の結果、4段階評価で上位2項目の割合が96.5%と中期目標（8割以上）を上回りました。
(2) 研究
①25年度の定量目標（論文ダウンロード件数、役立ち度調査、政策ブリーフィング件数、外部専門家による査読）は全て達成しました。
②25年度は、国際機関・研究機関・大学等との連携を強化しました。25年12月には、WTO 閣僚会合

一、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等

併催シンポジウムにて2つのアジ研セッションを開催し、政府関係者等に研究成果を報告しました。また、国連総会での「障害と開発」に関するハイレベル会合にあわせてサイドイベントを実施しました。UNIDO等とも共同研究を実施しました。3月にはチャタムハウスと中東・北アフリカ情勢及びその研究動向に関する会合を開催しました。

③中国の研究機関とも連携を強化し、11月27日に上海社会科学院（SASS）とMOUを結ぶとともに記念シンポジウムを実施しました。また、北京国家信息中心との共同ワークショップ「中国の地域経済とグローバル・サプライ・チェーン」を開催しました。更に広東省政府に対して広東発展研究中心との共同研究成果報告及び政策提言を行いました。

④25年度は4つの国際シンポジウムを開催しました。11月18日には世界銀行、朝日新聞と国際シンポジウム「成長と公正の両立を求めて-新しいブラジルの経験を中心に-」を開催した他、UNIDOと「食品安全規制遵守のためのサプライチェーン管理」、WTOと「国際価値連鎖：その展開と通商政策への影響」を開催しました。

1. 定量的指標の達成状況

(1) 調査

	経営方針・ 年度目標	1Q	2Q	3Q	4Q	25年度 実績計	達成率
ウェブサイト(J-FILE) へのアクセス件数	1,300万 以上	4,827,689	4,841,374	4,440,128	4,285,097	18,394,288	141.5%

(2) 研究

	経営方針・ 年度目標	1Q	2Q	3Q	4Q	25年度 実績計	達成率
①外部専門家による 査読	平均3.5点 以上	/	/	/	4.2	4.2	/
②研究所の論文のダ ウンロード数	260万件 以上	1,159,006 件	1,067,531 件	1,027,214 件	981,046 件	4,234,797 件	162.9%
③政策担当者へのブ リーフィング件数	100件以上	65件	68件	80件	57件	270件	270%
(うち官公庁・地方自治 体の課長級以上)	/	(14件)	(15件)	(20件)	(15件)	(64件)	—

(3) 役立ち度調査の結果

1) 出版物

事業ツール	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度 計	役立ち度 内訳
ジェトロ海外情報 ファイル(J-FILE) (世界貿易投資報告以外)	調査 レポート	100%	100%	-	-	100%	80%
		(4)	(2)	-	-	(6)	20%
通商弘報(日刊)				91.6%		91.6%	55.8%
				(95)		(95)	35.8%
ジェトロセンサー (月刊)				92.6%		92.6%	51.3%
				(80)		(80)	41.3%
「世界貿易投資報告」 (定期刊行物)				93.8%		93.8%	63.8%
				(80)		(80)	30.0%
映像資料を通じた 情報提供	「世界は今」 視聴者モニタ リング調査				86.2%	86.2%	27.6%
					(624)	(624)	58.6%
合計		100%	100%	92.7%	86.2%	92.8%	55.7%
		(4)	(2)	(255)	(624)	(885)	37.1%

括弧内は有効回答数

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

2) セミナー・シンポジウム参加者

事業ツール	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度 計	役立ち度 内訳
国際シンポジウム	参加者	0件	2件	2件	0件	4件	62.2%
		/	93.8%	96.7%	/	95.2%	33.0%
夏期公開講座	受講者	0件	17件	0件	0件	17件	65.0%
		/	98.3%	/	/	98.3%	33.4%
各種講演会・セミナー	参加者	6件	5件	14件	8件	33件	60.8%
		97.5%	99.2%	95.7%	98.5%	97.2%	36.4%
賛助会会員向け 講演会	参加者	1件	1件	1件	1件	4件	78.6%
		100%	100%	100%	100%	100%	21.4%
発展途上国研究奨励 賞受賞記念講演会	参加者	0件	1件	0件	0件	1件	60.0%
		/	97.5%	/	/	97.5%	37.5%

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等
 ≪ 3 ≫ アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [1] 調査・研究

図書館講演会・展示	参加者	4件	0件	2件	1件	7件	59.6%
		97.0%		99.0%	91.3%	96.7%	37.1%
IDEAS 実践講座・ 開発問題セミナー・ キャリアフェア	受講者	4件	1件	1件	1件	7件	72.9%
		98.5%	96.6%	100%	100%	98.8%	25.9%
ERLA 支援関連 セミナー	受講者	3件	2件	2件	3件	10件	51.6%
		96.6%	100%	89.2%	98.3%	96.3%	44.7%
合計		18件	29件	22件	14件	83件	62.4%
		97.6%	98.2%	95.9%	98.1%	97.5%	35.1%

括弧内は有効回答数

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

3) アジア経済研究所図書館利用者、他

a) 研究所図書館の利用者

図書館利用者向けお役立ち調査については、11月1日～12月27日の期間で実施し、役立ち度は4段階評価で上位2項目は98.6%と高い評価を得ました。

事業ツール	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度 計	役立ち度 内訳
図書館	来館者			98.6%		98.6%	77.1% 21.5%

b) 開発スクール (IDEAS) 受講生

開発スクール (IDEAS) 受講生（第23期日本人研修生後期、第23期外国人研修生、第24期日本人研修生前期）に対する、役立ち度アンケート調査の結果、4段階評価で上位2項目の割合が97.8%となりました。

事業ツール	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度 計	役立ち度 内訳
開発スクール (IDEAS)	受講生		100%		95.5%	97.8%	78.6% 19.2%

≪参考：役立ち度調査の対象受講生≫

第23期日本人研修生（後期：25年3月～7月）、第23期外国人研修生（10月～26年3月）、第24期日本人研修生（前期：9月～26年3月）

2. 定性的指標の実現例

〔1〕調査

(1) 突発的事項などに関するタイムリーな情報提供の実施

1) 中国情勢に関する調査及び情報提供の実施

a) 25年度日本企業の中国での事業展開に関するアンケート調査

ジェトロが実施した「24年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」に回答した日本企業(本社)のうち、中国とのビジネスを行っているジェトロメンバー企業802社に対し、24年9月の反日デモから1年後の中国ビジネスリスク認識などに関するアンケート調査を実施しました。調査結果は、メディアでも取り上げられたほか、企業から「中国事業の中長期計画策定の参考資料として役立った」「他社と認識の違いがあるかを確認できた」等のコメントが寄せられました。

b) 中国ビジネス戦略セミナーの開催(8月6日)

中国経済の現状、日系企業の対中投資動向と進出企業が抱える事業運営上の課題および今後の経営戦略を考える上での視点について解説するセミナーを開催しました。6月にジェトロが出版した「中国新時代の経営戦略」等の内容に基づき中国の最新事情について説明するとともに、大韓貿易投資振興公社(KOTRA)からも講師を招き、韓国企業の中国ビジネス戦略についても取り上げたところ、参加者から「実務を意識した実践論や先を見通す戦略論が中心で良かった。韓国企業から見た中国、日本企業の話も面白かった」等のコメントが寄せられました。

2) 欧州債務危機に関する情報の提供(22年12月5日～)

ジェトロウェブサイト上の特集ページにて、「調査レポート:欧州債務危機をめぐる動き」等、各国別の動向を整理したレポートを掲載したところ、26年3月末までの累計アクセス数は約8.9万件に達しました。読者からは「複雑な欧州債務危機の情報が一元的に整理されており秀逸」等、評価のコメントが寄せられました。また、各種メディアからの問い合わせにも適宜対応しました。

3) 東日本大震災を受けた取組み(23年3月18日～)

ジェトロウェブサイト上の特集ページにて、「東日本大震災後の各国の輸入規制情報」、「放射線検査情報」等、日本企業の国際ビジネスに与える影響を中心に、国内外で収集した57カ国・地域の情報を随時掲載したところ、累計アクセス件数は3月末までに約183万件に達しました。

4) タイ政治情勢に関する情報の提供

25年11月初旬頃から大規模な反政府デモが断続的に続くタイの政治情勢について、バンコク事務所が現地から収集した最新政治情勢を26年1月からジェトロウェブサイト上の特集ページにて無料で公開し、迅速な情報提供を行っています。26年3月末までの累計アクセス数は3.2万件に達しました。

5) ウクライナのクリミア情勢緊迫化に伴う情報発信

26年2月以降のウクライナ情勢緊迫化に伴うロシアおよび欧米の対応やビジネスへの影響について通商弘報等を通じて情報提供しました。

(2) アフリカ情勢に関する情報発信の拡充(24年9月21日～)

1) TICAD Vに向けたウェブ特集ページの設置

25年6月に横浜で開催された第5回アフリカ開発会議(TICAD V)に向け、24年9月にジェトロウェブサイト上に開設された特集ページ「アフリカビジネス最前線」の累計アクセス件数は、36,071件に達しました。

26年3月27日に、「アフリカビジネス振興サポートネットワーク(AB-NET*)」へアフリカ関連情報をリンク・統合させたことから、同特集ページを閉鎖しました。

*AB-NET：日本とアフリカの間のビジネス振興を通じて、TICAD Vの主要テーマであるアフリカにおける民間主導の成長に貢献するために、官民連携により設立された情報ポータルサイト。

(3) 日本政府の EPA/FTA 戦略への貢献

1) 「日 EU 経済連携協定」の交渉開始に向けた積極的な情報発信と交渉支援

25年4月に交渉が開始されましたが、引き続き「日 EU EPA タスクフォース」を中心に日本政府の交渉を支援しています。12月よりタスクフォースが日本企業の抱える EU における法制度上の課題について情報収集し、経済産業省に報告したところ謝意が寄せられました。26年3月にはドイツ（フランクフルト、ベルリン）とフランス（パリ）で日 EU・EPA への理解促進を図るセミナーを開催し、両国の政府や主要企業関係者へメッセージを発信することができました。また7月より、米国・EU の経済連携協定の動向について政府等へ情報発信を行うなどの交渉支援をしています。

2) RCEP（東アジア地域包括的経済連携）タスクフォース

24年11月の RCEP（東アジア地域包括的経済連携）交渉開始の合意を受けて、交渉のスムーズな進展のため、東アジア地域のジェトロ事務所を中心にタスクフォースを立ち上げ、参加国政府及び各国主要業界団体等の RCEP に対するスタンス、現地での論調などについて情報収集し、関係者間で共有しています。また、25年7月にハノイにて、東アジア広域経済統合シンポジウムを他機関と共催し、AEC の進捗状況や RCEP の意義と効果、地域経済統合の重要性をベトナム政府関係者、地場企業、日系企業に対して発信しました。26年度も同様のシンポジウムをインドで開催することを検討しています。

3) 「日本・トルコ経済連携に関する研究会」

24年7月、日本・トルコ両政府は経済連携協定（EPA）に向けた産官学の政府間共同研究の立ち上げに合意しました。同年10月、ジェトロは「日本・トルコ経済連携に関する研究会」（ジェトロ研究会）を設置し、経済産業省と連携して25年3月までに3回開催、25年7月にはその成果をウェブサイトにて公開しました。また、2回開催された政府間の共同研究にも参加し、情報収集とトルコ側への情報発信に貢献しました。25年7月に外務省と経済産業省が公開した共同研究報告書には、「ジェトロ研究会で EPA の潜在力について議論され、早期の EPA 交渉の開始について提言があった」との記述が盛り込まれています。

こうしたジェトロの取組みも奏功し、26年1月に両国政府間で EPA 交渉開始が合意されました。

4) 「日コロンビア経済連携協定」の交渉開始

ジェトロが事務局を務めた「日本・コロンビア EPA 研究会」の報告を受ける形で設置された産官学 EPA 共同研究会の最終報告書が24年7月に公表され、「日本・コロンビア EPA 研究会」の報告と同じく「できるだけ速やかな交渉開始」が提言されました。24年9月に行われた両国首脳会談において正式に交渉開始が決定し、24年12月に東京で第1回、25年5月にコロンビア・カリで第2回、10月～11月に東京で第3回、26年2月にコロンビア・ボゴタで第4回交渉が行われました。ジェトロは同 EPA に係る現地報道等の情報を政府関係者に提供し、交渉を支援しています。

5) TPP に関する情報収集

我が国が25年7月から TPP 交渉に参加したことを踏まえ、交渉会合等に関わる交渉参加国・地域の報道振り、有識者のコメントなどを海外事務所を通じて情報収集し、経済産業省に随時報告しています。

一、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等

6) 米国政府元高官の招へいによる TPP 交渉支援

環太平洋パートナーシップ (TPP) 協定の交渉が続く中、米国通商代表部 (USTR) 元日本担当大使アイラ・シャピロ氏を 26 年 2 月 15 日～22 日に日本に招へいしました。政府関係者との面談に加えて、経団連、日本貿易会、電子情報技術産業協会 (JEITA) などにおいて講演を行ってもらうことで、TPP 交渉における米国のスタンスの把握に努めました。

(4) 政策立案への貢献

1) 日印パートナー調査

日系企業の新興国への進出を成功させる重要な要素の一つである「パートナー」をテーマに、日印企業へのヒアリングを通じて提携に向けたポイントなどを調査しました。報告書は英文でも作成し、25 年 9 月の茂木経済産業大臣・シャルマ商工大臣閣僚級対話にて配布しました。

2) 経済産業省 産業構造審議会・通商政策部会 不公正貿易政策・措置小委員会委員就任による貢献

ジェットロ理事が標記委員会委員に就任し、海外事務所を通じて得た各国の不公正貿易措置事例等を委員会の場でフィードバックしています。また、経済産業省が毎年作成する不公正貿易報告書の記載事項に齟齬がないか内容を確認する作業を通じて同省の通商政策立案に貢献しています。

3) ものづくり競争力研究会委員就任による貢献

25 年 9 月、一般財団法人企業活力研究所が設置した「ものづくり競争力研究会」の委員に欧州ロシア CIS 課長が就任しました。同研究会は、「先進国型」ものづくり産業に向けたあり方について、今後の日本政府の施策に活かせる提言を行うことを目的としており、12 月の第 3 回研究会では、ジェットロから「先進国を活用するものづくり戦略～欧州の視点～」のテーマのもと、欧州の企業事例を紹介しました。また、同研究会事務局によるドイツ訪問では、デュッセルドルフ事務所がブリーフィングを行うなど、各種情報提供などを通じて提言の取りまとめに協力しています。

4) 自民党政策調査会における情報提供

経済産業省からの依頼により、4 月に 2 度にわたり中東アフリカ課職員が自民党政策調査会国際協力部会に出席し、求めに応じて説明や資料提供などを行いました。

5) 自民党総合政策研究所におけるブリーフィングの実施

6 月、中東アフリカ課職員が自民党総合政策研究所 (外交政策ビジョン研究会) において、トルコの通商政策や日トルコ EPA の見通し、日本企業の展開等に関するブリーフィングを行いました。

6) 日 AU (アフリカ連合) 議員連盟へのブリーフィングの実施

25 年 8 月、日 AU (アフリカ連合) 議員連盟の求めに応じ、中東アフリカ課職員が同議員団のアフリカ訪問事前勉強会にて、アフリカ情勢に関するブリーフィングを実施しました。

7) 中小企業海外事業評価研究会委員就任による貢献

中小企業庁からの要請により、海外調査部職員が中小企業基盤整備機構主催の「中小企業海外事業評価研究会」に委員として参加しています。同研究会では中小企業の海外展開に係るトラブル・撤退事案の分析や、トラブル・撤退時のリスク・課題の洗い出しを行い、中小企業の海外展開を促進するための政府の支援策を検討しています。ジェットロは、25 年度の挑戦的事業である「リスク・トラブル事例調査」等を通じて得た知見・情報・事例を提供し、研究会の活動に貢献しています。

8) 医療サービス・制度に関する情報ニーズに積極的に対応

安倍内閣は、Medical Excellence JAPAN(MEJ)プロジェクトを中核として、日本の医療サービスの海外展開や、日本製医療機器の対外輸出を拡大するための取組みを強化しています。

ジェトロでも、政府の取組みを事業面で後押しするため、現在 MEJ と連携した形での事業展開を具体化させているところですが、他方で調査の面からも側面支援するべく、海外事務所を通じ各国の医療サービスや制度について情報収集し、積極的に情報を提供しています。また、事業部門と連携し、同分野での海外展開を目指す事業者や政府・業界団体等への情報提供体制を強化しています。

9) 通商白書におけるジェトロの出版物・調査結果の引用

経済産業省「通商白書 2013 年版」において、ジェトロ出版物が合計 9 回（通商弘報 7 回、ジェトロセンサー 1 回、在アジア・オセアニア日系企業活動実態調査箇所 1 回）引用されました。

(5) 海外の基礎的な経済情報の提供

1) ジェトロ海外情報ファイル (J-FILE) の一部国別ページのリニューアル

各国の政治・経済動向、貿易為替・投資制度、基礎的経済指標、貿易・投資統計等の情報を適時更新していますが、25 年度は対象国にタンザニア、エクアドル、スロバキアを追加したほか、「ニュース・レポート」「基本情報・統計」「輸出入・海外進出の実務」「ビジネス展開支援」をタブ方式で整理し、目的の情報がすぐに得られるようリニューアルしました。また、人気の調査レポートが一目で分かるよう月間アクセスランキングを掲載。さらに「投資コスト比較」の「教育」の項目に日本人学校及びインターナショナルスクールへの「通学経費」を、北米地域については加えて「医療費」、「ホテル宿泊費」の項目を追加し、駐在員の生活に役立つ情報を提供しました。

2) 「ジェトロ世界貿易投資報告 2013 年版」の成果普及（講演、パンフレット作成）

「ジェトロ世界貿易投資報告 2013 年版」の普及のため、国際経済研究課職員が同報告をテーマとした講演を 25 年度中に 55 回行いました。参加企業からは「消費市場の変化を改めて知らされた」、「最新の経済状況と経済連携の規模が具体的に理解出来た」等のコメントが寄せられています。また、和文・英文のパンフレットを作成し、国内のセミナー・展示会等において幅広く活用しました。

3) 日中貿易に関する記者発表

ジェトロは、毎年、上半期および通年の日中貿易を分析し記者発表しています。25 年 2 月の通年統計の分析に係る記者発表では、NHK ニュースや日経新聞など多くのメディアで取り上げられました。

4) 日系企業実態調査

毎年実施している、世界各地域に進出する日系企業を対象とした現地での活動実態に関するアンケート調査について、25 年度はロシア及びアラブ首長国連邦を調査対象に加えました。調査結果について記者発表した結果、日経新聞等多くのメディア等で取り上げられました。

また、対象国の在京大使館への資料送付に加え、26 年 2 月に JICA と共催した「日本企業のアフリカ展開と北アフリカ・サヘル情勢セミナー」などの機会に、同調査の結果を活用しました。

(6) 進出日系企業の現地ビジネス環境改善への貢献

1) スリランカ大統領への日スリランカ・ビジネスニーズ調査結果の報告・提言

25 年 3 月のスリランカ・ラージャパクサ大統領の訪日時に、安倍首相と共同声明において約束された「日スリランカ・ビジネスニーズ調査」を実施しました。6 月～10 月に日本、スリラ

ンカ、シンガポール等に拠点を置く日系、外資系企業 102 社に対しアンケート、ヒアリングを実施し、同国の投資環境の魅力と課題及び課題解決のための提言をまとめ、10 月のスリランカ・ビジネスミッションの機会を捉え、調査結果をジェトロ石毛理事長からラージャパクサ大統領へ報告しました。同国においては製造業関連の外資系企業を呼び込み、産業競争力として取り込んで輸出を拡大することが肝要である旨を提言したところ、大統領より調査の内容を高く評価し強く賛同する旨の発言がありました。また、「ジェトロセンサー26年3月号」でも同国特集ページを設け、調査結果を掲載しています。

2) 在アジア・オセアニア日系企業活動実態調査を踏まえた日系企業のビジネス環境改善に向けた取り組み

26年2月、ハノイ、ホーチミン両事務所長が、計画投資省（MPI）ヴィン大臣、外国投資庁（FIA）ホアン長官に対し、「2013年度在アジア・オセアニア日系企業活動実態調査」を踏まえたベトナム進出日系企業の活動実態及び同国におけるジェトロ事業について説明を行ったところ、ヴィン大臣より、「ジェトロ調査を高く評価。ズン首相や関係省庁にも報告したい。今後ともこうした会合の場を持ちたい」旨の発言がありました。また、26年3月に開催された日本・ベトナムビジネスフォーラムにおいて、サン国家主席がジェトロの調査を引用し、深化しつつある日越経済関係の現状に言及しました。

（7）セミナー、映像資料、外部メディア等を通じた調査・研究成果の提供

1) 海外調査部主催セミナーの開催

25年度に海外調査部は30件のセミナーを主催しました。参加者に対する役立ち度調査では4段階評価で上位2項目の割合が96.5%を占め、最新の現地情報、豊富な経済・統計データ、投資環境情報や他社のビジネス動向など、ジェトロが強みを持つ情報内容を評価する声が寄せられました。

※セミナー別役立ち度調査結果及び参加人数、参加者の主なコメントは資料編26868ページ参照。参照。

2) 外部講演会や外部原稿執筆依頼などへの協力

業界・経済団体、地方自治体、商工会議所、民間企業等の外部機関からの要望に基づき、調査レポートの成果普及や最新のビジネス情報の紹介を目的に、25年度は、290件の外部セミナーなどに講師を派遣し、183件の外部原稿を執筆しました。また、外部研究機関などの要請に応じ、15件の研究会でジェトロの職員が委員を務め、調査成果を積極的に提供しました。

3) 新聞、雑誌、テレビ出演、マスコミからの問い合わせ対応などを通じた情報提供

新聞・雑誌、テレビ番組への出演、メディアからの問い合わせ対応などを通じて幅広く調査・研究成果の普及を図った結果、25年度は1,020件の新聞・雑誌等メディアで取り上げられました。

【事例①】「第22回アジア・オセアニア主要33都市 投資関連コスト比較調査」

アジア・オセアニアの主要33都市の賃金等投資関連コストを横断的に比較した調査結果を「ジェトロセンサー2013年5月号」に掲載しました。その結果、ワーカーの賃金や公共料金が多くの都市・地域で上昇したことを定量的に報告している点が評価され、日本海事新聞などに掲載されました。

【事例②】「ジェトロ世界貿易投資報告 2013年版」

「ジェトロ世界貿易投資報告 2013年版」を8月にプレス発表するとともに、主要メディアの論説委員（日本経済新聞、読売新聞）や解説主幹（NHK）等への個別レクも実施しました。その結果、NHK総合の朝のニュース「おはよう日本」や、主要紙（日本経済新聞、朝日新聞、毎日新聞、読売新聞、産経新聞など）および外国メディア（ウォール・ストリート・ジャーナルなど）にて取り上げられました。

- 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等
<< 3 >> アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
[1] 調査・研究

【事例③】 25 年上半期の日中貿易

ジェトロは、毎年、上半期の日中貿易を分析し記者発表しています。8月に行った25年上半期統計の分析に係る記者発表の結果、中国の景気減速や事業環境の変化などの情勢を捉えた内容が、主要紙（日本経済新聞、朝日新聞、毎日新聞など）およびNHKで報道されました。

【事例④】 日本企業の米国進出に関するコメント

民放ニュース番組（日本テレビ NEWS ZERO）における大手家具メーカーの米国西海岸への進出を扱ったニュースで、米国で回復しつつある住宅市場とその波及先としての家具市場について職員がコメントし、その模様が放映されました。

【事例⑤】 「在アジア・オセアニア日系企業実態調査（25年度調査）」

アジア・オセアニア 20 各国・地域に進出した日系企業を対象に、各企業の経営・活動実態に関するアンケート調査を10～11月実施し、12月に調査結果をプレスリリースしました。日本経済新聞、読売新聞、産経新聞、共同通信、地方紙、海外現地紙などに調査結果が掲載されたほか、アジア各国・地域で人件費が高騰している状況を伝える新聞記事などで、調査結果が引用されています。

【事例⑥】 シェール資源ブーム

NHK 朝のニュース番組のシェール資源ブームを扱った特集において「日本企業の南東部への投資は増え続けている」とする北米課職員のコメントが引用されました。

【事例⑦】 「米国・カナダ進出日系企業実態調査」

米国に進出する日系企業を対象にしたアンケート調査の「米進出企業 6 割が『今後も事業を拡大』」とする記事が日経新聞で紹介されました。

4) ウェブサイトを通じた映像による情報提供

時間的・地理的な制約によりセミナー参加が難しいビジネス関係者向けに、21年度からジェトロ主催のセミナーをウェブサイトで放映しています。25年度の動画再生件数は合計 8,056 件でした。

(8) 映像資料を通じた情報発信

国際ビジネス情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」を毎週制作し、日経 CNBC（CS 放送）での放送及びウェブサイトでの配信を行っています。また、セミナー等での活用、事業部の海外展開事業への参加勧誘での活用、外部機関での活用など二次利用の拡大にも取り組んでいます。

一、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等

〔2〕研究

(1) アジア等における経済連携に関する研究を通じた通商政策への貢献

1) ASCCC2013にて環境規制製品の貿易自由化について報告（7月26日、27日）

APEC各国の研究機関・大学関係者が一堂に会して域内の課題について議論し提言をまとめる会議である「APEC研究センターコンソーシアムカンファレンス（ASCCC2013）」が7月にジャカルタで開催され、アジ研が唯一日本から参加し、研究成果の報告を行いました。

環境規制製品に対する非関税障壁の撤廃により、APEC域内の環境規制製品貿易が平均0.14%増加し、同製品以外の貿易が0.12%増加すること、APEC関係国間における環境規制製品の貿易自由化については、効果の慎重な予測、検証が求められることが報告されました。

2) 「日メコン経済産業協力イニシアティブ行動計画」に基づくFTA/EPA活用促進セミナー（ベトナム、ミャンマー）により特惠関税制度をミャンマー当局が改善する契機に

6月に、ERIA支援事業の一環で「FTA/EPA活用促進セミナー」をホーチミン（参加者115名）、ヤンゴン（同66名）、ネピドー（同44名）にて開催し、バンコク事務所のアジ研研究者とシンガポール事務所の調査担当次長が、FTA/EPA活用方法やメリット、原産地証明書発行の留意点などについて、それぞれ理論と実務の面から講演しました。

ヤンゴンでのセミナーでは、企業より特惠関税制度の運用に関する問題点が指摘されたため、ネピドーでの商業省向け講演で取り上げたところ、同省より早急に問題解決に取り組むとの回答が得られました。

3) ミャンマー国家計画経済開発省副大臣を招へいし、ワークショップを開催（4月）

ミャンマー国家計画経済開発省のキン・サン・イー副大臣をバンコク事務所に招へいし、「ミャンマーの国際経済統合への課題」研究会（ERIA支援事業）にてミャンマーの政治経済の現状について意見交換すると共にタイ開発研究所（TDRI）の協力を得てワークショップを開催しました。

ワークショップでは、アジ研研究者から、地理的な条件が異なる地域に応じた望ましい外国投資の誘致と工業化政策と、マクロ経済モデルを用いたミャンマー経済の長期予測について報告があり、副大臣からは、「外国投資と工業化は重要な課題であり、現在ミャンマーが作成している国家開発計画にはビジョンが欠けており、そのビジョンを補っていく意味で、今回の発表を開発計画の担当者に紹介したい」とのコメントがありました。

4) タイ政府およびタイ有力研究機関と連携したトリオ・カンファレンスの開催（7月17日）

バンコク事務所は、タイ国家学術調査委員会（NRCT）及びタイ開発研究所（TDRI）とともに、7月17日に政策担当者、大学・研究者向けに24年度の研究成果の報告会“NRCT-TDRI-IDE Trio Conference”を開催しました。

この会議ではアジ研研究者4名が、①25年中に建設される第4メコン友好橋を通じたコネクティビティの可能性と課題、②メコン地域域内の三国間開発協力、③ミャンマーとベトナムのコメの生産ギャップの要因、④FTAスキームの利用や輸出のパフォーマンスと企業の規模との関係、についてそれぞれ報告しました。

セミナーには、タイの財政政策研究所、日本大使館、ESCAP関係者や学生など合計67名が参加し、役立ち度上位2項目の割合が100%との高い評価を得ました。

5) 「経済統合時代の包括的開発」セミナー開催（11月8日、プノンペン）

バンコク事務所は、11月8日にプノンペンで「経済統合時代の包括的開発」と題するセミナーを開催しました。同セミナーは、貿易・投資自由化が進むなかで生じている格差問題の広がりなどに焦点を当て、アジ研研究者がカンボジアの課題として、グローバルバリューチェーンへの参入、投資障壁の改善、中小企業と外資との提携を拡大することの必要性などを挙げました。セミナーにはカンボジア経済財政省等の政府関係者や大学関係者が出席しました。

6) 輸出主導成長戦略と為替市場の構造のテーマでセミナーを開催 (1月21日、ヤンゴン)

バンコク事務所では、ミャンマーの実業界に研究成果を普及すべく、ミャンマー商工会議所 (UMFCCI、於ヤンゴン) にて輸出主導成長戦略と為替市場の構造のテーマでセミナーを開催しました。セミナーには、UMFCCI 副会頭をはじめ 25 名の参加者があり、役立ち度上位 2 項目の割合は 100% と高い評価が得られ、ミャンマー最大の日刊紙 Daily Eleven 紙で報道されました。

7) 「マレーシアにおける製品環境規制の影響」国際セミナーを開催 (2月20日、ペナン)

政策提言研究「製品環境規制がサプライチェーンを通じて貿易と技術普及に与える影響」研究会において 2 月 20 日にマレーシアのペナンでワークショップを開催し、24 年度にペナンにて実施した製品環境規制の影響についての企業調査の結果を現地政府及び現地企業にフィードバックし、政策提言を行いました。ワークショップにはマレーシア企業、マスコミ等 101 名が参加し、ペナン州議員からはワークショップを通じてペナン州の企業に環境に配慮した企業活動・製品の重要性を訴える機会になったとコメントがありました。

(2) 国際機関・研究機関等との連携を通じた調査・研究等

1) WTO 閣僚会合併催シンポジウムにて 2 つのセッションを主催 (12月4日、5日)

第 9 回 WTO 閣僚会合のサイドイベントとして、「バリ貿易と開発シンポジウム」が 12 月にバリ島で開催されました。アジ研は、以下の 2 つのセッションを主催し、研究発表を行いました。

「Standard Compliance Capacities and Trade」では、各国の食品安全規制や環境規制が途上国からの輸出に及ぼす影響や途上国がこれらの規制を遵守するにあたっての課題と展望についての研究成果を発表しました。

「Towards and Inclusive and a Little Bit Ethical Trade System: What Do People in LDCs Need?」では、WTO ドーハラウンドの現状を踏まえ、倫理的・包括的貿易の概念や後発発展途上国における国際貿易に対する個人レベルの認識調査について発表しました。

2) WTO Public Forum にて日本のシンクタンクとして初めて研究成果を報告 (10月3日)

アジ研では WTO Public Forum (会場: WTO 本部、ジュネーブ) にて日本のシンクタンクとして初めてオーガナイザーとしてセッション (10 月 3 日) を開催しました。

WTO Public Forum は、年 1 回開催される WTO 最大のアウトリーチイベントであり、学术界、ビジネス界、メディア、政府関係者等から 1,500 人以上が参加し、国際貿易システムの発展について議論を行うものです。

セッションでは、政策提言研究会「WTO ドーハラウンドは後発発展途上国 (LDC) に何をもたらしたか」の成果報告を行い、WTO 関係者、各国政府代表、在ジュネーブのシンクタンク等から多数の参加を得られ、アジ研の国際的な知名度向上およびネットワークの構築に繋がりました。

3) 国連工業開発機構 (UNIDO) との共同研究の実施

アジ研では 24 年度から国連工業開発機構 (UNIDO) との共同研究を実施しています。開発途上国からの農産物・食品輸出が先進国の食品安全規制の違反となるケースが増加していますが、どのような理由により開発途上国からの農産物・食品が検疫で規制違反とされたか、その原因がサプライチェーンのどこで発生しているのか調査・研究しました。25 年は UNIDO から提供された検疫データの分析及び中国、ベトナムのケーススタディをもとに報告書を執筆しました。本研究の最終報告書は、UNIDO「Meeting Standards, Winning Markets: Regional Trade Standards Compliance Report East Asia 2013」として 12 月に刊行されました。

また、アジ研研究員も執筆に参加した年次報告書 (Industrial Development Report 2013) が UNIDO より刊行され、同研究員をコメンテーターの 1 人としてセミナーを共催しました。

一、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等

4) 国連「障害と開発」政府間ハイレベル会合でタイ政府等とサイドイベント実施 (9月23日)

25年9月のニューヨーク国連総会での「障害と開発」をテーマとしたハイレベル会合の開催機会を捉え、国連本部にて9月23日にサイドイベント(会場:国連本部、ニューヨーク)を開催しました。今回はアジ研とUNDESA(国連・経済社会局)、タイ政府、国連日本政府代表との共催で、アジ研の研究者が障害統計の整備の必要性をフィリピンの障害者生産統計の実例をもとに報告しました。サイドイベントには、ハイレベル会合の出席者が多数参加しました。

5) 英国王立国際問題研究所(チャタムハウス)との研究交流の可能性を模索(3月27日)

アジ研とチャタムハウスは、中東・北アフリカ(MENA)情勢およびその研究動向に関する会合を3月27日に開催しました。今回の会合は、MENA地域について、政治・経済・社会の各方面から、日本とアジアそして英国と欧州の論点を比較するという新しい試みであり、今日のMENA地域を規定する重要問題、地域情勢の国際問題への波及、各国情勢に対する汎地域的アプローチ、ブレインストーミングの4セッションにて、両研究所の研究者による極めて活発な議論が行われました。東西の視点を持ち寄った自由討議の機会は有意義なものとなり、MENA地域への関与を巡る政策を論ずるに当たり、前提や論点を単純化せず、地域事情を深く読み解くシンクタンク機能の重要性が再確認されました。また、欧米シンクタンクとの連携に向け、重要な一歩となりました。

6) タイ・タマサート大学がアジ研GSMに高い関心を示し、受託研究を開始

アジ研では25年5月からタイ・タマサート大学からの受託研究を実施しています。ASEAN経済統合(AEC)の実現を27年に控え、AEC実現による貿易の円滑化がタイ経済にもたらす影響並びにタイの物流インフラ、生産ネットワークを強化することが、他のASEAN諸国経済にどのような影響を与えるかタマサート大学が研究するに当たり、アジ研の経済地理シミュレーションモデル(GSM)に高い関心を示したことから、アジ研が受託してGSMを活用してAECがタイに与える影響について分析を行いました。タイ及び日本にてワークショップを開催し、研究結果をタマサート大学に提出しました。今後、タイ政府への提言の中で、アジ研の研究結果が活用される予定です。

7) 上海社会科学院(SASS)とのMOU締結記念シンポジウム開催と共同研究の開始

アジ研と上海社会科学院(SASS)は、11月27日に共同プロジェクトの実施および研究者の相互交流等を目的とした研究交流協定(MOU)を締結しました。翌28日には都市の国際的な経済発展および上海自由貿易試験区の現状、今後をテーマにMOU締結記念シンポジウムを開催し、白石所長及びSASS世界経済研究所・張所長が講演を行った後、平塚理事を議長としたパネルディスカッションを行いました。

MOU締結後、共同研究を実施するため第1回会合を12月に上海社会科学院にて実施し、互いの研究内容紹介および今後の進め方について協議しました。アジ研の経済地理シミュレーションモデル(GSM)を活用した「上海自由貿易試験区」の効果分析に関する共同研究に向けて準備しました。

8) 広東省政府に対して研究成果報告と政策提言を実施(3月4日)

ジェットロと広東省政府が締結した「業務協力に関する覚書」のもと、アジ研と広東省政府発展研究中心と政策提言研究「広東経済の高度化へ向けた政策課題と中日連携の可能性」を実施しました。広州市にて3月4日に開催した広東省政府に対する25年度の研究成果報告会には、発展研究中心のみならず、発展改革委員会、商務庁、外事弁公室など広東省政府内の各関係部門ならびに広東省社会科学院や広東国際戦略研究院などのシンクタンクより関係者、専門家が出席しました。

広東省企業の海外展開・国際化の促進、投資環境整備、物流や“第6次産業”など新たな産業分野の育成等の課題についての研究成果を報告すると共に、省政府が実施すべき政策について提言をおこないました。

9) 中国清華大学の競争的学術研究資金を獲得し連携研究を開始

アジ研は、中国清華大学公共管理学院 産業発展・環境ガバナンス研究センター(CIDEG)からの要請を受けて、米国国際貿易委員会 (USITC)、名古屋大学国際低炭素経済研究所(IGLCE)と共に CIDEG の研究公募にプロジェクト提案を実施、審査の結果、採択され、CIDEG、USITC、IGLCE およびアジ研の4者による連携研究「グローバル・サプライ・チェーンにおける中国の二酸化炭素排出—国内地域と企業の異質性を考慮した環境国際産業連関分析—」を開始しました。

本研究は、国際サプライチェーン、国際貿易学、環境学および環境ガバナンス領域における最新の研究成果を活かし、学際的連携を通じて国際サプライ・チェーン上のカーボンリンケージを統合的に勘定しうるシステムの構築を目指すものです。

10) 中国復旦大学等と「BRICs 経済と GVC」に関する国際ワークショップを開催 (1月19日)

アジ研が、復旦大学 BRICs 研究センターと上海 WTO 事務諮問センターと共同で実施している連携研究「BRICs 経済とグローバルバリューチェーン：現状と展望」の一環として1月19日、復旦大学において国際ワークショップを開催しました。本研究は BRICs 諸国の国内の市場育成、産業再編、資源依存からの脱却、グローバルバリューチェーンへの参加および環境問題への対応 BRICs 経済のポテンシャルを分析し、持続可能な経済成長を実現するための中長期的な展望を行うものです。

今回の国際ワークショップでは、アジ研、復旦大学、上海 WTO 諮問事務センターをはじめ、一橋大学、名古屋大学、中国国家信息中心 (SIC)、フランス SKEMA 等からも専門家を招へいし、研究成果を報告いただき議論を深めるとともに、貿易港の視察、復旦大学の学生への講演を通じて、研究成果の普及・還元と研究ネットワークの深化・拡大につとめました。

11) ERIA エクゼクティブ・キャパシティ・ビルディング・プログラムへの協力

バンコク事務所は、これまで ERIA が実施する CLMV 諸国の政府職員及び企業向けに各国主要都市における巡回型のキャパシティ・ビルディング・セミナーの実施に協力してきました。

25年度は、10月、11月に CLMV 諸国並びにタイで将来、政府の局長として活躍が期待される職員計14名のキャパビルに協力しました。バンコクでセミナー形式の研修を実施し、バンコク事務所が選定したチェンマイおよびランプーン、チェンライで工業団地や企業、タイとラオスとの間で建設中の第4メコン友好橋などの視察、並びに参加者のプレゼンテーションを含む研修を実施しました。本プログラムは、ERIA のキャパシティ・ビルディング・プログラムでも初めての試みで、バンコク事務所員が、プログラムの設計、ロジ面、プレゼンテーションのモデレータとの調整などで協力しました。

12) アジア資源循環研究推進業務 (環境省) に係る地球環境戦略研究機関との受託業務を実施

アジ研は地球環境戦略研究機関 (IGES) と環境省事業であるアジア資源循環研究推進業務に共同で提案を行い、環境省より採択されたことから、IGES から (1) 国際研究協力に向けた研究調査業務、(2) 資源循環の適正化に資する産業育成とリサイクル制度の在り方に関する政策研究 (メコン川流域諸国を重点)、(3) 共同研究ワークショップと政策担当者を対象としたセミナーの開催、(4) アジア 3R 推進フォーラムにおける国際研究協力の促進及び成果の普及を受託いたしました。タイ、ベトナム、カンボジアなどへの現地調査等を実施したほか、12月にはタイで開催されたアジア 3R の指標設定にかかる会議に、3月には京都で開催された国際会議 3R International での IGES セッションに参加しました。またスラバヤで3月に開催されたアジア 3R 推進フォーラムにおいて調査結果等の発表、意見交換等を行うとともに、報告書「Policy for Fostering "Sound" Recycling Industries」を発表しました。

13) 北陸環日本海経済交流促進協議会（北陸 AJEC）と共同研究事業を実施

アジ研は北陸環日本海経済交流促進協議会（北陸 AJEC）と「ASEAN 経済の動向と北陸企業の適応戦略」について共同研究を行いました。北陸 AJEC は、北陸地域の対岸諸国の経済交流を促進することを目的として、北陸経済連合会の実質的な調査部門として平成 4 年に設立されました。

本研究の成果として、報告書を作成しましたが、第 1 部で北陸 AJEC が中心となり、北陸経済の現状、北陸主要産業の国際化動向と直面している課題等を整理しました。第 2 部では、アジ研が中心となり、ASEAN 経済についてその産業・人口の集積や分散の動向、グローバル・サプライ・チェーンにおける役割を展望し、北陸主要産業に関する ASEAN のビジネス機会を提示しました。

（3）国内外の政策担当者や企業に対する研究成果の普及

1) 国際機関（世界貿易機関、国連工業開発機関）と国際シンポジウムを開催

①「国際価値連鎖：その展開と通商政策への影響」（7月5日）

アジ研は WTO と共催で国際シンポジウムを開催しました。23 年にアジ研と WTO が共同研究成果を公表して以来、その研究テーマである「国際価値連鎖（GVC：Global Value Chains）」への関心が国際機関や各国政府において急速に高まって来ています。今回、そのテーマを改めて検証するためリチャード・ボールドウィン教授など著名な研究者をはじめとする、WTO や OECD、各国通商政策担当省庁の代表者による基調講演、パネルディスカッションを行いました。シンポジウムには、官公庁、企業・団体、在京大使館関係者等 161 名が参加し、参加者からは「GVC の考え方やサプライチェーンの主役が 1985 年の日本から中国に移る様など視覚的に分かり、参考になりました。」といったコメントが寄せられ、役立ち度の上位 2 項目の割合は 95.5%となりました。

②「食品安全規制遵守のためのサプライチェーン管理」（9月19日）

アジ研は UNIDO との共催で、アジア途上国からの農産物・食品輸出の際の規制遵守にかかわる課題を提示した国際シンポジウムを開催し、官公庁、企業・団体、在京大使館関係者等 128 名が参加し、役立ち度の上位 2 項目の割合は 92.0%でした。

③「成長と公正の両立を求めて —新しいブラジルの経験を中心に—」（11月18日）

アジ研は世界銀行、朝日新聞社と共催で、ブラジル政府の研究所 IPEA、ブラジリア大学等から 3 名の専門家を招き、社会的公正、経済成長、新しいブラジルをテーマに国際シンポジウムを開催しました。

共催者である朝日新聞社が、その概況を翌月の紙面において詳細に報告したことで、アジ研の研究、ネットワークの普及において大きな効果がありました。また、参加者からは「世界が抱く大国ブラジルへの期待と、ブラジルが直面している現実という両面について具体的なお話を頂き、参考になった。」といったコメントが寄せられました。

【シンポジウム概要】

時期：	11月18日（月）
会場：	国連大学ウ・タント国際会議場
主催・共催：	ジェトロ・アジア経済研究所、世界銀行、朝日新聞社
講師：	基調講演者：Otaviano Canuto（世界銀行） Paulo Mansur Levy（ブラジル政府・応用経済研究所） Mauricio Soares Bugarin（ブラジリア大学） パネルセッションモデレーター：白石隆（アジア経済研究所所長） パネリスト：堀坂浩太郎（上智大学） 星野妙子（アジア経済研究所） 近田亮平（アジア経済研究所）
出席人数：	263名
内容：	経済成長と社会的公正の両立について、それを 21 世紀初頭に実現しながらも、最近国民の不満が爆発したブラジルの経験を中心に、ラテンアメリカ地域のもう

一、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等

ひとつの大国であるメキシコとの比較も取り入れて議論した。
成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：93.4%

**② 「人の移動と地域統合：高度人材獲得に向けた EU の地域戦略—アジア・日本への示唆—」
（12月13日、14日）**

アジ研は上智大学ヨーロッパ研究所、日・EU 科研費研究グループとの共催で、高度技能を持つ人々をはじめとする外国人労働力の確保に再び乗り出した EU の成長戦略を検証し、日本やアジア地域全体との関連のあり方について考える国際シンポジウムも開催し、官公庁、企業・団体、在京大使館関係者等 112 名が参加し、役立ち度の上位 2 項目の割合は 100%となりました。

2) 夏期公開講座（東京、大阪）を開催（7月～8月）

アジ研夏期講座を東京にて7月18日～8月30日にかけて、アジア、中東、アフリカ、ラ米地域の経済・政治・社会情勢に加え、東アジア統合、児童労働撤廃、障害者雇用や地域社会の組織力など幅広いテーマで12コースを開催しました。民間企業、官公庁、マスコミ及び学生などのべ780名が参加（1コース平均の参加者数は65名）し、参加者からは「メディア等では知ることのできない深い洞察に基づく背景説明で本質がわかり勉強になった。」などのコメントが寄せられ、役立ち度4段階のうち上位2項目の平均は98.5%でした。また、7月17日～8月2日にかけて大阪でも開催、アジア3カ国（バングラデシュ、中国、ミャンマー）及びアジアにおける省エネ、国際物流の潮流の5コースを開催、のべ367名が参加し、役立ち度上位2項目の平均は98%でした。

3) アジア動向分析事業発足 50 周年記念として特別講演会を開催（6月10日～13日）

「アジア諸国の政治・外交」と題する特別講演会をアジア動向分析事業発足 50 周年記念として、「アジア動向年報」の2013年版の刊行に合わせて開催しました。世界19カ国・地域について各専門家が、東アジア、東南アジア（I）（II）、南アジアの4地域に分けて、最近の情勢と今後の展望について解説しました。4日間で、のべ552名が参加し、参加者からは、「アジア諸国とわが国との直近の関係がまとめてレビューできて役に立った」「内容が新しく、普段見えない部分を知る機会が得られた」といったコメントが寄せられました。

4) 地方講演会（岐阜、富山、大阪、福岡、山口、岡山）を開催

日本国内の地方政策担当者・産業界や海外進出日系企業への成果普及を目的にジェトロの国内事務所と企画・立案から連携し、岐阜、富山、大阪、福岡、山口、岡山の6か所で計12回講演会を開催しました。タイ、中東、台湾、ミャンマーといった地元から要望のあったテーマで開催しました。

5) 海外講演会（クアラルンプール、プノンペン、香港、ニューヨーク）を開催

ジェトロ海外事務所と連携し、在現地日系企業関係者、現地政府関係者等を主な対象とした海外講演会を開催しました。クアラルンプールではマレーシア選挙にあわせた政治動向をテーマに、プノンペンではカンボジアにおける自由貿易の進展について、香港では「エコノミック・ゲートウェイ」としての役割を担ってきた背景や理由を解説しました。

6) ミャンマー担当研究員がカーネギー国際平和基金に招へいされ、講演

ミャンマー研究の工藤主任調査研究員は、米国ワシントン DC で、カーネギー国際平和基金が2月に開催した国際会議「日米がいかにしてミャンマーを支援すべきか」で講演し、ジュディス・セフキン米国国務省ビルマ問題特別顧問、デイヴィッド・スタインバーグ ジョージタウン大学教授、ヴィクラム・ネルー カーネギー財団シニア・アドバイザー、マンプリート・アナンド USAID シニア・アドバイザー等、同会議に登壇・参加した他の有識者から高い評価を得ました。特に同研究員による、「2極成長戦略（ヤンゴンとマンダレーを核としつつ、地域に

も波及効果をもたらす成長戦略)」については高い関心と呼び、活発な質疑が行われました。同会議は、官・民および学会の東南アジアやミャンマーに関する専門家が、米国内外から100名以上集う会議であり、こうした場で高い評価を得ることができ、アジ研の活動を広く内外に普及することができました。

7) アジ研研究者が「大平正芳記念賞」、「環太平洋学術研究助成費」、「国際開発研究 大来賞」を受賞

川上桃子研究員の著作『圧縮された産業発展——台湾ノートパソコン企業の成長メカニズム——』（名古屋大学出版会）が、大平正芳記念財団主催第29回「大平正芳記念賞」を、鈴木早苗研究員の研究受賞テーマ『合意形成モデルとしてのASEAN—国際政治における議長国制度』が「環太平洋学術研究助成費」を、それぞれ受賞しました。

また、森壯也研究員・山形辰史研究員の共著『障害と開発の実証分析—社会モデルの観点から—（勁草書房）が、一般財団法人国際開発機構主催第17回「国際開発研究 大来賞」を受賞しました。

8) メディアからの問い合わせなどに対応、プレスリリース

世界情勢の変化や突発的な事件の発生等の際に時機に合わせたメディア出演や掲載を行いました。6月の第五回アフリカ開発会議（TICAD V）の開催に際は、メディア関係者より、TICAD開催前の予備的情報や今後のアフリカ情勢に関する研究者の知見を求める問い合わせが数多く寄せられ、アフリカ地域研究者がメディア出演、執筆を行い、広く研究成果の普及に努めました。また、タイにおけるデモの長期化の際には、同国の政治の歩み、社会構造についてタイ地域研究者がメディア出演等を行い広く研究成果の普及に努めました。更に、南アフリカのマンデラ大統領死去の際には、その死去が及ぼす政治・経済的影響について、アジ研研究者に対してコメントの要請が殺到し、アジ研の認知度向上に寄与しました。

また、「第34回発展途上国研究奨励賞」の作品決定にあたりプレスリリースを行いました。

9) ポリシーブリーフをもとに政策提言を実施

政策やビジネスへの政策提言・政策判断の基礎的材料となる付加価値の高い分析に基づく研究成果をコンパクトにまとめた「ポリシーブリーフ」を日本語版で18本、英語版で7本発行しました。本ポリシーブリーフは、ウェブサイトを通じて発信するほか、個別の政策ブリーフィングでの利用や、講演会などで配布しています。

10) アフリカに関する情報提供（「アフリカレポート」）を復活

22年から休刊となっていた「アフリカレポート」をウェブ雑誌として新たに復刊させました。今後、ウェブ雑誌の特性をいかして迅速な情報提供に努める一方、査読制度を通じて学術性も担保します。雑誌の内容としては、研究成果やアフリカの最新動向、アフリカに関する研究資料を紹介し、アフリカに関心を持っている方々に広く情報提供を行っていきます。

11) 中東に関する情報提供（「中東レビュー」）を復活

アジ研では、以前刊行していた「現代の中東」をウェブ雑誌「中東レビュー」として内容を新たに一新し、中東情報の提供を開始しました。9月には準備号をウェブに掲載し、アジ研内外の若手研究者を中心とする共同執筆による「中東政治経済レポート」を掲載しました。

（4）アジア等研究ネットワーク構築支援を通じた東アジア経済統合促進への貢献（ERIA 支援事業）

1) バンコク研究センター主催東アジア情勢講座の開催（8月13日）

バンコク事務所は、第5回カンボジア総選挙が行われて間もない8月13日に、総選挙結果の分析に関わる第1回東アジア情勢講座を開催しました。セミナーではアジ研研究者とERIAの研究機関ネットワークの構成メンバーでもあるカンボジア協力平和評議会（CICP）の研究者が

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等
<< 3 >> アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
[1] 調査・研究

発表しました。今回の総選挙は、これまでの総選挙の結果と比べ、野党が議席を伸ばした点で注目度も高く、チュラロンコン大学、NHK 等から合計 27 名が参加、役立ち度上位 2 項目の割合が 100% と高い評価を得ました。

一、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等

3. 挑戦的事業の実現例

(1) 日本企業の海外でのビジネス環境上の問題点、課題に関する調査

1) 中国

中国北アジア課では25年度のテーマ調査の一環として、国内では「中国リスクマネジメント研究会」を設置し、有識者による討議を行うとともに、日本企業等に対してヒアリング調査を実施しました。調査結果は単行書「中国ビジネスのリスクマネジメント戦略」として12月に発行したほか、ウェブサイトやセミナー（10月29日東京他、大阪、名古屋で開催予定）を通じて成果普及を図っています。

海外では中国日本商会（商工会議所）とも連携し、中国の中央並びに地方政府との対話促進を目的として、在中国日系企業が直面している課題の分析、並びに解決のための建議をとりまとめた「中国経済と日本企業白書」を作成しました。その成果を活用し、中国の中央並びに地方政府に対して事業環境の改善を働きかけるとともに、「中国経済と日本企業白書」の成果普及も含めた中国ビジネスセミナーを8月6日に東京で開催しました。参加人数は163名、役立ち度（4段階評価で上位2項目の割合）は98.6%でした。

2) ASEANおよび南西アジア

アジア大洋州課では、25年度のテーマ調査の一環として、「アジア主要国におけるビジネスリスク」に関わる調査を実施しました。調査の一環で、7月18日には、「アジア主要国における中小企業のビジネスリスク研究会」を開催、主要国・地域における操業上のリスクについて、有識者からの報告や、報告に基づき意見交換しました。また現地出張調査を実施し、調査結果をジェトロセンサー2014年6月号、7月号に掲載するとともに、有料出版物を発行する予定です。

3) ロシア

ロシア CIS 課では、25年10～12月にリスクマネジメント研究会を3回開催しました。研究会の議論を踏まえ、26年度にジェトロセンサーの特別レポートで取り上げるとともに、有料出版物を通じて成果普及を図る予定です。

(2) 【挑戦】開発スクールへのアフリカ研修生を新たに受入

開発スクール(IDEAS)ではジェトロが5月に策定した「新アフリカ戦略」に基づいて、10月から開始される外国人研修生課程に、新たに南アフリカからは経済貿易産業省の中堅行政官2名、タンザニアからはエネルギー・鉱物省、産業貿易省の中堅行政官各1名、合計4名を初めてアフリカから研修生として受け入れました。

- 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等
 << 3 >> アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

【2】 途上国のビジネス開発支援等

成果指標

1. 定量的指標	
【中期計画】	各年度の年度計画において、各事業の特性に合った目標を明示してその達成を図る。
【25年度計画】	商談目的の事業については商談件数 3,800 件以上を目標とする（内部目標）。事業の参加者等に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4 段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上とすることを目指す。
【評価の基準】 （第 3 期）	第 3 期中期目標・中期計画で定められた以下の定量的指標を達成しているか。 （イ）ユーザーの「役立ち度」アンケート調査で、4 段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上となること。

2. 定性的指標	
【中期計画】	TICAD IV のフォローアップ事業などの国際的な合意事項や EPA 協力事業などの二国間・多国間の約束事項及び我が国もしくは相手国政府からの特段の要請に基づいた事業を行う。
【25年度計画】	途上国における我が国企業のビジネス環境整備やビジネス開発については、効果的・効率的にその取組みを実施し、成果を検証するため、各年度の年度計画において、各事業の特性に合った目標を明示してその達成を図る。
【評価の基準】 （第 3 期）	途上国における我が国企業のビジネス環境整備やビジネス開発に向けて、効果的・効率的な取組を行っているか。

25 年度実績概要（定量+定性報告）

【ポイント】
（1） 途上国貿易開発部
①商談件数は 3,607 件。
②役立ち度調査は、4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合が各支援ツール（セミナー、ミッション、展示会、研修員受入）の平均で 97.5%となりました。
（2） 展示事業部
①25 年度は、「一村一品マーケット」空港展、アフリカン・フェア 2013、アセアン・フェア 2013、アラブ・ビジネスフェア 2013、FOODEX JAPAN 2014 の 5 件の事業を実施。役立ち度調査は、4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合が各事業ツールの平均で 99.6%となりました。
②第 5 回アフリカ開発会議（TICADV）の公式イベントとしてアフリカン・フェア 2013 を開催しました。アフリカ各国の大使館による 45 のパビリオンが設置され、安倍総理の他、アフリカ 34 カ国の首脳 20 名・閣僚 53 名が視察されました。
③アラブ・ビジネスフェア 2013 では、経済産業省などと綿密に協議し、アラブ諸国に重要とされる産業分野（医療、インフラ等）を選定しました。その結果、実施面積を当初予定より倍増した大規模な展示会となりました。

一、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等

- 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等
 ≪3≫アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

一、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等

1. 定量的指標の達成状況

(1) 役立ち度調査の結果

本年度の役立ち度調査の結果は、4段階評価で上位2項目の占める割合が途上国貿易開発部実施分は97.5%、展示事業部実施分は99.6%です。

【参考】事業ツール毎の役立ち度

事業ツール	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度計	役立ち度内訳
セミナー	参加者	98.3% (317)	97.1% (34)	97.0% (263)	—	97.9% (614)	61.4% 36.5%
ミッション	参加者	— —	— —	100% (13)	—	100% (13)	92.3% 7.7%
展示会	出展企業	100% (28)	99.2% (118)	—	—	99.3% (146)	72.6% 26.7%
研修員受入	研修生	100% (2)	100% (4)	—	—	100% (6)	100% 0%
専門家派遣	参加者	—	100%	88.2%	91.7%	89.1%	57.8%
	参加機関	—	(1)	(51)	(12)	(64)	31.3%
招へい	参加者	—	—	—	100%	100%	100%
		—	—	—	(2)	(2)	0%

事業ツール	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度計	役立ち度内訳
国別展示会 (アフリカ・フェア)	出展国	100% (44)	/	/	/	100% (44)	63.6% 36.4%
空港展	出展国 大使館	/	100% (5)	/	100 (18)	100% (23)	91.2% 8.9%
アセアン・フェア 2013	出展国 ・企業	/	/	100% (28)	/	100% (28)	57.1% 42.9%
アラブ・ビジネス フェア 2013	出展国 ・企業	/	/	97.4% (38)	/	97.4% (38)	55.3% 42.1%
FOODEX 2014	出展企業	/	/	/	100% (55)	100% (55)	83.6% 16.4%

括弧内は有効回答数

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

(2) 【参考指標】途上国ビジネス開発支援

	参考指標 (内部目標)	1Q	2Q	3Q	4Q	25年度 実績計	達成率
商談件数 (途上国貿易)	3,048件	444	3,163	—	—	3,607	118.3%
商談件数 (展示事業)	2,128件	—	—	—	2,585	2,585	121.5%
対日アクセス支援件数 (途上国貿易)	5件	3	5	3	9	20	400%

- 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すべき措置等
 ≪ 3 ≫ アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

2. 定性的指標の実現例

〔1〕 途上国貿易

(1) TICADVに向けた取り組み/TICADVフォローアップ

20年5月の「アフリカ開発会議（TICADIV）」で採択された横浜行動宣言にて、ジェトロが「アフリカ製品の日本マーケットへのアクセスを改善すべく新たな包括的な枠組みを構築する」ことが明記されたことを受け、専門家派遣や研修生の招へい、日本の専門見本市への出展支援などの支援ツールを組み合わせ、アフリカ有望製品の発掘から日本市場参入までの支援を行ってきました。これら事業の成果は6月に開催されたTICADVの公式イベント「アフリカン・フェア2013」内において普及・紹介しました。TICADV後も、更なるアフリカの市場・調達先としての潜在性を日本企業にアピールするため、有望製品発掘や商談マッチング支援などを継続して行っています。

1) エジプト「ガラス・ファブリック製品」産業育成支援事業の実施

エジプトのガラス・ファブリック製品産業の育成及び対日輸出拡大のため、エジプト企業8社の「インテリアライフスタイル展（ILT2013）」への出展を支援しました。

【展示会概要】

出展期間：	6月5日（水）～7日（金）
会場：	東京ビックサイト（「インテリアライフスタイル2013」）
主な出品物：	8社：（内訳） ガラス製品5社（ランプシェイド、フラワーベース、グラス、オーナメント等）、 ファブリック製品3社（クッションカバー、ベッドリネン、ショール等）
成果：	商談件数232件、成約件数：20件（見込み、サンプルオーダー含む） 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】 成約（ランプシェイド）

ガラス企業A社は、日本のインテリア雑貨卸売企業より、ランプシェイド5種類118点のオーダーと、シャンデリアの展示サンプル1点のオーダーを受けました。

【成功事例②】 成約、（グラス、オーナメント）

ガラス企業A社は、昨年成約した日本の百貨店・専門店卸売企業とグラス・オーナメント製品について、今年も追加発注と新作オーダーを受けました。

【成功事例③】 成約、販売（ショール）

ファブリック企業B社は、日本の百貨店卸売企業より、展示会終了後にショール・バッグ28点のオーダーを受けました。9月、大手百貨店2社にて、ショール・バッグ類が販売されました。

【成功事例④】 追加発注（ランプシェイド）

ガラス企業A社は、昨年成約した日本の雑貨輸入販売企業とランプシェイド製品について、今年も追加発注を受けました。（3ヵ月ごとに3,000米ドル程度の取引継続中）

2) アフリカコーヒー産業育成支援事業の実施

日本スペシャルティコーヒー協会（SCAJ）と連携し、アフリカファインコーヒー協会（AFCA）事務局長及び同協会推薦3名を招へいし、コーヒー専門展示会「SCAJ2013」への出展、セミナー開催、日本企業及び関連団体との情報交換会を実施しました。また、SCAJとAFCAは、今後直接的な連携をすべく、アフリカ産地情報と日本市場情報の交換や広報協力などを盛り込んだMOUをジェトロ立会いのもと締結しました。両協会よりジェトロの協力に対し謝意が述べられました。

また、日本とアフリカ業界双方の積年の強いニーズを基に、有力産地のエチオピア、新興産地のルワンダへの視察ミッションを派遣しました。参加者に対し、エチオピア及びルワンダに

- 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等
 ≪3≫アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

おける、コーヒー栽培から輸出までの工程把握、残留農薬やポテト臭等課題への対策状況把握、現地企業との商談の場を提供することができました。

総合役立ち度の上位2項目以上の割合は100%で、随行スタッフの対応は高い評価を得ました。

【招へい概要】

開催：	9月22日（日）～10月1日（火）
招へい国：	ケニア、ルワンダ、エチオピア
招へい人数：	3名
成果：	商談件数10件 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【展示会概要】

展示会名：	SCAJ 2013 (SCAJ ワールド・スペシャルティコーヒーカンファレンス・イベント・エキシビション 2013)
開催日：	9月25日（水）～27日（金）
場所：	東京ビックサイト
参加人数：	22,841名(3日間実績)

【セミナー概要】

セミナー名：	①エチオピア産コーヒーセミナー、②アフリカ産コーヒーセミナー
開催：	①9/25（水）11:00-13:00、②9/25（水）14:30-16:30
参加者：	①、②とも80名
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【ミッション派遣概要】

ミッション名：	東アフリカコーヒー産業育成支援事業 ミッション派遣
開催：	11月24日（日）～12月3日（火）
派遣国：	エチオピア、ルワンダ
参加者：	13名
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】共同購入契約の締結

ミッション参加メンバーはエチオピア、ルワンダでそれぞれ100袋超共同購入契約を締結しました。また1件は商談継続中です。

3) 開発輸入企画実証事業

アフリカを中心とする開発途上国からの産品輸出支援(日本企業による新規輸入、調達先多角化等支援)を目的に、途上国産品の開発や輸入ビジネスを検討する日本企業の優良企画に対し現地調査のための渡航費の負担、事業展開に向けたアドバイス、ジェトロのネットワークを活用した支援を行う「開発輸入企画実証事業」を実施しています。これまで43案件を採択し、約20社が輸入ビジネスを実現しています。

【成功事例①】ウガンダ「オーガニック胡麻及びその他農産品」：有名アパレルメーカー店舗等にて販売開始

24～25年度に採択したA社はウガンダで有機農法による胡麻を栽培する傍ら、その他の付加価値製品としてシアバターや蜂蜜等を開発した結果、シアバターの品質が高く評価され、有名アパレルメーカーが同社スキンケア商品としての取扱いを決定。また、現地法人も設立しました。

【成功事例②】タンザニア「エッセンシャルオイル及び関連製品」：日本向け初出荷

タンザニア・ザンジバルのエッセンシャルオイル及び関連製品を開発したB社は、日本における展示会を前に現地政府要人を招いた出荷セレモニーを行い、20品目以上のサンプル完成品を出荷。無事に日本にサンプル輸入され、展示会での反響も良く、大手百貨店や専門店等から引き合いが多数殺到中。

一、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等

- 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等
 << 3 >> アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

(2) 経済連携協定や政府間合意、相手国政府の要請に基づく支援事業

日ベトナム経済連携協定や日メコン行動計画に基づき、日本と当該国政府との合意協力事業を実施し、当該国でのビジネス基盤整備・促進を図っています。また、相手国政府の要請に基づき各種支援事業を行っています。

1) ベトナム裾野産業育成のための部品調達展示商談会の開催

日越経済連携協定に基づく裾野産業育成の支援として、ベトナムサプライヤーと進出日系企業とのビジネスマッチングを目的とした「部品調達展示商談会」をハノイで開催しました（ホーチミンと交互開催）。来場者数、商談件数とも前回 23 年に比べ増加したほか、日本からの複数の視察ミッションが来るなど年々本展示商談会の知名度が上がっています。会期中の両国企業間の見積もり・サンプル発注件数は 542 件（前回実績 399 件）、工場視察アポ件数は 459 件（同 324 件）と、同国企業からの調達の実現性、サプライヤーとしての同国企業の成長が明らかとなりました。

【展示商談会概要】

名称：	第 5 回ハノイ部品調達展示商談会
会期：	9 月 4 日（水）～6 日（金）
開催地：	ベトナム・ハノイ
出展企業数：	ベトナム企業（供給側）57 社、日本企業（調達側）54 社 計 111 社
主な出展物：	部品全般、金属・樹脂加工、梱包資材、その他の部品・部材
成果：	役立ち度調査(4 段階中上位 2 項目合計)： ベトナム側出展者 100%、日本側出展者 98.2% 商談件数:3,042 件、成約件数：49 件（見込み含む）

2) メコン物流環境セミナーの開催

新興市場として注目を集めるメコン地域の事業環境をテーマに、タイからの第三国展開を視野に入れた域内日系企業の動きや、24 年度に実施したバンコク・ヤンゴン間の物流実走調査結果など、メコン地域を面で捉えたビジネス展開の可能性についてのセミナーを、東京、名古屋、大阪、福岡の 4 都市で開催しました。実務的かつ具体的な説明が参加者からの高い評価につながりました。

【セミナー開催概要】

	東京	名古屋	大阪	福岡
開催日	6 月 17 日（月）	6 月 18 日（火）	6 月 20 日（木）	6 月 21 日（金）
開催場所	ジェトロ本部 5 階展示場	名古屋商工会議所	ANA クラウンプラザ	アクロス福岡
参加者数	185 名	97 名	110 名	40 名
成果（役立ち度）	100%	98.7%	97.3%	97.0%

3) タイ・パートナーシップ事業の実施

日タイ両国の政府間合意に基づき、洪水復興支援として 23 年度よりスタートしました。両国の中小企業がライフスタイル、食品、ウェルネスの 3 分野において双方の得意分野を持ち合い、新製品・サービスの開発や世界市場への販路開拓を目指す互恵的なプロジェクトとなっています。

ライフスタイル分野では、世界最高峰レベルの展示会「メゾン・エ・オブジェ」にコラボレーション商品を出展し、各国のバイヤーから高い評価を得ました。同展示会出展後、バンコクでの展示会においてインラック首相が共同開発商品に関心を示し、ジェトロに対して謝辞を述べられました。

12 月に東京で開催したアセアン・フェアに出展し、アセアン各国要人に対してコラボレーション商品（土台が有田焼で傘がピューターで出来たランプ）を披露するとともに、ニワットタムロン副首相兼商務大臣から安倍首相に同商品が贈呈されました。

- 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等
 ≪ 3 ≫ アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

一、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等

【メゾン・エ・オブジェ出展概要】

名称：	メゾン・エ・オブジェ 2013 9月展（ハイエンド商品が並ぶホール 7に出展）
会期：	9月6日（金）～10日（火）
開催地：	フランス・パリ
出展物：	日本とタイの企業が共同開発した 9 件の商品（約 50 点）
成果：	<ul style="list-style-type: none"> ・役立ち度調査(4段階中上位 2 項目合計)：両国企業とも 100% ・商談件数:111 件（フランスほか、英、米、サウジアラビア、台湾など 21 カ国のバイヤーと商談）、成約件数：53 件（見込み含む） ・メディア関係者来訪件数：30 件（11 カ国）

4) パレスチナ「スキンケア製品」産業育成のための「国際化粧品展 2013」出展支援

パレスチナのスキンケア製品産業の育成及び対日輸出拡大のため、同国企業 4 社の「国際化粧品展 2013」への出展を支援しました。

【展示会概要】

出展期間：	6月26日（水）～28日（金）
会場：	東京ビックサイト（「国際化粧品展 2013」）
主な出品物：	4社：オリーブオイル石鹸、死海成分配合スキンケア製品、化粧品原料オイル等
成果：	<ul style="list-style-type: none"> ・商談件数：212 件、成約件数：20 件（見込み・サンプルオーダー含む） ・役立ち度調査（4段階中上位 2 項目合計）：100%

【成功事例①】 成約見込（石鹸）

死海製品企業 A 社は、化粧品輸入企業より石鹸 3 種 10,000 個のオーダーを受けました。同化粧品輸入企業は、近日中に現地訪問し、商談をまとめる予定です。

【成功事例②】 商談継続中（液体石鹸）

オリーブオイル液体石鹸企業 B 社は、化粧品・雑貨輸入販売企業より、液体石鹸のサンプルオーダーを受けました。現在、日本企業にて検査を終え、現在輸送ルート・コストを比較検討、商談継続中です。

【成功事例③】 商談継続中（液体石鹸）

オリーブオイル液体石鹸企業 B 社は、スキンケア製品開発企業と液体石鹸の商談継続中。同スキンケア製品開発企業は、製品化に向けてサンプルの成分検査中です。

【成功事例④】 サンプルオーダー、商談継続中（泥パック）

死海製品企業 A 社は、化粧品輸入企業より泥パック製品のサンプルオーダーを受注しました。その後、同化粧品輸入企業は、11 月に現地を訪問し、成分検査の結果を元に製品改良を検討中であり、商談継続中です。

5) イラン「包装」産業の育成支援

イラン政府が力を入れている包装産業を支援するため、12月5日～15日、食品包装の専門家 1 名を現地に派遣し、4 日間の技術研修と個別企業訪問指導を行いました。30 社 55 名が研修を受講し、「専門家の知識は高く、ワークショップは役に立った」と高く評価されました。またイラン政府からも、ジェトロの協力に対する感謝と、「日本のノウハウや経験をイランの輸出業者へ活かして欲しい」との期待の言葉が寄せられました。

6) 南アフリカ「食品包装」産業の育成

10 月、南アフリカ貿易投資庁より、南ア食品企業の食品包装技術に関する支援要請を受け、当該分野の専門家を 1 名現地に派遣しました。専門家は、4 カ所でセミナーを開催するとともに、現地の 4 社に対し個別企業訪問に関する指導も行いました。参加企業からは、専門家のプレゼンテーションは実際のビジネスに役立つとコメントがありました。

- 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等
 << 3 >> アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

7) 西アフリカ「食品」産業の育成

コートジボアール・アビジャン事務所開設を踏まえ、食品分野における西アフリカの対日輸出有望産品を発掘すべく、品評会を実施したところ、コートジボアール、セネガル、ブルキナファソにおいて、ジャムやドライフルーツ等の果実加工品の対日輸出有望性が高いことが判明しました。これを受け、26年1月～2月、同3カ国の対日輸出有望性企業を対象に食品分野の専門家1名を派遣し、対日輸出にかかる品質やマーケティング面での助言・指導を行ったところ、専門家派遣期間中に、専門家とセネガルの果実加工品企業との商談が成立しました。

8) アジア貿易振興フォーラム (ATPF) 事務レベル会合の開催

4月に山梨貿易情報センターを開設した甲府市で事務レベル会合を開催しました。横内知事が会議冒頭に参加され、山梨の地場産品や産業・観光の魅力をPRされました。会合終了後、山梨県の地場産品を紹介したジュエリーミュージアムを訪問し、産業観光施設訪問との連携を図りました。その結果、地元経済の国際化に寄与するイベントとして地元マスコミに大きく取り上げられました。

会合においては、インドCEO会議のフォローアップとして①グローバル人材の育成、②地域間産業交流、③FTAの円滑な推進に向けた活動、④ATPFメンバーが開催する展示会への共同出展(AEIC)、⑤域内投資交流の促進等の議題について、積極的な意見交換を行いました。

【ATPF 事務レベル会合概要】

会期：	11月21日(木)～11月22日(金)
開催地：	山梨県立県民文化ホール(コラニー文化ホール、甲府市内)
参加機関：	22機関33名が参加(ジェットロ4名含む)
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)96.6%(回答数29/29)
要人関連：	横内知事、平出副知事、上原ジェットロ山梨会長、内藤ジェットロ山梨振興協議会会長、進藤山梨中央銀行頭取

9) ラオス・伝統工芸品育成支援事業

カウンターパートのラオス・ハンディクラフト協会(LHA)と協力し、LHA所属のハンディクラフト事業者の商品開発支援を行いました。25年度は4回の専門家派遣を通じ、専門家による指導をベースに、日本人デザイナーによるデザイン提供等を通じた、日本・欧米のライフスタイルに合う商品を開発しました。

10月28日(月)～11月3日(日)に開催されたラオス・ハンディクラフトフェスティバルでは、ブース運営並びにLHAとの共催によるセミナーを開催しました。

【セミナー概要】

セミナー名：	ブランディング入門
講師：	阪本 洋(センス・オブ・ライフ 代表取締役)
開催：	10月29日(火)
参加者：	55名
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%

10) ミャンマー縫製産業生産管理技術人材育成支援(フォローアップ)に関するセミナー開催

20～22年度に、ミャンマー縫製産業における生産技術人材育成を目的とした専門家派遣事業を実施しました。ミャンマー縫製業者協会をカウンターパートとして、生産ラインにおけるスーパーバイザーの育成、管理手法、改善に向けた啓蒙活動を行い、最終的には協会が主体となった縫製人材開発センターが設立され、自立的な生産・品質管理などの技術普及に向けた体制が確立されました。

- 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等
 < 3 > アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

同国の縫製業界内に「デザイン分野」への取組み意識が高まっていることを受け、同プログラムのフォローアップとして、11月に日本のデザイン手法に関する啓蒙セミナーを現地で開催しました。

【セミナー概要】

セミナー名：	ミャンマー・デザインセミナー
講師：	コシノジュンコ
開催：	11月15日（日）
参加者：	32名
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

11) ミャンマー食品加工産業育成支援事業

ミャンマー加工食品産業の振興支援の観点から、ジェトロでは21年度以降専門家派遣を通じ「食品自主基準・添加物基準」及び「品質・衛生管理」策定に係る実務指導を行ってきました。23年度に「食品自主基準・添加物基準」が策定されたことを受け、ジェトロは同基準を広く指導する人材の育成支援（衛生管理者等）を展開し、その結果、24年度には業界団体が自ら基準の普及に向けた基礎講座をヤンゴン、マンダレー及び近郊都市にて開催するに至りました。

25年度は、個別企業レベルでの衛生管理体制の構築と、基準の業界全体への更なる普及に向けた指導に向け専門家を5回派遣し、基準の普及に加え、基準に基づく製品規格書作成に関する支援を集中的に実施しました。その成果をミャンマー食品医薬品局（FDA）に報告し、今後の政府当局との連携につき確認を行いました。カウンターパートのミャンマー農産物加工・輸出業者協会（MFPEA）に対する役立ち度調査では、4段階中最上位の評価を得ています。

12) インド自動車産業育成専門家リテイン事業

インド政府は「国家製造業政策」の下、製造業の国際競争力強化を政策として掲げており、特に自動車産業は他国との比較優位を持てる分野として、同政策の優先分野として挙げられています。これを踏まえ、現地自動車業界に精通したコンサルタントをリテインし、日系企業との連携により、インド企業のボトムアップ支援及びそれを踏まえた裾野産業支援の具体策を検討することで、自動車産業を中心とした同国の裾野産業強化ひいては製造業強化を図っています。

11月にチェンナイで進出企業支援・知的財産部が主催した「自動車部品調達展示商談会」を活用し、リテイン先が、日本・日系企業との取引やパートナーシップ等を求めるインド企業と、同国での事業展開を検討中あるいは取引先・調達先を拡大したい日系企業との商談をアレンジしました。

【商談会概要】

会期：	11月26日（火）～27日（水）
開催地：	チェンナイ・トレード・センター
参加企業数：	日本・日系企業16社、インド企業28社
商談アレンジ数：	65件
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：81.3%、成約件数（見込み含）1件

13) カンボジア人材育成／ネットワーク強化招へい事業

将来的にカンボジア政府の中核を担う人物を招へいしました。①日本の輸出拡大に向けた施策・取組み、②クールジャパン、地方製品の振興の取組み、③カンボジアから製品を輸入する日本企業及びカンボジアに進出予定の日本企業から同国産品やビジネス環境についての評価を聴取しました。

同国の産業振興に役立つ日本の経験や取り組みを紹介し、日本への理解を深めることで、日本企業の対カンボジアビジネスのサポーター育成とすることを目的としました。

一、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等

- 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等
 ≪3≫アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

一、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等

【事業概要】	
会期：	26年2月9日（日）～14日（金）
場所：	東京、千葉、神奈川
招へい者：	商業省貿易振興局副局長、同省商品開発室室長
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%、

- 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等
 < 3 > アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

一、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等

〔2〕 展示事業

（1） アフリカン・フェア 2013 の開催

第 5 回アフリカ開発会議（TICAD V）の公式イベントとして経済産業省と併催し、アフリカ各国の大使館による 45 のパビリオンでは各国のビジネス情報を発信、また前回は大きく上回る 73 社の出展があった日本企業コーナーでは、アフリカでのビジネス展開に関心を有する日本企業が PR を行いました。その他イベントや販売コーナーなども賑わい、4 日間でビジネス関係者・一般来場者合わせて 56,849 人が来場しました（前回比 21% 増）。さらに、安倍総理の他、アフリカ 34 カ国の首脳 20 名・閣僚 53 名も視察するなど、前回以上に国内外からの関心の高さが感じられました。

【展示会概要】

期間：	5 月 30 日（木）～6 月 2 日（日）
開催地：	横浜市
出展企業数：	473 社・団体
主な出品物：	アフリカ各国の産品・ビジネス情報、日本企業の先端技術・サービス・インフラ等
成果：	役立ち度調査(4 段階中上位 2 項目合計)：100% 商談件数：1,004 件、成約件数：385 件(見込含む)、成約金額：約 1 億 1,800 万円(見込含む)

【成功事例①】 日本企業コーナー出展者が、アフリカブース出展者と約 600 万円の成約

日本企業コーナーに出展した T 社（ジェットロ名古屋の支援企業）は、ナミビアの出展者 D 社から初日に引き合いがあり、その後交渉を経て機械 2 台（約 600 万円）を成約。T 社の在南ア代理店を通じ納品予定です。T 社によると、競合ブランドが世界に数社ある中で、価格面では中国に劣っているものの、機械の品質の高さ、耐久性、メンテナンス性に加え、代理店が部品供給も含め直接サポート出来る体制が決め手になりました。他のアフリカ企業も T 社と交渉中です。

【成功事例②】 販売コーナーにてアフリカ関連商品の総売り上げは約 620 万円

アフリカの商品を身近に感じてもらうことを目的とした販売コーナーでは、一村一品マーケットの出張販売で約 168 万円、FOODEX 成功事例の商品（モーリシャスのラム酒、南アのビネガー）で約 100 万円、途上国貿易開発部の支援企業 23 社で約 232 万円、アフリカ出展企業製品で約 87 万円など、合計約 620 万円を売り上げました。

（2） 途上国の対輸出開拓支援のための日本と各国政府による産業協力

（一村一品マーケット／空港展）

【概要】

期間：	通年（4 月 1 日～26 年 3 月 31 日）※成田空港店は移転のため 3 月 13 日に閉店。			
開催地：	成田国際空港、関西国際空港			
販売品目数：	約 300 品目（各店舗）			
取扱い国数：	成田店 48 カ国、関空店 52 カ国			
主な商品：	雑貨、ハンディクラフト、加工食品、アクセサリ、布製品など LDC 等の産品			
来場者：				
	1Q	2Q	3Q	4Q
成田店	14,027 人	17,887 人	14,351 人	11,480 人
関空店	11,183 人	13,537 人	10,612 人	9,542 人
計	25,210 人	31,424 人	24,963 人	21,022 人

- 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等
 << 3 >> アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

成果： 役立ち度調査（4段階中上位2つの評価を得た割合）

対象店舗	対象	役立ち度計	役立ち度内訳
成田店	出品国／大使館（数）	100%（13）	92.3%
			7.7%
関空店	出品国／大使館（数）	100%（10）	90%
			10%
計		100%（5）	91.2%
			8.9%

括弧内は有効回答数

（注1）役立ち度の内訳は上段が最上位評価（役に立った）、下段が2段階目の評価（まあ役に立った）の割合。小数点第二位は四捨五入の為、合計は役立ち度の割合数値と一致しない（以下の表もすべて同様）

（注2）大使館数計はのべ件数。

- 特記事項：
- 「アフリカン・フェア 2013」（5月30日～6月2日、パシフィコ横浜）に「一村一品マーケット」ブースを出展し、国内外の要人を始め多数の来場者に取り組みを紹介。同フェアで空港の店舗の存在を知った来店客が増えています。
 - これまで、販売実績のなかったベナンの商品の取扱を開始したところ、在京大使より事業に対する評価と感謝の意が示されました。
 - 関空店にて取扱っているマダガスカルの商品（リサイクルブリキの雑貨）及びスワジランドの商品（キャンドル）に対し引合いがあり、新規に開店した古着やハンドメイドグッズを取扱う店舗（和歌山県）への納入が決定、販売が開始されました。「一村一品マーケット」を通じて更なる販路拡大に寄与しました。
 - イエメン共和国の外相等複数の要人に「一村一品マーケット」を視察頂き、我が国の途上国支援策をアピールしました。

（3）アラブ・ビジネスフェア 2013 への参加

「第3回日本・アラブ経済フォーラム」及び併催事業「アラブ・ビジネスフェア 2013」を開催し、アラブ連盟加盟国・機構のブースや、同地域とのビジネスに意欲のある日本企業ブース、震災復興 PR ブース等を設置し、相互の貿易・投資情報の提供を通じたビジネス拡大に寄与しました。イラク副首相をはじめとした各国要人に対し、医療、インフラを始めクールジャパンを意識した日本企業の製品・技術のアピールを行うとともに、被災地の復興状況を PR しました。

【展示会概要】

期間： 12月16日（月）～17日（火）
 会場： ザ・プリンスパークタワー東京
 出展企業数： 30社・団体（このほか、日本企業20社による商品展示あり）
 主な出品物： （アラブ各国）伝統工芸品、観光ポスター、日用品、食品等
 （日本企業）医療・ヘルスケア製品、食品産業、インフラ技術、デザイン・ファッション関連製品、観光ポスター（福島・宮城・岩手）等
 成果： 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：97.4%

【成功事例①】出展者の個別支援を継続協議

アフリカ地域での新規ビジネス開拓を検討していた建築資材企業はアラブ・ビジネスフェアの出展を通じて、在京アフリカ大使館との関係を強化。また、ジェトロに対し具体的な進出計画の支援要請があったことから、新興国進出支援専門家派遣事業ツールを活用する方向で調整中です。

【成功事例②】アラブの閣僚が日本を体感

会期初日にはVIPツアーを実施し、イラク副首相を始め多数のアラブ閣僚らに日本の先進医療技術の体感や日本食試食の機会を提供。日本の技術や文化に対する理解と関心を喚起することが出来ました。

（4）アセアン・フェア 2013 への参加

日本とASEANの友好協力40周年を記念し開催された「日・ASEAN特別首脳会議」の機会に、経済産業省が日ASEAN経済閣僚級会合「日ASEAN40周年記念経済フォーラム」を主催。ジェトロは、同フォーラムに併せて「アセアン・フェア 2013」を開催し、ASEAN各国が投資

- 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等
 << 3 >> アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

環境やビジネス情報、特産品を紹介したほか、インフラ、先端技術、ヘルスケア等、日本が誇る製品や技術に加え、福島の実状や復興に向けた取り組みを ASEAN 各国閣僚へ PR しました。

【展示会概要】

期間：	12月15日（日）
会場：	東京プリンスホテル
出展企業数：	30社・団体
主な出品物：	（アセアン各国）伝統産品・ビジネス情報 （日本企業）先端技術・サービス・インフラ等 （福島県）観光ポスター、県産品、再生可能エネルギー産業関連 PR
成果：	役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計)：100%

【成功事例①】 アセアン閣僚が日本を体感

タイ副首相をはじめ、マレーシア、ブルネイ、インドネシア、ラオス、ミャンマーの経済閣僚などがフェアを視察しました。コンテンツや医療において実機展示物を体感いただき、また日本食も試食いただくことで深い理解と関心を喚起することが出来ました。

(5) 開発途上国の対輸出拡大支援 (FOODEX JAPAN 2014)

26年3月開催の FOODEX JAPAN 2014 にジェットロ・ゾーンを設置し、29カ国 55社の出展を支援しました。出展企業の選定にあたっては、新興国の食品需要拡大の中で供給地の新規発掘、代替供給地の開拓など、日本の企業・食品産業のニーズや動向を念頭に置いたほか、6月に開催された第5回アフリカ開発会議 (TICAD V) を踏まえ、アフリカに重点を置いた支援を充実させました。その結果、初出展のコートジボワールを含めたアフリカ9カ国20社に対し出展支援を行いました。

【展示会概要】

期間：	26年3月4日（火）～3月7日（金）
開催地：	千葉・幕張メッセ
出展企業数：	55社・団体
主な出品物：	コショウ、カカオ、コーヒー、ハチミツ、シアバター、粟、ナッツ、バニラビーンズ、スパイス類、ラム酒、ワイン、ジャム、ドライフルーツ、食用油、ビスケット、冷凍魚、ゴマ、キノア、冷凍フルーツ、ツナ缶、チーズ等
成果：	役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計)：100% 商談件数：2,585件 成約(見込含)件数：1,011件 成約(見込含)金額：104,235万円

【成功事例①】 新規性の高い植物油が初出展で成約 (カザフスタン)

カザフスタンの A 社は、一般的なヒマワリ油やゴマ油とは異なるクルミやカボチャ、亜麻仁などから低温で抽出したオーガニック植物油を製造しています。同社はジェットロガリテインしたコンサルタントの指導を受けるなど、日本市場参入へ準備を進めるとともに、そのゲートウェイとして FOODEX 2014 へ出展しました。抽出純度の高さとオーガニックの製法、さらにその新規性の高さで注目を集め、初出展ながら日本企業2社と複数商材で成約しました。

【成功事例②】 オーガニック栽培の高品質粉末キノアで総代理店成約 (コロンビア)

コロンビアの Factoria Quinoa 社は、粒度が高く高品質なオーガニックキノア製品を出展しました。一般的に日本国内に流通している粒のままのキノアと異なり、粉末状という新規性と機能性食品への応用のしやすさから、初出展ながら株式会社ニュートリション・アクトと総代理店契約を結びました。26年冬には同社の自社工場が稼働開始予定で、製品のクオリティコントロールの向上が期待されます。

一、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等

- 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等
<< 3 >> アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
[2] 途上国のビジネス開発支援等

(6) フォローアップ

1) 「FOODEX JAPAN 2013」のフォローアップ結果

25年3月に実施したFOODEX JAPAN 2013 ジェトロ・ゾーン(24カ国 53社出展)出展者に対し、会期後にフォローアップを実施した結果、コスタリカ産のフルーツチップスや南アフリカ産の塩商品、ボスニア産ワインなどで日本企業との成約が確認できました。

【成功事例①】コスタリカのフルーツチップス企業が初出展で日本企業と成約

ノンフライフルーツチップスを生産するコスタリカのA社は会期中に日本企業B社と商談し、その後20フィートコンテナ1台分(約4万米ドル分)を成約しました。同社のフルーツチップスは、油を使わず揚げる技術を用いることでフレッシュさを重視しており、昨今の健康志向ブームに合致した商材であることが成約の決め手となりました。現在はB社が総代理店となり、全国の店舗で販売されています。

【成功事例②】フェアトレード認証取得のオリーブオイル

唐辛子やタイムなどの香辛料・ハーブ入りのオリーブオイルを生産し、フェアトレード認証を取得しているパレスチナのC社は、フェアトレード事業部を持つ日本企業Z社と商談を行いました。C社のCEOはFOODEX会期後も日本を訪れ、D社の担当者とは直接会うなど積極的に商談を行うとともに、プライスリストやサンプルを送付し、現在も交渉を進めています。

【成功事例③】南アフリカの塩関連企業が初出展で日本企業と成約

塩を加工・販売する南アフリカのE社は、日本企業F社との間で成約をまとめました。同社はオーガニックハーブを自社にて栽培、ヒマラヤ産の岩塩と調合し製品化しており、多彩なフレーバーを取り揃えています。F社とはハーブ入り、スパイス入り等複数の商品で成約しました。

【成功事例④】ボスニア・ヘルツェゴビナのワイナリー2社が土着種ワインで売り込み成功

ボスニア・ヘルツェゴビナのワイナリーG社とH社の2社は日本企業I社と成約し、商品は既に入荷済みです。I社は地中海エリアのアイテムを数多く取扱い、日本未進出で高品質の商品を探していたところ、味の良さに加え、日本語資料を用意している等の信頼感から同2社との取引を決定しました。

2) それ以前の展示会のフォローアップ結果

過去のFOODEX商談成果についてもフォローアップを行っており、1件の成約が新たに確認できました。引き続き、管轄の海外事務所を通じたフォローアップを行い、出展企業、取引企業双方にヒアリングを実施していきます。

【成功事例⑤】スリランカ産カシューナッツが日本商社の技術指導を受け輸入開始

FOODEX2012に出展した高品質なカシューナッツを製造するスリランカのJ社は、日本の商社と商談した結果1トンの対日輸出に成功。その後同商社の技術指導の下、工場での品質・衛生管理を向上させ、追加で2トン受注しました。現在同商社がJ社の総代理店となり、更なる対日輸出量拡大を計画中です。

- 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等
 ≪ 3 ≫ アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [3] 情報発信

一、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等

[3] 情報発信

成果指標

1. 定量的指標	
【中期計画】	セミナー、シンポジウム等の参加者等に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上とする。
【25年度計画】	≪展示事業≫ 事業の参加者等に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上とする。
2. 定性的指標	
【中期計画】	我が国と諸外国との経済・産業交流の緊密化や我が国企業の円滑な海外展開への基盤整備に寄与した事例等具体的なアウトカムの実現を図る。 国際博覧会への日本政府参加（ナショナルプロジェクト）を積極的に支援した事例等具体的なアウトカムの実現を図る。
【25年度計画】	

25年度実績概要（定量+定性報告）

【ポイント】
<p>（1）海外調査部</p> <p>①25年度に開催した海外における情報発信セミナー12件のうち、役立ち度調査（8件）の結果は、4段階中上位2項目が97.2%で目標を達成。</p> <p>②25年度にジェトロ幹部が実施した面談件数は3,578件。</p> <p>③米国で25年10月、「ものづくりセミナー」を開催し、日本企業の持つものづくりの理念、商習慣を米国企業と共有することで相互理解を深めた。さらに、11月には、チリ「グローバル&リージョナルバリューチェーン」シンポジウムを開催。グローバルバリューチェーンの分析研究成果に係るアジア経済研究所の実績をアピールした。</p>
<p>（2）展示事業部</p> <p>①27年度ミラノ国際博覧会に向け、日本館実施計画の策定などの準備を進めました。</p> <p>②見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）のアクセス件数は約796万件（前年比17.5%増加）、新規登録および更新・確認件数は5,362件となりました。</p>

- 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等
 << 3 >> アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [3] 情報発信

1. 定量的指標の達成状況

(1) 役立ち度調査の結果

1) 事業ツール毎の役立ち度

事業ツール	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度計	役立ち度内訳
セミナー	参加者	96.4%	95.1%	99.1%	—	97.2%	63.1%
		(156)	(194)	(198)	—	(548)	34.1%

【参考：内訳／セミナー】

事業ツール	対象	役立ち度	役立ち度内訳
日露フォーラム（ロシア）	参加者	95.7% (46)	41.3% 54.3%
日・UAE ビジネスフォーラム（UAE）	-	-	-
アジア太平洋広域経済圏セミナー（米国ワシントン DC）	参加者	100% (40)	87.5% 12.5%
アジア太平洋広域経済圏セミナー（米国シカゴ）	参加者	97.1% (70)	71.4% 25.7%
東アジア広域経済統合シンポジウム（ベトナム）	参加者	99.0% (103)	58.3% 40.8%
日タンザニア・ビジネスフォーラム（タンザニア）	-	-	-
日ケニア・ビジネスフォーラム（ケニア）	-	-	-
東アジアのサプライチェーン・シンポジウム	参加者	91.2% (91)	52.7% 38.5%
JEF 主催国際シンポジウム 「Regional trade strategies: RCEP and TPP」（豪州）	-	-	-
ものづくりセミナー（米国）	参加者	100% (36)	72.2% 27.8%
チリ「グローバル&リージョナルバリューチェーン」シンポジウム（チリ）	参加者	100% (46)	76.1% 23.9%
シンポジウム「グローバル経済下における日中ビジネスの進路」	参加者	97.4% (116)	69.8% 27.6%
合計		97.2% (548)	63.1% 34.1%

括弧内は有効回答数

（注）役立ち度内訳の上段は、最上位評価（役に立った）の割合、下段は2段階目の評価（まあ役に立った）の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計は必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない（以下の表もすべて同様）。
 ※共催団の RIETI の要請を受け、5段階評価でアンケートを実施（参考になったを「5」とし、全く参考にならなかったを「1」とした、5段階評価）

※日・UAE ビジネスフォーラム、日タンザニア・ビジネスフォーラム、日ケニア・ビジネスフォーラムについては、先方政府および共催団体との協議の結果、役立ち度調査ではなく定性評価（参加者へのヒアリング等）で対応した。

(2) 参考指標：J-messe における見本市の新規登録及び更新・確認件数

	経営方針・ 年度目標	1Q	2Q	3Q	4Q	25年度 実績計	達成率
見本市等の新規登録 及び更新・確認件数	3,516 件	1,238 件	1,310 件	1,573 件	1,241	5,362 件	152.5%

2. 定性的指標の実現例

(1) アジア太平洋広域経済形成における情報発信

1) 東アジアのサプライチェーン・シンポジウム

9月に大韓貿易投資振興公社(KOTRA)との共催により、東アジアのサプライチェーン・シンポジウムをジェトロ本部で開催し、東アジアのFTAのあり方や広域FTAの企業活動への影響について情報発信を行いました。シンポジウムでは、アジ研の研究者も登壇し、本部とアジ研とのシナジー効果を発揮しました。参加者からは「日韓の政治的緊張と裏腹にジェトロとKOTRAが共同で企画したことは画期的」等のコメントが寄せられました。

2) アジア太平洋広域経済圏セミナー

5月、政策決定者や研究者が参集するワシントンDC及びシカゴにおいて、日本が深く関与する東アジア経済統合の実態と、日本の貢献を米国に伝えることを目的としたセミナーを開催しました。環太平洋戦略的経済連携(TPP)、東アジア地域包括的経済連携(RCEP)など広域的なFTAの動きが進展する中、日本、アジア、米国の有識者によって、アジア太平洋地域における経済統合の進展状況、課題と展望、日米の役割などについて議論が行われました。「FTA、TPP、RCEPなどの現状とそれぞれの違いを深く理解することができた」等のコメントが多く寄せられました。

3) RCEP(東アジア地域包括的経済連携)タスクフォース(再掲)

24年11月のRCEP(東アジア地域包括的経済連携)交渉開始の合意を受けて、交渉のスムーズな進展のため、東アジア地域のジェトロ事務所を中心にタスクフォースを立ち上げ、参加国政府及び各国主要業界団体等のRCEPに対するスタンス、現地での論調などについて情報収集し、関係者間で共有しています。また、25年7月にハノイにて、東アジア広域経済統合シンポジウムを他機関と共催し、AECの進捗状況やRCEPの意義と効果、地域経済統合の重要性をベトナム政府関係者、地場企業、日系企業に対して発信しました。

26年度も同様のシンポジウムをインドで開催することを検討しています。

4) チリ「グローバル&リージョナルバリューチェーン」シンポジウム

世界主要企業による国際生産ネットワーク(グローバルバリューチェーン(GVC))が著しく進展し、世界経済に与えるインパクトが大きくなる中、GVCの理論的・実証的な分析研究成果の普及啓発を図り、日本・チリの経済関係の強化に資するため、11月にチリにて付加価値貿易をテーマとするシンポジウムを国連ラテンアメリカ・カリブ経済委員会(CEPAL)、チリ大学国際問題研究所(IEI)と共催しました。参加者からは「単純な貿易分析ではなく、実体に合わせた付加価値ベースでの取引分析の提示が参考となった」等のコメントが寄せられ、役立ち度アンケートでは4段階中上位2項目の割合が100%でした。

5) 国際シンポジウム「日・アジア太平洋フォーラム～アジアの経済課題と政策選択～」

11月、豪州・キャンベラで開催された国際シンポジウム(主催:国際経済交流財団(JEF)、オーストラリア国立大学)に、ジェトロ理事がパネリストとして参加しました。同シンポジウムには、ハンク・リム シンガポール国際問題研究所上席研究員、張蘊嶺(ジャン・ユンリン)中国社会科学院会員、浦田秀次郎早稲田大学大学院アジア太平洋研究科教授を始めとするFTA研究の第一人者が参加し、アジア太平洋地域が目指すべき地域経済統合のあり方について議論を行いました。

(2) 国内外で開催したセミナー・シンポジウム等を通じた情報発信

1) 日露フォーラム/日本・UAEビジネスフォーラム

4~5月の安倍総理によるロシア及び中東各国(サウジアラビア、UAE、トルコ)歴訪の機会を捉え、モスクワで「日露フォーラム」を、アブダビで「日本・UAEビジネスフォーラム」

を開催。両フォーラムで日本政府を代表し安倍総理が挨拶、ジェトロ理事長が閉会の挨拶をしました。

「日露フォーラム」（農林水産省及び在ロシア日本国大使館と共催）では、農業・食品、先進機能・環境都市、先進がん診断・治療のテーマの下、我が国のリーディング・カンパニーのトップが新ビジネスの可能性についてロシア側へ提案しました。「日本・UAE ビジネスフォーラム」でも、エネルギー・産業協力・インフラ開発、人材開発、ヘルスケアおよび食のテーマでプレゼンテーションを行いました。両フォーラムは高い関心を集め、それぞれ約 400 名、約 600 名の参加者を集めました。

2) TICAD V 公式イベント「アフリカ・シンポジウム」

ジェトロは 5 月末に、「第 5 回アフリカ開発会議（TICAD V）」の公式イベントとして、横浜で「アフリカ・シンポジウム」を開催しました。アフリカ側からは、アフリカ連合議長国であるエチオピア連邦共和国ハイレマリアム首相、ノーベル平和賞受賞者のリベリア共和国サーリーフ大統領、ケニア共和国ルト副大統領、日本側からは、横浜市林市長、日本・アフリカ（AU）友好議員連盟幹事長の三原朝彦議員、経団連サブサハラ地域委員会会長の加瀬豊双日会長などの要人が出席しました。約 400 名が参加し、役立ち度調査では 4 段階中上位 2 項目の合計が 96.7%と高い評価を得ました。

3) 日・タンザニア・ビジネスフォーラム/日・ケニア・ビジネスフォーラム

茂木経済産業大臣が「第 5 回アフリカ開発会議（TICAD V）」のフォローアップの一環で、8 月にタンザニア及びケニアを訪問した機会を捉え、ジェトロがタンザニアのダルエスサラームで「日・タンザニア・ビジネスフォーラム」を、ケニアのナイロビで「日・ケニア・ビジネスフォーラム」を開催し、日本、タンザニア、ケニアの官民のハイクラスのスピーカーが講演を行いました。

4) ものづくりセミナー

10 月、米国アラバマ州バーミングハム市にてアラバマ日米協会との共催により「ものづくりセミナー」を開催し、「日系企業は顧客やサプライヤーへの敬意をもって生産活動を行っており、自社製品や従業員に対しても敬意を持っている。ここから信頼関係が生まれ、企業内、サプライチェーン内における長期的な相互発展を目指している」とのメッセージが発信されました。また、同州商務長官、業界団体や企業経営幹部等のオピニオンリーダーとの関係構築・強化につながりました。

日米双方にとって関心の高いテーマで開催した結果、参加者は 82 名となり、役立ち度調査では 4 段階中上位 2 項目の合計が 100%と高い評価を得たほか、「他社が人材をどのように扱っているかについて多くのことを学んだ」等のコメントが寄せられました。

5) 日中ビジネスフォーラム

ジェトロは 25 年 11 月、関西経済連合会・大阪商工会議所と共催でシンポジウム「グローバル経済下における日中ビジネスの進路」を開催しました。日中の識者、ビジネス関係者など計 241 人が参加し、役立ち度調査では 4 段階中上位 2 項目の合計が 97.4%と高い評価を得ました。

6) メキシコ・ビジネスサミット

25 年 10 月、ジェトロ理事がメキシコで開催されたビジネスサミットの「アジアとメキシコの関係」セッションに参加し、自動車分野を中心とした日墨関係について情報発信を行いました。メキシコのペニャ・ニエト大統領が基調講演を行ったほか、同国や海外の政財官の有識者が多数参加し、人脈の形成や日墨経済関係にかかる情報収集において有益な機会となりました。

(3) 在 ASEAN 日系企業のビジネス環境の改善に向けた取組み（参考指標）

ASEAN への進出日系企業が抱えるビジネス環境上の問題点のうち、地域全体に係る課題の解決及び 27 年の経済統合の促進を目的に、7 月に ASEAN 日本人商工会議所と ASEAN 事務局ミン事務総長との対話をハノイで実施しました。その結果は、8 月の第 19 回 ASEAN 経済大臣会合において各国の閣僚に歓迎され、10 月の第 16 回 ASEAN 首脳会合においても報告されました。投資環境改善に向けた取組みは各首脳にも歓迎され、特に ITA 対象品目に係る拡大交渉の早期終結の重要性が認識されました。26 年の対話は、未解決の措置のうち要望が多いものについて引き続き実現に向け取り組むよう要請すると同時に、新たな要望を検討すべく、マニラで 6 月に開催予定です。

(4) メコン地域のビジネス環境改善を目的とした情報発信（参考指標）

日本とメコン地域間では、ジェトロが 24 年度に実施したビジネスニーズ調査を踏まえて策定された「メコン開発ロードマップ」の下、「日メコン産業政府対話」を通じた各種取組みが行われています。8 月にバンコクで第 6 回目の対話が開催され、ロードマップの進捗の確認とともに、新たに 3 事業（国境開発、人材育成、ビジネス法整備）の追加の要望や、経済産業省からの同地域の中長期的な産業政策策定に係る提案について議論され、各国産業界から歓迎されました。

対話の結果は、8 月の第 5 回目メコン経済大臣会合（ブルネイ）において日本とメコン諸国の経済大臣に報告され、ロードマップへの新規事業追加について合意されるとともに、同域の中長期産業育成戦略の必要性も認識されました。また 6 月には、ロードマップで合意された「FTA/EPA 促進セミナー」をベトナム、ミャンマーで開催しました。※詳細は「研究」章に記載。

(5) 英文による情報発信

ウェブサイト上で閲覧可能な映像コンテンツ「世界は今-JETRO Global Eye」を英語化して英文ウェブサイト上で公開し、世界に向けて情報発信しました。震災後も日本でビジネスを拡大する外国企業の事例や、日本食などの輸出促進に向けたジェトロの震災復興支援を紹介し、23 年 6 月の開設から 26 年 3 月末までに累計 85 本の映像を掲載しました。また、6 月に開催された TICAD V に向け、日本及びアフリカ諸国のビジネス関係を紹介する英語映像コンテンツも発信しました。

(6) 国内外要人等への積極的な情報発信

各国政府関係者など外国要人の交流を通じ、我が国との経済・産業における交流強化、我が国企業の国際化、ジェトロ事業を通じた東アジア経済圏形成における貢献等について、積極的な情報発信をこころがけました。25 年度も引続きジェトロ幹部は担当地域を積極的に訪問し、関係機関との連携強化、ジェトロ事業の広報に取組み、ジェトロの重点事業について、経済・財界関係等の要人と意見を交換し、事業ニーズの掘り起こし等に努めました。25 年度第 4 四半期までに国内外で実施した情報発信（面談件数）は 3,578 件（海外：2,950 件、国内：628 件）でした。

1) 海外における外国要人との面談件数

a) ジェトロ幹部による情報発信

1Q	2Q	3Q	4Q	合計	内訳	参 考
75	45	75	52	247	元首級 (8) 閣僚級 (49) 現職国会議員 (13) その他 (177)	(05/24) エンダ・ケニー/アイルランド首相 (07/12) レ・ルオン・ミン/ASEAN 事務総長 (07/12) プー・バン・ニン/ベトナム副首相 (08/10) アブドラ・キゴダ/タンザニア産業貿易省大臣 (09/05) チュオン・タン・サン/ベトナム国家主席 (09/11) アーナンド・シャルマ/インド商工大臣 (10/14) マヒンダ・ラージャパクサ/スリランカ大統領 (01/10) アラサン・ワタラ/コートジボワール大統領 (01/12) アルマンド・エミリオ・ゲブーザ/モザンビーク大統領 (01/23) ジャカヤ・ムリジョ・キクウェテ/タンザニア大統領 (01/23) アブドゥリラ・ベンキラン/モロッコ首相

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等

≪ 3 ≫ アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等

[3] 情報発信

						(03/17) チュオン・タン・サン/ベトナム国家主席
--	--	--	--	--	--	-----------------------------

b) ジェトロ海外事務所による情報発信

1Q	2Q	3Q	4Q	合計	内訳	参 考
661	694	682	666	2,703	元首級 (22) 閣僚級 (171) 現職国会議員 (116) マスコミ (72) その他 (2,322)	(06/01) アラサン・ウワタラ/コートジボワール大統領 (06/18) ナジブ・ラザク/マレーシア首相 (06/26) 梁振英/香港特別行政区行政長官 (07/26) ジョン・ドラマニ・マハマ/ガーナ大統領 (08/07) ルイス・マジョール/チリ農業大臣 (10/09) チュオン・タン・サン/ベトナム国家主席 (10/10) ナヴィンチャンドラ・ラングーラム/モーリシャス首相 (10/22) アルギルダス・プトケピチュウス/リトアニア首相 (12/16) フン・セン/カンボジア首相 (02/08) チュオン・タン・サン/ベトナム国家主席 (01/11) レ・ルオン・ミン/ASEAN 事務総長 (02/11) キアット・チャン/カンボジア副首相 (02/19) ブイ・クアン・ビン/ベトナム計画投資大臣

2) 国内における外国要人との面談件数

a) ジェトロ幹部による情報発信

1Q	2Q	3Q	4Q	合計	内訳	参 考
100	103	110	45	358	元首級(10) 閣僚級(26) 現職国会議員(15) 大使(72) 外国自治体首長 (20) その他(215)	(04/10) バルディス・ドンブロウスキス/ラトビア首相 (05/22) キティラット・ナ・ラノン/タイ副首相兼財務大臣 (06/01) アルファ・コンデ/ギニア大統領 (06/02) マッキー・サル/セネガル大統領 (09/27) キャンベル・ニューマン/豪キーンズランド州首相 (11/21) オルバーン・ピクトル/ハンガリー首相 (12/18) フェリックス・コスゲイ/農業・畜産・水産大臣 (02/13) クリストファー・ロヤック/マーシャル諸島共和国大統領 (03/07) トーマス・ヘンドリック・イルヴェス/エストニア大統領

b) ジェトロ国内事務所による情報発信

1Q	2Q	3Q	4Q	合計	内訳	参 考
28	85	101	56	270	元首級(0) 閣僚級(8) 現職国会議員(6) 大使(82) 外国自治体首長 (23) その他(151)	(05/27、9/17) ダオ・クアン・トゥ/ベトナム計画投資省副大臣 (07/01) ムスタバ・モハメド/マレーシア国際貿易産業相 (09/12) マイク・ペンス/米国・インディアナ州知事 (10/04) ソムディ・デゥアンディ/ラオス計画投資省大臣 (10/14) プラサート・ブンチャイスク/タイ工業大臣 (03/18) フランセス・フィツジェラルド/アイルランド青少年児童省大臣

3) 国内でジェトロ幹部が行った国内要人に対する情報発信の件数

1Q	2Q	3Q	4Q	合計	内訳	参 考
19 ※	17 ※	18 ※	22 ※	76 ※	知事・副知事(45) 市長・副市長(31) 経済・財界 関係者等(77)	(04/22) 高橋はるみ/北海道知事 (11/22) 横内正明/山梨県知事 (04/24) 伊原木隆太/岡山県知事 (11/28) 山田啓二/京都府知事 (05/17) 山本繁太郎/山口県知事 (11/28) 古川康/佐賀県知事 (05/28) 鈴木英敬/三重県知事 (01/28) 湯崎英彦/広島県知事 (05/29) 仁坂吉伸/和歌山県知事 (02/03) 浜田恵造/香川県知事 (06/18) 三村申吾/青森県知事 (02/14) 古田肇/岐阜県知事 (07/10) 廣瀬勝貞/大分県知事 (02/19) 石井隆一/富山県知事 (09/02) 高橋はるみ/北海道知事 (02/21) 廣瀬勝貞/大分県知事 (09/11) 湯崎英彦/広島県知事 (03/11) 古川康/佐賀県知事 (09/18) 仲井眞弘多/沖縄県知事 (03/13) 平井伸治/鳥取県知事 (09/18) 浜田恵造/香川県知事 (03/20) 川勝平太/静岡県知事 (09/19) 飯泉嘉門/徳島県知事 (03/28) 橋本昌/茨城県知事

※参考:25年度計画:⑥グローバルな経済関連国際会議や有効な二国間会合などに理事長・副理事長を始めとする役員等が参加し、そこに集った有識者・オピニオンリーダー等に対して直接情報発信を行う。

(7) TICAD Vにおける我が国企業の海外展開に向けた情報発信

1) TICAD V 公式イベント「アフリカ・シンポジウム」の開催 (再掲)

ジェトロは5月末に、「第5回アフリカ開発会議 (TICAD V)」の公式イベントとして、横浜で「アフリカ・シンポジウム」を開催しました。アフリカ側からは、アフリカ連合議長国であ

一、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等

るエチオピア連邦共和国ハイレマリアム首相、ノーベル平和賞受賞者のリベリア共和国サーリーフ大統領、ケニア共和国ルト副大統領、日本側からは、横浜市林市長、日本・アフリカ（AU）友好議員連盟幹事長の三原朝彦議員、経団連サブサハラ地域委員会会長の加瀬豊双日会長などの要人が出席しました。約400名が参加し、役立ち度調査では4段階中上位2項目の合計が96.7%と高い評価を得ました。

2) アフリカ情報に関する情報発信の拡充（26年9月21日～）（再掲）

25年6月に横浜で開催された第5回アフリカ開発会議（TICAD V）に向け、24年9月にジェットロウェブサイト上に開設された特集ページ「アフリカビジネス最前線」の累計アクセス件数は、25年末までに36,086件に達しました。

25年度第4四半期に、「アフリカビジネス振興サポートネットワーク（AB-NET*）」へアフリカ関連情報をリンク・統合させたことから、同特集ページを閉鎖しました。

*AB-NET：日本とアフリカの間のビジネス振興を通じて、TICAD Vの主要テーマであるアフリカにおける民間主導の成長に貢献するために、官民連携により設立された情報ポータルサイト。

（8）中国語のウェブサイトの作成（参考指標）

中国語による情報発信のニーズが高まる中、26年3月に在中国事務所と連携して既存の中国語ウェブサイトのリニューアルしました。リニューアルにあたって、日本経済新聞が発信する日本情報（中国語）にリンクを貼ることで、アクセス件数増加に努めています。

（9）ミラノ国際博覧会等を通じた日本の魅力の発信（参考指標）

24年3月27日の閣議了解により、経済産業省と農林水産省を幹事省、国土交通省を副幹事省、ジェットロを参加機関として、日本がミラノ国際博覧会に公式参加することが決定しました。テーマは「地球に食料を、生命にエネルギーを」です。

24年度に作成した基本計画を基に日本館実施計画を策定したほか、日本館の建築設計・工事監理業者、ホームページ制作・運用業者、流動シミュレーション業者及び25年度広報業者と契約しました。これに伴い、日本館建築設計図書を作成しました。また、次年度に向けて、26年度・27年度広報事業者及び建築施工業者の入札／公募を開始しました。

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

25年度は、35件の見本市レポートを掲載したほか、トルコ・中国・フランスの見本市ビジネストレンドに関するレポートを掲載するなどコンテンツの拡充に努めました。また、海外への情報発信を目的に、英語版ウェブサイトにも日本の展示会を紹介するレポートを6件掲載したほか、冊子「日本の専門見本市2014-2015」を発刊し、在日公館、関連機関等に配布しました。広報の観点からは、アジア地域をカバーするビジネス英字誌に広告を掲載しました。こうした結果、25年のアクセス件数（ページビュー）は796万3,776件（前年比17.5%増加）となり、また、見本市等の新規登録および更新・確認件数は5,362件となりました。

さらに、これまで以上にカスタマイズされた顧客サービスの充実を図るため、25年度より「展示会コンシェルジュ」を配置しました。展示会コンシェルジュが、25年7月～26年3月の9ヵ月間に対処した外部からの問い合わせ件数は、479件（月間平均約53件）となりました。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[1] 効率化目標の設定及び給与水準の適正化等

1. 効率化目標の達成状況

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[1] 効率化目標の設定及び給与水準の適正化等

成果指標

《① 運営交付金》

設定目標	
【中期計画】 【25年度計画】	<p>運営費交付金を充当して行う業務については、第三期中期目標期間中、一般管理費及び業務経費の合計について毎年度平均で前年度比 1.15%以上の効率化を行うものとする。</p> <p>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%程度の効率化を図るものとする。各事業については、これまでの効率化を検証し、業務の質の向上を目指すべく、客観的かつ具体的な目標を示し、一層質が高く、効率的な業務運営を図っていくこととする。</p>
【評価の基準】 (第3期)	<p>第3期中期目標・中期計画で定められた以下の効率化目標を達成しているか。</p> <p>(ア) 運営費交付金を充当して行う業務については、一般管理費及び業務経費の合計について毎年度平均で前年度比 1.15%以上の効率化を行う。</p> <p>(イ) 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%程度の効率化を図る。</p>

1. 効率化目標の達成状況

(1) 一般管理費及び業務経費

運営費交付金を充当して行う業務については、当中期目標期間中、一般管理費及び業務経費の合計について毎年度平均で前年度比 1.15%以上の効率化を行うことが求められています。

一般管理費は、25年度は対24年度実績比で0.60%の増となりましたが、年平均では4.25%の削減となりました。業務経費については、25年度は対24年度実績比で13.29%の増となりましたが、年平均では2.25%の削減となりました。

	23年度	24年度	25年度	23-25年度平均	
一般管理費 (前年度比)	▲3.80%	▲7.24%	+0.60%	▲4.25%	▲2.40% (▲1.15%以上)
業務経費 (前年度比)	▲8.56%	+0.13%	+13.29%	▲2.25%	

成果指標

《②給与水準・総人権費》

【設定目標】	<p>《給与水準》</p> <p>【25年度計画】▶引き続き不断の見直しを行い、国家公務員の給与水準も十分考慮し、手当を含め役職員給与のあり方について厳しく検証した上で、目標水準・目標期限を設定して、その適正化に計画的に取り組むとともに、その検証結果や取組み状況を公表するものとする。</p> <p>《総人件費》</p> <p>▶「経済財政運営と構造改革に関する基本方針 2006（18年7月7日閣議決定）」を踏まえた人件費改革を23年度まで継続する。24年度以降については政府における総人件費削減の取組みを踏まえ、見直しを図るものとする。</p> <p>▶政府における総人件費削減の取組を踏まえ、対応するものとする。</p>
【評価の基準】 (第3期)	<p>「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」（平成22年12月7日閣議決定）（以下、「基本方針」という。）において、「平成22年4月の事業仕分け結果（人件費の抜本的改革）を踏まえ、ラスパイレス指数を更に引き下げするため、賞与の引下げ等の措置を着実に実施するとともに、人件費全体の抑制を更に図る。」とされていることを踏まえ、ラスパイレス指数の引き下げ・総人件費の抑制の取組を進めているか。</p> <p>このうち、総人件費については、「簡素で効率的な政府を実現するための行政改革の推進に関する法律」（平成18年法律第47号）を踏まえ、平成23年度の総人件費を17年度比で6%以上の削減を実現したか。</p> <p>法定外福利厚生費、給与振込経費、海外出張旅費などの事務に係る経費及び職員の諸手当について、国家公務員に準じたものとなるよう徹底されているか。</p> <p>給与水準及び給与水準適正化の措置に関する説明が、国民に対して納得の得られるものとなっているか。</p>

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

2. 給与水準の適正化等

(1) ラスパイレス指数の状況 (25年度)

25年度の事務・技術職員のラスパイレス指数は、対国・行政職（一）（年齢階層別）が117.7（前年度比 $\Delta 3.7$ ）、対国・行政職（一）（地域別・学歴別）が105.3（前年度比 $\Delta 3.3$ ）となりました。平成17年度比で見ると、それぞれ $\Delta 11.6$ ポイント、 $\Delta 9.7$ ポイントとなっています。

研究職員のラスパイレス指数は、対国・研究職（年齢階層別）が92.0（前年度比+0.1）、対国・研究職（地域別・学歴別）が97.2（前年度比+0.1）と100を下回っています。

1) 事務・技術職員

対国家公務員（行政職（一））（年齢階層別）	117.7	前年度比 $\Delta 3.7$
対国家公務員（行政職（一））（地域別・学歴別）	105.3	前年度比 $\Delta 3.3$

<参考>：過去の指数の推移（事務・技術職員）

	H17	H18	H19	H20	H21	H22	前年度比	H23	前年度比	H24	前年度比	H25	前年度比
年齢階層別	129.3	126.2	123.7	125.1	123.7	122.9	$\Delta 0.8$	123.8	+0.9	121.4	$\Delta 2.4$	117.7	$\Delta 3.7$
地域別・学歴別	115.0	112.0	110.3	111.4	109.6	109.0	$\Delta 0.6$	110.3	+1.3	108.6	$\Delta 1.7$	105.3	$\Delta 3.3$

2) 研究職員

対国家公務員（研究職）	92.0	前年度比 +0.1
対国家公務員（地域別・学歴別）	97.2	前年度比 +0.1

(2) ラスパイレス指数が低下した要因

国家公務員の給与に関する個別データは非開示のため、ラスパイレス指数の増減要因を詳細に分析することは難しいですが、同指数が前年比で低下した主な理由としては次の点が考えられます。

II. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[1] 効率化目標の設定及び給与水準の適正化等

2. 給与水準の適正化等

1) 雇用形態の多様化を通じた職員構成の見直し

23年度より開始した特定部署における一般管理事務を行う一般職職員の採用や常勤嘱託員の採用など雇用形態の多様化を通じた職員構成の見直しが、ラスパイレス指数の引き下げに寄与しました。

2) 臨時特例給与減額支給措置の実施

ジェットロは、「国家公務員の給与の改定及び臨時特例に関する法律」により24年4月から24ヵ月間にわたり国家公務員の給与減額支給措置が実施されていることを踏まえ、同内容の措置を24年6月から24ヵ月間実施しています。24年度は10ヵ月間の措置であったのに対し25年度は通年での措置となったことにより、前年度と比較すると減額期間が2ヵ月多く、対前年度比でラスパイレス指数が引き下がる要因となりました。

(3) 国に比べて給与水準が高くなっている定量的な理由

貿易投資の実施・促進機関という性格上、職員には、海外における日系企業のビジネス環境整備等のために、相手国政府と調整や交渉をすることが求められています。そのため、語学力（英語のみならず、その他の*特殊言語を含めたトリリンガルの割合が37.0%）、海外での交渉に必要とされる異文化への高い順応性、国際情勢への精通、貿易投資に関する高度な知識が必要となるなど、専門性の高い優れた人材を登用する必要があります。大学・大学院卒業者の割合も96.2%と国の行政職（一）の54.1%（「平成25年国家公務員給与等実態調査」の「第3表適用俸給表別、級別（最終学歴別）人員」より。）に比べ高くなっています。

【参考①：特殊言語】

アラビア、ペルシャ、トルコ、インドネシア、マレーシア、カンボジア、ウルドゥ、スワヒリ、タイ、タガログ、ベトナム、ラオス、モンゴル、中国、ポルトガル、韓国、ロシア語等 26言語

国家公務員の採用形態別の職員構成は、I種等8.7%、II種等33.4%、III種等49.2%（平成24年度一般職の国家公務員の任用状況調査（人事院発表）の行政職（一）の「試験任用」による在職者数より）と多様性がありますが、ジェットロでは特定部署における一般管理事務を行う一般職の採用を23年度から開始したばかりで国のような職員構成の多様性に乏しく、ラスパイレス指数が高くなる要因となっています。

さらにジェットロは在職地域が東京、大阪で75.6%と地域手当の支給率が高い都市部に集中しており（行政職（一）の東京・大阪の割合は36.3%（「平成25年国家公務員給与等実態調査」の「第8表〔附表〕行政職俸給表(一)の都道府県別在勤人員及び構成比」より）、他地域勤務者についても国の制度を準用した異動保障制度対象者が過半を占めることも同指数を引き上げております。

【参考②：職員の給与の支給状況（25年度）】

	人員(人)	平均年齢(歳)	年間平均給与額(千円)		
			総額	うち所定内	うち賞与
常勤職員	582	40.2	6,799	5,128	1,671
うち事務・技術	489	39.1	6,663	5,034	1,629
うち研究職種	93	46.2	7,514	5,627	1,887

(4) 給与水準適正化に向けた取組み

前項（2）1)の通りです。

【参考①役職員の給与決定に関して特筆すべき事項】

- ・全役職員について、目標管理型の個人業績評価及び能力評価による人事評価を実施している。
- ・個人業績評価においては、目標の達成度合いに加えて目標を達成するための手段や方法も評価し、さらに能力評価において、個人の能力の発揮度合いを評価することにより組織目標の達成を図る仕組み

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[1] 効率化目標の設定及び給与水準の適正化等

2. 給与水準の適正化等

を構築している。

- ・ポスト管理の考え方を導入し、人事評価に基づく昇格・昇進・降格基準を整備して運用している。
- ・賞与の支給にあたっては、個人業績評価の結果を反映させている。また、昇給にあたっては、個人業績評価及び能力評価の結果を反映させている。

【参考②役員報酬についての業績反映の仕方】

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

1. 業績給は、経済産業省独立行政法人評価委員会の当該事業年度に係る業務の実績に関する評価の結果（以下「評価結果」という。）の通知を受けた日から起算して1月を越えない範囲（以下「評価結果通知日」という。）に、前年度において在籍した常勤役員に対して支給する。
2. 年度の初日以外の日において新たに任命された役員及び年度の末日以外の日において退職し、解任され、又は死亡した役員の業績給の額は、日割り計算で支払う。
3. 前項の日割り計算をする時は、業績給の額を365で除した額を一日分とする。
4. 理事長の業績給の額は、第3条第1項に定める月例支給額に100分の209を乗じて得た額に、次の表に定める評価結果に則した割合を乗じて得た額とする。

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

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

（参考） 業績給＝月例支給額×2.09（定率）×評価委員会の評価結果による割合等

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

【参考③役員報酬等の支給状況（25年度）】

（単位：千円）

役名	平成25年度年間報酬等の総額				就任・退任の状況		前職
	報酬(給与)	賞与	その他(内容)		就任	退任	
法人の長	19,488	12,094	5,217	2,177	(地域付加額)		*
副理事長	6,620	2,557	3,603	460	(地域付加額)		6月27日
副理事長	10,092	7,803	885	1,404	(地域付加額)	6月28日	
A 理事	5,819	2,246	3,112	57	(通勤手当)		6月30日
				404	(地域付加額)		
B 理事	8,638	6,740	611	74	(通勤手当)	7月1日	
				1,213	(地域付加額)		
C 理事	14,856	8,986	3,876	377	(通勤手当)		
				1,617	(地域付加額)		
D 理事	8,488	4,493	3,112	75	(通勤手当)		9月30日
				808	(地域付加額)		
E 理事	6,116	4,493	764	51	(通勤手当)	10月1日	
				808	(地域付加額)		
F 理事	11,929	8,986	993	333	(通勤手当)	4月1日	
				1,617	(地域付加額)		

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[1] 効率化目標の設定及び給与水準の適正化等

2. 給与水準の適正化等

G 理事	14,549	8,986	3,876	70 1,617	(通勤手当) (地域付加額)			※
H 理事	13,803	8,986	3,091	109 1,617	(通勤手当) (地域付加額)			◇
A 監事	7,048	4,065	2,107	145 731	(通勤手当) (地域付加額)		9月30日	※
B 監事	5,190	4,065	207	187 731	(通勤手当) (地域付加額)	10月1日		※
C 監事 (非常勤)	1,515	1,515	0	0				
I 理事	2,347	0	2,347	0				※
J 理事	784	0	784	0				◇

(注) 賞与欄は業績給を含む。年間報酬等の総額と賞与欄の額が一致しているものは、平成 24 年度中に退任した役員に対して平成 25 年度に支給された業績給である。

(注) 「前職」欄には、役員の前職の種類別に以下の記号を付している。

退職公務員「*」、役員出向者「◇」、独立行政法人等の退職者「※」、退職公務員でその後 独立行政法人等の退職者「*※」、該当がない場合は空欄。

【参考④】役員の退職手当の支給状況 (25 年度)

区分	支給額 (総額) (千円)	法人での 在職期間	退職 年月日	業績 勘案率	摘 要	前職
理事 A	4,565	44 ヶ月	平成 25 年 3 月 31 日	1.0	支給額 (総額) は、平成 21 年 8 月 1 日から退職日の期間に係る、独立行政法人評価委員会による業績の評価後の業績勘案率を乗じて得た総額である。	※
理事 B	2,440	24 ヶ月	平成 25 年 6 月 30 日	1.0	支給額 (総額) は、平成 23 年 7 月 1 日から退職日の期間に係る、独立行政法人評価委員会による業績の評価後の業績勘案率を乗じて得た総額である。	※
監事 A	2,208	24 ヶ月	平成 25 年 9 月 30 日	1.0	支給額 (総額) は、平成 23 年 10 月 1 日から退職日の期間に係る、独立行政法人評価委員会による業績の評価後の業績勘案率を乗じて得た総額である。	※

(注) 「前職」欄には、役員の前職の種類別に以下の記号を付している。

退職公務員「*」、役員出向者「◇」、独立行政法人等の退職者「※」、退職公務員でその後 独立行政法人等の退職者「*※」、該当がない場合は空欄。

(5) 臨時特例給与減額支給措置の実施

国の厳しい財政事情や東日本大震災への対処等に鑑み、一層の歳出削減の必要性から、国家公務員の人件費削減のため、24 年 2 月 29 日に「国家公務員の給与の改定及び臨時特例に関する法律」が成立しました。

ジェトロは同法案の成立を重く受け止め、同法と同水準の給与減額改定及び臨時特例減額支給措置 (24 ヶ月間) 行うこととしました。役員報酬については 24 年 3 月より改定するとともに同年 4 月から減額支給措置を開始、職員給与については同年 6 月より改定及び減額支給措置を開始し、25 年度は年間を通じて減額支給措置を実施しました。

<参考> 臨時特例給与減額支給措置

対象となる報酬・給与	対象者	削減率	参考
月例支給額/本俸	役員	▲9.77%	国家公務員の指定職相当
	1、2 等級	▲9.77%	国家公務員の行政職 (一) 10-7 級
	3、4 等級	▲7.77%	国家公務員の行政職 (一) 6-3 級
	5、6 等級	▲4.77%	国家公務員の行政職 (一) 2,1 級
職責手当	管理職	一律 ▲10%	
賞与	全役職員	一律 ▲9.77%	
特別都市手当等の本俸月額に連動する手当 (賞与を除く) の月額は、減額後の本俸月額により算出			

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[1] 効率化目標の設定及び給与水準の適正化等

2. 給与水準の適正化等

アジア経済研究所所長謝金	アジア経済研究所所長	▲9.77%	
貿易情報センター会長手当	貿易情報センター会長	▲9.77%	

(6) 行政改革の重要方針に基づく人件費改革の取組み

「簡素で効率的な政府を実現するための行政改革の推進に関する法律（18年法律第47号）」及び「経済財政運営と構造改革に関する基本方針2006（18年7月7日閣議決定）」等に基づき、18年度から23年度の6年間で6%の人件費削減（17年度実績比）に取り組み、人件費改革6年目（最終年）の23年度には、6%削減の目標を達成しております（人事院勧告を踏まえた給与改定分を除いた削減率で△14.8% *総務省の指定する補正計算後で△14.0%）。

(7) 福利厚生費等

法定外福利厚生費等に関しては、25年度は国家公務員の手当の改正がなかったため、ゼロでも手当の改正は行っておりません。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[2] 費用対効果の分析への取組

1. 費用対効果の分析及び効率化に向けた取組み

[2] 費用対効果の分析への取組

成果指標

《費用対効果》

設定目標（費用対効果の分析への取組み）	
【中期計画】 【25年度計画】	▶ 事業の実施に要した費用及び事業によって得られた効果を把握・分析し、その結果を事業実施内容の見直しや新たな事業展開につなげていく。 ▶ その際、中期目標期間中においても、環境変化に対応し、成果指標などの見直しも併せて行うこととする。
【評価の基準】 (第3期)	費用及び効果の把握を適切に行い、その結果を踏まえた事業内容の見直しや事業展開を検討しているか。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

1. 費用対効果の分析及び効率化に向けた取組み

(1) 費用対効果の改善事例

アウトカム向上委員会等で指標の達成度合いを確認すると共に、事業実施プロセスの見直しを行いました。また一つの事業で複数の支援ツールを応用させるなどの事業展開を図りました。例えば、農林水産・食品分野では、海外のバイヤーを FOODEX JAPAN などの国内の展示会に合わせて招へいた際、その前後の日程に、地方でも商談会を開催するなど、一度の招へいで日本各地の企業とより多くの商談の機会を提供し、費用対効果の向上を図りました。

その他、海外駐在員や在外アドバイザーが、各種会議のために日本に出張した際には、海外ビジネスセミナー等を出張に合わせて開催し、最新の現地のビジネス情報を効果的に発信しました。

(2) 効率化の事例

事業実施プロセスの見直しを行い、一層の効率化を図りました。

【効率化の事例①】 決裁手続きの効率化

決裁規程を始めとする関連規程類を見直し、決裁プロセスにおける決裁者の責任と権限を改めて明確にしました。その結果、経費支出においては、決裁権限の委譲や不要な合議先の見直しが図られ、文書決裁手続きの迅速化を行いました。

【効率化の事例②】 国内商談会の準備業務効率化

国内商談会の通訳・翻訳業務について、年間で契約し効率化を図っています。24年度は東京開催分のみでしたが、25年度は地方開催分も含めて年間で契約し、更なる業務効率化を図りました。また旅行業務については、24年度に引き続き、25年度も年間の国内商談会を複数回まとめて契約することで効率化を図りました。

【効率化の事例③】 海外見本市事業での効率化

25年度の新たな取組みとして、海外見本市に独自で出展する日系企業を取りまとめてジャパン・パビリオンを形成する「在外展示会出展支援事業」を開始しました。同事業においては、スペース料は全額出品者が負担するため、ジェトロの支出経費は抑えながらも、ジャパン・パビリオンとしてのスケールメリットを発揮でき、出展企業・ジェトロ双方にとって効果・効率的な出展が実現しました。

【効率化の事例④】 展示会主催者との共催でシンポジウム開催によりコスト削減、集客効果

24年度まで単独開催であった、サービス産業分野における先行企業の取組みを紹介し、海外展開のノウハウ・課題に関する情報を提供する「サービス産業の海外展開シンポジウム」を、25年度はフランチャイズ分野で国内最大規模を誇る「日経フランチャイズ・ショー」主催者からの強い要請に基づき、同展の併催イベントとして開催しました。これにより会場手配・運営における経費削減に加え、単独開催では難しい多様なメディアを駆使した効果的な広報活動（日本経済新聞社の各媒体や日経フランチャイズ・ショーのダイレクトメールへの掲載、地下鉄への車内広告等）が実現しました（490名）。

2. アウトカム向上委員会を通じた業務改善への取組み

理事長をヘッドとする役員会メンバーを委員とし、定期的に業務実績評価、業務運営上の課題解決、サービス利用者からの意見等について、組織横断的に情報共有し、対応を検討する「アウトカム向上委員会」を18年度から実施しています。

25年度はさらに会議における議論のプロセス・内容や、開催頻度を従来の年4回から2回へ見直し、さらに焦点を目標の達成状況や事業計画の見直しなどに絞りました。一方、経営課題の議論は役員会にて行う方針としました。

3. 環境変化に対応した新たな事業展開

観光庁、国際観光振興機構（JNTO）、経済産業省とともに6月に策定した「訪日外国人増加に向けた共同行動計画」に基づき、新たに観光分野での事業展開を実施しました。具体的な取組として、ジェトロの国内ネットワークを活用し、「産業観光（インダストリアル・ツーリズム）」の推進をすべく、海外展開に力を入れる日本企業の優れたものづくりの現場や、見学・体験施設の情報をとりまとめ、訪日外国人向けの英文ウェブサイトを開設し情報発信を行いました。

また24年度に引き続き、東日本大震災からの復興支援として、被災地を始めとする中小企業事業者の活動支援を目的に、ジェトロが提供する各種有料サービスメニューを無料または割引料金で提供しました。

4. 複数年における継続的な事業展開への取組み

海外展示会や国内商談会などジェトロ事業の活用実績がある企業に対して、半年後や1年後などにフォローアップ調査を実施しています。成約や進出に至った事例収集など成果の把握に努めるとともに、成約に至っていない企業に対しては、その他の支援ツールを紹介するなど継続的な支援を行っています。

こうした取組みを組織横断的に情報共有すべく、25年度は企業データベースの開発を進めました。これにより、企業の規模、品目別の成果成約情報の分析が可能となり、各企業の輸出ステージに合ったより効果的な個別支援策の提案や、事業計画の策定への活用が期待されます。

5. 定量的成果にとらわれない中長期的に取り組むべき事業への取組み

中期目標や年度目標に定量目標は掲げられていないものの、長期的視点に立ち重要性が高い事業は挑戦的事業として積極的に取り組んでいます。25年度は14件の挑戦的事業を実施しました。

- II. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置
 [3] 柔軟かつ機動的な組織運営
 5. 定量的成果にとらわれない中長期的に取り組むべき事業への取組み

[3] 柔軟かつ機動的な組織運営

成果指標

設定目標 (1. 効率的な事業実施)	
【中期計画】 【25年度計画】	<ul style="list-style-type: none"> より効率的な事業実施が可能となるような組織設計に加えて、調査・研究部門、事業部門との連携強化を図ることで、シナジー効果をより一層高めるための取り組みを引き続き行う。
【評価の基準】 (第3期)	<ul style="list-style-type: none"> 本部、アジア経済研究所、国内外事務所間における体制整備・有機的連携の向上 事業の重点化に対応した効果的な組織体制が整備されているか。 アジア経済研究所と機構の各部とのシナジー効果の検証、業務の効率化を含む統合効果をあげているか。

設定目標 (2. 国内事務所)	
【中期計画】	<ul style="list-style-type: none"> 事務所ごとの業務量、地元からの負担金の規模や地元・国から期待される役割等を踏まえ、人員配置などを柔軟かつ機動的に変更できるよう見直しを図る。 同一市内に設置されている8か所の中小企業基盤整備機構の支部との共用化等、施設の効率的利用の可能性を検討する。 貿易情報センターのワンストップサービス機能を充実させるとともに、本部による管理業務などのバックアップ体制の一層の強化を図る。
【25年度計画】	<ul style="list-style-type: none"> 自治体、関係機関と連携し、中小企業を中心とする域内企業の海外進出に係る業務について総合的に支援する体制を構築する。
【評価の基準】 (第3期)	<ul style="list-style-type: none"> 「基本方針」において……8ヶ所の国内事務所（札幌、仙台、金沢、名古屋、広島、高松、福岡、那覇）において、施設の共用化や連携促進の成果をあげているか。 地域の要望・実情等に合わせ、人員、機能などに濃淡をつけた配置を実施しているか。
【閣議決定】 (H25.12.24)	<ul style="list-style-type: none"> 独立行政法人改革等に関する基本的な方針 中小企業基盤整備機構の地方事務所との共用化又は近接化を推進し、中小企業の海外展開支援が一体的に行えるよう、一層の連携協力を図る

設定目標 (3. 海外事務所)	
【中期計画】	<ul style="list-style-type: none"> アジア地域への重点化や海外事務所ネットワーク能力の強化を引き続き図るとともに、新興国における経済連携、市場拡大、貿易円滑化、新たな分野となる環境・エネルギー、デリー・ムンバイ間産業大動脈構想 (DMIC) などのインフラシステム、BOPビジネス、日本のアジア拠点化などあらゆる角度から俯瞰した配置・拡充を行う。 地域及び業務を統括する中核的機能を強化し、地域内の連携強化、業務効率性の向上を図る。 海外事務所ごとの設置の必要性について検討するとともに、他法人との連携促進や事務所の共用化等施設の効率的利用の余地についても経済産業省と情報を共有しつつ検討を行う (25年度/…他法人等との近接化など施設の効率利用や連携促進を行う)。
【25年度計画】	<ul style="list-style-type: none"> 我が国企業の関心、ニーズの変化を踏まえ、ジェトロによるサポートの必要性が高まっている新興国の拠点を強化する観点からの見直しを継続する。
【評価の基準】 (第3期)	<ul style="list-style-type: none"> 「基本方針」において「海外事務所は、それぞれの事務所の必要性について検証の上、在外公館、他法人との共用化等施設の徹底的な効率利用・連携促進を図る。 政策的な役割が低下してきている事務所を廃止する。」と定められていることを踏まえ、具体的な措置を講じているか。 海外ネットワークについては、東アジア地域・新興国への重点化や海外事務所ネットワーク能力の強化を実現しているか。
【閣議決定】 (H25.12.24)	<ul style="list-style-type: none"> 独立行政法人改革等に関する基本的な方針 本法人と国際協力機構、国際交流基金及び国際観光振興機構の海外事務所は、事業の連携強化等を図るため、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、共用化又は近接化を進める。

成 三. 業務運営の効率化に関する目標を達
 する する ため にとる べき 措置

1. 効率的な事業実施のための柔軟な取組み

(1) 効率的な事業実施に向けた組織設計

1) 次期中期計画策定に向けたタスクフォースの組織

次期（第4期）中期計画に向けた検討に際して、組織内にそれぞれ役員会、課長会メンバーで構成する「次期中期計画検討会議」と「次期中期計画等具体化検討委員会」を設置し、後者にて事業・組織の自己点検および解決すべき諸課題の洗い出しを行いました。これを基に、諸課題ごとに「次期中期計画等具体化検討タスクフォース」を立ち上げ、次期中期計画におけるジェトロの事業・組織のあるべき姿について検討を行っています。タスクフォースは組織全体で議論を尽くすため、公募等を通じて組織横断的に80名弱で構成しました。同検討委員会では、本タスクフォースでの議論を踏まえ、第4期中期計画（骨子案）を作成します。

【タスクフォースの構成】

タスクフォース1	事業戦略①／基盤的機能・活動（インフラ事業）
タスクフォース2	事業戦略②／インバウンド事業
タスクフォース3	事業戦略③／アウトバウンド事業
タスクフォース4	ジェトロの活動・事業を支える組織体制・人材の強化
タスクフォース5	ジェトロ事業の成果向上に資する方策

(2) ジェトロとアジ研統合によるシナジー効果・効率化の検証

1) アジ研「夏期公開講座」の開催（7月～8月／大阪）

24年度好評を博した大阪での「夏期公開講座」を25年度も開催しました。アジア3カ国（バングラデシュ、中国、ミャンマー）及びアジアにおける省エネ、国際物流の潮流の5コースを開講し、うち4コースは本部職員とアジ研研究員がペアとなり、各国の政治・社会、経済、投資環境等について補完した解説を行い、いずれも高く評価されました。

2) ジェトロ職員のアジ研研究会参加による双方の強みを補完した調査・研究活動

アジ研が主催する研究会に、10名以上の本部並びに国内外事務所の職員が委員やオブザーバーとして参加し、情報収集・意見交換を行っています。

例えば、北陸環日本海経済交流促進協議会（北陸AJEC）との連携研究においては、北陸3事務所長（富山、金沢、福井）がオブザーバーとして、また重点研究「バングラデシュの製造業の現段階に関する基礎的研究」ではダッカ事務所長、所員が委員として参加しました。

3) FTA/EPA 利用促進セミナーの実施

日メコン経済大臣会合（24年7月）で合意された「メコン開発ロードマップ」の活動の一環として、6月に「FTA/EPA 活用促進セミナー」を開催しました。同セミナーではシンガポール事務所の調査担当次長が「FTA 活用のメリットを最大限にする原産地規制」を、バンコク事務所のアジ研研究者が「東アジアにおける FTA の現状と活用のインパクト」をテーマに、それぞれの調査・研究を補完しながら講義しました。

4) 貿易情報センターと連携した、地方・地元貢献型講演会の開催

各貿易情報センターと連携し、地元産業界や関係機関の要望に応じてシンポジウムや講演会などを開催しました。

【貿易情報センターとの連携事例】

会期	自治体	連携事務所	連携事例
5/29	岐阜市	岐阜事務所	地元関係機関の要望を受けインドネシアについてジェトロ岐阜、岐阜県商工会議所連合会と講演会を共催。
9/20	富山市	富山事務所	地元関係機関の要望を受けインドネシアについてジェトロ富山、富山県、富山県新世紀産業機構環日本海経済交流センターと講演会を共催。
9/26	福岡市	福岡事務所	地元関係機関の要望を受けトルコについて九州経済調査協会と講演会

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[3] 柔軟かつ機動的な組織運営

1. 効率的な事業実施のための柔軟な取組み

			を共催。
10/18	大阪市	大阪本部	新興国ビジネスにおける人権課題と事業リスクについて大阪本部、企業活力研究所と講演会を共催
11/18	福岡市	福岡事務所	地元自治体からの要望を受け、タイについてジェトロ福岡、福岡県と共催で講演会を共催
11/22	大阪市	大阪本部	ブラジルについて大阪本部と講演会を共催
12/6	山口市	山口事務所	地元関係機関の要望を受け、台湾についてジェトロ山口、山口県・下関市外資系企業誘致推進委員会と講演会を共催
12/19	福岡市	福岡事務所	地元自治体からの要望を受け、ミャンマーについてジェトロ福岡、福岡県と共催で講演会を共催
26年 1/24	福岡市	福岡事務所	地元自治体からの要望を受け、ベトナムについてジェトロ福岡、福岡県と共催で講演会を共催
3/5	岡山市	岡山事務所	台湾についてジェトロ岡山と講演会を共催
3/6	大阪市	大阪本部	台湾について大阪本部、(公財)交流協会と講演会を共催

5) 有料セミナー料金の会員割引を統一

アジ研主催の有料セミナーについて、アジ研賛助会正会員は1口あたり2名まで無料とし、ジェトロメンバーズ向けの無料枠と統一を図りました。また、アジ研研究者が講演する海外調査部主管の有料セミナーにおいても同様の扱いとするなど、サービスの拡充により、会員の参加を促進しました。

6) 顧客管理業務の適正化・効果拡大

第1四半期に、これまでアジ研が個別に管理していた顧客情報の大半をジェトロ顧客管理システムに一本化しました。これにより、アジ研が提供する情報に新たに関心を示す顧客が大幅に増加しました。また、個人情報管理のセキュリティ面でも改善につながっています。

7) ビジネスライブラリー内アジ研サテライトにおけるミニ展示の実施

25年度上半期に、本部ビジネスライブラリー内のアジ研サテライトにて、ミニ展示を3回開催しました。同時に展示資料の文献リストも配布し、資料の利用拡大とアジ研図書館のPRを図りました。

【ミニ展示のテーマ】

①5月22日～6月17日	「CLMV 諸国の経済・社会」
②6月19日～7月12日	「湾岸協力会議 (GCC) 諸国～21世紀の動向～」
③7月17日～8月19日	「アフリカを読み解く 100冊」

8) 東アジアのサプライチェーン・シンポジウム

9月25日、大韓貿易投資振興公社 (KOTRA) との共催により、日本、中国、韓国のFTA研究の第一人者らが集うシンポジウムを本部で開催しました。2つのテーマ「東アジア・サプライチェーンとFTA政策」「深化する東アジア・サプライチェーンと企業戦略」を柱に議論が行われ、東アジアのFTAのあり方や広域FTAの企業活動への影響について情報発信を行いました。本シンポジウムでも海外調査部とアジ研が連携しています。

参加した約120名の政策関係者、研究者、企業関係者等からは「日韓の政治的緊張にもかかわらずジェトロとKOTRAが共同で企画したことは画期的」「付加価値貿易という新しい概念について知ることができ、興味深かった」「在韓日系企業や在日韓国系企業の生の声は具体性があり、参考になった」等のコメントが寄せられました。

9) 出版流通業務の適正化・効率化

本部とアジ研が同一システム上で出版物管理を行うことで、保守経費の半減 (152万円から84万円)、契約締結等の事務処理の軽減につながっています。また、外部倉庫委託先の一本化により、書籍取扱量が倍増する中でも費用が抑えられ、アジ研では在庫管理、出入庫業務を省

力化することができました。更に共同ウェブサイトの運用により双方の出版物の同時確認が可能となり、利用者の利便性が高まっています。今後も引き続き、出版流通業務の効率化に取り組みます。

10) 「グローバル&リージョナルバリューチェーン」シンポジウムの開催（再掲）

11月サンティアゴ市内で、本部海外調査部が国連ラテンアメリカ・カリブ経済委員会（CEPAL）、チリ大学国際問題研究所（IEI）と「グローバル&リージョナルバリューチェーン」シンポジウムを共催しました。本シンポジウムにアジア研究者が登壇し、東アジアにおける付加価値貿易について講演を行いました。

11) ERIA（東アジア・ASEAN 経済研究センター）支援の継続

アジア研は20年6月のERIA設立以降、メンバー国の研究者とともにERIA支援のためアジアの貿易・投資、産業政策等に関わる研究・調査を実施していますが、本部海外調査部の知見とノウハウも活用し「アジア主要国における中小企業の経営実態とビジネスリスク」調査を実施しています。

12) 福岡県 - ジェトロ連携事業への協力

福岡県とアジア研との連携事業は24年度に終了しましたが、同県からの要望を受け、福岡県とジェトロとの連携事業として、本部、アジア研、福岡県内研究機関等からそれぞれ講師を派遣する形のセミナーを25年11月、12月、26年1月の3回にわたって開催しました。タイ、ミャンマー、ベトナムをテーマとし、海外調査部職員が当該地域の最新事情について、アジア研究者は現地の政治・社会情勢など、より深掘りした現地情勢について講演し、本部とアジア研のそれぞれの強みを生かしたセミナーが実現しました。

13) 「新興国ビジネスにおける人権課題と事業リスク」セミナーの開催

日本企業の新興国などへのビジネス展開が進む中、これまで先進国ではあまり問題とならなかった人権問題が新たな事業リスクになる可能性があることから、本部海外調査部とアジア研が連携して東京・大阪でセミナーを開催し、日本企業へ情報提供を行いました。

14) 中東・北アフリカ地域に関する情報発信

9月に開催した「ローハニ新政権の発足とイランの今後～現状と展望～」セミナーでは、アジア研研究者とテヘラン事務所長が登壇し、政治と経済の両面から、最新のイラン情勢の説明を行いました。また、月刊誌「ジェトロセンサー 3月号」の特集「危に備え機をつかむ（中東・北アフリカビジネス）」では、アジア研研究者、ドバイ事務所所員、中東アフリカ課職員が執筆を行い、政治、経済面から同地域のビジネスチャンスとリスクを紹介しました。

15) ジェトロ海外事務所の協力によるアジア研研究会の実施

アジア研の政策提言研究「広東経済の高度化と日中経済連携の課題」では、広州事務所と一体となって研究会を実施し、3月に広東省政府に対する研究成果報告会を開催しました。また、ERIA支援事業の一環で実施した「FTA/EPAセミナー」では、ホーチミン事務所、ヤンゴン事務所が、ペナンで開催された「マレーシアにおける製品環境規制の影響」国際セミナーではクアラルンプール事務所が協力しました。

16) ジェトロの海外事務所と連携した現地講演会・セミナーの開催

アジア研とジェトロの海外事務所が連携し、主に現地日系企業関係者、現地政府関係者等を対象とした海外講演会・セミナーを開催しました。

【参考：開催実績】

会場/連携事務所	開催日	内容
クアラルンプール	6/27	マレーシアの選挙と政治動向

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[3] 柔軟かつ機動的な組織運営

1. 効率的な事業実施のための柔軟な取組み

プノンペン	26年 2/11	カンボジアにおける自由貿易の進展について
香港	2/12	香港のエコノミック・ゲートウェイとしての存在理由の背景や本質
ニューヨーク	2/28	ミャンマー・テインセイン政権の中間評価（日・米がいかに関与すべきか）

成
す
る
た
め
に
と
る
べ
き
措
置

2. 国内事務所

(1) 柔軟かつ機動的な事務所の運営

1) 山梨事務所の開所

25年4月に国内37カ所目の事務所となる山梨貿易情報センターを開設しました。25年度は貿易投資相談、セミナー等の基礎活動に加え、商談会開催やミッション派遣、アジア貿易振興機構フォーラム(ATPF)事務レベル会合の誘致などを行った結果、県内企業からの貿易投資相談件数は前年度比149%増の354件に達しました。また、県の外郭団体であるやまなし産業支援機構や甲府商工会議所、甲府信用金庫等の関係機関とネットワークを構築し、連携しながら企業支援を行っています。

2月開催の食品分野のバイヤー招へい・商談会では、横内県知事より謝辞が述べられました。

2) 事務所の新設に向けた準備

自治体からの事務所設置要請を受け、26年4月の浜松貿易情報センター及び佐賀貿易情報センター開設に向けた準備を進めました。また、後に続く茨城貿易情報センターの新設準備を行っています。

3) 人員・体制等の見直し

23年度より、所長と所員に加え主に庶務を行う非常勤嘱託員を配置しており、これにより職員の貿易投資相談業務への対応や地元企業等の訪問機会が拡充しています。一方で、非常勤嘱託員の不在日には顧客対応が不十分になりやすい、非常勤嘱託員の退職のタイミングによっては後任採用までに空白期間が生じる等の課題が残るため、今後の課題となっています。

経済産業局が立地する仙台、名古屋、広島、福岡の4事務所を始め、対日投資促進事業に重点を置く横浜及び神戸や、震災復興支援体制強化のため福島は3名体制とし、北海道は農林水産物・食品分野の支援を拡充すべく、4名での運営としています。

25年度は山梨事務所の開設に加え、北海道においては、顧客層の裾野拡大や農林水産分野への事業強化のため函館、帯広、旭川の3カ所に相談窓口を設置し、1名ずつ常勤嘱託職員を配置しました。相談窓口では貿易投資相談業務や地域の企業訪問など、幅広いニーズの掘り起こしに努めています。

また、顧客層の裾野拡大を目的に、各地で企業訪問等の営業活動を行う営業型コーディネーターを24年11月から各地に順次配置しており、今後も各事務所のニーズを把握しながら配置を検討していきます。

(2) 効率化に向けた取組み

管理業務の軽減やコスト削減を目的に、電話回線料の振込みや海外出張時の航空券調達を本部へ一元化したことに加え、複合機は本部が一括調達することとしました。さらに、貿易情報センターの借館契約に係る事務手続きマニュアルの作成や、業務運営報告書における本部への報告事項の窓口一元化を行いました。

また、25年度中の大阪本部および名古屋事務所の借館契約終了に伴い、大阪本部は公募により決定した物件へ、名古屋事務所は市況よりも安価な県の行政財産へ移転し、かつ従来よりも契約面積を縮小した結果、借館料をそれぞれ年額約5,000万円、約2,500万円削減しました。

さらに、覚書等を締結した他機関との連携を通じた効率化に取り組んでいます。とりわけセミナーにおいては、外部機関と共催することで、①ジェットロPRの場としての活用、②費用・業務分担による会場費の節約、準備時間の短縮、資料の充実、③ジェットロ非利用者へのアプローチが実現しています。例えば、中小企業基盤整備機構の支部と同一市内に立地する9事務所では、双方の施設を活用しながら25年度に41件のセミナー・商談会等を実施しました。

II. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[3] 柔軟かつ機動的な組織運営

2. 国内事務所

(3) 負担金収入の拡大に向けた取組み

負担金収入の維持・拡大に向け、平素から自治体との良好な関係構築に努めています。ジェトロの支援によって実質的な成果が生まれたことを契機にジェトロに対する評価が高まり、負担金拠出の実績がない自治体より負担金拠出の提示を受ける事例が出ています。

【取組み事例①】ジェトロ事業に期待（三木市／神戸事務所）

<収入拡大実績>

三木市は、ジェトロが兵庫県との覚書締結を踏まえ、地域と連携して実施した事業と、北播磨での事業（テキスタイルバイヤー招へい）を評価するとともに、25年に開設した中小企業支援窓口へのジェトロの支援を期待し、負担金拠出を決定しました。

【取組み事例②】地元密着型のジェトロの活動を評価（小野市／神戸事務所）

<収入拡大実績>

小野市は、ジェトロが兵庫県との覚書締結を踏まえ、市内の県立高等学校にて行った2回の講演や、小野商工会議所のミッション派遣に際して情報提供を通じた支援を行ったことなどを評価し、25年度から新規に拠出を決定しました。

【取組み事例③】継続的なジェトロの支援に期待（富山県、高岡市／富山事務所）

<収入拡大実績>

高岡市は、伝統産品分野におけるジェトロのバイヤー招へい・商談会やセミナー開催などの一連の事業を評価し、また24年のジェトロとの業務協力に関する覚書締結を受け、同分野における継続的な支援を条件に負担金増額を決定しました。一方、富山県は、同様に24年に締結済みの業務協力に関する覚書を踏まえたジェトロ事業への期待や、日ごろのジェトロ事業への評価として、負担金の追加拠出を決定しています。

【取組み事例④】覚書締結によりジェトロ事業に期待（三重県／三重事務所）

<収入拡大実績>

三重県は、対ブラジル市場開拓や農林水産物・食品分野を中心とした企業の海外展開支援等について謳った覚書をジェトロと締結したことを受け、負担金の追加拠出を決定しました。

(4) ワンストップサービス機能に向けた取組み

ワンストップサービス機能を高める取組みとして、地方自治体及び商工会議所との連携に加え、新たに地銀や地元関係機関との関係構築や、地銀等の出向者を通じた情報共有を行っています。

【ワンストップサービス機能に向けた連携強化取組み事例】

山梨事務所	山梨県の海外展開支援政策を行うやまなし産業支援機構と同一ビルに入居し、同機構の専門家と連携及び情報共有し企業を支援中。また、甲府信用金庫とは、金融機関、保険会社、セキュリティ会社など幅広い分野において連携の枠組みを構築中。
大阪本部	中小企業基盤整備機構と同一ビルに移転し、ワンストップサービスを実施中。
名古屋事務所	愛知県の海外展開支援政策を担うあいち産業支援機構と同一ビルに移転し、ワンストップサービス拠点である「あいち国際ビジネス支援センター」を構成。
神戸事務所	神戸市内企業のアジアへの進出を支援する神戸市アジア進出支援センターの事務所と隣接し、ワンストップサービスを実施中。

(5) 中小企業の目線に立った取組み

ジェトロ利用企業からジェトロの支援サービスのあり方に関する改善要望・提案を受けました。ジェトロはより一層中小企業の目線に立ったサービス向上を目指す4つの取組みを新たに設定しました。

【新しい4つの取組み】

1. 地域にサービス向上会議を設置

・中小企業の皆様からサービス向上に関する生の声を直接お聞きするため、大阪本部及び各貿易情

<p>報センターにサービス向上会議を設置し、定期的（年1回）に開催する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・同会議には、大阪本部長及び貿易情報センターの各所長のみならず、本部の役員及び関連部署も積極的に参加する。 ・沖縄、青森、盛岡、山梨、大阪本部、千葉、仙台で開催（26年3月末現在）。 ・未開催の事務所については、26年度開催で調整中。 <p>2. サービス向上に向けた特別研修を導入</p> <ul style="list-style-type: none"> ・役職員及びアドバイザー等の外部専門家を対象に、サービス向上に向けた特別研修を新たに導入し、中小企業目線を組織内に浸透させる。 <p>3. ジェトロホームページのトップページにご意見箱を設置</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お客様からのサービス向上に向けたご意見・ご要望を積極的に入手するため、ウェブサイトのトップページにご意見箱を設置する。 ・10月28日の設置後、26年3月末までのご意見は155件。 <p>4. サービス向上策を全社的に活用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・上記1. 3. 及び事業実施において得たサービス向上に関する課題及び対応策を役員会及びアウトカム向上委員会にて報告することにより、サービス向上策を全社的に活用する。
--

(6) 国内における関係機関との連携強化

中小企業の円滑かつ効果的な海外展開に向けた支援を図るため、関係機関との連携を強化しました。

【事業に向けた取組み】

<p>1) 費用及び教務面における負担軽減の取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 中小企業基盤整備機構（中小機構）主催のセミナー等におけるジェトロ事業のPR ② 中小機構のサービス利用者をジェトロの新規顧客として開拓 ③ 施設共用化による会場費の節約 ④ 事業連携による準備時間の短縮、及び費用や業務面における負担の軽減 <p>2) 効率化に向けた取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 双方のノウハウの共有による資料・情報の充実

【連携成功事例】 中小機構とのシームレスな海外支援

24年8月に中小機構と締結した連携強化を目的とする合意書に基づき、海外展示会やセミナー等の共催に加え、同機構によるF/S支援の結果、海外展開の意思決定をした企業に対し、ジェトロが現地での操業開始あるいは輸出契約締結まで一連の海外展開支援サービスを提供するなど、企業に対するシームレスなサービスに取り組んでおり、実績が出ています。例えば、これまでF/S支援を受けた約300社のうち、39社をジェトロの新興国進出支援事業に採択したほか、支援企業への共同訪問も6件実施しました。このような取組みは、利用者の新規取込みにつながり、支援企業の裾野拡大にも寄与しています。また定期連絡会を開催し、今後の連携の方向性等について協議しています。

独立行政法人の制度・組織に関する閣議決定を踏まえ、同一地域に立地する貿易情報センターと中小機構の地方本部は、双方の施設を相互利用し連携促進に向けた協議会やセミナーを開催しており、25年度実績は41件でした。また、中小機構に寄せられる各種経営相談のうち、海外展開に意欲をもつ企業に対し、ジェトロが出席する海外展示会にて共同支援を行いました。

	北海道	仙台	金沢	名古屋	香川	広島	合計
①ジェトロ施設の共用				14			14
②中小機構施設の共用	3	8	3		1	12	27

1) 地元関係機関、金融機関（地銀、信金等）との連携強化

ジェトロの業務や活動の幅を広げるため、地元関係機関、金融機関との連携を深めました。25年度は北海道、関東、横浜、千葉、新潟、名古屋、大阪、鳥取、北九州の8事務所において金融機関等より出向者12名を受け入れました。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[3] 柔軟かつ機動的な組織運営

2. 国内事務所

2) 大阪本部及び貿易情報センターにおける連携強化事例

25年度、大阪本部及び各貿情センターにおいて、中小機構や商工中金、日本政策金融公庫など覚書（MOU）を締結済みの支援機関等との連携を図りながら、地元企業の海外展開支援に取り組んだ実績は以下のとおりです。

項目		第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	小計
①セミナーでの協力	a.中小機構	9	15	11	12	47
	b.商工中金	3	7	6	1	17
	c.日本政策金融公庫	9	24	29	11	73
	d.その他自治体、地銀等	114	146	298	170	728
②展示会・商談会・ミッションでの協力	a.中小機構	2	2	1	2	7
	b.商工中金	1	0	1	3	5
	c.日本政策金融公庫	0	3	0	3	6
	d.その他自治体、地銀等	19	39	26	40	124

成 業
務 務
運 運
営 営
の の
効 効
率 率
化 化
に に
関 関
連 連
す す
る る
た た
め め
に に
と と
る る
べ べ
き き
措 措
置 置

3. 海外事務所

(1) アジア地域への重点化及び海外事務所ネットワーク能力の強化

1) ラオス・ビエンチャンに事務所新設決定

ラオス・ビエンチャンは、25年2月のWTO加盟、27年のASEAN統合を目前に、タイやベトナムの物流や製造拠点の一役を担う都市として注目され、日系企業による工場設立の動きも受けて、26年度中の事務所新設を決定しました。これにより、ジェトロのASEANにおける海外ネットワークはブルネイを除く9カ国10事務所となり、同地域における日本・日系企業の海外展開活動をよりきめ細かく支援することが可能となります。

また、12月には、両国間の貿易投資拡大に向けて、ジェトロとラオス政府の連携強化を目的とした協力覚書(MOC)が締結されたことから、ますます期待が高まっています。

2) モンゴル・ウランバートルにコレスポンデントを配置

モンゴルについては、鉱物を中心とする分野への投資の活発化や、高い経済成長などの背景に加えて、アジア地域におけるネットワーク重点化の観点から、24年度にウランバートルにコレスポンデントを配置し、経済情勢等の基礎情報収集や、知的財産、投資環境情報など企業ニーズの高い分野の情報発信を行っています。5月にモンゴル商工会議所とウランバートルで共催した「ジャパン・ビジネス・フェア」や、8月の自民党日本モンゴル友好促進議員連盟によるミッション訪問に際してジェトロが要請を受け開催した交流会については、いずれも短い準備期間でしたが、コレスポンデントの的確かつ柔軟な対応により成功裏に終わることが出来ました。展示会については定期的な開催を要望する声も出ており、次回以降は規模を拡大しての開催も期待されています。

(2) 新興市場における配置・拡充

1) バグダッドの出張拠点開設

イラクは豊富な石油資源に加え、アジアと中東・欧州を結ぶ中継点として、また新たな商機の開拓先として企業の拠点開設に対する関心が高まる一方、治安情勢に回復の兆しが見られず、依然として情報収集に対する厳しい制約が課されています。このような状況の下、24年度にバグダッドへ配置した調査担当コレスポンデントに加え、機能強化のため4月に事業担当コレスポンデントを増員、さらに8月には同市内に出張拠点を設置しました。

10月のバグダッド国際見本市では、コレスポンデントの活躍により、ジャパン・パビリオンが高い評価を受け、ベスト・パビリオン賞とベスト・オーガナイザー賞を受賞。また、会期中にジェトロと同国貿易省は、貿易投資拡大に向けた連携強化を目指し、協力覚書(MOC)を締結しました。

(3) 海外事務所ネットワークの検証

日本企業の国際展開支援のため、新興国を中心に海外事務所の設置や機能強化への期待が高まっています。また、我が国との経済交流発展を期待する諸外国政府からも事務所設置の要望があり、25年度は中国(成都)、ラオス、タンザニア、モロッコ、カメルーン、イラク、エクアドル、エチオピア、ガーナ等から要望を受けました。このような相手国からの要望や日本企業ニーズに加え、海外事務所別の業務実績や支出実績、人件費や管理コストの制約等を総合的に勘案し、最適なネットワーク配置を検討しています。25年度は海外駐在員1名を先進国から新興国へシフトさせました。

1) 北米地域

駐在員を24年度に5名、25年度はさらに1名削減したため、これまで以上に効率的な運営が求められています。一方、世界をリードする通商政策・エネルギー政策に関する情報収集や、競争的かつ安定的な市場の獲得に向けた事業実施のニーズは依然として高いことから、限られた人員で更なる効率化を図るため、ナショナルスタッフの育成・活用の強化や、全米事務所の

II. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[3] 柔軟かつ機動的な組織運営

3. 海外事務所

経理業務の簡略化に取り組んでいます。例えば、新規採用のナショナルスタッフに個別集中研修を実施したところ、事務所全体の事務処理が改善するなどの成果が上がっています。

2) 中南米地域

ブエノスアイレス、サンホセ、パナマの3事務所は、駐在員を派遣せず周辺事務所の駐在員が巡回する形態とし、広域で情報収集などを行っています。

また、特に自動車産業で注目されるメキシコ、2国間の通商政策が関係構築を後押しするペルーといった注目市場の体制強化を検討しています。

3) 欧州地域

24年度にコペンハーゲン事務所の駐在員を撤退させ、アムステルダム事務所が管轄する体制としたことに続き、25年度はスイス2都市に配置したコレスポンデントのうち、相対的に企業ニーズが低下しているチューリヒを見直し、削減しました。

4) アジア大洋州地域

事業ニーズや貿易投資相談件数等の伸びが他地域と比べ著しいため、既存ネットワークの中での体制強化を検討しています。

来訪者や相談件数が増加傾向にあるインド・バンガロール分室について、コレスポンデント業務委託先へナショナルスタッフを派遣する体制を見直し、オフィスを確保してナショナルスタッフを増員しましたが、州政府や日系企業から更なるジェットロ支援への期待が寄せられたため、26年度の駐在員再派遣を決定しました。

中国では、現地法制度の変更に伴う、事務所あたりの駐在員数を4名までに整理する期限が迫っており、北京、上海、広州など4名以上が駐在する事務所の他省市への分散化を検討しています。加えて、内陸部における事業強化のため、四川省（成都）、重慶市などへの事務所設置を検討中です。

5) 中東アフリカ地域

6月に横浜で開催されたTICAD V（アフリカ開発会議）において、茂木経済産業大臣が日本企業のアフリカ進出を後押しするため、現在5カ所（エジプト、ケニア、南アフリカ、ナイジェリア、コートジボワール）のジェットロ在アフリカ事務所を、今後5年間で10カ所に倍増する方針について発言されました。これに関連し、現在同地域における拡充拠点を精査しており、具体的には、資源やBOPビジネスの関心が高まるタンザニア、欧州市場と向き合うマグレブ地域の中で政治経済ともに安定的に成長するモロッコにおいて事務所設立の準備を進め、26年度中の開設を目指しています。

（4）海外における関連機関との連携強化

独立行政法人の制度・組織に関する閣議決定に基づき、JICA、国際交流基金（JF）、国際観光振興機構（JNTO）の海外事務所との共用化・近接化を進めています。3法人以上が海外事務所を設置する16都市については、定期的に進捗状況をモニタリングし、関係機関と情報共有しています。

メキシコシティでは、6月にジェットロがJICAやJFと同一地区に移転し近接化を果たしたほか、ジャカルタでは26年3月にジェットロ、JF等と同一ビルにJNTOが新たに入居するなどの成果が出ています。また16都市では、各都市の事情に合わせたワンストップサービスに係る業務協力に関する合意書をそれぞれ締結しており、成果や進捗状況のフォローアップを行っています。

1) 在外公館など関係機関との連携強化

効果的な事業実施に向け、在外公館や関係機関等との連携を強化しました。25年度の地域別連携実績は、北米 355 件、中南米 344 件、欧州 652 件、アジア・大洋州 1,809 件、中東・アフリカ 467 件で、機関別では JICA との連携事例が 341 件、JNTO は 139 件でした。

2) 現地日系商工会議所等との連携強化

海外事務所は、現地日系商工会議所等の活動への協力の一環で事務局活動を担うなど、日系企業活動支援や現地情報の共有に貢献しました。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[4] 民間委託（外部委託）の拡大

1. 情報システム等の統一による外部委託の推進

[4] 民間委託（外部委託）の拡大

成果指標

設定目標（民間委託の拡充）	
【中期計画】 【25年度計画】	▶ 人事・給与等、物品調達などの各業務について、情報システムの統一化を進める。 ▶ 入札等による外部委託を推進する。 ▶ 業務の仕様化・マニュアル化を通じて安定した運用と効率化を図る。 ▶ 官民競争入札等の積極的な導入を推進し、業務の質の維持向上と経費削減の一層の推進を図る。
【評価の基準】 （第3期）	▶ 人事・給与、物品調達業務等の情報システムの統一化、外部委託に取り組んでいるか。 ▶ 官民競争入札等の積極的な導入を推進し、機構が提供するサービスの質の維持・向上と経費削減に努めているか。

1. 情報システム等の統一による外部委託の推進

24年度に本部とアジ研の仕様を統一化したシステム基盤について、25年度も引き続き統一した運用を行っています。

2. 入札等による外部委託の推進

(1) 総合受付の外部委託

従来、総合案内での代表電話交換業務は職員や非常勤嘱託員が対応していましたが、対外サービスに係る質の向上の一環として電話対応の専門性を有する民間事業者へ外部委託しました。24年度中に一般競争入札を実施し、25年4月より落札事業者による業務を開始しています。

(2) 人材デスク（再掲）

派遣職員や嘱託員管理業務の増加に対応するため、採用・契約締結等の管理業務を「人材デスク」へ外部委託していますが、25年度は一層の業務効率化を図るため、海外アドバイザーの採用・契約締結等の管理業務も含めた形で委託しました。

(3) 多層防御機能機器借上・保守及びセキュリティ管理支援業務

25年度は、24年度導入の「ジェットロ共通システム基盤」の更なるセキュリティ対策強化を目的とした「多層防御機能機器借上・保守及びセキュリティ管理支援業務」に係る入札を、政府調達総合評価方式にて実施しました。26年4月より落札業者へ外部委託を行います。

3. 仕様化・マニュアル化を通じた業務の効率化と安定運用

(1) マニュアル整備による業務の標準化・効率化

予算管理会計システム（BAAS）プログラムを改修し、改修点について職員に周知しました。また、「出張旅費マニュアル」、「伝票承認・発行等ガイドライン」、「領収書取扱マニュアル」についても改訂しました。

(2) 外部委託化による業務の効率化

一部の貿易情報センターにおいて、セミナーの品質や開催頻度の改善を図るため、戦略的な業務と単純作業に分離し、マニュアル化・チェックリスト化を図りました。従来ジェットロ内で対応していた単純作業の部分を外部委託することで、ジェットロはセミナー開催にかかる戦略的な業務への特化が可能になりました。

(3) 情報システムに関わる作業手順書の管理統合による効率化

25年度より外部委託している「コンピュータシステム運用管理（ヘルプデスク）業務」の委託先と協力し、これまで本部、アジ研が別々に作成していた情報システムに関わる作業手順書の管理を統合しました。これにより運用業務における作業効率化、品質の向上が期待されます。

4. 官民競争入札等の積極的な導入の推進

「公共サービス改革基本方針」等の閣議決定に基づき、見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）、ビジネスライブラリー及びアジア研図書館の運営業務、コンピュータシステム運用管理業務（ヘルプデスク）に対し、民間競争入札等（市場化テスト）が導入されています。26年度～28年度のJ-messe管理運営業務の委託先を選定するにあたり、上記方針に基づいた民間競争入札を実施し、26年3月に委託先となる民間事業者を正式決定しました。

（1）見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）の管理・運営業務等

J-messe管理・運営業務は、21年度以降、「公共サービス改革基本方針」に基づく民間競争入札を経て落札した民間事業者へ業務委託しています。

25年度は、内閣府と調整しながら第3期契約期間（26年度～28年度）に係る入札に向けた準備を行いました。8月には入札監理小委員会および官民競争入札等監理委員会において、第2期の実績評価と今後の方向性に関する審議が行われ、概ね良好かつ安定した実施状況との評価を受けことから、入札手続きが簡素化される「新プロセス」への移行が認められました。これにより「新プロセス」による入札手続きを進め、12月に入札公告を公示し、26年3月に正式に委託先となる民間事業者を決定しました。

（2）ビジネスライブラリー及びアジア経済研究所図書館の運営業務

1) ビジネスライブラリー

ビジネスライブラリーの運営は、「公共サービス改革基本方針」（23年7月閣議決定）に基づく民間競争入札を経て、24年度から26年度までの3年間、落札した民間事業者へ業務委託しています。通常業務は滞りなく遂行されており、また9月にはジェトロの指示により「中小企業のための英文ビジネスメール講座」に関する特別展示を実施しました。

なお、現行の第2期契約期間が26年度で終了することに伴い、27年度以降の方針を決定するため、26年6月に内閣府入札監理小委員会及び官民競争入札等監理委員会にて24～25年度の実施状況に係る評価を受けました。その結果、公共サービスとして確保されるべき質に係る目標を全て達成しました。また市場化テスト導入前と比較し、単年度平均で8.7%のコスト節減が図られたことなどが評価され、実施状況が良好であるとして、市場化テストの枠組みから外れる「終了プロセス」の適用が認められました。これにより、今後はジェトロの責任において入札・契約が行われることとなります。

2) アジア経済研究所図書館

アジア研図書館は、「公共サービス改革基本方針」（23年7月閣議決定）に基づく官民競争入札の結果、24年度から26年度までの3年間、引き続きアジア研図書館が業務運営を行っています。25年度については仕様書どおり業務を実施するとともに、更なる業務効率化に努めました。

なお、現行の第2期契約期間が26年度で終了することに伴い、27年度以降の方針を決定するため、26年6月に内閣府入札監理小委員会及び官民競争入札等監理委員会にて24～25年度の実施状況に係る評価を受けました。公共サービスの確保されるべき質に係る目標を全て達成し、市場化テスト導入前と比較して単年度平均で22.1%のコスト節減が図られたことなどにより、良好な実施状況と評価されました。第3期に向け、民間事業者の実施が困難である一部業務を除いた上で26年度中に市場化テストによる民間競争入札を実施し、落札事業者へ委託予定です。

（3）コンピュータシステムの運用管理業務

本部とアジア研の仕様を統一したコンピュータシステム運用管理（ヘルプデスク）業務は、「公共サービス改革基本方針」（24年7月閣議決定）に基づき、新たに市場化テストの対象となりました。24年度中に内閣府と調整しながら民間競争入札の準備を進め、25年度より2年間落札した民間事業者へ業務委託しています。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[5] 随意契約の見直し

1. 随意契約見直し計画の進捗状況

[5] 随意契約の見直し

成果指標

設定目標：(随意契約の見直し)	
【中期計画】 【25年度計画】	「独立行政法人の契約状況の点検・見直しについて」(平成21年11月17日付閣議決定)を踏まえ、随意契約、一者応札・応募の改善方策等につき、十分な改善が行われているか検証・点検し、見直しを行い、引き続き、業務運営の効率化を図る。
【評価の基準】 (第3期)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 「独立行政法人の契約状況の点検・見直しについて」(平成21年11月17日閣議決定)を踏まえ、業務運営の一層の効率化の観点から、随意契約、一社応札・応募の改善方策等につき、十分な改善が行われているか検証・点検・見直しを行っているか。 ▶ また、契約に関し、真に競争性、透明性が確保されるような情報公開等に取り組んでいるか。 ▶ 随意契約見直し計画の実施状況を含む入札及び契約の適正な実施について、機構が設置した契約等監視委員会、監事及び会計監査人による監査が行われているか。

1. 随意契約見直し計画の進捗状況

(1) 競争性のない随意契約

競争性のない随意契約については、「独立行政法人の契約状況の点検・見直しについて」(21年11月17日閣議決定)を踏まえ、外部有識者を含む契約監視委員会(21年12月設置)による点検・見直しを行い、新たな随意契約見直し計画を策定し(22年4月)、削減に努めてきました。

25年度における競争性のない随意契約は、金額では5.5億円、件数は56件となりました。24年度と比較して約3.0億円、12件の増加ですが、契約全体に占める随意契約の割合は、金額ベースで7.9%(目標8.6%)、件数は9.5%(目標12.1%)といずれも目標を達成しました。

25年度の競争性のない随意契約の内容としては、事務所の借館及び移転に伴う工事(19件)(昨年度比約0.8億円増)、供給元が一の資料データベース(10件)、展示会出展(9件)、システムセキュリティ関連(3件)(昨年度比1.8億円増)などがあり、すべての案件について事前に契約総括責任者、契約審査責任者等が随意契約の必要性及び随意契約事由や契約金額の妥当性について厳格な審査を行い、さらに契約監視委員会においても事前点検を受け、真にやむを得ないものに限定されています。

	24年度			25年度			目標	
	契約件数	契約金額 (千円)	平均 落札率	契約件数	契約金額 (千円)	平均 落札率	契約 件数	契約 金額
競争入札	266件 (70.6%)	4,100,114 (87.1%)	73.3%	270件 (45.8%)	3,963,074 (57.0%)	73.5%		
企画競争・公募等 による随意契約	67件 (17.8%)	358,977 (7.6%)		263件 (44.7%)	2,440,222 (35.1%)			
その他 随意契約	44件 (11.7%)	250,775 (5.3%)		56件 (9.5%)	552,705 (7.9%)		12.1%	8.6%
合計	377件	4,709,867		589件	6,956,000			

(注) 不調・不落随契(24年度5件 97,542千円、25年度5件 22,872千円)は企画競争・公募等に含まれる。

(2) 一者応札・応募

一般競争入札に占める一者応札の割合は、24年度の24.4%(65件)から25年度には23.0%(62件)へ減少しました。応札者の範囲を拡大するため、公告期間の2週間の確保、ウェブサイトでの調達見通しの公表、事業者が提案をするにあたり必要となる情報を適切に盛り込んだ仕様書の具体化、入札説明書は受領したが応札しなかった者へのヒアリングなどの取組みを講じています。

Ⅲ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためのとるべき措置

一者応札・応募の状況

応札 (応募)者	一般競争入札		指名競争入札		企画競争		公募		合計	
	24年度	25年度	24年度	25年度	24年度	25年度	24年度	25年度	24年度	25年度
二者以上	201	208	0	0	51	249	0	0	252	457
一者	65	62	0	0	11	9	0	0	76	71
0者							0	0	0	0
合計	266	270	0	0	62	258	0	0	328	528
一者以下の割合	24.4%	23.0%	0%	0%	17.7%	3.5%	0%	0%	23.2%	13.4%

2. 契約の適正性の確保

(1) 契約に係る規程類の整備

契約に関する規程等は、「会計規程」、「会計規程細則」、「契約に関する内規」、「競争参加資格に関する内規」、「調達・契約マニュアル」において整備し、随意契約や指名競争入札によることのできる限度額、一般競争入札における公告期間・公告方法、予定価格の作成に関する定め、総合評価落札方式や複数年度契約に関する定め、契約に係る情報の公表などを規定し、これらの規程等に基づき適正に執行しています。いずれも国と同等の適切、妥当な基準となっています。

(2) 契約事務手続きに係る執行体制及び審査体制

契約の適正性を確保するため、入札・公募前や契約締結時に調達部門が適切に審査をする体制を整備し、監事及び監査室による監査も実施しています。透明性確保の観点から、企画競争については外部有識者を審査委員に加える取組みも進めています。さらに競争性のない随意契約を行った案件については、一般競争入札等の競争性のある契約方式へ早期に移行する可能性について検討を行っています。

(3) 契約の情報公開

契約の透明性を確保するため、締結した契約の状況については、国と同等の基準を会計規程細則に定め、毎月ウェブサイトで公表しています。さらに「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」(22年12月7日閣議決定)を踏まえ、機構と一定の関係を有する法人(関係法人)の間の取引等の状況について情報をウェブサイトで公表しています。

なお、25年度において関係法人との契約は1件ありましたが、適正に入札手続きを行っています。

(4) 第三者委託

契約の第三者委託については、一括再委託の禁止及び再委託の把握を「契約に関する内規」において定めるとともに、契約書においても措置条項を定めています。再委託を伴う契約の締結にあたっては、履行体制表等の提出を求め、再委託の必要性等について審査を行ったうえで契約を締結することにより再委託を承認しています。一方、契約期間中においては、委託先からの再委託申請に基づき審査を行い、再委託を承認しています。

なお、25年度における競争性のない随意契約56件のうち、契約の相手方が第三者に再委託したケースは2件ありましたが、適正に承認手続きを行っています。

3. 監視体制

25年度は「独立行政法人の契約の見直しについて」(22年5月26日総務省行政管理局長信)及び「『独立行政法人の契約状況の点検・見直しについて』における改善状況のフォローアップについて」(24年9月7日総務省行政管理局長信)等を受けて、監事及び外部有識者からなる契約監視委員会を4回(4月、7月、11月、1月)開催し、24年度に一者応札・応募であった案件、

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[5] 随意契約の見直し

3. 監視体制

24年度における公益法人に対する支出の点検・見直し、25年度における競争性のない随意契約、24年度、25年度と続けて一者応札・応募であった案件等につき点検・見直しを行いました。

なお、契約監視委員会の点検結果及び議事概要等はウェブサイトで公表しています。

【契約監視委員会の開催状況】

<委員> (26年3月31日時点)

市村 泰男 委員	(独) 日本貿易振興機構 監事 (非常勤)
尾花 眞理子 委員	伊藤見富法律事務所 弁護士
出口 眞也 委員	あらた監査法人 代表社員・公認会計士
中村 信男 委員	早稲田大学商学学術院 教授
彦田 義郎 委員	(独) 日本貿易振興機構 監事

<25年度開催状況>

回・開催年月日	概要
第1回：25年4月18日	①25年度における競争性のない随意契約について ②23年度、24年度と続けて一者応札・応募であった案件に係る事後点検 ③23年度、24年度と続けて一者応札・応募であり、25年度において競争入札等を行う案件の事前点検
第2回：25年7月23日	①24年度における公益法人に対する支出の点検・見直し ②23年度、24年度と続けて一者応札・応募であり、25年度において競争入札等を行った案件の報告 ③23年度、24年度と続けて一者応札・応募であり、25年度において競争入札等を行う案件の事前点検 ④新規の随意契約案件に係る点検 ⑤「随意契約等見直し計画」実施状況の報告
第3回：25年11月15日	①24年度に一者応札・応募であった案件に係る事後点検 ②24年度、25年度と続けて一者応札・応募であった案件に係る事後点検 ③新規の随意契約案件に係る点検
第4回：26年1月15日	①24年度、25年度と続けて一者応札・応募であり、26年度において競争入札等を行う案件の事前点検

また、一定額を超える契約については、監事及び監査室が契約締結前に事前閲覧しています。監事においては、契約が適正な手続に基づき、公平かつ合理的に行われているかの観点から書面にて監査を行っており、その結果については、定期的に理事長に報告しています。監査室においては、監査計画に従い遵法性、妥当性及び有効性の観点から監査を行い、監査終了後、結果を副理事長へ報告しています。また、書面監査を通じて日常的に執行部門に対して指導を行っています。

成 業 務 運 営 の 効 率 化 に 関 す る 目 標 を 達 成 す る た め に と る べ き 措 置

[6] 資産の有効活用等に係る見直し

成果指標

設定目標（資産の有効活用）	
【中期計画】 【25年度計画】	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 保有する資産については、詳細な資産情報の公表を引き続き行い、多角的な観点からその保有の必要性について不断に見直しを行う。 ▶ 保有資産を把握し、保有し続ける必要があるか厳しく検証し、支障のない限り、国への返納等を行う。 ▶ 職員住宅について、「独立行政法人の職員宿舎の見直しに関する実施計画」（平成24年12月14日行政改革担当大臣）に基づいて決定された戸数の削減を進める。
【評価の基準】 （第3期）	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 「基本方針」に基づき、不要資産（敷金・保証金、JETRO 会館等）の国庫返納を実施しているか。 ▶ その他の保有資産（職員宿舎等）についても、保有の必要性について不断に見直しを行っているか。

<参考>

独立行政法人の事務・事業の見直し基本方針（22年12月7日閣議決定）	
【23年度中に実施】	<対日投資ビジネスサポートセンター（IBSC）の縮減>（再掲） 対日投資ビジネスサポートセンター（IBSC）テンポラリーオフィスについて、企業の入居率が低いものがあることなどを踏まえ、その規模について見直し、効率化した上で、入居率が改善しないものは廃止する。 <不要資産の国庫返納・JETRO 会館> JETRO 会館を国庫納付する。⇒完了 <保有資産の見直し・職員宿舎> 23年度までに西宮、千里山、江戸川台の国庫返納の手続きを進めた（江戸川台については震災被災者受入れ施設として流山市に貸与中）。
【24年度中に実施】	<保有資産の見直し・職員宿舎> 首都圏の職員宿舎の削減として南行徳12戸を全て廃止済み。

II. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためのとるべき措置

22年12月閣議決定「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」を始め、行革で指摘を受けた不要資産の国庫納付を着実に進めてきました。残る大阪本部の借上保証金約67億円についても、26年3月末に預託先である民間企業から返還を受けたため、所定の手続きを経て26年度の早期に国庫納付を行います。

また、対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）など、行革の指摘により既に見直しを行った資産についても継続的にその必要性を精査し、不要と判断されたものについては自主的に削減を行っています。

（1）実物資産

1) 職員宿舎の有効活用等の取組み

江戸川台宿舎は、保有資産の適正化の観点から国庫返納を予定していましたが、東日本大震災の発生後、流山市の要請を受けて被災者受入れのため無償貸与しています。貸与期間は24年3月であるところ、同市からの要請を受け、27年3月末まで延長しました。3月31日現在、11世帯38名が入居しています。なお、23年10月に財務省より返納に向けた調査・作業は中断する旨の連絡を受けています。

また、24年度の「独立行政法人の職員宿舎の見直しに関する実施計画」等の行革決定事項を受けて策定した職員宿舎見直し計画に沿い、25年3月に南行徳宿舎を廃止しました。今後、上大岡職員宿舎（保有）の2棟中1棟に加え、借上の小松川、木場、市川宿舎の一部を28年度末を目途に順次廃止していく予定です。

上大岡職員宿舎については、存置予定の1棟の補修工事を25年度中に実施し、今後の継続利用に備えました。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[6] 資産の有効活用等に係る見直し

3. 監視体制

2) 対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）の有効活用の取組み（再掲）

「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」を踏まえ、これまでに IBSC の入居率改善に向けた規模の見直しに取り組んできました。25 年度は、大阪本部及び名古屋貿易情報センターの移転時期に合わせて利用状況を再精査し、さらに 2 部屋ずつ削減しました。

今後も、地方自治体等との共催セミナー等、地方 IBSC の利用率向上に貢献する活動に注力すると共に、利用促進が進まない場合は更なる規模の見直しを行う予定です。

3) 対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンターの推進（再掲）

資産の有効活用に関する検討を行う中で、対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンター3 施設（愛媛、北九州、大分）の売却を決定しました。大分を 24 年度に当該施設購入元へ売却し、譲渡収入を国庫納付したのに続き、愛媛は 25 年 8 月に 2 回目の入札で当該施設購入元が落札したため、12 月に同購入元に引渡し、譲渡収入を国庫納付しました。

一方、残る北九州については、9 月に実施した 2 回目の入札では応札がなく不落となったため、経済産業省及び財務省の見解を踏まえ、2 回目の入札時の条件を変更せず買受希望者を先着順で募集し、随意契約による売却を試みました。しかしながら希望者がなかったため、経済産業省及び財務省と今後の対応策につき協議の上、処分を進める予定です。

（2）金融資産

1) 敷金・保証金等の国庫納付に向けた取組み

過去の行革で指摘を受けた敷金・保証金等約 353 億円のうち、24 年度までに約 286 億円を国庫納付済みですが、残る大阪本部の借上保証金約 67 億円についても、預託期限である 26 年 3 月末に預託先である民間企業から返還を受けたため、所定の手続きを経て 26 年度の早期に国庫納付を行います。

[7] 業務・システム最適化

成果指標

設定目標：(顧客管理システム) (業務・システム) (*赤文字は 25 年度からの新規事項です)	
【中期計画】	<p>《顧客管理システムの導入》</p> <p>【25 年度計画】▶ 内外のネットワークを活用しながら、調査、貿易相談から商談成約までの確にサービスを提供するため、統一的な顧客管理システムを構築し、各事業部の連携方策、事業実施のあり方を検討する。</p> <p>▶ 本格運用している顧客システムと新設する企業カルテを連動させることで、顧客情報を効率的に管理するとともに、各事業部の更なる連携強化を図る。 (新/25 年度目標)</p> <p>《業務・システムの最適化》</p> <p>▶ 「独立行政法人等の業務・システム最適化実現方策」(平成17 年6 月29 日各府省情報統括責任者(CIO) 連絡会議決定) 及び「第2 次情報セキュリティ計画」(平成21 年2 月9 日情報セキュリティ政策会議決定) 等の政府の方針に則り、業務・システムの最適化の計画策定、実行、評価、改善のPDCA サイクルを継続的に実施する。</p> <p>▶ 情報システムの利用状況の把握、分析に基づき情報セキュリティを確保しつつ、機構内外の利用者の利便性の向上を図り、事業・業務の高度化・効率化に資することとする。</p> <p>▶ 本部とアジア経済研究所の共通システム基盤の導入を行う。</p>
【評価の基準】 (第3 期)	<p>▶ シームレスで継続的な支援を実施するため、統一的な顧客管理システムの構築や、各事業部の業務連携に取り組んでいるか。</p> <p>▶ ウェブサイト、各種データベースについては、利用者の利便性向上に向けた取組が行われているか。また、利用者の意見や利用状況の把握・分析に取り組んでいるか。</p> <p>▶ 適切な情報セキュリティ対策を推進しているか。</p>

成 二、業務運営の効率化に関する目標を達
す する ため にとる べき 措置

(1) 効率的な顧客情報の管理

各事業を申し込む度に必要であった個人情報登録が、一度の登録により ID とパスワードのみで申し込み可能となる顧客システムの事業参加申し込み機能を開発しました。これにより顧客の利便性向上を図るとともに、顧客情報の手動受け渡しが必要となり、業務効率化と情報セキュリティ強化を実現できました。さらに、点から面への顧客支援を効率的かつ効果的に実施するため、組織内の 9 つのシステムに分散された法人情報を集約化した「顧客情報一元管理システム」を構築し、組織全体のサービス利用状況を把握・分析するための環境を整備しました。

(2) 情報セキュリティ対策の推進

情報システムのセキュリティを総点検しました。社内からインターネットへの通信の管理を見直し、不正な通信から組織の情報システムを防護する仕組みを強化するとともに、海外事務所との通信の仕組みも改定し、不正侵入の防止策を強化しました。また、IPA (独立行政法人情報処理推進機構)、JPCERT 等の機関との連絡を密にし、コンピュータセキュリティに関連する助言を受けています。

(3) 業務・システムの最適化

経理システム、通商弘報システム、TPPP (引合い案件データベース) を始め、各部が運用する業務システムと基盤システムとの調整を継続して行い、安定した運用に貢献しました。CIO 補佐兼 CISO アドバイザーをリテインし、各部が進める情報化関連業務・取組みが「ジェトロ 共通システム基盤の最適化計画」に従っているかの確認、調達仕様書の内容に不備がないか、公平な内容になっているか、情報セキュリティ上の必要要件が盛り込まれているか等の確認と助言を行い、情報化関連の調達・運用が円滑に行われるよう支援しました。

(4) ウェブサイトの利便性向上への取組み

利用者の最も多い「国・地域別情報」の各国トップページを、ニュース・レポート、基本情報・統計、輸出・海外進出の実務の 3 つに整理し、利用者の目的に沿ってコンテンツが探しやす

II. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[7] 業務・システム最適化

3. 監視体制

くなるよう改訂しました。同時に、ジェトロのビジネス展開支援のメニューを用意し、国別で提供できるサポートを明確化しました。

また、ウェブサイトの利便性の抜本的な改善を図るため、ウェブサイト再構築のサイト設計、システム基本設計を行いました。具体的には、ウェブサイトのシステム基盤の刷新を行い、①「すべてのコンテンツをニーズ別にまとめてお客様に提供する」仕組みの導入、②マイリスト・マイページでリピーターの利便性を向上、③急速に増えつつあるスマートフォンやタブレット端末向けの対応の3点を新サイト構築のコンセプトとしてまとめました。

[8] 内部統制

成果指標

設定目標	
【中期計画】	▶組織運営にあたっては、機構のミッションを有効かつ効率的に果たすため、内部統制の充実・強化を図る。
【評価の基準】 (第3期)	▶内部統制（業務の有効性・効率性、法令等の遵守、資産の保全、財務報告等の信頼性）を推進するため、内部監査業務を的確に実施しているか。

内部監査業務は、副理事長の直下に設置され、独立した部署である監査室が担っています。決裁文書の書面監査を通じて法人の意思決定に問題がないか確認し、必要に応じて関係部署に対して指摘をするほか、国内外拠点の現地監査を行い、結果を直接副理事長へ報告しています。さらに監事による監事監査や会計監査法人による監査業務が円滑に進むように協力しています。

また、内部監査業務以外にも、各部署によるコンプライアンス自己点検や、各部門の事業・業務の運営状況について把握するアウトカム向上委員会など、重層的に実施状況を確認する取り組みを行っています。さらに24年度の監事監査の指摘等を踏まえ、組織・業務運営の改善とともに一層の内部統制の充実・強化を図っています。

(1) 監査室による内部監査の実施状況

1) 監査室による内部監査の実績

	国内事務所	海外事務所	計
第1Q	長崎、福井、富山	モスクワ、ブダペスト	5カ所
第2Q	—	ヤンゴン、ハノイ、ワルシャワ、ヨハネスブルク	4カ所
第3Q	山形、秋田、新潟	サンティアゴ、リマ	5カ所
第4Q	三重、名古屋	コロンボ、ジャカルタ	4カ所
	8カ所	10カ所	18カ所

(参考) 監事監査の実施状況

	国内事務所	海外事務所	計
第1Q	横浜、熊本、鹿児島	なし	3カ所
第2Q	岡山、香川	サンパウロ、トロント、シンガポール、ダッカ	6カ所
第3Q	北海道、青森、広島、山口	カラカス、メキシコ、ニューヨーク、シカゴ	8カ所
第4Q	大阪本部、神戸	ロンドン、パリ、ブカレスト、テヘラン、ドバイ、リヤド、イスタンブール	9カ所
	11カ所	15カ所	26カ所

(2) 実施状況の内部確認

1) コンプライアンス点検の実施

全職員が法人の抱えるリスクを理解するための定期的なモニタリングの取組みとして、コンプライアンス、個人情報保護、情報セキュリティにおける自己点検を10月～11月にかけて本部・アジ研で実施しました。全国内外事務所では自己点検を5月に実施し、また二次チェックとして海外調整センター等による所管海外事務所への巡回点検、さらに総務部による海外調整センター及び国内事務所への巡回点検を行いました。

2) アウトカム向上委員会の開催

25年度中に2回開催されたアウトカム向上委員会を通じて、各部の目標達成状況と予算の執行状況の確認、年間を通じた課題の審議、そしてPDCAサイクルの確認を行いました。また同委員会に出席した監事及び監査室のコメントを通じて、監事監査の報告内容、組織が取り組むべき改善点を共有しました。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[8] 内部統制

3. 監視体制

(3) 内部統制の徹底、充実・強化への取組み

1) 統制環境の整備、ミッションの周知徹底

理事長は、原則毎週開催される役員会や、総務部・企画部との連絡会を通じ、自らのマネジメントの方向性を示すとともに、組織の業務運営状況を常に把握しています。また、組織のトップとして透明性の高い経営を目指すとともに、法人のミッションを全役職員と共有するため、定期的な会議や会合を通じてジェットロを取り巻く国内外の情勢、経営理念、コンプライアンス徹底を含む行動規範等、ジェットロの目指すビジョンを役職員に対して伝えています。

具体的には、新入職員入構式や創立記念日などにおいて、最近の国内外の経済情勢やジェットロの役割などを理事長自ら役職員向けに講演する機会を設けるとともに、講演内容を後日イントラネットに掲載し、組織内への周知を図っています。

例えば7月25日の創立記念日のスピーチにおいては、日本再興戦略におけるジェットロへの期待を明確に伝えるとともに、24年度に引き続き「現場力」、「チャレンジ力」、「広報力」の3つの力のパワーアップの重要性を改めて職員に伝えました。また、経営者として取り組む4つの点（人材育成の強化、新たな視点での人材活用、働き方のコース選択性の導入、業務の効率化とその環境整備）についても説明。さらに、業務量増大を受けて、役員及び各部長に対して事業のスクラップを真剣に検討するよう指示しました。

2) 職員向け研修の実施

内部統制の重要性やコンプライアンスの徹底について定期的に認識の強化を図るため、階層別研修や国内外赴任者研修等の場で、内部統制とコンプライアンスに関する研修を実施し、計36回702人が受講しました。さらに、全職員を対象としたe-learning形式のコンプライアンス研修（25年度新規）を12~1月に実施。受講状況の確認や未修了者に対する督促等を行ったことから、受講率はほぼ100%に達しました（26年3月時点99.5%）。

3) 個人情報保護の徹底

24年度中に実施した個人情報保護e-learning研修は、前述のコンプライアンスe-learning研修に統合し、総合的なコンプライアンス研修として全職員を対象に実施しています。

4) 情報セキュリティ対策の徹底

1月~3月にe-learning方式による情報セキュリティ研修を実施しました。

(4) 業務上の課題と改善に向けた取組み

【改善事例①】

課題	地域調整機能の強化
対応	海外においては、最適立地、第三国展開等、マルチな視点での事業展開が行われており、地域内調整機能の強化が求められています。一方、地域調整会議以外に事業最適化のための正式な協議の場がなく、また同会議での決定が地域方針に反映されないまま事業部主導の作業が行われていました。事業の進捗管理、次年度事業の計画において、地域内調整・事業最適化を担保する会議として地域別事業推進会議を設置しました。 また、国内においては地域内事業の統括及び推進、広域化の推進、地域産業競争力協議会への貢献、域内貿易情報センターの運営状況等の報告のため地域統括センター長を設置し、具体的業務内容を定めました。

【改善事例②】

課題	コンプライアンスのより一層の周知徹底
対応	階層別研修、海外赴任者研修などの研修や、貿情センター所長会議や地域調整会議といった会議など、あらゆる機会を活用してコンプライアンスについて一層の周知徹底を図るとともに、これまで個別に実施していた個人情報保護研修と倫理、法人文書管理等のコンプライアンス研修を一体化し、総合的な「コンプライアンス研修」として内容を見直しました。さらにe-learning形式を導入し、手軽に学習でき且つ習熟度合いを確認できるよう、効果的な研修実施に向けた改善を行いました。

- Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置
[8] 内部統制
3. 監視体制

【改善事例③】

課題	決裁手続きの効率化
対応	決裁規程を始めとする関連規程類を見直し、決裁プロセスにおける決裁者の責任と権限を明確化するとともに、経費支出における権限委譲や不要な合議先の見直し等によって文書決裁手続きの迅速化を図りました。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[9] 各種事務・事業の廃止に関する取組

3. 監視体制

[9] 各種事務・事業の廃止に関する取組

成果指標

【評価の基準】 (第3期)	必要性が低下した事業の廃止、事業規模の見直しを行っているか。 対日投資ビジネスサポートセンター(IBSC) テンポラリーオフィスについて、規模の見直し・効率化を行い、入居率が改善しないものについて廃止等の措置を講じているか。
------------------	---

(1) 事業規模の見直し

1) アウトカム向上委員会の開催

理事長をヘッドとした役員会メンバー（全役員、各部長等）は半期毎にアウトカム向上委員会を開催し、各部の①数値目標（定量的指標）の達成状況、②予算の適格な執行状況及び見直し、③事業遂行における課題の抽出や業務の改善・見直しに向けた取組み状況などについてPDCA サイクルに基づき確認しました。

2) 経営方針決定会議の開催

26年度経営方針の決定プロセスの一環として、各部の基本方針及び具体的な活動方針を審議する中で、新規事業及び廃止事業を策定・決定しました。

(2) 対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）の有効活用への取組み

「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針（22年12月閣議決定）」を踏まえ、海外でのシンポジウム・セミナーにおけるIBSCのPRを強化しつつ、入居率の改善に向けた規模の見直しに取り組んでいます。25年度は、大阪本部及び名古屋貿易情報センターの移転時期に合わせて利用状況を再精査し、2部屋ずつ追加削減しました。

今後も、地方自治体等との共催セミナー等、地方IBSCの利用率向上に繋がるような活動に注力すると共に、利用の促進が進まない場合は更なる規模の見直しを行う予定です。

<参考> 「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」（22年12月閣議決定）を受けたIBSCの見直し状況

場所	措置内容	実施時期
東京	32 部屋 →23 部屋に削減	23 年 10 月
横浜	4 部屋 →3 部屋に削減	24 年 1 月
名古屋	4 部屋 →2 部屋に削減	26 年 1 月
大阪	5 部屋 →3 部屋に削減	26 年 1 月
神戸	3 部屋:自治体負担があるため、自治体と協議を継続	—
福岡	2 部屋:事務所移転に併せた規模の見直しを自治体と協議中	—

[10] 内外のニーズ把握

成果指標

設定目標	
【中期計画】 【25年度計画】	国内・海外の広範なネットワークを活用し、国内各地域の情報・ニーズを海外に、海外の情報・ニーズを国内各地域に迅速、的確に伝えるシームレスなサービスを提供していく。

1. 外部有識者からのニーズの把握

(1) 運営審議会委員からのニーズの把握

理事長の諮問機関として外部有識者からなる運営審議会を設置し、業務運営の基本方針や事業計画等業務の実施方針等に関する助言を得ています。任期満了による委員の交代に伴い、サービス産業や中小企業経営者など、現在の重点分野を踏まえた有識者が委員に選定されました。

a) 運営審議会の開催実績

日程	場所	参加人数	主な議題
6/18	本部	委員 16名	①新たな成長戦略を受けたジェトロの取り組みについて
7/27	大阪本部	委員 10名	①新たな成長戦略を受けたジェトロの取り組みについて ②関西における重点事業
10/28	本部	委員 13名	①成長戦略を受けたジェトロの取り組みについて ②調査事業及びアジア経済研究所の活動 ③ サービス向上に向けた取り組み
26年 3/18	大阪本部	委員 10名	①成長戦略を受けたジェトロの取組について ②調査事業およびアジア経済研究所の活動について ③サービス向上に向けた取り組みについて ④関西における重点事業、北陸三県における主要事業

II. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

b) 主な意見・要望・その他

項目	主な意見・要望
対日直接投資	・対日直接投資、農林水産・食品の輸出、中小企業の海外展開における自治体との連携。(山田委員) ・対日直接投資は最終的には投資先としての魅力に帰着。税制、規制等の問題を改善しないうちは成果は出ない。(秋山委員、ミッチェル委員) ・地方の発展を考えると、地方への対日直接投資は重要。(戸堂委員)
農林水産・食品	・食品輸出において、各県の競合がプラスに働いていない。取りまとめや海外のマーケット情報の提供などジェトロに期待。(高木委員、山田委員) ・ロジスティクスの課題を早急に解決する必要あり。(高木委員) ・食品輸出に当たっては日本食の良さをPRするブランディングが重要。産品別にジャパン・ブランドを作るべき。(高木委員、コラス委員、藤沢委員)
新興国市場開拓	・新興国市場開拓は、ジェトロが全部自前で行うのではなく、他機関と連携することが重要。(戸堂委員) ・チャイナプラス1の流れの中で、チャイナリスク対策はしっかりやるべき。(谷内委員)
その他	・一般の企業にとってジェトロは敷居が高く、利用しにくいのではないか。(北野委員、藤沢委員) ・自前主義を見直し、関係機関との連携を図ってはどうか。(小島委員、高木委員、戸堂委員、永易委員、他) ・事業が総花的であり、ポイントを絞るべき。(永易委員)

(2) 地域経済からのニーズの把握

a) 貿易情報センター会長会議の開催実績

日程	場所	会長 参加人数	主な議題
10/30	本部	15	①映像に見るジェトロの活動

II. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[10] 内外のニーズ把握

1. 外部有識者からのニーズの把握

11/5	本部	10	②事業概要説明（国内における支援体制の強化について） ③意見交換（農林水産物・食品輸出の一層の拡大、新興国市場の開拓、対日投資およびその他）
------	----	----	---

b) 主な意見・要望

項目	主な意見・要望
広域連携の必要性	●自治体が単独でブランドを売り込むのではなく、広域での連携が必要（熊本会長始め複数）。 →広域連携によるブランド戦略の重要性は認識。更なる取り組み強化に努める（理事長）。
貿易と観光の連携	●海外からの観光ツアー受入れに併せて商談会を開催するなど商機創出のための工夫が必要。また経産省及び国交省との連携も必要（山形会長ほか複数）。 →6月中旬に観光庁、JNTO、METI、ジェトロは共同プログラムを公表し、始動したところ。成果創出に努めたい（理事長）。
中国、韓国との関係性	●近年緊張関係にある中韓について、ジェトロも更なる注力が必要（静岡会長ほか複数）。 →両国の現地事務所を通じて、積極的に両国の地方自治や省庁、市長にアプローチ中。両国における日本企業の重要性については経済面を通して認識されている（理事長）。
対日投資誘致活動の拡充	●事業再生を目的とする日本企業を外国企業が買収する案件の場合、ジェトロの支援対象となるか（長野会長）。 →我が国の雇用維持が確保される場合、グリーンフィールドに止まらず、M&Aも支援対象とすることを検討中。また、企業の要請があつての支援ではなく、ジェトロが主体的に支援企業を営業する体制を整備しているところ（理事長）。
農林水産物食品輸出に向けた一層の強化	●農林水産物の輸出展開においては、銀行、農協、県と統一方針のもと連携していただきたい（長野会長）。 →農産物・食品の輸出は1県1成功案件という目標を設定し取り組んでいる（理事長）。 ●海外販路開拓に向け、一層の市場情報の収集を期待する（青森会長）。 →ジェトロのマーケティング情報の質と量、人員の面もまだ不十分だと思っているので強化していく（理事長）。

(3) 調査研究懇談会からのニーズ把握

アジ研では、研究所長の求めに応じて助言を行う、外部有識者からなる調査研究懇談会を設置し、アジ研の調査研究の基本方針及び運営等に関する助言を得ています。

a) 調査研究懇談会の開催実績

日程	場所	参加人数	主な議題
6/6	本部	委員 10 名	①アジ研報告 ②意見交換（研究テーマ・内容、研究成果の発信、研究体制(研究交流・図書館)）

b) 主な意見・要望

項目	主な意見・要望
研究テーマ、研究体制等	<ul style="list-style-type: none"> ・地域横断的な研究は重要だが、それぞれの国の具体的な動きが、分かりづらくなっているのも事実であり、各国内の実態を引き続き研究することが必要である。 ・アジ研が世界の優秀なポストドクもしくはインターンシップの受入機関となり、国際的なネットワーク・ハブの役割を担い若手研究者を育成できれば良い。また、そういった人脈を持つことは将来的にアジ研にとっても、有益となる。 ・ウェブサイトには各国の統計データが電子データで掲載されているが、過去に遡ることが出来ない場合や細かい注釈が記載されていない場合があり、最終的にはハードコピーが必要となる。アジ研図書館がハードコピーを揃えるという役割を維持していくことは、日本だけではなく、世界的にもクレジットになる。

成す業務運営の効率化に関する目標を達

2. 我が国政府等からのニーズの把握

我が国政府による、独立行政法人の事務・事業及び制度・組織の見直しに関する基本方針に沿って、25年度も引き続き資産の見直しや国庫納付を継続したほか、他独法の国内外事務所との近接化・共用化等に取り組みました。

(1) 指摘事項

項目	指摘事項
「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」 (22年12月閣議決定)	
講ずべき措置 ※24年度フォローアップ対象の項目のみ掲載	<p>≪事務・事業の見直し≫</p> <ol style="list-style-type: none"> 我が国中小企業等の国際ビジネス支援 <ol style="list-style-type: none"> 国内事務所の徹底的な効率利用・連携促進 事業規模の見直し 利用料金等の見直しによる自己収入の拡大 <p>≪資産・運営等の見直し≫</p> <ol style="list-style-type: none"> 不要資産の国庫返納(敷金・保証金等) 事務所等の見直し(国内事務所の徹底的な効率利用・連携促進) 人件費の見直し(ラスパイレス指数の低減) 人事管理の見直し(現役出向の見直し) 業務運営の効率化等(管理費の見直し)
「独立行政法人改革等に関する基本的な方針」 (25年12月閣議決定)	
講ずべき措置	<ol style="list-style-type: none"> 中期目標管理型の法人とする。 中小企業基盤整備機構の地方事務所との共用化又は近接化を推進し、中小企業の海外展開支援が一体的に行えるよう、一層の連携協力を図る。 本法人と国際協力機構、国際交流基金及び国際観光振興機構の海外事務所は、事業の連携強化等を図るため、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、共用化又は近接化を進める。
「特殊法人等・独立行政法人の給与水準の見直しについて」 (24年12月閣僚懇談会における行政改革担当大臣要請)	
講ずべき措置	<p>国家公務員と比べて給与水準が高い独立行政法人は、国民の理解と納得が得られるよう、その水準が国家公務員と同等のものとなるよう努めるとともに、給与水準の適正化に係る具体的な方策と数値目標を内容とする取組を着実に実施することとする。主務大臣は、給与水準の在り方等の検証結果を、講ずる措置等と併せて毎年度公表する。総務大臣は、検証結果等について各主務大臣から報告を受け、取りまとめて公表する。</p>
「独立行政法人の職員宿舎の見直し計画」 (24年4月行政改革実行本部決定)	
「独立行政法人の職員宿舎の見直しに関する実施計画」 (24年12月行政改革担当大臣決定)	
講ずべき措置	<p>23年末、国家公務員宿舎について削減計画が取りまとめられ、更なる削減努力を行うこととなったことを踏まえ、独立行政法人の職員宿舎についても、改めてその必要性を厳しく見直す必要がある。今後5年間を目処に独法全体の宿舎の約3分の1にあたる約6,600戸を廃止予定。また使用料についても現行から約1.9倍程度引き上げることが必要。</p>

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

II. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[10] 内外のニーズ把握

2. 我が国政府等からのニーズの把握

(2) 主たる対応

項目	主たる対応
他法人との連携強化	<p>1. 国内事務所 (II.[3] 2. 国内事務所を参照)</p> <p>24年1月および25年12月の独立行政法人の制度・組織に関する閣議決定に基づき、中小企業基盤整備機構(中小機構)との事業における連携や、地方事務所の近接化・共用化等を進めてきました。24年8月に同機構と締結した連携強化を目的とする合意書に基づき、海外展示会やセミナー等での連携に加え、中小機構によるF/S支援の結果、海外展開の意思決定をした企業に対し、ジェトロが現地での操業開始あるいは輸出契約締結まで一連の海外展開支援サービスを提供するなど、企業に対するシームレスなサービスの取組みでも実績が出ています。また、定期連絡会を開催し、中小機構と今後の連携の方向性等について協議しています。</p> <p>地方事務所の近接化・共用化では、26年1月までに両機構の大阪本部・近畿本部が同一ビルに移転しました。ジェトロは定期賃貸借契約の終了に伴う移転であり、移転後の賃料の大幅削減を達成しました。</p> <p>2. 海外事務所 (II.[3] 3. 海外事務所を参照)</p> <p>24年1月および25年12月の独立行政法人の制度・組織に関する閣議決定に基づき、国際協力機構、国際交流基金、国際観光振興機構の海外事務所との共用化・近接化を進めてきました。3法人以上の海外事務所が設置されている16都市については、定期的に進捗状況をモニタリングするとともに、経済産業省など関係機関と情報共有し、その成果をフォローアップする環境を整備しています。</p> <p>16都市のうちメキシコシティでは、25年6月にジェトロが国際協力機構や国際交流基金と同じボランコ地区に移転し、近接化を果たしました。さらにジャカルタでは、3月にジェトロ、JF、NEDOが入居するビルにJNTOが新たに入居するなどの成果が出ています。</p>
事業規模の見直し	<p>海外展開支援について、中小企業国際化支援ネットワーク事業等の規模縮小を図りました。</p>
自己収入、受益者負担の拡大	<p>(III.[1] 自己収入拡大への取組を参照)</p> <p>24年度は麗水国際博覧会の開催に伴う、同博覧会関連の収入(寄付金・協賛金)により、自己収入が増加しました。「海外投資実務講座」の開催都市拡充、通商弘報及びジェトロセンサーの記事販売強化や、アジ研による夏期公開講座の大阪開催(新規)など、さらなる拡大に向けた個別の取組を行っています。</p>
人件費・管理費の見直し	<p>(II.[1] 1. 効率化の推進及び 2. 給与水準の適正化等を参照)</p> <p>交付金を充当する一般管理費について、25年度は第三期中期目標・中期計画に記載のとおり、一般管理費及び業務経費の合計について毎年度平均で前年度比1.15%以上の効率化を達成しました。人件費についても、給与水準(ラスパイレス指数)の引下げに向け、一般職職員や常勤嘱託員の採用継続など雇用形態の多様化等に取り組みました。</p>
不要資産の国庫返納	<p>(III. 財務内容の改善に関する事項参照)</p> <p>1. 敷金・保証金等の国庫納付</p> <p>353億円のうち、24年度までに約286億円を国庫納付済みですが、残る大阪本部の借上保証金約67億円についても、預託期限である26年3月末に預託先である民間企業から返還を受けたため、所定の手続きを経て26年度の早期に国庫納付を行います。</p> <p>2. 職員宿舎の見直し</p> <p>過去の行革の決定事項に従い、西宮、千里山、江戸川台宿舎を廃止し、東日本大震災の被災者受け入れ施設として流山市に貸与中の江戸川台を除き、23年度までに国庫納付しました。さらに、24年度の更なる宿舎見直しの決定を受け、5年間を目処に首都圏にある5宿舎の全戸あるいは一部の順次廃止を決定しました。同方針に沿って24年度には借上の南行徳宿舎全12戸を廃止したほか、25年度は2棟中1棟の廃止・国庫納付</p>

成す業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置
 [10] 内外のニーズ把握

	<p>を予定している上大岡宿舎（保有）について、同宿舎が築 40 年を超えていることから、存置する 1 棟の補修工事を実施し、今後の継続利用に備えました。</p> <p>一方、使用料の引上げについては、国家公務員と同様、臨時特例給与減額支給措置終了後に開始し、また激変緩和措置として 2 年ごとに 3 段階で実施するべく準備中です。</p>
<p>アジア経済研究所の日本貿易振興機構との統合効果の検証</p>	<p>（Ⅱ. [3] 柔軟かつ機動的な組織運営を参照）</p> <p>ジェトロとアジア経済研究所の統合によるシナジー効果の拡大に向けて、25年度も引き続き共同研究やアジ研の公開講座における共同講演、セミナー等の共催などに取り組みました。また、24年中に出版物共同ウェブサイトの運用開始、外部出版倉庫の共通利用、出版管理システムの統合などを行い、出版業務における効率化を図りました。</p>
<p>人事管理の見直し</p>	<p>現役出向については、従来より、個々の配置の必要性等を検証しています。25年度においても、引き続き検証を行い、適材適所の配置を徹底しました。</p>

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[11] 公益法人等に対する会費支出見直し

1. 会費

[11] 公益法人等に対する会費支出見直し

1. 会費

行革実行本部決定の見直しの基本原則（24年3月23日）に沿い、公益法人等に対する会費支出に関しては、監事を含む組織全体で精査を行い、安全対策や海外子女教育などのジェトロの業務運営上欠かすことのできない2件（※）を除き会費支出を行わないこととし、25年度もこの方針を継続しました。

※一般社団法人日本在外企業協会（海外安全情報を入手）及び公益財団法人海外子女教育振興財団（海外子女教育に関する情報を入手）

2. 公益法人に対する支出の公表・点検

公益法人に対する契約及び契約以外の支出に関して、「公益法人に対する支出の公表・点検の方針について」（24年6月1日行政改革実行本部決定）等に定められた基準や様式に従い、該当があった場合にウェブサイトで公表しています。また同方針に沿い、公益法人への支出の24年度通年分について7月の契約監視委員会にて点検を受けました。

【参考】公益法人に対する支出状況※

（単位：社、件、千円）

区分	24年度			25年度		
	法人数	件数	金額	法人数	件数	金額
契約支出	競争入札	0	0	0	0	0
	随意契約	1	1	1,260	0	0
契約以外の支出	3	3	986	3	3	449
合計	4	4	2,246	3	3	449

[12] 組織横断的な取組み

1. 時代の要請に応えた取組み

(1) 対日投資拡大に向けた取組み

「日本再興戦略」(25年6月14日策定)の重要施策の一つとして、対内直接投資の活性化が位置づけられたことを受け、組織を挙げて対日投資促進活動を実施し、最大の効果を発揮することを目的に、7月、理事長を本部長とする対日投資促進本部を設置しました。

第1回会合は、9月3日、茂木経済産業大臣のご臨席の下で開催し、大臣ご挨拶の後、有識者2名(在日外資系企業幹部)、経済産業省・内閣府幹部より意見を頂くとともに、役員・全部長・関係国内外事務所長等を交えた議論を行いました。

第2回会合は、12月16日、国内外の関係者が参集し、産業スペシャリスト事業、M&A案件への対応、行政手続きに関する相談、規制改革要望の受付、望まれるビジネス環境の改善等について議論を行いました。

今後は「対日投資促進本部」のもと、関係各省庁との更なる連携促進等も行いながら、活動を一層強化いたします。

(2) 対アフリカ戦略

1) ジェトロの取組み

TICAD Vに合わせ、日本とアフリカ諸国の双方向の貿易・投資の活性化に積極的に取り組んでいることを示すため、公式イベントとしてアフリカ各国産品およびビジネス情報を展示する「アフリカン・フェア 2013」(展示事業部、途上国貿易開発部、機械・環境産業部、ビジネス情報サービス部、企画部)、及びアフリカにおける新たなビジネス潮流紹介を目的とする「アフリカ・シンポジウム」(海外調査部、途上国貿易開発部、企画部)を組織横断的に開催しました。

2) 経営幹部による情報発信

日本政府首脳海外訪問に併せて、「日本・タンザニア・ビジネスフォーラム」及び「日本・ケニア・ビジネスフォーラム」(8月、茂木経済産業大臣)、「日本・モザンビーク・ビジネスフォーラム」(26年1月、安倍総理)等のビジネスイベントを開催しました。経営幹部が主体となり相手国政府へ情報発信を行うと共に、日本企業と相手国企業のネットワーク構築を支援しました。

(3) 訪日観光・クールジャパンの推進への貢献

25年3月に開催された政府の観光立国推進閣僚会議において、関係機関が協力して訪日外客誘致に取り組むこととなり、近隣諸国以上に魅力にあふれる観光立国の実現に向けて強力に施策を推進するアクション・プログラムの一つとして、ジェトロ、経産省、国際観光振興機構(JNTO)、観光庁の4者で共同行動計画として策定し、6月20日に4者のトップによる共同記者発表を行いました。

同計画に基づき、ビジット・ジャパン、クールジャパン、インベスト・ジャパンの連携を進める一環として、「産業観光(インダストリアル・ツーリズム)」の推進を開始しました。11月には、訪日外国人に向けて、海外展開に力を入れる日本企業の優れたものづくりの現場、見学・体験施設の情報をとりまとめた英文ウェブサイトを開設し、国内外の旅行博等イベントを通じて、積極的にPRしました。

また、クールジャパン推進において、海外見本市等を通じた、日本のコンテンツ、ファッション、デザイン、食品、サービスなどクールジャパン製品のプロモーションに加え、「日本の魅力(クールジャパン)」を更に幅広く事業化する上で必要なリスクマネーを日本企業に供給するクールジャパン機構と26年3月13日にMOUを締結し、企業支援・事業展開につき相互に協力する体制を整備しました。

(4) 我が国政府の経済連携に向けた取組みへの貢献

1) 「日 EU 経済連携協定」の交渉開始に向けた積極的な情報発信と交渉支援 (再掲)

25年4月に交渉が開始されましたが、引き続き「日 EU EPA タスクフォース」を中心に、政府の交渉を支援しています。12月よりタスクフォースが、日本企業の抱える EU における法制度上の課題について情報収集を行い、経済産業省に報告したところ謝意が寄せられました。26年3月にはドイツ (フランクフルト、ベルリン) とフランス (パリ) で日 EU・EPA への理解促進を図るセミナーを開催しました。独仏の政府や主要企業関係者の参加を得て、こうした層にメッセージを発信することができました。その他、25年7月より海外調査部が米国・EU の経済連携協定の動向の政府などに向けた情報発信を行うなど交渉を支援しています。

2) RCEP (東アジア地域包括的経済連携) タスクフォース (再掲)

24年11月の RCEP (東アジア地域包括的経済連携) 交渉開始の合意を受けて、交渉のスムーズな進展のため、東アジア地域のジェトロ事務所を中心にタスクフォースを立ち上げ、参加国政府及び各国主要業界団体等の RCEP に対するスタンス、現地での論調などについて情報収集し、関係者間で共有しています。また、25年7月にハノイにて、東アジア広域経済統合シンポジウムを他機関と共催し、AEC の進捗状況や RCEP の意義と効果、地域経済統合の重要性をベトナム政府関係者、地場企業、日系企業に対して発信しました。

26年度も同様のシンポジウムをインドで開催することを検討しています。

3) 「日本・トルコ経済連携に関する研究会」(再掲)

日本・トルコ両政府は、経済連携協定 (EPA) に向けて産官学の政府間共同研究の立ち上げに合意しました。24年10月、ジェトロは「日本・トルコ経済連携に関する研究会」(ジェトロ研究会)を設置し、経済産業省と連携して25年3月までに3回の研究会を運営しました。また、2回開催された「日・トルコ経済連携協定 (EPA) 共同研究」に参加し、情報収集とトルコ側への情報発信に貢献しました。

25年7月29日、ジェトロはジェトロ研究会の成果をウェブサイトに公開しました。また7月31日、外務省と経済産業省は経済連携協定 (EPA) に向けた共同研究報告書を公開、「ジェトロ研究会で EPA の潜在力について議論され、早期の EPA 交渉の開始について提言があった」という記述が盛り込まれました。こうしたジェトロの取組みも奏功し、26年1月8日に日本・トルコ間での EPA 交渉開始が政府間で合意されました。

4) 「日コロンビア経済連携協定」の交渉開始 (再掲)

ジェトロが事務局となり実施した「日本・コロンビア EPA 研究会」の報告を受ける形で設置された産官学 EPA 共同研究会の最終報告書が24年7月27日に公表され、「日本・コロンビア EPA 研究会」の報告と同じく「できるだけ速やかに交渉を開始すること」が提言されました。その後25年9月25日に行われた日本・コロンビア首脳会談において正式に交渉開始が決定し、12月17日に東京で第1回交渉が、5月20日～24日にコロンビア・カリで第2回交渉、10月28日～11月1日に東京で第3回交渉、26年2月10日～14日にコロンビア・ボゴタで第4回交渉が行われました。ジェトロは同 EPA に係る現地報道等の交渉に役立つ情報をニューズレターの形で政府関係者に提供し、交渉を支援しています。

(5) 自然災害等に関係するリスク対応

1) 東日本大震災への対応

a) 海外企業の被災地域への投資を促進

①海外等での対日投資シンポジウム・セミナーの開催、講師派遣[再掲：対日投資拡大]

イベント名
シドニー対日ビジネス促進シンポジウム (シドニー/11月)

口・業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

②国内セミナー[再掲：対日投資拡大]

イベント名
フランス・東北経済投資セミナー（仙台／10月）

③復興支援・対日投資フォーラム[再掲：対日投資拡大]

イベント名
日米廃炉・除染 福島復興フォーラム（東京／26年2月）

④英語での情報発信

イベント名
津波・原子力災害被災地域雇用創出企業立地補助金 公募情報（英語）の提供

b) 被災企業の海外ビジネス展開を支援

①海外の見本市に企業や生産者を取りまとめて出展

分野	見本市名	出展企業
【農水産・食品】	HOFEX 2013（中国・香港／5月）	福島県（1社）
	SEOUL FOOD 2013（韓国・ソウル／5月）	宮城県（1社）、岩手県（1社）茨城県（1社）
	Taifex 2013（タイ・バンコク／5月）	千葉県（7社）、茨城県（3社）、山形県（5社）
	SIAL BRAZIL 2013（ブラジル・サンパウロ／6月）	青森県（1社）
	Food Taipei 2013（台湾・台北／6月）	岩手県（4社）、宮城県（7社）、青森県（5社）、山形県（4社）
	Food & Service（チリ・サンティアゴ／8月）	千葉県（1社）
	FOOD EXPO（中国・香港／8月）	岩手県（4社）、宮城県（7社）、福島県（1社）、千葉県（5社）、茨城県（6社）、秋田県（1社）
	Alimentaria（ブラジル・サンパウロ／9月）	福島県（1社）、青森県（1社）
	FHM（Food and Hotel Malaysia） （マレーシア・クアラルンプール／9月）	秋田県（1社）
	PIR 2013（ロシア・モスクワ／10月）	宮城県（1社）
	ANUGA 2013（ドイツ・ケルン／10月）	福島県（1社）、青森県（1社）、茨城県（2社）、秋田県（1社）
	中国国際漁業博 2013（中国・大連／11月）	青森県（1社）
	Gulfood 2014（UAE・ドバイ／2月）	青森県（1社）
	Salon de Gourmet 2014（スペイン・マドリッド／3月）	福島県（1社）、青森県（1社）、茨城県（1社）
	BIO International Convention（米国・シカゴ／4月）	茨城県（1社）
	Medical Fair Thailand（タイ・バンコク／9月）	茨城県（2社）
	BIO-Europe 2013（オーストリア・ウィーン／11月）	茨城県（1社）
	MEDICA 2013（ドイツ・デュッセルドルフ／11月）	福島県（8社）
	Arab Health（UAE・ドバイ／1月）	福島県（1社）、茨城県（2社）
	【環境機器】	Inter Solar（米国・サンフランシスコ／7月）
7th Renewable Energy India Expo 2013 （インド・ニューデリー／9月）		千葉県（1社）
IGEM 2013（マレーシア・クアラルンプール／10月）		福島県（1社）
Pollutec HORIZONS 2013（フランス・パリ／12月）		千葉県（1社）
【産業・輸送機器】	Globe（カナダ・バンクーバー／3月）	千葉県（1社）
	2013 日系自動車部品展示会（JAPPE 広州） （中国・広州／11月）	福島県（1社）
	Automechanik 上海 2013（中国・上海／12月）	岩手県（1社）宮城県（1社）福島県（1社）、茨城県（1社）
【デザイン】【ファッション等】	Singapore Air Show（シンガポール／2月）	千葉県（1社）
	ニューヨーク国際現代家具見本市（米国・ニューヨーク／5月）	岩手県（1社）
	NY NOW 2013-夏展（米国・ニューヨーク／8月）	岩手県（1社）、福島県（3社）、千葉県（1社）
	パリ・アパレル展（フランス・パリ／9月）	千葉県（1社）、山形県（1社）
	メゾン・エ・オブジェ 9月展（JStyle）	宮城県（1社）
	Intertextile SHANGHAI apparel fabrics 2012 （中国・上海／10月）	福島県（1社）
	メゾン・エ・オブジェ（フランス・パリ／1月）	青森県（1社）、秋田県（2社）
	NY NOW（米国・ニューヨーク／1月）	宮城県（1社）、福島県（1社）、千葉県（1社）
	MIDEM2013（フランス・カンヌ／2月）	宮城県（1社）
パリ・アパレル展（秋冬）（フランス・パリ／2月）	福島県（1社）、山形県（1社）	

②アジア・キャラバン事業（中国／6月～26年2月）

千葉県から3社、茨城県から1社が参加しました。

③アセアン・キャラバン事業（タイ、シンガポール、マレーシア、インドネシア／6月～26年2月）
宮城県から1社、千葉県から2社が参加しました。

④海外バイヤーを招へいしての商談会の開催

分野	商談会名	参加企業
【農水産・食品】	日本酒・焼酎輸出商談会 in 山形（山形／7月）	岩手県（2社）、宮城県（1社）、福島県（1社）、山形県（20社）
	食品輸出商談会 in 旭川（旭川／7月）	青森県（1社）
	海外商談会 in タイ（タイ・バンコク／7月）	岩手県（1社）、宮城県（3社）、茨城県（1社）、秋田県（1社）、山形県（1社）
	アグリフード EXPO 東京 2013/ジャパン・インターナショナル・シーフードショー(マッチング型)（東京／8月）	岩手県（1社）、福島県（3社）、青森県（4社）、千葉県（2社）、秋田県（3社）、山形県（1社）
	福島桃バイヤー招へい事業（福島／8月）	福島県（2社）
	食品輸出商談会 in 千葉（千葉／9月）	宮城県（1社）、千葉県（3社）、茨城県（1社）
	日本酒・酒類輸出商談会 in 福島（郡山／9月）	宮城県（2社）、福島県（12社）、秋田県（1社）、山形県（8社）
	食品輸出商談会 in 大阪（大阪／2月）	宮城県（1社）、秋田県（1社）
	FOODEX JAPAN 2014（東京／3月）	岩手県（1社）、宮城県（2社）、福島県（3社）、千葉県（5社）、秋田県（3社）、山形県（1社）
	食品輸出商談会 in 盛岡（盛岡／3月）	岩手県（18社）
【機械・部品等】	Intermold 金型展（東京／4月）	千葉県（1社）、茨城県（1社）、山形県（1社）
	全国ビジネス商談会（横浜・富山／2月）	千葉県（1社）、茨城県（1社）
【デザイン】 【ファッション等】	中南米バイヤー招へい（東京／6月）	岩手県（1社）
	欧米向けテキスタイルバイヤー招へい（大阪・兵庫／7月）	岩手県（1社）、宮城県（1社）、福島県（1社）、茨城県（1社）、山形県（1社）
	バイヤー招へい（デザイン分野）（大阪／10月）	宮城県（1社）
	バイヤー招へい（デザイン分野）（盛岡／10月）	岩手県（9社）
	バイヤー招へい（キッチン・テーブルウェア、ギフト雑貨輸出商談会）（盛岡／2月）	岩手県（10社）、宮城県（10社）、福島県（1社）、青森県（3社）、山形県（3社）、秋田県（3社）
	バイヤー招へい（キッチン・テーブルウェア、ギフト雑貨輸出商談会）（東京／2月）	宮城県（1社）
	アパレル輸出展示商談会（Japan Fashion Week）（東京／3月）	山形県（1社）

⑤海外市場開拓ミッションの派遣

分野	ミッション名	出展企業
【農水産・食品】	（日本酒）ロサンゼルス・サンフランシスコミッション （米国・ロスアンゼルス、サンフランシスコ／9月）	岩手県（2社）、福島県（3社）、茨城県（1社）、秋田県（1社）
【サービス産業】	ベトナムサービス産業進出支援ミッション （ベトナム・ハノイ、ホーチミン／5月）	福島県（1社）、青森県（3社）、山形県（1社）
	ミャンマーサービス産業ミッション （ミャンマー・ヤンゴン 9月）	宮城県（1社）、青森県（2社）、山形県（1社）
	中国高齢者向けサービス産業ミッション （中国・北京／10月）	福島県（1社）
	中国（大連・瀋陽）サービス産業海外進出支援ミッション （中国・大連、瀋陽／11月）	青森県（1社）
	マレーシア、シンガポールサービス産業海外進出支援ミッション （マレーシア・クアラルンプール、シンガポール／1月）	岩手県（1社）、青森県（2社）、千葉県（1社）、山形県（1社）
【新興国進出】	パキスタン BOP ポリウムゾーンビジネスミッション （パキスタン・カラチ、ラホール／9月）	千葉県（1社）、茨城県（2社）
	エチオピア・ケニア BOP ビジネスミッション（エチオピア・アディスアベバ、ケニア・ナイロビ／10月）	秋田県（1社）
	福島県ミャンマー・タイ投資環境視察ミッション（ミャンマー・ヤンゴン、タイ・バンコク／11月）	福島県（10社）
	ミャンマー農業ビジネスミッション （ミャンマー・ヤンゴン、マンダレー／12月）	岩手県（1社）
	南アフリカ自動車産業投資ミッション（南アフリカ共和国・ヨハネスブルク、ダーバン、ポートエリザベス／3月）	福島県（1社）
	ミャンマー・ティラワ SEZ 投資ミッション（ミャンマー・ヤンゴン／3月）	岩手県（2社）、山形県（2社）

成 業
務 運 営
の 効 率 化
に 関 する
目 標 を 達
す る た め
に と る べ
き 措 置

⑥被災地産の日本酒の海外販路拡大のためのイベントの開催

分野	イベント名	出展企業
【日本酒】	イスラエル日本酒試飲会 (イスラエル・ヘルツェリア/4月)	岩手県 (1社)
	シカゴ日本酒セミナー (米国・シカゴ/5月)	岩手県 (1社)、福島県 (2社)、秋田県 (1社)
	宮城県日本酒輸出促進セミナー (仙台/6月)	岩手県 (1社)、宮城県 (18社)、福島県 (4社)、茨城県 (1社)、秋田県 (1社)、山形県 (3社)
	日本酒・酒類輸出商談会 in 福島 (郡山/9月)	宮城県 (2社)、福島県 (12社)、秋田県 (1社)、山形県 (8社)
	(日本酒、本格焼酎・泡盛) 香港国内研究会 (東京/9月)	福島県 (1社)、茨城県 (2社)、山形県 (1社)

c) 海外での風評被害の拡大を防ぐための広報

項目	取り組み
①講演・広報展	海外で開催されたセミナー・会議等で、震災復興に関する正確且つポジティブな情報を発信。 【主な事例】 (i) シカゴなど米中西部3都市で震災復興&アベノミクス・セミナーを開催。 (ii) アラバマ州バーミングハムで開催された「ものづくりセミナー」において震災復興状況を説明 (iii) カンザス州知事、カンザス連邦銀行総裁との面談、ネブラスカ州知事との面談、ミズーリ州知事との面談
②英文ウェブサイト (震災復興特集ページ)	「Japan Earthquake Recovery Briefing」で、国内の外資系企業のトップへのインタビューを発信。 震災からの復興に取り組む被災地の企業の姿を引続き紹介。 豊富なビデオコンテンツで震災後の日本を正確に英語で発信。 被災地域への投資を検討する外国企業に役立つ情報も提供。

d) 海外ビジネス関連情報の提供

日本企業に対する情報提供についても、ウェブサイト内に引き続き特集ページを設置し、一部の国・地域で依然として続く食品を始めとする日本からの輸出品に対する規制の動向について情報を随時公開しています。また国内外の放射線検査機関の情報も掲載しています。さらに、国内の貿易情報センターでは、セミナー等を通じて、海外マーケットや規制等についての情報提供を行っています。

e) 有料サービスメニューを無料/割引料金で提供

24年度に引き続きジェトロが提供する下記の有料サービスメニューを、被災企業に対して無料または割引料金で提供しています。

- ①海外ミニ調査サービス、ビジネスアポイントメント取得サービス
- ②貿易実務オンライン講座
- ③ビジネスライブラリー郵送サービス
- ④ジェトロメンバーズ、中国経済情報研究会員、農水産情報研究会員、アジア経済研究所賛助会員
- ⑤ビジネスセミナー、シンポジウム、講演会参加料
- ⑥北米環境ビジネスチャレンジ事業 (展示会サンプル出展料)
- ⑦米国ビジネスイノベーションセンターの入居・延長手数料
- ⑧ビジネス・サポートセンター (バンコク、マニラ、ニューデリー、ムンバイ、チェンナイ、ハノイ、ヤンゴン) の入居・延長手数料

f) 被災者への職員宿舎の提供

千葉県流山市にある江戸川台職員宿舎を、福島県相馬市と姉妹都市関係にある流山市に無償で貸与しており、福島県相馬市などの被災世帯が入居しています (26年3月末現在で11世帯38名が入居中)。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

2. 関係機関との連携強化

海外展開などに関するジェトロのサービスを、より多くの中小企業等に活用してもらうための取組みの一環として、関係機関と覚書（MOU）を締結し連携強化に努めました。

（1）独立行政法人・全国団体との覚書締結

1) 中小企業基盤整備機構

24年8月に同機構と締結した中小企業の海外展開支援等に係る相互の連携強化を目的とする合意書を踏まえ、25年度は5件の展示会において連携を図り、計44社を共同で支援しました。

【25年度 連携展示会】

	見本市・展示会名	分野	開催地
1	NY NOW 夏展	ギフト関連	米国・ニューヨーク
2	METALEX	産業・機械関連	タイ・バンコク
3	Manufacturing Indonesia	金型・工作機械・工具等	インドネシア・ジャカルタ
4	メゾン・エ・オブジェ	インテリア・家庭用品	フランス・パリ
5	NY NOW 冬展	ギフト関連	米国・ニューヨーク

【協力内容】

- ① 中小機構は各種経営相談のうち、海外展開に意欲的な企業に対してジェトロ事業を紹介。
- ② ジェトロはこうした企業に対し、海外展示会への出展を支援（上記一覧参照）。
- ③ ジェトロ海外事務所は、中小機構のF/S支援調査採択企業の海外出張に際し、現地の経済状況をブリーフィングするサービスを提供。25年度は46社が活用。
- ④ 定期会合を通じて、連携事業の実施状況把握や改善に向けた意見交換を実施。25年度は、中小機構担当理事およびジェトロ中小企業担当総括審議役をヘッドにした連絡会議を3回実施。

（2）金融機関との覚書締結

1) 沖縄振興開発金融公庫

沖縄県内の事業者への海外展開支援を強化するため、9月に沖縄振興開発金融公庫と業務連携に係る覚書を締結しました。金融ノウハウと県内に約2万社の顧客ネットワークを持つ公庫との連携により、離島を含む県内の海外展開関心企業を開拓し、顧客の裾野拡大につながっています。

26年2月、公庫とジェトロ沖縄との共催により、那覇、宮古、石垣の3都市において、県内企業を対象とした海外展開セミナーを開催しました。

2) 日本政策金融公庫

金融ノウハウと国内109万社の顧客ネットワークを持つ日本政策金融公庫と連携し、国内全域で顧客の海外展開への理解促進に努めるとともに、関心企業の発掘を行っています。24年10月の覚書締結以来、3回の全体連絡会を開催し、相互理解を深めました。

25年度は、ジェトロからセミナー、展示会イベント等へ講師を79回派遣し、また公庫の21支店を訪問しました。12月の共催による公庫取引先を対象とした海外展開セミナー（秋田）では、双方がそれぞれの支援策についてPRしました。海外においても、公庫が業務提携契約を締結した現地金融機関の所在国で開催される「取引先現地法人交流会」にジェトロが協力しています。

なお、ジェトロが投資環境等の情報提供や海外進出に係るアドバイスをを行った自動車部品メーカーがタイへ進出するにあたり、運転資金の一部を公庫が融資したという連携事例も生まれています。

3) 商工組合中央金庫

23年2月の覚書締結以降に開催された意見交換会では、ジェットロ帰国駐在員が各国の最新動向の講義やサービス紹介を、商工中金はジェットロとの連携実績に関する報告を行っています。26年1月には、商工中金職員を講師としたジェットロ職員向け勉強会「商工中金の海外融資制度と融資のポイント」を企画したところ、50名の職員が参加しました。

また、25年度中の共催によるセミナー、展示会等へのジェットロ講師派遣は計48回に上っています。商工中金役員等に対する海外ブリーフィングも3件アレンジしました。

10月25日	大連	木村代表取締役副社長、上海駐在員事務所・木舗所長、垂石秘書室・次長
11月19日	メキシコ	白井取締役常務執行役員、ニューヨーク支店・甲斐支店長、国際部・景山調査役
12月16日	ニューデリー	瀬戸山国際部部長、田口バンコク支所長

さらに、商工中金の海外展開サポートデスクからジェットロへ取り次がれた25年度の相談実績件数は合計724件、一方、商工中金が融資につなげた成功案件は30件超に達しています。例えば、ワイヤーロープ製造業A社は、ジェットロが海外ブリーフィング等で現地投資環境、会社設立等の情報提供を行った結果、タイへの現地法人設立を決定。同社は商工中金を通じて、現法設立にかかる出資金等の融資（親子ローン）を受けるという連携事例が生まれています。同社は国内で高強度ロープの研究開発を進めつつ、生産拠点を海外に移転させたことにより、開発が進むアジア向け出荷量を増やすとともに、大幅なコスト削減を達成することができました。

4) 地方銀行との連携

25年5月に大阪本部および全貿易情報センターに対し、「地域金融機関との連携についての考え方の整理」を策定し、地方同士での相互連携にかかる対処方針を明示しました。

5) 金融の専門知識・ネットワークを持った人材の活用

民間等研修生31名に加え、地方銀行等からの出向者39名、計70名を受け入れており（26年3月末時点）、受入人数は徐々に増加しています。これにより、出向者の人材育成のみならず、ジェットロの地域におけるネットワークの拡大・人脈形成も期待されています。

(3) 自治体等との覚書締結

自治体	概要
三重県 (5月)	①三重県からの要請により、中小企業等の海外展開支援に係る業務協力に関する覚書を5月に締結しました。対ブラジル市場開拓や農林水産物・食品分野を中心に (i) 海外展開に関心を持つ地域企業への情報提供、(ii) 地域企業と海外企業とのマッチングの場の提供、(iii) 海外に進出している地域企業への支援、(iv) 地域企業に対する支援体制の構築等に連携して取り組むことになりました。 ②覚書締結を受け、8月に三重県がブラジルへミッションを派遣した際には、サンパウロ事務所長による知事を始めとしたミッション団へのブリーフィングや現地での食品商談会の開催、また、ミッション前後には同県と協力してブラジル関連セミナーを実施しました。その後のフォローアップの一環で、ジェットロが輸出の制度見直しを働きかけた結果、輸出環境が整備され、豆腐・豆腐機械メーカーの豆乳の輸出が実現しました。 ③水産物の販路開拓を促進するため、三重県が「三重県農林水産物・食品輸出促進協議会」を3月に設立、さらに連携して事業を進めます。
北九州市 (7月)	①北九州市の要請を受け、北九州地域企業の海外展開支援に係る業務協力に関する覚書を7月に締結しました。インフラ・プラントビジネス分野や地域間交流支援事業（RIT事業）を中心に、(i) 海外展開に関心を持つ地域企業への情報提供、(ii) 地域企業と海外企業とのマッチングの場の提供、(iii) 海外に進出している地域企業への支援、(iv) 地域企業に対する支援体制の構築等の海外展開に連携して取り組みます。 ②覚書締結を受け、2件のRIT事業を実施し、韓国との機械部品・材料加工産業交流においては5件の成約（見込み、MOU締結等含む）を、ベトナムとの金属加工・機械製造産業交流では16件の成約（見込み含む）を実現しました。また、食品分野における海外展開支援を目的として山口事務所と連携し実施している「関門プロジェクト」では、

成 二 業務運営の効率化に関する目標を達
 する する ため にとる べき 措置

	<p>バイヤー招へい・商談会を11月に開催し、19件の成約（見込み含む）を達成しました。</p> <p>③また、市が成長戦略で重点分野として取り上げているサービス産業につき、12月にベトナム・ホーチミンに市内関連企業4社のミッションを派遣し、うち2社については「新興国進出支援事業」に申込・採択され、現在個別にフォローしています。</p>
愛知県 (2月)	<p>①愛知県の要請を受け、中小企業等の海外展開支援や対日投資促進活動に係る相互連携を一層強化し、愛知県企業・事業者や外国企業への包括的なサポート体制を強化するため、2月に覚書を締結しました。(i) 愛知県へ進出に関心を持つ外国企業の支援、(ii) 愛知県企業等と海外企業とのマッチング支援機会、(iii) 海外に進出している愛知県企業等への支援、(iv) 海外展開に関心を持つ愛知県企業等への情報提供等を連携して取り組むことになりました。</p> <p>②覚書締結に先立ち、名古屋事務所はあいち産業振興機構が入居するビルに移転し、国際ビジネス支援のワンストップ拠点化を実現しました。今後、対日投資の促進、モノづくり分野や農林水産・食品分野における海外展開支援等に重点を置きながら事業を展開していきます。</p>
大分県 (2月)	<p>①大分県の要請を受け、多様化する中小企業等の海外展開ニーズに的確に応えるため、相互の組織の機能補完を目的とした中小企業等の海外展開支援に係る業務協力に関する覚書を2月に締結しました。農林水産物・加工品・工芸品分野を中心とする企業支援のほか、海外からの旅行者誘致、グローバル人材の育成等幅広い分野で(i) 海外展開を行う大分県企業等への情報提供、(ii) 大分県企業等と海外企業とのマッチング機会の創出及びフォローアップ、(iii) 海外に進出している大分県企業等への支援、(iv) 大分県企業等に対する支援体制の構築等、海外展開の面で連携して取り組みます。</p> <p>②覚書締結を受けて、大分事務所は農林水産物・食品や再生可能エネルギー、サービス産業分野等における企業の海外展開支援、東九州メディカルバレー構想の支援、観光や対日投資誘致などのインバウンドの取組みを進めていく予定です。</p>

【参考：フォローアップ】

自治体 (覚書締結年)	概要
兵庫県 (24年12月)	<p>①中小企業の海外展開支援に係る業務協力に関する覚書を24年12月に締結し、7月にはテキスタイル分野のバイヤーを招へいした商談会を、9月には日本酒バイヤー招へい商談会を開催しました。</p> <p>②県庁と連携し企業を訪問するなど、地域に強みを持つ自治体と海外に強みを持つジェトロが協力し、効率的・効果的に事業を実施しています。また、覚書締結により改めて県内各自治体にジェトロ事業が認知され、ジェトロの事業紹介の機会が増えたほか、三木市と小野市は25年度以降の負担金増額を決定しました。</p>
富山県 (24年12月)	<p>①海外貿易投資環境調査 タイ及びベトナムにおける貿易投資環境及び市場環境等に関して、25年10月に現地調査及び文献調査を実施して、26年2月に報告書「タイ貿易投資環境・市場環境調査」をとりまとめた。</p> <p>②富山県内でのセミナー タイ及びベトナムの貿易投資環境、市場環境等を紹介するため、ベトナム海外展開セミナー（応用編）（25年10月：富山市）、タイ海外展開セミナー（26年2月：高岡市）を行った。</p>
高岡市 (24年6月)	<p>①24年に高岡市と締結した市内企業の海外販路開拓のための支援に関する覚書を受け、25年10月の「工芸都市高岡2013クラフト展」に併せて中国及び台湾からバイヤー2名を招へいし商談会を開催しました。12社20件の商談の結果、中国バイヤーとの代理店契約締結に至ったほか、台湾バイヤーとの商談が継続しています。</p> <p>②商談会当日だけでなく、事前セミナー開催においても同市と連携し広報を行ったほか、同市から補助要員の導入を得るなど、効率的な事業実施を行いました。</p> <p>③覚書に基づき、同市は負担金を増額、覚書の継続を条件に次年度も同水準を維持する意向を示しています。</p>
周南地域地場産業振興センター及び西京銀行 (25年2月)	<p>①山口県周南市、下松市、光市、田布施町の4自治体及び各地域の商工会議所が共同出資する周南地域地場産業振興センター及び西京銀行と24年度に覚書を締結しました。</p> <p>②周南地域は特に製造業が集積し、ジェトロサービスを必要とする中小企業のポテンシャルも高いことから、地元根ざしている両機関と共同で支援企業を発掘するなどの連携を通じて、周南市を中心とする県東部における支援サービスを強化・充実させました。</p>

Ⅲ 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

	③覚書締結後は、毎月、関係機関連絡会及び貿易相談会を周南地場センターにて開催しています。貿易投資相談件数（25年1月から26年3月末）は、合計45件に上り、その中には親会社に合わせたマレーシアへの進出を無事に完了させるなど具体的な成果も出ています。また、3機関で連携し、5件の海外ビジネスセミナーを開催すると共に、3件のビジネスミッションを派遣しました。さらに、2件の新興国進出支援企業を協働して発掘し、ジェットロ山口が主催する3件の商談会には多数の域内企業が参加するなど、多岐にわたる支援サービスを提供しました。
--	---

（４）外国投資促進機関との連携強化

1) 欧州、ロシアの貿易投資振興機関等との覚書の締結

ジェットロは日欧、日ロシアの貿易・投資のさらなる拡大に向け、25年度中に欧州、ロシアの7カ国9機関の貿易投資振興機関と覚書（MOU）を締結しました。MOUでは、①各機関による事業活動、成功事例等の情報共有、②貿易促進セミナー、投資誘致セミナー開催への協力、③個別案件の紹介（輸出・投資案件）、④ウェブサイトにおける相互リンク等広報における協力、⑤第三国市場等における協力に関わる情報共有等が謳われています。

対日投資促進等の重要性が高まる中、ジェットロは本MOUの締結により、当該国の輸出や投資誘致機関との連携強化を通じ、当該国からの対日投資拡大や中小企業を中心とする日本企業の欧州、ロシア市場開拓を後押しします。

【25年度に締結した欧州、ロシアの貿易投資振興機関等とのMOU一覧】

締結年月	国	MOU締結先
6月	フランス	フランス企業振興機構（UBIFRANCE）、対仏投資庁（AFII）
10月	スペイン	貿易投資庁（ICEX）
10月	イタリア	イタリア貿易振興会（ICE）
10月	ポーランド	情報・外国投資庁（PAIIZ）
11月	ハンガリー	投資貿易促進公社（HITA）
12月	アイルランド	商務庁（Enterprise Ireland, EI）産業開発庁（IDA Ireland）
12月	ロシア	全ロシア中小企業連盟（オボラ・ロシア）

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

3. その他の取組み

（１）環境と社会に配慮した業務運営体制構築とその取組み

ジェットロ事業の環境社会配慮ガイドラインへの適合性を外部識者に評価していただく環境社会配慮諮問委員会を25年度中2回開催し、その結果を24年度（2012年度）意見書としてとりまとめ、3月にHPで公表しました。また、25年度中8回にわたり開催された（通算では11回開催）、ジェットロ環境社会配慮ガイドラインの見直し・改定のためのワーキング・グループ（5名の諮問員とジェットロ側で構成）がまとめた同ガイドライン改定案について、2月に一般からの意見聴取（パブコメ）を実施し、3月末に最終案を固めました。同案は26年度第1四半期に環境社会配慮の実施に関する規程（規程第57号）別添部分として改定される見込みです。

（２）省エネ対策への取組み

省エネ活動の推進に向け、恒常的に取り組むべき活動内容を改めて策定し、さらなる周知・実践を図りました。夏季においては、エネルギー需要の増大に対応するため、7月1日から9月30日まで「夏季の節電対策」を実施し、節電のさらなる徹底、適正な室温管理の強化などに取り組みました。7月30日には「地球温暖化対策推進委員会」を開催し、24年度の温室効果ガス排出実績の報告および今後の取組方針について議論し、温室効果ガス排出の削減に向けた取組みの定着に努めました。

(3) 具体的な運用を踏まえた業務改善のための取組み

○サービス向上に向けた取組み [再掲]

ジェットロ利用企業からジェットロの支援サービスのあり方に関する改善要望・提案を受けました。ジェットロはより一層中小企業が目線に立ったサービス向上を目指す4つの取組みを新たに設定しました。

【新しい4つの取組み】

1. 地域にサービス向上会議を設置

- ・ 中小企業の皆様からサービス向上に関する生の声を直接お聞きするため、大阪本部及び各貿易情報センターにサービス向上会議を設置し、定期的（年1回）に開催する。
- ・ 同会議には、大阪本部長及び貿易情報センターの各所長のみならず、本部の役員及び関連部署も積極的に参加する。
- ・ 沖縄、青森、盛岡、山梨、大阪本部、千葉、仙台で開催（26年3月末現在）。
- ・ 未開催の事務所については、26年度開催で調整中。

2. サービス向上に向けた特別研修を導入

- ・ 役職員及びアドバイザー等の外部専門家を対象に、サービス向上に向けた特別研修を新たに導入し、中小企業目線を組織内に浸透させる。

3. ジェットロホームページのトップページにご意見箱を設置

- ・ お客様からのサービス向上に向けたご意見・ご要望を積極的に入手するため、ウェブサイトのトップページにご意見箱を設置する。
- ・ 10月28日の設置後、26年3月末までのご意見は155件。

4. サービス向上策を全社的に活用

- ・ 上記1. 3. 及び事業実施において得たサービス向上に関する課題及び対応策を役員会及びアウトカム向上委員会にて報告することにより、サービス向上策を全社的に活用する。

Ⅲ. 財務内容の改善に関する事項

[1] 自己収入拡大への取組

成果指標

設定目標	
【中期計画】 【25年度計画】	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 今般の行政改革の趣旨を踏まえ、それぞれの事業ごとに適切な目標を設定の上、第二期中期目標期間中の実績を上回る自己収入の増加に向けた経営努力を継続し、国への財政依存度の引き下げに引き続き取り組むこととする。 ▶ 受益者が特定できること、受益者に応分の負担能力があること、負担を求めることで事業目的が損なわれないことといった条件を踏まえつつ、例えば、セミナーの開催、展示会・商談会の開催、個別商談の支援等について、より適正な受益者負担を積極的に求めていく。 ▶ 地方自治体、民間企業等からの委託事業の受託の要請があった場合、機構に蓄積された知見、ノウハウ、あるいは業務の遂行能力が高く評価された結果と考えられるため、機構の事業領域に直接的に適合する内容であれば、積極的に受託を検討する。 ▶ 中央諸官庁が公募等により事業者を決定する委託事業については、事業の内容が機構の事業領域に直接的に適合しており、保有する各種リソースの有効かつ効率的な活用を通じて社会貢献が可能と判断される場合には公募等に応じ、受託を目指していく。
【評価の基準】 (第3期)	▶ 「基本方針」において、「国内外で提供している各種サービスについて、無償・有償の範囲の検討や利用料金等を見直すしを行い、自己収入の拡大を図る。」とされている点を踏まえ、自己収入の増加を通じた国への財政依存度の引き下げを実現しているか。

1. 自己収入総額

25年度の自己収入は、24年度比で1億9,342万円減少し、32億1,148万円となりました。自己収入が減少した主な要因としては、25年度に麗水国際博覧会の協賛金・寄付金の計上がなかったこと（24年度比で2億3,932万円減）等が挙げられます。

同協賛金・寄付金を除く場合は、24年度比で4,590万円増加（主に展示会・商談会の出展参加料収入等）しました。

	24年度決算	25年度決算	増減(25年度決算-H24年度決算)
自己収入総額	34億490万円	32億1,148万円	1億9,342万円減

自己収入：国の財政負担によらない収入。具体的には、見本市や展示会における企業等からの受益者負担としての出展料収入や出版・会員事業収入など。なお、国が事業主の受託事業については公募・入札等で獲得したものであっても含めていない。

2. 事業を通じた自己収入拡大への取組み

(1) 輸出4部の報告：

【農林水産・食品部】	農水産情報研究会事業において、25年度当初440口のところで、3月末時点で448口と会員数を伸ばしました。
【生活文化・サービス産業部】	<ul style="list-style-type: none"> ・展示会、ミッション派遣等の事業参加者へのジェトロメンバーズ入会勧誘に積極的に取り組んでいます。3月末時点で31口の新規会員を獲得しました。 ・外部機関等からの講演、執筆依頼を積極的に受けることにより、約140万円の自己収入を得ました。 ・展示会事業等（キャラバン事業含む）において総額約9,500万円を参加企業に一定額を負担頂きました。
【機械・環境産業部】	・海外見本市25件を実施し、約8,200万円の出品料（自己収入）得ました。

Ⅲ. 財務内容の改善に関する事項

[1] 自己収入拡大への取組

3. 受託事業を通じた自己収入拡大への取組み

	<ul style="list-style-type: none">・(国からの再委託になりますが) 業界団体等から、1件の調査事業を受託。約 2,000 万円の収入を得ました。・(国からの再委託になりますが) 開発途上国におけるインフラ等の投資環境整備、地球環境問題への対応等に関し、我が国企業の優れた技術・ノウハウを活用した円借款プロジェクト及び民活型インフラ整備プロジェクトを対象として、業界団体等から 2 件の案件形成等に関する調査事業を受託。約 1,600 万円の収入を得ました。
【展示事業部】	25 年度は、100 小間を超える大規模な見本市も含めて年間で 16 件の海外見本市を効率的に実施し、約 1.9 億円の出品料(自己収入)を得ました。

(2) ビジネス情報サービス部の報告：会員数拡大に向けた努力

24 年度に引き続き既存顧客に対してニーズのヒアリングを実施するとともに、最適なサービス紹介を心がけました。また、会員メリットの 1 つであるセミナー無料招待については、東京での開催が多く東京以外の会員が参加しにくいいため、会員限定のインターネットによるライブ配信を試験実施し、東京以外の会員の維持・拡大に取り組んでいます。

(3) 海外調査部の報告：記事販売

1) 出版物収入

海外調査部は日経テレコン 21 や G-Search などの大手ニュース検索サービス等に通商弘報及びジェットロセンサーの記事を販売しており、25 年度の販売収入は 8,108 千円と自己収入拡大に貢献しました。また、会員向け媒体の質的向上を目的に、ジェットロメンバーズ向け主力媒体である「通商弘報」の読者アンケート結果を反映させ、通商弘報サイトにおけるユーザーフレンドリーな検索や、複数ユーザーが通商弘報サイトに同時ログインできるようシステムの改修など行いました。その他、ジェットロ本部内でのセミナー開催時に出版物を販売しました。販売収益に寄与すると共にジェットロ出版物の PR も行っています。中国経済情報研究会会員向けの月刊「中国経済」に掲載するレポートについても質の向上を図っています。

2) 映像メディア

海外調査部は、TV 番組「世界は今」を民間企業などに有償提供（年間約 270 万円）しました。

3) 外部講演・執筆への協力

海外調査部では、ジェットロの調査成果の普及・啓蒙を図るべく、外部からの講演・執筆依頼に対し積極的に対応しています。25 年度には、外部からの依頼に基づき 183 件の原稿を執筆、290 件の講演に対応し、受領した執筆料、講演料等は約 1,200 万円と、自己収入拡大に貢献しました。

3. 受託事業を通じた自己収入拡大への取組み

(1) 自治体からの受託事業による取組み

自己収入の拡大し、国への財政依存度の引き下げの一環として受託事業を実施しました。

1) 貿易情報センターにおける取組み

25 年度は、14 カ所の貿易情報センター及び大阪本部で計 27 件の受託事業の契約を締結し、各種事業・調査を実施しています。契約総額は約 81,211 千円に上り、収益に計上する一般管理費の合計額は約 7,040 千円（税抜）です。

各自治体からは 26 年度についても引き続きジェットロへ業務委託の相談が寄せられており、現段階では継続案件と新規案件を含め 24 件の受託業務の契約締結を予定しています。受託事業は、

収益の拡大のほか負担金拠出団体である自治体との良好な関係維持、地域におけるプレゼンスの向上などの利点があります。

2) 実施例

- i) セミナー、貿易実務講座等の開催
- ii) ミッション派遣、受入、招へい、展示・商談会事業
- iii) 委託先からの要望に基づいた調査事業
- iv) メールマガジン等作成による情報提供事業
- v) アドバイザー等を活用した貿易投資相談事業

【参考/25年度 受託締結案件 主な事例】

管轄事務所	委託元	主な事例
熊本	熊本市	海外ビジネスセミナー開催業務
愛媛	愛媛県	愛媛県産品販路開拓サポート事業
徳島	徳島県	アジアバイヤー招へい事業
金沢	石川県	石川県貿易・海外投資活動実態調査事業
関東	東京都	ハノイでの見本市出展及び商談会に係る運営業務委託

2) 対日投資事業における取組み

a) 自治体別

自治体等	取組み
東京都	東京進出に関心がある外国企業への産業交流展 2013 の PR 及びヒアリングの実施、及び産業交流展 2013 への出展応募があった場合の出展までの連絡・調整、報告書の作成等。
神戸市	外国・外資系企業の拠点設立時の、言語の壁や各種法令、手続き等に関するサポート、及び企業からの相談内容等、必要に応じた各種専門家の紹介。
関西パートナーシップ協会(KPS)	関西における対日投資促進のためのワンストップ機能強化、及び外国・外資系企業の投資誘致促進業務（投資誘致促進のための関西プロモーション活動、外資系企業の定着促進、関西広域での情報発信の強化）。
名古屋市	名古屋に進出する可能性のある欧米の企業・研究機関等について、名古屋市への進出を促し、対日投資誘致活動に貢献するための継続的な意識調査および情報提供のフォローアップ活動の実施。
神戸市産業振興財団	東京に進出している外国企業に対し、神戸市の投資環境等の PR を行うことを目的とした対日投資セミナーの開催（於：東京）
札幌市	日本国内における外国企業の立地動向や、外国企業の誘致に係る他自治体の取組み等について整理することにより、外国企業の誘致に係る施策を検討するための基礎資料（調査結果報告書）を作成。

b) ツール別

①IBSC 運営事業	神奈川県：IBSC 神奈川運営業務（544 千円） 兵庫県・神戸市：IBSC 神戸運営業務（7,100 千円）
②展示会	—
③セミナー	—

(2) 博覧会事業への取組み

27年度のミラノ国際博覧会に向け、経済産業省および農林水産省から民間企業等に対し、協賛金・寄附金の協力依頼が実施されている。同協賛金・寄附金の受入れに向け、各種準備手続きを実施した。

(3) 人材育成に関する受託事業の獲得と実施

24年度に引き続き、経済産業省より「国際即戦力育成インターンシップ事業」を、一般財団法人海外産業人材育成協会（HIDA）と共同で受託し、我が国の若手人材・学生を開発途上国の政府系機関、業界団体、民間企業等へインターンとして派遣し、相手国との人的ネットワーク

Ⅲ. 財務内容の改善に関する事項

[1] 自己収入拡大への取組

4. 中央諸官庁等の委託事業を通じた自己収入拡大への取組み

の構築やインフラシステム案件の獲得、および中小・中堅企業等の海外展開、グローバルリーダーに成り得る学生の育成に貢献しています。

25年度は、ジェトロなどが発掘した受入候補機関の中からインターンシップ先を選びインターンを募集する「公募型」に加え、応募者自らが受入機関を開拓し、インターンシップの内容を事前に調整して応募する「提案型」を新たに導入し、より実践的で効果が期待できるよう工夫しました。

国内で1次と2次で募集説明会を7回、4都市で開催、約550名を動員しました。選考の結果、17カ国に152名（1次募集104名、2次募集48名）を、9月以降、3ヵ月～5ヵ月半にわたり派遣しました。

※24年度の事業名は、「インフラビジネス等展開支援人材事業」内における「グローバル人材育成インターンシップ事業」。

4. 中央諸官庁等の委託事業を通じた自己収入拡大への取組み

アジ研は、運営費交付金が漸減する中、基礎研究の充実および新規テーマの発掘を図る財源として、独立行政法人日本学術振興会が実施する「科学研究費助成事業」による補助金／助成金の交付を受け、研究活動を実施しています。25年度の交付額は前年度比61%増の80,873千円（間接経費を含む）に上り、計68件（研究代表者27件、研究分担者41件）の研究課題に取り組んでいます。また、第3四半期には26年度から開始する新規研究課題として、14件、計100,271千円（直接経費のみ；実施期間全体分）の応募を行いました。

5. 自己収入拡大に向けた工夫

(1) 貿易実務オンライン講座受講口数拡大に向けた工夫

貿易実務オンライン講座において、「短期集中講座」の開講といった新たな試みにより、受講数が拡大しました（申込口数：24年度4,061口⇒25年度4,889口、収益：24年度30,331千円⇒25年度61,053千円）。

[2] 決算情報・セグメント情報の公表の充実等

成果指標

設定目標（決算情報・セグメント情報）	
【中期計画】 【25年度計画】	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 事業ごとの厳格かつ客観的な評価・分析の実施を促進し、その結果を事業選択や業務運営の効率化に反映させること等により見直しの実効性を確保するとともに、機構の財務内容等の一層の透明性を確保する観点から、決算情報・セグメント情報の公表の充実等を図る。
【評価の基準】 (第3期)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 決算情報・セグメント情報の公表の充実等が図られているか。 ▶ 事務・事業別、部門別といった単位における費用の把握に努めているか。

独法化以降、財務諸表の附属明細書において、本部・アジア経済研究所・一般管理費の3つに分けたセグメント情報をジェットロホームページ上の各年度の決算情報の中で開示しています。

Ⅲ. 財務内容の改善に関する事項
〔3〕 短期借入金の限度額

〔3〕 短期借入金の限度額

成果指標

設定目標（資産の有効活用）	
【中期計画】	6, 225百万円
【25年度計画】	（理由） 運営費交付金及び補助金の受入れが最大3ヵ月分遅れた場合、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ヵ月分を短期借入金の限度額とする。
【評価の基準】 （第3期）	▶ 短期借入を行う場合、その事由、金額は適正であるか。また、中期計画で定める限度額を超えていないか。

借入れは行っていません。

[4] 重要な財産の処分に関する計画

成果指標

設定目標（重要な財産の処分等に関する計画）	
【中期計画】 【25年度計画】	▶ 以下の財産の処分を行う。 ジェトロ会館（東京都港区赤坂二丁目） 対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンター(愛媛/愛媛県松山市大可賀) 対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンター(北九州/福岡県北九州市小倉北区浅野) 対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンター(大分/大分市大字大在) (25年度計画は愛媛と北九州の対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンターのみ)
【評価の基準】 (第3期)	▶ 中期計画で定められた財産の処分について、計画的に進められているか。

1. 対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンターの推進

愛媛、北九州、大分の3施設について、大分を24年度に当該施設購入元へ売却し、譲渡収入を国庫納付したのに続き、愛媛は25年8月に2回目の入札で当該施設購入元が落札したため、12月に同購入元に引渡し、譲渡収入を国庫納付しました。

一方、残る北九州については、9月に実施した2回目の入札では応札がなく不落となったため、経済産業省及び財務省の見解を踏まえ、2回目の入札時の条件を変更せず買受希望者を先着順で募集し、随意契約により売却を試みましたが、しかしながら希望者がなかったため、現在、経済産業省及び財務省と今後の対応策につき協議中です。

[5] 剰余金の使途

成果指標

設定目標：剰余金の使途	
【中期計画】 【25年度計画】	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 海外有識者、有力者の招へいの追加の実施 ▶ 展示会、セミナー、講演会等の追加の実施（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の実施 ▶ 職員教育の充実・就労環境改善 ▶ 外部環境の変化への対応
【評価の基準】 (第3期)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 利益剰余金が発生した場合、その発生事由が示されているか。 ▶ 利益剰余金が発生した場合、適正な処理がなされているか。 ▶ 利益剰余金が積立金として整理され、目的積立金として申請されない場合、その事由が明確に示されているか。
【評価シート】 (24年度)	運営費交付金債務については、平成24年度末での債務残高、平成24年度運営費交付金、運営費交付金に対する債務残高の割合（平成24年度交付金債務残存率）を記載し、発生要因を分析した上で、法人の運営費交付金執行計画の管理と業務運営について厳格な評価を行う。評価結果及び理由・コメント、必要に応じての法人に改善を促すような評価を記載する

1. 剰余金の使途

利益剰余金の額は前中期目標期間繰越積立金 1.03 億円と、25 年度に為替差益等により発生した当期末処分利益 4.18 億円に加え、積立金として整理した 23 年度・24 年度の当期末処分利益 7.97 億円を併せて、合計で 13.19 億円となりました。25 年度の当期末処分利益 4.18 億円は通則法第 44 条第 1 項に基づき、積立金として整理する予定です。

2. 運営交付金債務残高の適正化

24 年度補正予算 41.95 億円、25 年度補正予算 15.00 億円を含む 25 年度末の運営費交付金債務残高は 50.87 億円になりました。25 年度末での補正予算分を除いた運営費交付金債務残高は 4.8 億円（25 年度の運営費交付金債務、25 年度交付金債務残存率 2.25%）となっています。今後の為替変動、政策要請に基づく緊急的な活動に備え留保しています。

なお、24 年度末における運営費交付金債務の累積残高 25.53 億円（23 年度・24 年度残高の合計）については、25 年度において、為替変動などの外部環境の変化への対応、政策要請に基づく事業に充当しました。

また、24 年度補正予算 41.95 億円、25 年度補正予算 15.00 億円の債務残高の内訳は、24 年度補正予算が 31.07 億円（残存率 74.0%）、25 年度補正予算が 15.00 億円（残存率 100%）となっており、26 年度に執行します。

[6] 年金、基金、共催等の事業運営のための資金運用について

25年6月の厚生年金保険法の改正を踏まえ、基金の財政状況を勘案した上で代行返上を決定し、26年3月1日付で将来返上に係る認可を受けました。

現在、27年4月実施を目途として、過去返上の準備を進めるとともに、移行先の新年金制度について検討中です。25年度末日時点の基金全体の年金資産合計額（時価総額）は49,974百万円（暫定）でした。

IV. その他主務省令で定める業務運営に関する事項

[1] 施設・設備に関する計画に関する計画

なし

[2] 人事に関する計画

成果指標

設定目標（人事に関する計画）	
【中期計画】	<p>《効果的かつ効率的な業務運営》</p> <p>【25年度計画】</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 業務量の増大に対応するため、民間等の外部人材の活用を含め、所要の人員を確保する。即戦力になる人材を確保するため、必要な知識、経験を有する外部人材の活用を含め、所要の人員を確保する。また、有期のプロジェクトや専門性の高い職務等について有期の雇用契約による人材を活用する。 ▶ 人員の適正配置を図る。 具体的には、管理部門を中心に人員の抑制を図り、より一層国内外事務所に人的リソースを配分する。 ▶ 働き方の多様化に対応する処遇の公平化や発揮能力の最大化のための人事制度の見直しを行う。 ▶ 職員の安全、健全、健康維持のための対応を引き続き進める。 <p>《職員の能力向上に向けた取組み》</p> <p>業務内容の高度化及び専門化の対応に向け、採用をはじめ研修、資格取得等の促進を通じた職員の資質向上を図る。民間等の外部人材の活用を積極的に行う。また、職員のキャリア開発を行う仕組みを整え、最適配置およびモチベーション向上から組織の活性化を目指す。</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 効率的な業務運営のため、トリリンガル（英語に加え中国語など1ヶ国語）、貿易・投資実務、財務会計知識、コミュニケーション能力、リスクマネジメント、プロジェクト・マネージメント等、国際ビジネスのプロフェッショナルとしての職員に求められる基本事項を研修および機会提供により習得させる。 ▶ 中小企業の海外販路拡大支援に対応するため、高度かつ専門的な貿易・投資実務、財務会計および特定産業の知識を習得する機会を提供する。 ▶ （25年度計画内容文／中期計画より追記あり）中小企業の輸出促進・海外進出支援、対日投資の促進等を遂行する上で、ジェトロ職員が共通基盤として持ち合わせる事が望ましい語学力、貿易・投資実務、財務会計、広報マーケティングに係る知識、組織運営に必要なマネジメント知識を研修等を通じて習得させる。 ▶ 専門知識を有する外部人材の活用や、幅広い知識や視点を持つ職員を育成するため、外部との人事交流を進める。 ▶ 研究職員については、開発途上国・地域の現地に軸足を置いた地域研究、計量的実証分析に基づく開発研究を実施するため、現地語研修、海外研究員派遣等を通じて能力向上を図る。 ▶ キャリア開発については、職員のキャリアプランを確認するとともに、スキル、経験、適正等のデータを整備することで最適配置を目指しモチベーション向上を図る。 ▶ 評価の高い職員の行動パターンを分析し、その結果を共有し、気付きを与えることで、職員のより一層の成長を促す。
【評価の基準】（第3期）	<p>▶ 効果的・効率的な業務運営に向けた適正な人員配置・人事制度の見直し、職員の能力のさらなる向上や、民間等の外部人材の積極的登用を実施しているか。</p>

1. 効率的かつ効果的な業務運営

(1) 所要の人員確保のための外部人材の活用

1) アドバイザー、コーディネーター、専門家の活用

貿易投資相談に関するノウハウ、特定商品・産業分野の知見、人的ネットワークを活用するため、専門家を嘱託員・派遣職員として採用し（3月31日現在：嘱託員189名、派遣職員：18

名)、また必要に応じて業務委託を実施し、必要な知識、経験を有する即戦力となる人材を確保しています。

2) 金融の専門知識・ネットワークを持った外部人材の活用

従来の民間等研修生 31 名に加え、地方銀行等からの出向者 39 名、計 70 名を受け入れており (26 年 3 月時点)、受入人数は徐々に増加しています。これにより、出向者の人材育成のみならず、ジェトロの地域におけるネットワークの拡大・人脈形成も期待されています。

また、金融機関からの出向者の具体的な業務内容・取り組み状況を対象の金融機関に伝えるため、ニュースレター「ジェトロ 金融パーソン通信」を作成しています。同ニュースレターは地銀協、第二地銀協など、派遣元銀行が所属する協会経由で会員行に送付され、受入制度の認知度向上の役割を果たすとともに、出向者の活動内容記事から将来のミスマッチを防ぐことを目的としています。

(2) 業務内容の高度化及び専門化に対応する人材の採用

1) 研究職及びライブラリアンの採用

アジア経済研究所では 25 年度、テニユア・トラック制適用 (*) 任期付研究員 2 名とライブラリアン 1 名を採用しました。

26 年度の採用にあたっては、ジョブトークやアメリカ経済学会でのリクルート活動を実施した上で公募による研究職の採用活動を行い、正職員の研究職 1 名を、またテニユア・トラック制適用 (*) 任期付職員の研究職 5 名及びライブラリアン 2 名を内定しました。

(※)任期付研究員として雇用され経験を積んだ後、厳格な審査を経て業務実績及び職員としての資質・能力の高いと認められた場合に、任期の定めのない職員の身分を取得できる制度。

(3) 人員の適正配置への取り組み

経営方針決定会議で承認された 25 年度人員配置計画に基づき、適正な人員配置を進めました。

(4) 採用形態の多様化に伴う人事制度の見直し

1) 一般職の継続採用

事務の継続性及び働き方の多様化等に対応するため、一般職の採用を開始しています。25 年度は 7 名を採用しました。26 年度は 6 名を採用する予定です。

2) 嘱託員の活用 (有期直接雇用)

人件費の推移を見つつ、有期のプロジェクトや専門性の求められる職務等に鑑み、常勤、非常勤嘱託員の採用を機動的に実施しました。

	23 年度		24 年度		25 年度	
	常勤	非常勤	常勤	非常勤	常勤	非常勤
4/1 時点	22 名	198 名	31 名	220 名	50 名	248 名
7/1 時点	32 名	207 名	36 名	228 名	62 名	257 名
10/1 時点	33 名	211 名	38 名	234 名	71 名	261 名
1/1 時点	33 名	216 名	38 名	243 名	84 名	265 名
3/31 時点	33 名	218 名	39 名	244 名	88 名	268 名

(注意) 常勤=常勤嘱託員、非常勤=非常勤嘱託員

3) 多様な人材確保のための体制整備

かねてより、派遣職員や嘱託員管理業務の増加に対応するため、これらの採用・契約締結等の管理業務を「人材デスク」として外部委託しています。25 年度は、一層の業務効率化を図るため、海外アドバイザーの採用・契約締結等の管理業務も含めた形で委託しました。

(5) 職員の安全、健全、健康維持のための対応

職員の健康維持のため、本部及びアジア経済研究所の保健室に看護師を常駐させるとともに、産業医、産業カウンセラーをそれぞれ毎週1回配置しています（産業カウンセラーは本部のみ配置）。

定期健康診断については、本部では10月3日～4日に、アジ研では同10日～11日に実施しました。貿易情報センターは各自病院にて健康診断を受診しました。

また、月間の職場滞留時間が特に多い職員に対しては、健康自己チェックリストの提出を義務づけるとともに、必要に応じ産業医による指導を行っています。

さらに、心の健康状態をチェックするオンライン・ストレス診断を10月15日から29日まで実施、高ストレス者に対しては、本人の同意を前提に産業医による面談を実施し、職員のメンタル面の健康維持に努めています。

(6) 働きやすい環境の整備

配偶者の海外転勤によって止むを得ず退職する職員が一定数いることから、こうした状況に対応するため、配偶者休職制度を新設しました。

職場衛生面においては、産業医及び労使の実務者レベルによる衛生委員会を毎月開催し、産業医による職場巡視を踏まえた職場温度の管理等、職場環境の改善を図りました。

残業削減等については、労使協議会で合意し、管理職への周知を図りました。

また、若年層も対象に含めた世代別のライフプランセミナーの開催に加え、社会保険・セカンドライフ支援セッションや個別相談会を実施しました。

2. 職員能力の更なる向上に向けた取組み

従来より実施している階層別研修、基礎パス研修、能力開発講座や、自己啓発補助制度といった研修・制度に加え、25年度は中堅リーダーを育成するための選抜的の中核人材育成研修や、女性職員向けのキャリアデザイン研修を実施しました。

今後は、海外実務研修の大幅な拡充により、若手人材の早期のキャリアアップを図る予定です。

(1) 本部主管の研修

1) 階層別研修

研修名	対象	開催時期	参加人数
新入職員研修	25年度入構者（総合職・一般職・研究職・任期付研究員）	4/1-18	40名 （総合職・一般職 35名、研究職・任期付研究員・司書職 5名）
基礎パス研修：財務・会計	25年度入構者（総合職・一般職）	7/12	35名
基礎パス研修：貿易実務（応用）	25年度入構者（総合職）	9/9-11/24 または 10/7-12/22	28名
基礎パス研修：貿易実務（基礎）	25年度入構者（一般職）	9/9～11/24 または 10/7-12/22	7名
基礎パス研修：顧客サービス（ジェットロ：ジェットロウェブサイト、サービス、ライブラリー・データベースの活用）	24年度入構者（総合職・一般職）	7/22	27名
基礎パス研修：中小企業支援	25年度入構者（総合職・一般職）	11/8（輸出支援講義） 12/3（地方自治体の中小企業支援財団及び中小企業訪問）	34名
基礎パス研修：経済基礎知識（マクロ経済の基礎、国際経済の基礎、WTO・FTAの基礎、中国経済の基礎）	25年度入構者（総合職）	11/13・19・26・29	28名
基礎パス研修：中国語	24年度入構者（総合職）	24/12/12-26/3/4	22名
基礎パス研修：中国語	25年度入構者（総合職）	25/12/12-27/3/5	26名
基礎パス修了研修	23年度入構者（総合職）	6/6-7	32名
課長代理候補者研修	課長代理候補者（総合職）	6/13-14	25名
課長代理研修	既課長代理（総合職）	6/13-14	4名
管理職候補者研修	管理職候補者（総合職）	6/20-21、6/27-28	61名
管理職研修	既管理職（総合職）	7/10-11	32名

基礎パス研修： 経済基礎知識（経済原稿の書き方）	25年度入構者（総合職）	1/16、2/13	28名
ライフプランセミナー（20代）	20代職員	6/26	30名
ライフプランセミナー（30代・40代）	30代・40代職員	1/27	25名
ライフプランセミナー（50代）	50代職員	1/28	16名
ライフプラン研修 （社会保険・セカンドライフ支援セッション）	全世代	1/28	25名

2) 能力開発講座

研修名	対象	開催時期	参加人数
マーケティング研修（e-ラーニング）	全職員	12/20-2/20	15名
経営戦略研修（e-ラーニング）	全職員	12/20-2/20	15名
法務基礎研修	国内職員	9/5、6	28名、25名
プレゼンテーション研修	国内職員	10/30、11/1	34名、19名
広報・PR研修	国内職員	1/16、1/29、2/5	24名、24名、25名
英語研修	国内職員	1/21-2/18	15名
英語研修（電話）	全職員	12/1-2/9	15名
貿易実務オンライン講座	全職員	6/10-2/23	18名
自己啓発補助制度	全職員	通年	88名

3) 海外赴任者研修

研修名	対象	開催時期	参加人数
海外赴任者研修（第1回目）	赴任予定職員	5/22-24	49名
海外赴任者研修（第2回目）	赴任予定職員	9/3	12名
海外赴任者研修（第3回目）	赴任予定職員	2/17-18	40名

4) 中核人材育成研修

研修名	対象	開催時期	参加人数
ビジネススクール短期講座への派遣	課長級、課長代理級より選抜	26年1～3月	2名
人事院研修（課長級、課長補佐級）	課長級、課長代理級より選抜	7/29～8/1、9/17～19 11/19～22、12/9～11、 26/1/15～17	5名
第一回日シンガポール若手官僚 合同リーダーシップ研修	課長代理級より選抜	26/1/12～18	1名
日本貿易会「貿易会経営塾」	課長代理級より選抜	12/9	2名

5) 女性職員キャリアデザイン研修

研修名	対象	開催時期	参加人数
女性職員キャリアデザイン研修 （第1回目）	8年目～14年目女性職員	12/6	21名
女性職員キャリアデザイン研修 （第2回目）	時短取得職員	12/19	24名
女性職員キャリアデザイン研修 （第3、4回目）	15年目以上女性職員	1/17、24	36名

（2）アジア経済研究所主管の研修

研修名	対象	開催時期	参加人数
語学研修	研究職、 ライブラリアン	通年	12名
業務研修 ・ STATAを使ったパネル分析 ・ ArcGIS for Desktop ・ Java 言語研修 ・ 印刷費積算講習 ・ 防火・防災管理講習 ・ 著作権 E ラーニング	全職員	通年	8名
自己啓発補助制度 （含：博士号取得支援）	全職員	通年	8名
能力開発講座 ・ 国際価値連鎖論 ・ 研究成果発信のための英語プレゼンテーション研修	全職員	通年	11名
現地調査研修 ・ インドネシア	研究職 ライブラリアン	通年	3名

関 係 事 項
ニ、その他主務省令で定める業務運営に

IV. その他主務省令で定める業務運営に関する事項

[3] 積立金の処分

・ベトナム ・ベトナム、カンボジア、ラオス			
--------------------------	--	--	--

3. 業務上の課題とその改善に向けた取組み

【改善事例①】

課題	近年、ジェトロへの期待が大きくなっている中で、職員一人一人が能力を向上させ、発揮して行くことが求められています。
対応	<p>(1) 新入職員については、基礎パス研修を実施していますが、OJTについても一定の問題意識を基にした人材開発を行う必要があることから、メンター制度及びOJTトレーナー制度を導入しました。</p> <p>(2) また、組織の中核を担う職員層の人材育成を図るため、経営・行政知識の取得、あるいは他流試合の経験を積むため、選抜型研修を開始し、人事院研修プログラムやビジネススクール等へ職員を派遣しました。</p> <p>(3) 今後は、ジェトロ・パーソンとして一定程度の能力を有する（一人前となる）人材を、より早期に育成するには海外勤務の経験が不可欠であることから、海外実務研修を大幅に拡充する予定で、その準備を進めています。</p>

【改善事例②】

課題	多様なライフステージに応じたワーク・ライフ・バランスの確保に対するニーズが高まっており、新たな視点での人材活用が求められています。
対応	<p>一定の給与調整、あるいは昇進、昇格の抑制を条件に、勤務地を首都圏に限定する「エリア総合職コース」を新設しました。</p> <p>また、女性職員に対するキャリアデザイン研修を12月～1月にかけて計4回実施しました。</p>

[3] 積立金の処分

なし

[4] 中期目標期間を超える債務負担

なし

以上

【テーマ別報告】

1. [新規]ジェトロ利用者のコメント

(1) 産業別海外展開支援

1) 農林水産物・食品産業

【コメント①】 商談スキルアップセミナー事業／農水産部

- 商談の事前準備として何が必要か、また、どんな視点で海外向けパンフレットを作成すれば良いか、参考になりました。
- 輸出商談成立までのポイントがよく整理されていた。具体的成功例、失敗例の情報も役に立った。原則的ポイントがわかりました。
- 海外との商談について事細かく説明され新たに準備しなければならない事がわかりました。また、商談に対するイメージが出来ました。

【コメント②】 ジェトロ食品輸出商談会 at アグリフード EXPO2013／インターナショナル・シーフード・ショー／農水産部

- 事前の商品の絞込みが出来ず、具体的な成約までいたらなかったが、将来可能性のある会社と面談できた。次回も参加したい。
- シーフードショーと商談会の併催は、具体的な商品を見せることが出来るのでメリットが大きい。
(注：回答者はシーフードショー出展企業)

【コメント③】 ジェトロ酒類輸出商談会 in 山形／農水産部

- 国内参加企業からは今まで輸出したことのない地域のバイヤーと商談ができ良かった。
- 成約の見込みもあり、相手市場の様子を調査する上でも役立った。

【コメント④】 日本酒ロサンゼルス・サンフランシスコミッション／農水産部

- 大手バイヤーとの直接意見交換ができた。バイヤーの求める酒、ターゲットが見えた。
- 新規レストラン、ブローカーとの交流が役に立った。
- BtoBで白人系の方が多く、新しいお客様に商品を試して頂けた。

【コメント⑤】 FHC China 2013／展示事業部

- 共有キッチン等の設備が整備され、当社ブースの調理試食提供の際助かりました。
- 出展準備から出展期間中も丁寧に対応していただき、不都合なことは何も生じなく安心して参加できた。

【コメント⑥】 IPM Essen 2014／展示事業部

- ドイツのみならず欧州広域の顧客と会い商談ができた。欧州の市場に対する認識が深まった。
- 花き関係者と直接話ができ、幅広く色々な話が聞けた。

【コメント⑦】 BIO Fach 2014／展示事業部

- 日本には絶対会えない人に会えた。当方からコンタクトしても絶対に会えないであろう人が来場してくれた。
- (ジャパン・パビリオンに誘導するための) 足跡広告がよかった。

【コメント⑧】 香港インターナショナル・ダイヤモンド・ジェム&パール・ショー2014／展示事業部

- ジャパン・パール・パビリオンというブランド価値によって、商談がまとまりやすかった。
- 広告、ブース装飾、誘導など多くの面で集客につながるサポートをしていただいたおかげで、来場者増につながり活発な商談が可能になった。

2) 生活文化・サービス産業

【コメント①】 ベトナム (ハノイ・ホーチミン) サービス産業海外進出支援ミッション／生サ部

- 事前に想定していたベトナムと実際のベトナムとの違いを実感出来たミッションだった。パートナー候補が数社見つかり、次の交渉で絞れる段階に至れた。進出方法を定め、1年半以内に進出を実現したい。必ず形にしてみせるという気概で臨む。
- 公表上の1人あたり GDP 数値とはかけ離れた実体経済の状況がよく理解出来た。また、制度面から見

た場合はベトナムでの飲食店の展開は難しいが、参入してしまえば「うまみ」があることが分かった。日越経済共同協定に基づいての進出申請やFC契約であれば正攻法でも進出できることも確認出来た。日本のうどんと蕎麦でベトナムに新市場を作る気概で臨みたい。

●これ以上時間が経過すると参入のうまみが縮小してしまうので、今が参入時期としてもベストだと判断できた。また、共産主義独特の規制も多いため、参入方法の仕方も検討しないと難しいこともわかった。理解が不足していた部分が補えたのはよかった。

【コメント②】アジア・キャラバン（中国）／生サ部

●華北地区での代理店選択候補社探しに利用させてもらったが、候補となりそうな会社数社と接触することができた。

●B2B商談に加えて、B2Cマーケティングを行う機会が得られてありがたい。これからも、B2C調査の機会も提供していただきたい。

●短期間に多数の商談機会に恵まれ（41件）、しかもかなり具体的な内容の商談も数件あったことありがたい。展示会出展では、通訳や人員の手配など、事前準備だけでも大仕事だが、キャラバンの商談会はすべて事前準備をしていただけるので、商談準備に特化することができた。

【コメント③】アセアン・キャラバン／生サ部

●現地での反応を実際に見ることで販売の可能性を探ることができた。

●書面などでは確認できない現場市場の状況を確認することができ有意義だった。

●まさに会いたかった企業と商談を行うことが適った。有力な代理店候補を見つけることができた。

●これだけの企業がまとまって日本の技術やデザイン、性能が優れた商品を一同に展示・紹介したのは大きな効果があったと思う。

●通訳や出展料、また情報提供への支援が手厚く、安心してチャレンジできた。次回も継続していただきたい。

●事業を通じて日本製品への需要の旺盛さを感じる事ができた。

【コメント④】Music China 2013／展示事業部

●日本国内の有力メーカーが一堂に集結することで、単独の企業では難しい個人客の集客・認知などに効果があったと実感している。

●昨年よりも反響があり、受注につながった。また、既に弊社製品を持っている人が訪れ、新製品を評価してくれた。

【コメント⑤】Ambiente2014／展示事業部

●ジャパン・パビリオンなので、良い立地で人に見ていただくことができた。

●日本製品に興味がある方が多く立ち寄ってくださった。

【コメント⑥】シカゴ・ホーム&ハウスウェア・ショー2014／展示事業部

●日本製商品をターゲットにしたバイヤーが訪れてくれた。

●単独出展では得られない多数のバイヤーがブースに立ち寄ってくれた。

●大手バイヤーと商談でき、良かった。

3) 機械・環境産業

【コメント①】MEDICAL FAIR THAILAND 2013 展示会／機械・環境産業部

今回の出展では、弊社製品を知っているビジターも確認でき、PRの浸透を実感できた。また、ようやくタイの代理店候補が複数現れてくれた。

【コメント②】RIT事業／機械・環境産業部

（福島県・ドイツ・NRW州）有識者招へいで、明確な数値やドイツ企業の紹介等、日本での調査では得られない貴重な情報を得られた。

（埼玉県・ドイツ）ミッションで、欧州企業のさまざまな製品を見るだけでなく、通訳を介しその製品の担当者から直接説明を聞くことが出来、わかりやすく有意義な経験だった。

（北九州地域・ベトナム・ハノイ、ハイフォン地域）ミッションで商談会、企業訪問等をさせていただきありがとうございます。ベトナム訪問は初めてであり、ベトナム企業の技術力・製造能力、品質等がどんなものか分かり、不安が払拭された。

（大分県・台湾）国内研究会で、中国の文化、考え方等勉強になりました。また、国内での仕事・交渉に

も応用できる内容でした。、ミッションに参加し、普段面談する機会のない企業と交流できてよかった。、ミッションに参加し、弊社の取り扱い製品において現地販売サポートなど、今後会話できそうな企業とのコネクションが出来た。

(大阪府- アラブ首長国連邦) メールでのアポイント取得が困難な中、ミッションで現地のバイヤーと商談が持てるよう紹介いただいたことが有難かった。

【コメント③】 輸出有望案件発掘支援事業／機械・環境産業部

●支援期間を通じて、念願であった欧米のメーカーとの取引を実現することが出来た。販売に至るまでの見積書の作成方法から、秘密保持契約、輸送及び支払いに関する条件等の指導や商談時の的確な助言に感謝したい。

●初めての海外出店など、入門から教示頂き役に立った。具体的に、海外顧客へのくい込み方、ポイントの把握等、見込み客へのアプローチなど日本との違いなどを実現場にて教示いただいた。

【コメント④】 海外コーディネーター事業／機械・環境産業部

Eメール相談を通じ、以下のコメントが寄せられました。

●ニーズの有無ならびに売り込み先のターゲット(大学/研究機関)が的確であった。

【コメント⑤】 第69回中国国際医療機器博覧会(CMEF 2013)／展示事業部

●出展・装飾に対してJETROのフォローが十分あり、国内展示会と同じような感覚で準備ができました。

●自社で中国語の会社案内などを準備していませんでしたが、ジェトロが作成したジャパン・パビリオン出展者カタログ(中国語)を使い、英語のわからない中国人バイヤーにも対応できました。

【コメント⑥】 Indo Water 2013／展示事業部

●ジェトロのサポートが良く、トラブル無く情報収集ができた。

●実際に現地の人々と話をすることで、求められているものがある程度わかった。

【コメント⑦】 第13回中国国際環境保護展(CIEPEC2013)／展示事業部

●日系企業が集まっているのでPRしやすいし、JETROの協力もあるので運営がしやすかった。

●展示品の輸出入の手続きがスムーズである。

【コメント⑧】 7th Renewable Energy India Expo 2013 (REI2013)／展示事業部

●通常コンタクトの取れないような大企業とビジネスマッチングをしていただき、連絡先ができた点がありがたかった。製品が高額であるため、即購入という運びにはならないが、炉の監視カメラを探しているサプライヤーが多く、ニーズがあることをあらためて実感できた。

●今回インドでの展示会出展は初めてであったが、貨物の搬入、ブース設営等が一貫してジェトロが行って頂きスムーズで良かった。

【コメント⑨】 2013 中国国際工業博覧会／展示事業部

●単独で出展するより注目されやすく、ジャパン品質をアピールできる。

●他の展示会に比べて安価で、規模も大きく初めて出展した当社にとって効果的だった。

【コメント⑩】 METALEX 2013／展示事業部

●マッチング支援で販売見込み客を紹介していただけたことが、有効であった。

●初めての海外展示会で不安だったが、ジェトロのサポートによりスムーズに準備ができた。

【コメント⑪】 MEDICA 2013／展示事業部

●今まで接することのなかった国・地域のバイヤーと接することができ、今後の販売地域の拡大が期待できた(アイルランド、オーストラリア、アルジェリア、ミャンマー、モルドバ、リトアニア等)。

●初の出展で不安は大きかったが、ジェトロのバックアップは心強く、安心できた。

【コメント⑫】 Automechanika Shanghai 2013／展示事業部

●ジャパン・パビリオンの統一的なブース装飾・カタログ等により、会場内でのプレゼンスが高まること、独自出展と比較して、出展料金が低く抑えられること、各種手続きが簡便に行えること、不測の事態にもサポートが受けられる安心感など、大きなメリットを感じました。

【コメント⑬】(北京)清華大学環境学院 企業経営幹部との商談会／機械・環境産業部

「(当社のような大企業でも) 中国ではアポイントを取るのが困難であり、このような機会を通じて有力企業と面談できたことは有益だった」とのコメントがありました。

【コメント⑭】VIETWATER2013／機械・環境産業部

「同じ展示会に出展していた日本の大手中空糸膜メーカーから部品供給のオファーを受けた。普段であればコンタクトする機会の無い企業と接点を持つことができ、有益だった」とコメントがありました。

(2) 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み**1) 海外ビジネス情報提供 (海外市場調査)****【コメント①】欧州調査／海調部**

6月に閣議決定された2013年通商白書の執筆にドイツの中小企業の国際化事例などの情報提供面で協力したところ、同白書冒頭謝辞に欧州ロシア CIS 課長及びジュネーブ事務所長が掲載されました。また、ジェトロセンサー2011年12月号、通商弘報からドイツ中小企業国際化の具体例が同白書に引用されました。

【コメント②】北米調査／海調部

- ・定期的に行っているブリーフィングについて、「ジェトロとお付き合いさせて頂くことで、幅広い領域の情報を頂けるので助かっております」(エレクトロニクス製造業)。
- ・「先日頂きましたジェトロセンサーなどの資料は参考になっております。中身について伺いすることもありませんので、その際は宜しくお願い致します」(中央省庁)。
- ・「いつも異業界の動向を含め最新動向を教えて頂き助かっております」(電気電子)。
- ・北米所長セミナーの参加者から、「私はこの度初めて海外赴任になりました。不安が多かった中でこのセミナーは本当にありがたかったです」(金融・証券)、「米国・カナダの概況把握とシェール革命に伴う産業界へのインパクトの一端を理解出来た。特に米国南部(ヒューストンエリア)と東南部(アトランタエリア)の特徴も判った」(その他製造)といったコメントが寄せられました。
- ・カナダの対日投資概況について、「資料及び情報のご提供をありがとうございます。助かります」(中央省庁)。

【コメント③】中南米調査／海調部

10月にブラジルで輸入販売に携わる事務機器メーカーから他国製品との関税格差が発生して困っているとの相談が中南米課に寄せられました。同課で調査したところ、同国税関でのHS分類の不当な適用が原因である可能性があったことからブラジル政府に直接申し入れるべき案件と判断し、同メーカーの了解、協力の下、サンパウロ事務所、METI中南米室、在ブラジル日本大使館、在サンパウロ日本総領事館にも情報共有し、オールジャパンとして同国関係省庁に善処方申し入れる体制を整えているところです。

【コメント④】ロシア CIS 調査／海調部

(印刷機器メーカー) 役員会向けに作成しているロシア含む新興国戦略プレゼン資料の多くの部分をジェトロ資料(通商弘報、Jファイル、講演資料)から引用して作成している。

2) 海外ビジネス情報提供 (貿易投資相談)**【コメント①】中小企業海外展開支援情報提供事業／ビ情部**

- ・今回はオリーブオイル輸入についての件でご相談しました。他の役所等で最初に聞いた内容だと難しい&面倒に感じていましたが、ジェトロさんでは、わかりやすく丁寧に教えて頂きました。ありがとうございました。
- ・ブラジルへの有機米の輸出についての相談で現状としては厳しい要素(品質維持、コスト)をわかりやすく解説してくださいました。ご自身の経歴、経験からの具体的なアドバイスもあり、メリット・デメリットを示されて、助かりました。代替案等もアドバイスして頂き有意義でした。
- ・いろんな事を調べたつもりでしたが、ジェトロで話をすることによって調べ足りないことや、再度調べ直す必要がある項目がでてきたのでよかったです。再調査をし、不明な点がある場合は、再度話を伺えればと思います。

【テーマ別報告】

1. 【新規】ジェトロ利用者のコメント

・インドネシア進出にかかる規制、会社法上の注意点、その他国柄特有の事項等、知識ご経験豊富なご担当者に有益なアドバイスを頂くことができました。人柄も素晴らしい方で今後ともぜひご相談させて頂きたいと思っております。

【コメント②】 海外ブリーフィングサービス／ビ情部

・長年に渡る駐在経験から話される説明には、どんな書籍でも得られない貴重な情報があり、わざわざ現地まで出向いた甲斐がありました。
・民間企業では得にくい現地情報の説明を受けられることは、中小企業が進出、会社運営するに当たり心強い味方となる。
・現地の情報に精通しておられる駐在員から提供いただく情報は、今後現地で事業展開を計画する事業者にとって有用でありがたい。
・机上の分析における情報提供ではなく、実務経験者のお話を聞くことができ、参考になった。

【コメント③】 ビジネスライブラリー運営事業／ビ情部

・ガーナでの展示会に参加に関して、国情報が参考になった。
・主要都市コスト比較データの活用により、市場ニーズ分析、研究に役立て、メーカーの要望に答えていきたい。
・海外情報の基礎データを収集するときは必ず利用しています。海外文献が多いことは有難く、これからも利用したい。

【コメント④】 貿易実務オンライン事業／ビ情部

貿易に関する知識がほぼゼロの状態でしたので、最低限の基礎知識を身に付けられたのは今後の業務にプラスに働くと思います。

【コメント⑤】 貿易実務講座・少人数制ワークショップ／ビ情部（会員）

少人数制ワークショップ型の講座に参加しました。限られた時間で聞き手の力量にマッチした講義とグループワークは初めての経験でした。内容はインパクトがあり、伝えたいポイントも的確に伝わりました。総合商社・司法書士の実務経験と教授の視点での教え方に感謝です。機会を設けてくださりありがとうございました。受講料の倍以上の価値がありました。

【コメント⑥】 セミナーのライブ配信／ビ情部（会員）

●会場まで移動する時間とコストが削減できた。
●社内にながら視聴でき、ありがたかったです。途中の打合せにも参加することができ、効率的でした。
●今回、（東京本部会場での）セミナー申込をした際、定員締め切りでしたので、初めて視聴させて頂きました。このような便宜を図って頂いていることは、よいことと思います。今後も是非継続していただければ嬉しいです。
●データとお話が同時に画面に出ていたため、会場で聞くより集中できた。

【コメント⑦】 メンバーズ講演会「FTA/EPA 最新状況と EPA 利用への基礎知識と手順・実務」／ビ情部（会員）

●一部の人しか手続きを知らないなので、初心者が多い部内へもわかりやすく説明することができそうです。
●実務上の留意点がよく理解でき、参考になりました。
●係の対応が丁寧でよかった。
●資料が分かりやすく、今までより理解できた。

3) BOP・ボリュームゾーン開拓及びフロンティア市場開拓

【コメント①】 BOP・ボリュームゾーン開拓／貿開部

（パキスタン・ビジネスセミナー参加者からのコメント）

●『セミナーに参加してマスコミのイメージとは全く違った、ビジネスが出来る国だということが分かった。』『パキスタンに関する情報は他国に比べてきわめて少なかったのが有益だった』『最新情報とあわせ、企業の方の生の声を聞くことができ、現場の肌感覚を含めた有意義な内容だった。』など、企業が十分情報を入手できていないパキスタン市場について、現地に駐在している日本人ビジネスマン

およびジェトロ所長より情報発信を行ったことに対し、新興国市場開拓を検討する日本企業から高く評価されました。

(パキスタン BOP/ボリュームゾーンビジネスミッション参加者からのコメント)

●『単独出張で来たとしても見学できないと思うが、今回ジェトロの案内で往訪することができ、興味深いところだと感じた』、『数字上では見えない実状を垣間見ることができた。特に BOP 層と思われる家庭も想像以上の生活環境にあり、統計で示される以上の豊かさを強く感じることもできた』、『当社にとって競合企業であり、直接アポを取得して話を聞くことは難しいが、今回のミッションを通じてそれが叶った』、『戦略を具体的な形で見学することができ、この国のビジネスの可能性と奥深さを実感することができた』、『日本企業との交流会において、現地労務管理・マネジメントについての情報を入手できた』、『現地企業との夕食会において、当社に興味を持っている会社の方々と話をすることができ、パキスタン市場の検討がやりやすくなった』との声があり、家庭訪問から企業訪問まで限られた期間の中で幅広いアレンジしたことについて高い評価をえた。

(エチオピア・ケニア BOP ビジネスミッション参加者からのコメント)

●『エチオピア・ケニアにおいて、マクロ的（産業的）にもミクロ的（消費市場）も複合的・包括的に視察を行えたのが良かった。』、『アフリカビジネスを担当している者としてモチベーションが上がり、もっと相手のことを（国のことを）知りたいと思うようになった』、『見るもの、聞くものすべてに無駄がなく、情報収集という点で役立った』、『個人的には達成できないプログラムが多く盛り込まれており、訪問国の生のデータ（人々の声）を把握することができた。』、との声があり、エチオピア、ケニアの2カ国で消費構造を迫る企業訪問から都市部、農村部の一般家庭訪問まで、実際に訪れてみて初めて分かる消費動向、市場動向を把握する手段として高い評価を得た。

(ペルー・ボリビア BOP/ボリュームゾーンビジネスミッション参加者からのコメント)

●『知りたかった情報を得ることができ、今後のビジネスに関するヒントを得るための有意義な機会だった』、『現地中間層が着実に購買力をつけている様子を感じることができた』、『実際に現地へ赴き、消費者ニーズを確認する重要性を認識できた』、『商品も豊富で価格もそれほど安くないため、日本企業の進出機会は多いと感じた』、『BOP ビジネスに対する自分の考えがクリアになった』、『営業手法を通じ、現場に最も適した形態に商品を変えていく重要性を学んだ』との声があり、新たにペルー・ボリビアでのビジネス展開を検討する日本企業から高く評価されました。

【コメント②】フロンティア市場開拓／貿開部

(ミャンマー農業ミッション参加者からのコメント)

●『中小企業では情報ネットワークが限られているので自社ではコンタクトが取れないミャンマーのトップ農業関連企業との商談や工場・農場訪問が、ジェトロのアレンジにより実現したことが有益だった。』との声があり、ジェトロならではのアレンジ力を高く評価されました。

(ミャンマー農業ミッション（12月実施）参加者からのコメント)

限られた時間の中で各参加者が求めるビジネス情報を提供できたことについて評価を得た。

- ミャンマーの歩き方の糸口がつかめた
- 将来、弊社の商品を扱う可能性が見えた
- ミャンマー農業・農業機械の現状、農業で抱えている問題がわかった
- 農家や現地企業の方々と直接コミュニケーションし、生の声を聞いたことは、有意義だった。Good Brothers 社の工場も、以前より一度見てみたいと考えていたので、これもミャンマーの製造業の実力を知る上で、貴重な経験となった
- ミャンマーで実際に農業機械を販売されている方と話ができ、輸入規制の実情などを本音で話し合うことができた
- ポテトハーベスターの存在を広めることができたことが良かった
- 豆刈機のマーケットがある事が分かった

4) ジャパン・ブランド発信

【コメント①】中国旅遊産業博覧会 in 天津 2013／展示事業部

- 自社の製品・サービスを多数の来場者に PR することができた。感謝している。

【コメント②】第16回中国（重慶）国際投資全球会／展示事業部

- 同展示会は中国西部地方の大規模の展示会で、入場者数も多かったため、地方宣伝には役に立つと思います。展示会で設置から運営までジェトロスタッフにたくさんの支援とサポートをいただけて、助かりました。
- 問屋、小売店と商談ができ、次につながる機会を作ることができた。

【コメント③】 2013 南京老年産業博覧会／展示事業部

●中国の一般消費者にとって、日系企業、特に福祉・介護関係の日系企業、団体と接触するチャンスはなかなか無いが、今回の事業によって、多くの中国人に日本式の福祉養老サービスや製品の良さをアピールができ、良かった。

【コメント④】 青島ジャパンデイ 2013／展示事業部

●自社商品への認知が広がり、美味しいとの気づきを得てもらった。また予想を上回る売り上げを達成した。(食品メーカー)

【コメント⑤】 第40回バグダッド国際見本市／展示事業部

●ジェトロの大きな支援に感謝します。弊社代理店からも、多数の来場者に加え、イラク要人や政府関係者が来訪し、大きなPR効果があったと報告を受けています。

【コメント⑥】 Japanese Products Exhibition in Laos 2013 (ラオス日本物産展)

●来場者の反応が良く、自社PRに繋がった。
●購入に関する問い合わせがあり、新たな販路が見つかりそうだ。
●(参入機会に限りのあるラオス市場において) 貴重な機会をいただき、感謝している。

【コメント⑦】 「48th Brazilian International Gift Fair」(ブラジル) 「JAPAN FAIR in Santiago 2014」(チリ)

●出張コストがかかる南米2か国での販路開拓イベントに、サンプル輸送費のみで参加できることを高く評価したい。

【コメント⑧】 「Japan Festival 2014」(ジャパン・フェア／ミャンマー)

●自社製品の販促、ブランドのアピールができたので、感謝している。
●自社ブランドの知名度を高めるためにも心強いサポートだった。ミャンマー進出を考えるにあたり大きな足掛かりとなった。
●この展示会のおかげで新規顧客の獲得、販路の拡大ができた。

【コメント⑨】 「Japan Week @ Sandton City」

●通常はネイルアートのサロンに注力してPR活動を行っているため、エンドユーザーに対象を移す良い機会となった。
●自社ブランドと、現地取引先でのブランド名双方の認知度を上げる良い機会だった。

5) 海外進出・在外日系企業支援

【コメント①】 海外進出・在外日系企業支援／進知部

(スリランカ・ビジネスミッション参加者からのコメント)
BOIの規制、取組概要、スリランカ進出企業からのヒアリングができたことで、現地の実務情報を仕入れることができた。またジェトロの事業運営が細部に渡り行き届きお世話になりました。皆様の活動を知れたことも収穫の一つです。経済発展相との面談は山場だった。

【コメント②】 海外進出・在外日系企業支援／進知部

(アジアの日系工業団地説明会&個別相談会参加者からのコメント)
●具体的な進出が決まっていない段階のため、各国の情報を得ることが出来勉強になりました。ありがとうございました。(北陸)
●一度に多くの工業団地情報を得る機会は少なく、本説明会は有意義でした。(名古屋)
●限られた時間で集中的にアセアン諸国の工業地帯の知識、状況を把握でき、戦略を建てる上で有効に働くと感じました。(大阪)

【コメント③】 海外進出・在外日系企業支援／進知部

(BSC入居企業からのコメント)
●アドバイザーの矢島さんをはじめ、タイ人スタッフの方も親切で、一人で滞在している中、心強く思いました。初期は入居者同士のつながりもありませんでしたが、後半情報交換出来るつながりも出来、今後のビジネスにも役立ちそうです。(BSCT)

- 常にアドバイザーがいること。気軽に相談が出来ること。他の会社も入居していることで人脈作りも図れました。ホテルでの仕事と違って出勤する感が個人的には良かった点です。(BSCT)
- 3ヵ月間、お世話になりました。ジェトロにお手伝い頂けなかったら、この短期間で事務所設立まで辿り着けなかったと思います。(BSCT)
- 落ち着いた環境、スピードの速い Wi-Fi でデスクワークが捗り、何より山口様のアドバイスや交流会の開催での縁が広がったことは助けとなりました。ありがとうございました。(BSCY)
- 立地場所が、工場用地の見学に出かけるにも宿泊先からも近く、便利で、快適に仕事できた。(BSCP)
- 大穀アドバイザーからのインド全般、ニムラナ工業団地の情報提供、スワスティックコーディネーターの色々なアレンジの素早い対応が役にたった。(BSCN)
- アドバイザーの方（石本様）が近くにいる、わからないことや困ったことがある時に、アドバイスを頂けたことに感謝しております。言葉の問題もあり、アシスタントやジェトロスタッフの方々にも助けて頂いたことが助かりました。(BSCM)
- 守岡アドバイザーより適宜チェンナイ及びインドの最新状況、新たな日系企業進出情報を提供いただき、助かりました。(BSCC)
- 物理的なオフィスの利用価値よりもジェトロチェンナイが保有する既存のレストランネットワーク、ホテルとのネットワーク等を活用し様々な面談機会、商談機会を持てたことが評価できる。BSC の利用は単なるハード面の利用ではなく、相談業務をはじめとするソフト面の活用が本来の活用の仕方と捉えていたので、その部分を大いに活用できたことは満足できる。(BSCC)
- ベトナム現地メンバーが稼動を始める際に賃貸オフィス工事が間に合わない状況の中で、メンバーが集う拠点として支援を頂き、助かりました。不確実性を吸収しリスクを下げていただいたと思います。(BSCH)
- 入国（到着）日の翌日から、オフィス家具、電話・ネットワーク、コピー機などが直ぐに使える状態で、直ぐに業務に専念できた。これをホテルや喫茶店で始めなければならないと考えると末恐ろしい。また、現地法人設立のための十分な情報提供が受けられ、現地法人設立機関を大幅に短縮できた。(BSCH)

【コメント④】 海外進出・在外日系企業支援／進知部

- タイ知財訴訟セミナー
 - ・タイにおける訴訟問題の今を知ることができました。統計データも出されていて、商標に関する訴訟が多いことが印象的でした。
 - ・判例や実際の取締りの様子は参考になりました。
 - ・判例や実例の紹介は他ではなかなかないのでよかった。資料が充実している。
 - ・具体的事案、証拠資料のサンプルなど、詳細にご紹介いただき参考になりました。ここまで開示していただけるのは珍しいと思いますが、他国のセミナーでもこのような具体事例の紹介を希望します。
 - ・通訳が訳しきれないと感じた。同時通訳が難しいのであれば逐次通訳でよいので正確に内容を把握したい。
 (タイ知財セミナーアンケートより抜粋)
- マレーシア模倣品対策セミナー
 - ・マレーシア国の模倣品対策が理解でき良かった。また新しい政策 BOB を知ることができ、活用を勧めることができる。
 - ・ほとんどゼロ程度の知識での参加であったが、現地の人の生の話が聞けてよかったです。特に IP に関する強い姿勢が垣間見られてよかったです。
 - ・マレーシア BOB の制度を初めて知りました。検討します。
 (アンケートより抜粋)
- ベトナム知的財産セミナー
 - 各行政機関の役割の概要を知ることができた。
 - ・実際に知財保護のために活躍している方の生の声が聞けた。
 - ・あまり知財権の執行状況について情報が入らなかったが、直接話が聞けてよかった。
 - ・当社ではベトナムでの対策はこれからなのですが、各機関がどのように関わっているか全体像を理解できました。
 - ・各機関の役割、管轄がよくわかりました。担当については、例えばジェトロの方が横断的な説明をされたほうが参加者の理解向上につながるかと思います。
 (ベトナム知的財産セミナーより抜粋)

6) グローバル人材の活用・育成

【コメント①】国際即戦力育成インターンシップ事業／ビ情部

＜インターンシップ参加者からのコメント＞

- ・海外インフラ案件に対する能力を、提案書作成、会議への参加等実践活動を通じて磨くことができた。
- ・現地商習慣、受入れ機関を取り巻く業界動向の理解、海外ビジネスへの挑戦への意欲の面で向上した。
- ・受入れ機関の登録企業を訪問し金属産業の現状と将来のビジネス展開に向けて情報収集ができた。公共と民間両セクターの人脈を形成できた。

＜受入れ機関からコメント評価＞

- ・優れた研究能力と分析能力を発揮し、所属企業とが今後コラボレートするきっかけとなる。
- ・真面目で向上心も高く、受入れ側にも戦力となり感謝。内部の若手との意思疎通も良く、双方でwin-winの関係を構築でき、日本への理解者が増えたと感じる。

【コメント②】中堅・中小・小規模事業者新興国進出支援専門家派遣事業／ビ情部

専門家の的確なアドバイスとフットワークの良さが際立っており、心強かった。特に海外出張に同行いただいた際に助かった。仕事に対する波長（迅速な行動・処理・回答）も合った。

(3) 対日投資促進

【コメント①】アジア拠点化推進事業／対日投資部

情報提供依頼者より、「事務局業務のサービス提供に関し、利用者の多岐に渡る問い合わせにも、常に迅速に心配りの行き届いた支援に感謝する」とのコメントがありました。

【コメント②】対日投資促進セミナー事業／対日投資部

カナダ・対日投資セミナーの来場者より、「最新の日本の R&D 情報にとどまらず、経済政策に関する情報も得られ参考になったイベントだった。日本における R&D 拠点の設置/事業の可能性を概観できた。」とのコメントを頂きました。

【コメント③】IBSC 運営事業／対日投資部

IBSC 利用企業より、「会社登記から税制、労務、不動産会社の紹介まで前向きにビジネス支援が得られた。事業の始動にあたりこれ以上のサービス/サポートは無いと考える。」とのコメントを頂きました。

【コメント④】IBSC 運営事業／対日投資部

IBSC 利用企業より、「ジェトロからサポートを得られたのは良い経験であった。ジェトロ・サンフランシスコ事務所及び IBSC のスタッフと、日本拠点設立に関するアイデアについて何度も打ち合わせを行い、有益なアドバイスを頂いた。IBSC の産業アドバイザーによるコンサルテーションも素晴らしかった。」とのコメントを頂きました。

【コメント⑤】IBSC 運営事業／対日投資部

IBSC 利用企業より、「ジェトロのサービスは助かりました。特にアドバイザーによる日本拠点立上げに関するコンサルテーションでは、単に「国際ビジネス」に直接係ることのみならず、組織運営や人材育成の視点について、豊富な経験に基づいた実践的・具体的なアドバイスを頂きました。「どのようにして人の心に残るか」という対人関係構築における原点をも思い起こす、貴重な経験となりました。」とのコメントを頂きました。

【コメント⑥】国内地域誘致／対日投資部

対日投資関心企業や地方自治体より「地域進出支援ナビ」は、各自治体のインセンティブ情報が検索しやすいとのコメントを頂きました。

【コメント⑦】対日投資誘致促進 PR／対日投資部

シドニー対日ビジネス促進シンポジウム参加者から「貿易・投資に直接つながる有益な情報が得られた」、「正確なデータと登壇者の経験による情報は実践的なアドバイスとなった」というコメントを頂きました。

【コメント⑧】対日投資誘致促進 PR／対日投資部

ロンドン対日ビジネス促進シンポジウム参加者から「日本のビジネス・投資環境について最新情報を得

ることができた」、「日本政府のインセンティブについて詳細な情報を聞いた」、「各講師から、ポイントが明確でバランスのとれた話を聞いた」とのコメントを頂きました。

【コメント⑨】対日投資誘致促進 PR/対日投資部

サンフランシスコ日米ビジネス・テクノロジーシンポジウム参加者から、「日米両サイドから話を聞いたので役立った」、「スピーカーの多くが米国市場での経験のある日系企業や日本経験のある米国企業の出身ということで、内容が興味深く、特に納得のいくものであった」、「日本がビジネスしやすくなっていることが分かった」とのコメントを頂きました。

(4) 調査・研究

1) 調査

【コメント①】リスク・トラブル事例調査/海調部

日本企業はリスクに対応しつつも、拡大する中国市場をいかに取り込んでいくかが、経営戦略における喫緊の課題となっています。このため、中国ビジネスリスク調査の一環として、実際に中国ビジネスに取り組んでいる日本企業 12 社に対してインタビュー調査を行い、その結果をケーススタディとして、通商弘報で特集「チャイナリスクに挑む日系企業」を組んで連載しました。連載を読んだ読者から、「『チャイナリスクに挑む日系企業』シリーズが参考になっている。弊社のように、中国に進出して歴史が短い企業にとって、このような他社のリスクマネジメントに関する情報は、なかなか入手できていないものであり、かなり参考になる」とのコメントが寄せられました。

【コメント②】基礎情報収集/海調部

「ジェトロの発信記事（通商弘報等）を日々参考にさせていただいており、役員からも必ず目を通すように指示を受けております。また、ジェトロが開催するセミナーなどでは現地の最新情報等をお聞かせいただけるため、有益なものが多く、よく参加させていただいております」（保険会社）。

【コメント③】国際経済研究調査/海調部

2013 年版のジェトロ世界貿易投資報告は、①世界経済・貿易・直接投資の現状、②世界の貿易ルール形成の動向、③新興・途上国の魅力と市場開拓への取組みの 3 章立ての総論編と国・地域別編で構成されました。このうち総論編については、「新興国市場に係るレポートは良かった」、「時宜に合ったテーマで豊富な情報・データと的確な分析が掲載されており、極めて有益」といったコメントが寄せられました。他方、国・地域別編については、「国・地域別での経済状況が良くまとめられており、今後の輸出入・投資に役立つ」、「海外プロジェクト実施中の各国における M&A や投資の状況等の確認が出来て役立った」などのコメントがありました。

【コメント④】「世界は今」/海調部

視聴者モニタリング調査を実施し、番組内容やジェトロの活動を評価するコメントは以下のとおり。

- 海外ビジネスを行うのにジェトロでどのような協力を得られるのかわかりやすかった。リアルタイムの情報や情勢を知ることでもでき、中小企業が一社だけでは取り組むのが難しい海外ビジネスを始めるきっかけ、成功するきっかけになると思った。自分も挑戦してみたいと思う人がいると思う。(12/4 放映「海外ビジネスははじめの一步」)
- 海外の販路開拓や海外市場の動向が参考になっている。また、日本企業の対外ビジネスの戦略について、ビジネスの参考になっている。(同)
- JETRO という組織を番組で初めて知った。このような組織があることは凄く力強いと思う。(同)
- 国内でビジネスを始めるには自力か、日本の大手と組むぐらいしか選択肢がないと思っていたが、外資と組むことでチャンスを上げられるのだと気付かされた。ビジネスの新たな可能性を感じた (12/11 放映「外資と組む」)
- 投資環境が整ったことからラオスへの進出が増えているなど現地のビジネス事情が判る。海外進出の為の情報源になると思った。(12/18 放映「ラオスの投資環境」)
- 今回はインドネシアでの事業展開のポイントがよくまとめられており、特に提携先とのパートナーシップの特異性についてよくわかった。(1/22 放映「アセアン・キャラバン 後編 - インドネシア 巨大市場に初挑戦! -」)
- インドネシアに進出する日本の町工場の現状を知れたのが良かったです。対外ビジネス戦略など特に知りたかった東南アジアの経済情勢を毎回特集してくれるので、とても重宝しております。(1/29 放映「インドネシアに進出する“町工場” - 製造業のサポーター -」)
- 国内や海外の最新の情報や、めまぐるしく変化する世界の経済や環境などのビジネス情報を入手する

ことが出来るので、経済変化に対応するヒントになると感じています。(同)

- 通常のメディアではあまり見ることでできない新興国の実情や、地方の中小企業の努力が理解できた。すでに軌道に乗っている産業を特集するのではなく、これから将来性のある分野を紹介してくれるのでおもしろい。(2/5 放映「ビジネスの種を探して - ミャンマーの農機具市場 -」)
- 世界のビジネス情報が簡潔に紹介されている。貴重な事例を知ることができ、参考になる。(同)
- いままでなかったジェトロ独自の切り口がとてもいいと思います。(2/12 放映「巨大中国市場を攻める！ - 台北商談会から見えたヒント -」)
- 中国（上海、広州）に駐在したことがあるので、JETRO の方針、世界の動向等がわかりやすく解説されているので非常に役に立ちます。(2/19 放映「中小企業の海外進出をサポート - 動き出す地銀・信金 -」)
- 海外進出を目指す企業に対して、金融機関だけでなく、JETRO が金融機関の人材育成に携わるなど、これまでよりも積極的に企業支援に加わろうとしている姿勢が興味深かった。(同)
- 中小企業をバックアップする、地方銀行、信用金庫、信用組合があることを知った。その融資がこれまでは海外の子会社に直接はできなかったが、それができるようになったことなどを知った。(同)
- 短い時間ではありますが、最先端のビジネスの実情など情報が満載で参考になる番組だと思いました。(3/5 放映「日本経済を強くする 外資系企業がもたらすもの」)
- 盆栽は日本だけのものと思っていたが、世界中に愛好家がいてビジネスチャンスがあると思った。(3/12 放映「「BONSAI」 - 欧州から再び光を -」)

2) 研究

【コメント①】国際シンポジウム「国際価値連鎖：その展開と通商政策への影響」／アジ研

GVC の考え方やサプライチェーンの主役が 1985 年の日本から中国に移る様など視覚的に分かり、参考になりました。WTO 加盟で中国が台頭したように、TPP で米国、アジア、オセアニアの加盟国の経済活動が活性化すること、サービス貿易の重要性などが想定され、今後のヒントとなりました。アジアの途上国の教育が、地域の経済全体を底上げするのか、中国経済にどのように新興国がキャッチアップしていくか関心があります。

【コメント②】図書館利用者／アジ研

利用者からは開発途上国の調査や研究に役立つ資料が多いとの意見が多い一方、図書館が幕張にあり東京から遠いため、資料の取り寄せを望む声も寄せられています。

【コメント③】国際シンポジウム／アジ研

（「成長と公正の両立を求めて—新しいブラジルの経験を中心に—」参加者）
有意義だった。ブラジル市場向けにビジネスを展開するわが社にとり、現状の正しい認識、今後の動向を詳しく知れたのは、役立った。メキシコとブラジルの比較発表が興味深かった。

【コメント④】図書館企画資料展／アジ研

《アジ研図書館・お茶の水女子大学附属図書館連携資料展のアンケートより》
「きれいで充実した展示内容だと思った。このようなコラボレーション企画展示を頻繁に実施してほしい」「現在の研究テーマと合致していて参考になった。これを機にアジ研にも行こうと思う」などの声が寄せられました。

(5) 途上国ビジネス開発支援等

【コメント①】エジプト「ガラス・ファブリックス製品」事業／貿開部

《エジプト企業より》
日本のお客様に信頼を得ることができたのは、エジプトのバックにジェトロの名前があったからこそ。また、日本仕様に製品を改良指導してくれたからこそである。ジェトロに御礼を言いたい。

【コメント②】パレスチナ「スキンケア製品」事業／貿開部

（パレスチナ・石鹼企業 P 社）展示会に出展させていただき、感謝。おかげで自社の信頼を高めることができ、沢山のアドバイスももらった。真剣な取引をしたいというバイヤーと多く出会えたのも、ジェトロの支援を受けたからだと思う。
（パレスチナ死海製品企業 A 社）ジェトロの支援プログラムを通じて、日本人の購買意識も学ぶことがで

きた。対日輸出のための確実なファーストステップになった。

【コメント③】ベトナム裾野産業育成のための部品調達展示商談会／貿開部

(供給側：ベトナム企業より)

- ジェトロが作成した「ベトナム優良企業ダイレクトリー」に掲載されているのを見て、ブースに来る日本企業も少なくない。そのようなお客様との商談は具体的で成約が期待できるものだった。
- ジェトロが主催される展示会はよくオーガナイズされており、当社は過去何度も本展示会に出展している。今回もベトナム南部に進出している日本企業などから注文を受けることができた。当社はすでに売上ベースで8割は日本企業が占めており、今後も日本企業を重点にしていきたい。日本企業は品質要求は厳しいが、支払い拒否や支払い遅延などのトラブルが発生することが少ない。
- 来場客はいずれも真剣で質の高い企業ばかり。15件の見積もり依頼を受け、工場視察のアポイントも入った。

(調達側：日本・日系企業より)

- カタログや書類上での検討とは異なり、ローカルサプライヤーと実際に商談し、現物検証の上取引を検討ができ、調達できるもの、調達が難しいものが何かを把握できた。ベトナムに進出したばかりで情報がなかったが、今後ベトナムでサプライヤーを探す上で、有意義である。
- 予想以上に多数のローカルサプライヤーとの商談が出来たので、今後の取引開始に向けて具体的な話を進めたい。
- 複数回出展しているが、以前と比べ日系・日本企業の要求水準を理解し、適合できるローカルサプライヤーが確実に増えている。毎年参加することで、ローカルサプライヤーの実力の変化を把握することが可能。

【コメント④】メコン物流環境セミナー／貿開部

(セミナー参加者より)

- タイのみならず周辺国との物流事業はビジネス検討に役に立った。メコン地域各国の経済的関係性および各国が抱える課題を知ることが出来た。
- 地域の企業動向、実走調査結果等、自社では得られない情報であり貴重。
- 図や写真、映像等分かりやすい構成よかった。

【コメント⑤】タイ・パートナーシップ／貿開部

(タイ企業より)

- 自社製品や開発のレベルアップにつながったとともに、具体的な商談に恵まれ、このプロジェクトに参加して本当によかった。

【コメント⑥】イラン「食品包装」事業（技術研修）／貿開部

(イラン企業より)

- ワークショップ(研修)の受講により、日本および他の国の食品包装の必要な基準、規則、条件がわかった。
- ジェトロのサービスは、イラン企業の輸出促進に役立つ。
- ワークショップの長さについて、内容を考えるともっと時間が必要。
《イラン政府（イラン貿易振興庁）より》
- 専門家はじめジェトロの皆さんに感謝する。今回のワークショップはレベルアップし、幅広い情報を得られ参加者も満足し感謝している。
・工場視察にはあまり行ったことがなかったので、同行して勉強になった。

【コメント⑦】東アフリカ「コーヒー」事業（ミッション）／貿開部

(ミッション参加者より)

- 生産地も訪問でき、産地の実情に実感を持って、生産者と会話でき良かった。お客様にアフリカ産コーヒーをプレゼンしやすくなり、アフリカ産コーヒーの売り上げ拡大を図れること間違いなし。
- 訪問歴の少ないエチオピアの状況（道路、ホテル、治安 etc.）を体感できた。今後の弊社のエチオピアへのスペシャルティコーヒーの取り組みを考える上で、大いに勉強になった。
- アフリカのコーヒー産地には、中々行けるチャンスは無く、今回のミッションは、素晴らしいチャンスだった。実際に目でみた経験、一生の宝となりえる。
- 初めてのアフリカ訪問だったが、安全に行動ができ、現地の輸出業者、農園関係者の話をゆっくり聞いた。

【コメント⑧】南アフリカ「食品包装」事業（専門家派遣・セミナー）／貿開部

（セミナー参加者より）

- 専門家は、対日輸出が有望な様々な製品について本質的な情報を提供してくれた。自社製品を輸出向けに改善したい。
- 自社の成長につながる情報やアイデアを数多く得た。学んだことを活用し、日本の基準に準拠していく。
- 日本の包装基準を満たせるように、地元の包装業者に包装基準に関する情報を提供し、話し合う。
- 日本の食品包装に関する、素晴らしく、洞察に満ちた内容のセミナーをして頂き感謝。サンプル製品の日本市場での可能性について、我々は沸き立っている。FOODEX2014に出展申込みをすることになった。

（南ア貿易投資促進庁(DTI)より）

専門家のように見識のある方のお話を聞き、実りの多い時間を過ごせた。参加者は日本市場について理解を深め、詳細な情報に感銘を受けていた。このようなサポートに深く感謝し、再会の日を楽しみにしている。

【コメント⑨】ミャンマー・デザインセミナー／貿開部

（セミナー参加者より）

- 講師から、基礎レベルからデザインに対する考え方や創造性について勉強したい。
- 時間があつたら、もっとこの講師からお話を聞きたい。

【コメント⑩】ラオス・ハンディクラフト「ブランディング入門」セミナー／貿開部

（セミナー参加者より）

- 新しい知識として、ブランディングの原則、マーケティング、商品管理、PRについて知識を得ることができた。
- ラオス製品が国際市場に出せることが分かり、このセミナーに参加できて良かった。

【コメント⑪】ATPF 事務レベル会合／貿開部

（ATPF 事務レベル会合参加者より）

- 地元企業や学生との交流会は、我々の国がビジネスや文化を振興・推進するのに役立つ。
- ジェトロ海外事務所のナショナルスタッフが会議に参加していたのは良かった。

【コメント⑫】インド自動車産業育成専門家リテイン事業／貿開部

（商談会参加者より）

- 日系企業とインド企業の要求の差が分かり、インド企業と取引する為にどのような準備が必要かが、今回の商談を通じて十分に理解することができた。
- インド国内サプライヤーを幅広く調査することができた。
- 商談各社の詳細な話ができ具体的に確認ができた。
- 複数メーカーとのマッチングをアレンジいただき、ビジネスチャンスを得ることができた。

【コメント⑬】カンボジア招へい事業／貿開部

（カンボジア商業省招へい者より）

- 今回受けた研修は全て商業省の通常業務や取組み、事業計画に関与しており、今後の商業省の取組みに参考になるものが多かった。関係者に研修事業を通じて得た経験や知識を伝えていきたい。
- 今回の研修を通じて、カンボジア製品の対日輸出拡大に向けてカンボジア企業への支援事業を実施していきたい。

【コメント⑭】西アフリカ「食品(果実加工品)」対日輸出支援事業（専門家派遣）／貿開部

（ブルキナファソ企業より）

- 専門家のアドバイスは有益で、商品にとってどのような包装方法がより適切なのかを理解することができた。自社の製品の競争力を高めるため、専門家から指摘された生産設備に関する改善点を将来的に実践していきたい。

（セネガル企業より）

- 専門家によって提供された情報やアドバイスは有益なものだった。欲を言えば、(FOODEX の出展が決まっていたので) 指摘された点を修正できるようにもう少し早い時期に派遣してもらえたら有難かった。包装材の問題などは修正するのに1~2ヵ月位かかるので。

（コートジボワール企業より）

- 生鮮果実の冷凍技術の向上のため、ジェトロによる設備・資材への投資などの支援を期待したい。

【コメント⑮】アフリカン・フェア 2013/展示事業部

(来場者)

- 5年に1回は少ない。各ブースの展示品を販売して欲しい。混雑していたので、もう少し広い会場が好ましい。
- 5年前の TICAD よりも民間主導の色が濃くなったと感じた。
(日本企業出展者)
- アフリカ要人へ(自社製品を)直接 PR できる好機でした

【コメント⑯】アセアン・フェア 2013/展示事業部

(アセアン出展企業)

- 想定していた以上に多数の来場者があり、自国を PR する機会として有益であった。
- アセアン各国閣僚にブースを視察頂き素晴らしいイベントであった。
(日本側出展企業)
- アセアン各国の大臣級の VIP に自社の製品・技術を紹介できた。
- VIP への売込みができた。

【コメント⑰】アラブ・ビジネスフェア 2013/展示事業部

(アラブ出展企業)

- 興味深いイベントであった。こうした取り組み通してアラブ諸国と日本との関係が更に強固に大きなものになっていくだろう。
(日本側出展企業)
- 国内外多くの政府企業関係者様に PR できた
- 弊社の中東地域での取り組みについてアピールできた

【コメント⑱】FOODEX JAPAN 2014/展示事業部

(出展企業)

- 日本だけでなく多くの国々から参加した大勢のバイヤーに会うことができた。日本にとどまらず他国にも活動範囲を広げるうえで役立つ幅広い経験ができた。
- 当社に必要な支援や、ロジスティクス、技術、市場に関連するノウハウがジェトロから提供された。本プログラムとサービスに満足している。

(6) 情報発信

【コメント①】出版事業/海調部

日刊工業新聞が引き続き、通商弘報の記事の一部転載を行っています。加えて、新たに日本経済新聞社より、日経産業新聞が創刊 40 周年を迎え紙面を刷新するにあたり、海外情報の充実を図るため、新企画として通商弘報のコンテンツを利用したいとの要請があり、25 年 10 月より、同紙への通商弘報記事の一部掲載(リード文)を開始しました。

【コメント②】J-messe/展示事業部

- 今後とも展示会情報などお教えいただくことがあるかと存じます。
- 今後の貴支援情報を収集するため、まずはメールマガジンに登録させていただきました。
- 今後、海外に展開するにあたって、展示会は有効なメソッドだと考えております。今後何かと御社のウェブにお世話になることになるとお思います。
- (韓国の専門見本市について、お客様の問い合わせに基づき、情報を紹介したところ) ご丁寧なメールありがとうございます。弊社は来年にも韓国の会社と取引開始を希望しておりますので、この展示会は重要になると位置づけております。
- (米国の専門見本市について、展示会の傾向・来場者数などを調べて回答したところ、) この度は情報をご提供いただきありがとうございます。ジェトロ様がサポートされる展示会に参加させていただく際には、ご連絡させていただきます。
- (冊子「日本の専門見本市」を送付したところ、) 必須情報が掲載されており、関心ある見本市について概要をつかむのに有益です。
- 問い合わせ内容に対して的確な回答と適切な資料提示があった。満足している。

【テーマ別報告】

1. [新規]ジェトロ利用者のコメント

- ジェトロで扱っていない展示会に関わらず丁寧な回答でした。海外展示会にあまり慣れていないので助かりました。
- NABショーのバッジ入手方法をお伺いしましたが懇切丁寧にお教えくださりました。おかげさまできっちり入手でき4/7からのラスベガスNABショーに参加できます。
- 海外の展示会の参加に当たり参考になりました。

2. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み

(1) 産業別海外展開支援

1) 農林水産・食品分野

【改善事例①】日本産農水産物・食品輸出商談会 in タイ (その1)

課題	過去の商談会において、バイヤーから「規制上そもそも輸入できないものが商談に扱われている」という指摘がありました。
対応	参加企業が提出する商品情報シートに添加物等を記入する欄を設定。本部職員・アドバイザー・海外コーディネーターの連携により全社分すべてスクリーニングを掛け、商談会前にバイヤーの国・地域での輸入規制にかかる品物は商談する対象から外すことで、より成約に結びつきやすい商談をアレンジしました。

【改善事例②】日本産農水産物・食品輸出商談会 in タイ (その2)

課題	海外商談会はバイヤーが興味のある企業を巡回し商談が行われる形式で、企業側が会いたいバイヤーに会えないケースがあり一部不満がありました。
対応	事前に企業側に商談をしたいバイヤーを聞き、バイヤーが来場した際にジェトロ職員が受付で確認をし、両者を引き合わせました。参加酒造メーカー数3社は職員の仲介で高級レストラン向けバイヤーとの商談を行いました。うち、1社は、以前よりタイ向けに日本酒販売を試みていましたが、今回の商談会で新規の現地高級日本食レストランとの商談がまとまり、6件・約60万円の成約および成約見込みを得られ、「完璧な商談会だった」と満足の声を頂きました。

【改善事例③】ジェトロ食品輸出商談会 at アグリフード EXPO2013/インターナショナル・シーフード・ショー

課題	本商談会はシーフードショーの会期に合わせた初のマッチング型商談会であり、海外バイヤー26社のうち14社は水産物・水産加工品の買い付けに関心を持つバイヤーでした。他方、日本ではHACCP対応が遅れている水産加工会社が多く、商談マッチングのアレンジで困難を極める事例がありました。
対応	シーフードショーの主催者の大日本水産会と輸出及びHACCP取得の促進を目的に「水産品輸出に向けたHACCPセミナー」を展示会場内で共催し、商談と並行して輸出のノウハウを参加企業向けに教授しました。年度内に全国10カ所で同内容のセミナーを順次実施しました。

【改善事例④】ジェトロ食品輸出商談会 in 下関

課題	輸出経験の浅い事業者の参加が見込まれたため、付加的な商談サポートが必要でした。
対応	試験的な取り組みとして商談会場に隣接するスペースに、金融機関、商社、物流会社の担当者が待機し、輸出に不慣れた商談会参加事業者からの相談要望に現場で随時対応できるような体制を敷きました。協力者の選定方法や公平性の担保等に留意し、今後の他商談会での設置も検討しています。

2) 生活文化サービス産業分野

【改善事例①】商品企画のアドバイザーを新規配置 (ファッション分野/国内コーディネーター)

課題	日本のテキスタイル・メーカーは高い技術力を有するものの、最新のトレンドや海外バイヤーのニーズに合った「海外で売れる」商品企画は苦手としています。ただし、トレンド・感性に関わる内容であることから、従来ジェトロでは具体的な支援は出来ずにいました。
対応	数々の企業の海外向け企画担当として活躍するテキスタイル・デザイナーを新たに国内コーディネーターとして配置。ワークショップや個別相談を通じて、どの商材なら海外バイヤーの興味を惹くのか、どう改善すれば売れるのか、具体的なアドバイスを行えるようになりました。

【改善事例②】広報機能の強化 (コンテンツ分野)

課題	ゲームのプラットフォームは家庭用ゲーム機器から携帯端末で楽しめるゲームにシフトしており、ゲームビジネスに参入する日本企業が増えているものの、ジェトロとして新規参入企業へのアプローチが不十分でした。
対応	9月に開催される東京ゲームショー商談会の事前広報セミナーとして、7月にゲームコンサルタントによる北米市場の分析の他、米国ゲーム配信業者による実例を交えた具体的なビジネス展開の講演を行ったことで、海外展開への関心喚起および商談会への参加を促しました。さら

に、一般社団法人オンラインゲーム協会（JOGA）や国際ゲーム開発者協会（IGDA）との連携に加え、新たにソーシャルゲーム企業を取りまとめる一般社団法人ソーシャルゲーム協会（JASGA）など業界団体やゲーム系メディア 4Gamer 等に広報協力を得ることで、より多くの日本企業へのアプローチを図りました。

【改善事例③】 支援ツール連携で事業効果を拡大（アジア・キャラバン、国内コーディネーター）

課題	商談会における事前準備、商談後のフォローアップは、これまでも日本企業毎にジェトロ担当者が個別に対応していますが、商談会に参加した日本企業が共通で抱える疑問点等を整理して情報提供する機会と手段がやや不足していました。
対応	25年度は国内コーディネーター制度を積極的に活用し、アジア・キャラバン事業を連動したワークショップ、個別相談会等を実施することで、一元的な商談結果の整理分析と情報発信、商談後のフォローアップを強化しました。ワークショップについては、過去のアジア・キャラバン参加企業にも参加機会を提供し、息の長いフォローアップと事業参加の裾野拡大を行っています。

【改善事例④】 商談の事前準備、事後フォローアップへの支援を強化（アセアン・キャラバン）

課題	輸出経験があまり豊富でない企業からは、商談の事前準備、事後のフォローアップの必要性は感じていても、「具体的にどう取り組めばいいかわからない」という声がしばしば聞かれます。その結果、商談会の機会をうまく活用できない、具体的な成約を獲得するに至らない等のケースもあり、この点において具体的なスキルアップ支援が求められていました。
対応	海外／国内コーディネーターによる情報提供、個別相談のサービスを積極的に活用し、事前の商談準備、商談ニーズの整理、事後のフォローアップにかかわる一連の支援を強化。英語での効果的なプレゼン、契約交渉時の注意点等、実践的なアドバイスも含め、適時ワークショップ、個別相談を実施しました。

【改善事例⑤】 支援ツール連携で事業効果を拡大（デザイン分野／バイヤー招へい&国内コーディネーター）

課題	バイヤー招へい商談会では、海外見本市出展者と比較して、輸出経験の少ない企業の参加が多く、これまで魅力的な製品を製造していても、海外バイヤー向けの価格を提示できず、せっかく日本で海外バイヤーと面談する機会を得ても、具体的な商談につながりにくい状況でした。
対応	国内コーディネーター制度を活用し、バイヤー招へい商談会の1～2ヵ月前に、商談会参加予定の企業を対象にワークショップを開催しました。ワークショップでは、国内コーディネーターが実務経験を基に、国内取引と海外取引の違い、海外マーケティングのポイント、海外バイヤー向けの価格表の作成方法など、実際のフォームに基づく情報を提供しました。その結果、輸出未経験の企業であっても、商談会当日には、海外バイヤー向けの価格表を準備して臨むことができ、企業にとって今後の海外見本市出展にも役立つ貴重な経験となりました。

【改善事例⑥】 お客様の声を受け迅速に対応（サービス分野）

課題	タイ国でのテストキッチン・マーケティング事業でプロモーション用に作成したポスターデザインの字体や日の丸を模したように見えるデザインが不相当との指摘をタイ国在住の日本人より受けた（「お客様の声」への投稿）。
対応	現地のデザイン会社と調整し、会期後半のプロモーションを行うタイミングに合わせ、デザインを一新した。

3) 機械・環境産業分野

【改善事例①】 国内担当者会議に実施主体を招待し、事業の運用・活用方法の説明で理解度が向上（RIT事業複数案件）

課題	RIT事業を実施していく上で、モデルケースを知らないで、どのようにジェトロと協力しながら事業を進めていけばよいか（企業を支援していけばよいか）わからないとの声がありました。
対応	国内担当者会議に実施主体を招待し、RIT事業の運用および活用方法を説明することで、実施主体のRIT事業への理解度の向上を図りました。また、「埼玉県・ドイツ【精密加工技術・先端素材】案件」の成功モデルケースを紹介することによって、各実施主体に具体的な成功イメージを提示しました。さらに、会議終了後、ネットワーキングの機会を設けることで、実施主体同士がコンタクトしやすい関係を構築しました。

**【改善事例②】 展示会出展支援：事前の応募要項の公開により初出展企業の参加を容易に
（展示事業部、機械・環境産業部）**

課題	海外展示会出展支援事業においては、出展料や出展条件が展示会毎に主催者の条件や外部環境により異なります。出展社募集開始時期前広に告知していたは以前から行なっていたものの、出展条件が募集時に公表されるため、当該展示会に出展経験のない初出展企業からは準備する時間が少ないという声が上がっていました。
対応	展示事業部と機械・環境産業部で出展募集方法の統一し、出展募集開始2週間程度前に出展料、出展条件を公開、事前告知期間を設定した上で公募をする方法に切り替えました。初めての出展社でも参加しやすくなったというコメントを受けています。

**【改善事例③】 利用企業の申し込み、報告書提出方法の簡素化を図る
（国内コーディネーター事業）**

課題	従来、利用企業からの申請書類、報告書は紙媒体のみで、都度押印を義務付けていたため、申し込みの受付、書類の回収までに時間がかかっていました。
対応	ウェブサイトを通した申込みに変更しました。また、報告書の押印も廃止・簡素化することで、従来に比べ、利用企業の負担軽減に努めました。

4) 展示事業

**【改善事例①】 出展者に対する事前の情報提供
（第69回中国国際医療機器博覧会（CMEF2013）／機械・環境分野）**

課題	医療機器博覧会（CMEF）ジャパン・パビリオンにおいては、全出展企業の約半分が初出展の企業のため、中国における医療機器認証制度に関する情報収集が不足していると思われる出展者が散見されました。
対応	海外調査部発行の調査レポート等、中国における医療機器認証制度に関する情報を各出展者に提供しました。

**【改善事例②】 きめ細かな事前商談アレンジにより多数の来場者を確保（IndoWater2013
／機械・環境分野）**

課題	IndoWater への出展が初めてであることから、パビリオンの位置が会場の奥の配置になったため来場者数の伸び悩み付随して商談件数の伸び悩みが予想されました。
対応	機械・環境産業部及びジャカルタ事務所と協働し、事前に商談をアレンジしました。特に現地企業の来場を促すため、会期中も企業担当者に電話でリマインドするなど工夫効果もあり、1社平均1日20件以上の商談を実施できました。

**【改善事例③】 海外見本市の活用についての事前情報提供
（第13回中国国際環境保護展（CIEPEC2013）／機械・環境分野）**

課題	中国国際環境保護展（CIEPEC）には例年、海外販路拡大へのファーストステップにある企業が多く出展することもあり、不慣れであるため海外見本市を十分に活用できていないケースが散見されていました。
対応	出展者説明会と併せて、海外見本市活用セミナーを開催し、出展者に対して事前の情報提供を行いました。同セミナーでは、海外見本市の活用方法だけでなく、設計業者帯同のもと効果的なブースの作り方を教示しました。

**【改善事例④】 パートナーカントリーになったことのメリット
（7th Renewable Energy India Expo2013（REI2013）／機械・環境分野）**

課題	国際見本市では多数の国・地域が参加するため、日本だけが目立つのは困難でした。
対応	今回、Renewable Energy India Expo(REI)主催者と交渉したことも功を奏し、日がパートナーカントリーとして展示会を行うことができました。展示会場周辺と内部に7種類、更に主催者作成公式ダイレクトリーの裏表紙にも、ジャパン・パビリオンの広告を掲載することができました。一部は無料であったため、広告のコストを削減でき、かつ、来場者の多くをジャパン・パビリオンに誘引することができました。結果として、出展者の商談件数増加につながりました。

【改善事例⑤】来場者誘致のための共用ステージ設置 (Music China 2013/生活文化・デザイン分野)

課題	24年度の出展者からの要望を踏まえて、パビリオン全体に対する来場者誘致のための具体策を実施する必要がありました。
対応	パビリオン中央部に共用ステージを設置し、希望出展者による楽器実演を行いました。ステージの演奏スケジュールは出展者カタログや受付等でも広報し、演奏開始前後はプロのMCによる呼び込みも行った結果、演奏開始前からステージ周辺に人だかりが絶えず、そこを起点にパビリオン全体に来場者が回遊し、その波及効果も大きなものとなりました。

【改善事例⑥】

出展者による備品・部材の破損を防止 (2013 中国国際工業博覧会/機械・環境分野)

課題	24年度は、システムパネルにドリルで穴を開ける、粘着性の強いシールをアクリル製のボールに貼り付けるなど、出展者によるパビリオン備品・部材の破損が数件発生しました。
対応	25年度は、出展者説明会にて具体的な事例を明示しながら、パビリオン備品・部材の破損をしないよう、念押しをすると共に、現地では、できるだけジェットロや設計・監理会社、施工会社がブースを見回るようにしました。結果、大きな破損は出ませんでした。

【改善事例⑦】

バイヤー、来場者目線の取り組み (FHC China 2013/農林水産・食品分野)

課題	バイヤーがより効率的にブースを回ることができ、来場者がジャパン・パビリオンに関心を示すような具体策を実施する必要がありました。
対応	カタログ、小間割を加工食品・酒類など出品物の種類毎にまとめ、来場者がブースを回りやすくなるように工夫しました。また、農林水産・食品部と相談し、角小間には展示会実績のある企業を配置し、ジャパン・パビリオン全体への大きな波及効果を得ました。

【改善事例⑧】

意欲ある企業への出展機会の提供 (METALEX 2013/機械・環境分野)

課題	METALEX は人気の展示会のためスペースの拡張は難しく、限られたスペースの中で、より多くの意欲ある企業が出展することが課題となっていました。前回の METALEX 2012 ではウェブサイトにて募集情報を掲載後すぐに申込が殺到し、短期間で募集を終了することになりました。その結果、新規企業を含む多くの企業が、出展を希望しつつも申込前にすでに募集が終了していたという事態が起きていました。
対応	募集情報をウェブサイトに掲載後、申込受付開始まで約1ヵ月の告知期間を設けました。その期間に本部および各貿易情報センターで募集について広報、情報提供を行いました。併せて、1社1小間の出展とすることで、企業スペース36小間に多くの新規出展者を含む36社・団体(傘下企業含む)が出展することになりました。

【改善事例⑨】

カーペット敷設で一体感を醸成 (MEDICA 2013/機械・環境分野)

課題	MEDICA は世界最大の医療機器展示会のため人気が高く、1ヶ所にまとまった面積を獲得することが困難です。ジャパン・パビリオンは6つのアイランドから成るため、パビリオンとしての一体感がないとの指摘がありました。
対応	パビリオン全体に統一色のカーペットを敷設しました。出展者からは一体感が出て良かった旨のコメントをいただきました。

【改善事例⑩】日本館共同運営により集客力向上

(2013 日系自動車部品展示会 at 広州モーターショー (JAPPE2013) /機械・環境分野)

課題	前回まで、ジェットロが直接広州モーターショーの部品エリアにスペースを設け JAPPE を実施しており、バイヤー招致も単独で行っていたため、集客力に限りがありました。
対応	今回は、広州モーターショーの部品エリアで「FBC(日中ものづくり商談会)@広東 2013」(ファクトリーネットワークチャイナ主催)のフェア・イン・フェアとして実施し、また、「Car Testing China 2013/ Car Electronics China 2013/ Automotive Technology Days China 2013」(電計貿易(上海)有限公司、日経BP社主催)との同時開催により、日系企業・団体のみが出展する日本館を構成しました。3者共同で日本館を運営することにより、来場者も増え、相乗効果を生み出すことができました。

【改善事例⑪】 マッチング交流会の運営を工夫し商談効果拡大 (Automechanika Shanghai 2013/機械・環境分野)

課題	前回は主催者との共催で、出展者と中国企業との交流・商談を行うマッチング交流会を開催しましたが、挨拶の時間が長くマッチングの時間が短くなる、席が固定されていたため商談が活発に行われないなどの問題があり、運営上の工夫が必要となりました。
対応	今回は中国側、日本側の代表者1名のみが挨拶を行い、参加企業の紹介を2ヶ国語に訳した文書にして配布しました。また、座席を固定せずに誰がどの企業の人かわかるよう、参加者にバッジを着用していただき、ジェットロ職員がバイヤーと出展者の間に入り、会話を円滑に行えるようサポートに入りました。その結果、交流会の後、商談に結びついた企業もありました。

【改善事例⑫】 広報強化により、全体の商談件数向上に成功 (IPM Essen 2014/農林水産・食品分野)

課題	農林水産省が過去6回単独出展していた場所から出展ホールが変わってしまったため、ジャパン・パビリオンの存在を来場者に広く知らせる必要がありました。
対応	ブースデザイン面では、天井から大きな吊りバナーを設置するなど遠くから日本の出品であることが分かるよう工夫をし、さらに日本産花きの高品質性をアピールする観点から木工造作を基本とする上質なデザインとしました。また、現地事務所と協力し、過去のジェットロ事業での招へいバイヤーや関係者等に対する事前の来場者誘致のほか、主催者カタログへの1面広告掲載など、事前および現場でのパビリオンのPRに努めました。その結果、多数の来場者がパビリオンを訪れ、商談件数は昨年の2.5倍を達しました。

【改善事例⑬】 広告、デモンストレーションで集客力アップ (BIOFACH2014/農林水産・食品分野)

課題	ジャパン・パビリオンがホール内では奥まった場所に位置していたため、集客が難航することが予想されました。
対応	ホール入口からジャパン・パビリオンに誘導する足跡の広告を打ち、シェフによるデモンストレーションを行うことで、集客力を高めました。結果、出展者からは、「広告が良かった」と高評価を得ました。

【改善事例⑭】 全ブースが動線に面した造りへ変更 (Ambiente 2014/生活文化・デザイン分野)

課題	世界第二位の広さを誇る展示場で開催される本展では、来場者の動線がはっきりしています。ジャパン・パビリオンでは、その動線に面したブースとそうでないブースがあり「公平性に欠ける」との指摘を出展者から頂戴しました。
対応	全社が動線に面する造りとなるようジャパン・パビリオン内のレイアウトを工夫しました。

【改善事例⑮】 バイヤーへの広報の改善 (香港インターナショナル・ダイヤモンド・ジェム&パール・ショー2014/農林水産・食品分野)

課題	昨年度からと会場が変更になったため、バイヤーへの広報を強化し、ジャパン・パール・パビリオンのPR強化が必要になりました。
対応	事前にバイヤー等に900通のダイレクトメールを発送しました。また、車・電車で来場するバイヤーに向けて、広告を会場内に広告を2カ所、駅構内に4カ所掲示したことで、ジャパン・パール・パビリオンへ多くの集客が実現しました。

【改善事例⑯】 パビリオン立地の改善 (シカゴ・ホーム&ハウスウェア・ショー2014/デザイン分野)

課題	前回の同展示会では、「clean, contain + sustain (North building)」「dine + design (South building)」に設置したパビリオンのうち、特にSouthのパビリオン立地が、ホール入口から遠く、より良い立地条件確保が課題となっていました。
対応	今回の出展にあたり早い段階から主催者と交渉を進め、Southは前回より入口に近い場所にスペースを獲得することができました。

【改善事例⑰】

課題	ジャパン・フェアでは、新興国で開催される総合見本市や、日本ブランドを総合的に発信するイベントとしての位置づけから、おおむねB to Cが中心となる。今後は、可能な限りB to Bでの商談機会の提供や具体的商談成果も目指す必要がある。
対応	新興国でのジャパン・フェア事業を実施する際、B to GもしくはB to Bの商談アレンジ可能性を検討する。商談には展示会アテンドが原則であり、カンントリーリスクに応じて柔軟な出展対象の設定(第三国・地域や、日本製品を取り扱う現地代理店でも可など)を更に推進する。

(2) 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

1) 海外ビジネス情報提供②貿易投資相談

【改善事例①】

課題	24年度は貿易投資相談電話受付業務を外部に委託していましたが、受付担当者と相談担当者（アドバイザー等）の意思疎通が円滑に進まず、相談受付と相談対応の双方に支障をきたすことがありました。
対応	当該業務を、貿易実務用語をよく理解している職員および嘱託員が直接行う体制に変更したところ、お客様から受ける相談について、その内容や文字で伝えきれないニュアンスを的確にアドバイザーに伝えられるようになりました。その結果、相談対応が円滑になり、お客様の相談内容とアドバイザーの回答に齟齬があるといった事が減少しました。

【改善事例②】

課題	東京で開催する講演会について、地方の会員より「距離を理由に参加できない」、「地方でも開催してほしい」等の要望が多く寄せられました。また、東京近郊の会員であっても募集から定員に達するまでの期間が短いため申込を締め切らざるを得ないことが多々あり、より多くのお客様に参加いただく手法を検討することが課題でした。
対応	24年度末に会員サービス室が主催するセミナーでインターネットライブ配信が好評であったため、25年度は他部署のセミナーも会員限定でライブ配信を実施しました(25年度10件実施)。

【改善事例③】

課題	少人数制ワークショップでは、講師とのやり取りのほか、グループワークも多く行うため、参加者同士の発言をより活発にさせることが課題でした。
対応	複数日開催する場合は、初日の講座終了後に交流会を開催し、講師・参加者・ジェトロ担当者が自由に懇談する時間を設けたところ、翌日以降の講座で活発に議論が展開されました。また、ジェトロ担当者もお客様ニーズをヒアリングすることができ、さらに他部署の支援事業を紹介すること等、更なる顧客満足にもつながりました。

【改善事例④】

課題	中国会員数は微減状態であったため、新規会員獲得のためのにこ入れが必要でした。
対応	ジェトロ・メンバーズ（JM）会員向けアンケートに中国会員へ関心があるかどうかの設問を追加し、関心を示したJM会員へ営業コールによる勧誘を行ったところ、4口入会に至りました。

2) BOP・ボリュウムゾーン開拓及びフロンティア市場開拓

【改善事例①】

課題	ミッションに関して、内容的には良いもののスケジュールが若干タイトで、個別に視察したい場所もあるため自由行動の時間があってもよかった、との声がありました。
対応	12月に予定しているミッションでは、訪問する農場等の件数を減らし、自由時間を確保するスケジュールを組み立てる予定です。

【改善事例②】

課題	2時間半のセミナーに関して、内容は良く、濃いものの、講師が少し早口となった、休憩時間を入れて欲しかった、との声がアンケートに書かれました。
対応	次回以降開催するセミナーでは、内容の質を保ちつつ、時間配分を見直していく予定です。

【改善事例③】

課題	ミッションに関して、参加者によっては現地で開催されている見本市を視察した際、潜在的な販売商品を垣間見ることができたものの、市場全体の特性を正確に把握するまでには至らなかったとの声もありました。
対応	3月に予定しているミッションでは、見本市訪問に関して、見本市の性格を見極めながらプログラムに入れていくか検討していく予定です。

【改善事例④】

課題	ミャンマー農業ミッション（12月）参加者から、「自分が見たかった作物の時期ではないため見られなかったのが残念」との声がありました。
対応	ミッションのタイミングが、関心のあった芋類の収穫時期にあわないことを事前に説明し、了解を得ていましたが、ミッション終了後、収穫期に撮影した農場の写真を同参加者に参考として提供したところ謝意を受けました。

【改善事例⑤】

課題	エチオピア・ケニア BOP ビジネスミッションにおいて、現地企業との懇談会を開催した際、一部のミッション参加企業からは、事前に参加する現地企業側の情報を入手したかったという声がありました。
対応	3月に予定しているミッションでは、出発前の段階で参加企業にできる限り事前情報を提供しました。

【改善事例⑥】

課題	ペルー・ボリビア BOP/ボリュームゾーンビジネスミッションにおいて、プログラムの中身が濃い分日程がハードであったとの声がありました。
対応	今後派遣するミッションでは、スケジュールが過密にならないよう、類似している近代小売市場の訪問は各国1店舗にするなど工夫していく予定です。

3) 海外進出・在外日系企業支援

【改善事例①】

課題	内閣官房知的財産戦略本部が事務局となり、取りまとめられた知的財産ビジョン（25年6月）において、ジェトロは海外における知的財産権に係る支援機能の強化が求められましたが、人的リソースの拡充がネックとなっていました。一方、同ビジョンにおいて日本弁理士会は、国際業務に対応できる人材の育成を求められました。
対応	両者が25年度中に協議を進めた結果、両者の課題解決のためにジェトロに日本弁理士会から専門性の高い人材を26年4月より受け入れています。

【改善事例②】

課題	スリランカ・ビジネスミッションに関して、「政府間でも取り上げられたミッションのため、やや形式的なプログラムが多い印象がありました。ミッション団員間の交流（自己紹介等）もなかったため、初日に時間を設けていただければ、よりスムーズな交流が図れたと思います。」とのコメントをいただきました。
対応	第4四半期に予定されているミッションでは、形式的な表敬訪問等は必要最小限にして、企業訪問などより実際の情報収集の場を多く設けるよう配慮し、併せて団員間の情報交換も促すような場を設定する予定です。

4) グローバル人材の活用・育成

【改善事例①】

課題	経済産業省委託事業「国際即戦力育成インターンシップ事業（※）」では、24年度に告知期間が短く中小企業からの応募が、全応募数に比べ、多くはありませんでした。
対応	募集期間（5月～9月）に1次と2次の募集を行い、募集説明会を東京、大阪、名古屋、福岡で計7回行う等きめ細かい事業広報を徹底しました。説明会実施にあたっては、各地商工会議所や関係業界団体等の協力を得ました。その結果、24年度応募数の2倍にあたる計228件の申込みがありました。受入機関とのマッチング、審査委員会での審査・諮問等を経て、152名を17カ国に派遣。うち、中小企業の比率は約30%（46人）となり、24年度長期派遣の8%（7人）から大幅に増加しました。

【改善事例②】

課題	経済産業省委託事業「国際即戦力育成インターンシップ事業」では、24年度に、インターンシップ先となる受入機関に、応募者が望む受入機関がないとの声がありました。
対応	25年度は、ジェトロなどが発掘した受入候補機関の中からインターンシップ先を選び、インターンを募集するこれまでの「公募型」に加え、新たに「提案型」を設けました。「提案型」は、

応募者が自ら受入機関を開拓し、プログラムの内容を相互に事前調整して実施機関であるジェトロ/HIDAに応募するものです。派遣した152人のうち31人が提案型で、うち中小企業からは26人（提案型総数の80%）と、提案型は中小企業にとって実践的で活用しやすいものになりました。帰国後の成果報告でも、品質管理業務や原料調達の可能性について受入れ側と調整し実際に情報を得たのは大きな収穫だったとの評価を得ました。

（3）対日投資促進

【改善事例①】IBSC入居率の改善

課題	行政刷新会議及び政策評価・独立行政法人評価委員会の指摘を踏まえ、IBSCの入居率改善に向けた活動を行います。		
対応	入居者の利便性を高める措置として、施設の整備（案内板の設置）を行いました。各IBSCの規模の見直しを以下のとおり実施したところですが、海外でのシンポジウム・セミナーにおけるIBSCのより一層のPRを継続しつつ、今後利用促進が図れない場合は、状況に応じて更なる規模の見直しを検討します。		
	場所	措置内容等	実施時期
	東京	32部屋から23部屋に削減	23年10月
	横浜	4部屋から3部屋に削減	24年1月
	名古屋	4部屋から2部屋に削減	26年1月
	大阪	5部屋から3部屋に削減	26年1月
	神戸	3部屋：自治体負担があるため、自治体と協議を継続	-
	福岡	2部屋：事務所移転に併せた規模の見直しを自治体と協議中	-

【改善事例②】

課題	我が国の投資環境や、政府が打ち出す優遇措置・支援策等について、幅広く外国企業に周知するために、広報活動の強化が必要です。
対応	外国企業に対し、我が国の魅力を簡潔に伝えることを目的とした広報パンフレット「Talk to JETRO First」を作成しました。また、対日投資促進に向けた政府レベルでの情報発信の一環として、総理が対日投資を呼びかけるプロモーション・ビデオを作成しました。

【改善事例③】

課題	対日投資の一層の促進のため、日本市場のビジネス環境整備が必要です。
対応	過去に誘致した外資系企業を対象に、日本市場のビジネス環境に関するアンケート調査を実施し、102社から回答を得ました。このアンケートにみられる外資系企業の声を集計・分析した結果について、4月17日に記者発表を行いました。ジェトロが提言としてまとめた対日投資の阻害要因に関する外資系企業の声と改善要望の内容は、翌18日のテレビ番組や新聞記事に取り上げられました。 また、対日投資阻害要因の一つとして、外国企業からの声大きい会社設立登記に係る規制について、内閣府の「規制改革ホットライン」を通じ、改善要望を提出しました。 さらに、日本の投資環境改善に関する外国企業の声や、対日投資有識者懇談会の場等を通じ、我が国政府関係者・有識者等に対しインプットしました。

(4) 調査・研究

1) 調査

【改善事例①】「在アフリカ日系企業実態調査」における個人情報の取り扱い

課題	中東アフリカ課では25年9月13日～10月23日にかけて、アフリカに進出している日系企業を対象に「在アフリカ日系企業実態調査」を実施しました。調査開始後の10月2日、調査票を送付した企業のうち在外駐在員から、「連絡先をどのように入手したのか教えて欲しい」との照会が、本調査の委託先宛てにEメールにて届きました。事実関係を調べたところ、同調査のためにリスト化した在エジプト日系企業全てについて、相手企業への説明・承諾を得ないままジェットロで共有し、同調査に利用していたことが判明しました。さらに、在南アフリカ共和国の一部の日系企業の個人情報についても同様の事実があることが判明しました。
対応	次回以降のアンケート調査実施にあたっては、以下の点に留意します。 ・調査対象とする企業に対して、本調査の趣旨を事前に説明し、調査への協力および調査票の送付について承諾を得た上で、調査を開始する。 ・上記のプロセスを本部から海外事務所に対して依頼する際には、ジェットロが定める個人情報保護規程に則した運用が徹底されるよう、相手企業への確認の方法についてより丁寧に連絡・指示を行う。

【改善事例②】ジェットロ世界貿易投資報告2013年度版の事実関係について一部訂正

課題	ジェットロ世界貿易投資報告2013年度版の、国・地域別編において、ある企業の進出事例について記載していたところ、26年2月6日に当該企業より「事実が異なるため、修正か削除をして欲しい」との連絡がありました。執筆者に確認をしたところ、詳細を確認せず、思い込みで執筆をしてしまったことが判明。担当課も、記載内容の事実関係を詳細に確認しませんでした。
対応	26年2月7日に、ジェットロウェブサイト上の報告書を取り下げたことを当該企業に報告し、その後削除した原稿を、再掲しました。製本版を送付したジェットロメンバーに対しては、正誤表とお詫び状を発送。製本版の在庫の残りには、訂正シールの貼付などを行いました。

2) 研究

【改善事例①】アジア経済研究所図書館の利用サービスの拡充

課題	資料の利用冊数や来館者数が伸び悩むといった図書館サービスに対するニーズの変化を受け、電子化のサービスや非来館型のサービスの拡充が求められています。
対応	【電子化サービスの拡充】 アジア研が刊行する図書・雑誌の全文情報を刊行後速やかにアジア経済研究所出版物アーカイブ(AIDE)に入力し、公開することで、研究成果のオンライン利用を進め、25年度は11,801件の論文が利用可能となりました。 【資料利用拡大に向けた取り組み】 25年度は、アフリカ開発会議(TICAD V)の開催に合わせて資料展示会を横浜市立中央図書館で開催するなど、アジア研図書館の外部で3回、内部で1回、計4回資料展示会を開催しました。外部資料展示会では展示期間中に関連テーマの講演会も併せて開催しました。また、大学等関係機関の構成員等と研究所職員の相互に対して個人貸出や図書館間相互貸借のサービスを提供する「図書館共同利用制度」を新設し、一橋大学、東京外国語大学、お茶の水女子大学の三機関と同制度の相互運用を行う協定を締結しました。

【改善事例②】

課題	本部とアジア研での顧客管理業務の一部について一本化し、業務の適正化及び効率化を図る必要がありました。
対応	24年度末から25年度初めにかけて以下の内容について一本化を進めました。 これまでアジア研では個別に管理していた顧客情報の大半を、ジェットロ顧客管理システムに一本化した結果、開発途上国・地域等研究(アジア研情報)への関心を新たに示す顧客が3倍に増えたほか、利用者の利便性と個人情報管理のセキュリティ改善を進めました。

(5) 途上国のビジネス開発支援等

【改善事例①】エジプト「ガラス・ファブリックス製品」事業

課題	昨年の「インテリアライフスタイル展(ILT)2012」では、一定数の商談はあったものの、商談の数や質がまだ不十分でした。
----	--

対応	今年の「ILT2013」出展では、24年度の「ILT2012」来場企業への細かなフォローアップをすべく、専門家と共にヒアリング訪問などを行い、エジプト企業各社と顧客候補となる日本企業との個別マッチングを促す取り組みをしました。また、直前に開催された「アフリカン・フェア」でも、「ILT2013」出展の告知や、事業紹介を大々的に行いました。その結果、ILT2013では、ビジネスに直結する商談が数多く行われ、出展者からも高い満足度を得ることができました。
----	--

【改善事例②】ベトナム裾野産業育成のための部品調達展示商談会／貿開部

課題	出展者より、出展ガイドラインをベトナム人スタッフにも理解できるように改善してほしいと、要望を受けました。
対応	次回以降の展示商談会では、ベトナム人担当者にも渡せるよう、ベトナム語版も作成することを検討しています。このような展示会における細かなご要望などを担当者が出展者からヒアリング・テイクノートし、反省・改善メモとしてまとめて関係者で共有し、次回可能な限り対応することで、より利便性の高い展示商談会となるよう努めます。

【改善事例③】メコン物流環境セミナー／貿開部

課題	セミナー参加者より、情報量が多く、限られた時間で講演が駆け足・早口になり、理解するのに苦労した、という声がありました。
対応	お客様の声をうけ、バンコク・ヤンゴンの物流実走調査についてはジェトロのウェブサイトにて調査結果を公開、セミナー全体の内容については通商弘報として執筆して、セミナー内容を再確認できるようにしました。次回以降のセミナーでは、講演ではポイントを抑えた内容に限定し、後で確認できるような内容は配布資料を見ていただくよう、事前に講師と調整する予定です。

【改善事例④】イラン「食品包装」事業

課題	①24年度まで、イラン政府関係者およびイラン企業、大学、研修参加者の意識や目的が統一されておらず、毎年、事業参加者も異なり、共通認識が不足しているという問題がありました ②研修参加者より、初日に、翻訳資料に一部、誤訳があるとの指摘がありました。また、3日目の通訳の質が悪いとの指摘がありました。
対応	①25年度は、事前に包装技術産業育成のために必要なロードマップ全体像をビジュアルで作成し、ペルシャ語に訳して研修初日にイラン側政府・企業・大学等の関係者全員に共有したところ、統一のビジョンをもって一体となって研修を進めることができました。 ②研修の進行に悪影響があると判断し、翻訳資料については、指摘直後より、専門家と通訳による補足説明と意味の確認を行いながら、研修を進めるようにしました。また通訳については、翌日は別の通訳に交替し、研修参加者の満足を取り戻しました。

【改善事例⑤】併催事業との連携（アラブ・ビジネスフェア 2013／展示事業部）

課題	アラブ・ビジネスフェア 2013においては、「経済フォーラム」のプログラムの都合上、フェア出展者の最大の関心事項であったVIP巡覧の時間が十分に確保できず、巡覧先は一部の出展者のみとなりました。
対応	全ての出展国・企業が満足できるよう経済フォーラム等併催イベントの流れに沿う形でイベントを構成できるよう企画に際しては更に関係機関と連携を図ります。

(6) 情報発信

【改善事例①】展示会コンシェルジュの配置（J-messe）／展示事業部

課題	J-messeのアクセス件数増加に伴い、展示会・見本市情報に係る外部からの問い合わせも急増し、ジェトロが直接関与していない展示会・見本市について担当者が対応せざるを得ず、対応に多大な時間を要していました。
対応	4月より展示会・見本市に係る各種相談に対し、その要望・疑問内容に応じて更にカスタマイズされた対応を通じて顧客サービスの充実を図る「展示会コンシェルジュ」のための要員を配置しました。同要員は情報照会や広報業務などに従事しており、外部からも対応内容を評価するコメントが寄せられています。

3. 他の支援機関との連携強化に向けた取組み

(1) 産業別海外展開支援

1) 農林水産・食品分野

【連携強化事例①】株式会社農林漁業成長産業化支援機構(A-five)との包括的な連携

連携先：株式会社農林漁業成長産業化支援機構(A-five)
 農業法人の経営確立・発展のノウハウを持ち、先駆的な農業経営を行っている全国約 1,770 の農業法人会員や全都道府県に協会組織を有する日本農業法人協会とジェトロは 8 月 19 日、業務連携に関する覚書を締結。ともに全国レベルで輸出に関心ある農業法人の掘り起こしを行い、支援事業者の裾野拡大を図ります。

【連携強化事例②】公益社団法人日本農業法人協会との包括的な連携

連携先：公益社団法人日本農業法人協会
 農林漁業者と 2 次・3 次事業者の出資による合弁事業体（6 次産業化事業体）に対し必要な成長資本を供給するため、国と民間の共同出資によって設立された A-FIVE とジェトロは 7 月 29 日、業務連携に関する覚書を締結。A-FIVE が出資・貸付する事業体に対し、ジェトロが輸出を含む海外進出をサポートします。

【連携強化事例③】輸出入門セミナー

連携先：大日本水産会
 水産物の輸出にあたっては HACCP の取得を求められることが多いことから、HACCP の認定業務を行っている大日本水産会との共催で、水産品輸出に向けた HACCP セミナーを全国 10 都市で開催しました。また、一般社団法人大日本水産会とジェトロは 2 月 17 日、業務連携に関する覚書を締結しました。ともに全国レベルで輸出に関心ある水産事業者の掘り起こしを行い、大日本水産会の水産物流通促進や品質衛生管理のノウハウにより、支援事業者の裾野拡大を図ります。

【連携強化事例④】日本産農水産物・食品輸出商談会 in タイ

連携先：日本政策金融公庫
 商談会案内について業務提携をすでに結んでいる同公庫のルートを活用したところ、2 社が応募、うち 2 社が参加しました。さらに同公庫職員が商談会に参加し、公庫と取引のある企業を中心に円滑に商談が実施されるように適宜サポートしました。

【連携強化事例⑤】ジェトロ日本酒・焼酎輸出商談会 in 京都

連携先：京都府、(公共財団法人) 京都産業 21、大阪国税局
 日本酒・酒類に特化した商談会を関西で初めて開催するにあたり、共催者である京都府、京都産業 21 とで、地元の酒造組合や個別企業に対し商談会参加を促すなど新規参加者掘り起こしについて連携・協力しました。また、交流会や視察先のアレンジなど京都府の協力を得ることができ、大阪国税局を通じては、酒類の業界紙へコンタクトし、事業に関するメディア掲載にもつながりました。

2) 生活文化・サービス産業分野

【連携強化事例①】JNTO、自治体と連携し、日本の観光と産業を PR (アジア・キャラバン事業)

連携先：国際観光振興機構 (JNTO)、地方自治体
 アジア・キャラバン事業では、6 月に策定された「訪日外国人増加に向けた共同行動計画」に基づき、6 月に上海、8 月には北京の商談会場にて日本および各自治体の観光と産業の PR コーナーを設置し、JNTO、自治体の海外事務所と連携した日本の観光と産業のプロモーションを行いました。

【連携強化事例②】業界団体と連携し商談会開催 (海外バイヤー・有識者招へい事業 (ゲーム分野))

連携先：一般社団法人オンラインゲーム協会(JOGA)
 近年継続して実施している「東京ゲームショウ 2013」会場内でのバイヤー招へい商談会に加え、一般社団法人オンラインゲーム協会(JOGA)の要望を受け、ジェトロ本部内で JOGA 会員向けの商談会を開催しました。ゲームビジネスに新規参入する企業が多くジェトロとしてアプローチしきれていない中で、より広い支援を行うことができました。

【連携強化事例③】中小企業基盤整備機構と連携し海外見本市出展者のサポートを強化（NY NOW 2013-夏展）

連携先：中小企業基盤整備機構

NY NOW2013-夏展では、出品者の商談成果を向上させるべく、ジェットロと中小企業基盤整備機構が連携してサービスの強化・補完を図りました。海外ビジネス・貿易実務に関する情報提供や、商談資料と英文ホームページの翻訳、商談会会期中の通訳手配等において、両者が連携し合うことで、出品者に対するサポート体制を強化しました。

3) 機械・環境産業分野

【連携強化事例①】ジェットロとの共催で出展効果が倍増／展示事業部

連携先：独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）

ジェットロと日印官民対話の枠組みである「日印エネルギーフォーラム」の日本側窓口である独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）との共催で、REI ジャパン・パビリオンを共同で運営しました。同機構は4小間のNEDOブースを含む58小間に21社の企業ブースをNEDOエリアとして構成しました。企業と合同で出品したため、来場者を関心のある技術を持つ企業に直接誘導することができ、より具体的な商談をすることができました。NEDOエリア全体で、会期4日間をとおして、商談1,077件、成約（見込み含む）70件の成果をあげ、高額な成約金額が期待されます。

【連携強化事例②】インド高速鉄道計画に影響力を持つ大学教授らの招へい事業／機械・環境産業部

連携先：国土交通省、JICA、JORSA（鉄道車両輸出組合）

関係機関と連携し、オールジャパンで海外インフラ市場への開拓に取り組んでいます。インドの高速鉄道計画に強い影響力を持つ大学教授ら5名を国土交通省、JICAと共同で日本に招へいし、国土交通省の協力のもと、研究所や訓練施設、車両基地などの視察を行いました。また、JORSAと共同で意見交換会を設け、インドの鉄道計画に係るキーパーソンである被招へい者と日本企業の関係構築に貢献しました。被招へい者に対し日本の技術や仕様の優位性を印象づけることで、今後のインド高速鉄道計画における日本技術・仕様のスペックインが期待されます。

【連携強化事例③】日豪共同での第三国でのPPP展開の協力／機械・環境産業部

連携先：AUSTRADE（オーストラリア貿易促進庁）、日本・東京商工会議所

日豪での両国経済界の相互理解と協力の促進を目的とした日豪経済委員会やAUSTRADE、日本・東京商工会議所との共催により、インドネシアにおけるPPPの問題を提起することでインドネシア政府における関係者のキャパビルを目的とするセミナーを開催しました。（83名参加）。また、セミナーとは別に、日豪関係者とインドネシア中央政府・民間企業幹部との少人数のワークショップを行い、インドネシアにおいてPPPの進まない背景について把握しました。今後、同国における日豪共同でのPPP事業の展開が期待されます。

4) 展示事業

【連携強化事例①】農林水産省日本食PRイベントと連携（FHC China 2013／展示事業部）

農林水産省が上海で開催した日本食PRイベントに、FHC China 2013に酒類を出品している2社が商品を出品しました。またFHC China 2013 ジャパン・パビリオンのカタログをイベントの受付に配置しました。

【連携強化事例②】中小企業基盤整備機構との連携による出展支援（中小機構支援企業12社）（METALEX 2013／展示事業部）

ジェットロの海外コーディネーター・専門家に加え、中小機構のアドバイザーから、アドバイス・情報提供を行いました。会期中には、ジェットロで作成するタイ語・英語併記のカタログに加え、中小機構の翻訳支援でタイ語訳をしたパンフレット等を活用し、効果的に製品のアピールができました。また、商談が重なった時には、中小機構の通訳がサポートに入り円滑な商談ができました。

【連携強化事例③】国際観光振興機構(JNTO)との連携を実施（Ambiente 2014／展示事業部）

国際観光振興機構(JNTO)と連携し、同局が作成した小冊子および広告にジェットロのロゴを掲載するとともに、当該冊子をジャパン・パビリオン受付に配架しました。

(2) 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み**1) 海外ビジネス情報提供－①海外市場調査****【連携強化事例①】 MOU 締結先機関等への講師派遣および原稿寄稿等**

MOU を締結した商工中金、日本商工会議所、日本政策金融公庫、地方銀行が開催するセミナーにおいて、講師派遣等の形で連携・協力しました。25年度は、共催の講師派遣が42件（内訳：商工中金2件、商工会議所25件、日本政策金融公庫9件、地方銀行6件）、MOU 締結先が主催の講師派遣が58件（内訳：商工会議所29件、日本政策金融公庫10件、地方銀行19件）、商工ジャーナル（商工中金経済研究所発行）寄稿12件を実施しました。また、企業活力研究所と共催で「新興国ビジネスにおける人権問題と事業リスクセミナー」を開催したほか、経済産業省、国際金融情報センター（JCIF）、国際貿易投資研究所（ITI）、国連貿易開発会議（UNCTAD）、大韓貿易投資振興公社（KOTRA）、JICA と共催しました。

2) 海外ビジネス情報提供－②貿易投資相談**【連携強化事例①】 MOU を締結した日弁連との連携強化**

24年度に締結したMOUに基づき、海外展開に関する法的支援を必要とする中小企業に対し、日弁連の「中小企業海外展開支援弁護士紹介制度」を紹介しています。25年度においては、ジェットロから日弁連に対し24年度の2倍にあたる106件の紹介を行った結果、同制度による取次ぎ件数の約6割をジェットロが占めました。

3) BOP・ボリュームゾーン開拓及びフロンティア市場開拓**【連携強化事例①】 他機関との連携した事業の取組み**

農林水産省が主導する「ミャンマー農業機械化協力に関する官民連絡会議」に出席し、外務省、経済産業省、JICA、日本農業機械化協会、日本農業機械工業会、NEXI、NEDO等と情報交換、関係企業紹介、ミッションやセミナーの募集協力など効率的な事業実施に向けて相互に連携を図っています。

【連携強化事例②】 BOP ビジネス支援関係機関との連携

経済産業省が所管する「BOP ビジネス支援センター」の事務局として、JICA や UNDP 等関係機関から BOP ビジネスの振興に資する情報を入手し、同センターのウェブサイト、メールマガジン配信を通じてビジネス関係者に分かりやすく提供しています。

【連携強化事例③】 他機関との連携した事業の取組み

12月にミャンマーに派遣した農業ビジネスミッション参加者募集に際して、JICA、日本農業機械化協会、日本農業機械工業会から募集の協力を得、これら機関が開催する会合でミッションの紹介をするなど、連携による効率的な募集を行いました。

【連携強化事例④】 外国政府および他機関との連携した事業の取組み（ミャンマー農業関連ビジネス市場開拓事業）

26年3月に招へいたミャンマー農業ビジネスミッションの際、生研センター、日本農業機械化協会、日本農業機械工業会からレクチャーや訪問アレンジをいただきました。また、ミャンマービジネスセミナー開催においては、在日ミャンマー大使から冒頭挨拶を頂くなど、国内外の機関・政府と連携して事業の効率的実施に努めました。

4) ジャパン・ブランド発信**【連携強化事例①】 国際観光振興機構（JNTO）／日本観光展**

「日本観光展」では、観光庁、国際観光振興機構（JNTO）、経済産業省、ジェットロによる「訪日外国人増加に向けた共同計画」のキックオフイベントとして、JNTO と共同イベントを実施しました。JNTO は日本の観光 PR を、ジェットロは日本食品を PR することで、上海においてオールジャパンとしての情報発信を実施しました。

【連携強化事例②】 国際観光振興機構（JNTO）／青島ジャパンデイ 2013

「青島ジャパンデイ 2013」では、国際観光振興機構（JNTO）と展示構成において連携を図りました。観光資源の PR（JNTO）と、日本商品（食品・一般消費財）が相乗することで、現地の漠然とした日

本への関心を具体的な観光地や日本商品と結びつけ、具体的な商談成果につながりました。

5) 海外進出・在外日系企業支援

【連携強化事例①】

内閣官房知的財産戦略本部が事務局となり、取りまとめられた知的財産ビジョン（25年6月）において、ジェトロは海外における知的財産権に係る支援機能の強化が求められましたが、人的リソースの拡充がネックとなっていました。一方、同ビジョンにおいて日本弁理士会は、国際業務に対応できる人材の育成を求められました。両者が25年度中に協議を進めた結果、両者の課題解決のためにジェトロに日本弁理士会から専門性の高い人材を26年4月より受け入れています。

6) グローバル人材の活用・育成

【連携強化事例①】 海外貿易振興機関と連携した事業の取り組み

アジア貿易振興フォーラム（ATPF）の連携分野（人材育成支援、地域間協力、震災復興）において、香港貿易発展局（HKTD）との共催にて、グローバル人材育成を目的とする「国際ビジネス研修プログラム（香港）」を11月に実施しました。対中・華南経済・香港向けビジネス展開を模索する中小企業の経営者等14名が研修に参加しました。国内での基礎的研修の後、香港で「香港・中国本土の税制・法務概況」、「中国でのブランド確立」、「香港における労働規制」、「中国での知的財産対策」等の実践的研修を実施しました。

（3）対日投資促進

【連携強化事例①】 関係各省庁との連携

25年9月に、ジェトロ内に「対日投資相談ホットライン」を設置し、対日投資に係る行政手続き関連相談の一括受付及び関係府省庁との面談アレンジ支援を開始しました。また、規制改革に関する要望の一括受付、および「規制改革ホットライン」を通じた内閣府への提出支援を開始しました。

【連携強化事例②】 クリニス株式会社（フランス）／衛生関連防災用品製造

フランス企業振興機構（ユビフランス）、対仏投資庁（AFII）と覚書（MOU）を締結し対日・対仏投資促進に向けた連携強化を図っています。

（事例）簡易トイレ、水なしシャンプーなど衛生関連防災用品のメーカー。フランスの輸出促進機関であるUBIFRANCEのビジネスマッチング支援を受けて日本での販売代理店を発掘したが、さらなる販路拡大のため、東京に株式会社を設立。UBIFRANCEから同社の紹介を受けたジェトロでは、会社設立手続き、マーケット情報、投資インセンティブ情報の提供等の支援を行いました。

【成功事例③】 株式会社 Ciel Terre Japan（フランス）／太陽光発電設備製造・販売

水上浮上式太陽光発電設備の設置、関連機器販売等を行っている企業。UBIFRANCEのV.I.E.（国際企業ボランティア）制度を用いてスタッフを日本に派遣し、日本での技術展開及び販路拡大のため、東京に株式会社を設立。ジェトロでは、テンポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き、マーケット情報の提供等の支援を行いました。

【連携強化事例④】 日本ワイヤレス・グルー・ネットワークス株式会社（米国）／ソフトウェア開発

地方自治体と、外国企業の日本各地への企業誘致を目的とする立地候補地の視察や関連情報の提供を協働しています。

（事例）スマートグリッド、スマートハウスなどのエネルギーマネジメントやデマンドレスポンスに関するソフトウェアの開発を行っている企業。日本市場向けのカスタマイズ及び顧客サポート強化のため、神奈川県に株式会社を設立。神奈川県から同社の紹介を受けたジェトロでは、神奈川県・横浜市と連携しながら、テンポラリーオフィスの貸与等の支援を提供しました。

（4）調査・研究

1) 調査・研究

【連携強化事例①】 JETRO, JICA 共催による中南米民間連携セミナーの実施及び JICA 派遣ミッションへの支援

名古屋（4月）、広島（5月）において、JICA 中南米部、地方センター及び名古屋事務所、広島事務所と中小企業向けに中南米へのビジネスの可能性を幅広く紹介するセミナーを共催しました。また、7月

に JICA が派遣する日系社会と連携した民間企業調査について、訪問先等の相談を受けアドバイスを行いました。

【連携強化事例②】トルコ・イスラエル派遣ミッションにおける講演

MOU を締結した日本商工会議所と東京商工会議所が、26 年 2 月からトルコとイスラエルに派遣したミッションのうち、イスラエル部分の工程を共催で行いました。ミッションメンバーが参加し、テルアビブ事務所長などが講演したセミナーの CS は、上位 2 位の評価の割合が 100% でした。

【連携強化事例③】「日本企業のアフリカ展開と北アフリカ・サヘルセミナー」開催

26 年 2 月に JICA との共催で「日本企業のアフリカ展開と北アフリカ・サヘルセミナー」を開催しました。セミナーは、アルジェリア事件後 1 年という機会を捉え実施したもので、日本企業向けに当該地域でのビジネス活動における安全対策上の提言をする機会になりました。

2) 調査・研究

【連携強化事例①】JICA との連携

- ・ 24 年度に引き続き、リサイクル産業の育成に携わるアジア地域の行政官を対象とする研修事業を 8 月 22 日～9 月 13 日から受託しました。
- ・ JICA からの調査協力依頼により、JICA の海外調査団にアジ研研究員がのべ 8 名参加しました。

【連携強化事例②】国際機関（WTO、UNIDO、世界銀行、ERIA）と連携、協力して事業を実施

WTO（7 月）、UNIDO（9 月）、世界銀行（11 月）と共催で国際シンポジウムを実施し、連携を深めて事業を実施しました。また、12 月にはバリで開催された WTO 閣僚会合併催シンポジウムでアジ研セッションを初めて主催しました。さらにバンコク事務所では ERIA が実施する CLMV 諸国並びにタイで将来、政府局長として活躍が期待される職員に対するキャパビルの実施に協力しました。

【連携強化事例③】千葉県インバウンド委員会との連携

新興国からの観光誘致を促進するため千葉県はインバウンド推進協議会を設立しました。アジア経済研究所は千葉貿易情報センターと協力して 11 月に開催された第 1 回会議に参加し、千葉県幹部及び地元観光業会等に対し、マレーシアの消費市場の事例について概要説明を行いました。

【連携強化事例④】国際機関日本アセアンセンターとの連携

10 月 23 日、11 月 20 日、21 日、22 日にかけて、国際機関日本アセアンセンターとの共催で、アジ研研究者を講師としたインドネシア、ベトナム、ラオス、フィリピンのアセアン各国の経済史・財閥・国有企業をテーマに、東京で、講演会を開催しました。

(5) 途上国のビジネス開発支援等

1) 途上国ビジネス開発支援

【連携強化事例①】JICA との連携

ルワンダ産コーヒーを紹介するセミナーを、東京と関西（神戸市）で JICA と共催しました。ジェトロ職員及び派遣専門家が、ルワンダ及び同国産コーヒーの品質に関するプレゼンを実施しました。また、JICA の「中小規模コーヒー生産者輸出競争力強化研修」参加者（研修員）一行が、「SCAJ 2013」ジェトロブースを訪問した際、ジェトロより JICA 研修員に対して、日本市場開拓のノウハウについて講義しました。

【連携強化事例②】自治体との連携

ATPF 事務レベル会合を開催する際に、山梨に招いたアジア各国の政府関係者に地元の魅力を PR するため、会場で饗する料理から訪問先に至るまで地元産品・観光資源を有効活用するよう県等と協力をした。県は知事および副知事が会合や交流会に出席するなど、トップ自ら連携姿勢を表されました。

【連携強化事例③】他機関との連携した事業の取り組み

日本自動車工業会（JAMA）および日本自動車部品工業会（JAPIA）、タイにおいては盤谷日本人商工会議所の自動車部会、インドにおいては各地の日本商工会等の協力を得て、各地の日系企業関係者に「自動車部品調達展示商談会 2013（インド・チェンナイ）」の広報を行いました。

【連携強化事例④】他機関との連携した事業の取り組み（カンボジア招へい事業）

26年2月に招へいしたカンボジア商業省に対して、国際貿易投資研究所（ITI）の専務理事から「貿易自由化時代における日本の中小企業振興策」についてのレクチャーおよび招へい者の疑問に対して丁寧にアドバイスを行っていただくなど、研究所の知見を有効に活用しました。

【連携強化事例⑤】他機関との連携した事業の取り組み（ミャンマー食品加工産業育成支援事業）

26年3月の専門家派遣時には、カウンターパートのミャンマー農産物加工・輸出業者協会（MFPEA）と共に食品医薬品局（FDA）を訪問し、26年度中に3者による食品衛生ワークショップを開催することで合意。

2) 途上国ビジネス開発支援

【連携強化事例①】日本アセアンセンターとの連携（アセアン・フェア 2013/展示事業部）

「アセアン・フェア 2013」の開催にあたり、国際機関日本アセアンセンターとの連携を図り、同センターがアセアン各国の連絡窓口となることで効率的な連絡調整を行うことができました。また、同センターが各国のビジネス情報や各国製品の展示を補完することで、アセアン各国の出展内容の充実を図ることができました。

【連携強化事例②】中東協力センターとの連携（アラブ・ビジネスフェア/展示事業部）

「日・アラブ経済フォーラム」事務局であった一般財団法人中東協力センターと、出展者対応の面で連携を強化しました。インフラ分野を中心に中東諸国で実績のある日本企業の紹介があったほか、VIP参加の各種レセプションにおいて出展企業の参加枠を確保するなどの協力を得ることができ、その対応に出展者からも好評を得ることが出来ました。

【連携強化事例③】駐日大使館との連携（FOODEX 2014/展示事業部）

出展勧誘に際しては、在京大使館にも事業説明に出向き協力を依頼しました。また、会期中には、出展国の大使自らが会場にて来場者へ試食を促すなどのトップセールスを行い、バイヤーへの出展物に対する訴求効果を高めました。

(6) 情報発信

【連携強化事例①】日本展示会認証協議会（J-messe/展示事業部）

経済産業省の主導のもと導入された「展示会統計に係る第三者認証制度」（JECC 認定制度）に関し、同制度の認証機関である日本展示会認証協議会の一員として協力しています。これまで同制度の概要や認証された展示会リストをJ-messeの日英ウェブサイトに掲載してきました。25年秋に同協議会が作成した展示会統計に係る第三者認証制度のご案内においては、J-messeが紹介されました。

【連携強化事例②】「東アジアのサプライチェーン・シンポジウム～日中韓を中心とした国際生産ネットワークの深化と東アジア経済統合～」の開催

大韓貿易投資振興公社（KOTRA）との共催で開催した本シンポジウムでは、中国・韓国からも識者を招き、東アジアの経済統合や企業活動について議論しました。2部構成で行なわれたシンポジウムの第1部では、日中韓3カ国の研究者が「東アジア・サプライチェーンとFTA政策」に関して発表・討論を行い、第2部では、日韓企業関係者が「深化する東アジア・サプライチェーンと企業戦略」に関して発表・討論を行いました。

4. 震災復興支援を通じた代表的な定性的指標の実現例

(1) 産業別海外展開における取組み

1) 農林水産・食品分野

【実現事例①】 ジェトロサービスを効果的に活用することで短期間で高い成果を創出 (ANUGA)

若桃甘露煮の加工・販売を行う A 社は、25 年 3 月にロンドン、5 月に香港、10 月にドイツと立て続けにジェトロが主催するジャパンパビリオンに出展。10 月にドイツ・ケルンで開催された世界有数の総合食品見本市である ANUGA では、9 月に輸出有望案件企業に採択されたこともあり、専門家が同行して現地での商談支援を行うとともに、震災復興支援の対象事業者として無料で通訳サービスを活用。また、海外コーディネーターとの事前相談会では、取引先候補企業の情報収集に努めるなど、事前準備に熱心に取り組みました。会期中は、来場バイヤー等の放射能への懸念を払拭するため、科学的根拠として放射能検査の証明書の写しを提示するなど、平易かつ丁寧に自社商品に何ら問題や懸念がないことを説明。加えて、会場内他ホールの出展企業の中で取引先となりそうなところに飛び込み営業するなど、積極的に売り込みを行いました。その結果、5 日間の会期中の成果として、出展した 34 社・団体中最多となる 340 件の商談件数、42 件の成約件数（見込み含む）、数千万円の成約見込み額を得ました。

【実現事例②】 事前に現地代理店を発掘し、品種のライセンス販売拡大に成功 (IPM Essen 2014/展示事業部)

B 社は、自社で開発した品種を商社経由で海外にライセンスし、その売上高に応じたロイヤリティ収入を得るビジネスモデルを展開しています。欧州では、約 1 年前にオランダの代理店を決めたことから、さらなる販路拡大を目指して海外では初めて本見本市に出展しました。会期中は専門店、卸売店などの業界関係者やメディアも多数ブースを訪れ、会期を通じて商談件数 373 件、成約件数（見込込）18 件、成約額（見込込）という成果を挙げました。同社からは、「今後は、海外展開に意欲的な若手生産者にも海外見本市出展の意義を広めていきたい。また、ジェトロが手配したアシスタントも優秀で、ドイツ語での商談時に助けられた」とのコメントがありました。

【実現事例③】 今回の反響を受け、次回出展に意気込み (BIO FACH 2014/展示事業部)

C 社は、農薬や化学肥料を使わずに育てられた米、米加工品を生産しています。同組合の海外見本市参加は初めてでしたが、デモンストレーションで試食に供する米や日本酒の生産過程を伝える DVD やパンフレットを作成し、集客に努めた結果、「商談件数 78 件、成約件数(見込込)5 件」の成果をあげました。同組合担当者からは、「米については市場拡大の難しさや課題を把握できた一方で、お酒に加工すると共感を得られることが実感できた。また、今後の具体的な商品販促について、価格、ターゲット、容量等詳細なデータを分析し、次回につなげていきたい」とコメントをいただきました。

2) 生活文化サービス産業分野

【実現事例①】 震災復興枠を活用した継続出展で成果を伸ばす (NY NOW 2013-夏展)

漆塗りを活かした現代的な食器を生産する D 社は、復興支援プログラムを活用して 3 回連続で NY NOW への出展を続けています。今回は事前に海外コーディネーターとの相談を重ね、米国での展示会出展において重要な①商品、②ブースディスプレイ、③販売体制の 3 つの要素の改善を図りました。ブース内に銀食器や果物など出品物以外の装飾を効果的にあしらって洗練された雰囲気を作り上げ、また現地に代理店を置いて確実な販売体制をバイヤーへアピールしました。その結果、有名オンラインストアとの商談をはじめ、前回出展を上回る成約（見込み含む）22 件、数千万円を獲得しました。同社からは支援の継続を望むコメントがあり、NY NOW2014-冬展にも継続出展しました。

【実現事例②】 初の単独出展で受注に成功 (メゾン・エ・オブジェ 2014 1月展)

木製のインテリア商品を扱う E 社は、震災復興プログラムを活用して、今回初めて単独でメゾン・エ・オブジェに出展しました。同社は 24 年度 J STYLE+に出展していたため、商談準備はある程度出来ていましたが、自社で行うブース施工に戸惑っていました。ジェトロは、事前に過去の事例や最新の現地情報を提供した他、展示会場でも現地業者とのやりとりをスムーズに行えるようにフォローを行いました。その結果、同社は世界観をシンプルに表現したブース作りを行うことに成功し、初出展ながら、ターゲットとするバイヤーに的確に自社商品をアピールすることができました。66 件の商談を行い、会期中に 10 件、数百万円の成約（見込み含む）を獲得しました。

【実現事例③】日本産のそば粉、そば打ち機械の販売に向けた現地法人立ち上げへ (タイ (バンコク) テストキッチン事業)

独自のそば関連機器の開発製造販売、直営店の運営を行う F 社は、十割そばの店舗展開を目指してテストキッチン事業へ参加。本事業への参加を通じ、日本から持ち込んだ同社のそば打ち機械と特殊浄水器の購入への引き合いが多く寄せられたことから、同社はそば打ち機械の販売のための現地法人を立ち上げるに至りました。そば打ち機械の販売には同社が提供する日本のそば粉の購入も条件となるため、本件は日本の農林水産物と食品機械の輸出に資する成果となりました。また、「健康志向」を前面に打ち出したそばを提供する店舗としての進出も同時に進める計画となっています。

【実現事例④】初出展で中国市場の魅力を実感 (Music China 2013/展示事業部)

G 社は、サクソフォンのマウスピースおよびアクセサリーを出品しました。今回の出展を通じて、中国の個人演奏家のほか、韓国の代理店候補から引き合いがあり、商談件数 19 件という成果を挙げました。同社からは、「欧州などと比較して中国市場は活気がある。また、日本製品を探しているバイヤーも多かった。」とのコメントがあり、一定の手ごたえを得ることができました。

【実現事例⑤】英国高級ホテルチェーンへの納入に道筋を付ける (Ambiente 2014/展示事業部)

職人手作りによる高級グラスを製造・販売する H 社は、震災復興支援を活用して今回で 3 回目の出品です。前回の出品で出会った現地代理店と正式に契約し、欧州に在庫を保持しています。過去の出品で課題となった大型取引への商品供給能力と価格交渉の余地について改善した結果、今回は英国の高級ホテルチェーンへの一括納入を予定する問屋と大型かつ継続取引が見込める商談をはじめ、中南米など幅広く積極的に商談を行いました。

【実現事例⑥】現地製造へと歩を進める被災企業 (Ambiente 2014/展示事業部)

デザイン性の高い飾り棚を製作する I 社は、震災復興支援を活用して出展に至りました。同社は、過去にジェットロ事業を活用して「シカゴ・ホーム&ハウスウェアショー」や「NY NOW」にも出展経験があります。Ambiente には 24 年から出展しており 3 回目の出展。今回はドイツおよびオランダのホテルから大口の引き合いがありました。同社の製品は欧州においてニーズがあるものの、大型であり輸送費の高さが大きなネックでした。今後は、現地製造に切り替えるべく、現地製造業者との商談が進行中です。C 社担当者によれば「次の展開が見えてきた」とのことでした。

【実現事例⑦】継続出展により大きな成果に結びつく (シカゴ・ホーム&ハウスウェア・ショー2014/展示事業部)

FSC 認証ひのき材を使った台所用品、浴室用品を扱う J 社は、25 年より継続して 2 回目のジャパン・パビリオン出展となります。前回の経験を元に事前準備を進めて臨んだところ、大きな成果に結びつきました。また、前回来場したバイヤーが今回もブースに来場するなど、継続出展のメリットも得られました。米国のみならず、ニュージーランド、オーストラリア、イギリスなど様々な国のバイヤーがブースを訪れ、会期中のビジネス成果は「商談件数 70 件、成約件数 (見込含) 18 件となりました。会期中複数回ブースに来場した大手バイヤーもおり、「今後のフォローに力を入れ、成約に結び付けたい」と同社担当者は意気込みを語っています。

3) 機械・環境産業分野

【実現事例①】アセアン企業との商談成約後と展示会直後フォローアップ (Medical Fair Thailand)

医療機器メーカー K 社 (茨城県) 同社の血管クリップ、マイクロ針付縫合糸に関心を示した ASEAN 諸国 (フィリピン、マレーシア、スリランカ等) との間で、今後の取引開始に向けた商談を継続しています。また、医療機器メーカー L 社 (茨城県) は、会期中に 1 件の商談成約 (トラクション制御装置) を締結したほか、インドネシア、マレーシア等のバイヤーと新たな取引に向けた商談を継続しています。ジェットロは展示会への出展支援を行ったほか、現地医療機関や規制当局への視察訪問をアレンジするなどして、ビジネス拡大に向けたサポートを実施しました。

【実現事例③】震災復興枠を活用した海外展示会初出展で成約めざす (Pollutec Horizons 2013 展/パリ)

海水や湖沼、道路に漏れ出た原油など油分の吸着凝固剤を製造する M 社日本国内ではほぼ大手企業に市場を独占されているため販売が難しく、活路を海外に求めるため海外の展示会に初めて出展しました。同社の凝固剤は、粉末をかけるだけで固化し、しかも固化した油分は 800℃ の高温で燃焼するため、そのまま燃料として活用できるのが特長です。展示会では、商談マッチングコーディネーターによる事

前アレンジで実現した仏企業との商談のみならず、原油漏出事故のリスクが大きい中東産油国や仏語圏北アフリカ企業からも引き合いがありました。展示会終了後も、輸入や輸入代理店のオファーが絶えないことから、ジェトロの貿易実務オンライン講座や貿易相談を利用し、輸出の体制を整えつつあります。大きな可能性を確信した同社は、25年度中に北米で開催される展示会にも出展予定です。

【実現事例④】震災直後の23年より福島県の出展を支援（MEDICA 2013／展示事業部）

ジェトロは震災復興支援として、23年より福島県の出展を支援しています。3回目となるMEDICA 2013では福島県ブースに県内中小企業8社が傘下として出展しました。同県はドイツNRW州との地域間交流を併せて進めており、ジェトロのRIT事業を活用して商談会等のイベントを実施しました。同県担当者からは「出展企業において、多くの商談や成約見込があった」とのコメントをいただきました。

【実現事例⑤】被災地から出展して商談を継続

（2013日系自動車部品展示会 at 広州モーターショー（JAPPE2013）／展示事業部）

被災地復興支援の対象企業として出展したN社は、JAPPEへの出展が今回で4回目となりました。カオチン電着塗装や亜鉛メッキの自動車の表面処理を売りにJAPPEに出展し、132件の商談がありました。JAPPE会期中に商談した企業に事後訪問するなどして商談を継続します。また、同社は広東省に日本から進出した自動車部品メーカーとの継続した取引があり、情報共有の場ともなりました。

【実現事例⑥】コスト面で負担軽減（Automechanika Shanghai 2013／展示事業部）

東日本大震災で被災した中小企業で構成された団体が今回新規顧客開拓を目的に出展しました。商談件数は56件となり「今回の出展でビジネスの可能性が広がりました。中小企業が1社で出展するにはコスト面が問題になりますが、今回は全額補助をしていただいたので、助かりました」とのコメントを頂きました。

（2）海外ビジネス情報提供を通じた取組み

東日本大震災からの復興支援として、被災地を始めとする中小企業事業者の活動支援を目的に、25年度は計237件に割引等を適応させました。

【参考】25年度割引実績

1) 海外ミニ調査サービス：	10件（仙台事務所管轄：6件、福島事務所管轄：4件）、割引率100%
2) ジェトロメンバーズ等：	会費等：133件、少人数型ワークショップ受講料：7件
3) オンライン講座：	94件（岩手7、福島31、宮城35、その他21）割引率（100%）

（3）対日投資促進を通じた取組み

駐日米国大使館、米国商務省、米国エネルギー省、経済産業省、環境省との共催で、日米廃炉・除染福島復興フォーラムを開始しました。ジェトロは日本政府のインセンティブのほか対日投資活動を紹介しました。また、福島での廃炉・除染に向けた日米協力関係を目的に、廃炉・除染に関する技術や製品を持つ米国企業が来日し、日本企業との情報交換やネットワークの構築を行いました。

【開催概要】

開催日：	26年2月18日、19日
開催地：	東京（ジェトロ、米国大使館）
参加企業数：	87企業・団体178名（米国企業・団体：26社51名、日本企業・団体：46社101名、報道：15社26名）
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

（4）途上国開ビジネス開発支援を通じた取組み

【震災復興支援を通じた代表的な定性的指標の実現①】

福島県ブースの設置（アセアン・フェア2013／展示事業部）

福島県ブースを設置し、震災、原子力災害からの復興に向けて福島県が取り組んでいる「再生可能エネルギー事業」等の概要や、福島県の観光、工芸品を紹介したほか、福島県産日本酒による鏡開きを実施

【テーマ別報告】

4. 震災復興支援を通じた代表的な定性的指標の実現例

し、福島 の現状や復興に向けた取り組みを効果的にアセアン各国閣僚に PR しました。

【震災復興支援を通じた代表的な定性的指標の実現②】
被災地観光 PR ブースの設置 (アラブ・ビジネスフェア 2013/展示事業部)

福島県、宮城県、岩手県の観光ブースを設置し、イラク副首相をはじめとしたアラブ各国要人へ観光情報を通じた復興状況の PR を行いました。同ブースでは福島県産あんぼ柿を来場者へ提供するなど、被災地で生産された食品を用いての風評被害対策も実施しました。

【資料編】

【資料編】

[1]輸出促進

1. 平成25年度輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）

[1]輸出促進

1. 平成25年度輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）

(1) 展示会・商談会

*役立ち度：4段階中上位2つの評価を得た割合

1) 農林水産・食品分野

a) 展示会

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
HOFEX 2013	5/7-10	香港	11社	商談件数：1,258件 成約件数：193件	100%
SEOUL FOOD 2013	5/14-17	韓国 ソウル	16社	商談件数：524件 成約件数：48件	100%
Thaifex 2013	5/22-24	タイ バンコク	10社 2団体	商談件数：1,870件 成約件数：222件	95.8%
広州国際食品食材展覧会	6/14-17	中国 広州	11社	商談件数：231件 成約件数：36件	100%
VINEXPO 2013	6/16-20	フランス ボルドー	キャンペーンのため 出展者・商談なし		99% ※来場者回答
SIAL BRAZIL 2013	6/25-28	ブラジル サンパウロ	10社 1団体	商談件数：718件 成約件数：73件	100%
Food Taipei 2013	6/26-29	台北	36社 7団体	商談件数：4,265件 成約件数：469件	98.7%
Summer Fancy Food Show 2013	6/30-7/2	米国 ニューヨーク	5社 1団体	商談件数：500件 成約件数：96件	100%
Food & Service 2013	8/7-9	チリ サンチャゴ	3社	商談件数：276件 成約件数：150件	100%
Food Expo 2013	8/15-17	香港	40社 18団体	商談件数：4,855件 成約件数：798件	100%
Speciality and Fine Food Fair 2013	9/8-10	英国 ロンドン	5社	商談件数：40件 成約件数：20件	100%
広州国際特色食品飲料展覧会 2013	9/12-14	中国 広州	1社	商談件数：20件 成約件数：0件	100%
Alimentaria 2013	9/16-19	ブラジル サンパウロ	7社	商談件数：707件 成約件数：91件	71.4%
Food and Hotel Malaysia 2013	9/17-20	マレーシア クアラルンプール	18社 2団体	商談件数：1,826件 成約件数：274件	100%
PIR 2013	10/1-4	ロシア モスクワ	4社	商談件数：272件 成約件数：38件	100%
ANUGA 2013	10/5-9	ドイツ ケルン	27社 2団体	商談件数：3,364件 成約件数：835件	100%
中国国際漁業博 2013	11/5-7	中国 大連	6社	商談件数：475件 成約件数：57件	100%
Wine & Spirits 2013	11/7-9	香港	46社	商談件数：1,820件 成約件数：391件	91.7%
FHC China 2013	11/13-15	中国 上海	20社 2団体	商談件数：3,538件 成約件数：752件	100%
Indonesia Japan Expo2013	12/19-22	インドネシア ジャカルタ	3社	キャンペーンのため 商談なし	100%
WINTER FANCY FOOD SHOW 2014	1/19-21	米国 サンフランシスコ	50社 6団体	商談件数：8,089件 成約件数：550件	98.2%
IPM Essen 2014	1/28-31	ドイツ エッセン	3社 3団体	商談件数：634件 成約件数：77件	100%
PROD EXPO 2014	2/10-14	ロシア モスクワ	9社 2団体	商談件数：382件 成約件数：21件	92.3% ※来場者回答
BIOFACH 2014	2/12-15	ドイツ ニュルンベルク	9社 3団体	商談件数：720件 成約件数：93件	100%
KyungHyang Housing Fair 2014	2/19-23	韓国 高陽市	15社	商談件数：1,414件 成約件数：131件	100%
Top Gastro 2014	2/20-23	チェコ プラハ	4社	商談件数：23件 成約件数：10件	99.5% ※来場者回答
Gulfood 2014	2/23-27	UAE ドバイ	16社 1団体	商談件数：2,033件 成約件数：237件	94.1%
香港インターナショナル・ダイヤモンド・ジュエル& パール・ショー 2014	3/3-7	香港	4社 1団体	商談件数：10,887件 成約件数：7,851件	100%

1. 平成25年度輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）

Salon de Gourmet 2014	3/10-13	スペイン マドリッド	9社 4団体	商談件数:1,070件 成約件数:250件	96.2% ※来場者回答
Seafood ExpoNorth America	3/16-18	米国 ボストン	7社	商談件数:395件 成約件数:77件	100%

b) 海外商談会

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
ロシア・サンクトペテルブルクにおける 島根産花卉の新規販路開拓	6/26-29	ロシア サンクトペテルブルク	1団体	商談件数:3件 成約件数:3件	100%
日本産農水産物・食品輸出商談会 in タイ	7/31-8/1	タイ バンコク	22社 1団体	商談件数:345件 成約件数:66件	100%
(菓子) インドネシア市場調査・商談ミッション	8/27-31	インドネシア ジャカルタ	7社	商談件数:25件 成約件数:13件	100%
(日本酒) ロサンゼルス・サンフランシスコ ミッション	9/23-26	米国 ロサンゼルス、サン フランシスコ	14社 1団体	商談件数:133件 成約件数:35件	100%
OISHIJAPAN 向け第3国バイヤー招へい	10/17-19	シンガポール	230社	商談件数:182件 ※成約件数は主催者 確認中	100%
日本産農水産物・食品輸出商談会 in 香港	10/23-24	香港	27社	商談件数:312件 成約件数:64件	96.3%
NY日本酒・和牛セミナー&商談会	10/28	米国 ニューヨーク	17社 1団体	商談件数:48件 成約件数:9件	100%
シカゴ日本酒セミナー&商談会	10/30	米国 シカゴ	10社	商談件数:89件 成約件数:70件	100%
日本産農水産物・食品輸出商談会 in シンガポール	12/4-5	シンガポール	12社	商談件数:144件 成約件数:21件	100%
日本産農水産物・食品輸出商談会 in ベトナム	12/10-12	ベトナム ホーチミン	8社 1団体	商談件数:41件 成約件数:8件	100%
日本産農水産物・食品輸出商談会 in ドバイ	1/19-21	UAE ドバイ	4社	商談件数:18件 成約件数:5件	100%
日本産農水産物・食品輸出商談会 in イタリア (Identita Glose)	2/9-11	イタリア ミラノ	13社 1団体	商談件数:326件 成約件数:14件	100%
パリ水産物（ほたて）商談会（パリ）	2/10	フランス パリ	7社 1団体	商談件数:62件 成約件数:22件	100%
パリ水産物（ほたて）商談会（ニース）	2/12	フランス ニース	4社 1団体	商談件数:21件 成約件数:6件	100%
日本産農水産物・食品輸出商談会 in ロシア	2/17-19	ロシア モスクワ	2社	商談件数:7件 成約件数:3件	100%
(本格焼酎・泡盛) マレーシアミッション	2/17-2/19	マレーシア クアラルンプール	10社	商談件数:67件 成約件数:34件	100%
日本産農水産物・食品輸出商談会 in ドイツ (Prowein)	3/23-25	ドイツ デュッセルドルフ	6社	商談件数:185件 成約件数:23件	100%

2) デザイン分野

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
ニューヨーク国際現代家具見本市(ICFF)2013	5/18-21	米国 ニューヨーク	13社	商談件数:1,487件 成約件数:262件	92.3%
アセアン・キャラバン 音楽連携事業 (タイ・日用品分野)	6/20-30	タイ バンコク	18社	商談件数:222件 成約件数:69件	100%
アジア・キャラバン 上海商談会	6/26-27	中国 上海	44社 1団体	商談件数:746件 成約件数:126件	95.5%
アジア・キャラバン 北京商談会	8/13-14	中国 北京	41社 1団体	商談件数:756件 成約件数:92件	97.6%
NY NOW 2013-夏展	8/18-21	米国 ニューヨーク	23社 1団体	商談件数:1,884件 成約件数:1,047件	100%
メゾン・エ・オブジェ 2013 9月展/J STYLE+	9/6-10	フランス パリ	14社	商談件数:634件 成約件数:193件	100%
中国国際眼鏡業展覧会	9/7-9	中国 北京	6社	商談件数:204件 成約件数:33件	100%
アセアン・キャラバン シンガポール展示・商談会	9/11-13	シンガポール	19社	商談件数:753件 成約件数:65件	100%

【資料編】

[1]輸出促進

1. 平成25年度輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）

Music China 2013	10/10-13	中国 上海	3社 1団体	商談件数:1,027件 成約件数:351件	100%
アセアン・キャラバン タイ展示・商談会	10/19-23	タイ バンコク	51社	商談件数:1,281件 成約件数:197件	87.8%
アジア・キャラバン 広州商談会	10/29-30	中国 広州	34社 1団体	商談件数:883件 成約件数:110件	94.3%
香港国際ナショナルワイン&スピリッツ フェア2013	11/7-9	香港	6社 1団体	商談件数:455件 成約件数:95件	100%
コスモプロフ・アジア2013	11/13-15	香港	16社	商談件数:1,052件 成約件数:173件	100%
アジア・キャラバン 台北商談会	11/20-21	台北	38社 1団体	商談件数:1,342件 成約件数:165件	100%
アセアン・キャラバン マレーシア展示・商談会	11/26-28	マレーシア クアラルンプール	51社	商談件数:707件 成約件数:146件	92.0%
アセアン・キャラバン インドネシア商談会	11/28	インドネシア ジャカルタ	48社	商談件数:237件 成約件数:51件	88.6%
アジア・キャラバン 重慶商談会	12/3	中国 重慶	26社	商談件数:323件 成約件数:36件	96.2%
メゾン・エ・オブジェ2014 1月展	1/24-28	フランス パリ	29社 4団体	商談件数:2,898件 成約件数:708件	100%
NY NOW 2014-冬展	2/2-6	米国 ニューヨーク	24社	商談件数:1,881件 成約件数:805件	100%
Ambiente 2014	2/7-2/11	ドイツ フランクフルト	15社 1団体	商談件数:822件 成約件数:259件	100%
シカゴ・ホーム&ハウスウェア・ショー2014	3/15-18	米国 シカゴ	16社	商談件数:1,312件 成約件数:446件	100%

3) ファッション分野

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
Paris sur Mode/Premiere Classe 9月展	9/27-30	フランス パリ	27社	商談件数:629件 成約件数:330件	100%
Intertextile Shanghai Apparel Fabrics "Japan Pavilion 2013"	10/21-24	中国 上海	42社	商談件数:6,093件 成約件数:647件	95.2%
Paris sur Mode/Premiere Classe3月展	2/28-3/3	フランス パリ	18社	商談件数:442件 成約件数:212件	94.4%

4) コンテンツ分野

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
カンヌ・フィルム・マーケット2013	5/15-24	フランス カンヌ	12社	商談件数:298件 成約件数:73件	100%
アメリカン・フィルム・マーケット (AFM) 2013	11/6-13	米国 サンタモニカ	10社	商談件数:253件 成約件数:55件	100%
MIDEM 2014	2/1-4	フランス カンヌ	10社	商談件数:164件 成約件数:36件	100%
Game Connection America 2014	3/17-19	米国 サンフランシスコ	13社	商談件数:384件 成約件数:20件	100%
香港フィルムアート2014	3/24-27	香港	16社	商談件数:356件 成約件数:75件	100%

5) 一般機械・部品分野

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
Paris Airshow	6/17-23	フランス パリ	8社	商談件数:287件 成約件数:43件	100%
MTA ベトナム	7/2-5	ベトナム ホーチミン	22社	商談件数:1,244件 成約件数:35件	100%
2013 中国国際工業博覧会	11/5-9	中国 上海	23社 4団体	商談件数:3,211件 成約件数:231件	85.2%
METALEX 2013	11/20-23	タイ バンコク	17社 6団体	商談件数:2,397件 成約件数:291件	95.7%
Excon 2013	11/20-24	インド バンガロール	10社	商談件数:1,476件 成約件数:45件	100%
2013 日系自動車部品展示会 (JAPPE 広州)	11/21-23	中国	85社	商談件数:2,106件	81.0%

1. 平成 25 度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）

		広州		成約件数：195 件	
Manufacturing Indonesia 2013	12/4-7	インドネシア ジャカルタ	24 社	商談件数：1,120 件 成約件数：82 件	100%
CES 消費者家電見本市	1/7-10	米国 ラスベガス	5 社	商談件数：401 件 成約件数：39 件	100%
Singapore Airshow	2/11-16	シンガポール	10 社	商談件数：472 件 成約件数：37 件	100%
Mobile World Congress	2/24-27	スペイン バルセロナ	12 社	商談件数：1,477 件 成約件数：109 件	91.7%
PITTCON	3/3-6	米国 シカゴ	10 社	商談件数：262 件 成約件数：44 件	100%

6) ライフサイエンス分野

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
第 69 回中国国際医療機器博覧会（CMEF2013）	4/17-20	中国・深セン	15 社	商談件数：2,226 件 成約件数：236 件	100%
BIO International Convention	4/22-25	米国・ シカゴ	19 社	商談件数：837 件 成約件数：65 件	94.7%
MEDICAL FAIR THAILAND2013	9/12-14	タイ・ バンコク	9 社	商談件数：445 件 成約件数：47 件	100%
BIO-Europe 2013	11/4-6	ベルギー ・ウィーン	10 社	商談件数：265 件 成約件数：23 件	100%
MEDICA 2013	11/20-23	ドイツ・ デュッセルドルフ	19 社 2 団体	商談件数：2,310 件 成約件数：281 件	100%
RSNA(北米放射線学会)2013	12/1-5	米国 ・シカゴ	6 社	商談件数：223 件 成約件数：28 件	100%
Arab Health2014	2014/ 1/27-30	UAE・ ドバイ	12 社 1 団体	商談件数：1,579 件 成約件数：93 件	100%
Medical Design & Manufacturing (MD&M) West2014	2/11-13	米国 アナハイム	13 社	商談件数：376 件 成約件数：45 件	100%

7) 環境・エネルギー分野

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
Entech Pollutec Asia 2013	6/5-8	タイ バンコク	17 社	商談件数：1,058 件 成約件数：112 件	100%
Indo Water2013	7/3-5	インドネシア・ ジャカルタ	10 社 1 団体	商談件数：708 件 成約件数：52 件	90.9%
Intersolar North America 2013 「北米環境ビジネス・チャレンジ」	7/9-11	米国 サンフランシスコ	4 社	商談件数：114 件 成約件数：24 件	100%
第 13 回中国国際環境保護展（CIEPEC2013）	7/23-26	中国・北京市	13 社 2 団体	商談件数：1,027 件 成約件数：138 件	93.3%
7 th Renewable Energy India Expo2013 (REI2013)	9/12-14	インド・ニュー デリー近郊	7 社 1 団体	商談件数：1,504 件 成約件数：124 件	87.5%
WEFTEC 2013 「北米環境ビジネス・チャレンジ」	10/7-9	米国 シカゴ	4 社	商談件数：84 件 成約件数：13 件	100%
IGEM2013	10/10-13	マレーシア クアラルンプール	12 社	商談件数：699 件 成約件数：134 件	100%
VIETWATER 2013	10/16-18	ベトナム ホーチミン	40 社	商談件数：2,361 件 成約件数：80 件	100%
環境・エネルギービジネス商談会	10/22-26	日本 大阪	27 社	商談件数：57 件 成約件数：10 件	96.3%
Eco Expo Asia	10/28-31	香港	8 社	商談件数：375 件 成約件数：74 件	100%
INCHEM (清華大学環境学院 環境企業幹部との商談会)	10/31	東京	21 社	商談件数：67 件 成約件数：11 件	100%
Power-Gen International 2013 「北米環境ビジネス・チャレンジ」	11/12-14	米国 オランダ	5 社	商談件数：90 件 成約件数：21 件	100%
POLLUTEC HORIZON 2013	12/3-6	フランス パリ	9 社	商談件数：534 件 成約件数：78 件	100%
第 15 回中国国際給排水・水処理技術設備展覧会	2014/ 3/3-5	中国 広州	7 社	商談件数：340 件 成約件数：22 件	100%
クリーンテックフォーラム 「北米環境ビジネス・チャレンジ」	3/11-13	米国 サンフランシスコ	4 社	商談件数：62 件 成約件数：12 件	100%
GLOBE 2014	2014/ シカゴ		8 社	商談件数：352 件	100%

【資料編】

[1]輸出促進

1. 平成 25 度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）

	3/26-28	バンクーバー		成約件数：37 件
--	---------	--------	--	-----------

8) インフラ・プラント分野

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
Ausrail_Plus	11/26-28	オーストラリア	4 社	商談件数：151 件 成約件数：2 件	100%

(2) 海外販路開拓ミッション派遣事業

1) 農林水産・食品分野

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
九州地域日本茶輸出商談会 in 香港	8/13-18	香港	5 社	商談件数：56 件 成約件数：10 件	100%
北海道インドネシア・タイミッション	11/2-9	インドネシア、タイ	18 社 2 団体	商談件数：268 件 成約件数：33 件	100%
愛知フェア in 香港 BtoB 商談会	11/27	香港	11 社	商談件数：71 件 成約件数：15 件	100%
瀬戸内食品商談会 in 香港 2013	12/27	香港	11 社 3 団体	商談件数：90 件 成約件数：9 件	100%
北海道ベトナム・タイミッション	1/22-28	ベトナム、タイ	8 社	商談件数：50 件 成約件数：1 件	100%
鹿児島タイミッション	2/11-14	タイ	4 社	商談件数：13 件 成約件数：5 件	100%
九州香港ミッション	2/26-27	香港	38 社 26 団体	商談件数：534 件 成約件数：216 件	100%
瀬戸内食品商談会 in マレーシア	3/24-27	マレーシア	16 社	商談件数：149 件 成約件数：41 件	100%

2) デザイン・ファッション分野（繊維）

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
テキスタイル企業ニューヨーク 販路開拓ミッション	1/13-17	米国・ニューヨーク	24 名 (14 社)	商談件数：284 件 成約件数：45 件	100%

3) サービス分野

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
ベトナムサービス産業 海外進出支援ミッション	5/13-17	ベトナム ハノイ・ホーチミン	36 名 (30 社)	商談件数：296 件	100%
ミャンマーサービス産業 海外進出支援ミッション	9/5-7	ミャンマー ヤンゴン	32 名 (31 社)	商談件数：144 件	100%
中国（北京）高齢者産業 海外進出支援ミッション	10/9-12	中国 北京	28 名 (24 社)	商談件数：—	100%
中国（大連・瀋陽）サービス産業 海外進出支援ミッション	11/19-22	中国 大連・瀋陽	8 名 (7 社)	商談件数：—	100%
マレーシア・シンガポール サービス産業海外進出支援ミッション	1/12-15	マレーシア (クアラルンプール) シンガポール	37 名 (29 社)	商談件数：250 件	100%

4) 一般機械・部品分野

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
カンボジア縫製機械ミッション	8/6-8	カンボジア プノンペン	10 名（5 社）	商談件数：87 件 成約件数：14 件	100%
第 14 回 「中国西部国際博覧会」 ミッション	10/23-25	中国 成都	19 名（9 社）	商談件数：735 件 成約件数：41 件	100%

5) ライフサイエンス分野

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
サウジアラビア・ヘルスケア産業	2014/	サウジアラビア・リヤド	3 名（2 社）	商談件数：0 件	100%

1. 平成 25 度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）

現地視察&商談会	2/1-3			成約件数：0 件	
----------	-------	--	--	----------	--

6) 環境分野

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数 (見込含む)	役立ち度*
南アフリカ環境・エネルギー商談・視察ミッション	2014/ 2/9-12	南アフリカ共和国 ヨハネスブルグ	9 名 (8 社)	商談件数：48 件 成約件数：11 件	83.3%

7) インフラ・プラント分野

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数 (見込含む)	役立ち度*
米国シェールビジネスミッション	2013/ 9/17-22	米国 サンアントニオ ・ヒューストン	34 名 (34 社)	商談件数：0 件 成約件数：0 件	100%

8) BOP 分野

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数 (見込含む)	役立ち度*
パキスタン BOP/ボリュームゾーンビジネスミ ッション	9/28-10/3	パキスタン カラチ・ラホール	17 名 (14 企業・団体)	—	100%
エチオピア・ケニア BOP ビジネスミッション	10/5-12	エチオピア・アクラ ケニア・ナイロビ	12 名 (11 企業・団体)	—	100%
ペルー・ボリビア BOP/ボリュームゾーンビジネスミ ッション	3/2-10	ペルー・リマ ホボリビア・サンタクルス	10 名 (9 企業・団体)	—	100%

(3) バイヤー招へい事業

1) 農林水産・食品分野

商談会名称	実施場所	実施時期	招へいバイヤー		参加 企業数	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
			企業数	人数			
日本酒・酒類輸出商談会 in 京都	京都府 京都市	7/9-10	10	11	41 社	商談件数：179 件 成約件数：60 件	95.1%
日本酒・焼酎輸出商談会 in 山形	山形県 山形市	7/11	10	11	30 社	商談件数：81 件 成約件数：5 件	96.7%
食品輸出商談会 in 旭川	北海道 旭川市	7/30	7	8	14 社 4 団体	商談件数：56 件 成約件数：14 件	94.4%
食品輸出商談会 in 帯広	北海道 帯広市	8/1	7	8	14 社 3 団体	商談件数：71 件 成約件数：10 件	100%
福島桃バイヤー招へい商談会	福島県 伊達市および 郡山市	8/6-9	6	7	2 社	商談件数：12 件 成約件数：8 件	100%
アグリフード EXPO 東京 2013/ジャパン・ インターナショナル・シーフードショー (マッチング型)	東京都	8/22-23	26	26	100 社 2 団体	商談件数：259 件 成約件数：99 件	98.0%
アグリフード EXPO 東京 2013/ジャパン・ インターナショナル・シーフードショー (視察型)	東京都	8/23	26	26	68 社	商談件数：77 件 成約件数：25 件	—
食品輸出商談会 in 千葉	千葉県 千葉市	8/26	3	3	10 社	商談件数：18 件 成約件数：4 件	100%
食品輸出商談会 in 長野	長野県 長野市	8/26	4	4	20 社 1 団体	商談件数：31 件 成約件数：7 件	100%
食品輸出商談会 in 岡山	岡山県 岡山市	8/26	3	3	17 社 2 団体	商談件数：24 件 成約件数：11 件	100%
食品輸出商談会 in 名古屋	愛知県 名古屋市	8/27	8	8	25 社	商談件数：56 件 成約件数：30 件	95.8%
食品輸出商談会 in 富山	富山県 富山市	8/27	4	4	22 社 1 団体	商談件数：63 件 成約件数：27 件	100%
食品輸出商談会 in 長崎	長野県 長崎市	8/27	3	3	7 社 4 団体	商談件数：23 件 成約件数：7 件	90.9%
食品輸出商談会 in 根室	北海道 根室市	9/17-18	7	7	13 社	商談件数：52 件 成約件数：2 件	88.9%
食品輸出商談会 in 釧路	北海道 釧路市	9/19-20	7	7	9 社 2 団体	商談件数：77 件 成約件数：6 件	100%

【資料編】

[1]輸出促進

1. 平成25年度輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）

日本酒・酒類輸出商談会 in 兵庫	兵庫県 神戸市	9/26	14	14	37社	商談件数：159件 成約件数：42件	100%
日本酒・酒類輸出商談会 in 福島	福島県 郡山市	9/30	12	12	30社	商談件数：91件 成約件数：35件	100%
日本酒・焼酎輸出商談会 in 高知	高知県 高知市	10/4	12	12	16社	商談件数：89件 成約件数：40件	100%
日本酒・焼酎輸出商談会 in 大分 (マッチング型)	大分県 大分市	10/8	12	12	19社	商談件数：81件 成約件数：33件	100%
日本酒・焼酎輸出商談会 in 大分 (視察型)	大分県 大分市	10/8	12	12	8社	商談件数：10件 成約件数：5件	—
地方銀行フードセレクション2013 (マッチング型)	東京都	10/22	19	21	50社 4団体	商談件数：138件 成約件数：37件	98.1%
地方銀行フードセレクション2013 (視察型)	東京都	10/21	19	21	106社	商談件数：140件 成約件数：69件	—
食品輸出商談会 in 山形	山形県 山形市	10/24	5	5	21社 4団体	商談件数：53件 成約件数：15件	92.0%
食品輸出商談会 in 徳島	徳島県 徳島市	10/24	4	4	14社 1団体	商談件数：30件 成約件数：13件	100%
食品輸出商談会 in 広島	広島県 広島市	10/25	5	6	18社	商談件数：45件 成約件数：16件	100%
食品輸出商談会 in 福岡	福岡県 福岡市	10/25	5	6	20社	商談件数：31件 成約件数：10件	100%
食品輸出商談会 at プレ沖縄大交易会 (マッチング型)	沖縄県 那覇市	11/14	14	14	18社	商談件数：42件 成約件数：12件	100%
食品輸出商談会 at プレ沖縄大交易会" (視察型)	沖縄県 那覇市	11/14-15	14	14	92社	商談件数：244件 成約件数：93件	—
食品輸出商談会 at 九州食の展示商談会 2013 in くまもと (マッチング型)	熊本県 上益城郡	11/20-21	14	14	45社 5団体	商談件数：150件 成約件数：59件	100%
食品輸出商談会 at 九州食の展示商談会 2013 in くまもと (視察型)	熊本県 上益城郡	11/21	14	14	1社	商談件数：1件 成約件数：0件	—
韓国バイヤー招へい木材輸出商談会 in 愛媛	愛媛県 松山市	11/20	9	9	4社	商談件数：16件 成約件数：0件	—
食品輸出商談会 in 下関	山口県 下関市	11/22	12	12	28社 2団体	商談件数：79件 成約件数：19件	100%
日本茶輸出商談会 in 鹿児島	鹿児島県 鹿児島市	11/7	8	9	17社	商談件数：56件 成約件数：18件	100%
日本茶輸出商談会 in 静岡	静岡県 静岡市	11/10	8	9	39社	商談件数：64件 成約件数：24件	100%
盆栽輸出商談会 in さいたま	埼玉県 さいたま市	11/17	4	4	5社	商談件数：15件 成約件数：5件	100%
盆栽輸出商談会 in 香川	香川県 高松市	11/19	4	4	14社	商談件数：42件 成約件数：29件	100%
木材バイヤー招へい商談会	茨城県、静岡県 静岡市・浜松市・ 富士市、東京都	12/1-7	4	4	5社 2団体	商談件数：19件 成約件数：0件	100%
韓国向け土佐材輸出支援事業	高知県 高知市	12/21-22	10	12	3社	商談件数：32件 成約件数：8件	100%
(本格焼酎・泡盛) マレーシアバイヤー招へい	福岡県 福岡市	1/16	4	4	11社	商談件数：37件 成約件数：0件	100%
食品輸出商談会 in 大阪 (マッチング型)	大阪府 大阪市	2/20-21	13	17	75社 3団体	商談件数：215件 成約件数：96件	100%
食品輸出商談会 in 大阪 (視察型)	大阪府 大阪市	2/21	13	17	52社	商談件数：157件 成約件数：68件	—
食品輸出商談会 in 金沢	石川県 金沢市	2/24	4	5	20社	商談件数：32件 成約件数：18件	100%
食品輸出商談会 in 函館	北海道 函館市	2/24	6	7	15社	商談件数：67件 成約件数：15件	100%
食品輸出商談会 in 札幌	北海道 札幌市	2/26	6	7	23社	商談件数：78件 成約件数：14件	100%
食品輸出商談会 in 山梨	山梨県 甲府市	2/25	3	4	17社	商談件数：24件 成約件数：10件	100%
FOODEX JAPAN 2014 (マッチング型)	千葉県 千葉市	3/6-7	31	31	136社 3団体	商談件数：430件 成約件数：189件	97.8%
FOODEX JAPAN 2014 (視察型)	千葉県 千葉市	3/5	31	31	176社	商談件数：225件 成約件数：155件	97.8%
食品輸出商談会 in 青森	青森県 青森市	3/10	7	7	14社 1団体	商談件数：45件 成約件数：18件	100%

1. 平成25年度輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）

食品輸出商談会 in 盛岡	岩手県 盛岡市	3/10	3	3	18社	商談件数：28件 成約件数：8件	100%
食品輸出商談会 in 石巻	宮城県 石巻市	3/10	5	5	15社	商談件数：35件 成約件数：10件	100%
食品輸出商談会 in 福島	福島県 郡山市	3/12	2	2	7社	商談件数：14件 成約件数：11件	100%
食品輸出商談会 in 新潟	新潟県 新潟市	3/11	5	9	21社 1団体	商談件数：39件 成約件数：20件	100%
食品輸出商談会 in 千葉	千葉県 千葉市	3/12	6	6	22社	商談件数：47件 成約件数：21件	100%
食品輸出商談会 in 山陰	鳥取県 米子市	3/10	6	6	24社	商談件数：47件 成約件数：18件	100%
食品輸出商談会 in 四国	香川県 高松市	3/12-13	6	6	35社 3団体	商談件数：111件 成約件数：29件	94.7%
食品輸出商談会 in 宮崎	宮城県 宮崎市	3/10	3	3	9社	商談件数：21件 成約件数：15件	100%
計			519	550	1692社・51団体	商談件数：4,201件 成約件数：1,544件	
平均役立ち度の調査結果 (4段階中上位2つの評価を得た割合)：%							98.8%

※視察型商談会のためアンケートはバイヤーより回収

2) デザイン分野／ファッション分野／コンテンツ分野

分野	商談会名称	実施場所	実施時期	招へいバイヤー		参加 企業数	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
				企業数	人数			
デザイン	中南米バイヤー招へい商談会	東京都	6/5~6	5	5	11	商談件数：77件 成約件数：37件	100%
	日用品・ギフト輸出商談会 in 四国	愛媛県 四国中央市	10/8	6	6	29	商談件数：72件 成約件数：34件	92.9%
	日用品・ギフト輸出展示商談会 in 大阪	大阪府 大阪市	10/10-11			44	商談件数：139件 成約件数：44件	95.5%
	キッチン・テーブルウェア、 ギフト雑貨輸出商談会（盛岡）	岩手県 盛岡市	2/18	10	10	33	商談件数：88件 成約件数：31件	96.9%
	キッチン・テーブルウェア、 ギフト雑貨輸出商談会（東京）	東京都	2/20-21			54	商談件数：227件 成約件数：89件	98.1%
	アジア・キャラバン バイヤー招へい東京・大阪商談会（東京）	東京都	2/5	9	9	30	商談件数：74件 成約件数：51件	100%
	アジア・キャラバン バイヤー招へい東京・大阪商談会（大阪）	大阪府 大阪市	2/7			22	商談件数：65件 成約件数：45件	100%
ファッション	欧米向けテキスタイル輸出展示商談会 （大阪）	大阪府 大阪市	7/1-2	4	4	60	商談件数：240件 成約件数：46件	96.7%
	欧米向けテキスタイル輸出展示商談会 （兵庫）	兵庫県 西脇市	7/3			14	商談件数：56件 成約件数：6件	92.9%
	海外バイヤー商談会 （有力セレクトショップバイヤー招へい事業）	東京都	10/15-18	5	5	90	商談件数：103件 成約件数：82件	81.5%
	欧米向けテキスタイル輸出展示商談会 （東京）	東京都	1/8-9	4	4	57	商談件数：228件 成約件数：43件	96.5%
	欧米向けテキスタイル輸出展示商談会 （山梨）	山梨県 山梨市	1/10			8	商談件数：32件 成約件数：0件	100%
	海外バイヤー商談会 （有力セレクトショップバイヤー招へい事業）	東京都	3/18-20	5	5	68	商談件数：98件 成約件数：40件	86.7%
コンテンツ	オンラインゲーム協会商談会	東京都	9/18	11	11	11	商談件数：42件 成約件数：0件	100%
	ゲームビジネス商談会 IN 東京ゲームショウ 2013	千葉県 千葉市	9/19-20			18	商談件数：109件 成約件数：1件	100%
	コンテンツビジネス商談会 in TIFFCOM/TIMM 2013	東京都	10/22-25	10	10	70	商談件数：230件 成約件数：24件	95.7%
	AnimeJapan × JETRO Anime Biz Match	東京都	3/22-23	11	11	40	商談件数：255件 成約件数：28件	92.5%
計			80社	80人	659社	商談件数：2,135件 成約件数：601件		
平均役立ち度の調査結果 (4段階中上位2つの評価を得た割合)：%							95.6%	

3) 機械・部品分野／環境・エネルギー分野

【資料編】

【1】輸出促進

1. 平成 25 度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）

分野	商談会名称	実施場所	実施時期	招へいバイヤー		参加 企業数	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
				企業数	人数			
機械・部品	海外バイヤー招へい商談会 (INTERMOLD2013)	大阪府 大阪市	4/17-20	5	5	51	商談件数：76件 成約件数：22件	100%
	海外バイヤー招へい商談会 (MEX 金沢)	石川県 金沢市	5/16-17	4	4	22	商談件数：53件 成約件数：10件	95.0%
	FOOMA JAPAN 2013	東京都	6/11-13	5	5	66	商談件数：97件 成約件数：11件	98.2%
	海外バイヤー招へい商談会 (ビジネスマ ッチングフェア in Hamamatsu2013)	静岡県 浜松市	7/23-24	2	7	18	商談件数：21件 成約件数：3件	88.9%
	海外バイヤー招へい商談会 (国際航空宇宙展)	東京都	10/2-4	6	6	35	商談件数：83件 成約件数：14件	100%
	バイヤー招へい RISON TOKYO	東京都	10/2-4	7	7	71	商談件数：151件 成約件数：65件	98.6%
	海外バイヤー招へい商談会 (諏訪圏工業メッセ)	長野県 諏訪市	10/17-19	4	4	40	商談件数：61件 成約件数：17件	93.9%
	海外バイヤー招へい商談会 (全国ビジネス商談会)	神奈川県 横浜市 富山県 富山市	2/25-27	18	78	65	商談件数：165件 成約件数：34件	97%
環境	環境エネルギービジネス商談会 2013	大阪府 大阪市	10/22-26	8	8	27	商談件数：93件 成約件数：11件	100%
計				59社	124人	395社	商談件数：800件 成約件数：187件	
平均役立ち度の調査結果 (4段階中上位2つの評価を得た割合)：%								96.8%

※商談件数は事前にアレンジした商談及び当日の直接訪問を合わせた件数

(4) 海外コーディネーターリテイン事業

1) コーディネーター配置先：25年4月1日～26年3月31日

*通常は1カ国1名の配置。(括弧)内はリテインしている複数のコーディネーターの人数

	一般機器	環境エネルギー	デザイン・伝統産品	アパレル・テキスタイル	コンテンツ	農林水産・食品
配置状況	11カ国 17カ所・24名	5カ国 7カ所、7名	8カ国 10カ所、23名	7カ国 7カ所、9名	3カ国 4カ所、5名	16カ国 21カ所、30名
【北米】	[米国] ヒューストン、 シカゴ(2)、 ロサンゼルス、 サンフランシスコ	[米国] ヒューストン	[米国] ニューヨーク(3)	[米国] ニューヨーク(2)	[米国] ロサンゼルス、 サンフランシスコ	[米国] ロサンゼルス(2)、 サンフランシスコ、 ニューヨーク(3)
【欧州】	[イギリス] ロンドン		[イギリス] ロンドン (*アパレル・テキ スタイルも併任)	[イギリス] ロンドン (*デザイン・伝 統産品も併任)		[イギリス] ロンドン
	[フランス] パリ		[フランス] パリ(2)	[フランス] パリ(2)	[フランス] パリ(2)	[フランス] パリ(2)
	[ドイツ] デュッセルドルフ		[イタリア] ミラノ(2)	[イタリア] ミラノ		[イタリア] ミラノ(2)
						[ドイツ] デュッセルドルフ
【アジア】						[ロシア] モスクワ
	[タイ] バンコク		[タイ] バンコク(2)	[タイ] バンコク	[タイ] バンコク	[タイ] バンコク
	[フィリピン] マニラ					[フィリピン] マニラ
	[インド] ニューデリー、 チェンナイ	[インド] チェンナイ				[インド] チェンナイ
	[中国] 北京(2)、上海(4)	[中国] 北京、上海、広州	[中国] 北京、香港(3) 上海(6)	[中国] 上海		[中国] 北京、上海(3)、 広州、香港 【台湾】 台北(2)

1. 平成 25 度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）

	[インドネシア] ジャカルタ(3) [ベトナム] ホーチミン、ハノイ [韓国] ソウル	[マレーシア] クアラルンプール [インドネシア] ジャカルタ	[マレーシア] クアラルンプール [インドネシア] ジャカルタ(2)	[マレーシア] クアラルンプール		[マレーシア] クアラルンプール [シンガポール] シンガポール [韓国] ソウル
【その他】						○中南米 [ブラジル] サンパウロ（2） ○オセアニア [豪州] シドニー

2) 海外コーディネーターによる国内セミナー（開催数：106回）

分野	コーディネーターの配置先	会期	テーマ	開催地
農林水産・食品	香港、韓国、マレーシア	6/3-7	食品輸出シンポジウム	福岡、広島、大阪、仙台、東京
	マレーシア	6/10-11 1/15-21	マレーシア食品市場開拓セミナー	盛岡、青森、福岡、岐阜、秋田、福島
	中国	7/30-8/1	中国食品市場開拓セミナー	富山、広島、名古屋
	ドイツ	7/23	ドイツ食品市場開拓セミナー	東京
	オーストラリア	8/26-27	オーストラリア食品市場開拓セミナー	北九州、神戸
	シンガポール	9/17-20、 11/25-28、 1/17	シンガポール食品市場開拓セミナー	茨城、群馬、千葉、埼玉、岡山、鳥取、徳島、東京
	香港	9/17-20、 10/28、 11/14-15	香港食品市場開拓セミナー	長崎、熊本、福岡、名古屋、横浜、東京、広島、香川、福井
	米国	10/15-22	米国食品市場開拓セミナー	盛岡、青森、松江、鹿児島、東京
	米国、ブラジル	10/21-22	食品輸出シンポジウム	大阪、東京
	イタリア	12/4	イタリア食品市場開拓セミナー	松江
	英国、フランス、イタリア	12/5-6	食品輸出シンポジウム	大阪、東京
	タイ	12/13、 2/3-7	タイ食品市場開拓セミナー	富山、大分、山梨、東京、栃木、山形
	フィリピン	1/14-17	フィリピン食品市場開拓セミナー	広島、仙台、新潟、北海道
デザイン製品・伝統産品	米国	6/4 6/10	米国大手チェーン店への販売ノウハウについて	東京 大阪
	フランス	6/19	欧州におけるデザイン・インテリア分野の市場参入について	東京
		9/27 9/30		東京 大阪
	中国	9/3	中国における化粧品・美容関連用品分野の市場参入について	東京
	タイ	9/3	タイにおける日用品・生活雑貨市場情報、流通事情について	名古屋
		9/4		東京
		9/5		大阪
	インドネシア	9/25	インドネシアにおける日用品・生活雑貨市場情報、流通事情について	東京
		9/26		大阪
		9/27		名古屋
マレーシア	9/25	マレーシアにおける日用品・生活雑貨市場情報、流通事情について	東京	
	9/26		大阪	
	9/27		名古屋	
アパレル・テキスタイル	米国	10/30	米国向けテキスタイル販路開拓の成功の条件について	東京
	中国	7/23	中国におけるテキスタイル市場の	東京

【資料編】

【1】輸出促進

1. 平成25年度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）

コンテンツ		7/25	販路開拓方法について	大阪
	タイ	10/15	タイにおけるアパレル市場情報や取引について	東京
	米国	1/15	ゲーム分野における北米市場ビジネスに向けて準備すべきことについて	東京
	フランス	10/25	欧州における音楽の効果的な海外進出方法について	東京
機械・部品	米国 (ロサンゼルス)	10/21-23	米国医療機器市場	茨城、東京、岡山
	米国 (ヒューストン)	10/22-24		東京、大分
	ドイツ	9/27-10/1	欧州圏への販路開拓・拡大するに当たっての手段～ドイツの事例を中心に～	香川、神戸、岐阜
	中国 (上海)	8/28-29	中国の機械・部品事情について (自動車分野を中心に)	仙台、東京
	タイ	9/3～10、 10/1～2	タイの機械・部品事情について	横浜、山梨、徳島、 大分、茨城、鳥取、 栃木
	フィリピン	10/18-23	フィリピンの部品産業の現況	諏訪、大阪、盛岡
	ベトナム (ハノイ)	9/17-20	2013年のベトナムのトピックスと産業の状況	富山、秋田、大阪
	ベトナム (ホーチミン)	10/21-25	ベトナム市場の現状と展望 (機械・部品の輸出促進)	新潟、金沢、愛媛
環境・エネルギー	中国(上海)	6/25-27	中国環境問題の現状と 日本企業のビジネスチャンス	東京、広島、北九州

(5) アジアにおける複合的な海外販路開拓支援事業（アジア・キャラバン事業）

1) 中国キャラバン事業

イベント	実施場所	実施時期	参加企業数	商談件数・成約件数（見込み含む）	役立ち度
上海商談会	上海	6/26-27	44社・1団体	商談件数 746件・成約件数 126件	95.6%
北京商談会	北京	8/13-14	41社・1団体	商談件数 756件・成約件数 92件	97.6%
広州商談会	広州	10/29-30	34社・1団体	商談件数 883件・成約件数 110件	94.3%
台北商談会	台北	11/20-21	38社・1団体	商談件数 1,342件・成約件数 165件	100%
重慶商談会	重慶	12/3	26社	商談件数 323件・成約件数 36件	96.2%
日本商談会	東京	2/5	29社・1団体	商談件数 74件・成約件数 65件	100%
日本商談会	大阪	2/7	22社	商談件数 65件・成約件数 45件	100%
計			—	商談件数 4,189件・成約件数 639件	
			役立ち度の調査結果 (4段階中上位2つの評価を得た割合)		97.7%

2) アセアン・キャラバン事業

イベント	実施場所	実施時期	参加企業数	商談件数・成約件数 (見込み含む)	役立ち度
音楽連携事業 (カー用品分野)	バンコク	6/20-30	18社	商談件数 222件・成約件数 69件	100%
音楽連携事業 (音楽分野)	バンコク	6/20-30	7社	商談件数 98件・成約件数 0件	100%
Bex Asia 2013 展示・商談会	シンガポール	9/11-13	19社	商談件数 753件・成約件数 65件	100%
バンコク国際ギフトフェア 展示・商談会	バンコク	10/19-23	51社	商談件数 1,218件・成約件数 197件	87.8%
マレーシア・インドネシア 商談会	クアラルンプール	11/26-28	51社	商談件数 707件・成約件数 146件	93.9%
マレーシア・インドネシア 商談会	ジャカルタ	11/28	48社	商談件数 237件・成約件数 51件	88.6%
計			—	商談件数 3,235件・成約件数 528件	
			平均役立ち度の調査結果 (4段階中上位2つの評価を得た割合)		95.1%

(6) 二国間産業協力の促進（日本・サウジアラビア）

【日本・サウジアラビア産業協力促進事業の実績一覧】

事業名	開催地	開催日	参加者数	役立ち度
日本・サウジアラビア産業協力セミナー	ロンドン	12/10	44	100%

1. 平成 25 度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）

サウジアラビア女性市場開拓事業	リヤド	2/9-11	29名	94.5%
中東ビジネスセミナー	大阪	2/27	137	100%

実施部署：※1 機械・環境産業部、※2 生活文化・サービス産業部

(7) 国内コーディネーターの配置

1) ワークショップの開催実績

分野	開催地	開催日	テーマ	参加人数	役立ち度
デザイン	弘前	8/27	デザイン雑貨のマーケティング	8	100%
	大阪	9/4	日用品・ギフト輸出商談会事前ワークショップ&個別相談会	32	100%
	四国中央	9/11	日用品・ギフト輸出商談会事前ワークショップ&個別相談会	26	100%
	岩手	10/4	デザイン雑貨・伝統産品を海外で売るには ～マーケティングの基礎を中心とした市場開拓～	15	100%
	福島	10/7	日本製手工業品海外マーケティングと海外向けウェブ情報発信のABC	4	100%
	神戸	11/12	海外販路開拓に向けたモノ作り、取引プロセス、事例	22	94.1%
	鹿児島	12/3	世界に輝け！魅力あふれる特産品づくりワークショップ	33	100%
	大阪	12/11	日用品・ギフト輸出商談会～事後勉強会（ワークショップ）	10	100%
	盛岡	12/18	デザイン雑貨・伝統産品輸出商談会 事前ワークショップ&個別相談会	21	100%
日用品 (中国)	東京	7/29	中国大陸および台湾市場セミナー	21	100%
			中国大陸市場販路開拓ワークショップ	11	100%
	名古屋	7/30	中国大陸市場セミナー	16	92.9%
			中国大陸市場販路開拓ワークショップ	5	100%
	大阪	7/31	中国大陸および台湾市場セミナー	25	100%
		中国大陸市場販路開拓ワークショップ	7	100%	
富山	9/25	「海外バイヤー招へい商談会in高岡」に向けた 事前対策勉強会	9	85.7%	
日用品 (ASEAN)	東京	8/2	商談準備のポイント（実践編）	27	100%
	名古屋	8/6	商談準備のポイント（実践編）	15	100%
	大阪	8/7	商談準備のポイント（実践編）	26	95.2%
	東京	11/1	ワークショップ（英語によるプレゼン編）	6	100%
	東京	12/9	ワークショップ（フォローアップ編）	8	75%
	名古屋	12/12	ワークショップ（フォローアップ編）	3	100%
	大阪	12/13	ワークショップ（フォローアップ編）	6	100%
	大阪	12/17	ワークショップ（英語によるプレゼン編）	3	100%
アパレル・ テキスタイル	西脇	6/6	海外販路開拓ワークショップ	25	100%
	富士吉田	6/12	海外販路開拓ワークショップ	24	100%
	東京	7/25	アパレル市場開拓ワークショップ	33	100%
	東京	10/30	「テキスタイル企業ニューヨーク販路開拓ワークショップ・個別相談会」	31	100%
	東京	11/12	「米国向けアパレルファッション輸出成功のポイント」 セミナー・ワークショップ	64	95.7%
	東京	11/14-15	欧米向けテキスタイル販路開拓ワークショップ・個別相談会	21	100%
	山梨	11/26	欧米向けテキスタイル販路開拓個別相談会	5	100%
	東京	12/18	海外アパレルバイヤーとの商談ワークショップ	42	97.1%
サービス	福岡	3/13	「海外展開事例と今後のビジネスチャンス～外食・小売産業中心に～」	22	100%
	広島	3/14	「海外展開事例と今後のビジネスチャンス～外食・小売産業中心に～」	22	93.8%

【資料編】

【1】輸出促進

1. 平成 25 度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）

(8) セミナー・シンポジウム

1) 国内開催セミナー

分野	セミナー名	開催地	開催日	参加人数	役立ち度
総合分野	国際イノベーションフォーラム	神奈川	10/9	67	78.6%
	シリコンバレー流ビジネスセミナー	東京	3/6	23	100%
	海外展開のためのビジネスイノベーション	東京	3/10	87	98.2%
農林水産・食品	食品輸出シンポジウム（香港、韓国、マレーシア）	福岡	6/3	75	98.1%
		広島	6/4	32	100%
		大阪	6/5	69	100%
		仙台	6/6	31	100%
		東京	6/7	150	97.4%
	食品輸出セミナー（マレーシア）	盛岡	6/10	25	96.0%
		青森	6/11	20	94.1%
	英仏の日本食品市場の現状と市場開拓にむけた実践的アドバイス	本部	5/15	85	100%
	第2回氷見水産物輸出支援事業研究会	富山	4/25	4	100%
	第3回氷見水産物輸出支援事業研究会	富山	6/20	8	100%
	川上村野菜生産販売戦略協議会 販売戦略検討部会 （第1回レタス輸出促進勉強会）	長野県 川上村	6/6	4	100%
	宮城県日本酒輸出促進セミナー	盛岡	6/3	33	100%
	北海道農林水産物・食品輸出セミナー(帯広)	北海道・帯広	4/23	112	98.6%
	北海道農林水産物・食品輸出セミナー(旭川)	北海道・旭川	4/24	121	92.2%
	北海道農林水産物・食品輸出セミナー(函館)	北海道・函館	4/25	115	94.8%
	(菓子) インドネシア国内研究会	東京	7/24	22	100%
	(花き) 全国新品種育成者の会 第10回花部会セミナー	東京	7/26	59	98.3%
	(花き) 花きの知財輸出に関するセミナー	福岡	9/20	33	97.0%
	(日本酒、本格焼酎・泡盛) 香港国内研究会	福岡	9/18	35	100%
		東京	9/20	39	100%
	日本食品輸出戦略セミナー ～欧州市場の傾向と対策～	東京	7/23	20	77.8%
	中国食品市場開拓セミナーin 富山	富山	7/30	16	100%
	中国食品市場開拓セミナーin 広島	広島	7/31	16	100%
	中国食品市場開拓セミナーin 名古屋	名古屋	8/1	42	94.1%
	オーストラリア食品市場開拓セミナーin 北九州	北九州	8/26	17	100%
	オーストラリア食品市場開拓セミナーin 神戸	神戸	8/27	31	100%
	シンガポール食品市場開拓セミナーin 茨城	茨城	9/17	11	100%
	シンガポール食品市場開拓セミナーin 群馬	群馬	9/18	31	91.7%
	シンガポール食品市場開拓セミナーin 千葉	千葉	9/19	35	100%
	シンガポール食品市場開拓セミナーin 埼玉	埼玉	9/20	26	100%
	香港食品市場開拓セミナーin 長崎	長崎	9/17	18	100%
	香港食品市場開拓セミナーin 熊本	熊本	9/17	34	100%
	香港食品市場開拓セミナーin 福岡	福岡	9/18	36	100%
	香港食品市場開拓セミナーin 名古屋	名古屋	9/19	33	100%
	香港食品市場開拓セミナーin 横浜	横浜	9/19	8	100%
	香港食品市場開拓セミナーin 東京	東京	9/20	39	100%
	「日本酒輸出における貿易商社の役割、有効な活用方法・注意点」	富山	8/2	7	100%
	水産品輸出に向けた HACCP セミナー	東京	8/21	34	91.7%
	食品輸出商談会事前セミナー（輸出商談スキルアップセミナーin 東京）	東京	7/31	33	100%
	輸出商談スキルアップセミナーin 長崎	長崎	8/6	17	100%
	輸出商談スキルアップセミナーin 長野	長野	8/7	12	100%
	輸出商談スキルアップセミナーin 高知	高知	9/12	12	100%
輸出商談スキルアップセミナーin 鹿児島	鹿児島	9/12	31	100%	
輸出商談スキルアップセミナーin 徳島	徳島	9/12	17	100%	
輸出商談スキルアップセミナーin 大分	大分	9/20	15	100%	
輸出商談スキルアップセミナーin 青森	青森	9/27	14	100%	
インドネシア食品市場進出セミナー（※会員のみ）	東京	7/22	62	91.5%	
第4回氷見水産物輸出支援事業研究会	富山	7/16	5	100%	
第5回氷見水産物輸出支援事業研究会	富山	9/20	5	80.0%	
くまもと農業アカデミー 農業経営高度化コース 「農産物輸出講座」	熊本	9/19	24	100%	

1. 平成 25 度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）

(木材) 国内研究会	東京	10/23	29	96.6%
韓国向け木材輸出セミナー	東京	12/13	37	96.8%
海外食品市場の今 米国（西海岸、東海岸）、ブラジル	大阪	10/21	66	100%
	東京	10/22	150	100%
米国食品市場開拓セミナー	盛岡	10/15	11	100%
	青森	10/16	9	100%
	松江	10/18	20	94.1%
	鹿児島	10/21	27	100%
香港食品市場開拓セミナー	広島	10/28	23	100%
	香川	11/14	18	100%
	福井	11/15	29	100%
シンガポール食品市場開拓セミナー	岡山	11/25	40	100%
	米子	11/26	19	100%
	徳島	11/28	25	100%
	東京	1/17	39	100%
イタリア食品市場開拓セミナー	松江	12/4	8	100%
海外食品市場の今 英国、フランス、イタリア	大阪	12/5	62	100%
	東京	12/6	83	100%
水産物輸出・HACCP 入門セミナーin 松浦	松浦市	11/19	11	100%
「農林水産物・食品」輸出商談スキルセミナーin 仙台	仙台	10/17	29	96.3%
「農林水産物・食品」輸出商談スキルアップセミナーin 八戸	八戸市	11/14	11	100%
米国食品市場開拓セミナー	東京	10/22	30	96.7%
「農林水産物・食品」輸出商談スキルセミナーin 大阪	大阪	10/1	36	97.1%
「農林水産物・食品」輸出商談スキルセミナーin 静岡	静岡	10/15	40	100%
「農林水産物・食品」輸出商談スキルセミナーin 熊本	熊本	10/31	29	100%
水産物輸出入門セミナーin 福岡	福岡	10/22	20	100%
コメハラルセミナー	新潟	11/22	31	100%
第 6 回氷見水産物輸出支援事業研究会	富山	11/6	5	80.0%
シンガポール食品市場座談会	岡山	11/25	17	94.1%
	仙台	1/15	25	100%
	新潟	1/16	29	95.7%
フィリピン食品市場開拓セミナー	北海道	1/17	49	100%
	福岡	1/15	29	95.5%
	岐阜	1/16	29	92.6%
	秋田	1/20	23	100%
マレーシア食品市場開拓セミナー	福島	1/21	20	93.8%
	富山	12/13	33	100%
	大分	2/3	34	100%
	山梨	2/4	26	100%
	東京	2/5	24	100%
タイ食品市場開拓セミナー	栃木	2/6	16	100%
	山形	2/7	16	100%
	神戸	2/25	39	100%
	東京	2/26	82	95.5%
	東京	3/7	44	92.9%
(本格焼酎・泡盛) マレーシア国内研究会	福岡	1/15	23	95.5%
SAKE シンポジウム	東京	3/4	251	100%
	京都	3/6	108	100%
(花き)「日本の花き品種を米国・EUへ」セミナー	東京	3/20	53	95.2%
	千葉	3/21	43	100%
食品輸出スキルアップセミナー	東京	3/12	55	100%
食品輸出マーケティング講座	東京	3/27	97	93.8%
金沢（商談研修セミナー）	金沢	2/5	11	88.9%
新潟（商談研修セミナー）	新潟	2/6	17	100%
松江（商談研修セミナー）	松江	2/23	14	100%
岡山（商談研修セミナー）	岡山	2/14	25	100%
東京（米国食品安全強化法セミナー）	東京	2/17	204	94.9%
愛知（米国食品安全強化法セミナー）	名古屋	2/18	78	96.4%

【資料編】

[1]輸出促進

1. 平成 25 度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）

	広島（商談研修セミナー）	広島	2/27	22	95.5%
	鳥取（商談研修セミナー）	米子	2/12	12	100%
	山形（商談研修セミナー）	山形	3/27	14	91.7%
	三重（商談研修セミナー）	津	2/28	9	100%
	岐阜（商談研修セミナー）	岐阜	2/28	27	95.7%
	福井（商談研修セミナー）	福井	3/28	13	100%
	ブラジル水産セミナー	東京	3/5	29	100%
		三重	3/7	16	100%
	ハラルセミナー	東京	3/10	158	99.0%
		大阪	3/11	93	97.5%
	コーシャセミナー	東京	3/6	59	100%
	水産物輸出・HACCP 入門セミナー in 大阪	大阪	1/27	22	100%
	水産物輸出・HACCP 入門セミナー in 広島	広島	2/3	13	90.0%
	水産物輸出・HACCP 入門セミナー in 浜田	浜田	2/4	20	90.9%
	水産物輸出・HACCP 入門セミナー in 宇和島	宇和島	2/13	8	100%
	水産物輸出・HACCP 入門セミナー in 八戸	青森	2/17	26	100%
	水産物輸出・HACCP 入門セミナー in 鹿児島	鹿児島	2/18	21	94.1%
	水産物輸出・HACCP 入門セミナー in 高知	高知	2/20	18	100%
	水産物輸出・HACCP 入門セミナー in 大分	大分	3/4	26	100%
	第 7 回氷見水産物輸出支援事業研究会	富山	3/6	6	100%
	海外販路円滑化共同輸出支援事業 「農産品・食品の共同輸送に関する勉強会」	沖縄（石垣市、 宮古市）	2/26-27	32	100%
	地理的表示セミナー	鹿児島	2/26	13	92.3%
	一般 機械・ 部品 分野	韓国海洋プラント産業の実態及び関連企業動向	東京	6/24	74
実践グローバル講座 中国の機械・部品産業		仙台	8/28	18	100%
中国機械・部品産業 最新動向セミナー		東京	8/29	36	88.9%
		横浜	9/3	53	97.6%
		甲府	9/5	26	100%
		大分	9/9	26	100%
		茨城	9/10	18	100%
		鳥取	10/1	21	94.4%
タイ機械・部品最新動向セミナー		徳島	9/6	17	100%
ベトナム機械・部品市場セミナー		秋田	9/19	14	85.7%
			9/20	32	100%
欧州ビジネスセミナー		香川	9/17	15	85.7%
アジア展開・販路開拓セミナー（ベトナム編）		富山	9/17	23	100%
欧州機械・部品市場販路開拓セミナー		神戸	9/30	21	90.0%
		岐阜	10/1	15	100%
タイ機械・部品産業セミナー		栃木	10/2	18	100%
フィリピンビジネスセミナー		諏訪	10/18	50	95.0%
フィリピン機械部品市場セミナー		大阪	10/21	75	98.3%
		北上	10/23	11	100%
米国医療・福祉機器ビジネスセミナー		茨城	10/21	22	100%
「ベトナム」セミナー		新潟	10/21	8	100%
海外医療機器ビジネスセミナー		東京	10/22	179	98.2%
米国医療・福祉機器ビジネスセミナー		岡山	10/23	11	100%
ベトナム市場の現状と展望（機械・部品の輸出促進）セミナー	金沢	10/23	24	100%	
東九州メディカルバレー構想ワークショップ 「ベトナムの医療機器市場について」	大分	10/24	12	100%	
ベトナム市場の現状と展望（機械・部品の輸出促進）愛媛	愛媛	10/25	13	100%	
ライフ エンス	バイオグローバルビジネスセミナー	東京	8/19	25	100%
省 環境・ エネ	中国省エネ環境ビジネスセミナー	東京	6/25	72	98.1%
		広島	6/26	27	95.7%
		北九州	6/27	15	100%

1. 平成 25 度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）

ブランドインフラ・国内	インド機械・部品セミナー	東京	7/23	32	96.2%
	パキスタン・インフラセミナー	東京	12/5	155	97.8%
	インフラシステム輸出公開シンポジウム	東京	3/3	307	95.5%
イデザ	ブラジル・メキシコ消費市場セミナー	東京	6/7	67	97.9%
	茶筒の老舗 開化堂はなぜ海外市場で人気なのか～成功の秘訣を探る～	大阪	3/12	39	100%
シフォン	「Premium Textile Japan」出展者向け輸出個別相談会	東京	5/8	17	100%
	タイアパレルマーケットセミナー	東京	1/16	36	96.6%
	「欧州向けアパレル輸出成功のポイント」ワークショップ	東京	3/28	34	100%
ツコンテン	米国ゲーム市場セミナー	東京	7/26	51	95.0%
	ジェトロセミナー in 東京ゲームショウ 2013	千葉	9/20	44	93.9%
	コンテンツビジネスセミナー in TIFFCOM	東京	10/22	151	85.4%
	音楽ビジネスワークショップ	東京	10/25	21	100%
サービス	中国高齢者産業セミナー	東京	6/20	214	98.4%
	中国（大連・瀋陽）における我が国サービス産業の留意点	東京	9/26	57	100%
		大阪	9/27	28	96.0%
	マレーシア、シンガポールの医療・福祉市場および消費市場の実態と我が国サービス産業の進出の留意点について	東京	12/2	66	100%
		大阪	12/3	22	100%
サービス産業海外展開支援シンポジウム	東京	3/5	490	97.9%	
BOP	大阪 BOP・ボリュウムゾーン市場開拓セミナー	大阪	6/13	81	95.2%
	JETRO・JICA BOP ビジネスセミナー&個別相談会	東京	7/10	184	97.9%
	USAID 事業紹介セミナー&個別相談会	東京	9/26	88	96.2%
	コーカサス地域セミナー	東京	10/4	107	95.6%
	インクルーシブビジネス・リーダーズ・フォーラム	東京	10/11	168	75.5%
	BOP ビジネスセミナー（栄養・食品分野における BOP ビジネス）	東京	11/22	64	100%
	大阪 BOP・ボリュウムゾーン市場開拓セミナー	大阪	6/13	81	95.2%

2) 海外開催セミナー

分野	セミナー名	開催地	開催日	参加者数	役立ち度
農林水産・食品	イスラエル日本酒試飲会	イスラエル	4/24	67	100%
	イスラエル日本食材セミナー	イスラエル	5/20	29	100%
	シカゴ日本酒セミナー（Food&Sake of Japan）	シカゴ	5/14	283	100%
	日本酒等バイヤーネットワーク構築事業	トロント	5/15	276	100%
	サンパウロ日本食品販路拡大促進セミナー	サンパウロ	6/20	45	100%
	ムンバイバイヤー向けセミナー	ムンバイ	6/26	36	100%
	サンパウロ日本酒セミナー	サンパウロ	9/17	30	95.5%
	韓国日本酒プロ向けセミナー	ソウル	9/24	16	100%
	イスラエルプロ向け日本産品セミナー	テルアビブ	11/11	27	95.7%
	ブリュッセル日本酒試飲商談会	ブリュッセル	10/14	80	100%
	CIA「World of Flavor」和牛・水産物セミナー	サンフランシスコ	11/14	109	98.4%
	ウズベクにおけるプロ向けセミナー（日本酒）	タシケント	11/21	17	100%
	リヤドにおけるプロ向けセミナー	リヤド	11/26	14	92.9%
	香港和牛セミナー	香港	12/12	69	89.7%
	サンフランシスコ焼酎プロ向けセミナー	サンフランシスコ	3/24	19	100%
	サンフランシスコ日本酒ペアリングセミナー	サンフランシスコ	1/27	25	100%
	「ブリ」販路拡大セミナー	香港	1/16	61	100%
	パリにおけるプロ向けセミナー（日本酒）	パリ	2/3	30	100%
	インドにおける寿司セミナー	チェンナイ	3/7	98	100%
		デリー	3/11	101	100%
	サンフランシスコ日本酒ペアリングセミナー	サンフランシスコ	3/20	30	100%
エネ・省	広州省生活ゴミ分別・処理セミナー	広州	11/7	208	91.5%
ブランドインフラ・海外	インドネシア・日豪 PPP セミナー	ジャカルタ	6/5	83	100%
	サンクトペテルブルグ水道局セミナー	サンクトペテルブルグ	6/10	57	82.1%
	ニュージーランド・インフラセミナー	シドニー	2/19	44	91.4%
	インドネシア・日豪 PPP セミナー	ジャカルタ	6/5	83	100%

【資料編】

[1]輸出促進

1. 平成 25 度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）

サ ー ビ ス	日中物流サービスシンポジウム	中国・北京	5/30	143	100%
	サービス産業国際シンポジウム	シンガポール	10/4	230	100%
	日中養老サービス産業セミナー	中国・北京	10/11	245	96.6%
	上海サービス産業シンポジウム	中国・上海	11/26	135	100%

2. 平成 25 年度に確認した過去に支援した企業の成功事例

【成功事例①】有望案件支援との連携で大型契約に成功（23 年度）／一般機械・部品分野：PITTCON2012

超微細インクジェットの製造メーカーの A 社は、23 年、輸出有望案件支援専門家と共に世界最大の分析機器・生化学機器関連展示会の PITTCON2012 へ初出展し、スペインの大学からの引き合いを受け、同国の代理店を通じて約 1,500 万円の契約に成功しました。

【成功事例②】エジプト都市鉄道要人招へい事業を契機にカイロメトロ 4 号線整備事業のファイナンスが円借款化（STEP）／インフラ・プラント分野：エジプト都市鉄道要人招へい 23 年 12 月 3 日-11 日

23 年 12 月、エジプト国有トンネル公社（NAT）総裁、エジプト国有鉄道（ENR）総裁、エジプト・カイロ地下鉄公社（ECM）総裁等 6 名を招へいし、日本技術・ノウハウをアピールしました。これをきっかけとして、3 月、カイロメトロ 4 号線整備事業のファイナンスが円借款化（STEP）が決定し、事実上日本企業の受注が確定しました。

【成功事例③】「ベトナム・インフラシステム投資セミナー」を契機に、石炭火力発電所プロジェクトを受注／インフラ・プラント分野：インフラシステム投資セミナーおよび個別ビジネスマッチング 22 年 6 月 22 日-24 日

22 年 6 月にジェトロがベトナムと共催したベトナム・インフラシステム投資セミナーをきっかけに、B 社と C 社はベトナム子会社のベトナム建設から石炭火力発電所プロジェクトを総額 8.3 億米ドルで受注しました。また、同様に、D 社は総額約 95.8 百万米ドルの貸付契約に調印しました。24 年度もベトナムにて共催カンファレンスを行っており、複数件の成約が見込まれます。

【成功事例④】ジェトロのインフラミッションを契機に日本企業製品工場を設立／インフラ・プラント分野：ブラジル・インフラビジネスミッション 23 年 9 月 19 日-22 日

化学成品製造の E 社は 23 年 9 月にジェトロが行ったブラジル・インフラビジネスミッションをきっかけに、現地パートナーと共にマナウスに自社製品工場を設立しました。本工場を拠点にブラジル市場でのビジネス拡大を目指すと共に、サンパウロ事務所及びサンティアゴ事務所の支援の下、チリ鉱山関連企業とのビジネスを検討しています。

【成功事例⑤】ロシア美容雑貨小売最大手のグループ会社と成約／コスモプロフ・アジア 2012

メイクブラシを製造する F 社は、21 年～23 年の 2 年間、輸出有望案件支援企業として専門家からの指導・支援を受け、21 年と 23 年に連続出展した「コスモプロフ・アジア 2012」（香港）では、各国の有力バイヤーから引き合いを受け、香港の美容学校と継続取引を実現しました。さらに、同展示会で出会ったロシアのバイヤーとは、専門家のアドバイスに基づき、その後 2 年に渡り交渉を続けた結果、24 年にモスクワを中心に 700 店舗の小売店舗を抱えるロシア美容雑貨小売最大手のグループ会社との成約に至りました。

【成功事例⑥】米国の有名百貨店・企業がインテリアに採用／ニューヨーク国際現代家具見本市

独自の造形技術でグッドデザイン賞も受賞した、G 社は、23 年、24 年と連続してジェトロの支援でニューヨーク国際現代家具見本市（ICFF）に出展しました。同展示会への出展が契機となり、同社の 3m 近い大型オブジェは、米国の観光地、ランドスポット、大手企業本社ロビー等に、ディスプレイ用の特注インテリアとして採用されました。

【成功事例⑦】共同制作した映画がタイで大ヒット／映像分野バイヤー招へい事業

総合エンタテインメント製作大手の H 社は、24 年度に実施した映像分野のバイヤー招へい事業で商談したタイのコンテンツ関連企業とタイでの事業展開を進めることになり、映画の共同制作を実現しヒット作品になりました。

【成功事例⑧】ホーチミンに現地法人を設立／ベトナムサービス産業海外進出支援ミッション

薬局経営や医療介護事業を展開する I 社は、23 年度に実施したベトナム（ホーチミン）サービス産業海外進出支援ミッションに参加し、ミッション参加後の 10 月に、資本金 2 億ドンで薬局経営や菊の農場栽培を目的としてホーチミンに法人を設立しました。

【成功事例⑨】会期後のフォローが実り成約へ／TRANOÏ FEMME2011/10 月展

ジェトロの支援・アドバイスのもと、23 年度トラノイ・ファム（TRANOÏ FEMME）10 月展に出品した、東京都のアパレルメーカー J 社は、レースを使った繊細なデザインが評価され、会期中にはフランス、イタリアなどヨーロッパだけでなく、サウジアラビア、カザフスタンのバイヤーとの商談も成約しました。会期終了後もブース来訪企業へのお礼メールを送付するなどコンタクトを取り続けた結果、会期後には米国、イタリアなどの有名セレクト・ショップなどとの取引が成立しました。

【資料編】

[2]調査・研究

1. 海外調査部主催セミナー

[2]調査・研究

1. 海外調査部主催セミナー

(1) セミナー別役立ち度調査結果及び参加人数 (対象：本部開催：30件)

開催日	セミナー	役立ち度	参加人数
5月20日	朴槿恵新政権下の経済情勢と日本企業の韓国ビジネスセミナー	98.9%	119
5月28日	米国シェール革命の影響をひも解く セミナー	87.7%	153
5月29日	進出日系企業の相談事例からみる中国ビジネス動向セミナー	85.0%	22
6月26日	(JCIF 共催)インド経済動向セミナー	99.1%	144
7月2日	(ITI 共催)ACFTA と AFTA の関税削減効果と運用実態セミナー	98.3%	148
7月4日	(企業活力研究所共催)新興国ビジネスにおける人権問題と事業リスクセミナー	94.7%	144
8月6日	中国ビジネス戦略セミナー	98.6%	163
8月8日	インドと組む ～日印企業によるパートナーリングの実態～セミナー	96.8%	120
9月3日	ジェトロ世界貿易投資報告 2013年版セミナー	97.7%	96
9月4日	中国での環境事業の最新動向セミナー	100%	18
9月5日	(UNCTAD 共催)貿易投資から見たグローバルバリューチェーン	92.2%	121
9月11日	ローハニ新政権の発足とイランの今後～現状と展望～セミナー	93.0%	86
9月12日	マレーシア政治経済セミナー	97.7%	113
9月19日	(METI 共催)平成25年版通商白書セミナー	98.4%	85
9月20日	(JICA 共催)タンザニア・ビジネス・セミナー	95.5%	130
9月25日	(KOTRA 共催)「東アジアのサプライチェーン・シンポジウム ～日中韓を中心とした国際生産ネットワークの深化と東アジア経済統合～」	91.2%	117
10月23日	(イタリア貿易振興会・日伊ビジネス・グループ共催)日伊ビジネス・ワークショップ 最新スマート・エネルギー事情	93.8%	64
10月29日	中国リスクをいかにマネジメントするかその分析と対処法を探る	98.9%	151
11月21日	山東省の事業環境と進出日系企業の動向	100%	12
11月27日	中東・アフリカ主要国の最新ビジネス動向セミナー	100%	159
11月28日	欧州最新ビジネス動向セミナー	97.8%	124
12月3日	(駐日アイルランド大使館共催)アイルランド首相来日記念シンポジウム 「グリーンエネルギーの未来へ向けた日・アイルランドの共同取組み」	95.7%	104
12月9日	中国・ASEAN 最新経済事情セミナー	98.5%	169
12月12日	南アジア最新経済事情セミナー	100%	134
12月16日	北米の経済動向、市場の魅力セミナー	97.4%	159
12月20日	中南米ビジネスのチャンスと課題	96.2%	153
2月6日	(JICA 共催)日本企業のアフリカ展開と北アフリカ情勢セミナー	93.4%	176
2月13日	(JCIF 共催)ロシア最新経済動向セミナー	98.2%	169
2月13日	中国の改革の方向性とチャイナ・プラス・ワンの動向	100%	18
3月18日	(NEXI 共催)タイ・ビジネス・セミナー	99.2%	163

(2) 参加者の主なコメント例

開催日	コメント内容	セミナー名 (属性)
5/20	短時間でトレンドが大局的に理解できて、良かったです。普段出張時に、個人的に感じていたことの背景、理由を検証できて良かったです。マスコミやニュースでステレオタイプになりがちな事柄を別の視点で見ることができました。	朴槿恵新政権下の経済情勢と日本企業の韓国ビジネスセミナー参加者 (個人)
5/28	シェール革命に関する概略はよく分かりました。時間の関係上、もう少し深く説明が出来ていなかったのが残念です。(例：法的規制、シェール革命の企業への影響)	米国シェール革命の影響をひも解くセミナー参加者 (化学・医薬)
5/29	労働契約法改正のポイントに関して、分かりやすく説明していただいたので、参考になりました。	進出日系企業の相談事例からみる中国ビジネス動向セミナー参加者 (調査・研究)
7/2	日系企業の ACFTA、AFTA の利用率、関税削減額、削減率が良くわかった。また、多数の関税削減スケジュールの紹介は、今後のビジネスの進め方を検討していく上で役に立つ。	(ITI 共催) ACFTA と AFTA の関税削減効果と運用実態セミナー参加者 (電機・電子)
7/4	グローバル化が進展する中、企業が取り組むべき重要な課題について指導原則ははじめ様々な事例が挙げられ、ポイントも明確で、理解が深まりました。	(企業活力研究所共催) 新興国ビジネスにおける人権問題と事業リスクセミナー参加者 (金融・証券等)
8/6	実際に進出している企業の生の声を反映した資料で、メディアの偏った情報では得られない中国投資の現状と展望が理解出来た。	中国ビジネス戦略セミナー参加者 (官公庁・外国公館・独法等)
8/8	パートナーリングの実態という書籍等ではなかなか知り得ない知識についてお話頂いたが、内容が少々抽象的になってしまっていたと思います。	インドと組む ～日印企業によるパートナーリングの実態～セミナー参加者 (その他サービス)
9/3	PDF で予め見て来ましたが、実際にプレゼンをやっただけだと理解しやすかった。「文章を出して終わり」でないことが大切だと思います。→内容は社内報告します。	ジェトロ世界貿易投資報告 2013 年版セミナー参加者 (倉庫・運輸)
9/4	実際の経験による有益な知見があった。	中国での環境事業の最新動向セミナー参加者 (金融・証券)

9/5	GVC参加を促進するために、国家が戦略的選択の重要性がよく理解することができた。また、世界経済におけるGVCの実態や付加価値貿易の重要性を深く理解できた。	(UNCTAD共催) 貿易投資から見たグローバルバリューチェーン参加者(個人)
9/11	新聞や欧米メディアの見方より、より現地に近い、具体的な見解を伺えて、わかりやすかったです。	ローハニ新政権の発足とイランの今後～現状と展望～セミナー参加者(商社・貿易)
9/12	今までのマレーシア関連のセミナーで、最もわかりやすく充実した内容でした。政治についてはデータや写真が豊富で資料も見やすく、構造や仕組みを理解することができました。投資環境についても、手続内容やデータが詳細に載っていて、説明も明確だったので、わかりやすかったです。	マレーシア政治経済セミナー参加者(調査・コンサルタント)
9/19	生産性の各国比較等参考となりました。アウトバウンド、インバウンドの双方のリンクが大切。ただそれをどのように実現していくかについては、説明不足、分析不足、つかみきれませんでした。	(METI共催) 平成25年版通商白書セミナー参加者(電機・電子)
9/20	タンザニアでの新規事業を考えている中で、直近の種々の情報、お話を聞いて参考にになりました。	(JICA共催) タンザニア・ビジネス・セミナー参加者(輸送用機器)
9/25	東アジアのサプライチェーンについて理論、実践の両面から全体像を知ることができた。	(KOTRA共催) 「東アジアのサプライチェーン・シンポジウム～日中韓を中心とした国際生産ネットワークの深化と東アジア経済統合～」参加者(調査・コンサルタント)
10/23	イタリアのスマート・エネルギー関連組織のキーマンと会う事ができ、各組織の取り組みが聞けたため。	(イタリア貿易振興会・日伊ビジネス・グループ共催) 日伊ビジネス・ワークショップ 最新スマート・エネルギー事情参加者(電機・電子)
10/29	特に「新興国との比較からみた中国リスク」はデータ分析が多用され、分かり易い。現在、中国工場と取引を行っているが、中国リスクを含め対応、対策を講じたいと思いました。	中国リスクをいかにマネジメントするか・その分析と対処法を探る・参加者(その他製造業)
11/21	山東省について、駐在経験者の生の声での説明は有益。欧米企業の事業環境についても観点がユニークであり有益であると感じた。	山東省の事業環境と進出日系企業の動向参加者(金融・証券)
11/27	やはり現地の所長さんの話はおもしろいし、生々しい話が多くの興味を湧いた。	中東・アフリカ主要国の最新ビジネス動向セミナー参加者(電機・電子)
11/28	現地の事務所長の方から最新の動向、トレンド、実績等を簡潔にわかりやすく説明して頂けたので、ジェトロとして注力している部分をもう少し具体的に多く紹介して頂けると良かったです。	欧州最新ビジネス動向セミナー参加者(化学・医薬)
12/3	ケニー首相の講演では各種規制緩和や産業誘致に向けた国の熱意がよく理解できた。また、各プレゼンの中では日本の産業との親和性と今後の発展の可能性がよく感じられた。	(駐日アイルランド大使館共催) アイルランド首相来日記念シンポジウム 「グリーンエネルギーの未来へ向けた日・アイルランドの共同取組み」参加者(金融・証券)
12/9	パワーポイントの説明が充実しており、講演の時間は長くはなくても、後に勉強できる形式になっており、今後の参考にさせていただきます。	中国・ASEAN 最新経済事情セミナー参加者(その他のサービス業)
12/12	業績事業計画の参考とするため定期的に良いと思う。	南アジア最新経済事情セミナー参加者(公益法人・団体)
12/16	最新の現場の情報が聞け、また内容的にもまとまりがあり分かりやすかった。またジェトロの拠点の機能も理解できて良かった。	北米の経済動向、市場の魅力セミナー参加者(商社・貿易)
12/20	短時間に主要国の状況について、同じ視点のレポートを日本語で聞けることは有難いです。	中南米ビジネスのチャンスと課題参加者(その他製造)
2/6	これまでの同様なセミナーと異なり、旧宗主国の研究者の肉声が聞くことが出来て参考になった。	(JICA共催) 日本企業のアフリカ展開と北アフリカ情勢セミナー参加者(その他のサービス業)
2/13	豊富な情報から多角的に分析されており、興味深く聞かせて頂きました。	(JCIF共催) ロシア最新経済動向セミナー参加者(輸送機器)
2/13	チャイナ・プラス・ワンでの新しい視点を得られた	中国の改革の方向性とチャイナ・プラス・ワンの動向セミナー参加者(調査・コンサルタント)
3/18	新たな事業をいくつか始めようとしている大事な時期なので、重要な情報(安心できる情報)を頂けたと思います。	(NEXI共催) タイ・ビジネス・セミナー参加者(その他製造業)

【資料編】

[3]途上国貿易開発

1. 平成 25 度 途上国貿易開発の実績（支援ツール別の実績）

[3]途上国貿易開発

1. 平成 25 度 途上国貿易開発の実績（支援ツール別の実績）

(1) 展示会・商談会

	展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数・ 成約件数（見込含む）	役立ち度*
イ デ ザ	メゾン・エ・オブジェ 9月展 (タイ・パートナーシップ)	9/6-10	フランス パリ	(参)9 案件 約 50 点	商談件数：111 件 成約件数：53 件	100%
部 品 分 野 一 般 機 械	第 5 回ハノイ部品調達展示商談会	9/3-6	ベトナム ハノイ	111 社	商談件数：3,042 件 成約件数：49 件	98.1%

(2) 海外販路開拓ミッション派遣事業

	展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数・ 成約件数（見込含む）	役立ち度*
農 林 水 産 ・ 食 品	ミャンマー農業関連市場開拓 ビジネスミッション（7月派遣）	7/29-8/2	ミャンマー ヤンゴン、シ ヤン州	14 名 (14 社)	商談件数：60 件 成約件数：確認中	100%
	ミャンマー農業関連市場開拓 ビジネスミッション（12月派遣）	12/2-6	ミャンマー ヤンゴン、マ ンダレー	9 名 (8 社・団体)	商談件数：44 件 成約件数：確認中	100%

(3) バイヤー招へい事業

	展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数・ 成約件数（見込含む）	役立ち度*
農 林 水 産 ・ 食 品	ミャンマー農業ビジネスミッション商談会 (東京)	26 年 3/4	東京都 北海道	1 機関 9 社	10 名	100%

(4) セミナー・シンポジウム

1) 国内開催セミナー

分野	セミナー名	開催地	開催日	人数	役立ち度
途 上 国	アジア貿易振興フォーラム (ATPF) 作業部会	山梨	11/21-22	33 名	96%
農 林 水 産 ・ 食 品	メコン物流環境セミナー (東京)	東京	6/17	185	100%
	メコン物流環境セミナー (名古屋)	名古屋	6/18	97	98.7%
	メコン物流環境セミナー (大阪)	大阪	6/20	110	97.3%
	メコン物流環境セミナー (福岡)	福岡	6/21	40	97.1%
	ミャンマー農業ビジネスセミナー	東京	3/4	172	93.8%
	バングラデシュ農業ビジネスセミナー	東京	3/4	91	100%

2) 海外開催セミナー

分野	セミナー名	開催地	開催日	人数	役立ち度
イ デ ザ	ラオス・ブランディング入門セミナー	ラオス ビエンチャン	10/29	55	100%
シ フ ア ッ	ミャンマー・デザイン・ファッション産業の行方セミナー	ミャンマー ヤンゴン	11/15	32	100%

[4]国内事務所

1. 国内における関連機関との連携強化事例

(1) 関係機関との連携強化

1) ワンストップサービス機能に向けた連携強化取組み事例

事務所	取組み
山梨事務所	事務所開設後（25年4月）、海外展開支援政策を行う「やまなし産業支援機構」と同じビルに入居し、同機構の専門家と情報共有及び連携し企業を支援中。甲府信用金庫とは、金融機関、保険会社、セキュリティ会社など幅広い分野において連携の枠組みを構築中。
大阪本部	「中小機構」と同一ビルに移転し、関係団体と連携しワンストップサービスを実施中。
名古屋事務所	「あいち産業支援機構」と同一ビルに移転し、関係団体と連携しワンストップサービスを実施中。

2) 中小機構との連携強化

a) 共催で実施したセミナー（45件）

開催日	セミナー名
4月17日	「ジェトロの主な海外展開支援サービス」（大分）
5月13日	中南米・日系社会を活用した民間連携セミナー（広島）
5月19日	中小企業海外展開セミナー（沖縄）
5月22日	香港・食品販路拡大セミナー&個別相談会 in 滋賀 ～日本の産品を香港から世界へ～
5月29日	実践グローバルビジネス講座「見直されるマレーシアの投資環境」（仙台）
5月29日	ベトナム投資環境セミナー（広島）
5月29日	ミャンマーの最新経済動向とビジネスの可能性（長崎）
6月11日	日本産酒類の輸出促進セミナー（広島）
6月11日	ちゅうごく地域自動車関連企業合同現地調査 in タイ
6月14日	ミャンマーセミナー（那覇）
7月3日	中小企業グローバルビジネス展開支援事業説明会（姫路）
7月12日	米国シェール革命とビジネスチャンス（広島）
7月18日	海外投資セミナー（桑名）
7月31日	インド自動車部品市場開拓セミナー（広島）
8月1日	地域商社による「四国の食」海外販売支援セミナー&個別相談会（高松）
8月9日	ベトナム進出セミナー（大阪）
9月10日	日本公庫海外展開セミナー～北海道産品の新たな市場を求めて～
9月12日	ロシア自動車部品市場セミナー（名古屋）
9月13日	米国中西部における会社設立・運営セミナー（広島）
10月3日	香港金融セミナー（大阪）
10月9日・10日	貿易実務セミナー<基礎編>（広島）
10月17日	「農林水産・食品」輸出商談スキルセミナー（仙台）
10月30日	実践グローバルビジネス講座「海外見本市活用セミナー」（仙台）
11月2日	関西を元気にするフォーラム
11月6日	新市場開拓セミナー（PRメディア編）（名古屋）
11月8日	原価を作り込んで目標利益を生むセミナー（名古屋）
11月14日	米国経済事情と子会社設立の法律問題 セミナー（名古屋）
11月25日	中小企業海外展開セミナー（沖縄）
11月29日	品質管理セミナー（名古屋）
11月28日	EPA/ACFTA 活用セミナー（広島）
12月25日	中小企業・小規模事業者のためのワンストップ年末特別相談会説明会（金沢）
12月5日	新市場開拓セミナー（ネット通販編）（名古屋）
12月11日	ものづくりセミナー（合理的なトヨタ生産方式の基本を）（名古屋）
12月12日	中部ものづくり基盤技術展説明会（名古屋）
26年1月14日	フィリピン食品市場開拓セミナー（広島）
1月23日	中小企業海外展開支援セミナー（宇部）
2月20日	中小企業海外展開支援セミナー（富山）
2月27日	中小企業海外販路開拓シンポジウム（富山）
2月19日・20日	貿易実務セミナー（応用編）（広島）
2月26日	中小企業海外展開支援セミナー（岡山）
2月27日	商談スキルアップセミナー（広島）
2月27日	マレーシア/ハラール食品市場開拓セミナー（広島）
3月3日	タイ食品輸出市場セミナー（名古屋）
3月14日	中小企業海外展開支援セミナー（北海道）
3月18日	「世界貿易投資報告セミナー」～世界の貿易・投資の最新動向と日本企業の海外ビジネスへの取り組み～（仙台）

【資料編】

[4]国内事務所

1. 国内における関連機関との連携強化事例

b) 共催で実施した展示会・商談会（7件）

開催日	展示会・商談会・ミッション名	参加数
6月10-13日	タイ自動車部品・投資ミッション（バンコク）	5社
10月7日-13日	平成25年度ベトナム経済交流ミッション派遣（ハノイ、ホーチミン）	9社
11月6日-7日	【IKK】事業化交流マッチング総合展2013（大阪）	40社
11月14日	いたばし産業見本市2013（東京）	一※
11月19-24日	「タイ・バンコク展示・商談会&カンボジア視察」ミッション派遣（バンコク、プノンペン）	14社
26年 1月29-31日	「パリ発 JAPAN DENIM ものづくり都市力発信事業（デニムの凱旋2014）」 展示会・ファッションショー（パリ）	3社
2月27日	海外バイヤー招へい商談会（機械・機械部品・電子分野）（富山）	36社

※広報ブースによる出展

2. 平成 25 年度 国内事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等

事例	事務所
1) 外部からの評価	
a) セミナー開催を通じて駐日大使や自治体、企業にジェトロを PR 山口事務所は、5月に日秘国交樹立140周年記念ペルービジネスセミナーを山口県ペルー協会や地銀等と連携して開催した。講師に駐日ペルー大使を迎え、ジェトロはペルー大使の知事や山口市長、山口大学長への表敬訪問に同行し、ジェトロ事業を紹介した。また、大使の要望を踏まえ、海外に工場を竣工予定の県内企業の工場視察をアレンジするなど、企業にとってもペルーの要人と関係を構築する重要な機会になった。山口事務所の一連の調整に対し、山口事務所長は駐日ペルー大使より感謝状を受領し、また、本アレンジを機に、下関市は水産分野でのビジネスミッションの派遣が提示され、地元企業からも問い合わせが増えているなど、セミナーの効果が確認されている。	山口
b) 特別会員枠で経済同友会に入会 新潟事務所は、5月末に開催された有志勉強会の「にいがた未来塾」で新潟事務所長が講演したのを機に、新潟経済同友会へ入会した。同塾長を務める同友会の筆頭代表理事より入会の打診を受けたもので、同じ勉強会に出席していた大手商社の支店長と両名の推薦により新潟経済同友会に入会。公益法人等に対する会費の経費の支出見直しにより2012年度に経済同友会から退会したが、6月には経済同友会（本部）の事務局長からも本部に対して特別入会の打診があり、9月に特別会員として再入会した。特別会員となることでジェトロは地元有力者との関係構築や地域ニーズの一層の把握が期待される。	新潟
c) 日本初の研究拠点立ち上げに貢献（11月） 名古屋事務所は、23年5月にイタリア高級車メーカー（A社）より対日進出に関する相談、技術提携先紹介依頼を受けたため、IBSC名古屋の対日投資アドバイザーを通じて、複数の大学関係者へアプローチした結果、名古屋工業大学との提携が実現した。24年11月、同社は日本初の炭素繊維強化プラスチックの研究拠点を同大学内に立ち上げたと発表し、その記者会見の中で、名工大との提携の経緯について、「海外戦略の中で日本進出を考え、ジェトロに相談した」ことを言及するとともに、ジェトロの関与は評価された。 国内の記者会見では名古屋事務所長のスピーチが取り上げられるとともに、その様子が愛知県内各地のメディアで幅広く取り上げられるなど、地域経済への貢献がアピールされた。	名古屋 サンフランシスコ
d) インドとのネットワーク作りを通じて地元経済界から高評価 松江事務所は山陰インド協会*へは、通訳業務や外国要人対応、ジェトロの現地事務所を通じた関係機関との連絡を通じて支援し、10月には駐日インド大使館首席講師の受け入れを、11月にはインド視察を支援した。インド視察においてインド商工会議所連盟等との交流会をアレンジした結果、①環境機器、②人的交流、③技術供与、④機械機器分野における商談および交流が進められた。同協会の役員には島根鳥取両県知事、5市長、商工会議所会頭、県議会議員、国会議員なども名を連ねており、知事をはじめとする地元経済界の有力者から活動に対する評価を得ている他、メディアでのジェトロの露出が増える、地元有力者との会合に参加する機会が増えるなど、ジェトロのプレゼンスを高める機会の増加にもつながっている。 *参考：「山陰インド協会」：25年6月、山陰とインドとの経済文化交流を深めることを目的に、地元メディアや財界人を中心に設立。松江事務所は、設立に向けた総会の準備、駐日インド大使の受け入れ、セミナーの企画面を支援。鳥取事務所長及び松江事務所長は同協会の参与に就任。	松江
2) 個別企業のビジネスへの貢献	
a) 山梨貿易情報センター開設 国内37カ所目の貿易情報センターとして山梨事務所を4月に開設。25年度は、貿易投資相談、セミナー、情報発信等の基本業務をベースに、商談会の開催やミッション派遣、アジア貿易振興機構フォーラム（ATPF）の事務レベル会合の誘致などを実施し、山梨県内企業からの貿易投資相談件数は前年度比149%増の354件に達成。さらに、地元の外郭団体であるやまなし産業支援機構や甲府商工会議所、甲府信用金庫と連携した企業サポートの枠組みに参加するなど、関係機関とのネットワーク構築にも注力した。2月には食品分野におけるバイヤー招へい・商談会を開催し、県知事からは「山梨県へのバイヤー招へい事業はありがたい」とコメントがあり、また、地元企業からは「ジェトロを知ることができてよかった」、「ジェトロの存在が身近になり、新興国進出個別支援サービスを申し込む事ができてよかった」など県内に設置されたことによる期待の声が寄せられている。	山梨
b) 道内 3カ所に新たに相談窓口を設置 農林水産物・食品の一層の輸出促進と、顧客層の裾野拡大のため、4月に帯広、旭川、函館の3カ所の商工会議所内に、新たに相談窓口を設置し、1名ずつアドバイザー（非常勤）を配置。地元の自治体、商工会議所などと連携し、3カ所で食品輸出商談会を開催し、生産者農家など、新たに輸出に取り組む事業者なども含め、50事業者が参加。同商談会の開催の結果、3カ所計で成約件数（見込み含む）は40件、成約金額（見込み含む）は5,668千円を達成。相談窓口では、貿易投資相談業務のほか、積極的に企業訪問やセミナー等を開催し、アドバイザーの面談者数は26年2月までに延べで合計1,239人を達成。地元自治体や商工会議所からは、「海外展開に関心を持つ事業者が増える傾向にある中、相談窓口が設置され、非常に有用」と評価の声が寄せられている。	北海道
c) 地域の特性にあった商談会をオーダーメイドで実施 松江事務所は、県と共催で海外の食品バイヤーを招へいする商談会を4月に4回（米国3回、英国1回）開催した。4回のうち、米国向け食品商談会では、商談企業22社のうち半数以上の12社が成約見込みとなり、その中には1商談会あたり100万円と大きな成約に至った企業もあった。また、米国向け水産食品の商談会では、安全・安心にこだわった高品質の加工食品を提案し、商談企業12社のうち10社（水産以外の加工食品含む）が成約するなど、いずれも成果のある商談会となった。県と地域の特性を良く話し合い、島根県の特産品に関心があるようなバイヤーを招へいたこと、商流が滞らないようにバイヤーと取引のある食品専門の輸出商社も併せて招へいし商談に同席させたこと、バイヤーのニーズに合わせて事前に商品のスクリーニングをかけたこと等が功を奏した。さらに、松江事務所は、商談会の広報、受付、企業やバイヤーとの連絡調整、当日の対応といった事務局業務を担当し、県に対してジェトロの有用性をアピールする機会となった。	松江

【資料編】

【4】国内事務所

2. 平成 25 年度 国内事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等

<p>d) ジェトロのネットワークと信用力を活かして具体的な商談成立へ 大分事務所はブリュッセル事務所と連携し、ベルギーのバイヤーと当地日本酒メーカー（B社）の商談を成立に導くことに成功した。10月に大分事務所が開催した「日本酒・焼酎輸出商談会 in 大分」に参加したベルギーのバイヤーは、訪日中に出会った当地（大分県）の日本酒メーカーに関心を抱き、帰国後も商社経由でB社へのアプローチを継続。商社のサポートを受けながらも輸出経験のないことを理由にB社は海外展開には消極的な姿勢でいたため商談が進みませんでした。それを受け大分事務所は、ブリュッセル事務所と協働し、B社に向け海外展開の魅力を説明する説明資料を作成。重ねて説明を行うとともに貿易相談に応じてきたところ、5月、輸出の手続きに対する不安を払拭したB社はベルギーのバイヤーとの取引に応じ、商談は成立するに至った。 その後、B社は10ケース120本の日本酒の輸出が実現するなど海外展開を順調に進めている。また、ブリュッセル事務所が主催した日本酒商談会に同社の商品を出品した際には、当地で著名なシェフが在籍する高級フランス料理店（ミシュラン2つ星）から受注を受けるなど順調なスタートを切った。B社からは謝辞を受けるとともに「ジェトロだから信用して輸出を決めた」とのコメントも受けた。</p>	<p>大分</p>
<p>3) 関係機関との連携事例</p>	
<p>a) 自治体との MOU 締結 自治体からの要請を受けて、三重県（5月）、北九州市（7月）、愛知県および大分県（2月）と、地域企業の海外展開支援にかかる覚書を締結。覚書ではいずれも、(i) 海外展開に関心を持つ地域企業への情報提供、(ii) 地域企業と海外企業とのマッチングの場の提供、(iii) 海外に進出している地域企業への支援、(iv) 地域企業に対する支援体制の構築等を主な柱としている。 三重県との覚書では対ブラジル市場開拓や農林水産物・食品分野に重点が置かれ、8月には三重県のブラジルミッション事業への協力や、ブラジルにおける食品商談会の開催等を実施。同商談会の参加企業である豆乳メーカーについては、ジェトロが制度変更を働きかけるなどのフォローアップを行った結果、商談が成立。また、今後は水産物の販路開拓も視野に入れて三重県と連携して取り組んでいく。 北九州市とは、インフラ・プラントビジネス分野や地域間交流支援事業（RIT事業）を中心に連携し、2件のRIT事業を実施し、韓国との機械部品・材料加工産業交流においては5件の成約（見込み、MOU締結等含む）を、ベトナムとの金属加工・機械製造産業交流においては16件の成約（見込み含む）を実現。また、食品分野における海外展開支援を目的として山口事務所と連携して実施している「関門プロジェクト」では、バイヤー招へい・商談会を11月に開催し、19件の成約（見込み含む）を達成。 名古屋事務所は、あいち産業振興機構が居るビルに移転し、国際ビジネス支援のワンストップ拠点を実現し、覚書の内容をより強固なものにした。今後、対日投資の促進、モノづくり分野や農林水産・食品分野における海外展開支援等に重点を置きながら事業を展開する予定。 大分事務所は農林水産物・加工品・工芸品分野を中心とする企業支援のほか、海外からの旅行者誘致、グローバル人材の育成等幅広い分野で、事業を展開していく見込み。</p>	<p>三重 北九州 名古屋 大分</p>
<p>b) 沖縄開発振興公庫と MOU 締結 9月に、沖縄県内の事業者への海外展開支援を強化するため、沖縄振興開発金融公庫と業務連携にかかる覚書を締結した。事業投資に必要な金融ノウハウと沖縄県内に約2万社の顧客とのネットワークを持つ沖縄公庫（沖縄本島3店舗、宮古支店、八重山支店）と連携し、沖縄県内（離島含む）で海外展開に関心のある企業を開拓し顧客の裾野拡大につなげている。26年2月に、沖縄貿易情報センターと共催で、那覇、宮古、石垣の3都市において、県内企業を対象とした海外展開セミナーを開催。</p>	<p>沖縄</p>
<p>c) 商工会との新たなネットワーク作りへ第一歩 静岡事務所は、湖西商工会（浜松貿易情報センター管轄地域）とはこれまでも連携して事業を実施してきたが、湖西商工会の担当者のネットワークにより、10月に開催された静岡商工会連合会主催の担当者向け研修の講師を、静岡事務所の所長とアドバイザーが務めた。各商工会の実務担当者25名が出席し、ジェトロの事業概要や昨今の農水産輸出を取り巻く環境について説明し、意見交換を実施。従前一部商工会との連携はあったものの、初めて関わりを持つ商工会が大半を占めており、今後の商工会との連携構築に向けて貴重な機会となった。商工会との連携を深めることで、より一層地域に密着した事業展開が期待される。</p>	<p>静岡</p>
<p>d) 県内大学との連携により産学連携の可能性拡大へ 11月に山梨県で開催されたアジア貿易振興機構フォーラム（ATPF）の事務レベル作業部会の際に、アジア貿易振興機関の参加者と県内企業との交流機会が開催され、県内の2大学から15名程度の留学生が通訳アシストとして参加。ジェトロにとっては運営面での補助を得ただけでなく、日頃からあまり繋がりが少ない地元教育機関へのジェトロ事業を紹介する機会になった。学生には母国の貿易振興機関や地元企業との交流ができる貴重な機会となり、大学側からも謝意があった。交流会に参加した県内企業からも、留学生への翻訳や通訳業務の依頼の可能性やインターン受入れの可能性に関する照会があり、地元の産学連携の一歩となった。</p>	<p>山梨</p>
<p>e) 大学、企業と連携したグローバル人材育成へ 高知事務所は5月に、高知大学の要請を受け「ジェトロ・高知大学グローバル人材育成事業」の覚書を締結した。本事業では、高知大学の学生と高知県内の企業担当者を1週間程度海外に派遣し、グローバル人材育成の促進を目的に海外ビジネスの実地研修を実施し、企業の海外展開に寄与しようとするもの。8月中旬に同事務所が派遣した人材は、香港で研修を受け、市場視察、展示会や商談会に参加。参加した学生と企業担当者6名はペアを組み、学生は商談補助（メモ取り）や展示会準備、来場者へのモニタリング等補助的業務を、企業担当者は、海外参入のアプローチ方法を現場で学ぶため、市場調査、現地企業との商談、そして展示会でのブース運営を担当。 研修終了後、学生からは海外ビジネスにおいて貴重な体験を得たと、企業担当者からも効率的に調査・商談の実地経験がたつめたとのコメントがありました。ジェトロにとっては①地域貢献事業としてアビールの、②学生の人材育成機会の提供、③顧客である企業の海外展開事業をサポートする結果となった。</p>	<p>高知</p>
<p>f) 北陸3事務所が連携して大規模な工業団地説明会を実現 ジェトロの北陸3事務所（富山、金沢、福井）は7月、北陸経済連合会／北陸AJEC（北陸環日本海経済交流促進協議会）と「アジア日系工業団地説明会&個別相談会 in 北陸」を共催した。これまで個々のデベロッパーを招へいし個別の工業団地を紹介するケースはあったが、日系デベロッパーが9社参加し、アジア7カ国の工業団地を一同で紹介する初めての取り組みを実施。3事務所は企画段階から連携して各地の情報を収集・共有し、北陸地域として産業集積や企業情報をデベロッパーに情報発信するなど効率的な広報が実現した。参加企業86社の中には埼</p>	<p>富山 金沢 福井</p>

2. 平成 25 年度 国内事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等

<p>玉県や兵庫県からの参加者もあり、役立ち度は上位 2 項目を占める割合が 97.6%で、今回のように各国デベロッパーが一同に会する説明会は好評な結果となった。</p>	
<p>g) 海外展開支援に向けた初の連携の枠組みを構築 盛岡事務所と岩手県が主導して、県内企業の海外展開取り組みの強化・加速を目指すため、商工団体や地銀等 12 機関を構成機関とする連携体「いわて海外展開支援コンソーシアム」を 5 月に設置。同連携体は、①構成機関相互の情報共有、②支援施策の調整・PR・斡旋、③海外展開事業者の支援・掘り起こし、④海外展開支援施策の共同立案・実施などを主な事業の柱とし、これまで各機関が個別に実施していた企業の海外展開支援を、連携して実施していくもの。5 月に初めての定例会議を開催し、設置にあたっての基本的な考え方や今後の活動の進め方などについて協議した。今後は定期的に会合を重ね、各機関の施策についての情報交換や具体的な事業連携などの検討を進めていく予定。同連携体の設置について、マスメディアにも多く取り上げられている。</p>	盛岡
<p>4) 課題への取組み・改善事例</p>	
<p>a) 25 年度からの負担金の新規獲得 各貿易情報センターでは、追加の負担金抛出が難しい状況にあるところ、地元のニーズに根差した活動やジェトロ事業の成果をアピールすることで負担金を新規に獲得している。富山事務所では、日頃の事業成果が評価され、富山県と高岡市から、三重事務所では 5 月に三重県と締結した覚書に基づく事業を実施するため、それぞれ負担金を獲得した。また、神戸事務所も負担金の増額を得るなど、市町村レベルでの地域と連携した事業が評価された。その他、26 年度に向けて各地で精力的に負担金獲得に向けた活動を実施しており、国内の他複数の事務所において新規獲得が見込まれている。</p>	北海道 三重 神戸
<p>b) 移転により関係機関との連携強化およびコスト削減 名古屋事務所および大阪本部は借館契約の終了に伴い移転することで、借館料の削減を達成し、関係機関が入居する物件に移転し関係機関と連携が強化され、地元により密着した事業の展開となった。 名古屋事務所は愛知県が構想する中小企業への海外展開支援業務を効果的に行うワンストップサービス実現のため、あいち産業振興機構などの関係機関が入居する物件に移転した。名古屋事務所は市況よりも安価な県の行政財産に入居し、かつ従来よりも事務所の契約面積を縮小したものの、愛知県との連携を強化し、県のスペースを共有することで、事務所の機能を損なうことなく、およそ年額 2,500 万円程度の借館料低減が実現した。 大阪本部は中小企業基盤整備機構と連携して移転先ビルの選定手続きを進め、両機関の連携を強化するとともに、顧客にとって大阪府だけでなく関西圏からの利便性の高いビルに入居することが可能となり、借館料はおよそ年額 5,000 万円程度を削減した。</p>	名古屋 大阪
<p>c) 借館料値下げにより事業費を確保 全貿易情報センターの借館料について、市場価格と比較した見直しを実施した。立地や建物の属性等を考慮し、市場価格に比べて借館料が高いと判断された物件について、各貿易情報センターにおいて値下げを交渉した。その結果、秋田事務所、富山事務所においては 25 年度から総額でおよそ 100 万円を、新潟事務所、香川事務所、松江事務所においては 26 年度から総額でおよそ 90 万円をの減額を達成。借館料を減額は、管理費を削減にとどまらずより多くの事業費の確保につながっている。</p>	秋田 新潟 富山 香川 松江

【資料編】

[5]海外事務所

1. 海外における関連機関との連携強化事例

[5]海外事務所

1. 海外における関連機関との連携強化事例

(1) 在外公館など関係機関との連携強化

北米	
7-8月	(サンフランシスコ) クールジャパン推進の観点から、サンフランシスコにおける日本のポップカルチャー発信の場「J-POP Summit Festival 2013」に参加。当地日本国総領事館、当地流通業者と連携して日本酒のプロモーションを実施。
8月	(ロサンゼルス) 27~29日 LA County Fair (来場者 27万人) の Cook Japan Park にてジェトロのブースを設置。JNTO の提供資料も併せて設置し、日本とのビジネスチャンスおよび日本誘致を PR した。
10月	(シカゴ) 30日に当地日本総領事館と日本酒の商談会を共催。アルコールに特化したイベントでは、過去最高の176名が商談会に参加。
1月	(サンフランシスコ) 「ウィンター・ファンシーフードショウ」では、ジャパンパビリオンを設置し、日本の中小企業の食品分野の市場開拓を支援。国別パビリオンとしてはイタリアに次ぐ47小間規模(56団体)となった。オールジャパンでの取り組みとして、当地総領事も出展者ミーティングから参加するなど、出展参加者にジェトロと在外公館が一体となって出展者を支援。
中南米	
8月	(メキシコ) 12日にメキシコ経済省において日墨 EPA に基づくビジネス環境整備委員会本会合が開催された。同会合は日墨 EPA に基づき両国政府がビジネス環境の改善を目的に開催するもの。両国政府は専門的な知識を有するものを参加させることができ、メキシコ日本商工会議所及びジェトロをはじめとした政府機関が参加。ジェトロは通訳、同通機器の経費を大使館などとともに負担したほか、議事メモの取りまとめ、商工会議所の各専門委員会からの陳情取りまとめを大使館と連携した。
9月	(メキシコ) 26~29日にメキシコシティで開催された中南米最大規模の旅行見本市 FITA2013 に、JNTO および在メキシコ日本国大使館が連携して出展した日本ブースに、クールジャパン、日本食等について資料提供を実施。
10月	(サンパウロ) 日本の官民関係機関が情報共有ならびに進出日系企業等に対するより一体的な支援の有り方を検討するため、当地日本総領事館、JICA、ブラジル日本商工会議所、ジェトロの4者で「伯進出日本企業支援に関する連絡協議会」を組織した。
12月	(リマ) ペルー初の地熱発電事業となり得る「ペルー・タクナ州地熱発電開発事業(受託事業)」にペルー政府、日本企業から関心が寄せられている。プレ FS 調査は9月から実施中だが、支援機関としてジェトロは、日本大使館や JICA と連携を図り、ペルー政府やプロジェクト実施機関と協議し、同プロジェクトが日本政府の円借款案件へと繋がるよう働きかけを実施。日本政府関係者が会議に参加することで日本側が同プロジェクトを重要視しているとのアピールとなり、円借款案件形成に効果的であると調査団から謝意が寄せられた。ペルーは26年12月の COP20 会議のホスト国であることから、地熱発電事業の実施を年内に決定する絶好の機会であり、引き続き関係機関と連携、協力していく予定。
欧州	
4月	(ワルシャワ) 19日、ザサダ欧州議会議員(対日交流議員団第二副団長、ポーランド選出)が、西部ジェロナ・グラ区にてポーランド・日本経済フォーラムを開催。同議員の依頼により、ジェトロはポーランド参加者向けに、ジェトロが外国企業に対して提供しているサービスについてのプレゼンしジェトロの認知度向上に努めた。同フォーラムには当地日本国大使、EU 日本政府代表部大使、ポーランド日本商工会長、欧州議会議員、ルブスキエ県知事、ジェロナ・グラ市長、ノヴァ・スル市長、ポーランド情報・外国投資庁長官等も参加し、プレゼンを実施。現地紙「ガゼタ」に掲載された。 (モスクワ) 安倍首相の訪露に伴い、農林水産省、当地日本大使館およびジェトロが共催し、30日に日露フォーラムを開催。開催に際し、現地の受け入れ側として当地日本大使館と連携し、セミナーの運営や集客をおこなったところ、セミナーには当初予定の250名を大幅に上回る約400名が参加。アンケートでは上位2項目が95.7%と評価を得た。
5月	(サンクトペテルブルク) 当地日本国大使館と連携して「ウスチ・ルガ港視察ミッション」を実施。ジェトロは税関、州政府、港湾管理者との意見交換会を担当。アンケートでは上位100%と高い評価を得た。
9月	(ヘルシンキ) かねてよりフィンランドを一国としてではなく、欧州のハブ、ロシアへのゲートウェイとして売り込むという構想があり、継続して議論を実施してきた。20日 FINPRO にて、当地日本国大使館担当者、フィンプロ、Invest in Finland、フィンランド外務省、フィン露商工会議所ら関係者を一堂に会して打合せを実施し、第1弾のイベントとして11月6日に東京(駐日フィンランド大使館)でセミナーの開催が決定。 (ロンドン) 17日に当地日本国大使館にて、京都の伝統産業企業6社が在英のデザイナー・企業との新製品開発に向けての協力を図るためのプレゼンテーション・レセプションを開催(関西伝統技法倶楽部、在英日本国大使館の共催)。ジェトロは集客協力のためバイヤー・業界団体に対するプロモーションを実施。想定以上の参加者を確保に繋がった。
10月	(デュッセルドルフ) 15日、ニュンルンベルクで、在ミュンヘン日本総領事館と共催で日本市場に関するセミナーを開催。ジェトロは対日投資や RIT の取り組み事例などを紹介した他、集客や会場手配において協力。ドイツ側参加者は40名ののぼり、日本市場への関心を高めることができた。同総領事館はドイツ南部での経済的活動に注力しており、今回の連携結果を踏まえ、総領事から、イベントを開催する際にはジェトロとの連携は不可欠とのコメントを受けた。 (ベルリン) 5日~9日にドイツ・ケルンで開催された世界最大級の食品見本市「Anuga2013」ジャパン・パビリオンの運営業務を実施。ベルリン事務所長は各国パビリオン(ドイツ・イタリア・韓国・タイ)を訪問し、貿易振興機関等の担当者と情報交換。また、ケルンメッセ見本市会社社に表敬訪問し、日本のプレゼンスを示すことに成功。
2月	(デュッセルドルフ) フランクフルトで開催された世界最大級の消費財・デザイン・ギフト見本市「Ambiente」で、日本がパートナーカントリーとなった。デュッセルドルフ事務所は、日本ブース出展に加え、単独出展企業との連携、「日本のデザイン」をアピールするイベントへ協力。経済産業大臣政務官、在ドイツ日本大使、在フランクフルト総領事の参加を得て、在外公館と一体となってパートナーカントリー出展を支援したことにより、ドイツ側関係者より謝意が寄せられ、ネットワーク強化に繋がった。
アジア	
4月	(ヤンゴン) 日緬共同イニシアチブ(在緬日本大使館主導)において、JICA、日本商工会、日本人会と協力しながら、ミャンマー政府へのビジネス環境整備に関する要望書を提出。

1. 海外における関連機関との連携強化事例

	(ムンバイ) 菅原経済産業副大臣の来訪に際してのチャバン州首相へのアポ入れが困難なところ、在ムンバイ日本国総領事館は外交ルートを通じ州首相プロトコールへアプローチ、ムンバイ事務所はマハラシュトラ州産業開発公社(MIDC)総裁、ムンバイ大都市圏開発機構(MMRDA)総裁のルートを通じ、MIDCとのMOU締結セレモニーへの州首相参加を要請するなど、菅原副大臣とチャバン州首相との面談を関係者が連携して実現。
6月	(クアラルンプール) 6日、在マレーシア日本国大使館、日本商工会議所とともに、マレーシア国際貿易産業相(MITI)大臣および同主要メンバー(MATRADE、MIDA含む)とのダイアログに参加。クアラルンプール事務所長が、在マレーシア日本国大使、同参事官、JACTIM会頭とともに、在マレーシア日本企業を代表して、マレーシア政府への要望を述べた。ムスタバ MITI 大臣からは、ジェットロによる他のアジア諸国との比較を基にした情報や分析は、今後の政策づくりにおいて参考になる、とのコメントがあった。
7月	(香港) 10日、在香港日本国総領事館と共催し「安倍政権：成長戦略セミナー」を開催。広く広報したことで金融及び不動産関係者の幹部クラス300名を動員が実現。現地有力者からは成長戦略への強い期待が示された。
8月	(ムンバイ) 30日、中小企業海外展開現地支援プラットフォームに関し、在ムンバイ日本国総領事館の全面的な協力のもと、総領事館を構成メンバーに、総領事公邸で開催した。
9月	(ニューデリー) Renewable Energy India ジャパン・パビリオンに NEDO および NEDO 事業を展開する日本企業とともに出展。商談件数1,504件、成約件数(見込含む)124件・約330億4,347万円、役立ち度上位2項目87.5%の成果を残した。
12月	(カラチ) 5日、JICAと共催でパキスタン・インフラセミナーを外務省と連携し東京で開催。155名が出席した同セミナーには、ハッサン・イクバル計画開発大臣を招へいし、講演を実現。外務省は、本セミナーを招へいプログラムの目玉とし、ジェットロは、現政権を動かす最重要閣僚の講演を実現。また、対パキスタンのODA事業を紹介することで、外務省、JICA、ジェットロのオールジャパンでの取り組みを周知。また、日本のみの視野視点に陥らないように、世界銀行パキスタン事務所、MIGA 東京事務所、アジア開発銀行パキスタン事務所が講演し、パキスタンのインフラ投資機会についての包括的な情報提供と啓発機会とした。 (プノンペン) 違法ストライキが発生し、進出日系企業は他の外国企業同様に労働者の安全確保のため、操業停止等の措置を取った。プノンペン事務所は当地日本大使館と連携し、収集した情報を日系企業に向け発信した上、カンボジア政府に対し改善を申し入れた結果、違法ストライキへの取締りが強化され、日系企業も正常操業へ戻すことができた。 (バンガロール) 投資認可手続きの遅れが生じていた日系企業に対し、バンガロール事務所は、在バンガロール駐在官出張所と連携し、州首相、政府高官へ働きかけた。手続きの細かな調整などを行った結果、投資認可を得ることができた。工業団地の選定時には、候補地視察に随行し、同社が希望する工業用地を州政府機関から確保することを実現。
1月	(香港) 15日～17日、シンガポールにおいて、CLAIR シンガポール、JNTO が共催したビジットジャパンセミナー・商談会に栃木県ブースを出し、栃木県をPR。JNTO とはアジア各国でシームレスな連携ができた。
中東・アフリカ	
5月	(ドバイ) 2日、経済産業省、外務省・在 UAE 日本国大使館の協力の下、(財)中東協力センター、JOGMEC と共催で、安倍総理を迎え「日・UAE ビジネスフォーラム」を開催。合計620名が参加。
8月	(ドバイ) 28日、安倍首相のカタール来訪の機会を捉え、当地日本国大使館、経済産業省との協力、JOGMEC 及び中東協力センターとの共催で日本・カタール・ビジネスフォーラムをドーハで開催。同フォーラムには、日本側から安倍首相や米倉日本経団連会長、カタール側からアルサダ・エネルギー工業相やアルモラーウィ公共事業庁総裁ら両国の政財官界の要人を多数含む約650名が参加し、大盛況に終わった。 (ヨハネスブルグ) マプト国際見本市 FACIM 出展にあたり、在モザンビーク日本国大使館を中心に、ジェットロ、JICA は広報ブースを出展。ジェットロはジャパン・パビリオンとして新人賞を受賞した。 (ヨハネスブルグ) 10日、ジェットロと経済産業省が共催し、タンザニア日本ビジネスフォーラム開催。当地日本国大使館は協力機関としてタンザニア政府との調整やセミナー業務を支援。参加者は200名を超えた。
12月	(アビジャン) 官民ミッション受入にあたり、インフラ関連視察のプログラムを JICA と共催。JICA は港湾、交差点の視察アレンジを担当し、ジェットロは、火力発電所、石油精製施設を担当。両施設ともトップによるプレゼンテーションを実施し、ミッション参加者にとって実利的な情報提供となり、参加者からも高評価を得た。
1月	(ヨハネスブルグ) 安倍総理のモザンビーク訪問に合わせ、JICA、JOGMEC、モザンビーク投資促進センター、モザンビーク経済団体連合会が、日本・モザンビーク投資フォーラムを共催し383名が参加。安倍総理はゲブーザ大統領と共に開会式で講演。エネルギーと金融分野における両国企業間のパートナーシップを約束する6件のMOUの署名式にも立ち会った。今回のフォーラムを通じて両国の関係機関の連携が強まり、経済パートナーシップ、文化交流など多面的発展が期待される。
2月	(テルアビブ) テルアビブ事務所は、在イスラエル日本国大使館、JNTO と連携し、イスラエル国際観光展に出展し、日本の産業観光を大型ディスプレイで紹介した。あわせて日本ブースの来場者に、イスラエルの健康食ブーム・日本食ブームに合わせ日本茶や麦茶を振る舞った。来場者数は約1,500名に激増し、その様子は現地のテレビ局から取材を受け、更なる来場者誘致へと相乗効果に結びつく成果を生んだ。 (ラゴス) 21日、ラゴス事務所は、在ナイジェリア日本国大使館と連携し、日系企業とナイジェリア産業貿易投資大臣の面談をアレンジした。面談の際には、日系自動車メーカーの意見を取りまとめた新自動車産業政策に関する意見書、及び当地におけるビジネス環境改善に関する提言書を提出した他、ジェットロが取りまとめたアフリカ進出日系企業の進出実態調査について説明した。同大臣からは、更なる日系企業進出に向けたジェットロの支援に対する期待が示されるとともに、日系企業との意見交換の機会提供については評価の意が示された。

【資料編】

【5】海外事務所

1. 海外における関連機関との連携強化事例

(2) 現地日系商工会議所等との連携強化

1) 支援事例

北米	
5月	(ニューヨーク) 神奈川県知事の訪米に合わせてニューヨーク日本商工会議所と講演会を共催。現地の日系企業関係者など94名が参加。知事がプレゼンした同県のライフイノベーション戦略について、参加者から支持や応援する旨の声が多く寄せられた。一部企業から今後プロジェクトへの参画要望を受けた。
6月	(シカゴ) ミネソタ日米協会が主催する消費者向け日本酒テースティングイベントの実現のため、地元卸業者、日本酒輸入業者をシカゴ事務所がマッチング。ミネソタ州における日本酒の普及に貢献した。
10月	(サンフランシスコ) 日系企業向けに「ジェトロ貿易投資報告」を紹介するセミナーを北加日本商工会議所、シアトル日本商工会とそれぞれが共催。「ここまで幅広い分野で経済貿易をまとめたものは手に入らないので役に立つ」、「米国だけでなくグローバルに物事を考え直す良い機会」などコメントが寄せられた。 (シカゴ) 18日に「米国医療の現状とオバマ医療改革法」と題するセミナーをシカゴ日本商工会議所(JCCC)と共催。米国では、22年に医療保険制度改革法が成立したが、26年からの施行を前にして共和党の反対により連邦政府の一部閉鎖が起こるなど、事態は混乱を極めるなど旬の話題であることに加え、日系企業の多くは米国の保険制度そのものに馴染みがないこと、また、新制度の内容についても不透明であることから、セミナーの需要は高いとJCCCと意見が一致し、共催セミナーを実施。申込は予想を大きく超え約100名にのぼり、また参加者の高い満足度を得た。
2月	(サンフランシスコ) 6日、北加日本商工会議所と共催で、アジア研海外調査員を講師としたエレクトロニクス分野のセミナーを開催。参加者の潜在的なニーズを満たす内容と体系的に整理された説明は高い評価を得た。
中南米	
12月	(リマ) 20日、日本貿易会国際部長のペルー来訪の機会を捉え、日秘商工会議所理事会と協力し、ジェトロ主催の意見交換会を開催。日本貿易会としては海外の日本商工会議所との連携を深め、日本と諸外国の経済関係の緊密化に貢献したい意向を有し、在ペルーの日本企業のヒアリングを行いたいと要請があった。在ペルー日本企業からは、日本貿易会の設立趣旨を知る機会になった上、特に現地の駐在員の生活環境改善のための働き掛けについては極めて関心が高いとし、引き続き連携を深めていくことで合意に至った。
2月	(リマ) 4日、グローバル人材育成インターンシップ事業でペルーに派遣されているインターン生の帰国報告会を、日秘商工会議所で開催。同商工会議所理事会で同インターン生の受け入れについて協議、決定することになった。
欧州	
6月	(デュッセルドルフ) 当地邦銀のデュッセルドルフ支店に出向中の八十二銀行の研修生と連携し、岡谷商工会議所からのミッション受入を実施。ジェトロが訪問先の選定等アレンジ、通訳の仲介、ブリーフィング、訪問先への同行、アドバイスを実施。八十二銀行岡谷支店支店長から、ジェトロ諏訪支所に、同ミッション受入でジェトロと連携し、成功裏に実施できた旨のお礼があった他、岡谷商工会議所会頭から感謝状が送られた。
11月	(マドリッド) 20日、日本カタルーニャ委員会総会が開催され、「2012年-2015年行動計画」が採択された。同行動計画は、企業、観光、大学・研究、文化の4分野について同州と日本の交流促進を目指すため、カタルーニャ州政府貿易投資促進局が中心となり、在バルセロナ日本総領事館、バルセロナ水曜会、ジェトロとともに策定した。
3月	(サンクトペテルブルク) 21日、ジェトロが事務局を務めるサンクトペテルブルク日本商工会定例会に、サンクトペテルブルク市政府産業政策イノベーション委員会(局長級)を招へいし、外国企業に対する市政府からの支援体制について講演。当地進出日系自動車メーカーが長い間要請していた道路建設工事に、市の予算が配賦されたことが発表され、当該企業関係者からは歓喜の声があがった。商工会、ジェトロは連携して同委員会とは更に頻繁に交流していくことを合意し、市政府のホームページに会合の様子とジェトロが紹介された。
アジア	
4月	(上海) 15日に開催された在上海地方銀行の定期会合「地銀の会」(30行37名が出席)に上海事務所が出席し、「日本企業及び華東・中西部地域の経済動向」、「上海事務所の2013年度事業スケジュール」を説明、最近作成した重慶スタイル、商圏マップ(南京、無錫)を配付した。その後、アドバイザーより最近の日系企業からの問い合わせ動向につき説明した。今後、同「地銀の会」のプラットフォームを通じて情報共有を進め、地方銀行との連携を図っていくことを確認。 (クアラルンプール・マニラ) JACTIM 中小企業委員会主催の「中小企業ビジネス環境調査団フィリピン視察」(17日~20日)に関し、クアラルンプール事務所長が参加の上、各種情報提供のほかジェトロ・マニラ事務所を介したホテル紹介、さらにマニラ事務所長によるフィリピン投資環境に関するブリーフィング、そして報告書の一部執筆を行った。ジェトロのプレゼンスを評価される機会となった。
6月	(香港) 7日、香港地方銀行協会(香港に拠点を置く地銀17行)と共催し、「中国華南ビジネス環境セミナー」を開催。講師は、香港事務所から派遣。地銀各行の顧客向けに情報を発信することで、これまでジェトロと接点の薄い華南ビジネス関係者などにアクセスすることができた。本セミナーにおいては、香港はもとより深圳、広州からも参加があり参加者数は306名となった。 (香港・マニラ) 10日、香港日本人商工会議所と共催し、「フィリピンセミナー」を開催。講師は、ジェトロ・マニラ事務所長派遣。日系企業の進出事例やASEAN諸国との比較も交えつつ、チャイナプラスワンとして注目されるフィリピンについて解説を行った。参加者からは「日系企業の視点からフィリピンの状況をとらえた情報提供はこれまで少なく有益だった」「フィリピンの長所だけでなく短所もわかって良かった。」などの声があった。アンケートでも役立ち度(上位2項目)で100%となった。
9月	(コロンボ) コロンボ事務所が事務局を務めるスリランカ日本商工会と大使館で連携し、スリランカ政府にビジネス環境改善要望を申し入れる「官民合同フォーラム」を13日に実施。日本側からは城内外務大臣政務官がヘッドで出席した。コロンボ事務所長は事務局長として改善要望を説明、スリランカ側と意見交換を行った。
11月	(香港) 27日、愛知県、ジェトロ名古屋事務所と「愛知県食品商談会2013」を共催。香港事務所はバイヤーの誘致に取り組み、38社68名の来場があった。事業終了後、県知事よりジェトロの協力に対する謝辞が寄せられた。

【資料編】

1. 海外における関連機関との連携強化事例

	(チェンナイ) 20日、チェンナイ日本商工会とタミルナドゥ州政府との協議をチェンナイ事務所が主催。道路港湾インフラ、電力、工業団地開発にかかる問題点について、商工会と一体となって作成した建議書を手交するとともに、主たる内容を説明し、州政府の理解を得た。また、議長である工業次官と問題解決に向けた次のステップについて合意を得た。
2月	(広州) 13日、在広州日本国総領事館、広東省内の11の日本商工会・日本人会の代表と、広東省政府とのビジネス環境に関する意見交換会「広東・日本経済協力交流座談会」を主催。参加者からは、「座談会形式での会合は、広東省政府の政策・方針などが確認でき、日系企業が広東省に安心して進出できる重要な要素である」と評価を受けた。
3月	(香港) 10日、ベトナム投資セミナーを香港日本人商工会議所と共催し、90名が参加。ジェトロハノイ事務所のアドバイザーが、ベトナムの現地情報、経済概況をはじめ、政府や各省の投資優遇政策動向、インフラの整備状況、労働者の賃金動向などの投資環境を、日系企業の進出事例を交えつつ、講演した。セミナーでは日系企業がベトナムに進出するのにあたり、実際に遭遇する問題点や、今後のビジネスチャンスなどを現地の目線で具体的に紹介したため、参加者の高い満足度を得た。
中東・アフリカ	
5月	(ヨハネスブルク) 在南ア日本商工会議所、在南ア日本国大使館、日本研究センター(CJS)と、13日に Gordon Institute of Business Science (GIBS)にて Japan Seminar を共催した。南ア側からは貿易産業省のオクトーバー次官が基調講演を行い、日本側は吉澤大使、ヨハネスブルク所長の他、トヨタ自動車、東芝、住友商事、三菱商事などから日本企業の南アにおける活動について説明があった。両国合わせて200人ほどの聴衆が参加した。

2) 現地商工会・日本人会等との協力関係

北米	
ニューヨーク	日本クラブ特別理事、ニューヨーク日本商工会議所特別会員、ニューヨーク日本商工会議所米国人教師招へい事業実行委員
サンフランシスコ	北加日本商工会議所(JCCNC)理事、シリコンバレー日系起業家ネットワーク(SVJEN)理事、サンフランシスコ・ベイエリア大学間連携ネットワーク(JUNBA)アドバイザー
ロサンゼルス	南加日系企業協会(JBA)役員、南加日米協会理事、南加日商(JCCSC)特別会員
シカゴ	シカゴ日本商工会議所(JCCC)顧問、同理事、同基金理事、同選挙管理委員長、シカゴ日米協会理事
ヒューストン	ヒューストン日本商工会企画・調査委員長、ダラス・フォートワース日米協会理事、グレーターオースチン日米協会顧問
アトランタ	ジョージア日本人商工会事務局次長、同機関誌担当役員、同情報企画部員、ジョージア日米協会理事、ジャパンフェスト理事
トロント	トロント日本商工会顧問
中南米	
サンパウロ	ブラジル日本商工会議所日伯経済交流促進委員長、同企画戦略副委員長、同日伯経済交流促進委員会委員長・副委員長、同渉外広報委員会副委員長、同貿易部会副部長
サンティアゴ	日智商工会議所理事、日本文化教育財団理事(日本人学校運営母体)
ボゴタ	日本コロンビア商工会議所理事、木曜会(日系進出企業会)貿易投資金融委員長、日本文化協会(日本人学校運営母体)企画担当理事
メキシコ	メキシコ日本商工会議所ビジネス環境整備委員会委員(税務・通関委員会、基準認証・知的財産委員会、治安問題委員会、社会インフラ委員会)、同税制調査委員会委員、同労務委員会委員、同経済調査委員会委員、日墨メキシコ学院(日本人学校)理事、「支倉使節団訪墨400周年記念：日墨交流年」実行委員
リマ	日秘商工会議所副経理事、広報委員、鉱業委員、農業委員、リマ日本人学校運営委員会第二副会長
カラカス	日本・ベネズエラ会議所(CAVEJA)理事、ベネズエラ進出日系企業会(二水会)総務幹事
欧州	
パリ	在仏日本商工会議所理事、同アドバイザー・ボード委員、同日仏交流支援委員会委員、同ビジネス環境整備委員会委員、日本人学校理事、パリ・イルドフランス商工会議所日仏経済交流委員会賛助会員企業代表
ウィーン	オーストリア日本人会会長、同法人部担当役員、日本人会事務局
ブリュッセル	ベルギー日本人会幹部会メンバー、同理事、同商工委員会委員長、日白協会兼商工会議所(BJA)理事、同エグゼクティブ委員会委員、同投資委員会委員、EU懇話会メンバー、日本人学校理事、在欧日系ビジネス協議会(JBCE)事務局長
ブラハ	チェコ日本商工会渉外担当幹事
デュッセルドルフ	デュッセルドルフ日本商工会議所オブザーバー(理事待遇)、デュッセルドルフ日本クラブオブザーバー(理事待遇)、日独産業協力推進委員会(DJW)理事、ニーダーライン独日協会(DJG)理事
ベルリン	ベルリン日本商工会会長、ベルリン日本人国際学校監事、財団森嶋外記念基金運営委員
ブダペスト	在ハンガリー日本商工会常任副幹事
ミラノ	在イタリア日本商工会議所理事、同事務局長
アムステルダム	在蘭日本商工会議所理事、同事務局長
ワルシャワ	日本人学校理事、日本祭(商工会、日本人会、大使館共催)実行委員会委員
ブカレスト	在ルーマニア日本商工会会計幹事、ブカレスト日本人学校学校関係者評価委員
モスクワ	モスクワ日本商工クラブ商工部会(通関問題)事務局、安全対策協議会委員
サンクトペテルブルク	サンクトペテルブルク日本商工会事務局長
ジュネーブ	ジュネーブ日本倶楽部副会長、同商工部会長、チューリッヒ日本商工会監事、チューリッヒ日本人学校監事
マドリード	マドリッド水曜会(日系企業団体)常任幹事(経済文化交流委員長)、バルセロナ水曜会(日系企業団体)名誉会員
ロンドン	在英日本商工会議所理事、日本クラブ理事、Japan Society Business Group Committee member

【資料編】

[5]海外事務所

1. 海外における関連機関との連携強化事例

タシケント	ウズベキスタン日本人会事務局長、日本人会事務局次長
アジア	
北京	中国日本商会副会長、同調査委員会委員長、同知識経済フォーラム座長、同企画委員会副委員長、同渉外委員会副委員長、同事務局（調査委員会、食品グループ、IPG）、天津日本人会理事、
香港	香港日本人商工会議所参与、香港日本人倶楽部常任顧問
上海	上海日本商工クラブ 常任顧問、同事業環境委員会委員長、同渉外委員会委員
広州	広州日本商工会顧問、同会員企業サポート室長（役員）、深セン日本商工会顧問
大連	大連日本商工会常任顧問、同運営委員会アドバイザー、同調査企画委員会アドバイザー
青島	青島日本人会理事（事務局担当、商工会副会長、学校運営理事会理事）、青島市外商投資企業協会理事
武漢	武漢日本商工クラブ役員（広報・渉外部）
バンコク	バンコク日本人商工会議所特別理事、泰日協合理事、ピエンチャン日本人商工会議所特別顧問、タイ国日本人会理事会オブザーバー
プノンペン	カンボジア日本人商工会事務局長
ダッカ	ダッカ日本商工会議所事務局長、日本バングラデシュ商工会議所会頭、日本人会理事
ニューデリー	インド日本商工会理事
ムンバイ	日本人会理事会オブザーバー
バンガロール	バンガロール日本人会商工会建議書委員、同インフラ部会委員、同税務部会委員、カルナタカ州政府モニタリング委員会委員
チェンナイ	チェンナイ日本商工会理事、同事務局長 港湾・道路インフラ委員会委員、工業団地委員会委員、中小企業進出支援委員会委員、電力委員会委員、生活環境委員会委員
ジャカルタ	ジャカルタ・ジャパン・クラブ（商工会兼日本人会）理事、同調査部会長兼産業競争力強化・中小企業振興委員長
ソウル	ソウル・ジャパン・クラブ(SJC)常務理事、同産業政策委員長、同副委員長、総務部、商工会企画委員会、経営委員会、労働委員会、知的財産委員会、運輸サービス委員会、電子委員会、電機委員会、機電委員会、化学委員会、生活関連委員会オブザーバー、釜山日本人会オブザーバー
クアラルンプール	マレーシア日本人商工会議所(JACTIM)参与、調査委員長、総務委員会、広報渉外委員会、経営委員会、貿易投資委員会、国際文化交流委員会、中小企業委員会、財務委員会参与、日本人会理事、福利厚生委員会委員長、選挙管理委員会
ヤンゴン	ヤンゴン日本人商工会議所専務理事（事務局長）、同参与
カラチ	カラチ日本商工会監事、日本人会監事、PJBF（パキスタン・日本ビジネスフォーラム）特別会員
マニラ	フィリピン日本人商工会議所推薦理事、同調査委員会委員長、マニラ日本人会推薦理事
シンガポール	シンガポール日本商工会議所(JCCI)参与
コロンボ	スリランカ日本商工会事務局長、日本人会理事
ハノイ	ベトナム日本商工会副会長・投資促進委員長・Business Forum(BF)副委員長、ダナン日本商工会理事
ホーチミン	ホーチミン日本商工会副会長
オセアニア	
シドニー	シドニー日本商工会議所理事、同編集委員会委員長、メルボルン日本商工会議所常任理事
オークランド	オークランド日本経済懇談会（二水会）商工部会長
中東・アフリカ	
カイロ	エジプト日本商工会副会長、カイロ日本人会総務担当理事
テヘラン	日本人会商工部会長
テルアビブ	日本商工会副会長
リヤド	リヤド日本人会理事（広報担当）
イスタンブール	イスタンブール日本人会商工部会委員、イスタンブール日本人会広報委員
ドバイ	ドバイ日本商工会議所事務局長、ドバイ・北部首長国日本人会情宣部長
ヨハネスブルク	南アフリカ日本商工会議所役員
ナイロビ	在ケニア日本商工会事務局長
ラゴス	在ナイジェリア日本人会副会長、法人部会事務局

2. 平成 25 年度 海外事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等

事例	事務所
1) 外部からの評価	
a) 長年の取り組みが評価され名誉州民賞を受賞 (6月) シカゴ事務所長は 6 月、ペンシ・インディアナ州知事より同州で外国人に与えられる最高位の賞である「インディアナ州名誉州民賞」を授与された。受賞の理由として、長年に亘るシカゴ事務所のインディアナ州への貢献、州知事・副知事への数多くのプレゼンテーション、震災復興支援を牽引する取り組み、各地の大学、日米協会等での日本の正確な情報発信、現地企業の対日進出支援等が挙げられました。これまで積み重ねてきた努力が、最高位の受賞に繋がった。	シカゴ
b) 経済関係強化・投資促進を評価され貿易大臣より表彰 (7月) マニラ事務所長は 7 月、ドミンゴ貿易産業大臣から日本とフィリピンの経済関係強化、対比投資促進に尽力したことを評して、大臣表彰を授与された。	マニラ
c) ③貿易・投資促進活動について謝意 (8月) ボゴタ事務所は 8 月、コロンビア南西部主要都市であるカリを訪問した際、太平洋投資誘致機関 (Invest Pacific) のジョレダ理事長からジェトロの貿易・投資促進活動について謝意表明を受けた。7 月下旬に日本の電設メーカーのコロンビア・太平洋フリーゾーンへの投資参加が発表されたことにより、同社は 25 年 2 月から光ファイバーケーブル製造拠点として活動を開始している。	ボゴダ
d) 有益な情報提供と時宜を得たセミナー内容に対する謝意 (8月) 8 月、リマで開催された第 11 回日本ペルー経済協議会 (CEPEJA) において、磯部前理事が「太平洋同盟と日本」について講演を行ったところ、ペルー政府側から、ジェトロの進出日系企業アンケートの基づく日本企業の活動状況や収益状況、さらには今後の見通しなど貴重なデータの公表に対する謝意が示された。また、ベガ・ペルー側委員長からは、日本企業が太平洋同盟に関心を示している点が理解でき、時宜を得た内容であったことに加え、ペルー産業界を勇気づける内容であったと謝意が示された。	リマ
e) 「産官学連携ミッション派遣で日中間の協力・連携強化 (10月) 上海事務所は、2013 中国成都西部博覧会 (成都市) に合わせて産官学からなる防災・減災機器ミッションを派遣し、四川省人民政府と共催で「防災・減災日中都市交流シンポジウム～災害に強い都市づくり～」を開催したところ、同シンポジウムは多くのメディアで報じられました。四川省長から本取組みについて評価されるとともに、両国の継続的な防災への協力、連携関係の構築について要望を受けた。	上海
f) 「日本企業への支援等を評価され、産業通商資源部長官表彰を受章 (10月) ソウル事務所は、10 月、わが国経済産業省に相当する韓国産業通商資源部がソウルで開催した「2013 外国企業の日」記念行事において、同事務所長が産業通商資源部長官表彰を受章した。日本企業に対する無料投資相談サービスなどの各種支援や、ソウルジャパンプラブの産業政策委員長として、投資隘路事項に関する「投資環境改善のための建議書」の提出などが評価されたもので、その様子は現地メディアでも報道された。	ソウル
g) 大統領がジェトロのミッション派遣・調査結果を評価 (10月) コロンボ事務所は、24 年 3 月に日本スリランカ両首脳間で合意された共同声明に基づき本部が派遣したビジネスミッションの各種対応や、理事長からスリランカ大統領宛に報告したスリランカ・ビジネスニーズ調査について、同国大統領より評価されました。大統領は特に調査の内容に強く賛同し、同事務所が調整した組織のトップの大統領訪問でジェトロの認知度も一気に高まった。	コロンボ
h) 両国間の貿易・投資促進を支援するジェトロの活動について謝意 (12月) ボゴタ事務所は 12 月、コロンビア貿易投資観光振興機関より、ジェトロの支援を通して当地の日系企業数 (日系団体会員数) が増加し、資本財分野におけるビジネスの実績が拡大している、貿易・投資促進に係るその活動成果について謝意を受けた。 サントス大統領へ EPA の早期締結を要求する我が国の経団連やコロンビア・コーヒー生産者連盟の要望、安倍首相へコロンビアが日本からの直接投資を重視している実態を、ジェトロが両国元首に向けて進言したことが契機となり EPA 交渉が進展しつつあることが評価された。またインフラ開発及び鉱業エネルギー分野等、ジェトロが開催する多数のセミナーの一つが、茂木経産大臣のインフラ開発を推進する提言の契機となったこと、日米両国で取組んだ対コロンビアビジネスの促進や経済交流イベントなどもあわせて評価された。	ボゴダ
i) 活動成果が大々的に紹介されたことによる認知度向上 (1月) デュッセルドルフ事務所は、1 月、ノルトライン・ウェストファーレン州およびデュッセルドルフ市が共催した新年会で、これまで同事務所が RIT 事業を通じて、福島県と同州の医療機器分野、再生可能エネルギー分野での交流を支援してきた成果について紹介された。大臣の他、デュッセルドルフ市長、州商工会幹部、在ドイツ日本大使、在デュッセルドルフ日本総領事を始め、日系企業代表者、日本関係者の大多数が一堂に集まる同新年会の場において、ジェトロの活動が大きく紹介されたことにより、ジェトロの認知度と存在感が向上した。	デュッセルドルフ
2) 個別企業等のビジネスに対する貢献	
a) ジェトロの情報提供が契機となり、投資先が決定 (5月) マニラ事務所は 2 月、現地工業団地販売会社より、ベトナムへの進出がほぼ決まっていた日本の精密部品メーカーをフィリピンに誘致したため、同社長へフィリピンの魅力を説明する旨依頼を受けた。マニラ事務所長から同社へのブリーフィングは、同社長がフィリピンへの進出を決定する契機となり、そのことに関し工業団地販売会社から謝辞が寄せられた。	マニラ
b) 日系企業の緊急時の安全対策に協力 (5月) テルアビブ事務所は、在ドイツ日系企業よりイスラエルの安全対策 (緊急避難経路) に関する相談を受けたため、事務所内部資料 (「陸路による越境マニュアル (ヨルダン編)」) を提供し、説明したところ、有用な訪問になったと謝意があった。	テルアビブ
c) 遅滞していたコスタリカ駐在員の査証取得に協力 (6月) メキシコ事務所は、在コスタリカ進出日系企業より、駐在員の一時滞在査証が 6 ヶ月以上経過しても発効されない問題について相談を受けた。サンホセ事務所を通じてコスタリカの投資促進機関 (CINDE) に移民局へ	サンホセ

2. 平成 25 年度 海外事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等

<p>の口利きを要請したところ、同社は内務省移民局より相談者の同社へ出頭指示を受けた。ジェットロからの要請、また、日本国大使館の内務大臣宛てレターをがあり、同社への一時滞在許可が発給されたことが明示化されたため、同社よりサンホセ事務所の協力に対する謝意が寄せられた。</p>	
<p>d) 投資庁への申し入れで課税された物品税の取り下げが決定 (7月) コロンボ事務所は、在スリランカの日系製造企業より、製造工程で使用する高濃度アルコールの輸入は、本来はスリランカ投資庁(BOI)認可企業の同社は無税で輸入できる取り決めのはずが、財務省の指示で突如物品税を課税される事態について相談を受けた。6月末にジェットロ役員がが来訪した際、投資促進大臣を表敬し善処を求めるとともに、当地日本大使館と連携して政府へ働きかけた。またコロンボ事務所と同社の現地スタッフがBOIに出向き交渉したところ、年内の物品税取り下げが決定し、同社からコロンボ事務所に対して謝意が寄せられた。</p>	コロンボ
<p>e) 投資ミッション団受入の成果が 50 億円超に到達 (8月) ヤンゴン事務所は、8月、ミャンマービジネス開拓ミッションを受け入れ、40社の企業を支援した。前年3月に同事務所が開催した中小企業庁官民共同ミッションへの評価もあり、ミャンマー政府の強い要望を受け開催に至ったもので、会期中は経済特区の訪問、日系企業の工場視察、ミャンマー企業との商談会等を実施。商談会では参加企業の業種・要望に即した商談をブレアレンジする工夫もあり、総額 53 億円の成約見込みの商談成果を残した。</p>	ヤンゴン
<p>f) 真贋判定セミナー実施直後に大量の模倣品が税関差止め (9月) ムンバイ事務所、ニューデリー事務所は、24年2月(ムンバイ)、11月(デリー)で真贋判定セミナーを開催。ムンバイではセミナー開催後の同年11月に日系精密機器メーカーの電卓の模倣品が初めて当地税関で差し止められ、24,000台もの大量の模倣品が摘発された。本年8月には、廃棄処分命令が下され、同社からその旨の報告と感謝が述べられた。</p>	ニューデリー
<p>g) きめ細やかな情報提供により、難航していた施設認定を得る (9月) 香港事務所は、盛岡事務所から食品メーカー(岩手県)が香港に豚肉を輸出に際し必要である、流通センターの施設認定の申請を同国政府から受理してもらえずビジネスチャンスを逃しそうである旨相談を受けました。香港事務所は、当地日本国総領事館と連携し、香港政府当局に審査の進捗状況を確認するとともに、企業へも申請の承認に向けて詳細な情報提供を行い、施設承認までこぎつけました。</p>	香港
<p>h) 知財訴訟上の相談対応を通じて、日本企業が勝訴確定する (9月) 北京事務所は24年7月以来、当地進出日系企業が中国の元代理店会社に対し、上海法院で提訴していた商標権侵害の損害賠償請求訴訟に関し、中国司法制度・実務に係る相談対応を受けていた。9月に、上訴審(控訴審)の判決が下され、同社より勝訴確定及び御礼の連絡を受けた。</p>	北京
<p>i) 省委員長への善処申し入れにより、十数万米ドルの過払い税額が還付 (10月) ハノイ事務所は、税務当局に対し、日系企業への税金還付の調整を申し入れた。日系企業の工場建設に係る付加価値税の過払いに対し、税務当局からの還付が滞っていたためナムディン省委員長に善処を申し入れるなどの調整を行ったところ、十数万米ドルの高額な過払い還付に成功、企業から多大な謝意を受けた。</p>	ハノイ
<p>j) 継続的な情報提供が功を奏し現地企業との合弁会社設立が決定 (11月) ブダペスト事務所は、24年11月よりハンガリー企業と合成ゴム製造のJVを検討していた日系企業から相談を受け、各種情報提供をはじめ、地元コンサルタントや法律事務所を紹介するなど1年にわたり継続支援した結果、当地合弁先との交渉が順調に進み、11月に会社設立が発表された。当該日系企業からは手厚い支援のおかげで交渉が上手く進んだと感謝が寄せられた。</p>	ブダペスト
<p>k) 相手国政府より、外資規制ガイドラインの緩和条件を獲得 (11月) ダッカ事務所は、日系アパレル企業より同社が手掛ける内販ビジネス(小売業)は、規制業種のためバングラデシュ投資庁から認可がおりないため開業できないと相談を受けた。投資庁との度重なる交渉の末、同国内での製造計画に一定の付加価値を追加すれば、認可するとの条件を引き出すことに成功した。その結果、同企業を含む関連3社はビジネスプランを変更し、同国投資庁の認可を得ることができた。</p>	ダッカ
<p>l) 資振興機関との協力で進出企業の初期投資の軽減を実現 (12月) マニラ事務所と福井事務所は、福井県の機械部品メーカーがフィリピンに製造拠点の設置を検討している頃から、新興国進出に際する個別支援サービスを提供してきた。フィリピンは日系企業向けの工業団地が不足する状況にあり、進出企業にとり初期投資の軽減は進出決定の有効なインセンティブ。マニラ事務所は現地投資振興機関と協力し、製造設備のレンタル機能を持つ現地企業を探し、福井企業に紹介したところ、双方のニーズが一致し、低コストで円滑な事業立ち上げに至った。</p>	マニラ
<p>m) きめ細やかな情報提供で90億円のアフリカへの投資に繋がる (12月) ラゴス事務所は、11月、化学メーカーが事務所を訪問した際、ナイジェリアの政治経済情勢について情報提供しました。11月下旬、本部で開催したセミナーに参加した同社へ提供した情報もあり、来年以降、アフリカに輸出するかつら等に使うアクリル系合成繊維をマレーシアで生産するという、約90億円の投資プロジェクトに繋がると報告があった。同社からは「ジェットロから提供された情報は有用。アフリカ投資決定の契機になった」と謝意も寄せられた。</p>	ラゴス
<p>n) ジェットロの調整が日本企業がコートジボワールへの関心を喚起 (12月) アビジャン事務所は、12月、官民ミッション(10社30名)が当地を訪問した際、大統領への表敬、首相ら主要閣僚との意見交換のほか、主要プラント施設や市場の視察をアレンジした。アレンジも功を奏し、①在欧邦銀は、石油精製施設のプロジェクトファイナンスの具体化の検討を始め、また IFC コートジボワールとの商談が継続し、②在欧商社は石油精製施設の増強プロジェクトへの関心を表明し、③日系メーカーは現地の同業メーカー企業との商談を継続させるなど、各種成果が確認された。またコートジボワールの政財界には、日系企業の同国に対するビジネスの熱意を広く伝える好機となったと各社より謝意が寄せられた。</p>	アビジャン
<p>o) 銀行トラブルが契機となり、相手国政府の承認ルートが改善 (1月) ダッカ事務所は、日系アパレルメーカーより、7月に親会社から借り入れた資金(約1億円)が、バングラデシュ銀行の許可が下りないため引き出せない問題について相談を受けた。輸出特区に合弁企業として進出した同社が、事前認可なしに借入送金を実行したことが原因だったが、ダッカ事務所と商工会が当地政府へ嘆願した過程で、中央銀行、輸出特区庁、投資庁の関係省庁間で承認ルートが統一されていないことも判明。これ</p>	ダッカ

2. 平成 25 年度 海外事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等

	に対し早期改善を要求したところ、新しい承認ルートが首相府によって設定され、同社は、1月末に全額を引き出すことができ、ダッカ事務所へ謝意が寄せられた。	
	p) 現地ネットワークを活かし投資決定先への手厚いサポートを実施 (1月) タシケント事務所が12月に情報提供を行った医科学関係機関が1月にウズベキスタンへの投資を決定し、詳細折衝のために当地を訪問。外国日本製の医療機器の輸入許可やの保守体制を確立するという難しい課題に対し、日本国内の関係機関のサービス紹介や、在ウズベキスタン日本大使との面談をアレンジしたことが感謝された。	ウズベキスタン
	q) 現地職業訓練機関と協働で日本食調理技術訓練コースを開設 (3月) マニラ事務所は進出を検討する料理教室運営企業より、当地の職業訓練機関に対し、日本食調理技術の新規訓練コースの設置を企画・実現するよう協力要請を受けた。マニラ事務所は、同社の企画概要を英訳するとともに、協力打診先の機関を抽出の上、面談を取得し当日も同行した。結果として、2014年中に訓練コースの開始が合意され、同社進出の足掛かりとなった。	マニラ
	r) 海外事務所間の連携で現地企業との契約を支援 (3月) リマ及びボゴダ事務所は、ジェトロのBOPビジネスミッションでペルーを訪問中の参加企業が、当地でコロンビア企業と現地代理店契約を締結するのを連携して支援。企業が参加したミッションのスケジュールを縫って両社のアポイントを調整し、最終的に契約締結にこぎつけたことに対し、日本企業から謝辞が寄せられた。	リマ ボゴダ
3) 関係機関との連携事例		
	a) JNTO LA 事務所と相互協力を合意 (7月・9月) ロサンゼルス事務所は観光庁・JNTO、経済産業省・ジェトロ共同行動計画を受け、7月にJNTO ロサンゼルス事務所と意見交換を行い、ジェトロの展示会や招へい事業、JNTOの展示会やセミナー等において、相互協力のもと連携を深めることを合意した。その後9月には、ジェトロがロサンゼルスで開催した日本酒プロモーションイベントの広報ブースでは、「日本らしさ」を演出する各種資料をJNTOが提供するなど、具体的な連携実績を創出。	ロサンゼルス
	b) 当地日本総領事館との共催でセミナー参加者 300 名を動員 (7月) 7月、香港事務所は日本総領事館と「安倍政権：成長戦略セミナー」を共催。協働によりセミナーは効果的に広報され、金融及び不動産関係者の幹部クラス約300名が参加し、その結果、内閣府西村副大臣、他政府関係者から評価された。また、セミナーの様子は現地紙に取り上げられ、現地有力者からも成長戦略への強い期待が示された。	香港
	c) 日本商工クラブの部会内に横断的プロジェクトを立上げ (7月) 上海事務所は7月、上海日本商工クラブ機械・金属部会の中に、「自動車分科会」を立上げ、立上げ式に合わせ経済産業省自動車課長によるセミナーを共同開催。23年9月の反日デモを受け、大きな影響を受けた自動車分野の関係企業をとりまとめることにより、部会メンバー以外にも多く参加し、横断的なプロジェクトとして参加企業より評価された。	上海
	d) JOGMEC・中東協力センターと大規模フォーラムを共催 (8月) ドバイ事務所では8月の安倍首相のカタール訪問の機会を捉え、在カタール日本国大使館及び経済産業省の協力のもと、JOGMEC及び中東協力センターとの共催で、日本・カタール・ビジネスフォーラムをドーハで開催。同フォーラムは、日本側から安倍首相や米倉日本経団連会長、カタール側からアルサダ・エネルギー工業相やアルモラーウィ公共事業庁総裁など、両国の政財官界の要人を多数含む約650名が参加。このフォーラムは日本・現地メディアにも大々的に報道されたほか、首相の記者会見ではジェトロに対する期待直接言及されるなど、ジェトロのフォーラム運営能力が評価された。	ドバイ
	e) NEDOとの展示会共同出展により、約330億円の成果 (9月) ニューデリー事務所は、9月に日印エネルギー対話の関連行事として日印エネルギーフォーラムエキシビション(Renewable Energy India ジャパンパビリオン)をNEDOと共催。JETROの支援企業だけでなく、NEDO事業に参加した日本企業に対しても、事前マッチングなど商談を支援したところ、双方合計で商談件数1,504件、成約件数(見込含む)124件・約330億4,347万円の成果が上がりました。	ニューデリー
	f) オールジャパンの連携により満足度の高いセミナーを実現 (12月) カラチ事務所は外務省と連携し、12月にジェトロとJICAが共催したインフラセミナー(於：東京)へ、イクトバル計画開発大臣の来日講演(155名が参加)を実現。閣僚自らが情報発信する貴重な場となるとともに、パキスタン計画開発省に対し日本企業の関心の高さを効果的にアピールした好機となった。また本セミナーは、外務省、JICA、ジェトロのオールジャパンによるODA事業の紹介にとどまらず、世界銀行パキスタン事務所、多数国間投資保証機関(MIGA)東京事務所、アジア開発銀行パキスタン事務所からも対パキスタン投資のプレゼンを行い、包括的な情報提供であったと参加者から評価された。	カラチ
	g) ペルー初の地熱発電事業に対する円借款案件への働きかけ (12月) リマ事務所は、12月、ペルー初の地熱発電事業となり得る「ペルー・タクナ州地熱発電開発事業(受託事業)」が日本政府の円借款案件に繋がるよう同国政府へ働きかけた。リマ事務所は、プレFS調査の支援機関として日本国大使館やJICAと連携し、同国政府やプロジェクト実施機関と協議と働きかけを重ねてきたことは、日本側調査団から、日本側の熱意がペルー側に伝っている旨謝意が寄せられた。	リマ
	h) 観光展での日本茶試飲が来場者誘致と効果的なPRの相乗効果をうむ (2月) テルアビブ事務所は、2月、在イスラエル日本国大使館、JNTOと連携し、イスラエル国際観光展に出展し、日本の産業観光を大型ディスプレイで紹介した。あわせて日本ブースの来場者に、イスラエルの健康食ブーム・日本食ブームに合わせ日本茶や麦茶を振る舞ったところ、来場者数が約1,500名に激増し、その様子は現地のテレビ局から取材を受け、更なる来場者誘致へと相乗効果に結びつく成果。	テルアビブ
	i) 日系企業と当地大臣との相互理解の機会を提供 (2月) ラゴス事務所は、2月、在ナイジェリア日本国大使館と連携し、日系企業とナイジェリア産業貿易投資大臣の面談をアレンジ。面談の際には、日系自動車メーカーの意見を取りまとめた新自動車産業政策に関する意見書、及び当地におけるビジネス環境改善に関する提言書を提出した他、ジェトロが取りまとめたアフリカ進出日系企業の進出実態調査について説明。同大臣からは、更なる日系企業進出に向けたジェトロの支援に対する期待が示されるとともに、日系企業との意見交換の機会提供については評価の意が示された。	ラゴス

【資料編】

[5] 海外事務所

2. 平成 25 年度 海外事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等

4) 課題への取組み・改善事例		
a) クレーム受入体制の柔軟化に向けた取組み (5月)	上海事務所は、的確な顧客対応と適切なクレーム対応を通じて、顧客対応の更なる品質向上を目指すべく、サービス利用から率直な意見・クレームを聴取できるよう、顧客アンケートの収集方法を対面記入式からオンライン (E-mail・FAX) 方式に変更した。	上海
b) 展示会における盗難事件の注意喚起 (9月)	ハノイ事務所は、9月に開催された「第5回ハノイ部品調達展示商談会」の出展者に向け、会期前、会期中を通じて盗難の注意喚起を繰り返したところ、前回展示会より来場者数が前回比より大幅増の13,000名にまで達したにも関わらず、盗難事件は回避された。	ハノイ
c) イベント実施における法令遵守の徹底 (9月)	シカゴ事務所は、日本酒普及イベントにおけるアルコール試飲行為に関し、法律上問題が発生しないか弁護士への厳重に確認した。これは、以前実施した試飲イベントについて、法令順守に関し、外部から指摘があったことへの対策。今回の弁護士からの情報を総領事館、日米協会、日系商工会と共有し、今後の関係機関の活動に役立てられることになった。	シカゴ
d) 顧客からのクレームが契機となり、受付窓口業務の改善を検討 (11月)	広州事務所は、11月に開催した展示会出展企業よりブース内の電気が使用できなくなったというクレームを受けた。同社と施工業者間の事前調整不足に因るものだったが、今後ジェットロでも施工業者と出展者間のコミュニケーションを事前に確認するとともに、改善策として担当窓口の一本化を図る旨提案。	広州
e) 50年来の事務所登記の課題を解決 (3月)	ボゴタ事務所は3月、過去50年間の未解決だった事務所登記を完了した。事務所のステータス確立は相手政府 (当局) あつての課題。本件は外国機関による合法的活動拠点として、ジェットロが求める登記が交渉妥結により成功。コロンビアでの登記・登録が可能となり、これまで以上の円滑な事務所活動の基盤が整った。	ボゴタ
5) その他		
a) 南アフリカ開発銀行との覚書締結により日系企業の参入を促進 (5月)	ジェットロは5月、横浜において南部アフリカ開発銀行と協力覚書を締結。これまで、ヨハネスブルク事務所が、同銀行に日本企業に対南アフリカ投資の重要性を訴え、同銀行が実施する開発計画プランや入札情報等を日系企業が活用できる仕組みづくりを提案した成果。これにより、日本企業のインフラ・ビジネスへの参入を促進する上での協力体制が固まるとともに、南部アフリカ開発銀行が有する情報へのアクセスが容易になった。	ヨハネスブルク
b) 法改正へ向けての日系企業の意見申し入れ (6月)	北京事務所は6月に大連市で開催された「第五回中国国際商標・ブランド年会」において、「日系企業と工商局執法官との意見交換会」を開催。参加者は中国側が、中央・地方工商部門11名と、日本側からは特許庁、日本企業の16名。意見交換会を開催したことにより、工商総局より「必要があれば商標法実施細則に規定を設け、公開意見募集等の法的手続を踏む」とのコメントを得られた。中国の法改正に向け日本企業の意見を伝えられたとともに、現情勢下において日本側提案により日中意見交換会を開催したことによる成果となった。	北京
c) 日々の治安情報の配信を通じた安全対策への貢献 (7月)	カイロ事務所は、同国の政変の影響を受けた市内に係る安全対策情報を日々、当地日本国大使館、商工会の約40社、日本人学校等に配信してきたところ、現地を離れた駐在員、安全情報を注視する駐在員から感謝された。日系メディアの取材、情報提供にも積極的に協力した結果、記事として掲載された。	カイロ
d) 展示会と商談会の同時開催で量・質高い商談を展開 (10月)	ホーチミン事務所は10月、既存の展示事業に併せて、個別商談会を併催した新たな形態の展示会事業に取り組んだ。従来の展示会の来場者との商談対応のほか、併催商談会は商談を事前にアレンジする方法をとったところ、当初想定以上の商談が予約され、関心をもった現地企業との質の高い併催事業を開催された。また会場にプラットフォーム・コーディネーターを配置するなど商談に係る支援体制の強化は出展企業から好評を得た。	ホーチミン
e) 相手国政府への働きかけを経てビジネス環境を大幅に改善 (11月)	サンパウロ事務所は、日本の水産庁が発行するブラジル向けの輸出証明書の範囲を、従前の鯉節及びその粉末の2品目に限定せず、対象範囲を拡大しビジネス環境を改善する働きかけに成功。農林水産物の輸出促進事業の本格化に伴い、ジェットロもバイヤーの招へい事業や展示会事業を通じて水産物の引き合いが急増する中、発行許可を得られる産品が限定していることへの問題が顕在化したことを受けたもの。サンパウロ事務所は、ブラジル水産庁や駐日ブラジル大使館に状況改善を求めて協力を働きかけた結果、11月より対象範囲は拡大し、ブラジル向け水産ビジネス環境が大幅に改善。	サンパウロ
f) 欧米系企業中心の機関と覚書を締結 (12月)	北京事務所は、12月、ジェットロが事務局機能を担う「中国知識問題研究グループ」として、「中国外商投資企業協会優質品牌保護委員会」(QBPC 中国商務部の認可機関、欧米系企業を中心に構成)と、知財保護活動における両者間協力に関する覚書を締結。QBPCは法改正や運用の改善等においても中国政府部門への発言力を有する機関で、今回の連携を通じて日系企業の要望を中国政府機関に対して申し入れることが可能となった。	北京
g) 地方コンテンツ産業振興機関への支援 (1月)	マニラ事務所は、海外放送局との番組共同制作を目指す北海道のコンテンツ産業振興機関に、当地のパートナー候補を紹介するとともに、当地のビジネス事情に即した助言を行うなど、手厚く支援を行ってきたところ、1月に番組制作が決定。番組が日本の地方産品の海外市場への参入支援、日本の観光振興の観点を最初から有しているため、複合的な波及効果が期待される。	マニラ
h) 労働争議の解決に向けた意見交換会の開催 (1月)	バングラデシュでは12月に縫製労働者の最低賃金が70%引き上げられたのに加え、日本企業が多数入居する輸出特区内の最低賃金の大幅改定も発表された。これに相まって労働争議も頻発していたため、ダッカ事務所は1月に商工会員ならびに該当地区の工場進出企業に限定した意見交換会を開催。参加した企業から具体的な事案や対応策、今後の見通しについて活発な議論が行われ、本機会提供に対して感謝の意が寄せられた。	ダッカ
i) ボスニア・ヘルツェゴビナの日本向け初出荷ワインの実績が統計に反映 (2月)	ボスニア・ヘルツェゴビナの2013年貿易統計が発表され、日本への第6番目 (金額ベース) の輸出品目はワインだった。これまで同国から日本へワインが輸出されたことがなかったため、ウィーン事務所がFOODEXに	ウィーン

2. 平成25年度 海外事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等

<p>勧誘。11月、支援した同国企業が日本向けの初出荷が統計に表れるなど、両国の新たなビジネスのスタートに貢献した。これに対して経済副大臣と在京大使からは評価が寄せられました。</p>	
<p>j) 多分野に渡る総合的な日本紹介イベントの開催 (2月) リヤド事務所は2月、総合的な日本紹介イベント開催し、ファッション、生活雑貨、サービス分野の広報展示を同時開催するとともに、甘味（スイーツ）の調理実演・試食、国立女子大学等における講演など開催。会期中はサウジアラビアの王族などVIPが多数来訪するとともに、女性限定のワークショップも盛況に開催され参加者からは高い満足度を得た。宗教的配慮が必要なサウジアラビアにおいて、今回の日本紹介により、今後の当地日本企業の市場参入が期待される様子が、NHK、日経新聞、共同通信など、日本の大手メディアで取り上げられた。</p>	リヤド
<p>k) 震災後初の栃木県観光ツアーが決定 (3月) 香港事務所（栃木県共同事務所）は旅行代理店へのプレゼン、観光パンフレット等の配布など同県の観光PRを展開した結果、香港の旅行会社が4月から栃木県を周遊するツアーを新設。栃木県を滞在するツアー商品は震災以降初めてのため、同県への観光客が増え、認知度が高まることが期待される。</p>	香港
<p>l) 新外貨精算制度を公開翌日に解説 (3月) カラカス事務所は日系進出企業会、3月に公開された新外貨精算制度について制度概要や疑問点を説明した。また公開翌日に和訳した規則全条文で制度内容についての説明会開催が参加企業から評価された。</p>	カラカス

以上