

評価書様式

様式 1-1-1 中期目標管理法 年度評価 評価の概要様式

1. 評価対象に関する事項		
法人名	独立行政法人日本貿易振興機構	
評価対象事業年度	年度評価	平成29年度（第四期）
	中期目標期間	平成27～30年度

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

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

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

1. 全体の評価					
評価 (S、A、B、C、D)	A	(参考) 本中期目標期間における過年度の総合評価の状況			
		27年度	28年度	29年度	30年度
		A	A	A	
評価に至った理由	<p>(項目別評価の分布や、下記「2. 法人全体に対する評価」を踏まえ、上記評価に至った理由を記載)</p> <p>1. 「対日直接投資の促進」</p> <p>定量的指標で大型等特定誘致案件の成功件数を除き目標値の120%以上の成果を達成。以下のとおり、質的にも当初の目標を達成したため、当該項目の評価はBとした。</p> <p>(1) 外国企業が抱える課題解決に向けた取組</p> <p>ジェトロの誘致担当者100名が支援企業1,000社に寄り添ってニーズを積極的に把握し、きめ細かなサポートを行う外国企業パーソナルアドバイザー制を導入。規制・行政手続、市場動向から生活面まで含めた日本拠点の立ち上げ・運営に関する相談に対応した結果、193件の日本進出や事業拡大が実現。複数の企業から寄せられた相談のうち、日本法人代表等の外国人が「経営・管理」の在留資格を申請する際の事業所要件の緩和を政府に働きかけ、現在、政府内で検討中。</p> <p>(2) 地域への誘致支援を強化(地方自治体との連携強化)</p> <p>前年度に国内主要地域に配置した外国企業誘致コーディネーターの活動に加えて、29年度は地方自治体の実務担当者に対する外国企業誘致研修(27自治体・団体、39名が参加)を実施。さらにジェトロ国内事務所と自治体が共同で企画・立案した誘致プロジェクト10件を実施するなど、誘致戦略の策定からPR、個別案件支援まで自治体の誘致活動を一貫して支援。こうした取り組みの結果、地域への誘致成功件数は前年度の3割増となる89件を実現。</p> <p>(3) 投資先としての日本の魅力の情報発信</p> <p>海外主要都市において69件の対日投資セミナーを実施。ニューヨークでは、安倍総理と米国CEOとの懇談会を開催。外国企業のニーズが高い6分野(環境・エネルギー、ライフサイエンス、観光、サービス、ICT、製造・インフラ)の市場情報や日本での会社設立・運営に必要な法制度についてまとめたハンドブックを関係省庁の協力を得て作成し、ジェトロのウェブサイトに掲載。</p> <p>(4) 外資系企業の人材確保や採用を実施</p> <p>ジェトロとして初めて外国人留学生・グローバル人材と国内外資系企業との交流会を開催。30か国・地域の外国人留学生など約240名と外資系企業約70社が参加。参加企業から理系学生へのニーズが高かったため、30年6月には、東京大学、東北大学と連携し、外資系企業と理系学生の交流会も開催。また、誘致成功193件中、105件に対して人材に関する支援を実施。</p> <p>2. 「農林水産物・食品の輸出促進」</p> <p>全ての定量的指標で目標値の120%以上の成果を達成。費用対効果を重視し、高い成約が見込める高い国・地域、海外見本市を選定し事業展開。特に成約金額においては315.7億円を達成。以下のとおり、質的にも高い顕著な成果を実現したことを踏まえ、当該項目の評価はAとした。</p> <p>(1) JFOODO(日本食品海外プロモーションセンター)の設置、本格始動</p> <p>・農林水産物・食品のブランド構築のためのオール・ジャパンでのプロモーションを企画・実行する新たな組織として、29年4月1日付で「日本食品海外プロモーションセンター(JFOODO)」を設置。</p> <p>(2) 輸出解禁等に合わせたタイムリーな取組</p> <p>・29年10月の米国向け柿の輸出解禁を捉えて、農協と連携し和歌山県産柿の米国西海岸においてテスト販売を支援するなどタイムリーな支援を実施。テスト販売及び試食PRで米国に輸出した柿0.7トン(3日間)で全量完売。30年度の輸出に向け商談を継続。</p> <p>(3) 海外市場に日本産食材を浸透・定着させる取組</p> <p>・精米の輸出・流通ルートが限定されている中国への日本産コメの販売拡大を図るため、包装米飯の販路開拓を上海をはじめ5都市の百貨店、スーパー及びコンビニ、レストラン等194店舗でPR販売。また29年8～11月にかけて福島県、宮城県、茨城県産梨約22トン(ベトナム)へ輸出し、現地小売、コンビニにて販売。震災以降ゼロとなっていた福島県産の梨輸出が、今回の輸出で震災前水準(22年:10トン)まで回復。</p>				

(4) 広域連携・産地間連携による日本食材の売込支援

・広域連携・産地間連携、大規模商談会への集約化を促進し、効率的に商談会を実施。九州エリア（宮崎・鹿児島）をまとめ「五大陸食品バイヤー商談会」、中国エリア（鳥取、広島）をまとめ「クアラルンプール日本産農水産物・食品輸出商談会」を開催。また、国内初の農林水産物・食品に特化した商談主目的の新規展示会（“日本の食品”輸出 EXPO）に海外 49 カ国・地域から 224 社 233 名のバイヤーを招聘し、国内商談会としては過去最大規模の計 695 件の商談を実施。商談成約金額 11 億 9,869 万円（見込含）の成果を挙げた。

(5) 海外の食品安全規制等に関する調査と事業者支援

・輸出相談窓口において国内事業者からの各国規制等に関する問い合わせを 12,800 件対応。また、海外事務所に寄せられる規制等の問題や改善要望を在外公館と共有して現地当局に働きかけるとともに毎月官邸に報告（延べ約 2,300 件）。迅速な課題解決をサポートした。また、事業者のニーズに対応した各種セミナーを計 131 回実施。29 年 9 月から小規模事業者も適用となった『米国食品安全強化法（FSMA）』についてはセミナー開催（11 回）、ガイドブック作成等による情報提供や相談対応（363 件）、米国当局による食品施設の査察支援を実施。その結果、「FSMA に対応している」と回答した企業の割合が 28 年度の 33.4%から、29 年度は 80.7%に向上するなど事業者の体制構築に貢献。

3. 「中堅・中小企業など我が国企業の海外展開支援」

全ての定量的指標で目標値の 120%以上の成果を達成。以下のとおり、質的にも高い顕著な成果を実現したことを踏まえ、当該項目の評定は S とした。

(1) 全国 3,026 社の中堅・中小企業に包括的な海外展開支援を実施

・全国で、官民・支援機関合計 1,110 機関とともに、国別・産業別の専門家（471 名）による一貫した海外展開支援を行う「新輸出大国コンソーシアム事業」を実施。全国 3,026 社の新規登録企業を開拓。29 年度には 242 社のコンソーシアム支援企業が海外展開を実現。

(2) イノベーション分野や人材等、新たな需要に応える支援を実施

・新たなビジネスや技術・製品等の海外展開を、研修や相談対応からマッチングまで一気通貫で支援。29 年度は新たに中国・深圳で始動。継続 3 拠点と合わせ 29 年度に、海外投資家から合計約 10 億円の資金調達、12 件の海外企業とのライセンス/アライアンス等締結を実現。

・グローバル人材確保へのニーズ上昇を捉え、新たに日本企業への外国人受入インターンシップを開始するとともに、外国企業への日本人派遣インターンシップ、外国人材活用に係る個社支援、特定産業でのジョブフェアを実施。多様なスキームでグローバル人材確保を支援。

(3) 輸出経験の少ない小規模・零細企業をターゲットにした支援も拡充

・小規模・零細企業の多い生活関連産業にて輸出未経験企業に対し、展示会・商談会の出展計画の助言から実際の出展までをパッケージ化した支援を実施。本スキームを通じ 45.0%の輸出未経験企業が成約。（実施前[28 年度]：33.3%）

(4) 拡大する EC 分野での支援を強化、増える模倣品対策にも注力

・中国最大の EC サイト「淘宝」店舗オーナーとの商談会では、現地事情を踏まえ、サプライチェーンパートナーを巻き込むことで、1 社あたりの成約件数（見込み含む）を約 11 倍に拡大。あわせて、EC 市場の拡大に伴い増加する模倣品流通に対処すべく、ジェトロが事務局を担う国際知的財産保護フォーラムにて、中国・アリババ社との意見交換及び要望書の提出等を実施。

(5) イノプロム 2017 出展を通じて、日系企業のロシア展開を加速

・ロシア最大級の産業総合博覧会「イノプロム 2017」に初のパートナーカントリーとして 168 社・団体/4,000 m²の大規模ジャパン・パビリオンを組織（前年度日本企業：4 社）。平成 4 年から 25 年ぶりにロシアで日本製品・技術等を扱う大規模出展を行い、ロシア展開を加速。

4. 「我が国企業活動や通商政策への貢献」

全ての定量的指標で目標値の 120%以上の成果を達成。以下のとおり、質的にも高い顕著な成果を実現したことを踏まえ、当該項目の評定は A とした。

(1) EU に関する最新動向を機動的に調査し、情報提供

・EU の個人情報保護の新ルール（一般データ保護規則、GDPR）を中心とした EU のデジタル単一市場戦略の新たな方向性などについて欧州ビジネスを行う日本企業向けに解説。30 年 5 月 25 日の GDPR 施行前に入門編に続き、GDPR レポート実践編や実務ハンドブック（3 本）を作成し、前広にウェブサイトに掲載。また、ヨーロッパにおいてセミナーを 19 回開催し、630 名が参加。

・日 EU・EPA の大枠合意の際にセミナーを合計 18 回、特設ページを翌日に開設し、情報提供。

(2) 米国トランプ政権下での対米情報発信を強化

	<ul style="list-style-type: none"> ・米国トランプ新政権の動向や北米諸国の政治経済概況を解説する講演を 46 件実施したほか、特設ページを開設し、ウェブサイトを通してタイムリーに情報発信。経済グラスルーツパートナーシップを踏まえ、ステート・バイ・ステートアプローチを実施。ターゲット州を定めて、ロードショー形式で地方都市を回り、19 件実施、対米情報発信を強化（州知事 13 名、州商務長官等 26 機関、市長 23 市）。 <p>（3）日系企業の海外展開とビジネス環境改善に向けた支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各国首脳の要請と日系企業のニーズにこたえ、ミッション派遣やセミナーを実施。タイ国政府からの要請に応じ、日本から 600 人規模からなる大型ミッションを組成。また、ASEAN については日本人商工会議所連合会と連携して、ASEAN 事務総長との対話の場でビジネス環境改善要望活動を実施。 <p>（4）産業界、相手国政府への研究成果の発信・提言（アジア経済研究所）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アジアとアフリカの連結性向上による経済効果を独自モデルを用いて分析、インド研究機関等と共同で報告書を作成し「アフリカ開発銀行年次総会」で発表、モディ首相が歓迎。また、一帯一路構想の世界へのインパクトについて上海社会科学院と共同研究、報告書は中国でも刊行され研究成果の波及に寄与。アジアの起業とイノベーションを分析した研究成果を広東省政府が高く評価。「ビジネスと人権」に関する研究成果は世界各地で発信、特にモザンビーク政府においては政策立案への寄与が期待される。 <ul style="list-style-type: none"> ・「Ⅱ．業務運営の効率化に関する事項」では、「業務改善の取組」として、計画で定められた内容を適切に実施するとともに、ライブラリーの廃止したことから、A 評価とした。また、「ジェットロ共通システム基盤」の更改を行なったことで、執務環境が改善され、職員の生産性向上につながったため、A 評価とした。その他の項目においては、年度計画における目標を着実に実施したことから、当該項目の評定は B とした。 ・「Ⅲ．財務内容の改善に関する事項」では、全項目で年度計画における目標を着実に実施したことから、当該項目の評定は B とした。 ・「Ⅳ．その他の事項」において、全項目で年度計画における目標を着実に実施したことから、当該項目の評定は B とした。
--	--

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

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

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

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

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
1-1	対日直接投資の促進		
業務に関連する政策・施策		当該事業実施に係る根拠（個別法条文など）	日本貿易振興機構法 第12条第1、3号
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載) 【重要度：高】、【難易度：高】	関連する政策評価・行政事業レビュー	行政事業レビューシート番号 経済産業省：0531、0127

2. 主要な経年データ												
①主要なアウトプット（アウトカム）情報							②主要なインプット情報（財務情報及び人員に関する情報）					
指標等	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度			27年度	28年度	29年度	30年度
投資プロジェクト管理 件数 (計画値)	年平均 1,200件以上	平成26年度 900件	1,200件	1,200件	1,200件	1,200件			予算額(千円)	3,314,545千円	4,990,547千円	3,644,075千円
(実績値)	—	—	1,617件	1,775件	1,741件			決算額(千円)	3,486,687千円	4,014,241千円	3,294,454千円	
(達成度)	—	—	134.8%	147.9%	145.1%			経常費用(千円)	3,469,103千円	3,986,785千円	3,285,422千円	
誘致成功件数 (計画値)	中期目標期間中に 470件以上	前中期目標期間実績: 年平均78件	110件	115件	120件	150件			経常利益(千円)	△48,797千円	39,311千円	5,307千円
(実績値)	—	—	160件	174件	193件			行政サービス実施コスト(千円)	2,448,896千円	3,633,661千円	2,997,605千円	
(達成度)	—	—	145.5%	151.3%	160.8%			従事人員数	1,685人の内数	1,767人の内数	1,802人の内数	
うち大型等 特定誘致案件の誘致成功 件数 (計画値)	中期目標期間中に 60件以上	前中期目標期間実績: 年平均10件	15件	15件	15件	15件						
(実績値)	—	—	18件	21件	15件							
(達成度)	—	—	120.0%	140.0%	100.0%							
役立ち度アンケート調査 (計画値)	4段階中上位2項目が 8割以上	前中期目標期間実績: 8割以上を達成	80%	80%	80%	80%						
(実績値)	—	—	97.8%	97.5%	99.1%							
(達成度)	—	—	—	—	—							

注) 予算額、決算額は支出額を記載。人件費については共通経費分を除き各業務に配賦した後の金額を記載

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価						
中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による 評価
				業務実績	自己評価	
政府目標である「2020年における対内直接投資残高の35兆円への倍増	中期目標で定められた誘致成功件数（大型等特定誘致案件目標を含む）等	政府目標である「2020年における対内直接投資残高の35兆円への倍増	<主な定量的指標> ・投資プロジェクト管理 件数：年平均1,200件以	<主要な業務実績> 29年度の定量的指標は以下の通り目標値を達成。 ・投資プロジェクト管理件数：1,741件	<評定と根拠> 評定：B	評定： <評定に至った理由>

<p>(2012年比)」に向けて、政府・自治体及び関係機関がそれぞれの役割に応じて投資環境の整備や外国企業誘致等に取り組む必要がある中、日本貿易振興機構は、我が国における対日投資促進の中核機関として、政府の「対日直接投資推進会議」での議論を踏まえつつ、関係機関等とも連携し、国内外ネットワークを活用して、オープンイノベーションの推進や地域経済の活性化に資する対日直接投資促進に向けた以下の取組を一層強化・推進する。</p> <p>○総理、閣僚、大使、自治体首長等による海外におけるトップセールス活動や海外メディア、ウェブサイトを活用し、外国企業に対する情報発信を積極的に展開する。</p> <p>○日本貿易振興機構の対日直接投資促進業務の経験とノウハウ、海外のトップ人脈に精通した外部専門家の知見・ネットワーク、在外公館との連携など日本貿易振興機構内外の資源を総動員して、海外において攻めの営業活動・広報戦略を展開する。さらに、その受け手となる国内での誘致体制を強化して、大型案件の誘致や大規模雇用等が見込める経済波及効果の高い案件の誘致に向けた取組を重点的に実施するとともに、既投資企業に対する長期的なフォローを行い、二次投資を促進する。</p> <p>○外国企業の拠点設立に対する支援や、政策提言等の従来の活動に加えて、外国企業の誘致に積極的な自治体と共同した誘致活動や外国企業と日本企業との資本提携支援など、新たな取組を検討する。また、国家戦略特区に指定された地域の自治体とは、外国企業に対するワンストップ支援拠点の整備を協力して行う。</p>	<p>の目標を実現するべく、国内外のネットワークや外部専門家を積極的に活用しつつ、国内外での誘致体制を抜本的に強化し、以下の取組を行う。中期目標で定められた誘致成功件数(470件)については、平成27年度に110件、平成28年度115件、平成29年度120件、平成30年度125件(うち大型等特定誘致案件(60件)については、各年度15件)の達成を目指す。</p> <p>平成27年度補正予算(第1号)により追加的に措置された交付金については、「一億総活躍社会の実現に向けて緊急に実施すべき対策」(平成27年11月26日一億総活躍国民会議取りまとめ)及び「総合的なTPP関連政策大綱」(平成27年11月25日TPP総合対策本部決定)の海外企業誘致等への支援のために措置されたことを認識し、地方実務担当者向け外国企業誘致研修等支援事業のために活用する。</p> <p>①国内外の誘致体制の抜本的な強化 国内外事務所における誘致担当者の大幅な増員に加え、特定産業分野や投資実務に精通した外部専門家を活用して、ターゲットとする企業の経営者の目線に立った積極的な営業活動・広報戦略を展開する。 海外においては、誘致担当職員と外部専門家が企業訪問等を行うことで、誘致候補となる有望な外国企業の情報を的確に把握し、適切なタイミングで日本への進出を働きかけるとともに、在外公館や諸外国の貿易投資振興機関とのセミナー等の共催、業界団体等への共同訪問などの連携を行い、有望な企業への情報提供や投資誘致を実施する。 国内においては、外国企業を母国語で支援できる体制を整えつつ、国内での誘致担当者を増員し、外部専門家の知見も活用して、外国企業に対する日本市場に関する情報提供や日本でのビジネスモデルの提案、訪日支援等</p>	<p>(2012年比)」に向けて、2017年度は、イノベーションを促進する研究開発拠点など高付加価値拠点の誘致拡大、地域への外国企業誘致の強化、アジア・新興国等での誘致活動の拡充、外国企業の誘致・日本企業との協業マッチング支援機能の強化を進める。</p> <p>①高付加価値拠点の誘致拡大 環境・エネルギー、ライフサイエンス、ICT、製造・インフラ、観光、サービス等の分野を中心に、国内産業の補完、内需の拡大、新しいビジネスモデルや技術の導入等に資する案件の誘致活動を行う。</p> <p>また、産業の高度化に資する研究開発拠点や雇用創出効果の高い製造拠点・流通拠点、地域経済の活性化や一定の経済波及効果が見込まれる拠点等の高付加価値拠点の誘致を図る。</p> <p>そのために、日本に投資可能性のある有望外国企</p>	<p>上</p> <ul style="list-style-type: none"> ・誘致成功件数：中期期間中に470件以上。平成27年度に110件、平成28年度115件、平成29年度120件、平成30年度150件。 ・うち大型等特定誘致案件：中期期間中に60件以上。各年度15件)。 ・役立ち度アンケート調査：4段階中上位2項目が8割以上 <p><その他の指標></p> <ul style="list-style-type: none"> ・自治体等のニーズを踏まえつつ、自治体等と連携した取組(トップセールス、セミナー、外国企業等の招へい等)を積極的に行い、地域への投資誘致を効果的に行うこと。(関連指標：自治体等との連携件数) ・規制改革等の状況、外国企業の要望等を踏まえつつ、外国企業の意見取り纏めや政府への情報提供等の活動等を十分に行い、我が国の投資環境の改善に繋げること。(関連指標：政府への情報提供件数) <p><評価の視点></p> <ul style="list-style-type: none"> ・定量的指標を達成しているか。 ・上述のアウトカムの実現が図られているか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・誘致成功件数：193件 ・うち大型等特定誘致案件：15件 ・役立ち度アンケート調査：99.1%(関連指標) ・自治体等との連携件数：49件 ・政府への情報提供件数：42件 <p>その他の業務実績は以下の通り。</p> <p>①高付加価値拠点の誘致拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・重点分野や高付加価値拠点の誘致拡大のため、外部専門家を活用した誘致活動を行った。さらに29年度より「外国企業パーソナルアドバイザー」制を導入。ジェトロの誘致担当者が支援企業に寄り添い、日本におけるビジネス展開に係るニーズを積極的に吸い上げ、きめ細かなサポートを提供。 ・29年度の重点分野の誘致成功件数は139件、高付加価値拠点(大型等特定誘致案件)の誘致成功件数は15件となった。 <p>【成功事例】エナジープールジャパン(フランス)／環境・エネルギー</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>電力の安定供給を図るため、顧客に対して電力の使用抑制を促すデマンド・レスポンスのオペレーションを行う企業(二次投資)。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>東日本大震災後の電力不足および政府による電力市場改革を契機に27年、東京都に拠点を設立。29年7月、事業拡大のためにオフィスを拡大移転。国内事業者が顧客の対象としていなかった工場や産業施設へのサービス提供に伴う大手電力会社との共同プロジェクトを複数手がけており、日本への先進的な電力供給システムの普及が期待される。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>日本における事業拡大にあたり、IBSC テンポラリーオフィス(東京)への入居、PR支援(サクセスストーリーへの掲載)を実施。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】Plug and Play Tech Center(米国)／サービス</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>常時約400社のスタートアップ企業を支援する米国最大級のベンチャーインキュベーター。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日本のベンチャー企業向けにインキュベーション支援を提供することを目的に、29年7月、東京都に株式会社を設立。 米国のノウハウ転用等による日本のベンチャー企業育成を通して、国内産業の活性化が期待される。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>会社設立に係る支援として、登記・労務に関するコンサルテーション、インセンティブ情報の提供を行った。</td> </tr> </table> <p>・29年度の高付加価値拠点(大型等特定誘致案件)の誘致成功件数は15件。</p> <p>【成功事例】ボルグワーナー・モールシステムズ・ジャパン(米国)／製造・インフラ</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>自動車関連部品の製造及び販売を行う企業。日本では自動車用高性能伝動部品(チェーン等)の開発・製造・販売を行う(二次投資)。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日本市場において新製品の開発を目的に、三重県内に所有する工場の製造施設を強化。地域経済の活性化・雇用の創出が見込まれる。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>製造施設の機能拡充に係る支援として、地方自治体の補助金制度や国の優遇税制措置等インセンティブ情報の提供、同社と三重県との面談をアレンジ。県による補助金適用の認定(29年1月)につながった。 さらに、同社の投資概要(新製品開発、製造用設備投資、現存の老朽化設備の更新)に関わるプレスリリースを三重県と共同で実施するなど、PR支援を実施(29年4月)。</td> </tr> </table> <p>・日本に投資する可能性のある有望外国企業へのアプローチを行う「産業スペシャリスト」(外部人材)及び各産業分野での実務経験とビジネスネットワ</p>	企業概要：	電力の安定供給を図るため、顧客に対して電力の使用抑制を促すデマンド・レスポンスのオペレーションを行う企業(二次投資)。	投資内容・波及効果：	東日本大震災後の電力不足および政府による電力市場改革を契機に27年、東京都に拠点を設立。29年7月、事業拡大のためにオフィスを拡大移転。国内事業者が顧客の対象としていなかった工場や産業施設へのサービス提供に伴う大手電力会社との共同プロジェクトを複数手がけており、日本への先進的な電力供給システムの普及が期待される。	ジェトロの支援：	日本における事業拡大にあたり、IBSC テンポラリーオフィス(東京)への入居、PR支援(サクセスストーリーへの掲載)を実施。	企業概要：	常時約400社のスタートアップ企業を支援する米国最大級のベンチャーインキュベーター。	投資内容・波及効果：	日本のベンチャー企業向けにインキュベーション支援を提供することを目的に、29年7月、東京都に株式会社を設立。 米国のノウハウ転用等による日本のベンチャー企業育成を通して、国内産業の活性化が期待される。	ジェトロの支援：	会社設立に係る支援として、登記・労務に関するコンサルテーション、インセンティブ情報の提供を行った。	企業概要：	自動車関連部品の製造及び販売を行う企業。日本では自動車用高性能伝動部品(チェーン等)の開発・製造・販売を行う(二次投資)。	投資内容・波及効果：	日本市場において新製品の開発を目的に、三重県内に所有する工場の製造施設を強化。地域経済の活性化・雇用の創出が見込まれる。	ジェトロの支援：	製造施設の機能拡充に係る支援として、地方自治体の補助金制度や国の優遇税制措置等インセンティブ情報の提供、同社と三重県との面談をアレンジ。県による補助金適用の認定(29年1月)につながった。 さらに、同社の投資概要(新製品開発、製造用設備投資、現存の老朽化設備の更新)に関わるプレスリリースを三重県と共同で実施するなど、PR支援を実施(29年4月)。	<p>【量的成果の根拠】 定量的指標で大型等特定誘致案件の成功件数を除き目標値の120%以上の成果を達成。</p> <p>【質的成果の根拠】 (1)外国企業が抱える課題解決に向けた取組 ジェトロの誘致担当者100名が支援企業1,000社に寄り添ってニーズを積極的に把握し、きめ細かなサポートを行う外国企業パーソナルアドバイザー制を導入。規制・行政手続、市場動向から生活面まで含めた日本拠点の立ち上げ・運営に関する相談に対応した結果、193件の日本進出や事業拡大が実現。複数の企業から寄せられた相談のうち、日本法人代表等の外国人が「経営・管理」の在留資格を申請する際の事業所要件の緩和を政府に働きかけ、現在、政府内で検討中。</p> <p>(2)地域への誘致支援を強化(地方自治体との連携強化) 前年度に国内主要地域に配置した外国企業誘致コーディネーターの活動に加えて、29年度は地方自治体の実務担当者に対する外国企業誘致研修(27自治体・団体、39名が参加)を実施。さらにジェトロ国内事務所と自治体が共同で企画・立案した誘致プロジェクト10件を実施するなど、誘致戦略の策定からPR、個別案件支援まで自治体の誘致活動を一貫して支援。こうした取り組みの結果、地域への誘致成功件数は前年度の3割増となる89件を実現。</p> <p>(3)投資先としての日本の魅力の情報発信 海外主要都市において69件の対日投資セミナーを実施。ニューヨークでは、安倍総理と米国CEOとの懇談会を開催。外国企業のニーズが高い6分野(環境・エネルギー、ライフサイエンス、観光、サービス、ICT、製造・インフラ)の市場情報や日本での会社設立・運営に必要な法制度についてまとめたハンドブックを関係省庁の協力を得て作成し、ジェトロのウェブサイトに掲載。</p> <p>(4)外資系企業の人材確保や採用を実施 ジェトロとして初めて外国人留学生・グローバル人材と国内外資系企業との交流会を開催。30か国・地域の外国人留学生など約240名と外資系企業約70社が参加。参加企業から理系学生へのニーズが高かったため、30年6月には、東京大学、東北大学と連携し、外資系企業と理系学生の交流会も開催。また、誘致成功193件中、105件に対して人材に関する支援を実施。</p> <p>【難易度：高】 誘致成功件数は外部の経済的・制度的な環境や外国企業の経営判断などに大きな影響を受けるため、難易度が高に設定されている。</p> <p><課題と対応> ①高付加価値拠点の誘致拡大 環境・エネルギー、ライフサイエンス、ICT、製造・インフラ、観光、サービス等の分野を中心に、国内産業の補完、内需の拡大、新しいビジネスモデルや技術の導入等に資する案件の誘致活動を行う。また、産業の高度化に資する研究開発拠点や雇用創出効果の高い製造拠点・流通拠点、地域経済の活性化や一定の経済波及効果が見込まれる拠点等の高付加価値拠点の誘致を図るとともに、革新的な技術・サービスを有するスタートアップ企業の誘致にも取り組む。そのために、日本に投資可能性のある有望外国企業へのアプローチを行う「産業スペシャリスト」及び企業誘致に関する豊富な知識と経験を有する「対日投資誘致専門員」を国内外の事務所に配置する。</p> <p>②地域への外国企業誘致の強化 外国企業誘致に積極的で、かつ産業集積等の観点で有望な自治体との誘致活動を強化する。各自自治体の外国企業誘致の取組のフェーズに応じて、誘致戦略の策定、プロモーション、個別企業へのアプローチ、立地支援・フォローアップ等のメニューを提示し、機構との協働を提案する。また、RBC(Regional Business Conference)の開催等、自治体と共同で企画立案・実行する誘致プロジェクトを通じて、地域と一体となった外国企業の誘致活動に取り組む。国内主要地域には広域的に支援を展開する「外国企業誘致コーディネーター」を配置する。</p> <p>③アジア・新興国等での誘致活動の拡充 対日投資の一層の拡大が期待される中国、台湾、インドなどアジア地域やその他の新興国・地域において、産業スペシャリストや対日投資誘致専門員を配置するとともに、人材育成を強化し、より効率の良い対日投資関心企業の発掘・支援を行う。また、在外公館や現地の貿易投資振興機関、経済団体、</p>	<p><指摘事項、業務運営上の課題及び改善方策> (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p><その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>
企業概要：	電力の安定供給を図るため、顧客に対して電力の使用抑制を促すデマンド・レスポンスのオペレーションを行う企業(二次投資)。																							
投資内容・波及効果：	東日本大震災後の電力不足および政府による電力市場改革を契機に27年、東京都に拠点を設立。29年7月、事業拡大のためにオフィスを拡大移転。国内事業者が顧客の対象としていなかった工場や産業施設へのサービス提供に伴う大手電力会社との共同プロジェクトを複数手がけており、日本への先進的な電力供給システムの普及が期待される。																							
ジェトロの支援：	日本における事業拡大にあたり、IBSC テンポラリーオフィス(東京)への入居、PR支援(サクセスストーリーへの掲載)を実施。																							
企業概要：	常時約400社のスタートアップ企業を支援する米国最大級のベンチャーインキュベーター。																							
投資内容・波及効果：	日本のベンチャー企業向けにインキュベーション支援を提供することを目的に、29年7月、東京都に株式会社を設立。 米国のノウハウ転用等による日本のベンチャー企業育成を通して、国内産業の活性化が期待される。																							
ジェトロの支援：	会社設立に係る支援として、登記・労務に関するコンサルテーション、インセンティブ情報の提供を行った。																							
企業概要：	自動車関連部品の製造及び販売を行う企業。日本では自動車用高性能伝動部品(チェーン等)の開発・製造・販売を行う(二次投資)。																							
投資内容・波及効果：	日本市場において新製品の開発を目的に、三重県内に所有する工場の製造施設を強化。地域経済の活性化・雇用の創出が見込まれる。																							
ジェトロの支援：	製造施設の機能拡充に係る支援として、地方自治体の補助金制度や国の優遇税制措置等インセンティブ情報の提供、同社と三重県との面談をアレンジ。県による補助金適用の認定(29年1月)につながった。 さらに、同社の投資概要(新製品開発、製造用設備投資、現存の老朽化設備の更新)に関わるプレスリリースを三重県と共同で実施するなど、PR支援を実施(29年4月)。																							

	<p>を行い、誘致成功につなげる。また、既進出外国企業の追加・拡張投資案件（二次投資）の発掘・支援に取り組む。加えて、日本企業との資本提携や業務提携等を望む外国企業と、我が国企業・金融機関等とのマッチングを行う。</p> <p>こうした取組に関し、国内外で「産業スペシャリスト」を活用するとともに、本部又は主要な国内外事務所に「対日投資誘致専門員」や「地方展開支援専門員」を配置しながら、有望企業の情報を収集し、有望企業に対して日本でのビジネスを積極的に提案しつつ、具体的な投資プロジェクトを発掘、支援していく。</p> <p>②情報発信の強化 総理、閣僚、大使、自治体首長等によるトップセールス活動を積極的に支援するとともに、現地での対日直接投資セミナー・シンポジウムを開催することにより、我が国政府や自治体が対日直接投資を歓迎している姿勢を世界に発信する。また、我が国市場の魅力やインセンティブ情報等を紹介するパンフレット、マーケット・レポート等のコンテンツの充実を図り、メディアやウェブサイト等を活用して、外国企業に対する情報発信を積極的に展開する。さらに、「国家戦略特区」における規制改革や企業立地インセンティブの海外広報や利用の働きかけを通じ、同特区への外国企業誘致に注力する。</p> <p>③経済波及効果の高い重点分野への支援 対日直接投資誘致支援を行うに当たっては、対内直接投資残高増や我が国・地域への経済的効果の観点から、大型投資や大規模雇用が見込める生産拠点や産業の高度化に貢献する研究開発拠点及び地域統括拠点を設立する案件、我が国の地域経済の活性化や産業基盤を強化するなど一定の経済効果が見込まれる案件等の誘致に重点を置く。特に、環境・再生可能エネルギー、医療、観光等、</p>	<p>業へのアプローチを行う「産業スペシャリスト」及び企業誘致に関する豊富な知識と経験を有する「対日投資誘致専門員」を国内外の事務所に配置する。「産業スペシャリスト」の有するノウハウ・ネットワークを内部に取り込む一方、誘致専門員の配置を拡充し、総合的に体制を強化する。</p> <p>さらに、NEDOの助成事業との連携等により外国企業が国内で行うイノベーション活動を支援する。</p> <p>②地域への外国企業誘致の強化 外国企業誘致に積極的に、かつ産業集積等の観点で有望な自治体との誘致活動を強化する。各自治体の外国企業誘致の取組のフェーズに応じて、誘致戦略の策定、プロモーション、個別企業へのアプローチ、立地支援・フォローアップ等のメニューを提示し、機構との協働を提案する。</p>	<p>ークを有し、インハウスで誘致活動に従事する「対日投資誘致専門員」を国内外の事務所に配置。</p> <table border="1" data-bbox="1127 168 1587 262"> <tr> <td>配置人数</td> <td>海外</td> <td>国内</td> </tr> <tr> <td>産業スペシャリスト</td> <td>29名</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>対日投資誘致専門員</td> <td>39名</td> <td>14名</td> </tr> </table> <p>【成功事例】Oxford Nanopore Technologies（英国）／ライフサイエンス</p> <table border="1" data-bbox="1127 304 1825 703"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>DNA/RNA シーケンサー（配列解読装置）の開発および販売を行う企業。ポータブルでリアルタイム解析が可能な解析装置を開発し、化学研究や教育など様々な分野における活用が期待されている。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>顧客へのサポート体制の強化および日本における販路拡大を目的に、28年5月、東京都に株式会社を設立し、29年9月にオフィスを構えてビジネスを本格化。同社が開発した小型解析装置は、米国航空宇宙局（NASA）や東京大学などで活用されており、日本政府が進めるゲノム医療の推進に寄与することが期待される。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>ロンドンの産業スペシャリストが同社にアプローチを行い、支援を開始。その他、IBSC テンポラリーオフィス（東京）への入居、人材探しに関するコンサルテーション、マーケット情報・許認可情報の提供、PR 支援を行った。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】NextDrive（聯斉科技）（台湾地域）／製造・インフラ</p> <table border="1" data-bbox="1127 745 1825 1144"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>スマートフォンのファイルや写真のバックアップ用デバイスの開発を行う企業。ハードディスクやウェブカメラ等のデータやホームセキュリティシステムに、スマートフォンからどこでもアクセス可能とする IoT ソリューション、センターデバイス等を提供。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日本のパートナー企業とともにスマートメーター対応の IoT 機器の開発を行うことを目的に、29年1月、東京都に拠点を設立し、4月より本格稼働。国内産業の高度化が見込まれる。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>台湾地域の産業スペシャリストが本社に赴き、日本での拠点設立に係るプロモーションを実施。その他、IBSC テンポラリーオフィス（東京）への入居、登記・税務・物件探しに関するコンサルテーション、許認可情報の提供を実施。</td> </tr> </table> <p>・企業ニーズに即して、対日投資に関心のある外国企業及び日本に進出済みの外資系企業に対して、NEDOの助成事業の紹介を実施。</p> <p>②地域への外国企業誘致の強化 ・自治体主催の会議・研究会への参加を通じた誘致戦略策定やトップセールスを含む国内外でのセミナー開催によるプロモーション、進出関心企業へのアプローチ、地域の投資環境・インセンティブ等の情報提供、拠点の立ち上げ支援などを自治体と連携して実施。 ・29年度の地方への誘致成功件数は89件（前年度比27%増）。</p> <p>【成功事例】Alorica（米国）／サービス</p> <table border="1" data-bbox="1127 1501 1825 1816"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>幅広い産業分野の企業向けにコールセンター等バックオフィス業務のBPO受託を行う企業。世界17カ国に150の事業所を展開しており、総従業員数は10万人以上に上る。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日本におけるビジネス拡大を目的に、29年9月、宮城県に株式会社を設立。29年12月、同地にコールセンターを開設し、約200人を雇用予定。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>会社設立に係る支援として、労務・物件探し・人材探しに関するコンサルテーション、運送会社の紹介、マーケット情報・インセンティブ情報の提供、自治体との面談アレンジを行った。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】シエル・テール・ジャパン（フランス）／環境・エネルギー</p> <table border="1" data-bbox="1127 1858 1825 1927"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>水上太陽光発電事業を行う企業。日本では太陽光発電所の設置・電力の販売および管理を実施（二次投資）。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及</td> <td>西日本地域における自社太陽光発電所の増加に伴うオ</td> </tr> </table>	配置人数	海外	国内	産業スペシャリスト	29名	—	対日投資誘致専門員	39名	14名	企業概要：	DNA/RNA シーケンサー（配列解読装置）の開発および販売を行う企業。ポータブルでリアルタイム解析が可能な解析装置を開発し、化学研究や教育など様々な分野における活用が期待されている。	投資内容・波及効果：	顧客へのサポート体制の強化および日本における販路拡大を目的に、28年5月、東京都に株式会社を設立し、29年9月にオフィスを構えてビジネスを本格化。同社が開発した小型解析装置は、米国航空宇宙局（NASA）や東京大学などで活用されており、日本政府が進めるゲノム医療の推進に寄与することが期待される。	ジェトロの支援：	ロンドンの産業スペシャリストが同社にアプローチを行い、支援を開始。その他、IBSC テンポラリーオフィス（東京）への入居、人材探しに関するコンサルテーション、マーケット情報・許認可情報の提供、PR 支援を行った。	企業概要：	スマートフォンのファイルや写真のバックアップ用デバイスの開発を行う企業。ハードディスクやウェブカメラ等のデータやホームセキュリティシステムに、スマートフォンからどこでもアクセス可能とする IoT ソリューション、センターデバイス等を提供。	投資内容・波及効果：	日本のパートナー企業とともにスマートメーター対応の IoT 機器の開発を行うことを目的に、29年1月、東京都に拠点を設立し、4月より本格稼働。国内産業の高度化が見込まれる。	ジェトロの支援：	台湾地域の産業スペシャリストが本社に赴き、日本での拠点設立に係るプロモーションを実施。その他、IBSC テンポラリーオフィス（東京）への入居、登記・税務・物件探しに関するコンサルテーション、許認可情報の提供を実施。	企業概要：	幅広い産業分野の企業向けにコールセンター等バックオフィス業務のBPO受託を行う企業。世界17カ国に150の事業所を展開しており、総従業員数は10万人以上に上る。	投資内容・波及効果：	日本におけるビジネス拡大を目的に、29年9月、宮城県に株式会社を設立。29年12月、同地にコールセンターを開設し、約200人を雇用予定。	ジェトロの支援：	会社設立に係る支援として、労務・物件探し・人材探しに関するコンサルテーション、運送会社の紹介、マーケット情報・インセンティブ情報の提供、自治体との面談アレンジを行った。	企業概要：	水上太陽光発電事業を行う企業。日本では太陽光発電所の設置・電力の販売および管理を実施（二次投資）。	投資内容・波及	西日本地域における自社太陽光発電所の増加に伴うオ	<p>産業クラスター等とも連携・協力しつつ、広報効果・案件発掘が見込めるアジア地域を中心に対日投資シンポジウムを開催する。</p> <p>④外国企業の誘致・日本企業との協業マッチング支援機能の強化 対日投資関心企業の発掘から、対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）における日本拠点設立の支援、拠点設立後の事業拡大・二次投資までをシームレスにつなぐ支援を継続する。グローバル人材の確保など、既進出外資系企業が抱える経営面の課題解決に資する支援を強化する。日本企業に対するM&A 案件・出資案件への支援強化や、環境・エネルギー、ライフサイエンス、観光等の成長分野において優れた技術・製品・ビジネスモデル等を有し、日本での事業拡大を検討している外国企業と、外国企業の有する販路や技術等の活用に関心のある日本企業との協業マッチング支援などを行う。</p> <p>⑤対日投資促進に資する情報発信の強化 我が国が外国企業による投資を歓迎している姿勢を広く周知すべく、総理・閣僚・大使・自治体首長等による海外におけるトップセールス活動の支援、大型対日投資シンポジウムの開催、対日投資報告の刊行、海外メディアやウェブサイトを活用した情報発信を積極的に展開する。外国企業の対日投資への関心を喚起すべく、日本の投資環境の改善成果や最新の施策、市場の魅力、投資インセンティブ等のビジネス情報に加えて、生活環境を含めた投資環境のポータルサイトの整備など、広報コンテンツを充実させる。</p> <p>⑥ビジネス環境の改善に資する政策提言 機構の支援により日本に進出した外資系企業や日本未進出の外国企業に対するヒアリング、「対日投資ホットライン」を通じて寄せられる日本のビジネス環境の改善要望等に関する企業の声を取りまとめ、我が国政府関係者や有識者等に対し、適切な機会を捉えて政策提言や情報提供を行う。</p> <p>⑦2020年東京オリンピック・パラリンピック競技大会を契機とした外国企業誘致 2020年東京オリンピック・パラリンピック競技大会開催に向けて、訪日観光客の増加やインフラの整備など国内でのビジネスチャンスの拡大が見込まれる中、観光、健康・スポーツ、インフラ等の関連分野の外国企業の誘致活動に取り組む。特に、我が国に対する国際的な注目度が高まる中、自治体との協働により対日投資関心企業を招聘し、地域の魅力の発信を強化する。</p>	
配置人数	海外	国内																																		
産業スペシャリスト	29名	—																																		
対日投資誘致専門員	39名	14名																																		
企業概要：	DNA/RNA シーケンサー（配列解読装置）の開発および販売を行う企業。ポータブルでリアルタイム解析が可能な解析装置を開発し、化学研究や教育など様々な分野における活用が期待されている。																																			
投資内容・波及効果：	顧客へのサポート体制の強化および日本における販路拡大を目的に、28年5月、東京都に株式会社を設立し、29年9月にオフィスを構えてビジネスを本格化。同社が開発した小型解析装置は、米国航空宇宙局（NASA）や東京大学などで活用されており、日本政府が進めるゲノム医療の推進に寄与することが期待される。																																			
ジェトロの支援：	ロンドンの産業スペシャリストが同社にアプローチを行い、支援を開始。その他、IBSC テンポラリーオフィス（東京）への入居、人材探しに関するコンサルテーション、マーケット情報・許認可情報の提供、PR 支援を行った。																																			
企業概要：	スマートフォンのファイルや写真のバックアップ用デバイスの開発を行う企業。ハードディスクやウェブカメラ等のデータやホームセキュリティシステムに、スマートフォンからどこでもアクセス可能とする IoT ソリューション、センターデバイス等を提供。																																			
投資内容・波及効果：	日本のパートナー企業とともにスマートメーター対応の IoT 機器の開発を行うことを目的に、29年1月、東京都に拠点を設立し、4月より本格稼働。国内産業の高度化が見込まれる。																																			
ジェトロの支援：	台湾地域の産業スペシャリストが本社に赴き、日本での拠点設立に係るプロモーションを実施。その他、IBSC テンポラリーオフィス（東京）への入居、登記・税務・物件探しに関するコンサルテーション、許認可情報の提供を実施。																																			
企業概要：	幅広い産業分野の企業向けにコールセンター等バックオフィス業務のBPO受託を行う企業。世界17カ国に150の事業所を展開しており、総従業員数は10万人以上に上る。																																			
投資内容・波及効果：	日本におけるビジネス拡大を目的に、29年9月、宮城県に株式会社を設立。29年12月、同地にコールセンターを開設し、約200人を雇用予定。																																			
ジェトロの支援：	会社設立に係る支援として、労務・物件探し・人材探しに関するコンサルテーション、運送会社の紹介、マーケット情報・インセンティブ情報の提供、自治体との面談アレンジを行った。																																			
企業概要：	水上太陽光発電事業を行う企業。日本では太陽光発電所の設置・電力の販売および管理を実施（二次投資）。																																			
投資内容・波及	西日本地域における自社太陽光発電所の増加に伴うオ																																			

市場の拡大が見込まれるとともに外国企業ニーズの高い分野における誘致活動に注力する。また、これまで対日直接投資の多かった欧米、アジア地域のみならず、対日直接投資の可能性のある企業が増加している中東・中南米などの新興国からの投資誘致にも取り組む。

④地方創生との連携
 外国企業の誘致に積極的な自治体と一体となって実施する活動を通じ、二次投資を含む外資系企業の誘致促進に向けた支援を行い、地方創生に貢献する。例えば、自治体が策定する産業振興戦略の中に外国企業の誘致戦略を位置づける提案や、ターゲット企業へのアプローチ方法、企業向けインセンティブや外国人駐在員の生活支援策等の提案を行う。外国企業の誘致に際しては、各地の対日投資ビジネスサポートセンター（IBSC）を積極的に活用するとともに、IBSC が設置されていない都市でも更なる誘致支援機能の強化を図る。なお、IBSC 神戸については、廃止を念頭に、自治体との協議を進め、常設オフィスの廃止や自治体への事業移管等の具体的方策について検討する。また、国家戦略特区に指定された自治体と外国企業に対するワンストップ支援拠点の整備を協力して行う。具体的には、国家戦略特区での設置が検討されている、登記、税務、年金等に係る必要な各種申請のための窓口を集約した「開業ワンストップセンター」と連携して、機構が支援している外国企業にワンストップセンターの利用を促すほか、ワンストップセンターの利用企業に対して機構の支援サービスを提供することで、効率的、効果的な企業誘致を行う。

⑤ビジネス環境の改善に向けた政策提言
 対日直接投資に必要な制度・行政手続に関する相談や規制改革要望の受付等、外国企業に対する包括的な支援を行う中で、対日ビジネス環境改善に

また、自治体と共同で企画立案・実行する誘致プロジェクトを通じて、地域と一体となった外国企業の誘致活動に取り組む。

効果：	ベレーションとメンテナンスの需要拡大を受け、29年11月、兵庫県にオフィスを設置。また、新たに香川県に水上太陽光発電所を開設。再生可能エネルギーの普及、地域経済の活性化が見込まれる。
ジェットロの支援：	会社設立に係る支援として、IBSC テンポラリーオフィス（神戸）への入居、PR 支援、自治体との面談アレンジを行った。

【実施事例】

事業名：	新潟県外資系企業誘致セミナー ～新潟がリードする安全・安心の健康食品～
実施時期：	29年9月4日
実施地：	東京都
概要：	国内有数の食品加工業の集積地である新潟県のビジネス環境や、「食」の安全・安心を追求した健康食品産業の取組を周知し、外資系企業の同県への投資を喚起するために実施。 外資系企業8社含む20社・団体、31名が参加。
参加企業・団体数：	20社・団体（在京外資系企業、海外商工会議所等）
成果：	参加者からは、「食品産業を中心に多角的に新潟県の産業を知ることができた」、「ブルボンやホリカフーズなど登壇企業との協業の可能性を確認することができた」との声があった。

【実施事例】

事業名：	宮城県国際投資セミナー～宮城から未来を切り開く～
実施時期：	29年2月6日
実施地：	東京都
概要：	宮城県や仙台市の投資環境・産学官連携事例・既進出外資系企業による取組紹介を通じて、外資系企業の同県への投資を喚起するために実施。 外資系企業8社含む30社・団体、32名が参加した。
参加企業・団体数：	32社・団体（在京外資系企業・海外商工会議所・大使館等）
成果：	参加者からは、「活発なプレゼンに感銘を受けた」、「東北での事業展開を考えていきたい」との声があった。後日、セミナーに参加したインド企業2社が仙台市と面談。

・自治体等の担当者向けの外国企業誘致研修の一環として、自治体等とジェットロ国内事務所が連携し、外国企業誘致プロジェクトを企画立案・実行する公募事業を10件実施（前年度5件）。

地域	自治体・団体名	事業名称
横浜	相模原市・神奈川県	さがみはらロボット関連企業招聘プロジェクト
名古屋	愛知県・名古屋市	愛知県・名古屋市ものづくり企業招聘プロジェクト
大阪	大阪市	優良海外起業家（外国企業）招聘事業
	奈良県、和歌山県、京都府、大阪市、堺市	香港ホテル事業者招聘事業
滋賀	滋賀県	IoTイノベーション創出に向けた外資系企業招聘プロジェクト
神戸	神戸市・兵庫県	KOBE 企業誘致プロジェクト ～神戸のまちの魅力を活かして～
福岡	福岡県	スウェーデン企業の福岡招聘事業
福島	エネルギーエージェンシー・ふくしま（公益財団法人福島県産業振興センター）	ドイツ・バイオマス関連企業の福島招へい事業
	福島県	ドイツ医療関連有識者の福島招へい事業
千葉	千葉県	外資系企業継続的誘致プログラム（AI・IoT×ヘルスケア）

	<p>資する外資系企業からの声を集め、政府関連会議・関係省庁等に対して、日本を世界で最もビジネスをしやすい国にするための政策提言等を行う。</p> <p>⑥東京オリンピック等に関連した対日直接投資誘致等の取組 東京オリンピック・パラリンピックやラグビーワールドカップ 2019 といった我が国で開催される国際的に注目の高いイベント（以下「東京オリンピック等」という）の開催に向けて、訪日観光客の増加やインフラの整備など国内でのビジネスチャンスの拡大が見込まれる中、観光、健康・スポーツ、インフラなど外国企業による関心の高まる産業分野での対日直接投資誘致活動を積極的に展開するとともに、ジャパン・ブランドの発信や訪日観光客の誘致の取組と連携しつつ行う。</p>	<p>さらに、国内主要地域で広域的に支援を展開する「外国企業誘致コーディネーター」の配置、自治体等職員向けの誘致研修を行う。</p> <p>③アジア・新興国等での誘致活動の拡充 対日投資の一層の拡大が期待される中国、台湾、インドなどアジア地域やその他の新興国・地域において、産業スペシャリストや対日投資誘致専門員等の専門人員を重点的に配置し、より効率の良い対日投資関心企業の発掘・支援を行う。</p>	<p>・国内主要地域（東北、関東、中部、近畿、北陸、中国・四国、九州）で広域的に支援を展開する「外国企業誘致コーディネーター」を全国に7名配置。各自治体と密接に連携しながら、外国企業の立上げ支援、定着支援、ビジネスパートナーの発掘支援等を行った。</p> <p>【成功事例】 Autotalks（イスラエル）／ICT</p> <table border="1" data-bbox="1142 304 1822 569"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>自動運転・事故防止用無線技術に利用される車両間・路車間通信チップセットの開発・製造を行う企業（二次投資）。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日本における販路拡大のため、29年9月、神奈川県内の駐在員事務所を株式会社化。自動運転技術開発の促進による国内産業の高度化が期待される。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>名古屋・横浜の外国企業誘致コーディネーターより、IBSC テンポラリーオフィス（横浜）の提供、労務・物件探しに関するコンサルテーション、自治体との面談アレンジを行った。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】 ベッコフオートメーション（ドイツ）／製造・インフラ</p> <table border="1" data-bbox="1142 619 1822 1094"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>産業用自動制御システム機器メーカー。世界4,500以上（日本企業500社以上）の産業機器メーカーにて採用されているネットワーク規格「EtherCAT」を開発（二次投資）。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>中部地方の大手製造業への営業拡大と技術サポートの充実のため、トレーニングルームを備えた営業拠点を愛知県に設立。29年8月、同拠点設立に関する記者発表を実施。同社のビジネス拡大に伴う「EtherCAT」の日本における普及により、世界最先端の技術の日本の工場での採用、日本の産業機器メーカーの海外規格への対応による競争力向上への貢献が期待され、また地域経済の活性化が見込まれる。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>名古屋の外国企業誘致コーディネーターが中部地方への投資計画についてヒアリングを実施し、同計画についての支援を開始。事業の拡大にあたり、IBSC テンポラリーオフィス（名古屋）の提供、自治体との面談アレンジ、インセンティブ情報の提供、物件探し・人材探しに関するコンサルテーション、PR支援を行った。</td> </tr> </table> <p>・自治体等の担当者向けに、各地域の誘致戦略に基づいて外国企業に効果的にPRするスキル習得を目的とした研修事業を実施。東京（10月5-6日、15自治体23名参加）および大阪（11月21-22日、12自治体16名参加）で開催。</p> <p>③アジア・新興国等での誘致活動の拡充 ・アジア・新興国にて、産業スペシャリストを4カ所5名（広州1名、香港2名、ソウル1名、ニューデリー1名）、対日投資誘致専門員を9カ所12名（上海2名、北京1名、大連1名、広州1名、香港2名、ソウル2名、バンコク1名、ベンガルール1名、シンガポール1名）配置し、対日投資関心企業の発掘・支援を実施。29年度のアジア地域からの誘致成功件数は99件。（前年度比30%増）</p> <p>【成功事例】 Utthunga Technologies（インド）／ICT</p> <table border="1" data-bbox="1142 1459 1822 1900"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>IIoT(Industrial Internet of Technology)およびインダストリー4.0の実現に必須となるオートメーション・エンジニアリングに係る技術の開発および提供を行う企業。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日本における既存顧客へのサービス強化および販路拡大を目的に、29年11月、東京都に株式会社を設立。工業分野を中心に急速に広がる国内IoT環境の整備・生産性や安全性の向上・サプライチェーンの最適化（スマート工場）等、製造業界の高度化・競争力強化に貢献することが期待される。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>会社設立に係る支援として、IBSC テンポラリーオフィス（東京）への入居、登記・ビザ・物件探しに関するコンサルテーション、行政書士・税理士・会計士の紹介を行った。 また、PRに係る支援として、インドで開催した対日投資セミナーにおいて、同社が対日投資成功事例のケーススタディとしてプレゼンテーションを行った。</td> </tr> </table>	企業概要：	自動運転・事故防止用無線技術に利用される車両間・路車間通信チップセットの開発・製造を行う企業（二次投資）。	投資内容・波及効果：	日本における販路拡大のため、29年9月、神奈川県内の駐在員事務所を株式会社化。自動運転技術開発の促進による国内産業の高度化が期待される。	ジェトロの支援：	名古屋・横浜の外国企業誘致コーディネーターより、IBSC テンポラリーオフィス（横浜）の提供、労務・物件探しに関するコンサルテーション、自治体との面談アレンジを行った。	企業概要：	産業用自動制御システム機器メーカー。世界4,500以上（日本企業500社以上）の産業機器メーカーにて採用されているネットワーク規格「EtherCAT」を開発（二次投資）。	投資内容・波及効果：	中部地方の大手製造業への営業拡大と技術サポートの充実のため、トレーニングルームを備えた営業拠点を愛知県に設立。29年8月、同拠点設立に関する記者発表を実施。同社のビジネス拡大に伴う「EtherCAT」の日本における普及により、世界最先端の技術の日本の工場での採用、日本の産業機器メーカーの海外規格への対応による競争力向上への貢献が期待され、また地域経済の活性化が見込まれる。	ジェトロの支援：	名古屋の外国企業誘致コーディネーターが中部地方への投資計画についてヒアリングを実施し、同計画についての支援を開始。事業の拡大にあたり、IBSC テンポラリーオフィス（名古屋）の提供、自治体との面談アレンジ、インセンティブ情報の提供、物件探し・人材探しに関するコンサルテーション、PR支援を行った。	企業概要：	IIoT(Industrial Internet of Technology)およびインダストリー4.0の実現に必須となるオートメーション・エンジニアリングに係る技術の開発および提供を行う企業。	投資内容・波及効果：	日本における既存顧客へのサービス強化および販路拡大を目的に、29年11月、東京都に株式会社を設立。工業分野を中心に急速に広がる国内IoT環境の整備・生産性や安全性の向上・サプライチェーンの最適化（スマート工場）等、製造業界の高度化・競争力強化に貢献することが期待される。	ジェトロの支援：	会社設立に係る支援として、IBSC テンポラリーオフィス（東京）への入居、登記・ビザ・物件探しに関するコンサルテーション、行政書士・税理士・会計士の紹介を行った。 また、PRに係る支援として、インドで開催した対日投資セミナーにおいて、同社が対日投資成功事例のケーススタディとしてプレゼンテーションを行った。		
企業概要：	自動運転・事故防止用無線技術に利用される車両間・路車間通信チップセットの開発・製造を行う企業（二次投資）。																						
投資内容・波及効果：	日本における販路拡大のため、29年9月、神奈川県内の駐在員事務所を株式会社化。自動運転技術開発の促進による国内産業の高度化が期待される。																						
ジェトロの支援：	名古屋・横浜の外国企業誘致コーディネーターより、IBSC テンポラリーオフィス（横浜）の提供、労務・物件探しに関するコンサルテーション、自治体との面談アレンジを行った。																						
企業概要：	産業用自動制御システム機器メーカー。世界4,500以上（日本企業500社以上）の産業機器メーカーにて採用されているネットワーク規格「EtherCAT」を開発（二次投資）。																						
投資内容・波及効果：	中部地方の大手製造業への営業拡大と技術サポートの充実のため、トレーニングルームを備えた営業拠点を愛知県に設立。29年8月、同拠点設立に関する記者発表を実施。同社のビジネス拡大に伴う「EtherCAT」の日本における普及により、世界最先端の技術の日本の工場での採用、日本の産業機器メーカーの海外規格への対応による競争力向上への貢献が期待され、また地域経済の活性化が見込まれる。																						
ジェトロの支援：	名古屋の外国企業誘致コーディネーターが中部地方への投資計画についてヒアリングを実施し、同計画についての支援を開始。事業の拡大にあたり、IBSC テンポラリーオフィス（名古屋）の提供、自治体との面談アレンジ、インセンティブ情報の提供、物件探し・人材探しに関するコンサルテーション、PR支援を行った。																						
企業概要：	IIoT(Industrial Internet of Technology)およびインダストリー4.0の実現に必須となるオートメーション・エンジニアリングに係る技術の開発および提供を行う企業。																						
投資内容・波及効果：	日本における既存顧客へのサービス強化および販路拡大を目的に、29年11月、東京都に株式会社を設立。工業分野を中心に急速に広がる国内IoT環境の整備・生産性や安全性の向上・サプライチェーンの最適化（スマート工場）等、製造業界の高度化・競争力強化に貢献することが期待される。																						
ジェトロの支援：	会社設立に係る支援として、IBSC テンポラリーオフィス（東京）への入居、登記・ビザ・物件探しに関するコンサルテーション、行政書士・税理士・会計士の紹介を行った。 また、PRに係る支援として、インドで開催した対日投資セミナーにおいて、同社が対日投資成功事例のケーススタディとしてプレゼンテーションを行った。																						

		<p>また、在外公館や現地の貿易投資振興機関、経済団体、産業クラスター等とも連携・協力しつつ、特に広報効果・案件発掘が見込めるアジア地域を中心に大規模対日投資シンポジウムを開催する等誘致活動を拡充する。</p>		<p>【成功事例】 SIA Engineering (シンガポール) / サービス</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>MRO 産業（航空機の整備・修理・分解点検サービス）の集積するシンガポールの同産業を代表する大手企業。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日本国内の空港において、シンガポール航空の航空機に対する整備サービスを提供することを目的に、29 年 9 月、大阪府に株式会社を設立した。訪日外国人観光客の受入基盤整備・国内の MRO 産業整備に資すると期待される。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>会社設立に係る支援として、IBSC テンポラリーオフィス（大阪）への入居、登記・ビザ・税務・労務・人材探しに関するコンサルテーション、行政書士・税理士・会計士・社労士の紹介、自治体との面談アレンジ、ビジネスマッチング支援を行った。</td> </tr> </table> <p>・海外において、日本大使館や総領事館、現地の経済団体等と連携・協力し外国企業に対する営業活動・セミナー等を実施。潜在的なニーズの高いアジア地域で、対日投資セミナーを 28 件開催。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>香港対日投資セミナー</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>29 年 9 月 7 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>香港・香港</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>香港の投資家による関西のホテル部門への対日投資活動を強化するべく、香港で 2 度目となる大型セミナーを香港総商會（HKGCC）と共催で開催。セミナーでは、袁 HKGCC 最高経営責任者、廣田香港総領事からの挨拶に続いて、市場概要や事例紹介のほか、大阪市、堺市、和歌山県、奈良県の各自治体より各地のホテル誘致に係る取り組み内容、インセンティブ情報、観光資源情報などを発表した。講演後には各自治体と香港のホテル事業者との個別相談会を実施。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>85 名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ・役立ち度（4 段階中上位 2 項目合計）：100% ・報道件数：3 件（NHK（関西でテレビ放映、ウェブニュース）、NNA、香港ポスト） ・案件見込み企業：4 社 ・参加者の声：「関西エリアへの投資意欲が上がった」等のポジティブなコメントが寄せられた一方で多くの事業者から、昨今の物件の値上がりや、工事費の高騰などを指摘する声も多くあった。 </td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>インド対日投資セミナー（ハイデラバード・ベンガルール）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>ハイデラバード：30 年 3 月 7 日 ベンガルール：30 年 3 月 8 日</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td> <p>ハイデラバードでは初、ベンガルールでは 2 回目となる対日投資セミナーを開催。IT やスタートアップ企業が多く集積している両都市にて、IoT 分野を中心とする日印のパートナーシップ促進を目的とした。</p> <p>IT 企業だけではなく、製薬企業の集積地でもあるハイデラバードでは、ジェネリック医薬品業界において世界第 4 位、インド最大手製薬企業であるサンファーマ社のキルティ副社長兼日本法人役員が登壇し、日本のジェネリック医薬品市場におけるビジネスの魅力について紹介。来賓挨拶に立った KT ラマ テランガナ州政府 IT・産業・鉱業・在外インド人問題・都市開発担当大臣は、ものづくりを中心に日印企業の連携の重要性を訴えた。同大臣の参加により、メディアの注目も集め、参加者へのインパクトが大きいセミナーとなった。</p> <p>ベンガルールで開催したセミナーでは、ラジュ BCIC（ベンガルール商工会議所）事務局長が開会挨拶に、北川 在ベンガルール日本国総領事およびチャンバ カルナタカ州政府 IT・バイオテクノロジー・情報技術サービス ジェネラル マネージャーが来賓挨拶に立ち、日印連携の重要性について主張した。日本に進出済のインド企業 2 社が登壇し、日本企業との共同開発や、日本でのビジネスにおける魅力や課題について説明した。また、併せてジェトロや自治体（大阪外国企業誘致センター：O-BIC）による交流会を実施した。</p> </td> </tr> </table>	企業概要：	MRO 産業（航空機の整備・修理・分解点検サービス）の集積するシンガポールの同産業を代表する大手企業。	投資内容・波及効果：	日本国内の空港において、シンガポール航空の航空機に対する整備サービスを提供することを目的に、29 年 9 月、大阪府に株式会社を設立した。訪日外国人観光客の受入基盤整備・国内の MRO 産業整備に資すると期待される。	ジェトロの支援：	会社設立に係る支援として、IBSC テンポラリーオフィス（大阪）への入居、登記・ビザ・税務・労務・人材探しに関するコンサルテーション、行政書士・税理士・会計士・社労士の紹介、自治体との面談アレンジ、ビジネスマッチング支援を行った。	事業名：	香港対日投資セミナー	実施時期：	29 年 9 月 7 日	実施地：	香港・香港	概要：	香港の投資家による関西のホテル部門への対日投資活動を強化するべく、香港で 2 度目となる大型セミナーを香港総商會（HKGCC）と共催で開催。セミナーでは、袁 HKGCC 最高経営責任者、廣田香港総領事からの挨拶に続いて、市場概要や事例紹介のほか、大阪市、堺市、和歌山県、奈良県の各自治体より各地のホテル誘致に係る取り組み内容、インセンティブ情報、観光資源情報などを発表した。講演後には各自治体と香港のホテル事業者との個別相談会を実施。	参加者数：	85 名	成果：	<ul style="list-style-type: none"> ・役立ち度（4 段階中上位 2 項目合計）：100% ・報道件数：3 件（NHK（関西でテレビ放映、ウェブニュース）、NNA、香港ポスト） ・案件見込み企業：4 社 ・参加者の声：「関西エリアへの投資意欲が上がった」等のポジティブなコメントが寄せられた一方で多くの事業者から、昨今の物件の値上がりや、工事費の高騰などを指摘する声も多くあった。 	事業名：	インド対日投資セミナー（ハイデラバード・ベンガルール）	実施時期：	ハイデラバード：30 年 3 月 7 日 ベンガルール：30 年 3 月 8 日	概要：	<p>ハイデラバードでは初、ベンガルールでは 2 回目となる対日投資セミナーを開催。IT やスタートアップ企業が多く集積している両都市にて、IoT 分野を中心とする日印のパートナーシップ促進を目的とした。</p> <p>IT 企業だけではなく、製薬企業の集積地でもあるハイデラバードでは、ジェネリック医薬品業界において世界第 4 位、インド最大手製薬企業であるサンファーマ社のキルティ副社長兼日本法人役員が登壇し、日本のジェネリック医薬品市場におけるビジネスの魅力について紹介。来賓挨拶に立った KT ラマ テランガナ州政府 IT・産業・鉱業・在外インド人問題・都市開発担当大臣は、ものづくりを中心に日印企業の連携の重要性を訴えた。同大臣の参加により、メディアの注目も集め、参加者へのインパクトが大きいセミナーとなった。</p> <p>ベンガルールで開催したセミナーでは、ラジュ BCIC（ベンガルール商工会議所）事務局長が開会挨拶に、北川 在ベンガルール日本国総領事およびチャンバ カルナタカ州政府 IT・バイオテクノロジー・情報技術サービス ジェネラル マネージャーが来賓挨拶に立ち、日印連携の重要性について主張した。日本に進出済のインド企業 2 社が登壇し、日本企業との共同開発や、日本でのビジネスにおける魅力や課題について説明した。また、併せてジェトロや自治体（大阪外国企業誘致センター：O-BIC）による交流会を実施した。</p>	
企業概要：	MRO 産業（航空機の整備・修理・分解点検サービス）の集積するシンガポールの同産業を代表する大手企業。																												
投資内容・波及効果：	日本国内の空港において、シンガポール航空の航空機に対する整備サービスを提供することを目的に、29 年 9 月、大阪府に株式会社を設立した。訪日外国人観光客の受入基盤整備・国内の MRO 産業整備に資すると期待される。																												
ジェトロの支援：	会社設立に係る支援として、IBSC テンポラリーオフィス（大阪）への入居、登記・ビザ・税務・労務・人材探しに関するコンサルテーション、行政書士・税理士・会計士・社労士の紹介、自治体との面談アレンジ、ビジネスマッチング支援を行った。																												
事業名：	香港対日投資セミナー																												
実施時期：	29 年 9 月 7 日																												
実施地：	香港・香港																												
概要：	香港の投資家による関西のホテル部門への対日投資活動を強化するべく、香港で 2 度目となる大型セミナーを香港総商會（HKGCC）と共催で開催。セミナーでは、袁 HKGCC 最高経営責任者、廣田香港総領事からの挨拶に続いて、市場概要や事例紹介のほか、大阪市、堺市、和歌山県、奈良県の各自治体より各地のホテル誘致に係る取り組み内容、インセンティブ情報、観光資源情報などを発表した。講演後には各自治体と香港のホテル事業者との個別相談会を実施。																												
参加者数：	85 名																												
成果：	<ul style="list-style-type: none"> ・役立ち度（4 段階中上位 2 項目合計）：100% ・報道件数：3 件（NHK（関西でテレビ放映、ウェブニュース）、NNA、香港ポスト） ・案件見込み企業：4 社 ・参加者の声：「関西エリアへの投資意欲が上がった」等のポジティブなコメントが寄せられた一方で多くの事業者から、昨今の物件の値上がりや、工事費の高騰などを指摘する声も多くあった。 																												
事業名：	インド対日投資セミナー（ハイデラバード・ベンガルール）																												
実施時期：	ハイデラバード：30 年 3 月 7 日 ベンガルール：30 年 3 月 8 日																												
概要：	<p>ハイデラバードでは初、ベンガルールでは 2 回目となる対日投資セミナーを開催。IT やスタートアップ企業が多く集積している両都市にて、IoT 分野を中心とする日印のパートナーシップ促進を目的とした。</p> <p>IT 企業だけではなく、製薬企業の集積地でもあるハイデラバードでは、ジェネリック医薬品業界において世界第 4 位、インド最大手製薬企業であるサンファーマ社のキルティ副社長兼日本法人役員が登壇し、日本のジェネリック医薬品市場におけるビジネスの魅力について紹介。来賓挨拶に立った KT ラマ テランガナ州政府 IT・産業・鉱業・在外インド人問題・都市開発担当大臣は、ものづくりを中心に日印企業の連携の重要性を訴えた。同大臣の参加により、メディアの注目も集め、参加者へのインパクトが大きいセミナーとなった。</p> <p>ベンガルールで開催したセミナーでは、ラジュ BCIC（ベンガルール商工会議所）事務局長が開会挨拶に、北川 在ベンガルール日本国総領事およびチャンバ カルナタカ州政府 IT・バイオテクノロジー・情報技術サービス ジェネラル マネージャーが来賓挨拶に立ち、日印連携の重要性について主張した。日本に進出済のインド企業 2 社が登壇し、日本企業との共同開発や、日本でのビジネスにおける魅力や課題について説明した。また、併せてジェトロや自治体（大阪外国企業誘致センター：O-BIC）による交流会を実施した。</p>																												

				<p>ベンガルールのセミナーでは、現地メディア 36 件に掲載され、インドの IT プロフェッショナルの日本での雇用に対する関心の高さが伺えた。</p> <p>参加者数： ハイデラバード：93 名（うち報道関係者 4 社 4 名） ベンガルール：104 名（うち報道関係者 4 社 4 名）</p> <p>成果： ・役立ち度（4 段階中上位 2 項目合計） ハイデラバード：100%、ベンガルール：100% 「拠点設立に関心あり」と回答した人 ハイデラバード：11 人、ベンガルール：26 人 ・案件見込件数：ハイデラバード 5 件（IT、再生可能エネルギー） ベンガルール 8 件（ICT） ・報道件数：ハイデラバード 8 件、ベンガルール 36 件（全てインドの現地メディア） ・参加者からは、「日本進出企業（登壇企業）の体験談が、日本でスタートアップがビジネスを始めるにあたって役に立つ情報であった」、「日本に拠点を設立することの重要性がわかった」、「日本のビジネス文化、高齢化によるヘルスケアのニーズ、労働人口の不足、グリーンカード、多くの分野での協業の可能性について、知ることができた」といった声が聞かれた。</p>													
		<p>④外国企業の誘致・日本企業との協業マッチング支援機能の強化</p> <p>対日投資関心企業の発掘から、対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）における日本拠点設立の支援、拠点設立後の事業拡大・二次投資までをシームレスにつなぐ支援を継続する。</p>	<p>④外国企業の誘致・日本企業との協業マッチング支援機能の強化</p> <p>・対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）において、外国・外資系企業の日本拠点設立・事業拡大をワンストップ・サービスにより支援。29 年度は全国 6 カ所の IBSC を 162 社が利用した。誘致成功となった 193 件のうち、44%にあたる 85 件が IBSC を利用した。</p> <p>・既進出の外資系企業が日本においてビジネスを展開する上で課題解決に資するテーマを設定してセミナー・交流会などを実施。</p> <p>・29 年度、二次投資の誘致成功件数は、40 件（前年度比 33%増）。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>留学生・グローバル人材&外資系企業交流会</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>29 年 10 月 18 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ジェトロが外資系企業を対象として実施した 28 年度のアンケート「日本の投資環境に関する調査」において、日本におけるビジネスの阻害要因として、「グローバル人材確保の難しさ」が第 1 位に挙げられた。これを受け、外資系企業とグローバル人材が接点を持つ場を提供する目的で、一般社団法人留学生支援ネットワークとの共催により、在日外資系企業と在日外国人留学生や日本人の帰国子女などとの交流会を開催。イベントは外資系向けオープニングセッション、学生向けジェネラルセッション、ポスターセッションに分けて実施。外資系企業によるショートプレゼンテーションには計 43 社の企業が参加、各企業が自社の概要や日本におけるビジネスを紹介した。また別会場では、外資系企業が設置するブースにおいてポスターセッションを開催し、留学生・グローバル人材と 1 対 1 での自由な交流を行った。</td> </tr> <tr> <td>参加団体数：</td> <td>356 名 （外資系企業 66 社（117 名）、留学生・グローバル人材 239 名（うち留学生 109 名））</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>・役立ち度（4 段階中上位 2 項目合計）：95.3% ・報道件数：2 件（NHK NEWS WEB、NHK ラジオ） ・外資系企業から留学生・グローバル人材への情報提供件数：1065 件 ・参加した外資系企業から「さまざまなグローバル人材と交流することができた」「参加企業同士の交流もできて、とても有意義な時間だった」との感想が聞かれたほか、留学生・グローバル人材側からも「外資系企業の方と直接話すことができる貴重な機会だった」「外資系企業で働くということのイメージができた」などの声があった。</td> </tr> </table>	事業名：	留学生・グローバル人材&外資系企業交流会	実施時期：	29 年 10 月 18 日	実施地：	東京都	概要：	ジェトロが外資系企業を対象として実施した 28 年度のアンケート「日本の投資環境に関する調査」において、日本におけるビジネスの阻害要因として、「グローバル人材確保の難しさ」が第 1 位に挙げられた。これを受け、外資系企業とグローバル人材が接点を持つ場を提供する目的で、一般社団法人留学生支援ネットワークとの共催により、在日外資系企業と在日外国人留学生や日本人の帰国子女などとの交流会を開催。イベントは外資系向けオープニングセッション、学生向けジェネラルセッション、ポスターセッションに分けて実施。外資系企業によるショートプレゼンテーションには計 43 社の企業が参加、各企業が自社の概要や日本におけるビジネスを紹介した。また別会場では、外資系企業が設置するブースにおいてポスターセッションを開催し、留学生・グローバル人材と 1 対 1 での自由な交流を行った。	参加団体数：	356 名 （外資系企業 66 社（117 名）、留学生・グローバル人材 239 名（うち留学生 109 名））	成果：	・役立ち度（4 段階中上位 2 項目合計）：95.3% ・報道件数：2 件（NHK NEWS WEB、NHK ラジオ） ・外資系企業から留学生・グローバル人材への情報提供件数：1065 件 ・参加した外資系企業から「さまざまなグローバル人材と交流することができた」「参加企業同士の交流もできて、とても有意義な時間だった」との感想が聞かれたほか、留学生・グローバル人材側からも「外資系企業の方と直接話すことができる貴重な機会だった」「外資系企業で働くということのイメージができた」などの声があった。		
事業名：	留学生・グローバル人材&外資系企業交流会																
実施時期：	29 年 10 月 18 日																
実施地：	東京都																
概要：	ジェトロが外資系企業を対象として実施した 28 年度のアンケート「日本の投資環境に関する調査」において、日本におけるビジネスの阻害要因として、「グローバル人材確保の難しさ」が第 1 位に挙げられた。これを受け、外資系企業とグローバル人材が接点を持つ場を提供する目的で、一般社団法人留学生支援ネットワークとの共催により、在日外資系企業と在日外国人留学生や日本人の帰国子女などとの交流会を開催。イベントは外資系向けオープニングセッション、学生向けジェネラルセッション、ポスターセッションに分けて実施。外資系企業によるショートプレゼンテーションには計 43 社の企業が参加、各企業が自社の概要や日本におけるビジネスを紹介した。また別会場では、外資系企業が設置するブースにおいてポスターセッションを開催し、留学生・グローバル人材と 1 対 1 での自由な交流を行った。																
参加団体数：	356 名 （外資系企業 66 社（117 名）、留学生・グローバル人材 239 名（うち留学生 109 名））																
成果：	・役立ち度（4 段階中上位 2 項目合計）：95.3% ・報道件数：2 件（NHK NEWS WEB、NHK ラジオ） ・外資系企業から留学生・グローバル人材への情報提供件数：1065 件 ・参加した外資系企業から「さまざまなグローバル人材と交流することができた」「参加企業同士の交流もできて、とても有意義な時間だった」との感想が聞かれたほか、留学生・グローバル人材側からも「外資系企業の方と直接話すことができる貴重な機会だった」「外資系企業で働くということのイメージができた」などの声があった。																

		<p>また、日本企業に対する M&A 案件・出資案件への支援強化や、環境・エネルギー、ライフサイエンス、観光等の成長分野において優れた技術・製品・ビジネスモデル等を有し、日本での事業拡大を検討している外国企業と、外国企業の有する販路や技術等の活用に関心のある日本企業との協業マッチング支援などを行う。</p>	<p>・国内外の M&A 市場に精通する M&A アドバイザーファームのリテイン等を活用して、日本企業に対する M&A 案件・出資案件への支援を実施。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>「グローバルアライアンス推進スキーム」を通じた外国企業と日本の中堅・中小企業の提携支援</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ジェットロと独立行政法人中小企業基盤整備機構（中小機構）が連携し、アライアンスの組成に向けて対応した結果、本スキームの第 1 号案件として組成されたバイオ・ヘルスケア分野の国内ベンチャー企業向けファンドに米国企業及び台湾企業が出資することで合意された。</td> </tr> </table> <p>・外国企業と日本企業の協業マッチング機会を創出すべく、セミナーや交流イベント等を実施。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>微信(WeChat)と京東(JD.com)の活用例 ～越境 EC における中国市場へのアプローチ方法とは～</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>29 年 4 月 21 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>越境 EC サイトでの効果的な物販に向けて、中国系ソーシャルツールを用いたマーケティング手法を日本企業へ紹介するセミナーを開催した。中国のソーシャルネットワークワーキングサービス企業や越境 EC 企業の事業拡大を支援するとともに、日本企業のアジアへの販路拡大の支援を目的とした。 テンセントインターナショナルビジネスグループの中島ビジネスマネージャーが、ソーシャルメディアと連携した越境 EC の活用事例について紹介。続いて、京東(JD.com)の郭 ビジネス開発シニアマネージャーが中国 EC と越境 EC の現状、プラットフォームを活用した事例について講演し、花王グループカスタマーマーケティング株式会社越境 EC 事業推進部の広瀬マネージャーが同社と京東全球購(JD Worldwide)との取組事例について紹介した。さらに、渡辺 株式会社クロスシー代表取締役社長が日本及び中国におけるモバイルマーケティングの最新事例について講演した。 講演に続いて、登壇者と参加者の名刺交換の場を設けた。</td> </tr> <tr> <td>参加団体数：</td> <td>91 団体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>・役立ち度（4段階中上位 2 項目合計）：95.1% ・参加企業からは「中国の最新 SNS、モバイル情報、最先端ツールが理解でき役に立った」、「越境 EC において SNS を活用したアプローチが必須であることを感じており、実際の活用例を知ることができた」などの声があった。</td> </tr> </table>	事業名：	「グローバルアライアンス推進スキーム」を通じた外国企業と日本の中堅・中小企業の提携支援	概要：	ジェットロと独立行政法人中小企業基盤整備機構（中小機構）が連携し、アライアンスの組成に向けて対応した結果、本スキームの第 1 号案件として組成されたバイオ・ヘルスケア分野の国内ベンチャー企業向けファンドに米国企業及び台湾企業が出資することで合意された。	事業名：	微信(WeChat)と京東(JD.com)の活用例 ～越境 EC における中国市場へのアプローチ方法とは～	実施時期：	29 年 4 月 21 日	実施地：	東京都	概要：	越境 EC サイトでの効果的な物販に向けて、中国系ソーシャルツールを用いたマーケティング手法を日本企業へ紹介するセミナーを開催した。中国のソーシャルネットワークワーキングサービス企業や越境 EC 企業の事業拡大を支援するとともに、日本企業のアジアへの販路拡大の支援を目的とした。 テンセントインターナショナルビジネスグループの中島ビジネスマネージャーが、ソーシャルメディアと連携した越境 EC の活用事例について紹介。続いて、京東(JD.com)の郭 ビジネス開発シニアマネージャーが中国 EC と越境 EC の現状、プラットフォームを活用した事例について講演し、花王グループカスタマーマーケティング株式会社越境 EC 事業推進部の広瀬マネージャーが同社と京東全球購(JD Worldwide)との取組事例について紹介した。さらに、渡辺 株式会社クロスシー代表取締役社長が日本及び中国におけるモバイルマーケティングの最新事例について講演した。 講演に続いて、登壇者と参加者の名刺交換の場を設けた。	参加団体数：	91 団体	成果：	・役立ち度（4段階中上位 2 項目合計）：95.1% ・参加企業からは「中国の最新 SNS、モバイル情報、最先端ツールが理解でき役に立った」、「越境 EC において SNS を活用したアプローチが必須であることを感じており、実際の活用例を知ることができた」などの声があった。		
事業名：	「グローバルアライアンス推進スキーム」を通じた外国企業と日本の中堅・中小企業の提携支援																				
概要：	ジェットロと独立行政法人中小企業基盤整備機構（中小機構）が連携し、アライアンスの組成に向けて対応した結果、本スキームの第 1 号案件として組成されたバイオ・ヘルスケア分野の国内ベンチャー企業向けファンドに米国企業及び台湾企業が出資することで合意された。																				
事業名：	微信(WeChat)と京東(JD.com)の活用例 ～越境 EC における中国市場へのアプローチ方法とは～																				
実施時期：	29 年 4 月 21 日																				
実施地：	東京都																				
概要：	越境 EC サイトでの効果的な物販に向けて、中国系ソーシャルツールを用いたマーケティング手法を日本企業へ紹介するセミナーを開催した。中国のソーシャルネットワークワーキングサービス企業や越境 EC 企業の事業拡大を支援するとともに、日本企業のアジアへの販路拡大の支援を目的とした。 テンセントインターナショナルビジネスグループの中島ビジネスマネージャーが、ソーシャルメディアと連携した越境 EC の活用事例について紹介。続いて、京東(JD.com)の郭 ビジネス開発シニアマネージャーが中国 EC と越境 EC の現状、プラットフォームを活用した事例について講演し、花王グループカスタマーマーケティング株式会社越境 EC 事業推進部の広瀬マネージャーが同社と京東全球購(JD Worldwide)との取組事例について紹介した。さらに、渡辺 株式会社クロスシー代表取締役社長が日本及び中国におけるモバイルマーケティングの最新事例について講演した。 講演に続いて、登壇者と参加者の名刺交換の場を設けた。																				
参加団体数：	91 団体																				
成果：	・役立ち度（4段階中上位 2 項目合計）：95.1% ・参加企業からは「中国の最新 SNS、モバイル情報、最先端ツールが理解でき役に立った」、「越境 EC において SNS を活用したアプローチが必須であることを感じており、実際の活用例を知ることができた」などの声があった。																				
		<p>⑤対日投資促進に資する情報発信の強化 我が国が外国企業による投資を歓迎している姿勢を広く周知すべく、総理・閣僚・大使・自治体首長等による海外におけるトップセールス活動の支援、大型対日投資シンポジウムの開催、対日投資報告の刊行、海外メディアやウェブサイト等を活用した情報発信を積極的に展開する。</p>	<p>⑤対日投資促進に資する情報発信の強化 ・29 年度は全世界で 69 件の対日投資セミナーを開催。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>アイルランド対日投資セミナー ~Rising Opportunities- 60 years on~</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>29 年 6 月 1 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>アイルランド・ダブリン</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>日愛外交関係樹立 60 周年を記念し、日本の経済動向・投資環境・ビジネスの優位性や投資先としての魅力を発信し、アイルランド企業の新規案件発掘に繋げることを目的として、在アイルランド日本国大使館、アイルランド政府商務庁(EI)、愛日協会の協力のもと、アイルランドで初となる対日投資セミナーを開催。アイルランド企業の輸出・海外展開支援をするアイルランド政府商務庁のエディ・ヒューズ氏およびアイルランド大手企業 3 社の幹部らなどが、それぞれの立場から投資先としての日本市場の魅力を訴えた。登壇者らによるパネルディスカッションでは、聴衆から多くの質問が出るなど、対日関心の高さが伺えた。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>74 名</td> </tr> </table>	事業名：	アイルランド対日投資セミナー ~Rising Opportunities- 60 years on~	実施時期：	29 年 6 月 1 日	実施地：	アイルランド・ダブリン	概要：	日愛外交関係樹立 60 周年を記念し、日本の経済動向・投資環境・ビジネスの優位性や投資先としての魅力を発信し、アイルランド企業の新規案件発掘に繋げることを目的として、在アイルランド日本国大使館、アイルランド政府商務庁(EI)、愛日協会の協力のもと、アイルランドで初となる対日投資セミナーを開催。アイルランド企業の輸出・海外展開支援をするアイルランド政府商務庁のエディ・ヒューズ氏およびアイルランド大手企業 3 社の幹部らなどが、それぞれの立場から投資先としての日本市場の魅力を訴えた。登壇者らによるパネルディスカッションでは、聴衆から多くの質問が出るなど、対日関心の高さが伺えた。	参加者数：	74 名								
事業名：	アイルランド対日投資セミナー ~Rising Opportunities- 60 years on~																				
実施時期：	29 年 6 月 1 日																				
実施地：	アイルランド・ダブリン																				
概要：	日愛外交関係樹立 60 周年を記念し、日本の経済動向・投資環境・ビジネスの優位性や投資先としての魅力を発信し、アイルランド企業の新規案件発掘に繋げることを目的として、在アイルランド日本国大使館、アイルランド政府商務庁(EI)、愛日協会の協力のもと、アイルランドで初となる対日投資セミナーを開催。アイルランド企業の輸出・海外展開支援をするアイルランド政府商務庁のエディ・ヒューズ氏およびアイルランド大手企業 3 社の幹部らなどが、それぞれの立場から投資先としての日本市場の魅力を訴えた。登壇者らによるパネルディスカッションでは、聴衆から多くの質問が出るなど、対日関心の高さが伺えた。																				
参加者数：	74 名																				

			<p>外国企業の対日投資への関心を喚起するべく、日本の投資環境の改善成果や最新の施策、市場の魅力、投資インセンティブ等のビジネス情報に加えて、生活環境を含めた投資環境のポータルサイトの整備など、広報コンテンツを充実させる。</p>	<p>成果：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：100% ・報道件数：2件（Irish Times：現地有力紙、RTE：国営ラジオ局） ・案件見込み企業：6社（通信技術開発企業、再生エネルギーの送電網建設企業、海洋発電エンジニアリング企業、温水発電企業が日本での販売拠点設立に関心あり。航空分野に特化した人材・技術サービス企業が新規雇用に関心あり。） ・参加者の声：「日本経済や構造改革の現状が良く分かった」、「岩盤規制と言われた業種で規制緩和が進み、大いにビジネスチャンスがあると感じられた」、「スピーカーの質が高かった」、「Fintechから食品まで幅広い分野の事例が把握でき有益であった」等のポジティブなコメントが寄せられた。 <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>ニューヨーク 安倍総理と米国 CEO との懇談会</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>29年9月19日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>米国・ニューヨーク</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>安倍総理の国連総会への参加に際し、世界的な投資会社や事業会社の経営トップとの懇談朝食会をニューヨークにて実施。冒頭、総理より、日本経済の現状と経済政策「アベノミクス」の実績について説明するとともに、投資先としての日本の魅力をアピールし、対日投資を呼びかけた。参加した企業の各CEOより、対日投資促進のために必要な政策や日本の投資環境に対する率直な意見が寄せられ、安倍政権の経済政策や規制改革を高く評価するとともに、引き続き、改革を推進してもらいたいという声が多数寄せられた。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>22名（日本側参加者7名・米国側参加者15名）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>・報道件数：4件（日経、産経、朝日、テレビ東京）</td> </tr> </table> <p>・対日投資報告2017を刊行し、政府の対日投資促進施策、日本市場の魅力や外資系企業の声、ジェトロの事業紹介などを内外に広報。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>「ジェトロ対日投資報告2017」発行（冊子及びウェブ サイト 日・英）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>29年12月5日</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>日本の対内直接投資の状況、日本市場の魅力や改善すべき点についての外資系企業の声（29年5-6月にジェトロが行った「外資系企業アンケート調査」結果）、政府および自治体の対日直接投資促進策、ジェトロの事業紹介などをまとめ、内外に広く報告・広報することを目的に、日本語・英語で作成。第4次産業革命の分野における外資系企業の取組が日本の社会的課題の解決に寄与する事例にフォーカスした。発行に合わせ理事長会見を実施し、多数の内外メディアに取り上げられた。</td> </tr> </table> <p>・日本の対内直接投資の現状やジェトロの支援事業等に関して、海外メディアからの質問やインタビューへの対応を通じて情報発信を実施。カタールの衛星テレビ局 Al Jazeeraにて放映。</p> <p>・ジェトロのウェブサイトにて日本の投資環境、市場情報、生活環境等を紹介する資料を改訂するなど、広報コンテンツを充実。29年度の対日投資情報サイトのアクセス数（ページビュー）は約420万件。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>Why Japan? “5 Reasons to Invest in JAPAN” 改訂（ウェブサイト 日・英）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>29年4月</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>対日投資部にて発行する外国企業向け資料「Why Japan? “5 Reasons to Invest in JAPAN”」を改定。旧版に対し、5つの項目（更なる成長を遂げる日本、洗練された巨大マーケット、イノベーションハブ、優れたビジネスインフラ、楽しく安全に暮らせる社会）に分けて紹介する日本のビジネス環境の魅力に関する各種データを更新し、不動産価格などのコストに関する情報等を追加した。</td> </tr> </table>	事業名：	ニューヨーク 安倍総理と米国 CEO との懇談会	実施時期：	29年9月19日	実施地：	米国・ニューヨーク	概要：	安倍総理の国連総会への参加に際し、世界的な投資会社や事業会社の経営トップとの懇談朝食会をニューヨークにて実施。冒頭、総理より、日本経済の現状と経済政策「アベノミクス」の実績について説明するとともに、投資先としての日本の魅力をアピールし、対日投資を呼びかけた。参加した企業の各CEOより、対日投資促進のために必要な政策や日本の投資環境に対する率直な意見が寄せられ、安倍政権の経済政策や規制改革を高く評価するとともに、引き続き、改革を推進してもらいたいという声が多数寄せられた。	参加者数：	22名（日本側参加者7名・米国側参加者15名）	成果：	・報道件数：4件（日経、産経、朝日、テレビ東京）	事業名：	「ジェトロ対日投資報告2017」発行（冊子及びウェブ サイト 日・英）	実施時期：	29年12月5日	概要：	日本の対内直接投資の状況、日本市場の魅力や改善すべき点についての外資系企業の声（29年5-6月にジェトロが行った「外資系企業アンケート調査」結果）、政府および自治体の対日直接投資促進策、ジェトロの事業紹介などをまとめ、内外に広く報告・広報することを目的に、日本語・英語で作成。第4次産業革命の分野における外資系企業の取組が日本の社会的課題の解決に寄与する事例にフォーカスした。発行に合わせ理事長会見を実施し、多数の内外メディアに取り上げられた。	事業名：	Why Japan? “5 Reasons to Invest in JAPAN” 改訂（ウェブサイト 日・英）	実施時期：	29年4月	概要：	対日投資部にて発行する外国企業向け資料「Why Japan? “5 Reasons to Invest in JAPAN”」を改定。旧版に対し、5つの項目（更なる成長を遂げる日本、洗練された巨大マーケット、イノベーションハブ、優れたビジネスインフラ、楽しく安全に暮らせる社会）に分けて紹介する日本のビジネス環境の魅力に関する各種データを更新し、不動産価格などのコストに関する情報等を追加した。		
事業名：	ニューヨーク 安倍総理と米国 CEO との懇談会																													
実施時期：	29年9月19日																													
実施地：	米国・ニューヨーク																													
概要：	安倍総理の国連総会への参加に際し、世界的な投資会社や事業会社の経営トップとの懇談朝食会をニューヨークにて実施。冒頭、総理より、日本経済の現状と経済政策「アベノミクス」の実績について説明するとともに、投資先としての日本の魅力をアピールし、対日投資を呼びかけた。参加した企業の各CEOより、対日投資促進のために必要な政策や日本の投資環境に対する率直な意見が寄せられ、安倍政権の経済政策や規制改革を高く評価するとともに、引き続き、改革を推進してもらいたいという声が多数寄せられた。																													
参加者数：	22名（日本側参加者7名・米国側参加者15名）																													
成果：	・報道件数：4件（日経、産経、朝日、テレビ東京）																													
事業名：	「ジェトロ対日投資報告2017」発行（冊子及びウェブ サイト 日・英）																													
実施時期：	29年12月5日																													
概要：	日本の対内直接投資の状況、日本市場の魅力や改善すべき点についての外資系企業の声（29年5-6月にジェトロが行った「外資系企業アンケート調査」結果）、政府および自治体の対日直接投資促進策、ジェトロの事業紹介などをまとめ、内外に広く報告・広報することを目的に、日本語・英語で作成。第4次産業革命の分野における外資系企業の取組が日本の社会的課題の解決に寄与する事例にフォーカスした。発行に合わせ理事長会見を実施し、多数の内外メディアに取り上げられた。																													
事業名：	Why Japan? “5 Reasons to Invest in JAPAN” 改訂（ウェブサイト 日・英）																													
実施時期：	29年4月																													
概要：	対日投資部にて発行する外国企業向け資料「Why Japan? “5 Reasons to Invest in JAPAN”」を改定。旧版に対し、5つの項目（更なる成長を遂げる日本、洗練された巨大マーケット、イノベーションハブ、優れたビジネスインフラ、楽しく安全に暮らせる社会）に分けて紹介する日本のビジネス環境の魅力に関する各種データを更新し、不動産価格などのコストに関する情報等を追加した。																													

		<p>⑥ビジネス環境の改善に資する政策提言 機構の支援により日本に進出した外資系企業や日本未進出の外国企業に対するヒアリング、「対日投資ホットライン」を通じて寄せられる日本のビジネス環境の改善要望等に関する企業の声を取りまとめ、我が国政府関係者や有識者等に対し、適切な機会を捉えて政策提言や情報提供を行う。</p>		<p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>コスト試算ガイド（ウェブサイト、日英）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>29年8月</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>日本での拠点設立に係るコストについて紹介するサイトページを更新。旧版に対し、利用者にとってよりわかりやすいように内容を整理し、東京以外の地域における設立コスト比較や、世界主要都市におけるコスト比較のデータを掲載。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>地域進出支援ナビ（ウェブサイト、日）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>29年12月</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>日本への進出を検討している外国企業に、日本の各地域の産業情報やビジネス環境、生活環境等を紹介するページ。各自治体の協力のもと、年1回情報を更新。</td> </tr> </table> <p>⑥ビジネス環境の改善に資する政策提言 ・ジェトロの支援により日本に進出した外資系企業や日本未進出の外国企業に対するアンケート、「外国企業パーソナルアドバイザー」によるヒアリング等を通じて寄せられた日本のビジネス環境の改善要望等に関する企業の声を取りまとめ、我が国政府関係者や有識者等に対し、政策提言や情報提供を実施。</p> <p>【実施事例】 在留資格緩和要望</p> <table border="1"> <tr> <td>内容：</td> <td>現状は外国人起業家や日本法人代表等の外国人の「経営・管理」の在留資格発給に際しては、事業所として個室が必要だが、コワーキングスペースでも「経営・管理」の在留資格が認められるようにしてほしい。</td> </tr> <tr> <td>進捗・結果：</td> <td>政府内で検討中。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】 行政手続きに関する情報の英語化要望</p> <table border="1"> <tr> <td>内容：</td> <td>（外資系企業アンケート回答企業である欧州医療機器メーカーより）所管省庁や自治体が個別に情報を載せており一覧性がないため、社会保険や税関係の行政手続きに関する英語化情報をまとめたポータルサイトがほしい。</td> </tr> <tr> <td>進捗・結果：</td> <td>ジェトロのウェブサイト（対日直接投資推進会議の規制・行政手続見直しWGとりまとめを受けた各省庁の外国語情報をまとめたポータルサイト）による情報提供。</td> </tr> </table> <p>⑦2020年東京オリンピック・パラリンピック競技大会を契機とした外国企業誘致 2020年東京オリンピック・パラリンピック競技大会開催に向けて、訪日観光客の増加やインフラの整備など国内でのビジネスチャンスの拡大が見込まれる中、観光、健康・スポーツ、インフラ等の関連分野の外国企業の誘致活動に取り組む。特に、我が国に対する国際的な注目度が高まる中、自治体との協働により対日投資関心企業を招聘し、地域の魅力の発信を強化する。</p> <p>⑦2020年東京オリンピック・パラリンピック競技大会を契機とした外国企業誘致 ・オリンピック・パラリンピック関連ビジネスについて、マーケットレポート（日・英）を作成し、ジェトロのウェブサイト等を通じて発信。 ・2020年東京オリンピック・パラリンピック競技大会に向けてビジネスチャンスが到来している観光分野において、対日投資セミナーや外国企業と自治体との交流イベントを実施。航空会社、ホテル、旅行会社、金融サービス会社など、訪日観光客の受け入れ基盤の整備に資する外国企業の誘致及びビジネス拡大を支援した。</p> <p>【成功事例】 インサイド・アジアツアーズ（英国）／観光</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>英語圏の顧客に対し、アジアへの旅行代理店業務を行う企業。日本へのグループツアーや個人旅行サービスを提供する。（二次投資）</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日本でのオペレーション機能強化のため、29年12月、東京に拠点を開設。国内観光産業への貢献が見込まれる。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>会社設立に係る支援として、登記・税務・労務・物件探しに関するコンサルテーションを行った。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】 China UnionPay Merchant Services（銀聯商務）（中国）／サービス</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>中国政府の主導の下、中国人民銀行が中心となって設立した中国銀聯グループ傘下の企業。銀聯カード等クレジットカード端末機設置会社としてはアジア大洋州にお</td> </tr> </table>	事業名：	コスト試算ガイド（ウェブサイト、日英）	実施時期：	29年8月	概要：	日本での拠点設立に係るコストについて紹介するサイトページを更新。旧版に対し、利用者にとってよりわかりやすいように内容を整理し、東京以外の地域における設立コスト比較や、世界主要都市におけるコスト比較のデータを掲載。	事業名：	地域進出支援ナビ（ウェブサイト、日）	実施時期：	29年12月	概要：	日本への進出を検討している外国企業に、日本の各地域の産業情報やビジネス環境、生活環境等を紹介するページ。各自治体の協力のもと、年1回情報を更新。	内容：	現状は外国人起業家や日本法人代表等の外国人の「経営・管理」の在留資格発給に際しては、事業所として個室が必要だが、コワーキングスペースでも「経営・管理」の在留資格が認められるようにしてほしい。	進捗・結果：	政府内で検討中。	内容：	（外資系企業アンケート回答企業である欧州医療機器メーカーより）所管省庁や自治体が個別に情報を載せており一覧性がないため、社会保険や税関係の行政手続きに関する英語化情報をまとめたポータルサイトがほしい。	進捗・結果：	ジェトロのウェブサイト（対日直接投資推進会議の規制・行政手続見直しWGとりまとめを受けた各省庁の外国語情報をまとめたポータルサイト）による情報提供。	企業概要：	英語圏の顧客に対し、アジアへの旅行代理店業務を行う企業。日本へのグループツアーや個人旅行サービスを提供する。（二次投資）	投資内容・波及効果：	日本でのオペレーション機能強化のため、29年12月、東京に拠点を開設。国内観光産業への貢献が見込まれる。	ジェトロの支援：	会社設立に係る支援として、登記・税務・労務・物件探しに関するコンサルテーションを行った。	企業概要：	中国政府の主導の下、中国人民銀行が中心となって設立した中国銀聯グループ傘下の企業。銀聯カード等クレジットカード端末機設置会社としてはアジア大洋州にお		
事業名：	コスト試算ガイド（ウェブサイト、日英）																																	
実施時期：	29年8月																																	
概要：	日本での拠点設立に係るコストについて紹介するサイトページを更新。旧版に対し、利用者にとってよりわかりやすいように内容を整理し、東京以外の地域における設立コスト比較や、世界主要都市におけるコスト比較のデータを掲載。																																	
事業名：	地域進出支援ナビ（ウェブサイト、日）																																	
実施時期：	29年12月																																	
概要：	日本への進出を検討している外国企業に、日本の各地域の産業情報やビジネス環境、生活環境等を紹介するページ。各自治体の協力のもと、年1回情報を更新。																																	
内容：	現状は外国人起業家や日本法人代表等の外国人の「経営・管理」の在留資格発給に際しては、事業所として個室が必要だが、コワーキングスペースでも「経営・管理」の在留資格が認められるようにしてほしい。																																	
進捗・結果：	政府内で検討中。																																	
内容：	（外資系企業アンケート回答企業である欧州医療機器メーカーより）所管省庁や自治体が個別に情報を載せており一覧性がないため、社会保険や税関係の行政手続きに関する英語化情報をまとめたポータルサイトがほしい。																																	
進捗・結果：	ジェトロのウェブサイト（対日直接投資推進会議の規制・行政手続見直しWGとりまとめを受けた各省庁の外国語情報をまとめたポータルサイト）による情報提供。																																	
企業概要：	英語圏の顧客に対し、アジアへの旅行代理店業務を行う企業。日本へのグループツアーや個人旅行サービスを提供する。（二次投資）																																	
投資内容・波及効果：	日本でのオペレーション機能強化のため、29年12月、東京に拠点を開設。国内観光産業への貢献が見込まれる。																																	
ジェトロの支援：	会社設立に係る支援として、登記・税務・労務・物件探しに関するコンサルテーションを行った。																																	
企業概要：	中国政府の主導の下、中国人民銀行が中心となって設立した中国銀聯グループ傘下の企業。銀聯カード等クレジットカード端末機設置会社としてはアジア大洋州にお																																	

					<p>いて最大級。</p> <p>投資内容・波及効果：日本におけるクレジットカード端末機の普及、および2020年東京オリンピック・パラリンピック競技大会の開催に向けて、増加が見込まれる銀聯カード加盟店やカード利用者へのサポート強化を目的に、29年6月、マーチャント・サポート株式会社を買収。同社の早期決済支払代行業務を継承した。近年、訪日中国人が増加する中で、地方を含めた日本全国に銀聯カード加盟店を増やしていく計画であり、地方での外国人観光客受け入れ基盤の整備への貢献や地方経済の活性化が期待される。</p> <p>ジェトロの支援：会社設立に係る支援として、登記に関するコンサルテーション、マーケット情報・許認可情報の提供を行った。</p> <p>【成功事例】E.SUN Commercial Bank（玉山商業銀行）（台湾地域）／サービス</p> <p>企業概要：融資・コーポレートバンキング・資産運用・クレジットカード等のサービスを中小企業向けに提供する台湾地域の大手商業銀行。</p> <p>投資内容・波及効果：アジア全域で活動する台湾地域企業を金融面で支えることを目的に、29年6月、東京都に支店を設立。今後、日本のクレジットカード会社等と協力して、2020年東京オリンピック・パラリンピック競技大会の開催に向けて増加が見込まれる華人系観光客への金融サービスを提供予定であり、インバウンド投資拡大への貢献が期待される。</p> <p>ジェトロの支援：会社設立に係る支援として、マーケット情報の提供を実施。</p> <p>【実施事例】</p> <p>事業名：アジア系旅行会社とのネットワーキング</p> <p>実施時期：29年11月17日</p> <p>実施地：東京</p> <p>概要：地方への更なるインバウンド誘致を通じて地域経済活性化に寄与することを目的に、アジア系旅行会社と自治体とのネットワーキングイベントを開催。冒頭、高島ジェトロ対日投資部長が主催者挨拶を行い、大阪観光局よりインバウンド誘致戦略と中国最大のオンライン旅行会社（OTA）であるCtripとの連携事例について紹介した。続いて、アジア系旅行会社より、自社事業の紹介、自治体との連携事例、自治体に期待する点等について講演があった後、各社が会場内にブースを設け、自治体・関連機関が自由に交流を行うネットワーキングセッションを実施した。</p> <p>参加者数：40名 （外資系企業8社（12名）、地方自治体・関係機関（観光協会等）24機関（28名））</p> <p>成果： ・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：96.8% ・面談数：122件（うち80件は外資系企業より今後もコンタクトを継続したいとの回答あり） ・参加したアジア系旅行会社からは「インバウンドプロモーションをしたい自治体の生の声を聞くことができた」「効率よく自治体とのネットワークを拡大することができた」とのコメントがあった。参加した自治体からは「各社が自治体とどのような連携をしているのかを知ることができた」「なかなか接する機会のない企業とのコンタクトを得ることができた」とのコメントがあった。</p>	
--	--	--	--	--	---	--

4. その他参考情報
（予算と決算の差額分析、事務所別実績分析など、必要に応じて欄を設け記載）

1-2 農林水産物・食品の輸出促進

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
1-2	農林水産物・食品の輸出促進		
業務に関連する政策・施策		当該事業実施に係る根拠（個別法条文など）	日本貿易振興機構法 第12条第1～5号
当該項目の重要度、難易度	【重要度：高】	関連する政策評価・行政事業レビュー	（政策評価表若しくは事前分析表又は行政事業レビューのレビューシートの番号を記載）

2. 主要な経年データ

①主要なアウトプット（アウトカム）情報							②主要なインプット情報（財務情報及び人員に関する情報）				
指標等	達成目標	基準値 （前中期目標期間 最終年度値等）	27年度	28年度	29年度	30年度		27年度	28年度	29年度	30年度
輸出支援件数（延べ社数）（計画値）	年平均3,200件以上、かつ、平成29年度及び平成30年度で年平均4,160件以上	前中期目標機関実績：年平均2,459件	3,200件	3,200件	4,160件	4,160件		予算額（千円）	4,560,582千円	4,531,732千円	8,402,646千円
（実績値）	—	—	4,354件	4,654件	5,877件			決算額（千円）	4,720,604千円	4,567,663千円	6,341,243千円
（達成度）	—	—	136.1%	145.4%	141.3%			経常費用（千円）	4,707,828千円	4,542,615千円	6,319,549千円
輸出成約金額（見込む）（計画値）	中期目標期間中に676億以上、かつ平成29年度及び平成30年度で合計436億円以上	前中期目標期間実績：年平均72.3億円	115億	125億	210億	226億		経常利益（千円）	△68,698千円	32,923千円	6,358千円
（実績値）	—	—	271.4億	224.3億	315.7億			行政サービス実施コスト（千円）	3,188,966千円	3,948,598千円	5,612,214千円
（達成度）	—	—	236.0%	179.4%	150.3%			従事人員数	1,685人の内数	1,767人の内数	1,802人の内数
役立ち度アンケート調査（計画値）	4段階中上位2項目が8割以上	前中期目標期間実績：8割以上を達成	80%	80%	80%	80%					
（実績値）	—	—	97.4%	97.3%	97.5%						
（達成度）	—	—	—	—	—						

注）予算額、決算額は支出額を記載。人件費については共通経費分を除き各業務に配賦した後の金額を記載

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

中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価
				業務実績	自己評価	
政府目標である「2020年に農林水産物・食品の輸出額1兆円」に向けて、政府の定めた「国別・品目別輸出戦略」のオール・ジャパンでの取組体制の司令塔となる「輸出戦略実行委員会」のメンバーとして、そこでの議	中期目標で定められた目標を実現するべく、以下の取組を行う。中期目標で定められた輸出支援件数については年平均3,200件以上、かつ、2017年度及び2018年度で年平均4,160件（うち農林水産物・食品輸出支援件	政府目標である「2019年に農林水産物・食品の輸出額1兆円の前倒し（活力創造プラン）」の実現と、地方創生に貢献すべく、2017年度においては、「農林水産物の輸出力強化戦略」（平成28年5月19日農林水産部・地域	<主な定量的指標> <ul style="list-style-type: none"> 輸出支援件数（延べ社数）：年平均3,200件以上、かつ、平成29年度及び平成30年度で年平均4,160件以上 輸出成約金額（見込み 	<主要な業務実績> 29年度の定量的指標は以下の通り目標値を達成。 <ul style="list-style-type: none"> 輸出支援件数（延べ社数）：5,877件 輸出成約金額（見込み含む）：315.7億円 役立ち度アンケート調査：97.5%（関連指標） 品目別の取組に貢献する事業実施件数：54件 政府への情報提供件数：29件 	<評定と根拠> 評定：A 【量的成果の根拠】 全ての定量的指標で目標値の120%以上の成果を達成。費用対効果を重視し、高い成約が見込める高い国・地域、海外見本市を選定し事業展開。特に成約金額においては315.7億円を達成。 【質的成果の根拠】	評定 <評定に至った理由> <指摘事項、業務運営上の課題及び改善方策> （実績に対する課題及び改善方策など）

<p>論を踏まえつつ、政府、自治体、業界団体等と連携した日本貿易振興機構によるワンストップ・サービスを更に強化し、農林水産物・食品の輸出を推進する。</p> <p>○日本のブランドの訴求力を高め、より効果的な輸出支援を展開するため、品目別輸出団体のサポート等「オール・ジャパン」での取組を行う。例えば、海外展示会等において、自治体や業界団体等と連携しつつ、各産地の活動の取りまとめを行う。</p> <p>○海外市場調査、情報提供及び個別相談対応を通じ、初めて輸出に取り組む企業や事業者から、国別・品目別マーケティング情報など実践的な情報を求める企業や事業者まで、そのニーズに応じて、幅広い対応ができる体制を整備する。</p> <p>○日本産農林水産物・食品の海外需要拡大のため、海外の食品・外食関係者への日本産品の理解促進・啓発活動等を通じて、日本食の普及や日本食のブランド化に向けた取組を、クールジャパンの取組とも連携して実施する。</p> <p>○規制緩和、証明書発行体制の整備等、輸出関連の制度的対応ニーズを把握し、政府当局への働きかけを行うとともに、制度的対応が行われたタイミングをとらえて市場開拓支援事業を展開するなど、制度的対応支援から具体的なビジネス促進までの一貫した支援に引き続き取り組む。</p> <p>○地域活性化の観点から、自治体等と連携して、地域の特徴を活かした輸出支援を行う。</p>	<p>数(延べ社数)3,200件、海外におけるプロモーション・ブランディングによる支援件数(延べ数)960件)の達成を目指す。また、輸出成約金額(見込含む)については、平成27年度115億円、平成28年度125億円、平成29年度210億円、平成30年度226億円の達成を目指す。</p> <p>取組に際しては、政府の「国別・品目別輸出戦略」におけるオール・ジャパンでの取組に対応し、政府、自治体、品目別輸出団体等の業界団体との連携を効率的、効果的に実施するべく、品目別の支援体制を構築する。また、政府目標の1年前倒しの達成に貢献するべく、農林水産物・食品の輸出促進にミッションを特化した新たな組織(日本食品海外プロモーションセンター)を機構内に創設する。</p> <p>①オール・ジャパンでの取組支援 品目別輸出団体等が行うジャパン・ブランドの確立、輸出に向けた事業者育成及びマーケティング情報や検疫等制度情報等を収集・蓄積するとともに、事業者迅速かつ容易に情報提供できるよう、ウェブサイト及びテーマ別・品目別のセミナーを充実させる。検疫等の輸入関連制度に関しては、事業者が直面する課題や改善要望を的確に把握し、政府当局への情報共有を行うとともに、検疫や食品安全規制等の解禁、緩和が行われたタイミングを捉えて、品目別輸出団体と連携し、適切な事業を展開する等の取組を行う。全国内事務所に設置している輸出相談窓口では、個別の事業者からの相談に対してきめ細かく対応するとともに、相談事項</p>	<p>の活力創造本部、以下「輸出強化戦略」を踏まえ、品目別輸出団体や関係省庁と一体となって農林水産物・食品の輸出が促進できるよう効果的に事業に取り組む。特に、新組織によるオール・ジャパンでのプロモーションやブランディングの戦略策定及び実施に取り組む。</p> <p>①新組織によるオール・ジャパンでのプロモーションの実施 日本食品海外プロモーションセンターを設置し、特定の国別・品目別の戦略の立案、海外での売込み活動の企画・調整などオール・ジャパンでのプロモーションやブランディングを実施する。具体的には、香港、米国、台湾など主要輸出先国・地域において、マーケット調査、日本産品のプロモーション等を実施する。</p> <p>②輸出相談窓口としてのワンストップ・サービスの強化 事業者の幅広いニーズに対応できるよう、国別・品目別マーケティング情報や検疫等制度情報等を収集・蓄積するとともに、事業者迅速かつ容易に情報提供できるよう、ウェブサイト及びテーマ別・品目別のセミナーを充実させる。検疫等の輸入関連制度に関しては、事業者が直面する課題や改善要望を的確に把握し、政府当局への情報共有を行うとともに、検疫や食品安全規制等の解禁、緩和が行われたタイミングを捉えて、品目別輸出団体と連携し、適切な事業を展開する等の取組を行う。全国内事務所に設置している輸出相談窓口では、個別の事業者からの相談に対してきめ細かく対応するとともに、相談事項</p>	<p>含む)：中期目標期間中に676億以上、かつ平成29年度及び平成30年度で合計436億円以上。平成27年度115億円、平成28年度125億円、平成29年度210億円、平成30年度226億円。</p> <p>・役立ち度アンケート調査：4段階中上位2項目が8割以上</p> <p><その他の指標></p> <p>・輸出戦略実行委員会品目別部会等での情報提供支援、セミナー、商談会、見本市等に積極的に取り組み、品目別団体のオール・ジャパンでの取り組み支援を効果的に行うこと。(関連指標：品目別の取組に貢献する事業実施件数)</p> <p>・事業者からの情報収集、政府への情報提供等を適時かつ十分に行い、輸出環境の整備に繋げること。(関連指標：政府への情報提供件数)</p> <p><評価の視点></p> <p>・定量的指標を達成しているか。</p> <p>・上述のアウトカムの実現が図られているか。</p>	<p>その他の業務実績は以下の通り。</p> <p>①新組織によるオール・ジャパンでのプロモーションの実施 ・29年4月の発足以降、JFOOD0設立の趣旨を踏まえ、輸出額や伸び率等を念頭に有望な品目候補を選定後、プロモーションでブレイクスルーできそうなボトルネックを発見して、戦略仮説を策定・準備・実行した。海外におけるプロモーションによる支援件数は1,154件となった。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>品目：</td> <td>和牛</td> </tr> <tr> <td>対象国：</td> <td>台湾</td> </tr> <tr> <td>戦略：</td> <td>日本産のブランド力、スライス肉の現地インフラを活用し、豪州産や米国産のWagyuでは本格感を訴求しにくい日本式しゃぶしゃぶ等をキーディッシュとして、部位や等級を拡大し、名声にシェアを近づける。</td> </tr> <tr> <td>主な施策：</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> メディア向けイベントの実施 台湾メディア等を対象に、2018年2月6日に日本和牛キャンペーン記者発表を開催し、約100名が参加した。台湾の著名シェフから日本和牛の特徴や、食べ方のレクチャーを実施するとともに、試食コーナーを設置し、日本和牛を訴求した。 広告 旧正月を中心に、各種メディア(新聞：3誌、ウェブ広告：2媒体、屋外広告：ビジョン10箇所・パネル17箇所、TVタイアップ：1番組、雑誌タイアップ4誌)にて日本和牛を訴求した。 デジタルプラットフォームの設置 メディア向けイベントや、各種広告に接触して興味をもった消費者が、日本和牛についての更なる情報を獲得し、拡散させる仕組みを構築するため、以下の情報プラットフォームを整備した。 日本和牛公式ウェブサイト：https://wagyu-jfoodo.jetro.go.jp/ 日本和牛公式Facebook：https://www.facebook.com/wagyu.japan.tw/ </td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td> <p>認知度、喫食意向率、イベント内容の満足度ともに、高いスコアを獲得した。今後の消費に繋がるポジティブな印象を台湾消費者に与える結果となった。</p> <p>(参考：アンケートの項目および結果)</p> <p>広告認知度(新聞、ウェブ、屋外広告にて広告を見た)と回答した割合)：38%</p> <p>日本和牛の喫食意向率(「これから日本和牛を食べたいと思う」と回答した割合)：91%</p> <p>イベント内容の満足度(5段階評価中上位2つ項目の評価を得た割合)：98%</p> </td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>品目：</td> <td>水産物(ハマチ等)</td> </tr> <tr> <td>対象国：</td> <td>香港</td> </tr> <tr> <td>戦略：</td> <td>味や栄養・安全性を前提に、文化的アプローチで、日本産の水産物を寿司店で関心を喚起して選択を後押しし、ローカル市場におけるサーモンの牙城を崩す。</td> </tr> <tr> <td>主な施策：</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 広告 旧正月を中心に、各種メディア(トラム：3台、バス：29台、バス停：約50カ所、MTR駅構内：約50カ所、新聞：3紙、雑誌：3誌、デジタル(グルメサイト、SNS、ポータルサイト等))にて縁起物として日本産ハマチ(ブ </td> </tr> </table>	品目：	和牛	対象国：	台湾	戦略：	日本産のブランド力、スライス肉の現地インフラを活用し、豪州産や米国産のWagyuでは本格感を訴求しにくい日本式しゃぶしゃぶ等をキーディッシュとして、部位や等級を拡大し、名声にシェアを近づける。	主な施策：	<ul style="list-style-type: none"> メディア向けイベントの実施 台湾メディア等を対象に、2018年2月6日に日本和牛キャンペーン記者発表を開催し、約100名が参加した。台湾の著名シェフから日本和牛の特徴や、食べ方のレクチャーを実施するとともに、試食コーナーを設置し、日本和牛を訴求した。 広告 旧正月を中心に、各種メディア(新聞：3誌、ウェブ広告：2媒体、屋外広告：ビジョン10箇所・パネル17箇所、TVタイアップ：1番組、雑誌タイアップ4誌)にて日本和牛を訴求した。 デジタルプラットフォームの設置 メディア向けイベントや、各種広告に接触して興味をもった消費者が、日本和牛についての更なる情報を獲得し、拡散させる仕組みを構築するため、以下の情報プラットフォームを整備した。 日本和牛公式ウェブサイト：https://wagyu-jfoodo.jetro.go.jp/ 日本和牛公式Facebook：https://www.facebook.com/wagyu.japan.tw/ 	成果：	<p>認知度、喫食意向率、イベント内容の満足度ともに、高いスコアを獲得した。今後の消費に繋がるポジティブな印象を台湾消費者に与える結果となった。</p> <p>(参考：アンケートの項目および結果)</p> <p>広告認知度(新聞、ウェブ、屋外広告にて広告を見た)と回答した割合)：38%</p> <p>日本和牛の喫食意向率(「これから日本和牛を食べたいと思う」と回答した割合)：91%</p> <p>イベント内容の満足度(5段階評価中上位2つ項目の評価を得た割合)：98%</p>	品目：	水産物(ハマチ等)	対象国：	香港	戦略：	味や栄養・安全性を前提に、文化的アプローチで、日本産の水産物を寿司店で関心を喚起して選択を後押しし、ローカル市場におけるサーモンの牙城を崩す。	主な施策：	<ul style="list-style-type: none"> 広告 旧正月を中心に、各種メディア(トラム：3台、バス：29台、バス停：約50カ所、MTR駅構内：約50カ所、新聞：3紙、雑誌：3誌、デジタル(グルメサイト、SNS、ポータルサイト等))にて縁起物として日本産ハマチ(ブ 	<p>(1) JFOOD0(日本食品海外プロモーションセンター)の設置、本格始動・農林水産物・食品のブランド構築のためのオール・ジャパンでのプロモーションを企画・実行する新たな組織として、29年4月1日付で「日本食品海外プロモーションセンター(JFOOD0)」を設置。</p> <p>(2) 輸出解禁等に合わせたタイムリーな取組 ・29年10月の米国向け柿の輸出解禁を捉えて、農協と連携し和歌山県産柿の米国西海岸においてテスト販売を支援するなどタイムリーな支援を実施。テスト販売及び試食PRで米国に輸出した柿0.7トンを3日間で全量完売。30年度の輸出に向け商談を継続。</p> <p>(3) 海外市場に日本産食材を浸透・定着させる取組 ・精米の輸出・流通ルートが限定されている中国への日本産コメの販売拡大を図るため、包装米販の販路開拓を上海をはじめ5都市の百貨店、スーパー及びコンビニ、レストラン等194店舗でPR販売。また29年8～11月にかけて福島県、宮城県、茨城県産梨約22トンをベトナムへ輸出し、現地小売、コンビニにて販売。震災以降ゼロとなっていた福島県産の梨輸出が、今回の輸出で震災前水準(22年：10トン)まで回復。</p> <p>(4) 広域連携・産地間連携による日本食材の売込支援 ・広域連携・産地間連携、大規模商談会への集約化を促進し、効率的に商談会を実施。九州エリア(宮崎・鹿児島)をまとめ「五大陸食品バイヤー商談会」、中国エリア(鳥取、広島)をまとめ「クアラルンプール日本産農水産物・食品輸出商談会」を開催。また、国内初の農林水産物・食品に特化した商談主目的の新規展示会(“日本の食品”輸出EXPO)に海外49カ国・地域から224社233名のバイヤーを招聘し、国内商談会としては過去最大規模の計695件の商談を実施。商談成約金額11億9,869万円(見込含)の成果を挙げた。</p> <p>(5) 海外の食品安全規制等に関する調査と事業者支援 ・輸出相談窓口において国内事業者からの各国規制等に関する問い合わせを12,800件対応。また、海外事務所に寄せられる規制等の問題や改善要望を在外公館と共有して現地当局に働きかけるとともに毎月官邸に報告(延べ約2,300件)。迅速な課題解決をサポートした。また、事業者のニーズに対応した各種セミナーを計131回実施。29年9月から小規模事業者も適用となった『米国食品安全強化法(FSMA)』についてはセミナー開催(11回)、ガイドブック作成等による情報提供や相談対応(363件)、米国当局による食品施設の査察支援を実施。その結果、「FSMAに対応している」と回答した企業の割合が28年度の33.4%から、29年度は80.7%に向上するなど事業者の体制構築に貢献。</p> <p><課題と対応></p> <p>①JFOOD0によるオール・ジャパンでのプロモーションの実施 農林水産物・食品のブランド構築のため、オール・ジャパンでのプロモーションを企画・実行した。具体的には、第一次取り組みテーマである和牛、水産物(ハマチ等)、日本茶、米粉、日本産アルコール飲料(日本酒、日本ワイン、クラフトビール)の5品目7テーマについて、それぞれのターゲットとなる国・地域におけるプロモーションを事業者とともに実行した。</p> <p>②規制緩和・輸入解禁等を受けてのタイムリーな取り組みの強化 農水省や在外公館との連携を強化し、輸入解禁の情報収集に努めるとともに、解禁のタイミングに合わせ事業を柔軟に実施。具体的には米国向け日本産柿につき、産地指定された和歌山県産柿を第一弾として、今後、対米輸出に関心を有する岐阜、鳥取、茨城、奈良等に対する支援などを検討。</p> <p>③広域連携・産地間連携によるオール・ジャパンの取り組み(業界団体等との協力) 各種国内外商談会の場を活用し、ジェトロが主体となって広域連携・産地間連携を図る。また、JFOOD0と連携した事業を実施する。</p> <p>④新たな販売チャンネル・物流方法の構築 食品関連サービス分野における新たな販売チャンネル・物流方法の構築に向けて取り組む。具体的には、小規模事業者や初めて輸出に取り組む事業者の小口貨物・混載輸出の支援例や成功例をもとにマニュアル化するなど、ノウハウを整備し、促進を図る。</p> <p>⑤地方創生に波及させるための体制構築 海外バイヤーの日本への買い付け機会や引き合い情報等を本部経由で地方の生産業者に紹介し、見本市や商談会といった事業機会にとらわれず、常時、商談や産地訪問の機会を提供できる事業・体制を構築する。</p>	<p><その他事項></p> <p>(有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>
品目：	和牛																							
対象国：	台湾																							
戦略：	日本産のブランド力、スライス肉の現地インフラを活用し、豪州産や米国産のWagyuでは本格感を訴求しにくい日本式しゃぶしゃぶ等をキーディッシュとして、部位や等級を拡大し、名声にシェアを近づける。																							
主な施策：	<ul style="list-style-type: none"> メディア向けイベントの実施 台湾メディア等を対象に、2018年2月6日に日本和牛キャンペーン記者発表を開催し、約100名が参加した。台湾の著名シェフから日本和牛の特徴や、食べ方のレクチャーを実施するとともに、試食コーナーを設置し、日本和牛を訴求した。 広告 旧正月を中心に、各種メディア(新聞：3誌、ウェブ広告：2媒体、屋外広告：ビジョン10箇所・パネル17箇所、TVタイアップ：1番組、雑誌タイアップ4誌)にて日本和牛を訴求した。 デジタルプラットフォームの設置 メディア向けイベントや、各種広告に接触して興味をもった消費者が、日本和牛についての更なる情報を獲得し、拡散させる仕組みを構築するため、以下の情報プラットフォームを整備した。 日本和牛公式ウェブサイト：https://wagyu-jfoodo.jetro.go.jp/ 日本和牛公式Facebook：https://www.facebook.com/wagyu.japan.tw/ 																							
成果：	<p>認知度、喫食意向率、イベント内容の満足度ともに、高いスコアを獲得した。今後の消費に繋がるポジティブな印象を台湾消費者に与える結果となった。</p> <p>(参考：アンケートの項目および結果)</p> <p>広告認知度(新聞、ウェブ、屋外広告にて広告を見た)と回答した割合)：38%</p> <p>日本和牛の喫食意向率(「これから日本和牛を食べたいと思う」と回答した割合)：91%</p> <p>イベント内容の満足度(5段階評価中上位2つ項目の評価を得た割合)：98%</p>																							
品目：	水産物(ハマチ等)																							
対象国：	香港																							
戦略：	味や栄養・安全性を前提に、文化的アプローチで、日本産の水産物を寿司店で関心を喚起して選択を後押しし、ローカル市場におけるサーモンの牙城を崩す。																							
主な施策：	<ul style="list-style-type: none"> 広告 旧正月を中心に、各種メディア(トラム：3台、バス：29台、バス停：約50カ所、MTR駅構内：約50カ所、新聞：3紙、雑誌：3誌、デジタル(グルメサイト、SNS、ポータルサイト等))にて縁起物として日本産ハマチ(ブ 																							

	<p>の蓄積と分析を行い効果的な情報提供ができる体制を整える。</p> <p>③海外でのマーケティング活動の強化 現在主流の日系の卸売・小売業者を通じた商流に加え、現地系の商流を開拓し、これまで以上に海外での販売ルートを拡大するため、品目別輸出団体及び現地バイヤーのニーズや事業効果を踏まえつつ、海外見本市や国内外の商談会を開催する。また、マーケティングやプロモーション、現地バイヤーの発掘や日本産品のPR、販路の拡大及び海外消費者ニーズやライフスタイルの把握等を行うための拠点を設置するなど海外でのマーケティング活動を強化する。また、事業者が主体的に輸出戦略を策定し、着実に販路開拓ができるように、実践的なマーケティング手法の提供や商社・物流会社等とのマッチング機会の設定を行い、事業者の輸出体制作りを支援する。さらに、機構内に創設する日本食品海外プロモーションセンターにより、ブランディングやプロモーション等の強化を図る。</p> <p>④食と関連製品・サービス産業との連携 単なる商品や商品ごとの輸出の促進にとどまらず、「和食」及び「日本食」を核としつつ関連製品やサービス、観光など周辺ビジネスと連携した取組を行う。また、クールジャパンの取組との連携を通じて、外食産業の海外展開支援、日本産品の訴求力をより高めた効果的な輸出促進活動、日本食のブランド確立に向けた取組を行う。</p>	<p>また、今後市場拡大が見込まれる重点国・地域について、品目別のプロモーション・ブランディング戦略を策定し、品目別輸出団体等に提供するとともに自らプロモーションを実行する。</p>	<p>り）・タイ・ホタテを訴求した。なお、デジタル広告のリンク先（ランディングページ）として、キャンペーンページ（https://seafood-jfoodo.jetro.go.jp/）を整備した。</p> <p>・メディア向けイベント等の戦略PRの実施 広告展開およびセールスプロモーションに先立ち、香港メディアを対象としたイベントを30年2月1日に実施しキャンペーンの開始を発表するとともに日本産ブリ（ハマチ）、ホタテ、タイの縁起の良さを香港の消費者に馴染み深い風水と関連付けて発信した。さらに、KOL（キー・オピニオン・リーダー）・インフルエンサーが日本産水産物の縁起の良さを伝える文章・写真・動画をFacebook等のSNSに投稿し、情報の拡散を図った。</p> <p>・寿司レストラン等でのセールスプロモーション ポスター（ブリ（ハマチ）、ホタテ、タイ）、折り紙にもなるランチョンマット（ブリ（ハマチ）、ホタテ、タイ）、テーブルスタンド、メニュー用縁起物シールの4種類の販売促進ツールを作成し、香港の寿司レストラン等に提供した。</p> <p>成果： ・縁起物としての日本産水産物に関して紹介するデジタルメディア記事など、メディア向けイベント等の戦略PRを通じたメディア掲載実績は32件にのぼり、効果的に消費者との接点を持たせることができた。そして、その後の広告展開によってさらに効果的に消費者の関心を喚起することができた（広告を認知し内容も覚えている率は23%）。</p> <p>・ネットワーキングイベントなどを通じて、品目別輸出団体等にJFOOD0の取り組みや戦略についての情報を提供した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1136 953 1813 1247"> <tr><td>事業名：</td><td>第12回農林水産物・食品輸出戦略実行本部でのJFOOD0取組説明</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>29年9月4日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>ジェトロ東京本部</td></tr> <tr><td>主な対象：</td><td>品目別輸出団体等</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>参加した品目別輸出団体等に対し、日本の尺度で自分の産品・製品の優位性を語るのではなく、市場の消費者目線で競争優位なポジショニング目標の設定とそれに合った産品・製品の選定をするという、従来の「プロダクト・アウト」から脱却した「マーケット・イン」の視点に基づく取組の必要性について呼びかけた。</td></tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1136 1297 1813 1591"> <tr><td>事業名：</td><td>ネットワーキングイベント～Enter the Market～</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>29年12月1日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>東京都内ホテル</td></tr> <tr><td>主な対象：</td><td>品目別輸出団体、都道府県関係者、関係省庁、主要な輸出事業者等</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>農林水産大臣、経済産業大臣政務官列席のもと、戦略対象品目に関連する食飲料を提供しながら事務局長がプレゼンテーションを行い、約300名の参加者に対してJFOOD0の取り組みや戦略について説明を行った。また、JFOOD0を含めた関係者間のネットワーキングも実施した。</td></tr> </table>	事業名：	第12回農林水産物・食品輸出戦略実行本部でのJFOOD0取組説明	実施時期：	29年9月4日	実施地：	ジェトロ東京本部	主な対象：	品目別輸出団体等	概要：	参加した品目別輸出団体等に対し、日本の尺度で自分の産品・製品の優位性を語るのではなく、市場の消費者目線で競争優位なポジショニング目標の設定とそれに合った産品・製品の選定をするという、従来の「プロダクト・アウト」から脱却した「マーケット・イン」の視点に基づく取組の必要性について呼びかけた。	事業名：	ネットワーキングイベント～Enter the Market～	実施時期：	29年12月1日	実施地：	東京都内ホテル	主な対象：	品目別輸出団体、都道府県関係者、関係省庁、主要な輸出事業者等	概要：	農林水産大臣、経済産業大臣政務官列席のもと、戦略対象品目に関連する食飲料を提供しながら事務局長がプレゼンテーションを行い、約300名の参加者に対してJFOOD0の取り組みや戦略について説明を行った。また、JFOOD0を含めた関係者間のネットワーキングも実施した。	<p>⑥既存事業の見直し・工夫 海外見本市・海外商談会において、出品要件の見直し、出品者指導やバイヤーとのマッチング強化、マーケットニーズに基づく有望商品やテーマ設定等を行うことで、事業内容の改善につなげる。また、海外見本市・商談会等のフォローアップアンケート回答を義務化し、事業実施後の成果把握を確実に。また、国内商談会においては、招聘バイヤーごとに商談成約額等の成果を踏まえ段階的に評価・格付けし、格付けに応じた補助の実施体制を構築する。そのほか、個別事業者支援においては、支援期間の延長等により、より長期的な支援とその成果の把握ができるよう、事業の実施方法を変更する。</p> <p>⑦輸出相談窓口としてのワンストップ・サービスの提供 農林水産物・食品輸出に関する各種相談に輸出相談窓口にて対応する。また、農林水産物・食品に関する戦略国・地域の制度情報などを包括的に調査するとともに、輸出事業者や海外バイヤー情報を収集し、ウェブサイトや相談窓口等を通じて、事業者に迅速に提供する。さらに、関係府省・団体が収集した情報を一元的に集約するとともに、自治体・団体等が国内外で行うイベント情報を掲載した「国・地域別イベントカレンダー」を整備する。加えて、日本産農林水産物・食品輸出マッチングサイト（JAFEX）を活用し、日本産農林水産物・食品の一層の輸出拡大を目指す。</p>	
事業名：	第12回農林水産物・食品輸出戦略実行本部でのJFOOD0取組説明																								
実施時期：	29年9月4日																								
実施地：	ジェトロ東京本部																								
主な対象：	品目別輸出団体等																								
概要：	参加した品目別輸出団体等に対し、日本の尺度で自分の産品・製品の優位性を語るのではなく、市場の消費者目線で競争優位なポジショニング目標の設定とそれに合った産品・製品の選定をするという、従来の「プロダクト・アウト」から脱却した「マーケット・イン」の視点に基づく取組の必要性について呼びかけた。																								
事業名：	ネットワーキングイベント～Enter the Market～																								
実施時期：	29年12月1日																								
実施地：	東京都内ホテル																								
主な対象：	品目別輸出団体、都道府県関係者、関係省庁、主要な輸出事業者等																								
概要：	農林水産大臣、経済産業大臣政務官列席のもと、戦略対象品目に関連する食飲料を提供しながら事務局長がプレゼンテーションを行い、約300名の参加者に対してJFOOD0の取り組みや戦略について説明を行った。また、JFOOD0を含めた関係者間のネットワーキングも実施した。																								

⑤地域の農林水産物・食品輸出の取組
 地方創生の観点から、地方の農林水産物の輸出を拡大するため、自治体や農業団体等の関係機関との連携を強化し、一次産品を中心とした地方の特色ある農林水産物・食品の輸出支援をさらに発展させるとともに、同種の品目を扱う地域間での連携や近隣地域間での連携を支援し、共同輸出等新たなモデル構築による成功例の創出を目指す。

②成長重視の事業展開
 輸出力強化戦略を踏まえ、輸出拡大が期待できる国・地域における集客力が大きい主要な海外見本市に出展する。

②成長重視の事業展開
 ・輸出力強化戦略で定める戦略対象国・地域で開催された見本市のうち、出展者の規模や集客力が大きいフラッグシップとなるものにジャパン・パビリオンを設置（4カ国・地域で4件の見本市に出展）。さらに、米国等今後の輸出拡大が強く期待できる国については出展の拡大を図った（2カ国・地域で2件の見本市に出展）。

【実施事例】

事業名：	HOFEX 2017
実施時期：	29年5月8日～5月11日
実施地：	香港
概要：	ホテルや外食産業などのバイヤーがアジア各国より多数来場する国際総合食品見本市。なお、同見本市の30周年記念に際して日本が「パートナーカントリー」として位置付けられ、日本産食材をPRするイベントをジェトロが主催した。
参加企業・団体数：	30社
成果：	成約件数（見込含む）432件 輸出成約金額（見込含む）799,770千円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%
備考：	新たな取組として、ジャパン・パビリオンのテーマを「Stories from JAPAN」をに設定し、商品の魅力をストーリーとして訴求するため、プロのライターによる出品者カタログを作成した。 また、香港のバイヤーから寄せられるニーズを分析し、「①スイーツ&スナック、②中華料理に活用可能な食材、③健康志向食品、④優れた食関連文化・技術」の4つの重点分野に合致した30社・団体が出品し、日本食の魅力を総合的に売り込んだ。 パートナーカントリーイベントでは、レストラン関係者等を対象に、日本食材の販路拡大を目指し、中華・西洋料理に使用する食材としての提案やデモ、並びに日本酒との食べ合わせ（マリージュ）を実施した。 更に、出品者が現地ニーズに即したプロモーションができるよう、事前に日本在住外国人に出品物に対するコメントを聴取し、出品者へフィードバックを行った。 これらの取り組みの結果、成約額（見込含む）は目標を大幅に上回る7億9,977万円（目標3億7,041万円）となった。中でも、豚肉や水産物（ナマコ、帆立、牡蠣等）など、重点分野における「②中華料理に活用可能な食材」が全体成約額の93%を占める結果となった。

【実施事例】

事業名：	Summer Fancy Food Show 2017
実施時期：	29年6月25日～27日
実施地：	米国・ニューヨーク
概要：	米国東海岸最大級の高級食材見本市「Summer Fancy Food Show 2017」に7年連続7回目のジャパン・パビリオンを設置。
参加企業・団体数：	24社
成果：	成約件数（見込含む）293件 輸出成約金額（見込含む）607,431千円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例】

企業概要：	継続的支援により米国輸出体制を構えた食品メーカー
ジェトロの支援：	大豆加工食品メーカーのA社は、28年度、2回にわたる西海岸最大の高級食材見本市（Winter Fancy Food Show 2017）、健康関連見本市（Natural Product Expo West 2017）に出展し、シカゴとロサンゼルス市場視察ミッションへの参加や食品専門家による通年個社支援を受ける等、複数のジェトロの事業に積極的に参加した。それら支援を通じ、アメリカ輸出において「在庫」を持つことの必要性を学び、29年6月末よりサンフランシスコに在庫を構えた。米国内に在庫を保持する体制を整えたことにより、全体のコスト削減が実現化した。ジェトロ事業を通じ米国市場を学び、体制を整えたこと、また

				<table border="1"> <tr> <td></td> <td>ジェットロとしては複数の事業で継続的に支援を行ったことが成果に繋がった事例である。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>Summer Fancy Food Show 2017において、21,000千円の成約、26,000千円の成約見込みを達成。</td> </tr> </table>		ジェットロとしては複数の事業で継続的に支援を行ったことが成果に繋がった事例である。	成果：	Summer Fancy Food Show 2017において、21,000千円の成約、26,000千円の成約見込みを達成。																					
	ジェットロとしては複数の事業で継続的に支援を行ったことが成果に繋がった事例である。																												
成果：	Summer Fancy Food Show 2017において、21,000千円の成約、26,000千円の成約見込みを達成。																												
		また、海外市場ニーズに合わせた海外商談会を開催する。さらに、海外バイヤーを国内産地・市場に招聘しつつ、国内初の輸出専門見本市を共催するとともに商談会を開催する。		<p>・輸出力強化戦略で定める戦略対象国・地域で特に事業者の輸出ニーズが高い国・地域において17カ国・地域で23件の海外商談会を開催。商談会ごとに、現地市場特性とバイヤーニーズに応じたコンセプトを設定し、海外市場ニーズに合わせた商談会にした。具体的には、ヤンゴンでは、ほとんど日本酒が流通していない市場において、日本酒の認知度を高めるためのPR活動として試飲会共に商談会を併催した。シカゴ・トロントは現在成長中の市場ながら、その牽引役は日系事業者が主力であるところ、更なる商流拡大のため、非日系インポーター・レストラン等への拡販を事業コンセプトとした。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>日本酒試飲・商談会 in ヤンゴン</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>29年5月16日～17日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ミャンマー・ヤンゴン</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ミャンマーは新興市場として注目されているが、アルコール類の輸入が原則禁止されているため、ヤンゴンの一部のホテルやレストランを除き日本酒を見かけることはなかなかない。そのため、28年の輸出量は28年の日本からの日本酒の輸出は、第1位の米国が4,789万ドルであるのに対しミャンマーは6万ドルと極めて小さい。このため、まずはミャンマーのレストランやホテルに対して日本酒の基礎的知識、飲み方についての理解を広めることが課題であった。そこでジェットロは、日本酒輸出協会と共同事業を企画し、日本酒分野では初めての試飲・商談会を開催した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数</td> <td>参加蔵元・団体5社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数：50件 成約件数（見込み含む）2件 輸出成約金額（見込み含む）100千円 役立ち度（4段階中上位2段階）100%</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>日本酒試飲・商談会 in シカゴ、トロント</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>29年9月26日（シカゴ）、9月28日（トロント）</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>米国・シカゴ、カナダ・トロント</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>日本からの日本酒輸出（金額ベース）において米国は第1位、カナダは第7位の相手国（28年財務省貿易統計より）。シカゴのある米国中西部は、直近で日本酒の売り上げは毎年10%以上の伸びで推移しており、販売が広がるポテンシャルが高い地域となっている。カナダ向け輸出額は、6年連続で前年実績を上回り、ここ6年間で1.7倍となり、伸びを見せている。このような中、日本酒のさらなる普及にむけて、シカゴ・トロントで日本酒の試飲・商談会を開催した。</td> </tr> <tr> <td>参加社数</td> <td>シカゴ14社、トロント6社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td><シカゴ> 商談件数：288件 成約件数（見込み含む）82件 輸出成約金額（見込み含む）2,420千円 役立ち度（4段階中上位2段階）93% <トロント> 商談件数：36件 成約件数（見込み含む）9件 輸出成約金額（見込み含む）770千円</td> </tr> </table> <p>・また、農林水産物・食品にかかる輸出商談に特化した国内初の展示会「第1回“日本の食品”輸出EXPO」を共催し、展示会出展者を対象とした商談会を開催した。また、招へいた海外バイヤーの国内産地・市場視察（築地市</p>	事業名：	日本酒試飲・商談会 in ヤンゴン	実施時期：	29年5月16日～17日	実施地：	ミャンマー・ヤンゴン	概要：	ミャンマーは新興市場として注目されているが、アルコール類の輸入が原則禁止されているため、ヤンゴンの一部のホテルやレストランを除き日本酒を見かけることはなかなかない。そのため、28年の輸出量は28年の日本からの日本酒の輸出は、第1位の米国が4,789万ドルであるのに対しミャンマーは6万ドルと極めて小さい。このため、まずはミャンマーのレストランやホテルに対して日本酒の基礎的知識、飲み方についての理解を広めることが課題であった。そこでジェットロは、日本酒輸出協会と共同事業を企画し、日本酒分野では初めての試飲・商談会を開催した。	参加者数	参加蔵元・団体5社	成果：	商談件数：50件 成約件数（見込み含む）2件 輸出成約金額（見込み含む）100千円 役立ち度（4段階中上位2段階）100%	事業名：	日本酒試飲・商談会 in シカゴ、トロント	実施時期：	29年9月26日（シカゴ）、9月28日（トロント）	実施地：	米国・シカゴ、カナダ・トロント	概要：	日本からの日本酒輸出（金額ベース）において米国は第1位、カナダは第7位の相手国（28年財務省貿易統計より）。シカゴのある米国中西部は、直近で日本酒の売り上げは毎年10%以上の伸びで推移しており、販売が広がるポテンシャルが高い地域となっている。カナダ向け輸出額は、6年連続で前年実績を上回り、ここ6年間で1.7倍となり、伸びを見せている。このような中、日本酒のさらなる普及にむけて、シカゴ・トロントで日本酒の試飲・商談会を開催した。	参加社数	シカゴ14社、トロント6社	成果：	<シカゴ> 商談件数：288件 成約件数（見込み含む）82件 輸出成約金額（見込み含む）2,420千円 役立ち度（4段階中上位2段階）93% <トロント> 商談件数：36件 成約件数（見込み含む）9件 輸出成約金額（見込み含む）770千円	
事業名：	日本酒試飲・商談会 in ヤンゴン																												
実施時期：	29年5月16日～17日																												
実施地：	ミャンマー・ヤンゴン																												
概要：	ミャンマーは新興市場として注目されているが、アルコール類の輸入が原則禁止されているため、ヤンゴンの一部のホテルやレストランを除き日本酒を見かけることはなかなかない。そのため、28年の輸出量は28年の日本からの日本酒の輸出は、第1位の米国が4,789万ドルであるのに対しミャンマーは6万ドルと極めて小さい。このため、まずはミャンマーのレストランやホテルに対して日本酒の基礎的知識、飲み方についての理解を広めることが課題であった。そこでジェットロは、日本酒輸出協会と共同事業を企画し、日本酒分野では初めての試飲・商談会を開催した。																												
参加者数	参加蔵元・団体5社																												
成果：	商談件数：50件 成約件数（見込み含む）2件 輸出成約金額（見込み含む）100千円 役立ち度（4段階中上位2段階）100%																												
事業名：	日本酒試飲・商談会 in シカゴ、トロント																												
実施時期：	29年9月26日（シカゴ）、9月28日（トロント）																												
実施地：	米国・シカゴ、カナダ・トロント																												
概要：	日本からの日本酒輸出（金額ベース）において米国は第1位、カナダは第7位の相手国（28年財務省貿易統計より）。シカゴのある米国中西部は、直近で日本酒の売り上げは毎年10%以上の伸びで推移しており、販売が広がるポテンシャルが高い地域となっている。カナダ向け輸出額は、6年連続で前年実績を上回り、ここ6年間で1.7倍となり、伸びを見せている。このような中、日本酒のさらなる普及にむけて、シカゴ・トロントで日本酒の試飲・商談会を開催した。																												
参加社数	シカゴ14社、トロント6社																												
成果：	<シカゴ> 商談件数：288件 成約件数（見込み含む）82件 輸出成約金額（見込み含む）2,420千円 役立ち度（4段階中上位2段階）93% <トロント> 商談件数：36件 成約件数（見込み含む）9件 輸出成約金額（見込み含む）770千円																												

			<p>③事業者育成と品目別取組等の強化 事業者の輸出力強化に資するため、各種セミナーの内容充実と体系化を図る。また、2017年9月から HACCP に準じた食品安全管理に関する主要規則が国内中小企業にも義務化される米国食品安全強化法 (FSMA) に関するセミナーやコンサルティングサービスを継続して実施する。</p>		<p>場等) も行った。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>“日本の食品” 輸出 EXPO</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>29年10月11日～10月13日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>千葉</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>海外 49 カ国・地域より招へいたバイヤー224 社 233 名と、国内事業者 140 社との間で、事前マッチング形式の商談会を実施。国内初の農林水産物・食品の輸出に特化した、商談主目的の新規展示会に共催者として各種協力。農水省と共同で設置した「輸出相談窓口ブース」や、輸出 EXPO 会場内セミナー（ハラル）及び併催の農業ワールドに講師派遣を実施。</td> </tr> <tr> <td>参加社数・団体</td> <td>140 社・団体</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>商談件数 686 件 成約件数（見込み含む）374 件 輸出成約金額（見込み含む）1,198,690 千円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）95.6%</td> </tr> </table> <p>③事業者育成と品目別取組等の強化 ・事業者の輸出力強化に資するため、輸出初心者向けの商談スキルセミナーから特定国への輸出を念頭に置いた事業者のための海外マーケットセミナー、さらには、特定品目に特化した輸出ノウハウの発信・共有を目的として受講対象を絞ったセミナー等、各種セミナーを体系的に開催。さらに、海外見本市、海外商談会の開催国・地域の現地事情に詳しい専門家を招へいするなど内容も充実させた。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>食品輸出「鮮度保持輸送事例紹介」セミナー</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>29年5月24日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>TKP 赤坂駅カンファレンスセンター ホール14C</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>輸出に関心のある農林水産物・食品事業者を対象に、長時間輸送、大量輸送等による輸出輸送コスト低減のため、鮮度保持輸送の事例を紹介するセミナーを開催した。 講師： ① 株式会社テクニカン 代表取締役 山田 義夫氏 ② 日通商事株式会社 課長（新規案件プロジェクト）石井 誠氏 ③ ヤマトグローバルロジスティクスジャパン株式会社 国際戦略本部 課長 下築 亮一氏 ④ 国土交通省 物流政策課 企画室 室長 鎌田 一郎氏 ⑤ 農林水産省 食料産業局輸出促進課 海外輸入規制対策専門官 加藤 靖之氏</td> </tr> <tr> <td>参加者数</td> <td>94 名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：97.3%</td> </tr> </table> <p>・また、米国食品安全強化法 (FSMA) に関するセミナー（17件）やコンサルティングサービス（2件）を継続して実施した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>米国食品安全強化法セミナー：対策編</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>① 29年8月21日 (PCHF 編) ② 29年8月22日 (FSVP 編)</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ジェトロ東京本部</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>米国食品安全強化法 (FSMA) の主要規則のひとつである「現行の適正製造規範ならびに危害分析とリスクに基づく予防管理」(PCHF) が28年9月に適用が原則開始し、小規模事業者への適用も29年9月に開始した。PCHF で配置が要件とされる、PCQI (予防管理適格者) には FSPCA のセミナー受講もしくは食品安全にかかる知識や経験をもつ担当者がなり得るが、養成セミナーは民間で複数開催されていることから、ジェトロとしては、潜在的な PCQI 人材に対し、PCHF の要件や要求事項を詳細に解説することで、自ら施設の PCQI として活動してもらえる</td> </tr> </table>	事業名：	“日本の食品” 輸出 EXPO	実施時期：	29年10月11日～10月13日	実施地：	千葉	概要：	海外 49 カ国・地域より招へいたバイヤー224 社 233 名と、国内事業者 140 社との間で、事前マッチング形式の商談会を実施。国内初の農林水産物・食品の輸出に特化した、商談主目的の新規展示会に共催者として各種協力。農水省と共同で設置した「輸出相談窓口ブース」や、輸出 EXPO 会場内セミナー（ハラル）及び併催の農業ワールドに講師派遣を実施。	参加社数・団体	140 社・団体	成果	商談件数 686 件 成約件数（見込み含む）374 件 輸出成約金額（見込み含む）1,198,690 千円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）95.6%	事業名：	食品輸出「鮮度保持輸送事例紹介」セミナー	実施時期：	29年5月24日	実施地：	TKP 赤坂駅カンファレンスセンター ホール14C	概要：	輸出に関心のある農林水産物・食品事業者を対象に、長時間輸送、大量輸送等による輸出輸送コスト低減のため、鮮度保持輸送の事例を紹介するセミナーを開催した。 講師： ① 株式会社テクニカン 代表取締役 山田 義夫氏 ② 日通商事株式会社 課長（新規案件プロジェクト）石井 誠氏 ③ ヤマトグローバルロジスティクスジャパン株式会社 国際戦略本部 課長 下築 亮一氏 ④ 国土交通省 物流政策課 企画室 室長 鎌田 一郎氏 ⑤ 農林水産省 食料産業局輸出促進課 海外輸入規制対策専門官 加藤 靖之氏	参加者数	94 名	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：97.3%	事業名：	米国食品安全強化法セミナー：対策編	実施時期：	① 29年8月21日 (PCHF 編) ② 29年8月22日 (FSVP 編)	実施地：	ジェトロ東京本部	概要：	米国食品安全強化法 (FSMA) の主要規則のひとつである「現行の適正製造規範ならびに危害分析とリスクに基づく予防管理」(PCHF) が28年9月に適用が原則開始し、小規模事業者への適用も29年9月に開始した。PCHF で配置が要件とされる、PCQI (予防管理適格者) には FSPCA のセミナー受講もしくは食品安全にかかる知識や経験をもつ担当者がなり得るが、養成セミナーは民間で複数開催されていることから、ジェトロとしては、潜在的な PCQI 人材に対し、PCHF の要件や要求事項を詳細に解説することで、自ら施設の PCQI として活動してもらえる		
事業名：	“日本の食品” 輸出 EXPO																																						
実施時期：	29年10月11日～10月13日																																						
実施地：	千葉																																						
概要：	海外 49 カ国・地域より招へいたバイヤー224 社 233 名と、国内事業者 140 社との間で、事前マッチング形式の商談会を実施。国内初の農林水産物・食品の輸出に特化した、商談主目的の新規展示会に共催者として各種協力。農水省と共同で設置した「輸出相談窓口ブース」や、輸出 EXPO 会場内セミナー（ハラル）及び併催の農業ワールドに講師派遣を実施。																																						
参加社数・団体	140 社・団体																																						
成果	商談件数 686 件 成約件数（見込み含む）374 件 輸出成約金額（見込み含む）1,198,690 千円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）95.6%																																						
事業名：	食品輸出「鮮度保持輸送事例紹介」セミナー																																						
実施時期：	29年5月24日																																						
実施地：	TKP 赤坂駅カンファレンスセンター ホール14C																																						
概要：	輸出に関心のある農林水産物・食品事業者を対象に、長時間輸送、大量輸送等による輸出輸送コスト低減のため、鮮度保持輸送の事例を紹介するセミナーを開催した。 講師： ① 株式会社テクニカン 代表取締役 山田 義夫氏 ② 日通商事株式会社 課長（新規案件プロジェクト）石井 誠氏 ③ ヤマトグローバルロジスティクスジャパン株式会社 国際戦略本部 課長 下築 亮一氏 ④ 国土交通省 物流政策課 企画室 室長 鎌田 一郎氏 ⑤ 農林水産省 食料産業局輸出促進課 海外輸入規制対策専門官 加藤 靖之氏																																						
参加者数	94 名																																						
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：97.3%																																						
事業名：	米国食品安全強化法セミナー：対策編																																						
実施時期：	① 29年8月21日 (PCHF 編) ② 29年8月22日 (FSVP 編)																																						
実施地：	ジェトロ東京本部																																						
概要：	米国食品安全強化法 (FSMA) の主要規則のひとつである「現行の適正製造規範ならびに危害分析とリスクに基づく予防管理」(PCHF) が28年9月に適用が原則開始し、小規模事業者への適用も29年9月に開始した。PCHF で配置が要件とされる、PCQI (予防管理適格者) には FSPCA のセミナー受講もしくは食品安全にかかる知識や経験をもつ担当者がなり得るが、養成セミナーは民間で複数開催されていることから、ジェトロとしては、潜在的な PCQI 人材に対し、PCHF の要件や要求事項を詳細に解説することで、自ら施設の PCQI として活動してもらえる																																						

					<p>よう促す。</p> <p>一方、「外国供給業者検証プログラム」(FSVP)は、原則29年5月に適用が開始され、小規模事業者から輸入する輸入業者への適用期限も30年3月となっている。検証を実施するのは在米の輸入業者であるが、その準備は日本の輸出商社等がQIとして行うことが多い。しかしFSVPセミナーは日本ではまだあまり実施されていない。そこで、FSVPで検証される内容や方法を解説し、QIとして活動する人材や検証を受けるメーカー等に対応を円滑に進められるよう促すことを目的としてセミナーを開催した。</p>		
				参加者数	<p>① 会場参加73名・ライブ配信視聴60名</p> <p>② 会場参加52名・ライブ配信視聴41名</p>		
				成果:	<p>① 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計):100.0%</p> <p>② 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計):98.2%</p> <p>① では、「どのようにPCHFを作成していくか理解できた、既存のシステムの運用でも充分である事が分かった」等、参加事業者の具体的な理解を深めることができた。</p> <p>② では、「国内のグループ会社(食品製造施設)や米国側輸入者(グループ会社)へのアドバイスを行っていききたい」等の声があった。</p>		
				【実施事例】			
				事業名:	米国食品安全強化法・FSVP QIコース		
				実施時期:	29年10月30日～11月3日、11月27日～12月4日		
				実施地:	ニューヨーク、シカゴ、シアトル、ロサンゼルス、サンフランシスコ		
				対象企業:	食品を輸入する在米の事業者		
				参加者:	68名		
				概要:	米国に日本産食品を輸入する事業者は、米国食品安全強化法に基づき規定された「外国供給業者検証プログラム」(FSVP)への対応が必要となる。FDAがFSVPの適格者(QI)向けの標準カリキュラムとして認めている、食品安全予防管理アライアンス(FSPCA)が開発したトレーニングコースをとおして、どのように検証を行えばいいのか、専門家が解説した。		
				成果:	<p>いずれも役立ち度調査(4段階中上位2項目合計):100.0%</p> <p>参加者からは、「FSVPの知識を網羅的に学ぶことができた。」「日本の製造業者とインポーターとのコミュニケーションの重要性を理解した。」「日本語で学ぶことができたのは大変素晴らしい機会であった。もともと内容がかなり複雑なため母国語でしっかり理解することが、FSVP構築につながると思料する」等の声があった。FSVPの施行により、29年3月以降、在米のほぼ全ての輸入業者に輸入食品の安全検証が義務付けられることから、時宜を得た情報提供ができた。</p>		
				【実施事例】			
				事業名:	食品安全計画ワークショップ～FDA査察に備えて		
				実施時期:	29年12月4日～15日		
				実施地:	東京、青森、札幌、博多、大阪、広島、松江		
				対象企業:	米国向けに食品を輸出している規則適用対象企業		
				参加企業:	42社		
				概要:	米国向け食品を製造している施設が作成した食品安全計画が適切な内容となっているかどうか、1社ごとに確認するワークショップを開催した。米国の専門家に製造工程や危害分析、予防管理について説明し、査察を想定した質問に回答しながら自社の食品安全計画の不備に気づいてもらうことを狙いとした。		
				成果:	<p>役立ち度調査(4段階中上位2項目合計):100.0%</p> <p>参加者からは、「作成したドキュメントの不足部分、微生物に関する考え方、FDAの要求している事などが分かった」「実際の査察だったと想定すると、足りないものが沢山あることが知識だけでなく体験として身に付い</p>		

			<p>さらに、品目別の取組において関係府省、業界団体、国内外事務所との連携を強化し、戦略的な輸出拡大に貢献する。</p>		<table border="1"> <tr> <td data-bbox="1136 115 1299 247"></td> <td data-bbox="1299 115 1813 247"> <p>た」「気が付かなかった改善点があり、予定している FDA 監査の前に改良することが可能だと思います。大変勉強になりました」等の声があり、今後の FDA 査察に備え、米国の規制を理解し食品安全計画の見直しを行う機会となった。</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" data-bbox="1136 302 1813 407"> <p>・農林水産省と連携した中国での日本産包装米飯プロモーション、国税庁や日本酒業界団体と連携した海外でのプロモーションおよび日本への海外バイヤー招へい等、品目別の取組において関係府省、業界団体、国内外事務所との連携を強化し、戦略的な輸出拡大に貢献した。</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" data-bbox="1136 407 1813 432"> <p>【成功事例】</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1136 432 1299 485"> <p>企業概要：</p> </td> <td data-bbox="1299 432 1813 485"> <p>次世代の農協経営体モデルケースを目指す京都の農業法人</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1136 485 1299 564"> <p>ジェトロの支援：</p> </td> <td data-bbox="1299 485 1813 564"> <p>27年、ジェトロの輸出商談会に参加。28年下旬、ジェトロの中国向けコメ加工品中国向け輸出プロモーション事業にて参画。</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1136 564 1299 800"> <p>成果：</p> </td> <td data-bbox="1299 564 1813 800"> <p>27年に台湾への輸出を開始。その後、香港、マカオ、アメリカ、マレーシア、シンガポールへ販路拡大。29年6月、上海にて包装米飯のテスト販売を開始。中国の富裕層をターゲットに在上海高級日本料理店の仕出し弁当での採用が決定。7月に上海での農林水産大臣トップセールス事業にあわせ現地小売店で積極的に販促活動を行う。 10月には同店のシェフが来日し、生産現場を視察の上、仕出し弁当をPRするための映像撮影などを実施。</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" data-bbox="1136 827 1813 852"> <p>【成功事例】</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1136 852 1299 932"> <p>企業概要：</p> </td> <td data-bbox="1299 852 1813 932"> <p>システム開発を行うIT企業 異業種からの参入で有機栽培米の包装米飯で中国へ初輸出</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1136 932 1299 1012"> <p>ジェトロの支援：</p> </td> <td data-bbox="1299 932 1813 1012"> <p>28年下旬、ジェトロの中国向けコメ加工品中国向け輸出プロモーション事業にて輸出商談会で中国バイヤーと商談。</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1136 1012 1299 1194"> <p>成果：</p> </td> <td data-bbox="1299 1012 1813 1194"> <p>29年4月、ジェトロのコメ加工品支援事業にて同社商品を中国のレストラン関係者や一般消費者へ紹介。試食等を行う。6月、昨年の商談会で出会った上海の商社を通じ、現地高級百貨店、高級スーパーを中心に販売が開始される。7月、上海での農林水産大臣トップセールス事業にあわせ担当が上海現地に赴き積極的に販促活動を行う。中国の富裕層を狙った販路拡大が期待される。</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" data-bbox="1136 1222 1813 1247"> <p>【実施事例】</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1136 1247 1299 1272"> <p>事業名：</p> </td> <td data-bbox="1299 1247 1813 1272"> <p>「Prowein 2018」日本産酒類プロモーションブース</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1136 1272 1299 1297"> <p>実施時期：</p> </td> <td data-bbox="1299 1272 1813 1297"> <p>30年3月18日～20日</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1136 1297 1299 1323"> <p>実施地：</p> </td> <td data-bbox="1299 1297 1813 1323"> <p>ドイツ・デュッセルドルフ</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1136 1323 1299 1482"> <p>概要：</p> </td> <td data-bbox="1299 1323 1813 1482"> <p>国税庁受託事業として、世界最大規模の国際ワイン・アルコール飲料見本市「Prowein 2018」において、国内酒類関係事業者と連携して日本産酒類プロモーションブースを設置。日本産酒類の海外における認知度向上を図るとともに、国内酒類関係事業者と海外酒類関係者をマッチングした。</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1136 1482 1299 1535"> <p>参加企業・団体数：</p> </td> <td data-bbox="1299 1482 1813 1535"> <p>25社</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1136 1535 1299 1640"> <p>成果：</p> </td> <td data-bbox="1299 1535 1813 1640"> <p>商談件数 680件 成約件数（見込み含む）233件 輸出成約金額（見込み含む）111,221千円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）96%</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" data-bbox="1136 1667 1813 1692"> <p>【実施事例】</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1136 1692 1299 1717"> <p>事業名：</p> </td> <td data-bbox="1299 1692 1813 1717"> <p>和歌山県産の柿PR事業 in ロサンゼルス</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1136 1717 1299 1850"> <p>実施時期：</p> </td> <td data-bbox="1299 1717 1813 1850"> <p>29年12月5日（天皇誕生日祝賀レセプションでのPR） 30年1月12日（セミナー及び試食会） 30年1月13日～15日（テスト販売及び試食PR） 30年1月13日～20日（柿WEEK） 30年1月17日（日本食シェフ養成料理学校イベント）</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1136 1850 1299 1875"> <p>実施地：</p> </td> <td data-bbox="1299 1850 1813 1875"> <p>米国（ロサンゼルス）</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1136 1875 1299 1932"> <p>概要：</p> </td> <td data-bbox="1299 1875 1813 1932"> <p>29年10月12日に日本産柿の米国への輸出が解禁されたため、日本で初めて和歌山県から柿を輸出。これを機</p> </td> </tr> </table>		<p>た」「気が付かなかった改善点があり、予定している FDA 監査の前に改良することが可能だと思います。大変勉強になりました」等の声があり、今後の FDA 査察に備え、米国の規制を理解し食品安全計画の見直しを行う機会となった。</p>	<p>・農林水産省と連携した中国での日本産包装米飯プロモーション、国税庁や日本酒業界団体と連携した海外でのプロモーションおよび日本への海外バイヤー招へい等、品目別の取組において関係府省、業界団体、国内外事務所との連携を強化し、戦略的な輸出拡大に貢献した。</p>		<p>【成功事例】</p>		<p>企業概要：</p>	<p>次世代の農協経営体モデルケースを目指す京都の農業法人</p>	<p>ジェトロの支援：</p>	<p>27年、ジェトロの輸出商談会に参加。28年下旬、ジェトロの中国向けコメ加工品中国向け輸出プロモーション事業にて参画。</p>	<p>成果：</p>	<p>27年に台湾への輸出を開始。その後、香港、マカオ、アメリカ、マレーシア、シンガポールへ販路拡大。29年6月、上海にて包装米飯のテスト販売を開始。中国の富裕層をターゲットに在上海高級日本料理店の仕出し弁当での採用が決定。7月に上海での農林水産大臣トップセールス事業にあわせ現地小売店で積極的に販促活動を行う。 10月には同店のシェフが来日し、生産現場を視察の上、仕出し弁当をPRするための映像撮影などを実施。</p>	<p>【成功事例】</p>		<p>企業概要：</p>	<p>システム開発を行うIT企業 異業種からの参入で有機栽培米の包装米飯で中国へ初輸出</p>	<p>ジェトロの支援：</p>	<p>28年下旬、ジェトロの中国向けコメ加工品中国向け輸出プロモーション事業にて輸出商談会で中国バイヤーと商談。</p>	<p>成果：</p>	<p>29年4月、ジェトロのコメ加工品支援事業にて同社商品を中国のレストラン関係者や一般消費者へ紹介。試食等を行う。6月、昨年の商談会で出会った上海の商社を通じ、現地高級百貨店、高級スーパーを中心に販売が開始される。7月、上海での農林水産大臣トップセールス事業にあわせ担当が上海現地に赴き積極的に販促活動を行う。中国の富裕層を狙った販路拡大が期待される。</p>	<p>【実施事例】</p>		<p>事業名：</p>	<p>「Prowein 2018」日本産酒類プロモーションブース</p>	<p>実施時期：</p>	<p>30年3月18日～20日</p>	<p>実施地：</p>	<p>ドイツ・デュッセルドルフ</p>	<p>概要：</p>	<p>国税庁受託事業として、世界最大規模の国際ワイン・アルコール飲料見本市「Prowein 2018」において、国内酒類関係事業者と連携して日本産酒類プロモーションブースを設置。日本産酒類の海外における認知度向上を図るとともに、国内酒類関係事業者と海外酒類関係者をマッチングした。</p>	<p>参加企業・団体数：</p>	<p>25社</p>	<p>成果：</p>	<p>商談件数 680件 成約件数（見込み含む）233件 輸出成約金額（見込み含む）111,221千円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）96%</p>	<p>【実施事例】</p>		<p>事業名：</p>	<p>和歌山県産の柿PR事業 in ロサンゼルス</p>	<p>実施時期：</p>	<p>29年12月5日（天皇誕生日祝賀レセプションでのPR） 30年1月12日（セミナー及び試食会） 30年1月13日～15日（テスト販売及び試食PR） 30年1月13日～20日（柿WEEK） 30年1月17日（日本食シェフ養成料理学校イベント）</p>	<p>実施地：</p>	<p>米国（ロサンゼルス）</p>	<p>概要：</p>	<p>29年10月12日に日本産柿の米国への輸出が解禁されたため、日本で初めて和歌山県から柿を輸出。これを機</p>		
	<p>た」「気が付かなかった改善点があり、予定している FDA 監査の前に改良することが可能だと思います。大変勉強になりました」等の声があり、今後の FDA 査察に備え、米国の規制を理解し食品安全計画の見直しを行う機会となった。</p>																																																		
<p>・農林水産省と連携した中国での日本産包装米飯プロモーション、国税庁や日本酒業界団体と連携した海外でのプロモーションおよび日本への海外バイヤー招へい等、品目別の取組において関係府省、業界団体、国内外事務所との連携を強化し、戦略的な輸出拡大に貢献した。</p>																																																			
<p>【成功事例】</p>																																																			
<p>企業概要：</p>	<p>次世代の農協経営体モデルケースを目指す京都の農業法人</p>																																																		
<p>ジェトロの支援：</p>	<p>27年、ジェトロの輸出商談会に参加。28年下旬、ジェトロの中国向けコメ加工品中国向け輸出プロモーション事業にて参画。</p>																																																		
<p>成果：</p>	<p>27年に台湾への輸出を開始。その後、香港、マカオ、アメリカ、マレーシア、シンガポールへ販路拡大。29年6月、上海にて包装米飯のテスト販売を開始。中国の富裕層をターゲットに在上海高級日本料理店の仕出し弁当での採用が決定。7月に上海での農林水産大臣トップセールス事業にあわせ現地小売店で積極的に販促活動を行う。 10月には同店のシェフが来日し、生産現場を視察の上、仕出し弁当をPRするための映像撮影などを実施。</p>																																																		
<p>【成功事例】</p>																																																			
<p>企業概要：</p>	<p>システム開発を行うIT企業 異業種からの参入で有機栽培米の包装米飯で中国へ初輸出</p>																																																		
<p>ジェトロの支援：</p>	<p>28年下旬、ジェトロの中国向けコメ加工品中国向け輸出プロモーション事業にて輸出商談会で中国バイヤーと商談。</p>																																																		
<p>成果：</p>	<p>29年4月、ジェトロのコメ加工品支援事業にて同社商品を中国のレストラン関係者や一般消費者へ紹介。試食等を行う。6月、昨年の商談会で出会った上海の商社を通じ、現地高級百貨店、高級スーパーを中心に販売が開始される。7月、上海での農林水産大臣トップセールス事業にあわせ担当が上海現地に赴き積極的に販促活動を行う。中国の富裕層を狙った販路拡大が期待される。</p>																																																		
<p>【実施事例】</p>																																																			
<p>事業名：</p>	<p>「Prowein 2018」日本産酒類プロモーションブース</p>																																																		
<p>実施時期：</p>	<p>30年3月18日～20日</p>																																																		
<p>実施地：</p>	<p>ドイツ・デュッセルドルフ</p>																																																		
<p>概要：</p>	<p>国税庁受託事業として、世界最大規模の国際ワイン・アルコール飲料見本市「Prowein 2018」において、国内酒類関係事業者と連携して日本産酒類プロモーションブースを設置。日本産酒類の海外における認知度向上を図るとともに、国内酒類関係事業者と海外酒類関係者をマッチングした。</p>																																																		
<p>参加企業・団体数：</p>	<p>25社</p>																																																		
<p>成果：</p>	<p>商談件数 680件 成約件数（見込み含む）233件 輸出成約金額（見込み含む）111,221千円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）96%</p>																																																		
<p>【実施事例】</p>																																																			
<p>事業名：</p>	<p>和歌山県産の柿PR事業 in ロサンゼルス</p>																																																		
<p>実施時期：</p>	<p>29年12月5日（天皇誕生日祝賀レセプションでのPR） 30年1月12日（セミナー及び試食会） 30年1月13日～15日（テスト販売及び試食PR） 30年1月13日～20日（柿WEEK） 30年1月17日（日本食シェフ養成料理学校イベント）</p>																																																		
<p>実施地：</p>	<p>米国（ロサンゼルス）</p>																																																		
<p>概要：</p>	<p>29年10月12日に日本産柿の米国への輸出が解禁されたため、日本で初めて和歌山県から柿を輸出。これを機</p>																																																		

				<p>に、ジェットロは和歌山県、JAグループ和歌山と連携し、船便での輸送期間が短くかつアジア系米国人が多く居住する米国・ロサンゼルスターゲットに、29年12月から30年1月にかけて以下の5つのプロモーションを実施。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 在ロサンゼルス日本国総領事公邸における天皇誕生日祝賀レセプションにてPR。 2. ビバリーヒルズのJA全農直営レストランにてプロ向けセミナーおよび試食会を実施。 3. 日系スーパー6店舗にてテスト販売および試食PRを実施。 4. 日本産食材サポーター店（高級和食レストラン）4店舗にて柿メニューを提供（柿WEEK）。 5. 日本食シェフ養成料理学校にて柿の調理デモンストラーションセミナーおよび試食イベントを実施。 					
				<p>参加者数：</p> <p>30名（ビジネス関係者18名）（2.のセミナー及び試食会参加者のみ）</p>					
				<p>成果：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 天皇誕生日祝賀レセプションでは、約100個の柿をカットして来場者に提供。在米歴が長い日本人からは、慣れ親しんだ大きく甘い日本の柿を米国で食べられることへの喜びの声多数。また、多くの米国人来場者から、日本産柿を入手できる店舗について問い合わせあり。 2. セミナー及び試食会では、日本産青果物に興味を示すレストランシェフや小売店調達担当者、商社・卸業者など30名を招き、JA紀北かわかみの代表理事組合長が日本産柿の特徴や栽培技術、機能性などについて説明。さらに、創作柿料理の試食を通じて魅力を発信。参加者は今まで食べたことのない組み合わせや味の素晴らしさに驚くと共に、柿を単にそのまま食べるのではなく、工夫次第で料理の一部に取り入れられることに新鮮な発見を覚えたコメント。役立ち度（4段階中上位2段階）は100%だった。なお、当日の様子はNHKおよび関西テレビにより日本でも放映。 3. テスト販売及び試食PRでは、今回米国に輸出した柿0.7トンを3日間で全量完売。 4. 柿WEEKでは、各店舗が独自に考案した柿メニューを1週間の期間限定で提供。協力店舗はいずれも非日系富裕層の顧客を多く持つロサンゼルス市内の高級和食レストランで、日本産柿の上品な甘みが好評だった。また、創作メニューを通して、食事のあらゆる場面で活用できる柿の素材としての実用性をPR。 5. 日本食シェフ養成料理学校イベントでは、レストランシェフ、経営者、同校生徒など約20名に対し、日本産柿の特徴、アイデアに富んだメニュー全6種を紹介。参加者からは、柿が持つ鮮やかな色は料理の見栄えを良くするので今後使いたい、日本的なメニューに限らない広い調理法に可能性を感じたという声が多く寄せられた。また、今回は酒造メーカーと連携し、日本酒と柿のペアリングも実施。 					
		<p>④輸出相談窓口としてのワンストップ・サービスの提供</p> <p>農林水産物・食品輸出に関する各種相談に輸出相談窓口にて対応する。また、農林水産物・食品に関する戦略国・地域の制度情報などを包括的に調査するとともに、輸出事業者や海外バイヤー情報を収集し、ウェブサイトや相談窓口等を通じて、事業者に迅速に提供する。</p>	<p>④輸出相談窓口としてのワンストップ・サービスの提供</p> <p>農林水産物・食品輸出に関する各種相談に対応する輸出相談窓口アドバイザー7名を配置し、輸出に取り組む事業者からの貿易相談に対応し、29年度は12,800件の相談対応を行った。また、輸出力強化戦略で定める戦略対象国・地域の農林水産物・食品輸入に関する制度情報などを整理・調査したほか、パリ、バンコク、サンフランの流行の日本産食材を活用したレストラン・小売店を紹介する「世界の食トレンド」や、米粉や泡盛、和牛、抹茶などの商品に焦点を当てた「日本産食材ピックアップ」等のページを新設し、ジェットロウェブサイトにある「農林水産物・食品の輸出支援ポータル」で公開した。さらに、農林水産物・食品の輸出を行う商社などの輸出協力企業や海外バイヤーの情報（36カ国・地域377社のバイヤーを掲載）を海外事務所からの情報提供をもとに更新し、ジェットロウェブサイトに掲載した。</p>						
				<p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>ポップコーン等メーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェットロの支援：</td> <td>輸出相談窓口に対し、同社から米国FDA登録およびFSMAに関する相談があり、輸出相談窓口から通算で数十回の電話アドバイスを丁寧に行い説明。</td> </tr> </table>	企業概要：	ポップコーン等メーカー	ジェットロの支援：	輸出相談窓口に対し、同社から米国FDA登録およびFSMAに関する相談があり、輸出相談窓口から通算で数十回の電話アドバイスを丁寧に行い説明。	
企業概要：	ポップコーン等メーカー								
ジェットロの支援：	輸出相談窓口に対し、同社から米国FDA登録およびFSMAに関する相談があり、輸出相談窓口から通算で数十回の電話アドバイスを丁寧に行い説明。								

		<p>さらに、関係府省・団体が収集した情報を一元的に集約するとともに、自治体・団体等が国内外で行うイベント情報を掲載した「国・地域別イベントカレンダー」を整備する。加えて、日本産農林水産物・食品輸出マッチングサイト(JAFEX)を活用し、日本産農林水産物・食品の一層の輸出拡大を目指す。</p> <p>⑤輸出事業者に対する一貫支援と地域支援の強化 輸出に取り組む事業者を一貫して支援するため、専門家を配置するとともに、商談後の事業者へのフォローアップを強化する。</p> <p>また、「一県一支援プログラム」により、一次産品の輸出成功事例等の創出を図る。さらに、日本食レストラン等を通じた日本産食材の輸出促進活動を行う。</p>		<table border="1"> <tr> <td>成果：</td> <td>同社はFDA登録を完了できた。</td> </tr> </table> <p>ジェトロウェブサイトにある「農林水産物・食品の輸出支援ポータル」等に関係府省・団体が収集した情報を一元的に集約するとともに、自治体・団体等が国内外で行うイベント情報を掲載した「国・地域別イベントカレンダー」を毎月更新し整備した。(29年度のアクセス件数は開設時(28年8月30日)から30年3月末まで145,879。イベントカレンダーは19,352。)</p> <p>さらに、日本産農林水産物・食品輸出マッチングサイト(JAFEX)について、ジェトロの事業参加者への案内やSNSを通じてPRを行い日本産農林水産物・食品の一層の輸出拡大に貢献した。(売り案件は30年3月末日時点で674件、買い案件は174件)</p> <p>⑤輸出事業者に対する一貫支援と地域支援の強化 ・輸出に取り組む事業者を一貫して支援するため、専門家である輸出プロモーター(14名)や新輸出大国コンソーシアムエキスパート(23名)を東京本部でリテイン。また、ジェトロ事業での商談後、一定以上の成約金額(見込み含む)をあげた事業者に対して、継続的なフォローアップを実施。各事業者の置かれている状況を的確に把握し、必要に応じ貿易相談や新たな事業への勧誘を行った。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>小麦粉煎餅、米粉煎餅等メーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>同社はシンガポールへの輸出実績はあったものの、その他の国への輸出には行き詰まっていた。専門家とともに同社の抱える課題や同社の強みを整理。Food Expo 2018出展の際に商談のあった香港バイヤーからの要求に対しても、同社に対して専門家が規制情報提供等支援。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>香港バイヤーと成約に至り、OEM生産が決定。約40,000千円の成約。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>JASオーガニック黒豚生産企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>同社は海外の見本市や商談会への参加経験があるものの、輸出に至っていなかった。専門家は商談時に使用する提案資料の作成指導や商談後のフォローなど支援。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>台湾への初輸出を実現。成約金額は約2,500千円。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>海苔生産企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>同社は輸出に関心はあったものの、ノウハウもなく、また社内体制も整っていなかった。専門家のアドバイスと合わせて、海外事業部を新設し、供給体制を確立するなど、輸出に向けた社内体制を強化。専門家は貿易実務のほか効果的なプロモーションや売り込み方法、商談ノウハウの習得を支援した。また、東南アジアへの見本市出展やその他の地域からの引き合いへの柔軟な対応を支援。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>マレーシア、ベトナム等への輸出を実現。成約金額は約148,000千円。</td> </tr> </table> <p>・「一県一支援プログラム」では、一次産品の輸出成功事例等の創出を図るべく、全国で48案件を実施。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>一県一支援プログラム(福島県)：マレーシア向け桃輸出プロモーション</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>29年8月22日～25日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>マレーシア</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>マレーシア向けの県産桃輸出は、16年度実績が7.3トンであったところ、17年度は2倍の15トンを目指し、県が輸入業者と交渉を続けてきた。これはCAコンテナを活用することで輸送コストを抑え、小売価格を下</td> </tr> </table>	成果：	同社はFDA登録を完了できた。	企業概要：	小麦粉煎餅、米粉煎餅等メーカー	ジェトロの支援：	同社はシンガポールへの輸出実績はあったものの、その他の国への輸出には行き詰まっていた。専門家とともに同社の抱える課題や同社の強みを整理。Food Expo 2018出展の際に商談のあった香港バイヤーからの要求に対しても、同社に対して専門家が規制情報提供等支援。	成果：	香港バイヤーと成約に至り、OEM生産が決定。約40,000千円の成約。	企業概要：	JASオーガニック黒豚生産企業	ジェトロの支援：	同社は海外の見本市や商談会への参加経験があるものの、輸出に至っていなかった。専門家は商談時に使用する提案資料の作成指導や商談後のフォローなど支援。	成果：	台湾への初輸出を実現。成約金額は約2,500千円。	企業概要：	海苔生産企業	ジェトロの支援：	同社は輸出に関心はあったものの、ノウハウもなく、また社内体制も整っていなかった。専門家のアドバイスと合わせて、海外事業部を新設し、供給体制を確立するなど、輸出に向けた社内体制を強化。専門家は貿易実務のほか効果的なプロモーションや売り込み方法、商談ノウハウの習得を支援した。また、東南アジアへの見本市出展やその他の地域からの引き合いへの柔軟な対応を支援。	成果：	マレーシア、ベトナム等への輸出を実現。成約金額は約148,000千円。	事業名：	一県一支援プログラム(福島県)：マレーシア向け桃輸出プロモーション	実施時期：	29年8月22日～25日	実施地：	マレーシア	概要：	マレーシア向けの県産桃輸出は、16年度実績が7.3トンであったところ、17年度は2倍の15トンを目指し、県が輸入業者と交渉を続けてきた。これはCAコンテナを活用することで輸送コストを抑え、小売価格を下		
成果：	同社はFDA登録を完了できた。																																	
企業概要：	小麦粉煎餅、米粉煎餅等メーカー																																	
ジェトロの支援：	同社はシンガポールへの輸出実績はあったものの、その他の国への輸出には行き詰まっていた。専門家とともに同社の抱える課題や同社の強みを整理。Food Expo 2018出展の際に商談のあった香港バイヤーからの要求に対しても、同社に対して専門家が規制情報提供等支援。																																	
成果：	香港バイヤーと成約に至り、OEM生産が決定。約40,000千円の成約。																																	
企業概要：	JASオーガニック黒豚生産企業																																	
ジェトロの支援：	同社は海外の見本市や商談会への参加経験があるものの、輸出に至っていなかった。専門家は商談時に使用する提案資料の作成指導や商談後のフォローなど支援。																																	
成果：	台湾への初輸出を実現。成約金額は約2,500千円。																																	
企業概要：	海苔生産企業																																	
ジェトロの支援：	同社は輸出に関心はあったものの、ノウハウもなく、また社内体制も整っていなかった。専門家のアドバイスと合わせて、海外事業部を新設し、供給体制を確立するなど、輸出に向けた社内体制を強化。専門家は貿易実務のほか効果的なプロモーションや売り込み方法、商談ノウハウの習得を支援した。また、東南アジアへの見本市出展やその他の地域からの引き合いへの柔軟な対応を支援。																																	
成果：	マレーシア、ベトナム等への輸出を実現。成約金額は約148,000千円。																																	
事業名：	一県一支援プログラム(福島県)：マレーシア向け桃輸出プロモーション																																	
実施時期：	29年8月22日～25日																																	
実施地：	マレーシア																																	
概要：	マレーシア向けの県産桃輸出は、16年度実績が7.3トンであったところ、17年度は2倍の15トンを目指し、県が輸入業者と交渉を続けてきた。これはCAコンテナを活用することで輸送コストを抑え、小売価格を下																																	

					<p>げられることから輸入業者側も商談に応じていたもの。同輸入業者は現地伊勢丹、イオンほか地場系高級スーパー（チェーン）に幅広く卸しているものの、いきなり倍の量を市場で売り切ることができるか、輸入業者としてはリスクを伴うため、ジェトロが販促 PR を支援することを同業者に提示し、15 トンの成約を後押しした。具体的な手法としては、マレーシアの女優・モデル（市場特性に鑑みマレー系、中華系各 1 名）をインフルエンサーとして起用し、県知事がトップセールスを実施した 8 月 23 日を挟んで計 4 日間にわたり SNS で桃の PR（情報拡散）を実施した。</p> <p>成果 有名女優・モデルをインフルエンサーとして起用したため反響は大きく、県産桃に対する認知度向上、売上増には一定の効果があった。</p> <p>・また、米国の日本産食材サポーター店にて日本産柿の PR 事業を実施するなど、日本食レストラン等を通じた日本産食材の輸出促進活動を行った。なお、日本産食材サポーター店認定制度において、認定店数を 28 年度末の 133 店舗から 29 年度末の 2,871 店舗に拡大させ、日本産農林水産物・食品の海外需要拡大に貢献した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>ラーメン店 A 社（中国）600 店を『日本産食材サポーター店』に認定</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>29 年 12 月 5 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>上海</td> </tr> <tr> <td>対象企業：</td> <td>味千（中国）</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>同社が日本産品をメニューに導入するにあたり、ジェトロが調達先の紹介等を支援し、富山産コシヒカリの採用が決まった。これを受け、味千（中国）の約 600 店を「海外における日本産食材サポーター店」（農水省の認定制度）に認定。12 月 5 日に上海で認定式を実施。29 年 12 月中旬から 2 か月の予定で富山産コシヒカリ使用の定食メニューを 400 店で提供し、現在好評を博している。今回の取引により富山県産コメ 72 トンの輸出（28 年の中国本土へのコメ輸出量全体の 2 割）につながった。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>富山市長のトップセールスにあわせて、「日本産食材サポーター店」のイタリア第 1 号店として認定証の授与式を実施。</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>29 年 10 月</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ミラノ</td> </tr> <tr> <td>対象企業：</td> <td>富山県エゴマオイルを扱う企業</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ジェトロの支援により富山産エゴマオイルがイタリアの一つ星レストランにて採用が決まった。10 月の富山市長のイタリアでのトップセールスに合わせ、同レストランにて、「日本産食材サポーター店」のイタリア第 1 号店として認定証の授与式を実施。</td> </tr> </table>	事業名：	ラーメン店 A 社（中国）600 店を『日本産食材サポーター店』に認定	実施時期：	29 年 12 月 5 日	実施地：	上海	対象企業：	味千（中国）	概要：	同社が日本産品をメニューに導入するにあたり、ジェトロが調達先の紹介等を支援し、富山産コシヒカリの採用が決まった。これを受け、味千（中国）の約 600 店を「海外における日本産食材サポーター店」（農水省の認定制度）に認定。12 月 5 日に上海で認定式を実施。29 年 12 月中旬から 2 か月の予定で富山産コシヒカリ使用の定食メニューを 400 店で提供し、現在好評を博している。今回の取引により富山県産コメ 72 トンの輸出（28 年の中国本土へのコメ輸出量全体の 2 割）につながった。	事業名：	富山市長のトップセールスにあわせて、「日本産食材サポーター店」のイタリア第 1 号店として認定証の授与式を実施。	実施時期：	29 年 10 月	実施地：	ミラノ	対象企業：	富山県エゴマオイルを扱う企業	概要：	ジェトロの支援により富山産エゴマオイルがイタリアの一つ星レストランにて採用が決まった。10 月の富山市長のイタリアでのトップセールスに合わせ、同レストランにて、「日本産食材サポーター店」のイタリア第 1 号店として認定証の授与式を実施。	
事業名：	ラーメン店 A 社（中国）600 店を『日本産食材サポーター店』に認定																									
実施時期：	29 年 12 月 5 日																									
実施地：	上海																									
対象企業：	味千（中国）																									
概要：	同社が日本産品をメニューに導入するにあたり、ジェトロが調達先の紹介等を支援し、富山産コシヒカリの採用が決まった。これを受け、味千（中国）の約 600 店を「海外における日本産食材サポーター店」（農水省の認定制度）に認定。12 月 5 日に上海で認定式を実施。29 年 12 月中旬から 2 か月の予定で富山産コシヒカリ使用の定食メニューを 400 店で提供し、現在好評を博している。今回の取引により富山県産コメ 72 トンの輸出（28 年の中国本土へのコメ輸出量全体の 2 割）につながった。																									
事業名：	富山市長のトップセールスにあわせて、「日本産食材サポーター店」のイタリア第 1 号店として認定証の授与式を実施。																									
実施時期：	29 年 10 月																									
実施地：	ミラノ																									
対象企業：	富山県エゴマオイルを扱う企業																									
概要：	ジェトロの支援により富山産エゴマオイルがイタリアの一つ星レストランにて採用が決まった。10 月の富山市長のイタリアでのトップセールスに合わせ、同レストランにて、「日本産食材サポーター店」のイタリア第 1 号店として認定証の授与式を実施。																									

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、事務所別実績分析など、必要に応じて欄を設け記載)

1-3 中堅・中小企業など我が国企業の海外展開支援

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
1-3	中堅・中小企業など我が国企業の海外展開支援		
業務に関連する政策・施策		当該事業実施に係る根拠（個別法条文など）	日本貿易振興機構法 第12条第1～5号
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載) 【重要度：高】、【難易度：高】	関連する政策評価・行政事業レビュー	行政事業レビューシート番号 経済産業省：0108、0109、0125、0175、0531、0587、0586、0548、0549、新27-0047、新28-0010 農林水産省：0038

2. 主要な経年データ												
①主要なアウトプット（アウトカム）情報							②主要なインプット情報（財務情報及び人員に関する情報）					
指標等	達成目標	基準値 (前中期目標期間 最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度			27年度	28年度	29年度	30年度
新たな輸出・投資等の海外展開成功社数 (計画値)	年平均400社以上	平成25年度190社	400社	400社	400社	400社			予算額(千円)	19,397,755千円	21,101,466千円	25,586,472千円
(実績値)	—	—	595社	587社	586社			決算額(千円)	20,409,152千円	18,257,634千円	20,190,262千円	
(達成度)	—	—	148.8%	146.8%	146.5%			経常費用(千円)	20,373,352千円	18,134,414千円	20,127,206千円	
輸出・投資等の海外展開支援件数 (延べ社数) (計画値)	年平均3,600件以上	前中期目標期間実績:年平均3,457件	3,600件	3,600件	3,600件	3,600件			経常利益(千円)	53,546千円	394,270千円	372,395千円
(実績値)	—	—	6,010件	5,732件	7,115件			行政サービス実施コスト(千円)	10,082,882千円	14,530,561千円	15,141,637千円	
(達成度)	—	—	166.9%	159.2%	197.6%			従事人員数	1,685人の内数	1,767人の内数	1,802人の内数	
貿易投資相談件数 (計画値)	年平均61,800件以上	前中期目標期間実績:年平均59,099件	61,800件	61,800件	61,800件	61,800件						
(実績値)	—	—	93,252件	93,190件	88,864件							
(達成度)	—	—	150.9%	150.8%	143.8%							
知的財産権等に関わる相談件数 (計画値)	年平均1,500件以上	前中期目標期間実績:年平均1,443件	1,500件	1,500件	1,500件	1,500件						
(実績値)	—	—	2,175件	2,439件	2,408件							
(達成度)	—	—	145.0%	162.6%	160.0%							
新輸出大国	—	—	—	2,000社	2,000社							

コンソーシアム事業の海外展開情報・戦略等支援社数																				
(実績値)	—	—	—	4,062社	3,026社															
(達成度)	—	—	—	203.1%	151.3%															
役立ち度アンケート調査	4段階中上位2項目が8割以上	前中期目標期間実績:8割以上を達成	80%	80%	80%	80%														
(実績値)	—	—	96.8%	96.7%	97.4%															
(達成度)	—	—	—	—	—															

注) 予算額、決算額は支出額を記載。人件費については共通経費分を除き各業務に配賦した後の金額を記載

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

	中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価
					業務実績	自己評価	
	高い技術力を有し、海外市場で十分に勝負できる潜在力を有する中堅・中小企業など、我が国企業の海外展開を推進するため、「今後5年間で新たに1万社の海外展開を実現する」との政府目標を踏まえつつ、日本からの輸出や海外進出、進出後の現地展開や事業見直し、さらには第三国展開まで一貫して支援し、独立行政法人中小企業基盤整備機構、自治体、関係機関等と連携しつつ、切れ目なく実施する。また、海外進出した日系企業の支援に際しては、ニーズや進出段階に応じた継続的な支援を実施する。	中期目標で定められた目標を実現するべく、以下の取組を行う。その際、(a) 日本からの輸出や海外進出・現地事業支援まで一貫して取り組み、(b) 多数の企業を対象とする支援事業と個別企業への支援事業を重層的に実施しつつ、(c) 企業の海外展開の段階を常時把握し必要な支援を提供することで、拡大・深化する企業の海外展開ニーズに的確に対応した事業展開を行う。特に、中期目標で定められた新たな輸出・投資等の海外展開成功社数の年平均400社の創出に向けて、海外展開実現の途上にある個別企業の継続支援を行いながら、国内事務所が地元金融機関や関係機関と連携して有望企業を発掘し、それら企業に寄り添って、機構が有する様々な支援ツールを組み合わせたきめ細やかな支援を行うとともに、専門家を活用した個別企業支援（ハンズオン支援）を充実させ、その達成を目指す。さらに、海外展開支援を行うに当たっては、対日直接投資の促進や訪日観光客の誘致などに繋がる海外の有望な企業情報や案件情報を機構内で適切に共有し、双方向での効果的・効率的な事業実施を行う。	我が国企業の海外展開を推進するため、自治体、関係機関等とも連携しつつ、日本からの輸出や海外進出、進出後の現地展開や事業見直し、さらには第三国展開まで一貫して支援を行う。また、海外進出した日系企業に対しては、ニーズや進出段階に応じた継続的な支援を実施する。	＜主な定量的指標＞ 新たな輸出・投資等の海外展開成功社数：年平均400社以上 輸出・投資等の海外展開支援件数（延べ社数）：年平均3,600件 貿易投資相談件数：年平均61,800件 知的財産権等に関する相談件数：年平均1,500件 役立ち度アンケート調査：4段階中上位2項目が8割以上 新輸出大国コンソーシアム事業の海外展開情報・戦略等支援社数：年平均2,000社以上	＜主要な業務実績＞ 29年度の定量的指標は以下の通り目標値を達成。 ・新たな輸出・投資等の海外展開成功社数：586社 ・輸出・投資等の海外展開支援件数（延べ社数）：7,115件 ・貿易投資相談件数：88,864件 ・知的財産権等に関する相談件数：2,408件 ・役立ち度アンケート調査：97.4% ・新輸出大国コンソーシアム事業の海外展開情報・戦略等支援社数：3,026社 （関連指標） ・地域支援プロジェクト形成件数：195件 ・関係機関との連携件数：90件 ・相手国政府等への協力事業の実施件数：158件	＜評価と根拠＞ 評価：S 【量的成果の根拠】 全ての定量的指標で目標値の120%以上の成果を達成。 【質的成果の根拠】 （1）全国3,026社の中堅・中小企業に包括的な海外展開支援を実施 ・全国で、官民・支援機関合計1,110機関とともに、国別・産業別の専門家（471名）による一貫した海外展開支援を行う「新輸出大国コンソーシアム事業」を実施。全国3,026社の新規登録企業を開拓。29年度には242社のコンソーシアム支援企業が海外展開を実現。 （2）イノベーション分野や人材等、新たな需要に応える支援を実施 ・新たなビジネスや技術・製品等の海外展開を、研修や相談対応からマッチングまで一貫して支援。29年度は新たに中国・深圳で始動。継続3拠点と合わせ29年度に、海外投資家から合計約10億円の資金調達、12件の海外企業とのライセンス/アライアンス等締結を実現。 ・グローバル人材確保へのニーズ上昇を捉え、新たに日本企業への外国人受入インターンシップを開始するとともに、外国企業への日本人派遣インターンシップ、外国人材活用に係る個社支援、特定産業でのジョブフェアを実施。多様なスキームでグローバル人材確保を支援。 （3）輸出経験の少ない小規模・零細企業をターゲットにした支援も拡充 ・小規模・零細企業が多い生活関連産業にて輸出未経験企業に対し、展示会・商談会の出展計画の助言から実際の出展までをパッケージ化した支援を実施。本スキームを通じ45.0%の輸出未経験企業が成約。（実施前[28年度]：33.3%） （4）拡大するEC分野での支援を強化、増える模倣品対策にも注力 ・中国最大のECサイト「淘宝」店舗オーナーとの商談会では、現地事情を踏まえ、サプライチェーンパートナーを巻き込むことで、1社あたりの成約件数（見込み含む）を約11倍に拡大。あわせて、EC市場の拡大に伴い増加する模倣品流通に対処すべく、ジェトロが事務局を担う国際知的財産保護フォーラムにて、中国・アリババ社との意見交換及び要望書の提出等を実施。 （5）イノブロム2017出展を通じて、日系企業のロシア展開を加速 ・ロシア最大級の産業総合博覧会「イノブロム2017」に初のパートナーカンパニーとして168社・団体/4,000㎡の大規模ジャパン・パビリオンを組織（前年度日本企業：4社）。平成4年から25年ぶりにロシアで日本製品・技術等を扱う大規模出展を行い、ロシア展開を加速。	評価： ＜評価に至った理由＞ ＜指摘事項、業務運営上の課題及び改善方策＞ （実績に対する課題及び改善方策など） ＜その他事項＞ （有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど） 評価
	○「日本再興戦略」等の政策及び我が国産業界のニーズ等を踏まえ、サービス、健康・長寿、環境・エネルギー、インフラシステム、知的財産の活用、クールジャパンの推進など、我が国が強みを有する産業、技術・ビジネス分野において重点産業・分野を定めて、個別企業のビジネス組成など、成果創出に向けて、効果的かつ効率的な支援を行う。また、これら日本の優れたモノ、サービス、観光などの周辺ビジネスを有機的に連携し、積極的に海外展開することで、日本の文化・産業へ	①海外ビジネス情報の提供 貿易投資に関する各種制度・商習慣・統計・関税率等、ビジネスに直結する情報・資料を収集・整備し、企業等に提供する。	＜その他の指標＞ 自治体等のニーズや地域の特性を踏まえつつ、地域が強みを持つ分野・産品等を有機的に組み合わせながら、日本貿易振興機構が持つ様々な支援ツールを駆使して、地域経済の活性化、地域の中堅・中小企業の輸出促進を効果的に行うこと。（関連指標：地域支援プロジェクト形成件数） 海外の展示会等において関連する複数の分野を組合せた展示や関係機関と連携したパビリオン形成を積極的に行い、ジャパン・ブランドの効果的な発信に繋げること。（関連指標：関係機関との連携件数） ビジネス環境の改善や経済連携の強化等に向けた	①海外ビジネス情報の提供 ・貿易投資相談 お客様の満足度向上のため、実務面のみならず、海外市場やマクロ経済に関する最新情報を提供し、付加価値を高めた貿易投資相談を実施した。29年度は88,864件の相談対応を行った。法務関連など高度な内容の相談への対応については、MOUを締結している日本弁護士連合会（日弁連）の「中小企業海外展開支援弁護士紹介制度」を全国から相談を寄せた国内の中小企業に紹介している。29年度は117件の相談に対し同制度の紹介を行った。	【成功事例】 企業概要：香川県の美容・健康関連品メーカー ジェトロの支援：29年5月の商談会（他組織主催）がきっかけでベトナム企業から引き合いを受けた同社は、ベトナムへ化粧品を輸出するために、ジェトロ香川貿易情報センターへ本件を相談。これまで同社は空間除菌剤等の雑貨や健康食品等を輸出した経験があったが、化粧品を輸出するのは初めてだったので、アドバイザーがベトナムの現地規制や輸出手続き等に関する情報提供を行った。 成果：30年1月までに自由販売証明書と特定産地証明書といたった関連書類を取得し、ベトナムへの初輸出約300万円に成功した。	・ビジネスライブラリー ジェトロのビジネスライブラリーでは、ビジネスに直結する世界各国の資料（統計、経済事情、貿易規制情報、投資関連情報、関税率等）及び企業情報等のデータベースを収集・提供した。 お客様からの海外ビジネス情報相談に対してレファレンス質問対応 2,306	【難易度：高】

	<p>の関心を高め、更なる需要を喚起するとともに、訪日外国人の増加などを狙う。</p> <p>○市場の拡大が期待される新興国等における日本企業の市場開拓を積極的に支援するため、日本貿易振興機構が中核となつて、海外展開機関との密接な連携による現地での課題対応や海外人材とのネットワークの構築を図る。また、その市場開拓に向けては、対象となる市場の経済発展の度合い、日本企業の進出の程度、競合国企業との競争環境等を勘案し、それぞれの国・地域に応じた戦略的な取組を官民一体となつて実施する。その際、産業育成やビジネスを通じた社会的課題解決に向けた支援等を実施し、我が国のプレゼンスを向上させるとともに、相手国政府等との関係強化を図りつつ、日本企業の市場開拓に向けた環境整備を行う。</p> <p>○中堅・中小企業等においては、海外展開に必要な人材やノウハウ・経験の不足がボトルネックとなっていることから、グローバル人材の育成、海外展開に関する情報・知識の提供など、中小企業等の海外展開に取り組む企業の裾野の拡大と能力向上に資する事業を展開する。</p> <p>○海外展開に意欲のある自治体や地方の商工団体等に対し、海外のクラスター・産業とのビジネス連携等を積極的に提案し、海外展開による地域経済の活性化を促進する。また、日本発ビジネスイノベーションの創出・展開支援を推進し、新産業創出を促進する。</p> <p>○知的財産権の取得や保護、その活用支援による海外展開支援や海外の法的規制や基準・認証等の制度・ルール情報の整備等を通じて、我が国企業の海外展開活動を支援する。</p>	<p>平成27年度補正予算(第1号)により追加的に措置された交付金については、「一億総活躍社会の実現に向けて緊急に実施すべき対策」(平成27年11月26日一億総活躍国民会議取りまとめ)及び「総合的なTPP関連政策大綱」(平成27年11月25日TPP総合対策本部決定)の中堅・中小企業など我が国企業の市場開拓等への支援のために措置されたことを認識し、海外展開戦略等支援事業のために活用する。</p> <p>①関係機関等との連携 (a)独立行政法人中小企業基盤整備機構との連携や、機構が事務局を担い自治体、金融機関、商工団体等複数機関が協力して支援を実施する「海外展開一貫支援ファストパス制度」の活用、(b)また、海外では、機構が中核となり在外協力機関で構成される「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」等の活用により、個別企業のニーズに応じた支援を効率的・効果的に実施する。中小企業海外展開現地支援プラットフォームについて、現地での巡回型相談会の開催や取引候補企業の斡旋等の機能の充実を図る。</p> <p>②海外展開企業の裾野の拡大、育成等 国内事務所や海外展開一貫支援ファストパス制度をはじめとする国内ネットワークを最大限に活用して、新たに海外展開に取り組む企業を含め、海外展開に意欲のある有望企業の発掘に努めるとともに、貿易投資相談対応から事業ツールの提供までの確かな支援を提供する。さらに、海外展開のノウハウを提供する講座の開催など海外展開の経験が少ない企業向けのサービスメニューの拡充や外国人留学生の活用促進などグローバル人材の活用・育成支援を行う。企業のニーズに基づくミニ調査については、対応体制を充実させて、柔軟かつタイムリーに実施する。特に、海外展開経験が少</p>	<p>相手国政府との対話等の枠組みの構築や二国間協力事業の実施等を通じて、相手国政府との関係を強化し、我が国の通商政策や企業活動の円滑化に資すること。(関連指標：相手国政府等への協力事業の実施件数)</p> <p><評価の視点> 定量的指標を達成しているか。 上述のアウトカムの実現が図られているか。</p>	<p>件、所蔵確認対応526件を実施した。また、国内・海外からのライブラリー見学者に対して館内の利用方法、情報収集・提供方法等の説明を計325名に行った。お客様のデータベースに対する理解を促進するため、データベースセミナーを計5回実施した。地方企業へのサービスとしては貿易情報センターを通じてライブラリーの情報を提供する「相談サポート」を計308件実施した。</p> <p>・ビジネス・サポート・サービス 29年度は、海外ブリーフィングサービスを6,272件、海外ミニ調査を2,353ユニット実施した。また、日本機械輸出組合より2件の受託調査を受注し、「インドネシアの機械部品市場について」および「バングラデシュの農業機械・内燃機市場について」の調査を行った。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>新潟県の工業部品メーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>同メーカーより依頼を受け、28年1月に海外ミニ調査で、情報収集が困難なメキシコ、ペルー、コロンビアにおける関連工場・部品ディーラーが集中している地域などの情報を提供した。また、同調査結果を踏まえ現地出張をした際に、海外ブリーフィングサービスで現地の最新情報を紹介した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>その後、同社よりメキシコ1社(87万円)・ペルー2社(350万円)・コロンビア1社(170万円)から受注があったとの報告があった。同社は、継続的に中南米でのビジネスを展開中。</td> </tr> </table>	企業概要：	新潟県の工業部品メーカー	ジェトロの支援：	同メーカーより依頼を受け、28年1月に海外ミニ調査で、情報収集が困難なメキシコ、ペルー、コロンビアにおける関連工場・部品ディーラーが集中している地域などの情報を提供した。また、同調査結果を踏まえ現地出張をした際に、海外ブリーフィングサービスで現地の最新情報を紹介した。	成果：	その後、同社よりメキシコ1社(87万円)・ペルー2社(350万円)・コロンビア1社(170万円)から受注があったとの報告があった。同社は、継続的に中南米でのビジネスを展開中。	<p>・国際ビジネス情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」を毎週放映(年間50本)。ジェトロが推進している「新輸出大国コンソーシアム」事業、パートナーカントリーとして日本が大規模に参加した「CeBIT」、今年度のジェトロの主要な取り組みの一つである「アスタナ博」などを取り上げた。さらに、政府による「明治150年」関連施策推進の方針に対応し、明治期より続く伝統製品等の海外展開事例を紹介する番組を制作した(2月21日、2月28日)。</p> <p>・関連テーマの権威など適切な組織と連携して番組を制作することにより、質を高めるとともに、当該組織にリンクを貼ってもらい、ネットの視聴層につなげている(9月のIoT特集⇒ドイツの「フ라운ホーファー研究所」。10月の安全保障貿易管理特集⇒「経済産業省安全保障貿易検査官室」)。</p> <p>・インターネットによる情報の普及、SNSを介した視聴者層の拡大を図るため、YouTube並びにFacebookの専用アカウントについても、引き続きプロモーションを図っている。YouTubeのチャンネル登録者数は7,000を突破した(3月末時点)。さらに、新たな取り組みとして、ジェトロのウェブサイト上でアクセシビリティ対応(視覚障害者代替テキスト・聴覚障害者用キャプション)を5月に開始した。また、常滑焼の特集(1月17日)など、海外に情報発信することで輸出に資すると考えられる5番組を英語化(YouTubeでの英語字幕化)した。</p>	<p>外部の経済的・制度的環境や企業の経営判断などに大きな影響を受ける「新たな輸出・投資等の海外展開成功社数」がアウトカム目標として設定され、とりわけ、海外展開未経験企業を発掘・育成し、商談会等の提供、綿密なフォローアップなど多くの手間と時間が必要なため、難易度が高に設定されている。</p> <p><課題と対応> ①海外ビジネス情報の提供 貿易投資に関する各種制度・商習慣・統計・関税率等、ビジネスに直結する情報・資料を収集・整備し、企業等に提供する。また、中堅・中小企業等の国際ビジネス具体化支援のため、海外ブリーフィングやミニ調査などのサービスを提供する。海外ビジネスの初心者も含めて幅広く、映像によりわかりやすくヒントを伝える手段として、情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」を制作し、ウェブサイトやSNS等を通じて配信する。</p> <p>②オンラインでの情報提供等 貿易・海外進出に関する国内外の制度・手続きや関連法規を国別、商品別にまとめた貿易投資Q&Aや、政府調達情報をウェブサイトを提供する。輸出に取り組む事業者にとって不可欠な貿易実務について、各種講座をオンラインで提供するとともに、企業ニーズに応じた新講座を開講し、受講者拡大に取組む。引き合い案件データベース(TIPP)に関し、国際ビジネスマッチングサイトとして、登録情報の信頼性向上に留意しながらデータベースの管理・運営を行うとともに、ニーズに応じた「特集コーナー」の拡大を進める。さらに、海外展開に意欲のある中小企業等に対して、「見本市・展示会情報総合ウェブサイト(J-messe)」を通じて、世界の展示会情報を提供する。</p> <p>③我が国企業の海外展開支援 海外ビジネス展開を進めようとする我が国中堅・中小企業の支援強化に向け、外部専門家を活用して個々の企業の海外展開フェーズに応じたハンズオン支援を引き続き実施する。また、他の支援機関と連携した「新輸出大国コンソーシアム」の事務局を円滑に運営し、環太平洋パートナーシップ協定や日EU経済連携協定等による世界市場の変化が予測される中、それを契機として海外展開を目指す我が国企業を適切な支援事業に誘導し、海外展開までの一貫した支援を図るとともに、海外展開未経験企業を広く発掘し総合的な支援を行う。さらに、我が国経済産業省とロシア経済発展省との中堅・中小企業分野における協力のためのプラットフォーム創設にかかる覚書締結を受け、専門家の活用等を通じ、我が国中堅・中小企業等のロシアにおけるビジネス展開を支援する。</p> <p>④中堅・中小企業等の海外展開人材の育成・活用 中堅・中小企業等の海外展開の課題となっているグローバル人材育成・活用に貢献するため、関係府庁、機関、大学等との連携により、グローバル人材にかかる動向や施策、人材活用事例等の情報発信を行う。また、日本人または外国人のインターンシップを通じた政府や関係機関の支援事業を活用する。</p> <p>⑤中堅・中小企業等の現地におけるビジネス展開支援 海外でのビジネス展開を目指す中小企業等に対し、「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」を通じて、現地情報の提供等の個別ニーズに対応するとともに、現地の関係機関との連携による海外での支援を継続する。また、既進出日系企業が抱える操業上の課題解決のため、海外投資アドバイザーによる相談対応に加え、より専門的な知見を有する法務・労務・税務の外部専門家も活用し、重層的な支援を図る。さらに、進出先における市場拡大、調達支援及び販路開拓等にかかる支援を行い、引き続き進出日系企業の現地でのビジネス拡大に貢献する。</p> <p>⑥我が国が強みを有する重点分野における取組の強化 (i) サービス分野 サービス事業者の急速な海外展開の拡大に対応すべく、専門家を活用したハンズオン支援を中心に、海外のビジネスパートナー候補とのマッチングや外食分野等向けにテストマーケティングの機会を提供する。地域プラットフォームを拡大して、地方自治体や関係団体、地域の金融機関等との支援ネットワークを強化することで、支援企業の裾野拡大を図っていく。コンビニエンスストアやスーパー、百貨店等の流通・小売業の海外展開を支援するとともに、これら日系流通業の販売網を活用し、我が国中小企業の製品の海外販路開拓に繋げる。</p>	
企業概要：	新潟県の工業部品メーカー												
ジェトロの支援：	同メーカーより依頼を受け、28年1月に海外ミニ調査で、情報収集が困難なメキシコ、ペルー、コロンビアにおける関連工場・部品ディーラーが集中している地域などの情報を提供した。また、同調査結果を踏まえ現地出張をした際に、海外ブリーフィングサービスで現地の最新情報を紹介した。												
成果：	その後、同社よりメキシコ1社(87万円)・ペルー2社(350万円)・コロンビア1社(170万円)から受注があったとの報告があった。同社は、継続的に中南米でのビジネスを展開中。												
	<p>○海外展開に意欲のある自治体や地方の商工団体等に対し、海外のクラスター・産業とのビジネス連携等を積極的に提案し、海外展開による地域経済の活性化を促進する。また、日本発ビジネスイノベーションの創出・展開支援を推進し、新産業創出を促進する。</p> <p>○知的財産権の取得や保護、その活用支援による海外展開支援や海外の法的規制や基準・認証等の制度・ルール情報の整備等を通じて、我が国企業の海外展開活動を支援する。</p>	<p>平成27年度補正予算(第1号)により追加的に措置された交付金については、「一億総活躍社会の実現に向けて緊急に実施すべき対策」(平成27年11月26日一億総活躍国民会議取りまとめ)及び「総合的なTPP関連政策大綱」(平成27年11月25日TPP総合対策本部決定)の中堅・中小企業など我が国企業の市場開拓等への支援のために措置されたことを認識し、海外展開戦略等支援事業のために活用する。</p> <p>①関係機関等との連携 (a)独立行政法人中小企業基盤整備機構との連携や、機構が事務局を担い自治体、金融機関、商工団体等複数機関が協力して支援を実施する「海外展開一貫支援ファストパス制度」の活用、(b)また、海外では、機構が中核となり在外協力機関で構成される「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」等の活用により、個別企業のニーズに応じた支援を効率的・効果的に実施する。中小企業海外展開現地支援プラットフォームについて、現地での巡回型相談会の開催や取引候補企業の斡旋等の機能の充実を図る。</p> <p>②海外展開企業の裾野の拡大、育成等 国内事務所や海外展開一貫支援ファストパス制度をはじめとする国内ネットワークを最大限に活用して、新たに海外展開に取り組む企業を含め、海外展開に意欲のある有望企業の発掘に努めるとともに、貿易投資相談対応から事業ツールの提供までの確かな支援を提供する。さらに、海外展開のノウハウを提供する講座の開催など海外展開の経験が少ない企業向けのサービスメニューの拡充や外国人留学生の活用促進などグローバル人材の活用・育成支援を行う。企業のニーズに基づくミニ調査については、対応体制を充実させて、柔軟かつタイムリーに実施する。特に、海外展開経験が少</p>	<p>相手国政府との対話等の枠組みの構築や二国間協力事業の実施等を通じて、相手国政府との関係を強化し、我が国の通商政策や企業活動の円滑化に資すること。(関連指標：相手国政府等への協力事業の実施件数)</p> <p><評価の視点> 定量的指標を達成しているか。 上述のアウトカムの実現が図られているか。</p>	<p>件、所蔵確認対応526件を実施した。また、国内・海外からのライブラリー見学者に対して館内の利用方法、情報収集・提供方法等の説明を計325名に行った。お客様のデータベースに対する理解を促進するため、データベースセミナーを計5回実施した。地方企業へのサービスとしては貿易情報センターを通じてライブラリーの情報を提供する「相談サポート」を計308件実施した。</p> <p>・ビジネス・サポート・サービス 29年度は、海外ブリーフィングサービスを6,272件、海外ミニ調査を2,353ユニット実施した。また、日本機械輸出組合より2件の受託調査を受注し、「インドネシアの機械部品市場について」および「バングラデシュの農業機械・内燃機市場について」の調査を行った。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>新潟県の工業部品メーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>同メーカーより依頼を受け、28年1月に海外ミニ調査で、情報収集が困難なメキシコ、ペルー、コロンビアにおける関連工場・部品ディーラーが集中している地域などの情報を提供した。また、同調査結果を踏まえ現地出張をした際に、海外ブリーフィングサービスで現地の最新情報を紹介した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>その後、同社よりメキシコ1社(87万円)・ペルー2社(350万円)・コロンビア1社(170万円)から受注があったとの報告があった。同社は、継続的に中南米でのビジネスを展開中。</td> </tr> </table>	企業概要：	新潟県の工業部品メーカー	ジェトロの支援：	同メーカーより依頼を受け、28年1月に海外ミニ調査で、情報収集が困難なメキシコ、ペルー、コロンビアにおける関連工場・部品ディーラーが集中している地域などの情報を提供した。また、同調査結果を踏まえ現地出張をした際に、海外ブリーフィングサービスで現地の最新情報を紹介した。	成果：	その後、同社よりメキシコ1社(87万円)・ペルー2社(350万円)・コロンビア1社(170万円)から受注があったとの報告があった。同社は、継続的に中南米でのビジネスを展開中。	<p>・国際ビジネス情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」を毎週放映(年間50本)。ジェトロが推進している「新輸出大国コンソーシアム」事業、パートナーカントリーとして日本が大規模に参加した「CeBIT」、今年度のジェトロの主要な取り組みの一つである「アスタナ博」などを取り上げた。さらに、政府による「明治150年」関連施策推進の方針に対応し、明治期より続く伝統製品等の海外展開事例を紹介する番組を制作した(2月21日、2月28日)。</p> <p>・関連テーマの権威など適切な組織と連携して番組を制作することにより、質を高めるとともに、当該組織にリンクを貼ってもらい、ネットの視聴層につなげている(9月のIoT特集⇒ドイツの「フ라운ホーファー研究所」。10月の安全保障貿易管理特集⇒「経済産業省安全保障貿易検査官室」)。</p> <p>・インターネットによる情報の普及、SNSを介した視聴者層の拡大を図るため、YouTube並びにFacebookの専用アカウントについても、引き続きプロモーションを図っている。YouTubeのチャンネル登録者数は7,000を突破した(3月末時点)。さらに、新たな取り組みとして、ジェトロのウェブサイト上でアクセシビリティ対応(視覚障害者代替テキスト・聴覚障害者用キャプション)を5月に開始した。また、常滑焼の特集(1月17日)など、海外に情報発信することで輸出に資すると考えられる5番組を英語化(YouTubeでの英語字幕化)した。</p>	<p>外部の経済的・制度的環境や企業の経営判断などに大きな影響を受ける「新たな輸出・投資等の海外展開成功社数」がアウトカム目標として設定され、とりわけ、海外展開未経験企業を発掘・育成し、商談会等の提供、綿密なフォローアップなど多くの手間と時間が必要なため、難易度が高に設定されている。</p> <p><課題と対応> ①海外ビジネス情報の提供 貿易投資に関する各種制度・商習慣・統計・関税率等、ビジネスに直結する情報・資料を収集・整備し、企業等に提供する。また、中堅・中小企業等の国際ビジネス具体化支援のため、海外ブリーフィングやミニ調査などのサービスを提供する。海外ビジネスの初心者も含めて幅広く、映像によりわかりやすくヒントを伝える手段として、情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」を制作し、ウェブサイトやSNS等を通じて配信する。</p> <p>②オンラインでの情報提供等 貿易・海外進出に関する国内外の制度・手続きや関連法規を国別、商品別にまとめた貿易投資Q&Aや、政府調達情報をウェブサイトを提供する。輸出に取り組む事業者にとって不可欠な貿易実務について、各種講座をオンラインで提供するとともに、企業ニーズに応じた新講座を開講し、受講者拡大に取組む。引き合い案件データベース(TIPP)に関し、国際ビジネスマッチングサイトとして、登録情報の信頼性向上に留意しながらデータベースの管理・運営を行うとともに、ニーズに応じた「特集コーナー」の拡大を進める。さらに、海外展開に意欲のある中小企業等に対して、「見本市・展示会情報総合ウェブサイト(J-messe)」を通じて、世界の展示会情報を提供する。</p> <p>③我が国企業の海外展開支援 海外ビジネス展開を進めようとする我が国中堅・中小企業の支援強化に向け、外部専門家を活用して個々の企業の海外展開フェーズに応じたハンズオン支援を引き続き実施する。また、他の支援機関と連携した「新輸出大国コンソーシアム」の事務局を円滑に運営し、環太平洋パートナーシップ協定や日EU経済連携協定等による世界市場の変化が予測される中、それを契機として海外展開を目指す我が国企業を適切な支援事業に誘導し、海外展開までの一貫した支援を図るとともに、海外展開未経験企業を広く発掘し総合的な支援を行う。さらに、我が国経済産業省とロシア経済発展省との中堅・中小企業分野における協力のためのプラットフォーム創設にかかる覚書締結を受け、専門家の活用等を通じ、我が国中堅・中小企業等のロシアにおけるビジネス展開を支援する。</p> <p>④中堅・中小企業等の海外展開人材の育成・活用 中堅・中小企業等の海外展開の課題となっているグローバル人材育成・活用に貢献するため、関係府庁、機関、大学等との連携により、グローバル人材にかかる動向や施策、人材活用事例等の情報発信を行う。また、日本人または外国人のインターンシップを通じた政府や関係機関の支援事業を活用する。</p> <p>⑤中堅・中小企業等の現地におけるビジネス展開支援 海外でのビジネス展開を目指す中小企業等に対し、「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」を通じて、現地情報の提供等の個別ニーズに対応するとともに、現地の関係機関との連携による海外での支援を継続する。また、既進出日系企業が抱える操業上の課題解決のため、海外投資アドバイザーによる相談対応に加え、より専門的な知見を有する法務・労務・税務の外部専門家も活用し、重層的な支援を図る。さらに、進出先における市場拡大、調達支援及び販路開拓等にかかる支援を行い、引き続き進出日系企業の現地でのビジネス拡大に貢献する。</p> <p>⑥我が国が強みを有する重点分野における取組の強化 (i) サービス分野 サービス事業者の急速な海外展開の拡大に対応すべく、専門家を活用したハンズオン支援を中心に、海外のビジネスパートナー候補とのマッチングや外食分野等向けにテストマーケティングの機会を提供する。地域プラットフォームを拡大して、地方自治体や関係団体、地域の金融機関等との支援ネットワークを強化することで、支援企業の裾野拡大を図っていく。コンビニエンスストアやスーパー、百貨店等の流通・小売業の海外展開を支援するとともに、これら日系流通業の販売網を活用し、我が国中小企業の製品の海外販路開拓に繋げる。</p>	
企業概要：	新潟県の工業部品メーカー												
ジェトロの支援：	同メーカーより依頼を受け、28年1月に海外ミニ調査で、情報収集が困難なメキシコ、ペルー、コロンビアにおける関連工場・部品ディーラーが集中している地域などの情報を提供した。また、同調査結果を踏まえ現地出張をした際に、海外ブリーフィングサービスで現地の最新情報を紹介した。												
成果：	その後、同社よりメキシコ1社(87万円)・ペルー2社(350万円)・コロンビア1社(170万円)から受注があったとの報告があった。同社は、継続的に中南米でのビジネスを展開中。												
	<p>○海外展開に意欲のある自治体や地方の商工団体等に対し、海外のクラスター・産業とのビジネス連携等を積極的に提案し、海外展開による地域経済の活性化を促進する。また、日本発ビジネスイノベーションの創出・展開支援を推進し、新産業創出を促進する。</p> <p>○知的財産権の取得や保護、その活用支援による海外展開支援や海外の法的規制や基準・認証等の制度・ルール情報の整備等を通じて、我が国企業の海外展開活動を支援する。</p>	<p>平成27年度補正予算(第1号)により追加的に措置された交付金については、「一億総活躍社会の実現に向けて緊急に実施すべき対策」(平成27年11月26日一億総活躍国民会議取りまとめ)及び「総合的なTPP関連政策大綱」(平成27年11月25日TPP総合対策本部決定)の中堅・中小企業など我が国企業の市場開拓等への支援のために措置されたことを認識し、海外展開戦略等支援事業のために活用する。</p> <p>①関係機関等との連携 (a)独立行政法人中小企業基盤整備機構との連携や、機構が事務局を担い自治体、金融機関、商工団体等複数機関が協力して支援を実施する「海外展開一貫支援ファストパス制度」の活用、(b)また、海外では、機構が中核となり在外協力機関で構成される「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」等の活用により、個別企業のニーズに応じた支援を効率的・効果的に実施する。中小企業海外展開現地支援プラットフォームについて、現地での巡回型相談会の開催や取引候補企業の斡旋等の機能の充実を図る。</p> <p>②海外展開企業の裾野の拡大、育成等 国内事務所や海外展開一貫支援ファストパス制度をはじめとする国内ネットワークを最大限に活用して、新たに海外展開に取り組む企業を含め、海外展開に意欲のある有望企業の発掘に努めるとともに、貿易投資相談対応から事業ツールの提供までの確かな支援を提供する。さらに、海外展開のノウハウを提供する講座の開催など海外展開の経験が少ない企業向けのサービスメニューの拡充や外国人留学生の活用促進などグローバル人材の活用・育成支援を行う。企業のニーズに基づくミニ調査については、対応体制を充実させて、柔軟かつタイムリーに実施する。特に、海外展開経験が少</p>	<p>相手国政府との対話等の枠組みの構築や二国間協力事業の実施等を通じて、相手国政府との関係を強化し、我が国の通商政策や企業活動の円滑化に資すること。(関連指標：相手国政府等への協力事業の実施件数)</p> <p><評価の視点> 定量的指標を達成しているか。 上述のアウトカムの実現が図られているか。</p>	<p>件、所蔵確認対応526件を実施した。また、国内・海外からのライブラリー見学者に対して館内の利用方法、情報収集・提供方法等の説明を計325名に行った。お客様のデータベースに対する理解を促進するため、データベースセミナーを計5回実施した。地方企業へのサービスとしては貿易情報センターを通じてライブラリーの情報を提供する「相談サポート」を計308件実施した。</p> <p>・ビジネス・サポート・サービス 29年度は、海外ブリーフィングサービスを6,272件、海外ミニ調査を2,353ユニット実施した。また、日本機械輸出組合より2件の受託調査を受注し、「インドネシアの機械部品市場について」および「バングラデシュの農業機械・内燃機市場について」の調査を行った。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>新潟県の工業部品メーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>同メーカーより依頼を受け、28年1月に海外ミニ調査で、情報収集が困難なメキシコ、ペルー、コロンビアにおける関連工場・部品ディーラーが集中している地域などの情報を提供した。また、同調査結果を踏まえ現地出張をした際に、海外ブリーフィングサービスで現地の最新情報を紹介した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>その後、同社よりメキシコ1社(87万円)・ペルー2社(350万円)・コロンビア1社(170万円)から受注があったとの報告があった。同社は、継続的に中南米でのビジネスを展開中。</td> </tr> </table>	企業概要：	新潟県の工業部品メーカー	ジェトロの支援：	同メーカーより依頼を受け、28年1月に海外ミニ調査で、情報収集が困難なメキシコ、ペルー、コロンビアにおける関連工場・部品ディーラーが集中している地域などの情報を提供した。また、同調査結果を踏まえ現地出張をした際に、海外ブリーフィングサービスで現地の最新情報を紹介した。	成果：	その後、同社よりメキシコ1社(87万円)・ペルー2社(350万円)・コロンビア1社(170万円)から受注があったとの報告があった。同社は、継続的に中南米でのビジネスを展開中。	<p>・国際ビジネス情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」を毎週放映(年間50本)。ジェトロが推進している「新輸出大国コンソーシアム」事業、パートナーカントリーとして日本が大規模に参加した「CeBIT」、今年度のジェトロの主要な取り組みの一つである「アスタナ博」などを取り上げた。さらに、政府による「明治150年」関連施策推進の方針に対応し、明治期より続く伝統製品等の海外展開事例を紹介する番組を制作した(2月21日、2月28日)。</p> <p>・関連テーマの権威など適切な組織と連携して番組を制作することにより、質を高めるとともに、当該組織にリンクを貼ってもらい、ネットの視聴層につなげている(9月のIoT特集⇒ドイツの「フ라운ホーファー研究所」。10月の安全保障貿易管理特集⇒「経済産業省安全保障貿易検査官室」)。</p> <p>・インターネットによる情報の普及、SNSを介した視聴者層の拡大を図るため、YouTube並びにFacebookの専用アカウントについても、引き続きプロモーションを図っている。YouTubeのチャンネル登録者数は7,000を突破した(3月末時点)。さらに、新たな取り組みとして、ジェトロのウェブサイト上でアクセシビリティ対応(視覚障害者代替テキスト・聴覚障害者用キャプション)を5月に開始した。また、常滑焼の特集(1月17日)など、海外に情報発信することで輸出に資すると考えられる5番組を英語化(YouTubeでの英語字幕化)した。</p>	<p>外部の経済的・制度的環境や企業の経営判断などに大きな影響を受ける「新たな輸出・投資等の海外展開成功社数」がアウトカム目標として設定され、とりわけ、海外展開未経験企業を発掘・育成し、商談会等の提供、綿密なフォローアップなど多くの手間と時間が必要なため、難易度が高に設定されている。</p> <p><課題と対応> ①海外ビジネス情報の提供 貿易投資に関する各種制度・商習慣・統計・関税率等、ビジネスに直結する情報・資料を収集・整備し、企業等に提供する。また、中堅・中小企業等の国際ビジネス具体化支援のため、海外ブリーフィングやミニ調査などのサービスを提供する。海外ビジネスの初心者も含めて幅広く、映像によりわかりやすくヒントを伝える手段として、情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」を制作し、ウェブサイトやSNS等を通じて配信する。</p> <p>②オンラインでの情報提供等 貿易・海外進出に関する国内外の制度・手続きや関連法規を国別、商品別にまとめた貿易投資Q&Aや、政府調達情報をウェブサイトを提供する。輸出に取り組む事業者にとって不可欠な貿易実務について、各種講座をオンラインで提供するとともに、企業ニーズに応じた新講座を開講し、受講者拡大に取組む。引き合い案件データベース(TIPP)に関し、国際ビジネスマッチングサイトとして、登録情報の信頼性向上に留意しながらデータベースの管理・運営を行うとともに、ニーズに応じた「特集コーナー」の拡大を進める。さらに、海外展開に意欲のある中小企業等に対して、「見本市・展示会情報総合ウェブサイト(J-messe)」を通じて、世界の展示会情報を提供する。</p> <p>③我が国企業の海外展開支援 海外ビジネス展開を進めようとする我が国中堅・中小企業の支援強化に向け、外部専門家を活用して個々の企業の海外展開フェーズに応じたハンズオン支援を引き続き実施する。また、他の支援機関と連携した「新輸出大国コンソーシアム」の事務局を円滑に運営し、環太平洋パートナーシップ協定や日EU経済連携協定等による世界市場の変化が予測される中、それを契機として海外展開を目指す我が国企業を適切な支援事業に誘導し、海外展開までの一貫した支援を図るとともに、海外展開未経験企業を広く発掘し総合的な支援を行う。さらに、我が国経済産業省とロシア経済発展省との中堅・中小企業分野における協力のためのプラットフォーム創設にかかる覚書締結を受け、専門家の活用等を通じ、我が国中堅・中小企業等のロシアにおけるビジネス展開を支援する。</p> <p>④中堅・中小企業等の海外展開人材の育成・活用 中堅・中小企業等の海外展開の課題となっているグローバル人材育成・活用に貢献するため、関係府庁、機関、大学等との連携により、グローバル人材にかかる動向や施策、人材活用事例等の情報発信を行う。また、日本人または外国人のインターンシップを通じた政府や関係機関の支援事業を活用する。</p> <p>⑤中堅・中小企業等の現地におけるビジネス展開支援 海外でのビジネス展開を目指す中小企業等に対し、「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」を通じて、現地情報の提供等の個別ニーズに対応するとともに、現地の関係機関との連携による海外での支援を継続する。また、既進出日系企業が抱える操業上の課題解決のため、海外投資アドバイザーによる相談対応に加え、より専門的な知見を有する法務・労務・税務の外部専門家も活用し、重層的な支援を図る。さらに、進出先における市場拡大、調達支援及び販路開拓等にかかる支援を行い、引き続き進出日系企業の現地でのビジネス拡大に貢献する。</p> <p>⑥我が国が強みを有する重点分野における取組の強化 (i) サービス分野 サービス事業者の急速な海外展開の拡大に対応すべく、専門家を活用したハンズオン支援を中心に、海外のビジネスパートナー候補とのマッチングや外食分野等向けにテストマーケティングの機会を提供する。地域プラットフォームを拡大して、地方自治体や関係団体、地域の金融機関等との支援ネットワークを強化することで、支援企業の裾野拡大を図っていく。コンビニエンスストアやスーパー、百貨店等の流通・小売業の海外展開を支援するとともに、これら日系流通業の販売網を活用し、我が国中小企業の製品の海外販路開拓に繋げる。</p>	
企業概要：	新潟県の工業部品メーカー												
ジェトロの支援：	同メーカーより依頼を受け、28年1月に海外ミニ調査で、情報収集が困難なメキシコ、ペルー、コロンビアにおける関連工場・部品ディーラーが集中している地域などの情報を提供した。また、同調査結果を踏まえ現地出張をした際に、海外ブリーフィングサービスで現地の最新情報を紹介した。												
成果：	その後、同社よりメキシコ1社(87万円)・ペルー2社(350万円)・コロンビア1社(170万円)から受注があったとの報告があった。同社は、継続的に中南米でのビジネスを展開中。												

	<p>ないものの、優れた技術力等を有する地域の中核的な中堅・中小企業の発掘に努め、専門家を活用しつつ、戦略作りから商談支援、契約締結まで海外販路開拓に向けたパッケージ支援を行う。</p> <p>また、ウェブサイトでの情報提供を、質・量ともに拡充するとともに、ビジネスライブラリーの運営や映像メディアを活用して、海外展開に役立つ情報・知識を幅広い顧客層に分かりやすく提供する。</p> <p>③我が国が強みを有する重点分野における取組の強化</p>	<p>「コーナー」の拡大を進める。</p>	<table border="1"> <tr> <td></td> <td>必要な心構え、準備、ジェトロなど公的機関の輸出サポートサービス、有料のオンライン講座を紹介。</td> </tr> <tr> <td colspan="2">【実施事例】『輸出商談編』・『英文ビジネス e メール編』（有料）講座の開発</td> </tr> <tr> <td>開講時期：</td> <td>30 年夏頃</td> </tr> <tr> <td>内容：</td> <td>『輸出商談編』では、商談を最大限に活用するために準備すべきことを紹介。『英文ビジネス e メール編』では、海外取引で必要となるメールの書き方を具体的に解説。PC、スマートフォン、タブレットで受講でき、音声による解説付き。</td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>・引き合い案件データベース（Trade Tie-up Promotion Program:TTPP）29 年度のユーザー新規登録数は各 3,519 件で、総ユーザー登録数は 33,718 件となった。</p> <p>TTPP サイト内に 4 月 26 日付で、インド企業の鉄道案件コーナーを設置、9 月 25 日付で、「日本・ロシアビジネスマッチング支援事業」コーナーを設置した。</p> <p>また、ASEAN おける日本と台湾の企業連携を進めるために、TAITRA と TTPP の相互ウェブサイト上でリンクを貼った。</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>・見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）」を通じて、年間 3485 件の展示会情報を提供した。ページビュー数は、前年度比 10%増の 683 万件であった。</p> <p>また、初めて海外の見本市に参加する企業等向けに、見本市出展における準備内容が分かる「初めての海外見本市のために～出展のポイント～」（22 年より掲載）を更新し、関係者等に周知した。</p> </td> </tr> </table>		必要な心構え、準備、ジェトロなど公的機関の輸出サポートサービス、有料のオンライン講座を紹介。	【実施事例】『輸出商談編』・『英文ビジネス e メール編』（有料）講座の開発		開講時期：	30 年夏頃	内容：	『輸出商談編』では、商談を最大限に活用するために準備すべきことを紹介。『英文ビジネス e メール編』では、海外取引で必要となるメールの書き方を具体的に解説。PC、スマートフォン、タブレットで受講でき、音声による解説付き。	<p>・引き合い案件データベース（Trade Tie-up Promotion Program:TTPP）29 年度のユーザー新規登録数は各 3,519 件で、総ユーザー登録数は 33,718 件となった。</p> <p>TTPP サイト内に 4 月 26 日付で、インド企業の鉄道案件コーナーを設置、9 月 25 日付で、「日本・ロシアビジネスマッチング支援事業」コーナーを設置した。</p> <p>また、ASEAN おける日本と台湾の企業連携を進めるために、TAITRA と TTPP の相互ウェブサイト上でリンクを貼った。</p>		<p>・見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）」を通じて、年間 3485 件の展示会情報を提供した。ページビュー数は、前年度比 10%増の 683 万件であった。</p> <p>また、初めて海外の見本市に参加する企業等向けに、見本市出展における準備内容が分かる「初めての海外見本市のために～出展のポイント～」（22 年より掲載）を更新し、関係者等に周知した。</p>		<p>新たな流通チャネルとして拡大中の EC を活用した商流構築支援や、IoT や AI など、IT 技術・サービス分野における海外企業と我が国企業の交流・マッチング支援に取り組む。</p> <p>（ii）クリエイティブ分野 映画、アニメ、音楽、ゲームなどのクリエイティブ分野を対象に、海外市場情報の提供やマッチング支援、日本ブランドの発信を行う。世界各地からバイヤーが集まる主要マーケットにおいて、業界団体と共催・協力し、継続的な取引に向けたビジネス支援を展開するとともに、日本のコンテンツの総合的な情報発信拠点としてのジャパン・パビリオンを運営し、ジャパン・ブランドの発信を行う。</p> <p>（iii）ヘルスケア分野 政府が推進する医療・介護分野のアウトバウンドの促進に向け、健康長寿分野では、新興国において我が国の関連産業の優位性を示せるような広報事業や商談交流等を実施する。ライフサイエンス（医療機器、バイオ医薬品関連）分野では、日本企業と外国企業とのビジネスマッチング機能を強化する。そのために、巨大市場であり、かつトレンドの発信地である先進国、そして日本企業の進出ニーズの高い新興国における市場開拓を、商談会や情報発信等を通じ、効果的に実施する。</p>	
	必要な心構え、準備、ジェトロなど公的機関の輸出サポートサービス、有料のオンライン講座を紹介。																
【実施事例】『輸出商談編』・『英文ビジネス e メール編』（有料）講座の開発																	
開講時期：	30 年夏頃																
内容：	『輸出商談編』では、商談を最大限に活用するために準備すべきことを紹介。『英文ビジネス e メール編』では、海外取引で必要となるメールの書き方を具体的に解説。PC、スマートフォン、タブレットで受講でき、音声による解説付き。																
<p>・引き合い案件データベース（Trade Tie-up Promotion Program:TTPP）29 年度のユーザー新規登録数は各 3,519 件で、総ユーザー登録数は 33,718 件となった。</p> <p>TTPP サイト内に 4 月 26 日付で、インド企業の鉄道案件コーナーを設置、9 月 25 日付で、「日本・ロシアビジネスマッチング支援事業」コーナーを設置した。</p> <p>また、ASEAN おける日本と台湾の企業連携を進めるために、TAITRA と TTPP の相互ウェブサイト上でリンクを貼った。</p>																	
<p>・見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）」を通じて、年間 3485 件の展示会情報を提供した。ページビュー数は、前年度比 10%増の 683 万件であった。</p> <p>また、初めて海外の見本市に参加する企業等向けに、見本市出展における準備内容が分かる「初めての海外見本市のために～出展のポイント～」（22 年より掲載）を更新し、関係者等に周知した。</p>																	
	<p>限られたリソースの中で効果的な支援を行うため、我が国が強みを有する産業、技術、ビジネス分野において重点産業・分野を定めて、海外展開を支援する。重点産業・分野として以下の分野を支援しながら、企業・政策ニーズに応じて、柔軟に対応する。</p>	<p>さらに、海外展開に意欲のある中小企業等に対して、「見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）」を通じて、世界の展示会情報を提供する。</p>	<p>③我が国企業の海外展開支援</p> <p>・28 年度に引き続き、公的機関や地域金融機関、商工会議所など国内の支援機関が協力し合い、海外展開を目指す中小企業等を支援する枠組み「新輸出大国コンソーシアム」の事務局を務めた。29 年度末時点で、コンソーシアムに参画する支援機関は 1,110 となり、支援企業数は 7,088 社となった。また、外部専門家を 471 名配置（29 年度末時点）し、企業のハンズオン支援を実施。242 社の海外展開成功が実現した（28 年度実績：159 社）。</p>	<p>（vi）生活関連分野 世界的な流行発信地である欧米での有力見本市において、我が国中小企業の出展支援を行うほか、業界団体等との連携によるジャパン・ブランドの発信や、更なる裾野の拡大に向けて、代理店・バイヤー等を招聘し国内で商談機会の提供を行う。また、日用品分野におけるアジア新興国向けの販路開拓支援について、現地の有力バイヤーを招致しての商談会を中心に進める。さらに、成長著しい越境 EC 市場の需要の取り込みを図るため、セミナーによる情報提供や商談会によるネット店舗オーナーとのマッチング支援を行う。</p>													
<p>（i）サービス分野 アジア等への展開を加速させているサービス産業の海外展開を、海外マーケット情報の提供から、相談対応、ミッション派遣、商談会等のマッチング支援、ハンズオン支援まで切れ目なくかつ効果的に組み合わせ支援する。とりわけ、「和食」に代表される我が国の魅力ある食文化を背景とした外食分野や国際的に競争優位性や先進性を有するヘルスケア分野に重点的に取り組む。ヘルスケア分野においては、健康・医療機器など関連機器の輸出支援をサービス産業の海外展開支援と一体として行うことで効果的な事業展開を図るとともに、高齢化が進む一方で関連産業が未発達の中同等アジアにおける健康・長寿市場の開拓に注力する。また、日本各地に所在する海外展開のポテンシャルのある優れた中堅・中小サービス企業を積極的に発掘し、支援する。</p> <p>（ii）生活関連分野 日本の伝統的、あるいは</p>	<p>③我が国企業の海外展開支援</p> <p>海外ビジネス展開を進めようとする我が国中堅・中小企業の支援強化に向け、外部専門家を活用して個々の企業の海外展開フェーズに応じたハンズオン支援を引き続き実施する。また、他の支援機関と連携した「新輸出大国コンソーシアム」の事務局を円滑に運営し、我が国企業を適切な支援事業に誘導し、海外展開までの一貫した支援を図るとともに、海外展開未経験企業を広く発掘し総合的な支援を行う。</p>	<p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>医薬品及び健康食品メーカー（奈良県）</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>新輸出大国コンソーシアムを通じ、ベトナムでの事業展開の方法や進出形態につき情報、助言を提供した。初めに、駐在員事務所開設のための申請手続き、書類の作成等の指導を行い、その後、販売品目選定に際し、販売許認可の取得が容易なサプリメントの輸出から手掛け、その後の医薬品の販売拡大を図る方向性を助言した。また、ディストリビューター候補の選定と、代理店契約に際しての注意事項等についてもアドバイスを行うとともに、商談面の支援も提供した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>29 年 7 月にホーチミン市に駐在員事務所を開設し、自社製医薬品及びサプリメント輸出のための拠点を確立。同事務所設立後、現地輸入代理店との交渉を重ね、9 月に基本契約を締結し、サプリメント（コラーゲンとフコダイニン二品目）の輸出契約を締結した。また、2 社目の輸入代理店とも、2 品目（ヒアルロン酸&コラーゲン、ダイエットバーン）につき販売代理契約を締結した。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】米国・ニュージャージー州より委託製造(OEM)を受注</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>園芸用品、土農工具、除雪用品、レジャー用品、防災用品などの製造販売会社（新潟県）</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>海外展開の準備として英文ウェブサイトの構築と海外市場に適した新しいロゴのデザインをジェトロ専門家が支援した。29年8月、ジェトロ専門家と一緒にシンガポールとマレーシアの市場調査を行い、その後29年10月に国内の展示会（ツールジャパン）に出展。同じ新潟県燕市の出展企業より米国・ニュージャージー州のパートナー候補の紹介を受けジェトロ専門家が同席し商談を進めた。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>米国のパートナー企業より、鎌 2,000 丁とミニ熊手 2,000 丁の総額約 300 万円の委託製造(OEM)を受注。</td> </tr> </table>	企業概要：	医薬品及び健康食品メーカー（奈良県）	ジェトロの支援：	新輸出大国コンソーシアムを通じ、ベトナムでの事業展開の方法や進出形態につき情報、助言を提供した。初めに、駐在員事務所開設のための申請手続き、書類の作成等の指導を行い、その後、販売品目選定に際し、販売許認可の取得が容易なサプリメントの輸出から手掛け、その後の医薬品の販売拡大を図る方向性を助言した。また、ディストリビューター候補の選定と、代理店契約に際しての注意事項等についてもアドバイスを行うとともに、商談面の支援も提供した。	成果：	29 年 7 月にホーチミン市に駐在員事務所を開設し、自社製医薬品及びサプリメント輸出のための拠点を確立。同事務所設立後、現地輸入代理店との交渉を重ね、9 月に基本契約を締結し、サプリメント（コラーゲンとフコダイニン二品目）の輸出契約を締結した。また、2 社目の輸入代理店とも、2 品目（ヒアルロン酸&コラーゲン、ダイエットバーン）につき販売代理契約を締結した。	企業概要：	園芸用品、土農工具、除雪用品、レジャー用品、防災用品などの製造販売会社（新潟県）	ジェトロの支援：	海外展開の準備として英文ウェブサイトの構築と海外市場に適した新しいロゴのデザインをジェトロ専門家が支援した。29年8月、ジェトロ専門家と一緒にシンガポールとマレーシアの市場調査を行い、その後29年10月に国内の展示会（ツールジャパン）に出展。同じ新潟県燕市の出展企業より米国・ニュージャージー州のパートナー候補の紹介を受けジェトロ専門家が同席し商談を進めた。	成果：	米国のパートナー企業より、鎌 2,000 丁とミニ熊手 2,000 丁の総額約 300 万円の委託製造(OEM)を受注。	<p>（vii）機械・部品等 海外での展示会や国内商談会等を活用して国際競争力を有する工作機械・工具、産業機械、素材材、環境機器、食品加工機械等を中心に企業支援を行う。また、今後の成長が期待される新たな産業分野として、経済産業省や JAXA と連携した航空宇宙分野、IoT・ロボット等の分野にも取り組む。加えて、自治体や業界団体と連携し、これら分野に限らず地方が競争力を有する機械・部品等分野における海外展開支援を行う。</p> <p>（viii）インフラ分野 相手国・機関等への日本人専門家の派遣、相手国キーパーソンの招聘等を通じて、我が国の質の高いインフラ製品・技術、その効果等に対する理解を促し案件組成を図る。また、日本のブランド・省エネ技術売り込みのためのブランド・省エネ診断事業の専門家派遣、招聘等の支援を継続するほか、経済発展度中進国以上の民活・PPP 案件を対象に、企業提案による Pレ FS の支援を引き続き行う。</p>	<p>⑦新たに海外展開に取り組む中小企業への支援 これまで海外展開を行っていなかった中小企業等への支援を拡大し、海外展開の裾野を拡大すべく、これら企業の代理店・バイヤーを招聘した商談会や海外展示会への参加を促し、また、参加企業が着実に販路開拓につなげられるよう、スキルアップセミナーやワークショップ、個別相談等の展示・商談会前の事前準備にかかる支援を充実させる。商談後においては、国内外に配置する専門家も活用し、見込みのある海外バイヤーへの継続的なフォローアップを通じて早期の成約を図る。</p> <p>⑧相手国政府との関係強化に向けた協力事業等の実施 日本の通商政策を踏まえ、TICADVI のフォローアップとしての我が国の官民を挙げた協力促進及びアフリカでのビジネス展開支援や日 ASEAN 経済大臣会合の枠組みを活用した新産業分野における企業連携促進支援、並びにボリュームゾーンへの市場開拓支援などを通じて、我が国企業のビジネス活動を促進するとともに、開発途上国政府等との連携強化を踏まえた産業協力事業を実施することで、我が国企業活動の円滑化に貢献する。また、産業協力の一環として FOODEX JAPAN への開発途上国企業の出展支援や、一村一品マーケット空港展を実施する。</p> <p>⑨地域の国際ビジネス支援を通じた地方創生への貢献 貿易情報センターが中心となり、意欲ある自治体や地方の商工団体等と連携して、地域の魅力ある産業資源を活かした国際ビジネスの拡大を推進することで地方創生に貢献する。具体的には、海外の特定地域を対象にビジネス交</p>	
企業概要：	医薬品及び健康食品メーカー（奈良県）																
ジェトロの支援：	新輸出大国コンソーシアムを通じ、ベトナムでの事業展開の方法や進出形態につき情報、助言を提供した。初めに、駐在員事務所開設のための申請手続き、書類の作成等の指導を行い、その後、販売品目選定に際し、販売許認可の取得が容易なサプリメントの輸出から手掛け、その後の医薬品の販売拡大を図る方向性を助言した。また、ディストリビューター候補の選定と、代理店契約に際しての注意事項等についてもアドバイスを行うとともに、商談面の支援も提供した。																
成果：	29 年 7 月にホーチミン市に駐在員事務所を開設し、自社製医薬品及びサプリメント輸出のための拠点を確立。同事務所設立後、現地輸入代理店との交渉を重ね、9 月に基本契約を締結し、サプリメント（コラーゲンとフコダイニン二品目）の輸出契約を締結した。また、2 社目の輸入代理店とも、2 品目（ヒアルロン酸&コラーゲン、ダイエットバーン）につき販売代理契約を締結した。																
企業概要：	園芸用品、土農工具、除雪用品、レジャー用品、防災用品などの製造販売会社（新潟県）																
ジェトロの支援：	海外展開の準備として英文ウェブサイトの構築と海外市場に適した新しいロゴのデザインをジェトロ専門家が支援した。29年8月、ジェトロ専門家と一緒にシンガポールとマレーシアの市場調査を行い、その後29年10月に国内の展示会（ツールジャパン）に出展。同じ新潟県燕市の出展企業より米国・ニュージャージー州のパートナー候補の紹介を受けジェトロ専門家が同席し商談を進めた。																
成果：	米国のパートナー企業より、鎌 2,000 丁とミニ熊手 2,000 丁の総額約 300 万円の委託製造(OEM)を受注。																

	<p>現代的な感性・デザイン等を活かしたファッションや日用品等の生活関連分野の海外展開を支援する。世界的な流行発信地である欧米先進国での販路開拓支援のほか、新興国においても様々な販売促進ツールを組み合わせた「キャラバン事業」など効果的な販路開拓を行う。</p> <p>(iii) コンテンツ分野 映画、アニメ、音楽、ゲームなどコンテンツ分野において、関係業界団体との綿密な連携を図りながら、海外展開支援に取り組む。海外市場動向などマーケティング情報の整備を進め、コンテンツ分野の世界的な情報発信地である欧米先進国での販路開拓支援のほか、経済産業省、株式会社海外需要開拓支援機構ほか関係省庁・機関等が行う支援事業やB to Cの日本関連イベント等と海外において連携し、ジャパン・ブランドの発信と日本コンテンツの販路開拓事業を展開する。また、海外バイヤーとのマッチング事業においては、業界団体や他機関と連携して事業規模の拡大を図るなど効率的な事業実施に努める。</p> <p>(iv) 機械分野 工作機械・工具、産業機械、素形材など我が国が国際競争力を有する機械分野の中堅・中小企業を支援する。生産設備の需要拡大が著しいアジア等新興国を中心に現地バイヤーの発掘、展示会・商談会、専門家によるハンズオン支援等を通じて、企業の輸出ニーズや段階に応じた柔軟な支援を行う。また、技術力に比して海外シェアが低い分野や輸出割合が低いものの海外ニーズが高い分野の企業、さらには、ニッチな分野で高い国内シェアを持つ企業など、今後輸出など海外展開の拡大が見込める分野の企業を重点的に支援する。</p> <p>(v) 環境・エネルギー、インフラシステム分野 政府の「インフラシステム輸出戦略」等を踏まえ、</p>			<p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>建築設計の内、機械・電気設備関係の設計会社（和歌山県）</td> </tr> <tr> <td>ジェットロの支援：</td> <td>28年7月に、新輸出大国コンソーシアム事業のハンズオン支援に採択された。 29年6月に、メキシコ・グアナファト州のレンタル工場候補をパートナーと視察し、同年7月に、サンタフェIII工業団地内ADVANCEパークに2600㎡のレンタル工場の契約をした。 29年8月以降5回にわたり、パートナーの同行支援を受けて、30年1月にレンタル工場の建屋が完成した。 また、その間パートナーは顧客開拓支援を実施し、月産25万個の受注をサポートし、操業開始を支援した。（工場の月間生産能力の50%に相当）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>29年7月にレンタル工場を契約し、30年1月に工場建屋を完成した。 この間、29年7月に現地日系自動車メーカーよりサスペンション構成部品4点を受注。2その後も現地日系自動車部品メーカーより車体ボディ部品2点、駆動用部品1点、防振ゴム部品1点を受注した。</td> </tr> <tr> <td>他の支援機関との連携：</td> <td>28年12月に、AOTSの協力によりスペイン語人材（日本人）を採用。29年7月にスーパーバイザー候補のメキシコ人4名を採用し、AOTSで3カ月研修後、本社工場で研修実施し外国人人材育成強化を図った。</td> </tr> </table> <p>・上記のほか、支援機関担当者向け説明会38件、成果普及を目的とした新輸出大国コンソーシアム事業展開セミナー66件した。</p>	企業概要：	建築設計の内、機械・電気設備関係の設計会社（和歌山県）	ジェットロの支援：	28年7月に、新輸出大国コンソーシアム事業のハンズオン支援に採択された。 29年6月に、メキシコ・グアナファト州のレンタル工場候補をパートナーと視察し、同年7月に、サンタフェIII工業団地内ADVANCEパークに2600㎡のレンタル工場の契約をした。 29年8月以降5回にわたり、パートナーの同行支援を受けて、30年1月にレンタル工場の建屋が完成した。 また、その間パートナーは顧客開拓支援を実施し、月産25万個の受注をサポートし、操業開始を支援した。（工場の月間生産能力の50%に相当）	成果：	29年7月にレンタル工場を契約し、30年1月に工場建屋を完成した。 この間、29年7月に現地日系自動車メーカーよりサスペンション構成部品4点を受注。2その後も現地日系自動車部品メーカーより車体ボディ部品2点、駆動用部品1点、防振ゴム部品1点を受注した。	他の支援機関との連携：	28年12月に、AOTSの協力によりスペイン語人材（日本人）を採用。29年7月にスーパーバイザー候補のメキシコ人4名を採用し、AOTSで3カ月研修後、本社工場で研修実施し外国人人材育成強化を図った。	<p>流を行う地域間交流支援（RIT）事業や地域貢献プロジェクトといった地域発の事業を通じて得られた支援ノウハウや人的ネットワークを活用し、地域における海外ビジネスを継続的に生み出す。</p> <p>また、企業の海外展開支援をより効果的に行うため、機構と覚書（MOU）を締結済みの支援機関を中心に、共同での企業支援、セミナー・展示会・商談会開催や海外ミッション派遣などで引き続き連携を図る。</p> <p>⑩クールジャパンとインバウンドの推進 クールジャパンの推進に向け、政府機関や業界団体等と連携し、コンテンツやファッション分野を中心にジャパン・ブランドの発信を支援する。海外の有力なB to B、B to Cイベントへの参加を通じて日本企業にマーケティング機会を提供するほか、クールジャパン官民連携プラットフォームへの参加を通じ、オール・ジャパンの取組にも貢献していく。 インバウンドの推進は、「観光立国実現に向けたアクション・プログラム」と、観光庁・日本政府観光局（JNTO）・経済産業省との四者行動計画に基づいて引き続き取り組むとともに、日本のライフスタイルを世界へ発信するための「ジャパニーズライフスタイル」の作成を進める。また、新たな取組として、MICEを含む地域産業へのビジネスインバウンド、オリパラのホストタウン構想への貢献等を目的としたスポーツインバウンド事業を展開する。</p> <p>⑪フロンティア市場と国際博覧会におけるジャパン・ブランドの発信 TICADVIのフォローアップとして、アフリカでジャパン・フェアを開催する。また、イランやキューバなどジャパン・ブランドが十分普及していないフロンティア市場でもジャパン・フェア等の展示会を開催する。さらに、「日・アフリカ官民経済フォーラム」のサイドイベントとして、アフリカに貢献する秀でた日本製品を紹介するなどして日本とアフリカの連携の可能性を発信する。習近平中国国家主席が29年5月の一帯一路フォーラムにて発表した「第1回中国国際輸入博覧会」に大規模に出展し、日本のプレゼンスを高く示す。2020年ドバイ万博の準備をはじめ、2025年大阪万博の誘致活動などにも鋭意取り組む。</p>					
企業概要：	建築設計の内、機械・電気設備関係の設計会社（和歌山県）																	
ジェットロの支援：	28年7月に、新輸出大国コンソーシアム事業のハンズオン支援に採択された。 29年6月に、メキシコ・グアナファト州のレンタル工場候補をパートナーと視察し、同年7月に、サンタフェIII工業団地内ADVANCEパークに2600㎡のレンタル工場の契約をした。 29年8月以降5回にわたり、パートナーの同行支援を受けて、30年1月にレンタル工場の建屋が完成した。 また、その間パートナーは顧客開拓支援を実施し、月産25万個の受注をサポートし、操業開始を支援した。（工場の月間生産能力の50%に相当）																	
成果：	29年7月にレンタル工場を契約し、30年1月に工場建屋を完成した。 この間、29年7月に現地日系自動車メーカーよりサスペンション構成部品4点を受注。2その後も現地日系自動車部品メーカーより車体ボディ部品2点、駆動用部品1点、防振ゴム部品1点を受注した。																	
他の支援機関との連携：	28年12月に、AOTSの協力によりスペイン語人材（日本人）を採用。29年7月にスーパーバイザー候補のメキシコ人4名を採用し、AOTSで3カ月研修後、本社工場で研修実施し外国人人材育成強化を図った。																	
		<p>さらに、我が国経済産業省とロシア経済発展省との中堅・中小企業分野における協力のためのプラットフォーム創設にかかるとの覚書締結を受け、専門家を活用等を通じ、我が国中堅・中小企業等のロシアにおけるビジネス展開を支援する。</p>		<p>・我が国経済産業省とロシア経済発展省との中堅・中小企業分野における協力のためのプラットフォーム創設にかかるとの覚書締結を受け、専門家16名により、ロシアでのビジネス展開を希望する我が国中堅・中小企業等149社に対して、戦略策定、事業計画策定、事業計画の実行に至るまで一貫した支援を継続的に実施した。</p> <p>【成功事例】ロシアへの水産関連機器資材を輸出</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>プラスチック製品の製造・販売、製品の設計・加工・施工会社</td> </tr> <tr> <td>ジェットロの支援：</td> <td>ロシアビジネスの専門家による、商談の仕方、契約に関する相談、現地法人設立、ロシアの税制、税務当局への対応、輸入規制への対応、ロジスティクス、ロシアの通関業務等々について、実務的なアドバイス等の支援を実施。現在、さけ・ます飼料の輸出関連の調査対応。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>29年6月、アムール州企業向け、同年9月、サハリン州企業向け、同年12月、サハリン州企業向けにさけ・ます孵化機器資材を輸出。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】ロシアへの建設機械部品の輸出</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>建設機械・農業機械部品の販売、輸出企業</td> </tr> <tr> <td>ジェットロの支援：</td> <td>ロシアビジネス専門家による他国との商習慣の違い・市場の説明。企業リスト・概要リストの作成。同社ホームページ改良のアドバイス、FS調査の実施、ロシア企業へのプレゼンテーション、ロシア企業との商談同席、および交渉について実務的なアドバイス等の支援を実施。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>29年12月にハバロフスクのロシア企業より同社に建設機械部品の受注あり、30年2月末130万円相当を出荷。</td> </tr> </table>	企業概要：	プラスチック製品の製造・販売、製品の設計・加工・施工会社	ジェットロの支援：	ロシアビジネスの専門家による、商談の仕方、契約に関する相談、現地法人設立、ロシアの税制、税務当局への対応、輸入規制への対応、ロジスティクス、ロシアの通関業務等々について、実務的なアドバイス等の支援を実施。現在、さけ・ます飼料の輸出関連の調査対応。	成果：	29年6月、アムール州企業向け、同年9月、サハリン州企業向け、同年12月、サハリン州企業向けにさけ・ます孵化機器資材を輸出。	企業概要：	建設機械・農業機械部品の販売、輸出企業	ジェットロの支援：	ロシアビジネス専門家による他国との商習慣の違い・市場の説明。企業リスト・概要リストの作成。同社ホームページ改良のアドバイス、FS調査の実施、ロシア企業へのプレゼンテーション、ロシア企業との商談同席、および交渉について実務的なアドバイス等の支援を実施。	成果：	29年12月にハバロフスクのロシア企業より同社に建設機械部品の受注あり、30年2月末130万円相当を出荷。	<p>⑫知的財産を活用した海外ビジネスの拡大 中小企業等の海外展開に際し知的財産権侵害を未然に防ぐため、外国出願支援による権利化支援を行う。また、冒認出願等により、現地で日本企業が訴えられるリスクを低減するため、海外展開前に商標先行登録調査による支援や万一冒認商標出願された場合には、異議申立や取消審判請求、訴訟費用を補助する。さらに、侵害対策として、模倣対策・海外知財動向セミナーや資料作成による情報提供、相談対応に加え、流通経路や製造元を特定する侵害実態調査による支援や権利行使の支援を行い、現地企業から権利侵害との訴え又は警告を受けた場合の係争費用も支援する。海外では在外日系企業からの相談対応を通じて意見集約を図り、各国政府への改善要望等を行い、対策ニーズの高い営業秘密漏洩問題にも支援を行う。加えて、侵害発生国政府機関等と連携し、真贋判定等のセミナーの開催や関係政府職員の日本招聘を実施する。 機構の海外展開支援事業の参加企業と知財支援事業の参加企業に、それぞれ他事業の活用を促すなど、機構事業において知財事業が横断的に活用されるよう取組を強化する。また、地域団体商標の海外展開を促進するため、ブランド戦略策定、プロモーション促進等の支援を継続して行う。</p> <p>⑬イノベーションの促進とルール（規制、基準・認証等）に係る情報収集・発信 革新的な技術やビジネスモデルを有するものの、海外のパートナーや資金調達等の情報不足により海外展開が困難な中堅・中小・ベンチャー企業に対し、起業家ネットワークがあり、専門家、投資家等の活動が活発な海外地域のエコシステムを利活用してビジネス展開の拡大支援を行う。特に、日本のベンチャーをオール・ジャパンで海外展開支援していくJ-Startup事業や欧州を中心にしたベンチャーイベントの参加等、事業拡大を行い、ベンチャー企業のアウトバンド、インバウンドの双方向で支援を行うグローバル・アクセラレーション・ハブ事業にも取り組む。また、日本企業の強みを活かしたビジネスにつながるような新興国での規制や強制規格の動向等の調査を行い、社会課題解決型のプロジェクト等を通じ、業界や地域のニーズを踏まえた事業や支援を行う。</p>	
企業概要：	プラスチック製品の製造・販売、製品の設計・加工・施工会社																	
ジェットロの支援：	ロシアビジネスの専門家による、商談の仕方、契約に関する相談、現地法人設立、ロシアの税制、税務当局への対応、輸入規制への対応、ロジスティクス、ロシアの通関業務等々について、実務的なアドバイス等の支援を実施。現在、さけ・ます飼料の輸出関連の調査対応。																	
成果：	29年6月、アムール州企業向け、同年9月、サハリン州企業向け、同年12月、サハリン州企業向けにさけ・ます孵化機器資材を輸出。																	
企業概要：	建設機械・農業機械部品の販売、輸出企業																	
ジェットロの支援：	ロシアビジネス専門家による他国との商習慣の違い・市場の説明。企業リスト・概要リストの作成。同社ホームページ改良のアドバイス、FS調査の実施、ロシア企業へのプレゼンテーション、ロシア企業との商談同席、および交渉について実務的なアドバイス等の支援を実施。																	
成果：	29年12月にハバロフスクのロシア企業より同社に建設機械部品の受注あり、30年2月末130万円相当を出荷。																	
		<p>④中堅・中小企業等の海外展開人材の育成・活用 中堅・中小企業等の海外展開の課題となっているグローバル人材育成・確保に貢献するため、日本人または外国人のインターンシップを通じた政府の支援事業を活用する。</p>		<p>④中堅・中小企業等の海外展開人材の育成・活用 ・経済産業省の「国際化促進インターンシップ事業（日本人派遣インターンシップ）」を一般財団法人海外産業人材育成協会（AOTS）と共に受託。国内事務所等のネットワークを活用し募集を行った結果、国内の社会人・学生97名より応募があった。厳正な選考を経て63名のインターンが決定し、派遣中止1名を除く62名が渡航し、インターンを実施。また、外部の企業関係者・学生・大学関係者等に対し、事業成果の普及・啓発を目的として、インターンシップ報告書にもとづきインターン（社会人3名、学生1名）が成果を発表する成果事例セミナーを30年3月にジェットロ本部にて開催した。45名の参加者があり、「所属企業の中でどのようにインターンとしての派遣が決めら</p>	<p>⑭大学との連携 文部科学省による「スーパーグローバル大学創生支援」事業の採択大学を中心に新規の包括的連携協定を締結し、同時に締結済みの協定内容を履行していく。</p>													

		<p>関係省庁及び関係機関とも連携しながら、案件形成・発掘に向けた現地インフラ情報の収集、案件形成の段階から我が国企業が相手国政府関係者への関与を強めるための専門家派遣や現地要人の招へい、政策ニーズに応じた国内外でのセミナー開催等を通じて、我が国企業のインフラ分野の海外展開を支援する。</p> <p>環境・エネルギー分野においては、水処理、大気・土壌汚染対策等において、ニーズが顕在化している国・地域に重点を置いた事業を展開するとともに、プラント等の新設や更新需要を取り込むことを目的とした事業を実施する。</p>			<p>れたか」「インターンシップに興味わいてきた」などの質問やコメントがあり、広報に貢献した。</p> <p>・2017年度より新しく「国際化促進インターンシップ事業（外国人受入インターンシップ）」を株式会社パソナと共に受託。国内事務所等のネットワークを活用し募集を行った結果、国内の中小企業等を中心に263社が関心を示し、185社より応募があった。厳正な選考を経てマッチングを実施。8月末より順次120名（うち国内留学生29名）の外国人インターンが各々国内受入企業（90社）でのインターンシップを実施、12月末を以て修了した。また、外部の企業関係者・大学関係者等に対し、事業成果の普及・啓発を目的として、成果事例セミナーを30年2月から3月にかけて大阪、福岡、名古屋、東京の4カ所にて開催した。成果事例セミナーでは事業説明・アンケート結果報告のほか、今年度の受入企業3社を招聘し、各企業の成果発表等を行った。4カ所ですべて計340名の参加者があり、各地のコメントでは「外国人といっしょに何か始めるとしたときインターンシップ制度でまず海外へのハードル感を下げるのに、極めて優れた制度であるとわかりました」など、本事業の広報および中堅・中小企業における高度外国人材活用に係る啓発に貢献した。</p>																
	<p>④海外進出段階に応じた継続的な支援</p> <p>我が国企業の海外進出支援に際しては、海外進出の検討・実現、進出後の現地事業展開、第三国展開、さらには事業の再編など、進出段階に応じた継続的な支援を実施する。その際、他機関と連携しつつ、セミナー、ミッション派遣、専門家によるアドバイスやハンズオン支援、中小企業海外展開現地支援プラットフォームなどの支援サービスを企業の状況に応じて適時、的確に提供し、企業の海外進出の成功に向けて能動的に取り組む。また、市場の拡大が期待されており、我が国企業の関心が高まっているものの、ビジネス環境の面で課題が多い新興国等については、相手国・地域の状況に応じた事業戦略を策定しつつ、相手国政府・関係機関との連携や人的ネットワークの拡大、さらには、ビジネス環境の改善に向けた枠組みの構築などの支援体制の整備を進め、日系企業の円滑なビジネス環境を醸成する。</p> <p>さらに、途上国の低所得者層を対象とした製品で新たに市場参入を検討している日本企業の個別ビジネス案件形成を目指すBOP/ボリュームゾーン・ビジネスの支援や、アフリカにおける拠点設立を目指す日本企業を支</p>	<p>また、留学生など外国人の高度人材の活用促進を図るべく、外国人の活用事例等を紹介するセミナーを、関係府省と連携して国内各地で開催する。</p>	<p>⑤中堅・中小企業等の現地におけるビジネス展開支援</p> <p>海外でのビジネス展開を目指す中小企業等に対し、「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」を通じて、現地情報の提供等の個別ニーズに対応するとともに、現地の関係機関との連携による海外での支援を継続する。</p>		<p>・内閣府主導のもと関係省庁・団体と連携し、推進している「外国人材活躍推進プログラム」の一環として、「中堅・中小企業のグローバル展開における外国人留学生等の活用」のテーマを掲げ、東京でセミナーを開催した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>中堅・中小企業のグローバル展開における外国人留学生等の活用セミナー</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>6月27日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京・ジェトロ5階展示場</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>「外国人材活躍推進プログラム」の一環として、内閣府、厚生労働省、ジェトロが主催、文部科学省、経済産業省、一般社団法人留学生支援ネットワークが共催し、セミナーを実施した。27年度より継続して行っており、3回目の開催。 関係省庁から外国人材の就労に関する施策や手続きにおける留意点等を説明したほか、留学生の就職活動に携わる教育機関より登壇者を招き、留学生へのアクセス・期待などについてパネルディスカッションを行った。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>237名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）92.2%</td> </tr> </table>	事業名：	中堅・中小企業のグローバル展開における外国人留学生等の活用セミナー	実施時期：	6月27日	実施地：	東京・ジェトロ5階展示場	概要：	「外国人材活躍推進プログラム」の一環として、内閣府、厚生労働省、ジェトロが主催、文部科学省、経済産業省、一般社団法人留学生支援ネットワークが共催し、セミナーを実施した。27年度より継続して行っており、3回目の開催。 関係省庁から外国人材の就労に関する施策や手続きにおける留意点等を説明したほか、留学生の就職活動に携わる教育機関より登壇者を招き、留学生へのアクセス・期待などについてパネルディスカッションを行った。	参加者数：	237名	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）92.2%				
事業名：	中堅・中小企業のグローバル展開における外国人留学生等の活用セミナー																				
実施時期：	6月27日																				
実施地：	東京・ジェトロ5階展示場																				
概要：	「外国人材活躍推進プログラム」の一環として、内閣府、厚生労働省、ジェトロが主催、文部科学省、経済産業省、一般社団法人留学生支援ネットワークが共催し、セミナーを実施した。27年度より継続して行っており、3回目の開催。 関係省庁から外国人材の就労に関する施策や手続きにおける留意点等を説明したほか、留学生の就職活動に携わる教育機関より登壇者を招き、留学生へのアクセス・期待などについてパネルディスカッションを行った。																				
参加者数：	237名																				
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）92.2%																				
					<p>⑤中堅・中小企業等の現地におけるビジネス展開支援</p> <p>・中小企業海外展開現地支援プラットフォームを16カ国・地域22箇所に設置。29年度においては、新たにUAEプラットフォームを設置した。相談件数は昨年度比約27%増の2,607件となった。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>業務用厨房機器の製造・販売（愛知県）</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>A社は、タイで自社製品の販売代理店候補を探しており、自社で候補となる現地企業リストを作成し、商談を実施するためそれらの企業にコンタクトを行ったが、いずれの企業からも良い反応は得られなかった。支援依頼を受けたコーディネーターは、タイの商習慣を踏まえ、訪問趣旨書や訪問者リスト等のアポイント取得に必要な資料を企業と相談して作成した。また当該リストに掲載されていた企業の情報を確認し、窓口となる担当者情報を入手した。準備した資料添えて、コーディネーターから当該企業にコンタクトした。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>コーディネーターの支援により、A社が希望する複数の現地企業との商談アポイントを取得できた。商談の結果、そのうちの2社と代理店契約を締結することで交渉がまとまった。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>第2弾！ワールドビジネスフェスタ2017</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>12月14日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>15ヶ国・地域21ヶ所から集まったプラットフォーム・コーディネーターと、国内の新輸出大国コンソーシアム専門家・支援機関が一体となり、1日を通じてセミナー・個別相談会で海外の最新ビジネス情報を提供した。</td> </tr> </table>	企業概要：	業務用厨房機器の製造・販売（愛知県）	ジェトロの支援：	A社は、タイで自社製品の販売代理店候補を探しており、自社で候補となる現地企業リストを作成し、商談を実施するためそれらの企業にコンタクトを行ったが、いずれの企業からも良い反応は得られなかった。支援依頼を受けたコーディネーターは、タイの商習慣を踏まえ、訪問趣旨書や訪問者リスト等のアポイント取得に必要な資料を企業と相談して作成した。また当該リストに掲載されていた企業の情報を確認し、窓口となる担当者情報を入手した。準備した資料添えて、コーディネーターから当該企業にコンタクトした。	成果：	コーディネーターの支援により、A社が希望する複数の現地企業との商談アポイントを取得できた。商談の結果、そのうちの2社と代理店契約を締結することで交渉がまとまった。	事業名：	第2弾！ワールドビジネスフェスタ2017	実施時期：	12月14日	実施地：	東京	概要：	15ヶ国・地域21ヶ所から集まったプラットフォーム・コーディネーターと、国内の新輸出大国コンソーシアム専門家・支援機関が一体となり、1日を通じてセミナー・個別相談会で海外の最新ビジネス情報を提供した。		
企業概要：	業務用厨房機器の製造・販売（愛知県）																				
ジェトロの支援：	A社は、タイで自社製品の販売代理店候補を探しており、自社で候補となる現地企業リストを作成し、商談を実施するためそれらの企業にコンタクトを行ったが、いずれの企業からも良い反応は得られなかった。支援依頼を受けたコーディネーターは、タイの商習慣を踏まえ、訪問趣旨書や訪問者リスト等のアポイント取得に必要な資料を企業と相談して作成した。また当該リストに掲載されていた企業の情報を確認し、窓口となる担当者情報を入手した。準備した資料添えて、コーディネーターから当該企業にコンタクトした。																				
成果：	コーディネーターの支援により、A社が希望する複数の現地企業との商談アポイントを取得できた。商談の結果、そのうちの2社と代理店契約を締結することで交渉がまとまった。																				
事業名：	第2弾！ワールドビジネスフェスタ2017																				
実施時期：	12月14日																				
実施地：	東京																				
概要：	15ヶ国・地域21ヶ所から集まったプラットフォーム・コーディネーターと、国内の新輸出大国コンソーシアム専門家・支援機関が一体となり、1日を通じてセミナー・個別相談会で海外の最新ビジネス情報を提供した。																				

	<p>援するアフリカビジネス実証事業を実施する。</p> <p>⑤相手国政府との関係強化に向けた協力事業等の実施 相手国における我が国のプレゼンスを向上させ、将来的な日本企業のビジネス拡大、当該国と日本の円滑な通商政策に裨益するよう、相手国の産業・企業・人材等の育成支援や相手国の規制官庁等のキャパシティ・ビルディングなど、相手国政府や業界団体等との協力事業を展開するとともに、アジアの貿易振興機関やアフリカの投資誘致機関との交流・連携事業を実施し、相手国・地域政府との関係強化を図る。特に、アフリカにおいては、今後の「アフリカ開発会議（TICAD）」に向けて、日本企業のアフリカ投資促進、双方向の貿易拡大、地場産業や現地人材育成に向けた事業を着実に実施する。</p> <p>⑥地域の国際ビジネス支援を通じた地方創生への貢献 国内事務所が中核となり、意欲のある自治体や地方の商工団体等と能動的に連携して、地域の魅力ある産業資源を活かした国際ビジネスの拡大を推進することで地方創生に貢献する。具体的には、国際ビジネスを核として地域の産業・企業が連携し成長する好循環の創出を目指して、輸出や海外進出などアウトバウンドの取組や、地域への外国企業や観光客の誘致などインバウンドの取組を必要に応じ効果的に組み合わせた地域発の連携プロジェクトを形成し、その実現を図る。</p> <p>⑦ジャパン・ブランドの発信 農林水産物・食品の輸出促進、サービス分野やクリエイティブ分野の海外展開支援などを有機的に連携させて、海外におけるジャパン・ブランドの発信に取り組む。例えば、日本政府の参加機関として国際博覧会で日本館を出展するほか、経済産業省、在外公館、観光庁・</p>		<table border="1"> <tr> <td></td> <td>「1日 で非常に多くの情報を吸収することができた」「ネットでは入手できない現地発の情報をたくさん伺えた」等の感謝の声が多数寄せられた。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>セミナー 1,058 名 個別相談会 170 社（相談件数 190 件）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） セミナー 96.1% 個別相談会 97.6%</td> </tr> </table>		「1日 で非常に多くの情報を吸収することができた」「ネットでは入手できない現地発の情報をたくさん伺えた」等の感謝の声が多数寄せられた。	参加企業・団体数：	セミナー 1,058 名 個別相談会 170 社（相談件数 190 件）	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） セミナー 96.1% 個別相談会 97.6%												
	「1日 で非常に多くの情報を吸収することができた」「ネットでは入手できない現地発の情報をたくさん伺えた」等の感謝の声が多数寄せられた。																				
参加企業・団体数：	セミナー 1,058 名 個別相談会 170 社（相談件数 190 件）																				
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） セミナー 96.1% 個別相談会 97.6%																				
		<p>また、既進出日系企業が抱える操業上の課題解決のため、海外投資アドバイザーによる相談対応に加え、より専門的な知見を有する法務・労務・税務の外部専門家も活用し、重層的な支援を図る。</p>	<p>・海外投資アドバイザーをアジア地域 10 カ国 15 箇所に 18 人配置。29 年度相談件数は 9,185 件。法務労務税務の外部専門家を世界 48 カ所に配置。29 年度相談件数は 1,288 件。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>精密機器製造業 A 社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>A 社は、タイ国税局による抜き打ち検査にて HS コードの記載ミス指摘された。これは A 社による単純なミスであり、脱税の目的はなかったものの、正規税率での追加納税に加え、ペナルティー等も含め合計 9,000 万円程度の支払い要請を受けた。これに対し A 社は、「正しい HS コードを使用した場合でも延滞金利等を含め 35 万円ほどにしかならない」と不服申し立てを行ったが、一向に反応が無かった。A 社の主張に正当性を見出したアドバイザーは、ここで泣き寝入りしてしまった場合の悪影響を考慮し、時間をかけてもこちらの主張を通すべきと A 社にアドバイス。提出を求められた書類は毎度綿密にチェックするなど、粘り強く支援を続けた。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>最終的に、国税局に A 社の主張が正式に受け入れられ、不当な支払いを回避することができた。</td> </tr> </table>	企業概要：	精密機器製造業 A 社	ジェトロの支援：	A 社は、タイ国税局による抜き打ち検査にて HS コードの記載ミス指摘された。これは A 社による単純なミスであり、脱税の目的はなかったものの、正規税率での追加納税に加え、ペナルティー等も含め合計 9,000 万円程度の支払い要請を受けた。これに対し A 社は、「正しい HS コードを使用した場合でも延滞金利等を含め 35 万円ほどにしかならない」と不服申し立てを行ったが、一向に反応が無かった。A 社の主張に正当性を見出したアドバイザーは、ここで泣き寝入りしてしまった場合の悪影響を考慮し、時間をかけてもこちらの主張を通すべきと A 社にアドバイス。提出を求められた書類は毎度綿密にチェックするなど、粘り強く支援を続けた。	成果：	最終的に、国税局に A 社の主張が正式に受け入れられ、不当な支払いを回避することができた。												
企業概要：	精密機器製造業 A 社																				
ジェトロの支援：	A 社は、タイ国税局による抜き打ち検査にて HS コードの記載ミス指摘された。これは A 社による単純なミスであり、脱税の目的はなかったものの、正規税率での追加納税に加え、ペナルティー等も含め合計 9,000 万円程度の支払い要請を受けた。これに対し A 社は、「正しい HS コードを使用した場合でも延滞金利等を含め 35 万円ほどにしかならない」と不服申し立てを行ったが、一向に反応が無かった。A 社の主張に正当性を見出したアドバイザーは、ここで泣き寝入りしてしまった場合の悪影響を考慮し、時間をかけてもこちらの主張を通すべきと A 社にアドバイス。提出を求められた書類は毎度綿密にチェックするなど、粘り強く支援を続けた。																				
成果：	最終的に、国税局に A 社の主張が正式に受け入れられ、不当な支払いを回避することができた。																				
		<p>さらに、第三国における市場拡大や調達支援、及び進出国での販路開拓等にかかる支援を行い、引き続き進出日系企業の現地でのビジネス拡大に貢献する。</p>	<p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>自動車部品製造業 B 社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>B 社の C 氏は現地法人の取締役就任のためチェンナイに到着。インド当局に外国人登録を申請したところ、居住証明が不足しているため、登録不可と告げられた。C 氏の現地住居は会社名義であるため個人の居住証明に用いることはできず、問題解決のため C 氏は日本に一時帰国することを考えた。アドバイザーは日本への一時帰国によりインドへの再入国が難しくなる可能性を指摘。居住証明については、日本の住所を用いて申請する選択肢があるとアドバイスし、在チェンナイ日本国総領事館と対応策を協議した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>C 氏は居住証明に必要な運転免許証を日本から取り寄せ、総領事館にて同書類に係る英文証明を即日取得。インド当局への申請を進め、その後、無事に外国人登録が完了。C 氏は不要な一時帰国を行わずに済み、現地法人の運営に支障をきたすことなく手続きを完了した。</td> </tr> </table> <p>・第三国における市場拡大を支援するため、29 年度は 13 件のイベント（ミッション 6 件、セミナー 5 件、商談会 2 件）を実施した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>パラグアイミッション</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>6 月 6 日～6 月 8 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>パラグアイ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>南米地域における生産コスト増を受けて、パラグアイがメルコスール域内向けの新たな生産・輸出基地として注目されている。そこで、ジェトロとして初めて 29 年 6 月にパラグアイ投資視察ミッションを派遣。参加者（在南米企業を中心とする 17 社 22 名）に対して、政府機関、生産工場、倉庫、職業訓練校等の視察や保税制度に係る情報提供等を通じて初期 F S 調査を支援した。ジェトロは、同年 12 月に同国商工省と業務協力（MoC）を締結し、今後同国商工省内へのプラットフォームコーディネーターの配置や、第 2 回日本企業ビジネスミッション派遣を行うことで合意。今後のパラグアイ進出ニーズに対応するための支援基盤を構築した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体</td> <td>17 社</td> </tr> </table>	企業概要：	自動車部品製造業 B 社	ジェトロの支援：	B 社の C 氏は現地法人の取締役就任のためチェンナイに到着。インド当局に外国人登録を申請したところ、居住証明が不足しているため、登録不可と告げられた。C 氏の現地住居は会社名義であるため個人の居住証明に用いることはできず、問題解決のため C 氏は日本に一時帰国することを考えた。アドバイザーは日本への一時帰国によりインドへの再入国が難しくなる可能性を指摘。居住証明については、日本の住所を用いて申請する選択肢があるとアドバイスし、在チェンナイ日本国総領事館と対応策を協議した。	成果：	C 氏は居住証明に必要な運転免許証を日本から取り寄せ、総領事館にて同書類に係る英文証明を即日取得。インド当局への申請を進め、その後、無事に外国人登録が完了。C 氏は不要な一時帰国を行わずに済み、現地法人の運営に支障をきたすことなく手続きを完了した。	事業名：	パラグアイミッション	実施時期：	6 月 6 日～6 月 8 日	実施地：	パラグアイ	概要：	南米地域における生産コスト増を受けて、パラグアイがメルコスール域内向けの新たな生産・輸出基地として注目されている。そこで、ジェトロとして初めて 29 年 6 月にパラグアイ投資視察ミッションを派遣。参加者（在南米企業を中心とする 17 社 22 名）に対して、政府機関、生産工場、倉庫、職業訓練校等の視察や保税制度に係る情報提供等を通じて初期 F S 調査を支援した。ジェトロは、同年 12 月に同国商工省と業務協力（MoC）を締結し、今後同国商工省内へのプラットフォームコーディネーターの配置や、第 2 回日本企業ビジネスミッション派遣を行うことで合意。今後のパラグアイ進出ニーズに対応するための支援基盤を構築した。	参加企業・団体	17 社		
企業概要：	自動車部品製造業 B 社																				
ジェトロの支援：	B 社の C 氏は現地法人の取締役就任のためチェンナイに到着。インド当局に外国人登録を申請したところ、居住証明が不足しているため、登録不可と告げられた。C 氏の現地住居は会社名義であるため個人の居住証明に用いることはできず、問題解決のため C 氏は日本に一時帰国することを考えた。アドバイザーは日本への一時帰国によりインドへの再入国が難しくなる可能性を指摘。居住証明については、日本の住所を用いて申請する選択肢があるとアドバイスし、在チェンナイ日本国総領事館と対応策を協議した。																				
成果：	C 氏は居住証明に必要な運転免許証を日本から取り寄せ、総領事館にて同書類に係る英文証明を即日取得。インド当局への申請を進め、その後、無事に外国人登録が完了。C 氏は不要な一時帰国を行わずに済み、現地法人の運営に支障をきたすことなく手続きを完了した。																				
事業名：	パラグアイミッション																				
実施時期：	6 月 6 日～6 月 8 日																				
実施地：	パラグアイ																				
概要：	南米地域における生産コスト増を受けて、パラグアイがメルコスール域内向けの新たな生産・輸出基地として注目されている。そこで、ジェトロとして初めて 29 年 6 月にパラグアイ投資視察ミッションを派遣。参加者（在南米企業を中心とする 17 社 22 名）に対して、政府機関、生産工場、倉庫、職業訓練校等の視察や保税制度に係る情報提供等を通じて初期 F S 調査を支援した。ジェトロは、同年 12 月に同国商工省と業務協力（MoC）を締結し、今後同国商工省内へのプラットフォームコーディネーターの配置や、第 2 回日本企業ビジネスミッション派遣を行うことで合意。今後のパラグアイ進出ニーズに対応するための支援基盤を構築した。																				
参加企業・団体	17 社																				

	<p>独立行政法人国際観光振興機構、株式会社海外需要開拓支援機構、業界団体等の外部関係省庁・機関と連携しつつ、海外の有力展示会等においてオール・ジャパンでのパビリオンを形成するなど、相乗効果、訴求効果の高いジャパン・ブランドの発信に取り組む。</p>			<p>数： 成果：</p>	<p>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%</p>																										
	<p>⑧トップセールスを活用した海外展開支援の取組 総理、閣僚、大使、自治体首長等による海外でのトップセールスなどの機会を捉え、ビジネス・フォーラムやビジネス交流会等を開催し、我が国企業の製品・サービスのPR、ビジネス環境の整備・改善に向けた相手国政府への働きかけを行う。</p> <p>⑨訪日観光客誘致への貢献 観光庁・独立行政法人国際観光振興機構と連携して、地域産品の生産現場等の産業観光資源の情報を海外へ発信するとともに、自治体や業界団体等と連携して、海外の有力者、業界関係者、メディア、教育機関等を招へいし、地域資源の海外販路開拓と訪日観光を連動させた産業観光事業を展開する。 また、東京オリンピック等の開催を捉えた訪日観光客増加に貢献するため、発信力のあるインフルエンサー等の招へい事業や海外での観光展での広報事業を実施する。</p> <p>⑩知的財産を活用した海外ビジネスの拡大 外国出願費用の一部助成や模倣品対策の事業の実施など、我が国企業が有する知的財産権保護の支援を行うとともに、優れた知的財産を活用した海外でのビジネス展開の促進を図るために、海外での知的財産のプロモーションやライセンス契約の締結などに向けた権利行使のための支援も行う。 さらに、各国の特許庁や税関、地域の発明協会等と連携し、情報の収集・発信を行う。</p> <p>⑪イノベーションの推</p>	<p>⑥我が国が強みを有する重点分野における取組の強化 (i) サービス分野 重点サービス分野(外食、小売、医療、介護、理美容、スポーツ等)での体系的な支援スキームを構築する。具体的には、国内外に専門家を配置し、ハンズオン支援を通じた海外進出までの一貫した支援を行う。また、主要国・地域に関するマーケティング調査、ミッション派遣、国際的なサービス産業関連の見本市への出展を行う。さらに、大手コンビニエンスストアと連携して、中小企業産品の販路拡大に向け、海外のコンビニエンスストア実店舗を活用したテスト販売等の支援を行う。</p>		<p>⑥我が国が強みを有する重点分野における取組の強化 (i) サービス分野 ・サービス分野(外食、小売、医療、介護、理美容、スポーツ等)を対象とし、財務や労務等に関する支援を行うサービス産業海外展開専門家を配置し、448件に対して相談対応を行った。また、現地市場に精通した専門家による支援を115件実施し、国内外に配置する専門家による一括支援を行った。 ・29年度は進出先として有望な市場22都市に対し、10回のミッションを派遣。現地市場情報の提供や連携先とのマッチングを実施し、113社を支援。また、外食産業に特化した支援として、ASEANからパートナー候補を招聘し商談会を開催したり、ハノイでテストキッチンを実施し、日本企業の現地進出に向けて支援を行った。 ・大手コンビニストアと連携し、シンガポールで2回、ベトナムで1回コンビニ連携事業を行った。46社の現地販路拡大に向けて支援を行い、現地初輸出90品目を含む120品目の輸出、販売に成功した。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>ゼリーを販売する群馬県の加工食品メーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>シンガポールへの輸出可否や輸出時の英文ラベル等について、調査及びアドバイスを実施し、シンガポールのセブン-イレブンとの商談機会をアレンジした。出品決定後は、価格や販売数量等を決定するためのセブン-イレブンとの連絡調整、輸出入業者との契約締結サポート支援を行った。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>本事業で出品支援を行った3品目のうち、2品目がセブン-イレブンと継続取引となった。本事業をきっかけに、Cold Storageの店舗でも3品目の販売に至った。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>カップ入りのラーメンを販売する茨城県の加工食品メーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>シンガポールへの輸出可否や輸出時の英文ラベル等について、調査及びアドバイスを実施した。出品決定後は、価格や販売数量等を決定するためのセブン-イレブンとの連絡調整、輸出入業者との契約締結サポート支援を行った。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>本事業で出品支援を行った4品目のうち、2品目がセブン-イレブンと継続取引となった。</td> </tr> </table>	企業概要：	ゼリーを販売する群馬県の加工食品メーカー	ジェトロの支援：	シンガポールへの輸出可否や輸出時の英文ラベル等について、調査及びアドバイスを実施し、シンガポールのセブン-イレブンとの商談機会をアレンジした。出品決定後は、価格や販売数量等を決定するためのセブン-イレブンとの連絡調整、輸出入業者との契約締結サポート支援を行った。	成果：	本事業で出品支援を行った3品目のうち、2品目がセブン-イレブンと継続取引となった。本事業をきっかけに、Cold Storageの店舗でも3品目の販売に至った。	企業概要：	カップ入りのラーメンを販売する茨城県の加工食品メーカー	ジェトロの支援：	シンガポールへの輸出可否や輸出時の英文ラベル等について、調査及びアドバイスを実施した。出品決定後は、価格や販売数量等を決定するためのセブン-イレブンとの連絡調整、輸出入業者との契約締結サポート支援を行った。	成果：	本事業で出品支援を行った4品目のうち、2品目がセブン-イレブンと継続取引となった。	<p>(ii) クリエイティブ分野 ・映画、アニメ、音楽、ゲームなどのクリエイティブ分野を対象に、海外の見本市6件においてジャパン・パビリオンを出展し、マッチング支援を行った。また、業界団体と協力して商談機会の提供を行い、合計で支援件数273件、商談件数2,538件、成約件数(見込み含む)447件、成約金額15億円(見込み含む)といった成果を創出した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>MIDEM2017</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>6月6日～6月9日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>フランス・カンヌ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>80カ国から約4,400人の音楽関係者が参加する世界最大規模の音楽産業見本市「MIDEM」に、日本音楽出版協会(MPA)と連携し、共同でジャパン・パビリオンを出展した。ジェトロは、パンフレットへの広告掲載を実施し、出展企業の作品をPRした。また、海外コーディネーターを活用し、事前のマッチング支援から、現地での商談機会のアレンジメントや商談同席によるマッチングの促進にも対応し、参加企業のニーズにきめ細かく対応した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数86件 成約件数(見込み含む)24件 輸出处成約金額(見込み含む)251,193,000円 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)100%</td> </tr> </table>	事業名：	MIDEM2017	実施時期：	6月6日～6月9日	実施地：	フランス・カンヌ	概要：	80カ国から約4,400人の音楽関係者が参加する世界最大規模の音楽産業見本市「MIDEM」に、日本音楽出版協会(MPA)と連携し、共同でジャパン・パビリオンを出展した。ジェトロは、パンフレットへの広告掲載を実施し、出展企業の作品をPRした。また、海外コーディネーターを活用し、事前のマッチング支援から、現地での商談機会のアレンジメントや商談同席によるマッチングの促進にも対応し、参加企業のニーズにきめ細かく対応した。	参加企業・団体数：	6	成果：	商談件数86件 成約件数(見込み含む)24件 輸出处成約金額(見込み含む)251,193,000円 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)100%		
企業概要：	ゼリーを販売する群馬県の加工食品メーカー																														
ジェトロの支援：	シンガポールへの輸出可否や輸出時の英文ラベル等について、調査及びアドバイスを実施し、シンガポールのセブン-イレブンとの商談機会をアレンジした。出品決定後は、価格や販売数量等を決定するためのセブン-イレブンとの連絡調整、輸出入業者との契約締結サポート支援を行った。																														
成果：	本事業で出品支援を行った3品目のうち、2品目がセブン-イレブンと継続取引となった。本事業をきっかけに、Cold Storageの店舗でも3品目の販売に至った。																														
企業概要：	カップ入りのラーメンを販売する茨城県の加工食品メーカー																														
ジェトロの支援：	シンガポールへの輸出可否や輸出時の英文ラベル等について、調査及びアドバイスを実施した。出品決定後は、価格や販売数量等を決定するためのセブン-イレブンとの連絡調整、輸出入業者との契約締結サポート支援を行った。																														
成果：	本事業で出品支援を行った4品目のうち、2品目がセブン-イレブンと継続取引となった。																														
事業名：	MIDEM2017																														
実施時期：	6月6日～6月9日																														
実施地：	フランス・カンヌ																														
概要：	80カ国から約4,400人の音楽関係者が参加する世界最大規模の音楽産業見本市「MIDEM」に、日本音楽出版協会(MPA)と連携し、共同でジャパン・パビリオンを出展した。ジェトロは、パンフレットへの広告掲載を実施し、出展企業の作品をPRした。また、海外コーディネーターを活用し、事前のマッチング支援から、現地での商談機会のアレンジメントや商談同席によるマッチングの促進にも対応し、参加企業のニーズにきめ細かく対応した。																														
参加企業・団体数：	6																														
成果：	商談件数86件 成約件数(見込み含む)24件 輸出处成約金額(見込み含む)251,193,000円 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)100%																														
		<p>(ii) クリエイティブ分野 映画、アニメ、音楽、ゲームなどのクリエイティブ分野を対象に、海外市場情報の提供やマッチング支援、日本ブランドの発信を行う。世界各地からバイヤーが集まる主要マーケットにおいて、業界団体と共催・協力し、継続的な取引に向けたビジネス支援を展開するとともに、日本のコンテンツの総合的な情報発信拠点としてのジャパン・パビリオンを運営し、ジャパン・ブランドの発信を行う。</p>																													

進、制度・ルールへの対応
「シリコンバレー・イノベーション・プログラム」などの実施を通じて、グローバルに通用する革新的な技術やアイデアを有する我が国ベンチャー企業の海外での新規ビジネス創出を強力に後押しする。また、海外の法的規制や基準・認証等の制度・ルールについて、海外の認証機関との連携等によって、的確に情報を収集し、情報提供を行うことで我が国企業の海外展開活動を支援する。

(iii) ヘルスケア分野
政府が推進する医療・介護分野のアウトバウンドの促進に向け、健康長寿分野では、新興国において我が国の関連産業の優位性を示せるような広報事業や商談交流等を実施する。

【成功事例】

企業概要：	シンガーソングライターをマネジメントする東京都のアーティスト事務所
ジェットロの支援：	同社は、MIDEM 出展が初めてであったため、職員による情報提供や海外コーディネーターによるブリーフィング、商談のアレンジおよび同席によるサポートを行った。
成果：	MIDEM での商談の結果、音楽制作および発信を行うフランス企業と、同社所属のアーティスト（シンガーソングライター）とフランス企業の作曲家とのコラボ（共同楽曲制作）が実現。同楽曲の完成に向け引き続き商談を進めている。

(iii) ヘルスケア分野
・健康長寿分野では、新興国であるイランへのミッション派遣をおこなった。また、高齢化の進む中国におけるビジネス交流会を15回開催し269社を支援。成約金額（見込み含む）8億円の成果を創出した。

【実施事例】

事業名：	イラン医療ミッション
実施時期：	5月15日～5月18日
実施地：	イラン・テヘラン
概要：	医療のフロンティアに位置付けられるイランにおいて我が国企業と現地ネットワークの構築、強化を目的とし、ジェットロと民間企業が一体となって現地政府や医療機関との交流、医療機器専門の現地代理店との商談支援等を行った。 27、28年度は視察中心の医療ミッションを派遣しており、第3弾となる29年度は新たに現地代理店との商談実施や、企業ニーズの高い現地医療機器審査局長との面談、総合病院や政府公共調達専門組織との意見交換を実施した。
参加企業・団体数：	11
成果：	商談件数：240件 成約件数（見込み含む）：18件 輸出处成約金額（見込み含む）：約13,000,000円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【実施事例】

事業名：	日中高齢者産業交流会
実施時期：	① 6月7日、② 9月7日、③ 9月9日、 ④ 9月13日、⑤ 9月15日、⑥ 9月21日～23日、 ⑦ 9月27日、⑧ 11月2日、⑨ 11月16日～18日、 ⑩ 11月30日、⑪ 30年3月6日、⑫ 3月15日、 ⑬ 3月15日、⑭ 3月16日、⑮ 3月29日
実施地：	中国・①上海、②大連、③西安、④青島、⑤煙台、⑥南京、⑦ハルビン、⑧北京、⑨広州、⑩上海、⑪武漢、⑫東京、⑬重慶、⑭成都、⑮天津
概要：	日本の有力な介護サービス・製品等の海外販路開拓を目的として、急速に高齢化が進む中国において、現地ビジネスパートナー候補等との交流会を開催。中国では、省・都市ごとのアプローチが必要となることから、各都市にて交流会に加え商談会を開催した。
参加企業・団体数：	① 37、② 20、③ 8、④ 22、⑤ 19、⑥ 34、⑦ 9、 ⑧ 22、⑨ 16、⑩ 6、⑪ 15、⑫ 21、⑬ 17、⑭ 16、 ⑮ 7
成果：	商談件数： ① 195件、② 170件、③ 29件、④ 121件、⑤ 95件、 ⑥ 448件、⑦ 45件、⑧ 236件、⑨ 457件、⑩ 108件、 ⑪ 128件、⑫ 82件、⑬ 85件、⑭ 240件、⑮ 21件 成約件数（見込み含む）： ① 23件、② 17件、③ 4件、④ 8件、⑤ 6件、 ⑥ 124件、⑦ 6件、⑧ 29件、⑨ 81件、⑩ 0件、

				<p>⑪ 14件、⑫ 15件、⑬ 6件、⑭ 8件、⑮ 0件</p> <p>輸出成約金額（見込み含む）： ① 約17,557,000円、② 約76,500,000円、 ③約21,200,000円、④ 約1,533,000円、 ⑤ 0円、⑥ 約109,728,000円、⑦約17,000,000円 ⑧ 約31,221,000円、⑨ 約580,575,000円、⑩0円、 ⑪ 約9,180,000円、⑫約13,300,000円、 ⑬約340,000円、⑭ 約2,040,000円、⑮ 0円</p> <p>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）： ① 89.2%、② 100.0%、③ 100.0%、④ 95.5%、 ⑤ 89.5%、⑥ 97.1%、⑦ 88.9%、⑧ 100%、⑨100%、 ⑩ 83.3%、⑪ 100%、⑫ 85.7%、⑬ 88.2%、⑭ 100%、 ⑮ 100%</p>																		
		<p>ライフサイエンス（医療機器、バイオ医薬品関連）分野では、日本企業と外国企業とのビジネスマッチング機能を強化する。そのために、巨大市場であり、かつトレンドの発信地である先進国、そして日本企業の進出ニーズの高い新興国における市場開拓を、商談会や情報発信等を通じ、効果的に実施する。</p>	<p>・ライフサイエンス分野では5件の海外見本市、マッチングイベントにて商談支援を行い、商談件数7,229件、成約件数（見込み含む）812件、成約金額38億円（見込み含む）といった成果を創出した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>MEDICA 2017</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月13日～11月16日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ドイツ・デュッセルドルフ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>世界最大の医療機器展示会である「MEDICA 2017」にジャパン・パビリオンを設置し、同パビリオンとしては過去最多の中小企業26社の海外展開を支援した。日本の多種多様な医療機器・関連製品の品質の高さをアピールするとともに、来場したバイヤーとの商談支援を行った。また、一般社団法人Medical Excellence JAPAN (MEJ)とのMOUに基づき、MEJによる日本の医療国際展開の取組紹介等を行った。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>26</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数2,049件 成約件数（見込み含む）236件 輸出成約金額（見込み含む）1,189,576,082円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% 参加企業からは「未開拓市場での有力な代理店候補企業と多数出会えた」「世界中の人から当社製品のフィードバックを得、製品の新たな可能性を見出すことができた」等、コメントを得た。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>電気を使用せず温熱治療効果がある医療機器寝具の製造・販売を行う中小企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>ジャパン・パビリオンへの出展支援、新輸出大国コンソーシアムによる支援を実施した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>現地バイヤーとの商談機会を提供し、自社製品であるブランケットを実際に試着してもらい、血流の改善を実証した結果、多くの代理店の関心を引き付けた。中国の医療機器会社や、タイで広範な販売ネットワークを持つ代理店等向けに、同社として初めての輸出となる7件の成約を実現した（約50万円）。</td> </tr> </table>	事業名：	MEDICA 2017	実施時期：	11月13日～11月16日	実施地：	ドイツ・デュッセルドルフ	概要：	世界最大の医療機器展示会である「MEDICA 2017」にジャパン・パビリオンを設置し、同パビリオンとしては過去最多の中小企業26社の海外展開を支援した。日本の多種多様な医療機器・関連製品の品質の高さをアピールするとともに、来場したバイヤーとの商談支援を行った。また、一般社団法人Medical Excellence JAPAN (MEJ)とのMOUに基づき、MEJによる日本の医療国際展開の取組紹介等を行った。	参加企業・団体数：	26	成果：	商談件数2,049件 成約件数（見込み含む）236件 輸出成約金額（見込み含む）1,189,576,082円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% 参加企業からは「未開拓市場での有力な代理店候補企業と多数出会えた」「世界中の人から当社製品のフィードバックを得、製品の新たな可能性を見出すことができた」等、コメントを得た。	企業概要：	電気を使用せず温熱治療効果がある医療機器寝具の製造・販売を行う中小企業	ジェトロの支援：	ジャパン・パビリオンへの出展支援、新輸出大国コンソーシアムによる支援を実施した。	成果：	現地バイヤーとの商談機会を提供し、自社製品であるブランケットを実際に試着してもらい、血流の改善を実証した結果、多くの代理店の関心を引き付けた。中国の医療機器会社や、タイで広範な販売ネットワークを持つ代理店等向けに、同社として初めての輸出となる7件の成約を実現した（約50万円）。	
事業名：	MEDICA 2017																					
実施時期：	11月13日～11月16日																					
実施地：	ドイツ・デュッセルドルフ																					
概要：	世界最大の医療機器展示会である「MEDICA 2017」にジャパン・パビリオンを設置し、同パビリオンとしては過去最多の中小企業26社の海外展開を支援した。日本の多種多様な医療機器・関連製品の品質の高さをアピールするとともに、来場したバイヤーとの商談支援を行った。また、一般社団法人Medical Excellence JAPAN (MEJ)とのMOUに基づき、MEJによる日本の医療国際展開の取組紹介等を行った。																					
参加企業・団体数：	26																					
成果：	商談件数2,049件 成約件数（見込み含む）236件 輸出成約金額（見込み含む）1,189,576,082円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% 参加企業からは「未開拓市場での有力な代理店候補企業と多数出会えた」「世界中の人から当社製品のフィードバックを得、製品の新たな可能性を見出すことができた」等、コメントを得た。																					
企業概要：	電気を使用せず温熱治療効果がある医療機器寝具の製造・販売を行う中小企業																					
ジェトロの支援：	ジャパン・パビリオンへの出展支援、新輸出大国コンソーシアムによる支援を実施した。																					
成果：	現地バイヤーとの商談機会を提供し、自社製品であるブランケットを実際に試着してもらい、血流の改善を実証した結果、多くの代理店の関心を引き付けた。中国の医療機器会社や、タイで広範な販売ネットワークを持つ代理店等向けに、同社として初めての輸出となる7件の成約を実現した（約50万円）。																					
		<p>(iv) 生活関連分野 世界的な流行発信地である欧米での有力見本市において、我が国中小企業の出展支援を行うほか、業界団体等との連携によるジャパン・ブランドの発信や、更なる裾野の拡大に向けて、代理店・バイヤー等を招聘し国内で</p>	<p>(iv) 生活関連分野 ・デザイン分野ではニューヨークで開催されたギフト関連の見本市「NY NOW 夏展」、パリで開催された欧州最大級のデザイン・インテリア見本市「メゾン・エ・オブジェ・パリ」、フランクフルトで開催された世界最大級の消費財関連見本市「Ambiente」、シカゴで開催された北米最大級の生活・家庭用品関連見本市「IHHS」、ファッション分野では、ミラノで開催されたテキスタイルの見本市「ミラノ・ウニカ」、ニューヨークで開催されたメンズウェアの見本市「Liberty Fairs New York」、パリで開催されたレディースアパレルの見本市「Paris sur Mode/Premiere Classe」及び「TRANOI Paris Women's」においてジャパン・パビリオンを設置し、中小企業の出展及び商談支援を行った。</p>																			

		<p>商談機会の提供を行う。</p>	<p>加えて、ニューヨークで、日本のテキスタイル企業だけを集めた単独展「Japan Textile Salon in NYC」を初めて開催。</p> <p>国内では、テキスタイル分野で欧米からファッションブランドの生地買い付け担当者を招聘し、東京、山梨、大阪、京都で商談会を開催。また、アパレル分野では、海外のセレクトショップの購買担当者を東京に招き日本のアパレル企業とのマッチングを行った。デザイン分野では、北陸地域の伝統工芸品・デザイン製品に関心を持つ有力バイヤーを欧米、アジア等から招聘し、富山、福井、金沢の3地域で商談会を開催。併せて、バイヤーに対する産地工房等の視察アレンジを通じて商品の背景にあるストーリーや付加価値の理解促進を図った。さらに、特にハイエンドなデザイン製品を、欧米を中心とした海外の有名ライフスタイルショップ、セレクトショップ、ミュージアム・ショップに売り込むべく、当該分野における有力バイヤーを東京に招いて商談会を実施した。</p> <p>【実施事例①】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>NY NOW 夏展</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>8月20日～8月23日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>米国・ニューヨーク</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>北米を代表するギフト関連見本市「NY NOW」にジャパン・パビリオンを設置し、日本のデザイン・日用品分野の中小企業の出展・商談サポートを実施した。ジャパン・パビリオンには、初めての海外展開を目指す6社を含め計27社が出展した。本事業では特に初めての海外展開を目指す事業者への支援に注力。具体的には、会期の前より、米国在住の専門家から市場調査に基づく商品選定、ブランド作り、さらにはSNSやカタログ、ラインシート作成、ブースのディスプレイ方法等のアドバイスをを行ったほか、会期中にも各日のバイヤーの反応を見ながらディスプレイの工夫等継続的にアドバイスを行うなど、集中的なサポートを実施。この結果、初めての海外展開を目指す6社が初輸出の成約を実現した。出展者からは「今回が海外展示会に初出展だったので、ゼロからやり方を学べて良かった」「専門家のアドバイスに助けられた」「分からないことをその都度専門家に相談できるので安心だった」等の声が寄せられた。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>27</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数 2,426件 成約件数（見込み含む） 1,183件 輸出成約金額（見込み含む）4億2,217万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%</td> </tr> </table> <p>【成功事例①】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>キッチンタオル、ランチョンマット、ブランケットなどのリネン（麻、麻混）製品製造企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>初めての海外展開実現を目指し「NY NOW 夏展」ジャパン・パビリオンに初出展。出展前には、ニューヨーク事務所が配置した現地専門家の指導の下、市場調査を行い米国のライフスタイルに合った製品を選定、米国向けブランドを構築するとともに、マーケットに適した商品価格帯を割り出し、英語版ウェブサイト製作、SNS発信、商談に必要なカタログ等の準備を行い展示会に参加。会期中は同専門家が同席し個々の商談をサポートした。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>米国の有名ミュージアム・ショップ向けに同社初めての海外展開となる初成約を実現した。本件含め、実施した74件の商談のうち、成約件数は見込みも含め52件（金額ベースでは4,200万円相当）に達した。</td> </tr> </table>	事業名：	NY NOW 夏展	実施時期：	8月20日～8月23日	実施地：	米国・ニューヨーク	概要：	北米を代表するギフト関連見本市「NY NOW」にジャパン・パビリオンを設置し、日本のデザイン・日用品分野の中小企業の出展・商談サポートを実施した。ジャパン・パビリオンには、初めての海外展開を目指す6社を含め計27社が出展した。本事業では特に初めての海外展開を目指す事業者への支援に注力。具体的には、会期の前より、米国在住の専門家から市場調査に基づく商品選定、ブランド作り、さらにはSNSやカタログ、ラインシート作成、ブースのディスプレイ方法等のアドバイスをを行ったほか、会期中にも各日のバイヤーの反応を見ながらディスプレイの工夫等継続的にアドバイスを行うなど、集中的なサポートを実施。この結果、初めての海外展開を目指す6社が初輸出の成約を実現した。出展者からは「今回が海外展示会に初出展だったので、ゼロからやり方を学べて良かった」「専門家のアドバイスに助けられた」「分からないことをその都度専門家に相談できるので安心だった」等の声が寄せられた。	参加企業・団体数：	27	成果：	商談件数 2,426件 成約件数（見込み含む） 1,183件 輸出成約金額（見込み含む）4億2,217万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%	企業概要：	キッチンタオル、ランチョンマット、ブランケットなどのリネン（麻、麻混）製品製造企業	ジェトロの支援：	初めての海外展開実現を目指し「NY NOW 夏展」ジャパン・パビリオンに初出展。出展前には、ニューヨーク事務所が配置した現地専門家の指導の下、市場調査を行い米国のライフスタイルに合った製品を選定、米国向けブランドを構築するとともに、マーケットに適した商品価格帯を割り出し、英語版ウェブサイト製作、SNS発信、商談に必要なカタログ等の準備を行い展示会に参加。会期中は同専門家が同席し個々の商談をサポートした。	成果：	米国の有名ミュージアム・ショップ向けに同社初めての海外展開となる初成約を実現した。本件含め、実施した74件の商談のうち、成約件数は見込みも含め52件（金額ベースでは4,200万円相当）に達した。	<p>・各地の地場産業のニーズに基づき、海外からバイヤーを招聘。旭川では、当地で開催された「国際家具デザインフェア旭川」に合わせ、旭川家具工業協同組合とジェトロが共同で、香港やタイ、台湾等からバイヤーを招聘し、地場の家具メーカーとの商談会を開催、また、佐賀県ではシンガポール、香港からバイヤーを招聘し、地元の中小企業和紙や硝子工芸、家具等地場製品の売り込みを図った。</p> <p>海外においては、各国のニーズや市場特性に合わせて商談会を実施。クアラルンプールでは、コスメ、美容関連雑貨を中心に商談会を実施。また、香港</p>	
事業名：	NY NOW 夏展																						
実施時期：	8月20日～8月23日																						
実施地：	米国・ニューヨーク																						
概要：	北米を代表するギフト関連見本市「NY NOW」にジャパン・パビリオンを設置し、日本のデザイン・日用品分野の中小企業の出展・商談サポートを実施した。ジャパン・パビリオンには、初めての海外展開を目指す6社を含め計27社が出展した。本事業では特に初めての海外展開を目指す事業者への支援に注力。具体的には、会期の前より、米国在住の専門家から市場調査に基づく商品選定、ブランド作り、さらにはSNSやカタログ、ラインシート作成、ブースのディスプレイ方法等のアドバイスをを行ったほか、会期中にも各日のバイヤーの反応を見ながらディスプレイの工夫等継続的にアドバイスを行うなど、集中的なサポートを実施。この結果、初めての海外展開を目指す6社が初輸出の成約を実現した。出展者からは「今回が海外展示会に初出展だったので、ゼロからやり方を学べて良かった」「専門家のアドバイスに助けられた」「分からないことをその都度専門家に相談できるので安心だった」等の声が寄せられた。																						
参加企業・団体数：	27																						
成果：	商談件数 2,426件 成約件数（見込み含む） 1,183件 輸出成約金額（見込み含む）4億2,217万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%																						
企業概要：	キッチンタオル、ランチョンマット、ブランケットなどのリネン（麻、麻混）製品製造企業																						
ジェトロの支援：	初めての海外展開実現を目指し「NY NOW 夏展」ジャパン・パビリオンに初出展。出展前には、ニューヨーク事務所が配置した現地専門家の指導の下、市場調査を行い米国のライフスタイルに合った製品を選定、米国向けブランドを構築するとともに、マーケットに適した商品価格帯を割り出し、英語版ウェブサイト製作、SNS発信、商談に必要なカタログ等の準備を行い展示会に参加。会期中は同専門家が同席し個々の商談をサポートした。																						
成果：	米国の有名ミュージアム・ショップ向けに同社初めての海外展開となる初成約を実現した。本件含め、実施した74件の商談のうち、成約件数は見込みも含め52件（金額ベースでは4,200万円相当）に達した。																						
		<p>また、日用品分野におけるアジア新興国向けの販路開拓支援について、現地の有力バイヤーを招致しての商談会を中心に進める。</p>																					

				<p>で開催された化粧品・美容関連の見本市「コスモプロフ・アジア」、上海ではベビー・キッズ・マタニティ関連の見本市「CBME China」にジャパン・パビリオンを設け中小企業の出展を支援した。この他、北京及びハノイでは、日用品・生活雑貨を対象とした商談会を実施した。</p> <p>【実施事例①】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>家具製品輸出商談会 in 旭川</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>6月21日～6月23日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>北海道・旭川</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>旭川で開催された「国際家具デザインフェア旭川」に合わせて、旭川家具工業協同組合とジェトロが共同で、香港やタイ、台湾、米国から6社のバイヤーを招聘し、地場家具メーカーとの商談会を実施した。本商談会は、3年に一度開催される同フェアが、開催10回目の節目を迎えるのを機に初めてフェアの会期に合わせて実施したもの。商談会のほか、国産、道産の木材に対する理解促進、関心喚起を図るため、ギャラリーや工場視察を通じて商品の背景も合わせてアピール。バイヤーからは、日本のものづくりの質の高さを実感した、旭川家具は新たな購入先となりうる等のコメントが寄せられた。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数31件 成約件数（見込み含む）3件 輸出成約金額（見込み含む）752万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%</td> </tr> </table>	事業名：	家具製品輸出商談会 in 旭川	実施時期：	6月21日～6月23日	実施地：	北海道・旭川	概要：	旭川で開催された「国際家具デザインフェア旭川」に合わせて、旭川家具工業協同組合とジェトロが共同で、香港やタイ、台湾、米国から6社のバイヤーを招聘し、地場家具メーカーとの商談会を実施した。本商談会は、3年に一度開催される同フェアが、開催10回目の節目を迎えるのを機に初めてフェアの会期に合わせて実施したもの。商談会のほか、国産、道産の木材に対する理解促進、関心喚起を図るため、ギャラリーや工場視察を通じて商品の背景も合わせてアピール。バイヤーからは、日本のものづくりの質の高さを実感した、旭川家具は新たな購入先となりうる等のコメントが寄せられた。	参加企業・団体数：	9	成果：	商談件数31件 成約件数（見込み含む）3件 輸出成約金額（見込み含む）752万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%		
事業名：	家具製品輸出商談会 in 旭川																	
実施時期：	6月21日～6月23日																	
実施地：	北海道・旭川																	
概要：	旭川で開催された「国際家具デザインフェア旭川」に合わせて、旭川家具工業協同組合とジェトロが共同で、香港やタイ、台湾、米国から6社のバイヤーを招聘し、地場家具メーカーとの商談会を実施した。本商談会は、3年に一度開催される同フェアが、開催10回目の節目を迎えるのを機に初めてフェアの会期に合わせて実施したもの。商談会のほか、国産、道産の木材に対する理解促進、関心喚起を図るため、ギャラリーや工場視察を通じて商品の背景も合わせてアピール。バイヤーからは、日本のものづくりの質の高さを実感した、旭川家具は新たな購入先となりうる等のコメントが寄せられた。																	
参加企業・団体数：	9																	
成果：	商談件数31件 成約件数（見込み含む）3件 輸出成約金額（見込み含む）752万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%																	
		<p>さらに、成長著しい越境EC市場の需要の取り込みを図るため、これまでのセミナーによる情報提供や商談会によるネット店舗オーナーとのマッチング支援に加えて、現地消費者を対象としたプロモーション支援を行うことにより、当該市場における商流構築に向けた支援を強化する。</p>	<p>越境ECについては、中小企業、及びこれら中小企業を支援する支援機関・事業者を対象に情報提供を目的としてセミナー形式の「越境ECフォーラム」を開催したほか、ジェトロ地方事務所や他の支援機関等が開催するセミナーで講師を派遣するなど越境ECに関する情報提供を行った。また、中国大手ECサイト運営の「淘宝（タオバオ）」とともに、同サイトの店舗オーナーに売り込みを図るため、オーナーとサプライヤーとの仲介業務を行う淘宝（タオバオ）認定のサプライチェーンパートナーとのマッチングを実施した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>中国越境EC市場ブランド構築商談会 Part①淘宝パートナー企業（SP）とのマッチング会 Part②淘宝店舗（バイヤー）との商談会</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>Part①：29年12月21日 Part②：30年3月19日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>①東京、②上海</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>中国最大のECサイト「淘宝（タオバオ）」のサプライチェーンパートナーとのマッチング会、店舗バイヤーとの商談会を開催。28年度は店舗オーナーとの商談会を実施したが、店舗オーナーは中国国内での商品引き渡しを希望する企業が多い一方、日本企業の多くが現地輸入ライセンスを持つパートナーを有していないため、29年度は輸入卸の役割も担えるサプライチェーンパートナーとのマッチング会を東京で実施し、その後、上海にて淘宝店舗バイヤーとの商談会を実施。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>44（商談会）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数4,674件 成約件数（見込み含む）2,264件 輸出成約金額（見込み含む）9,741万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%</td> </tr> </table>	事業名：	中国越境EC市場ブランド構築商談会 Part①淘宝パートナー企業（SP）とのマッチング会 Part②淘宝店舗（バイヤー）との商談会	実施時期：	Part①：29年12月21日 Part②：30年3月19日	実施地：	①東京、②上海	概要：	中国最大のECサイト「淘宝（タオバオ）」のサプライチェーンパートナーとのマッチング会、店舗バイヤーとの商談会を開催。28年度は店舗オーナーとの商談会を実施したが、店舗オーナーは中国国内での商品引き渡しを希望する企業が多い一方、日本企業の多くが現地輸入ライセンスを持つパートナーを有していないため、29年度は輸入卸の役割も担えるサプライチェーンパートナーとのマッチング会を東京で実施し、その後、上海にて淘宝店舗バイヤーとの商談会を実施。	参加企業・団体数：	44（商談会）	成果：	商談件数4,674件 成約件数（見込み含む）2,264件 輸出成約金額（見込み含む）9,741万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%			
事業名：	中国越境EC市場ブランド構築商談会 Part①淘宝パートナー企業（SP）とのマッチング会 Part②淘宝店舗（バイヤー）との商談会																	
実施時期：	Part①：29年12月21日 Part②：30年3月19日																	
実施地：	①東京、②上海																	
概要：	中国最大のECサイト「淘宝（タオバオ）」のサプライチェーンパートナーとのマッチング会、店舗バイヤーとの商談会を開催。28年度は店舗オーナーとの商談会を実施したが、店舗オーナーは中国国内での商品引き渡しを希望する企業が多い一方、日本企業の多くが現地輸入ライセンスを持つパートナーを有していないため、29年度は輸入卸の役割も担えるサプライチェーンパートナーとのマッチング会を東京で実施し、その後、上海にて淘宝店舗バイヤーとの商談会を実施。																	
参加企業・団体数：	44（商談会）																	
成果：	商談件数4,674件 成約件数（見込み含む）2,264件 輸出成約金額（見込み含む）9,741万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%																	
		<p>(v) 機械・部品等 海外での展示会や国内商談会等を活用して国際競争力を有する工作機械・工具、産業機械、素形材、環境機器、防災機器分野、食品加工機械等を中心に企業支援を行う。また、新たに海外展開に取り組</p>	<p>(v) 機械・部品等 ・東京で開催された金型・金属プレス加工機分野の展示会「インターモールド」、食品機械分野の展示会「FOOMA JAPAN」、防災機器分野の展示会「危機管理産業展」のほか、地方で開催された地場の産業展「諏訪圏工業メッセ」及び「富山県ものづくり総合見本市」において、ジェトロが招聘したバイヤーと日本企業とのマッチング商談会を開催した。海外では、中小企業のニーズが高いタイ、ベトナム、インドネシアの3か国を重点に、各国で開催される有力見本市、具体的には、ホーチミンで開催された機械分野の見本市「MTA ベトナム」、同じくホーチミンで開催された環境分野の見本市「Viet Water」</p>															

		<p>む中小企業に対して、商談会やインターネットを活用した販路開拓などをパッケージで提供しマッチングを支援する。</p>		<p>やバンコクで開催された機械分野の見本市「METALEX」、また、ジャカルタで開催された機械分野の見本市「Manufacturing Indonesia」において、ジャパン・パビリオンを設置、中小企業の出展及び商談を支援した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>海外販売代理店・バイヤー商談会（FOOMA JAPAN2017）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>6月13日～6月15日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>日本最大の食品機械分野の展示会「FOOMA JAPAN 2017」の会場内（東京ビッグサイト）において、海外販売代理店・バイヤーとのマッチング商談会を開催した。8カ国8社のバイヤーを招聘し、74社の日本企業が商談に臨んだ。海外での日本食ブームの影響で、加工・製造を行う日本の食品機械への海外バイヤーからの関心が高まっているとして、NHKやテレビ東京が、ジェトロの商談会の様子とともに、海外でのビジネスチャンスが拡大していることを報じた。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>74</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数 110件 成約件数（見込み含む）55件 輸出成約金額（見込み含む）2億2,478万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）97.3%</td> </tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>排水処理の専門メーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>これまで海外ビジネスの実績はなかったものの、近年急速に発展するベトナム市場に関心を持っていたが、きっかけがなかった。ジェトロがベトナム最大の水処理展示会「VietWater2017」を案内したことでベトナム市場への展開を決意し、出展した。今後は、代理店を探す方針であり、ジェトロの協力も求められた。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>海外初輸出を目指している企業にもかかわらず、商談件数13件、成約（見込み含む）件数8件（3億17百万円）を達成した。</td> </tr> </table>	事業名：	海外販売代理店・バイヤー商談会（FOOMA JAPAN2017）	実施時期：	6月13日～6月15日	実施地：	東京	概要：	日本最大の食品機械分野の展示会「FOOMA JAPAN 2017」の会場内（東京ビッグサイト）において、海外販売代理店・バイヤーとのマッチング商談会を開催した。8カ国8社のバイヤーを招聘し、74社の日本企業が商談に臨んだ。海外での日本食ブームの影響で、加工・製造を行う日本の食品機械への海外バイヤーからの関心が高まっているとして、NHKやテレビ東京が、ジェトロの商談会の様子とともに、海外でのビジネスチャンスが拡大していることを報じた。	参加企業・団体数：	74	成果：	商談件数 110件 成約件数（見込み含む）55件 輸出成約金額（見込み含む）2億2,478万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）97.3%	企業概要：	排水処理の専門メーカー	ジェトロの支援：	これまで海外ビジネスの実績はなかったものの、近年急速に発展するベトナム市場に関心を持っていたが、きっかけがなかった。ジェトロがベトナム最大の水処理展示会「VietWater2017」を案内したことでベトナム市場への展開を決意し、出展した。今後は、代理店を探す方針であり、ジェトロの協力も求められた。	成果：	海外初輸出を目指している企業にもかかわらず、商談件数13件、成約（見込み含む）件数8件（3億17百万円）を達成した。		
事業名：	海外販売代理店・バイヤー商談会（FOOMA JAPAN2017）																							
実施時期：	6月13日～6月15日																							
実施地：	東京																							
概要：	日本最大の食品機械分野の展示会「FOOMA JAPAN 2017」の会場内（東京ビッグサイト）において、海外販売代理店・バイヤーとのマッチング商談会を開催した。8カ国8社のバイヤーを招聘し、74社の日本企業が商談に臨んだ。海外での日本食ブームの影響で、加工・製造を行う日本の食品機械への海外バイヤーからの関心が高まっているとして、NHKやテレビ東京が、ジェトロの商談会の様子とともに、海外でのビジネスチャンスが拡大していることを報じた。																							
参加企業・団体数：	74																							
成果：	商談件数 110件 成約件数（見込み含む）55件 輸出成約金額（見込み含む）2億2,478万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）97.3%																							
企業概要：	排水処理の専門メーカー																							
ジェトロの支援：	これまで海外ビジネスの実績はなかったものの、近年急速に発展するベトナム市場に関心を持っていたが、きっかけがなかった。ジェトロがベトナム最大の水処理展示会「VietWater2017」を案内したことでベトナム市場への展開を決意し、出展した。今後は、代理店を探す方針であり、ジェトロの協力も求められた。																							
成果：	海外初輸出を目指している企業にもかかわらず、商談件数13件、成約（見込み含む）件数8件（3億17百万円）を達成した。																							
		<p>さらに、今後の成長が期待される新たな産業分野として、経済産業省やJAXAと連携した航空宇宙分野、消費者家電、ロボット等の分野にも取り組む。</p>	<p>・航空宇宙の分野では、米国・コロラドスプリングスで開催された宇宙産業のイベントで、JAXAと共同でジャパン・パビリオンを運営し、宇宙産業への販路開拓に取り組む日本企業の出展を支援した。また、名古屋で開催された航空宇宙分野の展示会「エアロマート名古屋2017」に合わせて、欧米・アジアからバイヤーを招聘し商談マッチングを行った。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>代理店・バイヤー招聘商談会「エアロマート名古屋2017」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9月26日～9月28日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>名古屋</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>名古屋で開催される日本最大級の航空宇宙産業商談会「エアロマート名古屋2017」にあわせ、米国、フランス、シンガポール、マレーシアの4カ国から日本の航空宇宙関連機器・部品、素材、サービス、ツール等の調達を希望する海外企業7社を招き、日本企業とのマッチング機会を提供した。また、「エアロマート名古屋2017」商談会の前日にジェトロ独自の商談会を開催した。商談会の様子はNHKや中部経済新聞、中日新聞でも取り上げられ、海外の航空宇宙産業との取引に積極的な姿勢を見せる日本企業の姿勢が報じられた。一方、当該産業が日本ではこれまで内需依存であったこともあり、商談に参加した日本企業の中には、認証や製品設計等にかかる航空機関連の知識の欠如や海外との商談ノウハウの不足が見られるケースも見られた。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>68</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数 119件 成約件数（見込み含む） 18件 輸出成約金額（見込み含む）10億4,100万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）94.1%</td> </tr> </table>	事業名：	代理店・バイヤー招聘商談会「エアロマート名古屋2017」	実施時期：	9月26日～9月28日	実施地：	名古屋	概要：	名古屋で開催される日本最大級の航空宇宙産業商談会「エアロマート名古屋2017」にあわせ、米国、フランス、シンガポール、マレーシアの4カ国から日本の航空宇宙関連機器・部品、素材、サービス、ツール等の調達を希望する海外企業7社を招き、日本企業とのマッチング機会を提供した。また、「エアロマート名古屋2017」商談会の前日にジェトロ独自の商談会を開催した。商談会の様子はNHKや中部経済新聞、中日新聞でも取り上げられ、海外の航空宇宙産業との取引に積極的な姿勢を見せる日本企業の姿勢が報じられた。一方、当該産業が日本ではこれまで内需依存であったこともあり、商談に参加した日本企業の中には、認証や製品設計等にかかる航空機関連の知識の欠如や海外との商談ノウハウの不足が見られるケースも見られた。	参加企業・団体数：	68	成果：	商談件数 119件 成約件数（見込み含む） 18件 輸出成約金額（見込み含む）10億4,100万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）94.1%									
事業名：	代理店・バイヤー招聘商談会「エアロマート名古屋2017」																							
実施時期：	9月26日～9月28日																							
実施地：	名古屋																							
概要：	名古屋で開催される日本最大級の航空宇宙産業商談会「エアロマート名古屋2017」にあわせ、米国、フランス、シンガポール、マレーシアの4カ国から日本の航空宇宙関連機器・部品、素材、サービス、ツール等の調達を希望する海外企業7社を招き、日本企業とのマッチング機会を提供した。また、「エアロマート名古屋2017」商談会の前日にジェトロ独自の商談会を開催した。商談会の様子はNHKや中部経済新聞、中日新聞でも取り上げられ、海外の航空宇宙産業との取引に積極的な姿勢を見せる日本企業の姿勢が報じられた。一方、当該産業が日本ではこれまで内需依存であったこともあり、商談に参加した日本企業の中には、認証や製品設計等にかかる航空機関連の知識の欠如や海外との商談ノウハウの不足が見られるケースも見られた。																							
参加企業・団体数：	68																							
成果：	商談件数 119件 成約件数（見込み含む） 18件 輸出成約金額（見込み含む）10億4,100万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）94.1%																							

			<p>加えて、自治体や業界団体と連携し、これら分野に限らず地方が競争力を有する機械・部品等分野における海外展開支援を行う。</p>		<p>・富山県において、県内の優れた機械部品メーカーの海外展開を支援するため、「富山ものづくり総合見本市」にて商談会を実施した。また、諏訪市において、精密加工品メーカーと海外企業とのマッチングイベントを「諏訪圏工業メッセ」にて開催した。</p> <p>【成果事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>射出成型機の製造企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>ジェトロでは、「富山県ものづくり総合見本市実行委員会」にて、ロシアでも知名度の高い同社とバイヤー（ロシア LEBAORU）の商談会などをセッティングした。支援企業が輸出に前向きであったこともあり、互いの貿易形態に関する話や取引を目指す合意がなされた。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約見込み 30,000（千円）</td> </tr> </table>	企業概要：	射出成型機の製造企業	ジェトロの支援：	ジェトロでは、「富山県ものづくり総合見本市実行委員会」にて、ロシアでも知名度の高い同社とバイヤー（ロシア LEBAORU）の商談会などをセッティングした。支援企業が輸出に前向きであったこともあり、互いの貿易形態に関する話や取引を目指す合意がなされた。	成果：	成約見込み 30,000（千円）		
企業概要：	射出成型機の製造企業												
ジェトロの支援：	ジェトロでは、「富山県ものづくり総合見本市実行委員会」にて、ロシアでも知名度の高い同社とバイヤー（ロシア LEBAORU）の商談会などをセッティングした。支援企業が輸出に前向きであったこともあり、互いの貿易形態に関する話や取引を目指す合意がなされた。												
成果：	成約見込み 30,000（千円）												
			<p>(vi) インフラ分野 基礎情報提供から案件獲得支援までをカバーするコーディネーターの配置、国内外におけるセミナー開催による情報提供、展示会・商談会等を活用したマッチングの支援、相手国・機関等への日本人専門家の派遣、相手国キーパーソンの招聘等を通じて、初期段階から受注に至るまでの一貫した支援を行う。</p>		<p>(vi) インフラ分野 ・シンガポール、バンコク、ジャカルタ、クアラルンプール、ニューデリー、ドバイ、アビジャン、マプト、イスタンブールにコーディネーターを配置し、インフラ分野に係る企業からの依頼に応じてメールでの相談対応や現地でのブリーフィング、マッチング等の支援を行った。また、日本のインフラ技術や優位性をアピールするため、関係省庁・業界団体等と協力し、国内外でのセミナーやイベント等の開催、又は運営協力を実施。具体的には、国土交通省等との共催による高速鉄道シンポジウムをクアラルンプール及びシンガポールで開催したほか、国土交通省主催の「日ガーナ官民インフラ会議」、及びマダガスカル・アンタナナリボで開催された「日本マダガスカル官民インフラ会議」の現地での開催協力を実施。また、アジア開発銀行横浜総会における財務省との日本ブース共同運営、アフリカ開発銀行との共催によるインドストリアルツアー・シンポジウムの開催、さらには、中国・北京で開催された「中国国際環境保護展」において、経団連と共同でジャパン・パビリオン運営、日本企業の出展を支援した。また、スペイン・バルセロナで開催されたスマートシティ分野の展示会「Smart City Expo World Congress」に自治体や企業等からなるジャパン・パビリオンを設置し、IoTやAI等を活用した日本の都市ソリューションをアピールした。</p> <p>ムンバイ～アーメダバード間での日本式新幹線の導入に関しては、日印政府において“Make in India”イニシアチブのもと、技術移転とインド製造業の育成を進める方針であり、日印政府間合意の中で、ジェトロが両国企業間交流を促進することが明記されているところ。これを受け、軌道、車両、土木、電気の4分野で、対象となる部品の選定や部品の調達方法を探るべく、日印の政府関係者・企業担当者によるグループ協議（TV会議）及び企業交流会を実施。また、ニューデリーで開催された鉄道見本市 IREE 展においてセミナーを開催し、パートナー候補となるインド企業に向けて日本企業22社によるプレゼンテーションを実施した。</p> <p>相手国政府機関や現地企業等の関係者に日本の高いインフラ技術の優位性をアピールするため、日本企業からの提案に基づき、水処理や廃棄物処理、発電、防災・防犯等の分野を中心に、日本から専門家の派遣やターゲット国からの要人等の招聘を行った。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>火力発電事業会社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>チュニジア共和国ラデス発電所にガスコンバインドサイクル発電所を建設する案件につき、日本勢による受注を後押しするため、25年11月17日～11月23日、チュニジア開発・国際協力省長官を筆頭に、産業省やチュニジア電力・ガス公社の幹部計5名を招へい。日本側関係省庁・機関の表敬のほか、本発電所と同じクラスのタービンが稼働している日本企業の訪問をアレンジした。また、東北電力仙台火力発電所の視察を実施し、日本の発電技術とその信頼性をアピールした。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>29年6月、チュニジア電力・ガス公社との間で、チュニジア共和国ラデスにおける発電容量450メガワットのガス焚き複合火力発電所の土木据付込み一括請負契約（EPC契約）を締結した。本発電所の稼働開始後にはチュニジア総発電容量の約1割を担う予定。</td> </tr> </table>	企業概要：	火力発電事業会社	ジェトロの支援：	チュニジア共和国ラデス発電所にガスコンバインドサイクル発電所を建設する案件につき、日本勢による受注を後押しするため、25年11月17日～11月23日、チュニジア開発・国際協力省長官を筆頭に、産業省やチュニジア電力・ガス公社の幹部計5名を招へい。日本側関係省庁・機関の表敬のほか、本発電所と同じクラスのタービンが稼働している日本企業の訪問をアレンジした。また、東北電力仙台火力発電所の視察を実施し、日本の発電技術とその信頼性をアピールした。	成果：	29年6月、チュニジア電力・ガス公社との間で、チュニジア共和国ラデスにおける発電容量450メガワットのガス焚き複合火力発電所の土木据付込み一括請負契約（EPC契約）を締結した。本発電所の稼働開始後にはチュニジア総発電容量の約1割を担う予定。		
企業概要：	火力発電事業会社												
ジェトロの支援：	チュニジア共和国ラデス発電所にガスコンバインドサイクル発電所を建設する案件につき、日本勢による受注を後押しするため、25年11月17日～11月23日、チュニジア開発・国際協力省長官を筆頭に、産業省やチュニジア電力・ガス公社の幹部計5名を招へい。日本側関係省庁・機関の表敬のほか、本発電所と同じクラスのタービンが稼働している日本企業の訪問をアレンジした。また、東北電力仙台火力発電所の視察を実施し、日本の発電技術とその信頼性をアピールした。												
成果：	29年6月、チュニジア電力・ガス公社との間で、チュニジア共和国ラデスにおける発電容量450メガワットのガス焚き複合火力発電所の土木据付込み一括請負契約（EPC契約）を締結した。本発電所の稼働開始後にはチュニジア総発電容量の約1割を担う予定。												

			<p>また、日本のプラント・省エネ技術売り込みのためのプラント・省エネ診断事業の専門家派遣、招聘等の支援を継続するほか、経済発展度中進国以上の民活・PPP案件を対象に、企業提案によるプレFSの支援を引き続き行う。</p>		<p>・日本の省エネ・環境技術の海外普及を目的に、企業からのから提案を受け、ターゲット国の工場等への専門家の派遣、売り込み先となる有力企業の招聘を実施。4社から合計6件（システムエンジニアリング、愛研化工機、前川製作所、鹿島建設）の提案を採択、提案者の計画に沿って専門家派遣や招へいの支援を実施。また、インフラ案件の発掘を目的とした市場性調査については、公募の結果、2社（東洋エンジニアリング、日立製作所）を採択、現地出張調査の支援を実施した。</p>																				
			<p>⑦新たに海外展開に取り組む中小企業への支援 これまで海外展開を行っていなかった中小企業等への支援を拡大し、海外展開の裾野を拡大すべく、これら企業の代理店・バイヤーを招聘した商談会や海外展示会への参加を促し、また、参加企業が着実に販路開拓につなげられるよう、スキルアップセミナーやワークショップ、個別相談等の展示・商談会前の事前準備にかかる支援を充実させる。商談後においては、国内外に配置する専門家も活用し、見込みのある海外バイヤーへの継続的なフォローアップを通じて早期の成約を図る。</p>		<p>⑦新たに海外展開に取り組む中小企業への支援 ・パリで開催されるアパレルの展示会「Tranoi Paris Women's」及び「Paris sur Mode / Premiere Classe」に出展を希望する輸出未経験企業を対象とし、フランス在住のコーディネーターによる支援を組み合わせたパッケージ型支援プログラムを開始。企業と海外に配置したコーディネーターとの間で、今後の支援に向けたキックオフミーティングを電話会議によるコンサルティング形式にて実施したほか、海外のコーディネーターを招いて、個別相談会、ワークショップを開催した。 また、パリで開催される「メゾン・エ・オブジェ1月展」への出展支援事業に参加する出展者のうち、輸出未経験企業及び海外外ビジネスに不慣れた事業者を対象に、欧州市場の魅力や輸出・出展に係るアドバイス、メゾン・エ・オブジェの見本市情報、出品のコツ等をテーマにセミナーを東京、大阪で開催したほか、出展者うち7社に対して、「メゾン・エ・オブジェ9月展」の会期に合わせて、現地で事前の市場調査の機会を提供。具体的には、パリ在住の専門家とともに、ターゲットとなる現地店舗や展示会場の視察、現地消費者やバイヤー等へのインタビュー調査を実施した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1142 871 1819 1270"> <tr> <td>事業名：</td> <td>欧州市場セミナー</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>29年5月6日～5月11日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>大阪、東京</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>「メゾン・エ・オブジェ・パリ2018年1月展」ジャパンプース出品企業のうち、輸出未経験企業を対象に、フランス及び欧州におけるデザイン製品分野のビジネスに詳しい専門家によるフランス及び欧州市場入門セミナーと個別相談への対応を東京・大阪で行うことで、現地ビジネスのノウハウおよび市場に関する最新情報を入手する機会を当該地域への輸出を検討している中小企業に提供するとともに、有望な輸出未経験企業の発掘に繋げることを目指した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%</td> </tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1" data-bbox="1142 1318 1819 1585"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>香水、練香水、ルームフレグランスの製造販売会社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>主事業の転換を検討し、メゾン・エ・オブジェ・パリ出展に向けフレグランスブランドの立ち上げ、製品開発を行った。輸出も初めての試みとなったため、出展前には、海外コーディネーターへの相談サービスはもちろん、欧州市場セミナーにも参加した。また、貿易制度課のサービスを利用し化粧品類の輸出手続き等に取り組んだ。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>初のブランド立ち上げに加え、初の海外輸出にも関わらず、会期中の商談件数は47件、成約1件（12万円）を達成した。</td> </tr> </table>	事業名：	欧州市場セミナー	実施時期：	29年5月6日～5月11日	実施地：	大阪、東京	概要：	「メゾン・エ・オブジェ・パリ2018年1月展」ジャパンプース出品企業のうち、輸出未経験企業を対象に、フランス及び欧州におけるデザイン製品分野のビジネスに詳しい専門家によるフランス及び欧州市場入門セミナーと個別相談への対応を東京・大阪で行うことで、現地ビジネスのノウハウおよび市場に関する最新情報を入手する機会を当該地域への輸出を検討している中小企業に提供するとともに、有望な輸出未経験企業の発掘に繋げることを目指した。	参加企業・団体数：	7	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%	企業概要：	香水、練香水、ルームフレグランスの製造販売会社	ジェトロの支援：	主事業の転換を検討し、メゾン・エ・オブジェ・パリ出展に向けフレグランスブランドの立ち上げ、製品開発を行った。輸出も初めての試みとなったため、出展前には、海外コーディネーターへの相談サービスはもちろん、欧州市場セミナーにも参加した。また、貿易制度課のサービスを利用し化粧品類の輸出手続き等に取り組んだ。	成果：	初のブランド立ち上げに加え、初の海外輸出にも関わらず、会期中の商談件数は47件、成約1件（12万円）を達成した。		
事業名：	欧州市場セミナー																								
実施時期：	29年5月6日～5月11日																								
実施地：	大阪、東京																								
概要：	「メゾン・エ・オブジェ・パリ2018年1月展」ジャパンプース出品企業のうち、輸出未経験企業を対象に、フランス及び欧州におけるデザイン製品分野のビジネスに詳しい専門家によるフランス及び欧州市場入門セミナーと個別相談への対応を東京・大阪で行うことで、現地ビジネスのノウハウおよび市場に関する最新情報を入手する機会を当該地域への輸出を検討している中小企業に提供するとともに、有望な輸出未経験企業の発掘に繋げることを目指した。																								
参加企業・団体数：	7																								
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%																								
企業概要：	香水、練香水、ルームフレグランスの製造販売会社																								
ジェトロの支援：	主事業の転換を検討し、メゾン・エ・オブジェ・パリ出展に向けフレグランスブランドの立ち上げ、製品開発を行った。輸出も初めての試みとなったため、出展前には、海外コーディネーターへの相談サービスはもちろん、欧州市場セミナーにも参加した。また、貿易制度課のサービスを利用し化粧品類の輸出手続き等に取り組んだ。																								
成果：	初のブランド立ち上げに加え、初の海外輸出にも関わらず、会期中の商談件数は47件、成約1件（12万円）を達成した。																								
			<p>⑧相手国政府との関係強化に向けた協力事業等の実施 日本の通商政策を踏まえ、TICADVIのフォローアップとしての我が国企業のアフリカ等でのビジネス展開支援や日ASEAN経済大臣会合の枠組みを活用した新産業分野における企業連携促進支援、及</p>		<p>⑧相手国政府との関係強化に向けた協力事業等の実施 ・デジタル、ヘルスケア、IoT、サービス等の新産業分野において、日本企業とASEAN企業の連携による製品・サービスの開発や実証・評価等の取り組みの実現可能性、規制改革や制度整備等の事業展開における課題抽出を目的とし実証事業を実施。3回に分けて公募を実施し、計18件（第1回：6件、第2回4件、第3回：8件）を採択した。18件の内、3件は、計画通り29年度で終了。 ・デジタル、ヘルスケア、IoT、サービス等の新産業分野における、日ASEAN企業による成功事例の共有や、ビジネス連携のための情報共有及び交流の機会を提供することによって、ASEANにおける日本企業と現地企業との国境を</p>																				

		<p>びボリュームゾーンへの市場開拓支援などを通じて、我が国企業のビジネス活動を促進するとともに、開発途上国政府等との連携強化を踏まえた産業協力事業を実施することで、我が国企業活動の円滑化に貢献する。</p>	<p>超えたビジネス連携を促進するため、シンポジウムやマッチングイベント、ピッチングイベント等を実施した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>日 ASEAN フェア</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月13日～14日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>フィリピン・マニラ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ・29年4月に日本で行われた ASEAN 経済大臣ロードショーの際にフィリピンのロペス大臣より開催提案があったのを受け、9月の日 ASEAN 経済大臣会合の際に世耕大臣より11月の ASEAN 首脳関連会合の開催に併せ実施することが表明され実施が決定。 ・本フェアでは、新産業分野における日 ASEAN 企業間の連携事例の紹介や日 ASEAN 各国企業のブース展示、各種講演等を行い日 ASEAN 双方の連携・協力を促す機運の醸成を図ることを目的とし実施。 </td> </tr> <tr> <td>出展者数</td> <td>17社</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>323名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>来場者：役立ち度上位2項目 99.0% 出展者：役立ち度上位2項目 94.1%</td> </tr> </table> <p>・日 ASEAN の起業家、もしくは起業を志す者が有するアイデアや技術の日 ASEAN 双方の投資家・ビジネス関係者に PR し、交流する機会を提供することにより、両地域での新たなビジネス展開・起業及び日 ASEAN 双方向での起業支援を促進することを目的としイベントをジャカルタ、クアラルンプール、ハノイ等で実施した。</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>「ASEAN-JAPAN Innovation Meet-up」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>4月7日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ・フェア・イン・フェア形式でないジェトロ主催による500名規模の単独商談会。 ・ジェトロ海外事務所と協力機関との連携により、日本企業がコンタクトできていない ASEAN 財閥企業 (Sinar Mas、Saha Group 等) と有カスタートアップ企業 の発掘に成功。 </td> </tr> <tr> <td>出展社数：</td> <td>54社</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>500名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数 475件</td> </tr> </table> <p>・「BOP/ボリュームゾーン・ビジネス支援サービス」を通じ、個別支援、セミナー・個別相談会、個別商談会、ミッション派遣を実施。個別支援は、インド、パキスタン、ケニア、ナイジェリア、セネガルなど南西アジア・アフリカ諸国を中心に展開支援を合計 34 件実施。セミナー・個別相談会は、エチオピア・コートジボワール・ナイジェリアを対象に東京、岡山、大阪で開催した他、ウズベキスタンの相談会を東京で開催した。セミナー・個別商談会は、南アフリカ食品小売市場開拓、インド e コマース市場開拓、アフリカ医療機器市場開拓、ミャンマー農業市場開拓を目的にそれぞれ開催した。ミッション派遣は、ミャンマー農業市場開拓を目的に、現地での生産性向上に貢献可能な農業関連メーカーなど 11 社を派遣。現地政府との懇談、田畑の視察、商談会を実施した。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>縫製製品用金属ホックの製造販売会社（東京都）</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>同社は、パキスタン向けに日本商社経由縫製製品用金属ホックを20年ほど前より輸出していたが、受注が半減したこともあり、5月より直接取引への検討を開始。既存の顧客情報を持っていなかったため、「BOP/ボリュームゾーン・ビジネス支援サービス」により、現地コーディネーターを活用し、過去の荷印情報や現地輸入統計データより現地輸入代理店候補のリストアップ（10件）、アポイント取得（12件）、現地商談の同行を実施。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>11月の現地出張にて、現地輸入代理店との直接商談を実現することにより、直接取引による2件の新規受注を獲得した。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>教材の研究開発、教室の設置・運営管理会社(大阪)</td> </tr> </table>	事業名：	日 ASEAN フェア	実施時期：	11月13日～14日	実施地：	フィリピン・マニラ	概要：	<ul style="list-style-type: none"> ・29年4月に日本で行われた ASEAN 経済大臣ロードショーの際にフィリピンのロペス大臣より開催提案があったのを受け、9月の日 ASEAN 経済大臣会合の際に世耕大臣より11月の ASEAN 首脳関連会合の開催に併せ実施することが表明され実施が決定。 ・本フェアでは、新産業分野における日 ASEAN 企業間の連携事例の紹介や日 ASEAN 各国企業のブース展示、各種講演等を行い日 ASEAN 双方の連携・協力を促す機運の醸成を図ることを目的とし実施。 	出展者数	17社	参加者数：	323名	成果：	来場者：役立ち度上位2項目 99.0% 出展者：役立ち度上位2項目 94.1%	事業名：	「ASEAN-JAPAN Innovation Meet-up」	実施時期：	4月7日	実施地：	東京	概要：	<ul style="list-style-type: none"> ・フェア・イン・フェア形式でないジェトロ主催による500名規模の単独商談会。 ・ジェトロ海外事務所と協力機関との連携により、日本企業がコンタクトできていない ASEAN 財閥企業 (Sinar Mas、Saha Group 等) と有カスタートアップ企業 の発掘に成功。 	出展社数：	54社	参加者数：	500名	成果：	商談件数 475件	企業概要：	縫製製品用金属ホックの製造販売会社（東京都）	ジェトロの支援：	同社は、パキスタン向けに日本商社経由縫製製品用金属ホックを20年ほど前より輸出していたが、受注が半減したこともあり、5月より直接取引への検討を開始。既存の顧客情報を持っていなかったため、「BOP/ボリュームゾーン・ビジネス支援サービス」により、現地コーディネーターを活用し、過去の荷印情報や現地輸入統計データより現地輸入代理店候補のリストアップ（10件）、アポイント取得（12件）、現地商談の同行を実施。	成果：	11月の現地出張にて、現地輸入代理店との直接商談を実現することにより、直接取引による2件の新規受注を獲得した。	企業概要：	教材の研究開発、教室の設置・運営管理会社(大阪)		
事業名：	日 ASEAN フェア																																								
実施時期：	11月13日～14日																																								
実施地：	フィリピン・マニラ																																								
概要：	<ul style="list-style-type: none"> ・29年4月に日本で行われた ASEAN 経済大臣ロードショーの際にフィリピンのロペス大臣より開催提案があったのを受け、9月の日 ASEAN 経済大臣会合の際に世耕大臣より11月の ASEAN 首脳関連会合の開催に併せ実施することが表明され実施が決定。 ・本フェアでは、新産業分野における日 ASEAN 企業間の連携事例の紹介や日 ASEAN 各国企業のブース展示、各種講演等を行い日 ASEAN 双方の連携・協力を促す機運の醸成を図ることを目的とし実施。 																																								
出展者数	17社																																								
参加者数：	323名																																								
成果：	来場者：役立ち度上位2項目 99.0% 出展者：役立ち度上位2項目 94.1%																																								
事業名：	「ASEAN-JAPAN Innovation Meet-up」																																								
実施時期：	4月7日																																								
実施地：	東京																																								
概要：	<ul style="list-style-type: none"> ・フェア・イン・フェア形式でないジェトロ主催による500名規模の単独商談会。 ・ジェトロ海外事務所と協力機関との連携により、日本企業がコンタクトできていない ASEAN 財閥企業 (Sinar Mas、Saha Group 等) と有カスタートアップ企業 の発掘に成功。 																																								
出展社数：	54社																																								
参加者数：	500名																																								
成果：	商談件数 475件																																								
企業概要：	縫製製品用金属ホックの製造販売会社（東京都）																																								
ジェトロの支援：	同社は、パキスタン向けに日本商社経由縫製製品用金属ホックを20年ほど前より輸出していたが、受注が半減したこともあり、5月より直接取引への検討を開始。既存の顧客情報を持っていなかったため、「BOP/ボリュームゾーン・ビジネス支援サービス」により、現地コーディネーターを活用し、過去の荷印情報や現地輸入統計データより現地輸入代理店候補のリストアップ（10件）、アポイント取得（12件）、現地商談の同行を実施。																																								
成果：	11月の現地出張にて、現地輸入代理店との直接商談を実現することにより、直接取引による2件の新規受注を獲得した。																																								
企業概要：	教材の研究開発、教室の設置・運営管理会社(大阪)																																								

ジェトロの支援	同社は、「高い学力」と「自学自習力」をつける学習法を広く海外に展開している。バングラデシュでは世界最大級のNGO団体と連携し、貧困層の子どもたちにも継続的に同社の学習法を提供できるモデルを構築するプロジェクトを展開している。「BOP/ボリュウムゾーン・ビジネス支援サービス」により、26年より、バングラデシュの市場調査や現地ネットワークの構築支援を実施。
成果：	29年10月、貧困層の子どもたちへ持続的な教育支援を目指し、2教室を開設。

【成功事例】

企業概要：	分析計測機器の製造、販売会社(京都府)
ジェトロの支援	同社は、石油化学、製薬、食品会社の品質保証部などで使用される分析計測機器の専門メーカーである。未着手のアフリカ市場への販路開拓を目指し「BOP/ボリュウムゾーン・ビジネス支援サービス」により、ラゴス事務所にて所有のダイレクター、インターネット上のダイレクター、契約企業データベースなどから抽出した企業にヒアリングを実施し、輸入代理店候補リスト(15件)を提供。
成果：	リストアップした輸入代理店候補に直接メールでの交渉をした結果、1社と取引開始することが決まり、29年秋にスポットでの受注を獲得した。30年に入り、この1社と非独占の代理店契約を締結し、新たな受注も獲得。製品は密度比重計と水分計の2品目。

・6月のタイ・ソムキット副首相訪日時に、日本政府や石毛理事長へ直接要請があったことを踏まえ、両国の新たな関係構築に向け、タイ政府が新たに打ち出した産業高度化政策「タイランド4.0」およびその手段となる「東部経済回廊(EEC)」構想について日本企業が理解し、現地視察をするための経済ミッションを計画。要請からわずか3ヵ月後に600名規模の大ミッション団の派遣を実現した。ミッション期間中には、プラユット首相、ソムキット副首相を始めとするタイ政府要人が新政策について解説するとともに、新政策における重点分野を中心とするタイ企業とのビジネス交流会や、「東部経済回廊」の視察ツアー等を実施。

【実施事例】

事業名：	タイ経済ミッション
実施時期：	9月11日～13日
実施地：	タイ・バンコク等
概要：	タイ・ソムキット副首相からの要請に応じる形でタイへミッションを派遣。参加者はジェトロによる募集に加え、経団連、日本商工会議所、中小機構や、タイと関係の強い9地域(北海道、秋田、東京、富山、三重、関西、島根、愛媛、福岡)が独自にグループを組成、ジェトロがこれらのミッションを取りまとめ、近年では初となる600名規模の大ミッション団を結成した。 1日目はプラユット首相表敬、日タイ修好130周年レセプション、2日目はタイの産業高度化政策「タイランド4.0」および「東部経済回廊(EEC)」構想について解説するシンポジウムおよびビジネス交流会、3日目には2グループに分かれてEEC視察を実施。 なお、シンポジウムは、現地進出日系企業、タイ政府・企業も含め1,300名規模のイベントとなった。
参加者数：	日本からの参加者600名 (シンポジウム1,300名(現地進出日系企業、タイ側も含む))
成果：	プラユット首相、ソムキット副首相を始めとするタイ政府より、ソムキット副首相からの要請に応じてミッションを組成・主催したジェトロの一連の貢献に対し、あらゆる機会での最大の賛辞が述べられた。

・エチオピア政府からの要請を受け、エチオピア投資委員会(EIC)に対しジェトロを模範とした輸出促進および投資誘致促進機能強化のキャパシティ・ビルディングを行う一環として、講師を派遣。

					<p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>エチオピア投資委員会に対する産業高度化にかかる講義</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月11日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>エチオピア・アディスアベバ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>6月のエチオピア投資ミッションにおいて、アルケベ首相府大臣（兼首相顧問）より平野理事が正式に要請を受け、エチオピア投資委員会（EIC）に対しジェトロを模範とした輸出促進および投資誘致促進機能強化のキャパシティ・ビルディングを行う一環として、湯澤三郎氏による（一般財団法人国際貿易投資研究所・専務理事）集中講義を行った。 講義には、首相府国務大臣のタデッセ・ハイレ氏、EIC長官のフィツム・アレガ氏、副長官のアベベ・アベバエフ氏ほかEIC幹部が参加した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>13名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>貿易・投資の統合された促進機関としての「ジェトロモデル」に関心を寄せており、戦後日本の輸出収入にかかる税控除の割合や、ジェトロと各省庁や自治体、大使館および業界団体との連携について、セクターごとの戦略等について多くの質問が寄せられた。 フィツム・アレガ長官を始めとするEICより、アルケベ首相府大臣（兼首相顧問）からの要請に応じて講義を開催したジェトロの貢献に対し、高い評価とともに謝意が示された。</td> </tr> </table> <p>・第7回太平洋・島サミット（PALM7）の首脳宣言に、日本と島嶼国のビジネス交流促進がジェトロの役割として盛り込まれたことから、太平洋諸島センターとともに、ビジネス環境や投資機会等を紹介するセミナーを開催。また、駐日フィジー大使館の要請により、フィジー投資庁担当者が来日する機会を捉え、南太平洋のビジネスハブとしての同国の経済概況・ビジネス機会を紹介するためのセミナーを実施した。（セミナー開催件数：2件）。</p> <p>・日本企業のアフリカへの進出、投資促進をするため、ウガンダやエジプト等の閣僚級要人訪日の機会等に合わせてビジネス環境や投資機会等を紹介するセミナーを開催。</p> <p>・また、フランス貿易投資庁と開催した第三国ビジネス協力フォーラム、先進的ビジネスを手掛けるアフリカ企業経営者を招いたセミナー等を通じ、新たな進出モデル、ビジネスモデルについて情報提供を行った。（セミナー開催件数：9件）。</p>	事業名：	エチオピア投資委員会に対する産業高度化にかかる講義	実施時期：	11月11日	実施地：	エチオピア・アディスアベバ	概要：	6月のエチオピア投資ミッションにおいて、アルケベ首相府大臣（兼首相顧問）より平野理事が正式に要請を受け、エチオピア投資委員会（EIC）に対しジェトロを模範とした輸出促進および投資誘致促進機能強化のキャパシティ・ビルディングを行う一環として、湯澤三郎氏による（一般財団法人国際貿易投資研究所・専務理事）集中講義を行った。 講義には、首相府国務大臣のタデッセ・ハイレ氏、EIC長官のフィツム・アレガ氏、副長官のアベベ・アベバエフ氏ほかEIC幹部が参加した。	参加者数：	13名	成果：	貿易・投資の統合された促進機関としての「ジェトロモデル」に関心を寄せており、戦後日本の輸出収入にかかる税控除の割合や、ジェトロと各省庁や自治体、大使館および業界団体との連携について、セクターごとの戦略等について多くの質問が寄せられた。 フィツム・アレガ長官を始めとするEICより、アルケベ首相府大臣（兼首相顧問）からの要請に応じて講義を開催したジェトロの貢献に対し、高い評価とともに謝意が示された。												
事業名：	エチオピア投資委員会に対する産業高度化にかかる講義																												
実施時期：	11月11日																												
実施地：	エチオピア・アディスアベバ																												
概要：	6月のエチオピア投資ミッションにおいて、アルケベ首相府大臣（兼首相顧問）より平野理事が正式に要請を受け、エチオピア投資委員会（EIC）に対しジェトロを模範とした輸出促進および投資誘致促進機能強化のキャパシティ・ビルディングを行う一環として、湯澤三郎氏による（一般財団法人国際貿易投資研究所・専務理事）集中講義を行った。 講義には、首相府国務大臣のタデッセ・ハイレ氏、EIC長官のフィツム・アレガ氏、副長官のアベベ・アベバエフ氏ほかEIC幹部が参加した。																												
参加者数：	13名																												
成果：	貿易・投資の統合された促進機関としての「ジェトロモデル」に関心を寄せており、戦後日本の輸出収入にかかる税控除の割合や、ジェトロと各省庁や自治体、大使館および業界団体との連携について、セクターごとの戦略等について多くの質問が寄せられた。 フィツム・アレガ長官を始めとするEICより、アルケベ首相府大臣（兼首相顧問）からの要請に応じて講義を開催したジェトロの貢献に対し、高い評価とともに謝意が示された。																												
			<p>また、産業協力の一環としてFOODEX JAPANへの開発途上国企業の出展支援や、一村一品マーケット空港展を実施する。</p>		<p>・FOODEX JAPANでは、43社の企業支援を行い、日本市場への参入機会を提供した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>FOODEX JAPAN 2018</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>30年3月6日～3月9日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>千葉県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>途上国の輸出産業育成を支援するため、日本最大級の食品・飲料見本市に途上国の企業等を取りまとめて出展することを通じて、日本市場への参入機会を提供した。</td> </tr> <tr> <td>参加国数：</td> <td>23カ国・地域</td> </tr> <tr> <td>参加企業：</td> <td>43社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）97.7% 商談件数 1,618件 成約件数（見込み含む）1,035件 成約金額（見込み含む）25億3500万円</td> </tr> </table> <p>・一村一品マーケット空港展において、開発途上国の産品を販売。また、要人対応などを通じ、広く事業を紹介し、情報・意見の収集を行った。</p> <p>【実施事例①】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>一村一品マーケット空港展</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>4月1日～30年3月31日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>成田国際空港、関西国際空港</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>成田・関西両空港での「一村一品マーケット」の実施を通じて、日本市場への参入機会を提供した。</td> </tr> </table> <p>また、要人の店舗訪問を通じてより事業に対する理解を深める取組みを行った。来訪した要人は以下のとおり。</p>	事業名：	FOODEX JAPAN 2018	実施時期：	30年3月6日～3月9日	実施地：	千葉県	概要：	途上国の輸出産業育成を支援するため、日本最大級の食品・飲料見本市に途上国の企業等を取りまとめて出展することを通じて、日本市場への参入機会を提供した。	参加国数：	23カ国・地域	参加企業：	43社	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）97.7% 商談件数 1,618件 成約件数（見込み含む）1,035件 成約金額（見込み含む）25億3500万円	事業名：	一村一品マーケット空港展	実施時期：	4月1日～30年3月31日	実施地：	成田国際空港、関西国際空港	概要：	成田・関西両空港での「一村一品マーケット」の実施を通じて、日本市場への参入機会を提供した。		
事業名：	FOODEX JAPAN 2018																												
実施時期：	30年3月6日～3月9日																												
実施地：	千葉県																												
概要：	途上国の輸出産業育成を支援するため、日本最大級の食品・飲料見本市に途上国の企業等を取りまとめて出展することを通じて、日本市場への参入機会を提供した。																												
参加国数：	23カ国・地域																												
参加企業：	43社																												
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）97.7% 商談件数 1,618件 成約件数（見込み含む）1,035件 成約金額（見込み含む）25億3500万円																												
事業名：	一村一品マーケット空港展																												
実施時期：	4月1日～30年3月31日																												
実施地：	成田国際空港、関西国際空港																												
概要：	成田・関西両空港での「一村一品マーケット」の実施を通じて、日本市場への参入機会を提供した。																												

					<p>・5月28日：ウガンダ共和国 シャンパデ貿易・産業・協同組合大臣、アケチーオクロ全権特命大使</p> <p>さらに、在京各国大使館を訪問し、大使等に事業説明をするとともに情報・意見を収集する取り組みを行った。往訪した主な大使館は以下の通り。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ネパール連邦民主共和国 ラナ特命全権大使 ・イエメン共和国 カミース特命全権大使 ・アフガニスタン・イスラム共和国 モハバット特命全権大使 ・ナイジェリア連邦共和国 イサ特命全権大使 ・ジンバブエ共和国 アブーバツツ特命全権大使 <p>成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%</p>																						
			<p>⑨地域の国際ビジネス支援を通じた地方創生への貢献 貿易情報センターが中心となり、意欲ある自治体や地方の商工団体等と連携して、地域の魅力ある産業資源を活かした国際ビジネスの拡大を推進することで地方創生に貢献する。具体的には、海外の特定地域を対象にビジネス交流を行う地域間交流支援（RIT）事業や地域貢献プロジェクトといった地域発の事業を通じて得られた支援ノウハウや人的ネットワークを活用し、地域における海外ビジネスを継続的に生み出す。</p> <p>また、企業の海外展開支援をより効果的に行うため、機構と覚書（MOU）を締結済みの支援機関を中心に、共同での企業支援、セミナー・展示会・商談会開催や海外ミッション派遣などで引き続き連携を図る。</p>		<p>⑨地域の国際ビジネス支援を通じた地方創生への貢献 ・「地域貢献プロジェクト」では、地元のニーズ等も踏まえた食品と観光など相乗効果を生む複数の地域資源の活用、世界ブランド化を目指す地元の戦略策定段階からの関与、海外に魅力を発信する取り組み等の21案件を採択。輸出・投資等の海外展開支援件数241件、役立ち度アンケート調査にて4段階中上位2項目が97.2%（各案件で実施した役立ち度アンケート上位2項目の平均）といった成果を創出した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>燕三条市ものづくり企業海外販路開拓プロジェクト 「シンガポール招へいプログラム」に向けた燕三条地方への招へい事業</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>8月28日～8月31日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>新潟県燕市、三条市</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>新潟県燕三条地方のものづくり技術を海外に発信し、販路拡大を図るプロジェクトを27年度より継続して支援。3年目となる今年度は燕三条ブランドを世界的に定着させることを目指す。2月にABCクッキングスタジオシンガポールでのモニタリング及びテスト販売を予定。モニタリングに先立ち、ジェトロシンガポール事務所と連携、ABCクッキングスタジオシンガポールの料理講師、バイヤー及び現地メディアを招へい。モニタリング参加予定の燕三条企業への訪問や製品試用会を実施し、シンガポールのエンドユーザーとコネクションを持つ招へい者に製品の製造工程や使い方をPRすることで、燕三条製品への理解浸透を図った。招へい者は期間中フェイスブックやインスタグラム等のSNSを活用し、招へい期間中合計で56件の投稿、1,863件の「いいね!」を獲得する等、積極的に情報発信した。シンガポールでのモニタリング事業及びテスト販売に向け、引き続き支援する。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>招へい者による期間中の情報発信 ①フェイスブック又はインスタグラムによる情報発信回数：56件 ②情報発信に対する閲覧者の反応（招へい期間中）： 「いいね!」総計1,863件</td> </tr> </table> <p>・地域産業の活性化に貢献するため、地域のグループ単位による、海外の特定地域とのビジネス交流促進を支援するため「地域間交流支援（RIT）事業」では、15案件（事前調査1件含む）を採択。輸出・投資等の海外展開支援件数253件、役立ち度アンケート調査にて4段階中上位2項目が98.1%（各案件で実施した役立ち度アンケート上位2項目の平均）といった成果を創出した。</p> <p>【実施事例】※地域間交流支援（RIT）事業</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>宮崎県－台湾【木材産業】 有力企業招へいに係る商談支援</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月4日～10月7日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>宮崎県日南市、都城市</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>木材産業における宮崎県と台湾のビジネス交流を支援。今回の招へい事業にあたっては、宮崎県、台中市木材商業同業公會（台湾側の実施主体）と連携し、県内中小企</td> </tr> </table>	事業名：	燕三条市ものづくり企業海外販路開拓プロジェクト 「シンガポール招へいプログラム」に向けた燕三条地方への招へい事業	実施時期：	8月28日～8月31日	実施地：	新潟県燕市、三条市	概要：	新潟県燕三条地方のものづくり技術を海外に発信し、販路拡大を図るプロジェクトを27年度より継続して支援。3年目となる今年度は燕三条ブランドを世界的に定着させることを目指す。2月にABCクッキングスタジオシンガポールでのモニタリング及びテスト販売を予定。モニタリングに先立ち、ジェトロシンガポール事務所と連携、ABCクッキングスタジオシンガポールの料理講師、バイヤー及び現地メディアを招へい。モニタリング参加予定の燕三条企業への訪問や製品試用会を実施し、シンガポールのエンドユーザーとコネクションを持つ招へい者に製品の製造工程や使い方をPRすることで、燕三条製品への理解浸透を図った。招へい者は期間中フェイスブックやインスタグラム等のSNSを活用し、招へい期間中合計で56件の投稿、1,863件の「いいね!」を獲得する等、積極的に情報発信した。シンガポールでのモニタリング事業及びテスト販売に向け、引き続き支援する。	参加企業・団体数：	8	成果：	招へい者による期間中の情報発信 ①フェイスブック又はインスタグラムによる情報発信回数：56件 ②情報発信に対する閲覧者の反応（招へい期間中）： 「いいね!」総計1,863件	事業名：	宮崎県－台湾【木材産業】 有力企業招へいに係る商談支援	実施時期：	10月4日～10月7日	実施地：	宮崎県日南市、都城市	概要：	木材産業における宮崎県と台湾のビジネス交流を支援。今回の招へい事業にあたっては、宮崎県、台中市木材商業同業公會（台湾側の実施主体）と連携し、県内中小企		
事業名：	燕三条市ものづくり企業海外販路開拓プロジェクト 「シンガポール招へいプログラム」に向けた燕三条地方への招へい事業																										
実施時期：	8月28日～8月31日																										
実施地：	新潟県燕市、三条市																										
概要：	新潟県燕三条地方のものづくり技術を海外に発信し、販路拡大を図るプロジェクトを27年度より継続して支援。3年目となる今年度は燕三条ブランドを世界的に定着させることを目指す。2月にABCクッキングスタジオシンガポールでのモニタリング及びテスト販売を予定。モニタリングに先立ち、ジェトロシンガポール事務所と連携、ABCクッキングスタジオシンガポールの料理講師、バイヤー及び現地メディアを招へい。モニタリング参加予定の燕三条企業への訪問や製品試用会を実施し、シンガポールのエンドユーザーとコネクションを持つ招へい者に製品の製造工程や使い方をPRすることで、燕三条製品への理解浸透を図った。招へい者は期間中フェイスブックやインスタグラム等のSNSを活用し、招へい期間中合計で56件の投稿、1,863件の「いいね!」を獲得する等、積極的に情報発信した。シンガポールでのモニタリング事業及びテスト販売に向け、引き続き支援する。																										
参加企業・団体数：	8																										
成果：	招へい者による期間中の情報発信 ①フェイスブック又はインスタグラムによる情報発信回数：56件 ②情報発信に対する閲覧者の反応（招へい期間中）： 「いいね!」総計1,863件																										
事業名：	宮崎県－台湾【木材産業】 有力企業招へいに係る商談支援																										
実施時期：	10月4日～10月7日																										
実施地：	宮崎県日南市、都城市																										
概要：	木材産業における宮崎県と台湾のビジネス交流を支援。今回の招へい事業にあたっては、宮崎県、台中市木材商業同業公會（台湾側の実施主体）と連携し、県内中小企																										

					<p>業との商談が多く見込める企業を選定した。招へい期間中は県内企業の工場視察ならびに商談会を実施。工場視察では各社の生産工程等を見学することで、県内企業の技術力、県内木材の品質をPRした。台湾企業からは「各社の高い技術は評価出来る。また宮崎杉の特性を知る事ができ、取引の幅が広がった」とのコメントが寄せられた。</p> <p>商談会では冒頭に県内企業 7 社が各企業の概要についてプレゼンテーションを実施することで、効率的な商談会の運営に努めた。台湾企業より、木材の種類や製品の規格など具体的な要望が寄せられたため、各県内企業より後日見積もりを提出。成果創出に向け、宮崎県、台中市木材商業同業公會と連携しながらジェトロ宮崎にて商談のフォローを継続する。</p> <table border="1" data-bbox="1142 485 1816 642"> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数 84 件 成約件数（見込み含む） 13 件 輸出成約金額（見込み含む） 49,950 千円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） 100%</td> </tr> </table>	参加企業・団体数：	7	成果：	商談件数 84 件 成約件数（見込み含む） 13 件 輸出成約金額（見込み含む） 49,950 千円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） 100%								
参加企業・団体数：	7																
成果：	商談件数 84 件 成約件数（見込み含む） 13 件 輸出成約金額（見込み含む） 49,950 千円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） 100%																
			<p>また、企業の海外展開支援をより効果的に行うため、機構と覚書（MOU）を締結済みの支援機関を中心に、共同での企業支援、セミナー・展示会・商談会開催や海外ミッション派遣などで引き続き連携を図る。</p>		<p>・中小企業基盤整備機構 24年8月に両法人が締結した連携強化に係る合意書に基づき、29年度は3件のジェトロ出展支援展示会において、連携し中小企業の出展支援を行った。また、中小企業基盤整備機構（以下、中小機構）による29年度海外ビジネス戦略支援事業の最終審査にあたっては、企画部総括審議役（地方創生推進担当）が審査員として参加し、審査・助言に携わった。全国の各地域でも中小企業の国際化に向けた事業を中小機構と共催する等連携を進めている。さらに、双方の施設を相互利用し、民間企業向けのセミナーや連携促進に向けた協議会を共催する等、施設の共用化も継続している。</p> <p>・日本政策金融公庫 24年9月のMOU締結以後、全国の各地域で日本政策金融公庫（以下、公庫）顧客企業の海外展開への理解促進ならびに案件の発掘を図っている。29年度は、国民事業本部および中小企業事業本部の各研修において、全国の各支店営業担当者に対して、ASEANの海外市場動向に関する情報提供や新輸出大国コンソーシアム及びジェトロのサービスについて講演を行った。全国の各地域では、ジェトロ国内事務所・公庫各支店にてセミナーの共催や、新輸出大国コンソーシアムの枠組みにおける企業の紹介・取り次ぎ等、地域レベルでの連携を進めている。また、今年度より公庫が地域の主要支店に海外展開窓口担当者を設置し、所在地のジェトロ国内事務所とも密に連携を図る体制ができた。公庫が毎年主催する「全国ビジネス商談会」において、今年度もジェトロに対して広報・相談ブース出展の要望があったことを受け、複数名体制で対応。14社の企業に対して、ジェトロのサービス紹介や貿易相談等を行った。（2月26日）</p> <p>・商工組合中央金庫 23年2月のMOU締結以後、共同訪問等を通じた個社支援、セミナー共催、講演協力等、多岐にわたる連携・協力を行っている。その他、新輸出大国コンソーシアムの枠組みにおける企業の紹介・取り次ぎ等、地域レベルでの連携を進めている。</p>												
			<p>⑩クールジャパンの推進と訪日観光の誘客 クールジャパンの推進に向け、政府機関や業界団体等と連携し、ジャパン・ブランドの発信を支援する。海外の有力なB to C イベントの活用や連携を通じて、日本企業にマーケティング機会を提供するほか、クールジャパン官民連携プラットフォームへの参加を通じ、オール・ジャパンの取組にも貢献しつつ、海外の</p>		<p>⑩クールジャパンの推進と訪日観光の誘客 ・クールジャパンの推進に向け JNTO と連携し、米国で行われたイベント「The Taste」内にて日本酒、日本食等の発信を行った。</p> <table border="1" data-bbox="1142 1640 1816 1919"> <tr> <td colspan="2">【実施事例】</td> </tr> <tr> <td>事業名：</td> <td>The Taste</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9月2日～3日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>米国・ロサンゼルス</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>米国・ロサンゼルスの食イベント「The Taste」（ロサンゼルス・タイムズ紙主催）において、日本政府観光局（JNTO）と連携して日本酒・日本食等のPRを実施。観光客誘致や日本酒・日本食のサンプリング等を実施するJNTOのブースに、ジェトロは現地レストラン関係者等のパイヤー、メディア関係者、SNSインフルエンサー等への来場誘致を担当した。</td> </tr> </table>	【実施事例】		事業名：	The Taste	実施時期：	9月2日～3日	実施地：	米国・ロサンゼルス	概要：	米国・ロサンゼルスの食イベント「The Taste」（ロサンゼルス・タイムズ紙主催）において、日本政府観光局（JNTO）と連携して日本酒・日本食等のPRを実施。観光客誘致や日本酒・日本食のサンプリング等を実施するJNTOのブースに、ジェトロは現地レストラン関係者等のパイヤー、メディア関係者、SNSインフルエンサー等への来場誘致を担当した。		
【実施事例】																	
事業名：	The Taste																
実施時期：	9月2日～3日																
実施地：	米国・ロサンゼルス																
概要：	米国・ロサンゼルスの食イベント「The Taste」（ロサンゼルス・タイムズ紙主催）において、日本政府観光局（JNTO）と連携して日本酒・日本食等のPRを実施。観光客誘致や日本酒・日本食のサンプリング等を実施するJNTOのブースに、ジェトロは現地レストラン関係者等のパイヤー、メディア関係者、SNSインフルエンサー等への来場誘致を担当した。																

		視点を大切にクールジャパンイベントの組成に努める。		<table border="1"> <tr> <td>成果：</td> <td>ジェトロが現地の飲料バイヤー等に周知勧誘し、約400名がブースを来訪し、インバウンド観光誘致と関連させたクールジャパン商材である日本酒、日本食を幅広く発信した。</td> </tr> </table>	成果：	ジェトロが現地の飲料バイヤー等に周知勧誘し、約400名がブースを来訪し、インバウンド観光誘致と関連させたクールジャパン商材である日本酒、日本食を幅広く発信した。																								
成果：	ジェトロが現地の飲料バイヤー等に周知勧誘し、約400名がブースを来訪し、インバウンド観光誘致と関連させたクールジャパン商材である日本酒、日本食を幅広く発信した。																													
		また、2020年東京オリンピック・パラリンピック競技大会に向けた取組として、日本のライフスタイルの世界への発信のための「ジャパンライフスタイル」の作成、観光誘客、復興支援・地方創生への貢献につながる外国要人招聘等を引き続き実施する。		<ul style="list-style-type: none"> ・訪日外国人観光客、地域産業活性化に資する産業観光連携事業を実施し、地域の魅力、ライフスタイル等の発信を行った。 ・外国人に対して「ジャパンライフスタイル」としてどのような媒体が求められるか調査・検討した結果、既に多数の類似の英語情報誌があることが分かり、産業観光招聘事業（FAMトリップ）を通じて、招聘海外メディア、インフルエンサー等に、地域ごとに異なる風土、ライフスタイル、地場産品等を見て評価してもらい、彼らの媒体（Web、SNS、動画等）を通じてより効果的に発信する取り組みを実施した。具体的には産業観光連携事業を石川県、富山県、兵庫県、愛知県、岡山県にて実施し、海外のインフルエンサーを招聘し、観光誘客に向けた発信を実施した。 																										
		さらに、訪日観光と連動した産業観光事業を拡充し、地域が地場産業を核に外需を稼げるよう支援する。特に「観光立国実現に向けたアクション・プログラム」と、観光庁、日本政府観光局（JNTO）、経済産業省との四者行動計画に基づき、日本各地の産業観光情報を収集し、国内外の有力な観光博覧会等のイベントにおけるPR活動に協力していく。		<ul style="list-style-type: none"> ・国内外のイベントにおいてJNTO等と、産業観光やジャパン・ブランドの発信を行うとともに、石川、富山、神戸、岡山において産業観光連携事業を実施し、有力インフルエンサー等による発信を行った。 <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>産業観光連携事業（北陸アニメ）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月8日～10月10日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>石川県・金沢市、富山県・南砺市</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>地元のアニメ制作会社の関連団体である地域発新力研究支援センター(PARUS)と連携し、海外で発信力のあるメディア等を招聘し、富山・石川を舞台にしたアニメの聖地をめぐる、地域の伝統産業や食を発信するジェトロでは初めてのアニメツーリズムを実施した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% <ul style="list-style-type: none"> ・観光系メディア2社、アニメ系メディア6社がアニメを通じた地域活性化や観光資源の記事掲載（紙面、web）SNS等を通じた地域の観光資源・地場産業等の発信ができた。 ・タイの被招聘者は、ツアー組成を検討することになった。 </td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>産業観光連携事業（神戸真珠）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>12月10日～12月12日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>兵庫県・神戸市</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>神戸市及び日本真珠輸出組合と連携し、米国のジュエリーバイヤー、在日外国人インフルエンサー、在京外国人向けメディアを招聘し、神戸の真珠産業および観光資源視察および商談ツアーを実施した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% <ul style="list-style-type: none"> ・招聘したジュエリーバイヤーは視察先企業において、今後のNYコレクション向けや新商品に使うため真珠サンプルを購入した。 ・豪ファッションモデル、仏旅行メディア、越の人気インフルエンサー、旅行メディアなどの確かなターゲットを行い、それぞれの分野で神戸の真珠・地域資源の魅力を効果的にSNS・動画等にて発信した。 ・日本真珠輸出組合の輸出拡大を支援。その後3月に開催された香港ジュエリーショーでは過去最高の100億円超の成約があった。 </td> </tr> </table>	事業名：	産業観光連携事業（北陸アニメ）	実施時期：	10月8日～10月10日	実施地：	石川県・金沢市、富山県・南砺市	概要：	地元のアニメ制作会社の関連団体である地域発新力研究支援センター(PARUS)と連携し、海外で発信力のあるメディア等を招聘し、富山・石川を舞台にしたアニメの聖地をめぐる、地域の伝統産業や食を発信するジェトロでは初めてのアニメツーリズムを実施した。	参加企業・団体数：	9	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% <ul style="list-style-type: none"> ・観光系メディア2社、アニメ系メディア6社がアニメを通じた地域活性化や観光資源の記事掲載（紙面、web）SNS等を通じた地域の観光資源・地場産業等の発信ができた。 ・タイの被招聘者は、ツアー組成を検討することになった。 	事業名：	産業観光連携事業（神戸真珠）	実施時期：	12月10日～12月12日	実施地：	兵庫県・神戸市	概要：	神戸市及び日本真珠輸出組合と連携し、米国のジュエリーバイヤー、在日外国人インフルエンサー、在京外国人向けメディアを招聘し、神戸の真珠産業および観光資源視察および商談ツアーを実施した。	参加企業・団体数：	7	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% <ul style="list-style-type: none"> ・招聘したジュエリーバイヤーは視察先企業において、今後のNYコレクション向けや新商品に使うため真珠サンプルを購入した。 ・豪ファッションモデル、仏旅行メディア、越の人気インフルエンサー、旅行メディアなどの確かなターゲットを行い、それぞれの分野で神戸の真珠・地域資源の魅力を効果的にSNS・動画等にて発信した。 ・日本真珠輸出組合の輸出拡大を支援。その後3月に開催された香港ジュエリーショーでは過去最高の100億円超の成約があった。 		
事業名：	産業観光連携事業（北陸アニメ）																													
実施時期：	10月8日～10月10日																													
実施地：	石川県・金沢市、富山県・南砺市																													
概要：	地元のアニメ制作会社の関連団体である地域発新力研究支援センター(PARUS)と連携し、海外で発信力のあるメディア等を招聘し、富山・石川を舞台にしたアニメの聖地をめぐる、地域の伝統産業や食を発信するジェトロでは初めてのアニメツーリズムを実施した。																													
参加企業・団体数：	9																													
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% <ul style="list-style-type: none"> ・観光系メディア2社、アニメ系メディア6社がアニメを通じた地域活性化や観光資源の記事掲載（紙面、web）SNS等を通じた地域の観光資源・地場産業等の発信ができた。 ・タイの被招聘者は、ツアー組成を検討することになった。 																													
事業名：	産業観光連携事業（神戸真珠）																													
実施時期：	12月10日～12月12日																													
実施地：	兵庫県・神戸市																													
概要：	神戸市及び日本真珠輸出組合と連携し、米国のジュエリーバイヤー、在日外国人インフルエンサー、在京外国人向けメディアを招聘し、神戸の真珠産業および観光資源視察および商談ツアーを実施した。																													
参加企業・団体数：	7																													
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% <ul style="list-style-type: none"> ・招聘したジュエリーバイヤーは視察先企業において、今後のNYコレクション向けや新商品に使うため真珠サンプルを購入した。 ・豪ファッションモデル、仏旅行メディア、越の人気インフルエンサー、旅行メディアなどの確かなターゲットを行い、それぞれの分野で神戸の真珠・地域資源の魅力を効果的にSNS・動画等にて発信した。 ・日本真珠輸出組合の輸出拡大を支援。その後3月に開催された香港ジュエリーショーでは過去最高の100億円超の成約があった。 																													

		<p>⑩フロンティア市場と国際博覧会におけるジャパン・ブランドの発信 TICADVI のフォローアップとして、アフリカでジャパン・フェアを開催する。また、イランやキューバなどジャパン・ブランドが十分普及していないフロンティア市場でもジャパン・フェア等の展示会を開催する。</p>		<p>⑪フロンティア市場と国際博覧会におけるジャパン・ブランドの発信 ・ジャパン・ブランド発信として、ジャパン・フェアをフロンティア市場であるアルジェ、イランなど合計6件の事業を実施。また、ナイジェリアを含む在外展も6件事業を実施した。その他、中小企業内需依存型産業販路拡大展示会、広報展も実施した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>第50回アルジェ国際見本市</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>5月8日～5月13日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>アルジェリア・アルジェ</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>アルジェ国際見本市にジャパン・パビリオンを4年連続で設置し、ジャパン・ブランドの発信を行った。セラル首相のジャパン・パビリオン視察を受け、各参加企業・団体の概要・展示物について説明することで日本のプレゼンスをインプットすることが出来た。</td></tr> <tr><td>参加企業：</td><td>3社3団体</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>商談件数183件 成約件数（見込み含む）16件 輸出成約金額（見込み含む）3億6,299万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%</td></tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr><td>企業概要：</td><td>船外機メーカー</td></tr> <tr><td>ジェトロの支援：</td><td>ジャパン・パビリオン内で日本ブランドであることをアピールしながら、大規模展示を行うことでアルジェリア市場における同業他社との差別化を行い、同社ブランドのプレゼンス向上を行った。</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>現地ディーラーとの大型販売契約を締結した（約3億円）。</td></tr> </table>	事業名：	第50回アルジェ国際見本市	実施時期：	5月8日～5月13日	実施地：	アルジェリア・アルジェ	概要：	アルジェ国際見本市にジャパン・パビリオンを4年連続で設置し、ジャパン・ブランドの発信を行った。セラル首相のジャパン・パビリオン視察を受け、各参加企業・団体の概要・展示物について説明することで日本のプレゼンスをインプットすることが出来た。	参加企業：	3社3団体	成果：	商談件数183件 成約件数（見込み含む）16件 輸出成約金額（見込み含む）3億6,299万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%	企業概要：	船外機メーカー	ジェトロの支援：	ジャパン・パビリオン内で日本ブランドであることをアピールしながら、大規模展示を行うことでアルジェリア市場における同業他社との差別化を行い、同社ブランドのプレゼンス向上を行った。	成果：	現地ディーラーとの大型販売契約を締結した（約3億円）。		
事業名：	第50回アルジェ国際見本市																							
実施時期：	5月8日～5月13日																							
実施地：	アルジェリア・アルジェ																							
概要：	アルジェ国際見本市にジャパン・パビリオンを4年連続で設置し、ジャパン・ブランドの発信を行った。セラル首相のジャパン・パビリオン視察を受け、各参加企業・団体の概要・展示物について説明することで日本のプレゼンスをインプットすることが出来た。																							
参加企業：	3社3団体																							
成果：	商談件数183件 成約件数（見込み含む）16件 輸出成約金額（見込み含む）3億6,299万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%																							
企業概要：	船外機メーカー																							
ジェトロの支援：	ジャパン・パビリオン内で日本ブランドであることをアピールしながら、大規模展示を行うことでアルジェリア市場における同業他社との差別化を行い、同社ブランドのプレゼンス向上を行った。																							
成果：	現地ディーラーとの大型販売契約を締結した（約3億円）。																							
		<p>さらに、日露経済協力の一環としてロシアの「イノブコム2017」で日本がパートナーカントリーとなることを受け、大規模パビリオンを出展する。</p>		<p>・イノブコム2017において、大規模ジャパン・パビリオンを出展。168社・機関の支援を行った。</p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>イノブコム2017</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>7月10日～7月13日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>ロシア・エカテリンブルク</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>ロシア最大級の総合産業博覧会に、初めてのジャパン・パビリオンを大規模に出展。日露経済協力の一環として、ロシア産業の多様化促進と生産性向上に資する日本の製品、技術、サービスを紹介した。会期初日にはプーチン大統領がジャパン・パビリオンを来訪し、世耕経済産業大臣、石毛理事長や企業のトップが応対するなど、官民一体となり、ロシアへのジャパン・ブランドのアピール、経済交流を図った。</td></tr> <tr><td>参加企業：</td><td>60社・機関（グループ出展のメンバー企業・機関を含むと168社・機関）</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>商談件数3,222件 成約件数（見込み含む）320件 輸出成約金額（見込み含む）43億7,181万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）91.5%</td></tr> </table>	事業名：	イノブコム2017	実施時期：	7月10日～7月13日	実施地：	ロシア・エカテリンブルク	概要：	ロシア最大級の総合産業博覧会に、初めてのジャパン・パビリオンを大規模に出展。日露経済協力の一環として、ロシア産業の多様化促進と生産性向上に資する日本の製品、技術、サービスを紹介した。会期初日にはプーチン大統領がジャパン・パビリオンを来訪し、世耕経済産業大臣、石毛理事長や企業のトップが応対するなど、官民一体となり、ロシアへのジャパン・ブランドのアピール、経済交流を図った。	参加企業：	60社・機関（グループ出展のメンバー企業・機関を含むと168社・機関）	成果：	商談件数3,222件 成約件数（見込み含む）320件 輸出成約金額（見込み含む）43億7,181万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）91.5%								
事業名：	イノブコム2017																							
実施時期：	7月10日～7月13日																							
実施地：	ロシア・エカテリンブルク																							
概要：	ロシア最大級の総合産業博覧会に、初めてのジャパン・パビリオンを大規模に出展。日露経済協力の一環として、ロシア産業の多様化促進と生産性向上に資する日本の製品、技術、サービスを紹介した。会期初日にはプーチン大統領がジャパン・パビリオンを来訪し、世耕経済産業大臣、石毛理事長や企業のトップが応対するなど、官民一体となり、ロシアへのジャパン・ブランドのアピール、経済交流を図った。																							
参加企業：	60社・機関（グループ出展のメンバー企業・機関を含むと168社・機関）																							
成果：	商談件数3,222件 成約件数（見込み含む）320件 輸出成約金額（見込み含む）43億7,181万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）91.5%																							
		<p>2017年6～9月にカザフスタンで開催されるアスタナ国際博覧会では、メインテーマ「未来のエネルギー」に沿う魅力ある日本館を出展する。2020年ドバイ万博をはじめ、次期万博の受託と準備にも鋭意取り組む。</p>		<p>・6月10日～9月10日にカザフスタンで開催されたアスタナ国際博覧会にて、日本館を出展。2020年のドバイ国際博覧会の準備にも鋭意取り組んでいる。</p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>アスタナ国際博覧会</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>6月10日～9月10日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>カザフスタン・アスタナ</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>日本館は、「Smart Mix with Technology オール・ジャパンの経験と挑戦」をテーマに、カザフ語メインの展示内容が来場者の大多数を占める地元カザフ人から好評。人気パビリオンの一つとして、日本のイメージやプレゼンスの向上に寄与した。会期中の日本館来館者数は726,825名（博覧会全体来場者は、主催者発表にて3,977,545名）。カザフスタンの投資発展大臣やタイの副首相、ホンジュラスの外務・国際協力大臣、コモロの副大統領、フィン</td></tr> </table>	事業名：	アスタナ国際博覧会	実施時期：	6月10日～9月10日	実施地：	カザフスタン・アスタナ	概要：	日本館は、「Smart Mix with Technology オール・ジャパンの経験と挑戦」をテーマに、カザフ語メインの展示内容が来場者の大多数を占める地元カザフ人から好評。人気パビリオンの一つとして、日本のイメージやプレゼンスの向上に寄与した。会期中の日本館来館者数は726,825名（博覧会全体来場者は、主催者発表にて3,977,545名）。カザフスタンの投資発展大臣やタイの副首相、ホンジュラスの外務・国際協力大臣、コモロの副大統領、フィン												
事業名：	アスタナ国際博覧会																							
実施時期：	6月10日～9月10日																							
実施地：	カザフスタン・アスタナ																							
概要：	日本館は、「Smart Mix with Technology オール・ジャパンの経験と挑戦」をテーマに、カザフ語メインの展示内容が来場者の大多数を占める地元カザフ人から好評。人気パビリオンの一つとして、日本のイメージやプレゼンスの向上に寄与した。会期中の日本館来館者数は726,825名（博覧会全体来場者は、主催者発表にて3,977,545名）。カザフスタンの投資発展大臣やタイの副首相、ホンジュラスの外務・国際協力大臣、コモロの副大統領、フィン																							

					<p>ランドの住宅・エネルギー・環境大臣など各国要人を受け入れた。 日本からは世耕経済産業大臣、松井大阪府知事、吉村大阪市長、松本経連会長、尾崎大阪商工会議所会頭ら政財界の要人が訪れ、日本館の支援により、2025 年大阪万博の誘致活動を行った。</p>														
			<p>⑫知的財産を活用した海外ビジネスの拡大 中小企業等の海外展開に際し知的財産権侵害を未然に防ぐため、外国出願支援による権利化支援を行う。また、冒認出願等により、現地で日本企業が訴えられるリスクを低減するため、海外展開前に商標先行登録調査による支援や万一冒認商標出願された場合には、異議申立や取消審判請求、訴訟費用を補助する。さらに、侵害対策として、模倣対策・海外知財動向セミナーや資料作成による情報提供、相談対応に加え、流通経路や製造元を特定する侵害実態調査による支援や権利行使の支援を行い、現地企業から権利侵害との訴え又は警告を受けた場合の係争費用も支援する。</p>		<p>⑫知的財産を活用した海外ビジネスの拡大 ・海外において自社の知的財産を権利化する支援の一環として、ジェトロでは「外国出願支援事業」を実施し、かかる費用の一部費用を助成するなどの支援を行っている。29 年度募集したところ、406 件の申請を受け付け、272 件を採択、261 件を支援した（支援件数前年度比 161%）。 ・自社の知的財産を権利化する支援の一環として、ジェトロでは「商標先行登録調査」を実施している。29 年度には 52 社 77 件の商標先行登録調査を実施した（調査実施件数前年度比 334%）。 ・海外で第三者である現地企業から自社ブランドの商標や地域団体商標を先行して出願（冒認出願）されたことに対し、異議時申立や無効審判請求、取り消し審判請求等、同冒認出願を取り消すためにかかる費用の一部を助成。29 年度には 23 件を支援した（支援件数前年度比 230%）。 ・海外で知的財産権の侵害を受けている我が国の中小企業に対し、ジェトロが模倣品の流通経路や製造元を特定し、市場での販売状況等の情報を提供する「模倣品対策支援事業」を実施。29 年度は 16 件を支援した（支援件数前年度比 89%）。また、進出国において悪意ある外国企業から冒認出願で取得された権利等に基づき日本企業が権利侵害で提訴されたりなどのトラブルに巻き込まれた中小企業に対し、対抗措置にかかる費用を助成する「防衛型侵害対策支援事業」を実施。29 年度は 1 件を支援した（支援件数前年度比 50%）。</p>														
			<p>海外では在外日系企業からの相談対応を通じて意見集約を図り、各国政府への改善要望等を行い、対策ニーズの高い営業秘密漏洩問題にも支援を行う。加えて、侵害発生国政府機関等と連携し、真贋判定等のセミナーの開催や関係政府職員の日本招聘を実施する。</p>		<p>・模倣品が出回っている諸外国において、現地政府等に対し知的財産権の保護意識を啓発することを目的に、反模倣品啓発セミナーや真贋判定セミナーを開催。29 年度は、アジアを中心に税関職員や知財局職員等政府関係者や市場関係者に向けては 18 回開催。また、諸外国にて事業展開を行う日系企業及び団体が主体となり、多角化する知的財産問題の解決していくことを目的として設置された現地知財問題研究グループ（IPG）（中国、韓国、東南アジア、インド、欧州、米国、中東）の活動を支援。更には中南米 IPG を設置。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>UAE・サウジ執行機関への真贋判定セミナー</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11 月 27 日（ドバイ）、28、29 日（リヤド）、30 日（ジェッダ）</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>UAE ドバイ サウジアラビア リヤド、ジェッダ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>UAE のドバイ、ならびに、サウジアラビアの首都リヤド、物流拠点ジェッダにて執行機関職員を対象に真贋判定セミナーを実施。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>11 社 UAE 側：ドバイ警察、ドバイ税関、ドバイ経済開発局、シャルジャ税関、シャルジャ経済開発局、ジュベルアリ・フリーゾーン庁 サウジ側：商業投資省、税関</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>UAE での真贋判定セミナーでは、執行機関職員約 80 名が一同に会し、日系企業 10 社から真贋判定を説明。今回初めてジュベルアリ・フリーゾーン庁も参加し、フリーゾーンにおける模倣品対策のための大きな一歩となった。 また、サウジでの真贋判定セミナーでは、各回執行機関職員 50～100 名が参加し、日系企業からの説明に熱心に耳を傾けた。受講した職員からは、その後に、個別企業に更なる詳細な問合せがあり、日系企業ブランドの模倣品に対する意識が大いに高まった。 これらのセミナーの結果概要は、メディア PR 会社の協力を得て、約 30 の現地メディアで報道された。</td> </tr> </table>	事業名：	UAE・サウジ執行機関への真贋判定セミナー	実施時期：	11 月 27 日（ドバイ）、28、29 日（リヤド）、30 日（ジェッダ）	実施地：	UAE ドバイ サウジアラビア リヤド、ジェッダ	概要：	UAE のドバイ、ならびに、サウジアラビアの首都リヤド、物流拠点ジェッダにて執行機関職員を対象に真贋判定セミナーを実施。	参加企業・団体数：	11 社 UAE 側：ドバイ警察、ドバイ税関、ドバイ経済開発局、シャルジャ税関、シャルジャ経済開発局、ジュベルアリ・フリーゾーン庁 サウジ側：商業投資省、税関	成果：	UAE での真贋判定セミナーでは、執行機関職員約 80 名が一同に会し、日系企業 10 社から真贋判定を説明。今回初めてジュベルアリ・フリーゾーン庁も参加し、フリーゾーンにおける模倣品対策のための大きな一歩となった。 また、サウジでの真贋判定セミナーでは、各回執行機関職員 50～100 名が参加し、日系企業からの説明に熱心に耳を傾けた。受講した職員からは、その後に、個別企業に更なる詳細な問合せがあり、日系企業ブランドの模倣品に対する意識が大いに高まった。 これらのセミナーの結果概要は、メディア PR 会社の協力を得て、約 30 の現地メディアで報道された。		
事業名：	UAE・サウジ執行機関への真贋判定セミナー																		
実施時期：	11 月 27 日（ドバイ）、28、29 日（リヤド）、30 日（ジェッダ）																		
実施地：	UAE ドバイ サウジアラビア リヤド、ジェッダ																		
概要：	UAE のドバイ、ならびに、サウジアラビアの首都リヤド、物流拠点ジェッダにて執行機関職員を対象に真贋判定セミナーを実施。																		
参加企業・団体数：	11 社 UAE 側：ドバイ警察、ドバイ税関、ドバイ経済開発局、シャルジャ税関、シャルジャ経済開発局、ジュベルアリ・フリーゾーン庁 サウジ側：商業投資省、税関																		
成果：	UAE での真贋判定セミナーでは、執行機関職員約 80 名が一同に会し、日系企業 10 社から真贋判定を説明。今回初めてジュベルアリ・フリーゾーン庁も参加し、フリーゾーンにおける模倣品対策のための大きな一歩となった。 また、サウジでの真贋判定セミナーでは、各回執行機関職員 50～100 名が参加し、日系企業からの説明に熱心に耳を傾けた。受講した職員からは、その後に、個別企業に更なる詳細な問合せがあり、日系企業ブランドの模倣品に対する意識が大いに高まった。 これらのセミナーの結果概要は、メディア PR 会社の協力を得て、約 30 の現地メディアで報道された。																		

					<p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>通信会社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>同社はここ数年来、同社知財システム（商標画像検索システム）のアセアン各国知財庁への売り込みを図っているところ、ジェトロの支援により28年初めにタイ知財局に商標画像検索システムのデモンストレーションを実施。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>29年夏に同システム導入の契約締結に至った。日本国特許庁としてはJPO知財ベンダーが開発する知財システムの海外輸出を指向しているところ、アセアン地域において初の当局との契約実績を創出。同社知財本部長よりバンコク所長宛に大いに感謝の意が述べられた。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>総合電機メーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>同社は、ジェトロが主催するベトナムにおける真贋判定セミナーや反模倣品啓発セミナーに参加し、模倣品が消費者に及ぼす悪影響や、真正品と模倣品の見分け方を、ベトナム当局へ直接訴えかける取り組みを継続的に実施している。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>同取り組みの成果もあり、29年8月、中国国境沿いのベトナム側税関にて、同社の配線器具16000点の疑義品が発見されるとともに、かねてよりベトナム税関の課題であった疑義品の写真提供含む、水際差止めの手続きが円滑になされた。同社として、同国で初めての税関差止め成功事例となり、感謝の意が述べられた。</td> </tr> </table>	企業概要：	通信会社	ジェトロの支援：	同社はここ数年来、同社知財システム（商標画像検索システム）のアセアン各国知財庁への売り込みを図っているところ、ジェトロの支援により28年初めにタイ知財局に商標画像検索システムのデモンストレーションを実施。	成果：	29年夏に同システム導入の契約締結に至った。日本国特許庁としてはJPO知財ベンダーが開発する知財システムの海外輸出を指向しているところ、アセアン地域において初の当局との契約実績を創出。同社知財本部長よりバンコク所長宛に大いに感謝の意が述べられた。	企業概要：	総合電機メーカー	ジェトロの支援：	同社は、ジェトロが主催するベトナムにおける真贋判定セミナーや反模倣品啓発セミナーに参加し、模倣品が消費者に及ぼす悪影響や、真正品と模倣品の見分け方を、ベトナム当局へ直接訴えかける取り組みを継続的に実施している。	成果：	同取り組みの成果もあり、29年8月、中国国境沿いのベトナム側税関にて、同社の配線器具16000点の疑義品が発見されるとともに、かねてよりベトナム税関の課題であった疑義品の写真提供含む、水際差止めの手続きが円滑になされた。同社として、同国で初めての税関差止め成功事例となり、感謝の意が述べられた。		
企業概要：	通信会社																		
ジェトロの支援：	同社はここ数年来、同社知財システム（商標画像検索システム）のアセアン各国知財庁への売り込みを図っているところ、ジェトロの支援により28年初めにタイ知財局に商標画像検索システムのデモンストレーションを実施。																		
成果：	29年夏に同システム導入の契約締結に至った。日本国特許庁としてはJPO知財ベンダーが開発する知財システムの海外輸出を指向しているところ、アセアン地域において初の当局との契約実績を創出。同社知財本部長よりバンコク所長宛に大いに感謝の意が述べられた。																		
企業概要：	総合電機メーカー																		
ジェトロの支援：	同社は、ジェトロが主催するベトナムにおける真贋判定セミナーや反模倣品啓発セミナーに参加し、模倣品が消費者に及ぼす悪影響や、真正品と模倣品の見分け方を、ベトナム当局へ直接訴えかける取り組みを継続的に実施している。																		
成果：	同取り組みの成果もあり、29年8月、中国国境沿いのベトナム側税関にて、同社の配線器具16000点の疑義品が発見されるとともに、かねてよりベトナム税関の課題であった疑義品の写真提供含む、水際差止めの手続きが円滑になされた。同社として、同国で初めての税関差止め成功事例となり、感謝の意が述べられた。																		
			<p>機構の海外展開支援事業の参加企業と知財支援事業の参加企業に、それぞれ他事業の活用を促すなど、機構事業において知財事業が横断的に活用されるよう取組を強化する。また、地域団体商標の海外展開を促進するため、ブランド戦略策定、プロモーション促進等の支援を継続して行う。</p>	<p>・外国出願支援事業や商標先行登録調査事業等、企業の知財権利化等を目的とした支援事業に関し、部内外の海外進出を目的とする各種事業に事業説明、利用斡旋を促した。結果、他事業との連携により海外展開支援を行うに至った件数は、外国出願支援事業で11件（前年度比110%）、商標先行登録調査では30件に上った（前年度比130%）。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>100年以上の歴史を持つ老舗酒蔵</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>同社は海外のコンテストにおいて優勝経験を持ち、世界30カ国以上への輸出実績を持っているが、同社の商品ブランド名が広く知られるようになった結果、中国において自社の商標が第三者によって先に出願されるという事態が発生した。ジェトロは、28年度から中国での冒認商標対策の相談対応や、「冒認商標無効・取消係争支援事業」を通じて、現地係争費用の補助等の支援をおこない、同社の商標問題の解決をサポート。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>29年度に中国当局が不正な商標登録を取り消し、商標権を取り戻すことに成功。</td> </tr> </table> <p>・地域ブランドの海外展開拡大を支援するため、海外向けブランディングからハンズオン支援を行い、商品・サービスの現地プロモーション、マッチング事業を実施した。知財面においても海外での商標権取得や、ライセンス契約等の権利活用の一環的な支援を実施した。29年度は5地域から申請のあった11件のうち、9件を支援した。</p>	企業概要：	100年以上の歴史を持つ老舗酒蔵	ジェトロの支援：	同社は海外のコンテストにおいて優勝経験を持ち、世界30カ国以上への輸出実績を持っているが、同社の商品ブランド名が広く知られるようになった結果、中国において自社の商標が第三者によって先に出願されるという事態が発生した。ジェトロは、28年度から中国での冒認商標対策の相談対応や、「冒認商標無効・取消係争支援事業」を通じて、現地係争費用の補助等の支援をおこない、同社の商標問題の解決をサポート。	成果：	29年度に中国当局が不正な商標登録を取り消し、商標権を取り戻すことに成功。									
企業概要：	100年以上の歴史を持つ老舗酒蔵																		
ジェトロの支援：	同社は海外のコンテストにおいて優勝経験を持ち、世界30カ国以上への輸出実績を持っているが、同社の商品ブランド名が広く知られるようになった結果、中国において自社の商標が第三者によって先に出願されるという事態が発生した。ジェトロは、28年度から中国での冒認商標対策の相談対応や、「冒認商標無効・取消係争支援事業」を通じて、現地係争費用の補助等の支援をおこない、同社の商標問題の解決をサポート。																		
成果：	29年度に中国当局が不正な商標登録を取り消し、商標権を取り戻すことに成功。																		
			<p>⑬イノベーションの促進とルール（規制、基準・認証等）に係る情報収集・発信 革新的な技術やビジネスモデルを有するものの、海外のパートナーや資金調達等の情報不足により海外展開が困難な中堅・中小・ベンチャー企業に対し、起業家ネットワークがあり、専門家、投資家等の活動が活発な海外</p>	<p>⑬イノベーションの促進とルール（規制、基準・認証等）に係る情報収集・発信 ・日本発知的財産活用ビジネス化支援事業 JETRO Innovation Program (JIP) シリコンバレー、シンガポール、ドバイ、深センの4地域で実施。ビジネスモデル構築支援（Boot Camp、メンタリング等）から見本市・ピッチイベントでの商談機会提供まで一貫した支援メニューを提供した。知的財産を海外展開のキーにすることで、知財保護を行いながら、活用を目指すことでイノベーションを促進した。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>音声感情解析技術の開発企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>29年JIPシリコンバレーに参加した同社に対して、シリコンバレー、ドバイのアクセラレーターによるピッチ</td> </tr> </table>	企業概要：	音声感情解析技術の開発企業	ジェトロの支援：	29年JIPシリコンバレーに参加した同社に対して、シリコンバレー、ドバイのアクセラレーターによるピッチ											
企業概要：	音声感情解析技術の開発企業																		
ジェトロの支援：	29年JIPシリコンバレーに参加した同社に対して、シリコンバレー、ドバイのアクセラレーターによるピッチ																		

			<p>地域において、起業支援システムを活用して、引き続きビジネス展開を支援する。また日本企業の強みを活かしたビジネスにつながるような新興国での規制や強制規格の動向等の調査を行い、業界や地域のニーズを踏まえた事業や支援を行う。</p>		<table border="1"> <tr> <td data-bbox="1127 115 1305 1638"></td> <td data-bbox="1305 115 1834 1638"> <p>指導、メンタリング等ハンズオン支援を通じて、ビジネスモデル構築を支援。</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1127 163 1305 409"> <p>成果：</p> </td> <td data-bbox="1305 163 1834 409"> <p>30年5月15日にルクセンブルクで開催されたヨーロッパ最大級のテックカンファレンス「ICT SPRING 2018」及び、同年5月16日にシンガポールで開催されたアジア最大級のテックカンファレンス「Tech in Asia Singapore 2018」に出展し、両カンファレンスのピッチコンテストで同時優勝しました。また、同社はジェトロが契約したアクセラレーターの人脈を活用することで、テックジャイアント企業複数社との商談を実現し、現在商談成約に向けて交渉中。</p> </td> </tr> </table> <p>・グローバル・ベンチャー・エコシステム連携強化事業「飛躍」 ベンチャー企業が世界のイノベーション拠点（シリコンバレー、シンガポール、ヘルシンキ、ベルリン、オースティン、イスラエル）における事業展開に必要な知見・ノウハウ・ネットワーク等を獲得することを目的としてビジネス展開を支援する。また、本事業参加企業が中核プレイヤーとなり、世界のイノベーション拠点を繋げ、我が国のイノベーション・エコシステムの構築に貢献する。</p> <p>・日ASEANにおける新産業創出事業「ASEAN-JAPAN Innovation Meetup」 ASEAN 経済大臣ロードショー関連事象の一環とし、ASEAN の次世代リーダーとなりうる財閥系スタートアップ 39 社を日本に招聘し、日本の大手企業・中小企業のマッチング機会を提供。新産業、イノベーション分野における新たな日 ASEAN ビジネス関係・連携の強化を目指したジェトロ初の本イベントを通じて、有力財閥やスタートアップ企業の発掘により、500 名規模の商談イベント開催を実現すると同時に、シンポジウムとマッチングを同時開催し、ASEAN 経済大臣に日本の取り組みを強くアピールした。</p> <p>・日 EU の経済連携協定（FTA）締結に伴う欧州事業拡大の機会を捉え、欧州ミートアップ事業を実施。</p> <p>・新規に経済産業省「中小企業・小規模事業者海外展開戦略支援事業（海外輸出に係る認証取得支援事業）」を受託。年度を通じて、海外認証取得に向けた情報提供セミナーの開催、相談窓口の開設、パンフレット作成を行う。輸出大国コンソーシアムの基準認証支援において、3 支援機関合同でのワークショップを連続 3 回実施。各機関のサービスをセットで紹介することで一貫支援が用意されていることを紹介した。</p>		<p>指導、メンタリング等ハンズオン支援を通じて、ビジネスモデル構築を支援。</p>	<p>成果：</p>	<p>30年5月15日にルクセンブルクで開催されたヨーロッパ最大級のテックカンファレンス「ICT SPRING 2018」及び、同年5月16日にシンガポールで開催されたアジア最大級のテックカンファレンス「Tech in Asia Singapore 2018」に出展し、両カンファレンスのピッチコンテストで同時優勝しました。また、同社はジェトロが契約したアクセラレーターの人脈を活用することで、テックジャイアント企業複数社との商談を実現し、現在商談成約に向けて交渉中。</p>		
	<p>指導、メンタリング等ハンズオン支援を通じて、ビジネスモデル構築を支援。</p>										
<p>成果：</p>	<p>30年5月15日にルクセンブルクで開催されたヨーロッパ最大級のテックカンファレンス「ICT SPRING 2018」及び、同年5月16日にシンガポールで開催されたアジア最大級のテックカンファレンス「Tech in Asia Singapore 2018」に出展し、両カンファレンスのピッチコンテストで同時優勝しました。また、同社はジェトロが契約したアクセラレーターの人脈を活用することで、テックジャイアント企業複数社との商談を実現し、現在商談成約に向けて交渉中。</p>										
			<p>⑭大学との連携 文部科学省による「スーパーグローバル大学創生支援」事業の採択大学を中心に新規の包括的連携協定を締結し、同時に締結済の協定内容を履行していく。</p>		<p>⑭大学との連携</p> <p>・4月25日、長崎県立大学と包括的連携協定を締結。学生約400人に対し講演を行った。長崎県立大学からのインターン生をハノイ・ホーチミン両事務所です8月～9月に受け入れた。</p> <p>・6月29日、東北大学と包括的連携協定を締結。東北大学が9月21日に開催した Falling Walls Venture のアジア予選大会に、ジェトロより審査員を派遣。同予選を通過した1社が11月8日～9日にベルリンで開催された本選に参加するにあたり、ジェトロベルリンおよびデュッセルドルフにて表敬訪問やネットワーキングの機会を提供した。今後ベンチャー企業支援や東北地域の農産品輸出支援等に協力して取り組んでいく</p>						

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、事務所別実績分析など、必要に応じて欄を設け記載)

1-4 我が国企業活動や通商政策への貢献

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
1-4	我が国企業活動や通商政策への貢献		
業務に関連する政策・施策		当該事業実施に係る根拠（個別法条文など）	日本貿易振興機構法 第12条第1、2、4～10号
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	行政事業レビューシート番号 経済産業省：0531

2. 主要な経年データ

①主要なアウトプット（アウトカム）情報								②主要なインプット情報（財務情報及び人員に関する情報）				
指標等	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度			27年度	28年度	29年度	30年度
調査関連ウェブサイトの閲覧件数（計画値）	年平均 183 万件以上	前中期目標期間実績：年平均約 175 万件	183 万件	183 万件	183 万件	183 万件			予算額（千円）	7,717,357 千円	7,812,662 千円	7,964,917 千円
（実績値）	—	—	250 万件	245 万件	244 万件				決算額（千円）	7,900,879 千円	7,465,227 千円	7,331,619 千円
（達成度）	—	—	136.6%	133.9%	133.3%				経常費用（千円）	7,856,083 千円	7,567,906 千円	7,343,052 千円
政策担当者及び企業関係者等へのジェトロ事業や海外情勢等に関するブリーフィング件数（計画値）	年平均 5,100 件以上	前中期目標期間実績：年平均 4,859 件	5,100 件	5,100 件	5,100 件	5,100 件			経常利益（千円）	△229,767 千円	4,558 千円	7,473 千円
（実績値）	—	—	7,005 件	9,275 件	8,253 件				行政サービス実施コスト（千円）	5,081,664 千円	7,162,536 千円	6,963,690 千円
（達成度）	—	—	137.4%	181.9%	161.8%				従事人員数	1,685 人の内数	1,767 人の内数	1,802 人の内数
役立ち度アンケート調査（計画値）	4段階中上位2項目が8割以上	前中期目標期間実績：8割以上を達成	80%	80%	80%	80%						
（実績値）	—	—	93.4%	91.8%	94.0%							
（達成度）	—	—	—	—	—							
【以下、アジア経済研究所の研究成果に係るモニタリング指標】 政策ブリーフィング件	年平均 282 件以上	—	282 件	282 件	282 件	282 件						

数 (計画値)															
(実績値)	—	—	300 件	410 件	453 件										
(達成度)	—	—	—	—	—										
成果普及セ ミナー・シン ポジウム等 の開催件数 (計画値)	年平均 75 件 以上	—	75 件	75 件	75 件	75 件									
(実績値)	—	—	82 件	96 件	104 件										
(達成度)	—	—	—	—	—										
成果普及セ ミナー・シン ポジウム参 加者に対す る「役立ち 度」アンケー ト調査結果 (計画値)	4 段階中上 位 2 項目が 8 割以上	—	80%	80%	80%	80%									
(実績値)	—	—	99.3%	97.3%	96.0%										
(達成度)	—	—	—	—	—										
定期刊行物 や単行書、政 策立案に寄 与するポリ シーブリー フや調査研 究報告書等 研究成果の ウェブサイト 上における 閲覧件数 (ウェブサ イト上での ファイルの ダウンロード 件数も含 む) (計画値)	年平均 195 万件以上	—	195 万件	195 万件	195 万件	195 万件									
(実績値)	—	—	327 万件	297 万件	263 万件										
(達成度)	—	—	—	—	—										
研究最終成 果の外部査 読 (計画値)	5 点満点で平 均 3.5 点以 上	—	3.5 点	3.5 点	3.5 点	3.5 点									
(実績値)	—	—	4.4 点	4.2 点	4.5 点										

	(達成度)	—	—	—	—	—									
	国際機関や海外の研究機関との国際共同研究等の実施件数(計画値)	年平均7件以上	—	7件	7件	7件	7件								
	(実績値)	—	—	19件	16件	13件									
	(達成度)	—	—	—	—	—									

注) 予算額、決算額は支出額を記載。人件費については共通経費分を除き各業務に配賦した後の金額を記載

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

	中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価
					業務実績	自己評価	
	<p>日本貿易振興機構は、世界各地に展開した拠点網、海外の地域・産業等に豊富な知見を持つ人材、現地政府・企業・研究機関・国際機関等とのネットワーク、アジア経済研究所における地域研究・開発研究の蓄積などの強みを最大限に活用して、調査・分析活動を実施するとともに、国内外政府に向けて積極的な政策提言活動を行い、我が国の企業活動や通商政策等に貢献する。特に、海外ビジネス情報の収集・提供については、企業ニーズの収集・分析に基づき、具体的なビジネスの進展に繋げるよう努める。</p> <p>○本部、国内事務所、海外事務所及びアジア経済研究所は、相互に連携のメリットを活かして、調査・研究等の機能向上を図る。具体的には、アジア経済研究所は、本部、国内事務所及び海外事務所のネットワークを活用して収集した企業情報や産業情報等を活用しつつ、企業や政府のニーズにより的確に対応した地域・開発研究等を行う。また、本部、国内事務所及び海外事務所は、アジア経済研究所の有する新興国を中心とした研究蓄積、その他研究機関とのネットワークを活用しつつ、我が国企業、政府では入手が難しい、現地の政治・経済・社会に関する付加価値の高いビジネ</p>	<p>中期目標で定められた目標を実現するべく以下の取組を行う。その際、本部、国内事務所、海外事務所及びアジア経済研究所は、相互に連携のメリットを活かして、調査・研究等の機能向上を図る。</p> <p>①我が国企業のビジネスの進展につながる調査・情報提供 我が国企業のビジネスの具体的な進展につながるような、海外ビジネス情報を提供すべく、調査ニーズアンケート、貿易投資相談事例、内外顧客からの具体的な声などに基づき、調査内容を選定する。また、企業、自治体、団体などからの個別ニーズを踏まえた、海外ビジネス情報の調査・提供について、今後、積極的に対応を行う。その上で、本部、国内事務所、海外事務所は、公的機関としての中立的な立場と広範な海外ネットワーク、さらには、アジア経済研究所の有する新興国を中心とした研究蓄積、その他研究機関とのネットワークを活用しつつ、海外ビジネス情報を「広く、深く」調査し、出版物、ウェブサイト、セミナー・講演会、個別ブリーフィング、メディアなど様々なチャネルを通じて提供することで、我が国企業の具体的なビジネスの進展に寄与する。具体的には、海外の制度</p>	<p>我が国企業の国際ビジネスの具体的な進展に貢献するとともに、我が国の通商政策等に資する情報収集・分析・提供を行う。また、ビジネス環境改善に資する調査業務の充実、国内外政府への政策提言の促進を通じて、日本企業の円滑な海外展開を支援する。経済連携の活用促進に資する調査・分析、情報発信を強化し、我が国企業の FTA、EPA の活用促進、新たな海外展開や海外展開の拡大に貢献する。</p> <p>①我が国企業のビジネスの進展につながる調査・情報提供 世界各国・地域の制度を中心とした基礎情報に加えて、我が国企業の海外ビジネス展開に大きく影響する制度情報の更新、第三国を含めた FTA、EPA の動向、Brexit、米国新政権の政策に伴うビジネス環境・法制度の変化等の調査・分析、地域横断的に取り組む電子商取引分野の調査等を通じて、我が国企業の海外展開に資する情報発信を強化する。</p>	<p><主な定量的指標> 調査関連ウェブサイトの閲覧件数：年平均183万件以上 政策担当者及び企業関係者等へのジェトロ事業や海外情勢等に関するブリーフィング件数：年平均5,100件以上 役立ち度アンケート調査：4段階中上位2項目が8割以上</p> <p><その他の指標> 企業ニーズを踏まえた調査・研究及び情報提供を積極的に行うことで、具体的なビジネスの進展に繋げること。(関連指標：セミナー等での講演件数や外部出版物等への掲載件数) 我が国企業及び国内外政府のニーズを踏まえたつつ、政策提言等やそれに向けた調査、意見取り纏め、レポート作成等を十分に行い、国内外政府の政策立案等へ貢献すること。(関連指標：政府への情報提供件数)</p> <p><評価の視点> 定量的指標を達成しているか。 上述のアウトカムの実現が図られているか。</p> <p>【アジア経済研究所の研究成果に係る評価軸及び関連する指標】 ・政策的・社会的・経済的観点からの評価軸 政策の基礎となる研究成果の創出を通じた産業・経済・社会への貢献</p>	<p><主要な業務実績> 29年度の定量的指標は以下の通り目標値を達成。 ・調査関連ウェブサイトの閲覧件数：244万件 ・政策担当者及び企業関係者等へのジェトロ事業や海外情勢等に関するブリーフィング件数：8,253件 ・役立ち度アンケート調査：94.0% (関連指標) ・セミナー等での講演件数や外部出版物等への掲載件数：583件 ・政府への情報提供件数：199件 (モニタリング指標) ・政策ブリーフィング件数：453件 ・成果普及セミナー・シンポジウム等の開催件数：104件 ・成果普及セミナー・シンポジウム参加者に対する「役立ち度」アンケート調査結果：96.0% ・定期刊物物や単行書、政策立案に寄与するポリシー・ブリーフや調査研究報告書等研究成果のウェブサイト上における閲覧件数(ウェブサイト上でのファイルのダウンロード件数も含む)：263万件 ・研究最終成果の外部査読：4.5点 ・国際機関や海外の研究機関との国際共同研究等の実施件数：13件</p> <p>その他の業務実績は以下の通り。</p> <p>①我が国企業のビジネスの進展につながる調査・情報提供 1) 世界各国・地域の制度情報、ビジネス環境、市場動向等にかかわる最新情報を通商弘報、ジェトロセンサー、調査レポート、セミナー等を通じて発信した。</p> <p>(ア) 基礎情報 企業の海外戦略を考える上で、参考になる各国の基礎情報を海外ネットワークを活用し情報収集し、随時通商弘報記事、センサー、調査レポートで発信。制裁解除後に企業の関心が高まったイランについては、広範な産業情報を提供する「イラン産業ガイドブック」を作成し、ウェブで無料公開した。</p> <p>(イ) 国別制度情報の発信 世界78ヵ国・2地域を対象に各国地域の概況(政治・経済動向、祝祭日等)、基礎的経済指標(GDP、消費者物価指数、失業率、国際収支等)を掲載した。海外ビジネスを検討、実施する際に必要不可欠な情報をウェブで無料公開した。</p> <p>(ウ) 投資コスト比較調査 日本企業の円滑な経済活動の展開に資すべく、全世界(アジア大洋州、北米、中南米、欧州、ロシア CIS、中東、アフリカ)各国都市の投資環境を横断的に調査し、ウェブで無料公開した。調査対象国・都市は合計65ヵ国104都市。複数国・地域を比較データ表示ができるようウェブを改修。都市ごとの比較表をエクセルデータで作成することが可能となり、より比較がしやすくなった。</p>	<p><評定と根拠> 評定：A</p> <p>【定量的成果】 全ての定量的指標で目標値の120%以上の成果を達成。</p> <p>【定性的成果】 (1) EUに関する最新動向を機動的に調査し、情報提供 ・EUの個人情報保護の新ルール(一般データ保護規則、GDPR)を中心としたEUのデジタル単一市場戦略の新たな方向性などについて欧州ビジネスを行う日本企業向けに解説。30年5月25日のGDPR施行前に入門編に続き、GDPRレポート実践編や実務ハンドブック(3本)を作成し、前広にウェブサイトに掲載。また、ヨーロッパにおいてセミナーを19回開催し、630名が参加。 ・日EU・EPAの大枠合意の際にセミナーを合計18回、特設ページを翌日に開設し、情報提供。</p> <p>(2) 米国トランプ政権下での対米情報発信を強化 ・米国トランプ新政権の動向や北米諸国の政治経済概況を解説する講演を46件実施したほか、特設ページを開設し、ウェブサイトを通してタイムリーに情報発信。経済グラスルーツパートナーシップを踏まえ、ステート・パイ・ステートアプローチを実施。ターゲット州を定めて、ロードショー形式で地方都市を回り、19件実施、対米情報発信を強化(州知事13名、州商務長官等26機関、市長23市)。</p> <p>(3) 日系企業の海外展開とビジネス環境改善に向けた支援 ・各国首脳への要請と日系企業のニーズにこたえ、ミッション派遣やセミナーを実施。タイ国政府からの要請に応じ、日本から600人規模からなる大型ミッションを組成。また、ASEANについては日本人商工会議所連合会と連携して、ASEAN事務総長との対話の場でビジネス環境改善要望活動を実施。</p> <p>(4) 産業界、相手国政府への研究成果の発信・提言(アジア経済研究所) ・アジアとアフリカの連結性向上による経済効果を独自モデルを用いて分析、インド研究機関等と共同で報告書を作成し「アフリカ開発銀行年次総会」で発表、モディ首相が歓迎。また、一帯一路構想の世界へのインパクトについて上海社会科学院と共同研究、報告書は中国でも刊行され研究成果の波及に寄与。アジアの起業とイノベーションを分析した研究成果を広東省政府が高く評価。「ビジネスと人権」に関する研究成果は世界各地で発信、特にモザンビーク政府においては政策立案への寄与が期待される。</p> <p><課題と対応> ①経済連携協定の活用促進への貢献 経済連携の今後の進展を見据え、企業活動への影響等について情報収集し発信する。TPP11、日EU・EPA、RCEP等の今後の発効を見据え、これらメガFTAの活用促進に向けた事業・調査を実施する。第三国・地域間を含めたFTA/EPAの動向等、日本企業の海外戦略立案に資する調査、情報発信を実施する。 アジア太平洋広域経済圏セミナー等を行い、進展する経済統合の意義等につ</p>	<p>評定： <評定に至った理由></p> <p><指摘事項、業務運営上の課題及び改善方策> (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p><その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>

ス情報を企業や政府へ提供するとともに、政策実施機関として施策の成果・課題等を分析し、政府に積極的にフィードバックする。

○我が国企業による海外展開や外国企業による日本への投資等において、個別企業では解決の難しい諸課題を集約・分析し、国内外政府に政策提言等を行い、課題解決に向けた政策の実現を促す。例えば、メガFTAなど世界規模での経済連携の動きが広がる中、我が国の経済連携の推進に向けた政策提言や相手国政府関係者との対話等の活動を強化する。また、経済連携など政策実現によって得たメリットを確実に日本企業に還元するため、普及・活用促進に力を入れる。

アジア経済研究所については、独立行政法人通則法における国立研究開発法人の目標設定に関する規定を準用し、「研究開発の成果の最大化その他の業務の質の向上に関する事項」を次のように定める。

○アジア経済研究所は、我が国における最大の新興国・途上国研究の拠点として、世界の公共財となる付加価値の高い研究成果を創出すると同時に、新興国等に向けた日本企業の貿易と投資の拡大と日本政府の通商政策の立案の基盤となり、またリスク把握の基礎となる、質の高い分析と情報を提供する。

○グローバリゼーションの中でアジアをはじめとする新興国が高い経済成長を続け、日本企業にとつての潜在的市場が拡大する一方で、それに伴い政治・治安情勢の不安定化、資源価格の乱高下、所得格差の拡大、資源・環境制約の顕在化等の様々な課題が表面化しており、新興国研究へのニーズが飛躍的に高まっている。こうした課題に応えるため、アジア経済研究所は、今後より高い専門性をもつ多様な研究者

情報やビジネスコスト、我が国企業の海外進出の状況など、我が国企業が海外展開を行う際に役立つ基礎的な情報を国・地域横断的に収集するとともに、ビジネス環境上の課題・問題点や現地ビジネスの成功・失敗事例の収集、分析等を行うことで、より付加価値の高い調査を行う。さらに、市場の特性や我が国企業の関心に合わせて、国・地域や分野・テーマを絞り込んで、より深掘した調査を行う。例えば、新興国の市場開拓において、我が国企業のパートナーやライバルとなる欧米企業、新興国企業の経営実態や動向把握を充実させる。また、海外の経済・政治情勢を常時把握するとともに、急激な経済変動、政治変動、大規模な自然災害など世界経済や我が国企業に多大な影響を与える突発的な事象に際しては、ウェブサイトなどを通じて迅速かつ的確な情報提供を行う。この他、海外経済情勢等に関する講座の開設などを通じ、国際ビジネスに携わる人材育成に寄与する。

②国内外政府に対する政策提言
海外のビジネス環境に関する課題・問題点の分析に加え、機構が実施した各事業の現場で得られた我が国企業の海外展開に関する成果・課題等を分析し、国内外政府等に対して海外のビジネス環境の改善や我が国企業の海外展開の促進に向けた政策提言等を行う。特に、世界のFTA、EPA等経済連携関連情報の収集を強化し、我が国が関わる経済連携については、交渉開始前、交渉段階、発効後などの段階において、研究会の開催、我が国政府の交渉に資する情報提供や政策提言、相手国政府関係者との対話等の活動を行う。また、経済連携など政策実現によって得たメリットを確実に日本企業に還元するため、普及・活用促進に力を入れる。

(評価指標)
・政策立案への貢献や研究成果の普及状況
(モニタリング指標)
・政策ブリーフィング件数：年平均282件以上
・成果普及セミナー・シンポジウム等の開催件数：年平均75件以上
・成果普及セミナー・シンポジウム参加者に対する「役立ち度」アンケート調査結果：4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上
・定期刊行物や単行書、政策立案に寄与するポリシー・ブリーフや調査研究報告書等研究成果のウェブサイトで公開される閲覧件数(ウェブサイト上でのファイルのダウンロード件数も含む)について年平均195万件以上を達成する

・学術的観点からの評価軸
先駆的かつ大学・企業等で実現しがたい研究成果の創出

(評価指標)
・先駆的かつ独創的な研究成果の創出状況

(モニタリング指標)
・研究最終成果の外部査読：5点満点で平均3.5点以上

・国際的観点からの評価軸
国際共同研究等の推進を通じた世界への知的貢献

(評価指標)
・国際機関や海外の研究機関との国際共同研究等の実施状況

(モニタリング指標)
・国際機関や海外の研究機関との国際共同研究等の実施件数：年平均7件以上

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

(エ) セミナーによる情報発信
世界貿易動向等の情報普及を図るセミナーを27件開催した。内、有料セミナーを20件開催。有料セミナーの開催回数を大幅に増やし、自己収入拡大に向けた取り組みを強化した。また、海外情報の発信強化に向け、一般向け(ジェトロメンバー以外)に有料ライブ配信を実施。セミナー会場から遠く、会場参加が難しい受講希望者に受講機会を広く提供した。

(オ) 国際経済調査
『ジェトロ世界貿易投資報告2017年版』を7月にプレスリリース。世界経済・貿易・直接投資、FTAを中心とした通商政策の最新動向などを分析・概説した。注目を集める「電子商取引(EC)市場の将来」、「日本の外国人材の受け入れと企業の活用」についても、事例を交えて現状と課題を整理。地域別編では、60ヵ国・地域について詳しい分析を行った。同報告は全てウェブで無料公開し、国内外メディアに98件掲載された。国内各地で成果普及セミナーを16件開催した。

(カ) 地域横断的調査
海外ネットワークを駆使して地域横断的調査を実施し、世界のビジネス・トレンドを情報発信した。29年は、企業の新規参入、消費者側の関心の高まりから市場が拡大傾向にあるEC(電子商取引)について23ヵ国・地域で調査し、特集としてウェブ上に公開。また、女性を取り巻く社会・経済の動きや変化についてビジネスの視点から調査し、日本企業にとっての新たなビジネスモデルやビジネスチャンスを探った。結果は「女性の経済エンパワメント」特集としてウェブで情報発信。

(キ) 日本企業の海外ビジネス検討に資する情報提供
企業関係者および政策担当者へのブリーフィングを1,686件実施。さまざまなチャンネルを通して、広く情報発信した。また、個別企業のニーズに応じて、情報提供を実施。

【成功事例】
企業概要：工場の製造ライン制御システムやファクトリーオートメーション (FA) 機器の販売会社
実施地：メキシコ
概要：同社はメキシコにサービス拠点を設置する計画があったが、メキシコにとって厳しい通商政策を主張するトランプ政権の誕生を受け、投資の決断ができずにいた。トランプ政権発足以降、4回の投資相談対応を実施。トランプ政権の通商政策がメキシコ自動車産業に現実的に与える影響について国際通商ルールや様々なデータを基に解説し、トランプ政権下でもメキシコ自動車産業が大きく衰退するリスクが少ないことを説明した結果、同社はメキシコへの進出を決定。30年1月31日に営業を開始した。

2) 世界情勢の変化への機動的な対応

(ア) 米国新政権の動向調査、情報発信
既存の各種政策について大幅な見直しを進める米国トランプ政権への機動的な対応として、ウェブ特設ページ「米国新政権の動向」上の情報発信、セミナー開催、講演を積極的に行った。トランプ政権の政策、米国の政策による影響が大きい各国の反応、米政権のNAFTA再交渉に伴う日本企業への影響等を調査し、講演を46件実施した。また、米国の通商戦略変更を受け、メキシコをはじめとする中南米主要国の通商戦略の変化について情報収集を事務所横断的に行った。ジェトロセンサー特集や通商弘報特集「中南米主要国の通商政策と地域統合をめぐる動き」で情報発信。

【実施事例】
事業名：世界各国の最新経済動向セミナー (シリーズ全11回)
実施時期：11月28日～12月12日
実施地：東京 (ジェトロ本部展示場)
概要：ジェトロの海外事務所所長・次長全56名による44ヶ国・地域の最新経済動向セミナーをシリーズで開催。
参加者数：2,199名 (会場およびライブ配信)
成果：役立ち度上位2項目 (11回の平均値) : 97.1%
各国の経済・政治・日系企業動向など現地の最新情報を2週間で集中的に開催。有料ライブ配信を実施。場参加が難しい利用者(地方など)へ情報提供が可能となった。

(イ) 米国新政権の動向調査、情報発信
既存の各種政策について大幅な見直しを進める米国トランプ政権への機動的な対応として、ウェブ特設ページ「米国新政権の動向」上の情報発信、セミナー開催、講演を積極的に行った。トランプ政権の政策、米国の政策による影響が大きい各国の反応、米政権のNAFTA再交渉に伴う日本企業への影響等を調査し、講演を46件実施した。また、米国の通商戦略変更を受け、メキシコをはじめとする中南米主要国の通商戦略の変化について情報収集を事務所横断的に行った。ジェトロセンサー特集や通商弘報特集「中南米主要国の通商政策と地域統合をめぐる動き」で情報発信。

(ウ) 米国新政権の動向調査、情報発信
既存の各種政策について大幅な見直しを進める米国トランプ政権への機動的な対応として、ウェブ特設ページ「米国新政権の動向」上の情報発信、セミナー開催、講演を積極的に行った。トランプ政権の政策、米国の政策による影響が大きい各国の反応、米政権のNAFTA再交渉に伴う日本企業への影響等を調査し、講演を46件実施した。また、米国の通商戦略変更を受け、メキシコをはじめとする中南米主要国の通商戦略の変化について情報収集を事務所横断的に行った。ジェトロセンサー特集や通商弘報特集「中南米主要国の通商政策と地域統合をめぐる動き」で情報発信。

(エ) 米国新政権の動向調査、情報発信
既存の各種政策について大幅な見直しを進める米国トランプ政権への機動的な対応として、ウェブ特設ページ「米国新政権の動向」上の情報発信、セミナー開催、講演を積極的に行った。トランプ政権の政策、米国の政策による影響が大きい各国の反応、米政権のNAFTA再交渉に伴う日本企業への影響等を調査し、講演を46件実施した。また、米国の通商戦略変更を受け、メキシコをはじめとする中南米主要国の通商戦略の変化について情報収集を事務所横断的に行った。ジェトロセンサー特集や通商弘報特集「中南米主要国の通商政策と地域統合をめぐる動き」で情報発信。

(オ) 米国新政権の動向調査、情報発信
既存の各種政策について大幅な見直しを進める米国トランプ政権への機動的な対応として、ウェブ特設ページ「米国新政権の動向」上の情報発信、セミナー開催、講演を積極的に行った。トランプ政権の政策、米国の政策による影響が大きい各国の反応、米政権のNAFTA再交渉に伴う日本企業への影響等を調査し、講演を46件実施した。また、米国の通商戦略変更を受け、メキシコをはじめとする中南米主要国の通商戦略の変化について情報収集を事務所横断的に行った。ジェトロセンサー特集や通商弘報特集「中南米主要国の通商政策と地域統合をめぐる動き」で情報発信。

(カ) 米国新政権の動向調査、情報発信
既存の各種政策について大幅な見直しを進める米国トランプ政権への機動的な対応として、ウェブ特設ページ「米国新政権の動向」上の情報発信、セミナー開催、講演を積極的に行った。トランプ政権の政策、米国の政策による影響が大きい各国の反応、米政権のNAFTA再交渉に伴う日本企業への影響等を調査し、講演を46件実施した。また、米国の通商戦略変更を受け、メキシコをはじめとする中南米主要国の通商戦略の変化について情報収集を事務所横断的に行った。ジェトロセンサー特集や通商弘報特集「中南米主要国の通商政策と地域統合をめぐる動き」で情報発信。

(キ) 米国新政権の動向調査、情報発信
既存の各種政策について大幅な見直しを進める米国トランプ政権への機動的な対応として、ウェブ特設ページ「米国新政権の動向」上の情報発信、セミナー開催、講演を積極的に行った。トランプ政権の政策、米国の政策による影響が大きい各国の反応、米政権のNAFTA再交渉に伴う日本企業への影響等を調査し、講演を46件実施した。また、米国の通商戦略変更を受け、メキシコをはじめとする中南米主要国の通商戦略の変化について情報収集を事務所横断的に行った。ジェトロセンサー特集や通商弘報特集「中南米主要国の通商政策と地域統合をめぐる動き」で情報発信。

いて相手国政府等に対して発信し、フィードバックを通商政策立案者、有識者、企業関係者に提供する。

②我が国企業のビジネスの進展につながる調査・情報提供
日本企業の海外事業展開に資する各国・地域の政治・経済情勢や、制度を中心とした基礎情報の収集・更新に加え、新たな制度情報の発信を強化する。米国政権の政策による影響 (NAFTA再交渉、TPP11等含め)、英国のEU離脱等、変化著しい世界情勢に伴うビジネス環境・法制度の変化の方向性を先取りし、日本企業の海外展開に資する情報発信を強化する。日本企業の海外事業展開に資するビジネス環境整備を相手国政府に提言する。各国・地域情勢の収集・分析、日本政府の政策立案に資する情報提供を強化する。日本企業の米国貢献事例等を調査し、対米情報発信を実施する。日中韓3ヵ国が潜在的に抱える貿易円滑化に向けた課題や問題点に対する具体的な改善策をとりまとめ発信する。日本企業の対ロシア輸出、進出に資する、周辺国・地域の物流等を含めた総合的な情報を収集し発信する。中東アフリカ地域におけるビジネス環境改善に資する調査・提言活動、有望産業・市場調査、中国の新興国戦略調査等を実施する。日本企業の海外市場攻略のためのベストプラクティス調査等を実施する。中国が推進する一帯一路構想や、アジア・アフリカ地域における大動脈構想等による各国・地域、日本企業ビジネスへの影響等にかかわる調査・情報発信を実施する。事業部とのさらなる連携強化の下、日本企業の海外展開における新たなビジネスの芽 (イノベーション・新産業、女性市場等) に資する調査・情報収集を実施する。

③アジア経済研究所における研究成果の最大化に向けた取組
アジア経済研究所は、国立研究開発法人の規定が準用されていることを踏まえ、人材の確保・育成、適切な資源配分、研究事業間の連携・融合、能力を引き出すための研究環境の整備、他機関との連携・協力等を通じて、研究成果の最大化を目指す。

(i) 研究事業
政治・経済の両面ですます注目される東アジア、新興国として台頭するインド等南アジア地域等、政策当局の要請に基づく即応性の高い研究課題に取り組み、政策担当者等に対する研究成果のブリーフィング等を通じて、我が国の通商政策・経済協力政策に寄与するとともに、産業界、相手国政府に対する経済・社会発展、ビジネス機会の創出等に関する政策提言を行う。また、国際機関や国内外の大学・研究機関等との共同研究を推進する。この他、最新の学術研究動向や産官学のニーズを踏まえ、政策提言の基盤となる基礎的・総合的研究を実施する。

(ii) 研究成果の発信・普及
出版・講演会・セミナー・ウェブサイト等により、政策担当者、ビジネス界、学界・有識者等、国民各層を対象に、ニーズに合ったテーマの成果普及を図る。2) 研究成果の最大化を図るべく、特に研究成果の電子媒体による発信を強化する。また、国内外における学会及び学術雑誌での論文発表等も積極的に行う。

(iii) 研究交流・ネットワーク等
アジア経済研究所の有する開発途上国に関する豊富な知見・研究成果を活かし、開発途上国政府の政策立案・実施機能の向上等に貢献するため、内外の人材能力開発研修をIDEASの運営を通じて実施し、開発途上国高官等とのネットワーク構築を図る。また、情報収集・分析能力の強化に向けて、海外の研究機関へ研究員を派遣するほか、地域研究及び開発研究の内外の専門家を客員研究員等として招聘する。国際機関、国内外の大学・研究機関との研究連携を推進し、国内外の学会における研究報告、国際機関等におけるアジア経済研究所セッションの開催、国際的な研究ハブ化を目指す学術交流事業の推進等を通じて、研究ニーズの把握、研究ネットワークの拡充及び認知度の向上を図る。さらには、高度研究人材の任期付研究員を活用し、アジア経済研究所の研究水準向上及び研究成果の最大化を図る。

(iv) アジア経済研究所図書館
アジア経済研究所図書館は開発途上国研究に関する専門図書館として、図書、新聞、雑誌、統計資料、政府刊行物、データベース等を収集して提供し、調査・研究の支援に貢献する。また、業務管理及び利用者へのサービス提供を行うため、図書館情報システムの運営を行う。出版物・報告書等を学術研究リポジトリにデジタル保存し、オープンアクセスで提供することで研究成果の発信に貢献する。また共同利用制度等を通じた広報活動を実施する。

(v) ERIA支援事業

<p>を集積させ、日本貿易振興機構及び他の研究機関等との国内外のネットワークを最大限に活用し、より質の高い研究成果と政策提言を創出・提供する。</p> <p>○この目的を達成するために、「地域研究」は新興国の政府・経済界・社会のニーズを掘り起こしながら研究を行うとともに、「開発研究」は新興国等の成長戦略やグローバル化に伴う課題に重点的に研究する。</p> <p>○アジア経済研究所は、WTO、OECD、UNIDO、ADB、ERIA等の国際機関や海外の大学・研究機関との共同研究等を推進し、国内外の優れた研究人材を活用しながら、国際的な研究ハブとしての機能を高め、大学や民間企業では実施困難な先駆的かつ独創的な研究成果を創出することで、世界への知的貢献を目指す。研究成果・政策提言は、出版、国際シンポジウム・セミナー、ウェブサイト等を通じて、政策担当者やメディア、経済界、国民各層に提供するほか、新興国等の政府・産業界等にも発信していく。さらに、図書館の資料情報基盤の構築を通じて、研究プラットフォームを提供する。</p>	<p>③アジア経済研究所における研究成果の最大化に向けた取組 アジア経済研究所は、アジア、中東、アフリカ、ラテンアメリカなど新興国・開発途上地域の貿易の拡大と経済協力の促進に寄与する基礎的かつ総合的な調査研究を行う国の研究機関として、我が国の通商政策・経済協力政策の基盤となる研究を実施する。 その上で、中期目標において国立研究開発法人についての規定を準用して定められた目標を達成するため、研究マネジメント力を最大限に発揮し、(a) 人材の確保・育成、(b) 適切な資源配分、(c) 研究事業間の連携・融合、(d) 能力を引き出すための研究環境の整備、(e) 他機関との連携・協力を通じて、新興国・開発途上地域研究における研究成果の最大化に向けた以下の取組を行う。</p> <p>(i) 政策の基礎となる研究成果の創出を通じた産業・経済・社会への貢献 我が国における最大の新興国・開発途上地域の研究拠点として、新興国等の成長戦略やグローバル化に伴う課題に重点的に取り組む。開発途上地域の現地情勢・現地語に精通した経済学、政治学等の多様な分野の研究者の集積、国内外の研究ネットワークを最大限に活用して、現地の政府、経済界、社会のニーズを掘り起こしつつ、政策立案やビジネスの基礎的材料となる付加価値の高い研究成果と政策提言を創出する。その際、本部、国内事務所及び海外事務所のネットワークを活用して収集した企業情報や産業情報等を活用しつつ、企業や政府のニーズによりの確に対応する。また、貿易・投資及び消費の拡大を軸に近年目覚ましい発展を遂げ、アフリカ開発会議(TICAD)を通じた協力に関心が高まるアフリカについての研究を重点化する。 内外の政策ニーズを先取りした即応性の高い研究課題に取り組む「政策提</p>	<p>また、ビジネス環境整備</p>	<p>(イ) 英国のEU離脱に係る調査、情報発信 英国のEU離脱にかかわる最新動向を通商弘報等で情報提供。英国政府による離脱通知や交渉方針等の最新動向を日本企業向けに提供するセミナーを開催した。英国のEU離脱に関するウェブサイト特設ページをリニューアルし、最新動向を随時発信。</p> <p>(ウ) 「一帯一路」構想に関する調査、情報発信 29年5月に北京で開催された『「一帯一路」国際協力ハイレベルフォーラム』を踏まえ、「一帯一路構想」に対する各国・地域の見方について取り纏め、通商弘報として発信。プロジェクトリストを整理しウェブで公開。また、「一帯一路」構想に対する欧州側の反応・動向を現地の有識者への取材も含めて報告するレポート「欧州における中国の『一帯一路』構想と同国への投資・プロジェクトの実像」を30年3月に公表した。</p> <p>3) 情報発信媒体の見直し</p> <p>(ア) 媒体の無料化とウェブへの移行 月刊誌「ジェトロセンサー」の発行を廃止。ウェブでの情報発信体制に移行した。迅速かつ機動的な情報提供を実現するため、紙媒体作成にかかる時間とコストを削減し、ウェブによる無償化を通じより多くの情報需要者に提供していく。また、これまでの月刊の概念を廃し時宜にかなったテーマを常時迅速に発信できるようになった。</p> <p>(イ) 出版物による情報発信 出版事業の新しい試みとして、「ジェトロ世界貿易投資報告2017年版」のオンデマンド出版を30年1月に開始。ジェトロのウェブサイトからの注文が可能となった。</p> <p>4) 政策実行、立案等に資する情報提供 各国・地域情勢の収集・分析を通じて、日本政府の政策実行・立案等に資する情報提供を実施した。特に経済産業省には、各国・地域の情勢変化に応じて、企業動向等の情報を提供した。また、ジェトロの海外ネットワークを活用し、在日本企業・自治体・業界団体等に直接ヒアリングし収集した情報を提供した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1145 1104 1822 1554"> <tr> <td>事業名：</td> <td>委員会の参加および報告書作成協力 ＜委員会＞ 産業構造審議会通商・貿易分科会 不正貿易政策・措置調査小委員会 ＜報告書＞ 不正貿易報告書（経済産業省通商政策局編）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>29年10月～</td> </tr> <tr> <td>情報提供先：</td> <td>経済産業省通商政策局</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>同報告書は、WTO協定をはじめとする国際的に合意されたルールを基準として、主要国の貿易政策・措置の問題点を指摘し、撤廃や改善を促すもの。経済産業省が通商政策を進めていく上での方針を示している。ジェトロからは川田海外調査部長が委員として、関税、数量制限、投資などの分野を監修。委員会において産業界の声を踏まえて意見を述べた。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>報告書に産業界の意見やジェトロの分析を踏まえた内容を反映させ、通商政策に貢献。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1145 1604 1822 1848"> <tr> <td>事業名：</td> <td>現地日系企業の米中貿易摩擦への対応に関する情報提供</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>30年3月</td> </tr> <tr> <td>情報提供先：</td> <td>経済産業省通商政策局北東アジア課</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>米国通商拡大法232条、301条の影響について、中国（北京、上海、広州）進出日系企業にヒアリングした結果を迅速に情報提供。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>日系企業が現地でどのような対応を取っているかがよく分かり、大変貴重な情報であったと謝意があった。</td> </tr> </table> <p>5) 日系企業の海外展開とビジネス環境整備に向けた情報発信</p>	事業名：	委員会の参加および報告書作成協力 ＜委員会＞ 産業構造審議会通商・貿易分科会 不正貿易政策・措置調査小委員会 ＜報告書＞ 不正貿易報告書（経済産業省通商政策局編）	実施時期：	29年10月～	情報提供先：	経済産業省通商政策局	概要：	同報告書は、WTO協定をはじめとする国際的に合意されたルールを基準として、主要国の貿易政策・措置の問題点を指摘し、撤廃や改善を促すもの。経済産業省が通商政策を進めていく上での方針を示している。ジェトロからは川田海外調査部長が委員として、関税、数量制限、投資などの分野を監修。委員会において産業界の声を踏まえて意見を述べた。	成果：	報告書に産業界の意見やジェトロの分析を踏まえた内容を反映させ、通商政策に貢献。	事業名：	現地日系企業の米中貿易摩擦への対応に関する情報提供	実施時期：	30年3月	情報提供先：	経済産業省通商政策局北東アジア課	概要：	米国通商拡大法232条、301条の影響について、中国（北京、上海、広州）進出日系企業にヒアリングした結果を迅速に情報提供。	成果：	日系企業が現地でどのような対応を取っているかがよく分かり、大変貴重な情報であったと謝意があった。	<p>ポストASEAN経済共同体時代における更なる東アジアの経済圏の一体的な発展と我が国の成長に貢献することを目的として、経済産業省と連携して東アジア・アセアン経済研究センター（ERIA）への研究支援を行う。</p>
事業名：	委員会の参加および報告書作成協力 ＜委員会＞ 産業構造審議会通商・貿易分科会 不正貿易政策・措置調査小委員会 ＜報告書＞ 不正貿易報告書（経済産業省通商政策局編）																							
実施時期：	29年10月～																							
情報提供先：	経済産業省通商政策局																							
概要：	同報告書は、WTO協定をはじめとする国際的に合意されたルールを基準として、主要国の貿易政策・措置の問題点を指摘し、撤廃や改善を促すもの。経済産業省が通商政策を進めていく上での方針を示している。ジェトロからは川田海外調査部長が委員として、関税、数量制限、投資などの分野を監修。委員会において産業界の声を踏まえて意見を述べた。																							
成果：	報告書に産業界の意見やジェトロの分析を踏まえた内容を反映させ、通商政策に貢献。																							
事業名：	現地日系企業の米中貿易摩擦への対応に関する情報提供																							
実施時期：	30年3月																							
情報提供先：	経済産業省通商政策局北東アジア課																							
概要：	米国通商拡大法232条、301条の影響について、中国（北京、上海、広州）進出日系企業にヒアリングした結果を迅速に情報提供。																							
成果：	日系企業が現地でどのような対応を取っているかがよく分かり、大変貴重な情報であったと謝意があった。																							

	<p>言研究」を実施するほか、政策担当者等への研究成果のブリーフィング等を通じて、我が国の通商政策・経済協力政策に寄与するとともに、産業界、相手国政府に対する経済・社会発展、ビジネス機会の創出等に関する政策提言を行う。</p> <p>(ii) 先駆的かつ大学・企業等で実現しがたい研究成果の創出 国の研究機関としての特性を活かしながら、多様な研究者の集積と国内外の研究ネットワークを活用し、先駆的かつ大学・企業等では実施しがたい研究成果を創出する。具体的には、空間経済学に基づきアジア経済研究所が構築した「GSM」(経済地理シミュレーションモデル)の地域的拡張や応用に取り組み、国際機関、外国政府等に対する政策提言に活用する。また、アジア経済研究所が長年培ってきたアジア国際産業連関分析を基礎として開発した「付加価値貿易分析」の普及と応用に取り組む。</p> <p>さらに、グローバルバリューチェーン(GVC)に世界的な関心が高まる中、付加価値貿易をはじめとする最先端の研究をリードするため、GVC研究拠点を整備する。</p> <p>(iii) 国際共同研究等の推進を通じた世界への知的貢献 WTO、OECD、UNIDO、ADB、ERIA等の国際機関や新興国・開発途上地域を含む海外の大学・研究機関等との共同研究を推進し、国内外の優れた研究人材を活用しながら、世界への知的貢献を目指す。特に、ERIAについては、ASEAN経済共同体(AEC)設立など東アジアの経済統合に向けた知的貢献のため、共同研究や研究支援を推進する。また、これら業務に研究事業の高度化を担う研究マネージメント人材を重点的に配置していく。</p> <p>(iv) 成果普及及びキャパシティ・ビルディングへの貢献等 研究成果は、出版、国際</p>	<p>に向けた調査、現地政府等への政策提言活動を実施する。</p> <p>新興国においては、進出日系企業を取り巻く現地の事業環境を整備するロビイング活動、我が国企業の海外展開に資する安全対策、ビジネスリスク等の調査、国内外でのセミナー等を通じた情報提供を実施する。</p>		<p>(ア) 進出日系企業実態調査 在外進出日系企業に対し、現地での経営実態に関するアンケート調査を全世界(アジア、大洋州、北米、中南米、欧州、ロシア、中東、アフリカ)で実施。業績・今後の事業見通し、ビジネス環境上の課題等を明らかにした。調査結果はプレスリリースをし、メディアに広く発信。また、調査結果を英語、中国語、スペイン語等に翻訳し、現地政府への政策提言等に活用した。</p> <p>(イ) 日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査 海外ビジネスへの関心が高い日本企業を対象に、アンケート調査を実施した。9,981社に依頼し、3,195社から回答を得た。貿易・海外進出への取り組み、各国のビジネス環境、FTA外国人材、デジタル技術の活用状況等を明らかにした。調査結果を2018年3月7日にプレスリリース。調査結果はプレスリリースをし、メディアに広く発信。</p> <p>(ウ) 米国グラスルーツ事業 官邸主導の「経済グラスルーツパートナーシップ」の一環として、日米間の更なる経済関係強化を目指し、日本企業の米国地域経済への貢献や投資環境上の課題や期待などについて情報発信した。10月にセレクトUSAとの共催で開催した「日米投資連携フォーラム」(於:アトランタ)には、ジョージア州選出連邦議員や同州務長官らも参加。年度を通して、19件のセミナーやラウンドテーブルを実施。州知事とは13件、州商務長官・経済開発局長等とは26件、市長とは23件の個別面談を実施し、日系企業の活動実績について情報提供を行った。</p> <p>(エ) 米国メディアデータを利用した米国の対外政策と米産業界の動向等調査事業 米現政権の政策が米国内の各州、各業界でどのように評価されており、企業や人々の行動にどのような影響を与えているかなどについて、メディアごとの特性を踏まえて調査分析を行った。延べ36名へインタビューを行い、報告書をまとめた。</p> <p>(オ) ロビイング活動支援事業 新興国各地の日系企業団体等の機能強化を図り、ビジネス環境改善等の具体的成果を創出して現地日系企業団体の活動を軌道にのせるべく、民間事業者・団体等を実施事業者として、現地日系企業団体の事務局機能の強化、日本企業が抱える障壁事項に関する調査・分析、提言書の作成、ロビイング手法についての助言、相手国政府への働きかけ等を行った。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1142 1155 1822 1627"> <tr> <td>実施時期:</td> <td>通年</td> </tr> <tr> <td>実施地:</td> <td>中国</td> </tr> <tr> <td>実施事業者:</td> <td>日中経済協会</td> </tr> <tr> <td>概要:</td> <td>現地日系企業団体である中国日本商会と連携しつつ、中国に存在する障壁の改善について相手国政府機関及び規制当局等の適切なカウンターパートに対して政策提言活動や規制緩和に向けた働きかけ等を実施。特に、現在市場成長が著しく、日系企業が関心を寄せる「化学、ライフサイエンス(医薬、医療機器、化粧品)」等の分野に重点。</td> </tr> <tr> <td>成果:</td> <td>化学分野では、危険化学品の物理危険性鑑定機関と鑑定免除物質リストを含む関連法令について意見・要望した結果、国家安全生产監督管理総局(SAWS)の化学品登記センター(NRCC)の賛同が得られた。 また、医療分野では新薬の審査機関の短縮、運用面の不透明性の改善等について働きかけを行った結果、申請前の事前相談制度の一部導入をはじめ、日本の医療制度との親和性が高まることが確実となった。</td> </tr> </table> <p>(カ) 安全対策セミナー開催 新興国各地に進出している、あるいは検討している日本企業に対して、セミナー、相談会、各社事務所、工場の巡回等を9件実施。専門家を招聘し、最新の政治・治安情勢、ビジネスリスクの他、実践的な安全確保方法を情報提供した。</p> <p>6) 政策課題への対応</p> <p>(ア) 日中韓調査 日本・中国・韓国における電子商取引に関する共同研究を実施。日中韓が潜</p>	実施時期:	通年	実施地:	中国	実施事業者:	日中経済協会	概要:	現地日系企業団体である中国日本商会と連携しつつ、中国に存在する障壁の改善について相手国政府機関及び規制当局等の適切なカウンターパートに対して政策提言活動や規制緩和に向けた働きかけ等を実施。特に、現在市場成長が著しく、日系企業が関心を寄せる「化学、ライフサイエンス(医薬、医療機器、化粧品)」等の分野に重点。	成果:	化学分野では、危険化学品の物理危険性鑑定機関と鑑定免除物質リストを含む関連法令について意見・要望した結果、国家安全生产監督管理総局(SAWS)の化学品登記センター(NRCC)の賛同が得られた。 また、医療分野では新薬の審査機関の短縮、運用面の不透明性の改善等について働きかけを行った結果、申請前の事前相談制度の一部導入をはじめ、日本の医療制度との親和性が高まることが確実となった。		
実施時期:	通年															
実施地:	中国															
実施事業者:	日中経済協会															
概要:	現地日系企業団体である中国日本商会と連携しつつ、中国に存在する障壁の改善について相手国政府機関及び規制当局等の適切なカウンターパートに対して政策提言活動や規制緩和に向けた働きかけ等を実施。特に、現在市場成長が著しく、日系企業が関心を寄せる「化学、ライフサイエンス(医薬、医療機器、化粧品)」等の分野に重点。															
成果:	化学分野では、危険化学品の物理危険性鑑定機関と鑑定免除物質リストを含む関連法令について意見・要望した結果、国家安全生产監督管理総局(SAWS)の化学品登記センター(NRCC)の賛同が得られた。 また、医療分野では新薬の審査機関の短縮、運用面の不透明性の改善等について働きかけを行った結果、申請前の事前相談制度の一部導入をはじめ、日本の医療制度との親和性が高まることが確実となった。															
	研究成果は、出版、国際	日中韓では、貿易促進・円滑化に向けた課題や問題点に対する具体的な改善策等を取りまとめると														

		<p>シンポジウム・セミナー開催、ウェブサイト等を通じて、政策担当者、メディア、経済界、国民各層に対して提供する。アジア24カ国・地域を対象とするアジア動向分析事業を実施し、その成果を『アジア動向年報』（年刊）及びウェブサイトで提供するほか、アフリカ、中東、中南米の地域別の雑誌発行（ウェブ版を含む）を通じた成果普及を行う。また、新たに国内の大学と連携した形でのセミナー・講演会の開催を図る。</p> <p>開発専門家育成のため開発スクール（IDEAS）を運営しアジア経済研究所の途上国開発に関する研究成果の蓄積を活用して開発専門家育成を行い、アジア・アフリカ諸国の行政機関等から将来の政策立案を担う研修生の受入を通じて開発途上国政府の政策立案・実施機能の向上に貢献するほか、開発協力を担う日本人開発専門家の養成を図る。特に、平成25年から始まったアフリカ諸国からの研修生受入を海外事務所等の協力を得ながら拡充する。また、日本国内及び海外でのフォローアップ研修を通じて、開発途上国政府等におけるIDEAS研修生ネットワークの拡充・活用を図る。</p> <p>アジア経済研究所は、開発途上地域についての世界有数の専門図書館であるアジア経済研究所図書館（蔵書65万冊）を中核とする知識インフラを提供する。貴重資料や研究所出版物の電子提供等の拡充を通じて資料の活用と利便性の向上を図るほか、資料展・講演会等の実施や図書館共同利用制度を通じて大学・研究機関の図書館等との連携を強化する。</p>	<p>ともに、欧州等においてはIoT関連の政策や企業事例等を収集し、報告書、セミナー等を通じて発信する。また、我が国中堅・中小企業の対ロシア輸出、進出に資する周辺国・地域との物流等を含め総合的に情報収集し発信する。</p>	<p>②経済連携協定の活用促進への貢献</p> <p>経済連携の進展を見据え、企業活動への影響等について情報を収集し発信する。経済連携協定の活用促進に取り組む企業の調査、成功要因や規制への対応等の分析を実施し、個別企業支援として海外市場等の調査にも取り組む。</p>	<p>在的に抱えている課題や問題点を抽出し、政策提言等に繋げることを目的に、日中韓EC共同研究会合を開催した。3度の会合を経て、9月末に日本側の最終報告書（案）を提出。</p> <p>（イ）欧州地域IoT、GDPR調査 ドイツの「インダストリー4.0」に代表される産業デジタル化イニシアチブがEU加盟国内で立ち上がっている。欧州企業の最新動向をレポート、セミナー、講演等で情報発信。また、欧州ビジネスを行う日本企業にとって早急な対応が必要な「一般データ保護規則（GDPR）」についても調査。30年5月25日に適用が開始されることから、特設ページを立ち上げた（3月）。これまでの関連レポートや記事、また欧州委員会が発行している各種参考資料の日本語訳等を掲載。GDPRに関する各種情報の一括提供を可能とした。</p> <p>（ウ）ロシア進出支援調査 ロシア経済の回復、市場回復を背景に日系企業の事業拡大が見込まれるロシアの経済、市場、投資環境について調査。ロシアデスクなど他部署と連携して情報提供を行ったほか、外部講演、原稿執筆を合わせて27件実施。9月上旬の安倍総理とプーチン大統領の会談等を受け、ロシア全体と極東地域に関する投資環境について通商弘報記事等で情報提供を行った。また、12月にはモスクワ、サンクトペテルブルク、トゥーラ3都市でロシアの中小企業の実態に関する調査を行った。</p>						
			<p>③アジア経済研究所における研究成果の最大化に向けた取組</p> <p>アジア経済研究所は、国立研究開発法人の規定が準用されていることを踏まえ、人材の確保・育成、適切な資源配分、研究事業間の連携・融合、能力を引き出すための研究環境の整備、他機関との連携・協力等を通じて、研究成果の最大化を目指す。</p>	<p>②経済連携協定の活用促進への貢献</p> <p>（ア）日EU・EPA関連調査、情報発信 日EU経済連携協定（EPA）の大枠合意（29年7月6日）を受け、EPAの概要と大枠合意の意義、欧州のビジネス環境を紹介するセミナーを開催。日EU・EPAに関するウェブ特設ページを開設した。同EPAの交渉妥結の前に、EUが67参加国と初めて締結したカナダとのFTA協定に関するレポートをウェブに公開。また、日EU・EPA交渉妥結（12月8日）を踏まえて、特設ページ上の各省へのリンクを再整理。30年2月には、日EU・EPAに対する在欧日系企業の期待、協定の着目点やメリット、特惠関税活用のための基礎知識等を紹介する特集を組み、EPAの活用に向けた情報提供を行った。</p> <p>（イ）FTAの活用法等にかかわる研究会への参加を通じて、研究会メンバー企業（約40社）との情報交換、情報提供を実施。メンバー企業からの問い合わせにも対応。2017年10月、「世界の貿易自由化の新潮流」（記事7本）を掲載。</p> <p>（ウ）コンソーシアム事業対象国への輸出・進出を検討している中堅・中小企業からの個別調査依頼に対応する「海外情報調査」を実施し、計42社に調査結果を提供。個別調査とは別に、日本の中小企業の関心が高いと考えられる特定品目について実施した調査では、調査結果を計107社に提供した。</p>	<p>②経済連携協定の活用促進への貢献</p> <p>（イ）FTAの活用法等にかかわる研究会への参加を通じて、研究会メンバー企業（約40社）との情報交換、情報提供を実施。メンバー企業からの問い合わせにも対応。2017年10月、「世界の貿易自由化の新潮流」（記事7本）を掲載。</p> <p>（ウ）コンソーシアム事業対象国への輸出・進出を検討している中堅・中小企業からの個別調査依頼に対応する「海外情報調査」を実施し、計42社に調査結果を提供。個別調査とは別に、日本の中小企業の関心が高いと考えられる特定品目について実施した調査では、調査結果を計107社に提供した。</p>	<p>2）米国にて「アジア太平洋広域経済圏セミナー」を開催し、自由貿易によるアジア太平洋地域の経済統合の重要性等について発信した。また、アジアでは、シンガポールにて「ASEAN設立50周年 ASEAN・FJCCIA対話10周年記念シンポジウム」を開催し、日・ASEAN経済関係の一層の強化、域内自由貿易推進の重要性等について発信した。</p>					
				<p>③アジア経済研究所における研究成果の最大化に向けた取組</p>	<p>③アジア経済研究所における研究成果の最大化に向けた取組</p>						

			<p>(i) 研究事業 新興国として台頭するインド、スリランカ等の南アジア、2017年に50周年を迎えるASEAN等、政策当局の要請に基づく即応性の高い研究課題に取り組む、政策担当者等に対する研究成果のブリーフィング等を通じて、我が国の通商政策・経済協力政策に寄与するとともに、産業界、相手国政府に対する経済・社会発展、ビジネス機会の創出等に関する政策提言を行う。</p>		<p>(i) 研究事業 ・経済産業省から平成29年度新興国市場開拓事業（【アジア・アフリカ】連結性向上による地域の一体的発展ビジョン策定のための国際経済調査）を受託し、アジア・アフリカ開発ビジョン研究会を発足。東アジア・アセアン経済研究センター（ERIA）およびインドの発展途上国研究情報システムセンター（RIS）と連携して、アジア・アフリカ地域の発展ビジョン策定の基盤となる研究事業を実施した。29年5月にインドで開催された「アフリカ開発銀行年次総会」においてビジョン骨子案を発表し、同総会での講演にてインドのモディ首相が3機関の協力への歓迎を表明。30年3月には最終報告書を経済産業省へ提出した。</p> <p>・経済産業省は28年度より、スリランカ政府とともに「投資促進ロードマップ」の策定を進めてきた。アジア経済研究所では28年度、政策提言研究会「緊密化する経済圏：ASEANと南アジア」を中心にス政府職員に対する研究内容の提供を通じた政策提言および人材育成、ロードマップへの貢献を行ってきた。29年度も継続的なロードマップの策定への貢献として、アジア経済研究所が前年度構築したスリランカ開発戦略・国際貿易省等とのネットワークをもとに、グローバル・バリューチェーンと貿易規制・スタンダードに関するセミナーを開催した。参加者からは、「これまであまり議論がなされてこなかったテーマであり産業振興の面で大変重要で参考になった」、「タイムリーで実務にも参考になる内容だった」といったコメントが寄せられた。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1142 716 1819 1241"> <tr> <td>事業名：</td> <td>セミナー「Global Value Chains and Standards for Trade in Asia」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>3月29日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>スリランカ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>アジア経済研究所では、経済産業省がスリランカ政府とともに進めている「投資促進ロードマップ」の策定に対して、研究内容の報告を通じた政策提言を中心とする貢献を行ってきた。今般、グローバル・バリューチェーンと貿易規制・スタンダードをテーマとした政策提言セミナーをスリランカ開発戦略・国際貿易省及びコロombo事務所との協力のもと実施した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>70名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% スリランカ開発戦略・国際貿易省、首相府、産業界・商業省、輸出開発庁、投資庁等の政府職員から多くの出席があったほか、在スリランカ日本国大使館や世界銀行、UNIDO、商工会議所等からの参加もあった。参加者からは、産業振興の面で大変重要で参考になった、といった評価等があり好評だった。</td> </tr> </table> <p>・アジア経済研究所では、29年に50周年を迎えたASEANと、南アジアのふたつの経済圏の関係がどのように展開しているのか、両地域の協力を深めるためにどのような課題が存在するかを考察することを目的とした政策提言研究会「緊密化する経済圏：ASEANと南アジア」（II）を前年度に引き続き実施した。同研究会では、27年のASEAN経済共同体の創設によって存在感を増す「東南アジア」、大国として台頭するインドを中心とする「南アジア」の両地域をつなぐ環ベンガル湾地域の経済協力、とくに連結性の改善に焦点を当て、ふたつの経済圏の関係がどのように展開しているのかを考察した。同研究会の成果は「アジア研ポリシー・ブリーフ」としてアジア経済研究所のウェブサイトで公開した。</p> <p>・政策担当者等に対する研究成果のブリーフィングとして、国会議員、官公庁、地方自治体、メディア等に対し、地域情勢や通商政策に関する政策ブリーフィングを、年間を通じて合計453件実施した。ブリーフィングにおける主な内容は、地域としては中国、フィリピン、ベネズエラ、イラン、台湾、インドネシア、サウジアラビアなど、特定の地域情勢によらないテーマとしてはビジネスと人権、環境・リサイクル関連が多かった。また、28年度に続き、経済産業省通商政策局アジア大洋州課の要請を受け、アジア地域の戦略的な見方を中心に定期意見交換を実施した（7月～12月で計9回実施）。</p> <p>・政策提言研究会として、以下の5研究会を発足した： ー緊密化する経済圏：ASEANと南アジア（II）（政策提言先：経済産業省） ー中東における『国民国家』モデルの溶解と新たな地域秩序の可能性（III）（政策提言先：経済産業省、外務省） ー新興国における企業活動と人権リスクに関する調査・啓発ならびにナショ</p>	事業名：	セミナー「Global Value Chains and Standards for Trade in Asia」	実施時期：	3月29日	実施地：	スリランカ	概要：	アジア経済研究所では、経済産業省がスリランカ政府とともに進めている「投資促進ロードマップ」の策定に対して、研究内容の報告を通じた政策提言を中心とする貢献を行ってきた。今般、グローバル・バリューチェーンと貿易規制・スタンダードをテーマとした政策提言セミナーをスリランカ開発戦略・国際貿易省及びコロombo事務所との協力のもと実施した。	参加企業・団体数：	70名	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% スリランカ開発戦略・国際貿易省、首相府、産業界・商業省、輸出開発庁、投資庁等の政府職員から多くの出席があったほか、在スリランカ日本国大使館や世界銀行、UNIDO、商工会議所等からの参加もあった。参加者からは、産業振興の面で大変重要で参考になった、といった評価等があり好評だった。	
事業名：	セミナー「Global Value Chains and Standards for Trade in Asia」																	
実施時期：	3月29日																	
実施地：	スリランカ																	
概要：	アジア経済研究所では、経済産業省がスリランカ政府とともに進めている「投資促進ロードマップ」の策定に対して、研究内容の報告を通じた政策提言を中心とする貢献を行ってきた。今般、グローバル・バリューチェーンと貿易規制・スタンダードをテーマとした政策提言セミナーをスリランカ開発戦略・国際貿易省及びコロombo事務所との協力のもと実施した。																	
参加企業・団体数：	70名																	
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% スリランカ開発戦略・国際貿易省、首相府、産業界・商業省、輸出開発庁、投資庁等の政府職員から多くの出席があったほか、在スリランカ日本国大使館や世界銀行、UNIDO、商工会議所等からの参加もあった。参加者からは、産業振興の面で大変重要で参考になった、といった評価等があり好評だった。																	

				<p>ナル・アクション・プラン策定に関するプラットフォーム構築事業（政策提言先：経済産業省、外務省、法務省、厚生労働省）</p> <p>－『一帯一路』構想と中国・日本への影響（政策提言先：経済産業省）</p> <p>－アジア・アフリカ開発ビジョン研究会（政策提言先：経済産業省）</p>	
		<p>また、国際機関や国内外の大学・研究機関等との共同研究を推進する。加えて、地域経済の活性化や国際展開等について、地方自治体とも連携した研究を進める。</p>		<p>・国際機関や国内外の大学・研究機関等との共同研究として、以下2つの研究会を実施した。</p> <p>－グローバル・バリューチェーンにおける技術革新の役割（連携機関：WTO、世界銀行、OECD、グローバル・バリューチェーン研究院、中国発展研究基金会）</p> <p>－感染症対策の経済分析：セネガルにおける売春非犯罪化の事例（連携機関：ロンドン大学衛生熱帯医学大学院）</p>	
		<p>この他、最新の学術研究動向や産官学のニーズを踏まえ、政策提言の基盤となる基礎的・総合的研究を実施する。</p>		<p>・重点研究、経常分析研究、連携研究から成る政策提言に資する分析研究を、29年度は21件実施した。また、基礎的・総合的研究として、29年度は51件の研究を実施した。</p>	
		<p>（ii）研究成果の発信・普及</p> <p>出版・講演会・セミナー・ウェブサイト等により、政策担当者、ビジネス界、学界・有識者等、国民各層を対象に、ニーズに合ったテーマの成果普及を図る。特に研究成果の電子媒体による発信を強化する。また、国内外における学会及び学術雑誌での論文発表等も積極的に行う。</p>		<p>（ii）研究成果の発信・普及</p> <p>・出版</p> <p>『アジア動向年報』、『アジア研ワールド・トレンド』、『アジア経済』『The Developing Economies』等の定期刊行物の発行を通じ、政策担当者、ビジネス界、学会・有識者等の各層のニーズに応じた研究成果の普及に努めた。緊急な問題として関心を集めている事象について『情勢分析レポート』を発刊するとともに、刊行のタイミングに合わせて実施された著者によるセミナーにおいて直接販売を行い、自己収入増に効果があった。</p> <p>・海外の大手学術出版社より3点の単行書を印刷媒体及び電子媒体で刊行し、英文での研究成果普及の拡大に努めた。29年度は研究成果をとりまとめた途上国研究専門書である『研究双書』を計7点、学生、一般社会人向けの解説書『アジア研選書』を4点刊行し、より広い研究成果の普及に取り組んだ。</p> <p>・講演会・セミナー等</p> <p>アジア開発銀行（ADB）と共催で、専門講座「アジア経済の展望とインフラ開発」を開催。アジアにおける経済見通し、インフラ投資についての報告のほか、メコン地域の経済回廊をはじめとする道路インフラの経済効果について発表。国際機関との連携による効果的な情報発信を試みた。</p> <p>「アジア動向年報2017」の刊行に伴い、9カ国・1テーマを対象とした専門講座を開催した。29年度は公開型の情報発信を試み、4講座でトータル500名弱の参加者を得るなど、好評を呈した。</p> <p>開発途上国の基礎的な問題に関して体系的な知識を提供することを目的として、29年度で38回目となる有料の夏期公開講座を東京と大阪にて開催した。ASEAN、中国、インド、ラテンアメリカ、韓国、中東、東アジア情勢等の時宜を得たテーマで合計14講座を開催し、900名超の参加者を得た。参加者からも最新の地域情勢について理解を深められた等のコメントがあり、好評であった。</p> <p>時事問題についての報道需要の高まりと出版物の刊行のタイミングを捉え、在外海外研究員の一時帰国による有料セミナーを開催。参加者からの高い役立ち度を獲得したほか、セミナー受講料及び出版物の販売による自己収入の増加に向けても効果的な取り組みとなった。</p> <p>政策提言研究『一帯一路』構想と中国・日本への影響（分科会1：一帯一路構想の中国経済への影響評価）」においては、28年度より上海社会科学院と共同研究を進めている。中間報告として研究成果の対外発信を目的に、上海にて同社会科学院との共催による国際シンポジウムを開催。日系企業、中国側研究者等多数の来場があり、盛況に終わった。</p> <p>新しい政治と地域秩序、新しい経済体制へと向けて変化しつつある中東をテーマに、世界銀行、朝日新聞社との共催で国際シンポジウムを開催。企業関係者を中心に約160名が参加。参加者からも最新の中東情勢について理解を深められた等のコメントがあり、好評であった。</p> <p>29年度の政策提言研究『一帯一路』構想と中国・日本への影響』の成果に基づき、同構想の現状と今後の展望に関する専門講座を開催、日本にとっての政策的意味合い、今後のあるべき対応について議論した。本講座は、有料にも関わらず約200名の参加があり、役立ち度調査も上位2項目合計100%を記録。日本国内における関心が高まるなか、時宜を得たテーマでの開催となった。</p> <p>・ウェブサイト</p> <p>研究所ウェブサイトを訪問する一般の利用者・読者に時宜に応じた最新情報を提供するため、「IDEスクエア」コーナーを設置し、11月初旬から公開を開始した。「IDEスクエア」には、研究所機関誌「アジア研ワールド・トレンド」</p>	

					<p>の「分析レポート」のほか、ウェブサイト随時掲載されてきた情勢報告や新設するコラムなどを掲載している。</p> <p>アジア経済研究所の研究成果を一元的に保存し、国内外に広く公開するため、ARRIDE（アジア経済研究所学術研究リポジトリ）、AIDE（アジア経済研究所出版物アーカイブ）、Asia DB（アジア動向データベース）の三つを統合し、新ARRIDE（アジア経済研究所学術研究リポジトリ）として、5月から公開。さらに、デジタルアーカイブス「アジア動向年報重要日誌検索システム」も6月末から公開した。</p> <p>・学会発表 国内で開催された学会での発表は14件（14名）であった。海外で開催された学会での発表は26件（26名）であり、開催国別では、米国8件、メキシコ1件、英国1件、オランダ3件、スペイン1件、スロベニア1件、オーストリア2件、イタリア1件、ニュージーランド1件、台湾3件、インドネシア1件、中国1件、タイ2件であった。</p>														
			<p>(iii) 研究交流・ネットワーク・人材育成 アジア経済研究所の有する開発途上国に関する豊富な知見・研究成果に基づく知的貢献及び成果普及の一環として、人材育成を目的とする開発スクール（IDEAS）を運営する。</p>		<p>(iii) 研究交流・ネットワーク・人材育成</p> <p>・IDEAS 29年4月より次期第28期日本人研修生、第27期外国人研修生選考に係る書類選考、面接試験等を経て、29年度は日本人研修生14名（第28期前期課程）、アジア・アフリカ諸国からの外国人研修生18カ国18名（中堅の行政官を対象）を受け入れた。第28期日本人研修生前期課程は28年9月～29年3月に実施し、役立ち度上位2項目の比率は100%で、研修生からは「開発学を体系的に学べる場は他にない」、「開発業界で働こうと真剣に考える研修生、修了生との出会いは貴重な財産」などのコメントを得た。また、第27期外国人研修生課程もほぼ同時期に実施し、役立ち度は上位1項目の比率が100%で、研修生からは「専門知識力、分析力を高める良い研修であった」、「IDEASプログラムは専門キャリアを積む点で役立つと思う」などのコメントを得た。第27期日本人研修生後期課程は7月13日に修了したが、役立ち度上位2項目の比率は100%で、修了生からは「国際開発援助について広く深く学ぶことができました」、「知らなかった知識をたくさん教えていただき、この1年、大変有意義に過ごすことができました」などのコメントを得た。</p> <p>IDEASにおける新たな取り組みとして、28年度に続き、IDEAS特別集中講座を有料で実施した。「実務的でわかりやすい」、「考えてもいなかったリスクがわかり良かった」などのコメントを得た。また、IDEASの事業広報等を目的として、29年4月に、IDEAS公開講座「はじめての国際開発論」を開催した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1142 1129 1822 1541"> <tr> <td>事業名：</td> <td>第2回 IDEAS 特別集中講座「行くなら踏むな：途上国ビジネスのバナナ・スキン」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>8月2日～4日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>千葉県・千葉市（アジア経済研究所）</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>2回目となる今回は、第1回の参加者の評価結果を参考にし、「アジア経済研究所・外部講師による講義」により重きを置いた研修プログラムを有料で開催（参加費は7万円（宿泊ありの場合））。開発途上国におけるビジネスにおいて、陥りがちな問題について講義し、参加者が自らの企業を題材として、ケーススタディを行った。</td> </tr> <tr> <td>参加者数</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>参加者からは「様々な立場の方と出会い意見を交わせた」、「講師、参加者、皆さん情熱があった」などのコメントを多数得た。 役立ち度（4段階中上位1項目合計）：100.0%</td> </tr> </table>	事業名：	第2回 IDEAS 特別集中講座「行くなら踏むな：途上国ビジネスのバナナ・スキン」	実施時期：	8月2日～4日	実施地：	千葉県・千葉市（アジア経済研究所）	概要：	2回目となる今回は、第1回の参加者の評価結果を参考にし、「アジア経済研究所・外部講師による講義」により重きを置いた研修プログラムを有料で開催（参加費は7万円（宿泊ありの場合））。開発途上国におけるビジネスにおいて、陥りがちな問題について講義し、参加者が自らの企業を題材として、ケーススタディを行った。	参加者数	5	成果：	参加者からは「様々な立場の方と出会い意見を交わせた」、「講師、参加者、皆さん情熱があった」などのコメントを多数得た。 役立ち度（4段階中上位1項目合計）：100.0%		
事業名：	第2回 IDEAS 特別集中講座「行くなら踏むな：途上国ビジネスのバナナ・スキン」																		
実施時期：	8月2日～4日																		
実施地：	千葉県・千葉市（アジア経済研究所）																		
概要：	2回目となる今回は、第1回の参加者の評価結果を参考にし、「アジア経済研究所・外部講師による講義」により重きを置いた研修プログラムを有料で開催（参加費は7万円（宿泊ありの場合））。開発途上国におけるビジネスにおいて、陥りがちな問題について講義し、参加者が自らの企業を題材として、ケーススタディを行った。																		
参加者数	5																		
成果：	参加者からは「様々な立場の方と出会い意見を交わせた」、「講師、参加者、皆さん情熱があった」などのコメントを多数得た。 役立ち度（4段階中上位1項目合計）：100.0%																		
			<p>また、情報収集・分析能力の強化に向けて、海外の研究機関へ研究員を派遣するほか、地域研究及び開発研究の内外の専門家を客員研究員等として招聘する。</p>		<p>・海外研究員 29年度の海外研究員は、計10名（韓国、米国3名、スペイン、タイ、ブラジル、オーストラリア、インドネシア、中国）を派遣。派遣先は大学付属研究機関の他、政府系研究機関や国際機関の研究機関など多岐にわたっており、研究員の資質の向上と研究交流の拡大を図った。</p> <p>・研究交流の推進 29年度は、海外客員研究員6名（スリランカ、韓国、中国2名、ブータン、バングラデシュ）、国内客員研究員1名（名古屋市立大学）、開発専門家2名（英国、オランダ）、特別招聘専門家1名（チリ）、海外短期訪問研究者3名（台湾3名）を受入れた。アジア経済研究所の研究者と内外の研究者・専門家との研究会・ワークショップ・セミナー等を通じての意見交換等の活発な研究交流により、開発途上地域に係る研究の質的向上、深化を図った。</p>														

			<p>国際機関、国内外の大学・研究機関との研究連携を推進し、国内外の学会における研究報告、国際機関等におけるアジア経済研究所セッションの開催などを通じて、研究ニーズの把握、研究ネットワークの拡充及び認知度の向上を図る。さらには、高度研究人材の任期付研究員を活用し、アジア経済研究所の研究水準向上及び研究成果の最大化を図る。</p>		<p>・研究連携の推進 5月1～3日に横浜で開催された Global Think Tank Summit に3名が出席し、世界各国のシンクタンクとのネットワークを強化し、世界的な学術関心テーマ等について情報収集を行った。高度研究人材として採用しているジャック・ティス 学術主任調査研究員を活用した学術ワークショップやセミナーを計4回開催するとともに、空間経済学の専門家をオランダから招聘した。英語ジャーナルへの論文投稿に関するノウハウや書き方のコツについて、同じく高度研究人材として採用している大塚啓二郎 学術主任調査研究員による特別 APL を開催した。</p> <p>・研究交流の拡大 海外の研究機関との研究交流、ネットワーク拡大のため、ロンドン大学アジア・アフリカ研究学院 (SOAS)、発展途上国研究情報システムセンター (RIS)、ラオス国立経済研究所 (NIER) との包括的な研究協力協定を締結した。また、国内の大学との研究連携を推進すべく、東京外国語大学現代アフリカ地域研究センターと研究活動等に関する覚書を締結した。</p> <p>・国際機関等におけるアジア経済研究所セッションの開催等 アジア経済研究所の研究蓄積の国際的な発信展開のため、国際機関や海外の研究機関との共催イベントを実施した。特に WTO パブリックフォーラムは5年連続でアジア経済研究所のセッションが採択されており、国際機関や海外政府からの出席も多く、研究事業に対する関心の高さがうかがえた。また、2年連続で国連気候変動枠組条約締約国会議 (COP) 内のイベントにおいても成果発表を行い、政策担当者からも有益であると好評であった。</p>	
			<p>(iv) アジア経済研究所図書館 アジア経済研究所図書館は、開発途上国研究に関する専門図書館として、学術資料のほか、各国の政府刊行物、統計書、新聞・雑誌等の資料を収集、整備、提供する。非来館利用者の利便性を高めるために、ウェブサイトを通じた資料の電子提供や研究成果データベースのコンテンツの拡充を進め、研究成果・データのオープンアクセス化を推進する。</p>		<p>(iv) アジア経済研究所図書館 ・アジア経済研究所図書館は、開発途上国研究に関する専門図書館として、学術資料のほか、各国の政府刊行物、統計書、新聞・雑誌等の資料を収集、整備、提供した。29年度の来館者数は5,000人、資料利用点数は過去最高の6万6,136冊となった。 ・(ii) 研究成果の発信・普及にて記載のとおり、新 ARRIDE (アジア経済研究所学術研究リポジトリ) として、5月から公開し、研究成果へのオープンアクセス化を推進した。</p>	
			<p>(v) ERIA 支援事業 ポスト ASEAN 経済共同体時代における更なる東アジアの経済圏の一体的な発展と我が国の成長に貢献することを目的として、経済産業省と連携して東アジア ASEAN 経済研究センター (ERIA) への研究支援を行う。</p>		<p>(v) ERIA 支援事業 ・5月26日、バンコクにてシンポジウム「High-Speed Railway and The landscape of Eastern Economic Corridor 2030」を開催した。ERIA の研究領域の一つである「経済統合の深化」に資するため、タイ高速鉄道計画の経済波及効果の分析を中心に、東部経済回廊開発計画 (EEC) 地域の開発がタイの経済発展に与える影響を展望した。その際、アジア経済研究所が開発した経済地理シミュレーションモデル (IDE-GSM) を用いて、EEC 地域に研究・開発機能等のサービスが集積することを示した。 ・30年1月30日、インドネシアにて、ERIA と共催で東アジアにおける連結性とイノベーションをテーマとした有識者会合を開催した。アジア経済研究所からは4名の研究者 (熊谷研究員、磯野研究員、町北研究員、ケオラ研究員) が各人の研究内容を発表し議論に参加した。 ・29年度 ERIA 連携研究及び ERIA 支援研究の成果を普及するほか、ERIA 自体の日本における研究成果普及活動を支援するため、シンポジウムやセミナーを開催した。</p>	

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、事務所別実績分析など、必要に応じて欄を設け記載)

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

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
2-1	業務改善の取組		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度		(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報
一般管理費及び業務経費の合計の毎年度平均で前年度比(計画値)	第四期中期目標期間中、△1.15%	第三中期期間中、年平均△1.36%	—	—	—	第四期中期目標期間中、△1.15%		
(実績値)	—	—	—	—	—			

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
	中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価
					業務実績	自己評価	
	運営費交付金を充当して行う業務については、第四期中期目標期間中、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。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ものとする。	運営費交付金を充当して行う業務については、第四期中期目標期間中、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。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。	運営費交付金を充当して行う業務(補正予算を除く)について、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。また、各事業については、効率化を検証し、業務の質の向上を目指すべく、一層質の高い、効率的な業務運営を図る。	<p><主な定量的指標></p> <ul style="list-style-type: none"> 一般管理費及び業務経費の合計の毎年度平均で前年度比：△1.15% <p><その他の指標></p> <ul style="list-style-type: none"> 各事業について、効率化を検証し、業務の質の向上を目指すべく、一層質の高い、効率的な業務運営を図る。 <p><評価の視点></p> <ul style="list-style-type: none"> 定量的指標を達成しているか。 上述の取組を行っているか。 	<p><主要な業務実績></p> <p>一般管理費の毎年度平均は1.00%、業務経費の毎年度平均は△2.54%となり、一般管理費及び業務経費の合計の毎年度平均は△2.28%を実現し、前年度比1.15%以上の効率化を実現した。</p> <p>運営費交付金を充当して行う業務については、不断の業務改善及び効率的運営に努めることにより、第四期中期目標期間の終了時に、一般管理費及び業務経費の合計について、中期目標期間中、各年度平均で1.15%以上の効率化を行う目標を掲げている。</p> <p>30年2月末にビジネスライブラリーを閉館し、書籍を中心とした資料収集・提供を終了した。3月からはデータベースに絞った効率的な情報提供を行い、業務経費の削減を実現。</p>	<p><評定と根拠></p> <p>評定：A 計画で定められた内容を適切に実施するとともに、ライブラリーの廃止などの業務改善、効率化を図ったことから、A評価とした。</p> <p><課題と対応></p> <p>計画に従って、引き続き、効率化に取り組む。</p>	<p>評定</p> <p><評定に至った理由></p> <p><今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p><その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)

2-2 組織体制・運営の見直し

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
2-2	組織体制・運営の見直し		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ

評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度	(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

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

	中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
					業務実績	自己評価	評定	
	<p>組織体制の見直しについては、柔軟に組織を変更できる独立行政法人の制度趣旨を活かし、本部、国内事務所、海外事務所及びアジア経済研究所間での連携強化や情報の円滑な流通を促進し、「3. 国民に対して提供するサービスその他業務の質の向上に関する事項」に示した目標の達成に向けて、事業のより効果的な実施が可能となる組織設計を行う。</p> <p>監事・監査業務等の内部統制強化を図りながらも、それにより管理部門の人員が増大しないよう努力する。</p> <p>また、国内外の各事務所がサービスの最前線であることから、各事務所の業績及びコスト情報を把握した上で、中期計画において定める評価手法に基づき、事務所単位での評価を実施する。また、利用者アンケートを活用するなどにより、事務所単位でのサービスの質の向上に努め、事務所ネットワークの効率化・質の向上を図る。</p> <p>○国内事務所 国内事務所については、自治体等における貿易・投資施策の策定プロセス等へ積極的に参画するなど、地元での連携強化を図る。また、地域ニーズへの対応強化、地域経済活性化への貢献、顧客の裾野の拡大を図るため、地元からの強い要請や応</p>	<p>①本部組織 ビジネスの仕組みがグローバルに拡大しつつある中、国内外の企業からのビジネス支援ニーズに多面的かつ効率的に応えるべく、以下の視点から本部の組織体制を再構築する。</p> <p>(i)顧客支援強化に向けた体制の整備 顧客からのファーストコンタクト窓口を担うとともに、顧客サービスの向上を推進する部署を新設する。</p> <p>(ii)政府の成長戦略への貢献に向けた体制の強化 対日直接投資の促進事業の拡大のため、二次投資支援を含めた体制を抜本的に強化するとともに、農林水産物・食品の輸出促進についても政府が進める品目別のオール・ジャパンでの取組にきめ細かく対応するため、品目別支援体制を構築する。さらに、地方創生を推進するため組織横断的視点を持つ部署を新設する。</p> <p>(iii)企業ニーズに的確に対応する体制の構築 企業に一層寄り添ったビジネス支援を強化するため「産業別」の部を再編し、我が国企業の海外展開支援のみならず産業の専門性を活かしたインバウンドの取組支援を行う。また、企業のニーズが高まっている海外での知的財産権の活用、イノ</p>	<p>①本部組織 ビジネスの仕組みがグローバルに拡大しつつある中、国内外の企業からのビジネス支援ニーズに多面的かつ効率的に応えるべく、本部組織の体制を整備する。とりわけ、農林水産物・食品のマーケティング、ブランディングやプロモーションを強化し、更なる輸出拡大要請に応えるための新組織として日本食品海外プロモーションセンターを創設する。</p> <p>②アジア経済研究所 研究の質的向上を図るため、外部の研究者による研究成果の評価を実施する。内部査読を組織的に実施する。産業界、学界、メディア等の有識者の意見は定期的に聴取し、政策的・社会的な研究ニーズ把握と研究事業の適正化に生かす。</p> <p>③国内事務所 国内事務所については、自治体や関係団体等との連携を深化させ、地元企業・産業の海外展開、外国企業の投資誘致や訪日外国人の誘致などの地域経済活性化等に資する取組を進める。特に、機構と覚書(MOU)を締結済みの支援機関を中心に、共同での企業訪問、セミナー・展示会・商談会開催や海外ミッション派遣などで引</p>	<p><主な定量的指標> なし</p> <p><その他の指標> ①本部組織 ・国内外の企業からのビジネスニーズに多面的かつ効率的に応えるべく、本部組織の体制を整備する。</p> <p>②アジア経済研究所 ・研究の質的向上を図るため、外部の研究者による研究成果の評価を実施する。 ・内部査読を組織的に実施する。 ・産業界、学界、メディア等の有識者の意見は定期的に聴取し、政策的・社会的な研究ニーズ把握と研究事業の適正化に生かす。</p> <p>③国内事務所 ・自治体や関係団体等との連携を加速させ、地元企業・産業の海外展開、外国企業の投資誘致や訪日外国人の誘致などの地域経済活性化等に資する取組を進める。特に、覚書(MOU)を締結済みの独立行政法人中小企業基盤整備機構、商工組合中央金庫、日本政策金融公庫等の支援機関を中心に、共同での企業訪問、セミナー・展示会・商談会開催や海外ミッション派遣などで一層の連携を図る。 ・独立行政法人中小企</p>	<p><主要な業務実績> ①本部組織 ・農林水産物・食品のブランド構築のためのオール・ジャパンでのプロモーションを企画・実行する新たな組織として、4月1日付で「日本食品海外プロモーションセンター(JFOODO)」を設置した。</p> <p>②アジア経済研究所 ・29年度成果の内部査読として10件の研究成果について査読を行った。外部の研究者による評価は平均4.5点であった。 ・産業界、学界、メディア等の有識者の意見を聴取すべく、29年度調査研究懇談会を6月30日に開催。有識者の意見聴取を行い、研究ニーズ把握と研究事業の適正化を図った。</p> <p>③国内事務所 国内事務所においては、引き続き、覚書(MOU)を締結済みの独立行政法人中小企業基盤整備機構、商工組合中央金庫、日本政策金融公庫等の支援機関との連携強化に取り組み、29年度は共同でのセミナー・展示会・商談会を155件開催した。さらに、独立行政法人中小企業基盤整備機構とは、地方事務所の共用化や近接化の推進についても継続して取り組み、29年度は施設の相互利用が59件に上った。</p> <p>地域統括センターを基点とする広域体制の整備を推進し、広域的な連携で事務所間の情報共有を密にすることで、各自治体等からの負担金拡大、委託業務費の抛出や研修生をはじめとする人的派遣等を積極的に働きかけた。結果、全国61自治体・団体等からの負担金増(合計約4,800万円)となったほか、大阪本部及び貿易情報センター10か所にて金融機関からの出向者及び民間研修生22名を新規に受け入れることに繋がり、運営基盤の強化を図った。</p> <p>④海外事務所 海外事務所については、28年度から試行的に導入した事務所単位での評価制度を29年度は本格的に運営し、四半期ごとに進捗管理を行った。これに加えて、6月と11月に開催した「アウトカム向上委員会」で評価を行うとともに、毎週開催している「役員会」の場などを通じて、海外ネットワークの在り方を検証・検討した。その結果、中南米においては、パナマ・サンホセ両分室の活動実績を踏まえ、限りある資源を最大限の効果を創出する地域に投入するため29年度9月末をもって両分室を閉鎖した。アフリカにおいては、事務所倍増に向け、モザンビークの豊富な資源、インフラ整備への姿勢、また同国ニシュ大統領来日時の日・モ首脳共同声明文書(29年3月)においてジェトロ事務所の開設が期待されたことを踏まえ、29年度10月にマプト分室を開設した。南西アジアでは、インド有数の自動車産業集積地になることが見込まれるグジャラト州への日本企業の関心の高まりを踏まえ、企業進出支援体制強化のため29年度11月にアーメダバード分室を開設した。他方で、独立行政法人国際協力機構や独立行政法人国際交流基金、独立行政法人国際観光振興機構の海外事務所との共用化・近接化の取組も継続した。</p>	<p><評定と根拠> 評定：B 計画どおり実施したため、標準のBとした。</p> <p><課題と対応> 引き続き、適切に対応する。</p>	<p>評定</p> <p><評定に至った理由></p> <p><今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p><その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>	

分の経費負担を前提として、貿易情報センターネットワークの強化を図る。加えて、全国8カ所に設置した「地域統括センター」を起点として、地域で連携した製品の市場開拓など都道府県の枠組みを超えた広域事業を展開していく。

今後の国内事務所の開設に際しては、地域における中小企業社数、海外展開や輸出の現状及び可能性など定量的・定性的な情報を総合的に把握した上で費用と便益を適切に比較して判断することが必要であり、これらの視点を踏まえた開設の考え方について、必要な見直しを進める。また、前中期目標期間中に開設された事務所及び今後開設予定の事務所について、開設から一定期間を経た後（山梨事務所については初年度速やかに）、管轄地域において支援を行った企業が海外展開した数の伸びや輸出額の増減などを踏まえて、事務所の開設の効果について検証を行う。

また、引き続き、我が国における中小企業の海外展開や輸出の現状及び可能性、自治体の負担、事務所設置による効果などを検討し、国内事務所設置から生じる費用と便益を考慮し、国内事務所の配置について、本法人としての考え方を整理した上で、必要な見直しを進める。

さらに、独立行政法人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。

○ 海外事務所
海外事務所については、アジア・アフリカといった新興国など企業の海外展開・政策的支援のニーズの高い地域と、欧米など対日直接投資活動の展開等の観点で重要となる先進国において、必要な拠点・ネットワークの強化を図る。その際、事務所単位での評価及び民間サービスの状況等も踏まえ、既存事務所の更なる見直しを実施するとともに、将来ニーズの高い新

バージョンの促進及び海外の基準・認証への対応等の業務を担う部署を新設する。

②アジア経済研究所
国際機関等との研究連携・国際共同研究の一層の推進や重点的な研究課題の企画・調整機能の強化を図る。また、研究の質的向上を図るため、外部有識者からなる「業績評価委員会」が選定する外部の研究者による研究成果の評価を実施するほか、アジア経済研究所内の「研究企画委員会」による内部査読を実施する。特に政策的・社会的な研究ニーズ把握と研究事業の適正化のため、産業界、学界、メディア等の有識者で構成される「調査研究懇談会」を活用する。

③国内事務所
国内事務所については、自治体や関係団体等との連携を加速化させ、地元企業・産業の海外展開、外国企業の投資誘致や訪日外国人の誘致などの地域経済活性化等に資する取組を進める。特に、覚書(MOU)を締結済みの独立行政法人中小企業基盤整備機構、商工組合中央金庫、日本政策金融公庫等の関係団体とは、中小企業の海外展開支援が一体的に行えるよう、企業の共同訪問、セミナー・展示会・商談会開催や海外ミッション派遣などで一層の連携協力を図る。加えて、独立行政法人中小企業基盤整備機構とは地方事務所との共用化又は近接化を推進する。なお、地域貢献等における具体的な成果を創出するに当たっては、都道府県ごとのきめ細かな体制と全国8カ所に設置した「地域統括センター」を基点とする広域体制とを両立させた体制の整備を更に推進し、国内事務所ネットワークの強化を図るとともに、各自治体等からの負担金拡大、委託業務費の拠出や研修生をはじめとする人的派遣等について積極的に働きかけ、運営基盤の強化を図る。

④海外事務所

き続き連携を図る。加えて、独立行政法人中小企業基盤整備機構とは地方事務所との共用化又は近接化を推進する。なお、地域貢献等における具体的な成果を創出するに当たり、都道府県ごとのきめ細かな体制と大阪本部及び全国7カ所の「地域統括センター」を基点に広域体制を両立させる。また、国内事務所ネットワークを活用して各自治体等からの負担金等の拡大や研修生をはじめとする人的派遣等を積極的に働きかけ、運営基盤の安定を図る。

④海外事務所
海外事務所については、政策ニーズや事務所単位での評価等を踏まえ、事業成果の向上に資する海外ネットワークの在り方を検証・検討し、必要な拠点・ネットワークの強化を図る。具体的には、欧米先進国における対日直接投資促進やジャパン・ブランドの発信等の強化に向けた効率的な業務体制の整備を継続するとともに、将来ニーズの高い新興国での体制の充実を図る。なお、配置の妥当性については、日本企業の現地への進出状況など、定量的・定性的な情報を総合的に把握した上で検証する。また、事業の連携強化等を図るため、独立行政法人国際協力機構、独立行政法人国際交流基金及び独立行政法人国際観光振興機構の海外事務所との共用化又は近接化を進める。

業基盤整備機構と地方事務所との共用化又は近接化を推進する。

- ・ 都道府県ごとのきめ細かな体制と地域統括センターを基点とする広域体制とを両立させた体制の整備をさらに推進し、国内事務所ネットワークの強化を図るとともに、各自治体等からの負担金拡大、委託業務費の拠出や研修生をはじめとする人的派遣等を積極的に働きかけ、運営基盤の強化を図る。

④海外事務所

- ・ 政策ニーズや事務所単位での評価等を踏まえ、事業成果の向上に資する海外ネットワークの強化を図る。
- ・ 欧米先進国における対日直接投資促進やジャパン・ブランドの発信等の強化に向けた業務体制の整備を継続するとともに、将来ニーズの高い新興国での体制の充実を図る。
- ・ 事業の連携強化等を図るため、独立行政法人国際協力機構、独立行政法人国際交流基金及び独立行政法人国際観光振興機構の海外事務所との共用化又は近接化を進める。

<評価の視点>

- ・ 上述の取組を行っているか。

その結果、これらの機関との連携実績は537件（うち国際協力機構：376件、国際観光振興機構：84件、国際交流基金：77件）となった。

<p>興国への事務所及び職員の配置を進める。さらに、配置の妥当性について、日本企業の現地への進出状況など、定量的・定性的な情報を総合的に把握した上で、検証する。また、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、独立行政法人国際協力機構、独立行政法人国際交流基金及び独立行政法人国際観光振興機構の海外事務所との共用化又は近接化を進める。</p>	<p>海外事務所については、事務所単位での評価や民間サービスの状況等を踏まえ、既存事務所の更なる見直しを実施し、事業成果の向上に資する海外ネットワークの在り方について検証・検討を行い、必要な拠点・ネットワークの強化を図る。具体的には、欧米先進国における対日直接投資促進やジャパン・ブランドの発信等の強化に向けた一層の効率的な業務体制の整備を図るとともに、将来ニーズの高い新興国における体制の充実を図る。なお、配置の妥当性については、日本企業の現地への進出状況など、定量的・定性的な情報を総合的に把握した上で検証する。また、事業の連携強化等を図るため、独立行政法人国際協力機構、独立行政法人国際交流基金及び独立行政法人国際観光振興機構の海外事務所との共用化又は近接化を進める。</p>									
--	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--

4. その他参考情報
 (予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)

2-3 調達方法の見直し

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
2-3	調達方法の見直し		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
	評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度	(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
	中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価
					業務実績	自己評価	
	迅速かつ効果的な調達の観点から、調達全般にわたって不断に合理化に取り組むとともに、「独立行政法人における調達等合理化の取組の推進について」(平成27年5月25日付総務大臣決定)を踏まえて、日本貿易振興機構が策定した「調達等合理化計画」に掲げられた目標を達成するものとする。	迅速かつ効果的な調達の観点から、調達全般にわたって不断に合理化に取り組むとともに、「独立行政法人における調達等合理化の取組の推進について」(平成27年5月25日付総務大臣決定)を踏まえて策定した「調達等合理化計画」に掲げられた目標を達成するものとする。	調達については、迅速かつ効果的な調達の観点から、全般にわたって不断に合理化に取り組むとともに、「独立行政法人における調達等合理化の取組の推進について」(平成27年5月25日付総務大臣決定)を踏まえて策定する「平成29年度独立行政法人日本貿易振興機構調達等合理化計画」に掲げる目標を達成する。	<p><主な定量的指標></p> <ul style="list-style-type: none"> ・随意契約の点検(全件) <p><その他の指標></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「平成29年度調達等合理化計画」に掲げた、随意契約の限定、一者応札・応募削減に向けた取組、調達担当職員の事務処理能力の強化のための研修の実施、調達に関するガバナンスの徹底を行う。 <p><評価の視点></p> <ul style="list-style-type: none"> ・定量的指標を達成しているか。 ・上述の取組を行っているか。 	<p><主要な業務実績></p> <p>競争性のない随意契約については、契約に係る総括責任者や審査責任者等が、全案件を対象にその必要性や合理性、契約金額の妥当性について厳格な審査を行い、国内事務所の借館契約や、契約相手先が限られるデータベース・システムの調達等、真に止むを得ないものに限定した結果、平成29年度における随意契約は80件(契約全体に占める割合12.5%)、契約金額4.3億円(同5.6%)だった。事業の多用化に伴い展示会の出展契約等が増加したため、平成28年度に比して金額は減少したものの件数が増加し、契約全体に占める割合はいずれも拡大した。</p> <p>また、一者応札・応募については、その削減に向けて①十分な公告期間の確保、②調達見通しの公表、③新規事業者が参入しやすい仕様書の作成、④入札参加要件の緩和、⑤入札説明会に参加したが未応札・未応募であった事業者へのヒアリングの実施などの取組を実施した。その結果、平成29年度における契約件数は124件(契約全体に占める割合22.5%)、契約金額は16億円(同23.1%)であり、前年度に比して件数・金額いずれも減少し、契約全体に占める件数の割合はほぼ前年度並みであった。専門的知見や経験等を求める仕様を満たす人材の確保が困難と思われる地方の貿易情報センターの労働者派遣業務、既存システムの保守・改修や年間を通じて実施する事務局・デスク運営業務等のノウハウの蓄積やコスト面で新規事業者にとって参入ハードルが高いと想定される案件、特殊分野に関する業務のため参入可能な事業者が限られた案件等が一者応札・応募となった。</p> <p>一方、業務開始までの期間の十分な確保や仕様内容の見直し等により、前年度一者応札から複数応札に改善された案件もあった。</p> <p>さらに、契約の適正性を確保するため、調達担当職員の事務処理能力の強化を図るための研修を年間通じて実施するとともに、監事や外部有識者で構成される契約監視委員会を開催し、競争性のない随意契約や一者応札・応募であった案件の点検を行った上で、その結果や議事概要をウェブサイトで公表した。</p>	<p><評定と根拠></p> <p>評定：B 計画どおりに実施したため、標準のBとした。</p> <p><課題と対応></p> <p>引き続き、適切に対応する。</p>	<p>評定</p> <p><評定に至った理由></p> <p><今後の課題></p> <p>(実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p><その他事項></p> <p>(有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)

2-4 人件費管理の適正化

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
2-4	人件費管理の適正化		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
	評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度	(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
	中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価
					業務実績	自己評価	
	政府の成長戦略を実現し、日本経済が更なる成長を遂げ、我が国及び地域経済の再生を果たすため、第四期中期目標期間中の日本貿易振興機構の果たすべき役割が増大することが見込まれることから、政府や社会から期待される役割を果たすために必要となる適正な人員の配置を行う。その際、給与水準については、国家公務員等の給与水準を十分に考慮し、手当てを含め役職員給与の在り方について厳しく検証した上で、給与水準の適正化を図るとともに、給与水準及びその合理性・妥当性を対外的に公表するものとする。	政府の成長戦略を実現し、日本経済が更なる成長を遂げ、我が国及び地域経済の再生を果たすため、第四期中期目標期間中の機構の果たすべき役割が増大することから、政府や社会から期待される役割を果たすために必要となる適正な人員を配置する。その際、給与水準の合理性・妥当性について、国家公務員及び機構と就職希望者が競合する業種に属する民間事業者等の給与水準との比較など厳格に検証を行う。その上で、業務の性格や難度に応じた職種の多様化や組織の大括り化などによる管理職ポストの抑制などにより給与水準の適正化を図り、毎年度の給与水準及びその合理性・妥当性をウェブサイトで、対外的に公表する。	政府の成長戦略を実現し、日本経済が更なる成長を遂げ、我が国及び地域経済の再生を促すため、第四期中期目標期間中に増大することが見込まれる機構の役割を果たすため必要となる適正な人員を配置する。その際、給与水準の合理性・妥当性について、国家公務員及び機構と人材確保の点で競合する業種に属する民間事業者等の給与水準との比較などを行う。その上で、業務の性格や難度に応じた職種の多様化や組織の大括り化などにより人件費の適正管理を行う。また、当該年度の給与水準及びその合理性・妥当性をウェブサイトで、対外的に公表する。	<p><主な定量的指標> なし</p> <p><その他の指標></p> <ul style="list-style-type: none"> 給与水準の合理性・妥当性について、国家公務員及び機構と人材確保の点で競合する業種に属する民間事業者等の給与水準との比較などを行う。 業務の性格や難度に応じた職種の多様化や組織の大括り化などにより人件費の適正管理を行う。 当該年度の給与水準及びその合理性・妥当性をウェブサイトで、対外的に公表する。 <p><評価の視点></p> <ul style="list-style-type: none"> 上述の取組を行っているか。 	<p><主要な業務実績></p> <p>第四期中期計画で定めた方針を踏まえ、日本食品海外プロモーションセンターで4名、知的財産課で1名を社会人採用し、専門分野に精通した外部人材の登用を進めた。</p> <p>一方で、1人当たり超過勤務時間が前年度比13%減少し、人件費削減につながった。</p> <p>海外で事業を行う上で必要な語学等の専門性の高い優れた人材を登用する必要があり、大卒以上の高学歴者の割合が高いこと、在職地域が都市部に集中していること、また40以上の国内拠点に配置されている人員の大半が本部（東京）からの異動で国の制度を準用した異動保障制度の対象であることなどから、国家公務員と比較した給与水準が高くなり易い傾向にある中、定型的な業務等については常勤嘱託員や派遣職員の活用などの雇用形態の多様化を通じた職員構成の見直しを実施し、給与水準の適正化を図った。その結果、29年度の事務職員のラスパイレス指数（年齢・地域・学歴勘案）は101.6、研究職員の同指数は94.7といずれも概ね妥当な水準を維持した。</p> <p>また、29年度の職員の給与水準及びその合理性・妥当性については、ウェブサイト等を通じて対外的に公表した。</p> <p>また、国家公務員の退職手当調整率の改正を踏まえ、役員退職手当の支給率と職員退職手当の調整率の引き下げを行った。</p>	<p><評定と根拠></p> <p>評定：B</p> <p>計画どおり実施したため、標準のBとした。</p> <p><課題と対応></p> <p>引き続き、「独立行政法人改革等に関する基本的な方針（25年12月24日閣議決定）」等を踏まえ、給与水準の適正化を図る。</p>	<p>評定</p> <p><評定に至った理由></p> <p><今後の課題></p> <p>（実績に対する課題及び改善方策など）</p> <p><その他事項></p> <p>（有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど）</p>

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)

2-5 費用対効果の分析

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
2-5	費用対効果の分析		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
	評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度	(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

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

	中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価								
					業務実績	自己評価									
	業務運営に当たっては、政府方針、他機関との役割分担等を踏まえつつ、事業の実施に要した費用及び事業によって得られた効果を把握・分析することで、限られた資源を最大限活用し、事業成果を一層高める。	業務運営に当たっては、政府方針、他機関との役割分担等を踏まえつつ、事業の実施に要した費用及び事業によって得られた効果を把握・分析することで、限られた資源を最大限活用し、事業成果を一層高める。具体的には、四半期ごとに事業別の進捗状況を確認しつつ、機構内部に設置された「アウトカム向上委員会」を定期的に開催し、中期目標・中期計画・年度計画で定められた目標値の達成状況を確認するとともに、目標達成に必要な人材・予算等の資源の再配分を行うことで、着実な目標の達成と事業の効率的な実施を図る。国内外事務所については、事務所単位で目標値を設定するとともに、事務所単位で費用を把握した上で、本部と同様に、四半期ごとの進捗管理を行い、アウトカム向上委員会での評価を通じた資源の再配分等を行う。その際、国内事務所については、「貿易情報センターの設置・運営に関する考え方」を定め、それに沿って事務所の設置及び運営についての評価や見直しを行う。また、事業評価を各事務所長の業績評価と連動させ事務所運営に係る責任の所在を明確にすることで、事務所単位でのサービスの質の向上、ひいては事務所ネットワークの効率化・質の向上を図る。	業務運営に当たっては、政府方針、他機関との役割分担等を踏まえつつ、事業の実施に要した費用及び事業によって得られた効果を把握・分析することで、限られた資源を最大限活用し、事業成果を一層高める。具体的には、四半期ごとに事業別の進捗状況を確認しつつ、機構内部に設置された「アウトカム向上委員会」を半年に1度開催し、中期目標・中期計画・年度計画で定められた目標値の達成状況を確認するとともに、目標達成に必要な人材・予算等の資源の再配分を行うことで、着実な目標の達成と事業の効率的な実施を図る。国内外事務所については、事務所単位で目標値を設定し、評価を踏まえた資源の再配分等を行う。	<p><主な定量的指標> なし</p> <p><その他の指標></p> <ul style="list-style-type: none"> ・四半期ごとに事業別の進捗状況を確認しつつ、機構内部に設置された「アウトカム向上委員会」を半年に1度開催し、中期目標・中期計画・年度計画で定められた目標値の達成状況を確認するとともに、目標達成に必要な人材・予算等の資源の再配分を行うことで、着実な目標の達成と事業の効率的な実施を図る。 ・国内外事務所について、事務所単位で目標値を設定し、評価を通じた資源の再配分等を行う。事務所単位でのサービスの質の向上と、事務所ネットワークの効率化・質の向上を図る。 <p><評価の視点> 上述の取組を行っているか。</p>	<p><主要な業務実績></p> <p>四半期ごとに事業別の進捗状況を確認するとともに、6月と11月に「アウトカム向上委員会」を開催し、中期目標・中期計画・年度計画で定められた目標値の達成状況を確認し、目標の達成が遅れている事業については要因を分析するとともに、所要の人材・予算等の再配分を行うことで、最終的に所期の目標を上回る成果を実現するとともに、事業の効率化を図った。また、国内外事務所については、28年度から試行的に導入した事務所単位での評価制度を29年度から本格運営し、四半期ごとに進捗管理を行うとともに、6月と11月に開催した「アウトカム向上委員会」で評価を行うとともに、そのフィードバックを通じて、事務所単位でのサービスの向上を図った。</p>	<p><評定と根拠></p> <p>評定：B 計画どおりに実施したため、標準のBとした。</p> <p><課題と対応></p> <p>国内外事務所について、事業評価を各事務所長の業績評価と連動させることで、事務所運営に係る責任の所在を明確にすることで、事務所単位でのサービスの質の向上、ひいては事務所ネットワークの効率化・質の向上を図る。</p>	<table border="1"> <tr> <td>評定</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><評定に至った理由></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など)</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</td> </tr> </table>	評定		<評定に至った理由>		<今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など)		<その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)	
評定															
<評定に至った理由>															
<今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など)															
<その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)															

		<p>機構による自己評価を経て経済産業省において確定される事業年度及び中期目標期間の業績評価の結果については、組織や役職員のインセンティブ確保に結びつけるべく、次年度以降の内部の予算や人員配置に反映させるとともに、従来の役員の業績給等に加え、職員の処遇にも適正に反映させるべく見直しを図る。</p>				
--	--	---	--	--	--	--

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)

2-6 民間委託（外部委託）の拡大等

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
2-6	民間委託（外部委託）の拡大等		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
	評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度	(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
	中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価
					業務実績	自己評価	
	民間委託の拡大に当たっては、業務全般の運営方法の見直しや必要となるコストの検証を実施しつつ、管理的業務に加えて、各種事業実施に伴う定型的な業務等、民間企業に外部委託が可能な業務については外部委託を推進し、効果的かつ効率的な業務運営を図る。また、官民競争入札等の対象案件については、一層のコスト削減及びサービスの質の向上に努める。	民間委託の拡大に当たっては、業務ワークフローなどの不断の見直しや必要となるコストの検証を実施しつつ、これまで効率化を進めてきた人事、給与、物品調達などの管理的業務に加えて、セミナー・講演会の開催準備など、各種事業の実施に伴う定型的な業務等、外部委託の可能性のある業務を特定し、外部委託を推進して業務の効率化を進める。また、官民競争入札等の対象案件については、一層のコスト削減及びサービスの質の向上に努める。	民間委託の拡大に当たっては、業務ワークフローなどの不断の見直しを進めつつ、人事、物品調達などの管理的業務や、各種事業の実施に伴う定型的な業務等、民間委託が適切な業務については外部委託を図ることで業務の効率化を進める。官民競争入札等の対象案件については引き続き着実に実行する。	<p><主な定量的指標> なし</p> <p><その他の指標></p> <ul style="list-style-type: none"> ・業務ワークフローなどの不断の見直しを進めつつ、人事、物品調達などの管理的業務や、各種事業の実施に伴う定型的な業務等、民間委託が適切な業務については外部委託を図ることで業務の効率化を進める。 ・官民競争入札等の対象案件については、一層のコスト削減及びサービスの質の向上に努める。 <p><評価の視点> 上述の取組を行っているか。</p>	<p><主要な業務実績></p> <p>29年度も、①嘱託員（常勤・非常勤）や派遣・臨時職員の採用・管理業務、②海外駐在員の住居手当・子女教育手当や海外旅行保険・健康保険に係る業務、③ジェットロ本部とアジア経済研究所での統一システム基盤による運用業務、④出張旅費や交通費の伝票起票や精算業務、⑤総合案内（代表電話、総合受付、ウェブ問合せ）⑥ビジネスライブラリーの運営業務などの管理的業務や定型的な業務について、入札等を通じて外部委託を継続することにより、業務の効率化を進めた。</p> <p>また、アウトカム向上委員会を通じて各部の事業体制の確認を行い、更なる外部委託の可能性を含めた事業効率化を積極的に検討した。</p> <p>コンピュータシステム運用管理業務については、官民競争入札等の対象案件として、一層のコスト削減及びサービスの質の向上に努めた。簡易な市場化テストとして実施する手法である「新プロセス」での取組を継続。</p>	<p><評定と根拠></p> <p>評定：B 計画どおりに実施したため、標準のBとした。</p> <p><課題と対応></p> <p>官民競争入札等の対象案件である「コンピュータシステム運用管理業務」については、30年度も引き続き「新プロセス」での取組を継続する。</p>	<p>評定</p> <p><評定に至った理由></p> <p><今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p><その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)

2-7 業務の電子化

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
2-7	業務の電子化		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
	評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度	(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
	中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価
					業務実績	自己評価	
	日本貿易振興機構内及び関係機関、支援企業等との迅速かつ、効率的な情報共有、意思疎通、さらには、適切な意思決定等の業務効率化を可能とするべく、IT技術を活用して執務環境の整備を図る。その際、調達方法の改善を図ることにより、ユーザー当たりのIT基盤投資コストの抑制に努める。	機構内及び関係機関、支援企業等との迅速かつ、効率的な情報共有、意思疎通、さらには、適切な意思決定等の業務効率化を可能とするべく、業務フローの改善をしつつ、IT技術の活用を推進する。例えば、タブレット端末やWEB・TV会議システム等を活用した時間と場所に縛られない執務環境の整備、企業の利用・支援状況等を一元的に管理するデータベースの構築、活用を図るとともに、決裁・申請手続きの電子化について、2016年度に行った試験的導入の状況を勘案しつつ、システムの利用・導入を進める。 IT技術を活用した執務環境の整備に際しては、これまで以上に調達時期の調整を図るとともに、外部専門家による意見等も踏まえ、クラウドシステム、多様なデバイスに対応するシステム、WEB会議室等その使用用途に的確に対応した機器、サービスを調達することにより、今中期目標期間中に計画されている「ジェットロ共通システム基盤」の更改においては、投資コストを現基盤と比較し、その抑制を図りつつ、利用形態の高度化を推進する。	機構内及び関係機関、支援企業等との迅速かつ、効率的な情報共有、意思疎通、適切な意思決定等の業務効率化を可能とするべく、業務フローの改善をしつつ、IT技術の活用を推進する。例えば、ノートPCやWEB・TV会議システム等を活用した場所に縛られない執務環境の整備、企業の利用・支援状況等を一元的に管理するデータベースの構築、活用を図るとともに、決裁・申請手続きの電子化について、2016年度に行った試験的導入の状況を勘案しつつ、対象範囲の拡大等を図る。	<p><主な定量的指標> なし</p> <p><その他の指標> ・業務フローの改善をしつつ、IT技術の活用を推進する。</p> <p><評価の視点> ・上述の取組を行っているか。</p>	<p><主要な業務実績> ・Office365などの業務システムを導入し利便性向上をはかった。ノート型パソコンを設置して、出張、外出先での利用も可能とした。IP電話にはスマートフォンを導入し、運用コスト低減するとともに、電話帳の利用、着信者の確認、ボタンの押し間違いの低減等利便性の向上を図った。WEB・テレビ会議を導入、継続運用をしている。 ・場所にとられないワークスタイル実施のため、本部(東京)会議室の一部に無線LANを設置した。 ・滋賀事務所、和歌山事務所開設にあたり、機器導入とネットワークへの接続作業を実施。 ・ジェットロからの企業への支援状況を把握するため、ビジネス展開支援部がNEEDSシステムを開発中、運用について関係部署間で調整中。 ・政府統一基準の改正に伴い、情報セキュリティ規程の改正改正案を作成。 ・リヤドビジョンオフィス立ち上げに伴う。サブドメインの追加(@sj-visionoffice.jetro.go.jp)を実施。ノートPCやWEB・TV会議システム等を活用した場所に縛られない執務環境の整備を目的とした「ジェットロ共通システム基盤」の更改(29年度実施予定)を滞りなく実施するため、導入予定の新サーバや新ノートPCのシステム環境のテストなどの準備作業を適切に実施した。 ・ユーザーからの履歴事項証明書の取得の電子化を実現することでユーザーの利便性を向上させるとともに、切手の調達等の内部申請手続きも電子化することで、業務フローを改善させた。</p>	<p><評定と根拠> 評定：A 計画どおりに実施したほか、「ジェットロ共通システム基盤」の更改を行なったことで、執務環境が改善され、職員の生産性向上につながったため、A評価とした。</p> <p><課題と対応> 30年度も更なる電子化に取り組む。決裁・申請手続きの電子化を滞りなく着実に実行する。</p>	<p>評定</p> <p><評定に至った理由></p> <p><今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p><その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)

3-1 自己収入拡大への取組

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
3-1	自己収入拡大への取組		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
	評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度	(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価								
	中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
					業務実績	自己評価	評定	
	第一期から第三期中期目標期間においても自己収入の拡大に向けて取り組んできたところであるが、引き続き、自己収入の拡大に向けた経営努力を継続し、限られた財源の中でより多くの事業ニーズに対応できるよう、組織・事業運営の財政基盤を強化し、国への財政負担の抑制に引き続き取り組むこととする。具体的には、セミナーの開催、展示会・商談会の開催等について受益者負担の拡大を図るとともに、会費収入や自治体・関係機関等との連携を通じた外部からの負担金や受託収入の拡大を目指す。	自己収入の拡大については、第一期から第三期中期目標期間においても取り組んできたところであるが、限られた財源の中でより多くの事業ニーズに対応できるよう、引き続き組織・事業運営の財政基盤を強化し、国への財政負担を抑制する経営努力を図る。 具体的には、受益者が特定できること、受益者に応分の負担能力があること、負担を求めることで事業目的が損なわれないことといった条件を踏まえつつ、セミナー・展示会・商談会等の開催時には更なる受益者負担を求めるとともに、会費収入や外部からの負担金や受託収入の増加を目指す。これに向けて、例えば展示会では、展示規模の大型化や、業界団体等からの海外展示会開催に係る受託事業のニーズや採算性の調査を行い、事業化について検討する。また、企業、業界団体、自治体等からの受益者負担を伴う形で、外部講演や企業向けブリーフィング、海外情報の収集・提供等に関する事業を拡大する。そのために、提供する情報の質の向上に取り組みながら必要な国内外の体制も構築し、更なる顧客サービスの向上と自己収入の拡大の好循環を形成する。	自己収入の拡大については、国への財政負担を抑制できるよう、組織・事業運営の財政基盤を強化する経営努力を図る。具体的には、展示会等の事業において、適正な受益者負担を引き続き求めるとともに、ジェットロ・メンバーズ会員収入や外部からの負担金、受託収入の増加を目指す。これに向けて、大学との包括的協定の中での講師派遣、個別企業や業界団体のニーズに応じた受託調査実施体制の整備、オンライン講座のメニュー拡充などの具体化のための検討を進める。 なお、受益者負担や受託収入等の拡大を求めるとともに、中小企業へのサービス提供の質・量が損なわれないよう該当事業の適切なコスト把握を行い、それを踏まえた利用者負担の決定を行う。また、科学研究費補助金など競争的資金や各種学術助成金の獲得を図ることで研究財源の確保に努める。	<主な定量的指標> なし <その他の指標> ・セミナー・展示会・商談会等の開催時には更なる受益者負担を求める。 ・会員収入や外部からの負担金や受託収入の増加を目指す。 ・展示規模の大型化や、業界団体等からの海外展示会開催に係る受託事業のニーズや採算性の調査を行い、事業化について検討する。 ・企業、業界団体、自治体等からの受益者負担を伴う形で、外部講演や企業向けブリーフィング、海外情報の収集・提供等に関する事業の拡大を検討しつつ、そのために、必要な国内外の体制の構築を図る。 ・受益者負担や受託収入等の拡大を求めるとともに、中小企業へのサービス提供の質・量が損なわれないよう該当事業の適切なコスト把握を行い、それを踏まえた利用者負担の決定を行う。 ・科学研究費補助金など競争的資金や各種学術助成金の獲得を図る。	<主要な業務実績> ・29年度の自己収入総額は40億円(前年度比0.7億円増)となった。これは、業界団体等からの受託収入や、貿易情報センターを設置している地方自治体からの負担金等が増加したことによる。 ・貿易情報センターに対する地方自治体からの負担金が3年連続で増加(27年度6.7億円、28年度7.0億円、29年度7.5億円)し、地方における中堅・中小企業の海外展開支援事業が自己収入の拡大にも繋がった。大阪本部、貿易情報センターによる地方自治体からの事業・調査等の受託も概ね増加しており、(27年度53件・1.9億円、28年度57件・2.2億円、29年度63件・2.6億円)。また、29年度の業界団体からの受託は4,000万円にのぼった。 ・業界団体・自治体が人員を派遣し、経費負担のうえ海外事務所を設置している共同事務所の管理費については、29年度に増額計画を策定した。 ・展示会等の事業において、適正な受益者負担を引き続き求めるとともに、海外ミニ調査やビジネスアポイントサービスの利用者拡大等に取り組むことで、国への財政負担の抑制に努めた。該当事業においては適切なコスト把握を行い、中小企業等に提供するサービスの質・量を踏まえた上で、適切な受益者負担額を検証した。 ・有料会員制度「ジェットロ・メンバーズ」においては、地方における企業交流会の開催などの新規勧誘と、定着のための活動を継続実施した。また、既存会員の満足度を高め定着をはかるために、「ジェットロの使い方ガイド」セミナーを29年度本部で3回実施し、その様子をインターネット経由で視聴できるよう、ライブ配信を3回実施した。28年度好評であった英文メール講座(1回実施)を29年度は4回開講した。中国経済情報研究会は9月末にサービスを終了した。 ・メンバーズのサービス内容を一部変更した。30年度からの有料セミナーのストリーミング配信(ライブ配信および1ヶ月間のオンデマンド配信)事業の実現に向け各種準備を行った。 ・情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」は情報普及の観点から、テレビ放映のほか、ウェブで無料公開しているが、受益者負担として一定額で提供している。従来から番組を提供している日本航空からは番組の内容を高く評価されており、29年度は引き続き機内上映用に販売した。 ・「安全保障貿易管理」特集(26年度に経済産業省と連携して制作、29年10月に改訂版を制作)をはじめ、社内研修等での利用に関して問い合わせがあった際には、DVDの有償提供について積極的に案内した。なお、それらの料金を29年度、1番組あたり1,700円から2,000円に引き上げた。このほか、ジェットロが連携する大学にアプローチして新規顧客の開拓に努めた。	<評定と根拠> 評定：B 計画通りに実施したため、標準のBとした。 <課題と対応> 自己収入の拡大に向けた経営努力を継続し、限られた財源の中でより多くの事業ニーズに対応できるよう、組織・事業運営の財政基盤を強化し、国への財政負担の抑制に取り組む。	評定	<評定に至った理由> <今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など) <その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)
				<評価の視点> ・上述の取組を行って	・貿易投資相談課では、自己収入の拡大を図るべく、依頼に応じ、日常の貿			

		<p>なお、受益者負担や受託収入等の拡大を求めるに当たっては、中小企業へのサービス提供の質・量が損なわれないよう該当事業の適切なコスト把握を行い、それを踏まえた利用者負担の決定を行う。また、科学研究費補助金など競争的資金や各種学術助成金の獲得を奨励することで研究の充実を図る。</p>		<p>いるか。</p>	<p>易投資相談業務の経験を生かした貿易実務全般、各国・地域の輸出入・投資制度、EPA/FTA、トラブル解決、越境 EC、食品等に関するテーマでの講師派遣や外部執筆等を行った。29年度は講師派遣を8件行った。</p> <p>貿易実務オンライン講座については、29年度内に3講座の新規コンテンツ開発をすすめた。このうち「30分で学べるはじめての輸出」を30年3月に開講した。既存講座（4講座）コンテンツのHTML化改修に着手し、2講座についてHTML化が終了した。営業活動では、新入社員向け研修や自己啓発メニューへの採用、管理職昇格要件に位置付けてもらうなど、各社のニーズを踏まえて提案し、大口かつ継続的な販売契約に繋げた。</p> <p>・包括的連携協定を締結している関西学院大学が開催するシンポジウムへの講師派遣を二度行い、対日投資の現状や日EUの関係等について講演を行った。</p> <p>同様に、包括的連携協定の締結先である東京外国語大学のジェトロ冠講座（日本の国際ビジネスとジェトロの役割、世界各国・地域の最新経済事情）には16名の講師を派遣。日本からの貿易や投資、ルール形成戦略や途上国支援、対日投資促進の役割、世界各国の経済事情等について講義を行った。</p> <p>経済産業省による「アジア・アフリカ成長と繁栄の大動脈構想」の発展ビジョンの策定に関する公募に対して応募し採択された。受託金額は17,257,617円であった。</p> <p>28年度に引き続き、国立環境研究所より環境研究総合推進費助成事業の一部について委託依頼があり、これを受け入れた。受託金額は1,340,000円であった。</p> <p>30年度の科学研究費助成金（科研費）の応募を行った。応募は合計28件で、応募総額（直接経費）は234,841千円であった。</p>		
--	--	--	--	-------------	--	--	--

4. その他参考情報

（予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載）

3-2 運営費交付金の適切な執行に向けた取組

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
3-2	運営費交付金の適切な執行に向けた取組		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度		(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
				業務実績	自己評価	評定	
運営費交付金については、収益化単位ごとの予算と実績の管理を行うとともに、各年度期末における運営費交付金債務に関し、その発生要因を厳格に分析し、減少に向けた努力を行うこととする。	運営費交付金については、収益化単位ごとに予算と実績の管理を行うとともに、各年度期末における運営費交付金債務に関し、その発生要因を厳格に分析し、減少に向けた努力を行うこととする。	運営費交付金については、収益化単位ごとに予算と実績を管理するとともに、年度期末における運営費交付金債務に関し、その発生要因を厳格に分析し、減少に向けた努力を行う。	<p><主な定量的指標> なし</p> <p><その他の指標></p> <ul style="list-style-type: none"> 収益化単位ごとに予算と実績の管理を行う。 年度期末における運営費交付金債務に関し、その発生要因を厳格に分析し、減少に向けた努力を行う。 <p><評価の視点></p> <ul style="list-style-type: none"> 上述の取組を行っているか。 	<p><主要な業務実績></p> <p>28年度より収益化単位に基づく予算と実績額の管理を導入した結果、業務達成基準を採択した業務に係る分として、政府開発援助（ODA）運営費交付金より0.6億円、非ODA運営交付金より12.9億円を交付金債務に計上した。これは相手国政府の要請等に基づく事業実施時期の変更や、継続的な企業支援を目的として管理を行った結果であり、全額翌期に計上する予定である。また、中期計画及び政府間合意に基づく事業実施のため、補正交付金57.3億円を期首より留保した上で翌期及び今中期期間中に繰り越している。</p>	<p><評定と根拠></p> <p>評定：B 計画どおりに実施したため、標準のBとした。</p> <p><課題と対応></p> <p>独立行政法人会計基準の改訂を踏まえ、収益化単位ごとの予算と実績の管理の更なる徹底を図る。</p>	評定	<p><評定に至った理由></p> <p><今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p><その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>

4. その他参考情報					
目的積立金等の状況				(単位：百万円、%)	
		平成27年度末 (初年度)	平成28年度末	平成29年度末	平成30年度末 (最終年度)
前期中期目標期間繰越積立金		966	947	936	
目的積立金		0	0	0	
積立金		0	13	366	
	うち経営努力認定相当額				
その他積立金等		0	0	0	
運営費交付金債務		6,181	7,928	7,084	
当期の運営費交付金交付額 (a)		29,876	28,176	26,801	
	うち年度末残高 (b)	6,181	4,503	3,761	
当期運営費交付金残存率 (b÷a)		20.7%	16.0%	14.0%	

3-3 保有資産等の見直し

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
3-3	保有資産等の見直し		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度		(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
	中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価
					業務実績	自己評価	
	日本貿易振興機構の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検証し、支障のない限り、国への返納等を行う。 対日投資ビジネスサポートセンター (IBSC) 神戸については、廃止を念頭に、自治体との協議を進め、常設オフィスの廃止や自治体への事業移管等の具体的方策について検討する。	機構の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検証を行う。 職員宿舎については、平成27年3月末まで被災者用住宅として流山市へ無償貸与している江戸川台宿舎を、入居者の避難終了後、速やかに国庫納付するとともに、「独立行政法人の職員宿舎の見直しに関する実施計画」等を受けて策定した職員宿舎見直し計画に沿って、一部廃止や借上げ宿舎の戸数減などを着実に実施する。 IBSCについては、地方への投資誘致に向けた機運の高まりを踏まえ、効率的な事業の実施に向けて、自治体等との調整を図る。	機構の保有資産については、詳細情報を引き続き公表し、多角的な観点からその保有の必要性について検証する。 職員宿舎については、江戸川台宿舎の国庫納付に係る残りの手続きを速やかに進め2017年度上半期での納付完了を目指すとともに、職員宿舎見直し計画を着実に実施する。	<主な定量的指標> なし <その他の指標> ・保有資産については、詳細情報を引き続き公表し、多角的な観点からその保有の必要性について検証する。 ・職員宿舎については、江戸川台宿舎の国庫納付手続きを滞りなく進める。 ・職員宿舎見直し計画を着実に実施する。 <評価の視点> ・上述の取組を行っているか。	<主要な業務実績> 職員宿舎については、29年4月27日に江戸川台宿舎の国庫納付を完了した。また、宿舎見直し計画に基づき上大岡宿舎2号棟の返納準備を進め、30年3月に国庫返納の認可申請を行った。女子单身宿舎の需給改善のため、上野毛宿舎を改修し女子寮としての活用を開始した。	<評定と根拠> 評定：B 計画通りに実施したため、標準のBとした。 <課題と対応> 職員宿舎については、30年度、上大岡宿舎2号棟の国庫返納手続きを着実に進める。	評定 <評定に至った理由> <今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など) <その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)

3-4 決算情報・セグメント情報の公表の充実等

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
3-4	決算情報・セグメント情報の公表の充実等		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度		(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
	中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価
					業務実績	自己評価	
	日本貿易振興機構の財務内容等の一層の透明性を確保し、日本貿易振興機構の活動内容を政府・国民に対して分かりやすく示し、理解促進を図る観点から、事業のまとまりごとに決算情報・セグメント情報の公表の充実等を図る。	機構の財務内容等の更なる透明性の確保や、活動内容を政府や国民に対して分かりやすく示すことで理解を促す観点に加え、事業ごとの費用対効果を分析し適正な資源配分を行う観点から、事業のまとまりごとに決算情報・セグメント情報を把握し公表する。	機構の財務内容等の更なる透明性の確保や、活動内容を政府や国民に対して分かりやすく示すことで理解を促す観点に加え、事業ごとの費用対効果を分析し適正な資源配分を行う観点から、事業のまとまりごとに決算情報・セグメント情報を把握し公表する。	<p><主な定量的指標> なし</p> <p><その他の指標> ・事業のまとまりごとに決算情報・セグメント情報を把握し公表する。</p> <p><評価の視点> ・上述の取組を行っているか。</p>	<p><主要な業務実績> 29年度も、前年度に引き続き、中期目標等を踏まえ、「対日直接投資の促進」、「農林水産物・食品の輸出促進」、「中堅・中小企業など我が国企業等の海外展開支援」、「我が国企業活動や通商政策への貢献」、「法人共通」の5つに区分した事業のまとまりごとに、決算情報・セグメント情報を把握し公表する予定。</p>	<p><評定と根拠> 評定：B 計画どおりに実施したため、標準のBとした。</p> <p><課題と対応> 引き続き、適切に事業のまとまりごとに決算情報・セグメント情報を把握し公表する。</p>	<p>評定</p> <p><評定に至った理由></p> <p><今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p><その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)

4-1 内部統制

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
4-1	内部統制		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度		(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
	中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価
					業務実績	自己評価	
	<p>業務範囲の拡大、支援案件数の増加等による業務量の拡大が見込まれる状況下において、以下の通り内部統制の充実を図り、中期目標に基づき法令等を遵守しつつ業務を遂行し、日本貿易振興機構のミッションを有効かつ効率的に実施する。</p> <p>○「独立行政法人の業務の適正を確保するための体制等の整備」(平成26年11月28日総務省行政管理局長通知)に基づき、業務方法書に定めた事項の運用を確実に実施する。</p> <p>○役職員の行動指針となる行動憲章を、日本貿易振興機構内全職員に毎年度、周知徹底を図る。</p> <p>○日本貿易振興機構の業務執行及び組織管理・運営に関する重要事項について、週1回役員会を開催し、審議・報告する。その結果を日本貿易振興機構内に伝達し、役職員全ての認識を共有する。</p> <p>○年度途中における目標の達成状況及び予算の執行状況を年度当たり2回確認し、PDCAサイクルに基づく業務改善、予算再配分等を行い、限られた資源の中での事業成果の向上を図る。</p> <p>○日本貿易振興機構のミッション遂行の障害となるリスクを把握・評価し、適切な対応を図る。</p>	<p>以下の方策を早期に検討し、実行するとともに、その維持を図る。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・行動憲章を周知徹底するため、職員の理解状況を毎年度点検する。 ・原則、週1回開催する役員会の会議結果につき、指示事項を明確にした上で、国内外事務所を含む各部署の長に速やかに伝達し、認識を共有する。 ・内部統制に関する規程を整備する。 ・年度当たり2回開催するアウトカム向上委員会を通じて、各部署の事業の進捗状況、予算の執行状況及び目標達成状況等を確認し、PDCAサイクルに基づく業務改善、予算再配分や人員再配置等の見直しを実施することで、事業成果の向上を図る。 ・組織横断的にリスクの把握・評価を行う体制を整備する。 ・研究不正防止に係る規程類の内容について引き続き研修等で周知徹底を図るほか、研究参加者への配慮等が確実に行われるように研究倫理審査を充実させる。 	<p>中期目標で示された内部統制の充実化にむけ、以下の方策を引き続き、実施する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・行動憲章を周知徹底するため、職員の理解状況について定期的に点検する。 ・2016年度に策定した「内部統制の推進及びリスク管理に関する規程」に基づき、組織横断的にリスクの把握・評価を行う。 ・アウトカム向上委員会を半期ごとに開催して、各部署の事業の進捗状況、予算の執行状況及び目標達成状況等を確認し、PDCAサイクルに基づく業務改善、予算再配分や人員再配置等の見直しを実施することで、事業成果の向上を図る。 	<p><主な定量的指標> なし</p> <p><その他の指標></p> <ul style="list-style-type: none"> ・行動憲章を周知徹底するため、職員の理解状況について定期的に点検する。 ・内部統制に関する規程を整備し、内部統制推進体制を構築する。 ・アウトカム向上委員会を半期ごとに開催して、各部署の事業の進捗状況、予算の執行状況及び目標達成状況等を確認し、PDCAサイクルに基づく業務改善、予算再配分や人員再配置等の見直しをすることで、事業成果の向上を図る。 <p><評価の視点></p> <ul style="list-style-type: none"> ・上述の取組を行っているか。 	<p><主要な業務実績></p> <p>全職員を対象としたコンプライアンス、個人情報保護、情報セキュリティ等における自己点検及び全部署を対象としたリスク点検を8月、9月に実施し、法令・規程等の順守状況を定期的に確認するとともに、各部門が抱えるリスクとその対応状況を洗い出した。</p> <p>さらに、6月と11月に「アウトカム向上委員会」を開催し、各部署の事業の進捗状況、予算の執行状況及び目標達成状況等を確認し、目標の達成が遅れている事業については要因を分析するとともに、所要の人材・予算等の再配分を行うことで、最終的に所期の目標を上回る成果を実現するとともに、PDCAサイクルに基づく業務改善を図った。</p> <p>知財報告書の記述内容に係る訴訟について 26年4月に北京事務所のホームページに掲載した『中国における営業秘密の管理・その流出に関する実態報告書』内に名誉棄損となる記述があるとして、27年6月、550万円の損害賠償と当該報告書のウェブ上からの削除を求める訴訟が提起された。29年11月の裁決で、一部原告の主張を認め、損害賠償金55万円を支払った。防止策として、調査報告書の公表前には、留意事項(チェックリスト)を作成の上、厳重に確認する対策を取った。</p>	<p><評定と根拠></p> <p>評定：B 計画どおりに実施したため、標準のBとした。</p> <p><課題と対応></p> <p>引き続き、適切な対応を行う。</p>	<p>評定</p> <p><評定に至った理由></p> <p><今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p><その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>

	<p>○アジア経済研究所における研究が適正に行われることを確保するため、研究不正防止及び研究倫理審査等の制度を充実させる。</p>						
--	---	--	--	--	--	--	--

<p>4. その他参考情報</p>
<p>(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)</p>

4-2 情報管理

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
4-2	情報管理		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度		(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
				業務実績	自己評価	評定	
「独立行政法人等の保有する情報公開に関する法律（平成13年度法律第140号）」及び「独立行政法人等の保有する個人情報の保護に関する法律（平成15年法律第59号）」に基づき、適切な対応を行う。個人情報の取り扱いについては、引き続き、日本貿易振興機構内全職員に対する研修や点検を毎年度実施し、組織内全体での適切な管理の徹底を図る。	情報公開について、「独立行政法人等の保有する情報公開に関する法律（平成13年度法律第140号）」に基づき適時、正確な情報公開を行う。個人情報保護について、機構内全職員を対象に個人情報保護に関する研修や点検を毎年度実施し、「独立行政法人等の保有する個人情報の保護に関する法律」（平成15年法律第59号）に基づいた情報の管理・保護を徹底する。	「独立行政法人等の保有する情報公開に関する法律」（平成13年度法律第140号）に基づき適時、正確な情報公開を行う。個人情報保護について、機構内全職員を対象に個人情報保護に関する研修や点検を毎年度実施し、「独立行政法人等の保有する個人情報の保護に関する法律」（平成15年法律第59号）に基づいた情報の管理・保護を徹底する。 2018年5月に施行される予定の「欧州一般データ保護規則（GDPR）」に対応するため拘束的企業準則（BCR）の申請作業を行う。	<p><主な定量的指標> なし</p> <p><その他の指標></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 適時、正確な情報公開を行う。 ・ 個人情報保護について、機構内全職員を対象に個人情報保護に関する研修や点検を実施し、情報の管理・保護を徹底する。 <p><評価の視点></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 上述の取組を行っているか。 	<p><主要な業務実績></p> <p>法に基づいた情報公開を正確に行うため、4月から9月にかけて法人文書の登録、廃棄、ファイル背表紙ラベル貼付等の定例の整備作業を実施した。なお、29年度の開示請求は0件。</p> <p>新入職員、基礎パス対象者、国内外事務所への新規赴任者、新規採用研修生、外部専門家等を対象に、コンプライアンス・法人文書管理・個人情報保護・情報セキュリティ等に関する集合研修を実施した。その中で倫理規程、適正な情報の管理・保護について周知徹底した。その他、外部専門家向けコンプライアンス研修（6月開講・テキスト学習方式）及び全役職員向けコンプライアンス研修（10月開講、Eラーニング研修）では、特に情報漏えい防止策として、個人情報保護に関する内容を大幅に見直し周知した。</p> <p>GDPR（EU一般データ保護規則）対応に向けて SCC 締結作業のベースとなる個人データマッピングを行った（全部署・事務所対象）。また、業務委託先弁護士を講師として GDPR ガイダンスを実施した（本部、在 EU 事務所（テレビ会議）、動画（本部でのガイダンスを録画して事務所向けに提供））。ガイダンスでは GDPR 対応の重要性、対象となる個人データの範囲、データマッピングのための質問票への回答方法等を解説した。</p> <p>さらに、EEA（欧州経済領域）域内13事務所から EEA 域外拠点への適法な移転を可能にする対策の一環として、EEA 域内13事務所と本部の間で SCC（標準契約条項）、本部と（EEA 域内13事務所を除く）国内外事務所間で POA（委任状）を締結した。</p>	<p><評定と根拠></p> <p>評定：B 計画どおりに実施したため、標準のBとした。</p> <p><課題と対応></p> <p>引き続き、適切に対応する。</p>	評定	<p><評定に至った理由></p> <p><今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p><その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)

4-3 情報セキュリティ

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
4-3	情報セキュリティ		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
	評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度	(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
	中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価
					業務実績	自己評価	
	<p>情報セキュリティ対策については、内閣官房情報セキュリティセンター(NISC)策定の「政府機関の情報セキュリティ対策のための統一基準」に基づき、規程やマニュアル整備などの措置を行うとともに、政府、関係機関等と脅威情報を共有しつつ、外部からの不正アクセス等に対して、ソフト・ハードウェア両面での対策を継続して実施する。</p> <p>また、引き続き、監査、日本貿易振興機構内全職員に対する研修を毎年度実施し、日本貿易振興機構内の情報セキュリティリテラシの維持・向上を図る。</p>	<p>内閣官房情報セキュリティセンター(NISC)策定の「政府機関の情報セキュリティ対策のための統一基準」に基づき、既存の「情報セキュリティ規程及び情報セキュリティマニュアル」や情報通信機器・ソフトウェアについて、情報セキュリティ上の脅威に対する対応状況について常時確認、更新を行う。特に、海外事務所に対する外部からの標的型ウイルス攻撃等の増加に対応すべく、海外ネットワークにおける情報セキュリティ基盤の強化を図る。また、機構内の情報セキュリティリテラシの向上を図るため、情報セキュリティ研修を毎年度実施し、受講を徹底する。</p>	<p>内閣官房情報セキュリティセンター(NISC)策定の「政府機関の情報セキュリティ対策のための統一基準」に基づき、既存の「情報セキュリティ規程及び情報セキュリティマニュアル」や情報通信機器・ソフトウェアについて、情報セキュリティ上の脅威に対する対応状況について常時確認、更新を行う。特に、海外事務所に対する外部からの標的型ウイルス攻撃等の増加に対応すべく、海外ネットワークにおける情報セキュリティ基盤の強化を図る。</p> <p>このほか、「情報セキュリティ規程及び情報セキュリティマニュアル」の確認・更新や機構内の情報セキュリティリテラシの向上を図るために情報セキュリティ研修の受講を徹底する。</p>	<p><主な定量的指標> なし</p> <p><その他の指標></p> <ul style="list-style-type: none"> 既存の「情報セキュリティ規程及び情報セキュリティマニュアル」や情報通信機器・ソフトウェアについて、情報セキュリティ上の脅威に対する対応状況について常時確認、更新を行う。 機構内の情報セキュリティリテラシの向上を図るため、情報セキュリティ研修の受講を徹底する。 <p><評価の視点></p> <ul style="list-style-type: none"> 上述の取組を行っているか。 	<p><主要な業務実績></p> <p>多層防御によるセキュリティ対策を継続、海外事務所を対象にサンドボックス機能を新規に導入した。IPA、JPCERT/CCの連絡を受けて標的攻撃メールや通信の監視を実施している。</p> <p>機密データ、個人情報データは、オフライン機器への保存・アクセス制限など日常の執務環境から隔離し保護している。</p> <p>情報セキュリティリテラシの向上を図るため、E-Learningを全利用者対象に10月実施した。また、標的型攻撃メールの訓練を11月に実施した。</p> <p>NISCによるマネジメント監査を受けた。</p> <p>政府統一基準改定により、情報セキュリティ規程を改訂し、CSIRT体制の改善を行った。</p>	<p><評定と根拠></p> <p>評定：B</p> <p>計画どおりに実施したため、標準のBとした。</p> <p><課題と対応></p> <p>新たな標的型攻撃等の脅威に対応可能なセキュリティ対策を導入することで、更なる情報セキュリティ基盤の強化を図る。</p>	<p>評定</p> <p><評定に至った理由></p> <p><今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p><その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)

4-4 人事管理

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
4-4	人事管理		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ							
評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度	(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
				業務実績	自己評価	評定	
<p>(4) 人事管理 事業ニーズや社会経済情勢の変化を的確に踏まえつつ、勤務環境の整備等による女性活躍の一層の促進、ナショナル・スタッフの育成・活用、外国人職員の採用、国内外の外部組織との人材交流、企業経験者等の外部人材の活用などを通じた人材の多様化を図る。併せて、企業の成果創出や他機関との事業連携を効果的に進めるため、企業や外部機関等の多様なビジネスニーズに対して、海外や地方に根ざし、実情を踏まえた的確な情報提供や支援策等の提案が可能な職員を育成するための人材育成策を拡充する。そのためには、若手・中堅職員が貿易・投資促進業務に求められる能力・専門性を向上させるべく、OJT・研修等を通じた人材育成策を拡充する。</p>	<p>8. その他主務省令で定める業務運営に関する事項 (2) 人事に関する計画 ①効果的・効率的な業務運営に向けた人員の最適配置 中期目標を踏まえ、管理部門・海調部門等の人員配置の合理化を図りつつ、国内外事務所および重点事業部門への人員配置を進める。具体的には、高度専門人材の獲得やナショナル・スタッフの活用を含め、対日直接投資促進に従事する内外の人員体制を抜本的に強化し、世界水準の誘致体制を構築する。また、農林水産物・食品の輸出促進、地方創生、新興国展開支援等その他の重点分野について、専門人材を活用するなどして、人員体制を強化する。</p> <p>②人材多様化に向けた取組 勤務地限定制度の着実な運用、出勤シフトの柔軟化をはじめとする諸施策を講じ、様々なライフ・ステージに配慮した勤務環境の整備を行うとともに、キャリア形成に配慮した人員配置や研修機会の提供を通じて、女性の活躍を一層促進する。 また、外国人の採用を拡大するとともに、ナショナル・スタッフの登用を推進、管理職レベルのポ</p>	<p>6. その他業務運営に関する重要事項 (1) 人事計画 ①効果的・効率的な業務運営に向けた人員の最適配置 中期計画を踏まえ、人員配置の合理化を図りつつ、国内外事務所及び重点事業部門への人員配置を進める。具体的には、農林水産物・食品のマーケティング、ブランディングやプロモーションを強化し、更なる輸出拡大要請に応えるための新組織である日本食品海外プロモーションセンターの設置に向けた人員体制を整える。また、新輸出大国コンソーシアム事業において、適切な支援を企業が受けられるようサポートするコンシェルジュを本部や貿易情報センターに引き続き配置する。</p> <p>②人材多様化に向けた取組 職員の様々なライフ・ステージを踏まえつつ、本人のキャリア形成につながるよう、適材部署への配置を引き続き進める。また、中間採用の通年化により即戦力となる人材の登用を行うとともに、一般職から総合職への職種変更制度の導入を進める。 海外事務所においてはナショナル・スタッフの管理職ポストへの登用を継続するなど、積極的</p>	<p><主な定量的指標> なし</p> <p><その他の指標> ①効果的・効率的な業務運営に向けた人員の最適配置 ・農林水産物・食品の輸出促進、新興国展開支援等の重点分野について、専門人材を活用するなどして、人員体制を強化する。</p> <p>②人材多様化に向けた取組 ・出勤シフトの柔軟化をはじめとする諸施策を講じ、様々なライフ・ステージに配慮した勤務環境の整備を行うとともに、キャリア形成に配慮した人員配置や研修機会の提供を通じて、女性の活躍を一層促進する。 ・外国人の採用を拡大するとともに、海外事務所においてはナショナル・スタッフの管理職ポストへの登用も検討するなど、積極的な活用を行う。 ・専門性を有する高度専門人材や、政府・自治体・民間企業・金融機関等からの外部人材の活用を図ることにより人材の多様化に取り組む。</p> <p>③人材育成の推進 ・特殊言語を中心として語学能力の向上に向けた職員の研修を行う。</p>	<p><主要な業務実績> ①効果的・効率的な業務運営に向けた人員の最適配置 日本食品海外プロモーションセンター（JFOOD0）の設置に伴う人員体制の整備、重点分野への人員配置を行った。 対日投資部外資系企業支援課の「国・地域別デスク」において、シンガポール、中国（大連・広州）、ソウル、ベンガルールのナショナル・スタッフ（NS）を引き続き配置した。</p> <p>②人材多様化に向けた取組 28年度より通年での中間採用を開始し、29年度通年で23名を中間採用した（正規職員6名、任期付職員5名、任期付から正規職員への転換12名）。29年度より一般職から総合職への職種転換制度を導入し、候補者を選定中。29年度にシカゴ事務所のナショナル・スタッフを同事務所長に登用した。ほか、管理職のグレードに昇格した同スタッフは計5名（メキシコ、バンコク、大連）。 29年度も引き続き、配偶者同行休業制度、エリア総合職制度および勤務時間のシフト制等、女性がキャリアを継続しやすい環境を整備。なお、29年度に配偶者同行休業制度を活用した職員は23名（前年度比3名増加）。</p> <p>③人材育成の推進 若手職員16名が海外事務所実務研修を行った。中核人材を対象とした外部研修は9名を行政研修等へ派遣した。階層別研修は7階層で7回実施し、延べ126名が参加した。統計、知財、会計事務など専門分野の能力開発研修へは延べ20名が参加した。</p> <p>④ワーク・ライフ・バランスの確保と活力のある職場作りに向けた取組 超過勤務削減、有給休暇取得の奨励、勤務シフトの柔軟化等、労働環境の整備を進めた。超過勤務の事前申請・下命システムを本格導入して超過勤務削減を図ったほか、1日単位で出勤時間を選択できる勤務シフトを導入した。また、在宅勤務の試験導入を開始した。</p> <p>⑤有期嘱託職員の無期化について 労働契約法の改正によって、25年4月以降に開始した有期労働契約の通算契約期間が5年を超える場合、無期転換の申請が可能となった。当組織は、将来の人員費の安定的執行に制約があることから、無期転換の対象となる職員数は相当限定せざるを得ないとの方針を策定した。しかし、本年2月国会での質疑を受け、当該嘱託員に対して、方針を撤回すること、および改正労働契約法の趣旨について改めて文書で伝達し、30年度公募への応募を促した。結果、30年度公募に応募のあったほとんどの当該職員について採用し、無期転換の申請がある場合には、随時無期転換を図っていくこととした。</p>	<p><評定と根拠> 評定：B 計画どおりに実施したため、標準のBとした。</p> <p><課題と対応> 引き続き、適切な対応を行う。</p>	<p><評定に至った理由></p> <p><今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p><その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>	

ストに配置するなど、積極的な活用を行う。このための環境整備として、連絡文書等の外国語化、国内外の人事管理の一元化を行う。

加えて、特定産業・地域・業務の専門性を有する高度専門人材を社会人採用や外部専門家として確保するほか、政府・自治体・民間企業・金融機関等からの外部人材の受入や、人事交流を拡大することで、人材の多様化を図っていく。

③人材育成の推進

人材育成については、各職員の専門性を一層向上させ、業務知識や経験を蓄積させるための環境を整備する。具体的には、外部専門家を充てているポストへの職員の配置や、民間出向研修を行う。また、新興国市場における活動が拡大している中、高度な情報収集や支援事業を可能とするため、特殊言語を中心として語学能力の向上に向けた職員の研修を強化する。

加えて、職員を早期に熟練させるため、入構5年目までを目途に本部および国内外事務所での勤務を経験させる。

その他、選抜型研修や階層別研修の強化を通じて、中核人材の育成についても着実に進める。

④ワーク・ライフ・バランスの確保と活力のある職場作りに向けた取組

ワーク・ライフ・バランスの確保と職員の心身の健康維持に向けて、有給休暇の完全取得及び超過勤務の解消を目指し、各年度で具体的な目標及び取組内容を定め、その実施状況を検証する。

また、全職員が目標を共有し、コミュニケーションを活発化することで、前例にとらわれない柔軟な発想による取組を積極的に推進するなど、一層活力ある職場作りを進める。

な活用を行う。また、専門性を有する人材や、政府・自治体・民間企業・金融機関等からの外部人材の活用を図ることによって人材の多様化に取り組む。

③人材育成の推進

若手職員の早期キャリアアップを図るために、海外の実務経験のない若手職員を対象とした海外事務所での実習制度を引き続き実施する。また、各職員の生産性を一層向上させ、業務知識や経験を蓄積させるため、階層別研修の継続や選抜研修による中核人材の育成を継続する。

④働き方改革の実現と多様化への対応

ワーク・ライフ・バランスの確保と職員の心身の健康維持に向けて、有給休暇の月1日以上の取得や超過勤務の削減を目指し、環境整備を進める。

・階層別研修の継続や選抜研修による中核人材の育成を進める。

④ワーク・ライフ・バランスの確保と活力のある職場作りに向けた取組

・勤務シフトの多様化、有給休暇の完全取得及び超過勤務の解消を目指し、環境整備を進める。

・全職員が目標を共有し、コミュニケーションを活発化することで、前例にとらわれない柔軟な発想による取組を積極的に推進するなど、一層活力ある職場作りを進める。

<評価の視点>

・上述の取組を行っているか。

4-5 安全管理

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
4-5	安全管理		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度		(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
	中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価
					業務実績	自己評価	
	天災や突発的な事故等の非常事態に備え、関連規程やマニュアル等の改訂を毎年度検討し、危機管理体制の整備を図る。 また、海外における各国・地域の治安、自然災害、環境汚染等の情報を適時かつ正確に把握し、迅速かつ適切な対策を講じる。	天災や突発的な事故等の非常事態に備え、既存の安全管理に関する規程やマニュアル等について、国内外の安全に関する情勢に応じて、常時点検、更新する。 外部専門機関の活用、在外公館や関係機関との協力関係の構築などにより、海外での安全情報を適宜把握し、迅速かつ適切な対策を講じる。	テロ等の突発的な事件、大地震、洪水等の天災等の非常事態に対応するため、外務省海外安全情報・危険情報のレベル2以上の地域を対象として、見本市等の海外事業、海外出張（駐在員の移動を含む）の実施に際し、リスク・アセスメント（安全対策を含む）の実施による事前評価、リスク・アセスメントに基づく安全施策を体系的に実施し、安全確保に努める。また、海外事務所においては、在外公館や関係機関との連携強化を図り、正確な情報把握、迅速かつ適切な対応に努める。さらに、円滑な安全施策の実施のため、規定、マニュアルの不断の見直しを行う。	<p><主な定量的指標> なし</p> <p><その他の指標> ・外務省海外安全情報・危険情報のレベル2以上の地域を対象として、見本市等の海外事業、海外出張（駐在員の移動を含む）の実施に際し、リスク・アセスメント（安全対策を含む）の実施による事前評価、リスク・アセスメントに基づく安全施策を体系的に実施し、安全確保に努める。 ・海外事務所においては、在外公館や関係機関との連携強化を図り、正確な情報把握、迅速かつ適切な対応に努める。 ・円滑な安全施策の実施のため、規定、マニュアルの不断の見直しを行う。</p> <p><評価の視点> ・上述の取組を行っているか。</p>	<p><主要な業務実績> (1) リスク・アセスメントの実施 ①国内外における緊急時及び自然災害時における海外駐在員・ナショナル・スタッフ及び出張者の安否確認を66件実施した。 リヤドに向けたイエメン反政府武装勢力の弾道ミサイル迎撃による破片がリヤド市内に落下し、死者が出た事件について、リヤド事務所に安否確認を行った。なお、日本に出張中の所長およびリヤドへの出張予定者がいたため、リスク管理会社に相談し、リヤドへの出張を一時的に見送り、その結果を関係者に周知した。また、自然災害発生では、タシケントにおける地震発生、パリおよびナイロビにおける洪水発生的事案について安否確認を実施した。 ②海外出張者のためのセキュリティ・アドバイスをジェトロ本部職員・海外駐在員、アジア経済研究所研究員の渡航計画に基づき計29回実施した。 アジア経済研究所研究員のイラン・チャバハール(パキスタン国境近く)への出張、イスタンブール事務所長のトルコ南東部のシャンルウルファ県への出張などに対し、リスク管理会社のリスク・アセスメントに基づき、セキュリティ・アドバイスを実施した。 ③海外事務所、駐在員自宅の安全調査、安全指導を実施した。ソウル事務所の緊急避難を想定し、外部専門家作成の緊急避難計画(草案)に基づき、本部、ソウル事務所、外部専門家で同計画策定作業を行った。また、安全対策担当主幹がカラチおよびダッカに出張し、事務所、駐在員自宅の安全調査を実施した。</p> <p>(2) 安全対策推進本部の開催 29年5月にアビジャン情勢悪化を鑑み、当面の事務所運営およびアビジャンへの渡航方針について安全対策推進本部を開催した。</p>	<p><評定と根拠> 評定：B 計画どおりに実施したため、標準のBとした。</p> <p><課題と対応> 引き続き、適切に対応する。</p>	<p>評定</p> <p><評定に至った理由></p> <p><今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p><その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)

4-6 顧客サービスの向上及び認知度の向上

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
4-6	顧客サービスの向上及び認知度の向上		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度		(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
				業務実績	自己評価	評 定	
地方の中小企業等、我が国中小企業の海外展開等への関心が高まる中、日本貿易振興機構が提供するサービス内容について幅広く伝えるとともに、毎年度、全国で企業や関係機関等からサービスに対する意見や要望を聴取する機会を設けるなど、顧客サービスの質的向上、改善に向けた不断の取組を行う。	民間企業等に対して機構のサービス内容を伝え、意見を聴取するために平成26年度に設置した「サービス向上会議」に加えて、毎年度、全国で、各地域の有識者等から意見を聴取する「有識者会議」を継続する。また、ウェブサイトに行う。さらに、ウェブサイト上のトップページに設置したご意見箱を通じて不特定のお客様の声を集めるなど、重層的な取組を推進することで、幅広い意見を取り入れ、更なる顧客サービスの質的向上・改善を図る。また、より多くの顧客層に対し機構の事業への認知度を高め、サービスを利用してもらうべく、(a) 国内外ネットワークを活用した支援機関、政府・自治体、メディアなど発信力のある関係者（インフルエンサー）を通じての機構事業のPR・理解促進、(b) 統一的な広報ツールの構築、(c) ソーシャル・ネットワーク・サービス等を活用した対外発信の強化など、効果的な広報戦略について検討し、早期実行を目指す。	各国内事務所では、民間企業等に対して機構のサービス内容を伝え意見を聴取するための「サービス向上会議」及び地域の有識者等から意見を聴取する「有識者会議」を継続する。また、ウェブサイト上に設置したご意見箱を通じて不特定のお客様の声を集めるなど、重層的な取組を推進することで、幅広い意見を取り入れ、更なる顧客サービスの質的向上・改善を図る。さらに、より多くの顧客層に対し機構の事業への認知度を高め、サービスを利用してもらうべく、各分野やイベントごとにターゲットを設定し、適切なメディアを活用して効果的な対外発信を行う。	<p><主な定量的指標> なし</p> <p><その他の指標></p> <ul style="list-style-type: none"> 民間企業等に対して機構のサービス内容を伝え、意見を聴取するために、「サービス向上会議」に加えて、全国各地域の有識者等から意見を聴取する取組を継続する。 ウェブサイトに設置したご意見箱を通じて不特定のお客様の声を集めるなど、重層的な取組を推進することで、幅広い意見を取り入れ、更なる顧客サービスの質的向上・改善を図る。 より多くの顧客層に対し機構の事業への認知度を高め、サービスを利用してもらうべく、対外発信の強化など、効果的な広報戦略を検討する。 <p><評価の視点></p> <ul style="list-style-type: none"> 上述の取組を行っているか。 	<p><主要な業務実績></p> <ul style="list-style-type: none"> 中小企業からジェトロのサービスに対する生の声を直接聞くため、大阪本部及び各貿易情報センターにて「サービス向上会議」を年1回開催している。29年度は全国45カ所の拠点で開催。頂いたご意見は「すぐに対応」、「継続検討」などに分類し、対応する部署を決め、ジェトロのサービス向上を図った。 <p>お客様の意見・要望を積極的に入手するためジェトロのウェブサイトに設置したご意見箱（「お客様の声」）へ215件の意見等が寄せられ、関係部署と連携し適切に対応した。</p> <p>各地域の有識者から事業や組織運営等に関する意見を聴取するため、国内37カ所で地方有識者との意見交換会を実施した。</p> <p>従来は記者クラブを通じた一律のリリース案内を中心にメディアへの情報発信を実施していたが、各記者の関心分野・関心地域などを考慮したアプローチを強化した。</p> <p>ジェトロでは事業内容によってターゲット顧客層が大きく異なるため、事業の特性に応じて広報戦略を検討する機会を設け、職員の広報マインドと広報スキルの向上に務めた。</p> <p>また、より多くの顧客層に対して機構の事業への認知を高めてサービスを利用してもらうため、他機関との業務協力覚書締結など新たな協力・関係を強化するタイミングをとらえて、専門紙や特定の産業分野のメディアなどにも幅広く情報発信を行った。</p> <p>そうして構築された幅広いメディアとの関係を広報担当者が変わっても継続できるようにメディアリストを整備した。</p>	<p><評定と根拠></p> <p>評定：B 計画どおり実施したため、標準のBとした。</p> <p><課題と対応></p> <ul style="list-style-type: none"> 外部専門家等の知見を活用して、組織的かつ体系的な広報戦略を策定する。機構のサービス内容を伝えるとともに意見を聴取するものである 	<p><評定に至った理由></p> <p><今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p><その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>	

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)

4-7 短期借入金の限度額

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
4-7	短期借入金の限度額		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度		(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
				業務実績	自己評価	評定	
5. 財務内容の改善に関する事項 また、財務内容の健全性を確保する観点から、資金の借入については、特段の事情がない限り厳に慎む。	5. 短期借入金の限度額 7,031百万円 (理由) 運営費交付金及び補助金の受入れが最大3カ月分遅れた場合、事故の発生等により緊急に対策費が必要となった場合等を想定して、運営費交付金及び補助金の約3カ月分を短期借入金の限度額とする。	記載なし	<主な定量的指標> <その他の指標> <評価の視点>	<主要な業務実績> 29年度も昨年度同様、借り入れは行っていない。	<評定と根拠> 評定：B 該当しないため、標準のBとした。 <課題と対応> 引き続き、適切に対応する。	評定	<評定に至った理由> <今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など) <その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)

4-8 財産の処分に関する計画

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
4-8	財産の処分に関する計画		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度		(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
				業務実績	自己評価	評定	
記載なし	6. 財産の処分に関する計画 財産処分手続中の対日投資・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) について、中期目標期間中の早期に手続きを完了する。	記載なし	<主な定量的指標> <その他の指標> <評価の視点>	<主要な業務実績> 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) については、27年度に手続きを完了しており、29年度は本事項に該当する事案は発生していない。	<評定と根拠> 評定：B 該当しないため、標準のBとした。 <課題と対応> 引き続き、適切に対応する。	評定	<評定に至った理由> <今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など) <その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)

4-9 剰余金の使途

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
4-9	剰余金の使途		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度		(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
				業務実績	自己評価	評価	
記載なし	7. 剰余金の使途 ・海外有識者、有力者の招へいの追加的実施 ・展示会、セミナー、講演会等の追加的実施(新規事業実施のための事前調査の実施を含む。) ・先行的な開発途上国研究の実施 ・緊急な政策要請に対応する事業の実施 ・職員教育の充実・就労環境改善 外部環境の変化への対応 ・業務の電子化、民間委託の推進等の業務効率化に向けた追加的取組 ・施設及び設備の充実・改修 ・サービス向上や認知度向上に向けた追加的取組	記載なし	<主な定量的指標> <その他の指標> <評価の視点>	<主要な業務実績> 29年度も昨年度同様、剰余金は発生しない予定。	<評定と根拠> 評定：B 該当しないため、標準のBとした。 <課題と対応> 引き続き、適切に対応する。	評定	<評定に至った理由> <今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など) <その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)

4-10 積立金の処分

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
4-10	積立金の処分		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度		(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
				業務実績	自己評価	評定	
記載なし	8. 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 前期中期目標期間の最終事業年度において、独立行政法人通則法第44条の処理を行った後の積立金に相当する金額のうち経済産業大臣の承認を受けた金額について、前期中期目標期間終了までに自己収入財源で取得し、当期中期目標期間に繰り越した固定資産の減価償却に要する費用等に充当する。	記載なし	<主な定量的指標> <その他の指標> <評価の視点>	<主要な業務実績> 29年度も昨年度同様、自己収入で取得した固定資産の減価償却費や前払費用等に充当した。なお、充当金額は、110百万円となる予定。	<評定と根拠> 評定：B 計画どおりであったため、標準のBとした。 <課題と対応> 引き続き、適切に対応する。	評定	<評定に至った理由> <今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など) <その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)

4-1-1 中期目標期間を超える債務負担

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
4-1-1	中期目標期間を超える債務負担		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	27年度	28年度	29年度	30年度		(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
				業務実績	自己評価	評価	
記載なし	8. その他主務省令で定める業務運営に関する事項 (4) 中期目標期間を超える債務負担 中期目標期間を超える債務負担については、契約の性質上やむを得ない場合には、次期中期目標期間にわたって契約を行う。	記載なし	<主な定量的指標> <その他の指標> <評価の視点>	<主要な業務実績> 中期目標期間の最終年度において報告する予定であり、29年度は報告対象外とする。	<評定と根拠> 評定：B 該当しないため、標準のBとした。 <課題と対応> 引き続き、適切に対応する。	評定	<評定に至った理由> <今後の課題> (実績に対する課題及び改善方策など) <その他事項> (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)

4. その他参考情報
(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)

以上