

評価書様式

様式 1-1-1 中期目標管理法人 年度評価 評価の概要様式

1. 評価対象に関する事項		
法人名	独立行政法人日本貿易振興機構	
評価対象事業年度	年度評価	平成30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	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」                      全ての定量的指標で目標値の120%以上の成果を達成し、以下の定性的成果も実現したことを踏まえ、当該項目の評価はAとした。</p> <p>(1) 地域一体型の外国企業誘致活動の展開                      これまでの地方自治体(24自治体)に対する誘致戦略策定等のきめ細かいサポート「地域への対日直接投資サポートプログラム」に加え、新たに外資系企業が多数参画し、地域の魅力的なビジネス環境を世界に発信する「対日直接投資カンファレンス(Regional Business Conference:RBC)」を国内4都市で開催。地域への有力な投資候補企業と地元企業とのマッチングなどを強化した結果、地方への誘致に90件成功。</p> <p>(2) イノベーション創出に向け海外スタートアップ案件の発掘を強化                      国内でのイノベーション創出や社会課題解決に資する海外スタートアップ企業向けに、日本市場の魅力や日本企業との協業によるビジネスチャンスなどを発信する対日投資セミナーを海外主要12都市で開催。また、海外のエコシステム誘致を目的に、海外の先進的なアクセラレータやインキュベータ、ベンチャーキャピタル等を発掘・支援し、誘致成功を実現。</p> <p>(3) 外資系企業の人材確保を支援                      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拡充(3回開催)。外国人留学生など約580名と外資系企業75社が参加。また、約9割の外資系企業が理系人材を求めているため、工科系など3大学との連携により、理系留学生を多数集客。誘致成功件数241件のうち61件に対して人材に関する支援を実施。</p> <p>(4) 政府への働きかけを通じた規制・行政手続見直し                      「コワーキングスペースで日本法人を立ち上げて事業をスタートしたい」という外国企業のニーズがあったが、外国人起業家等の在留資格発給要件では、コワーキングスペースを適切な執務室として認めていなかった。このため、対日投資相談ホットライン(ジェトロを窓口として、外国企業からの対日投資相談や規制改革要望を受け付け、関係省庁に報告し検討を依頼する制度)の仕組みを利用し、政府に対し繰り返し働きかけた結果、30年11月に、ジェトロが支援している外国企業の日本法人・支店の外国人経営者は、一定の要件を満たせば、事業所がコワーキングスペースであっても、「経営・管理」の在留資格が取得可能になる特例措置が実現。</p> <p>2. 「農林水産物・食品の輸出促進」                      特殊要因を除き、全ての定量的指標で目標値の120%以上の成果を達成(※1)。特に、成約金額においては444.6億円を達成。以下のとおり、効果的なプロモーション、オール・ジャパンでの取組を行い、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 定量的指標「プロモーション参加事業者の対象品目・対象地域向けの年間輸出額の前年度比」については、香港向けホタテの供給が自然災害等の外的要因により著しく落ち込んだため、これを除いた達成率138.3%が本来の成果として適切と考える。</p> <p>(1) JFOOD0(日本食品海外プロモーションセンター)の本格的な取組を開始                      29年度は個別事業者のプロモーション活用を促す働きかけがスケジュール的に困難だった。このため、30年度はJFOOD0の組織体制を整備しつつ個別事業者にアプローチし、JFOOD0のプロモーションの内容や時期に合わせた事業者自身の販売促進を行うよう働きかけた。その結果、特に日本茶(米国)では、こうした取組を行った事業者の輸出金額は、行わなかった事業者に比べ顕著な伸びを示し(最大719.5%)、目標(112%)を上回る品目全体の輸出額の伸び(113.0%(※2))の達成に貢献した。</p> <p>※2 ※1と同一の理由から、116.6%が本来の成果として適切と考える。</p> <p>(2) 輸出解禁等に合わせたタイムリーな取組                      豪州向け日本産牛肉について、日本畜産物輸出促進協議会等と連携し、シドニーにて、和牛に焦点を当てた輸出商談会を実施した結果、BSE問題が顕在化して以降17年ぶりの輸出再開に成功。また、30年1月解禁の豪州向け柿も、和歌山JAと連携し、販売プロモーションを実施した結果、3日間で1トン全量が完売し、販売継続に向けた商談支援を実施中。さら</p>				

に、29年10月輸出解禁の米国向け柿も、前年度に続き、JAグループと連携した販売プロモーションを実施した結果、輸出量が約10トン（前年0.7トン）にまで拡大。

### （3）日本産食材のより効果的なプロモーションの実施

香港開催の展示商談会で、現地バイヤーへの訴求力を高めるため、自治体や産地ごとの出展レイアウトを商品ジャンルごとに変更した結果、成約金額が1企業（小間）あたり891万円まで拡大（前年度比+322万円）。また、海外で日本産食材を積極活用するレストランなどを認定する「日本産食材サポーター店」を4,052店まで拡大。さらに、常時海外バイヤーの引合い情報に対応する「インクワイアリーサービス」も開始。他方、中国国際輸入博覧会にて、オール・ジャパンでコメ（精米）を始めとした積極的なプロモーションの結果、コメ（精米）で約10億円、日本産食材全体で約24億円の成約を獲得。

### （4）日EU・EPA発効を見据えた輸出支援

日EU・EPAの発効を見据え、食品流通規制が厳格なEUの特性に的確に対応するため、食品の残留農薬やGMO（遺伝子組換え食品）、グルテンフリー、包材溶出などの検査、栄養成分分析、ラベル確認など、EU向け輸出を検討している66社の404商品での個別支援を実施。

## 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%以上の成果を達成し、「独立行政法人の評価に関する指針」に定めるS評価の質的な面の基準である「①法人の自主的な取組による創意工夫」、「②目標策定時に想定した以上の政策実現に対する寄与」、「③重要かつ難易度の高い目標の達成」においても、以下の通り、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Sとした。

### ①法人の自主的な取組による創意工夫

#### （1）新たな課題分野『イノベーション分野』での支援を拡充

・新たに専門家（アクセラレーター）によるメンタリング機能を有するイノベーション・ハブを12カ所設置。30年度は、ブリーフィング対応（132件）やメンタリング（276件）等の支援を通じて、短期間での資金調達・スケールアップのノウハウ提供や、ベンチャーキャピタル・現地パートナー候補企業への迅速なマッチング支援などを行うことで、パートナー契約の締結や現地ビジネスの拡大などを達成。

・また、日本企業の海外進出支援等の官民による集中プログラム（J-Startup）の取組を開始。新しいビジネスモデルでの海外展開に対し、英語でのプレゼンからマッチングまでをシームレスで支援する機能・地域を拡充して実施。スタートアップ企業369社を支援し、ライセンス契約などの成果を実現（商談件数13,008件、成約件数1,862件）。

#### （2）新たな課題分野『高度外国人材分野』での支援を拡充

・政府の「未来投資戦略2018」に基づき、関係府省庁・機関の施策情報を集約し、日本の中堅・中小企業と外国人材・教育機関の双方からの相談窓口機能を有する「高度外国人材活躍推進プラットフォーム」をジェトロ内に設置。

・また、30年12月25日に、中堅・中小企業による高度外国人材の採用・定着を支援する「高度外国人材活躍推進ポータルサイト（Open for Professionals）」を立ち上げ、年度末までにアクセス数が43,935件に到達。

・さらに、グローバル人材の採用・育成・定着を促進するため、「グローバル人材フェア」を全国7カ所にて開催（468名が参加）。グローバル人材の採用に関心のある中堅・中小企業を発掘し、専門家による探索から定着までの各段階で必要な対応などのコンサルティングを行う個別支援を59社に実施。

#### （3）海外ビジネスに不慣れな中小企業への輸出支援の取組を強化（電子商取引（EC）分野や流通分野）

・ジェトロとして、初めて、海外の有力EC事業者と連携して、ECプラットフォーム内に日本商品・サービスの魅力を発信するコーナー「Japan Mall」を新設。EC事業者との商談マッチングから成約（買取）、成約商品の販売促進プロモーションを一気通貫で支援し、シンガポールやマレーシア、香港等へ、化粧品や食品など多数の品目での輸出に成功。

・また、29年度から開始した日系大手流通業者と連携した日本食品のテストマーケティングについては、ベトナムでの取組を拡大。

### ②目標策定時に想定した以上の政策実現に対する寄与

#### （4）地方での潜在的な海外展開企業の掘り起こし（地方\*1の中堅・中小企業4,936社）の海外展開支援を実施

・日本全国1,118の関係機関と連携し、地方の潜在的な海外展開企業を発掘し、国別・産業別の専門家438名による一貫した海外展開支援（新輸出大国コンソーシアム事業\*2）を実施。29年度までに発掘した登録企業7,088社を継続支援する一方で、新たに全国で1,370社の登録企業を発掘・支援。日本全国で8,458社の中堅・中小企業（うち地方4,936社）の海外展開支援を実施し、30年度は440社の海外展開の成功を達成（28年度は159社、29年度は242社）。特に、30年度は日EU・EPAの発効を見据えた取組を開始し、新たに全国でEU向けの海外展開に取り組む1,863社の登録企業を発掘・支援し、399件の海外展開の成功を実現。

\*1：「地方」とは、東京都、神奈川県、愛知県、大阪府を除く43道府県。

\*2：「新輸出大国コンソーシアム事業」は、中期目標策定時（27年4月）に想定されていなかった事業であり、28年1月に、中期目標で定めている「中堅・中小企業など我が国企業

の海外展開支援」という政策実現に寄与するものとして、ジェトロが新たに実施することとなったもの。

③重要かつ難易度の高い目標の達成

(5) 巨大市場での輸出難易度が高いヘルスケア分野などでの開拓支援

・中国政府が国家的行事として開催した「中国輸入博覧会」において、日本政府や中国政府からの要請を受け、日本企業の出展とりまとめ窓口を務め、「医療機器・医療保健」など5分野でジャパン・パビリオンを設置。260社の出展をサポートした結果、過去に例のない最大級の成果（商談件数18,000件、成約件数3,000件、成約金額58億円）を実現。特に、輸出の難易度が高いヘルスケア分野においては、日本のブランド力と品質の高さを積極的にプロモーションする個別支援を36社に対して実施し、高いパフォーマンス（商談件数：7,209件、成約件数：1,255件、成約金額：15億円）を達成。

・その他に、日中高齢者産業交流会（中国）や ARAB HEALTH（ドバイ）、健康長寿広報展（フィリピン）などでも、積極的な商談支援に取り組み、高い成果（商談件数：7,219件、成約件数938件、成約金額：41億円）を実現。

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、当該項目の評価はAとした。

(1) 米国トランプ政権の動向に関する発信機能を強化

米中貿易摩擦や新NAFTA等の米国通商政策を重点的に調査したほか、ウェブでタイムリーに情報発信（執筆件数：229本、アクセス件数：25万8,000件）。また、米中貿易摩擦や新NAFTA関連で計19回（1,100名が参加）のセミナーを開催。他方、重点州を中心に、日本企業の現地活動をロードショー形式で地方政府に発信する取組を12回実施など、対米情報発信機能を拡充（17州知事・副知事、21州高官〔州商務長官等〕、22郡・市長）。

(2) 欧州経済情勢（英国EU離脱交渉や日EU・EPA）の情報発信とEPA利活用促進に向けた取組強化

日本企業の関心の高いブレグジット後の影響を調査したほか、離脱交渉期限（10月）のタイミングで交渉状況などの特集記事・トピック記事を発信（執筆件数：185本、アクセス数：10万1,000件）。また、日本企業の目線に立った分かりやすいガイドブック等も作成・公表。他方、31年2月に発効した日EU・EPAについては、全都道府県にてTPP11と併せた活用促進セミナーを開催（101回、4,100名参加）。

(3) 日系企業の海外展開とビジネス環境改善に向けた取組

30年10月、カンボジアのフン・セン首相訪日をとらえ、ジェトロ理事長とのバイ会談を実施。その対話の中で、日本企業にとって長年の最大の非関税障壁となっていたカムコントロール（商業省所管の輸出入検査・不正防止総局）による検査（カンボジア独自の国境検問所での税関とは別の輸出検査）について、フン・セン首相から「必ず改善する」とのコミットメントを引き出し、31年1月の撤廃に繋がった。

(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）

国際的な関心の高まる「貿易と環境問題」に焦点をあてた研究に積極的に取り組み、セミナー等での成果普及を実施した。研究成果のひとつとして「リサイクルと世界経済～貿易と環境保護は両立できるか（小島研究員著：中公新書）」が刊行され、「大平正芳記念賞（特別賞）」を受賞。

・「Ⅱ. 業務運営の効率化に関する事項」では、安全対策を徹底、現地日系社会にも貢献を行ったことで、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、当該項目の評価は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、当該項目の評価は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、当該項目の評価はBとした。

2. 法人全体に対する評価

法人全体の評価

（項目別評価及び下記事項を踏まえた、法人全体の評価を記述。項目別評価のうち、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)
---------	---------------------------------------------------------------



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：0394

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	3,332,368千円
(実績値)	—	—	1,617件	1,775件	1,741件	1,734件			決算額(千円)	3,486,687千円	4,014,241千円	3,294,454千円	2,912,382千円
(達成度)	—	—	134.8%	147.9%	145.1%	144.5%			経常費用(千円)	3,469,103千円	3,986,785千円	3,285,422千円	2,890,599千円
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	212,360千円
(実績値)	—	—	160件	174件	193件	241件			行政コスト(千円)	2,448,896千円	3,633,661千円	2,997,605千円	2,666,243千円
(達成度)	—	—	145.5%	151.3%	160.8%	160.7%			従事人員数	1,685人の内数	1,767人の内数	1,802人の内数	1,794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	18件							
(達成度)	—	—	120.0%	140.0%	100.0%	120.0%							
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%	98.6%							
(達成度)	—	—	—	—	—	—							

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

注2) 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

注3) 上記以外に必要なと考える情報があれば欄を追加して記載しても差し支えない

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年における対日直接投資残高の35兆円への倍増(2012年比)」に向けて、	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)等の目標を実現するべく、	政府目標である「2020年における対日直接投資残高の35兆円への倍増(2012年比)」に向けて、	<主な定量的指標> ・投資プロジェクト管理件数：年平均1,200件以上	<主要な業務実績> 30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：1,734件 ・誘致成功件数：241件	<評定と根拠> 評定：A  【量的成果の根拠】	評定： <評定に至った理由>

<p>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、ウェブサイト等を活用し、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に対しては、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>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>平成29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、生産性革命の実現を図るために措置されたことを認識し、ベンチャー企業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。</p>	<p>2018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>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、ベンチャー企業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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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</li> </ul> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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)</li> <li>・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を十分にを行い、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)</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・定量的指標を達成しているか。</li> <li>・上述のアウトカムの実現が図られているか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・うち大型等特定誘致案件：18件</li> <li>・役立ち度アンケート調査：98.6%(関連指標)</li> <li>・自治体等との連携件数：37件</li> <li>・政府への情報提供件数：39件</li> </ul> <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 ・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。30年度の重点分野の誘致成功件数は185件(前年度比33%増)、高付加価値拠点(大型等特定誘致案件)の誘致成功件数は18件(前年度比20%増)となった。</p> <p>【成功事例】Artisense(米国)／ICT</p> <table border="1" data-bbox="1136 577 1386 1050"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>自動運転車向けの3次元地図を作成するAI開発を行うスタートアップ企業。ドイツ・ミュンヘン工科大学からスピンオフし、27年に米国で創業した。同社は自動車に搭載したカメラとAIを用いて地図をリアルタイムで作成。地図の作成では全地球測位システム(GPS)を用いるのが一般的であるが、GPSの苦手とする都市部の高層建築物の遮蔽、電波の届かない地域、高速道路など上下に交差する道路において、同社システム活用により、精密な地図の作成が可能となる。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日本の自動運転業界向けに3次元地図を提供することを目的に、30年10月に東京都に株式会社を設立。新しい技術の導入や次世代モビリティ・システム構築への寄与が見込まれる。</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・ビザ・税務・労務に関するコンサルティング、サービスプロバイダ(行政書士、税理士、社労士、人材紹介会社)の紹介、自治体との面談アレンジ、市場・インセンティブ情報の提供を実施。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】Venture Café Global Institute(米国)／サービス</p> <table border="1" data-bbox="1136 1102 1386 1501"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>スタートアップ企業向けのコワーキングスペースを運営するCIC(Cambridge Innovation Center)の姉妹団体として、22年に設立された非営利団体。東京を含め、世界6都市にて、起業家、投資家、学生等の交流促進やセミナー開催等、イノベーション創出を支援するためのプログラムを実施している。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日本において、スタートアップ企業支援、イノベーション創出に係る取り組み等のノウハウを展開するため、30年4月に東京都に一般社団法人を設立。海外スタートアップ企業の呼び込み、日本国内での新たなイノベーション企業の創出等、日本のベンチャー・エコシステム構築への寄与が見込まれる。</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、テンポラリーオフィス(IBSC東京)の提供、土業専門家による登記・ビザ・税務・労務に関するコンサルティングを実施。</td> </tr> </table> <p>・30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18件。</p> <p>【成功事例】Standard Cognition(米国)／ICT</p> <table border="1" data-bbox="1136 1627 1386 1913"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>AIを用いた小売店向けレジ無人化システムの開発を行うスタートアップ企業。同社のシステムは、買い物客が手に取った商品を自動で認証し、退店時に自動で精算を行うため、買い物客はレジに並ぶことなく買い物をすることが可能となる。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>国内の小売店へのシステム提供のため、30年6月に東京都に合同会社を設立。同年10月に一般消費財の中間流通を行う日本企業のPALTAC社とのパートナーシップを締結した。同社システムの導入により、小売業界における労働力不足の解消や、生産性向上への貢献が見込まれる(米国の自社実験店舗以外では世界初)。</td> </tr> </table>	企業概要：	自動運転車向けの3次元地図を作成するAI開発を行うスタートアップ企業。ドイツ・ミュンヘン工科大学からスピンオフし、27年に米国で創業した。同社は自動車に搭載したカメラとAIを用いて地図をリアルタイムで作成。地図の作成では全地球測位システム(GPS)を用いるのが一般的であるが、GPSの苦手とする都市部の高層建築物の遮蔽、電波の届かない地域、高速道路など上下に交差する道路において、同社システム活用により、精密な地図の作成が可能となる。	投資内容・波及効果：	日本の自動運転業界向けに3次元地図を提供することを目的に、30年10月に東京都に株式会社を設立。新しい技術の導入や次世代モビリティ・システム構築への寄与が見込まれる。	ジェトロの支援：	会社設立に係る支援として、登記・ビザ・税務・労務に関するコンサルティング、サービスプロバイダ(行政書士、税理士、社労士、人材紹介会社)の紹介、自治体との面談アレンジ、市場・インセンティブ情報の提供を実施。	企業概要：	スタートアップ企業向けのコワーキングスペースを運営するCIC(Cambridge Innovation Center)の姉妹団体として、22年に設立された非営利団体。東京を含め、世界6都市にて、起業家、投資家、学生等の交流促進やセミナー開催等、イノベーション創出を支援するためのプログラムを実施している。	投資内容・波及効果：	日本において、スタートアップ企業支援、イノベーション創出に係る取り組み等のノウハウを展開するため、30年4月に東京都に一般社団法人を設立。海外スタートアップ企業の呼び込み、日本国内での新たなイノベーション企業の創出等、日本のベンチャー・エコシステム構築への寄与が見込まれる。	ジェトロの支援：	会社設立に係る支援として、テンポラリーオフィス(IBSC東京)の提供、土業専門家による登記・ビザ・税務・労務に関するコンサルティングを実施。	企業概要：	AIを用いた小売店向けレジ無人化システムの開発を行うスタートアップ企業。同社のシステムは、買い物客が手に取った商品を自動で認証し、退店時に自動で精算を行うため、買い物客はレジに並ぶことなく買い物をすることが可能となる。	投資内容・波及効果：	国内の小売店へのシステム提供のため、30年6月に東京都に合同会社を設立。同年10月に一般消費財の中間流通を行う日本企業のPALTAC社とのパートナーシップを締結した。同社システムの導入により、小売業界における労働力不足の解消や、生産性向上への貢献が見込まれる(米国の自社実験店舗以外では世界初)。	<p>全ての定量的指標で目標値の120%以上の成果を達成し、以下の定性的成果も実現。</p> <p>【質的成果の根拠】</p> <p>(1) 地域一体型の外国企業誘致活動の展開 これまでの地方自治体(24自治体)に対する誘致戦略策定等のきめ細かいサポート「地域への対日直接投資サポートプログラム」に加え、新たに外資系企業が多数参画し、地域の魅力的なビジネス環境を世界に発信する「対日直接投資カンファレンス(Regional Business Conference：RBC)」を国内4都市で開催。地域への有力な投資候補企業と地元企業とのマッチングなどを強化した結果、地方への誘致に90件成功。</p> <p>(2) イノベーション創出に向け海外スタートアップ案件の発掘を強化 国内でのイノベーション創出や社会課題解決に資する海外スタートアップ企業向けに、日本市場の魅力や日本企業との協業によるビジネスチャンスなどを発信する対日投資セミナーを海外主要12都市で開催。また、海外のエコシステム誘致を目的に、海外の先進的なアクセラレータやインキュベータ、ベンチャーキャピタル等を発掘・支援し、誘致成功を実現。</p> <p>(3) 外資系企業の人材確保を支援 外国人留学生・グローバル人材と国内外外資系企業との交流会を拡充(3回開催)。外国人留学生など約580名と外資系企業75社が参加。また、約9割の外資系企業が理系人材を求めていたため、工科系など3大学との連携により、理系留学生を多数集客。誘致成功件数241件のうち61件に対して人材に関する支援を実施。</p> <p>(4) 政府への働きかけを通じた規制・行政手続見直し 「コワーキングスペースで日本法人を立ち上げて事業をスタートしたい」という外国企業のニーズがあったが、外国人起業家等の在留資格発給要件では、コワーキングスペースを適切な執務室として認めていなかった。このため、対日投資相談ホットライン(ジェトロを窓口として、外国企業からの対日投資相談や規制改革要望を受け付け、関係省庁に報告し検討を依頼する制度)の仕組みを利用し、政府に対し繰り返し働きかけた結果、30年11月に、ジェトロが支援している外国企業の日本法人・支店の外国人経営者は、一定の要件を満たせば、事業所がコワーキングスペースであっても、「経営・管理」の在留資格が取得可能になる特例措置が実現。</p> <p>&lt;課題と対応&gt;</p> <p>(1) 質の高い対日直接投資の促進</p> <p>第四次産業革命によるイノベーションの進展、国内における人手不足や地域における社会課題の増加などの環境の変化を踏まえて、イノベーションの創出や地域経済活性化に資する案件に重点化した誘致活動を展開する。特に、①高い付加価値を創出する可能性があり、著しい新規性を有する技術や手法(ビジネスモデル)を用いた事業並びに生産性向上へ貢献する事業、②国内のイノベーション環境の向上に貢献する事業の誘致に重点的に取り組む。北米・欧州・アジアの主要事務所企業誘致に豊富な知識と経験を有する「対日投資誘致専門員」を配置するとともに、各国における貿易・投資振興機関や経済団体、スタートアップ・エコシステム等との緊密なネットワークを形成しながら有望案件を発掘・支援する。日本国内では「対日投資・ビジネスサポートセンター(IBSC)」において、法務・税務・労務、市場動向、規制、インセンティブ等の情報提供やテンポラリーオフィスの提供、ビジネスマッチングなど、外国企業による日本拠点設立、拠点設立後の事業拡大・二次投資までをワンストップかつシームレスに支援する。</p> <p>(2) 地域経済活性化に資する取組</p> <p>「地域への対日直接投資サポートプログラム」(以下、サポートプログラム)における取組等を通じて、外国企業の誘致に積極的な地方自治体との連携を一層強化し、地域への更なる外国企業の誘致に取り組む。国内の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」を配置するとともに、サポートプログラム支援対象の地方自治体に対して、その地域ならではの強みに重点化した外国企業誘致戦略の策定、地域PRコンテンツの作成、海外での対日直接投資誘致セミナー開催による情報発信、「地域への対日直接投資カンファレンス(RBC)」等の外国企業の招へい・イベント開催などを支援する。</p>	<p>&lt;指摘事項、業務運営上の課題及び改善方策&gt;</p> <p>(実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt;</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>
企業概要：	自動運転車向けの3次元地図を作成するAI開発を行うスタートアップ企業。ドイツ・ミュンヘン工科大学からスピンオフし、27年に米国で創業した。同社は自動車に搭載したカメラとAIを用いて地図をリアルタイムで作成。地図の作成では全地球測位システム(GPS)を用いるのが一般的であるが、GPSの苦手とする都市部の高層建築物の遮蔽、電波の届かない地域、高速道路など上下に交差する道路において、同社システム活用により、精密な地図の作成が可能となる。																					
投資内容・波及効果：	日本の自動運転業界向けに3次元地図を提供することを目的に、30年10月に東京都に株式会社を設立。新しい技術の導入や次世代モビリティ・システム構築への寄与が見込まれる。																					
ジェトロの支援：	会社設立に係る支援として、登記・ビザ・税務・労務に関するコンサルティング、サービスプロバイダ(行政書士、税理士、社労士、人材紹介会社)の紹介、自治体との面談アレンジ、市場・インセンティブ情報の提供を実施。																					
企業概要：	スタートアップ企業向けのコワーキングスペースを運営するCIC(Cambridge Innovation Center)の姉妹団体として、22年に設立された非営利団体。東京を含め、世界6都市にて、起業家、投資家、学生等の交流促進やセミナー開催等、イノベーション創出を支援するためのプログラムを実施している。																					
投資内容・波及効果：	日本において、スタートアップ企業支援、イノベーション創出に係る取り組み等のノウハウを展開するため、30年4月に東京都に一般社団法人を設立。海外スタートアップ企業の呼び込み、日本国内での新たなイノベーション企業の創出等、日本のベンチャー・エコシステム構築への寄与が見込まれる。																					
ジェトロの支援：	会社設立に係る支援として、テンポラリーオフィス(IBSC東京)の提供、土業専門家による登記・ビザ・税務・労務に関するコンサルティングを実施。																					
企業概要：	AIを用いた小売店向けレジ無人化システムの開発を行うスタートアップ企業。同社のシステムは、買い物客が手に取った商品を自動で認証し、退店時に自動で精算を行うため、買い物客はレジに並ぶことなく買い物をすることが可能となる。																					
投資内容・波及効果：	国内の小売店へのシステム提供のため、30年6月に東京都に合同会社を設立。同年10月に一般消費財の中間流通を行う日本企業のPALTAC社とのパートナーシップを締結した。同社システムの導入により、小売業界における労働力不足の解消や、生産性向上への貢献が見込まれる(米国の自社実験店舗以外では世界初)。																					



	<p>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。</p> <p>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</p>		<p>ジェトロの支援： 会社設立に係る支援として、テンポラリーオフィス（IBSC 東京）の提供、登記・税務に関するコンサルテーション、サービスプロバイダ（会計事務所）の紹介、インセンティブ情報の提供、プレスリリースに係る支援を実施。</p> <p>・革新的な技術・ビジネスモデルを有し、国内でのイノベーション創出や社会課題解決に資する海外スタートアップ企業等向けに、日本市場の魅力や日本企業との協業によるビジネスチャンスなどを発信する対日投資セミナーを海外主要 12 都市で開催。</p> <p>また、海外スタートアップ企業と日本企業とのビジネスマッチングイベントを 2 回開催。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>イタリアン・イノベーション・デー 2018</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>5 月 30 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>イタリアのスタートアップ企業の日本への誘致・定着を目的に駐日イタリア大使館、NTT データとの共催により実施、駐日イタリア大使、ジェトロ理事、NTT データイタリア CEO が挨拶を行った他、イタリアのスタートアップ企業 9 社より各社の事業内容等についてピッチを行った。さらにネットワーキングセッションとして、イタリア企業と日本企業間での BtoB 面談会と懇親会を開催した。</td> </tr> <tr> <td>参加団体数：</td> <td>162 名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>・役立ち度（4 段階中上位 2 項目合計）：100% ・イタリア企業と日本企業の個別面談件数：55 件 参加者の声として、日本企業からは、「パートナー候補となるスタートアップ企業と出会うことが出来た。」 「イタリアのスタートアップ事情が分かり、共催団体の情報も役に立った。」、またイタリア企業からは「リラックスした雰囲気での発表と交流が出来、良い経験と人脈が出来た。」との声があった。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>INNOVATION LEADERS SUMMIT 2018</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10 月 22 日～23 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>大手企業とベンチャー企業をマッチングし、グローバルイノベーションを生み出すことを目的としたイベントにジェトロのブースを設置。 海外スタートアップの日本での投資促進を目的に、海外から参加するスタートアップ企業向けに日本での拠点設立に必要な税務、労務、ビザ、登記等に関する講演、個別相談を実施。また、ジェトロが支援する外国スタートアップ 7 社がジェトロブースにてピッチを行った。</td> </tr> <tr> <td>参加団体数：</td> <td>60 名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>・日本での投資を計画する複数の海外スタートアップのプロジェクトを新たに発掘。ジェトロにて支援することとなった。</td> </tr> </table>	事業名：	イタリアン・イノベーション・デー 2018	実施時期：	5 月 30 日	実施地：	東京都	概要：	イタリアのスタートアップ企業の日本への誘致・定着を目的に駐日イタリア大使館、NTT データとの共催により実施、駐日イタリア大使、ジェトロ理事、NTT データイタリア CEO が挨拶を行った他、イタリアのスタートアップ企業 9 社より各社の事業内容等についてピッチを行った。さらにネットワーキングセッションとして、イタリア企業と日本企業間での BtoB 面談会と懇親会を開催した。	参加団体数：	162 名	成果：	・役立ち度（4 段階中上位 2 項目合計）：100% ・イタリア企業と日本企業の個別面談件数：55 件 参加者の声として、日本企業からは、「パートナー候補となるスタートアップ企業と出会うことが出来た。」 「イタリアのスタートアップ事情が分かり、共催団体の情報も役に立った。」、またイタリア企業からは「リラックスした雰囲気での発表と交流が出来、良い経験と人脈が出来た。」との声があった。	事業名：	INNOVATION LEADERS SUMMIT 2018	実施時期：	10 月 22 日～23 日	実施地：	東京都	概要：	大手企業とベンチャー企業をマッチングし、グローバルイノベーションを生み出すことを目的としたイベントにジェトロのブースを設置。 海外スタートアップの日本での投資促進を目的に、海外から参加するスタートアップ企業向けに日本での拠点設立に必要な税務、労務、ビザ、登記等に関する講演、個別相談を実施。また、ジェトロが支援する外国スタートアップ 7 社がジェトロブースにてピッチを行った。	参加団体数：	60 名	成果：	・日本での投資を計画する複数の海外スタートアップのプロジェクトを新たに発掘。ジェトロにて支援することとなった。	<p>(3) 日本企業等と外国企業の協業・連携支援</p> <p>外国企業による日本でのビジネス展開において、拠点設立の形態はとらないものの、将来的に対日投資につながる可能性があり、国内のイノベーション創出や地域経済活性化に資する協業・連携案件を支援する。具体的には、スタートアップを含めた外国企業と日本企業・大学・研究機関の技術提携、共同研究開発や、フランチャイズ方式等による外国企業の対日ビジネスを支援する。</p> <p>また、日本企業のオープンイノベーションを推進するため、海外スタートアップの最先端技術と日本企業のマッチングを行う。具体的には、日本国内で開催されるイノベーション関連イベント等にあわせて海外のスタートアップを招へいし、マッチング・商談会を実施する。また、政府間合意等に基づき、世界のイノベーション先進地域に向けてミッションを派遣し、海外スタートアップと連携した新たなビジネスの創出を図る。</p> <p>(4) 国内の投資環境改善に向けた取組</p> <p>日本の投資環境改善に向けて、外国企業から規制改革や行政手続きの改善等に関する要望を聞き取り、政府につなげる役割を果たす。企業への個別支援や「企業担当制」の対象企業と政府の担当副大臣等との面談同席を通じてニーズの把握に努めるほか、「対日投資相談ホットライン」の対応や外資系企業を対象にアンケート調査を実施することなどにより要望を吸い上げ、「対日投資報告」等を通じて公表するとともに、関係機関と協力し投資環境の改善につなげていく。</p> <p>また、外国企業からの相談や要望の内容に応じて関係省庁との面談調整や同席などを含む包括的な支援を行うほか、グローバル人材の確保など外資系企業が抱える共通した課題に対しては、国内の大学を含む関係機関と連携した事業を実施し、課題解決に資する支援を行う。</p> <p>(5) 対日直接投資促進に向けた情報発信</p> <p>海外における日本政府高官や地方自治体首長等によるトップセールス活動や、メディア、ウェブサイトなどを活用し、規制改革やインセンティブ情報等の日本の投資環境の改善成果、イノベーション推進等の最新の施策、市場の魅力など、外国企業に対する情報発信を積極的に展開する。特に、政府が新たに創設した「規制のサンドボックス制度」などのイノベーション推進に資する制度について、ジェトロが外国企業の窓口として制度の紹介や政府の一元的窓口との連絡調整を積極的に行うとともに、同制度に関心のある外国企業に対して、制度の内容や運用に関する意見を聴取し、必要に応じて政府へフィードバックする。</p>	
事業名：	イタリアン・イノベーション・デー 2018																												
実施時期：	5 月 30 日																												
実施地：	東京都																												
概要：	イタリアのスタートアップ企業の日本への誘致・定着を目的に駐日イタリア大使館、NTT データとの共催により実施、駐日イタリア大使、ジェトロ理事、NTT データイタリア CEO が挨拶を行った他、イタリアのスタートアップ企業 9 社より各社の事業内容等についてピッチを行った。さらにネットワーキングセッションとして、イタリア企業と日本企業間での BtoB 面談会と懇親会を開催した。																												
参加団体数：	162 名																												
成果：	・役立ち度（4 段階中上位 2 項目合計）：100% ・イタリア企業と日本企業の個別面談件数：55 件 参加者の声として、日本企業からは、「パートナー候補となるスタートアップ企業と出会うことが出来た。」 「イタリアのスタートアップ事情が分かり、共催団体の情報も役に立った。」、またイタリア企業からは「リラックスした雰囲気での発表と交流が出来、良い経験と人脈が出来た。」との声があった。																												
事業名：	INNOVATION LEADERS SUMMIT 2018																												
実施時期：	10 月 22 日～23 日																												
実施地：	東京都																												
概要：	大手企業とベンチャー企業をマッチングし、グローバルイノベーションを生み出すことを目的としたイベントにジェトロのブースを設置。 海外スタートアップの日本での投資促進を目的に、海外から参加するスタートアップ企業向けに日本での拠点設立に必要な税務、労務、ビザ、登記等に関する講演、個別相談を実施。また、ジェトロが支援する外国スタートアップ 7 社がジェトロブースにてピッチを行った。																												
参加団体数：	60 名																												
成果：	・日本での投資を計画する複数の海外スタートアップのプロジェクトを新たに発掘。ジェトロにて支援することとなった。																												

	<p>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、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。</p> <p>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</p>	<p>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>・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="1151 241 1590 325"> <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>10名</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>対日投資誘致専門員</td> <td>38名</td> <td>14名</td> </tr> </table> <p>【成功事例】 Statoil New Energy Service Centre（ノルウェー）／環境・エネルギー</p> <table border="1" data-bbox="1151 401 1819 716"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>石油や天然ガス、風力や太陽光等再生可能エネルギーの生産及び販売を行う大手エネルギー企業。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日本において洋上風力発電を行うため、30年7月に東京都に支店を設立。同社は遠浅な海が少ない日本に適した浮体式の風力発電所の導入を計画しており、風力発電の推進による地産地消型エネルギーシステムの構築への寄与が見込まれる。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>27年度にロンドンの産業スペシャリストが日本での拠点設立に係るアプローチを実施。30年7月の会社設立に係る支援として、登記・税務・労務に関するコンサルテーション、市場・規制情報の提供、日本企業とのビジネスマッチングを実施。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】 Simpleurance（ドイツ）／サービス</p> <table border="1" data-bbox="1151 768 1819 1241"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>ECサイト等での商品購入時にワンストップで保険手続きを行えるプラットフォームを提供するインシュアテックのスタートアップ企業。同社のソフトウェアを使用することにより、ECサイトなどのWEBサイトやアプリで商品・サービスを購入する際に同時に保険加入手続きを行うことができ、個人情報の再入力などが不要になる。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日本市場の開拓を目的に30年10月、東京都に本社初めての海外拠点となる合同会社を設立した。金融・非金融サービスを統合した同社のサービスにより、金融・商取引分野におけるイノベーションの社会実装の促進への寄与が見込まれる。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>デュッセルドルフの産業スペシャリストとベルリンのグローバル・アクセラレーション・ハブが日本での拠点設立に係るアプローチを実施。会社設立に係る支援として、コンサルテーション（税務、労務）の実施、サービスプロバイダー（PR会社、人材紹介会社）の紹介等を実施。</td> </tr> </table> <p>② 地域への外国企業誘致の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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。30年度の自治体との連携件数は37件。</li> <li>30年度の自治体と連携した誘致戦略策定件数は24件（前年度比4倍）。</li> <li>30年度の地域への誘致成功件数は90件。</li> </ul> <p>【成功事例】 Advanced Design Technology（英国）／製造・インフラ</p> <table border="1" data-bbox="1151 1524 1819 1917"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>英国のロンドン大学（UCL）と株式会社荏原総合研究所の合弁会社として設立されたソフトウェア開発企業。同社はターボ機械（ポンプ、コンプレッサー、ファン、タービン、トルクコンバーター等）のブレード向けに、空力や流体力学を応用した独自の3D設計ソフトウェアを開発している。同社のソフトウェアにより、プロトタイプの情報に基づき試行錯誤しながら製品を設計していく従来の方法とは異なり、ユーザーが流体の流れに対して何をしたいかを特定し、最適な形状を数学的に導き出すことが可能となる。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日本の顧客へのサービス強化を目的に30年10月に兵庫県神戸市に株式会社を設立した。同社の製品導入による、国内産業の高度化ならびに地域経済活性化への寄与が見込まれる。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支</td> <td>拠点設立に係る支援として、コンサルテーション（税務、</td> </tr> </table>	配置人数	海外	国内	産業スペシャリスト	10名	—	対日投資誘致専門員	38名	14名	企業概要：	石油や天然ガス、風力や太陽光等再生可能エネルギーの生産及び販売を行う大手エネルギー企業。	投資内容・波及効果：	日本において洋上風力発電を行うため、30年7月に東京都に支店を設立。同社は遠浅な海が少ない日本に適した浮体式の風力発電所の導入を計画しており、風力発電の推進による地産地消型エネルギーシステムの構築への寄与が見込まれる。	ジェトロの支援：	27年度にロンドンの産業スペシャリストが日本での拠点設立に係るアプローチを実施。30年7月の会社設立に係る支援として、登記・税務・労務に関するコンサルテーション、市場・規制情報の提供、日本企業とのビジネスマッチングを実施。	企業概要：	ECサイト等での商品購入時にワンストップで保険手続きを行えるプラットフォームを提供するインシュアテックのスタートアップ企業。同社のソフトウェアを使用することにより、ECサイトなどのWEBサイトやアプリで商品・サービスを購入する際に同時に保険加入手続きを行うことができ、個人情報の再入力などが不要になる。	投資内容・波及効果：	日本市場の開拓を目的に30年10月、東京都に本社初めての海外拠点となる合同会社を設立した。金融・非金融サービスを統合した同社のサービスにより、金融・商取引分野におけるイノベーションの社会実装の促進への寄与が見込まれる。	ジェトロの支援：	デュッセルドルフの産業スペシャリストとベルリンのグローバル・アクセラレーション・ハブが日本での拠点設立に係るアプローチを実施。会社設立に係る支援として、コンサルテーション（税務、労務）の実施、サービスプロバイダー（PR会社、人材紹介会社）の紹介等を実施。	企業概要：	英国のロンドン大学（UCL）と株式会社荏原総合研究所の合弁会社として設立されたソフトウェア開発企業。同社はターボ機械（ポンプ、コンプレッサー、ファン、タービン、トルクコンバーター等）のブレード向けに、空力や流体力学を応用した独自の3D設計ソフトウェアを開発している。同社のソフトウェアにより、プロトタイプの情報に基づき試行錯誤しながら製品を設計していく従来の方法とは異なり、ユーザーが流体の流れに対して何をしたいかを特定し、最適な形状を数学的に導き出すことが可能となる。	投資内容・波及効果：	日本の顧客へのサービス強化を目的に30年10月に兵庫県神戸市に株式会社を設立した。同社の製品導入による、国内産業の高度化ならびに地域経済活性化への寄与が見込まれる。	ジェトロの支	拠点設立に係る支援として、コンサルテーション（税務、		
配置人数	海外	国内																															
産業スペシャリスト	10名	—																															
対日投資誘致専門員	38名	14名																															
企業概要：	石油や天然ガス、風力や太陽光等再生可能エネルギーの生産及び販売を行う大手エネルギー企業。																																
投資内容・波及効果：	日本において洋上風力発電を行うため、30年7月に東京都に支店を設立。同社は遠浅な海が少ない日本に適した浮体式の風力発電所の導入を計画しており、風力発電の推進による地産地消型エネルギーシステムの構築への寄与が見込まれる。																																
ジェトロの支援：	27年度にロンドンの産業スペシャリストが日本での拠点設立に係るアプローチを実施。30年7月の会社設立に係る支援として、登記・税務・労務に関するコンサルテーション、市場・規制情報の提供、日本企業とのビジネスマッチングを実施。																																
企業概要：	ECサイト等での商品購入時にワンストップで保険手続きを行えるプラットフォームを提供するインシュアテックのスタートアップ企業。同社のソフトウェアを使用することにより、ECサイトなどのWEBサイトやアプリで商品・サービスを購入する際に同時に保険加入手続きを行うことができ、個人情報の再入力などが不要になる。																																
投資内容・波及効果：	日本市場の開拓を目的に30年10月、東京都に本社初めての海外拠点となる合同会社を設立した。金融・非金融サービスを統合した同社のサービスにより、金融・商取引分野におけるイノベーションの社会実装の促進への寄与が見込まれる。																																
ジェトロの支援：	デュッセルドルフの産業スペシャリストとベルリンのグローバル・アクセラレーション・ハブが日本での拠点設立に係るアプローチを実施。会社設立に係る支援として、コンサルテーション（税務、労務）の実施、サービスプロバイダー（PR会社、人材紹介会社）の紹介等を実施。																																
企業概要：	英国のロンドン大学（UCL）と株式会社荏原総合研究所の合弁会社として設立されたソフトウェア開発企業。同社はターボ機械（ポンプ、コンプレッサー、ファン、タービン、トルクコンバーター等）のブレード向けに、空力や流体力学を応用した独自の3D設計ソフトウェアを開発している。同社のソフトウェアにより、プロトタイプの情報に基づき試行錯誤しながら製品を設計していく従来の方法とは異なり、ユーザーが流体の流れに対して何をしたいかを特定し、最適な形状を数学的に導き出すことが可能となる。																																
投資内容・波及効果：	日本の顧客へのサービス強化を目的に30年10月に兵庫県神戸市に株式会社を設立した。同社の製品導入による、国内産業の高度化ならびに地域経済活性化への寄与が見込まれる。																																
ジェトロの支	拠点設立に係る支援として、コンサルテーション（税務、																																

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。

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。

援： 労務)、サービスプロバイダ(社労士事務所)の紹介、また、神戸に配置する外国企業誘致コーディネーターが情報提供(自治体インセンティブ)、自治体の紹介を実施。

【成功事例】GT SCIEN(韓国) / 製造・インフラ  
企業概要： 大学や研究所向けに有害ガス浄化装置やクラウド上で試薬管理を行うシステムを活用したデジタル管理試薬棚などの開発、製造販売を行う企業。  
投資内容・波及効果： 日本の研究機関や大学との取引拡大や共同研究開発等などのため、30年6月に研究機関や大学が集積する茨城県つくば市に株式会社を設立。産学連携推進のほか、国内産業の高度化が期待される。  
ジェトロの支援： 拠点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、市場情報・インセンティブ情報の提供を実施。

【成功事例】PRAヘルスサイエンス株式会社(米国) / ライフサイエンス(二次投資)  
企業概要： 世界に約80拠点を持つ米国の大手CRO(医薬品開発業務受託機関)。医薬品開発業務受託機関として世界のリーディングカンパニーの一つ。  
投資内容・波及効果： 近年、日本でも欧米同様にCROの果たす役割が拡大する中、日本での本格的な事業展開のため、2016年8月に武田薬品工業株式会社と臨床開発における包括的なパートナーシップ契約をグローバルで締結し、2017年6月に完全子会社として同社初の日本法人を大阪市に設立。事業拡大に伴い移転を検討していた同社に対し、ジェトロが補助金獲得を含めた支援を実施。2018年8月に大阪府企業立地促進補助金の交付先企業に選定され、大阪市内に日本法人の本社を移転、拡大することが決定した。地域経済の活性化への寄与が見込まれる。  
ジェトロの支援： 拠点拡大に係る支援として、各種情報提供(自治体インセンティブ)、サービスプロバイダー(不動産会社)や地方自治体への紹介を行った。

【実施事例】  
事業名： NASSCOM(全インド全国ソフトウェア・サービス企業協会) 会員企業訪日ミッション  
実施時期： 福岡県：6月11日、広島県：6月12、13日、神奈川県：6月14日  
実施地： 福岡県、広島県、神奈川県  
概要： インドのIT・ソフトウェア関連企業の誘致に関心が高い各地域にて、各自治体との面談、地元関連企業の視察、セミナーおよび交流会を実施。セミナーでは招へい者による講演に加え、インド企業との連携実績がある日本企業担当者からの講演も通じて、日印企業の協業の可能性について関心を喚起。なお、広島県では島根県松江市とも面談を実施。  
参加企業・団体数： セミナー参加者数  
【インド側】  
福岡県9社/9名、広島県9社/9名、神奈川県14社/15名。  
【日本側】  
福岡県：31社・団体/41名、広島県：24社・団体/30名、神奈川県：59社・団体/69名。  
成果： 日本側セミナー参加者からは、「インド企業の活動内容を確認できる機会がこれまで少なかったことから、大変興味深かった。」「(インド企業と)R&Dで連携できるのは新しい発見だった。」「インドにおけるIT産業を把握することができた。」「インド企業との協業事例について、大変わかりやすく、具体的な説明で役立った。」等のコメントが上がった。

【実施事例】  
事業名： 宮城県国際投資セミナー  
実施時期： 12月20日  
実施地： 東京  
概要： 宮城県への外国企業による投資促進を目的に実施。村井

				<p>県知事による県内投資環境のPRのほか、日本初の研究開発拠点を同県に設置したフィリップス・ジャパンのCEOが講演、また産学官の連携による誘致の取組を周知するため東北大学による講演を実施。外資系企業含む73名が参加した。</p> <p>参加企業・団体数：73名（国内外企業、在京大使館等）</p> <p>成果：参加者からは、「宮城県のR&amp;Dにおける強みがわかった」、「フィリップス社のオープンイノベーションの取組が参考になった」などの声が聞かれた。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>地方自治体向けセミナー</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>12月12日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>東京都</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>地方自治体と外資系企業との関係構築を目的に開催。スピーカーとして、コストコ・ホールセールジャパンのケン・テリオ代表取締役が登壇し、同社の地方展開戦略を中心に講演を実施した。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数：</td><td>42自治体69名</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：100%</td></tr> </table> <p>・外国企業誘致に積極的な地方自治体等から、地域の特色を活かし、①外国企業等の招へい、②トップセールス、③地元企業とのビジネスマッチング等を盛り込んだプロジェクトを公募するRBCにて4件を採択。</p> <p>・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（外国企業誘致チャレンジ事業）を2件採択。</p> <p>・地方自治体に対して、外資誘致のための戦略策定やコンサルティングや中央省庁が有する有効な施策の活用促進を通じて地域への対日直接投資を推進する「地域への対日直接投資サポートプログラム」を実施。</p> <table border="1"> <thead> <tr><th>自治体名</th><th>分野</th><th>事業名称</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td>福島県</td><td>医療</td><td>「メディカルクリエイションふくしま2018」と連携した対日投資促進プロジェクト</td></tr> <tr><td>茨城県</td><td>医療、バイオ、製薬（研究開発拠点）</td><td>Regional Business Conference in IBARAKI</td></tr> <tr><td>福岡県</td><td>IoT</td><td>スウェーデン・フィンランド企業の福岡招へい事業</td></tr> <tr><td>大阪市</td><td>スタートアップ</td><td>Inviting Investors for Innovation</td></tr> </tbody> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>地域への対日直接投資カンファレンス(RBC)プログラム in 福島</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>10月16日～19日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>福島県</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>医療機器関連産業の集積があり、同分野での外国企業誘致を推進している福島県にドイツ、タイ、台湾から計11社の企業を招へい。島副知事によるトップセールスに続き、福島県立医科大学、ふくしま医療機器開発支援センターの視察、県内企業とのマッチングを実施し、福島への進出を後押しした。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数：</td><td>計11社（ドイツ企業7社、タイ企業2社、台湾地域企業2社）</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>島副知事、磯崎経済産業副大臣が福島の復興ぶりや投資の魅力について招へい企業に直にアピール。複数の招へい企業から「福島の医療機器産業の魅力を理解できた。福島の魅力は海外に広く知られていない。もっとPRすべき」とのコメントが寄せられた。</td></tr> </table>	事業名：	地方自治体向けセミナー	実施時期：	12月12日	実施地：	東京都	概要：	地方自治体と外資系企業との関係構築を目的に開催。スピーカーとして、コストコ・ホールセールジャパンのケン・テリオ代表取締役が登壇し、同社の地方展開戦略を中心に講演を実施した。	参加企業・団体数：	42自治体69名	成果：	・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：100%	自治体名	分野	事業名称	福島県	医療	「メディカルクリエイションふくしま2018」と連携した対日投資促進プロジェクト	茨城県	医療、バイオ、製薬（研究開発拠点）	Regional Business Conference in IBARAKI	福岡県	IoT	スウェーデン・フィンランド企業の福岡招へい事業	大阪市	スタートアップ	Inviting Investors for Innovation	事業名：	地域への対日直接投資カンファレンス(RBC)プログラム in 福島	実施時期：	10月16日～19日	実施地：	福島県	概要：	医療機器関連産業の集積があり、同分野での外国企業誘致を推進している福島県にドイツ、タイ、台湾から計11社の企業を招へい。島副知事によるトップセールスに続き、福島県立医科大学、ふくしま医療機器開発支援センターの視察、県内企業とのマッチングを実施し、福島への進出を後押しした。	参加企業・団体数：	計11社（ドイツ企業7社、タイ企業2社、台湾地域企業2社）	成果：	島副知事、磯崎経済産業副大臣が福島の復興ぶりや投資の魅力について招へい企業に直にアピール。複数の招へい企業から「福島の医療機器産業の魅力を理解できた。福島の魅力は海外に広く知られていない。もっとPRすべき」とのコメントが寄せられた。	
事業名：	地方自治体向けセミナー																																											
実施時期：	12月12日																																											
実施地：	東京都																																											
概要：	地方自治体と外資系企業との関係構築を目的に開催。スピーカーとして、コストコ・ホールセールジャパンのケン・テリオ代表取締役が登壇し、同社の地方展開戦略を中心に講演を実施した。																																											
参加企業・団体数：	42自治体69名																																											
成果：	・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：100%																																											
自治体名	分野	事業名称																																										
福島県	医療	「メディカルクリエイションふくしま2018」と連携した対日投資促進プロジェクト																																										
茨城県	医療、バイオ、製薬（研究開発拠点）	Regional Business Conference in IBARAKI																																										
福岡県	IoT	スウェーデン・フィンランド企業の福岡招へい事業																																										
大阪市	スタートアップ	Inviting Investors for Innovation																																										
事業名：	地域への対日直接投資カンファレンス(RBC)プログラム in 福島																																											
実施時期：	10月16日～19日																																											
実施地：	福島県																																											
概要：	医療機器関連産業の集積があり、同分野での外国企業誘致を推進している福島県にドイツ、タイ、台湾から計11社の企業を招へい。島副知事によるトップセールスに続き、福島県立医科大学、ふくしま医療機器開発支援センターの視察、県内企業とのマッチングを実施し、福島への進出を後押しした。																																											
参加企業・団体数：	計11社（ドイツ企業7社、タイ企業2社、台湾地域企業2社）																																											
成果：	島副知事、磯崎経済産業副大臣が福島の復興ぶりや投資の魅力について招へい企業に直にアピール。複数の招へい企業から「福島の医療機器産業の魅力を理解できた。福島の魅力は海外に広く知られていない。もっとPRすべき」とのコメントが寄せられた。																																											
		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。																																										

					また RBC の機会に合わせて、県内企業とタイ企業が合弁会社設立の調印式を行い、複数メディアが報道。																																		
					<p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>地域への対日直接投資カンファレンス(RBC)プログラム in 茨城</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>2月19日～20日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>茨城県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>筑波研究学園都市を中心に、先進的研究機関および最先端の科学技術が集積している茨城県に、ライフサイエンス分野の欧米・アジア企業11社を招へい。大井川知事のトップセールスやセミナー、県内施設(産業技術総合研究所、物質・材料研究機構、筑波大学病院)の視察等を通じ、県の研究開発として最適な環境やサポート体制等について紹介したほか、マッチング等を通じて地元企業とのビジネス交流を後押しした。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>計11社(フランス3社、英国3社、ドイツ2社、スウェーデン1社、米国1社、台湾1社)</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>大井川知事や、石川経産相政務官、五十嵐つくば市長がトップセールスを行い、茨城県へ投資する魅力を直接企業へ訴えることができた。2日間で約40件の商談を行い、企業からは「ビジネスマッチングで良い結果を得ることができた」「茨城の研究開発力について知る素晴らしい機会となった」とのコメントが寄せられた。アンケートでは、多くの企業が茨城に進出の可能性ありと回答するなど、対日投資に前向きな反応があった。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>地域への対日直接投資カンファレンス(RBC)プログラム in 福岡</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月16日～18日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>福岡県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>28年度から取り組んできたIoT関連の北欧企業の招へい実績を活かし、地元産業の高度化を目的に、先端的なエレクトロニクス技術又はソフトウェア技術を有するスウェーデン企業2社、フィンランド企業6社を招へい。服部副知事によるトップセールス含むセミナー、安川電機の協力(同社視察、セミナーでの講演、招へい企業との商談)、産業展示会での商談会を通じて、県内のビジネスチャンスを招へい企業にPRした。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>計8社(スウェーデン企業2社、フィンランド企業6社)</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>安川電機の視察や、ものづくりフェアでの商談会実施を通じて、招へい企業からは、自社ビジネスと親和性の高い企業とコンタクトできたとの声が多数聞かれた。福岡県からは、過去2回の招へい事業の経験を活かし、外国企業に訴求する点を盛り込んだ招へい事業を実施できたとのコメントが寄せられた。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>地域への対日直接投資カンファレンス(RBC)プログラム in 大阪</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>3月12日～14日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>大阪府</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>大阪のスタートアップ企業の特徴に合うアクセラレータ・VC5社を招へい。12日のRBCセミナー・前夜祭にて、大阪市の柏木経済戦略局長や森近畿経済産業局長のトップセールスを実施し、国際的なイノベーション都市大阪をPR。13日は国際イノベーション会議 Hack Osakaにて、招へい企業はビジネスコンテストの審査員を務めたほか、Speed Datingにてメンタリングを実施。14日は、在阪のスタートアップ企業を中心に32件の商談を実施。</td> </tr> </table>	事業名：	地域への対日直接投資カンファレンス(RBC)プログラム in 茨城	実施時期：	2月19日～20日	実施地：	茨城県	概要：	筑波研究学園都市を中心に、先進的研究機関および最先端の科学技術が集積している茨城県に、ライフサイエンス分野の欧米・アジア企業11社を招へい。大井川知事のトップセールスやセミナー、県内施設(産業技術総合研究所、物質・材料研究機構、筑波大学病院)の視察等を通じ、県の研究開発として最適な環境やサポート体制等について紹介したほか、マッチング等を通じて地元企業とのビジネス交流を後押しした。	参加企業・団体数：	計11社(フランス3社、英国3社、ドイツ2社、スウェーデン1社、米国1社、台湾1社)	成果：	大井川知事や、石川経産相政務官、五十嵐つくば市長がトップセールスを行い、茨城県へ投資する魅力を直接企業へ訴えることができた。2日間で約40件の商談を行い、企業からは「ビジネスマッチングで良い結果を得ることができた」「茨城の研究開発力について知る素晴らしい機会となった」とのコメントが寄せられた。アンケートでは、多くの企業が茨城に進出の可能性ありと回答するなど、対日投資に前向きな反応があった。	事業名：	地域への対日直接投資カンファレンス(RBC)プログラム in 福岡	実施時期：	10月16日～18日	実施地：	福岡県	概要：	28年度から取り組んできたIoT関連の北欧企業の招へい実績を活かし、地元産業の高度化を目的に、先端的なエレクトロニクス技術又はソフトウェア技術を有するスウェーデン企業2社、フィンランド企業6社を招へい。服部副知事によるトップセールス含むセミナー、安川電機の協力(同社視察、セミナーでの講演、招へい企業との商談)、産業展示会での商談会を通じて、県内のビジネスチャンスを招へい企業にPRした。	参加企業・団体数：	計8社(スウェーデン企業2社、フィンランド企業6社)	成果：	安川電機の視察や、ものづくりフェアでの商談会実施を通じて、招へい企業からは、自社ビジネスと親和性の高い企業とコンタクトできたとの声が多数聞かれた。福岡県からは、過去2回の招へい事業の経験を活かし、外国企業に訴求する点を盛り込んだ招へい事業を実施できたとのコメントが寄せられた。	事業名：	地域への対日直接投資カンファレンス(RBC)プログラム in 大阪	実施時期：	3月12日～14日	実施地：	大阪府	概要：	大阪のスタートアップ企業の特徴に合うアクセラレータ・VC5社を招へい。12日のRBCセミナー・前夜祭にて、大阪市の柏木経済戦略局長や森近畿経済産業局長のトップセールスを実施し、国際的なイノベーション都市大阪をPR。13日は国際イノベーション会議 Hack Osakaにて、招へい企業はビジネスコンテストの審査員を務めたほか、Speed Datingにてメンタリングを実施。14日は、在阪のスタートアップ企業を中心に32件の商談を実施。		
事業名：	地域への対日直接投資カンファレンス(RBC)プログラム in 茨城																																						
実施時期：	2月19日～20日																																						
実施地：	茨城県																																						
概要：	筑波研究学園都市を中心に、先進的研究機関および最先端の科学技術が集積している茨城県に、ライフサイエンス分野の欧米・アジア企業11社を招へい。大井川知事のトップセールスやセミナー、県内施設(産業技術総合研究所、物質・材料研究機構、筑波大学病院)の視察等を通じ、県の研究開発として最適な環境やサポート体制等について紹介したほか、マッチング等を通じて地元企業とのビジネス交流を後押しした。																																						
参加企業・団体数：	計11社(フランス3社、英国3社、ドイツ2社、スウェーデン1社、米国1社、台湾1社)																																						
成果：	大井川知事や、石川経産相政務官、五十嵐つくば市長がトップセールスを行い、茨城県へ投資する魅力を直接企業へ訴えることができた。2日間で約40件の商談を行い、企業からは「ビジネスマッチングで良い結果を得ることができた」「茨城の研究開発力について知る素晴らしい機会となった」とのコメントが寄せられた。アンケートでは、多くの企業が茨城に進出の可能性ありと回答するなど、対日投資に前向きな反応があった。																																						
事業名：	地域への対日直接投資カンファレンス(RBC)プログラム in 福岡																																						
実施時期：	10月16日～18日																																						
実施地：	福岡県																																						
概要：	28年度から取り組んできたIoT関連の北欧企業の招へい実績を活かし、地元産業の高度化を目的に、先端的なエレクトロニクス技術又はソフトウェア技術を有するスウェーデン企業2社、フィンランド企業6社を招へい。服部副知事によるトップセールス含むセミナー、安川電機の協力(同社視察、セミナーでの講演、招へい企業との商談)、産業展示会での商談会を通じて、県内のビジネスチャンスを招へい企業にPRした。																																						
参加企業・団体数：	計8社(スウェーデン企業2社、フィンランド企業6社)																																						
成果：	安川電機の視察や、ものづくりフェアでの商談会実施を通じて、招へい企業からは、自社ビジネスと親和性の高い企業とコンタクトできたとの声が多数聞かれた。福岡県からは、過去2回の招へい事業の経験を活かし、外国企業に訴求する点を盛り込んだ招へい事業を実施できたとのコメントが寄せられた。																																						
事業名：	地域への対日直接投資カンファレンス(RBC)プログラム in 大阪																																						
実施時期：	3月12日～14日																																						
実施地：	大阪府																																						
概要：	大阪のスタートアップ企業の特徴に合うアクセラレータ・VC5社を招へい。12日のRBCセミナー・前夜祭にて、大阪市の柏木経済戦略局長や森近畿経済産業局長のトップセールスを実施し、国際的なイノベーション都市大阪をPR。13日は国際イノベーション会議 Hack Osakaにて、招へい企業はビジネスコンテストの審査員を務めたほか、Speed Datingにてメンタリングを実施。14日は、在阪のスタートアップ企業を中心に32件の商談を実施。																																						

			<p>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>		<table border="1"> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>計5社（デンマーク1社、オーストラリア1社、シンガポール1社、オランダ1社、中国1社）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談を通じて、勢いのある地元スタートアップ企業の存在を招へい企業に知らせる機会となった。事後のアンケートでは、4社が大阪への進出に可能性ありと回答、うち1社は1年以内に大阪に拠点設立を予定と回答。</td> </tr> </table> <p>外国企業誘致チャレンジ事業</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>自治体名</th> <th>分野</th> <th>事業名称</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>愛知県・名古屋市</td> <td>AI、IoT</td> <td>Inject-IoT in Aichi-Japan's Manufacturing Core</td> </tr> <tr> <td>北九州市</td> <td>ソフトウェア・製造</td> <td>学術機関連携型 外資系企業招へいプロジェクト</td> </tr> </tbody> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>外国企業誘致チャレンジ事業-Inject AI-IoT in Aichi-Japan's Manufacturing Core</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>2月12日～15日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>愛知県名古屋市</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>トヨタをはじめとする世界トップレベルの自動車関連産業が集積する愛知県名古屋市に、AI、IoTなど先端技術を有し、地元企業との相乗効果が高いと思われる自動車運転（CASE）関連企業を欧米、アジアから計6社招へい。企業訪問やトヨタ自動車の元町工場視察、名古屋大学訪問やピッチイベント・交流会を開催した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>計6社（イスラエル1社、フィンランド1社、ドイツ3社、中国1社）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>当地域の最大の特徴・魅力であるトヨタを筆頭とした重厚な製造業企業への訪問やピッチイベントでの登壇を通じて、招へいしたスタートアップ企業のビジネスに直結するような商談を行うことができた。地元企業側も外部企業との連携に非常に前向きだったことから、招へい企業からも好意的なコメントが多く寄せられた。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名</td> <td>北九州チャレンジ事業</td> </tr> <tr> <td>実施時期</td> <td>9月26日～27日 10月23日1月19日</td> </tr> <tr> <td>実施地</td> <td>福岡県北九州市</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>北九州市は、今回初めて外国企業の招へい事業に取組み、テーラーメイド型のスケジュールで3社の招へいを実施。理工系人材を輩出する早稲田大学および北九州高専の教授との面談や学生向けセミナーを実施し、豊富な理工系人材の存在や教授とのネットワークをPRした。</td> </tr> <tr> <td>参加者</td> <td>計3社（インドIT企業1社、米国3Dプリンター企業1社、オランダ大手家電・医療機器企業1社）</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>招へいを通じて1社が北九州市への拠点設立に向けた準備を開始。</td> </tr> </table> <p>地域への対日直接投資サポートプログラム</p> <p>以下24自治体・団体が申請。 旭川地域産業活性化協議会（北海道旭川市・鷹栖町・東神楽町・東川町）、宮城県、宮城県仙台市、福島県、茨城県、茨城県つくば市、千葉県、神奈川県横浜市、長野県小諸市、愛知県、愛知県名古屋市、三重県、三重県松阪市、三重県伊賀市、京都府京都市、大阪府大阪市、兵庫県神戸市、和歌山県、福岡県、福岡県北九州市、福岡県福岡市、福岡県久留米市、佐賀県唐津市、熊本県</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】 HBLAB（ベトナム）／ICT</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>顔認証ドア制御システムや社員情報をデータ化し、クラウドで一元管理する人事システム等のソフトウェア開</td> </tr> </table>	参加企業・団体数：	計5社（デンマーク1社、オーストラリア1社、シンガポール1社、オランダ1社、中国1社）	成果：	商談を通じて、勢いのある地元スタートアップ企業の存在を招へい企業に知らせる機会となった。事後のアンケートでは、4社が大阪への進出に可能性ありと回答、うち1社は1年以内に大阪に拠点設立を予定と回答。	自治体名	分野	事業名称	愛知県・名古屋市	AI、IoT	Inject-IoT in Aichi-Japan's Manufacturing Core	北九州市	ソフトウェア・製造	学術機関連携型 外資系企業招へいプロジェクト	事業名：	外国企業誘致チャレンジ事業-Inject AI-IoT in Aichi-Japan's Manufacturing Core	実施時期：	2月12日～15日	実施地：	愛知県名古屋市	概要：	トヨタをはじめとする世界トップレベルの自動車関連産業が集積する愛知県名古屋市に、AI、IoTなど先端技術を有し、地元企業との相乗効果が高いと思われる自動車運転（CASE）関連企業を欧米、アジアから計6社招へい。企業訪問やトヨタ自動車の元町工場視察、名古屋大学訪問やピッチイベント・交流会を開催した。	参加企業・団体数：	計6社（イスラエル1社、フィンランド1社、ドイツ3社、中国1社）	成果：	当地域の最大の特徴・魅力であるトヨタを筆頭とした重厚な製造業企業への訪問やピッチイベントでの登壇を通じて、招へいしたスタートアップ企業のビジネスに直結するような商談を行うことができた。地元企業側も外部企業との連携に非常に前向きだったことから、招へい企業からも好意的なコメントが多く寄せられた。	事業名	北九州チャレンジ事業	実施時期	9月26日～27日 10月23日1月19日	実施地	福岡県北九州市	概要	北九州市は、今回初めて外国企業の招へい事業に取組み、テーラーメイド型のスケジュールで3社の招へいを実施。理工系人材を輩出する早稲田大学および北九州高専の教授との面談や学生向けセミナーを実施し、豊富な理工系人材の存在や教授とのネットワークをPRした。	参加者	計3社（インドIT企業1社、米国3Dプリンター企業1社、オランダ大手家電・医療機器企業1社）	成果	招へいを通じて1社が北九州市への拠点設立に向けた準備を開始。	企業概要：	顔認証ドア制御システムや社員情報をデータ化し、クラウドで一元管理する人事システム等のソフトウェア開		
参加企業・団体数：	計5社（デンマーク1社、オーストラリア1社、シンガポール1社、オランダ1社、中国1社）																																													
成果：	商談を通じて、勢いのある地元スタートアップ企業の存在を招へい企業に知らせる機会となった。事後のアンケートでは、4社が大阪への進出に可能性ありと回答、うち1社は1年以内に大阪に拠点設立を予定と回答。																																													
自治体名	分野	事業名称																																												
愛知県・名古屋市	AI、IoT	Inject-IoT in Aichi-Japan's Manufacturing Core																																												
北九州市	ソフトウェア・製造	学術機関連携型 外資系企業招へいプロジェクト																																												
事業名：	外国企業誘致チャレンジ事業-Inject AI-IoT in Aichi-Japan's Manufacturing Core																																													
実施時期：	2月12日～15日																																													
実施地：	愛知県名古屋市																																													
概要：	トヨタをはじめとする世界トップレベルの自動車関連産業が集積する愛知県名古屋市に、AI、IoTなど先端技術を有し、地元企業との相乗効果が高いと思われる自動車運転（CASE）関連企業を欧米、アジアから計6社招へい。企業訪問やトヨタ自動車の元町工場視察、名古屋大学訪問やピッチイベント・交流会を開催した。																																													
参加企業・団体数：	計6社（イスラエル1社、フィンランド1社、ドイツ3社、中国1社）																																													
成果：	当地域の最大の特徴・魅力であるトヨタを筆頭とした重厚な製造業企業への訪問やピッチイベントでの登壇を通じて、招へいしたスタートアップ企業のビジネスに直結するような商談を行うことができた。地元企業側も外部企業との連携に非常に前向きだったことから、招へい企業からも好意的なコメントが多く寄せられた。																																													
事業名	北九州チャレンジ事業																																													
実施時期	9月26日～27日 10月23日1月19日																																													
実施地	福岡県北九州市																																													
概要	北九州市は、今回初めて外国企業の招へい事業に取組み、テーラーメイド型のスケジュールで3社の招へいを実施。理工系人材を輩出する早稲田大学および北九州高専の教授との面談や学生向けセミナーを実施し、豊富な理工系人材の存在や教授とのネットワークをPRした。																																													
参加者	計3社（インドIT企業1社、米国3Dプリンター企業1社、オランダ大手家電・医療機器企業1社）																																													
成果	招へいを通じて1社が北九州市への拠点設立に向けた準備を開始。																																													
企業概要：	顔認証ドア制御システムや社員情報をデータ化し、クラウドで一元管理する人事システム等のソフトウェア開																																													

				<table border="1"> <tr> <td></td> <td>発及び運用サービスを提供する企業。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日本からの受注急増を受け、顧客サポート及び製品開発のため、30年11月に神奈川県に株式会社を設立。30年7月に事業を本格化。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>28年7月に開催された「ハノイ対日ビジネスセミナー」において、ハノイ事務所がヒアリングを行い、会社設立に係る支援を開始。テンポラリーオフィス（IBSC かながわ）の提供、登記・税務に関するコンサルテーションを実施した他、横浜に配置する外国企業誘致コーディネーターが自治体との面談アレンジを行った。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】 Forward Engineering（ドイツ）／製造・インフラ</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>自動車メーカー、同部品メーカー、研究機関等向けに、炭素繊維等の複合材料を用いた車体軽量化設計・エンジニアリングサービスを提供する企業。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日本では高級車の一部にのみ使用されるにとどまる複合材について、商品評価・開発・マーケティング支援を行うことを目的に30年5月に自動車関連産業の集積する愛知県に株式会社を設立。国内産業の高度化ならびに、自動車を中心とした輸送機器の軽量化によるエネルギー消費削減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、テンポラリーオフィス（IBSC 名古屋）の提供、登記・税務・労務に関するコンサルテーションを実施。また、名古屋に配置する外国企業誘致コーディネーターがインセンティブ情報の提供、自治体との面談アレンジ、PR支援を実施した。</td> </tr> </table>		発及び運用サービスを提供する企業。	投資内容・波及効果：	日本からの受注急増を受け、顧客サポート及び製品開発のため、30年11月に神奈川県に株式会社を設立。30年7月に事業を本格化。地域経済の活性化が見込まれる。	ジェトロの支援：	28年7月に開催された「ハノイ対日ビジネスセミナー」において、ハノイ事務所がヒアリングを行い、会社設立に係る支援を開始。テンポラリーオフィス（IBSC かながわ）の提供、登記・税務に関するコンサルテーションを実施した他、横浜に配置する外国企業誘致コーディネーターが自治体との面談アレンジを行った。	企業概要：	自動車メーカー、同部品メーカー、研究機関等向けに、炭素繊維等の複合材料を用いた車体軽量化設計・エンジニアリングサービスを提供する企業。	投資内容・波及効果：	日本では高級車の一部にのみ使用されるにとどまる複合材について、商品評価・開発・マーケティング支援を行うことを目的に30年5月に自動車関連産業の集積する愛知県に株式会社を設立。国内産業の高度化ならびに、自動車を中心とした輸送機器の軽量化によるエネルギー消費削減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、テンポラリーオフィス（IBSC 名古屋）の提供、登記・税務・労務に関するコンサルテーションを実施。また、名古屋に配置する外国企業誘致コーディネーターがインセンティブ情報の提供、自治体との面談アレンジ、PR支援を実施した。		
	発及び運用サービスを提供する企業。																	
投資内容・波及効果：	日本からの受注急増を受け、顧客サポート及び製品開発のため、30年11月に神奈川県に株式会社を設立。30年7月に事業を本格化。地域経済の活性化が見込まれる。																	
ジェトロの支援：	28年7月に開催された「ハノイ対日ビジネスセミナー」において、ハノイ事務所がヒアリングを行い、会社設立に係る支援を開始。テンポラリーオフィス（IBSC かながわ）の提供、登記・税務に関するコンサルテーションを実施した他、横浜に配置する外国企業誘致コーディネーターが自治体との面談アレンジを行った。																	
企業概要：	自動車メーカー、同部品メーカー、研究機関等向けに、炭素繊維等の複合材料を用いた車体軽量化設計・エンジニアリングサービスを提供する企業。																	
投資内容・波及効果：	日本では高級車の一部にのみ使用されるにとどまる複合材について、商品評価・開発・マーケティング支援を行うことを目的に30年5月に自動車関連産業の集積する愛知県に株式会社を設立。国内産業の高度化ならびに、自動車を中心とした輸送機器の軽量化によるエネルギー消費削減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、テンポラリーオフィス（IBSC 名古屋）の提供、登記・税務・労務に関するコンサルテーションを実施。また、名古屋に配置する外国企業誘致コーディネーターがインセンティブ情報の提供、自治体との面談アレンジ、PR支援を実施した。																	
		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。	<p>③アジア・新興国等での誘致活動の拡充</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・アジア・新興国にて、産業スペシャリストを2カ所2名（台湾地域1名、シンガポール1名）、対日投資誘致専門員を10カ所13名（上海1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、ベンガール1名、シンガポール1名、シドニー2名）配置し、対日投資関心企業の発掘・支援を実施。30年度のアジア地域からの誘致成功件数は105件（前年度比6%増）。</li> </ul> <p>【成功事例】 BLUE WAVES JAPAN（シンガポール）／サービス（二次投資）</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>複合リゾート施設の開発・運営を行う企業。食品製造・不動産開発・レストラン運営等、幅広く事業を展開する。27年、北海道においてリゾート開発のため、札幌市に日本法人を設立。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>30年4月、東京でのレストラン展開計画のため、東京都に支店を設立し、日本法人本社機能を移転。また、30年12月、ニセコ町にて複合リゾート施設の工事を竣工。インバウンドの促進、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>複合リゾート施設設立に係る支援として、自治体との面談アレンジ（北海道庁、一般社団法人ニセコプロモーションボード）、ビジネスマッチング、不動産物件情報、市場情報、規制・制度情報の提供、法務、労務、ビザ、登記に関するコンサルテーション、人材採用に関するアレンジ、PR支援、サービスプロバイダの紹介を行った。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】 OPPO JAPAN 株式会社（中国）／製造・インフラ（二次投資）</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>主にスマートフォン・AV機器の研究開発、製造・販売を行う大手電子機器メーカー。28年のスマートフォン出荷台数はアジア1位（世界4位）。スマートフォン事業の日本進出のため、29年8月に日本法人を設立。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>関西・西日本地域での営業活動のため、30年7月に大阪支社を設立。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>事務所設立に係る支援として、自治体（大阪市、IBPC大阪）との面談アレンジ、テンポラリーオフィス（大阪）の貸与を行った。</td> </tr> </table>	企業概要：	複合リゾート施設の開発・運営を行う企業。食品製造・不動産開発・レストラン運営等、幅広く事業を展開する。27年、北海道においてリゾート開発のため、札幌市に日本法人を設立。	投資内容・波及効果：	30年4月、東京でのレストラン展開計画のため、東京都に支店を設立し、日本法人本社機能を移転。また、30年12月、ニセコ町にて複合リゾート施設の工事を竣工。インバウンドの促進、地域経済の活性化が見込まれる。	ジェトロの支援：	複合リゾート施設設立に係る支援として、自治体との面談アレンジ（北海道庁、一般社団法人ニセコプロモーションボード）、ビジネスマッチング、不動産物件情報、市場情報、規制・制度情報の提供、法務、労務、ビザ、登記に関するコンサルテーション、人材採用に関するアレンジ、PR支援、サービスプロバイダの紹介を行った。	企業概要：	主にスマートフォン・AV機器の研究開発、製造・販売を行う大手電子機器メーカー。28年のスマートフォン出荷台数はアジア1位（世界4位）。スマートフォン事業の日本進出のため、29年8月に日本法人を設立。	投資内容・波及効果：	関西・西日本地域での営業活動のため、30年7月に大阪支社を設立。地域経済の活性化が見込まれる。	ジェトロの支援：	事務所設立に係る支援として、自治体（大阪市、IBPC大阪）との面談アレンジ、テンポラリーオフィス（大阪）の貸与を行った。			
企業概要：	複合リゾート施設の開発・運営を行う企業。食品製造・不動産開発・レストラン運営等、幅広く事業を展開する。27年、北海道においてリゾート開発のため、札幌市に日本法人を設立。																	
投資内容・波及効果：	30年4月、東京でのレストラン展開計画のため、東京都に支店を設立し、日本法人本社機能を移転。また、30年12月、ニセコ町にて複合リゾート施設の工事を竣工。インバウンドの促進、地域経済の活性化が見込まれる。																	
ジェトロの支援：	複合リゾート施設設立に係る支援として、自治体との面談アレンジ（北海道庁、一般社団法人ニセコプロモーションボード）、ビジネスマッチング、不動産物件情報、市場情報、規制・制度情報の提供、法務、労務、ビザ、登記に関するコンサルテーション、人材採用に関するアレンジ、PR支援、サービスプロバイダの紹介を行った。																	
企業概要：	主にスマートフォン・AV機器の研究開発、製造・販売を行う大手電子機器メーカー。28年のスマートフォン出荷台数はアジア1位（世界4位）。スマートフォン事業の日本進出のため、29年8月に日本法人を設立。																	
投資内容・波及効果：	関西・西日本地域での営業活動のため、30年7月に大阪支社を設立。地域経済の活性化が見込まれる。																	
ジェトロの支援：	事務所設立に係る支援として、自治体（大阪市、IBPC大阪）との面談アレンジ、テンポラリーオフィス（大阪）の貸与を行った。																	
		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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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30件開催（中国</li> </ul>															

		<p>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>10件、ベトナム5件、オーストラリア3件、マレーシア3件、シンガポール2件、台湾2件、ニュージーランド2件、インド2件、タイ1件)。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>対日投資セミナー「イノベーション創出に向けた日台企業の協業の可能性」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月23日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>台湾・台北</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>オープンイノベーションに取り組む優れた技術を持つ日本企業とIT・ヘルステック分野の台湾企業の連携可能性を発信する対日投資セミナーを開催。ジェトロから Society 5.0 やジェトロの台湾企業の支援事例を紹介するなど、参加企業の対日投資への関心を喚起した。自治体講演では、I-BAC、O-BIC、福岡市、神戸市、熊本県が各地域のスタートアップ支援策を説明。後のパネルディスカッションでは、登壇企業4社が日本企業や地方のビジネス環境の変化やビジネスチャンスについて活発な意見交換を行った。交流会では、ジェトロと登壇企業および自治体がブースを設置し、参加企業と情報交換を行った。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>86名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：100%</li> <li>・ジェトロデスクへの対日投資相談件数：14件（環境、IoT、投資会社等）</li> <li>・参加者からは、拠点設立に関する手続き等、日本への投資に関する具体的な問い合わせが多く寄せられ、日本市場や日本企業への関心の高さが伺えた。</li> </ul> </td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>日印ビジネスセミナー「Japan-India Innovation Dialogue ~To Co-Creat Future Innovation~」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>3月8日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>インド・ベンガルール</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>日印間のイノベーション連携促進を目的に開催。開会挨拶でヴィスワナサン インド全国ソフトウェア・サービス企業協会（NASSCOM）副総裁が、広島県との日印 IT 回廊（Japan-India IT Corridor）を挙げ、日本の地方自治体との関係強化を呼びかけた。日本の大手企業によるリバーズピッチでは、AGC、Symphony Creative Solutions（日本郵船）、双日が、自社の課題を解決できる技術を持つインド企業との協業を訴えた。その後、ジェトロが同機構の外国企業誘致支援サービスを説明。さらに日本の自治体（茨城県、静岡県、浜松市、O-BIC）が、誘致重点産業とスタートアップ支援施策を紹介。交流会では、自治体とジェトロが相談ブースを設置し、来場者からの質問に応じた。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>約140名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：98.2%</li> <li>・「日本へのビジネス展開に関心あり」と回答した人19名</li> <li>・報道件数：3件（The Hindu Business Online、Medium、Pharmabiz）</li> <li>・ジェトロデスクへの対日投資相談件数：15件（ヘルスケア、宇宙、EC、エデュケーションテクノロジー等）</li> <li>・参加者からは、「日本政府や自治体、ジェトロの支援内容を理解することができた」「起業家として、日本は遠い無縁の国だと思っていたが、日本でのビジネス可能性があるという気持ちに変わった」等、高く評価するコメントが寄せられた。</li> </ul> </td> </tr> </table> <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</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・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。30年度は全国6カ所のIBSCを137社が利用。誘致成功となった241件のうち、41%にあたる98件がIBSCを利用した。 ・30年度の二次投資の誘致成功件数は62件（前年度比55%増）。</p> <p><b>【成功事例】</b> 3D NEST 株式会社（中国）／ICT（二次投資）</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>3D-VR撮影技術の開発を行う企業。人工知能視覚を有するカメラで自動採取した建物内部の空間データをクラ</td> </tr> </table>	事業名：	対日投資セミナー「イノベーション創出に向けた日台企業の協業の可能性」	実施時期：	11月23日	実施地：	台湾・台北	概要：	オープンイノベーションに取り組む優れた技術を持つ日本企業とIT・ヘルステック分野の台湾企業の連携可能性を発信する対日投資セミナーを開催。ジェトロから Society 5.0 やジェトロの台湾企業の支援事例を紹介するなど、参加企業の対日投資への関心を喚起した。自治体講演では、I-BAC、O-BIC、福岡市、神戸市、熊本県が各地域のスタートアップ支援策を説明。後のパネルディスカッションでは、登壇企業4社が日本企業や地方のビジネス環境の変化やビジネスチャンスについて活発な意見交換を行った。交流会では、ジェトロと登壇企業および自治体がブースを設置し、参加企業と情報交換を行った。	参加者数：	86名	成果：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：100%</li> <li>・ジェトロデスクへの対日投資相談件数：14件（環境、IoT、投資会社等）</li> <li>・参加者からは、拠点設立に関する手続き等、日本への投資に関する具体的な問い合わせが多く寄せられ、日本市場や日本企業への関心の高さが伺えた。</li> </ul>	事業名：	日印ビジネスセミナー「Japan-India Innovation Dialogue ~To Co-Creat Future Innovation~」	実施時期：	3月8日	実施地：	インド・ベンガルール	概要：	日印間のイノベーション連携促進を目的に開催。開会挨拶でヴィスワナサン インド全国ソフトウェア・サービス企業協会（NASSCOM）副総裁が、広島県との日印 IT 回廊（Japan-India IT Corridor）を挙げ、日本の地方自治体との関係強化を呼びかけた。日本の大手企業によるリバーズピッチでは、AGC、Symphony Creative Solutions（日本郵船）、双日が、自社の課題を解決できる技術を持つインド企業との協業を訴えた。その後、ジェトロが同機構の外国企業誘致支援サービスを説明。さらに日本の自治体（茨城県、静岡県、浜松市、O-BIC）が、誘致重点産業とスタートアップ支援施策を紹介。交流会では、自治体とジェトロが相談ブースを設置し、来場者からの質問に応じた。	参加者数：	約140名	成果：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：98.2%</li> <li>・「日本へのビジネス展開に関心あり」と回答した人19名</li> <li>・報道件数：3件（The Hindu Business Online、Medium、Pharmabiz）</li> <li>・ジェトロデスクへの対日投資相談件数：15件（ヘルスケア、宇宙、EC、エデュケーションテクノロジー等）</li> <li>・参加者からは、「日本政府や自治体、ジェトロの支援内容を理解することができた」「起業家として、日本は遠い無縁の国だと思っていたが、日本でのビジネス可能性があるという気持ちに変わった」等、高く評価するコメントが寄せられた。</li> </ul>	企業概要：	3D-VR撮影技術の開発を行う企業。人工知能視覚を有するカメラで自動採取した建物内部の空間データをクラ	
事業名：	対日投資セミナー「イノベーション創出に向けた日台企業の協業の可能性」																														
実施時期：	11月23日																														
実施地：	台湾・台北																														
概要：	オープンイノベーションに取り組む優れた技術を持つ日本企業とIT・ヘルステック分野の台湾企業の連携可能性を発信する対日投資セミナーを開催。ジェトロから Society 5.0 やジェトロの台湾企業の支援事例を紹介するなど、参加企業の対日投資への関心を喚起した。自治体講演では、I-BAC、O-BIC、福岡市、神戸市、熊本県が各地域のスタートアップ支援策を説明。後のパネルディスカッションでは、登壇企業4社が日本企業や地方のビジネス環境の変化やビジネスチャンスについて活発な意見交換を行った。交流会では、ジェトロと登壇企業および自治体がブースを設置し、参加企業と情報交換を行った。																														
参加者数：	86名																														
成果：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：100%</li> <li>・ジェトロデスクへの対日投資相談件数：14件（環境、IoT、投資会社等）</li> <li>・参加者からは、拠点設立に関する手続き等、日本への投資に関する具体的な問い合わせが多く寄せられ、日本市場や日本企業への関心の高さが伺えた。</li> </ul>																														
事業名：	日印ビジネスセミナー「Japan-India Innovation Dialogue ~To Co-Creat Future Innovation~」																														
実施時期：	3月8日																														
実施地：	インド・ベンガルール																														
概要：	日印間のイノベーション連携促進を目的に開催。開会挨拶でヴィスワナサン インド全国ソフトウェア・サービス企業協会（NASSCOM）副総裁が、広島県との日印 IT 回廊（Japan-India IT Corridor）を挙げ、日本の地方自治体との関係強化を呼びかけた。日本の大手企業によるリバーズピッチでは、AGC、Symphony Creative Solutions（日本郵船）、双日が、自社の課題を解決できる技術を持つインド企業との協業を訴えた。その後、ジェトロが同機構の外国企業誘致支援サービスを説明。さらに日本の自治体（茨城県、静岡県、浜松市、O-BIC）が、誘致重点産業とスタートアップ支援施策を紹介。交流会では、自治体とジェトロが相談ブースを設置し、来場者からの質問に応じた。																														
参加者数：	約140名																														
成果：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：98.2%</li> <li>・「日本へのビジネス展開に関心あり」と回答した人19名</li> <li>・報道件数：3件（The Hindu Business Online、Medium、Pharmabiz）</li> <li>・ジェトロデスクへの対日投資相談件数：15件（ヘルスケア、宇宙、EC、エデュケーションテクノロジー等）</li> <li>・参加者からは、「日本政府や自治体、ジェトロの支援内容を理解することができた」「起業家として、日本は遠い無縁の国だと思っていたが、日本でのビジネス可能性があるという気持ちに変わった」等、高く評価するコメントが寄せられた。</li> </ul>																														
企業概要：	3D-VR撮影技術の開発を行う企業。人工知能視覚を有するカメラで自動採取した建物内部の空間データをクラ																														



			<p>ぐ支援を継続する。</p>		<table border="1"> <tr> <td data-bbox="1127 134 1302 218"></td> <td data-bbox="1302 134 1831 218"> <p>ウド上で編集することで、低コスト・高速処理による3D 間取り図の作成やバーチャルツアーを行うことが可能。</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1127 218 1302 344"> <p>投資内容・波及効果：</p> </td> <td data-bbox="1302 218 1831 344"> <p>ホテル、商業施設など不動産分野を中心とした販路開拓と日本企業・研究機関との連携を視野に入れて、30年2月に茨城県つくば市に株式会社を設立。また同年7月、営業拠点として、東京に支店を設立。国内産業の補完、地域経済の活性化が見込まれる。</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1127 344 1302 428"> <p>ジェトロの支援：</p> </td> <td data-bbox="1302 344 1831 428"> <p>30年7月の東京支店の設立に係る支援として、テンポラリーオフィス（東京）の貸与、不動産情報の提供、ビザに関するコンサルティングの提供を行った。</p> </td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】 JapanExpo 合同会社（フランス）／サービス（二次投資）</b></p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="1127 470 1302 575"> <p>企業概要：</p> </td> <td data-bbox="1302 470 1831 575"> <p>フランスにて世界最大級の日本文化・コンテンツの発信イベント”Japan Expo”を企画・運営する企業。26年、東京に駐在員事務所を設立。ジェトロが会社設立に係る支援を提供。</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1127 575 1302 659"> <p>投資内容・波及効果：</p> </td> <td data-bbox="1302 575 1831 659"> <p>日本企業とのビジネス円滑化のため、30年11月、東京に合同会社を設立。海外への日本のコンテンツの発信が見込まれる。</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1127 659 1302 743"> <p>ジェトロの支援：</p> </td> <td data-bbox="1302 659 1831 743"> <p>オフィス設置に係る支援として、テンポラリーオフィス（東京）の提供、登記、税務、労務に係るコンサルティングなどを行った。</p> </td> </tr> </table> <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><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="1127 890 1302 932"> <p>事業名：</p> </td> <td data-bbox="1302 890 1831 932"> <p>外資系企業×留学生 大学内交流会（東京大学）</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1127 932 1302 974"> <p>実施時期：</p> </td> <td data-bbox="1302 932 1831 974"> <p>6月13日</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1127 974 1302 1016"> <p>実施地：</p> </td> <td data-bbox="1302 974 1831 1016"> <p>東京都</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1127 1016 1302 1247"> <p>概要：</p> </td> <td data-bbox="1302 1016 1831 1247"> <p>東京大学との共催により、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の交流会を学内にて初めて開催。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。また、学生へのキャリア形成の啓蒙の一環として、外資系企業との交流会に先駆け、プレイベント（6月7日）を実施。東京大学からの挨拶の後、ジェトロが外資系企業で働くことをテーマに講演。続けて在日外資系企業での業務経験を持つ東京大学卒業生3名によるパネルディスカッションを実施。</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1127 1247 1302 1289"> <p>参加団体数：</p> </td> <td data-bbox="1302 1247 1831 1289"> <p>外資系企業 34社 学生 234名（うち外国人留学生 197名）</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1127 1289 1302 1373"> <p>成果：</p> </td> <td data-bbox="1302 1289 1831 1373"> <p>・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：100% ・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：1,161件</p> </td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="1127 1415 1302 1478"> <p>事業名：</p> </td> <td data-bbox="1302 1415 1831 1478"> <p>外資系企業×留学生 大学内交流会（東北大学、東北イノベーション人材育成コンソーシアム）</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1127 1478 1302 1520"> <p>実施時期：</p> </td> <td data-bbox="1302 1478 1831 1520"> <p>6月20日</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1127 1520 1302 1562"> <p>実施地：</p> </td> <td data-bbox="1302 1520 1831 1562"> <p>宮城県</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1127 1562 1302 1667"> <p>概要：</p> </td> <td data-bbox="1302 1562 1831 1667"> <p>東北大学、東北イノベーション人材育成コンソーシアムとの共催により、在日外資系企業と在日外国人留学生の交流会を学内にて初めて実施。ブース形式のネットワーキングに加え、外資系企業と学生間の懇親会を開催した。</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1127 1667 1302 1709"> <p>参加団体数：</p> </td> <td data-bbox="1302 1667 1831 1709"> <p>外資系企業 13社 学生 106名（うち外国人留学生 103名）</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1127 1709 1302 1793"> <p>成果：</p> </td> <td data-bbox="1302 1709 1831 1793"> <p>・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：100% ・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：563件</p> </td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="1127 1835 1302 1877"> <p>事業名：</p> </td> <td data-bbox="1302 1835 1831 1877"> <p>外資系企業×留学生 大学内交流会（東京工業大学）</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1127 1877 1302 1919"> <p>実施時期：</p> </td> <td data-bbox="1302 1877 1831 1919"> <p>1月24日</p> </td> </tr> </table>		<p>ウド上で編集することで、低コスト・高速処理による3D 間取り図の作成やバーチャルツアーを行うことが可能。</p>	<p>投資内容・波及効果：</p>	<p>ホテル、商業施設など不動産分野を中心とした販路開拓と日本企業・研究機関との連携を視野に入れて、30年2月に茨城県つくば市に株式会社を設立。また同年7月、営業拠点として、東京に支店を設立。国内産業の補完、地域経済の活性化が見込まれる。</p>	<p>ジェトロの支援：</p>	<p>30年7月の東京支店の設立に係る支援として、テンポラリーオフィス（東京）の貸与、不動産情報の提供、ビザに関するコンサルティングの提供を行った。</p>	<p>企業概要：</p>	<p>フランスにて世界最大級の日本文化・コンテンツの発信イベント”Japan Expo”を企画・運営する企業。26年、東京に駐在員事務所を設立。ジェトロが会社設立に係る支援を提供。</p>	<p>投資内容・波及効果：</p>	<p>日本企業とのビジネス円滑化のため、30年11月、東京に合同会社を設立。海外への日本のコンテンツの発信が見込まれる。</p>	<p>ジェトロの支援：</p>	<p>オフィス設置に係る支援として、テンポラリーオフィス（東京）の提供、登記、税務、労務に係るコンサルティングなどを行った。</p>	<p>事業名：</p>	<p>外資系企業×留学生 大学内交流会（東京大学）</p>	<p>実施時期：</p>	<p>6月13日</p>	<p>実施地：</p>	<p>東京都</p>	<p>概要：</p>	<p>東京大学との共催により、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の交流会を学内にて初めて開催。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。また、学生へのキャリア形成の啓蒙の一環として、外資系企業との交流会に先駆け、プレイベント（6月7日）を実施。東京大学からの挨拶の後、ジェトロが外資系企業で働くことをテーマに講演。続けて在日外資系企業での業務経験を持つ東京大学卒業生3名によるパネルディスカッションを実施。</p>	<p>参加団体数：</p>	<p>外資系企業 34社 学生 234名（うち外国人留学生 197名）</p>	<p>成果：</p>	<p>・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：100% ・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：1,161件</p>	<p>事業名：</p>	<p>外資系企業×留学生 大学内交流会（東北大学、東北イノベーション人材育成コンソーシアム）</p>	<p>実施時期：</p>	<p>6月20日</p>	<p>実施地：</p>	<p>宮城県</p>	<p>概要：</p>	<p>東北大学、東北イノベーション人材育成コンソーシアムとの共催により、在日外資系企業と在日外国人留学生の交流会を学内にて初めて実施。ブース形式のネットワーキングに加え、外資系企業と学生間の懇親会を開催した。</p>	<p>参加団体数：</p>	<p>外資系企業 13社 学生 106名（うち外国人留学生 103名）</p>	<p>成果：</p>	<p>・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：100% ・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：563件</p>	<p>事業名：</p>	<p>外資系企業×留学生 大学内交流会（東京工業大学）</p>	<p>実施時期：</p>	<p>1月24日</p>		
	<p>ウド上で編集することで、低コスト・高速処理による3D 間取り図の作成やバーチャルツアーを行うことが可能。</p>																																														
<p>投資内容・波及効果：</p>	<p>ホテル、商業施設など不動産分野を中心とした販路開拓と日本企業・研究機関との連携を視野に入れて、30年2月に茨城県つくば市に株式会社を設立。また同年7月、営業拠点として、東京に支店を設立。国内産業の補完、地域経済の活性化が見込まれる。</p>																																														
<p>ジェトロの支援：</p>	<p>30年7月の東京支店の設立に係る支援として、テンポラリーオフィス（東京）の貸与、不動産情報の提供、ビザに関するコンサルティングの提供を行った。</p>																																														
<p>企業概要：</p>	<p>フランスにて世界最大級の日本文化・コンテンツの発信イベント”Japan Expo”を企画・運営する企業。26年、東京に駐在員事務所を設立。ジェトロが会社設立に係る支援を提供。</p>																																														
<p>投資内容・波及効果：</p>	<p>日本企業とのビジネス円滑化のため、30年11月、東京に合同会社を設立。海外への日本のコンテンツの発信が見込まれる。</p>																																														
<p>ジェトロの支援：</p>	<p>オフィス設置に係る支援として、テンポラリーオフィス（東京）の提供、登記、税務、労務に係るコンサルティングなどを行った。</p>																																														
<p>事業名：</p>	<p>外資系企業×留学生 大学内交流会（東京大学）</p>																																														
<p>実施時期：</p>	<p>6月13日</p>																																														
<p>実施地：</p>	<p>東京都</p>																																														
<p>概要：</p>	<p>東京大学との共催により、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の交流会を学内にて初めて開催。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。また、学生へのキャリア形成の啓蒙の一環として、外資系企業との交流会に先駆け、プレイベント（6月7日）を実施。東京大学からの挨拶の後、ジェトロが外資系企業で働くことをテーマに講演。続けて在日外資系企業での業務経験を持つ東京大学卒業生3名によるパネルディスカッションを実施。</p>																																														
<p>参加団体数：</p>	<p>外資系企業 34社 学生 234名（うち外国人留学生 197名）</p>																																														
<p>成果：</p>	<p>・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：100% ・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：1,161件</p>																																														
<p>事業名：</p>	<p>外資系企業×留学生 大学内交流会（東北大学、東北イノベーション人材育成コンソーシアム）</p>																																														
<p>実施時期：</p>	<p>6月20日</p>																																														
<p>実施地：</p>	<p>宮城県</p>																																														
<p>概要：</p>	<p>東北大学、東北イノベーション人材育成コンソーシアムとの共催により、在日外資系企業と在日外国人留学生の交流会を学内にて初めて実施。ブース形式のネットワーキングに加え、外資系企業と学生間の懇親会を開催した。</p>																																														
<p>参加団体数：</p>	<p>外資系企業 13社 学生 106名（うち外国人留学生 103名）</p>																																														
<p>成果：</p>	<p>・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：100% ・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：563件</p>																																														
<p>事業名：</p>	<p>外資系企業×留学生 大学内交流会（東京工業大学）</p>																																														
<p>実施時期：</p>	<p>1月24日</p>																																														

			<p>日本企業に対する M&amp;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>		<table border="1"> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>東京工業大学との共催により、在日外資系企業と在日外国人留学生の交流会を学内にて初めて実施。ブース形式のネットワーキングに加え、外資系企業と学生間の懇親会を開催した。</td> </tr> <tr> <td>参加団体数：</td> <td>外資系企業 28 社 学生 243 名（うち外国人留学生 232 名）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>・役立ち度（4 段階中上位 2 項目合計）：92.9% ・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：745 件</td> </tr> </table> <p>・国内外の M&amp;A 市場に精通する M&amp;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&amp;A 案件・出資案件への支援を実施。 ・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 4 件実施。</p> <p>【成功事例】 Twi Pharmaceuticals（安成国際薬業）（台湾）／ライフサイエンス</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>副作用の危険性が少ない特殊なジェネリック薬品の開発および製造販売を行う企業。既存のジェネリック薬品の製造販売に加えて、高い技術力を有する分野での積極的な新規製品開発を行っている。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日本のジェネリック市場の動向・特徴・各種規制等について情報収集をするため、30 年 11 月に中小企業基盤整備機構が組成するベンチャーファンド「アクシル・ライフサイエンス&amp;ヘルスケアファンド 1 号投資事業有限責任組合」に出資。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>出資に係る支援として、税務に関するコンサルテーション、グローバルアライアンス推進スキームの情報提供を実施。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>第 3 回 JETRO Invest Japan 企業交流会</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11 月 29 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>外資系企業と外国機関、日本政府、自治体、ジェトロにおけるネットワークの拡大を目的とした交流会。3 回目となる今年度は新たに自治体 PR ブースを設置。交流会冒頭に、ジェトロの対日投資促進事業の 15 年前と現在を振り返る映像の紹介を行った。続いて、ジェトロ理事長が主催者挨拶を行い、「ジェトロ対日投資報告 2018」を紹介、外資系企業の地方への投資に向けたジェトロと自治体との連携について説明した。来賓挨拶として 3 名が登壇。まず、田中 内閣府副大臣は、日本経済の活性化において対日直接投資が重要であり、安倍政権が大いに歓迎していることを強調、さらに法人税の実効税率の引き下げを例とした政府が実行する改革に加え、5 月に設置された「地域への対日直接投資サポートプログラム」を紹介。次いで、関 経済産業副大臣は、日本が「世界で一番ビジネスがしやすい国」となるために規制の見直し等に取り組んでいることに言及し、その例として今年設置された「規制のサンドボックス」制度を紹介した。また地方の魅力を発信することを目的とした「地域への対日投資カンファレンス（RBC）」などの政府の取組について述べた。最後にギンテル・スレーワージェン 駐日ベルギー特命全権大使は、31 年に発効する日 EU 経済連携協定と日 EU 戦略的パートナーシップ協定による欧州と日本の協力体制の構築とこれを契機としたさらなるグローバリゼーション、および相互投資への期待について述べた。ネットワーキングセッションでは、来場者間で自由な交流が行われるとともに、自治体 PR ブースでは、それぞれの企業誘致施策や投資環境を紹介し、地元の特産品が振舞われた。</td> </tr> <tr> <td>参加団体数：</td> <td>245 名 （外資系企業：119 社 154 名、日本政府・大使館・外国政府機関・自治体等：91 名）</td> </tr> </table>	実施地：	東京都	概要：	東京工業大学との共催により、在日外資系企業と在日外国人留学生の交流会を学内にて初めて実施。ブース形式のネットワーキングに加え、外資系企業と学生間の懇親会を開催した。	参加団体数：	外資系企業 28 社 学生 243 名（うち外国人留学生 232 名）	成果：	・役立ち度（4 段階中上位 2 項目合計）：92.9% ・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：745 件	企業概要：	副作用の危険性が少ない特殊なジェネリック薬品の開発および製造販売を行う企業。既存のジェネリック薬品の製造販売に加えて、高い技術力を有する分野での積極的な新規製品開発を行っている。	投資内容・波及効果：	日本のジェネリック市場の動向・特徴・各種規制等について情報収集をするため、30 年 11 月に中小企業基盤整備機構が組成するベンチャーファンド「アクシル・ライフサイエンス&ヘルスケアファンド 1 号投資事業有限責任組合」に出資。	ジェトロの支援：	出資に係る支援として、税務に関するコンサルテーション、グローバルアライアンス推進スキームの情報提供を実施。	事業名：	第 3 回 JETRO Invest Japan 企業交流会	実施時期：	11 月 29 日	実施地：	東京都	概要：	外資系企業と外国機関、日本政府、自治体、ジェトロにおけるネットワークの拡大を目的とした交流会。3 回目となる今年度は新たに自治体 PR ブースを設置。交流会冒頭に、ジェトロの対日投資促進事業の 15 年前と現在を振り返る映像の紹介を行った。続いて、ジェトロ理事長が主催者挨拶を行い、「ジェトロ対日投資報告 2018」を紹介、外資系企業の地方への投資に向けたジェトロと自治体との連携について説明した。来賓挨拶として 3 名が登壇。まず、田中 内閣府副大臣は、日本経済の活性化において対日直接投資が重要であり、安倍政権が大いに歓迎していることを強調、さらに法人税の実効税率の引き下げを例とした政府が実行する改革に加え、5 月に設置された「地域への対日直接投資サポートプログラム」を紹介。次いで、関 経済産業副大臣は、日本が「世界で一番ビジネスがしやすい国」となるために規制の見直し等に取り組んでいることに言及し、その例として今年設置された「規制のサンドボックス」制度を紹介した。また地方の魅力を発信することを目的とした「地域への対日投資カンファレンス（RBC）」などの政府の取組について述べた。最後にギンテル・スレーワージェン 駐日ベルギー特命全権大使は、31 年に発効する日 EU 経済連携協定と日 EU 戦略的パートナーシップ協定による欧州と日本の協力体制の構築とこれを契機としたさらなるグローバリゼーション、および相互投資への期待について述べた。ネットワーキングセッションでは、来場者間で自由な交流が行われるとともに、自治体 PR ブースでは、それぞれの企業誘致施策や投資環境を紹介し、地元の特産品が振舞われた。	参加団体数：	245 名 （外資系企業：119 社 154 名、日本政府・大使館・外国政府機関・自治体等：91 名）		
実施地：	東京都																														
概要：	東京工業大学との共催により、在日外資系企業と在日外国人留学生の交流会を学内にて初めて実施。ブース形式のネットワーキングに加え、外資系企業と学生間の懇親会を開催した。																														
参加団体数：	外資系企業 28 社 学生 243 名（うち外国人留学生 232 名）																														
成果：	・役立ち度（4 段階中上位 2 項目合計）：92.9% ・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：745 件																														
企業概要：	副作用の危険性が少ない特殊なジェネリック薬品の開発および製造販売を行う企業。既存のジェネリック薬品の製造販売に加えて、高い技術力を有する分野での積極的な新規製品開発を行っている。																														
投資内容・波及効果：	日本のジェネリック市場の動向・特徴・各種規制等について情報収集をするため、30 年 11 月に中小企業基盤整備機構が組成するベンチャーファンド「アクシル・ライフサイエンス&ヘルスケアファンド 1 号投資事業有限責任組合」に出資。																														
ジェトロの支援：	出資に係る支援として、税務に関するコンサルテーション、グローバルアライアンス推進スキームの情報提供を実施。																														
事業名：	第 3 回 JETRO Invest Japan 企業交流会																														
実施時期：	11 月 29 日																														
実施地：	東京都																														
概要：	外資系企業と外国機関、日本政府、自治体、ジェトロにおけるネットワークの拡大を目的とした交流会。3 回目となる今年度は新たに自治体 PR ブースを設置。交流会冒頭に、ジェトロの対日投資促進事業の 15 年前と現在を振り返る映像の紹介を行った。続いて、ジェトロ理事長が主催者挨拶を行い、「ジェトロ対日投資報告 2018」を紹介、外資系企業の地方への投資に向けたジェトロと自治体との連携について説明した。来賓挨拶として 3 名が登壇。まず、田中 内閣府副大臣は、日本経済の活性化において対日直接投資が重要であり、安倍政権が大いに歓迎していることを強調、さらに法人税の実効税率の引き下げを例とした政府が実行する改革に加え、5 月に設置された「地域への対日直接投資サポートプログラム」を紹介。次いで、関 経済産業副大臣は、日本が「世界で一番ビジネスがしやすい国」となるために規制の見直し等に取り組んでいることに言及し、その例として今年設置された「規制のサンドボックス」制度を紹介した。また地方の魅力を発信することを目的とした「地域への対日投資カンファレンス（RBC）」などの政府の取組について述べた。最後にギンテル・スレーワージェン 駐日ベルギー特命全権大使は、31 年に発効する日 EU 経済連携協定と日 EU 戦略的パートナーシップ協定による欧州と日本の協力体制の構築とこれを契機としたさらなるグローバリゼーション、および相互投資への期待について述べた。ネットワーキングセッションでは、来場者間で自由な交流が行われるとともに、自治体 PR ブースでは、それぞれの企業誘致施策や投資環境を紹介し、地元の特産品が振舞われた。																														
参加団体数：	245 名 （外資系企業：119 社 154 名、日本政府・大使館・外国政府機関・自治体等：91 名）																														

			<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>成果： 来場者から「様々な自治体の方が一同に会していたので情報が聞けた。参考になった。」、「外国政府系機関の方々とアポを取らずにお話できるいい機会だった。ネットワークが広がった。」などのコメントが寄せられた。</p> <p>⑤対日投資促進に資する情報発信の強化 ・30年度は全世界で62件の対日投資セミナーを開催。 ・対日投資報告2018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。 ・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。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>日加修好90周年記念・日加イノベーションパートナーシップフォーラム</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>5月10日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>カナダ・トロント</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>日本とカナダの修好90周年を記念し、トロントで対日投資とイノベーション交流及びスタートアップ支援の融合型セミナーを開催。開会挨拶には石兼 駐カナダ日本国大使館特命全権大使が登壇し、CPTPP（包括的および先進的な環太平洋パートナーシップ協定）によるさらなる日加間の関係強化を呼びかけた。基調講演では前田ジェトロ理事が、AI・ビッグデータ解析など新技術での日加連携のメリットを述べ、レギュラトリーサンドボックスによる規制緩和などの日本政府の取り組みを紹介し、カナダ企業の対日投資関心を喚起した。イベントに合わせ、カナダ・グローバル連携省とジェトロの署名により、「相互投資促進協力をに係る覚書（MoC）」を再締結。交流会では、ジェトロ・神奈川県・JR東日本がデスクを設置し、来場者に対して情報提供を行った。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>120名（うち報道機関2名）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：97.2% ・「日本へのビジネス展開に関心あり」28名 ・報道件数：1件（Toronto Japan Magazine） ・ジェトロデスクへの対日投資相談件数：12件（IT、クリーンテック、ロボティクス、エアロスペース等） ・参加者からは、「経験豊富なパネリストと質疑応答の内容が素晴らしかった」「カナダと日本で進化する膨大なビジネス機会とイノベーションに非常に関心を持った」「日本で事業を行うことのチャレンジと可能性の両方を学ぶことができた」等、高い評価のコメントが寄せられた。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>ベルリンでのスタートアップ交流イベント STARTUPGNIGHT 2018 内パートナーカントリーステージ 「Why Japan matters for Startups」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9月7日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ドイツ・ベルリン</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>日本がパートナーカントリーを務めるスタートアップ交流イベント STARTUPGNIGHT 2018 にて、対日投資促進と日本のスタートアップ企業支援を融合したパートナーカントリーステージを開催。オープニングセッションには、ドイツ連邦共和国特命全権大使、ドイツ連邦首相府デジタル担当国務長官、ドイツ・テレコム代表取締役、エーオン代表取締役、ベルリン投資銀行代表によるパネルディスカッションが行われた。パートナーカントリーステージでは、ジェトロの JETRO Innovation Program (JIP) 事業の現地プログラムに参加した日本のスタートアップ企業6社がピッチを披露し、日本の優れた技術を紹介した。ジェトロから同機構の外国企業誘致支援サービスを紹介し、来場した現地企業の対日投資への関心を喚起した。会場には、ジャパン・パビリオンも設置し、ピッチを披露した日本のスタートアップ6社とジェト</td> </tr> </table>	事業名：	日加修好90周年記念・日加イノベーションパートナーシップフォーラム	実施時期：	5月10日	実施地：	カナダ・トロント	概要：	日本とカナダの修好90周年を記念し、トロントで対日投資とイノベーション交流及びスタートアップ支援の融合型セミナーを開催。開会挨拶には石兼 駐カナダ日本国大使館特命全権大使が登壇し、CPTPP（包括的および先進的な環太平洋パートナーシップ協定）によるさらなる日加間の関係強化を呼びかけた。基調講演では前田ジェトロ理事が、AI・ビッグデータ解析など新技術での日加連携のメリットを述べ、レギュラトリーサンドボックスによる規制緩和などの日本政府の取り組みを紹介し、カナダ企業の対日投資関心を喚起した。イベントに合わせ、カナダ・グローバル連携省とジェトロの署名により、「相互投資促進協力をに係る覚書（MoC）」を再締結。交流会では、ジェトロ・神奈川県・JR東日本がデスクを設置し、来場者に対して情報提供を行った。	参加者数：	120名（うち報道機関2名）	成果：	・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：97.2% ・「日本へのビジネス展開に関心あり」28名 ・報道件数：1件（Toronto Japan Magazine） ・ジェトロデスクへの対日投資相談件数：12件（IT、クリーンテック、ロボティクス、エアロスペース等） ・参加者からは、「経験豊富なパネリストと質疑応答の内容が素晴らしかった」「カナダと日本で進化する膨大なビジネス機会とイノベーションに非常に関心を持った」「日本で事業を行うことのチャレンジと可能性の両方を学ぶことができた」等、高い評価のコメントが寄せられた。	事業名：	ベルリンでのスタートアップ交流イベント STARTUPGNIGHT 2018 内パートナーカントリーステージ 「Why Japan matters for Startups」	実施時期：	9月7日	実施地：	ドイツ・ベルリン	概要：	日本がパートナーカントリーを務めるスタートアップ交流イベント STARTUPGNIGHT 2018 にて、対日投資促進と日本のスタートアップ企業支援を融合したパートナーカントリーステージを開催。オープニングセッションには、ドイツ連邦共和国特命全権大使、ドイツ連邦首相府デジタル担当国務長官、ドイツ・テレコム代表取締役、エーオン代表取締役、ベルリン投資銀行代表によるパネルディスカッションが行われた。パートナーカントリーステージでは、ジェトロの JETRO Innovation Program (JIP) 事業の現地プログラムに参加した日本のスタートアップ企業6社がピッチを披露し、日本の優れた技術を紹介した。ジェトロから同機構の外国企業誘致支援サービスを紹介し、来場した現地企業の対日投資への関心を喚起した。会場には、ジャパン・パビリオンも設置し、ピッチを披露した日本のスタートアップ6社とジェト		
事業名：	日加修好90周年記念・日加イノベーションパートナーシップフォーラム																										
実施時期：	5月10日																										
実施地：	カナダ・トロント																										
概要：	日本とカナダの修好90周年を記念し、トロントで対日投資とイノベーション交流及びスタートアップ支援の融合型セミナーを開催。開会挨拶には石兼 駐カナダ日本国大使館特命全権大使が登壇し、CPTPP（包括的および先進的な環太平洋パートナーシップ協定）によるさらなる日加間の関係強化を呼びかけた。基調講演では前田ジェトロ理事が、AI・ビッグデータ解析など新技術での日加連携のメリットを述べ、レギュラトリーサンドボックスによる規制緩和などの日本政府の取り組みを紹介し、カナダ企業の対日投資関心を喚起した。イベントに合わせ、カナダ・グローバル連携省とジェトロの署名により、「相互投資促進協力をに係る覚書（MoC）」を再締結。交流会では、ジェトロ・神奈川県・JR東日本がデスクを設置し、来場者に対して情報提供を行った。																										
参加者数：	120名（うち報道機関2名）																										
成果：	・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：97.2% ・「日本へのビジネス展開に関心あり」28名 ・報道件数：1件（Toronto Japan Magazine） ・ジェトロデスクへの対日投資相談件数：12件（IT、クリーンテック、ロボティクス、エアロスペース等） ・参加者からは、「経験豊富なパネリストと質疑応答の内容が素晴らしかった」「カナダと日本で進化する膨大なビジネス機会とイノベーションに非常に関心を持った」「日本で事業を行うことのチャレンジと可能性の両方を学ぶことができた」等、高い評価のコメントが寄せられた。																										
事業名：	ベルリンでのスタートアップ交流イベント STARTUPGNIGHT 2018 内パートナーカントリーステージ 「Why Japan matters for Startups」																										
実施時期：	9月7日																										
実施地：	ドイツ・ベルリン																										
概要：	日本がパートナーカントリーを務めるスタートアップ交流イベント STARTUPGNIGHT 2018 にて、対日投資促進と日本のスタートアップ企業支援を融合したパートナーカントリーステージを開催。オープニングセッションには、ドイツ連邦共和国特命全権大使、ドイツ連邦首相府デジタル担当国務長官、ドイツ・テレコム代表取締役、エーオン代表取締役、ベルリン投資銀行代表によるパネルディスカッションが行われた。パートナーカントリーステージでは、ジェトロの JETRO Innovation Program (JIP) 事業の現地プログラムに参加した日本のスタートアップ企業6社がピッチを披露し、日本の優れた技術を紹介した。ジェトロから同機構の外国企業誘致支援サービスを紹介し、来場した現地企業の対日投資への関心を喚起した。会場には、ジャパン・パビリオンも設置し、ピッチを披露した日本のスタートアップ6社とジェト																										

				<p>ログが相談ブースで来場企業から寄せられる相談に対応した。</p> <p>参加団体数： 約 100 名</p> <p>成果：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：95%</li> <li>・報道件数：14件（現地7件、日系7件）</li> <li>・ジェトロデスクへの対日投資相談件数：5件（観光、IoT、エネルギー等）</li> <li>・「ジェトロの支援サービスや、日本企業の事業内容の詳細を担当者に聞きたい」とパートナーカントリーステージを聞いてからジャパン・パビリオンを訪れる来場者も多かった。日本がパートナーカントリーに選ばれた今年、ジェトロがメインステージを運営できたことで、現地企業に対して、日欧スタートアップのビジネス展開支援と対日投資の支援を行うジェトロの存在を強く印象付けることができた。</li> </ul> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>対日投資セミナー～Japan Day in Stockholm - 150 years on～</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月11日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>スウェーデン・ストックホルム</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>日本とスウェーデンが外交樹立 150周年を迎えたことを記念して、両国の更なる経済交流とスウェーデン企業による対日投資を呼びかけるべく、対日投資セミナーを開催。冒頭挨拶では、スウェーデン王国日本国大使館参事官が両国の友好な外交関係について述べ、日スウェーデン連携によるイノベーション支援の取り組みが双方の経済発展につながると主張した。また、海外企業との協業に積極的な日本企業を代表して、株式会社日立コンサルティング、伊藤忠欧州会社、株式会社NTTデータが登壇。交流会では、自治体（O-BIC、I-BAC）とジェトロが相談ブースを設置し、現地企業からの相談に対応した。</td> </tr> <tr> <td>参加団体数：</td> <td>64名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：92%</li> <li>・報道件数：1件（日刊工業新聞）</li> <li>・ジェトロデスクへの対日投資相談件数：5件（IT、デザイン事務所、コンサルティング等）</li> <li>・参加者からは、「日本のビジネス環境と日本市場について、よく理解することができた」「新しいビジネスパートナーを見つけることができた」等、高い評価のコメントが寄せられた。</li> </ul> </td> </tr> </table> <p>・対日投資報告 2018 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 2018」発行（冊子及びウェブサイト 日・英）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月29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（30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。日本におけるイノベーション創発に寄与する外資系企業の取組にフォーカスした。発行に合わせ、会見を実施し、日本経済新聞等、多数のメディアに取り上げられた。</td> </tr> </table> <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。30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 637 万件強（前年度比 52%増）。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>コンテンツ名：</td> <td>「日本経済に貢献する外資系企業 / Foreign-Affiliated Companies Contributing to</td> </tr> </table>	事業名：	対日投資セミナー～Japan Day in Stockholm - 150 years on～	実施時期：	10月11日	実施地：	スウェーデン・ストックホルム	概要：	日本とスウェーデンが外交樹立 150周年を迎えたことを記念して、両国の更なる経済交流とスウェーデン企業による対日投資を呼びかけるべく、対日投資セミナーを開催。冒頭挨拶では、スウェーデン王国日本国大使館参事官が両国の友好な外交関係について述べ、日スウェーデン連携によるイノベーション支援の取り組みが双方の経済発展につながると主張した。また、海外企業との協業に積極的な日本企業を代表して、株式会社日立コンサルティング、伊藤忠欧州会社、株式会社NTTデータが登壇。交流会では、自治体（O-BIC、I-BAC）とジェトロが相談ブースを設置し、現地企業からの相談に対応した。	参加団体数：	64名	成果：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：92%</li> <li>・報道件数：1件（日刊工業新聞）</li> <li>・ジェトロデスクへの対日投資相談件数：5件（IT、デザイン事務所、コンサルティング等）</li> <li>・参加者からは、「日本のビジネス環境と日本市場について、よく理解することができた」「新しいビジネスパートナーを見つけることができた」等、高い評価のコメントが寄せられた。</li> </ul>	事業名：	「ジェトロ対日投資報告 2018」発行（冊子及びウェブサイト 日・英）	実施時期：	11月29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（30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。日本におけるイノベーション創発に寄与する外資系企業の取組にフォーカスした。発行に合わせ、会見を実施し、日本経済新聞等、多数のメディアに取り上げられた。	コンテンツ名：	「日本経済に貢献する外資系企業 / Foreign-Affiliated Companies Contributing to	
事業名：	対日投資セミナー～Japan Day in Stockholm - 150 years on～																								
実施時期：	10月11日																								
実施地：	スウェーデン・ストックホルム																								
概要：	日本とスウェーデンが外交樹立 150周年を迎えたことを記念して、両国の更なる経済交流とスウェーデン企業による対日投資を呼びかけるべく、対日投資セミナーを開催。冒頭挨拶では、スウェーデン王国日本国大使館参事官が両国の友好な外交関係について述べ、日スウェーデン連携によるイノベーション支援の取り組みが双方の経済発展につながると主張した。また、海外企業との協業に積極的な日本企業を代表して、株式会社日立コンサルティング、伊藤忠欧州会社、株式会社NTTデータが登壇。交流会では、自治体（O-BIC、I-BAC）とジェトロが相談ブースを設置し、現地企業からの相談に対応した。																								
参加団体数：	64名																								
成果：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・役立ち度（4段階中上位2項目合計）：92%</li> <li>・報道件数：1件（日刊工業新聞）</li> <li>・ジェトロデスクへの対日投資相談件数：5件（IT、デザイン事務所、コンサルティング等）</li> <li>・参加者からは、「日本のビジネス環境と日本市場について、よく理解することができた」「新しいビジネスパートナーを見つけることができた」等、高い評価のコメントが寄せられた。</li> </ul>																								
事業名：	「ジェトロ対日投資報告 2018」発行（冊子及びウェブサイト 日・英）																								
実施時期：	11月29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（30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。日本におけるイノベーション創発に寄与する外資系企業の取組にフォーカスした。発行に合わせ、会見を実施し、日本経済新聞等、多数のメディアに取り上げられた。																								
コンテンツ名：	「日本経済に貢献する外資系企業 / Foreign-Affiliated Companies Contributing to																								
		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																							

		<p>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>	<table border="1"> <tr> <td></td> <td>Japanese Economies」(ウェブサイト:新規)</td> </tr> <tr> <td>掲載時期:</td> <td>30年5月(日本語)、10月(英語)</td> </tr> <tr> <td>概要:</td> <td>対日投資促進のため、「多様な働き方やビジネスモデル」、「イノベーションを生み出すプラットフォーム」、「CO2削減、再生可能エネルギー推進」「協業でのイノベーション創出」等を通じて、日本経済の発展に貢献する外資系企業を紹介する資料を新たに掲載した。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>コンテンツ名:</td> <td>「外国・外資系企業向けのインセンティブ等」(ウェブサイト:更新、繁体字ページを新設)</td> </tr> <tr> <td>掲載時期:</td> <td>7月(日本語、英語)12月(中国語・繁体字)</td> </tr> <tr> <td>概要:</td> <td>国・自治体の対日投資に関連する優遇措置等のインセンティブをとりまとめ、7月に30年度版として掲載、その後も随時最新情報を更新。12月には、繁体字ページも新設し自治体のインセンティブ情報を掲載した。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>コンテンツ名:</td> <td>「なぜ今、地域への投資か?/Why Invest in Japan's Local Region?」(ウェブサイト:更新)</td> </tr> <tr> <td>掲載時期:</td> <td>30年10月(日本語)、11月(英語)31年1月(フランス語、中国語・簡体字、中国語・繁体字、韓国語)</td> </tr> <tr> <td>概要:</td> <td>地域におけるビジネス機会として注目される観光分野やヘルスケア分野で活躍する外国企業の最新事例を紹介するとともに、新技術等実証制度(サンドボックス制度)等政府によるビジネス環境向上のための新たな取組について掲載した。</td> </tr> </table> <p>⑥ビジネス環境の改善に資する政策提言</p> <p>・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」によるヒアリングや「対日投資ホットライン」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とりまとめ、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行う。</p> <p>【実施事例】在留資格緩和要望(29年度からの継続案件)</p> <table border="1"> <tr> <td>要望内容:</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、事業所として鍵のかかる個室/パーティションで囲まれた執務室が必要だが、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>一定の条件の下、事業所がコワーキングスペース等でも「経営・管理」の在留資格が取得可能となる特例措置を法務省が実施(30年11月~)。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】医薬品医療機器法に関する手続き改善要望</p> <table border="1"> <tr> <td>要望内容:</td> <td>現状、医薬品医療機器総合機構(PMDA)に対し、医薬品医療機器法に基づく各種申請・届出等に関する記述方法や手続きについて質問する場合は、Faxで問い合わせ票を送付する必要があるが、電子メールでの問い合わせも認めてほしい。</td> </tr> <tr> <td>進捗・結果:</td> <td>PMDAは医薬品医療機器法に基づく申請等について、申請窓口への電子メール(E-mail)による問い合わせ受付を開始(31年1月~)。</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</p> <p>・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。</p> <p>・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。30年度の観光分野の誘致成功件数は10件。</p> <p>【成功事例】CoolPay(シンガポール)/ICT</p>		Japanese Economies」(ウェブサイト:新規)	掲載時期:	30年5月(日本語)、10月(英語)	概要:	対日投資促進のため、「多様な働き方やビジネスモデル」、「イノベーションを生み出すプラットフォーム」、「CO2削減、再生可能エネルギー推進」「協業でのイノベーション創出」等を通じて、日本経済の発展に貢献する外資系企業を紹介する資料を新たに掲載した。	コンテンツ名:	「外国・外資系企業向けのインセンティブ等」(ウェブサイト:更新、繁体字ページを新設)	掲載時期:	7月(日本語、英語)12月(中国語・繁体字)	概要:	国・自治体の対日投資に関連する優遇措置等のインセンティブをとりまとめ、7月に30年度版として掲載、その後も随時最新情報を更新。12月には、繁体字ページも新設し自治体のインセンティブ情報を掲載した。	コンテンツ名:	「なぜ今、地域への投資か?/Why Invest in Japan's Local Region?」(ウェブサイト:更新)	掲載時期:	30年10月(日本語)、11月(英語)31年1月(フランス語、中国語・簡体字、中国語・繁体字、韓国語)	概要:	地域におけるビジネス機会として注目される観光分野やヘルスケア分野で活躍する外国企業の最新事例を紹介するとともに、新技術等実証制度(サンドボックス制度)等政府によるビジネス環境向上のための新たな取組について掲載した。	要望内容:	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、事業所として鍵のかかる個室/パーティションで囲まれた執務室が必要だが、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:	一定の条件の下、事業所がコワーキングスペース等でも「経営・管理」の在留資格が取得可能となる特例措置を法務省が実施(30年11月~)。	要望内容:	現状、医薬品医療機器総合機構(PMDA)に対し、医薬品医療機器法に基づく各種申請・届出等に関する記述方法や手続きについて質問する場合は、Faxで問い合わせ票を送付する必要があるが、電子メールでの問い合わせも認めてほしい。	進捗・結果:	PMDAは医薬品医療機器法に基づく申請等について、申請窓口への電子メール(E-mail)による問い合わせ受付を開始(31年1月~)。		
	Japanese Economies」(ウェブサイト:新規)																														
掲載時期:	30年5月(日本語)、10月(英語)																														
概要:	対日投資促進のため、「多様な働き方やビジネスモデル」、「イノベーションを生み出すプラットフォーム」、「CO2削減、再生可能エネルギー推進」「協業でのイノベーション創出」等を通じて、日本経済の発展に貢献する外資系企業を紹介する資料を新たに掲載した。																														
コンテンツ名:	「外国・外資系企業向けのインセンティブ等」(ウェブサイト:更新、繁体字ページを新設)																														
掲載時期:	7月(日本語、英語)12月(中国語・繁体字)																														
概要:	国・自治体の対日投資に関連する優遇措置等のインセンティブをとりまとめ、7月に30年度版として掲載、その後も随時最新情報を更新。12月には、繁体字ページも新設し自治体のインセンティブ情報を掲載した。																														
コンテンツ名:	「なぜ今、地域への投資か?/Why Invest in Japan's Local Region?」(ウェブサイト:更新)																														
掲載時期:	30年10月(日本語)、11月(英語)31年1月(フランス語、中国語・簡体字、中国語・繁体字、韓国語)																														
概要:	地域におけるビジネス機会として注目される観光分野やヘルスケア分野で活躍する外国企業の最新事例を紹介するとともに、新技術等実証制度(サンドボックス制度)等政府によるビジネス環境向上のための新たな取組について掲載した。																														
要望内容:	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、事業所として鍵のかかる個室/パーティションで囲まれた執務室が必要だが、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:	一定の条件の下、事業所がコワーキングスペース等でも「経営・管理」の在留資格が取得可能となる特例措置を法務省が実施(30年11月~)。																														
要望内容:	現状、医薬品医療機器総合機構(PMDA)に対し、医薬品医療機器法に基づく各種申請・届出等に関する記述方法や手続きについて質問する場合は、Faxで問い合わせ票を送付する必要があるが、電子メールでの問い合わせも認めてほしい。																														
進捗・結果:	PMDAは医薬品医療機器法に基づく申請等について、申請窓口への電子メール(E-mail)による問い合わせ受付を開始(31年1月~)。																														

			<p>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へいし、地域の魅力の発信を強化する。</p>		<p>企業概要：</p>	<p>独自の指紋認証を使った支払い端末機「Touché」を提供する26年創業のフィンテック企業。同端末は、クレジットカードやQRコード、非接触型カードなど多様な決済手段に対応。指紋登録した顧客は、Touchéを導入する店舗であれば、世界中で支払いが可能になる他、小売店としても、店舗独自のポイント制度などとも連動できるだけでなく、顧客の消費志向を分析するツールとして活用されている。</p>		
<p>投資内容・波及効果：</p>						<p>日本において、自治体・金融機関・各企業による生体認証の導入が進んでいる状況を踏まえ、29年10月に東京都に日本法人を設立。2020年東京オリンピック・パラリンピック競技大会の開催を、生体認証の認知度を高め、同社サービスを広範に広報する好機と捉え、30年6月、東京都にオフィスを移転し、本格的に事業を開始。新規顧客の開拓と日本のカード会社との協業を進めており、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への寄与が見込まれる。</p>		
<p>ジェトロの支援：</p>						<p>会社設立に係る支援として、テンポラリーオフィス（IBSC 東京）の貸与、市場情報の提供、行政書士の紹介を行った。</p>		
<p>【成功事例】UBASE（韓国）／サービス</p>								
<p>企業概要：</p>						<p>韓国のコールセンター業務のアウトソーシングサービスを提供する企業。現在、サムスンカード、eBay、Airbnbなどのコールセンターを受託しており、Airbnbでは日中韓のコールセンター業務を同社が運営。</p>		
<p>投資内容・波及効果：</p>						<p>2020年東京オリンピック・パラリンピック競技大会による日本におけるAirbnbの需要増加に対応するため、29年2月に福岡県に日本法人を設立。30年9月には東京都にコールセンターを設置した。同社の進出により、外国人観光客受け入れ基盤の整備への貢献が見込まれる。</p>		
<p>ジェトロの支援：</p>						<p>会社設立に係る支援として、サービスプロバイダ（社労士、税理士、オフィス内装業者、人材紹介会社）の紹介、市場情報（民泊業市場動向）の提供を実施。</p>		
<p>【成功事例】ヘキサゴンジャパン株式会社（シンガポール）／サービス（二次投資）</p>								
<p>企業概要：</p>						<p>イベント用のプロジェクション・マッピングを手掛ける企業。26年、東京に株式会社を設立。</p>		
<p>投資内容・波及効果：</p>						<p>2020年東京オリンピック・パラリンピック競技大会の開催を好機と捉え、30年5月、東京都のオフィスを拡大。オリンピック関連イベントへの参画を目指して事業を拡大しており、訪日観光客の増加への貢献を見込む。</p>		
<p>ジェトロの支援：</p>						<p>オフィス拡大に係る支援として、労務、ビザに関するコンサルティング、不動産物件情報の紹介、人材採用に関する支援、ビジネスマッチング等を行った。</p>		

注4) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

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)

予算額が3,332,368千円であるのに対し決算額が2,912,382千円であるのは、人件費の縮減等のため。

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	行政事業レビューシート番号 経済産業省：0394

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	7,323,574千円
(実績値)	—	—	4,354件	4,654件	5,877件	7,365件			決算額（千円）	4,720,604千円	4,567,663千円	6,341,243千円	6,888,177千円
(達成度)	—	—	136.1%	145.4%	141.3%	177.0%			経常費用（千円）	4,707,828千円	4,542,615千円	6,319,549千円	6,844,852千円
輸出成約金額（見込含む）（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	257,893千円
(実績値)	—	—	271.4億	224.3億	315.7億	444.6億			行政コスト（千円）	3,188,966千円	3,948,598千円	5,612,214千円	6,153,018千円
(達成度)	—	—	236.0%	179.4%	150.3%	196.7%			従事人員数	1,685人の内数	1,767人の内数	1,802人の内数	1,794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%	97.7%							
(達成度)	—	—	—	—	—	—							
プロモーション参加事業者の対象品目・地域向け年間輸出額の前年度比	前年度比112%以上	前年度比112%以上	—	—	—	前年度比112%以上							
(実績値)	—	—	—	—	—	前年度比113.0% (特殊要因のホタテを除けば116.6%)							
(達成度)	—	—	—	—	—	108.3% (特殊要因のホタテを除けば138.3%)							

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

注2) 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>政府目標である「2019年までに農林水産物・食品の輸出額を1兆円に増大」(「農林水産業・地域の活力創造プラン」(平成28年11月29日農林水産業・地域の活力創造本部))の達成に向けて、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</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。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。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>平成29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、「総合的なTPP等関連政策大綱(平成29年11月24日TPP等総合対策本部決定)」に基づいて措置されたことを認識し、農林水産物・食品のグローバル市場開拓に向けた支援事業のために活用する。</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など商流構築に向けた支援を行う。</p> <p>②輸出相談窓口としての</p>	<p>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、2018年度においては、「農林水産業の輸出力強化戦略」(平成28年5月19日農林水産業・地域の活力創造本部、以下「輸出力強化戦略」)を踏まえ、品目別輸出団体や関係省庁、さらには、日本食品海外プロモーションセンター(JFOODO)によるオール・ジャパンでの戦略ブランド構築のためのプロモーションの実施と連携し、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。</p> <p>①JFOODO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(JFOODO)により、日本の農林水産物・食品のブランド構築のため、オール・ジャパンでの消費者起点(「マーケット・イン」)のプロモーションを企画・実行する。具体的には、2017年度に開始した和牛、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テーマを中心に、それぞれのターゲットとなる国・地域に向けたプロモーション戦略を事業者とともに実行する。</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>輸出成約金額(見込み含む)：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。</li> <li>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</li> </ul> <p>・日本食品海外プロモーションセンターでは、政府目標である「2019年に農林水産物・食品の輸出額1兆円」の達成に貢献するべく、プロモーション参加事業者の対象品目・対象地域向けの年間輸出額について、前年度比112%以上を達成することを目指す。</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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む、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)</li> <li>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を行い、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)</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>定量的指標を達成しているか。</li> <li>上述のアウトカムの実現が図られているか。</li> </ul>	<p>&lt;主要な業務実績&gt;</p> <p>30年度の定量的指標は以下の通り目標値を達成。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>輸出支援件数(延べ社数)：7,365件</li> <li>輸出成約金額(見込み含む)：444.6億円</li> <li>役立ち度アンケート調査：97.7%</li> <li>プロモーション参加事業者の対象品目・地域向け年間輸出額の前年度比：113.0%(*)</li> </ul> <p>(関連指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>品目別の取組に貢献する事業実施件数：26件</li> <li>政府への情報提供件数：23件</li> </ul> <p>その他の業務実績は以下の通り。</p> <p>(*)ただし、以下の理由により、JFOODOプロモーションによる本来の成果としては香港向けホタテを除いた116.6%が適切と考える。</p> <p>①29年の豪雨や30年の北海道胆振東部地震等の影響を受けた北海道の噴火湾地域は、30年度のホタテ成長が悪化し大型のものが減少。大量死も発生し、水揚げ量が前年同期比で1/4以下となった。</p> <p>②ホタテの供給地には季節性があり、噴火湾地域の漁期は10月～5月。JFOODOが期待した31年の春節(2月)前後の需要拡大に対し、供給力が激減した。</p> <p>③このように、香港向けホタテの輸出額はプロモーションでは解決できない外的要因により著しく落ち込んだため、プロモーションの成果を測る対象に含めると結果が適切な数値とならない。</p> <p>①JFOODOによるオール・ジャパンでのプロモーションの実施 政府目標である「2019年に農林水産物・食品の輸出額1兆円」の達成に貢献するべく、30年度に開始した5品目7テーマを中心に、それぞれのターゲットとなる国・地域に向けたプロモーション戦略を事業者とともに実行した。海外におけるプロモーションによる支援件数は2,000件となった。また、プロモーション参加事業者の対象品目・対象地域向けの年間輸出額については、前年度比113.0%(*)となった。</p> <p>(*)ただし、以下の理由により、JFOODOプロモーションによる本来の成果としては香港向けホタテを除いた116.6%が適切と考える。</p> <p>①29年の豪雨や30年の北海道胆振東部地震等の影響を受けた北海道の噴火湾地域は、30年度のホタテ成長が悪化し大型のものが減少。大量死も発生し、水揚げ量が前年同期比で1/4以下となった。</p> <p>②ホタテの供給地には季節性があり、噴火湾地域の漁期は10月～5月。JFOODOが期待した31年の春節(2月)前後の需要拡大に対し、供給力が激減した。</p> <p>③このように、香港向けホタテの輸出額はプロモーションでは解決できない外的要因により著しく落ち込んだため、プロモーションの成果を測る対象に含めると結果が適切な数値とならない。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>品目：</td> <td>日本茶</td> </tr> <tr> <td>対象国：</td> <td>米国</td> </tr> <tr> <td>戦略：</td> <td>米国のミレニアル世代を中心に広がる日本由来のマインドフルネス(リラククス・集中力増強方法)のブームをとらえ、「日本茶=マインドフルネスビバレッジ」というポジショニングの獲得を目指す訴求を実施した。具体的には、「日本茶=マインドフルネスビバレッジ」の認知形成および緑茶の購買意向を高めるため、ターゲット消費者の認知→理解→購入意向→購入の各段階に応じて各施策を実施する。</td> </tr> <tr> <td>主な施策：</td> <td>・動画コンテンツの制作・配信(認知、理解) 米国のミレニアル世代の支持の高いインフルエンサーを起用して、「日本茶=マインドフルネスビバレッジ」を訴求する動画コンテンツを制作し、FacebookやYouTubeなどの各種媒体で拡散した。また、インフルエンサー4名によるインスタグラムへの動画投稿も実施した。</td> </tr> </table>	品目：	日本茶	対象国：	米国	戦略：	米国のミレニアル世代を中心に広がる日本由来のマインドフルネス(リラククス・集中力増強方法)のブームをとらえ、「日本茶=マインドフルネスビバレッジ」というポジショニングの獲得を目指す訴求を実施した。具体的には、「日本茶=マインドフルネスビバレッジ」の認知形成および緑茶の購買意向を高めるため、ターゲット消費者の認知→理解→購入意向→購入の各段階に応じて各施策を実施する。	主な施策：	・動画コンテンツの制作・配信(認知、理解) 米国のミレニアル世代の支持の高いインフルエンサーを起用して、「日本茶=マインドフルネスビバレッジ」を訴求する動画コンテンツを制作し、FacebookやYouTubeなどの各種媒体で拡散した。また、インフルエンサー4名によるインスタグラムへの動画投稿も実施した。	<p>&lt;評定と根拠&gt;</p> <p>評定：A</p> <p>【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(*)。特に成約金額においては444.6億円を達成。 (*)定量的指標「プロモーション参加事業者の対象品目・対象地域向けの年間輸出額の前年度比」については香港向けホタテの供給が自然災害等の外的要因により著しく落ち込んだため、これを除いた達成率138.3%が本来の成果として適切と考える。</p> <p>【質的成果の根拠】 (1)JFOODOの本格的な取組を開始 29年度は個別事業者にプロモーション活用を促す働きかけがスケジュール上不十分だった。このため、30年度はJFOODOの組織体制を整備しつつ個別事業者にアプローチし、JFOODOのプロモーションの内容や時期に合わせた事業者自身の販売促進を行うよう働きかけた。その結果、特に日本茶(米国)では、こうした取組みを行った事業者の輸出金額は、行わなかった事業者に比べ顕著な伸びを示し(最大719.5%)、目標(112%)を上回る品目全体の輸出額の伸び(113.0%(*))の達成に貢献した。</p> <p>(*)ただし、以下の理由により、JFOODOプロモーションによる本来の成果としては香港向けホタテを除いた116.6%が適切と考える。</p> <p>①29年の豪雨や30年の北海道胆振東部地震等の影響を受けた北海道の噴火湾地域は、30年度のホタテ成長が悪化し大型のものが減少。大量死も発生し、水揚げ量が前年同期比で1/4以下となった。</p> <p>②ホタテの供給地には季節性があり、噴火湾地域の漁期は10月～5月。JFOODOが期待した31年の春節(2月)前後の需要拡大に対し、供給力が激減した。</p> <p>③このように、香港向けホタテの輸出額はプロモーションでは解決できない外的要因により著しく落ち込んだため、プロモーションの成果を測る対象に含めると結果が適切な数値とならない。</p> <p>(2)輸出解禁等に合わせたタイムリーな取組 30年5月の豪州向け日本産牛肉の輸出再開を捉え、8月に豪州・シドニーにて日本畜産物輸出促進協議会等と連携し、和牛のカットングデモや和牛の魅力を伝えるセミナー等の開催と併せて、現地での和牛に焦点を当てた輸出商談会を実施した結果、BSE問題が顕在化して以降17年ぶりの輸出再開に成功。また、30年1月に解禁となった豪州向けの柿についても、柿の収穫が完了した11月に、シドニーにて和歌山JAと連携し、販売プロモーションを実施した結果、3日間で1トン全量が完売し、31年度の販売継続に向けた商談支援を実施中。さらに29年10月の米国向けの柿の輸出解禁を捉えて、前年度に和歌山県産の柿輸出再開に成功(0.7トン)したところ、30年10月にロサンゼルスにてJAグループと連携した販売プロモーションを実施するなど継続的に支援を行った結果、輸出量が約10トンにまで拡大。</p> <p>(3)日本産食材のより効果的なプロモーションの実施 香港開催の展示商談会などで、これまで自治体等の意向を踏まえ自治体や産地ごとでの出展レイアウトをベースに展示商談支援を行ってきたところ、現地バイヤーへの訴求力を高めるために、自治体関連の出品者の減少を覚悟した上で、商品ジャンルごとの出展レイアウトに変更した結果、成約金額が1企業(小間)あたり891万円まで拡大(前年度比+322万円)。また、28年に開始した海外での日本産食材を積極活用するレストランなどを認定する「日本産食材サポーター店」の数は、30年度末に52ヵ国・地域の4,052店まで拡大。さらに、30年5月に、常時海外バイヤーの引合い情報をキャッチした場合に個別のマッチング支援を行う「インクワイアリーサービス」を開始。他方、中国・上海で初めて開催された中国国際輸入博覧会に日本唯一のとりまとめ機関としてジャパン・パビリオンを設置。全日本コメ・コメ関連食品輸出促進協議会と連携し、コメ(精米)の積極的なプロモーションを行う等、オール・ジャパンでの取組みを実施した結果、コメ(精米)で約10億円、日本産食材全体で約24億円の成約を獲得。</p> <p>(4)日EU・EPA発効を見据えた輸出支援</p>	<p>評定</p> <p>&lt;評定に至った理由&gt;</p> <p>&lt;指摘事項、業務運営上の課題及び改善方策&gt; (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt; (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：	日本茶													
対象国：	米国													
戦略：	米国のミレニアル世代を中心に広がる日本由来のマインドフルネス(リラククス・集中力増強方法)のブームをとらえ、「日本茶=マインドフルネスビバレッジ」というポジショニングの獲得を目指す訴求を実施した。具体的には、「日本茶=マインドフルネスビバレッジ」の認知形成および緑茶の購買意向を高めるため、ターゲット消費者の認知→理解→購入意向→購入の各段階に応じて各施策を実施する。													
主な施策：	・動画コンテンツの制作・配信(認知、理解) 米国のミレニアル世代の支持の高いインフルエンサーを起用して、「日本茶=マインドフルネスビバレッジ」を訴求する動画コンテンツを制作し、FacebookやYouTubeなどの各種媒体で拡散した。また、インフルエンサー4名によるインスタグラムへの動画投稿も実施した。													



	<p>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、地域の特色を活かした輸出支援を行う。</p>	<p>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査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。 検査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、検査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>・日本茶キャンペーン用特設サイト及びAmazon.com内の特集ページのリニューアル（理解、購入意向、購入） 29年度に開設した日本茶の新たな魅力を伝える特設サイトのコンテンツをリニューアルして、広告を利用して消費者を呼び込み、参加企業の製品の販売先ページへ誘導した。また、Amazon.com内で特集ページについても、デザインの変更や対象製品を増やし、消費者がより購入したくなるような環境整備を行った。 ・デジタル広告（認知） 日本茶キャンペーン用特設サイトおよびAmazon.com内の特集ページに消費者を呼び込むために、SNSやGoogleで広告を掲載した。SNSでは動画を用いた広告を用いて、消費者の興味・関心を引き出し、多数の動画再生や特設サイトへの訪問数を獲得した。 ・調査PR（認知） 日本茶を飲んだ消費者と飲んでいない消費者に対して、外部調査会社が提供する心理状態を計測できるリストバンドを装着してもらい、没入度を比較する調査を実施した。また、ミレニアル世代に向けたオンライン調査を実施し、ミレニアル世代がストレス解消の方法として日本茶に興味を持っていることがわかった。結果をプレスリリースとインフォグラフィックスを使ってまとめ、メディアに向けて発信した。 ・消費者向け体験イベント（理解、購入意向） 全米及び世界各国でミレニアル世代の高い人気がある米国発祥のウェルネスイベントである Wanderlust Wellspring（米国・パームスプリングス/30年10月26日-28日）でJFOODOは展示ブース設置を始めとして、スポンサーシップ協賛、参加事業者の試飲とサンプル提供、茶道体験講座などの活動を実施した。</p> <p>成果： JFOODOが実施したプロモーションの内容や時期に同期させて消費者または事業者向けのプロモーションを行った事業者の輸出金額は、同期しなかった事業者に比べて、いずれも顕著な伸びを示した。</p>	<p>日EU・EPAの発効を見据え、食品流通規制が厳格なEUの特性に的確に対応するため、食品の残留農薬やGMO（遺伝子組換え食品）、グルテンフリー、包装材料などの検査、栄養成分分析、ラベル確認など、EU向け輸出を検討している66社の404商品での個別支援を実施した。</p> <p>&lt;課題と対応&gt; 1. 農林水産物・食品事業者の海外展開支援 (1) 商流構築支援 ① 国内外の見本市や商談会を通じたマッチング支援 政府の「国別・品目別輸出戦略」に基づいて、引き続き、海外見本市・展示会への出品支援、国内外での商談会開催等を通じ、国内事業者海外企業との商流構築のための機会提供に取り組む。特に、海外見本市・展示会への出品支援については、過去に実施した支援事業での費用対効果分析や事業者ニーズに基づき、より高い商談成果が見込める見本市・展示会での支援にリソースを優先投入するとともに、各見本市・展示会の単位でも従来の取組に比して支援規模の拡大を図るなど、より多くの事業者による成果創出に向けた効果的な商談機会の提供を図る。 また、国内外での商談会開催による支援に際しては、海外事務所を通じた現地の有力バイヤー情報の一層の収集を図る。とりわけ、非日系の海外バイヤーとのマッチングを強化することに加え、国内事業者と輸出商社とのネットワーク構築支援も意図した商社マッチング等の取組を進めることで、輸出事業者のビジネス機会の一層の拡大に努める。</p> <p>② 輸出未開拓市場における販路開拓支援 海外見本市や商談会等の取組に際しては、「新興市場」とされる欧州、ASEAN、中東、南米等の国・地域において、十分開拓されていない市場（品目ごとに異なる）をターゲットにした見本市出品支援や、商談マッチング等にも取り組み、将来的な輸出先市場の獲得、新たな商流構築に繋がる先行投資的な取組も行うこととし、とりわけ、UAE ドバイでの総合食品見本市（Gulfood 展）への出品を通じた中東市場への販路開拓支援や、EPA の恩恵が期待できる EU 諸国向け輸出や現地市場での需要が高まるオーガニック製品等を対象とした商談機会の提供等にも取り組む。</p> <p>③ インクワイアリーサービスなどその他の取組 見本市や商談会期に依存しない商流構築支援として、日本産農林水産物・食品輸出マッチングサイト（JAFEX）に加えて、前年度より運用を開始した個別引合情報の紹介スキーム（インクワイアリーサービス）についても、内外へのサービスの一層の周知を図るとともに、関係省庁・支援機関とも引合情報について相互に連携することで、具体的な成果創出に向けた取組を加速させる。また、海外 EC サイトとの連携企画を通じた効率的な輸出実現に向けた取組を進めることや、日本産食品サポーター店制度の認定店舗をはじめとする外食関連産業との連携、さらには、地方自治体等との連携の観点でも、各種国内外商談会の場を活用してジェトロが主体となった広域連携・産地間連携等の推進に取り組む。</p> <p>(2) 個別企業へのハンズオン支援 海外展開に取り組む事業者の輸出商品や経営状況に合わせて、輸出戦略の策定から、パートナーの発掘、輸出契約の締結まで、専門家によるシームレスなコンサルティングなどの実践的な支援を行う。特に、支援対象とする企業については、地方事務所のネットワークを通じて、前年度にジェトロ事業の利用等を通じて輸出ビジネスの有望性が向上した案件等を優先的に採択することや、専門家の支援においても、海外見本市や国内外商談会等をはじめとした商談機会の積極活用や、事前準備・フォローに必要な助言、指導を的確に行い相乗効果を図ることで、ハンズオン支援による成約の実現を目指す。</p> <p>(3) 輸出事業者の育成と情報発信・提供 ① 海外市場情報の提供等を通じた輸出事業者の育成 品目別・国別の検索可能なポータル機能を持たせたウェブサイトの情報提供、海外マーケットセミナーや品目別輸出セミナー、輸出相談窓口の専門家による個別相談への対応等を通じて、海外市場情報を積極的に発信することで、事業者の輸出に向けた一層の関心を喚起し、潜在的な輸出需要の掘り起こしを図る。また、年間を通じて複数都市で開催する商談スキルセミナーや、海外見本市・商談会事業等の実施に際して、事業参加者向けに海外市場に関する勉強会等を併催することで、事業者の海外展開にかかる必須の知識やノウハウの普及を図り、さらなる輸出事業者の育成に取り組む。 こうした事業者サイドの関心喚起や育成にかかる取組を推進すべく、ターゲット国・地域の規制・制度情報等を包括的に調査するとともに、各国における有力バイヤー情報の収集や「国・地域別イベントカレンダー」の整備等を適時行い、事業者に迅速に情報提供していく。併せて、海外で活動する現地</p>
<b>【実施事例】</b>							
品目：	和牛						
対象国：	台湾						
戦略：	<p>ターゲットである台北・新竹の富裕層が「圍爐*（ウェイル））と言えば日本和牛」という連想関係を抱くことを目指す。前述の目的達成のため、認知と購入／喫食意向を上げるべく各施策を実施する。 *旧正月前の大晦日の夜に、家族・親戚が鍋を囲んで語り合う習慣のこと。</p>						
主な施策：	<p>・デジタル広告 旧正月前のプロモーション時期に、バナー広告や検索連動型のデジタル広告を通じて、JFOODO 和牛公式 WEB サイトや Facebook へ誘導した。 ・レストランウィークイベント 日台 2 人の有名シェフが日本和牛を使った料理を披露したイベントを契機に、日本和牛に関するメディアによる記事化、KOL（キー・オピニオン・リーダー）による SNS を通じた情報発信が実現した。 ・日本和牛カッティングセミナー 現地小売・飲食事業者が日本和牛の取扱方法を十分に理解していない点が流通面のボトルネックであり、それが消費者の購入／喫食の選択肢を狭めているという課題を解決するため、カッティング方法や保存方法を伝えるセミナーを開催。 ・富裕層向け料理教室 家庭での喫食意向を高めるべく、おもてなしをテーマに料理教室を開催。しゃぶしゃぶを中心として、ウェイル一時的喫食提案を行った。 ・高級販売店でのセールスプロモーション 店内に POP-UP ブースを設け、消費者へウェイルでの日本和牛喫食を提案した。 ・高級飲食店でのセールスプロモーション 消費者が一年に一番の贅沢をする旧正月前に、高級レストランが日本和牛を使った特別メニューを開発し、消費</p>						

	<p>④食と関連製品・サービス産業との連携 単なる産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>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。</p>	<p>②規制緩和・輸入解禁等を受けてのタイムリーな取組の強化 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>者へ提供することで、喫食意向上の向上を図った。</p> <p>成果： X事業者は、台湾での JFOODO のプロモーションに同期させた現地レストランでの販売促進により、輸出額が前年度比約3倍に拡大した。</p> <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>「縁起物」と「栄養」を結びつけたコンセプトを切り口として、日本産ブリ（ハマチ）・ホタテ・タイに対する消費者の興味・関心を喚起し、外食店舗（寿司レストラン等）および小売店舗（持ち帰り寿司店、スーパーマーケット等）での消費を増やす。</td> </tr> <tr> <td>主な施策：</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・広告 旧正月を中心に、各種メディア（トラム：3台、バス：20台、バス停：約20カ所、MTR 駅構内：約50駅、新聞：3紙、雑誌：2誌、デジタル（グルメサイト、SNS、ポータルサイト等）にて、栄養に裏付けられた縁起物として日本産ブリ（ハマチ）・ホタテ・タイを訴求した。なお、デジタル広告のリンク先であるランディングページ（<a href="https://seafood-jfodo.jetro.go.jp/">https://seafood-jfodo.jetro.go.jp/</a>）に加え、縁起の良い日本産水産物に関する88個の情報を紹介する特設サイトを整備した。（<a href="https://seafood-jfodo.jetro.go.jp/88reasons/">https://seafood-jfodo.jetro.go.jp/88reasons/</a>）</li> <li>・なお、グルメサイトでのデジタル広告は、旧正月期に向けての機運づくりのために30年10月から11月にかけても一部を先行して展開した。</li> <li>・メディア等を活用した戦略PR 縁起物としての日本産ブリ（ハマチ）・ホタテ・タイを紹介する期間限定開運レストランを旧正月直前の31年1月に展開し、開催初日にメディア及びKOL限定のイベントを実施して情報の拡散を図った。なお、旧正月期に先立って、30年10月には香港の新聞・雑誌2メディアによるブリ（ハマチ）・タイの養殖産地訪問を実施し、各媒体での記事化による情報発信を行った。</li> <li>・外食・小売店舗でのセールスプロモーション 外食用POPマテリアル（ポスター、テーブルスタンド、おみくじ割り箸）および小売用POPマテリアル（ポスター、おみくじステッカー（持ち帰り寿司パック用）、醤油皿）を制作し、香港の外食・小売各店舗での店頭セールスプロモーションで利用された。また、各店頭でのセールスプロモーションと広告・戦略PR施策との連動が最大化するよう、JFOODOによるPOPマテリアル店頭化等のフォローアップ活動も実施した。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>JFOODOのPOPマテリアルを活用しての積極的な販促同期化を行った現地の外食小売店舗からは、対象魚種の売上げが前年同期比2倍程度に上がったという声があった。</td> </tr> </table>	品目：	水産物（ハマチ等）	対象国：	香港	戦略：	「縁起物」と「栄養」を結びつけたコンセプトを切り口として、日本産ブリ（ハマチ）・ホタテ・タイに対する消費者の興味・関心を喚起し、外食店舗（寿司レストラン等）および小売店舗（持ち帰り寿司店、スーパーマーケット等）での消費を増やす。	主な施策：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・広告 旧正月を中心に、各種メディア（トラム：3台、バス：20台、バス停：約20カ所、MTR 駅構内：約50駅、新聞：3紙、雑誌：2誌、デジタル（グルメサイト、SNS、ポータルサイト等）にて、栄養に裏付けられた縁起物として日本産ブリ（ハマチ）・ホタテ・タイを訴求した。なお、デジタル広告のリンク先であるランディングページ（<a href="https://seafood-jfodo.jetro.go.jp/">https://seafood-jfodo.jetro.go.jp/</a>）に加え、縁起の良い日本産水産物に関する88個の情報を紹介する特設サイトを整備した。（<a href="https://seafood-jfodo.jetro.go.jp/88reasons/">https://seafood-jfodo.jetro.go.jp/88reasons/</a>）</li> <li>・なお、グルメサイトでのデジタル広告は、旧正月期に向けての機運づくりのために30年10月から11月にかけても一部を先行して展開した。</li> <li>・メディア等を活用した戦略PR 縁起物としての日本産ブリ（ハマチ）・ホタテ・タイを紹介する期間限定開運レストランを旧正月直前の31年1月に展開し、開催初日にメディア及びKOL限定のイベントを実施して情報の拡散を図った。なお、旧正月期に先立って、30年10月には香港の新聞・雑誌2メディアによるブリ（ハマチ）・タイの養殖産地訪問を実施し、各媒体での記事化による情報発信を行った。</li> <li>・外食・小売店舗でのセールスプロモーション 外食用POPマテリアル（ポスター、テーブルスタンド、おみくじ割り箸）および小売用POPマテリアル（ポスター、おみくじステッカー（持ち帰り寿司パック用）、醤油皿）を制作し、香港の外食・小売各店舗での店頭セールスプロモーションで利用された。また、各店頭でのセールスプロモーションと広告・戦略PR施策との連動が最大化するよう、JFOODOによるPOPマテリアル店頭化等のフォローアップ活動も実施した。</li> </ul>	成果：	JFOODOのPOPマテリアルを活用しての積極的な販促同期化を行った現地の外食小売店舗からは、対象魚種の売上げが前年同期比2倍程度に上がったという声があった。	<p>②規制緩和・輸入解禁等を受けてのタイムリーな取組の強化 ・柿の米国向けの輸出に関し、関係団体協力の下、新たな商流の確保などに向け、イベントを実施したほか、豪州に関しては30年度の輸出解禁に合わせて、プロモーションイベントを行い、日本産柿の認知度向上に貢献した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>和歌山県産柿 米国・豪州向け輸出</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月26日、11月21日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>米国・ロサンゼルス、豪州・シドニー</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>和歌山県産柿 米国・豪州向け輸出</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数</td> <td>来場者：約20名（ロサンゼルス）、約30名（シドニー） （現地レストランシェフ、メディアなど）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度（4段階中上位2項目合計）：100%（ロサンゼルス）、95%（シドニー） JAグループ和歌山（JA紀北かわかみ、和歌山県農）、和歌山県庁と協働し、現地インポーターを通じて和歌山県産柿をロサンゼルスに5トン、シドニーに1トンを輸出し、試食等のプロモーション、現地小売店での販売を实</td> </tr> </table>	事業名：	和歌山県産柿 米国・豪州向け輸出	実施時期：	10月26日、11月21日	実施地：	米国・ロサンゼルス、豪州・シドニー	概要：	和歌山県産柿 米国・豪州向け輸出	参加企業・団体数	来場者：約20名（ロサンゼルス）、約30名（シドニー） （現地レストランシェフ、メディアなど）	成果：	役立ち度（4段階中上位2項目合計）：100%（ロサンゼルス）、95%（シドニー） JAグループ和歌山（JA紀北かわかみ、和歌山県農）、和歌山県庁と協働し、現地インポーターを通じて和歌山県産柿をロサンゼルスに5トン、シドニーに1トンを輸出し、試食等のプロモーション、現地小売店での販売を实	<p>日系企業が実際に不利益や不都合を被っている相手国の規制・制度への対応ニーズ等についても把握することで、個別の相談対応や情報発信等にも役立てていくほか、関係省庁や在外公館等にも情報提供を行うことで、これら機関と連携して、必要に応じて、当該国政府に対する規制緩和要求等にも協力していく。</p> <p>②生産者・事業者間のネットワーク構築支援 さらには、輸出を目指す生産者と事業者間のネットワーク構築支援を図るべく、政府が推進する輸出拡大の取組である農林水産物・食品輸出プロジェクト（GFP）に対して積極的なプロジェクト参画や、事業者間の交流イベント等への積極的な関与をするとともに、国内事業者と輸出商社とのマッチング機会の提供等も支援することで、生産者・事業者間の有機的連携に向けた引き合わせ、輸出実現に向けた個々の取組のグループ化にジェトロとして貢献していく。</p> <p>2. 日本食品の海外におけるプロモーション 海外市場において日本食品の新たな市場を創造するために、JFOODOは消費者や飲食事業者向けのプロモーションを実施し、日本産農林水産物・食品のブランディングを図る。2019年度においては、前年度に引き続き、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テーマを対象に、それぞれのターゲットとなる国・地域に向けたプロモーション戦略を事業者とともに実行する。なお、プロモーションの効果を最大化するため、政府のサポートを得ながら、事業者がプロモーション実施前に対象商品の小売店等での取扱い目標を達成しプロモーションと同期化した販売促進を実現するよう、JFOODOと事業者の双方で進捗を確認する。こうした取組を通じて、JFOODOによるプロモーションに積極的に参加する事業者との連携を深め、象徴的な成功事例の創出に努める。</p>	
品目：	水産物（ハマチ等）																											
対象国：	香港																											
戦略：	「縁起物」と「栄養」を結びつけたコンセプトを切り口として、日本産ブリ（ハマチ）・ホタテ・タイに対する消費者の興味・関心を喚起し、外食店舗（寿司レストラン等）および小売店舗（持ち帰り寿司店、スーパーマーケット等）での消費を増やす。																											
主な施策：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・広告 旧正月を中心に、各種メディア（トラム：3台、バス：20台、バス停：約20カ所、MTR 駅構内：約50駅、新聞：3紙、雑誌：2誌、デジタル（グルメサイト、SNS、ポータルサイト等）にて、栄養に裏付けられた縁起物として日本産ブリ（ハマチ）・ホタテ・タイを訴求した。なお、デジタル広告のリンク先であるランディングページ（<a href="https://seafood-jfodo.jetro.go.jp/">https://seafood-jfodo.jetro.go.jp/</a>）に加え、縁起の良い日本産水産物に関する88個の情報を紹介する特設サイトを整備した。（<a href="https://seafood-jfodo.jetro.go.jp/88reasons/">https://seafood-jfodo.jetro.go.jp/88reasons/</a>）</li> <li>・なお、グルメサイトでのデジタル広告は、旧正月期に向けての機運づくりのために30年10月から11月にかけても一部を先行して展開した。</li> <li>・メディア等を活用した戦略PR 縁起物としての日本産ブリ（ハマチ）・ホタテ・タイを紹介する期間限定開運レストランを旧正月直前の31年1月に展開し、開催初日にメディア及びKOL限定のイベントを実施して情報の拡散を図った。なお、旧正月期に先立って、30年10月には香港の新聞・雑誌2メディアによるブリ（ハマチ）・タイの養殖産地訪問を実施し、各媒体での記事化による情報発信を行った。</li> <li>・外食・小売店舗でのセールスプロモーション 外食用POPマテリアル（ポスター、テーブルスタンド、おみくじ割り箸）および小売用POPマテリアル（ポスター、おみくじステッカー（持ち帰り寿司パック用）、醤油皿）を制作し、香港の外食・小売各店舗での店頭セールスプロモーションで利用された。また、各店頭でのセールスプロモーションと広告・戦略PR施策との連動が最大化するよう、JFOODOによるPOPマテリアル店頭化等のフォローアップ活動も実施した。</li> </ul>																											
成果：	JFOODOのPOPマテリアルを活用しての積極的な販促同期化を行った現地の外食小売店舗からは、対象魚種の売上げが前年同期比2倍程度に上がったという声があった。																											
事業名：	和歌山県産柿 米国・豪州向け輸出																											
実施時期：	10月26日、11月21日																											
実施地：	米国・ロサンゼルス、豪州・シドニー																											
概要：	和歌山県産柿 米国・豪州向け輸出																											
参加企業・団体数	来場者：約20名（ロサンゼルス）、約30名（シドニー） （現地レストランシェフ、メディアなど）																											
成果：	役立ち度（4段階中上位2項目合計）：100%（ロサンゼルス）、95%（シドニー） JAグループ和歌山（JA紀北かわかみ、和歌山県農）、和歌山県庁と協働し、現地インポーターを通じて和歌山県産柿をロサンゼルスに5トン、シドニーに1トンを輸出し、試食等のプロモーション、現地小売店での販売を实																											

					<p>施した。同インポーターとの商談を経て、来年度も継続して輸出することが決定した（数量、金額等調整中）。</p> <p>・30年5月の豪州向け日本産牛肉の輸出再開を捉え、8月に豪州・シドニーにて日本畜産物輸出促進協議会等と連携し、和牛のカットデモや和牛の魅力伝えるセミナー等の開催と併せて、現地での和牛に焦点を当てた輸出商談会を実施した結果、BSE問題が顕在化して以降17年ぶりの輸出再開に成功。</p> <p><b>【成功事例】（一県一支援事業）</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>和牛輸出組合E組合（滋賀県）</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>「ジェトロ食品商談会 in シドニー」出展支援 バイヤーとの商談マッチング支援 メディアの呼び込み</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>豪州への日本産和牛輸出が解禁されて初めての商談会として国内外から高い注目を浴びる中、多数のバイヤーが参加した。 バイヤー5社と商談した結果、2社と成約見込み（成約見込額は300万円）。うち1社は、豪州産和牛のブランド化戦略を実施するバイヤーで、今後は近江牛を自社のトップブランドとして販売することで合意した。同バイヤーは10月にも来日予定で、近江牛産地の視察を計画中。本商談会の様子は、共同通信をはじめ、全国紙・地方紙に掲載され、10紙以上の媒体に「ジェトロ」と「近江牛」の文字が列挙された。</td> </tr> </table> <p>・在外公館や農林水産省等と連携しながら、日本産の農林水産物・食品のニーズや、規制・制度および通関、検疫での課題等に関する情報を収集し、定期的に（毎月あるいは2カ月に1回程度）、宮腰大臣および江藤内閣総理大臣補佐官に報告を行った。報告内容は関係省庁にも共有され、円滑な輸出を妨げる課題の洗い出し等に役立てられたことで、輸出環境の整備・改善に大きく貢献した。</p> <p>具体例①：日本産冷凍刺身用ブリの検疫検査について インポーターより、日本産刺身用ブリについて、オーストラリア政府当局に検疫検査が必要なため差し止められ、かつ検査は一週間後になるとの相談をシドニー事務所が受けたことから、現地日本大使館からオーストラリア政府当局に申し入れを行い、即日検査が実現した。</p> <p>具体例②：ロシア向け水産物の取扱施設登録制度について ロシアのインポーターより、日本の水産加工登録施設について、ロシア政府が施設毎の取扱魚種や加工方法（14カテゴリー）を新たに整理したことから、今後日本から輸出できなくなる懸念が示された。そこで現地日本大使館からロシア政府に申し入れを行い、カテゴリーの修正が認められた。</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）</p> <p>・大規模食品展示会にあわせて海外バイヤーを招へいし、公募で広く全国から参加事業者を募って商談会を開催。その後、海外バイヤーは各地方の商談会に参加。近隣の貿易情報センターが連携して広域の事業者を支援した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>食品輸出商談会 in アグリフード EXPO・シーフードショー</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>8月22日～24日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>「第13回アグリフード EXPO 東京 2018」及び「第20回ジャパン・インターナショナル・シーフードショー」の会期に合わせて海外バイヤー21社23名を招へいし、両展示会の会場である東京ビッグサイトにて事前マッチング型商談会・自由商談を実施。全国41都道府県から輸出に意欲のある128社・団体が事前マッチング形式の商談会に参加。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数</td> <td>272社・団体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数 475件 成約件数（見込み含む）380件 輸出成約金額（見込み含む）4億8,379万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）98.4%</td> </tr> </table>	企業概要：	和牛輸出組合E組合（滋賀県）	ジェトロの支援：	「ジェトロ食品商談会 in シドニー」出展支援 バイヤーとの商談マッチング支援 メディアの呼び込み	成果：	豪州への日本産和牛輸出が解禁されて初めての商談会として国内外から高い注目を浴びる中、多数のバイヤーが参加した。 バイヤー5社と商談した結果、2社と成約見込み（成約見込額は300万円）。うち1社は、豪州産和牛のブランド化戦略を実施するバイヤーで、今後は近江牛を自社のトップブランドとして販売することで合意した。同バイヤーは10月にも来日予定で、近江牛産地の視察を計画中。本商談会の様子は、共同通信をはじめ、全国紙・地方紙に掲載され、10紙以上の媒体に「ジェトロ」と「近江牛」の文字が列挙された。	事業名：	食品輸出商談会 in アグリフード EXPO・シーフードショー	実施時期：	8月22日～24日	実施地：	東京	概要：	「第13回アグリフード EXPO 東京 2018」及び「第20回ジャパン・インターナショナル・シーフードショー」の会期に合わせて海外バイヤー21社23名を招へいし、両展示会の会場である東京ビッグサイトにて事前マッチング型商談会・自由商談を実施。全国41都道府県から輸出に意欲のある128社・団体が事前マッチング形式の商談会に参加。	参加企業・団体数	272社・団体	成果：	商談件数 475件 成約件数（見込み含む）380件 輸出成約金額（見込み含む）4億8,379万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）98.4%		
企業概要：	和牛輸出組合E組合（滋賀県）																								
ジェトロの支援：	「ジェトロ食品商談会 in シドニー」出展支援 バイヤーとの商談マッチング支援 メディアの呼び込み																								
成果：	豪州への日本産和牛輸出が解禁されて初めての商談会として国内外から高い注目を浴びる中、多数のバイヤーが参加した。 バイヤー5社と商談した結果、2社と成約見込み（成約見込額は300万円）。うち1社は、豪州産和牛のブランド化戦略を実施するバイヤーで、今後は近江牛を自社のトップブランドとして販売することで合意した。同バイヤーは10月にも来日予定で、近江牛産地の視察を計画中。本商談会の様子は、共同通信をはじめ、全国紙・地方紙に掲載され、10紙以上の媒体に「ジェトロ」と「近江牛」の文字が列挙された。																								
事業名：	食品輸出商談会 in アグリフード EXPO・シーフードショー																								
実施時期：	8月22日～24日																								
実施地：	東京																								
概要：	「第13回アグリフード EXPO 東京 2018」及び「第20回ジャパン・インターナショナル・シーフードショー」の会期に合わせて海外バイヤー21社23名を招へいし、両展示会の会場である東京ビッグサイトにて事前マッチング型商談会・自由商談を実施。全国41都道府県から輸出に意欲のある128社・団体が事前マッチング形式の商談会に参加。																								
参加企業・団体数	272社・団体																								
成果：	商談件数 475件 成約件数（見込み含む）380件 輸出成約金額（見込み含む）4億8,379万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）98.4%																								
		<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、JFOODOと連携した事業を実施する。</p>																							

商談開催日を1.5日間から2日間に拡大したことで、商談件数は前年度比178%、成約件数も同167%と比例して増加したものの、事業者アンケートの成約金額（見込含む）ベースでは同10%減となった。取引金額が比較的高額である水産物・同加工品の成約金額（見込含む）において同25%減となった。一方、成約金額（見込含まない）のみで比較すると前年比4倍以上の2,173万円と、特に日本人バイヤーとの商談や、バイヤーの日本側商社が同席した商談でその場で成約に結びつくケースが多かった。

【実施事例】

事業名：	食品輸出商談会（テレビ会議方式）
実施時期：	1月22日
実施地：	各事業者の会議室等（バイヤーはバンコク・シンガポール事務所にて商談）
概要：	テレビ会議システムを利用した食品輸出商談会（事前マッチング）を初めて開催。2カ国から4社4名のバイヤーが参加し、全国11都府県から輸出に意欲のある15社・団体が参加。 テレビ会議システムを利用することで、遠方の事業者でも参加が容易な商談会となった。ジェトロが参加事業者の商品サンプルをとりまとめ、バイヤーに提供。商談時の試食・試飲の提供に加えて、商談相手選定時にも商品サンプルを提供。バイヤーの商談相手選定時のミスマッチを避け、効率性を高めた。
参加企業・団体数	15社・団体
成果：	商談件数23件 成約件数（見込み含む）11件 輸出成約金額（見込み含む）898万円 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：	食品輸出商談会 in 四国
実施時期：	3月12日
実施地：	高知
概要：	10カ国から11社11名のバイヤーを招へいし、高知にて食品輸出商談会を実施。主に四国4県の輸出に関心のある46社・団体が参加した。
参加企業・団体数	46社・団体
成果：	商談件数80件 成約件数（見込み含む）82件 輸出成約金額（見込み含む）7,662万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）97.8%
	商談会に向けて、1月に商社マッチングを実施し、事業者が国内商社とネットワークを構築できる機会を提供。また、2月には商談スキルセミナーを実施し、海外バイヤーとの商談ノウハウを身に付ける機会とともに、課題になりやすい添加物規制に関する情報を提供した。 参加者の中には輸出実績のない企業が11社いたことから、マッチング成立後、ジェトロ四国の各事務所が参加事業者への訪問等を通じ、個別に準備をサポート。また、参加事業者の商品について、ジェトロアドバイザーがバイヤー10カ国における原材料・添加物規制を事前に確認。禁止品が含まれる商材に対しては、代替品を持参、提案するようアドバイスを行った。取引不可能な商品についてあらかじめ確認することで、当日は商談時間を有効に利用でき、2件の新たな輸出に繋がったとも考えられる。商談では、四国4事務所職員、専門家に加え、自治体担当者が同席し、特徴のアピールやバイヤーへの提案等フォローを行った。商談会後は、輸出が成功し継続的な取引につながるよう、4事務所フォローアップを実施。

					<p><b>【成功事例】（一県一支援事業）</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要</td> <td>高級苺生産者 F 氏（奈良県）</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>米国大手グループの役員（食品調達部門）とトップシェフが来日に合わせて、F 氏とのビジネスマッチング支援を実施。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役員、シェフ両者から好評を得て、成約の見込み（数量、金額等確認中）。生産者は輸出の実現に向け生産量の増強等体制を整える。今後もフォローを継続する。</td> </tr> </table> <p>・昨年に続き、農林水産物・食品にかかる輸出商談に特化した「第 2 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。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>第 2 回 “日本の食品” 輸出 EXPO</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10 月 10 日～12 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>千葉</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>昨年に引き続き農林水産物・食品にかかる輸出商談に特化した展示会「第 2 回 “日本の食品” 輸出 EXPO」に、過去最大規模となる 49 カ国・地域から計 291 社 304 名のバイヤーを農林水産省の要請を受けて招へいし、展示会出展者を対象とした事前マッチング商談会及び巡覧商談を実施。あわせて共催者として、開会式、出展者説明会等のイベント、輸出相談窓口ブースの設置等で協力。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数</td> <td>455 社・団体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数 3,897 件 成約件数（見込み含む）2,885 件 輸出成約金額（見込み含む）113 億 1,772 万円</td> </tr> </table> <p>④新たな販売チャンネル・物流方法の構築</p> <p>・輸出経験のない小規模事業者等を対象に、海外 EC サイトに開設されたジェトロの「ジャパンモール」への出品を広報・勧誘することで、事業者にとつてハードルの低い新たな輸出機会の提供に貢献した。</p> <p>・輸出に前向きだが、手続きや言語面において様々な課題を抱えている小規模事業者を対象とした GFP（農林水産物・食品輸出プロジェクト）への参画をすることで、新たな販売チャンネル等に関する情報提供を行った（30 年度、全国で 146 件実施し、ジェトロは内 105 件に同行）。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>GFP（農林水産物・食品輸出プロジェクト）輸出診断</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>30 年 10 月～</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>日本全国</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>GFP に登録した生産者・事業者を対象とし、農林水産省、農政局、経産局等とともに、ジェトロの職員およびアドバイザーが今後の輸出可能性に関してアドバイスを行った。</td> </tr> </table> <p>⑤地方創生に波及させるための体制構築</p> <p>・国内事業者のみならず海外バイヤーに対してもジェトロの利便性を PR し、海外事務所所管地域のバイヤーとのネットワークを強化した。海外事務所からの商品引き合い 34 件に対し、国内企業からの情報提供は 94 件あった。引き続き商談を続けている案件もあり、輸出拡大目標の達成に一層貢献した。</p> <p>・農水・経産合同チームとの連携も 10 月にスタート、相互に引き合い情報を紹介し、マッチング強化を図っている。</p> <p>・商品の引き合い対応だけではなく、MGM リゾーツ・インターナショナル（ラスベガスに本社を置く統合型リゾート運営会社）の日本産食材買付についても商談会開催、生産者訪問という形で支援を行った。</p> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要</td> <td>MGM リゾーツ・インターナショナル</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>個別商談会の開催、生産者訪問</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>9 月に行った商談会では、15 社中 6 社の商品が同社の発注システムに登録され、約 70 万円の発注があった。また、被災地復興支援の一環として行った石巻魚市場見</td> </tr> </table>	企業概要	高級苺生産者 F 氏（奈良県）	ジェトロの支援：	米国大手グループの役員（食品調達部門）とトップシェフが来日に合わせて、F 氏とのビジネスマッチング支援を実施。	成果：	役員、シェフ両者から好評を得て、成約の見込み（数量、金額等確認中）。生産者は輸出の実現に向け生産量の増強等体制を整える。今後もフォローを継続する。	事業名：	第 2 回 “日本の食品” 輸出 EXPO	実施時期：	10 月 10 日～12 日	実施地：	千葉	概要：	昨年に引き続き農林水産物・食品にかかる輸出商談に特化した展示会「第 2 回 “日本の食品” 輸出 EXPO」に、過去最大規模となる 49 カ国・地域から計 291 社 304 名のバイヤーを農林水産省の要請を受けて招へいし、展示会出展者を対象とした事前マッチング商談会及び巡覧商談を実施。あわせて共催者として、開会式、出展者説明会等のイベント、輸出相談窓口ブースの設置等で協力。	参加企業・団体数	455 社・団体	成果：	商談件数 3,897 件 成約件数（見込み含む）2,885 件 輸出成約金額（見込み含む）113 億 1,772 万円	事業名：	GFP（農林水産物・食品輸出プロジェクト）輸出診断	実施時期：	30 年 10 月～	実施地：	日本全国	概要：	GFP に登録した生産者・事業者を対象とし、農林水産省、農政局、経産局等とともに、ジェトロの職員およびアドバイザーが今後の輸出可能性に関してアドバイスを行った。	企業概要	MGM リゾーツ・インターナショナル	ジェトロの支援：	個別商談会の開催、生産者訪問	成果：	9 月に行った商談会では、15 社中 6 社の商品が同社の発注システムに登録され、約 70 万円の発注があった。また、被災地復興支援の一環として行った石巻魚市場見		
企業概要	高級苺生産者 F 氏（奈良県）																																						
ジェトロの支援：	米国大手グループの役員（食品調達部門）とトップシェフが来日に合わせて、F 氏とのビジネスマッチング支援を実施。																																						
成果：	役員、シェフ両者から好評を得て、成約の見込み（数量、金額等確認中）。生産者は輸出の実現に向け生産量の増強等体制を整える。今後もフォローを継続する。																																						
事業名：	第 2 回 “日本の食品” 輸出 EXPO																																						
実施時期：	10 月 10 日～12 日																																						
実施地：	千葉																																						
概要：	昨年に引き続き農林水産物・食品にかかる輸出商談に特化した展示会「第 2 回 “日本の食品” 輸出 EXPO」に、過去最大規模となる 49 カ国・地域から計 291 社 304 名のバイヤーを農林水産省の要請を受けて招へいし、展示会出展者を対象とした事前マッチング商談会及び巡覧商談を実施。あわせて共催者として、開会式、出展者説明会等のイベント、輸出相談窓口ブースの設置等で協力。																																						
参加企業・団体数	455 社・団体																																						
成果：	商談件数 3,897 件 成約件数（見込み含む）2,885 件 輸出成約金額（見込み含む）113 億 1,772 万円																																						
事業名：	GFP（農林水産物・食品輸出プロジェクト）輸出診断																																						
実施時期：	30 年 10 月～																																						
実施地：	日本全国																																						
概要：	GFP に登録した生産者・事業者を対象とし、農林水産省、農政局、経産局等とともに、ジェトロの職員およびアドバイザーが今後の輸出可能性に関してアドバイスを行った。																																						
企業概要	MGM リゾーツ・インターナショナル																																						
ジェトロの支援：	個別商談会の開催、生産者訪問																																						
成果：	9 月に行った商談会では、15 社中 6 社の商品が同社の発注システムに登録され、約 70 万円の発注があった。また、被災地復興支援の一環として行った石巻魚市場見																																						

			<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。</p> <p>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挙げる。</p> <p>また、国内商談会においては、招へい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。</p> <p>そのほか、個別事業者支</p>		<p>学や石巻市長の表敬訪問については地元メディアでも報道され、地方創生に寄与した。</p> <p>3月の商談会はFoodex会場内で行ったので一度にまとめて遠方の企業と商談することができた。9社と商談、生産者訪問を行い、1社とはその場で成約、すぐに発注が入った。今後とも来日による買付や商品の提案を依頼されている。</p> <p>⑥既存事業の見直し・工夫</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事前マッチングなどにより成約率の向上を図ったほか、出品者選定の際に商流を既に持っている事業者を優先するなど、より成約に直結させるための工夫を行った。</li> <li>・出品者選定の際に海外事務所と相談して「有望商品」を定めたり、商談会当日にはレンビ開発を通じて現地に受け入れられやすい提案を行ったりするなど、事業者が成約を上げやすい工夫を行った。</li> </ul> <p>【成功事例】</p> <table border="1" data-bbox="1136 604 1813 1031"> <tr><td>事業名：</td><td>Winter Fancy Food Show 2019</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>1月13日～15日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>米国・サンフランシスコ</td></tr> <tr><td>企業概要：</td><td>全出品者</td></tr> <tr><td>ジェトロの支援：</td><td>出品募集に先立ち①バイヤー約30名を対象にニーズ調査を実施し、健康志向の商品などを有望商品として募集。また、会期前に、②海外コーディネーターと出品者の模擬商談や、③有カインポーターとのマッチング商談、④米国人消費者の志向に合わせたパッケージ・コンサルティングを実施。参加企業からは、「(模擬商談では)これまで気付かなかった点をコーディネーターに指摘いただき、改善に繋がった」「パッケージ改良に繋がる具体的なコンサルティングを受けられた」といった声が聞かれるなど大変好評だった。</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>成約金額(見込含む)について、目標比2.1倍となる13億3,067万円を計上。</td></tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1136 1079 1813 1478"> <tr><td>事業名：</td><td>中国国際輸入博覧会(CIIE2018)</td></tr> <tr><td>開催日：</td><td>11月5日～10日</td></tr> <tr><td>開催都市：</td><td>中国・上海</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>29年5月に行われた「一帯一路」国際協力サミットフォーラムで、習近平中国国家主席が開催を発表した輸入に特化した総合見本市。ジェトロは、日本政府および駐日中国大使館の推薦により、運営機関である国家会展中心(上海)から日本唯一の取りまとめ機関として指定された。出品対象品目7分野のうち5分野で統一のブースデザインによる「ジャパン・パビリオン」を設置した。中でも、食品・農産物が最大規模での出品となった。(食品・農産品ホール：1,100㎡)</td></tr> <tr><td>出品者数：</td><td>109社・団体</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>輸出成約金額：2,445,974千円(見込含む) 役立ち度調査：94.5%</td></tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li>・単発での事業実施に終始することなく継続的な企業支援およびサービス改善を行うため、事業実施後にアンケート調査を行った。事業実施後に全事業参加者に対してアンケート調査(WEBCASアンケートフォームを利用)を行い、商談直後では「見込み」となっていた成約が、その後どのぐらい成約実現に至ったかについて追加把握し、継続的な企業支援および事業策定、サービス改善に役立てた。</li> <li>・招へいバイヤーのフォローアップ実績をもとに格付けを実施。有望なバイヤーの囲い込みを図った。</li> <li>・輸出有望案件発掘支援事業では、15名の専門家を配置し、輸出に取り組む事業者へのハンズオン支援を実施。成果・成約をより重視する事業運営を行った。具体的には、成約が見込めそうな引き合いがある場合に限り、①支援対象国(原則2か国・地域)以外への海外出張を認める、②支援期間(原則2年間)の延長を認めるなど柔軟に対応。</li> <li>・新輸出大国コンソーシアム事業では、品目別・国別の専門家(エキスパー</li> </ul>	事業名：	Winter Fancy Food Show 2019	実施時期：	1月13日～15日	実施地：	米国・サンフランシスコ	企業概要：	全出品者	ジェトロの支援：	出品募集に先立ち①バイヤー約30名を対象にニーズ調査を実施し、健康志向の商品などを有望商品として募集。また、会期前に、②海外コーディネーターと出品者の模擬商談や、③有カインポーターとのマッチング商談、④米国人消費者の志向に合わせたパッケージ・コンサルティングを実施。参加企業からは、「(模擬商談では)これまで気付かなかった点をコーディネーターに指摘いただき、改善に繋がった」「パッケージ改良に繋がる具体的なコンサルティングを受けられた」といった声が聞かれるなど大変好評だった。	成果：	成約金額(見込含む)について、目標比2.1倍となる13億3,067万円を計上。	事業名：	中国国際輸入博覧会(CIIE2018)	開催日：	11月5日～10日	開催都市：	中国・上海	概要：	29年5月に行われた「一帯一路」国際協力サミットフォーラムで、習近平中国国家主席が開催を発表した輸入に特化した総合見本市。ジェトロは、日本政府および駐日中国大使館の推薦により、運営機関である国家会展中心(上海)から日本唯一の取りまとめ機関として指定された。出品対象品目7分野のうち5分野で統一のブースデザインによる「ジャパン・パビリオン」を設置した。中でも、食品・農産物が最大規模での出品となった。(食品・農産品ホール：1,100㎡)	出品者数：	109社・団体	成果：	輸出成約金額：2,445,974千円(見込含む) 役立ち度調査：94.5%		
事業名：	Winter Fancy Food Show 2019																														
実施時期：	1月13日～15日																														
実施地：	米国・サンフランシスコ																														
企業概要：	全出品者																														
ジェトロの支援：	出品募集に先立ち①バイヤー約30名を対象にニーズ調査を実施し、健康志向の商品などを有望商品として募集。また、会期前に、②海外コーディネーターと出品者の模擬商談や、③有カインポーターとのマッチング商談、④米国人消費者の志向に合わせたパッケージ・コンサルティングを実施。参加企業からは、「(模擬商談では)これまで気付かなかった点をコーディネーターに指摘いただき、改善に繋がった」「パッケージ改良に繋がる具体的なコンサルティングを受けられた」といった声が聞かれるなど大変好評だった。																														
成果：	成約金額(見込含む)について、目標比2.1倍となる13億3,067万円を計上。																														
事業名：	中国国際輸入博覧会(CIIE2018)																														
開催日：	11月5日～10日																														
開催都市：	中国・上海																														
概要：	29年5月に行われた「一帯一路」国際協力サミットフォーラムで、習近平中国国家主席が開催を発表した輸入に特化した総合見本市。ジェトロは、日本政府および駐日中国大使館の推薦により、運営機関である国家会展中心(上海)から日本唯一の取りまとめ機関として指定された。出品対象品目7分野のうち5分野で統一のブースデザインによる「ジャパン・パビリオン」を設置した。中でも、食品・農産物が最大規模での出品となった。(食品・農産品ホール：1,100㎡)																														
出品者数：	109社・団体																														
成果：	輸出成約金額：2,445,974千円(見込含む) 役立ち度調査：94.5%																														

			<p>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>ト) 22名を配置し、農林水産物・食品の輸出に取り組む事業者を支援。昨年度からの継続支援企業に加え、海外ビジネスに初めて取り組む事業者への相談対応から、輸出経験が豊富な事業者への更なる販路開拓サポートまで、幅広い支援を展開。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・日EU・EPAの発効を見据え、食品流通規制が厳格なEUの特性に的確に対応するため、食品の残留農薬やGMO(遺伝子組換え食品)、グルテンフリー、包装溶出などの検査、栄養成分分析、ラベル確認など、EU向け輸出を検討している66社の404商品での個別支援を実施した。</li> </ul> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要:</td> <td>大麦製品メーカーJ社(神奈川県)</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援:</td> <td>J社は、29年に国内商社を経由し台湾、シンガポール等に輸出実績があるが、新たな市場として香港に向けた大麦や穀類輸出の可能性を探るためエキスパートによる支援を開始。 現地ディストリビューターとの面談の調整や、見積りの作成をサポートしたほか、香港スーパーマーケットでの試食販売を実施するための販促ツールについてアドバイスを行った。 大麦や穀類を白米と合わせて炊き込む食文化を持たない香港において、消費者に商品の食べ方などを理解してもらうため、英文や中国語のレシピを用意するようアドバイス。 エキスパートが企業とともに商談に臨み、商談後のフォローアップを行うなどの支援を進めた結果、同社として初の香港向け直接輸出を成功させた。</td> </tr> <tr> <td>成果:</td> <td>30年5月、香港の大手バイヤーから大麦(押し麦、ピタバーレー)1,010kg、233,000円の受注確定。 バルク輸出、香港でのリバック等についても柔軟に対応できる点が評価された。</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要:</td> <td>水産物卸業者M社(広島県)</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援:</td> <td>27年11月より輸出有望案件発掘支援事業の専門家が支援を開始。台湾を支援対象国・地域の1つとして設定し、海外顧客がいないところから新規開拓に取り組む。 支援前まで自社で輸出に取り組んでおらず、貿易のノウハウを有する人材がいなかったため、専門家が貿易実務の講習会を実施。 貿易実務の用語を講義するとともに、通関上のリスク、インコタームズの見え方、クレームの原因等、商談するにあたり必要不可欠な知識を詳細に説明。 Food Taipeiといった海外見本市等に積極的に参加。現地で商談を行う際に専門家が同行し、企業の貿易実務面でのノウハウ不足(物流、売買契約、決済等の対応)をフォロー。また、専門家のコネクションにより、台湾での販売代理人との契約、シンガポールでの代理店の発掘に成功。</td> </tr> <tr> <td>成果:</td> <td>現地販売代理人との二人三脚での営業が功を奏し、30年10月に台湾最大のレストランチェーンに対して牡蠣を初出荷。(殻付き牡蠣500ケース、殻なし牡蠣600ケース) 台湾産牡蠣は小さいものが主流なので、大ぶりの広島産牡蠣は需要が高く、先方は継続取引を希望している。 直接貿易に対応できる社内人材の育成ができた。</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要:</td> <td>和菓子類の製造販売業者O社(大阪府)</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援:</td> <td>30年8月より輸出有望案件発掘支援事業の専門家が支援を開始。香港、タイを支援対象国として設定している。 60種類を超える館を用いた和菓子に各国から引き合いは多いものの、タイでは取引の実績がなく、香港においてもスポットでの取引に終わっているため、新規市場開拓及び販路拡大を目指した。 専門家が30年10月にジェトロのバンコク商談会に随行し、商談支援を行った。同年12月にも商談会で出会ったバイヤーへのフォローアップを含めた出張に随行し、現地企業への商品提案や契約交渉時のアドバイスを</td> </tr> </table>	企業概要:	大麦製品メーカーJ社(神奈川県)	ジェトロの支援:	J社は、29年に国内商社を経由し台湾、シンガポール等に輸出実績があるが、新たな市場として香港に向けた大麦や穀類輸出の可能性を探るためエキスパートによる支援を開始。 現地ディストリビューターとの面談の調整や、見積りの作成をサポートしたほか、香港スーパーマーケットでの試食販売を実施するための販促ツールについてアドバイスを行った。 大麦や穀類を白米と合わせて炊き込む食文化を持たない香港において、消費者に商品の食べ方などを理解してもらうため、英文や中国語のレシピを用意するようアドバイス。 エキスパートが企業とともに商談に臨み、商談後のフォローアップを行うなどの支援を進めた結果、同社として初の香港向け直接輸出を成功させた。	成果:	30年5月、香港の大手バイヤーから大麦(押し麦、ピタバーレー)1,010kg、233,000円の受注確定。 バルク輸出、香港でのリバック等についても柔軟に対応できる点が評価された。	企業概要:	水産物卸業者M社(広島県)	ジェトロの支援:	27年11月より輸出有望案件発掘支援事業の専門家が支援を開始。台湾を支援対象国・地域の1つとして設定し、海外顧客がいないところから新規開拓に取り組む。 支援前まで自社で輸出に取り組んでおらず、貿易のノウハウを有する人材がいなかったため、専門家が貿易実務の講習会を実施。 貿易実務の用語を講義するとともに、通関上のリスク、インコタームズの見え方、クレームの原因等、商談するにあたり必要不可欠な知識を詳細に説明。 Food Taipeiといった海外見本市等に積極的に参加。現地で商談を行う際に専門家が同行し、企業の貿易実務面でのノウハウ不足(物流、売買契約、決済等の対応)をフォロー。また、専門家のコネクションにより、台湾での販売代理人との契約、シンガポールでの代理店の発掘に成功。	成果:	現地販売代理人との二人三脚での営業が功を奏し、30年10月に台湾最大のレストランチェーンに対して牡蠣を初出荷。(殻付き牡蠣500ケース、殻なし牡蠣600ケース) 台湾産牡蠣は小さいものが主流なので、大ぶりの広島産牡蠣は需要が高く、先方は継続取引を希望している。 直接貿易に対応できる社内人材の育成ができた。	企業概要:	和菓子類の製造販売業者O社(大阪府)	ジェトロの支援:	30年8月より輸出有望案件発掘支援事業の専門家が支援を開始。香港、タイを支援対象国として設定している。 60種類を超える館を用いた和菓子に各国から引き合いは多いものの、タイでは取引の実績がなく、香港においてもスポットでの取引に終わっているため、新規市場開拓及び販路拡大を目指した。 専門家が30年10月にジェトロのバンコク商談会に随行し、商談支援を行った。同年12月にも商談会で出会ったバイヤーへのフォローアップを含めた出張に随行し、現地企業への商品提案や契約交渉時のアドバイスを		
企業概要:	大麦製品メーカーJ社(神奈川県)																						
ジェトロの支援:	J社は、29年に国内商社を経由し台湾、シンガポール等に輸出実績があるが、新たな市場として香港に向けた大麦や穀類輸出の可能性を探るためエキスパートによる支援を開始。 現地ディストリビューターとの面談の調整や、見積りの作成をサポートしたほか、香港スーパーマーケットでの試食販売を実施するための販促ツールについてアドバイスを行った。 大麦や穀類を白米と合わせて炊き込む食文化を持たない香港において、消費者に商品の食べ方などを理解してもらうため、英文や中国語のレシピを用意するようアドバイス。 エキスパートが企業とともに商談に臨み、商談後のフォローアップを行うなどの支援を進めた結果、同社として初の香港向け直接輸出を成功させた。																						
成果:	30年5月、香港の大手バイヤーから大麦(押し麦、ピタバーレー)1,010kg、233,000円の受注確定。 バルク輸出、香港でのリバック等についても柔軟に対応できる点が評価された。																						
企業概要:	水産物卸業者M社(広島県)																						
ジェトロの支援:	27年11月より輸出有望案件発掘支援事業の専門家が支援を開始。台湾を支援対象国・地域の1つとして設定し、海外顧客がいないところから新規開拓に取り組む。 支援前まで自社で輸出に取り組んでおらず、貿易のノウハウを有する人材がいなかったため、専門家が貿易実務の講習会を実施。 貿易実務の用語を講義するとともに、通関上のリスク、インコタームズの見え方、クレームの原因等、商談するにあたり必要不可欠な知識を詳細に説明。 Food Taipeiといった海外見本市等に積極的に参加。現地で商談を行う際に専門家が同行し、企業の貿易実務面でのノウハウ不足(物流、売買契約、決済等の対応)をフォロー。また、専門家のコネクションにより、台湾での販売代理人との契約、シンガポールでの代理店の発掘に成功。																						
成果:	現地販売代理人との二人三脚での営業が功を奏し、30年10月に台湾最大のレストランチェーンに対して牡蠣を初出荷。(殻付き牡蠣500ケース、殻なし牡蠣600ケース) 台湾産牡蠣は小さいものが主流なので、大ぶりの広島産牡蠣は需要が高く、先方は継続取引を希望している。 直接貿易に対応できる社内人材の育成ができた。																						
企業概要:	和菓子類の製造販売業者O社(大阪府)																						
ジェトロの支援:	30年8月より輸出有望案件発掘支援事業の専門家が支援を開始。香港、タイを支援対象国として設定している。 60種類を超える館を用いた和菓子に各国から引き合いは多いものの、タイでは取引の実績がなく、香港においてもスポットでの取引に終わっているため、新規市場開拓及び販路拡大を目指した。 専門家が30年10月にジェトロのバンコク商談会に随行し、商談支援を行った。同年12月にも商談会で出会ったバイヤーへのフォローアップを含めた出張に随行し、現地企業への商品提案や契約交渉時のアドバイスを																						

					<p>った。</p> <p>成果： 30年11月 タイの洋菓子メーカーに初輸出。 (冷凍缶 500 kg) 31年1月、香港の有名ケーキチェーンから2回目の受注。(冷凍缶 20F×1 コンテナ)</p> <p>【成功事例】</p> <p>企業概要： 調理冷凍食品メーカーL社 (岩手県)</p> <p>ジェトロの支援： 28年12月より輸出有望案件発掘支援事業の専門家が支援を開始。シンガポールを支援対象国の1つとして設定し、販路拡大に取り組む。 シンガポール開催の見本市 FHA2018 への参加提案を行い、4月に同行出張。その後、同 FHA にて面談したバイヤーとの商談をフォローし、7月に現地へ再訪。契約締結をサポートするとともに、相手先のユーザー(小売店、飲食業等)を同行営業し拡販を図った。</p> <p>成果： 支援の結果、9月に FHA2018 を契機に面談したバイヤーへの輸出に成功。(合計 50 カートン、50 万円)</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 輸出相談窓口を調査担当チームと統合し、制度情報等の提供、相談対応につき、より効率的に対応できるよう工夫を行った。</p> <p>【実施事例】</p> <p>事業名： 食品輸出セミナー 「欧州の日本食品市場～日 EU・EPA も視野に～」</p> <p>実施時期： 6月26日</p> <p>実施地： ジェトロ東京本部</p> <p>概要： フランス及びドイツの農林水産・食品分野海外コーディネーターを招き、現地の現在の食品市場について紹介した。</p> <p>参加企業・団体数 合計 157 名</p> <p>成果： (パリ) 総合役立ち度 97.0% (役立ち度上位 2 位の割合) (デュッセルドルフ) 総合役立ち度 84.3% (役立ち度上位 2 位の割合)</p> <p>備考： 同セミナーは神戸、愛知でも実施し、日時および開催結果は以下のとおり。 ○神戸 日時：30年6月21日 参加者数：20名 役立ち度：パリ 88.2% (役立ち度上位 2 位の割合) デュッセルドルフ 87.5% (役立ち度上位 2 位の割合) ○名古屋 日時：30年6月28日 参加者数：35名 役立ち度：パリ 92.9% (役立ち度上位 2 位の割合) デュッセルドルフ 96.6% (役立ち度上位 2 位の割合)</p> <p>【実施事例】</p> <p>事業名： 食品輸出セミナー「マレーシア・ベトナム・タイの日本食品市場」</p> <p>実施時期： 7月9日</p> <p>実施地： 東京本部</p> <p>概要： マレーシア・ベトナム・タイの海外コーディネーター(農林水産・食品分野)を招き、現地食品市場に関する講演を実施。</p> <p>参加企業・団体数 合計 248 名</p> <p>成果： 総合役立ち度 (役立ち度上位 2 位の割合)： マレーシア 87.1%、ベトナム 97.3%、タイ 98.6%</p> <p>備考： 同セミナーは北海道、京都でも実施し、日時および開催結果は以下のとおり。 ○北海道 日時：30年7月11日 参加者数：71名 総合役立ち度 (役立ち度上位 2 位の割合)：</p>		



					マレーシア 92.1%、ベトナム 100.0%、タイ 97.1% ○京都 日時：30年7月13日 参加者数：72名 総合役立ち度（役立ち度上位2位の割合）： マレーシア 93.0%、ベトナム 93.8%、タイ 97.6%		
			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。		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。30年度のアクセス件数は143,812件。イベントカレンダーは6,059件。		
			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。		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31年3月末日時点で759件、買い案件は192件）。		

注4) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

<b>4. その他参考情報</b>
(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：0131、0394、0410、0411、0424、0425、0427

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	22,895,689千円
(実績値)	—	—	595社	587社	586社	664社			決算額 (千円)	20,409,152千円	18,257,634千円	20,190,262千円	21,055,686千円
(達成度)	—	—	148.8%	146.8%	146.5%	166.0%			経常費用 (千円)	20,373,352千円	18,134,414千円	20,127,206千円	20,818,819千円
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	2,119,123千円
(実績値)	—	—	6,010件	5,732件	7,115件	7,034件			行政コスト (千円)	10,082,882千円	14,530,561千円	15,141,637千円	15,399,536千円
(達成度)	—	—	166.9%	159.2%	197.6%	195.4%			従事人員 数	1,685人の内数	1,767人の内数	1,802人の内数	1,794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	102,701件							
(達成度)	—	—	150.9%	150.8%	143.8%	166.2%							
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	2,516件							
(達成度)	—	—	145.0%	162.6%	160.5%	167.7%							
新輸出大国 コンソーシ	—	—	—	2,000社	2,000社	—							



<p>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。</p> <p>○「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>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。</p> <p>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。</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新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>平成28年度補正予算(第2号)により追加的に措置された交付金については、「未来への投資を実現する経済対策」(平成28年8月2日閣議決定)の21世紀型のインフラ整備の推進及び中小企業・小規模事業者の支援を図るため行う海外展開支援のために措置されたことを認識し、新市場進出等支援事業、IoT等連携推進事業、地域未来投資促進事業のために活用する。</p> <p>平成29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、生産性革命の実現を図るため、及び「総合的なTPP等関連政策大綱」(平成29年11月24日TPP等総合対策本部決定)に基づいて措置されたことを認識し、ベンチャー企業支援事業、海</p>	<p>①海外ビジネス情報の提供</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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>&lt;その他の指標&gt;</p> <p>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)</p> <p>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を行い、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)</p> <p>ビジネス環境の改善や経済連携の強化等に向けた相手国政府との対話等の枠組みの構築や二国間協力事業の実施等を通じて、相手国政府との関係を強化し、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>&lt;評価の視点&gt;</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>①海外ビジネス情報の提供</p> <p>・貿易投資相談</p> <p>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。30年度は102,701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。30年度は116件の相談に対し同制度の紹介を行った。</p> <p>・ビジネスライブラリー</p> <p>臨時データベースコーナーにて、ビジネスに直結する世界各国の貿易統計、関税率、企業ダイレクトリーといったデータベースを企業等に提供し、4,256人の利用があった。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>農業用肥料関連企業A社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>中国への肥料の輸出を検討している同社に対し、輸出の際の見積もりやインボイス・パッキングリストの作成などについてアドバイスをを行うとともに、売買契約書式を提供して助言するなどして支援を行った。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>30年3月、同社は中国への約100万円規模の輸出に成功。</td> </tr> </table> <p>・ビジネス・サポート・サービス</p> <p>30年度は、海外ブリーフィングサービスを6,580件、海外ミニ調査を2,342ユニット実施した。</p> <p>情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」の制作・ウェブサイトを通じた配信</p> <p>・国際ビジネス情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」を毎週配信(年間50本)。</p> <p>平成30年は明治元年から150年に当たることから、関連施策の一環として、明治期より続く伝統的な技術で作られた製品の海外展開事例を取り上げた。また、「日EU・EPA」が7月に署名され、31年2月の発効が見込まれる中、今後有望となる対欧州ビジネスの可能性について解説する番組を制作。その他にも、これまで取り上げる機会が少なかった東欧の国々も含めて欧州を重点的に取り上げた。一方、「TPP11」が12月末に発効したことで日本と初めて経済連携協定を結ぶことになるカナダとニュージーランドでのビジネス展開の可能性等を紹介した。地方創生の視点で、ジェトロの取り組みのPRを兼ね、新設事務所の奈良と群馬にフォーカスした番組をそれぞれ制作した。震災復興に向けたインバウンド促進や輸出を通じて地域の魅力を海外に伝えていこうとする地元の取り組みを番組化した。11月に上海で輸入をテーマにした中国初の大規模な博覧会が開催された機を捉え、中国市場参入を目指した日本企業の取り組みを紹介する番組を制作した。時宜を得たテーマとして、関心が高まる「スタートアップ」を取り上げ、日本企業の取り組みや外国の振興策等を紹介した。</p> <p>・28年度に開設したYouTubeの「世界は今」公式チャンネル、並びにFacebookの公式ページ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14,000、Facebookのフォロワー数は約1,000に達した(3月末時点)。また、前年度に続き、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)を進めている。</p> <p>②オンラインでの情報提供等</p> <p>・「貿易・投資相談Q&amp;A」の提供</p> <p>国内外の制度・手続き等の関連法規の情報を整備し、分かりやすいQ&amp;A形式で公開した。情報の鮮度を保つために既存の記事のメンテナンスを行っており、30年度は138件の既存記事を更新した。</p> <p>・「政府公共調達データベース」を通じ政府調達情報の提供</p> <p>全国の都道府県・政令指定都市、官公庁、独立行政法人等が募集している政府調達情報について、ジェトロホームページ上で情報提供を行った。なお、入札に関する問い合わせについて、公示機関をご案内する等の対応を随時行った。また、12月に日EU経済連携協定による政府間の取り決めに基づき、大幅に内容やインターフェースを刷新した。</p> <p>・貿易実務オンライン講座</p> <p>「貿易実務シリーズ(既存講座)」「速習!これだけは知っておきたいノウハウシリーズ」を開講。また、既存講座のうち2本のコンテンツ(「応用編」「英</p>	企業概要：	農業用肥料関連企業A社	ジェトロの支援：	中国への肥料の輸出を検討している同社に対し、輸出の際の見積もりやインボイス・パッキングリストの作成などについてアドバイスをを行うとともに、売買契約書式を提供して助言するなどして支援を行った。	成果：	30年3月、同社は中国への約100万円規模の輸出に成功。	<p>バレーと深センに加えて、ベルリン、インドネシア、タイ、マレーシアに拡充して実施。スタートアップ企業362社を支援し、ライセンス契約などの成果を実現(商談件数13,008件、成約件数1,862件)。</p> <p>(2)新たな課題分野『高度外国人材分野』での支援を拡充</p> <p>・政府の「未来投資戦略2018」に基づき、関係府省庁・機関の施策情報を集約し、日本の中堅・中小企業と外国人材・教育機関の双方からの相談窓口機能を有する「高度外国人材活躍推進プラットフォーム」をジェトロ内に設置。</p> <p>・また、30年12月25日に、中堅・中小企業による高度外国人材の採用・定着を支援する「高度外国人材活躍推進ポータルサイト(Open for Professionals)」を立ち上げ、年度末までにアクセス数が43,935件に達する。</p> <p>・さらに、グローバル人材の採用・育成・定着を促進するため、「グローバル人材フェア」を全国7カ所にて開催(468名が参加)。グローバル人材の採用に関心のある中堅・中小企業を発掘し、専門家による探索から定着までの各段階で必要な対応などのコンサルテーションを行う個別支援を59社に実施。</p> <p>(3)初めて輸出支援の取組を強化(電子商取引(EC)分野や流通分野)</p> <p>・ジェトロとして、初めて、海外の有力EC事業者と連携して、当該有力EC事業者が運営・管理するECプラットフォーム内に日本商品・サービスの魅力を発信するコーナー「Japan Mall」を新設。当該EC事業者との商談マッチングから成約(買取)、当該成約商品の販売促進プロモーションを一気通貫で支援し、シンガポールやマレーシア、香港等へ、化粧品や食品などの分野で計182社・761品目の輸出に成功。</p> <p>・また、一昨年度から開始した日系大手流通業者と連携した日本食品のテストマーケティングについては、ベトナムでの取組を拡大するとともに、新たにマレーシアでも実施し、多数の品目での輸出に成功(全体で計37社・89品目の輸出に成功)。</p> <p>・これらの取組みでは、海外ビジネス経験に乏しい中小企業の参画を促すため、EC事業者や大手流通業者による日本国内での買取型の支援スキームを採用し、輸出コストやリスクを抑制することを可能としており、中堅・中小企業計63社を新たな海外展開成功に導いた。</p> <p>(4)地方での潜在的な海外展開企業の掘り起こし(地方*1の中堅・中小企業4,936社)の海外展開支援を実施)</p> <p>・日本全国1,118の関係機関と連携し、地方の潜在的な海外展開企業を発掘するとともに、国別・産業別の専門家438名による一貫した海外展開支援(新輸出大国コンソーシアム事業*2)を実施。29年度までに発掘した登録企業7,088社を引き続き支援するとともに、新たに全国で1,370社の登録企業を発掘・支援し、日本全国で8,458社の中堅・中小企業(うち地方4,936社)の海外展開支援を実施し、30年度は440社の海外展開の成功を達成した(28年度は159社、29年度は242社)。特に、30年度は日EU・EPAの発効を見据えた取組を開始し、新たに全国でEU向けの海外展開に取り組む1,863社の登録企業を発掘・支援し、399件の海外展開の成功を実現した。</p> <p>*1:「地方」とは、東京都、神奈川県、愛知県、大阪府を除く43道府県。</p> <p>*2:「新輸出大国コンソーシアム事業」は、中期目標策定時(27年4月)に想定されていなかった事業であり、28年1月に、中期目標で定めている「中堅・中小企業など我が国企業の海外展開支援」という政策実現に寄与するものとして、ジェトロが新たに実施することとなったもの。</p> <p>(5)巨大市場での輸出難易度が高いヘルスケア分野などでの開拓支援</p> <p>・中国政府が国家的行事として開催した「中国輸入博覧会」において、日本政府や中国政府からの要請を受けて、日本企業の出展とりまとめ窓口を務めるとともに、「医療機器・医療保健」や「服飾・日用消費品」など5分野でジャパン・パビリオンを設置し、260社の出展をサポート。その結果、過去に例のない最大級の成果(商談件数18,000件、成約件数3,000件、成約金額58億円)を実現。特に、輸出の難易度が高いヘルスケア分野においては、日本のブランド力と品質の高さを積極的にプロモーションする個別支援を36社に対して実施し、高いパフォーマンス(商談件数:7,209件、成約件数:1,255件、成約金額:15億円)を達成した。</p> <p>・その他に、日中高齢者産業交流会(中国)やARAB HEALTH(ドバイ)、健康長寿広報展(フィリピン)などでも、積極的な商談支援に取り組み、高い成果(商談件数:7,219件、成功件数938件、成約金額:41億円)を実現した。</p> <p>(6)北海道震災対応</p> <p>年度計画では予定されていなかったが、北海道胆振東部地震をうけ、被害を受けた北海道経済の復興支援を目的とした事業を急遽実施。北海道の魅力を世界に発信するため、①インフルエンサー・外資系企業等招聘事業、②海外での併催セミナー開催等事業、③道内でのイベント開催事業等を実施。</p>
企業概要：	農業用肥料関連企業A社										
ジェトロの支援：	中国への肥料の輸出を検討している同社に対し、輸出の際の見積もりやインボイス・パッキングリストの作成などについてアドバイスをを行うとともに、売買契約書式を提供して助言するなどして支援を行った。										
成果：	30年3月、同社は中国への約100万円規模の輸出に成功。										

<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>外展開等支援事業等のために活用する。</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。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</p>	<p>ス（TPPP）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。</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 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。</p>		<p>文契約編』は10月にHTML版を公開し、FLASHで作成された既存講座全4コースのリニューアルが完了した。第4四半期は、「貿易実務シリーズ」31年4月期開講に向け、WEBコンテンツ及びテキストの改訂を行った。</p> <p>・引き合い案件データベース（Trade Tie-up Promotion Program: TPPP）30年度のユーザー新規登録件数は各3,210件で、総ユーザー登録数は34,920件となった。</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3,121件の展示会情報を提供した。ページビュー数は右肩上がりで増加しており、30年度は793万件で前年度比16%増加した。</p> <p>・多数の主要見本市が開催されているドイツの展示会動向についてまとめた「ドイツ展示会動向調査報告書」をJ-messe内に掲載している。同報告書を4年ぶりに最新情報に更新し、公開した。</p> <p>③我が国企業の海外展開支援 ・ハンズオン支援などの実施を通じてTPP協定交渉参加・関係国（米国含む）、EU（英国含む）、東アジア地域包括的経済連携（RCEP）交渉参加国（中国、インドネシア、タイ等）などへの輸出や進出を目指す中小企業の商談成立や拠点の設立などを支援した。29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。30年度末時点で、コンソーシアムに参画する支援機関は1,118となり、支援企業数は8,458社となった。また、外部専門家を438名配置（30年度末時点）し、企業のハンズオン支援を実施。440社の海外展開成功が実現した（29年度実績：242社）。</p> <p>・30年度は、日EU・EPAの発行を見据えた取組みを開始し、新たに全国でEU向けの海外展開に取り組む1,863社の登録企業を発掘・支援し、399件の海外展開を実現した。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1" data-bbox="1142 940 1822 1388"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>厨房機器メーカーA社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>米国への輸出およびそのための規格認証の取得を目的に、専門家（パートナー）によるハンズオン支援を実施。パートナーからのアドバイスや米国規格認証に詳しい日本の認証会社の紹介など認証取得に必要な情報を提供した。また、シカゴ事務所によるブリーフィングによる情報提供、知的財産取得のサポートを行い、国際特許出願も進めた。30年下半期には米国規格認証が取得され、米国での展示会出展時に引き合いのあった商社より発注を正式に受ける。30年10月には規格適合商品の生産を開始、生産した商品を輸出。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>同社は米国での展示会に出展し引き合いがあったものの、安全・衛生規格認証の取得が進まず、米国で同社製品の販売ができない状態であった。支援により、30年下半期には米国から認証取得後、30年11月に米国向け第1次出荷、12月に2次出荷を果たした。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1" data-bbox="1142 1438 1822 1885"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>銃鉄铸件製造メーカーB社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>米国向け輸出を目指し、パートナーによるハンズオン支援を実施。まずは市場調査を進め、貿易情報センターからの情報提供や委託調査も活用しながら、パートナーと共に米国市場の情報を収集。国内での展示会出展は以前から年2～3回出展していたが、外国人にはチラシを渡す程度の対応であった。専門家支援開始後はパートナーの助言により英語のウェブ・カタログ・名刺などの全ての英語版販売ツールが整い販促が整い、それらツールを活用し、海外バイヤーとの名刺交換までに至るようになった。米国の展示会にて、日本商社と、米国には珍しい日本庭園の中にあるギフトショップの運営担当者が同社ブースを訪問、30年10月見積提示後受注に至る。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>展示会での出店により米国での展開を目指す中、パートナーの助言により現地企業からの受注を得る。国内商社を入れての間接輸出を実現させた。</td> </tr> </table>	企業概要：	厨房機器メーカーA社	ジェトロの支援：	米国への輸出およびそのための規格認証の取得を目的に、専門家（パートナー）によるハンズオン支援を実施。パートナーからのアドバイスや米国規格認証に詳しい日本の認証会社の紹介など認証取得に必要な情報を提供した。また、シカゴ事務所によるブリーフィングによる情報提供、知的財産取得のサポートを行い、国際特許出願も進めた。30年下半期には米国規格認証が取得され、米国での展示会出展時に引き合いのあった商社より発注を正式に受ける。30年10月には規格適合商品の生産を開始、生産した商品を輸出。	成果：	同社は米国での展示会に出展し引き合いがあったものの、安全・衛生規格認証の取得が進まず、米国で同社製品の販売ができない状態であった。支援により、30年下半期には米国から認証取得後、30年11月に米国向け第1次出荷、12月に2次出荷を果たした。	企業概要：	銃鉄铸件製造メーカーB社	ジェトロの支援：	米国向け輸出を目指し、パートナーによるハンズオン支援を実施。まずは市場調査を進め、貿易情報センターからの情報提供や委託調査も活用しながら、パートナーと共に米国市場の情報を収集。国内での展示会出展は以前から年2～3回出展していたが、外国人にはチラシを渡す程度の対応であった。専門家支援開始後はパートナーの助言により英語のウェブ・カタログ・名刺などの全ての英語版販売ツールが整い販促が整い、それらツールを活用し、海外バイヤーとの名刺交換までに至るようになった。米国の展示会にて、日本商社と、米国には珍しい日本庭園の中にあるギフトショップの運営担当者が同社ブースを訪問、30年10月見積提示後受注に至る。	成果：	展示会での出店により米国での展開を目指す中、パートナーの助言により現地企業からの受注を得る。国内商社を入れての間接輸出を実現させた。	<p>欧州の酒類バイヤーを招聘した商談会では道内の酒蔵6社が参加し、成功件数20件、成約金額530万円を達成した。</p> <p>また、さっぽろ雪まつりにあわせたインフルエンサーを約100名規模で招聘した事業では、ミス・インターナショナルやG20加盟国の在日大使館関係者、海外メディアが参加し、産業観光施設・地元食の体験・ビジネス環境の視察等を行い、北海道の復興状況や魅力の発信を行った結果、SNS/メディア等掲載件数630件、いいね！件数48万件などの反響があった。上記の取り組みを通じて北海道の風評被害の払拭を図り震災復興に貢献した。</p> <p>【難易度：高】 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>&lt;課題と対応&gt; (1) 個別企業のハンズオン支援 国、地方自治体、地域の商工会議所や金融機関など国内各地域の企業支援機関等で構成される「新輸出大国コンソーシアム」の枠組みを活用し、海外展開計画の策定、市場・制度調査、現地での商談、バイヤーの選定、海外拠点の立ち上げから稼働および販路確保など、海外展開のあらゆる段階における専門家によるハンズオン支援を提供することで、「地域未来牽引企業」を含む海外展開のポテンシャルを有する我が国企業の海外展開を推進する。また、同コンソーシアムの参加機関間の連携を図り、各機関が提供する支援策を有効に活用することで、中堅・中小企業の海外展開を後押しする。</p> <p>(2) 越境 EC の活用などによる新たな海外販路開拓支援海外見本市・展示会での商談支援、海外バイヤー招へい・商談会の開催、海外ミッション派遣、海外コーディネーターによる輸出支援相談、国際ビジネスマッチングサイトTPPP、世界の見本市・展示会検索サイト J-messe など、これまで蓄積してきた販路開拓のためのノウハウを軸に、国内外のネットワークを活用しながら、よりビジネスに直結した支援を行い、我が国の優れた商品・サービスの輸出拡大に資する。イノベーションによって製品やサービスの用途が変化・広がることから、中小機構等とも連携しつつ海外で高付加価値な新市場を開拓できるよう一層支援する。また、デジタルトランスフォーメーション時代へ対応すべく、各国 EC 市場において「ジャパンモール」事業の展開を本格化させる。日本の EC 関連事業者とも連携して急拡大する世界の EC 市場開拓を目指すとともに、EC サイトから購買データを入手して分析することで、データの活用を通じた戦略的な市場開拓につなげる。</p> <p>(3) グローバル人材の活躍・育成支援 海外展開で重要な戦力になり得る留学生など高度外国人材の確保・定着に向け、関係機関との密接な連携の下、一元的な情報提供を行うプラットフォームの機能を担い、関係省庁の施策・セミナー等の情報を集約しワンストップで提供する。また、日本企業と高度外国人材の出会いの場であるジョブフェアの開催や、専門家を活用した伴走型のアドバイス等を提供する。さらに、我が国中小企業における海外ビジネス担当者の育成を支援するため、ジェトロの海外展開支援のノウハウを活用した「中小企業海外ビジネス人材育成塾」を実施する。また、効果的かつ効率的な実務能力の習得・向上に資する各種オンライン講座を提供する。加えて、我が国中小企業の国際ビジネス人材不足の解決をさらに進めるべく、外国人材の日本での就業経験を提供する「国際化促進インターンシップ事業」と、海外の大学等における日本での就業を普及啓発する「海外ジョブフェア」を実施する。</p> <p>(4) フロンティア市場への海外展開支援 難易度が高いフロンティア市場の開拓を支援する。フロンティア市場は、我が国企業が十分にビジネス展開できていないものの将来的な成長が見込まれる「地域」と「高付加価値な産業分野」と位置付ける。「地域」については、アフリカ、中東、中南米などの将来の成長市場において、我が国企業の製品・サービスの紹介や商談機会の提供を図るべく、ジャパン・フェア等を開催する。また、31年8月に開催される第7回アフリカ開発会議（TICAD7）の機を捉え、「日本・アフリカ ビジネスフォーラム and EXPO」を併催イベントとして開催する。さらに、TICAD7開催により高まる我が国企業のアフリカへの関心を捉え、アフリカ等のスタートアップ企業と我が国企業のマッチング事業を実施する。「高付加価値な産業分野」については、我が国政府が推進する医療・介護分野のアウトバウの促進に向け、医療・介護・スポーツ等ヘルスケア産業の国際展開を支援する。医療機器分野では「健康＝日本」のブランド力を生かし新興国の</p>	
企業概要：	厨房機器メーカーA社																	
ジェトロの支援：	米国への輸出およびそのための規格認証の取得を目的に、専門家（パートナー）によるハンズオン支援を実施。パートナーからのアドバイスや米国規格認証に詳しい日本の認証会社の紹介など認証取得に必要な情報を提供した。また、シカゴ事務所によるブリーフィングによる情報提供、知的財産取得のサポートを行い、国際特許出願も進めた。30年下半期には米国規格認証が取得され、米国での展示会出展時に引き合いのあった商社より発注を正式に受ける。30年10月には規格適合商品の生産を開始、生産した商品を輸出。																	
成果：	同社は米国での展示会に出展し引き合いがあったものの、安全・衛生規格認証の取得が進まず、米国で同社製品の販売ができない状態であった。支援により、30年下半期には米国から認証取得後、30年11月に米国向け第1次出荷、12月に2次出荷を果たした。																	
企業概要：	銃鉄铸件製造メーカーB社																	
ジェトロの支援：	米国向け輸出を目指し、パートナーによるハンズオン支援を実施。まずは市場調査を進め、貿易情報センターからの情報提供や委託調査も活用しながら、パートナーと共に米国市場の情報を収集。国内での展示会出展は以前から年2～3回出展していたが、外国人にはチラシを渡す程度の対応であった。専門家支援開始後はパートナーの助言により英語のウェブ・カタログ・名刺などの全ての英語版販売ツールが整い販促が整い、それらツールを活用し、海外バイヤーとの名刺交換までに至るようになった。米国の展示会にて、日本商社と、米国には珍しい日本庭園の中にあるギフトショップの運営担当者が同社ブースを訪問、30年10月見積提示後受注に至る。																	
成果：	展示会での出店により米国での展開を目指す中、パートナーの助言により現地企業からの受注を得る。国内商社を入れての間接輸出を実現させた。																	

	<p>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 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>(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て支援する。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な中国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</p>	<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・中小企業等のグローバル人材の採用・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。</p>	<p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>設備機器商社C社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>工場ライン用の設備機器等の専門商社である同社は、日本の製造業の海外進出に伴う国内需要の減少を受け、ベトナムへの進出を決意。現地での拠点設立を目標に、パートナーによるハンズオン支援を開始。パートナーから、駐在員事務所と現地法人設立の相違点やそれぞれのメリット・デメリットを説明、また駐在員事務所設置に向けた不動産会社へのコンタクト等、物件選定も支援。現地での人員採用面談もパートナーが支援し、現地事務所立ち上げの体制を整える。同時に国際化インターンシップ事業を活用しベトナム展開に向けた社内機運を醸成した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>31年1月、ベトナムでの駐在員事務所の登記を完了させ、同年2月より操業開始。</td> </tr> </table> <p>・ロシア展開支援事業 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12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。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>制御機器メーカーA社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>日系の競合他社が輸出を手がけていないロシア市場への事業展開を模索していた同社に対し、29年4月に専門家による支援を実施。同年7月にロシアで開催される国際産業見本市である「イノプロム2017」へ出展することを念頭に置き、ブース来場者招致に係る諸準備、ロシア企業とのビジネス構築のノウハウ等につき、専門家がアドバイス支援を実施。また同展でコンタクトができたロシア企業との商談、契約の進め方について、引き続きアドバイスをを行った。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>「イノプロム2017」展で接触ができたロシア企業と、OEM輸出・販売に関して合意。30年9月に契約締結することができた。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>電気・電子機械器具メーカーB社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>同社はすでにロシアパートナー企業4社と取引があり、ロシア市場にさらなる拡販の可能性を見出していたが、英語やロシア語に精通する人材もいないため、ロシア企業とのコミュニケーションに難を感じていた。このため同社は29年8月、ロシア展開支援事業による支援を要請。30年4月にロシア企業との商談サポート、相手側企業の適正性や販路開拓の方針等に関する相談、および情報収集についてロシア専門家による支援を実施した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>30年5月に、従前からの取引先企業より追加受注2,000万円を受けた。</td> </tr> </table> <p>④中堅・中小企業等の海外展開人材の育成・活用 中堅・中小企業等のグローバル人材の採用・育成・定着を促進するため、外国の貿易振興機関や、日本の行政等関連機関の支援事業を紹介する「グローバル人材フェア」を企画。全国7カ所(名古屋、北海道、大阪、福岡、広島、仙台、香川)にて、地域のニーズに合わせた企画で実施した。また、未来投資戦略2018を受け、関係省庁間の連携の下、高度外国人材呼び込みに向けて、各施策の有機的な連携を図るための仕組みとして、30年12月25日、ジェトロに「高度外国人材活躍推進プラットフォーム」が設置された。取り組みの嚆矢として、同日、ジェトロホームページ内に関係省庁の情報等を集約した「高度外国人材活躍推進ポータル」を開設した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>グローバル人材フェア in 名古屋</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>5月15日</td> </tr> </table>	企業概要：	設備機器商社C社	ジェトロの支援：	工場ライン用の設備機器等の専門商社である同社は、日本の製造業の海外進出に伴う国内需要の減少を受け、ベトナムへの進出を決意。現地での拠点設立を目標に、パートナーによるハンズオン支援を開始。パートナーから、駐在員事務所と現地法人設立の相違点やそれぞれのメリット・デメリットを説明、また駐在員事務所設置に向けた不動産会社へのコンタクト等、物件選定も支援。現地での人員採用面談もパートナーが支援し、現地事務所立ち上げの体制を整える。同時に国際化インターンシップ事業を活用しベトナム展開に向けた社内機運を醸成した。	成果：	31年1月、ベトナムでの駐在員事務所の登記を完了させ、同年2月より操業開始。	企業概要：	制御機器メーカーA社	ジェトロの支援：	日系の競合他社が輸出を手がけていないロシア市場への事業展開を模索していた同社に対し、29年4月に専門家による支援を実施。同年7月にロシアで開催される国際産業見本市である「イノプロム2017」へ出展することを念頭に置き、ブース来場者招致に係る諸準備、ロシア企業とのビジネス構築のノウハウ等につき、専門家がアドバイス支援を実施。また同展でコンタクトができたロシア企業との商談、契約の進め方について、引き続きアドバイスをを行った。	成果：	「イノプロム2017」展で接触ができたロシア企業と、OEM輸出・販売に関して合意。30年9月に契約締結することができた。	企業概要：	電気・電子機械器具メーカーB社	ジェトロの支援：	同社はすでにロシアパートナー企業4社と取引があり、ロシア市場にさらなる拡販の可能性を見出していたが、英語やロシア語に精通する人材もいないため、ロシア企業とのコミュニケーションに難を感じていた。このため同社は29年8月、ロシア展開支援事業による支援を要請。30年4月にロシア企業との商談サポート、相手側企業の適正性や販路開拓の方針等に関する相談、および情報収集についてロシア専門家による支援を実施した。	成果：	30年5月に、従前からの取引先企業より追加受注2,000万円を受けた。	事業名：	グローバル人材フェア in 名古屋	実施時期：	5月15日	<p>国際展示会を活用した効果的な商談を 図るほか、バイオ分野ではスタートアップ企業向けにメンタリング等を組み合わせることで欧 米製薬企業との商談効果を拡大する。介護分野では中国において現地政府との連携強化を通じた商談の活性化や、新たに ASEAN 市場の開拓に着手する。健康・スポーツ分野ではスポーツ庁、経済産業省、日本スポーツ振興センターとの連携を基に、産業界の課題把握から、ミッション 派遣による海外市場理解、商談支援に取り組む。このほか、航空宇宙分野については、政府、業界団体、JAXA、国内クラスターなどと連携し、海外や国内で開催される見本市の機会を活かした海外バイヤーとのビジネスマッチング支援 や個社支援を通じた中小企業の海外での販路開拓を支援する。</p> <p>(5) 企業の段階に応じた海外進出支援 国内における「新輸出大国コンソーシアム」や、海外における「中小企業海外展開現地支援 プラットフォーム」といった支援枠組みや、現地進出準備のための「海外ビジネスサポートセンター」等の支援を通じて、我が国企業の海外進出に際し、計画策定から拠点設立までを、各種支援ツールを活用しシームレスに支援する。米国については、海外事務所と州や市など草の根レベルでのネットワークを一層強化し、米 国地方都市でのセミナーやラウンドテーブルの開催、州知事やローカルコミュニティ有力者への個別アプローチ、在日州政府事務所等と連携した日本国内での投資促進セミナーの開催等により、日米の互恵的経済関係の発展に資する情報発信を積極的に行い、日本企業の対米投資の一層の促進につなげていく。ロシアについては、極東など地域の産業・ビジネス環境情報を我が国中堅・中小企業に積極的に提供し、対露ビジネスへの関心惹起を図る。また、専門家のサポートによる個別企業支援 とイノプロム、ワールドフードモスクワなどへの出展との連携等を通じ、具体的な成功事例創出につなげる。</p> <p>(6) 在外日系企業の現地活動円滑化支援 現地での安定的な事業運営や事業拡大、問題解決など、在外日系企業が現地で直面するさまざまな課題に対して、現地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」や海外投資アドバイザー等を活用し、在外日系企業の現地ビジネス活動の円滑化に努める。また、これら事業を通じて浮き彫りとなった課題や、進出日系企業向けの各種調査やアンケートの結果を踏まえて相手国政府関係機関等へ改善要望等を申し入れ、我が国企業の海外ビジネス環境の改善を促す。また、総理や閣僚等による海外でのトップセールス、各国元首や閣僚訪日などの機を捉え、 ビジネスフォーラム等の開催を通じ、我が国企業の製品・サービスの PR や、ビジネス環境 の改善に向けた相手国政府への働き掛けを行う。さらに、現地進出日系企業の販路拡大や、第三国からの調達多角化を図るべく、情報提供やマッチング支援を提供する。日ベトナム経済連携協定および日インドネシア経済連携協定で約 された産業育成事業の実施を通じて、我が国企業の現地ビジネス活動円滑化と、相手国政府との関係強化を図る。</p> <p>(7) 予防的取組を含めた知的財産保護・活用支援 海外の知財担当駐在員のネットワークを最大限に活用し、各国の知財法制度や最新動向等、日本企業からニーズの高い情報をタイムリーに発信する。また他部の海外展開支援参加企業や 関心企業に対し、セミナーやウェブサイト、PR 資料を通じて、海外での知財保護の重要性についての普及啓発活動を強化する。知財を活用した海外でのビジネス展開の促進を図るため、中小企業等への外国出願に係る権利化支援や魅力あふれる地域産品のブランド力を高め、海外に発信するため、地域団体商標の権利取得団体向けに、ブランド戦略策定、海外販売促進等の支援を行う。知財保護の面では、未だ被害の多い中小企業等の冒認商標問題において、相談対応の他に、異議申立や取消審判請求、訴訟費用を助成する。また実際に海外で模倣品被害を受けている中 小企業等に対し、現地調査、行政摘発等の費用を助成する。国際知的財産保護フォーラム (IIPPF) の事務局として、侵害発生国政府機関等と連携し、真贋判定セミナーの開催や関係政府職員 の 日本招へい、ミッション派遣等を官民連携して実施する。営業秘密対策においては、普及啓発セミナーの実施や個別アセスメント・コンサルテーション等のハンズオン支援、マニュアルの作成等、質量ともに支援事業を強化する。</p> <p>(8) 地域の国際ビジネス支援機構の強みの一つである国内ネットワークを最大限に生かし、地方自治体や地域の関係団体等と密接に連携しながら地域間交流支援 (RIT) 事業や地域貢献プロジェクト等の地域発の事業、企業のハンズオン支援等を実施することで、国内の特徴ある産品や優れた製品・技術・サービス等の海外展開を支援する。支援にあたっては、地域産品の海外でのブランド確立、外国企業の誘致や海外との相互連携、観光資源を活用したインバウンド促進なども効果的に組み合わせて実施する。また、プラットフォーム機能を活用したグローバル人材の獲得・定着のための支援、関係機関や大学等とも連携したスタートアップの海外展開支援など、地域や企業の抱え</p>
企業概要：	設備機器商社C社																									
ジェトロの支援：	工場ライン用の設備機器等の専門商社である同社は、日本の製造業の海外進出に伴う国内需要の減少を受け、ベトナムへの進出を決意。現地での拠点設立を目標に、パートナーによるハンズオン支援を開始。パートナーから、駐在員事務所と現地法人設立の相違点やそれぞれのメリット・デメリットを説明、また駐在員事務所設置に向けた不動産会社へのコンタクト等、物件選定も支援。現地での人員採用面談もパートナーが支援し、現地事務所立ち上げの体制を整える。同時に国際化インターンシップ事業を活用しベトナム展開に向けた社内機運を醸成した。																									
成果：	31年1月、ベトナムでの駐在員事務所の登記を完了させ、同年2月より操業開始。																									
企業概要：	制御機器メーカーA社																									
ジェトロの支援：	日系の競合他社が輸出を手がけていないロシア市場への事業展開を模索していた同社に対し、29年4月に専門家による支援を実施。同年7月にロシアで開催される国際産業見本市である「イノプロム2017」へ出展することを念頭に置き、ブース来場者招致に係る諸準備、ロシア企業とのビジネス構築のノウハウ等につき、専門家がアドバイス支援を実施。また同展でコンタクトができたロシア企業との商談、契約の進め方について、引き続きアドバイスをを行った。																									
成果：	「イノプロム2017」展で接触ができたロシア企業と、OEM輸出・販売に関して合意。30年9月に契約締結することができた。																									
企業概要：	電気・電子機械器具メーカーB社																									
ジェトロの支援：	同社はすでにロシアパートナー企業4社と取引があり、ロシア市場にさらなる拡販の可能性を見出していたが、英語やロシア語に精通する人材もいないため、ロシア企業とのコミュニケーションに難を感じていた。このため同社は29年8月、ロシア展開支援事業による支援を要請。30年4月にロシア企業との商談サポート、相手側企業の適正性や販路開拓の方針等に関する相談、および情報収集についてロシア専門家による支援を実施した。																									
成果：	30年5月に、従前からの取引先企業より追加受注2,000万円を受けた。																									
事業名：	グローバル人材フェア in 名古屋																									
実施時期：	5月15日																									



		<p>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</p>		<table border="1"> <tr> <td>実施地：</td> <td>TKP ガーデンシティ PREMIUM</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>高度外国人材活用に焦点をあて、名古屋大学、愛知留学生就職支援コンソーシアムと共催。他国の貿易振興機関ほか、名古屋大学や愛知県の担当者が講演。地域企業による外国人材採用事例紹介や「中部地方におけるグローバル人材の可能性」と題しパネルディスカッションを実施。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>89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）98.4%</td> </tr> </table>	実施地：	TKP ガーデンシティ PREMIUM	概要：	高度外国人材活用に焦点をあて、名古屋大学、愛知留学生就職支援コンソーシアムと共催。他国の貿易振興機関ほか、名古屋大学や愛知県の担当者が講演。地域企業による外国人材採用事例紹介や「中部地方におけるグローバル人材の可能性」と題しパネルディスカッションを実施。	参加者数：	89名	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）98.4%	<p>る課題への対応や新たな視点での取組みも行うことで、地域の国際ビジネス拡大による地方創生に貢献していく。</p> <p>(9) 日本の魅力の発信やブランディング 地域の有力な輸出産業や見本市等に海外バイヤーや有力者を招へい、地域産業や観光の魅力を効果的に発信してビジネスインバウンドの潜在需要を開拓するとともに、地域産品のインバウンド客による消費や帰国後の継続購入、輸出増につなげる。また、デザイン分野等の有望な クールジャパン商材の発掘、ブランディング、発信を通じた海外需要促進を図るとともに、EC を含めた幅広い販路開拓支援を行う。さらに、2025 年の大阪・関西博を見据えつつ、2020 年に予定されているドバイ国際博覧会 において公式参加機関として日本館の運営に向けた準備を行う。</p>															
実施地：	TKP ガーデンシティ PREMIUM																											
概要：	高度外国人材活用に焦点をあて、名古屋大学、愛知留学生就職支援コンソーシアムと共催。他国の貿易振興機関ほか、名古屋大学や愛知県の担当者が講演。地域企業による外国人材採用事例紹介や「中部地方におけるグローバル人材の可能性」と題しパネルディスカッションを実施。																											
参加者数：	89名																											
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）98.4%																											
		<p>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>・経済産業省の「国際化促進インターンシップ事業」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約 500 社が関心を示し、最終的に 304 社より応募があった。審査委員会を経て、マッチングの結果、196 社 225 名を受入れ実施し、修了した。また、事業成果の普及・啓発を目的として、成果事例セミナーを 31 年 2 月から 3 月にかけて大阪、福岡、名古屋、東京の主要 4 都市のほか、長野・茨城（2 回）・千葉の 7 都府県にて 8 回にて開催した。</p>	<p>(10) 現地政府等への貢献を通じた在外日系企業活動の円滑化 アジア貿易振興フォーラム（ATPF）を通じたアジア太平洋の貿易振興機関とのベストプラクティス共有や連携促進を図る。また、アフリカの投資誘致機関との交流・連携を促進し、相手国・地域政府との関係強化を図る。アフリカにおいては、31 年 8 月の TICAD7 におけるアフリカ各国政府および投資誘致機関との連携強化と、それによる我が国企業のアフリカ投資促進 や双方向のビジネス拡大に向けたマッチング支援事業を実施する。 また、開発途上国産品の日本市場参入を支援すべく、引き続き「FOODEX JAPAN」への出展支 援や「一村一品マーケット」の運営を行う。</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、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>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。</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 ・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 23 箇所に設置。 30 年度においては、新たにシカゴプラットフォームを設置した。相談件数は 3,187 件となり、昨年度比、約 23%増。 また、「ワールド・ビジネス・フェスタ」（プラットフォーム・コーディネーター等を活用したセミナー・個別相談会）をバンコク、群馬、北海道の 3 カ所にて実施。</p> <p>【成功事例】 現地有力パートナー探しおよび契約締結に貢献</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>健康食品（機能性食品）の製造・販売（東京都）</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>バングラデシュへの自然由来の健康サプリメントの輸出を目指す D 社は、ダッカのプラットフォーム・コーディネーターに現地の販売代理店候補のリストアップを依頼。その後リストに掲載される現地販売代理店 2 社への商談アポイントメント取得を依頼。コーディネーター同席のもと、商談を実施。商談後、連絡が途絶えてしまうこともあったが、コーディネーターにより、現地での継続的なフォローを行った。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談した 2 社のうち、1 社と商談成立。サンプル輸出を経て、販売代理店契約の締結をし、受注を獲得。製品の導入セミナーを代理店とともに実施するなど、引き続きコーディネーターに相談をしながら、販売拡大に向けたプロモーション活動を展開中。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>ワールド・ビジネス・フェスタ 2019in バンコク</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>1 月 29 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>タイ・バンコク</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>11 カ国・地域 16 カ所の 21 名のプラットフォーム・コーディネーターが、それぞれの現地事情や現地ビジネスの成功事例を紹介するセミナー講演を行ったほか、バンコク事務所長がモデレーターとなるパネルディスカッションも開催。 終日、セミナーと同時開催した個別相談会では、ASEAN および南西アジアへの第三国展開にかかる相談が多く寄せられた。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>セミナー 207 名 個別相談会 36 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） セミナー 93.8% 個別相談会 97.9%</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>ワールド・ビジネス・フェスタ 2019in 群馬</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>2 月 18 日、19 日</td> </tr> </table>	企業概要：	健康食品（機能性食品）の製造・販売（東京都）	ジェトロの支援：	バングラデシュへの自然由来の健康サプリメントの輸出を目指す D 社は、ダッカのプラットフォーム・コーディネーターに現地の販売代理店候補のリストアップを依頼。その後リストに掲載される現地販売代理店 2 社への商談アポイントメント取得を依頼。コーディネーター同席のもと、商談を実施。商談後、連絡が途絶えてしまうこともあったが、コーディネーターにより、現地での継続的なフォローを行った。	成果：	商談した 2 社のうち、1 社と商談成立。サンプル輸出を経て、販売代理店契約の締結をし、受注を獲得。製品の導入セミナーを代理店とともに実施するなど、引き続きコーディネーターに相談をしながら、販売拡大に向けたプロモーション活動を展開中。	事業名：	ワールド・ビジネス・フェスタ 2019in バンコク	実施時期：	1 月 29 日	実施地：	タイ・バンコク	概要：	11 カ国・地域 16 カ所の 21 名のプラットフォーム・コーディネーターが、それぞれの現地事情や現地ビジネスの成功事例を紹介するセミナー講演を行ったほか、バンコク事務所長がモデレーターとなるパネルディスカッションも開催。 終日、セミナーと同時開催した個別相談会では、ASEAN および南西アジアへの第三国展開にかかる相談が多く寄せられた。	参加企業・団体数：	セミナー 207 名 個別相談会 36 社	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） セミナー 93.8% 個別相談会 97.9%	事業名：	ワールド・ビジネス・フェスタ 2019in 群馬	実施時期：	2 月 18 日、19 日	<p>(11) 顧客とのインターフェース機能の利便性向上 各地域・分野の専門家を貿易投資アドバイザーとして配置し、貿易投資に関する質問や相談に対応する。また、全国の拠点での対応力の向上・均質化のために、担当者会議を実施するなどナレッジ共有を行うとともに、本部の各機能を活用した相談サポートを行う。さらに、コンシェルジュ機能を活かし、顧客のニーズに応じてビジネス・サポート・サービスやハンズオン支援、展示会・ミッション派遣等の事業ツールから最適な支援サービスを紹介・提供するほか、海外展開のノウハウを紹介するセミナーなどを開催する。モバイルや SNS などデジタルの顧客接点が多様化していることを踏まえて、ウェブサイトは 顧客ニーズとそれぞれの接点に即した最適化を図る。具体的には、モバイルファーストの視点 での主要ページの見直しや、リピーター向けマイページ・アラートメールの導入を行い、併せてレコメンド機能等の新たな機能の導入を検討する。また、映像番組「世界は今」のウェブサイトおよび SNS での定期的な配信や、セミナーのオンライン配信など、顧客が利用しやすい映像メディアを活用した情報発信を行う。</p>	
企業概要：	健康食品（機能性食品）の製造・販売（東京都）																											
ジェトロの支援：	バングラデシュへの自然由来の健康サプリメントの輸出を目指す D 社は、ダッカのプラットフォーム・コーディネーターに現地の販売代理店候補のリストアップを依頼。その後リストに掲載される現地販売代理店 2 社への商談アポイントメント取得を依頼。コーディネーター同席のもと、商談を実施。商談後、連絡が途絶えてしまうこともあったが、コーディネーターにより、現地での継続的なフォローを行った。																											
成果：	商談した 2 社のうち、1 社と商談成立。サンプル輸出を経て、販売代理店契約の締結をし、受注を獲得。製品の導入セミナーを代理店とともに実施するなど、引き続きコーディネーターに相談をしながら、販売拡大に向けたプロモーション活動を展開中。																											
事業名：	ワールド・ビジネス・フェスタ 2019in バンコク																											
実施時期：	1 月 29 日																											
実施地：	タイ・バンコク																											
概要：	11 カ国・地域 16 カ所の 21 名のプラットフォーム・コーディネーターが、それぞれの現地事情や現地ビジネスの成功事例を紹介するセミナー講演を行ったほか、バンコク事務所長がモデレーターとなるパネルディスカッションも開催。 終日、セミナーと同時開催した個別相談会では、ASEAN および南西アジアへの第三国展開にかかる相談が多く寄せられた。																											
参加企業・団体数：	セミナー 207 名 個別相談会 36 社																											
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） セミナー 93.8% 個別相談会 97.9%																											
事業名：	ワールド・ビジネス・フェスタ 2019in 群馬																											
実施時期：	2 月 18 日、19 日																											

	<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>④海外進出段階に応じた継続的な支援 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</p>			<table border="1"> <tr> <td>実施地：</td> <td>群馬県・高崎市</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>プラットフォーム・コーディネーター4名、農林水産・食品分野コーディネーター3名、機械・環境分野コーディネーター1名、計8名を7カ国・地域、7都市から招へいし、セミナーおよび個別相談会を開催。食品分野や機械分野を中心に現地のホットトピック、販路開拓のポイントについての情報を提供した。「各国の現地事情を学ぶことで比較のための判断材料を入手することができた」「販路開拓についての意見をもらい、現地での販売可能性について知ることができた」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 196名(1日目)、194名(2日目) 個別相談会 48社(相談件数 76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 97.9%(1日目)、100%(2日目) 個別相談会 98.1%</td> </tr> </table>	実施地：	群馬県・高崎市	概要：	プラットフォーム・コーディネーター4名、農林水産・食品分野コーディネーター3名、機械・環境分野コーディネーター1名、計8名を7カ国・地域、7都市から招へいし、セミナーおよび個別相談会を開催。食品分野や機械分野を中心に現地のホットトピック、販路開拓のポイントについての情報を提供した。「各国の現地事情を学ぶことで比較のための判断材料を入手することができた」「販路開拓についての意見をもらい、現地での販売可能性について知ることができた」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 196名(1日目)、194名(2日目) 個別相談会 48社(相談件数 76件)	成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計) セミナー 97.9%(1日目)、100%(2日目) 個別相談会 98.1%						
実施地：	群馬県・高崎市																	
概要：	プラットフォーム・コーディネーター4名、農林水産・食品分野コーディネーター3名、機械・環境分野コーディネーター1名、計8名を7カ国・地域、7都市から招へいし、セミナーおよび個別相談会を開催。食品分野や機械分野を中心に現地のホットトピック、販路開拓のポイントについての情報を提供した。「各国の現地事情を学ぶことで比較のための判断材料を入手することができた」「販路開拓についての意見をもらい、現地での販売可能性について知ることができた」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 196名(1日目)、194名(2日目) 個別相談会 48社(相談件数 76件)																	
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計) セミナー 97.9%(1日目)、100%(2日目) 個別相談会 98.1%																	
		<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。30年度相談件数は9,871件。 法務労務税務の外部専門家を48事務所へ配置。30年度相談件数は1,348件。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>電気機器製造販売会社A社</td> </tr> <tr> <td>ジェットロの支援：</td> <td>他国での経験をもとに、ベトナムで工場を立ち上げたA社だが、当地でのオペレーションは初めてであったため、現地法人のステータス取得の必要性やベトナムの労務管理事情の情報を有していなかった。アドバイザーは経営トップに向けた運営上のメリットや留意点の説明を行ったほか、自らの経験・知見に基づきベトナム独自の法律・慣例や、有効な労務管理について解説した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>アドバイザーが第三者の立場から公正な助言・資料を提供した結果、A社は事業に必要な意思決定を下すことができ、また同時にオペレーションを軌道に乗せることができた。</td> </tr> </table>	企業概要：	電気機器製造販売会社A社	ジェットロの支援：	他国での経験をもとに、ベトナムで工場を立ち上げたA社だが、当地でのオペレーションは初めてであったため、現地法人のステータス取得の必要性やベトナムの労務管理事情の情報を有していなかった。アドバイザーは経営トップに向けた運営上のメリットや留意点の説明を行ったほか、自らの経験・知見に基づきベトナム独自の法律・慣例や、有効な労務管理について解説した。	成果：	アドバイザーが第三者の立場から公正な助言・資料を提供した結果、A社は事業に必要な意思決定を下すことができ、また同時にオペレーションを軌道に乗せることができた。								
企業概要：	電気機器製造販売会社A社																	
ジェットロの支援：	他国での経験をもとに、ベトナムで工場を立ち上げたA社だが、当地でのオペレーションは初めてであったため、現地法人のステータス取得の必要性やベトナムの労務管理事情の情報を有していなかった。アドバイザーは経営トップに向けた運営上のメリットや留意点の説明を行ったほか、自らの経験・知見に基づきベトナム独自の法律・慣例や、有効な労務管理について解説した。																	
成果：	アドバイザーが第三者の立場から公正な助言・資料を提供した結果、A社は事業に必要な意思決定を下すことができ、また同時にオペレーションを軌道に乗せることができた。																	
		<p>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>・第三国における市場拡大を支援するため、30年度は20件のイベント(ミッション9件、商談会9件、セミナー1件、マッチングイベント1件)を実施した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>米国投資環境視察/SelectUSA 投資サミット参加ミッション</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>6月18日～22日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ニューヨーク、オハイオ、テキサス、テネシー・アラバマ、ワシントンDC</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>米国投資に関心を有する国内企業・在外企業を対象とした投資環境視察ミッションを組成。日本企業が関心を寄せる地域4カ所を対象とし、各地における投資環境に関するブリーフィングや企業訪問を実施するとともに、米国最大の投資誘致イベントである SelectUSA において、今後の対米ビジネスを踏まえた情報収集や人脈構築の機会を提供した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>25社・団体(28名)</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>・A社(中堅専門商社)は、現地法人もしくは合弁として31年に北米進出を図ることを決定。進出先はミッションにて構築した人脈が活かせる地域から検討。 ・B社(大手メーカー)は、新規事業の立ち上げを検討しており、それにあたり必要なビジネスパートナーを本ミッションの企業訪問を通じて発掘。 ・C社(中小メーカー)は、本ミッションを通じて構築した人脈から更なる情報を収集し、ビジネス展開に最適な州及び地域を特定し、1年後を目途に進出(営業事務所)を予定。</td> </tr> </table>	事業名：	米国投資環境視察/SelectUSA 投資サミット参加ミッション	実施時期：	6月18日～22日	実施地：	ニューヨーク、オハイオ、テキサス、テネシー・アラバマ、ワシントンDC	概要：	米国投資に関心を有する国内企業・在外企業を対象とした投資環境視察ミッションを組成。日本企業が関心を寄せる地域4カ所を対象とし、各地における投資環境に関するブリーフィングや企業訪問を実施するとともに、米国最大の投資誘致イベントである SelectUSA において、今後の対米ビジネスを踏まえた情報収集や人脈構築の機会を提供した。	参加企業・団体数：	25社・団体(28名)	成果：	・A社(中堅専門商社)は、現地法人もしくは合弁として31年に北米進出を図ることを決定。進出先はミッションにて構築した人脈が活かせる地域から検討。 ・B社(大手メーカー)は、新規事業の立ち上げを検討しており、それにあたり必要なビジネスパートナーを本ミッションの企業訪問を通じて発掘。 ・C社(中小メーカー)は、本ミッションを通じて構築した人脈から更なる情報を収集し、ビジネス展開に最適な州及び地域を特定し、1年後を目途に進出(営業事務所)を予定。		
事業名：	米国投資環境視察/SelectUSA 投資サミット参加ミッション																	
実施時期：	6月18日～22日																	
実施地：	ニューヨーク、オハイオ、テキサス、テネシー・アラバマ、ワシントンDC																	
概要：	米国投資に関心を有する国内企業・在外企業を対象とした投資環境視察ミッションを組成。日本企業が関心を寄せる地域4カ所を対象とし、各地における投資環境に関するブリーフィングや企業訪問を実施するとともに、米国最大の投資誘致イベントである SelectUSA において、今後の対米ビジネスを踏まえた情報収集や人脈構築の機会を提供した。																	
参加企業・団体数：	25社・団体(28名)																	
成果：	・A社(中堅専門商社)は、現地法人もしくは合弁として31年に北米進出を図ることを決定。進出先はミッションにて構築した人脈が活かせる地域から検討。 ・B社(大手メーカー)は、新規事業の立ち上げを検討しており、それにあたり必要なビジネスパートナーを本ミッションの企業訪問を通じて発掘。 ・C社(中小メーカー)は、本ミッションを通じて構築した人脈から更なる情報を収集し、ビジネス展開に最適な州及び地域を特定し、1年後を目途に進出(営業事務所)を予定。																	



業・企業・人材等の育成支援や相手国の規制官庁等のキャバンティ・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。

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。

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・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。

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。

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  
サービス産業の海外展開支援を目的に、30年度は進出先として有望な市場4地域にミッションを派遣。現地市場情報の提供及び連携先とのマッチングを実施した。外食分野に特化した支援として、ロシアとタイからパートナー候補を招へいし、商談会を開催、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。また、大手コンビニストアと連携し、ベトナムにて32社の現地販路拡大に向けた支援を行った。現地初輸出47品目を含む73品目の輸出、販売に成功した。

**【実施事例】**

事業名：	ロシア(モスクワ・サンクトペテルブルク・ウラジオストク・イルクーツク)外食産業パートナー候補招へい商談会
実施時期：	9月25日～9月28日
実施地：	東京、大阪
概要：	ロシアの経済状態、日本との親和性を鑑み、効果的な招へいを、パートナー連携が重要な外食産業を対象に実施した。ロシアより現地でレストランを多店舗展開している有力外食企業5社の経営者等を日本へ招へいし、ビジネスパートナー（合弁、FC等）としての連携を目的とするマッチング商談会を開催した。加えて、商談会参加企業の店舗を訪問し、店舗コンセプトの確認や試食等を行うことで、双方の理解を深める機会を追加で提供した。
参加企業・団体数：	東京会場：11社、大阪会場：10社
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% 商談件数56件 （参加した日本企業の事後アンケートによると、参加した企業全てが、いずれかのロシア企業と今後も商談の継続を希望。）

**【成功事例】**

企業概要：	鉄板焼・お好み焼を経営している大阪の企業
ジェトロの支援：	上記商談会を契機にロシア企業との商談が進行。引き続きメールベースの商談を支援し、同社がロシアへ渡航し、パートナー候補企業との更なる面談を行った際にはジェトロモスクワ事務所が面談に同席した。面談で行われた契約等の内容に関して、フォローアップを行う等、綿密なサポートを行った結果、同社は来年度を目途にロシアへの出店を計画している。
成果：	成約金額(見込み含む)：40,000,000円

**【実施事例】**

事業名：	第一回中国国際輸入博覧会
実施時期：	11月5日～11月9日
担当地：	中国・上海市
概要：	サービス産業関連企業の海外展開支援を目的として、中国で初めて開催された「中国国際輸入博覧会」にジャパン・パビリオン（サービス貿易分野）を設置し、日系企業の出展支援を行った。
参加企業・団体数：	17社・団体
成果：	商談件数1,285件 成約件数（見込み含む）52件 輸出成約金額（見込み含む）232,193,575円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）94.1%

**【実施事例】**

事業名：	国際スマート教育 EXPO (Smart Show)
実施時期：	12月8日～10日
実施地：	中国・北京
概要：	日系 Edtech 関連企業の海外展開等の支援のため、国際

	<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</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>	<table border="1"> <tr> <td></td> <td>スマート教育 EXPO において、ジャパン・パビリオンを設置。学校関係者や Edtech 関連技術を開発している企業などが、商談を行った。 展示会のみでの出展ではなく、12月11日には経済産業省と連携し市場視察・企業訪問を実施した。個社では訪問できない企業や教育機関を訪問する等、海外の Edtech 関連市場の今を体感いただくべく、ジェトロがプログラムを組成した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>12 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）100% 商談件数 466 件 成約金額（見込み含む）21,600,000 円</td> </tr> </table>		スマート教育 EXPO において、ジャパン・パビリオンを設置。学校関係者や Edtech 関連技術を開発している企業などが、商談を行った。 展示会のみでの出展ではなく、12月11日には経済産業省と連携し市場視察・企業訪問を実施した。個社では訪問できない企業や教育機関を訪問する等、海外の Edtech 関連市場の今を体感いただくべく、ジェトロがプログラムを組成した。	参加企業・団体数：	12 社	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% 商談件数 466 件 成約金額（見込み含む）21,600,000 円								
	スマート教育 EXPO において、ジャパン・パビリオンを設置。学校関係者や Edtech 関連技術を開発している企業などが、商談を行った。 展示会のみでの出展ではなく、12月11日には経済産業省と連携し市場視察・企業訪問を実施した。個社では訪問できない企業や教育機関を訪問する等、海外の Edtech 関連市場の今を体感いただくべく、ジェトロがプログラムを組成した。																
参加企業・団体数：	12 社																
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% 商談件数 466 件 成約金額（見込み含む）21,600,000 円																
			<p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>タイ(バンコク、チェンマイ等) 外食産業パートナー候補招へい商談会</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>1月29日～2月1日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京、大阪</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>進出のニーズが高く、かつ、外資規制が厳しいタイへの出店を希望する外食産業企業を対象に、タイ・バンコクより現地でレストランを多店舗展開している有力外食企業4社の経営者等を日本へ招へいし、ビジネスパートナー（合弁、FC等）としての連携を目的とするマッチング商談会を開催した。加えて、商談会参加企業の店舗を訪問し、店舗コンセプトの確認や試食等を行うことで、双方の理解を深める機会を追加で提供した。さらに、双方企業の理解・成約度を高める観点から、以前「タイ(バンコク・チェンマイ)外食産業海外進出支援ミッション」に参加し、商談を行った日本企業を訪問し、店舗コンセプトやメニューの実食等を行い、双方の理解の深化を図った。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>東京会場：12社、大阪会場：9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）100% 商談件数34件</td> </tr> </table>	事業名：	タイ(バンコク、チェンマイ等) 外食産業パートナー候補招へい商談会	実施時期：	1月29日～2月1日	実施地：	東京、大阪	概要：	進出のニーズが高く、かつ、外資規制が厳しいタイへの出店を希望する外食産業企業を対象に、タイ・バンコクより現地でレストランを多店舗展開している有力外食企業4社の経営者等を日本へ招へいし、ビジネスパートナー（合弁、FC等）としての連携を目的とするマッチング商談会を開催した。加えて、商談会参加企業の店舗を訪問し、店舗コンセプトの確認や試食等を行うことで、双方の理解を深める機会を追加で提供した。さらに、双方企業の理解・成約度を高める観点から、以前「タイ(バンコク・チェンマイ)外食産業海外進出支援ミッション」に参加し、商談を行った日本企業を訪問し、店舗コンセプトやメニューの実食等を行い、双方の理解の深化を図った。	参加企業・団体数：	東京会場：12社、大阪会場：9社	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% 商談件数34件		
事業名：	タイ(バンコク、チェンマイ等) 外食産業パートナー候補招へい商談会																
実施時期：	1月29日～2月1日																
実施地：	東京、大阪																
概要：	進出のニーズが高く、かつ、外資規制が厳しいタイへの出店を希望する外食産業企業を対象に、タイ・バンコクより現地でレストランを多店舗展開している有力外食企業4社の経営者等を日本へ招へいし、ビジネスパートナー（合弁、FC等）としての連携を目的とするマッチング商談会を開催した。加えて、商談会参加企業の店舗を訪問し、店舗コンセプトの確認や試食等を行うことで、双方の理解を深める機会を追加で提供した。さらに、双方企業の理解・成約度を高める観点から、以前「タイ(バンコク・チェンマイ)外食産業海外進出支援ミッション」に参加し、商談を行った日本企業を訪問し、店舗コンセプトやメニューの実食等を行い、双方の理解の深化を図った。																
参加企業・団体数：	東京会場：12社、大阪会場：9社																
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% 商談件数34件																
			<p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>コンビニ連携事業「ジャパン・フェア 2018in ベトナム」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月1日～1月31日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ベトナム</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ベトナムの日系流通企業（イオンベトナム、ファミリーマートベトナム、ミニストップベトナム）と連携し、日本企業のベトナムへの販路拡大、商流の構築を支援した。尚、会期には、生鮮品の輸出支援として、青森のりんご、福島の梨の支援も併せて実施した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>32社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）42件 役立ち度（4段階中上位2項目合計）100%</td> </tr> </table>	事業名：	コンビニ連携事業「ジャパン・フェア 2018in ベトナム」	実施時期：	11月1日～1月31日	実施地：	ベトナム	概要：	ベトナムの日系流通企業（イオンベトナム、ファミリーマートベトナム、ミニストップベトナム）と連携し、日本企業のベトナムへの販路拡大、商流の構築を支援した。尚、会期には、生鮮品の輸出支援として、青森のりんご、福島の梨の支援も併せて実施した。	参加企業・団体数：	32社	成果：	成約件数（見込み含む）42件 役立ち度（4段階中上位2項目合計）100%		
事業名：	コンビニ連携事業「ジャパン・フェア 2018in ベトナム」																
実施時期：	11月1日～1月31日																
実施地：	ベトナム																
概要：	ベトナムの日系流通企業（イオンベトナム、ファミリーマートベトナム、ミニストップベトナム）と連携し、日本企業のベトナムへの販路拡大、商流の構築を支援した。尚、会期には、生鮮品の輸出支援として、青森のりんご、福島の梨の支援も併せて実施した。																
参加企業・団体数：	32社																
成果：	成約件数（見込み含む）42件 役立ち度（4段階中上位2項目合計）100%																
			<p>・急速に高まるEC市場への関心を受け、コンビニ連携事業で培った事業組成ノウハウを活用し、海外EC事業者と連携したECサイト内外での日本企業の商流構築支援を行った。また、海外のIoT、AI等の最新技術を持つスタートアップと日本企業のマッチング支援を行い、日本企業のオープンイノベーション創出の場を設けた。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>JIIN イスラエル IoT ミッション</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9月3日～9月6日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>イスラエル・テルアビブ、エルサレム</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>29年5月、世耕大臣イスラエル訪問時の「日イスラエル・イノベーション・パートナーシップ」に関する共同声明を受け、日本とイスラエル両国間での連携強化策への取り組み「JIIN - Japan Israel Innovation Network」の実施が決定。 これを受け、ジェトロとして初めて、イスラエルにオ</td> </tr> </table>	事業名：	JIIN イスラエル IoT ミッション	実施時期：	9月3日～9月6日	実施地：	イスラエル・テルアビブ、エルサレム	概要：	29年5月、世耕大臣イスラエル訪問時の「日イスラエル・イノベーション・パートナーシップ」に関する共同声明を受け、日本とイスラエル両国間での連携強化策への取り組み「JIIN - Japan Israel Innovation Network」の実施が決定。 これを受け、ジェトロとして初めて、イスラエルにオ						
事業名：	JIIN イスラエル IoT ミッション																
実施時期：	9月3日～9月6日																
実施地：	イスラエル・テルアビブ、エルサレム																
概要：	29年5月、世耕大臣イスラエル訪問時の「日イスラエル・イノベーション・パートナーシップ」に関する共同声明を受け、日本とイスラエル両国間での連携強化策への取り組み「JIIN - Japan Israel Innovation Network」の実施が決定。 これを受け、ジェトロとして初めて、イスラエルにオ																

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。

	オープンイノベーションを目的としたミッションを派遣。大手企業とスタートアップ企業（J-startup企業2社含む）合わせて25社が参加し、イスラエル最大のイノベーションイベントである「DLD Tel Aviv」の視察及び参加、現地企業及びイノベーション庁の訪問、参加日本企業によるリバーズピッチとイスラエル企業とのマッチングイベントを実施した。「DLD Tel Aviv」ではジェットロとして日本初となるジャパンプースを運営し、参加日本企業とブース訪問したスタートアップとの窓口となった。また、マッチングイベントでは参加日本企業9社よりリバーズピッチが行われ、イスラエル企業と57件の面談機会を提供した。イスラエルの最新技術やエコシステム把握とともに、現地スタートアップとの連携推進を支援し、その様子がテレビ東京にて特集された。
参加企業・団体数：	25社
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% 商談件数57件 （リバーズピッチ後にマッチングを実施。リバーズピッチに参加した9社全体で57件の商談を行った。その内15件が連携に向けて商談継続中。）

【実施事例】

事業名：	EC活用テスト販売事業 【JAPAN MALL事業（JETRO×Boutiqaat）】個別商談会
実施時期：	第1回：9月6日～9月11日 第2回：11月16日～11月30日 第3回：1月30日～2月12日
実施地：	東京、大阪、兵庫、福岡、佐賀（商談会）、クウェート
概要：	海外ECサイトでの日本企業の商流構築サポートを目的として、クウェートをはじめとした中東地域（GCC6か国）への販路拡大を目指す企業を対象に、日本製品の取り扱い拡大を希望していたクウェートに本社を置く化粧品・美容関連用品のEC事業者 Boutiqaat 社と連携し、ジェットロとして初めて同社 EC サイトでの Japan Mall プロモーションを目的とした商談会を実施した。ジェットロは、商談会アレンジとその後の商談サポートによる商品調達支援を実施した。Boutiqaat 社が扱う日本製品は30年8月時点で2社のみだったが、全3回の商談会を通じてジェットロが59件の商談を実施し、10社がサンプル輸出に成功、12社に100万円～800万円規模の初回オーダーが入った。
参加企業・団体数：	59社
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% 商談件数59件

【実施事例】

事業名：	CEATEC 招へい・商談会
実施時期：	10月15日～10月19日
実施地：	千葉県
概要：	国内最大級のIoT関連見本市である、「CEATEC JAPAN 2018」に経済産業省、CEATEC事務局、IoT推進ラボと連携し、ジェットロ招へい企業によるブースを出展。EU（英国、フランス、フィンランド）、ロシア、イスラエル、インド、ASEAN（シンガポール、マレーシア、タイ）より計40社のスタートアップを招へいし、日本企業46社とのマッチングを実施。事前に招へいスタートアップに対して、マッチング要望調査とピッチ支援を行い、日本企業との効果的なマッチングサポートを行った結果、36件の成約見込みに至り、そのうち13件がNDA締結に至った。 本年度におけるCEATEC内で最大のグローバルエリアの構成に貢献し、世耕経済産業大臣がジェットロボースを視察するに至った。 加えて、同展示会内にメキシコ最大の財閥グループカ

	ルゾを招へいし、日本企業向けのセミナーを開催。また、中東欧（チェコ、ポーランド、ハンガリー）より10社のスタートアップを招へいし、CEATEC前日に日本企業との商談会を開催した。 さらに、経済産業省寺澤経産審の要請に基づき、第3回BTI（ベンガルール・東京・テクノロジー・イニシアチブ）をカーネギー財団、在日インド商工協会と共催し、インド企業13社と日本企業のマッチングを開催。CEATECと併催で、IoT関連の海外企業と日本企業の連携創出の場を設けた。
参加企業・団体数：	46社
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）91.1% 商談件数247件 成約件数（見込み含む）36件

【実施事例】

事業名：	シンガポールRedMartにおけるJAPANMALL事業の実施
実施時期：	11月18日～3月29日
実施地：	シンガポール
概要：	海外ECサイトでの日本企業の商流構築サポートを目的として、シンガポールでの販路拡大を目指す企業を対象に、シンガポール食品EC最大手の『RedMart』と連携し、『Japan Hyper Fest』を実店舗で開催した。 商品の調達支援およびシンガポールでのプロモーション支援を実施し、RedMartによる商品選定の結果、応募174社のうち27社が採択された。大手の食品メーカーの商品から中小企業の商品まで幅広く採択され、初めての輸出となった企業も3社あった。
参加企業・団体数：	27社
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）84.6% 商談件数27件 成約件数27件 輸出成約金額（見込み含む）6,775,000円

【実施事例】

事業名：	イオン香港における四国フェア
実施時期：	12月21日～1月2日
実施地：	中国・香港
概要：	海外ECサイトでの日本企業の商流構築サポートを目的として、香港への販路拡大を目指す企業を対象に、日本の小売大手イオングループのグループ会社であるイオンストアーズ香港がECサイトをリニューアルするのに併せ、第2弾として地域産品にスポットをあてた『四国フェア』を同社ECサイトおよび実店舗で開催した。 商品の調達支援および香港でのプロモーション支援を実施した。イオン香港による商品選定の結果、応募60社のうち28社が採択された。 採択とならなかった企業に対しては、イオンストアーズ香港へ働きかけを行い、バイヤーからの商品に対するアドバイスを各企業にフィードバックするなどの機会を創出した。イオンストアーズ香港としても、前年開催した年末の会津・若松フェアの実績を大幅に上回り好調であった。
参加企業・団体数：	28社・団体
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）93.3% 商談件数28件 成約件数28件 輸出成約金額（見込み含む）7,117,000円

【実施事例】

事業名：	「JAPAN MALL 事業（初輸出中小企業向け）海外複数カ国・地域におけるEC販売（一部店舗含む）プロジェクト」
実施時期：	1月～3月
実施地：	中国、ドイツ、ベトナム、クウェート、香港

				<p>概要： 海外ECサイトでの日本企業の商流構築サポートを目的として、化粧品や加工食品等を取り扱う「初めて輸出企業」を対象に、ECサイトおよび実店舗で「ジャパン・フェア」等を開催した。複数展示会での積極的な発掘作業や金融機関・業界団体等への働きかけを通じて、「初めて輸出企業」の参加を促した結果、日本企業40社の採択（うち37社は初めて輸出企業）につながり、成約金額1,275万円（うち1,255万円は初めて輸出企業）を達成。「初めて輸出企業」の商品は各国のEC市場で知名度がないため、通常であれば販売が非常に困難であるが、インフルエンサーを活用した積極的なプロモーション支援や実店舗でのジャパン・フェア等の実施によって全社が販売に成功した。また、同販売データを参加日本企業にフィードバックすることで、既存商品の改善（パッケージ、デザイン、価格、PRポイント等）と新商品開発にも貢献した。</p> <p>参加企業・団体数： 40社（うち36社が初めて輸出企業）</p> <p>成果： 商談件数40件（うち37件が初めて輸出企業） 成約件数40件（うち37件が初めて輸出企業） 輸出成約金額1,275万円（うち1,255万円が初めて輸出企業） 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）97.1%</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>JIIN 日本・イスラエル フェスティバル</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>1月14日～1月16日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>イスラエル・テルアビブ、エルサレム</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>日本とイスラエルの両国政府間での連携強化策への取り組みである「JIIN」の枠組みの元、29年に日本で開催した「ビジネスフォーラム」を現地で開催。日本からイスラエルに関心のある99社188名が現地に渡航し、日本からのミッション派遣としては過去最大規模となった。JIIN事務局であるジェトロは、経済産業省及び在日イスラエル大使館、イスラエル経済省等JIIN関係機関と連携し、ビジネスフォーラムに並行して、現地視察ツアー及び、セミナー、BtoBマッチングを実施。「ビジネスフォーラム」では世耕大臣とコーエン大臣出席の元、デジタルヘルス分野でのMOC締結及び、両国企業が登壇するパネルディスカッションを運営。企業間連携に向けた取り組みや課題点等、日本企業への情報提供をおこなった。「視察ツアー」ではイスラエル輸出協力機構やイノベーション庁等と協力し、イスラエルの最新技術を体験、視察するツアーを運営した。「セミナー」及び「BtoBマッチング」では現地政府関係者及び、現地SUと既に連携を果たしている日本企業からの情報提供や、現地SUの技術発掘を希望する日本企業からのリバースピッチの場を提供し、その後に実施した商談会では24社が合計181件の商談を行った。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>99社・団体</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）97.4% 商談件数181件 (リバースピッチ後にマッチングを実施)</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>自動車部品、半導体基板等を製造・販売するメーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>自社の新規事業創出に向けて、イスラエル企業の持つ技術と連携する為、リバースピッチ及び商談会に参加。商談を設定したイスラエル企業と、燃料電池のセルを開発する分野において連携を進めるべく秘密保持契約（NDA）を締結。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数1件</td> </tr> </table>	事業名：	JIIN 日本・イスラエル フェスティバル	実施時期：	1月14日～1月16日	実施地：	イスラエル・テルアビブ、エルサレム	概要：	日本とイスラエルの両国政府間での連携強化策への取り組みである「JIIN」の枠組みの元、29年に日本で開催した「ビジネスフォーラム」を現地で開催。日本からイスラエルに関心のある99社188名が現地に渡航し、日本からのミッション派遣としては過去最大規模となった。JIIN事務局であるジェトロは、経済産業省及び在日イスラエル大使館、イスラエル経済省等JIIN関係機関と連携し、ビジネスフォーラムに並行して、現地視察ツアー及び、セミナー、BtoBマッチングを実施。「ビジネスフォーラム」では世耕大臣とコーエン大臣出席の元、デジタルヘルス分野でのMOC締結及び、両国企業が登壇するパネルディスカッションを運営。企業間連携に向けた取り組みや課題点等、日本企業への情報提供をおこなった。「視察ツアー」ではイスラエル輸出協力機構やイノベーション庁等と協力し、イスラエルの最新技術を体験、視察するツアーを運営した。「セミナー」及び「BtoBマッチング」では現地政府関係者及び、現地SUと既に連携を果たしている日本企業からの情報提供や、現地SUの技術発掘を希望する日本企業からのリバースピッチの場を提供し、その後に実施した商談会では24社が合計181件の商談を行った。	参加企業・団体数：	99社・団体	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）97.4% 商談件数181件 (リバースピッチ後にマッチングを実施)	企業概要：	自動車部品、半導体基板等を製造・販売するメーカー	ジェトロの支援：	自社の新規事業創出に向けて、イスラエル企業の持つ技術と連携する為、リバースピッチ及び商談会に参加。商談を設定したイスラエル企業と、燃料電池のセルを開発する分野において連携を進めるべく秘密保持契約（NDA）を締結。	成果：	成約件数1件
事業名：	JIIN 日本・イスラエル フェスティバル																					
実施時期：	1月14日～1月16日																					
実施地：	イスラエル・テルアビブ、エルサレム																					
概要：	日本とイスラエルの両国政府間での連携強化策への取り組みである「JIIN」の枠組みの元、29年に日本で開催した「ビジネスフォーラム」を現地で開催。日本からイスラエルに関心のある99社188名が現地に渡航し、日本からのミッション派遣としては過去最大規模となった。JIIN事務局であるジェトロは、経済産業省及び在日イスラエル大使館、イスラエル経済省等JIIN関係機関と連携し、ビジネスフォーラムに並行して、現地視察ツアー及び、セミナー、BtoBマッチングを実施。「ビジネスフォーラム」では世耕大臣とコーエン大臣出席の元、デジタルヘルス分野でのMOC締結及び、両国企業が登壇するパネルディスカッションを運営。企業間連携に向けた取り組みや課題点等、日本企業への情報提供をおこなった。「視察ツアー」ではイスラエル輸出協力機構やイノベーション庁等と協力し、イスラエルの最新技術を体験、視察するツアーを運営した。「セミナー」及び「BtoBマッチング」では現地政府関係者及び、現地SUと既に連携を果たしている日本企業からの情報提供や、現地SUの技術発掘を希望する日本企業からのリバースピッチの場を提供し、その後に実施した商談会では24社が合計181件の商談を行った。																					
参加企業・団体数：	99社・団体																					
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）97.4% 商談件数181件 (リバースピッチ後にマッチングを実施)																					
企業概要：	自動車部品、半導体基板等を製造・販売するメーカー																					
ジェトロの支援：	自社の新規事業創出に向けて、イスラエル企業の持つ技術と連携する為、リバースピッチ及び商談会に参加。商談を設定したイスラエル企業と、燃料電池のセルを開発する分野において連携を進めるべく秘密保持契約（NDA）を締結。																					
成果：	成約件数1件																					
		(ii) クリエイティブ分野 映画、アニメ、音楽、ゲ	(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、海外見本市においてジャパン・パビリオンを出展し、マッチング支援を行った。また、																			

			<p>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>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286件、商談件数5,091件、成約件数（見込み含む）1,007件、成約金額159億円（見込み含む）といった成果を創出した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>東京ゲームショウ 2018</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9月19日～21日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都・千葉県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>41カ国・地域から668企業・団体が出展、29万8,690人が来場者し世界中が注目するグローバルなイベントである東京ゲームショウ2018に併せ10カ国より12名のバイヤーを招へいし、商談会を開催して日本の中小企業のゲーム分野における海外展開を支援した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>26社・団体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数129件 成約件数（見込み含む）31件 輸出成約金額（見込み含む）924,679,000円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>ゲームの開発・配信およびローカライズ（現地化）サービスを行う東京都の企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>東京ゲームショウ会期中2日間にわたり、招へいしたバイヤー12社に加え自費で来日したバイヤー1社の計13社との商談をアレンジおよび通訳の配置をした。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：3件 成約金額（見込み含む）：124,300,000円</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>音楽ビジネスコンテンツ商談会／相談会 in TIMM 2018</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月22日～24日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>アジアを代表するコンテンツマーケットのJapan Contents Showcase（25カ国・地域から382企業・団体が出展、17,675人が来場）の音楽部門のイベントであるTIMMに併せ、4カ国より7名のバイヤーを招へいし、商談会を開催した。また、上海およびシンガポールから海外コーディネーターを招へいし、相談会を開催して日本の音楽関連企業の海外展開を支援した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>35社・団体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数188件 成約件数（見込み含む）44件 輸出成約金額（見込み含む）663,171,000円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）97.0%</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>音楽アーティスト管理（プロダクション）や音楽イベント等の仲介業務等を行う東京の企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>過去にもジェトロの商談ブースに参加経験がある企業であり、「ジェトロブースの商談成立率が一番高いため」と商談会に参加。招へいバイヤーとの商談アレンジおよび海外コーディネーターとの相談会（中国）の機会を提供した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：6件 成約金額（見込み含む）：約9,040,000円</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>アメリカン・フィルム・マーケット（AFM）2018</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月31日～11月7日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>米国・サンタモニカ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>世界3大マーケットの一つであるAFMで、ジャパン／ジェトロブースを設置し、日本の中小企業の海外展開を支援した。またプロモーションなどの広報ツールを活用し、各参加社および作品のPR、参加バイヤーへの広報・勧誘を行い、参加社の商談機会の創出に寄与した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>10社・団体</td> </tr> </table>	事業名：	東京ゲームショウ 2018	実施時期：	9月19日～21日	実施地：	東京都・千葉県	概要：	41カ国・地域から668企業・団体が出展、29万8,690人が来場者し世界中が注目するグローバルなイベントである東京ゲームショウ2018に併せ10カ国より12名のバイヤーを招へいし、商談会を開催して日本の中小企業のゲーム分野における海外展開を支援した。	参加企業・団体数：	26社・団体	成果：	商談件数129件 成約件数（見込み含む）31件 輸出成約金額（見込み含む）924,679,000円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%	企業概要：	ゲームの開発・配信およびローカライズ（現地化）サービスを行う東京都の企業	ジェトロの支援：	東京ゲームショウ会期中2日間にわたり、招へいしたバイヤー12社に加え自費で来日したバイヤー1社の計13社との商談をアレンジおよび通訳の配置をした。	成果：	成約件数（見込み含む）：3件 成約金額（見込み含む）：124,300,000円	事業名：	音楽ビジネスコンテンツ商談会／相談会 in TIMM 2018	実施時期：	10月22日～24日	実施地：	東京都	概要：	アジアを代表するコンテンツマーケットのJapan Contents Showcase（25カ国・地域から382企業・団体が出展、17,675人が来場）の音楽部門のイベントであるTIMMに併せ、4カ国より7名のバイヤーを招へいし、商談会を開催した。また、上海およびシンガポールから海外コーディネーターを招へいし、相談会を開催して日本の音楽関連企業の海外展開を支援した。	参加企業・団体数：	35社・団体	成果：	商談件数188件 成約件数（見込み含む）44件 輸出成約金額（見込み含む）663,171,000円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）97.0%	企業概要：	音楽アーティスト管理（プロダクション）や音楽イベント等の仲介業務等を行う東京の企業	ジェトロの支援：	過去にもジェトロの商談ブースに参加経験がある企業であり、「ジェトロブースの商談成立率が一番高いため」と商談会に参加。招へいバイヤーとの商談アレンジおよび海外コーディネーターとの相談会（中国）の機会を提供した。	成果：	成約件数（見込み含む）：6件 成約金額（見込み含む）：約9,040,000円	事業名：	アメリカン・フィルム・マーケット（AFM）2018	実施時期：	10月31日～11月7日	実施地：	米国・サンタモニカ	概要：	世界3大マーケットの一つであるAFMで、ジャパン／ジェトロブースを設置し、日本の中小企業の海外展開を支援した。またプロモーションなどの広報ツールを活用し、各参加社および作品のPR、参加バイヤーへの広報・勧誘を行い、参加社の商談機会の創出に寄与した。	参加企業・団体数：	10社・団体	
事業名：	東京ゲームショウ 2018																																																			
実施時期：	9月19日～21日																																																			
実施地：	東京都・千葉県																																																			
概要：	41カ国・地域から668企業・団体が出展、29万8,690人が来場者し世界中が注目するグローバルなイベントである東京ゲームショウ2018に併せ10カ国より12名のバイヤーを招へいし、商談会を開催して日本の中小企業のゲーム分野における海外展開を支援した。																																																			
参加企業・団体数：	26社・団体																																																			
成果：	商談件数129件 成約件数（見込み含む）31件 輸出成約金額（見込み含む）924,679,000円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%																																																			
企業概要：	ゲームの開発・配信およびローカライズ（現地化）サービスを行う東京都の企業																																																			
ジェトロの支援：	東京ゲームショウ会期中2日間にわたり、招へいしたバイヤー12社に加え自費で来日したバイヤー1社の計13社との商談をアレンジおよび通訳の配置をした。																																																			
成果：	成約件数（見込み含む）：3件 成約金額（見込み含む）：124,300,000円																																																			
事業名：	音楽ビジネスコンテンツ商談会／相談会 in TIMM 2018																																																			
実施時期：	10月22日～24日																																																			
実施地：	東京都																																																			
概要：	アジアを代表するコンテンツマーケットのJapan Contents Showcase（25カ国・地域から382企業・団体が出展、17,675人が来場）の音楽部門のイベントであるTIMMに併せ、4カ国より7名のバイヤーを招へいし、商談会を開催した。また、上海およびシンガポールから海外コーディネーターを招へいし、相談会を開催して日本の音楽関連企業の海外展開を支援した。																																																			
参加企業・団体数：	35社・団体																																																			
成果：	商談件数188件 成約件数（見込み含む）44件 輸出成約金額（見込み含む）663,171,000円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）97.0%																																																			
企業概要：	音楽アーティスト管理（プロダクション）や音楽イベント等の仲介業務等を行う東京の企業																																																			
ジェトロの支援：	過去にもジェトロの商談ブースに参加経験がある企業であり、「ジェトロブースの商談成立率が一番高いため」と商談会に参加。招へいバイヤーとの商談アレンジおよび海外コーディネーターとの相談会（中国）の機会を提供した。																																																			
成果：	成約件数（見込み含む）：6件 成約金額（見込み含む）：約9,040,000円																																																			
事業名：	アメリカン・フィルム・マーケット（AFM）2018																																																			
実施時期：	10月31日～11月7日																																																			
実施地：	米国・サンタモニカ																																																			
概要：	世界3大マーケットの一つであるAFMで、ジャパン／ジェトロブースを設置し、日本の中小企業の海外展開を支援した。またプロモーションなどの広報ツールを活用し、各参加社および作品のPR、参加バイヤーへの広報・勧誘を行い、参加社の商談機会の創出に寄与した。																																																			
参加企業・団体数：	10社・団体																																																			

					<table border="1"> <tr> <td>数：</td> <td></td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数 328 件 成約件数（見込み含む） 62 件 輸出成約金額（見込み含む） 739,359,000 円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） 100%</td> </tr> </table>	数：		成果：	商談件数 328 件 成約件数（見込み含む） 62 件 輸出成約金額（見込み含む） 739,359,000 円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） 100%																				
数：																													
成果：	商談件数 328 件 成約件数（見込み含む） 62 件 輸出成約金額（見込み含む） 739,359,000 円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） 100%																												
			<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>		<table border="1"> <tr> <td colspan="2"><b>【成功事例】</b></td> </tr> <tr> <td>企業概要：</td> <td>映画の製作および配給を手掛ける東京の企業</td> </tr> <tr> <td>ジェットロの支援：</td> <td>同社が保有の新作映画等のコンテンツを同展示会に出品し、米国等の映画配給会社等との間で商談を行った。商談実現のために、会場内のバイヤーとの引き合わせを行ったほか、同社の作品の予告編を会場内で放映および同社の作品情報等が掲載されたブローチャーを配布するなどの広報支援を行った。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：3 件 成約金額（見込み含む）：9,605,000 円</td> </tr> </table> <p>(iii) ヘルスケア分野 健康長寿分野では、日本の健康関連製品やサービス、スポーツの魅力をフィリピンの消費者に紹介する健康長寿広報展を実施。また、高齢化が進む中国におけるビジネス交流会を16回開催し322社を支援。成約金額（見込み含む）7億円の成果を創出した。ライフサイエンス分野では2回の海外見本市や、マッチングイベントにて商談支援を行い、商談件数11,680件、成約件数（見込み含む）1,685件、成約金額143億円（見込み含む）といった成果を創出した。</p> <table border="1"> <tr> <td colspan="2"><b>【実施事例】</b></td> </tr> <tr> <td>事業名：</td> <td>日中高齢者産業交流会</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>①6月13日 ②9月7日～8日 ③9月14日～16日 ④9月20日 ⑤9月21日 ⑥10月10日 ⑦10月23日 ⑧11月8日～10日 ⑨11月16日～18日 ⑩11月20日 ⑪11月22日 ⑫3月5日 ⑬3月19日 ⑭3月21日 ⑮3月26～27日 ⑯3月28日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>①上海市 ②秦皇島市 ③西安市 ④瀋陽市 ⑤大連市 ⑥東京 ⑦北京市 ⑧広州市 ⑨南京市 ⑩青島市 ⑪威海市 ⑫天津市 ⑬長沙市 ⑭鄭州市 ⑮成都市 ⑯重慶市</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>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商談会を開催した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>①53社・団体 ②15社・団体 ③11社・団体 ④18社・団体 ⑤27社・団体 ⑥18社・団体 ⑦37社・団体 ⑧16社・団体 ⑨28社・団体 ⑩14社・団体 ⑪12社・団体 ⑫19社・団体 ⑬12社・団体 ⑭12社・団体 ⑮15社・団体 ⑯15社・団体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数： ①301件 ②50件 ③177件 ④137件 ⑤224件 ⑥152件 ⑦527件 ⑧278件 ⑨502件 ⑩86件 ⑪103件 ⑫168件 ⑬152件 ⑭117件 ⑮250件 ⑯122件 成約件数（見込み含む）： ①30件 ②6件 ③27件 ④17件 ⑤10件 ⑥18件 ⑦55件 ⑧63件 ⑨106件 ⑩6件 ⑪4件 ⑫29件 ⑬34件 ⑭28件 ⑮23件 ⑯13件 輸出成約金額（見込み含む）： ①14,275,060円 ②187,691,650円 ③12,109,379円 ④17,500,387円 ⑤1,928,542円 ⑥17,330,038円 ⑦24,584,541円 ⑧222,543,668円 ⑨188,030,912円 ⑩700,014円 ⑪1,925,041円 ⑫2,685,600円 ⑬3,070,000円 ⑭2,640,000円 ⑮3,055,000円 ⑯2,110,000円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）： ①94.3% ②100% ③100% ④100% ⑤100% ⑥100% ⑦100% ⑧100% ⑨100% ⑩100% ⑪100% ⑫100% ⑬100% ⑭100% ⑮100% ⑯100%</td> </tr> </table>	<b>【成功事例】</b>		企業概要：	映画の製作および配給を手掛ける東京の企業	ジェットロの支援：	同社が保有の新作映画等のコンテンツを同展示会に出品し、米国等の映画配給会社等との間で商談を行った。商談実現のために、会場内のバイヤーとの引き合わせを行ったほか、同社の作品の予告編を会場内で放映および同社の作品情報等が掲載されたブローチャーを配布するなどの広報支援を行った。	成果：	成約件数（見込み含む）：3 件 成約金額（見込み含む）：9,605,000 円	<b>【実施事例】</b>		事業名：	日中高齢者産業交流会	実施時期：	①6月13日 ②9月7日～8日 ③9月14日～16日 ④9月20日 ⑤9月21日 ⑥10月10日 ⑦10月23日 ⑧11月8日～10日 ⑨11月16日～18日 ⑩11月20日 ⑪11月22日 ⑫3月5日 ⑬3月19日 ⑭3月21日 ⑮3月26～27日 ⑯3月28日	実施地：	①上海市 ②秦皇島市 ③西安市 ④瀋陽市 ⑤大連市 ⑥東京 ⑦北京市 ⑧広州市 ⑨南京市 ⑩青島市 ⑪威海市 ⑫天津市 ⑬長沙市 ⑭鄭州市 ⑮成都市 ⑯重慶市	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商談会を開催した。	参加企業・団体数：	①53社・団体 ②15社・団体 ③11社・団体 ④18社・団体 ⑤27社・団体 ⑥18社・団体 ⑦37社・団体 ⑧16社・団体 ⑨28社・団体 ⑩14社・団体 ⑪12社・団体 ⑫19社・団体 ⑬12社・団体 ⑭12社・団体 ⑮15社・団体 ⑯15社・団体	成果：	商談件数： ①301件 ②50件 ③177件 ④137件 ⑤224件 ⑥152件 ⑦527件 ⑧278件 ⑨502件 ⑩86件 ⑪103件 ⑫168件 ⑬152件 ⑭117件 ⑮250件 ⑯122件 成約件数（見込み含む）： ①30件 ②6件 ③27件 ④17件 ⑤10件 ⑥18件 ⑦55件 ⑧63件 ⑨106件 ⑩6件 ⑪4件 ⑫29件 ⑬34件 ⑭28件 ⑮23件 ⑯13件 輸出成約金額（見込み含む）： ①14,275,060円 ②187,691,650円 ③12,109,379円 ④17,500,387円 ⑤1,928,542円 ⑥17,330,038円 ⑦24,584,541円 ⑧222,543,668円 ⑨188,030,912円 ⑩700,014円 ⑪1,925,041円 ⑫2,685,600円 ⑬3,070,000円 ⑭2,640,000円 ⑮3,055,000円 ⑯2,110,000円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）： ①94.3% ②100% ③100% ④100% ⑤100% ⑥100% ⑦100% ⑧100% ⑨100% ⑩100% ⑪100% ⑫100% ⑬100% ⑭100% ⑮100% ⑯100%		
<b>【成功事例】</b>																													
企業概要：	映画の製作および配給を手掛ける東京の企業																												
ジェットロの支援：	同社が保有の新作映画等のコンテンツを同展示会に出品し、米国等の映画配給会社等との間で商談を行った。商談実現のために、会場内のバイヤーとの引き合わせを行ったほか、同社の作品の予告編を会場内で放映および同社の作品情報等が掲載されたブローチャーを配布するなどの広報支援を行った。																												
成果：	成約件数（見込み含む）：3 件 成約金額（見込み含む）：9,605,000 円																												
<b>【実施事例】</b>																													
事業名：	日中高齢者産業交流会																												
実施時期：	①6月13日 ②9月7日～8日 ③9月14日～16日 ④9月20日 ⑤9月21日 ⑥10月10日 ⑦10月23日 ⑧11月8日～10日 ⑨11月16日～18日 ⑩11月20日 ⑪11月22日 ⑫3月5日 ⑬3月19日 ⑭3月21日 ⑮3月26～27日 ⑯3月28日																												
実施地：	①上海市 ②秦皇島市 ③西安市 ④瀋陽市 ⑤大連市 ⑥東京 ⑦北京市 ⑧広州市 ⑨南京市 ⑩青島市 ⑪威海市 ⑫天津市 ⑬長沙市 ⑭鄭州市 ⑮成都市 ⑯重慶市																												
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商談会を開催した。																												
参加企業・団体数：	①53社・団体 ②15社・団体 ③11社・団体 ④18社・団体 ⑤27社・団体 ⑥18社・団体 ⑦37社・団体 ⑧16社・団体 ⑨28社・団体 ⑩14社・団体 ⑪12社・団体 ⑫19社・団体 ⑬12社・団体 ⑭12社・団体 ⑮15社・団体 ⑯15社・団体																												
成果：	商談件数： ①301件 ②50件 ③177件 ④137件 ⑤224件 ⑥152件 ⑦527件 ⑧278件 ⑨502件 ⑩86件 ⑪103件 ⑫168件 ⑬152件 ⑭117件 ⑮250件 ⑯122件 成約件数（見込み含む）： ①30件 ②6件 ③27件 ④17件 ⑤10件 ⑥18件 ⑦55件 ⑧63件 ⑨106件 ⑩6件 ⑪4件 ⑫29件 ⑬34件 ⑭28件 ⑮23件 ⑯13件 輸出成約金額（見込み含む）： ①14,275,060円 ②187,691,650円 ③12,109,379円 ④17,500,387円 ⑤1,928,542円 ⑥17,330,038円 ⑦24,584,541円 ⑧222,543,668円 ⑨188,030,912円 ⑩700,014円 ⑪1,925,041円 ⑫2,685,600円 ⑬3,070,000円 ⑭2,640,000円 ⑮3,055,000円 ⑯2,110,000円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）： ①94.3% ②100% ③100% ④100% ⑤100% ⑥100% ⑦100% ⑧100% ⑨100% ⑩100% ⑪100% ⑫100% ⑬100% ⑭100% ⑮100% ⑯100%																												

【成功事例】

企業概要：	介護サービス及びコンサルティングを行う企業
ジェトロの支援：	ジェトロの「日中高齢者産業交流会」にて、商談機会を提供しビジネス支援を行った。
成果：	同交流会に複数回参加。本事業をきっかけに陝西省で現地法人設立に至った。

【実施事例】

事業名：	第一回中国国際輸入博覧会
実施時期：	11月5日～11月9日
担当地：	中国・上海市
概要：	ヘルスケア関連企業の海外展開支援を目的として、中国で初めて開催された「中国国際輸入博覧会」にジャパン・パビリオン（医薬・保健分野）を設置し、日系企業の出展支援を行った。
参加企業・団体数：	36社・団体
成果：	商談件数 7,209 件 成約件数（見込み含む） 1,255 件 輸出成約金額（見込み含む） 1,516,376,945 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：	医療ツーリズムを手掛ける大阪の企業
ジェトロの支援：	ジェトロが運営するジャパン・パビリオンへの出展支援を行った。
成果：	商談を行った中国の2企業と業務提携締結、合計28,000USDの成約となったほか、別の5社とも概ね契約に合意した。現在、契約書を作成中である。

【成功事例】

企業概要：	休息中に着用することで、回復を促すリカバリーウェアを製造・販売する神奈川県発のベンチャー企業
ジェトロの支援：	ジェトロが運営するジャパン・パビリオンへの出展支援を行った。
成果：	商談を行った中国企業から正式受注を確定、合計14,000千円の成約となったほか、別の4社とも商談を継続中。

【実施事例】

事業名：	Arab Health 2019
実施時期：	1月28日～1月31日
担当地：	アラブ首長国連邦・ドバイ
概要：	中東地域最大の医療機器展示会「Arab Health」にジャパン・パビリオンを設置。日本の医療機器等ヘルスケア関連企業に商談機会を提供した。過去最多の26社が、日本の「安心、高品質」な医療機器等製品・技術を幅広く紹介し、多数の商談につながった。また現地の小児病院視察も実施し、病院関係者との意見交換や院内視察を通じて、日本企業のPRを行った。
参加企業・団体数：	26社・団体
成果：	商談件数 3,565 件 成約件数（見込み含む） 333 件 輸出成約金額（見込み含む） 3,347,976,439 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：	医療機器、衛生用品メーカー
ジェトロの支援：	複数年にわたりジェトロが運営するジャパン・パビリオンへの出展を支援し、商談の機会を提供した。また専門家によるアドバイス等の個別支援も併せて実施し、包括的にサポートした。
成果：	展示会会期中に商談した台湾企業との商談がまとまり、9,000本のウェットタオル 142,380 円の成約を結んだ。同社はこれまで輸出経験がなく、初めての海外展



					開に成功した。																				
					<p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>健康長寿広報展・商談会 in マニラ</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>3月8日～3月10日</td> </tr> <tr> <td>担当地：</td> <td>フィリピン・マニラ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>世界トップクラスの長寿国・日本の健康関連製品やサービス、スポーツの魅力をマニラの消費者に紹介する「健康長寿広報展」を主催。日本企業40社が参加した。経済産業省、スポーツ庁、日本スポーツ振興センター、在フィリピン日本国大使館、比日経済合同委員会といった関係省庁・機関と連携しながら開催。また広報展開催の前日には、同展示会参加企業を対象に商談会を実施した。29社の日本企業が現地企業26社と商談し、日本企業1社あたり約5件、合計で142件の商談が行われた。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>40社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数 217件 成約件数（見込み含む）112件 輸出成約金額（見込み含む）49,035,800円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）95%（広報展）、96.6%（商談会） 参加企業からは「多くの来場者があり、テストマーケティングとして良い機会」、「フィリピン企業は予想以上に熱心に詳細な商談の話をしてきた。日本製品に対する関心の高さを感ずることができた」などの高い評価を得た。</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>競泳用トレーニング器具を製造・販売企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>健康長寿広報展への出展支援および併催の健康長寿商談会での商談マッチング支援。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>同社はこれまで輸出経験がなく、初の海外展開を目指して参加。元・競泳日本代表選手が開発した競泳用トレーニング器具の販売促進を行った。スポーツ用品を取り扱う代理店と商談が進み、1年以内に約20万円の成約が見込まれている。</td> </tr> </table>	事業名：	健康長寿広報展・商談会 in マニラ	実施時期：	3月8日～3月10日	担当地：	フィリピン・マニラ	概要：	世界トップクラスの長寿国・日本の健康関連製品やサービス、スポーツの魅力をマニラの消費者に紹介する「健康長寿広報展」を主催。日本企業40社が参加した。経済産業省、スポーツ庁、日本スポーツ振興センター、在フィリピン日本国大使館、比日経済合同委員会といった関係省庁・機関と連携しながら開催。また広報展開催の前日には、同展示会参加企業を対象に商談会を実施した。29社の日本企業が現地企業26社と商談し、日本企業1社あたり約5件、合計で142件の商談が行われた。	参加企業・団体数：	40社	成果：	商談件数 217件 成約件数（見込み含む）112件 輸出成約金額（見込み含む）49,035,800円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）95%（広報展）、96.6%（商談会） 参加企業からは「多くの来場者があり、テストマーケティングとして良い機会」、「フィリピン企業は予想以上に熱心に詳細な商談の話をしてきた。日本製品に対する関心の高さを感ずることができた」などの高い評価を得た。	企業概要：	競泳用トレーニング器具を製造・販売企業	ジェトロの支援：	健康長寿広報展への出展支援および併催の健康長寿商談会での商談マッチング支援。	成果：	同社はこれまで輸出経験がなく、初の海外展開を目指して参加。元・競泳日本代表選手が開発した競泳用トレーニング器具の販売促進を行った。スポーツ用品を取り扱う代理店と商談が進み、1年以内に約20万円の成約が見込まれている。		
事業名：	健康長寿広報展・商談会 in マニラ																								
実施時期：	3月8日～3月10日																								
担当地：	フィリピン・マニラ																								
概要：	世界トップクラスの長寿国・日本の健康関連製品やサービス、スポーツの魅力をマニラの消費者に紹介する「健康長寿広報展」を主催。日本企業40社が参加した。経済産業省、スポーツ庁、日本スポーツ振興センター、在フィリピン日本国大使館、比日経済合同委員会といった関係省庁・機関と連携しながら開催。また広報展開催の前日には、同展示会参加企業を対象に商談会を実施した。29社の日本企業が現地企業26社と商談し、日本企業1社あたり約5件、合計で142件の商談が行われた。																								
参加企業・団体数：	40社																								
成果：	商談件数 217件 成約件数（見込み含む）112件 輸出成約金額（見込み含む）49,035,800円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）95%（広報展）、96.6%（商談会） 参加企業からは「多くの来場者があり、テストマーケティングとして良い機会」、「フィリピン企業は予想以上に熱心に詳細な商談の話をしてきた。日本製品に対する関心の高さを感ずることができた」などの高い評価を得た。																								
企業概要：	競泳用トレーニング器具を製造・販売企業																								
ジェトロの支援：	健康長寿広報展への出展支援および併催の健康長寿商談会での商談マッチング支援。																								
成果：	同社はこれまで輸出経験がなく、初の海外展開を目指して参加。元・競泳日本代表選手が開発した競泳用トレーニング器具の販売促進を行った。スポーツ用品を取り扱う代理店と商談が進み、1年以内に約20万円の成約が見込まれている。																								
			(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・バイヤー等を招へいし国内で商談機会の提供を行う。	<p>(vi) 生活関連分野</p> <p>①パリ・メンズ・クローズアップ事業) 日本メンズブランドの素材や縫製技術へのこだわりが世界的にも注目を集める中、日EU・EPAの追い風を背景に、パリでのメンズ・ファッション支援を6年ぶりに再開。「MAN Paris」および「Tranoi Paris Men's」への23社（うち初出展7社）の出展を支援した。</p> <p>②Liberty Fairs New York) メンズの31年春夏シーズンの終盤となるニューヨーク・コレクションの時期に併せて開催される合同展示会への出展支援を実施。</p> <p>③ミラノ・ユニカ) 31年秋冬の生地をリサーチする時期が早期化するのに合わせて、展示会開催時期を昨年より7月に前倒した「ミラノ・ユニカ」において、日本のテキスタイル企業をまとめたジャパン・パピリオン/The Japan Observatory at Milano Unica (JOB)」を一般社団法人日本ファッション・ウィーク推進機構と共催。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>海外展示会ミラノ・ユニカ</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>7月10日～12日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>イタリア・ミラノ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>パリのブルミエール・ヴィジョンと双壁をなし、世界中の有力バイヤーが来場するミラノ・ユニカにおいて、29社が出展をするジャパン・パピリオンにおいて、広報ブースの出展支援、海外事務所（ミラノを中心に、パリ、ロンドン、ニューヨークが協力）の保有顧客約3,800件へのアプローチ、有力ブランドのバイヤーへの個別勧誘、会場内で</td> </tr> </table>	事業名：	海外展示会ミラノ・ユニカ	実施時期：	7月10日～12日	実施地：	イタリア・ミラノ	概要：	パリのブルミエール・ヴィジョンと双壁をなし、世界中の有力バイヤーが来場するミラノ・ユニカにおいて、29社が出展をするジャパン・パピリオンにおいて、広報ブースの出展支援、海外事務所（ミラノを中心に、パリ、ロンドン、ニューヨークが協力）の保有顧客約3,800件へのアプローチ、有力ブランドのバイヤーへの個別勧誘、会場内で													
事業名：	海外展示会ミラノ・ユニカ																								
実施時期：	7月10日～12日																								
実施地：	イタリア・ミラノ																								
概要：	パリのブルミエール・ヴィジョンと双壁をなし、世界中の有力バイヤーが来場するミラノ・ユニカにおいて、29社が出展をするジャパン・パピリオンにおいて、広報ブースの出展支援、海外事務所（ミラノを中心に、パリ、ロンドン、ニューヨークが協力）の保有顧客約3,800件へのアプローチ、有力ブランドのバイヤーへの個別勧誘、会場内で																								

					<p>の来場バイヤーのアテンドによる商談支援を行った。加えて、出展者へのフィードバックを目的としてバイヤーへのヒアリングを行いとりまとめた。</p>	
				参加企業・団体数：	出展社：29社	
				成果：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%</li> <li>・ 商談件数 1,821 件</li> <li>・ 輸出成約件数（見込含む）264 件</li> <li>・ 輸出成約金額（見込含む）644,152 千円</li> </ul> <p>出展者からは、「来場者が多く、大手メゾン、新規客先バイヤーと知り合うことができた。事前のバイヤーへの告知も十分して頂けた。アテンダントの方が的確な誘導を下された」等の声がよせられた。</p>	
				<b>【成功事例】</b>		
				企業概要：	細番手・高密度・ジャカードを中心に先染め織物を得意とするメーカー	
				ジェトロの支援：	ミラノ・パリ・ロンドン・NY の事務所からの有力メゾンのバイヤーへの来場勧誘と来場の際のブースへのアテンド。	
				成果：	テキスタイルデザイナー自ら営業・接客をして商品開発を行っていることが実を結び、多色使い先染めの蝶柄ジャカード（ポリエステル100%）生地がマドリッドコレクションに参加のブランドのショー用素材として決定。 商談件数：43 件、成約件数 3 件 150 千円	
				<p>(④パリ・アパレル展) パリ・コレクションの時期に合わせて開催される TRANOI Paris Women's および Premiere Classe への出展支援を実施。</p> <p>(⑤CBME China 2018) 中国・上海で開催された世界最大級のベビー・キッズ・マタニティ関連見本市「CBME China 2018」に2年連続2度目の出展支援を行った。昨年（9社）より規模を拡大し、12社からなるジャパン・パビリオンを組織した。</p>		
				<b>【実施事例】</b>		
				事業名：	CBME China 2018	
				実施時期：	7月25日～27日	
				実施地：	中国・上海	
				概要：	中国・上海で開催された世界最大級のベビー・キッズ・マタニティ関連見本市「CBME China 2018」にジャパン・パビリオンを組織し、ふたりっ子政策に湧く中国ベビー関連市場の販路拡大を支援。会期中にバイヤーに配布するジャパン・パビリオンカタログを作成したほか、会期翌日には中国富裕層向けマタニティ施設「月子会所」訪問ツアーを企画し、ジャパン・パビリオン出展者に相応しい市場を紹介するイベントも併せて開催。	
				参加企業・団体数：	12社	
				成果：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）91.7%</li> <li>・ 商談件数 1,721 件</li> <li>・ 成約件数（見込含む）247 件</li> <li>・ 成約金額（見込含む）452,070 千円となった。</li> </ul> <p>参加者からは「これほど大きなベビー展示会はないので、市場を見たり販売したりするにあたり非常に役に立つ」、「ベビー用品のバイヤーに特化しており来場客も大変多く満足している」、「ジャパン・パビリオンに出展することで別の場所に出るより効果がある。またカタログ作成や手配や配慮など大変助かった。初参加だったがぜひ来年も参加したい」といった声をいただいた。</p>	
				<b>【成功事例】</b>		
				企業概要：	ベビー・キッズ用虫よけシューズ	

			<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>ジェトロの支援： 特殊な技術で虫を寄せ付けない、子供用シューズを販売する会社。輸出未経験であったものの、ジェトロの事前セミナーや説明会で得た情報を基に、十分な事前準備ができたとする。本出展で確かな手応えを感じ、現地法人設立を検討。現地法人設立のための相談対応等について、生活関連産業課と上海事務所にてサポート予定。</p> <p>成果： 初の海外輸出にもかかわらず、会期中の商談件数は224件、成約(見込含む)件数及び金額は247件、約27,000千円に達した。</p> <p>(⑥NY NOW 2018 夏展) 北米最大規模のデザイン雑貨、ギフト商品の見本市「NY NOW 2018 夏展」においてジャパン・パビリオンを設け、25社の輸出支援を行った。</p> <p>(⑦TOP DRAWER 2018) 英国のデザイン分野における有力見本市「TOP DRAWER 2018」に初めて広報展示形式でのジャパン・パビリオンを設け、10社の輸出支援を行った。</p> <p>・アセアン販路開拓商談会 (ハノイ&amp;ホーチミン) 日用品を中心にベトナムの有力バイヤーを招致し、2都市(ハノイ・ホーチミン)で商談会を開催。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>アセアン販路開拓商談会 (ハノイ&amp;ホーチミン)</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>12月3日～7日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ベトナム・ハノイ、ホーチミン</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ベトナム2都市(ハノイ・ホーチミン)にて、有力バイヤーを招致して日用品の販路開拓商談会を行った。2都市同時併催とすることにより、48社の参加があった。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>48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)97.9% 会期2日間の成果は、商談件数909件、成約(見込含む)件数・金額194件・178,380千円となった。  日用品は幅広い分野が該当するため、バイヤーニーズとのミスマッチを避けるため、事前に現地でのニーズが高いもの・価格帯などについてバイヤーへヒアリング調査を行ったうえで、日本の参加企業の募集を行った。 ベトナム市場とバイヤーのニーズに対する理解を深めるため、商談会前日に有力バイヤーの店舗を視察し、その場でバイヤーとの名刺交換や質疑応答を行うほか、価格帯や商品の品ぞろえ等の市場調査を行った。 ハノイでは、バイヤーのニーズを聞き出し、事前のマッチングを行った。その結果、「今回の商談相手は、事前に当社の情報を調べて来場してくれた会社が多かった。」とのコメントがあり、効率的に商談ができたものと考えられる。</td> </tr> </table> <p>・越境 EC 活用による事業者の販路拡大促進を図るべく事業を実施。 「越境 EC フォーラム」では、越境 EC の支援事業者によるセミナーの実施や、同支援事業者と越境 EC による販路拡大を目指す事業者との交流の場を提供することで、越境 EC に関する理解深化と今後の取組みの具現化促進を図った。 また、EC 販売の成長が特に著しい中国に焦点をあて、「中国 EC フェア 2018」を開催し、現状理解に加え、商流構築、消費者向け PR、物流といった、越境 EC 販売に関わる一連のトピックをテーマに掲げ、関連各社に登壇いただいた。越境 EC に関する包括的な情報、ならびに関連各社と事業者との交流の場を提供することで、より実用的な支援を図った。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>中国 EC フェア 2018</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>6月20日</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>消費者向け EC 販売が急速に伸びている中国の主要越境 EC プラットフォームの現状や商流構築、消費者向け PR や物流事情について説明すると共に、関係事業者との相</td> </tr> </table>	事業名：	アセアン販路開拓商談会 (ハノイ&ホーチミン)	実施時期：	12月3日～7日	実施地：	ベトナム・ハノイ、ホーチミン	概要：	ベトナム2都市(ハノイ・ホーチミン)にて、有力バイヤーを招致して日用品の販路開拓商談会を行った。2都市同時併催とすることにより、48社の参加があった。	参加企業・団体数：	48社	成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)97.9% 会期2日間の成果は、商談件数909件、成約(見込含む)件数・金額194件・178,380千円となった。  日用品は幅広い分野が該当するため、バイヤーニーズとのミスマッチを避けるため、事前に現地でのニーズが高いもの・価格帯などについてバイヤーへヒアリング調査を行ったうえで、日本の参加企業の募集を行った。 ベトナム市場とバイヤーのニーズに対する理解を深めるため、商談会前日に有力バイヤーの店舗を視察し、その場でバイヤーとの名刺交換や質疑応答を行うほか、価格帯や商品の品ぞろえ等の市場調査を行った。 ハノイでは、バイヤーのニーズを聞き出し、事前のマッチングを行った。その結果、「今回の商談相手は、事前に当社の情報を調べて来場してくれた会社が多かった。」とのコメントがあり、効率的に商談ができたものと考えられる。	事業名：	中国 EC フェア 2018	実施時期：	6月20日	実施地：	ジェトロ東京本部	概要：	消費者向け EC 販売が急速に伸びている中国の主要越境 EC プラットフォームの現状や商流構築、消費者向け PR や物流事情について説明すると共に、関係事業者との相		
事業名：	アセアン販路開拓商談会 (ハノイ&ホーチミン)																										
実施時期：	12月3日～7日																										
実施地：	ベトナム・ハノイ、ホーチミン																										
概要：	ベトナム2都市(ハノイ・ホーチミン)にて、有力バイヤーを招致して日用品の販路開拓商談会を行った。2都市同時併催とすることにより、48社の参加があった。																										
参加企業・団体数：	48社																										
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)97.9% 会期2日間の成果は、商談件数909件、成約(見込含む)件数・金額194件・178,380千円となった。  日用品は幅広い分野が該当するため、バイヤーニーズとのミスマッチを避けるため、事前に現地でのニーズが高いもの・価格帯などについてバイヤーへヒアリング調査を行ったうえで、日本の参加企業の募集を行った。 ベトナム市場とバイヤーのニーズに対する理解を深めるため、商談会前日に有力バイヤーの店舗を視察し、その場でバイヤーとの名刺交換や質疑応答を行うほか、価格帯や商品の品ぞろえ等の市場調査を行った。 ハノイでは、バイヤーのニーズを聞き出し、事前のマッチングを行った。その結果、「今回の商談相手は、事前に当社の情報を調べて来場してくれた会社が多かった。」とのコメントがあり、効率的に商談ができたものと考えられる。																										
事業名：	中国 EC フェア 2018																										
実施時期：	6月20日																										
実施地：	ジェトロ東京本部																										
概要：	消費者向け EC 販売が急速に伸びている中国の主要越境 EC プラットフォームの現状や商流構築、消費者向け PR や物流事情について説明すると共に、関係事業者との相																										
			<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、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>談機会を提供することにより、越境 EC による販路拡大を目指す事業者の具体的な取り組みの一助となることを目的として開催。 会場の収容キャパシティ・遠方参加などを考慮し、LIVE 配信も実施。JETRO で行う越境 EC イベントとしては過去最大規模となった。</p> <p>参加企業・団体数： 出展社：20 社 登壇者：21 名 会場参加：239 名 LIVE 配信視聴：235 名</p> <p>成果： ・役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）： ・（会場参加者）上位 2 項目の割合：99.3% ・（LIVE 配信参加者）上位 2 項目の割合：98.8% ・（出展企業）上位 2 項目の割合：100%</p> <p>参加者からは、様々な事業者が参加することで中国 EC 市場の全体像を捉えることが出来た等、各講演内容及びプログラム全体に対して評価の声が聞かれた。また、「充実した資料のほか、写真撮影 OK はありがたい」など、運営面での評価も頂くことが出来た。 出展事業者からは、「メーカー・代理店・問屋など多くの方と意見交換が出来、大変貴重な場だった」といった評価が寄せられ、マッチングイベントとしても一定の成功を収めた。</p>												
			<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、素形材、環境機器、食品加工機械等を中心に企業支援を行う。</p>	<p>(vii) 機械・部品等 ・米国で開催される北米最大級の工作機械見本市「IMTS2018」に出展し、金型加工やロボット関連企業等による海外販路開拓を支援した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>海外展示会出展支援事業「IMTS 2018」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9 月 10 日～9 月 15 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>米国・シカゴ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>米国最大の工作機械展示会 IMTS 2018 にジャパン・パビリオンを設置。高品質な金属切削・加工、試作、省人・省力化関連分野等が出展。出展規模は 10 社、会期中の成約件数は 3 件、成約見込み件数は 67 件で金額合計がおよそ 51,765 千円となった。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>出展社：10 社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>・商談件数 264 件 ・成約件数（見込み含む）67 件 ・輸出生成約金額（見込み含む）51,765 千円 ・役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）100%</td> </tr> </table> <p>出展企業からは、「独自での出展は無理があり助かった」、「大きなチャンスと勉強する機会をもらえた」、「新規の代理店希望の法人担当者より取り扱いたいとのオファーを受けた」と同事業に対し、一定の評価を得ることができた。また、「同展示会に継続して出展して欲しい」と次回（2 年後）への出展について、ジェトロ・パビリオン参加者だけでなく、来場した日本企業からも多く聞かれた。</p>	事業名：	海外展示会出展支援事業「IMTS 2018」	実施時期：	9 月 10 日～9 月 15 日	実施地：	米国・シカゴ	概要：	米国最大の工作機械展示会 IMTS 2018 にジャパン・パビリオンを設置。高品質な金属切削・加工、試作、省人・省力化関連分野等が出展。出展規模は 10 社、会期中の成約件数は 3 件、成約見込み件数は 67 件で金額合計がおよそ 51,765 千円となった。	参加企業・団体数：	出展社：10 社	成果：	・商談件数 264 件 ・成約件数（見込み含む）67 件 ・輸出生成約金額（見込み含む）51,765 千円 ・役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）100%	
事業名：	海外展示会出展支援事業「IMTS 2018」																
実施時期：	9 月 10 日～9 月 15 日																
実施地：	米国・シカゴ																
概要：	米国最大の工作機械展示会 IMTS 2018 にジャパン・パビリオンを設置。高品質な金属切削・加工、試作、省人・省力化関連分野等が出展。出展規模は 10 社、会期中の成約件数は 3 件、成約見込み件数は 67 件で金額合計がおよそ 51,765 千円となった。																
参加企業・団体数：	出展社：10 社																
成果：	・商談件数 264 件 ・成約件数（見込み含む）67 件 ・輸出生成約金額（見込み含む）51,765 千円 ・役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）100%																
			<p>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。</p>	<p>・IoT、ビッグデータ、AI、ロボット等先端産業を活用した B to B ソリューションにおける世界最大級の展示会である CEBIT 2018 へ出展し、同分野での海外販路開拓に取り組む日本企業を支援した。</p> <p>・航空宇宙分野における世界三大展示会である「Farnborough International Airshow」への中小企業の出展を、ジャパン・パビリオンを設けて支援。欧州大手航空会社への納入企業に日本の技術・製品を紹介し、商機拡大を狙った。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>海外展示会出展支援事業「CEBIT 2018」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>6 月 12 日～6 月 15 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ドイツ・ハノーバー</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>世界最大級の先端技術展示会 CEBIT 2018 にジャパン・</td> </tr> </table>	事業名：	海外展示会出展支援事業「CEBIT 2018」	実施時期：	6 月 12 日～6 月 15 日	実施地：	ドイツ・ハノーバー	概要：	世界最大級の先端技術展示会 CEBIT 2018 にジャパン・					
事業名：	海外展示会出展支援事業「CEBIT 2018」																
実施時期：	6 月 12 日～6 月 15 日																
実施地：	ドイツ・ハノーバー																
概要：	世界最大級の先端技術展示会 CEBIT 2018 にジャパン・																

				<p>パビリオンを設置。出展分野は IoT 技術に関連したセンサ、デバイスや、AI、ロボット、ドローン関連等であった。出展規模は 20 社、会期中の成約件数は 2 件で金額合計がおおよそ 400 千円、成約見込み件数は 70 件で金額合計がおおよそ 1,352,000 千円となり、一定の成果を得る結果となった。</p> <p>参加企業・団体数： 出展社：20 社</p> <p>成果：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商談件数 902 件</li> <li>・成約件数（見込み含む）72 件</li> <li>・輸出成約金額（見込み含む）1,352,372 千円</li> <li>・役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）85%</li> </ul> <p>出展企業からは、「ジャパンのネームバリューで多くの新規顧客を得ることができた。」「出展に際して事前説明があり、初めてなので助かった。」「ジェットロというネームブランドに載せて頂いた点は、非常に大きかった。」「成約はしていませんが、交渉は続いていて、手応えもあります。」といった声が聞かれた。</p>													
				<p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>海外展示会出展支援事業「Farnborough International Airshow 2018」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>7 月 16 日～7 月 22 日 ※ジェットロの出展はビジネスデーの 7 月 16 日～20 日まで。</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>英国・ファンボロー</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>航空宇宙分野における世界三大展示会である Farnborough International Airshow 2018 に出展。エルボーやスィーベルジョイント、3D プリンティングデザインなどの製品・技術をもつ企業 7 社が出展。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>出展社：7 社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商談件数 225 件</li> <li>・成約件数（見込み含む）27 件</li> <li>・輸出成約金額（見込み含む）57,206 千円</li> <li>・役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）100%</li> </ul> <p>本展示会では、ジャパン・パビリオンを設置するだけでなく、経済産業省と日本航空宇宙工業会の協力を得て、出展各社に仏 Tier1 大手の Safran 社および英 Tier1 大手の BAE Systems 社との個別商談を提供した。出展企業からは、「ジャパン・パビリオンというだけで見に来てくれた」「コンタクトが取りづらい大手メーカーとの商談がもて、チャンスが広がった」「製品に関心を持っている企業を持っている方が多かったと、同事業に対し、好評価を得ることができた。</p> </td> </tr> </table>	事業名：	海外展示会出展支援事業「Farnborough International Airshow 2018」	実施時期：	7 月 16 日～7 月 22 日 ※ジェットロの出展はビジネスデーの 7 月 16 日～20 日まで。	実施地：	英国・ファンボロー	概要：	航空宇宙分野における世界三大展示会である Farnborough International Airshow 2018 に出展。エルボーやスィーベルジョイント、3D プリンティングデザインなどの製品・技術をもつ企業 7 社が出展。	参加企業・団体数：	出展社：7 社	成果：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商談件数 225 件</li> <li>・成約件数（見込み含む）27 件</li> <li>・輸出成約金額（見込み含む）57,206 千円</li> <li>・役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）100%</li> </ul> <p>本展示会では、ジャパン・パビリオンを設置するだけでなく、経済産業省と日本航空宇宙工業会の協力を得て、出展各社に仏 Tier1 大手の Safran 社および英 Tier1 大手の BAE Systems 社との個別商談を提供した。出展企業からは、「ジャパン・パビリオンというだけで見に来てくれた」「コンタクトが取りづらい大手メーカーとの商談がもて、チャンスが広がった」「製品に関心を持っている企業を持っている方が多かったと、同事業に対し、好評価を得ることができた。</p>	
事業名：	海外展示会出展支援事業「Farnborough International Airshow 2018」																
実施時期：	7 月 16 日～7 月 22 日 ※ジェットロの出展はビジネスデーの 7 月 16 日～20 日まで。																
実施地：	英国・ファンボロー																
概要：	航空宇宙分野における世界三大展示会である Farnborough International Airshow 2018 に出展。エルボーやスィーベルジョイント、3D プリンティングデザインなどの製品・技術をもつ企業 7 社が出展。																
参加企業・団体数：	出展社：7 社																
成果：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商談件数 225 件</li> <li>・成約件数（見込み含む）27 件</li> <li>・輸出成約金額（見込み含む）57,206 千円</li> <li>・役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）100%</li> </ul> <p>本展示会では、ジャパン・パビリオンを設置するだけでなく、経済産業省と日本航空宇宙工業会の協力を得て、出展各社に仏 Tier1 大手の Safran 社および英 Tier1 大手の BAE Systems 社との個別商談を提供した。出展企業からは、「ジャパン・パビリオンというだけで見に来てくれた」「コンタクトが取りづらい大手メーカーとの商談がもて、チャンスが広がった」「製品に関心を持っている企業を持っている方が多かったと、同事業に対し、好評価を得ることができた。</p>																
				<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>・精密機械・加工メーカーが集積する長野県諏訪市にて開催される「諏訪圏工業メッセ」に併せて、海外からバイヤーを招へいし、日本企業との商談会を開催した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>バイヤー招へい事業「諏訪圏工業メッセ」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10 月 18 日～10 月 20 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>長野県・諏訪市</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>精密・加工の国内展示会「諏訪圏工業メッセ」に合わせ、4 社 3 か国の海外バイヤーを招へい、日本企業との商談会を実施した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>出展社：45 社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・成約件数（見込み含む）33 件</li> <li>・輸出成約額（見込み含む）28,520 千円</li> <li>・役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）92.5%</li> </ul> <p>本事業では、商談会でのマッチング精度を高めるよう努めた。具体的には諏訪地域の企業の技術を紹介する</p> </td> </tr> </table>	事業名：	バイヤー招へい事業「諏訪圏工業メッセ」	実施時期：	10 月 18 日～10 月 20 日	実施地：	長野県・諏訪市	概要：	精密・加工の国内展示会「諏訪圏工業メッセ」に合わせ、4 社 3 か国の海外バイヤーを招へい、日本企業との商談会を実施した。	参加企業・団体数：	出展社：45 社	成果：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・成約件数（見込み含む）33 件</li> <li>・輸出成約額（見込み含む）28,520 千円</li> <li>・役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）92.5%</li> </ul> <p>本事業では、商談会でのマッチング精度を高めるよう努めた。具体的には諏訪地域の企業の技術を紹介する</p>	
事業名：	バイヤー招へい事業「諏訪圏工業メッセ」																
実施時期：	10 月 18 日～10 月 20 日																
実施地：	長野県・諏訪市																
概要：	精密・加工の国内展示会「諏訪圏工業メッセ」に合わせ、4 社 3 か国の海外バイヤーを招へい、日本企業との商談会を実施した。																
参加企業・団体数：	出展社：45 社																
成果：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・成約件数（見込み含む）33 件</li> <li>・輸出成約額（見込み含む）28,520 千円</li> <li>・役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）92.5%</li> </ul> <p>本事業では、商談会でのマッチング精度を高めるよう努めた。具体的には諏訪地域の企業の技術を紹介する</p>																

			<p>(viii) インフラ分野 相手国・機関等への日本人専門家派遣、相手国キーパーソンの招へい等を通じて、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。</p>		<p>冊子を事前に海外バイヤーに送付し、関心のある企業をピックアップしてもらったうえで商談をアレンジするなどである。また見本市初日に会場内で海外バイヤーによる自社紹介および調達希望品目に関するプレゼンテーションを行った。</p> <p>その結果、海外バイヤーからも「いくつか自社に合う製品が見つかった」「良い製品や中小企業を発見することができ、有意義だった」といったコメントをいただいた。また輸出成約額（見込含む）は29年度と比較し、2倍以上となった。</p> <p>また地元紙に取材いただくなど本事業の周知に努め、9件のメディア露出があったほか、諏訪地域の自治体首長や商工会議所会頭などから、本事業を通じた販路開拓支援に対し高い評価を得た。</p>																						
		<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、招へい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、企業提案によるブレFSの支援を引き続き行う。</p>			<p>(viii) インフラ分野 日系企業2社をクウェート電力・水省に派遣し、老朽化した変電所の延命化技術に関するセミナーを実施。</p> <p>また、ロシアでの上下水道処理システム・機器更新時に我が国企業の技術導入を推進すべく、キーパーソンを招へいした。日本企業の技術および自治体による上下水道の運営・管理について理解を深めていただくため、工場視察や意見交換会等をセッティング。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1" data-bbox="1145 789 1822 1444"> <tr> <td>事業名：</td> <td>サンクトペテルブルク水インフラプロジェクト有識者招へい事業</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月7日～10月11日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>大阪市</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ロシア・サンクトペテルブルクの上下水道公社の幹部を2名招へいし、大阪副市長表敬や大阪市との面談、工場2カ所、下水処理場1カ所を視察したほか、一般普及セミナーを実施した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>一般普及セミナー：15社・1団体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>一般普及セミナー役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）96.0%</li> <li>被招へい企業役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100.0%</li> <li>視察受け入れ企業（4段階中上位2項目合計）100.0%</li> </ul>           成約見込み額1億円。           <p>本事業では、難易度が高いとされるロシア国営会社の招へいをサンクトペテルブルグ事務所と密接に連携をとりながら実現させた。具体的には、サンクトペテルブルグ市長の大阪市出張の際に、被招へい企業に対し適切なタイミングでアプローチでき、また、招へいプログラムにおいては、大阪市と連携し、日系メーカー2社の工場視察を実現させたことで、1億円の成約見込みという結果を得た。</p> </td> </tr> </table> <p>・水・環境分野における ASEAN 地域最大級の展示会である SIWW/CESS2018 にジャパン・パビリオンを設置し、日本企業・自治体の出展を支援。事前商談マッチング等を通じた現地有力企業や政府関係者との商談を用意する等、同分野における日本企業の ASEAN 等への販路開拓の足掛かりとなる場を提供した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1" data-bbox="1145 1680 1822 1915"> <tr> <td>事業名：</td> <td>海外展示会出展支援事業「シンガポール国際水週間 (SIWW)/クリーンエンパイロサミット (CESS) 2018」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>7月9日～7月11日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>シンガポール</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>水・環境分野に係る政策立案者、指導者、専門家、事業者などがアジアに一堂に会する世界的な情報交換の場であり、同分野における ASEAN 地域最大級の展示会である SIWW/CESS にジャパン・パビリオンを設置。水処理機器メーカー、エンジニアリング会社、自治体の中</td> </tr> </table>	事業名：	サンクトペテルブルク水インフラプロジェクト有識者招へい事業	実施時期：	10月7日～10月11日	実施地：	大阪市	概要：	ロシア・サンクトペテルブルクの上下水道公社の幹部を2名招へいし、大阪副市長表敬や大阪市との面談、工場2カ所、下水処理場1カ所を視察したほか、一般普及セミナーを実施した。	参加企業・団体数：	一般普及セミナー：15社・1団体	成果：	<ul style="list-style-type: none"> <li>一般普及セミナー役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）96.0%</li> <li>被招へい企業役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100.0%</li> <li>視察受け入れ企業（4段階中上位2項目合計）100.0%</li> </ul> 成約見込み額1億円。 <p>本事業では、難易度が高いとされるロシア国営会社の招へいをサンクトペテルブルグ事務所と密接に連携をとりながら実現させた。具体的には、サンクトペテルブルグ市長の大阪市出張の際に、被招へい企業に対し適切なタイミングでアプローチでき、また、招へいプログラムにおいては、大阪市と連携し、日系メーカー2社の工場視察を実現させたことで、1億円の成約見込みという結果を得た。</p>	事業名：	海外展示会出展支援事業「シンガポール国際水週間 (SIWW)/クリーンエンパイロサミット (CESS) 2018」	実施時期：	7月9日～7月11日	実施地：	シンガポール	概要：	水・環境分野に係る政策立案者、指導者、専門家、事業者などがアジアに一堂に会する世界的な情報交換の場であり、同分野における ASEAN 地域最大級の展示会である SIWW/CESS にジャパン・パビリオンを設置。水処理機器メーカー、エンジニアリング会社、自治体の中		
事業名：	サンクトペテルブルク水インフラプロジェクト有識者招へい事業																										
実施時期：	10月7日～10月11日																										
実施地：	大阪市																										
概要：	ロシア・サンクトペテルブルクの上下水道公社の幹部を2名招へいし、大阪副市長表敬や大阪市との面談、工場2カ所、下水処理場1カ所を視察したほか、一般普及セミナーを実施した。																										
参加企業・団体数：	一般普及セミナー：15社・1団体																										
成果：	<ul style="list-style-type: none"> <li>一般普及セミナー役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）96.0%</li> <li>被招へい企業役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100.0%</li> <li>視察受け入れ企業（4段階中上位2項目合計）100.0%</li> </ul> 成約見込み額1億円。 <p>本事業では、難易度が高いとされるロシア国営会社の招へいをサンクトペテルブルグ事務所と密接に連携をとりながら実現させた。具体的には、サンクトペテルブルグ市長の大阪市出張の際に、被招へい企業に対し適切なタイミングでアプローチでき、また、招へいプログラムにおいては、大阪市と連携し、日系メーカー2社の工場視察を実現させたことで、1億円の成約見込みという結果を得た。</p>																										
事業名：	海外展示会出展支援事業「シンガポール国際水週間 (SIWW)/クリーンエンパイロサミット (CESS) 2018」																										
実施時期：	7月9日～7月11日																										
実施地：	シンガポール																										
概要：	水・環境分野に係る政策立案者、指導者、専門家、事業者などがアジアに一堂に会する世界的な情報交換の場であり、同分野における ASEAN 地域最大級の展示会である SIWW/CESS にジャパン・パビリオンを設置。水処理機器メーカー、エンジニアリング会社、自治体の中																										

					<p>心に ASEAN 地域での水・環境関連ビジネスに関心を示す、27 社・団体が出展。会期中の成約見込み件数は 122 件（目標件数の約 2 倍）で、成約金額合計がおおよそ 4,628,560 千円（目標金額の約 23 倍）といった成果を創出。</p> <p>参加企業・団体数： 出展社：27 社・団体</p> <p>成果：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商談件数 983 件</li> <li>・成約件数（見込み含む）122 件</li> <li>・輸出成約金額（見込み含む）4,628,560 千円</li> <li>・役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）96.3%</li> </ul> <p>前回（2016 年度/隔年開催）までは、水関連分野（SIWW）のみの出展だったが、環境分野への市場ニーズの高まりを受け、今年度は環境分野（CESS）にも出展枠を拡大。さらに、これまでのシンガポール関連事業（調査、ミッション派遣、国内商談会等）で培ってきたネットワークを活かし、現地有力企業のみならず政府関係者との事前マッチングに成功。出展企業の中には、会期終了後に、現地国家環境庁へのデモを取り付けるなど、案件獲得に繋がり得る質の高い商談を実施した企業もあった。</p>																		
			<p>⑦新たに海外展開に取り組む中小企業への支援</p> <p>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・バイヤーを招へい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>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>スクリュー型堆肥化装置（コンポストプラント）の製造</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>スクリュー型コンポストプラントは、日本で主に家畜の排せつ物堆肥化に使われているが、ASEAN 諸国では有機性廃棄物の堆肥化の用途で販路拡大を希望。出展にあたり同社は、新輸出大国コンソーシアム専門家による商談同席・商談ツール作成支援サービス、商談事前マッチングサービスを活用。商談ツール作成支援サービス後に整備した英文提案書を用いて、海外バイヤーに対し、より定量的に同社製品の強みをアピールできた。さらに、会期中は、事前商談マッチングサービスで誘致した ASEAN 諸国の現地エンジニアリング会社や販売代理店との商談を行った。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>本展示会初出展にも関わらず、会期中の商談件数は 52 件に上り、その内、フィリピン、ベトナム、インド、ミャンマー等から 6 件の引き合いを受け、成約見込額は 6 億円に達した。</td> </tr> </table> <p>⑦新たに海外展開に取り組む中小企業への支援</p> <p>「Premiere Classe」「TRANOI Paris Women's」等の海外展示会や「Fine Design SETOUCHI」等の国内商談会の会期前に、輸出未経験企業や海外展示会初出展者を対象に、説明会や個別面談を行った。こうした取り組みを通じて、輸出経験の浅い企業でも展示会や商談会で成果を上げられるようサポートした。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>海外展示会出展支援事業 バリ・アパレル展示会 9 月展 「Premiere Classe」、「TRANOI Paris Women's」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9 月 28 日～10 月 1 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>フランス・パリ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>世界のファッショントレンド情報発信の中心的存在であるパリのレディスアパレル展示会にて日本のファッション・ブランドの出展を支援することで、海外市場における日本のアパレル製品の販路拡大を図ることを目的に実施。初出展者向けの出展者説明会を開催し、輸出未経験企業および海外展示会未経験企業に対し、輸出用の価格設定や各種商談資料について解説した。説明会後も要望に沿って個別面談、電話でのフォローを行い、輸出未経験企業 4 社が成約を獲得する結果となった。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>出展社：26 社</td> </tr> </table>	企業概要：	スクリュー型堆肥化装置（コンポストプラント）の製造	ジェトロの支援：	スクリュー型コンポストプラントは、日本で主に家畜の排せつ物堆肥化に使われているが、ASEAN 諸国では有機性廃棄物の堆肥化の用途で販路拡大を希望。出展にあたり同社は、新輸出大国コンソーシアム専門家による商談同席・商談ツール作成支援サービス、商談事前マッチングサービスを活用。商談ツール作成支援サービス後に整備した英文提案書を用いて、海外バイヤーに対し、より定量的に同社製品の強みをアピールできた。さらに、会期中は、事前商談マッチングサービスで誘致した ASEAN 諸国の現地エンジニアリング会社や販売代理店との商談を行った。	成果：	本展示会初出展にも関わらず、会期中の商談件数は 52 件に上り、その内、フィリピン、ベトナム、インド、ミャンマー等から 6 件の引き合いを受け、成約見込額は 6 億円に達した。	事業名：	海外展示会出展支援事業 バリ・アパレル展示会 9 月展 「Premiere Classe」、「TRANOI Paris Women's」	実施時期：	9 月 28 日～10 月 1 日	実施地：	フランス・パリ	概要：	世界のファッショントレンド情報発信の中心的存在であるパリのレディスアパレル展示会にて日本のファッション・ブランドの出展を支援することで、海外市場における日本のアパレル製品の販路拡大を図ることを目的に実施。初出展者向けの出展者説明会を開催し、輸出未経験企業および海外展示会未経験企業に対し、輸出用の価格設定や各種商談資料について解説した。説明会後も要望に沿って個別面談、電話でのフォローを行い、輸出未経験企業 4 社が成約を獲得する結果となった。	参加企業・団体数：	出展社：26 社		
企業概要：	スクリュー型堆肥化装置（コンポストプラント）の製造																						
ジェトロの支援：	スクリュー型コンポストプラントは、日本で主に家畜の排せつ物堆肥化に使われているが、ASEAN 諸国では有機性廃棄物の堆肥化の用途で販路拡大を希望。出展にあたり同社は、新輸出大国コンソーシアム専門家による商談同席・商談ツール作成支援サービス、商談事前マッチングサービスを活用。商談ツール作成支援サービス後に整備した英文提案書を用いて、海外バイヤーに対し、より定量的に同社製品の強みをアピールできた。さらに、会期中は、事前商談マッチングサービスで誘致した ASEAN 諸国の現地エンジニアリング会社や販売代理店との商談を行った。																						
成果：	本展示会初出展にも関わらず、会期中の商談件数は 52 件に上り、その内、フィリピン、ベトナム、インド、ミャンマー等から 6 件の引き合いを受け、成約見込額は 6 億円に達した。																						
事業名：	海外展示会出展支援事業 バリ・アパレル展示会 9 月展 「Premiere Classe」、「TRANOI Paris Women's」																						
実施時期：	9 月 28 日～10 月 1 日																						
実施地：	フランス・パリ																						
概要：	世界のファッショントレンド情報発信の中心的存在であるパリのレディスアパレル展示会にて日本のファッション・ブランドの出展を支援することで、海外市場における日本のアパレル製品の販路拡大を図ることを目的に実施。初出展者向けの出展者説明会を開催し、輸出未経験企業および海外展示会未経験企業に対し、輸出用の価格設定や各種商談資料について解説した。説明会後も要望に沿って個別面談、電話でのフォローを行い、輸出未経験企業 4 社が成約を獲得する結果となった。																						
参加企業・団体数：	出展社：26 社																						

					<p>成果：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）96.9%</li> <li>・ 商談件数：579件</li> <li>・ 成約件数（見込含む）：288件（目標：225件）</li> <li>・ 成約金額（見込含む）：33,871千円（目標：64,000千円）</li> <li>・ 新たな輸出支援：8社</li> <li>・ 新たな輸出成功：4件</li> </ul> <p>参加者からは、出展支援については、「広めのブースで出展することが出来た」、「新規のお客様と出会えるチャンスも多かった」、「既存のお客様との信頼関係を強固にすることが出来た」、「日本製品に対する評価や、戦い方も勉強できた」、コーディネーター支援については、「バイヤーとのコンタクト方法やタイミングを教えてもらえ、勉強になった。展示会場ではディスプレイ方法の指導など細部まで親身になって付き添っていただき安心して臨めました。」といった声が聞かれた。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>親会社がジュエリー製造会社という強み、テクニックを活かしたレディースアクセサリーメーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>当該展示会でのブース代支援、海外コーディネーター（パリ）による来日セミナー・個別面談による集中支援。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>「パリ初めて輸出プログラム」を通じて、コーディネーターとの電話会議やワークショップ、個別面談を通じて、事前営業の強化、来場するバイヤーに合わせた価格設定とデザインの変更等のアドバイスを実施。加えて、Eメールでの営業に効果的なビジュアル作成の指導も行った。これらの集中的なサポートの結果、初めての輸出として、約166万円の受注を獲得した。</td> </tr> </table>	企業概要：	親会社がジュエリー製造会社という強み、テクニックを活かしたレディースアクセサリーメーカー	ジェトロの支援：	当該展示会でのブース代支援、海外コーディネーター（パリ）による来日セミナー・個別面談による集中支援。	成果：	「パリ初めて輸出プログラム」を通じて、コーディネーターとの電話会議やワークショップ、個別面談を通じて、事前営業の強化、来場するバイヤーに合わせた価格設定とデザインの変更等のアドバイスを実施。加えて、Eメールでの営業に効果的なビジュアル作成の指導も行った。これらの集中的なサポートの結果、初めての輸出として、約166万円の受注を獲得した。																		
企業概要：	親会社がジュエリー製造会社という強み、テクニックを活かしたレディースアクセサリーメーカー																												
ジェトロの支援：	当該展示会でのブース代支援、海外コーディネーター（パリ）による来日セミナー・個別面談による集中支援。																												
成果：	「パリ初めて輸出プログラム」を通じて、コーディネーターとの電話会議やワークショップ、個別面談を通じて、事前営業の強化、来場するバイヤーに合わせた価格設定とデザインの変更等のアドバイスを実施。加えて、Eメールでの営業に効果的なビジュアル作成の指導も行った。これらの集中的なサポートの結果、初めての輸出として、約166万円の受注を獲得した。																												
			<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</p> <p>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。</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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 安倍総理ならびにUAEのマンスーリ経済大臣は、各々の挨拶において、ビジネス面における日・UAEのパートナーシップを一層強化していくことを強調。日本企業18社のトップによるプレゼンテーションやMOU締結（日本企業とアブダビ政府等3件）を通じ、両国関係の強化を示した。</li> </ul> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>日・UAEビジネスフォーラム</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>4月30日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>アラブ首長国連邦・アブダビ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>安倍首相の中東歴訪の機会を捉え、訪問先のアブダビにて、UAEにおける日本のプレゼンスを大きく示し、脱石油・産業多角化(中小企業・イノベーション、教育・医療・サービスなど)等で期待されるビジネス機会の最大化を狙い、大規模フォーラムを開催した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>505名（うちUAE側243名）</td> </tr> </table> <p>・ ベトナムのクアン国家主席は、日本の投資家に対し、開かれた、透明で、公平な投資環境を確保することを約束。パネルディスカッションにおいては、現地進出済みの日本企業トップが「現地社会に貢献する日本企業」のコンセプトを訴求したところ、商工大臣および外国投資庁長官より現地政府として社会保険制度の適切な運用、高度人材の育成などの取り組みを強化する意向であることを確認できた。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>ベトナム投資カンファレンス -日越双方向交流時代へ-</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>5月31日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ベトナムのチャン・ダイ・クアン国家主席の訪日機会を捉え、日越国交樹立45周年の節目に、双方向の投資、相互補完型のパートナーシップの推進を通じて、両国ビジネス関係を一層拡大させる目的で昨年引き続き大規模カンファレンスを開催した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>約650名（うちベトナム側政府・企業関係者約150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）93.4%</td> </tr> </table>	事業名：	日・UAEビジネスフォーラム	実施時期：	4月30日	実施地：	アラブ首長国連邦・アブダビ	概要：	安倍首相の中東歴訪の機会を捉え、訪問先のアブダビにて、UAEにおける日本のプレゼンスを大きく示し、脱石油・産業多角化(中小企業・イノベーション、教育・医療・サービスなど)等で期待されるビジネス機会の最大化を狙い、大規模フォーラムを開催した。	参加者数：	505名（うちUAE側243名）	事業名：	ベトナム投資カンファレンス -日越双方向交流時代へ-	実施時期：	5月31日	実施地：	東京	概要：	ベトナムのチャン・ダイ・クアン国家主席の訪日機会を捉え、日越国交樹立45周年の節目に、双方向の投資、相互補完型のパートナーシップの推進を通じて、両国ビジネス関係を一層拡大させる目的で昨年引き続き大規模カンファレンスを開催した。	参加者数：	約650名（うちベトナム側政府・企業関係者約150名）	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）93.4%		
事業名：	日・UAEビジネスフォーラム																												
実施時期：	4月30日																												
実施地：	アラブ首長国連邦・アブダビ																												
概要：	安倍首相の中東歴訪の機会を捉え、訪問先のアブダビにて、UAEにおける日本のプレゼンスを大きく示し、脱石油・産業多角化(中小企業・イノベーション、教育・医療・サービスなど)等で期待されるビジネス機会の最大化を狙い、大規模フォーラムを開催した。																												
参加者数：	505名（うちUAE側243名）																												
事業名：	ベトナム投資カンファレンス -日越双方向交流時代へ-																												
実施時期：	5月31日																												
実施地：	東京																												
概要：	ベトナムのチャン・ダイ・クアン国家主席の訪日機会を捉え、日越国交樹立45周年の節目に、双方向の投資、相互補完型のパートナーシップの推進を通じて、両国ビジネス関係を一層拡大させる目的で昨年引き続き大規模カンファレンスを開催した。																												
参加者数：	約650名（うちベトナム側政府・企業関係者約150名）																												
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）93.4%																												



・「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、個別商談会、ミッション派遣を実施。個別商談会は、国・分野毎にテーマを決め開催。日本企業の医療機器市場参入支援では、ミャンマー、ウズベキスタン、カザフスタン、インド、アフリカ7カ国（エチオピア、ナイジェリア、コートジボワール、南アフリカ、エジプト、モロッコ、アルジェリア）を対象に開催。その他インド e コマース市場参入支援、ミャンマー食品加工産業支援を実施した他、アフリカ展開を試みる日本企業の新たなパートナー候補として現地スタートアップとの商談会を実施。

【実施事例】

事業名：	BOP/ボリュームゾーン・ビジネス支援サービス
実施時期：	通年
実施地：	ケニア、ウガンダ、ルワンダ、エチオピア、ガーナ、ナイジェリア、コートジボワール、カメルーン、セネガル、ギニア、インド、バングラデシュ、パキスタン、ミャンマー、ウズベキスタン、カザフスタン、ペルー、ボリビア
概要：	日本企業による BOP ビジネス促進のため、海外コーディネーターを活用し、仮設検証から事業化まで一貫した個別支援を実施。
参加企業・団体数：	29 件（16 社）
成果：	役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）92.6%

【実施事例】

事業名：	アジア医療機器市場開拓 個別商談会・事前ビジネスセミナー
実施時期：	9 月 10 日～13 日
実施地：	日本・東京
概要：	アジア 4 カ国（ミャンマー、ウズベキスタン、カザフスタン、インド）の医療機器市場参入を目指す日本企業への情報提供を目的としたビジネスセミナーと、来日企業（計 8 社）との個別商談会を実施。180 件の商談をアレンジし、うち 26 件が成約見込み。参加企業からは各国の医療機器・医療現場事情に加え、バイヤーの考えや競合情報を確認できる機会となり、ビジネスのポテンシャルを感じた等の声が寄せられた。
参加者数：	セミナー 101 名
参加企業・団体数：	商談会 56 社
成果：	セミナー 役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）97.1% 商談会 役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）100% 成約見込件数：26 件

・アフリカでの事業展開を目指す日本企業を対象に、デジタル技術を活用して新たな事業・サービスを展開しているアフリカ現地企業との連携を目指し、初めてイノベーション分野に特化したアフリカ企業との商談会を開催。こうした新たな動きを TICADVII に向け発信していくため、「スタートアップとの協働で厚みを増すアフリカビジネス」として理事長会見を実施。

【実施事例】

事業名：	アフリカ・イノベーション 商談会・セミナー
実施時期：	11 月 6 日～8 日
実施地：	日本・東京
概要：	デジタル技術を活用して新たな事業・サービスを展開しているアフリカ現地企業とアフリカでの事業展開を目指す日本企業の連携促進の形を見出すべく、アフリカ 8 カ国（エチオピア、ケニア、ナイジェリア、コートジボワール、南アフリカ、エジプト、モロッコ、チュニジア）から農業、物流、保険、電子決済システム分野などで、現地の課題解決に直結するビジネスモデルを展開し、日本企業との連携を希望している 15 社を招へいし、商談会を開催。187 件の商談をアレンジし、

	うち 28 件が成約見込み。
参加者数： 参加企業・団体 数：	セミナー 139 名 商談会 56 社
成果：	セミナー 役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）96.2% 商談会 役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）100% 成約見込件数：28 件

・この他、エジプト・トルコ・中東北アフリカ（MENA）のスタートアップに特化した視察プログラムを初めて実施。国内スタートアップやベンチャーキャピタルなどが参加し、スタートアップ支援イベントでのピッチ、視察、現地有力投資家・VC・アクセラレーター・スタートアップとの面談を行った。

【実施事例】

事業名：	エジプト・トルコスタートアップ視察プログラム
実施時期：	12 月 6 日～9 日
実施地：	エジプト・カイロ、トルコ・イスタンブール
概要：	エジプト・トルコ・中東北アフリカ（MENA）のスタートアップに特化した視察プログラムを初めて実施。MENA 地域で事業を考える日本のスタートアップ・ベンチャーキャピタル（VC）などの企業を対象に、提携先や投資先を紹介する機会として、MENA 地域で最大規模のスタートアップ支援イベント「RiseUp Summit 2018」でのピッチ、視察を行い、現地有力投資家・VC・アクセラレーター・スタートアップとの面談を行った。参加した日本のスタートアップのうち 2 社は、会場にてピッチを行い、数社の現地企業から引き合いがあった。オプション・プログラムのトルコ視察では、トルコのスタートアップに関するエコシステムの情報提供、現地スタートアップとのネットワーキングを行った。参加者からは、現場の人々との接点、コミュニケーションができたことがとても貴重な機会になった、との声が寄せられた。
参加企業・団体 数：	エジプト：10 社 1 機関 13 名 トルコ：5 社 5 名
成果：	役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）100%

・「日アフリカ官民経済フォーラム」  
安倍総理のイニシアティブで、TICADVI 後初の経済にフォーカスした会合を日本政府（経済産業省・外務省）、ジェトロ、南ア政府（貿易産業省）が主体となって、ヨハネスブルクで開催。日本とアフリカの政府・企業関係者が日・アフリカ間のビジネスについてパネルディスカッション及びプレゼンテーションを行った。

【実施事例】

事業名：	日アフリカ官民経済フォーラム
実施時期：	5 月 3 日～4 日
実施地：	南アフリカ・ヨハネスブルク
概要：	安倍総理のイニシアティブで、TICADVI 後初の経済にフォーカスした会合をヨハネスブルクで開催。当初想定規模（800 人）の倍以上の規模（2,000 人）で活気溢れるものとなり、政府・民間で 16 件の覚書が締結された。フォーラム中では、世耕経済産業大臣、南アフリカのデービス貿易産業大臣が日・アフリカ間の経済関係強化について話した他、日本とアフリカの政府・企業関係者がビジネス連携強化策や企業の取組事例等についてパネルディスカッション及びプレゼンテーションを行った。更に、南アフリカのラマポーザ大統領が基調講演をし、日・南ア関係に新たな展望を開いた。終了後のアンケートでは、「日本とアフリカ諸国の投資環境、投資方針の概要が理解でき、アフリカ諸国の投資への考えが明確になった。」「アフリカ各国政府関係者の来場により当社製品を彼らに説明する機会が持った。」といったアフリカへの投資意欲の高まりやアフリ

				<p>カとの関係構築の機会となったことが伺えるコメントが寄せられた。</p> <p>参加者数： 約2,000名（アフリカ関係28名、日本企業約100社、アフリカ企業約400社）</p> <p>登壇者数： 80名</p> <p>成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）上位2項目97.4%</p> <p>・TICADVIフォローアップの一環として、「アフリカビジネス実証事業」を合計6件実施、アフリカの農業に特化したミッションをシエラレオネ・コートジボワールへ派遣。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>アフリカビジネス実証事業</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>通年</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>セネガル、タンザニア、エジプト、モロッコ、エチオピア、ナイジェリア、ケニア</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>アフリカを基点とした継続的なビジネスで、現地拠点設立を目指したビジネスを検討する日本企業から事業企画を募集し、採択された案件について業務委託にて実証。現地ビジネス情報や公的ネットワーク構築等を提供。また、各企業の調査・活動の結果はウェブ上で公開し、今後アフリカ進出を目指す日本企業の一助としている。</td></tr> <tr><td>参加企業数：</td><td>6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）：100%</td></tr> </table> <p>・アフリカ投資誘致機関フォーラム（AIPF）の成果として、欧州や中東等に拠点を置き、アフリカを所管する企業への情報提供強化のため、ロンドン、パリ、ドバイ、イスタンブール、ニューデリーにアフリカデスクを設置した。セミナー等による情報発信を行うとともに、欧州・中東等の企業との第三国連携支援も実施。</p>	事業名：	アフリカビジネス実証事業	実施時期：	通年	実施地：	セネガル、タンザニア、エジプト、モロッコ、エチオピア、ナイジェリア、ケニア	概要：	アフリカを基点とした継続的なビジネスで、現地拠点設立を目指したビジネスを検討する日本企業から事業企画を募集し、採択された案件について業務委託にて実証。現地ビジネス情報や公的ネットワーク構築等を提供。また、各企業の調査・活動の結果はウェブ上で公開し、今後アフリカ進出を目指す日本企業の一助としている。	参加企業数：	6社	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%												
事業名：	アフリカビジネス実証事業																											
実施時期：	通年																											
実施地：	セネガル、タンザニア、エジプト、モロッコ、エチオピア、ナイジェリア、ケニア																											
概要：	アフリカを基点とした継続的なビジネスで、現地拠点設立を目指したビジネスを検討する日本企業から事業企画を募集し、採択された案件について業務委託にて実証。現地ビジネス情報や公的ネットワーク構築等を提供。また、各企業の調査・活動の結果はウェブ上で公開し、今後アフリカ進出を目指す日本企業の一助としている。																											
参加企業数：	6社																											
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%																											
		<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、46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>一村一品マーケット空港展において、開発途上国の商品を販売。また要人対応などを通して広く事業を紹介、情報・意見の収集を行った。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>FOODEX JAPAN 2019</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>3月5日～3月8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：</td><td>28カ国・地域</td></tr> <tr><td>参加企業：</td><td>46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）95.7% 商談件数 1,533 成約件数（見込み含む）1,162 成約金額（見込み含む）2億8995万円</td></tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></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～31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。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。 ・4月13日：アヤ・チャム・ジャロ マリ共和国大使 ・2月22日（成田国際空港）および2月27日（関西国際空港）グレネンガー・キドニー・ムスリラ・バンダ マラウイ共和国大使</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）95.8%</td></tr> </table>	事業名：	FOODEX JAPAN 2019	実施時期：	3月5日～3月8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：	28カ国・地域	参加企業：	46社	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）95.7% 商談件数 1,533 成約件数（見込み含む）1,162 成約金額（見込み含む）2億8995万円	事業名：	一村一品マーケット空港展	実施時期：	4月1日～31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。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。 ・4月13日：アヤ・チャム・ジャロ マリ共和国大使 ・2月22日（成田国際空港）および2月27日（関西国際空港）グレネンガー・キドニー・ムスリラ・バンダ マラウイ共和国大使	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）95.8%	
事業名：	FOODEX JAPAN 2019																											
実施時期：	3月5日～3月8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：	28カ国・地域																											
参加企業：	46社																											
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）95.7% 商談件数 1,533 成約件数（見込み含む）1,162 成約金額（見込み含む）2億8995万円																											
事業名：	一村一品マーケット空港展																											
実施時期：	4月1日～31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。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。 ・4月13日：アヤ・チャム・ジャロ マリ共和国大使 ・2月22日（成田国際空港）および2月27日（関西国際空港）グレネンガー・キドニー・ムスリラ・バンダ マラウイ共和国大使																											
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）95.8%																											

			<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>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、18案件(事前調査8件含む)を採択。 「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19案件を採択。</p> <p><b>【実施事例】地域間交流支援(RIT)事業</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名:</td> <td>熊本県-台湾【半導体関連産業】</td> </tr> <tr> <td>実施時期:</td> <td>通年</td> </tr> <tr> <td>実施地:</td> <td>九州(大分、熊本)、台湾(台北)</td> </tr> <tr> <td>概要:</td> <td>熊本県を中心とした九州の半導体関連企業の台湾とのビジネス交流を支援。4月には台湾の半導体関連企業12社を招き、大分県で商談会を実施した。続いて、9月に日本企業31社からなるミッション団が台湾を訪問し、台湾側企業37社と169件の商談を実施。12月には、ビジネス成立の可能性が高い台湾の半導体関連企業6社を日本へ招へい。商談継続中の日本企業を中心にフォローアップ商談会を開催したところ、専門家の継続的な支援も奏功し、成約に結びついた。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数:</td> <td>延べ61社</td> </tr> <tr> <td>成果:</td> <td>商談件数:延べ279件 成約件数(見込み含む):延べ18件 ミッション派遣時には、台湾經濟部に加え、日台交流協会副代表もセレモニーに参加いただくなど、台湾政府からも認知され、現地のメディアにも取り上げられた。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】地域貢献プロジェクト</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名:</td> <td>山口食材のブランド構築・海外販路拡大</td> </tr> <tr> <td>実施時期:</td> <td>通年</td> </tr> <tr> <td>実施地:</td> <td>下関市、シンガポール</td> </tr> <tr> <td>概要:</td> <td>付加価値の高い山口県産食材のシンガポール向けブランド構築・海外販路拡大を支援。9月に、シンガポールからレストラン経営者兼バイヤー、ミシュランガイド・シンガポール関係者を招へい。下関漁港の水産物を中心とした高級食材の視察、山口の旬の食材を用いた料理を提供する店舗の訪問と意見交換、被招へい者を講師とした現地高級レストラン市場に関するワークショップを実施した。 10月には招へいした有識者の協力のもと、ミッションを派遣。山口県若手実力派シェフによる試食の提供や、ミシュランガイド・シンガポールが撮影したPR動画も活用し、「山口県の高級食材」を売り込んだ。また、有識者のネットワークにより、「最高級の食材」を求めているシンガポールのトップシェフとの商談を実現し、成約に結びつけた。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数:</td> <td>延べ13社</td> </tr> <tr> <td>成果:</td> <td>商談件数:33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</td> </tr> </table>	事業名:	熊本県-台湾【半導体関連産業】	実施時期:	通年	実施地:	九州(大分、熊本)、台湾(台北)	概要:	熊本県を中心とした九州の半導体関連企業の台湾とのビジネス交流を支援。4月には台湾の半導体関連企業12社を招き、大分県で商談会を実施した。続いて、9月に日本企業31社からなるミッション団が台湾を訪問し、台湾側企業37社と169件の商談を実施。12月には、ビジネス成立の可能性が高い台湾の半導体関連企業6社を日本へ招へい。商談継続中の日本企業を中心にフォローアップ商談会を開催したところ、専門家の継続的な支援も奏功し、成約に結びついた。	参加企業・団体数:	延べ61社	成果:	商談件数:延べ279件 成約件数(見込み含む):延べ18件 ミッション派遣時には、台湾經濟部に加え、日台交流協会副代表もセレモニーに参加いただくなど、台湾政府からも認知され、現地のメディアにも取り上げられた。	事業名:	山口食材のブランド構築・海外販路拡大	実施時期:	通年	実施地:	下関市、シンガポール	概要:	付加価値の高い山口県産食材のシンガポール向けブランド構築・海外販路拡大を支援。9月に、シンガポールからレストラン経営者兼バイヤー、ミシュランガイド・シンガポール関係者を招へい。下関漁港の水産物を中心とした高級食材の視察、山口の旬の食材を用いた料理を提供する店舗の訪問と意見交換、被招へい者を講師とした現地高級レストラン市場に関するワークショップを実施した。 10月には招へいした有識者の協力のもと、ミッションを派遣。山口県若手実力派シェフによる試食の提供や、ミシュランガイド・シンガポールが撮影したPR動画も活用し、「山口県の高級食材」を売り込んだ。また、有識者のネットワークにより、「最高級の食材」を求めているシンガポールのトップシェフとの商談を実現し、成約に結びつけた。	参加企業・団体数:	延べ13社	成果:	商談件数:33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		
事業名:	熊本県-台湾【半導体関連産業】																														
実施時期:	通年																														
実施地:	九州(大分、熊本)、台湾(台北)																														
概要:	熊本県を中心とした九州の半導体関連企業の台湾とのビジネス交流を支援。4月には台湾の半導体関連企業12社を招き、大分県で商談会を実施した。続いて、9月に日本企業31社からなるミッション団が台湾を訪問し、台湾側企業37社と169件の商談を実施。12月には、ビジネス成立の可能性が高い台湾の半導体関連企業6社を日本へ招へい。商談継続中の日本企業を中心にフォローアップ商談会を開催したところ、専門家の継続的な支援も奏功し、成約に結びついた。																														
参加企業・団体数:	延べ61社																														
成果:	商談件数:延べ279件 成約件数(見込み含む):延べ18件 ミッション派遣時には、台湾經濟部に加え、日台交流協会副代表もセレモニーに参加いただくなど、台湾政府からも認知され、現地のメディアにも取り上げられた。																														
事業名:	山口食材のブランド構築・海外販路拡大																														
実施時期:	通年																														
実施地:	下関市、シンガポール																														
概要:	付加価値の高い山口県産食材のシンガポール向けブランド構築・海外販路拡大を支援。9月に、シンガポールからレストラン経営者兼バイヤー、ミシュランガイド・シンガポール関係者を招へい。下関漁港の水産物を中心とした高級食材の視察、山口の旬の食材を用いた料理を提供する店舗の訪問と意見交換、被招へい者を講師とした現地高級レストラン市場に関するワークショップを実施した。 10月には招へいした有識者の協力のもと、ミッションを派遣。山口県若手実力派シェフによる試食の提供や、ミシュランガイド・シンガポールが撮影したPR動画も活用し、「山口県の高級食材」を売り込んだ。また、有識者のネットワークにより、「最高級の食材」を求めているシンガポールのトップシェフとの商談を実現し、成約に結びつけた。																														
参加企業・団体数:	延べ13社																														
成果:	商談件数:33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																														
			<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、全国の各地域でも中小企業の国際化に向けた事業をと共催する等連携を進めている。また、セミナーや中小企業の海外展開に関する勉強会を共催するほか等、施設の共有化も継続している。 中小機構の「新価値創造展」では、支援機関の合同ブースに出展し、新輸出大国コンソーシアムの広報および相談対応を行った。(30年11月)。その他、「SWBS海外ビジネス総合展」(30年11月)、「医療機器CEO商談会&amp;セミナー」(31年1月)にてブース出展し、来場者・出展者への相談対応を行った。</p>																										

					<p>た。</p> <p>・日本政策金融公庫 24年9月のMOU締結以後、継続して日本政策金融公庫（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。今年度も昨年度に引き続き、先方より公庫の職員向け研修への講師派遣の依頼を受け、ジェトロのサービスおよび新輸出大国コンソーシアムの活用方法の紹介をした（30年6月）。この他にも、公庫職員向け海外展開支援研修においてアメリカにおける投資環境や進出日系企業についての講演を行った（30年8月）。また、毎年公庫が主催する「全国ビジネス商談会」においては広報、相談ブースを複数の部署による横断的な体制で対応。6社の企業に対して、ジェトロの各種サービス紹介や貿易相談を行った（31年2月）。</p> <p>・商工組合中央金庫 23年2月のMOU締結以後、共同訪問を通じた個社支援、セミナー共催、講演協力等のほか、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より一層深めている。東京本部では商工中金主催セミナーへの講師派遣（30年10月）や、商工中金の支店職員向け「国際業務トレーナー研修」におけるジェトロ事業についての説明を行った（31年2月）。</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。</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、ビジネス面で課題を抱える若手デザイナーズを支援するプログラムを設立。世界のトップクリエイターとの協業やメンタリングをとおしてジャパン・ブランドの発信と、海外販路開拓の支援を行った。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>デザイナーズブランド欧州展開バイヤー・ショールーム招へい事業</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>3月18日～3月22日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>海外に卸先や直営店を持たない若手ファッションデザイナーズブランドを対象に海外バイヤーとの商談会を実施した。一般社団法人日本ファッション・ウィーク推進機構と連携し、英国から3社の有力ECサイトのバイヤー、1社の有力ショールームのオーナーを招へいした。より成約につなげることを目指し、招へいバイヤー・ショールームに各参加ブランドのアトリエに赴いていただき、プロダクトのみではなく、ブランドの世界感を体感した上でバイイングできる機会を提供した。結果、13社のうち4社が初めて海外販路の開拓に成功し、25件の商談のうち6件が成約へとつながった。また、5件は成約に向けて現在も商談を継続中である。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>13社・団体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数 25件 成約件数（見込み含む） 11件 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>メンズアパレルやアクセサリーのデザインを行う東京のファッションブランド</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>3社のECサイトのバイヤーとアトリエでの商談の機会を提供した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>海外バイヤーとの商談の機会がなく、海外に卸先・店舗がなかったが、本事業で商談をした3社のうち2社から発注を受けた。</td> </tr> </table>	事業名：	デザイナーズブランド欧州展開バイヤー・ショールーム招へい事業	実施時期：	3月18日～3月22日	実施地：	東京	概要：	海外に卸先や直営店を持たない若手ファッションデザイナーズブランドを対象に海外バイヤーとの商談会を実施した。一般社団法人日本ファッション・ウィーク推進機構と連携し、英国から3社の有力ECサイトのバイヤー、1社の有力ショールームのオーナーを招へいした。より成約につなげることを目指し、招へいバイヤー・ショールームに各参加ブランドのアトリエに赴いていただき、プロダクトのみではなく、ブランドの世界感を体感した上でバイイングできる機会を提供した。結果、13社のうち4社が初めて海外販路の開拓に成功し、25件の商談のうち6件が成約へとつながった。また、5件は成約に向けて現在も商談を継続中である。	参加企業・団体数：	13社・団体	成果：	商談件数 25件 成約件数（見込み含む） 11件 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） 100%	企業概要：	メンズアパレルやアクセサリーのデザインを行う東京のファッションブランド	ジェトロの支援：	3社のECサイトのバイヤーとアトリエでの商談の機会を提供した。	成果：	海外バイヤーとの商談の機会がなく、海外に卸先・店舗がなかったが、本事業で商談をした3社のうち2社から発注を受けた。		
事業名：	デザイナーズブランド欧州展開バイヤー・ショールーム招へい事業																								
実施時期：	3月18日～3月22日																								
実施地：	東京																								
概要：	海外に卸先や直営店を持たない若手ファッションデザイナーズブランドを対象に海外バイヤーとの商談会を実施した。一般社団法人日本ファッション・ウィーク推進機構と連携し、英国から3社の有力ECサイトのバイヤー、1社の有力ショールームのオーナーを招へいした。より成約につなげることを目指し、招へいバイヤー・ショールームに各参加ブランドのアトリエに赴いていただき、プロダクトのみではなく、ブランドの世界感を体感した上でバイイングできる機会を提供した。結果、13社のうち4社が初めて海外販路の開拓に成功し、25件の商談のうち6件が成約へとつながった。また、5件は成約に向けて現在も商談を継続中である。																								
参加企業・団体数：	13社・団体																								
成果：	商談件数 25件 成約件数（見込み含む） 11件 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） 100%																								
企業概要：	メンズアパレルやアクセサリーのデザインを行う東京のファッションブランド																								
ジェトロの支援：	3社のECサイトのバイヤーとアトリエでの商談の機会を提供した。																								
成果：	海外バイヤーとの商談の機会がなく、海外に卸先・店舗がなかったが、本事業で商談をした3社のうち2社から発注を受けた。																								

			<p>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>訪日外国人観光誘客、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 17 カ所で実施。ラグビーWC2019 に向けたインバウンド誘致及び製品の情報発信等も実施し、スポーツインバウンド事業も新たに展開した。</p> <p>また、メディア・インフルエンサー招聘に加え、職人技術、地域の魅力、ライフスタイル等を継続的に、かつ蓄積をしながら世界に発信するためのプラットフォームとして、ウェブサイト「Japan Style」コーナーを新設した。「Japan Style」コーナーでは、企業情報及び産業観光情報を掲載し、海外のバイヤー向けに情報発信を行った。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>産業観光連携事業(大分温泉サミット)</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>5月25日～27日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>大分県別府市、宇佐市、豊後高田市</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>大分県が主催する「おんせん県おおいた世界温泉地サミット」の開催にあわせた MICE 連携の取組。温泉資源の活用事例を視察し、歴史的な街並み、輸出等にも取組む地場産業、温泉体験型ツアーを海外の有力インフルエンサーに提供し、地域の魅力を広く外国人に伝えた。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>8社・団体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>インスタグラム・Facebook・Twitter・YouTube の“いいね” 137,489 件、コメント 8,077 件、動画視聴回数 754,567 件（7月2日時点）。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>産業観光連携事業（ラグビーW杯）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月27日～30日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>神奈川県横浜市、静岡県浜松市・袋井市</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ラグビーWC2019 に向けたインバウンド誘致及び製品の情報発信等のため、神奈川県、浜松市等自治体とも連携し、スポーツツーリズム事業を実施。海外のラグビー関連メディア・インフルエンサー等を招へい・派遣し、ラグビーWC 会場視察、周辺観光資源および産業観光の視察及び情報発信を行う。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>7社・団体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>英大手新聞掲載（Times:60万部、Guardian:19万）、仏ラグビー専門誌掲載（3万部）等、インスタグラム・Facebook・Twitter・YouTube の“いいね” 16,803 件、動画視聴回数 915,553 件（11月30日時点）。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>産業観光連携事業（三重）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月11日～13日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>三重県伊勢市、鳥羽市、津市</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>SAKE セレクションで来日したブリュッセル国際コンクール審査員（ソムリエ資格を有するワイン誌等ジャーナリスト、輸入業者、ソムリエ）を招へいし、全国から奉納酒が集まる伊勢神宮と日本酒の伝統・文化、海の幸を育みながら漁を行う海女の伝統・文化といった三重県の食産業や観光資源の背景と魅力を世界に広く発信した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>19か国・地域 29名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>スペインバイヤーから三重県の日本酒蔵元に引き合いあり。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>「雪まつり」にあわせた大使館関係者、メディア、インフルエンサー招へい事業（北海道）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>2月4～8日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>北海道</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>風評被害払拭の第2弾企画として、「さっぽろ雪まつり」にあわせて、大使館関係者、インフルエンサー等を招へい。G20 観光大臣会合実行委員会の連携事業として実</td> </tr> </table>	事業名：	産業観光連携事業(大分温泉サミット)	実施時期：	5月25日～27日	実施地：	大分県別府市、宇佐市、豊後高田市	概要：	大分県が主催する「おんせん県おおいた世界温泉地サミット」の開催にあわせた MICE 連携の取組。温泉資源の活用事例を視察し、歴史的な街並み、輸出等にも取組む地場産業、温泉体験型ツアーを海外の有力インフルエンサーに提供し、地域の魅力を広く外国人に伝えた。	参加企業・団体数：	8社・団体	成果：	インスタグラム・Facebook・Twitter・YouTube の“いいね” 137,489 件、コメント 8,077 件、動画視聴回数 754,567 件（7月2日時点）。	事業名：	産業観光連携事業（ラグビーW杯）	実施時期：	10月27日～30日	実施地：	神奈川県横浜市、静岡県浜松市・袋井市	概要：	ラグビーWC2019 に向けたインバウンド誘致及び製品の情報発信等のため、神奈川県、浜松市等自治体とも連携し、スポーツツーリズム事業を実施。海外のラグビー関連メディア・インフルエンサー等を招へい・派遣し、ラグビーWC 会場視察、周辺観光資源および産業観光の視察及び情報発信を行う。	参加企業・団体数：	7社・団体	成果：	英大手新聞掲載（Times:60万部、Guardian:19万）、仏ラグビー専門誌掲載（3万部）等、インスタグラム・Facebook・Twitter・YouTube の“いいね” 16,803 件、動画視聴回数 915,553 件（11月30日時点）。	事業名：	産業観光連携事業（三重）	実施時期：	10月11日～13日	実施地：	三重県伊勢市、鳥羽市、津市	概要：	SAKE セレクションで来日したブリュッセル国際コンクール審査員（ソムリエ資格を有するワイン誌等ジャーナリスト、輸入業者、ソムリエ）を招へいし、全国から奉納酒が集まる伊勢神宮と日本酒の伝統・文化、海の幸を育みながら漁を行う海女の伝統・文化といった三重県の食産業や観光資源の背景と魅力を世界に広く発信した。	参加企業・団体数：	19か国・地域 29名	成果：	スペインバイヤーから三重県の日本酒蔵元に引き合いあり。	事業名：	「雪まつり」にあわせた大使館関係者、メディア、インフルエンサー招へい事業（北海道）	実施時期：	2月4～8日	実施地：	北海道	概要：	風評被害払拭の第2弾企画として、「さっぽろ雪まつり」にあわせて、大使館関係者、インフルエンサー等を招へい。G20 観光大臣会合実行委員会の連携事業として実	
事業名：	産業観光連携事業(大分温泉サミット)																																																	
実施時期：	5月25日～27日																																																	
実施地：	大分県別府市、宇佐市、豊後高田市																																																	
概要：	大分県が主催する「おんせん県おおいた世界温泉地サミット」の開催にあわせた MICE 連携の取組。温泉資源の活用事例を視察し、歴史的な街並み、輸出等にも取組む地場産業、温泉体験型ツアーを海外の有力インフルエンサーに提供し、地域の魅力を広く外国人に伝えた。																																																	
参加企業・団体数：	8社・団体																																																	
成果：	インスタグラム・Facebook・Twitter・YouTube の“いいね” 137,489 件、コメント 8,077 件、動画視聴回数 754,567 件（7月2日時点）。																																																	
事業名：	産業観光連携事業（ラグビーW杯）																																																	
実施時期：	10月27日～30日																																																	
実施地：	神奈川県横浜市、静岡県浜松市・袋井市																																																	
概要：	ラグビーWC2019 に向けたインバウンド誘致及び製品の情報発信等のため、神奈川県、浜松市等自治体とも連携し、スポーツツーリズム事業を実施。海外のラグビー関連メディア・インフルエンサー等を招へい・派遣し、ラグビーWC 会場視察、周辺観光資源および産業観光の視察及び情報発信を行う。																																																	
参加企業・団体数：	7社・団体																																																	
成果：	英大手新聞掲載（Times:60万部、Guardian:19万）、仏ラグビー専門誌掲載（3万部）等、インスタグラム・Facebook・Twitter・YouTube の“いいね” 16,803 件、動画視聴回数 915,553 件（11月30日時点）。																																																	
事業名：	産業観光連携事業（三重）																																																	
実施時期：	10月11日～13日																																																	
実施地：	三重県伊勢市、鳥羽市、津市																																																	
概要：	SAKE セレクションで来日したブリュッセル国際コンクール審査員（ソムリエ資格を有するワイン誌等ジャーナリスト、輸入業者、ソムリエ）を招へいし、全国から奉納酒が集まる伊勢神宮と日本酒の伝統・文化、海の幸を育みながら漁を行う海女の伝統・文化といった三重県の食産業や観光資源の背景と魅力を世界に広く発信した。																																																	
参加企業・団体数：	19か国・地域 29名																																																	
成果：	スペインバイヤーから三重県の日本酒蔵元に引き合いあり。																																																	
事業名：	「雪まつり」にあわせた大使館関係者、メディア、インフルエンサー招へい事業（北海道）																																																	
実施時期：	2月4～8日																																																	
実施地：	北海道																																																	
概要：	風評被害払拭の第2弾企画として、「さっぽろ雪まつり」にあわせて、大使館関係者、インフルエンサー等を招へい。G20 観光大臣会合実行委員会の連携事業として実																																																	

					<p>施。1) 観光庁「ミス・ビジットジャパン観光特使」であるミス・インターナショナルは札幌・十勝の魅力を発信、2) G20 加盟国 (EU 含む) の在日大使館関係者は、31年G20 観光大臣会合が開催される倶知安町及び函館周辺を視察、3) 海外メディア・インフルエンサーは家具産地である旭川にて北海道の匠の技の魅力をビジネス界に発信し、3 コース全員がさっぽろ雪まつりで集結し、北海道の産業、観光を体験した上で、世界に発信。</p> <p>参加企業・団体数： 89名</p> <p>成果： インスタグラム・Facebook・YouTube など、630 件、480,000 “いいね”、国内メディア報道 26 件(2月12日時点)。</p>																																	
			<p>①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>①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ナイジェリア、アルジェなど合計6件実施。その他、中小企業内需依存型販路拡大展示会、広報展も実施した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>ラゴス国際見本市 2018</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月2日～11日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ナイジェリア・ラゴス</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>西アフリカ最大の見本市に大型パビリオンを設置し、30社が出展。オシンバジョ副大統領を始めとする現地要人および多数の来場者にジャパン・ブランドを発信し、主催者から「最優秀パビリオン賞(海外部門)」を受賞。効果的な商談も多く見られ、Bob 成約額(見込み含む)は昨年の倍近い成果が出た。また、初の試みとして「女性市場開拓ゾーン」を設置。ナイジェリア女性に向けた企画展示・イベントを行い、多くの来場者の注目を集めることに成功。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>30社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数(見込み含む)：709件 輸出成約金額(見込み含む)：825,000千円 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>環境配慮型製品メーカー(中小企業)</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>展示会の出展支援だけでなく、出展効果を高めるために、事前に企業訪問を行い、市場情報の提供などを行った。また、展示会後も入金の手続きやリードタイムに関する問い合わせ対応など、引き続きフォローを行っている。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>2回目の出展となる同企業は、同社製品(中古車のエンジン性能を上げる部品)について、会期中に来場した企業と商談を重ね、独占販売店契約を締結。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>第51回アルジェ国際見本市</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>5月8日～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>アルジェリア最大の国際総合見本市に5年連続で出展</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>11社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数(見込み含む)58件 輸出成約金額(見込み含む)474,363千円 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)90.9%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>ウヤヒア首相、ジェラブ商業大臣をはじめ、アルジェリア政府要人がジャパン・パビリオンを来訪した。</td> </tr> </table>	事業名：	ラゴス国際見本市 2018	実施時期：	11月2日～11日	実施地：	ナイジェリア・ラゴス	概要：	西アフリカ最大の見本市に大型パビリオンを設置し、30社が出展。オシンバジョ副大統領を始めとする現地要人および多数の来場者にジャパン・ブランドを発信し、主催者から「最優秀パビリオン賞(海外部門)」を受賞。効果的な商談も多く見られ、Bob 成約額(見込み含む)は昨年の倍近い成果が出た。また、初の試みとして「女性市場開拓ゾーン」を設置。ナイジェリア女性に向けた企画展示・イベントを行い、多くの来場者の注目を集めることに成功。	参加企業・団体数：	30社	成果：	成約件数(見込み含む)：709件 輸出成約金額(見込み含む)：825,000千円 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%	企業概要：	環境配慮型製品メーカー(中小企業)	ジェトロの支援：	展示会の出展支援だけでなく、出展効果を高めるために、事前に企業訪問を行い、市場情報の提供などを行った。また、展示会後も入金の手続きやリードタイムに関する問い合わせ対応など、引き続きフォローを行っている。	成果：	2回目の出展となる同企業は、同社製品(中古車のエンジン性能を上げる部品)について、会期中に来場した企業と商談を重ね、独占販売店契約を締結。	事業名：	第51回アルジェ国際見本市	実施時期：	5月8日～13日	実施地：	アルジェリア・アルジェ	概要：	アルジェリア最大の国際総合見本市に5年連続で出展	参加企業・団体数：	11社	成果：	成約件数(見込み含む)58件 輸出成約金額(見込み含む)474,363千円 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)90.9%		ウヤヒア首相、ジェラブ商業大臣をはじめ、アルジェリア政府要人がジャパン・パビリオンを来訪した。		
事業名：	ラゴス国際見本市 2018																																					
実施時期：	11月2日～11日																																					
実施地：	ナイジェリア・ラゴス																																					
概要：	西アフリカ最大の見本市に大型パビリオンを設置し、30社が出展。オシンバジョ副大統領を始めとする現地要人および多数の来場者にジャパン・ブランドを発信し、主催者から「最優秀パビリオン賞(海外部門)」を受賞。効果的な商談も多く見られ、Bob 成約額(見込み含む)は昨年の倍近い成果が出た。また、初の試みとして「女性市場開拓ゾーン」を設置。ナイジェリア女性に向けた企画展示・イベントを行い、多くの来場者の注目を集めることに成功。																																					
参加企業・団体数：	30社																																					
成果：	成約件数(見込み含む)：709件 輸出成約金額(見込み含む)：825,000千円 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%																																					
企業概要：	環境配慮型製品メーカー(中小企業)																																					
ジェトロの支援：	展示会の出展支援だけでなく、出展効果を高めるために、事前に企業訪問を行い、市場情報の提供などを行った。また、展示会後も入金の手続きやリードタイムに関する問い合わせ対応など、引き続きフォローを行っている。																																					
成果：	2回目の出展となる同企業は、同社製品(中古車のエンジン性能を上げる部品)について、会期中に来場した企業と商談を重ね、独占販売店契約を締結。																																					
事業名：	第51回アルジェ国際見本市																																					
実施時期：	5月8日～13日																																					
実施地：	アルジェリア・アルジェ																																					
概要：	アルジェリア最大の国際総合見本市に5年連続で出展																																					
参加企業・団体数：	11社																																					
成果：	成約件数(見込み含む)58件 輸出成約金額(見込み含む)474,363千円 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)90.9%																																					
	ウヤヒア首相、ジェラブ商業大臣をはじめ、アルジェリア政府要人がジャパン・パビリオンを来訪した。																																					

			<p>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。</p>		<p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>メーカー企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>30年2月のミッション派遣事業と5月のジャパン・フェア事業を活用。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>当該地域で実施されるジェトロ事業を横断的に活用し、見本市会場での商談フォローを行い、会期終了後に、約148,000千円の成約を達成。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>INNOPROM 2018</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>7月9日～12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>ロシア最大規模の産業総合博覧会に、29年に続きジャパン・パビリオンを設置した。工作機械や産業機械のみならず、ロシアの産業高度化に役立つ機械設備、技術を幅広く紹介し、多くの日露企業間の商談・成約に結び付いた。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>13社・1機関</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込含む）114件 輸出成約金額（見込含む）約1,044,182千円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>産業商務省のデニス・マントゥロフ大臣によるジャパン・パビリオンの訪問があった。ロシア・デスク専門家の支援を受けて参加した4社は、専門家から商談時にアドバイスを受けたことなどが奏功し、全体の成約件数（見込含む）を押し上げた。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>第36回ハバナ国際見本市</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月29日～11月2日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>キューバ・ハバナ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>4年連続でジャパン・パビリオンを設置し、ジャパンデーに外国貿易・投資省副大臣やキューバ商工会議所会頭、在キューバ日本国大使等がセレモニーに参加。パビリオンを巡覧されたほか、会期最終日には、外国貿易・投資省大臣がパビリオンを来訪し、各出品者に自社製品のアピールの機会を提供した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>10社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数：103件 成約件数（見込含む）：16件 輸出成約金額（見込含む）：約300億2,074万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：80.0%</td> </tr> </table> <p>・「日・アフリカ官民経済フォーラム」の併催イベントとしてジャパン・フェアを開催。アフリカの成長・発展に寄与する日本製品・先進技術をアピールした。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>日アフリカ官民経済フォーラム併催展示会ジャパン・フェア</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>5月3日、4日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>南アフリカ共和国・ヨハネスブルク</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>日アフリカ官民経済フォーラム併催イベントとして、フォーラム参加者向けに“アフリカの未来を支える日本のイノベーション”をメインテーマとするジャパン・フェアを実施した。①アフリカで活躍する日本企業ゾーン（44社）、②テーマ・ゾーン（24社）、③2025万博招致PRゾーン（2機関）の3つのゾーンで構成し</td> </tr> </table>	企業概要：	メーカー企業	ジェトロの支援：	30年2月のミッション派遣事業と5月のジャパン・フェア事業を活用。	成果：	当該地域で実施されるジェトロ事業を横断的に活用し、見本市会場での商談フォローを行い、会期終了後に、約148,000千円の成約を達成。	事業名：	INNOPROM 2018	実施時期：	7月9日～12日	実施地：	ロシア・エカテリンブルク	概要：	ロシア最大規模の産業総合博覧会に、29年に続きジャパン・パビリオンを設置した。工作機械や産業機械のみならず、ロシアの産業高度化に役立つ機械設備、技術を幅広く紹介し、多くの日露企業間の商談・成約に結び付いた。	参加企業・団体数：	13社・1機関	成果：	成約件数（見込含む）114件 輸出成約金額（見込含む）約1,044,182千円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%		産業商務省のデニス・マントゥロフ大臣によるジャパン・パビリオンの訪問があった。ロシア・デスク専門家の支援を受けて参加した4社は、専門家から商談時にアドバイスを受けたことなどが奏功し、全体の成約件数（見込含む）を押し上げた。	事業名：	第36回ハバナ国際見本市	実施時期：	10月29日～11月2日	実施地：	キューバ・ハバナ	概要：	4年連続でジャパン・パビリオンを設置し、ジャパンデーに外国貿易・投資省副大臣やキューバ商工会議所会頭、在キューバ日本国大使等がセレモニーに参加。パビリオンを巡覧されたほか、会期最終日には、外国貿易・投資省大臣がパビリオンを来訪し、各出品者に自社製品のアピールの機会を提供した。	参加企業・団体数：	10社	成果：	商談件数：103件 成約件数（見込含む）：16件 輸出成約金額（見込含む）：約300億2,074万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：80.0%	事業名：	日アフリカ官民経済フォーラム併催展示会ジャパン・フェア	実施時期：	5月3日、4日	実施地：	南アフリカ共和国・ヨハネスブルク	概要：	日アフリカ官民経済フォーラム併催イベントとして、フォーラム参加者向けに“アフリカの未来を支える日本のイノベーション”をメインテーマとするジャパン・フェアを実施した。①アフリカで活躍する日本企業ゾーン（44社）、②テーマ・ゾーン（24社）、③2025万博招致PRゾーン（2機関）の3つのゾーンで構成し		
企業概要：	メーカー企業																																														
ジェトロの支援：	30年2月のミッション派遣事業と5月のジャパン・フェア事業を活用。																																														
成果：	当該地域で実施されるジェトロ事業を横断的に活用し、見本市会場での商談フォローを行い、会期終了後に、約148,000千円の成約を達成。																																														
事業名：	INNOPROM 2018																																														
実施時期：	7月9日～12日																																														
実施地：	ロシア・エカテリンブルク																																														
概要：	ロシア最大規模の産業総合博覧会に、29年に続きジャパン・パビリオンを設置した。工作機械や産業機械のみならず、ロシアの産業高度化に役立つ機械設備、技術を幅広く紹介し、多くの日露企業間の商談・成約に結び付いた。																																														
参加企業・団体数：	13社・1機関																																														
成果：	成約件数（見込含む）114件 輸出成約金額（見込含む）約1,044,182千円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%																																														
	産業商務省のデニス・マントゥロフ大臣によるジャパン・パビリオンの訪問があった。ロシア・デスク専門家の支援を受けて参加した4社は、専門家から商談時にアドバイスを受けたことなどが奏功し、全体の成約件数（見込含む）を押し上げた。																																														
事業名：	第36回ハバナ国際見本市																																														
実施時期：	10月29日～11月2日																																														
実施地：	キューバ・ハバナ																																														
概要：	4年連続でジャパン・パビリオンを設置し、ジャパンデーに外国貿易・投資省副大臣やキューバ商工会議所会頭、在キューバ日本国大使等がセレモニーに参加。パビリオンを巡覧されたほか、会期最終日には、外国貿易・投資省大臣がパビリオンを来訪し、各出品者に自社製品のアピールの機会を提供した。																																														
参加企業・団体数：	10社																																														
成果：	商談件数：103件 成約件数（見込含む）：16件 輸出成約金額（見込含む）：約300億2,074万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：80.0%																																														
事業名：	日アフリカ官民経済フォーラム併催展示会ジャパン・フェア																																														
実施時期：	5月3日、4日																																														
実施地：	南アフリカ共和国・ヨハネスブルク																																														
概要：	日アフリカ官民経済フォーラム併催イベントとして、フォーラム参加者向けに“アフリカの未来を支える日本のイノベーション”をメインテーマとするジャパン・フェアを実施した。①アフリカで活躍する日本企業ゾーン（44社）、②テーマ・ゾーン（24社）、③2025万博招致PRゾーン（2機関）の3つのゾーンで構成し																																														



					<p>た同フェアには、2日間で1,464人が来場した。また、デービス南ア貿易産業大臣ほか複数のアフリカ関係も同フェアを視察した。①のゾーンに参加した中小企業からはアフリカ市場に手応えありとの反応があった。TICAD VIIでのフェア開催に向け、引き続き日アフリカ間のビジネス交流の機会創出に取り組む。</p> <table border="1"> <tr> <td>参加企業：</td> <td>(出品企業数) 70社・団体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>来場者役立ち度調査(4段階中上位2項目合計) 89.5%</td> </tr> </table>	参加企業：	(出品企業数) 70社・団体	成果：	来場者役立ち度調査(4段階中上位2項目合計) 89.5%									
参加企業：	(出品企業数) 70社・団体																	
成果：	来場者役立ち度調査(4段階中上位2項目合計) 89.5%																	
		<p>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。</p>		<p>・「第1回中国国際輸入博覧会」においてジャパン・パビリオンを設置。260社の支援を行った。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>第1回中国国際輸入博覧会</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月5日～11月10日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>中国・上海市</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>中国国際輸入博覧会は、29年5月、北京で開催された「一帯一路」国際協力サミットフォーラムにおいて、習近平中国国家主席がその開催を発表し、世界各国との経済交流・協力を強化するとともに、世界の貿易と経済成長を促し、開放型の世界経済発展を促進するという目的で開催された。ジェトロは「ハイエンド・インテリジェント機器」「服飾・日用消費品」「食品・農産品」「医療機器・医薬保健」「サービス貿易」の5分野の展示ホールにジャパン・パビリオンを設置、国内中小企業を中心に出品し中国市場への販路開拓を支援した。その他、主催者へ直接申し込んだ日本企業数をあわせたオール・ジャパンとしては、約380社・団体となり、出品者数、展示スペースとも国別で最大の参加規模となった。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>260社・団体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数(見込含む)：3,037件 輸出成約金額(見込含む)：5,801,831千円 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：95.3%</td> </tr> </table>	事業名：	第1回中国国際輸入博覧会	実施時期：	11月5日～11月10日	実施地：	中国・上海市	概要：	中国国際輸入博覧会は、29年5月、北京で開催された「一帯一路」国際協力サミットフォーラムにおいて、習近平中国国家主席がその開催を発表し、世界各国との経済交流・協力を強化するとともに、世界の貿易と経済成長を促し、開放型の世界経済発展を促進するという目的で開催された。ジェトロは「ハイエンド・インテリジェント機器」「服飾・日用消費品」「食品・農産品」「医療機器・医薬保健」「サービス貿易」の5分野の展示ホールにジャパン・パビリオンを設置、国内中小企業を中心に出品し中国市場への販路開拓を支援した。その他、主催者へ直接申し込んだ日本企業数をあわせたオール・ジャパンとしては、約380社・団体となり、出品者数、展示スペースとも国別で最大の参加規模となった。	参加企業・団体数：	260社・団体	成果：	成約件数(見込含む)：3,037件 輸出成約金額(見込含む)：5,801,831千円 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：95.3%		
事業名：	第1回中国国際輸入博覧会																	
実施時期：	11月5日～11月10日																	
実施地：	中国・上海市																	
概要：	中国国際輸入博覧会は、29年5月、北京で開催された「一帯一路」国際協力サミットフォーラムにおいて、習近平中国国家主席がその開催を発表し、世界各国との経済交流・協力を強化するとともに、世界の貿易と経済成長を促し、開放型の世界経済発展を促進するという目的で開催された。ジェトロは「ハイエンド・インテリジェント機器」「服飾・日用消費品」「食品・農産品」「医療機器・医薬保健」「サービス貿易」の5分野の展示ホールにジャパン・パビリオンを設置、国内中小企業を中心に出品し中国市場への販路開拓を支援した。その他、主催者へ直接申し込んだ日本企業数をあわせたオール・ジャパンとしては、約380社・団体となり、出品者数、展示スペースとも国別で最大の参加規模となった。																	
参加企業・団体数：	260社・団体																	
成果：	成約件数(見込含む)：3,037件 輸出成約金額(見込含む)：5,801,831千円 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：95.3%																	
		<p>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>		<p>・2020年ドバイ国際博覧会の日本館準備に取り組んでいる。また2025年大阪万博の誘致活動にも取り組み、大阪・関西が2025年の開催地として決定した。</p> <p><b>【2020年ドバイ国際博覧会準備業務】</b> 2020年に行われるドバイ国際博覧会日本館準備のため、関係者との定期会合を行い、日本館展示設計、建築設計、広報・行催事、運営・レストラン等の検討を行った。</p> <p><b>【2025年国際博覧会(万博)の大阪・関西への誘致に向けて】</b> 投票権のある国の要人の訪日などトップ面談の機会を捉え、大阪・関西への万博誘致支持を要請(108件、65カ国)、また海外見本市、博覧会などで万博誘致に向けたPR活動を実施した。</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。</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、「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。30年度募集したところ、423件の申請を受け付け、301件を採択、284件を支援した(支援件数前年度比108%)。本事業で過去に支援した事業者ヒアリングの結果、初年度にあたる26年度に出願され結果が出た154か国の内、111か国で登録査定に(登録査定率72%)、続く27年度に出願され結果が出た198か国のうち、171か国(登録査定率86.36%)が登録査定となっていることが判明し、事業の実施効果が明らかとなった。</p>														
		<p>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冒認商標出願された場合には、異議申立や取</p>		<p>・自社の知的財産を権利化する支援の一環として「商標先行登録調査」を実施している。30年度には58社113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146%)。</p> <p>・冒認商標無効・取消係争支援 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</p>														

			<p>消審判請求、訴訟費用を補助する。</p>		<p>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。30年度には25件を支援した（支援件数前年度比109%）。</p>																								
			<p>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>・侵害実態調査の支援 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、模倣品の流通経路や製造元を特定し、市場での販売状況などの情報を提供する「模倣品対策支援事業」を実施。30年度は23件を支援した（支援件数前年度比144%）。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など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。30年度は2件を支援した（支援件数前年度比200%）。</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。</p>		<p>・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、中南米）の活動を支援した。</p>																								
			<p>加えて、侵害発生源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へいを実施する。</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。30年度は、中国、ASEAN、中東・アフリカで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6ヵ国で開催。また、30年度は3ヵ国より知財当局政府高官や職員を日本に招へいした。</p> <p>真贋判定セミナー・模倣品対策</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1142 991 1819 1608"> <tr> <td>事業名：</td> <td>タイ裁判官向け特許訴訟セミナー</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>1月24日、25日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>バンコク</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>タイ裁判官向け特許訴訟セミナーの実施、CIPITC（中央知的財産・国際貿易裁判所）との意見交換及び裁判所内見学</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>CIPITC 裁判官 35名 タイ DIP 職員 18名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>タイでは産業の高度化に伴い、特許に関する訴訟が今後増加することが予想されている。そこで、タイの知財訴訟を取り扱う CIPITC に対して日本の特許訴訟を紹介することで、CIPITC の能力向上を図った。1月24日に元知財高裁判事の三村弁護士から日本の特許訴訟の概要について説明したのち、明治大学の熊谷教授から日本の機械・電機分野の特許裁判例について説明した。1月25日には、元京都大学教授の松田弁理士に日本の化学・バイオ分野の特許裁判例について説明。CIPITC の裁判官からは非常にポジティブな感想を聞くことができ、毎年の開催を要望する声もあった。セミナー後、講師の方々と共に CIPITC を訪問し、意見交換と裁判所内の見学を行った。招へいした講師からも非常に有益な訪問であったとの感想であった。</td> </tr> </table> <p>各国知財当局政府高官等招へい</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1142 1703 1819 1917"> <tr> <td>事業名：</td> <td>メキシコ産業財産庁長官招へい事業</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>6月2日～6月6日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京、大阪</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>メキシコ知的財産セミナーの実施、企業訪問、知的財産関連機関の訪問、要人会談</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体</td> <td>日系自動車メーカー1社 知的財産関連機関2団体</td> </tr> </table>	事業名：	タイ裁判官向け特許訴訟セミナー	実施時期：	1月24日、25日	実施地：	バンコク	概要：	タイ裁判官向け特許訴訟セミナーの実施、CIPITC（中央知的財産・国際貿易裁判所）との意見交換及び裁判所内見学	参加企業・団体数：	CIPITC 裁判官 35名 タイ DIP 職員 18名	成果：	タイでは産業の高度化に伴い、特許に関する訴訟が今後増加することが予想されている。そこで、タイの知財訴訟を取り扱う CIPITC に対して日本の特許訴訟を紹介することで、CIPITC の能力向上を図った。1月24日に元知財高裁判事の三村弁護士から日本の特許訴訟の概要について説明したのち、明治大学の熊谷教授から日本の機械・電機分野の特許裁判例について説明した。1月25日には、元京都大学教授の松田弁理士に日本の化学・バイオ分野の特許裁判例について説明。CIPITC の裁判官からは非常にポジティブな感想を聞くことができ、毎年の開催を要望する声もあった。セミナー後、講師の方々と共に CIPITC を訪問し、意見交換と裁判所内の見学を行った。招へいした講師からも非常に有益な訪問であったとの感想であった。	事業名：	メキシコ産業財産庁長官招へい事業	実施時期：	6月2日～6月6日	実施地：	東京、大阪	概要：	メキシコ知的財産セミナーの実施、企業訪問、知的財産関連機関の訪問、要人会談	参加企業・団体	日系自動車メーカー1社 知的財産関連機関2団体		
事業名：	タイ裁判官向け特許訴訟セミナー																												
実施時期：	1月24日、25日																												
実施地：	バンコク																												
概要：	タイ裁判官向け特許訴訟セミナーの実施、CIPITC（中央知的財産・国際貿易裁判所）との意見交換及び裁判所内見学																												
参加企業・団体数：	CIPITC 裁判官 35名 タイ DIP 職員 18名																												
成果：	タイでは産業の高度化に伴い、特許に関する訴訟が今後増加することが予想されている。そこで、タイの知財訴訟を取り扱う CIPITC に対して日本の特許訴訟を紹介することで、CIPITC の能力向上を図った。1月24日に元知財高裁判事の三村弁護士から日本の特許訴訟の概要について説明したのち、明治大学の熊谷教授から日本の機械・電機分野の特許裁判例について説明した。1月25日には、元京都大学教授の松田弁理士に日本の化学・バイオ分野の特許裁判例について説明。CIPITC の裁判官からは非常にポジティブな感想を聞くことができ、毎年の開催を要望する声もあった。セミナー後、講師の方々と共に CIPITC を訪問し、意見交換と裁判所内の見学を行った。招へいした講師からも非常に有益な訪問であったとの感想であった。																												
事業名：	メキシコ産業財産庁長官招へい事業																												
実施時期：	6月2日～6月6日																												
実施地：	東京、大阪																												
概要：	メキシコ知的財産セミナーの実施、企業訪問、知的財産関連機関の訪問、要人会談																												
参加企業・団体	日系自動車メーカー1社 知的財産関連機関2団体																												

				<table border="1"> <tr> <td>数：</td> <td></td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>30年4月にメキシコでは産業財産法の改正法が施行されるなど、同国の知的財産政策に関心が高まっている背景を踏まえ、産業財産庁長官を招へいた。6月5日にメキシコでトップシエアを誇る日系自動車メーカーとメキシコ知財庁長官および幹部職員による活発な意見交換会が実施された。また、6月4日に東京で開催された「メキシコ知財セミナー」では、長官を含む幹部職員が講演を行い、改正法についての最新情報を日本側に提供した。90名程度が参加し、参加者からは「これからメキシコに進出する上で、参考になった。」、「メキシコ知財制度について知る貴重な機会であった」といった意見があがった。</td> </tr> </table> <p>知財保護啓発活動等</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>第15回中国・ASEAN（東南アジア諸国連合）博覧会における消費者啓発ブース出展</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9月12日～15日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>中国 広西チワン族自治区南寧市</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>本博覧会は、2004年から中国とASEAN諸国の経済貿易主管部門と中国・ASEAN博覧会事務局が毎年、広西チワン族自治区南寧市において共催している。今年はカンボジアが主賓国として招かれた。今回は中央政府から韓正副総理が開幕式に出席し、4日間で延べ7万人が訪れた。広州事務所は、本博覧会で消費者向け知財保護啓発ブース（4小間）を出展した。模倣品と真正品の展示および知財権保護の重要性を啓発するチラシの配布を通じ、来場者に対し、真正品と模倣品の識別方法を説明した。その他、模倣品の危険性を訴えるビデオを放映したほか、模倣品の購買状況等に関するアンケートも実施した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>日系企業14社（中国IPG会員企業）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>上記アンケートでは、173件の有効回答を得られた。当所のブースには、一般消費者以外に、税関や公安局の職員も多数訪れ、興味深く展示品を研究し、積極的に真正品と模倣品の識別方法を尋ねていた。</td> </tr> </table> <p>現地政府への協力</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>ラオスにおけるマドリッドプロトコル支援</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>1月29日～2月1日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ビエンチャン</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ラオスDIPに対するマドリッドプロトコルに関する講義、ラオスDIPとの意見交換</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>ラオスDIP16人（カンラシー局長、シダ副局長含む）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>ラオスは28年3月にマドリッド協定議定書に加盟。しかし、これまで本国官庁として受け入れた案件は3件にとどまり、マドリッドプロトコルに関連する業務の経験が乏しかったため、実務面及び手続き面で十分な対応が取れていたとは言いがたかった。そのため、JPO（日本特許庁）及びWIPO（世界知的所有権機関）の専門官からマドリッドプロトコルの実務面及び手続き面に関して講義を行うことでキャパビルを実施した。ラオスDIPからはカンラシー局長及びシダ副局長も参加され、当局が非常に高い関心を有していることを伺えた。講義中はラオスDIP職員から次々と質問がなされ、非常に白熱した講義となった。また、ラオスDIP職員からは疑問点が解消された等の意見が上がっていた。</td> </tr> </table> <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を説明、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</p>	数：		成果：	30年4月にメキシコでは産業財産法の改正法が施行されるなど、同国の知的財産政策に関心が高まっている背景を踏まえ、産業財産庁長官を招へいた。6月5日にメキシコでトップシエアを誇る日系自動車メーカーとメキシコ知財庁長官および幹部職員による活発な意見交換会が実施された。また、6月4日に東京で開催された「メキシコ知財セミナー」では、長官を含む幹部職員が講演を行い、改正法についての最新情報を日本側に提供した。90名程度が参加し、参加者からは「これからメキシコに進出する上で、参考になった。」、「メキシコ知財制度について知る貴重な機会であった」といった意見があがった。	事業名：	第15回中国・ASEAN（東南アジア諸国連合）博覧会における消費者啓発ブース出展	実施時期：	9月12日～15日	実施地：	中国 広西チワン族自治区南寧市	概要：	本博覧会は、2004年から中国とASEAN諸国の経済貿易主管部門と中国・ASEAN博覧会事務局が毎年、広西チワン族自治区南寧市において共催している。今年はカンボジアが主賓国として招かれた。今回は中央政府から韓正副総理が開幕式に出席し、4日間で延べ7万人が訪れた。広州事務所は、本博覧会で消費者向け知財保護啓発ブース（4小間）を出展した。模倣品と真正品の展示および知財権保護の重要性を啓発するチラシの配布を通じ、来場者に対し、真正品と模倣品の識別方法を説明した。その他、模倣品の危険性を訴えるビデオを放映したほか、模倣品の購買状況等に関するアンケートも実施した。	参加企業・団体数：	日系企業14社（中国IPG会員企業）	成果：	上記アンケートでは、173件の有効回答を得られた。当所のブースには、一般消費者以外に、税関や公安局の職員も多数訪れ、興味深く展示品を研究し、積極的に真正品と模倣品の識別方法を尋ねていた。	事業名：	ラオスにおけるマドリッドプロトコル支援	実施時期：	1月29日～2月1日	実施地：	ビエンチャン	概要：	ラオスDIPに対するマドリッドプロトコルに関する講義、ラオスDIPとの意見交換	参加企業・団体数：	ラオスDIP16人（カンラシー局長、シダ副局長含む）	成果：	ラオスは28年3月にマドリッド協定議定書に加盟。しかし、これまで本国官庁として受け入れた案件は3件にとどまり、マドリッドプロトコルに関連する業務の経験が乏しかったため、実務面及び手続き面で十分な対応が取れていたとは言いがたかった。そのため、JPO（日本特許庁）及びWIPO（世界知的所有権機関）の専門官からマドリッドプロトコルの実務面及び手続き面に関して講義を行うことでキャパビルを実施した。ラオスDIPからはカンラシー局長及びシダ副局長も参加され、当局が非常に高い関心を有していることを伺えた。講義中はラオスDIP職員から次々と質問がなされ、非常に白熱した講義となった。また、ラオスDIP職員からは疑問点が解消された等の意見が上がっていた。		
数：																																		
成果：	30年4月にメキシコでは産業財産法の改正法が施行されるなど、同国の知的財産政策に関心が高まっている背景を踏まえ、産業財産庁長官を招へいた。6月5日にメキシコでトップシエアを誇る日系自動車メーカーとメキシコ知財庁長官および幹部職員による活発な意見交換会が実施された。また、6月4日に東京で開催された「メキシコ知財セミナー」では、長官を含む幹部職員が講演を行い、改正法についての最新情報を日本側に提供した。90名程度が参加し、参加者からは「これからメキシコに進出する上で、参考になった。」、「メキシコ知財制度について知る貴重な機会であった」といった意見があがった。																																	
事業名：	第15回中国・ASEAN（東南アジア諸国連合）博覧会における消費者啓発ブース出展																																	
実施時期：	9月12日～15日																																	
実施地：	中国 広西チワン族自治区南寧市																																	
概要：	本博覧会は、2004年から中国とASEAN諸国の経済貿易主管部門と中国・ASEAN博覧会事務局が毎年、広西チワン族自治区南寧市において共催している。今年はカンボジアが主賓国として招かれた。今回は中央政府から韓正副総理が開幕式に出席し、4日間で延べ7万人が訪れた。広州事務所は、本博覧会で消費者向け知財保護啓発ブース（4小間）を出展した。模倣品と真正品の展示および知財権保護の重要性を啓発するチラシの配布を通じ、来場者に対し、真正品と模倣品の識別方法を説明した。その他、模倣品の危険性を訴えるビデオを放映したほか、模倣品の購買状況等に関するアンケートも実施した。																																	
参加企業・団体数：	日系企業14社（中国IPG会員企業）																																	
成果：	上記アンケートでは、173件の有効回答を得られた。当所のブースには、一般消費者以外に、税関や公安局の職員も多数訪れ、興味深く展示品を研究し、積極的に真正品と模倣品の識別方法を尋ねていた。																																	
事業名：	ラオスにおけるマドリッドプロトコル支援																																	
実施時期：	1月29日～2月1日																																	
実施地：	ビエンチャン																																	
概要：	ラオスDIPに対するマドリッドプロトコルに関する講義、ラオスDIPとの意見交換																																	
参加企業・団体数：	ラオスDIP16人（カンラシー局長、シダ副局長含む）																																	
成果：	ラオスは28年3月にマドリッド協定議定書に加盟。しかし、これまで本国官庁として受け入れた案件は3件にとどまり、マドリッドプロトコルに関連する業務の経験が乏しかったため、実務面及び手続き面で十分な対応が取れていたとは言いがたかった。そのため、JPO（日本特許庁）及びWIPO（世界知的所有権機関）の専門官からマドリッドプロトコルの実務面及び手続き面に関して講義を行うことでキャパビルを実施した。ラオスDIPからはカンラシー局長及びシダ副局長も参加され、当局が非常に高い関心を有していることを伺えた。講義中はラオスDIP職員から次々と質問がなされ、非常に白熱した講義となった。また、ラオスDIP職員からは疑問点が解消された等の意見が上がっていた。																																	
		<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</p>																																

			<p>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。</p>		<p>た件数は、外国出願支援事業で 68 件（前年度比 618%）、商標先行登録調査では 31 件に上った（前年度比 103%）。</p>																																						
			<p>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>・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貫的な支援を実施した。30 年度は 7 地域から申請のあった 25 件のうち、15 件を支援した。また、知財面においても海外での商標権取得等の権利活用、保護に関する啓蒙活動を実施。採択した 15 案件のうち 6 案件で、(独)工業所有権情報・研修館 (INPIT) の協力のもと知財勉強会を実施した。</p> <p><b>【実施事例】(堺刃物・堺打刃物) 海外展示会に出展、和包丁を PR</b></p> <table border="1"> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10 月 21 日～25 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>フランス・パリ</td> </tr> <tr> <td>支援団体：</td> <td>堺刃物商工業協同組合連合会</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>トップシェフをターゲットとした販路拡大を目指して、欧州最大級の食品見本市「SIAL2018」に参加。和包丁のメンテナンス講習や調理実演等を実施した。なお、30 年 7 月、EUIPO に対し商標「堺打刃物」を出願、同年 11 月に登録。</td> </tr> <tr> <td>来場者数：</td> <td>約 150,000 名</td> </tr> <tr> <td>参加企業数：</td> <td>7 社</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】(うれしの茶) 台湾、シンガポールでのテストマーケティング実施</b></p> <table border="1"> <tr> <td>実施時期：</td> <td>台湾：9 月 27 日～10 月 1 日 シンガポール：1 月 7 日～13 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>台湾、シンガポール</td> </tr> <tr> <td>支援団体：</td> <td>佐賀県茶商工業協同組合、西九州茶農業協同組合連合会</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>29 年度に本事業を通じて出会ったシンガポールのパートナーとの交流を深化。同パートナーの紹介により第三国である台湾でのプロモーションイベントを実施。台湾さらには中国本土でのビジネスに向けた礎を築いた。シンガポールでは 29 年度に続き Tea Bone Zen Mind にてイベントを実施。さらに 30 年度はリッツカールトンホテルでも実施した。上記事業を通じ同パートナーが営む茶専門店でのうれしの茶の取扱いが開始したほか、超一流ブランドのギフトに採用されるなど、成果を着実に積み上げている。なお、本案件については 29 年度にシンガポールで先行登録調査を実施。シンガポール、中国、台湾、香港で商標出願すべく、検討を進めている。</td> </tr> <tr> <td>来場者数：</td> <td>台湾：27 名、シンガポール：56 名</td> </tr> <tr> <td>参加企業数：</td> <td>台湾、シンガポール：4 社</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】地域団体商標事業実施 3 地域の事務所員・参加組合による成果普及セミナーを実施</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>海外展開を目指す地域産品におけるブランディングセミナー</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>3 月 1 日 (金)</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京・渋谷</td> </tr> <tr> <td>参加者：</td> <td>94 名</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>地域産品・伝統工芸品ブランドの海外展開や販路開拓に関心をもつ、国内各地の業界団体等の皆様に向けて、地域団体商標制度やそれを活かしたブランド戦略立案のポイント等について解説するセミナーを開催。併せて、今年度本事業を活用した団体による海外展開事例も紹介。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>総合役立ち度上位 2 位比率 97.5% (上位 1 位 72.5%)</td> </tr> </table>	実施時期：	10 月 21 日～25 日	実施地：	フランス・パリ	支援団体：	堺刃物商工業協同組合連合会	概要：	トップシェフをターゲットとした販路拡大を目指して、欧州最大級の食品見本市「SIAL2018」に参加。和包丁のメンテナンス講習や調理実演等を実施した。なお、30 年 7 月、EUIPO に対し商標「堺打刃物」を出願、同年 11 月に登録。	来場者数：	約 150,000 名	参加企業数：	7 社	実施時期：	台湾：9 月 27 日～10 月 1 日 シンガポール：1 月 7 日～13 日	実施地：	台湾、シンガポール	支援団体：	佐賀県茶商工業協同組合、西九州茶農業協同組合連合会	概要：	29 年度に本事業を通じて出会ったシンガポールのパートナーとの交流を深化。同パートナーの紹介により第三国である台湾でのプロモーションイベントを実施。台湾さらには中国本土でのビジネスに向けた礎を築いた。シンガポールでは 29 年度に続き Tea Bone Zen Mind にてイベントを実施。さらに 30 年度はリッツカールトンホテルでも実施した。上記事業を通じ同パートナーが営む茶専門店でのうれしの茶の取扱いが開始したほか、超一流ブランドのギフトに採用されるなど、成果を着実に積み上げている。なお、本案件については 29 年度にシンガポールで先行登録調査を実施。シンガポール、中国、台湾、香港で商標出願すべく、検討を進めている。	来場者数：	台湾：27 名、シンガポール：56 名	参加企業数：	台湾、シンガポール：4 社	事業名：	海外展開を目指す地域産品におけるブランディングセミナー	実施時期：	3 月 1 日 (金)	実施地：	東京・渋谷	参加者：	94 名	概要：	地域産品・伝統工芸品ブランドの海外展開や販路開拓に関心をもつ、国内各地の業界団体等の皆様に向けて、地域団体商標制度やそれを活かしたブランド戦略立案のポイント等について解説するセミナーを開催。併せて、今年度本事業を活用した団体による海外展開事例も紹介。	成果：	総合役立ち度上位 2 位比率 97.5% (上位 1 位 72.5%)		
実施時期：	10 月 21 日～25 日																																										
実施地：	フランス・パリ																																										
支援団体：	堺刃物商工業協同組合連合会																																										
概要：	トップシェフをターゲットとした販路拡大を目指して、欧州最大級の食品見本市「SIAL2018」に参加。和包丁のメンテナンス講習や調理実演等を実施した。なお、30 年 7 月、EUIPO に対し商標「堺打刃物」を出願、同年 11 月に登録。																																										
来場者数：	約 150,000 名																																										
参加企業数：	7 社																																										
実施時期：	台湾：9 月 27 日～10 月 1 日 シンガポール：1 月 7 日～13 日																																										
実施地：	台湾、シンガポール																																										
支援団体：	佐賀県茶商工業協同組合、西九州茶農業協同組合連合会																																										
概要：	29 年度に本事業を通じて出会ったシンガポールのパートナーとの交流を深化。同パートナーの紹介により第三国である台湾でのプロモーションイベントを実施。台湾さらには中国本土でのビジネスに向けた礎を築いた。シンガポールでは 29 年度に続き Tea Bone Zen Mind にてイベントを実施。さらに 30 年度はリッツカールトンホテルでも実施した。上記事業を通じ同パートナーが営む茶専門店でのうれしの茶の取扱いが開始したほか、超一流ブランドのギフトに採用されるなど、成果を着実に積み上げている。なお、本案件については 29 年度にシンガポールで先行登録調査を実施。シンガポール、中国、台湾、香港で商標出願すべく、検討を進めている。																																										
来場者数：	台湾：27 名、シンガポール：56 名																																										
参加企業数：	台湾、シンガポール：4 社																																										
事業名：	海外展開を目指す地域産品におけるブランディングセミナー																																										
実施時期：	3 月 1 日 (金)																																										
実施地：	東京・渋谷																																										
参加者：	94 名																																										
概要：	地域産品・伝統工芸品ブランドの海外展開や販路開拓に関心をもつ、国内各地の業界団体等の皆様に向けて、地域団体商標制度やそれを活かしたブランド戦略立案のポイント等について解説するセミナーを開催。併せて、今年度本事業を活用した団体による海外展開事例も紹介。																																										
成果：	総合役立ち度上位 2 位比率 97.5% (上位 1 位 72.5%)																																										

		<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活用してビジネス展開の拡大支援を行う。</p>		<p>⑭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、深セン、ベルリン、インドネシア、マレーシア、タイの6地域で実施。延べ71社を支援。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。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>・国際アジェンダ対応事業 世界的に取り組みが広がるSDGsに関連したルール動向を整理した、「企業のサステナビリティ戦略に影響を与えるビジネス・ルール形成」レポートを発表した。 また、外部委員を招いた「SDGs時代の海外ビジネスとジェトロ事業」に係る研究会を発足。10月～31年1月に5回開催し、SDGsの事業への導入について検討を重ねた。31年2月・3月には、本研究会の議論内容を取りまとめたセミナーを開催し、中小企業に求められる対応について情報発信を行った。同時に、職員レベルでのSDGsについての知識向上・意識醸成のため部を越えた内部勉強会を実施した。 さらに、SDGsに関する情報発信を目的として、地元企業や自治体、金融機関や市民団体を交えたセミナーを日本各地で開催した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>Disrupt SF</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>9月5日～7日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>サンフランシスコ</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>スタートアップ登竜門として名高い展示会「Disrupt SF」に17社が参加。ジャパン・パビリオンに3日間連続出展することで、約1万人来場した投資家・大企業担当者等との商談機会を得た。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数：</td><td>17社</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>役立ち度最上位項目：92%、商談件数：782件、うち要フォローアップ商談件数135件</td></tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>深センピッチイベント・商談会</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>9月10日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>深セン</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>中国のシリコンバレーと称される深センで、深セン清華大学研究院傘下の投資・アクセラレータ LeaguerX とジェトロが共催でピッチイベント・商談会を開催。300人を超える現地投資家・企業関係者・メディア等が来場し、日本企業・技術に対する高い関心が見て取れた。また、ピッチイベント・商談会前後の日程で、現地エコシステムツアーやメンタリングを実施した。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数：</td><td>12社</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>役立ち度最上位項目：100%、商談件数：186件</td></tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>「SDGs時代の海外ビジネスとジェトロ事業」に係る研究会</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>30年10月～31年1月</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>東京</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>大学教授やコンサルタント、マスコミや商工会議所、市民団体や弁護士、政府や自治体などの有識者・関係者を交え、様々な局面において標準としてSDGsが影響力を増す中での今後の国際ビジネスおよびジェトロによる支援のあり方について計5回の議論を行った。</td></tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>中小企業向け「SDGs時代のビジネス環境」セミナー</td></tr> </table>	事業名：	Disrupt SF	実施時期：	9月5日～7日	実施地：	サンフランシスコ	概要：	スタートアップ登竜門として名高い展示会「Disrupt SF」に17社が参加。ジャパン・パビリオンに3日間連続出展することで、約1万人来場した投資家・大企業担当者等との商談機会を得た。	参加企業・団体数：	17社	成果：	役立ち度最上位項目：92%、商談件数：782件、うち要フォローアップ商談件数135件	事業名：	深センピッチイベント・商談会	実施時期：	9月10日	実施地：	深セン	概要：	中国のシリコンバレーと称される深センで、深セン清華大学研究院傘下の投資・アクセラレータ LeaguerX とジェトロが共催でピッチイベント・商談会を開催。300人を超える現地投資家・企業関係者・メディア等が来場し、日本企業・技術に対する高い関心が見て取れた。また、ピッチイベント・商談会前後の日程で、現地エコシステムツアーやメンタリングを実施した。	参加企業・団体数：	12社	成果：	役立ち度最上位項目：100%、商談件数：186件	事業名：	「SDGs時代の海外ビジネスとジェトロ事業」に係る研究会	実施時期：	30年10月～31年1月	実施地：	東京	概要：	大学教授やコンサルタント、マスコミや商工会議所、市民団体や弁護士、政府や自治体などの有識者・関係者を交え、様々な局面において標準としてSDGsが影響力を増す中での今後の国際ビジネスおよびジェトロによる支援のあり方について計5回の議論を行った。	事業名：	中小企業向け「SDGs時代のビジネス環境」セミナー		
事業名：	Disrupt SF																																							
実施時期：	9月5日～7日																																							
実施地：	サンフランシスコ																																							
概要：	スタートアップ登竜門として名高い展示会「Disrupt SF」に17社が参加。ジャパン・パビリオンに3日間連続出展することで、約1万人来場した投資家・大企業担当者等との商談機会を得た。																																							
参加企業・団体数：	17社																																							
成果：	役立ち度最上位項目：92%、商談件数：782件、うち要フォローアップ商談件数135件																																							
事業名：	深センピッチイベント・商談会																																							
実施時期：	9月10日																																							
実施地：	深セン																																							
概要：	中国のシリコンバレーと称される深センで、深セン清華大学研究院傘下の投資・アクセラレータ LeaguerX とジェトロが共催でピッチイベント・商談会を開催。300人を超える現地投資家・企業関係者・メディア等が来場し、日本企業・技術に対する高い関心が見て取れた。また、ピッチイベント・商談会前後の日程で、現地エコシステムツアーやメンタリングを実施した。																																							
参加企業・団体数：	12社																																							
成果：	役立ち度最上位項目：100%、商談件数：186件																																							
事業名：	「SDGs時代の海外ビジネスとジェトロ事業」に係る研究会																																							
実施時期：	30年10月～31年1月																																							
実施地：	東京																																							
概要：	大学教授やコンサルタント、マスコミや商工会議所、市民団体や弁護士、政府や自治体などの有識者・関係者を交え、様々な局面において標準としてSDGsが影響力を増す中での今後の国際ビジネスおよびジェトロによる支援のあり方について計5回の議論を行った。																																							
事業名：	中小企業向け「SDGs時代のビジネス環境」セミナー																																							

					<table border="1"> <tr> <td>実施時期：</td> <td>31年2月～3月</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都・大阪府</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>上記研究会では、SDGsが国際的に広がる中で、企業の調達要件に人権や社会、環境といった価値が反映されることでビジネス機会が創出・喪失するという点に議論が集約された。このように国際ビジネス環境の変化に対して、サプライチェーンの一角を担う中小企業がなすべき対応に関するセミナーを開催した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>セミナー参加者からは、「聞いたことがある、といった程度だったSDGsについて、具体的に日本企業がどのように関わっていくべきかが明確になった」「新興国からの人材登用において重要な視点である」「取引先からの発注要件の変化により機会にもリスクにもなる」といった声を得られた。 大阪参加者：140名、東京参加者：160名 平均総合役立ち度上位2項目：96%</td> </tr> </table>	実施時期：	31年2月～3月	実施地：	東京都・大阪府	概要：	上記研究会では、SDGsが国際的に広がる中で、企業の調達要件に人権や社会、環境といった価値が反映されることでビジネス機会が創出・喪失するという点に議論が集約された。このように国際ビジネス環境の変化に対して、サプライチェーンの一角を担う中小企業がなすべき対応に関するセミナーを開催した。	成果：	セミナー参加者からは、「聞いたことがある、といった程度だったSDGsについて、具体的に日本企業がどのように関わっていくべきかが明確になった」「新興国からの人材登用において重要な視点である」「取引先からの発注要件の変化により機会にもリスクにもなる」といった声を得られた。 大阪参加者：140名、東京参加者：160名 平均総合役立ち度上位2項目：96%												
実施時期：	31年2月～3月																								
実施地：	東京都・大阪府																								
概要：	上記研究会では、SDGsが国際的に広がる中で、企業の調達要件に人権や社会、環境といった価値が反映されることでビジネス機会が創出・喪失するという点に議論が集約された。このように国際ビジネス環境の変化に対して、サプライチェーンの一角を担う中小企業がなすべき対応に関するセミナーを開催した。																								
成果：	セミナー参加者からは、「聞いたことがある、といった程度だったSDGsについて、具体的に日本企業がどのように関わっていくべきかが明確になった」「新興国からの人材登用において重要な視点である」「取引先からの発注要件の変化により機会にもリスクにもなる」といった声を得られた。 大阪参加者：140名、東京参加者：160名 平均総合役立ち度上位2項目：96%																								
			<p>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事業や欧州を中心と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。</p>		<p>【実施事例③】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>地方企業のためのSDGs入門セミナー</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>30年12月～31年3月</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>広島県、熊本県、愛知県、長崎県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>日本各地で関心が高まっているSDGsへの理解を深めるとともに、積極的な参画が求められている企業や自治体、市民団体などが実際にどのように取り組むべきかについての情報発信を目的としたセミナーを開催した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>セミナー参加者からは、「自社が取り組んで行くイメージが明確になった」「サプライチェーン・マネジメントにおいて自社に密接に関わっていると感じた」といった声を得られた。登壇した関係機関からは、今後の連携強化や継続的な情報発信の重要性を指摘する声が上がった。 広島県：55名、熊本県：62名、愛知県：35名、長崎県：35名 平均総合役立ち度上位2項目：100%</td> </tr> </table> <p>・グローバル・ベンチャー・エコシステム加速化事業（Startupセレクション） Tech in Asia（シンガポール）、GITEX（ドバイ）、Websummit（リスボン）、SLUSH（ヘルシンキ）、CES（ラスベガス）、SXSW（オースティン）に参加。日本全国の有望ベンチャー企業の発掘から世界市場への挑戦までを一貫通貫で支援する。</p> <p>・欧州イノベーション・ミートアップ事業 欧州のエコシステムに関心を持つ中小企業・スタートアップ（知的財産権所持の有無を問わず）に対して、Boot Camp、メンタリングなどの集中支援を通じて欧州の展示会、ピッチにて商談機会の提供を拡大する。</p> <p>グローバル・ベンチャー・エコシステム加速化事業（Startupセレクション）</p> <table border="1"> <tr> <td colspan="2">【実施事例】</td> </tr> <tr> <td>事業名：</td> <td>グローバル・ベンチャー・エコシステム加速化事業（J-Startup） Tech In Asia</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>5月15日～5月16日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>シンガポール</td> </tr> </table>	事業名：	地方企業のためのSDGs入門セミナー	実施時期：	30年12月～31年3月	実施地：	広島県、熊本県、愛知県、長崎県	概要：	日本各地で関心が高まっているSDGsへの理解を深めるとともに、積極的な参画が求められている企業や自治体、市民団体などが実際にどのように取り組むべきかについての情報発信を目的としたセミナーを開催した。	成果：	セミナー参加者からは、「自社が取り組んで行くイメージが明確になった」「サプライチェーン・マネジメントにおいて自社に密接に関わっていると感じた」といった声を得られた。登壇した関係機関からは、今後の連携強化や継続的な情報発信の重要性を指摘する声が上がった。 広島県：55名、熊本県：62名、愛知県：35名、長崎県：35名 平均総合役立ち度上位2項目：100%	【実施事例】		事業名：	グローバル・ベンチャー・エコシステム加速化事業（J-Startup） Tech In Asia	実施時期：	5月15日～5月16日	実施地：	シンガポール		
事業名：	地方企業のためのSDGs入門セミナー																								
実施時期：	30年12月～31年3月																								
実施地：	広島県、熊本県、愛知県、長崎県																								
概要：	日本各地で関心が高まっているSDGsへの理解を深めるとともに、積極的な参画が求められている企業や自治体、市民団体などが実際にどのように取り組むべきかについての情報発信を目的としたセミナーを開催した。																								
成果：	セミナー参加者からは、「自社が取り組んで行くイメージが明確になった」「サプライチェーン・マネジメントにおいて自社に密接に関わっていると感じた」といった声を得られた。登壇した関係機関からは、今後の連携強化や継続的な情報発信の重要性を指摘する声が上がった。 広島県：55名、熊本県：62名、愛知県：35名、長崎県：35名 平均総合役立ち度上位2項目：100%																								
【実施事例】																									
事業名：	グローバル・ベンチャー・エコシステム加速化事業（J-Startup） Tech In Asia																								
実施時期：	5月15日～5月16日																								
実施地：	シンガポール																								

				<p>概要： 経済産業省から受託しているグローバル・ベンチャー・エコシステム加速化事業（J-Startup）の一環として、アジア最大級のイベント「Tech in Asia シンガポール」（以下、TIA）に参加した。同イベントは24年から毎年シンガポールで開催されており、本年度は、スタートアップ200社が出席し、4,000人以上が来場した。</p> <p>アジア最大級のイベントTIAに、初の日本パビリオン設置、スタートアップ24社がデモブース展開</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>存在感のある日本パビリオンの設置で、アジアの関係者に日本のスタートアップを印象付けた。</li> <li>企業の役立ち度上位2項目100%。単体でのデモブースよりも、日本政府・JETRO支援という位置づけによる信頼度向上、あるいは上記のパビリオンデザイン、可視性を評価するコメントが多かった。</li> </ul> <p>500人規模のメインステージで独自セッションを行い、日本のスタートアップを強くアピール</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>日本のエコシステムや、近年みられるスタートアップシーンの盛りあがりを観客に発信。</li> <li>コンテンツとしてシンガポール事務所石井所長挨拶、パネルディスカッション、日本のスタートアップによるピッチを行った。</li> </ul> <p>政府機関セッション・出展者/関係者決起集会</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>5月14日（TIA前日）にEnterprise Singapore、SG Innovate等のシンガポール政府機関とのセッションを実施。</li> <li>政府が主導するトップダウン型であるシンガポールのエコシステムを活用しやすくする狙い。</li> </ul>														
				<table border="1"> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>24社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>商談件数953件、うち要フォローアップ商談件数205件</li> <li>TIA主催のArenaピッチバトルに史上初めて日本のスタートアップEmpath社が優勝。日本のスタートアップやエコシステムをコミュニティに印象づけた。</li> </ul> </td> </tr> </table>	参加企業・団体数：	24社	成果：	<ul style="list-style-type: none"> <li>商談件数953件、うち要フォローアップ商談件数205件</li> <li>TIA主催のArenaピッチバトルに史上初めて日本のスタートアップEmpath社が優勝。日本のスタートアップやエコシステムをコミュニティに印象づけた。</li> </ul>										
参加企業・団体数：	24社																	
成果：	<ul style="list-style-type: none"> <li>商談件数953件、うち要フォローアップ商談件数205件</li> <li>TIA主催のArenaピッチバトルに史上初めて日本のスタートアップEmpath社が優勝。日本のスタートアップやエコシステムをコミュニティに印象づけた。</li> </ul>																	
				<p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>GITEX</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月14日～17日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ドバイ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>第38回となる大規模IT見本市。世界各地でデジタル経済やスタートアップの促進策が採られる中、UAEも知識経済の発展を目指しており、ドバイ政府は26年に都市・行政のスマート化を目指す「Smart Dubai」戦略を発表している。ドバイでのGITEXは中東最大規模のイベントとして、大きく盛り上がった。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>18社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度上位2項目：94.4%、商談件数：1,139件</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p>	事業名：	GITEX	実施時期：	10月14日～17日	実施地：	ドバイ	概要：	第38回となる大規模IT見本市。世界各地でデジタル経済やスタートアップの促進策が採られる中、UAEも知識経済の発展を目指しており、ドバイ政府は26年に都市・行政のスマート化を目指す「Smart Dubai」戦略を発表している。ドバイでのGITEXは中東最大規模のイベントとして、大きく盛り上がった。	参加企業・団体数：	18社	成果：	役立ち度上位2項目：94.4%、商談件数：1,139件		
事業名：	GITEX																	
実施時期：	10月14日～17日																	
実施地：	ドバイ																	
概要：	第38回となる大規模IT見本市。世界各地でデジタル経済やスタートアップの促進策が採られる中、UAEも知識経済の発展を目指しており、ドバイ政府は26年に都市・行政のスマート化を目指す「Smart Dubai」戦略を発表している。ドバイでのGITEXは中東最大規模のイベントとして、大きく盛り上がった。																	
参加企業・団体数：	18社																	
成果：	役立ち度上位2項目：94.4%、商談件数：1,139件																	

					<table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>SLUSH</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>12月5日～6日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>ヘルシンキ</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>スタートアップと投資家の出会いの場として、アールト大学の学生がムーブメントを創り上げ、今回で11回目を向かえる北欧最大へ成長したスタートアップイベントです。フィンランドを始め北欧各国政府関係者、欧州や北米、アジアのグローバル企業の地域責任者が幅広く来場し、北欧・欧州市場のゲートウェイとして注目されている。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数：</td><td>6社</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>役立ち度上位2項目：100%、商談件数：345件</td></tr> <tr><td colspan="2">【実施事例】</td></tr> <tr><td>事業名：</td><td>CES</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>1月8日～1月11日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>米国・ラスベガス</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>毎年ラスベガスで開催される世界最大の家電見本市。1967年から開催され、今回で52回目。近年では家電に留まらず、5G、人工知能など革新的なテクノロジーを披露する場となっている。その中のスタートアップ専門のEureka Parkに出展。世耕大臣も視察に訪れるなどし、国内外メディアで少なくとも450以上の記事に掲載された。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数：</td><td>22社</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>役立ち度上位2項目：100%、商談件数：3,311件</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>役立ち度上位2項目：83%、商談件数：230件</td></tr> </table>	事業名：	SLUSH	実施時期：	12月5日～6日	実施地：	ヘルシンキ	概要：	スタートアップと投資家の出会いの場として、アールト大学の学生がムーブメントを創り上げ、今回で11回目を向かえる北欧最大へ成長したスタートアップイベントです。フィンランドを始め北欧各国政府関係者、欧州や北米、アジアのグローバル企業の地域責任者が幅広く来場し、北欧・欧州市場のゲートウェイとして注目されている。	参加企業・団体数：	6社	成果：	役立ち度上位2項目：100%、商談件数：345件	【実施事例】		事業名：	CES	実施時期：	1月8日～1月11日	実施地：	米国・ラスベガス	概要：	毎年ラスベガスで開催される世界最大の家電見本市。1967年から開催され、今回で52回目。近年では家電に留まらず、5G、人工知能など革新的なテクノロジーを披露する場となっている。その中のスタートアップ専門のEureka Parkに出展。世耕大臣も視察に訪れるなどし、国内外メディアで少なくとも450以上の記事に掲載された。	参加企業・団体数：	22社	成果：	役立ち度上位2項目：100%、商談件数：3,311件	成果：	役立ち度上位2項目：83%、商談件数：230件		
事業名：	SLUSH																																		
実施時期：	12月5日～6日																																		
実施地：	ヘルシンキ																																		
概要：	スタートアップと投資家の出会いの場として、アールト大学の学生がムーブメントを創り上げ、今回で11回目を向かえる北欧最大へ成長したスタートアップイベントです。フィンランドを始め北欧各国政府関係者、欧州や北米、アジアのグローバル企業の地域責任者が幅広く来場し、北欧・欧州市場のゲートウェイとして注目されている。																																		
参加企業・団体数：	6社																																		
成果：	役立ち度上位2項目：100%、商談件数：345件																																		
【実施事例】																																			
事業名：	CES																																		
実施時期：	1月8日～1月11日																																		
実施地：	米国・ラスベガス																																		
概要：	毎年ラスベガスで開催される世界最大の家電見本市。1967年から開催され、今回で52回目。近年では家電に留まらず、5G、人工知能など革新的なテクノロジーを披露する場となっている。その中のスタートアップ専門のEureka Parkに出展。世耕大臣も視察に訪れるなどし、国内外メディアで少なくとも450以上の記事に掲載された。																																		
参加企業・団体数：	22社																																		
成果：	役立ち度上位2項目：100%、商談件数：3,311件																																		
成果：	役立ち度上位2項目：83%、商談件数：230件																																		
			<p>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し、業界や地域のニーズを踏まえた事業や支援を行う。</p>		<p>・日本の優れた制度を新興国等に導入することで、市場を創出するとともに当該国の社会課題の解決を目指す「社会課題解決型ルール形成支援プロジェクト」では、新規の3件を加えた8件の支援を開始している。</p> <table border="1"> <tr><td colspan="2">【実施事例】</td></tr> <tr><td>事業名：</td><td>社会課題解決型ルール形成支援事業</td></tr> <tr><td>概要：</td><td> <p>1. 継続支援案件</p> <p>(1)健康経営プロジェクト【スリランカ】</p> <p>「データヘルスによる日本型健康経営の導入・普及」をテーマに、生活習慣病が蔓延するスリランカに、従業員の健康を確保することで企業の生産性向上を目指す健康経営制度導入を目指すプロジェクト。</p> <p>日本型の健康経営に積極的に取り組む企業を顕彰するアワードを現地商工会議所とともに海外で初めて開催した。応募企業30社から企業規模別に優秀企業を選定し、現地での健康経営に対する機運を醸成した。アワードを通じてデータヘルスの重要性に対する認識が向上し、今後日本の製品やサービスが受け入れられる質の高いヘルスケア市場の拡大が期待できる。</p> <p>(2)「自動車リサイクル関連制度導入」事業【インド】</p> <p>循環型社会システムの実現および低公害車の普及につながる自動車リサイクル関連制度とともに、環境調和的な自動車解体を確保するための事業者認定制度の導入を目指す事業。</p> <p>現地の関係省庁や業界団体への働きかけによる制度構築を目標として、リサイクル事業者の能力構築に向けた研修施設およびリサイクル工場の設立について現地企業と合意した。</p> <p>(3)「電動三輪車の品質保証基準策定」事業【バングラデシュ】</p> <p>大気汚染が深刻なバングラデシュにおいて環境負荷が低い電動三輪車が普及する中で、品質保証基準を導入す</p> </td></tr> </table>	【実施事例】		事業名：	社会課題解決型ルール形成支援事業	概要：	<p>1. 継続支援案件</p> <p>(1)健康経営プロジェクト【スリランカ】</p> <p>「データヘルスによる日本型健康経営の導入・普及」をテーマに、生活習慣病が蔓延するスリランカに、従業員の健康を確保することで企業の生産性向上を目指す健康経営制度導入を目指すプロジェクト。</p> <p>日本型の健康経営に積極的に取り組む企業を顕彰するアワードを現地商工会議所とともに海外で初めて開催した。応募企業30社から企業規模別に優秀企業を選定し、現地での健康経営に対する機運を醸成した。アワードを通じてデータヘルスの重要性に対する認識が向上し、今後日本の製品やサービスが受け入れられる質の高いヘルスケア市場の拡大が期待できる。</p> <p>(2)「自動車リサイクル関連制度導入」事業【インド】</p> <p>循環型社会システムの実現および低公害車の普及につながる自動車リサイクル関連制度とともに、環境調和的な自動車解体を確保するための事業者認定制度の導入を目指す事業。</p> <p>現地の関係省庁や業界団体への働きかけによる制度構築を目標として、リサイクル事業者の能力構築に向けた研修施設およびリサイクル工場の設立について現地企業と合意した。</p> <p>(3)「電動三輪車の品質保証基準策定」事業【バングラデシュ】</p> <p>大気汚染が深刻なバングラデシュにおいて環境負荷が低い電動三輪車が普及する中で、品質保証基準を導入す</p>																								
【実施事例】																																			
事業名：	社会課題解決型ルール形成支援事業																																		
概要：	<p>1. 継続支援案件</p> <p>(1)健康経営プロジェクト【スリランカ】</p> <p>「データヘルスによる日本型健康経営の導入・普及」をテーマに、生活習慣病が蔓延するスリランカに、従業員の健康を確保することで企業の生産性向上を目指す健康経営制度導入を目指すプロジェクト。</p> <p>日本型の健康経営に積極的に取り組む企業を顕彰するアワードを現地商工会議所とともに海外で初めて開催した。応募企業30社から企業規模別に優秀企業を選定し、現地での健康経営に対する機運を醸成した。アワードを通じてデータヘルスの重要性に対する認識が向上し、今後日本の製品やサービスが受け入れられる質の高いヘルスケア市場の拡大が期待できる。</p> <p>(2)「自動車リサイクル関連制度導入」事業【インド】</p> <p>循環型社会システムの実現および低公害車の普及につながる自動車リサイクル関連制度とともに、環境調和的な自動車解体を確保するための事業者認定制度の導入を目指す事業。</p> <p>現地の関係省庁や業界団体への働きかけによる制度構築を目標として、リサイクル事業者の能力構築に向けた研修施設およびリサイクル工場の設立について現地企業と合意した。</p> <p>(3)「電動三輪車の品質保証基準策定」事業【バングラデシュ】</p> <p>大気汚染が深刻なバングラデシュにおいて環境負荷が低い電動三輪車が普及する中で、品質保証基準を導入す</p>																																		



					<p>ることにより安全で環境に良い交通インフラ構築を目指す事業。</p> <p>バングラデシュ政府関係者や企業関係者が参加するセミナーを開催し、品質保証制度の重要性を訴求したことで、基準作りに向けた機運を醸成した。</p> <p>(4)「初等義務教育・運動プログラム導入普及促進」事業【ベトナム】</p> <p>子どもの健康リスクが高まるベトナムの体育授業に、効率的な運動プログラムを導入することで、健康増進および体力向上を目指す。現地政府への働きかけや関連イベント開催を通じて、運動プログラムの導入を目指す事業。</p> <p>現地小学校でのワークショップを開催し、運動プログラムに関するデータを収集することで、政策策定に必要な報告書を作成し、現地政府に提出した。報告書に関して高い評価を得た結果、学習指導要領への運動プログラム導入に向けて教育訓練省とMOUを締結した。</p> <p>(5)「理美容開業に必要な公衆衛生基準制度および理美容従事者の資格制度導入」事業【ベトナム】</p> <p>理美容における公衆衛生基準および資格制度がないベトナムにかかる制度を導入することで、安全安心な理美容室および低所得層向け雇用の創出を目指す事業。</p> <p>現地の有力業界団体を日本に招へいし、日本の理美容制度に関する認識を深めてもらうことにより、現地の理美容室で日本の理美容制度に立脚した実証を実施するための基盤を固めた。</p> <p>2. 新規支援案件</p> <p>(1)「緊急時の避難音声誘導に関する関連制度導入」事業【ナイジェリア】</p> <p>洪水や火災の逃げ遅れ等災害対策の未成熟が社会課題化している現地に、避難誘導の徹底による減災、災害に対する危機管理意識の向上を目指した制度導入を図る事業。</p> <p>現地関係機関へのヒアリングを通じて、災害関連法規制の現状を理解するとともに、現地リスクに応じた個別カウンターパートを特定した。非常放送の法規制化に関する提案及び意見交換を通じて、制度導入の機運が高まった。</p> <p>(2)「初等・中等教育への器楽教育の導入・定着化」事業【ベトナム】</p> <p>楽器を使った公教育が一般的でないベトナムにおいて、学習指導要領の改訂を機に器楽教育制度の導入・定着化を進めることで、質の高い教育を幅広く社会に浸透させるとともに、楽器関連市場の創出を目指す事業。</p> <p>器楽教育を着実に学校教育で展開するため、ハノイ国立大学の教員養成課程において器楽教育コースを実施するとともに、教育訓練省を日本に招へいし日本の音楽教育現場を視察していただくことで、着実な教員養成システムの構築へとつなげた。</p> <p>(3)「地震速報装置による避難訓練の制度化」事業【ルーマニア】</p> <p>地震発生直後にS波到着前に避難を促す警報機器による避難訓練の制度化を進め、地震検知器市場の創出を目指す事業。</p> <p>30-40年周期で大地震が発生している現地の避難訓練制度の実効状況を聴取するとともに、現地で採択企業機器を各所に設置にかかる緊急事態庁とのMOUを締結した。避難訓練実証に向けた機器設置を実施し、災害ガイドラインなど地震対策に関するヒアリングを行った。</p> <p>12月にルーマニア地域開発・公共行政省の建築関連法務を担当する事務次官を招へいし、避難訓練の現場など日本の防災・減災の取り組みを行う10ヶ所への視察を通じ、ルーマニアにおける避難訓練の普及をめぐり前向きな反応を得られた。</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 東京工業大学と30年5月30日に、大阪大学と30年6月21日に協定を締結。</p>		

注4) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

<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)</p>
------------------------------------------------------------

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：0394

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	7,906,866 千円
(実績値)	—	—	250 万件	245 万件	244 万件	400 万件			決算額 (千円)	7,900,879 千円	7,465,227 千円	7,331,619 千円	7,878,000 千円
(達成度)	—	—	136.6%	133.9%	133.3%	218.6%			経常費用 (千円)	7,856,083 千円	7,567,906 千円	7,343,052 千円	7,815,175 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	△3,056 千円
(実績値)	—	—	7,005 件	9,275 件	8,253 件	10,623 件			行政コスト (千円)	5,081,664 千円	7,162,536 千円	6,963,690 千円	7,321,814 千円
(達成度)	—	—	137.4%	181.9%	161.8%	208.3%			従事人員数	1,685 人の内数	1,767 人の内数	1,802 人の内数	1,794 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%	95.1%							
(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数 (計画値)	年平均 282 件以上	—	282 件	282 件	282 件	282 件							

(実績値)	—	—	300 件	410 件	453 件	484 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	96 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%	96.7%								
(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	343 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	4.5 点								
(達成度)	—	—	—	—	—	—								
国際機関や	年平均 7 件	—	7 件	7 件	7 件	7 件								

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

注2) 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

注3) 上記以外に必要と考える情報があれば欄を追加して記載しても差し支えない

### 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>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</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。より多くの情報需要者に裨益するよう、従来型の媒体を見直し、利用者本位の情報媒体に組み換える。</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; 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>&lt;その他の指標&gt; 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)</p> <p>我が国企業及び国内外政府のニーズを踏まえつつ、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>&lt;評価の視点&gt; 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>(評価指標) ・政策立案への貢献や研究成果の普及状況</p>	<p>&lt;主要な業務実績&gt; 30 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：400 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：10,623 件 ・役立ち度アンケート調査：95.1% (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：619 件 ・政府への情報提供件数：171 件 (モニタリング指標) ・政策ブリーフィング件数 484 件 ・成果普及セミナー・シンポジウム等の開催件数：96 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：96.7% ・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)：343 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経済連携協定の活用促進への貢献 ・TPP11 関連調査、情報発信 各国の TPP11 批准の動向、発効への期待等をビジネス短信 88 本、地域・分析レポート 7 本を通じて情報発信。新 NAFTA に関するセミナー開催時には、TPP11 の動向についても併せて解説することで、カナダにおけるビジネスチャンス拡大について情報発信を行い、同国と日本企業の同国におけるビジネス拡大に資する情報提供を行った。</p> <p>・日 EU・EPA 関連調査、情報発信 (ア) 30 年 7 月 17 日の日 EU・EPA の署名に対する EU 加盟各国の反響や欧州産業界の EPA への期待、国内外で実施したセミナーなどに関するビジネス短信を 60 本掲載。また、地域・分析レポート特集ページ「欧州市場に挑む〜中堅・中小企業等の欧州ビジネス事例から〜」を 5 月 25 日に立ち上げ、日 EU・EPA の発効を期待する企業の見解を含め、欧州ビジネスに挑戦する企業事例を紹介する記事を 12 本掲載し、当該経済連携協定の活用促進を行った。</p> <p>(イ) 31 年 2 月 1 日の日 EU・EPA の発効を控え、同 EPA に規定されている原産地規則の第三国累積や事前教示制度など日本企業が発効前に抑えるべき実務的なポイントについて、EU が既に締結している他国・地域との経済連携協定における運用ルールを調査。調査結果は、「EU 韓国自由貿易協定 (FTA) 原産地証明制度をめぐる運用上の論点」(9 月)、「EU 特恵関税に関する原産地制度」(10 月)、「EU 加盟各国における特恵原産性の事前教示制度」(12 月)としてウェブ上に公開を行った。</p> <p>(ウ) 初の試みとして、2 月初旬に東京と大阪にて「日 EU・EPA 発効記念セミナー」を開催した際、東京と海外(ブリュッセル)をテレビ会議システムで接続。現地の欧州委員会税制・関税同盟総局特恵原産地チーム・リーダーとリアルタイムで質疑応答できる形式で開催し、日本企業が現地の実務者と</p>	<p>&lt;評定と根拠&gt; 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) 米国トランプ政権の動向に関する発信機能を強化 米中貿易摩擦や新 NAFTA 等の米国通商政策を重点的に調査したほか、ウェブサイトを通してタイムリーに情報発信を実施(執筆件数：229 本、アクセス件数：25 万 8,000 件)。また、米中貿易摩擦、新 NAFTA 関連で計 19 回(1,100 名が参加)のセミナーを開催するなど、積極的に普及啓蒙を図った。他方、16 州の重点州を定めて、日本企業の現地での活動をロードショー形式で地方政府に発信する取組を 12 回開催するなど、対米情報発信機能を拡充(17 州知事・副知事、21 州高官〔商務長官等〕、22 郡・市長)。</p> <p>(2) 欧州経済情勢(英国 EU 離脱交渉や日 EU・EPA)の情報発信と EPA 利活用促進に向けた取組強化 日本企業の関心の高いブレグジット後の影響調査を実施したほか、離脱交渉期限(10 月)のタイミングで交渉状況などの特集記事を発信するとともに、ウェブサイトを通して積極的な情報発信を実施(執筆件数：185 本、アクセス数：10 万 1,000 件)。また、ブレグジット後に、日本企業が適切に対策を講じられるようにするため、日本企業の目線に立った分かりやすいガイドブックや留意事項集を作成・公表。他方、それぞれ 30 年 12 月、31 年 2 月に発効の運びとなった TPP11、日 EU・EPA については、全都道府県でその活用促進に向けたセミナーを開催(101 回、4,100 名参加)し、普及啓蒙を図った。</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取組 30 年 10 月、カンボジアのフン・セン首相訪日をとらえ、ジェトロ理事長とのバイ会談を実施。その対話の中で、日本企業にとって長年の最大の非関税障壁となっていたカムコントロール(商業省所管の輸出入検査・不正防止総局)による検査(カンボジア独自の国境検問所での税関とは別の輸出検査)について、フン・セン首相から「必ず改善する」とのコミットメントを引き出し、31 年 1 月の撤廃に繋がった。</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) 国際的な関心の高まる「中国のプラスチック(再生資源)に係る輸入規制の強化とその影響」など、変容するグローバル・リサイクル・システムに焦点をあてた研究に積極的に取り組み、セミナー等での成果普及を実施した。研究成果のひとつとして「リサイクルと世界経済〜貿易と環境保護は両立できるか(小島研究員著：中公新書)」が刊行され、「大平正芳記念賞(特別賞)」を受賞。</p> <p>&lt;課題と対応&gt; ①調査・情報収集 中期目標に基づき、日本企業のビジネス展開に資する海外ビジネス情報としてニーズの高い内容について調査・情報収集を行う。とりわけ、2018 年度に続き、企業の事業活動に大きな影響を与える各国の景気動向、保護主義的な政策、米中、日米など主要国間の通商対話などの最新動向をタイムリーに調査・情報提供していく。TPP11、日 EU・EPA、RCEP など FTA・EPA の交渉、</p>	<p>評定： &lt;評定に至った理由&gt;</p> <p>&lt;指摘事項、業務運営上の課題及び改善方策&gt; (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt; (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>○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</p>						

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。

○グローバル化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、日本企業にとっ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を集積させ、日本貿易振興機構及び他の研究機関

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て、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。

### ③アジア経済研究所における研究成果の最大化に

(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）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。

(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）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。

意見交換を行う機会を創出した。さらにセミナーを録画し、WEB公開することで当日参加が叶わなかった企業の方にも広く情報発信を行った。

### ・日EU・EPA、TPP11普及セミナーの実施

日EU・EPA及びTPP11を解説するセミナーを全都道府県で合計101回開催し、4,100名の参加者に対して、協定内容や活用メリット・原産地規則の詳細、やマーケット情報等を提供した。特に、中小企業をはじめとする参加者にEPAを活用したビジネス展開のイメージを持ってもらえるように、実際にEPAを活用している地方企業の具体的な取り組み事例を紹介するなどの工夫をし、説明を行った。また国内日本企業のみならず、在外日本企業にも広く普及させるため、デンマーク、ポーランド、ベルギー、ニュージーランド、オーストラリア(シドニー、メルボルン)、ドイツ(ミュンヘン、デュッセルドルフ)、チェコ、オランダの世界10都市で開催し、約800名の参加者に情報提供を行った。

### 【実施事例】

事業名：	国際経済研究所通商政策研究会講演
実施時期：	1月10日
実施地：	東京
概要：	トヨタ系列のシンクタンクである(株)国際経済研究所の研究会において、日EU・EPAの原産地規則について、国際経済課から講師を派遣。理事長、所長ら幹部をはじめ、トヨタ自動車、豊田自動織機、豊田通商らトヨタ系列企業の部長級などが参加。
参加者数：	約20名

### 【実施事例】

事業名：	CPTPP活用セミナー
実施時期：	11月22日
実施地：	東京
概要：	CPTPPは30年10月、メキシコ、日本、シンガポールなど先行6カ国で手続きが完了したことで12月30日の発効が決まり、ベトナムが同11月に7番目の批准国となったタイミングで当該セミナーを開催。講師にはベトナム商工省副大臣、在京大使を迎え、CPTPPに係るベトナム政府の方針、日系企業へのメリット等を解説した。
参加者数：	約300名

### ・日EU・EPA、TPP11に関するパンフレットと解説書の作成

TPP11(2017年11月に署名)及び日EU・EPA(2017年12月に交渉妥結)の活用促進のため、パンフレット、解説書を通じて普及・啓蒙を行った。パンフレットはウェブ掲載を行うとともに貿易情報センターを通じて配布。解説書はPDF版をウェブにアップ。冊子版は貿易情報センターはじめ経済産業省や商工会議所、業界団体を通じ累計5万6,000部(パンフレット・解説書の合計)を配布し、利活用促進を行った。また、下記の成功事例の通り、TPP11解説書を用い、効果的なブリーフィングを行い、同社初のCPTPPを利用した通関に成功した事例を創出した。

### 【成功事例】

企業概要：	日系鉄鋼製品メーカー(中小企業)
ジェットロの支援：	1月、メキシコ向け輸出時にCPTPPの利用を試みたが、メキシコ税関から否認されてしまった。ジェットロが同社を訪れ、「TPP11解説書」に基づき輸出手順と必要書類を改めてブリーフィングした。
成果：	同社は2月、ジェットロのアドバイス内容をもとに再度メキシコ向けに輸出したところ、同社初のCPTPPを利用した通関に成功した。これにより現地での税関手数料などが大幅に削減された。

・RCEPに関する情報発信  
ビジネス短信を5本執筆し、3,153件のアクセスを集めた。

・世界の主要FTA/EPA、WTOなどの通商分野の動向等  
31年1月4日、調査レポート「世界と日本のFTA一覧」を更新。3カ月間で14,520件のアクセスを記録した。

・「アジア太平洋広域経済圏セミナー」の開催

発効、改定の動向やそれに伴う事業環境の変化やビジネスチャンスなどの情報も適切に提供する。令和元年度には、タイ、インドネシア、インドなどにおける国政選挙、欧州議会選挙、英国のEU離脱問題など事業活動に影響の大きい政治事案が見込まれる。ビジネス活動への影響度の高い案件を中心に調査・情報提供し、企業の事業計画立案・修正に資する。また、「アジア太平洋地域等でのサプライチェーンの変容」、「イノベーション」、「スタートアップ」、「外国人材の活用」、「フロンティア市場」など、国際ビジネスを展開する日本企業の関心の高いテーマに関しても、ジェトロが有する国内外のネットワークを活用して調査・情報提供を行う。また、国際ビジネスを進める上で必須となる各国の制度情報、ビジネスコスト、我が国企業の海外進出の状況など基礎的情報についても国・地域横断的に収集する。

### ②情報発信・政策提言

・日本を含む世界各地における通商協定やデジタル貿易のルール作りなど、政府の通商政策立案に貢献する調査・情報収集に優先的に取り組む。また、各事業の現場で得られた日本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ビジネス環境改善や、日本企業の海外展開の促進に向けた政策提言等を行う。米国におけるグラスルーツパートナーシップ事業をはじめ、日本企業のビジネス活動を通じた各国社会・経済への貢献や、日本との貿易投資関係などに関する情報発信を積極的に展開・強化する。世界のFTA、EPA等の動向や、TPP11や日EU・EPAなどわが国のFTA・EPAについて普及・啓蒙し、日本企業の効果的な活用を促進する。

・スマートフォン等モバイル機器の急速な普及を踏まえつつ、顧客の所在によらない普遍的情報発信を実現すべく、ウェブサイトに加えて、SNS、メールマガジンなどを効果的・効率的に活用し、ジェトロの海外ビジネス情報をより広範囲な利用者に対して適切に提供する。また、セミナーのオンライン化のさらなる推進を通じて、利用者の増加や利便性の向上を目指す。

### 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

#### (i) 学術研究成果の最大化を通じた政策立案への貢献

政策ニーズ等に基づく調査研究課題の企画立案から効率的・効果的なアウトリーチ活動まで一貫して実施する体制を構築し、研究マネージメント機能を強化する。政策担当者との綿密なコミュニケーションにより政策ニーズを的確かつ適時に把握し、積極的な政策研究対話(※)の実施や政策担当者への情報発信ツールの多様化等により広範な政策立案への貢献を果たす。また、ニーズが高く時宜に適ったテーマを取り上げて国際会議・セミナー・講演会・国際シンポジウム等を開催するとともに、出版プラットフォームやウェブサイト等を通じて研究成果を機動的に発信する。各種情報発信ツールについては、より広範なユーザーへのリーチを目指し、かつ利便性を高めるべく、ウェブサイトのユーザビリティを高めて一般向けコンテンツの充実を図るほか、SNS等の最新のデジタルツールを積極的に活用する。  
※政策研究対話とは、研究所に所属する研究者等、または研究所が実施する研究事業に参画している研究者等が、政策担当者に対して、定期的及び政策担当者の要請に応じて、対面形式にて研究成果の還元(情報提供及び提言)ならびに政策ニーズの把握等を行う活動のこと。

#### (ii) 付加価値の高い学術研究成果の創出と蓄積

国際的な政治・経済・社会秩序の変容や技術革新がもたらす産業構造の変化ならびにこれらが我が国を含めた国際社会に与える影響などについて国・地域・分野に特化した研究ならびにこれらを横断した研究を実施するとともに、持続可能性や包摂性の追求が問われる地球規模の課題にも取り組む。具体的には、民主主義と権威主義の変容、中国による「一帯一路」構想や中東の平和的安定に向けた諸課題などグローバルな地政学リスクの分析研究、ASEANから南アジア、アフリカまで視野に入れた経済圏構想など広域連携やコネクティビティに関する分析研究、伝統的な企業・産業研究に加えて、グローバル・バリュー・チェーン、イノベーション、デジタル経済、CSRや規制・ルール形成など新たな産業発展や貿易円滑化に資する研究などを実施する。これらの研究課題について、世界最大規模の研究集積や学術ネットワークおよび「経済地理シミュレーションモデル(IDE-GSM)」をはじめとする独自の分析ツール等研究所の強みを活かし、世界最先端の学術的分析手法を活用しつつ研究成果を創出する。

#### (iii) 国際的な研究ハブ機能と学術情報プラットフォーム機能の発揮

研究協力に関するMOUを締結している国際機関や国内外の大学・研究機関を中心として学術イベント等を共同で開催するとともに国内外学会やWTO等国際機関が主催する会議等に積極的に参画し研究成果を発信する。また、ア

<p>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>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。</p> <p>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的確に対応する。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。</p> <p>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「政策提言研究」を実施するほか、政策担当者等への研究成</p>	<p>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。</p>	<p>米国テキサス州ダラス近郊、および戦略国際問題研究所(CSIS)との共催でワシントンDCにおいて、「アジア太平洋広域経済圏セミナー」を開催。中小企業やすべての労働者がグローバル化の恩恵を享受できる、保護主義に迎合しない包括的な通商政策の必要性を日本、タイ、中国の有識者の意見を交え、米国政府の政策関係者、ビジネス関係者に直接訴えた。また、米中貿易戦争の深刻な影響に警鐘を鳴らすとともに、日本が三極貿易大臣会合の場などを活用して問題解決に貢献できる可能性についても言及した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1142 394 1819 741"> <tr> <td>事業名：</td> <td>アジア太平洋広域経済圏セミナー</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>①10月12日、②10月16日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>①ダラス、②ワシントンDC</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>自由貿易によるアジア太平洋地域の経済統合の重要性について、米国・通商政策関係者、有識者および企業に向けて発信するセミナーを開催。30年はワシントンDCに加え、日本企業の進出増に伴って日本を含むアジア太平洋広域経済圏とのビジネスに関心が高まる、ダラスでも開催した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>①70名、②122名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>①役立ち度上位2項目：100%②役立ち度上位2項目：100%参加者から「有益な情報で広い範囲のトピックを聞くことができた」等の高い評価を得た。</td> </tr> </table>	事業名：	アジア太平洋広域経済圏セミナー	実施時期：	①10月12日、②10月16日	実施地：	①ダラス、②ワシントンDC	概要：	自由貿易によるアジア太平洋地域の経済統合の重要性について、米国・通商政策関係者、有識者および企業に向けて発信するセミナーを開催。30年はワシントンDCに加え、日本企業の進出増に伴って日本を含むアジア太平洋広域経済圏とのビジネスに関心が高まる、ダラスでも開催した。	参加者数：	①70名、②122名	成果：	①役立ち度上位2項目：100%②役立ち度上位2項目：100%参加者から「有益な情報で広い範囲のトピックを聞くことができた」等の高い評価を得た。	<p>アジア・アフリカ等各国の貿易投資に携わる若手行政官等を育成する研修プログラム(アイデアス)を実施する。これら学術イベントの開催や研究者の派遣・受入れ等を通じた学術ネットワークの構築・強化により国際的な学術研究ハブ機能とプレゼンス向上を図る。学術研究成果・各種データの蓄積・整備ならびに情報発信を強化するため、図書館部門と出版企画編集部門を「学術情報センター」として再編し、学術情報プラットフォームとしての機能を発揮する。同センターでは、世界有数の専門図書館として引き続き開発途上国・地域の関連資料情報の収集と提供を行うとともに、機関リポジトリ「ARRIDE」による学術研究成果の電子的保存・提供、ウェブサイトによる情報発信の充実と利便性向上および出版物の刊行等を行う。</p>	
事業名：	アジア太平洋広域経済圏セミナー																
実施時期：	①10月12日、②10月16日																
実施地：	①ダラス、②ワシントンDC																
概要：	自由貿易によるアジア太平洋地域の経済統合の重要性について、米国・通商政策関係者、有識者および企業に向けて発信するセミナーを開催。30年はワシントンDCに加え、日本企業の進出増に伴って日本を含むアジア太平洋広域経済圏とのビジネスに関心が高まる、ダラスでも開催した。																
参加者数：	①70名、②122名																
成果：	①役立ち度上位2項目：100%②役立ち度上位2項目：100%参加者から「有益な情報で広い範囲のトピックを聞くことができた」等の高い評価を得た。																
			<p>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 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ビジネス短信、地域・分析レポート、調査レポート、セミナー等を通じて発信した。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・基礎情報 各国の基礎情報について、海外ネットワークを活用し情報収集を実施。より多くの日本企業に情報を活用してもらう目的で発信媒体を無料化すると共に、速報性のあるニュース「ビジネス短信」と分析を加えた「地域・分析レポート」を設け、幅広い情報ニーズに応える体制整備した。取組の結果、執筆件数は3,995本で記事へのアクセス件数は前年比2.8倍の約213万件に増加した。地域分析レポートの執筆件数は509本で記事へのアクセス件数は約50万件であった。</li> <li>・国別制度情報の発信 世界約70カ国・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。</li> <li>・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るべく、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。調査対象国は合計65カ国、対象都市は前年度から4都市増加し109都市を対象とした。</li> <li>・国際経済調査 『ジェトロ世界貿易投資報告2018年版』を7月にプレスリリース。世界経済・貿易・直接投資を中心とした通商政策の最新動向などを分析・概説した。2018年版では拡大するデジタル貿易の潮流を捉え、「デジタル化がつかぬ国際経済」をテーマに、世界のデジタル貿易、デジタル分野における直接投資、電子商取引(EC)等のデジタル関連ルール形成の動向を解説した。国・地域別編では、60カ国・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114件掲載された。国内各地で実施した成果普及セミナーは前年度比で23件増加し、39件開催した。</li> </ul> <p>(参考) 国内外メディアで多数掲載。 メディア掲載状況： 114件 国内メディア：101件 (日本経済新聞、読売新聞、産経新聞ほか地方紙・業界紙多数) 海外メディア：13件 (中国8件、香港3件、スペイン、イタリア各1件)</p>														

		<p>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、国際シンポジウム・セミナー開催、ウェブサイト等を</p>		<p>ウェブアクセス件数：  7月30日のプレスリリースから12月末までの『ジェトロ世界貿易投資報告2018年版』へのアクセス件数(プレスリリースページおよび報告書本文)は、18,674件に上った(月平均3,620アクセス)。  国内を中心に各地で成果普及セミナーを39件開催。  ・8/9(東京)参加者：183名(会場106名、オンデマンド受講者77名)、CSアンケート上位2項目95.7%  ・9/12(高松)参加者：13名、CSアンケート上位2項目100%  ・9/13(大阪)参加者：23名、CSアンケート上位2項目100%  ・9/27(横浜)参加者：30名、CSアンケート上位2項目96.6%</p> <p>各貿易情報センター主催で実施する通常の成果普及セミナーのほか、例えば以下のような、外部団体からの依頼や連携に基づいて実施した講演会を含む：  ・10/15 「企業論特別講義」講義(流通科学大学)  ・10/23 「国際経済特論」講義(東北大学)  ・11/7 「わかやま塾」(和歌山県)  ・11/22 「平成30年度博多・福岡空港地区懇談会」(公益財団法人日本関税協会)  ・11/30 「第37回アジア経済フォーラム」(福井県立大学)  ・12/7 「海外リスクマネージメントセミナー」(東京商工リサーチ)  ・1/16 「郡山経済研究会」(福島民報社)  ・1/17 「大光銀行・光友会新年総会講演」(大光銀行)  ・1/31 「中小企業発展論」講義(琉球大学)  ・2/14 「滋賀経済同友会懇談会」(滋賀経済同友会)  ・3/19 「輸出関係経営活性化支援研修」(熊本国税局)</p> <p>・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。国際問題や日本における社会変化の潮流を捉え、下記の分野を中心に地域横断的調査を実施した。</p> <p>1) 国際問題化する廃プラスチック問題を全地域で調査  国際問題として注目されるプラスチック問題に焦点を当て、「脱プラスチック」をキーワードに地域横断的に各国・地域のプラスチック規制や企業の動向を調査。日本、中国、東南アジア・南西アジア、欧州、アフリカ、米国・カナダ、中南米、ブラジルにつき計9本の地域・分析レポートを掲載した。さらに特集を基にした原稿を日経ESGに寄稿。プラスチック関連のブリーフィングも37件実施する等、積極的に情報発信を行った。</p> <p>2) 女性経済のエンパワーメント  安倍首相が「女性活用」を柱に位置付けて推進してきた「ウーマノミクス」が5年目を迎えるなど、社会的に「女性」が注目を集める中、国際ビジネスの視点から女性を取り巻く社会・経済の動きや変化について報告する特集「女性の経済エンパワーメント」の取組を開始し、14本のレポートを掲載した。また、調査レポート「ナイジェリア女性市場の可能性」を作成。展示事業部がラゴス国際見本市で設置した「女性市場開拓ゾーン」を支援する等、事業部と連携し、情報発信を行った。</p> <p>3) ジャパノロジストに対するインタビュー調査  日本経済の先行きに関しては、少子高齢化や人口減少などを背景として、その見通しを懸念する論調が多い中、ジェトロの海外ネットワークを活用し、世界各地のジャパノロジストに対するインタビューを実施し、日本企業が新たな活路を見いだす方策、日本経済の将来展望、日本への期待など、“世界の知日家の眼”を通じた現地発レポートを発信する取組を開始し、計19本掲載した。</p> <p>・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2,041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、情報提供を実施した。</p> <p>・進出日系企業実態調査  毎年度、実施している進出日系企業実態調査では、米中貿易摩擦の影響が全世界に波及することを想定し、地域横断的に「保護主義的な動きの影響」に関する設問を新設。7,593社から得た回答を基に、中東アフリカとロシアを除く全地域間で比較・分析を機動的に行った結果、「マイナスの影響あり」と回答した企業の割合が、米国の75.0%からアジア・大洋州の18.8%と地域で大きく異なることが定量的に明らかになった。その調査結果は日本経済新聞やブルームバーグ等の主要メディア(23回)で大きく取り上げられた。また、NAFTA再交渉関連では、米国・カナダ・中南米地域の調査回答企業1,200社</p>		
--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--



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式のセミナー・講演会の開催を図る。

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。

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。

に調査結果のフィードバックを行うとともに、約 1 ヶ月で 1,800 件のアクセスを実現するなど注目度が高い調査結果を提供した。さらに、進出日系企業実態調査を用い、インド、インドネシア、ベトナムでは政策提言を行う等、調査結果を有機的に活用し、日本企業の課題解決に取り組んだ。

（参考：進出日系企業実態調査 掲載メディア）  
日刊工業新聞、日経産業新聞、産経新聞、日本経済新聞、西日本新聞、茨城新聞、共同通信、NNA マレーシア、Yahoo、四国新聞、共同通信（長崎新聞）、NNA(日本)、JIJI Press English News Service、kyodonews.net、伊勢新聞、奈良新聞、愛媛新聞、Japan Times、The Japan News、Iran Daily、河北新報、ブルームバーグ（米国）、高知新聞

【実施事例】

事業名：	関税引き上げ等の保護主義的な動きの進出日系企業への影響
実施時期：	第 3 四半期～第 4 四半期
実施地：	世界各地
概要：	進出日系企業実態調査の一環として、「関税引き上げ等の（世界的な）保護主義的な動きの影響」について地域横断的に調査を実施。2 月 22 日にプレスリリース。
対象企業・団体数：	対象企業 1 万 7,317 社（うち、回答企業 7,593 社）
成果：	日刊工業、日本経済新聞、日経産業新聞、産経新聞、共同通信、ブルームバーグ等、同調査結果を踏まえた記事が 23 件掲載された。

・日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査  
31 年 3 月 7 日、「2018 年版日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」の結果を公表。日本企業本社の輸出、海外進出への取り組みのほか、保護貿易主義の影響、FTA の活用、外国人材の活用、電子商取引などについて 3,385 社（回答率 33.8%）への調査を取り纏めた結果、日刊工業新聞などのメディアに掲載された。

・政策実行・立案等に資する情報提供  
1) カンボジア・フン・セン首相への政策提言  
30 年 10 月、カンボジアのフン・セン首相訪日をとらえ、ジェトロ理事長とのバイ会談を実施。ジェトロから、日本企業にとって長年の最大の非関税障壁となっていたカムコントロール（商業省所管の輸出入検査・不正防止総局）による検査（カンボジア独自の国境検問所での税関とは別の輸出検査）について問題提起を行ったところ、フン・セン首相から「必ず改善する」とのコミットメントを引き出し、フン・セン首相は政令 No. 27 で正式に当検査業務の撤廃を通告。撤廃当日、日系物流業者や進出日系企業からは「通関時間が 2 時間早まった」との声が聞かれるなど、輸出入業務効率化やコスト低減に大きく寄与した。

2) ASEAN キーパーソンへの政策提言  
在 ASEAN の約 7,300 社に対して、ASEAN でビジネスを拡大していく上での課題やその対策に関する調査を実施。7 月の ASEAN 日本人商工会議所連合会（FJCCIA）と ASEAN 事務総長との対話では、本調査結果をもとに、産業高度化に向けた課題を指摘するとともに、解決の方向性としてデータ移転のルール整備やサービス規制の緩和、分野横断的な官民対話の深化などの政策提案も行った。また、8 月末にシンガポールで開催された日 ASEAN 経済大臣会合でも当該調査結果を報告し、同様の提案を実施。その結果、同会合において、電子商取引や貿易円滑化等の分野別会合における FJCCIA との関係深化が合意されるとともに、ASEAN 経済大臣会合において、シームレス貿易促進、デジタル貿易・イノベーションを支援するかたちでのデータ保護などを今後 12～18 カ月の間に行うという枠組みが合意された。

3) 自由民主党総合政策研究所が毎年日本の外交に関連したテーマを選定し、研究会及び現地視察を実施。30 年 6 月に今年度の対象であるバルト 3 国のビジネス環境、EU デジタル政策におけるエストニアの役割、スタートアップ概要などを 4 名の議員及び同研究所研究員に対して情報提供。

・セミナー・講演による情報発信  
世界貿易動向、各国の経済状況等の情報普及を図る有料セミナーを 28 件開催した。また、ジェトロ調査部が主催、他団体主催の講演会等にて 476 件講演を実施した。アジア・大洋州地域においては、10 月に開催された第 10 回日・メコン地域諸国首脳会議の機会を捉え、各国首脳が登壇するセミナーを 3 回

(メコン5カ国、ミャンマー・ベトナムそれぞれ単独)実施し、計2,100名が参加。各国首脳から日本企業関係者に各国投資環境の現状と魅力をインプットしてもらう機会を創出した。

【実施事例】

事業名：	「ミャンマー・投資カンファレンス」
実施時期：	10月8日
実施地：	東京
概要：	ミャンマーのアウンサンスーチー国家最高顧問、タウントゥン投資委員会(MIC)委員長らを講師に迎えて開催(在日ミャンマー大使館共催)。同最高顧問が経済関連のセミナーに出席するのは極めてまれで、日本で最高顧問が登壇する初の投資誘致セミナーとなった。最高顧問は、参加していた日本企業関係者を前に、投資環境整備を約束。
参加者数：	約450名
成果：	役立ち度 上位2項目： 98.9%

【実施事例】

事業名：	「ベトナム投資カンファレンス」
実施時期：	10月10日
実施地：	東京
概要：	日越国交樹立45周年の節目に、双方向の投資、相互補完型のパートナーシップの推進を通じて、両国ビジネス関係を一層拡大させるべく、ベトナム計画投資省との共催により開催。グエン・スアン・フック首相ほか、グエン・チー・ズン計画投資相とゾアン・マウ・ジェップ労働傷病兵社会問題省副大臣も登壇。
参加者数：	約1,000名
成果：	役立ち度 上位2項目： 95.9%

【実施事例】

事業名：	「日・メコンビジネスフォーラム」
実施時期：	10月9日
実施地：	東京
概要：	第10回日・メコン地域諸国首脳会議が東京で開催される機会を捉え、メコン5カ国の首脳を招き、日ASEAN経済産業協力委員会(AMEICC)など同セミナーを開催。同地域でのビジネスに関心を持つ日本企業関係者を中心とした参加者に対し、各国の投資環境の魅力、今後の発展ビジョンについて説明し、日本とのビジネス促進をトップセールス。
参加者数：	約650名
成果：	役立ち度 上位2項目： 95.9%

・ロシア CIS 地域では、2019年3月に来日したジョージアのママカ・パフタゼ首相、ギオルギ・コプリヤ経済・持続的発展相などを迎え開催された「ジョージア・日本ビジネスフォーラム」の実施に協力し、日本企業関係者100名以上の前でジョージアの投資環境についてプレゼンを行い、パフタゼ首相からはジェトロの協力に対する謝辞が述べられた。

・米国トランプ政権の動向に関する発信機能を強化  
 1) 米国新政権の政策動向の情報発信を強化  
 日本企業のビジネスに大きな影響を与える1962年通商拡大法232条や1974年通商法301条に基づく追加関税措置、新NAFTA(USMCA)など、米国通商政策を中心とした政権の動向については、特設ページ「米国(アメリカ)新政権の動向」に情報を集約。ビジネス短信229本を通して、機動的且つ日本企業のニーズを捉えた情報発信を行った結果、アクセス件数は約25万8,000件に上り、前年度比約4.4倍を記録した。特に影響度と注目度が高い米中貿易摩擦に関しては、セミナーを14件開催し、今後の事業戦略策定に資する情報提供を行った。

・NAFTA再交渉に関するメディア・企業からの問い合わせ対応を実施  
 米国、カナダ、メキシコでビジネスを行う日本企業に大きな影響を与えるNAFTA再交渉に関して、ビジネス短信による情報発信のみならず、最新情報、加盟国の通商政策について、メディア・企業からの問い合わせ141件への対応を実施した。  
 ・進出日系企業動向調査でトランプ政権の通商政策の影響を観測  
 毎年実施している進出日系企業動向調査は米国の中間選挙後の情勢も踏まえ

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

			<p>カ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。</p>		<p>た調査結果となるよう、11月より調査を開始。トランプ政権の通商政策等の影響を測るべく、追加関税措置や新 NAFTA などの影響などを伺う設問を新設。米国に進出する日系企業（730社）やカナダに進出する日系企業（143社）からの回答を集計し、調査結果を発表した。その結果、国際税務研究会（2月7日）、日本商工会議所（2月13日、20日）のウェブサイトと同調査の結果を踏まえた記事が掲載された。また、トロント商工会との意見交換会の場で、加日議員連盟メンバーの上院議員2名に対してカナダ進出日系企業実態調査の結果を概説し、日系企業の抱える課題につき情報提供を行った。</p> <p>・英国のEU離脱に係る調査、情報発信 1)英国のEU離脱の動向をメディアで機動的に発信 英国政府のEU離脱に向けた方針策定や法改正、それに対する産業界の評価や動向、EUと英国との交渉の状況など調査し、185本のビジネス短信を提供。特設ページ「英国のEU離脱について」に掲載している早わかり解説「ブレグジット交渉の争点と進捗状況」については、交渉の進捗にあわせてタイムリーに更新を行った。また、英国ビジネスを行う中小企業にも参考にしてもらうことを想定し、ブレグジットにより起こり得る法制度上の変更点を体系的に整理した資料「ブレグジットに関する法制度上の留意点」を掲載したほか、ブレグジットに関する質問項目を含む欧州進出日系企業実態調査の過去3年分のレポートを掲載するなど、特設ページのコンテンツを充実させたことで、特設ページ「英国のEU離脱について」のアクセス数は約15万5,000件を記録し、前年度比約3倍となった。その他、ブレグジット後の法的な影響を説明し、日本企業が具体的な対策を検討する際の一助となることを目的としたレポートとして、「英国のEU離脱に関する法律・制度上のガイドブック」（30年10月）、「英国のEU離脱（ブレグジット）に向けた日本企業の留意点」（30年10月）の2本を作成し、ウェブサイトで公開する取組も実施した。</p> <p>2)セミナー開催により英国のEU離脱の現地最新動向を発信 セミナー関連では、7月2日に英国の法律事務所の弁護士を講師に招きセミナーを開催。英国とEUとの離脱交渉の進捗や英国内での動向などに関する最新情報を125名の参加者に提供。2月22日にはロンドン事務所の産業調査員およびブリュッセル事務所長を講師に、2月時点での離脱交渉状況や産業界の動向等について143名を対象に説明を行う等、現地の最新動向に精通した人材を招き、日本企業に裨益する情報発信を行った。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>英国のEU離脱セミナー</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>7月2日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>本部展示場</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>英国のEUとの離脱交渉が進展するも全体的には多くの不確実性を秘める中、これまでの交渉の経緯や最新状況、今後想定されるリスクなどについてポイントなどを解説した。 ① ブレグジット交渉の経緯と現状 海外調査部欧州ロシアCIS課長 田中晋 ② 英国のEU離脱交渉-2018年の交渉最終段階の展望と各国政府・企業への影響 ブリックコートチェンバース 法定弁護士 アラスデア・サットン氏</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>125名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度上位2項目 94.8%</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>英国のEU離脱（ブレグジット）セミナー</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>2月22日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>本部展示場</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>英国のEUとの離脱交渉が進展するも全体的には多くの不確実性を秘める中、これまでの交渉の経緯や最新状況、今後想定されるリスクなどについてポイントなどを解説した。 ① 英国からみたブレグジットの最新動向 ロンドン事務所 産業調査員 中原廣道 ② 英国のEU離脱 ブリュッセルの視点 ブリュッセル事務所 所長 井上博雄</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>143名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度上位2項目 97.2%</td> </tr> </table> <p>・米国グラスルーツ事業</p>	事業名：	英国のEU離脱セミナー	実施時期：	7月2日	実施地：	本部展示場	概要：	英国のEUとの離脱交渉が進展するも全体的には多くの不確実性を秘める中、これまでの交渉の経緯や最新状況、今後想定されるリスクなどについてポイントなどを解説した。 ① ブレグジット交渉の経緯と現状 海外調査部欧州ロシアCIS課長 田中晋 ② 英国のEU離脱交渉-2018年の交渉最終段階の展望と各国政府・企業への影響 ブリックコートチェンバース 法定弁護士 アラスデア・サットン氏	参加者数：	125名	成果：	役立ち度上位2項目 94.8%	事業名：	英国のEU離脱（ブレグジット）セミナー	実施時期：	2月22日	実施地：	本部展示場	概要：	英国のEUとの離脱交渉が進展するも全体的には多くの不確実性を秘める中、これまでの交渉の経緯や最新状況、今後想定されるリスクなどについてポイントなどを解説した。 ① 英国からみたブレグジットの最新動向 ロンドン事務所 産業調査員 中原廣道 ② 英国のEU離脱 ブリュッセルの視点 ブリュッセル事務所 所長 井上博雄	参加者数：	143名	成果：	役立ち度上位2項目 97.2%	
事業名：	英国のEU離脱セミナー																													
実施時期：	7月2日																													
実施地：	本部展示場																													
概要：	英国のEUとの離脱交渉が進展するも全体的には多くの不確実性を秘める中、これまでの交渉の経緯や最新状況、今後想定されるリスクなどについてポイントなどを解説した。 ① ブレグジット交渉の経緯と現状 海外調査部欧州ロシアCIS課長 田中晋 ② 英国のEU離脱交渉-2018年の交渉最終段階の展望と各国政府・企業への影響 ブリックコートチェンバース 法定弁護士 アラスデア・サットン氏																													
参加者数：	125名																													
成果：	役立ち度上位2項目 94.8%																													
事業名：	英国のEU離脱（ブレグジット）セミナー																													
実施時期：	2月22日																													
実施地：	本部展示場																													
概要：	英国のEUとの離脱交渉が進展するも全体的には多くの不確実性を秘める中、これまでの交渉の経緯や最新状況、今後想定されるリスクなどについてポイントなどを解説した。 ① 英国からみたブレグジットの最新動向 ロンドン事務所 産業調査員 中原廣道 ② 英国のEU離脱 ブリュッセルの視点 ブリュッセル事務所 所長 井上博雄																													
参加者数：	143名																													
成果：	役立ち度上位2項目 97.2%																													

					<p>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。セミナーやラウンドテーブルなどを12件開催した他、対米投資セミナーを7回、両国企業のマッチングイベントを7回開催した。さらに、17州知事・副知事、21州高官〔商務長官等〕、22郡・市長等のコミュニティ有力者に個別アプローチを実施し、日系企業の活動実績について情報提供を行った。</p> <p>また、効果的な対米情報発信を目的に、どのような話題が米国内で多く報道されているのか、日本に関する報道量はどれほどであるのかなどを把握するため、米国メディアの報道量の観測を行う「米国メディア動向」調査を行い、月例レポートを経済産業省に提出し、政府の対米情報発信に貢献した。</p> <p>・「一般データ保護規則（GDPR）」に関する調査、情報発信 GDPRの適用開始を30年5月25日に控える中、GDPRの概要と企業が講ずるべき対策を講義するセミナーを5月14日に開催。セミナー参加者数は193名となった。</p> <p>・日中韓貿易円滑化調査 日中韓貿易円滑化に向け、「日中韓のデジタル貿易（越境のデータ移転）」に関する調査を実施。中国の電子商取引（EC）およびサイバーセキュリティに関する法制度・政策動向、韓国のデジタル貿易に関する法制度等について調査を実施。調査結果を活用し、日中韓3か国の当該分野の比較表を作成の上、経済産業省北東アジア課に提出。31年の開催が想定されている日中韓貿易大臣会合の主要トピックとして、経済産業省が提唱しているデジタル貿易（越境のデータ移転）分野に関する協議に向けた基礎資料として経済産業省にて活用された。</p>														
			<p>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。</p>		<p>・日本企業の対ロシア輸出、進出に資する情報収集・発信 日本企業の対ロシア輸出、進出に資する情報発信を行うため、ロシアビジネスに成功した日本企業へのヒアリング調査を実施。その結果を基に「日本とロシアの中小企業協力の未来と課題」と題する特集をウェブサイト上に公開。同特集は10のレポートに分かれ、ロシアの中小企業の現状、経営課題、ロシア政府による支援内容、金融機関による支援策、ロシア地方での中小企業の経営実態、個別事例、ロシア極東での中小企業の現状、ロシアビジネスに挑戦する日本企業の成功事例、課題など、対ロシア輸出、進出の上で認識すべき分野を広範にカバー。</p> <p>さらに、同調査成果を普及する目的で、5ヵ所（札幌、金沢、水戸、徳島、香川）にて講演を実施。31年2月には、ロシアビジネス成功事例集を作成。ウェブサイト掲載や地方貿易情報センターへの配布を行い、ロシア市場への関心喚起を高めた。</p>														
			<p>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。</p>		<p>・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 現地での要人との面談等を通じて、進出日系企業が抱えるビジネス上の課題について、随時相手国政府に改善の申し入れを行った。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1" data-bbox="1142 1346 1819 1556"> <tr> <td>実施時期：</td> <td>4月29日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>エジプト・ナスルシティ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>大統領、首相、貿易産業大臣、投資大臣とそれぞれ面談し、日本企業からの投資を呼び込むにあたり、進出日系企業が抱える課題に耳を傾けていただきたい旨、申し入れた。大統領からは、ビジネス環境整備の重要性に同意するとともに、ジェトロのカイロ事務所長に対し、何かあればいつでも大統領室に連絡してほしい旨のコメントがあった。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1" data-bbox="1142 1619 1819 1791"> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月23日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>トルコ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>進出日系企業7社および日本国大使とともに、ムスタファ・ワランク トルコ産業技術大臣との意見交換のための夕食会に出席。商工会連絡協議会事務局長として、イスタンブール事務所長より、進出日系企業のビジネス環境改善要望を伝達。</td> </tr> </table>	実施時期：	4月29日	実施地：	エジプト・ナスルシティ	概要：	大統領、首相、貿易産業大臣、投資大臣とそれぞれ面談し、日本企業からの投資を呼び込むにあたり、進出日系企業が抱える課題に耳を傾けていただきたい旨、申し入れた。大統領からは、ビジネス環境整備の重要性に同意するとともに、ジェトロのカイロ事務所長に対し、何かあればいつでも大統領室に連絡してほしい旨のコメントがあった。	実施時期：	11月23日	実施地：	トルコ	概要：	進出日系企業7社および日本国大使とともに、ムスタファ・ワランク トルコ産業技術大臣との意見交換のための夕食会に出席。商工会連絡協議会事務局長として、イスタンブール事務所長より、進出日系企業のビジネス環境改善要望を伝達。		
実施時期：	4月29日																		
実施地：	エジプト・ナスルシティ																		
概要：	大統領、首相、貿易産業大臣、投資大臣とそれぞれ面談し、日本企業からの投資を呼び込むにあたり、進出日系企業が抱える課題に耳を傾けていただきたい旨、申し入れた。大統領からは、ビジネス環境整備の重要性に同意するとともに、ジェトロのカイロ事務所長に対し、何かあればいつでも大統領室に連絡してほしい旨のコメントがあった。																		
実施時期：	11月23日																		
実施地：	トルコ																		
概要：	進出日系企業7社および日本国大使とともに、ムスタファ・ワランク トルコ産業技術大臣との意見交換のための夕食会に出席。商工会連絡協議会事務局長として、イスタンブール事務所長より、進出日系企業のビジネス環境改善要望を伝達。																		

		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。		<p>・ジェトロの各種事業を活用して、米国市場へのビジネス展開に至った全国各地の約50社へヒアリング調査を行う、「中堅・中小企業の米国ビジネス先行事例調査」を実施。調査結果をセミナー及び地域・分析レポートの特集として発信した。ベストプラクティスを抽出することで、対米ビジネスに取り組む企業等へ資する情報提供を行った。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>米国ビジネスセミナー—先行事例から学ぶベストプラクティス—</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>2月12日</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>世界最大の市場である米国にて、これからビジネスを展開する企業に役立つよう、「中堅・中小企業の米国ビジネス先行事例調査」の結果を報告するとともに、業種・所在地域が異なる4社を招き、米国輸出のノウハウ・体験談を紹介した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>58名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度 上位2項目： 89.7%</td> </tr> </table>	事業名：	米国ビジネスセミナー—先行事例から学ぶベストプラクティス—	実施時期：	2月12日	概要：	世界最大の市場である米国にて、これからビジネスを展開する企業に役立つよう、「中堅・中小企業の米国ビジネス先行事例調査」の結果を報告するとともに、業種・所在地域が異なる4社を招き、米国輸出のノウハウ・体験談を紹介した。	参加者数：	58名	成果：	役立ち度 上位2項目： 89.7%		
事業名：	米国ビジネスセミナー—先行事例から学ぶベストプラクティス—															
実施時期：	2月12日															
概要：	世界最大の市場である米国にて、これからビジネスを展開する企業に役立つよう、「中堅・中小企業の米国ビジネス先行事例調査」の結果を報告するとともに、業種・所在地域が異なる4社を招き、米国輸出のノウハウ・体験談を紹介した。															
参加者数：	58名															
成果：	役立ち度 上位2項目： 89.7%															
		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。		<p>・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</p> <p>ロシアが加盟する共通市場であるユーラシア経済連合（EEU）に関し、関係国の第3国連携の可能性も視野にシンポジウムを実施。海外から地域専門家を2名招へいし、地政学的観点含め地域情勢を解説。欧州における中国の「一帯一路構想」に対する認識の変化や、中国企業が欧州にて展開する投資・プロジェクトの状況について紹介するレポート「欧州における『一帯一路』構想と中国の投資・プロジェクトの実像（その2）」を31年3月に公開した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>シンポジウム「ユーラシア新時代：中央アジアの変革とロシア・中国」を開催</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>12月14日</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ロシア単独では商機が少ないと感じる中小企業が、他 EEU 加盟国市場に対してアプローチを図ることにより、ロシアビジネス自体でも商機を見出すことができるかの可能性を追求した。第3国連携の対象としては「一帯一路」をスローガンに西進する中国、中央アジア・コーカサス地域でいまだ影響力を有するロシアを想定。参加者からは高い評価を得た。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>162名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度 上位2項目： 95.5%</td> </tr> </table>	事業名：	シンポジウム「ユーラシア新時代：中央アジアの変革とロシア・中国」を開催	実施時期：	12月14日	概要：	ロシア単独では商機が少ないと感じる中小企業が、他 EEU 加盟国市場に対してアプローチを図ることにより、ロシアビジネス自体でも商機を見出すことができるかの可能性を追求した。第3国連携の対象としては「一帯一路」をスローガンに西進する中国、中央アジア・コーカサス地域でいまだ影響力を有するロシアを想定。参加者からは高い評価を得た。	参加者数：	162名	成果：	役立ち度 上位2項目： 95.5%		
事業名：	シンポジウム「ユーラシア新時代：中央アジアの変革とロシア・中国」を開催															
実施時期：	12月14日															
概要：	ロシア単独では商機が少ないと感じる中小企業が、他 EEU 加盟国市場に対してアプローチを図ることにより、ロシアビジネス自体でも商機を見出すことができるかの可能性を追求した。第3国連携の対象としては「一帯一路」をスローガンに西進する中国、中央アジア・コーカサス地域でいまだ影響力を有するロシアを想定。参加者からは高い評価を得た。															
参加者数：	162名															
成果：	役立ち度 上位2項目： 95.5%															
		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。		<p>・事業部と連携強化し、新たなビジネスを調査・情報収集</p> <p>1) スタートアップ調査 海外調査部が知的財産・イノベーション促進部、ビジネス展開支援部といった事業部と連携しながら、スタートアップ事情について全地域で調査を実施。アフリカ地域においては、南アフリカ共和国、ケニア、ナイジェリアを中心に、スタートアップ企業への投資が活発化しているが、日本企業による出資事例は限定的であるという課題を踏まえ、日本企業と現地スタートアップ企業の将来的な連携を見据え、事業部や海外事務所と連携し、アフリカ9カ国のスタートアップ企業100社の調査を実施。調査結果を基に「アフリカ・スタートアップ100社」として情報発信を行った。30年12月13日にジェトロ理事長による記者会見を開き、メディア向けにアフリカのスタートアップ企業を取り巻く環境について情報提供を行い、複数のメディアに取り上げられた。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>アフリカのスタートアップ企業調査</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9月～1月</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>アフリカ9カ国（モロッコ、チュニジア、エジプト、エチオピア、ケニア、南アフリカ共和国、モザンビーク、ナイジェ</td> </tr> </table>	事業名：	アフリカのスタートアップ企業調査	実施時期：	9月～1月	実施地：	アフリカ9カ国（モロッコ、チュニジア、エジプト、エチオピア、ケニア、南アフリカ共和国、モザンビーク、ナイジェ						
事業名：	アフリカのスタートアップ企業調査															
実施時期：	9月～1月															
実施地：	アフリカ9カ国（モロッコ、チュニジア、エジプト、エチオピア、ケニア、南アフリカ共和国、モザンビーク、ナイジェ															

				<p>リア、コートジボワール)</p> <p>概要： アフリカへの日本企業の進出を後押しするため、アフリカ 9カ国のスタートアップ企業 100社を調査し、調査レポート「アフリカ・スタートアップ 100社」として情報発信した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>チュニジア・スタートアップ最新動向調査</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>1月～2月</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>チュニジア（チュニス、スース、ケルアン）、フランス（パリ）</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>現地スタートアップ企業やインキュベーション施設の現地調査を実施。調査結果を調査レポート「チュニジアのスタートアップ最前線」として情報発信した。</td> </tr> </table> <p>2) 日・サウジ・ビジョンオフィス関連事業 日本とサウジアラビア両政府間で合意した共同方針「日・サウジ・ビジョン 2030」の実現に寄与するため、投資環境・市場調査（エンターテインメント、フランチャイズ、医薬品の各産業）、諸外国とサウジとの協力案件調査、化粧品輸入制度調査の3件を実施。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>「サウジアラビアビジネスセミナー～現地の有望産業と諸外国のプロジェクト参入戦略～」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>3月1日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>「日・サウジ・ビジョンオフィス関連事業」の一環として、今年度実施した調査（投資環境・市場調査（有望産業調査）、諸外国とサウジとの協力案件調査）の内容を日本企業に成果普及するため、セミナーを通じて情報発信を行った。セミナーでは、現地で実際に調査を担当した調査会社2社から講演を行うとともに、ビジョンオフィスのマネジングダイレクターを務める庄リヤド事務所長もサウジの経済概況等について紹介するなど、154名と多数の参加者を集め、盛況となった。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>154名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度 上位2項目： 90.4%</td> </tr> </table> <p>3) その他新産業調査 消費市場を有望視されるアフリカの女性市場に焦点を当てた調査を実施。専門家を派遣して実施したナイジェリア現地調査結果を調査レポートとして公開、プレス発表した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>ナイジェリア女性・ベビー用品市場調査の実施</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9月</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ナイジェリア（ラゴス）</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ベビー用品大手の海外マーケティングマネージャーをナイジェリアに派遣し、同国の女性・ベビー用品市場に関する現地調査を実施。調査結果を調査レポート「ナイジェリア女性市場の可能性」として情報発信した。</td> </tr> </table>	事業名：	チュニジア・スタートアップ最新動向調査	実施時期：	1月～2月	実施地：	チュニジア（チュニス、スース、ケルアン）、フランス（パリ）	概要：	現地スタートアップ企業やインキュベーション施設の現地調査を実施。調査結果を調査レポート「チュニジアのスタートアップ最前線」として情報発信した。	事業名：	「サウジアラビアビジネスセミナー～現地の有望産業と諸外国のプロジェクト参入戦略～」	実施時期：	3月1日	実施地：	東京	概要：	「日・サウジ・ビジョンオフィス関連事業」の一環として、今年度実施した調査（投資環境・市場調査（有望産業調査）、諸外国とサウジとの協力案件調査）の内容を日本企業に成果普及するため、セミナーを通じて情報発信を行った。セミナーでは、現地で実際に調査を担当した調査会社2社から講演を行うとともに、ビジョンオフィスのマネジングダイレクターを務める庄リヤド事務所長もサウジの経済概況等について紹介するなど、154名と多数の参加者を集め、盛況となった。	参加者数：	154名	成果：	役立ち度 上位2項目： 90.4%	事業名：	ナイジェリア女性・ベビー用品市場調査の実施	実施時期：	9月	実施地：	ナイジェリア（ラゴス）	概要：	ベビー用品大手の海外マーケティングマネージャーをナイジェリアに派遣し、同国の女性・ベビー用品市場に関する現地調査を実施。調査結果を調査レポート「ナイジェリア女性市場の可能性」として情報発信した。	
事業名：	チュニジア・スタートアップ最新動向調査																																
実施時期：	1月～2月																																
実施地：	チュニジア（チュニス、スース、ケルアン）、フランス（パリ）																																
概要：	現地スタートアップ企業やインキュベーション施設の現地調査を実施。調査結果を調査レポート「チュニジアのスタートアップ最前線」として情報発信した。																																
事業名：	「サウジアラビアビジネスセミナー～現地の有望産業と諸外国のプロジェクト参入戦略～」																																
実施時期：	3月1日																																
実施地：	東京																																
概要：	「日・サウジ・ビジョンオフィス関連事業」の一環として、今年度実施した調査（投資環境・市場調査（有望産業調査）、諸外国とサウジとの協力案件調査）の内容を日本企業に成果普及するため、セミナーを通じて情報発信を行った。セミナーでは、現地で実際に調査を担当した調査会社2社から講演を行うとともに、ビジョンオフィスのマネジングダイレクターを務める庄リヤド事務所長もサウジの経済概況等について紹介するなど、154名と多数の参加者を集め、盛況となった。																																
参加者数：	154名																																
成果：	役立ち度 上位2項目： 90.4%																																
事業名：	ナイジェリア女性・ベビー用品市場調査の実施																																
実施時期：	9月																																
実施地：	ナイジェリア（ラゴス）																																
概要：	ベビー用品大手の海外マーケティングマネージャーをナイジェリアに派遣し、同国の女性・ベビー用品市場に関する現地調査を実施。調査結果を調査レポート「ナイジェリア女性市場の可能性」として情報発信した。																																
			<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、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>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 政治・経済の両面でま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。</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。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>(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。 2017年度に続いて、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</p>	<p>(i) 研究事業 ・各国の再生資源の獲得競争が激化する一方で、環境汚染の原因となる有害廃棄物の輸出等の問題がクローズアップされる中、国際的に重要なテーマである「貿易と環境問題」に焦点を当てた研究プロジェクトを実施。小島道一研究員が中公新書から「リサイクルと世界経済～貿易と環境保護は両立できるか～」を刊行した。同著作は国際的なリサイクルが急速に拡大し、各国の再生資源の獲得競争や環境汚染を生む有害廃棄物の輸出等多くの問題が起きている現状とその課題を明らかにしたものであり、これが評価され、大平正芳記念財団主催第35回「大平正芳記念賞特別賞(※)」を受賞した。その後、研究成果は、30年6月に、ERIA 共催特別講演会(201名参加)を開催するとともに、11月には、東京大学と連携して、講演会を開催し、成果普及・情報発信に取り組んだ。 ※大平元首相が提唱した「環太平洋連帯構想」の発展に貢献する政治・経済・文化・科学技術に関する優れた著作を表彰するもの。</p> <p>・国会議員、官公庁、地方自治体、メディア等政策担当者等に対し、地域情勢や通商政策に関する政策ブリーフィングを、484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、スリランカなど、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関連、グローバル・バリュー・チェーン関連に対応した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1145 737 1822 1094"> <tr> <td>事業名：</td> <td>経済産業省向け ASEAN に関する連続政策ブリーフィング</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月24日、12月21日、2月27日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>経済産業省</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ASEAN の政治経済動向</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>経済産業省職員 64名(延べ人数)</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>通商戦略局アジア大洋州課と協議をしつつ、ASEAN 各国の政治経済状況につき、講義と質疑応答から構成されるブリーフィングを開催した。第一回はマレーシアの選挙結果の総括とインドネシアの選挙の展望について、第二回はタイの視点から見たメコン地域の広域開発協力枠組みをテーマにした。第三回は ASEAN 域内統合の国際比較をテーマに開催した。各回ともに20名前後の参加を得、質疑応答も活発に行われた。</td> </tr> </table> <p>・政策提言研究会として、以下の5つの研究会を実施した： －『一帯一路』構想の展開と日本・中国への影響 －トランプ政権下の米国と中東国際関係 －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「ビジネスと人権に関する国連指導原則」にもとづくナショナル・アクション・プラン策定に関する政策提言事業 －緊密化する経済圏：ASEAN と南アジア (III) －インド太平洋構想とアフリカ：展望と課題</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の2つの研究会を実施した： －グローバル・バリュー・チェーンにおける技術革新の役割 (II) (連携機関：世界貿易機関、世界銀行グループ、経済協力開発機構、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) －地方創生と国際化・イノベーション：九州経済の創生に向けた理論・実証分析 (連携機関：独立行政法人経済産業研究所、公益財団法人九州経済調査協会、一般社団法人九州経済連合会、国立大学法人佐賀大学)</p> <p>(ii) 研究成果の発信・普及 ・出版 ・『アジア動向年報』、『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。『アジア動向年報』、『アジア経済』については刊行と同時にウェブサイトでも無料公開し、電子媒体による発信強化に取り組んだ。 和文学術雑誌『アジア経済』については、認知度向上と、潜在的投稿者の掘り起こしを目的とし、7月14日にセミナーを開催。編集委員による査読付きジャーナルへの投稿についての実践的なアドバイスは、これまで類似のセミナーがなかったとして好評であった。編集委員との個別相談タイムもとりわけ院生からポスト・ドクターにかけての若手研究者に高評価を得た。</p> <p>【実施事例】</p>	事業名：	経済産業省向け ASEAN に関する連続政策ブリーフィング	実施時期：	10月24日、12月21日、2月27日	実施地：	経済産業省	概要：	ASEAN の政治経済動向	参加者数：	経済産業省職員 64名(延べ人数)	成果：	通商戦略局アジア大洋州課と協議をしつつ、ASEAN 各国の政治経済状況につき、講義と質疑応答から構成されるブリーフィングを開催した。第一回はマレーシアの選挙結果の総括とインドネシアの選挙の展望について、第二回はタイの視点から見たメコン地域の広域開発協力枠組みをテーマにした。第三回は ASEAN 域内統合の国際比較をテーマに開催した。各回ともに20名前後の参加を得、質疑応答も活発に行われた。		
事業名：	経済産業省向け ASEAN に関する連続政策ブリーフィング																
実施時期：	10月24日、12月21日、2月27日																
実施地：	経済産業省																
概要：	ASEAN の政治経済動向																
参加者数：	経済産業省職員 64名(延べ人数)																
成果：	通商戦略局アジア大洋州課と協議をしつつ、ASEAN 各国の政治経済状況につき、講義と質疑応答から構成されるブリーフィングを開催した。第一回はマレーシアの選挙結果の総括とインドネシアの選挙の展望について、第二回はタイの視点から見たメコン地域の広域開発協力枠組みをテーマにした。第三回は ASEAN 域内統合の国際比較をテーマに開催した。各回ともに20名前後の参加を得、質疑応答も活発に行われた。																

			<p>る学会及び学術雑誌での論文発表等も積極的に行う。</p>		<table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>論文作成に関する実践セミナー「めざせ！査読付きジャーナル掲載：発展途上国・新興国研究のための学術誌『アジア経済』への招待」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>7月14日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京大学</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>『アジア経済』の編集委員を講師として『アジア経済』における査読システムを例にとり、投稿先の選定、審査プロセスの全体像の把握、査読者の審査のポイントや判定基準など、査読付きジャーナルへの投稿が掲載されるための実践的なノウハウを紹介。講師の経験談、個別相談等もまじえ、若手研究者等に向けてより質の高い学術論文の投稿を促した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>44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%</td> </tr> </table> <p>・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4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>・国内の学術出版社より1点の単行書を印刷媒体で刊行するとともに、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取り組んだ。</p> <p>・講演会・セミナー等  ・アジア開発銀行（ADB）との共催で、専門講座「最新技術で雇用はどう変わる？アジア経済の展望」を開催し、国際機関との連携による効果的な情報発信に取り組んだ。ADBのチーフエコノミストがインドや中国をはじめとするアジア太平洋地域の経済状況と今後の見通しを報告するとともに、新たな技術の導入が雇用に与える影響を解説。佐藤海外調査員からは、経済の国際化と技術の導入について、自身が実施したベトナムにおける企業調査の例も交えながら解説した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>専門講座「最新技術で雇用はどう変わる？アジア経済の展望」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>5月14日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ジェトロ本部（東京）</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>アジア開発銀行エコノミストによるアジア太平洋地域における経済見通しについての報告、ならびに新たな技術の導入が雇用に与える影響について解説。アジア経済研究所海外調査員が、経済の国際化と技術の導入について、自身が実施したベトナムにおける企業調査の例も交えながら解説した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>169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）97.1%</td> </tr> </table> <p>・リチャード・ボールドウィンジュネーブ高等国際開発問題研究所教授を迎えて、デジタル化する国際生産ネットワークに関する特別講演会を開催。ボールドウィン教授がグローバル化の歴史的経緯とその見通しについて基調講演。猪俣上席主任調査研究員が、米中貿易不均衡問題について、グローバル・バリュー・チェーン（GVC）研究の観点から報告し、政策担当者、有識者、ビジネス界等を対象に情報発信を実施した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>特別講演会「デジタル化する国際生産ネットワーク：人工知能、オートメーション、ヴァーチャル・ワーカー」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>5月29日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ジェトロ本部（東京）</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ジュネーブ高等国際開発問題研究所のリチャード・ボールドウィン教授が、新たな局面を迎えようとしている世界経済の展望について、最新の研究成果と政策的含意を紹介するとともに、アジア経済研究所研究員がGVC研究の観点から米中貿易不均衡問題について報告した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>144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）98%</td> </tr> </table> <p>・第8回太平洋・島サミットの開催に合わせ、5月16日に「グローバル化の波とともに：太平洋島嶼国の持続可能な開発と新たな地域主義」と</p>	事業名：	論文作成に関する実践セミナー「めざせ！査読付きジャーナル掲載：発展途上国・新興国研究のための学術誌『アジア経済』への招待」	実施時期：	7月14日	実施地：	東京大学	概要：	『アジア経済』の編集委員を講師として『アジア経済』における査読システムを例にとり、投稿先の選定、審査プロセスの全体像の把握、査読者の審査のポイントや判定基準など、査読付きジャーナルへの投稿が掲載されるための実践的なノウハウを紹介。講師の経験談、個別相談等もまじえ、若手研究者等に向けてより質の高い学術論文の投稿を促した。	参加者数：	44名	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%	事業名：	専門講座「最新技術で雇用はどう変わる？アジア経済の展望」	実施時期：	5月14日	実施地：	ジェトロ本部（東京）	概要：	アジア開発銀行エコノミストによるアジア太平洋地域における経済見通しについての報告、ならびに新たな技術の導入が雇用に与える影響について解説。アジア経済研究所海外調査員が、経済の国際化と技術の導入について、自身が実施したベトナムにおける企業調査の例も交えながら解説した。	参加者数：	169名	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）97.1%	事業名：	特別講演会「デジタル化する国際生産ネットワーク：人工知能、オートメーション、ヴァーチャル・ワーカー」	実施時期：	5月29日	実施地：	ジェトロ本部（東京）	概要：	ジュネーブ高等国際開発問題研究所のリチャード・ボールドウィン教授が、新たな局面を迎えようとしている世界経済の展望について、最新の研究成果と政策的含意を紹介するとともに、アジア経済研究所研究員がGVC研究の観点から米中貿易不均衡問題について報告した。	参加者数：	144名	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）98%		
事業名：	論文作成に関する実践セミナー「めざせ！査読付きジャーナル掲載：発展途上国・新興国研究のための学術誌『アジア経済』への招待」																																										
実施時期：	7月14日																																										
実施地：	東京大学																																										
概要：	『アジア経済』の編集委員を講師として『アジア経済』における査読システムを例にとり、投稿先の選定、審査プロセスの全体像の把握、査読者の審査のポイントや判定基準など、査読付きジャーナルへの投稿が掲載されるための実践的なノウハウを紹介。講師の経験談、個別相談等もまじえ、若手研究者等に向けてより質の高い学術論文の投稿を促した。																																										
参加者数：	44名																																										
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%																																										
事業名：	専門講座「最新技術で雇用はどう変わる？アジア経済の展望」																																										
実施時期：	5月14日																																										
実施地：	ジェトロ本部（東京）																																										
概要：	アジア開発銀行エコノミストによるアジア太平洋地域における経済見通しについての報告、ならびに新たな技術の導入が雇用に与える影響について解説。アジア経済研究所海外調査員が、経済の国際化と技術の導入について、自身が実施したベトナムにおける企業調査の例も交えながら解説した。																																										
参加者数：	169名																																										
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）97.1%																																										
事業名：	特別講演会「デジタル化する国際生産ネットワーク：人工知能、オートメーション、ヴァーチャル・ワーカー」																																										
実施時期：	5月29日																																										
実施地：	ジェトロ本部（東京）																																										
概要：	ジュネーブ高等国際開発問題研究所のリチャード・ボールドウィン教授が、新たな局面を迎えようとしている世界経済の展望について、最新の研究成果と政策的含意を紹介するとともに、アジア経済研究所研究員がGVC研究の観点から米中貿易不均衡問題について報告した。																																										
参加者数：	144名																																										
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）98%																																										



題する国際シンポジウムを開催。地域における資源需要、中国の台頭が見られる中、「地域主義」をキーワードに識者による登壇、パネルディスカッションを実施した。本事業は、外務省から第8回太平洋・島サミット記念事業認定（※）も受け、政策ニーズにも貢献する成果普及を実施した。  
 ※事業の内容が、日本と太平洋島嶼国（サモア独立国、クック諸島、ミクロネシア連邦、フィジー共和国、キリバス共和国、ナウル共和国、ニウエ、パラオ共和国、パプアニューギニア独立国、マーシャル諸島共和国、ソロモン諸島、トンガ王国、ツバル、バヌアツ共和国）の14か国間の経済、社会、文化、学術、スポーツ、観光等の幅広い分野における交流・協力の促進、相互理解の増進、友好関係の強化に資すると判断されるものが認定を受けるもの。

【実施事例】

事業名：	国際シンポジウム「グローバル化の波とともに：太平洋島嶼国の持続可能な開発と新たな地域主義」
実施時期：	5月16日
実施地：	ジェトロ本部（東京）
概要：	「太平洋島嶼国の地域主義と地域秩序の変容」と題して南太平洋大学サンドラ・タルテ准教授より基調講演。アジア経済研究所研究員が「SDGsと国家戦略をめぐるいくつかの議論」と題して講演。パネルディスカッションでは、太平洋島嶼国を取り巻く情勢と展望等に関して議論を実施した。
参加者数：	101名
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）90.2%

・「アジア動向年報2018」の刊行に伴い、9カ国・1テーマを対象とした専門講座による情報発信の機会を設けた。29年度に引き続き公開型の情報発信を試み、4講座でトータル550名超の参加者を得るなど、反響があった。

【実施事例】

事業名：	専門講座「『アジア動向年報2018』刊行記念企画-いま気になる国の政治動向と見通し」
実施時期：	コース1（ASEAN、タイ、フィリピン）： 6月25日 コース2（中国（政治、経済））： 7月4日 コース3（バングラデシュ、パキスタン、インド）： 7月5日 コース4（カンボジア、ミャンマー、ベトナム）： 7月12日
実施地：	ジェトロ本部（東京）
概要：	時々刻々と変化するアジア動向について、現地の第一次資料と現地調査で分析した調査を9カ国・1テーマを対象に発表
参加者数：	コース1：189名 コース2：144名 コース3：139名 コース4：92名
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） コース1：98.2% コース2：96.3% コース3：91.5% コース4：98.1%

・開発途上国に関する体系的な知識を提供することを目的として、30年度で40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。中東の政治情勢、東アジア・太平洋地域の物流事情、一带一路構想のインパクトと今後の展望、日本型コンビニエンスストアの途上国展開とSDGs達成への寄与等の時宜を得たテーマで計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。

【実施事例】

事業名：	アジア経済研究所夏期公開講座
------	----------------

実施時期：	(東京)：計11回 7月17日、7月27日、8月1日、8月2日、8月3日、8月6日、8月20日、8月27日、9月7日、9月27日、9月28日 (大阪)：計3回 8月3日、8月8日、8月22日
実施地：	ジェトロ本部等
概要：	開発途上国における基礎的な問題に対する最新テーマを発表
参加者数：	929名
成果：	・役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：97.7%(全コース平均) ・セミナー受講料収入：約60万円(全コース合計)

・「持続可能な開発目標(SDGs)」の達成に向けて、これまでの研究成果の蓄積を活かし、情報提供・発信を行った。具体的には、SDGsに関する情報ニーズがある地方を中心に地方講演会等を開催。SDGsの観点からの地方創生といったテーマについて、自治体、大学等、地元企業も参加して議論。また、東京でも11月に「SDGs時代における食と農の最前線」というテーマで特別講演会を開催。この他にもSDGsの基礎知識を提供するための全9回にわたる有料連続講座を開催。ビジネスパーソンを中心に毎回約30人が参加した。

【実施事例】

事業名：	地方講演会 地方創生×SDGs セミナー「地域の取組みが世界を変える～「産官学民」のSDGs取組事例を中心に～」
実施時期・実施地：	11月29日(新潟・長岡)、12月5日(熊本)、12月20日(広島)、2月13日(長崎)、3月7日(名古屋)
概要：	SDGsについて理解を深め、いかにSDGsを好機として取り組んでいけるかについてのヒントを得ることを目的として、産・官・学・民それぞれの立場からSDGsの取組事例を紹介した。
参加者数：	259人(新潟・長岡)、62人(熊本)、49人(広島)、35人(長崎)、39人(名古屋)
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：96.1%(新潟・長岡)、100%(熊本)、100%(広島)、100%(長崎)、100%(名古屋)

・アジア経済研究所新所長の就任を記念し、中国が直面する経済と社会の課題について議論するため、国際シンポジウムを開催。米中から著名な研究者を招へいし、中国経済の行方、世界への影響について日米中の研究者による討論を実施した。産官学からの関係者約300名が参加。参加者からも貴重な意見を聞く機会となった等のコメントがあり、好評であった。

【実施事例】

事業名：	国際シンポジウム「岐路に立つ中国 - 直面する経済と社会の課題」
実施時期：	2月22日
実施地：	東京(虎ノ門ヒルズフォーラム)
概要：	中国が直面する経済と社会の課題について議論することを目的に国際シンポジウムを朝日新聞社、ピーターソン国際経済研究所との共催にて開催。学者、ジャーナリスト経験者らを講師に迎え、多方面による視点から今後の中国経済、社会の行方、世界経済における影響について考察した。
参加者数：	285名
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：90%

・大塚啓二郎 席主任調査研究員が日本学士院会員に選定されたことを記念し、特別講演会を開催。これまで取り組んできた産業集積の研究をベースに、人材育成重視のアフリカにおける産業開発戦略について発表。在京アフリカ大使館関係者も出席し、政府関係者への研究成果の情報発信を行った。

【実施事例】

事業名：	特別講演会「産業開発戦略：アフリカと日本で何が違うのか？」
実施時期：	3月5日
実施地：	ジェトロ本部

				<p>概要： 産業発展の成否を決定する要因を明らかにするために、これまで取り組んできた各国の産業集積をベースに、人材育成重視のアフリカ産業開発戦略を考案し、セミナーにて発表した。</p> <p>参加者数： 111名</p> <p>成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：98.3%</p> <p>・ウェブサイト 途上国に関する一般向けの読み物としてウェブサイトの「IDE スクエア」のコーナーにおいて107本の記事を配信した。また Discussion paper、アジ研ポリシー・ブリーフをはじめとする学術的なレポートや論文など98本を掲載した。</p> <p>・学会発表 国内で開催された学会での発表は9名であった。海外で開催された学会での発表は19名であり、開催国別では、スペイン2名、ブラジル2名、英国2名、ケニア1名、香港1名、コロンビア1名、モザンビーク1名、米国1名、オーストリア・ハンガリー（2カ国にまたがり開催）1名、オーストラリア1名、イタリア1名、タンザニア1名、インドネシア1名、タイ1名、ガーナ1名、韓国1名であった。</p>													
		<p>(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。</p>	<p>(iii) 研究交流・ネットワーク・人材育成</p> <p>・IDEAS 従来の IDEAS 研修プログラムである第1四半期実施の日本研修生課程（第28期日本人研修生後期課程）では、7月12日に受講生12名全員が修了。修了生からは「地域とトピックがよく網羅されており、理解を深めることができた」、「前期とは違った角度で、地域研究やゼミに焦点が当てられており、前期と合わせるとバランスが良かった」などのコメントを得た。 30年度10月以降、従来の日本人研修プログラムは廃止され、外国人研修プログラムについても短縮し改定されることとなった。改定プログラムの実施に向け、30年4月より、改定プログラムの講義内容の具体的調整、選考手続きを行った。その結果、アジア・アフリカ諸国17カ国から外国人研修生17名（おもに貿易・投資を専門とした中堅の行政官）、更に日本在住者枠（公募）2名、東京外国語大学大学院生枠3名の合計22名を第1期生として選考し、受け入れた。研修生からは「外国人・日本人研修生を一緒にするのは初の試みだったと思うが、このプログラムであれば今後も日本人で参加したいと思う人はたくさんいると思う」、「私にとってアイデアスは理想的な学習の場、生涯忘れられない体験でもあり、アイデアスのカリキュラムは視野を広められ、異なった国々の文化にも触れることができた」などのコメントを得た。</p> <p>・31年3月4日～9日には、アイデアス研修後、数年間業務に携わった外国人修了生を再び招へいし、彼らが今後開発政策を進めるうえで、応用可能な問題について討議し、意見を交わす機会である、30年度アイデアス・フォローアップ研修を実施。役立ち度上位2項目の比率は100%で、参加者からは「SDGsは近年、最も幅広く議論されているアジェンダで、開発途上国にとっては主要な関心事であるため、当研修で取り上げていただいたことは、大変役に立った」、「SDGsの目標を達成するため、多くの国々では異なったプログラムを実行する準備は整っているが、当研修の参加者出身国が直面する戦略、問題点を議論するには、当研修は好機であった」などのコメントを得た。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>アイデアス・パブリックセミナー “Natural disasters and trade”（自然災害と貿易）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>12月20日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>アジア経済研究所</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>アイデアス研修で講師として招へいした世界貿易機関（WTO）職員による、“Natural disasters and trade”（自然災害と貿易）に係る一般向けセミナーを開催した。当セミナーでは、自然災害と貿易との関連性、災害対応の際に生じる問題、災害復旧に関わる貿易の問題等について論じられた。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>29（うちアイデアス研修生22）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>参加者からは「自然災害はインフラ基盤等を破壊するが、貿易が回復を早める手段になる点は興味深い」、「貿易と災害との関連性について洞察力を深まった」などのコメントを得た。 役立ち度（4段階中上位2項目合計）：95.7%</td> </tr> </table>	事業名：	アイデアス・パブリックセミナー “Natural disasters and trade”（自然災害と貿易）	実施時期：	12月20日	実施地：	アジア経済研究所	概要：	アイデアス研修で講師として招へいした世界貿易機関（WTO）職員による、“Natural disasters and trade”（自然災害と貿易）に係る一般向けセミナーを開催した。当セミナーでは、自然災害と貿易との関連性、災害対応の際に生じる問題、災害復旧に関わる貿易の問題等について論じられた。	参加者数：	29（うちアイデアス研修生22）	成果：	参加者からは「自然災害はインフラ基盤等を破壊するが、貿易が回復を早める手段になる点は興味深い」、「貿易と災害との関連性について洞察力を深まった」などのコメントを得た。 役立ち度（4段階中上位2項目合計）：95.7%		
事業名：	アイデアス・パブリックセミナー “Natural disasters and trade”（自然災害と貿易）																
実施時期：	12月20日																
実施地：	アジア経済研究所																
概要：	アイデアス研修で講師として招へいした世界貿易機関（WTO）職員による、“Natural disasters and trade”（自然災害と貿易）に係る一般向けセミナーを開催した。当セミナーでは、自然災害と貿易との関連性、災害対応の際に生じる問題、災害復旧に関わる貿易の問題等について論じられた。																
参加者数：	29（うちアイデアス研修生22）																
成果：	参加者からは「自然災害はインフラ基盤等を破壊するが、貿易が回復を早める手段になる点は興味深い」、「貿易と災害との関連性について洞察力を深まった」などのコメントを得た。 役立ち度（4段階中上位2項目合計）：95.7%																

			<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へいする。</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、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。</p> <p>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>・海外客員研究員 30年4月1日以降、海外客員研究員（有給）3名（オーストラリア、エチオピア、インド）、海外客員研究員（無給）4名（韓国、中国、トルコ、台湾）、海外短期訪問研究者4名（中国2名、韓国、台湾）、特別招へい専門家3名（南アフリカ、オーストラリア、イタリア）を受け入れ、研究会・セミナー・ワークショップ等を通じての研究交流により、開発途上地域に係る研究の質的向上、深化を図った。さらに31年3月31日付けで、日本学術振興会外国人特別研究員1名（カナダ）を受け入れた。</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、インドネシア科学院（LIPI）との包括的な研究協力協定を締結、MOUに基づく研究交流の一環として、30年10月、LIPI主催国際カンファレンスにアジア研究者を派遣した。また、韓国対外経済政策研究院（KIEP）と国際ワークショップを実施した。</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。</p> <table border="1" data-bbox="1142 661 1819 1249"> <tr> <td>事業名：</td> <td>バンコクにおける IDE-GSM 関連共催セミナー開催</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>2月11日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>UN Conference Center 2階 Meeting Room A (バンコク)</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>内陸開発途上国国際研究所 (ITLLDC, 在ウランバートル) および国連後開発途上国・内陸開発途上国・小島嶼開発途上国担当上級代表事務所 (UNOHRLLS) と、IDE-GSM (アジア経済研究所経済地理シミュレーションモデル) を主テーマとしたセミナーを共催した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>45名 (各国政府代表、国際機関職員)</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>アジア経済研究所は過去2度にわたりモンゴル ITLLDCにおいて IDE-GSM とそのモンゴルへのインプリケーション、また内陸開発途上国への応用可能性について紹介するセミナーを開催したが、両セミナーおよび IDE-GEM の研究成果を国連関連機関、ITLLDC 参加国およびその他関係諸国に対し紹介するため、ITLLDC のバンコク国連カンファレンスセンターにおける中間報告に合わせ、同地においてセミナーを開催した。会場からは、IDE-GSM の利用方法に関する質問や、分析結果の政策への反映方法についての質問が出されるなど、関心の高さがうかがえた。またセミナーには、モンゴル、ブータン、ネパール、アフガニスタン各国政府の国連代表部大使および大使館員、UNESCAP、UN-ORHLLS 職員ら45名程度の参加が得られ、盛況であった。</td> </tr> </table> <p>・高度研究人材として採用しているジャック・ティス上席主任調査研究員を活用した IDE スクールを開催した。また、国内外の著名な研究者や実績のある研究者を高度研究人材として採用し、研究成果の発信や若手研究者の育成を行った。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1142 1459 1819 1732"> <tr> <td>事業名：</td> <td>IDE スクール</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>5月28日～5月30日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>アジア経済研究所</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ジャック・ティス上席主任調査研究員の高い専門性や広範な人脈、欧州の各地でサマースクールを開催した経験を活用し、若手研究者を対象にした高品質な学術プログラムを提供。ジャック・ティス上席主任調査研究員を中心に当該研究分野の第一線で活躍する研究者が講義を行うとともに、受講者による研究発表と討論を実施。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>大学研究者、大学院生等 17名</td> </tr> </table>	事業名：	バンコクにおける IDE-GSM 関連共催セミナー開催	実施時期：	2月11日	実施地：	UN Conference Center 2階 Meeting Room A (バンコク)	概要：	内陸開発途上国国際研究所 (ITLLDC, 在ウランバートル) および国連後開発途上国・内陸開発途上国・小島嶼開発途上国担当上級代表事務所 (UNOHRLLS) と、IDE-GSM (アジア経済研究所経済地理シミュレーションモデル) を主テーマとしたセミナーを共催した。	参加者数：	45名 (各国政府代表、国際機関職員)	成果：	アジア経済研究所は過去2度にわたりモンゴル ITLLDCにおいて IDE-GSM とそのモンゴルへのインプリケーション、また内陸開発途上国への応用可能性について紹介するセミナーを開催したが、両セミナーおよび IDE-GEM の研究成果を国連関連機関、ITLLDC 参加国およびその他関係諸国に対し紹介するため、ITLLDC のバンコク国連カンファレンスセンターにおける中間報告に合わせ、同地においてセミナーを開催した。会場からは、IDE-GSM の利用方法に関する質問や、分析結果の政策への反映方法についての質問が出されるなど、関心の高さがうかがえた。またセミナーには、モンゴル、ブータン、ネパール、アフガニスタン各国政府の国連代表部大使および大使館員、UNESCAP、UN-ORHLLS 職員ら45名程度の参加が得られ、盛況であった。	事業名：	IDE スクール	実施時期：	5月28日～5月30日	実施地：	アジア経済研究所	概要：	ジャック・ティス上席主任調査研究員の高い専門性や広範な人脈、欧州の各地でサマースクールを開催した経験を活用し、若手研究者を対象にした高品質な学術プログラムを提供。ジャック・ティス上席主任調査研究員を中心に当該研究分野の第一線で活躍する研究者が講義を行うとともに、受講者による研究発表と討論を実施。	参加者数：	大学研究者、大学院生等 17名		
事業名：	バンコクにおける IDE-GSM 関連共催セミナー開催																												
実施時期：	2月11日																												
実施地：	UN Conference Center 2階 Meeting Room A (バンコク)																												
概要：	内陸開発途上国国際研究所 (ITLLDC, 在ウランバートル) および国連後開発途上国・内陸開発途上国・小島嶼開発途上国担当上級代表事務所 (UNOHRLLS) と、IDE-GSM (アジア経済研究所経済地理シミュレーションモデル) を主テーマとしたセミナーを共催した。																												
参加者数：	45名 (各国政府代表、国際機関職員)																												
成果：	アジア経済研究所は過去2度にわたりモンゴル ITLLDCにおいて IDE-GSM とそのモンゴルへのインプリケーション、また内陸開発途上国への応用可能性について紹介するセミナーを開催したが、両セミナーおよび IDE-GEM の研究成果を国連関連機関、ITLLDC 参加国およびその他関係諸国に対し紹介するため、ITLLDC のバンコク国連カンファレンスセンターにおける中間報告に合わせ、同地においてセミナーを開催した。会場からは、IDE-GSM の利用方法に関する質問や、分析結果の政策への反映方法についての質問が出されるなど、関心の高さがうかがえた。またセミナーには、モンゴル、ブータン、ネパール、アフガニスタン各国政府の国連代表部大使および大使館員、UNESCAP、UN-ORHLLS 職員ら45名程度の参加が得られ、盛況であった。																												
事業名：	IDE スクール																												
実施時期：	5月28日～5月30日																												
実施地：	アジア経済研究所																												
概要：	ジャック・ティス上席主任調査研究員の高い専門性や広範な人脈、欧州の各地でサマースクールを開催した経験を活用し、若手研究者を対象にした高品質な学術プログラムを提供。ジャック・ティス上席主任調査研究員を中心に当該研究分野の第一線で活躍する研究者が講義を行うとともに、受講者による研究発表と討論を実施。																												
参加者数：	大学研究者、大学院生等 17名																												

				<p>成果： アジア経済研究所が都市経済、空間経済学の研究ハブとしての機能を発揮する機会になり、国際的なプレゼンスの向上にも繋がり、大きな成果を収めた事業となった。具体的には、国内外の学会の連絡網による通知や国内の大学への広報により、当該分野で将来有望な世界中の若手研究者がアジ研を知ることになり、また、IDE スクールの参加者とネットワークを構築することができた。研究者間の交流も活発となり、将来的な共同研究などの研究上の協力もしやすくなったと考えられる。</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。		<p>(iv) アジア経済研究所図書館</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・30年6～7月、上智大学アジア文化研究所共催資料展「エチオピアの女性たちの光と影」および講演会「エチオピア女性の湾岸諸国への出稼ぎ労働」、10月に幕張PLAY株式会社共催資料展「新興国を旅するートルコ」および講演会「文化の架橋トルコ」と講演会「トルコのコーヒー事情」を実施した。</li> <li>・30年11月、国立国会図書館共催研修「東南アジア諸国の政府情報」を実施した。</li> <li>・図書館共同利用制度締結4周年記念講演会として、11月に東京大学経済学図書館ほか共催講演会「貿易されてきたのはゴミなのか資源なのか」を開催。同講演会では、著作『リサイクルと世界経済～貿易と環境保護は両立できるか(中公新書)』で「大平正芳記念賞(特別賞)」を受賞した小島道一研究員が登壇し、成果普及も併せて行った。</li> </ul> <p>12月に東京外国語大学附属図書館共催講演会「ベトナム社会では誰でも出世できるのか?」を実施した。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・30年6月1日付けで早稲田大学図書館と「図書館共同利用制度」の覚書を締結し、利活用の促進を行った。</li> </ul>													
		(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>(v) ERIA 支援事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・30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 の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。</li> </ul> <p>早稲田大学と ERIA と共催にて合同国際シンポジウム「東アジア経済統合の新たな地平線ー経済と社会・文化でいかに相乗効果を生み出すか」を30年11月に開催し、有益な政策提言を創出するという点において官民学間における相乗効果を生み出す目的で、特に創造的な産業推進、産業競争力、そして第4次産業革命について議論が行われた。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・31年1月、インドネシアにて、定例的に実施する研究機関ネットワーク (RIN) 会合の機会を最大限活用し、11カ国からの研究者 (RIN メンバー) やアジア経済研究所および ERIA の研究者に、著名な外部専門家を交えた、有識者会合を開催し、アジア経済研究所などの研究成果を各国 ASEAN 大使・インドネシア政府関係者等を対象にインプットした。なお、本会合は G20 に向けた T20 (※) のサイドイベントとしても位置付けられた。</li> </ul> <p>※T20 (Think20) は G20 のトップシンクタンクの専門家が集まり、G20 サミット主要テーマと関連する政策課題が議論されるエンゲージメント・グループ (アジェンダや機能ごとに構成される政府とは独立した団体)。G20 の「アイデア・バンク」として位置付けられている。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>Roundtable Discussion “New Global Era of Digital Economies”</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>1月30日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>インドネシア・ジャカルタ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>デジタル経済をテーマとし、基調講演では、①ビッグデータと AI の時代における統計的機械学習、②プラットフォーム・ビジネスと個人情報保護：EU、米国、中国のケースと題して、招へいた2名の専門家が講演を行った。また、ICT の発展と産業政策などの各国事例報告等に基づき、活発な議論が行われた。アジア経済研究所からは植木研究員が発表を行った。来場した各国 ASEAN 大使などからは基調講演は「多くの技術的な情報が含まれており有益であった」などと高評価を得た。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>87名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度 (4段階中上位2項目合計) 100%</td> </tr> </table>	事業名：	Roundtable Discussion “New Global Era of Digital Economies”	実施時期：	1月30日	実施地：	インドネシア・ジャカルタ	概要：	デジタル経済をテーマとし、基調講演では、①ビッグデータと AI の時代における統計的機械学習、②プラットフォーム・ビジネスと個人情報保護：EU、米国、中国のケースと題して、招へいた2名の専門家が講演を行った。また、ICT の発展と産業政策などの各国事例報告等に基づき、活発な議論が行われた。アジア経済研究所からは植木研究員が発表を行った。来場した各国 ASEAN 大使などからは基調講演は「多くの技術的な情報が含まれており有益であった」などと高評価を得た。	参加者数：	87名	成果：	役立ち度 (4段階中上位2項目合計) 100%	
事業名：	Roundtable Discussion “New Global Era of Digital Economies”																
実施時期：	1月30日																
実施地：	インドネシア・ジャカルタ																
概要：	デジタル経済をテーマとし、基調講演では、①ビッグデータと AI の時代における統計的機械学習、②プラットフォーム・ビジネスと個人情報保護：EU、米国、中国のケースと題して、招へいた2名の専門家が講演を行った。また、ICT の発展と産業政策などの各国事例報告等に基づき、活発な議論が行われた。アジア経済研究所からは植木研究員が発表を行った。来場した各国 ASEAN 大使などからは基調講演は「多くの技術的な情報が含まれており有益であった」などと高評価を得た。																
参加者数：	87名																
成果：	役立ち度 (4段階中上位2項目合計) 100%																

				<p>・ラオスで31年3月に開催した研究会「ラオスのハンディクラフト産業の日本の伝統工芸産業とのコラボを見据えた素材育成支援の実証研究」成果報告セミナーでは、ラオスの商工省副大臣の他関係部局の同省幹部が出席し、官民による産業振興に向けた施策や体制について意見交換を行った。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>研究会「ラオスのハンディクラフト産業の日本の伝統工芸産業とのコラボを見据えた素材育成支援の実証研究」成果報告セミナー</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>3月22日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ラオス・ビエンチャン</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ラオス政府および関係事業者等に向けて成果を広く共有し、また今後の方向性について意見交換を行う場としてセミナーを開催。第1部では石田 ERIA 支援室長より研究結果について、また、北河原専門家より「実務から見たラオスと日本のコラボレーションの可能性と政府の役割」について、それぞれ報告した。ラオス商工省バントーン・ピットゥマー副大臣より産業の発展に商工省としてサポート体制を整えたいとの発言があった。第2部では、ハンディクラフト産業および周辺産業関係者等、幅広いステークホルダーに向けて、研究成果をベースに実務面を中心として共通の課題への対応や官民協力の在り方について議論を行った。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>58名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度（4段階中上位2項目合計）100%</td> </tr> </table>	事業名：	研究会「ラオスのハンディクラフト産業の日本の伝統工芸産業とのコラボを見据えた素材育成支援の実証研究」成果報告セミナー	実施時期：	3月22日	実施地：	ラオス・ビエンチャン	概要：	ラオス政府および関係事業者等に向けて成果を広く共有し、また今後の方向性について意見交換を行う場としてセミナーを開催。第1部では石田 ERIA 支援室長より研究結果について、また、北河原専門家より「実務から見たラオスと日本のコラボレーションの可能性と政府の役割」について、それぞれ報告した。ラオス商工省バントーン・ピットゥマー副大臣より産業の発展に商工省としてサポート体制を整えたいとの発言があった。第2部では、ハンディクラフト産業および周辺産業関係者等、幅広いステークホルダーに向けて、研究成果をベースに実務面を中心として共通の課題への対応や官民協力の在り方について議論を行った。	参加者数：	58名	成果：	役立ち度（4段階中上位2項目合計）100%	
事業名：	研究会「ラオスのハンディクラフト産業の日本の伝統工芸産業とのコラボを見据えた素材育成支援の実証研究」成果報告セミナー																
実施時期：	3月22日																
実施地：	ラオス・ビエンチャン																
概要：	ラオス政府および関係事業者等に向けて成果を広く共有し、また今後の方向性について意見交換を行う場としてセミナーを開催。第1部では石田 ERIA 支援室長より研究結果について、また、北河原専門家より「実務から見たラオスと日本のコラボレーションの可能性と政府の役割」について、それぞれ報告した。ラオス商工省バントーン・ピットゥマー副大臣より産業の発展に商工省としてサポート体制を整えたいとの発言があった。第2部では、ハンディクラフト産業および周辺産業関係者等、幅広いステークホルダーに向けて、研究成果をベースに実務面を中心として共通の課題への対応や官民協力の在り方について議論を行った。																
参加者数：	58名																
成果：	役立ち度（4段階中上位2項目合計）100%																

注4) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

<p><b>4. その他参考情報</b>  (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)</p>
--------------------------------------------------------------------

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%	第三期中期目標期間中、年平均△1.36%	—	—	—	第四期中期目標期間中、△1.15%		
(実績値)	—	—	—	—	—	△1.48%		

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	評定	
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>&lt;主な定量的指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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%</li> </ul> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>定量的指標を達成しているか。</li> <li>上述の取組を行っているか。</li> </ul>	<p>&lt;主要な業務実績&gt;</p> <p>第四期中期目標期間の最終年度となる30年度は、一般管理費及び業務経費の合計について毎年度平均で△1.48%となり、前年度比1.15%以上の効率化を達成した。</p> <p>効率的な業務運営の一例として、30年度は海外調査部主催のセミナーにおいては特に公益性の高いテーマを除き有料化を徹底、かつ、お客様サポート部と連携して有料のストリーミング配信(ライブ視聴、オンデマンド視聴)を実施。</p> <p>そのほか、展示会・商談会等においても、引き続き適正な受益者負担を求めた。</p> <p>これらにより運営費交付金への依存度が低減するとともに、セミナー等各種事業の質向上にも貢献し、効率的・効果的な情報提供につながった。</p> <p>30年6月から31年3月にかけて、第五期中期計画の更なる業務運営の改善及び効率化に向け、組織横断的な課題について、5つの実務型プロジェクトチーム(業務プロセス効率化、データ活用推進、人材・キャリア開発支援、自己収入改革、ダイバーシティ推進)を総務部と企画部共管で設置し、議論・検討を行った。</p> <p>業務プロセス効率化プロジェクトチームにおいては、業務自動化ソフトウェアRPA(Robotic Process Automation)の導入による定型業務の効率化の可能性を実証実験を通して検証した。経理処理システムへの取引先登録業務に関しては、入力作業が従来の約10分の1になることを確認。また、「出金・国内振込のデータチェック」においては従来の目視確認と比較し、約40分の1に業務時間が短縮されるなど、RPA適用の有用性を検証した。</p>	<p>&lt;評定と根拠&gt;</p> <p>評定：B</p> <p>計画で定められた内容を適切に実施したことから、B評価とした。</p> <p>&lt;課題と対応&gt;</p> <p>第五期中期計画に従って、引き続き、効率化に取り組む。</p>	評定	
						<p>&lt;評定に至った理由&gt;</p> <p>&lt;今後の課題&gt; (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt; (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>	

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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>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、</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提供するべく、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</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提供するべく、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ほか、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、自治体や地元金融機関、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き続き連携を図る。</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt; 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提供するべく、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。</p>	<p>&lt;主要な業務実績&gt; ①本部組織 デジタル関係の新規事業を一体的に取り組むため、30年5月1日付でサービス産業部に商務・情報産業課を設置。</p> <p>②アジア経済研究所 29年度に引き続き、調査研究懇談会および業績評価委員会を開催した。30年度の研究会成果(9件)を外有識者に評価してもらったところ、平均4.5を獲得した。</p> <p>③国内事務所 地方自治体等からの負担金を財源とする、地域経済活性化等に資する事業を実施。</p> <p>【実施事例①】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名:</td><td>八戸市バイヤー招へい商談会</td></tr> <tr><td>実施時期:</td><td>30年6月4日</td></tr> <tr><td>実施地:</td><td>青森県八戸市</td></tr> <tr><td>概要:</td><td>八戸市との共催で、ベトナムのバイヤー4社、国内商社2社を招へいしての商談会を実施。開催地の八戸市は港町ということもあり水産業者を中心に24社が参加した。商談を通じて、しめ鯖のタイへの輸出、牛肉業者のベトナムへの初輸出成約見込など成果が得られた。参加企業からは、バイヤーの購入意欲が高く今後のビジネスに繋がる機会であったとのコメントが寄せられた。会場では商談の合間を利用して、企業に対し貿易投資相談も実施した。また、八戸市の評価も高く来年度も共催の依頼が来ている。</td></tr> <tr><td>参加企業数</td><td>24社</td></tr> <tr><td>成果:</td><td>商談件数:96件 役立ち度調4段階中上位2項目:100%</td></tr> </table> <p>【実施事例②】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名:</td><td>中国向けテキスタイル輸出商談会</td></tr> <tr><td>実施時期:</td><td>30年10月15日~16日</td></tr> <tr><td>実施地:</td><td>愛知県名古屋</td></tr> <tr><td>概要:</td><td>地元自治体から成る尾州山地バイヤー招へい実行委員会との共催で、尾州山地のテキスタイルに関心を持つ中国バイヤーを招へいし商談会を開催。実行委員の日本毛織物等工業組合連合会及び一宮地場産業ファッションデザインセンターの会員企業を中心に海外販路開拓に意欲のある尾州産地企業25社が参加し商談が行われた。商談会の前後には、参加企業向けのワークショップの開催や、バイヤー向けには産地視察ツアーを実施し理</td></tr> </table>	事業名:	八戸市バイヤー招へい商談会	実施時期:	30年6月4日	実施地:	青森県八戸市	概要:	八戸市との共催で、ベトナムのバイヤー4社、国内商社2社を招へいしての商談会を実施。開催地の八戸市は港町ということもあり水産業者を中心に24社が参加した。商談を通じて、しめ鯖のタイへの輸出、牛肉業者のベトナムへの初輸出成約見込など成果が得られた。参加企業からは、バイヤーの購入意欲が高く今後のビジネスに繋がる機会であったとのコメントが寄せられた。会場では商談の合間を利用して、企業に対し貿易投資相談も実施した。また、八戸市の評価も高く来年度も共催の依頼が来ている。	参加企業数	24社	成果:	商談件数:96件 役立ち度調4段階中上位2項目:100%	事業名:	中国向けテキスタイル輸出商談会	実施時期:	30年10月15日~16日	実施地:	愛知県名古屋	概要:	地元自治体から成る尾州山地バイヤー招へい実行委員会との共催で、尾州山地のテキスタイルに関心を持つ中国バイヤーを招へいし商談会を開催。実行委員の日本毛織物等工業組合連合会及び一宮地場産業ファッションデザインセンターの会員企業を中心に海外販路開拓に意欲のある尾州産地企業25社が参加し商談が行われた。商談会の前後には、参加企業向けのワークショップの開催や、バイヤー向けには産地視察ツアーを実施し理	<p>&lt;評定と根拠&gt; 評定:B 計画どおり実施したため、標準のBとした。</p> <p>&lt;課題と対応&gt; 引き続き、適切に対応する。</p>	<p>評定</p> <p>&lt;評定に至った理由&gt;</p> <p>&lt;今後の課題&gt; (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt; (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>
事業名:	八戸市バイヤー招へい商談会																									
実施時期:	30年6月4日																									
実施地:	青森県八戸市																									
概要:	八戸市との共催で、ベトナムのバイヤー4社、国内商社2社を招へいしての商談会を実施。開催地の八戸市は港町ということもあり水産業者を中心に24社が参加した。商談を通じて、しめ鯖のタイへの輸出、牛肉業者のベトナムへの初輸出成約見込など成果が得られた。参加企業からは、バイヤーの購入意欲が高く今後のビジネスに繋がる機会であったとのコメントが寄せられた。会場では商談の合間を利用して、企業に対し貿易投資相談も実施した。また、八戸市の評価も高く来年度も共催の依頼が来ている。																									
参加企業数	24社																									
成果:	商談件数:96件 役立ち度調4段階中上位2項目:100%																									
事業名:	中国向けテキスタイル輸出商談会																									
実施時期:	30年10月15日~16日																									
実施地:	愛知県名古屋																									
概要:	地元自治体から成る尾州山地バイヤー招へい実行委員会との共催で、尾州山地のテキスタイルに関心を持つ中国バイヤーを招へいし商談会を開催。実行委員の日本毛織物等工業組合連合会及び一宮地場産業ファッションデザインセンターの会員企業を中心に海外販路開拓に意欲のある尾州産地企業25社が参加し商談が行われた。商談会の前後には、参加企業向けのワークショップの開催や、バイヤー向けには産地視察ツアーを実施し理																									



顧客の裾野の拡大を図るため、地元からの強い要請や応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ヵ所に設置した「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、事務所の新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

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、イノベーシ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ヵ所に設置した「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

るにあたり、都道府県ごとのきめ細かな体制と大阪本部及び全国7ヵ所の「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果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。

・ 独立行政法人中小企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。  
・ 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。

	解を深めてもらうなど、日本企業とバイヤー双方の意欲を高める取り組みも行った。
参加企業数	25社
成果：	商談件数：150件 役立ち度調4段階中上位2項目：95.20%

機構と覚書(MOU)を締結済みの支援機関を中心に、セミナー・展示会・商談会等の開催に置いて連携を図った。

【実施事例①】

事業名：	「Webを活用した海外販路開拓のポイント」セミナー
実施時期：	30年11月16日
実施地：	中小企業基盤整備機構北陸本部（金沢市）
概要：	海外販路開拓における外国語向けwebサイトの構築と効果的な活用の重要性をテーマにしたセミナーを中小機構主催のもと、ジェトロ金沢、JICA、日本政策金融公庫などで構成する海外展開サポート“かがやき”との共催で開催した。講演終了後に各機関による支援サービス紹介を行う時間を設けて、参加企業に対し、各機関のサービスを横並びで比較しながら、サービスの違いや活用方法を知ってもらう良好な機会となった。
参加人数	24名

【実施事例②】

事業名：	実践グローバルビジネス講座「フランスEUビジネスセミナー」
実施時期：	30年11月22日
実施地：	中小企業基盤整備機構東北本部（仙台市）
概要：	ジェトロ仙台が宮城県、(公社)宮城県国際経済振興協会と共催で開催した「フランス・EUビジネスセミナー」において、MOUを締結している中小機構の後援を受け、会場の無償提供に加え、広報面での協力など連携し、フランスビジネスに関心の高い幅広い業界の企業等からの参加が得られ、フランスの政治経済動向についての講演は、高く評価された。
参加人数	11名

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との連携強化に取り組み、30年度は共同でのセミナー・展示会・商談会を184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、地方事務所との共用化や近接化の推進についても継続して取り組み、30年度は施設の相互利用が72件に上った。30年7月の福岡貿易情報センター移転では、同機構九州本部との近接化が実現した。

新たなネットワークの構築として、30年7月に群馬県に群馬貿易情報センターを、また30年11月には奈良県に奈良貿易情報センターを設置し、各都道府県におけるきめ細やかな支援体制をさらに強化した。31年3月には埼玉県知事より埼玉県貿易情報センター設置に関する要望書を受理。

財務面での国内事務所の運営基盤改善に向け、30年度は、地方自治体等からの負担金として93自治体・団体から前年度比合計約9,400万円の増額を達成。また、来年度以降の地方分担割合にかかる新ルールの実現に向け、各貿易情報センターを通じて負担金拠出団体との協議を進めている。

30年度は、大阪本部及び貿易情報センターにて、自治体金融機関等からの研修生32名を受け入れており、地方における海外展開に資する人材の育成とともに、地元自治体や金融機関との連携を深化させることで、貿易情報センターの運営基盤の強化にも繋がっている。新設の群馬貿易情報センターと奈良貿易情報センターにおいては、地元自治体から出向者を所員として受け入れており、地元との協力関係の構築、及び事務所の運営基盤の強化に努めている。

④海外事務所  
海外事務所については、事務所単位での評価制度について四半期ごとに進捗管理を行い、6月と11月に開催した「アウトカム向上委員会」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。サイバー・IT分野の先進的な取り組みが進んでいるタリン（エストニア）に

<p>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>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。</p> <p>④海外事務所 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>		<p>5月、バルト三国（エストニア、ラトビア、リトアニア）を管轄するコレスポンデント（現地窓口）を配置した。</p> <p>また、「独立行政法人改革等に関する基本的な方針」（25年12月閣議決定）等に基づき、国際協力機構（JICA）、国際交流基金（JF）、国際観光振興機構（JNTO）の海外事務所との共用化・近接化の取組を継続した。3法人以上が海外事務所を設置する20都市について、定期的に進捗状況をモニタリングし、関係機関と情報共有した。また、在外公館等関係機関と各種事業の共催、協力等を通じて連携強化に継続して取り組んだ。その結果、これらの機関との連携実績は477件（うち国際協力機構：319件、国際観光振興機構：106件、国際交流基金：52件）となった。</p>		
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

<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>

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	
	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30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>&lt;主な定量的指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・随意契約の点検(全件)</li> </ul> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「平成30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。</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・定量的指標を達成しているか。</li> <li>・上述の取組を行っているか。</li> </ul>	<p>&lt;主要な業務実績&gt;</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、全案件を事前に随意契約の必要性や合理性、契約金額の妥当性について厳格な審査を行い、真に止むを得ないものに限定した結果、30年度は全契約に占める随意契約の割合は件数ベースで11.2%、金額ベースで7.2%だった。</p> <p>また、一者応札・応募の削減に向けて、①十分な公告期間の確保、②調達見通しの公表、③新規事業者が参入しやすい仕様書の作成、④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による要因分析等を実施した。一般競争入札に占める一者応札の割合は50.8%(155件)であったが、うち61.3%(95件)は労働者派遣業務であり、労働者派遣業務を除いた一者応札における割合は32.3%(60件)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に限られた案件等が一者応札・応募となった。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、案件周知の拡大等により、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、調達担当職員の更なる意識や能力の向上を目指し年間を通じて研修や指導を実施するとともに、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、議事概要をウェブサイトで公表した。</p>	<p>&lt;評定と根拠&gt;</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>&lt;課題と対応&gt;</p> <p>引き続き、適切に対応する。</p>	<p>評定</p> <p>&lt;評定に至った理由&gt;</p> <p>&lt;今後の課題&gt;</p> <p>(実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt;</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>

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	評定	
	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等で、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等で、対外的に公表する。	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>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等で、対外的に公表する。</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>上述の取組を行っているか。</li> </ul>	<p>&lt;主要な業務実績&gt;</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2名、新興国ビジネス開発課で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>人件費については、前年度に引き続き、適正な管理により超過勤務の減少に努め、残業代を抑制した。(29年度は前年度比で残業代5,200万円削減、30年度は前年度比230万円を削減)。</p> <p>海外で事業を行う上で必要な語学力や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者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る傾向にある中、一般事務等を行う常勤嘱託員の採用など雇用形態の多様化を通じた職員構成の見直しを行ってきたところ、事務職員の対国家公務員指数(年齢・地域・学歴勘案)は26年度以降100~101ポイント台で推移しており、30年度においても100.9(前年度比△0.7ポイント)となり、研究員の同指数も93.5と、いずれも概ね妥当な水準となっている。</p> <p>30年度の役職員の給与の水準と合理性・妥当性については、ウェブサイトを通じて対外的に公表した。なお、プロモーション職の賞与については、30年度評価の反映分から、個人業績反映部分の割合を管理職は50%から90%に、非管理職は40%から80%に、それぞれ引き上げた。</p>	<p>&lt;評定と根拠&gt;</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>&lt;課題と対応&gt;</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>	評定	<p>&lt;評定に至った理由&gt;</p> <p>&lt;今後の課題&gt; (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt; (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>

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	評定	
	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>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt; 上述の取組を行っているか。</p>	<p>&lt;主要な業務実績&gt; 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。国内外事務所については、事務所単位で目標値を設定し、「アウトカム向上委員会」でも国内外事務所の実績の総括を行った。</p>	<p>&lt;評定と根拠&gt; 評定：B 計画どおりに実施したため、標準のBとした。</p> <p>&lt;課題と対応&gt; 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、事業の成果を一層高めるよう努力する。</p>	評定	<p>&lt;評定に至った理由&gt;</p> <p>&lt;今後の課題&gt; (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt; (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>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>					
--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--	--

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

<p><b>4. その他参考情報</b>  (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>
------------------------------------------------------------------------------

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	
	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>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt; 上述の取組を行っているか。</p>	<p>&lt;主要な業務実績&gt;</p> <p>30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 アジア経済研究所図書館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。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>&lt;評定と根拠&gt;</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>&lt;課題と対応&gt;</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、令和元年度も「新プロセス」での取組を継続する。</p>	<p>評定</p> <p>&lt;評定に至った理由&gt;</p> <p>&lt;今後の課題&gt; (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt; (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>

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	評定	
	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、業務フローの改善をしつつ、システムの活用・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的に確に対応した機器、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、前年度刷新した新システム基盤により、IT技術の活用を推進する。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の推進を図る。	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt; ・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>&lt;評価の視点&gt; ・上述の取組を行っているか。</p>	<p>&lt;主要な業務実績&gt; ・ユーザーの利便性向上および業務フロー改善のため、電子決裁のトライアルを実施した。 ・本部（東京）の全フロアの全執務室に無線LANを敷設することで、ノートPCのモビリティ性を格段に向上させたほか、ドキュメント共有システム（SharePoint）の本格導入を行うなど会議や打ち合わせ時における情報共有の効率化や作業能率の向上、紙媒体の減少による費用削減を実現した。 ・定量的な実績の集約、データの可視化、集計業務の効率化を図ることを目的として、成果把握データベースの仕様を策定し、開発を完了した。</p>	<p>&lt;評定と根拠&gt; 評定：B 計画どおりに実施したため、標準のBとした。</p> <p>&lt;課題と対応&gt; 令和元年度も更なる電子化に取り組む。引き続きITを活用した業務改革及びペーパーレスへの取り組みを含めた執務環境の整備を図る。</p>	評定	<p>&lt;評定に至った理由&gt;</p> <p>&lt;今後の課題&gt; (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt; (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>

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	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に、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に、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	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等の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を進める。有料セミナー、有料ライブ配信の実施等、自己収入の拡大に取り組む。 なお、受益者負担や受託収入等の拡大を求めるときに、中小企業へのサービスの質・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。 ・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。	<主要な業務実績> ○自己収入全体と受託収入、地方・海外負担金収入の拡大： ・30年度の自己収入総額は47.2億円で前年度比7.1億円の増となり、国の財政負担の軽減に寄与した。これは、主に業界団体等からの受託収入(11.6億円、前年度比6.6億円増)や、貿易情報センターを設置している自治体からの運営負担金が、群馬、奈良の新設や、北海道、和歌山などの増額により過去最大(8.6億円、前年度比1.0億円増)となったことなどによるものである。  ・また、業界団体・自治体が海外事務所内に設置する共同事務所の運営負担金収入は、管理費を定額制から定率制へ変更(29年度策定、30年度経過措置適用、31年度以降本格導入)したことなどにより拡大(11.7億円、前年度比0.4億円増)した。  ○受益者負担の拡大： ・展示会・商談会等の事業において適正な受益者負担を求めた結果、参加料収入は5.3億円と前年度比で0.4億円増となった。また、セミナー・講演会においては、海外調査部では公益性の高いものを除き有料での開催を徹底するとともに、お客様サポート部と連携して有料のライブ視聴・オンデマンド視聴の推進を図った。さらに、外部からの依頼に応え、前年度に続き、貿易実務全般、自由貿易協定・経済連携協定、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多数行った結果、受益者負担は前年度比で0.1億円増の0.4億円となった。  ・一方、業務収入は、所期の目的を達成したビジネスライブラリー東京の閉館(30年3月)や、アジア経済研究所開発スクール(IDEAS)の「国内研究者育成事業」の廃止(30年3月)に加えて、会員制度の変更(中国経済情報研究会の終了(29年9月)、農林水産情報研究会の終了(31年3月))や出版物の一部無料化などにより、0.6億円減少したものの、後述のような新たな取組みや自主事業等の実施を通じて拡大を図った。  ○業務収入(自主事業等)拡大に向けた取組： ・包括的連携協定を締結している東京外国語大学のジェトロ冠講座に若手を中心とした18名の講師を派遣し、各国の経済状況に加え、貿易投資やルール形成戦略、途上国支援、対日投資促進の役割等に関する講義を実施。同様に包括的連携協定の締結先である関西学院大学に対しても、ジェトロ冠講座としてサービス産業の海外展開についての実践的なワークショップを開催した。  ・中堅・中小企業等の国際ビジネス具体化支援のためのビジネス・サポート・サービスのうち、「ビジネスアポイント取得サービス」は30年度より会員限定サービスに変更したため収入が減少したものの、「海外ミニ調査サービス」では、提供するサービスの質・量や企業規模の区分に応じた適切な料金を検証し、28年4月より一部値上げした結果、毎年度増加傾向にある。	<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> より一層自己収入の拡大に取り組むことで、より多くの事業ニーズに対応できるように、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。	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>る。          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>・ 上述の取組を行っているか。</p>	<p>・「貿易実務オンライン講座」については企業ニーズに応じた新規講座「速習！これだけは知っておきたいノウハウシリーズ」(30年9月)の開講、講座普及のための営業活動やキャンペーン実施など受講者拡大の販売戦略の成果が実り、新規の大口申込や販売提携先等からの契約継続につながった(1億円、前年度比0.2億円増)。</p> <p>・情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」は、情報普及の観点からウェブサイトでも無料公開しているが、30年度も引き続き日本航空へ機内上映用として有償提供したほか、「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年度に改訂版を制作)などニーズの高い番組を中心にDVD媒体での有償提供を行った。また、30年度よりYouTube上の公式チャンネルにおいて広告表示を導入することで新たな収入源を獲得。</p> <p>・有料会員制度のうち、農水産会員制度を31年3月に廃止したが、農水会員全体の6割強にあたる254件(31年3月末時点)をジェトロ・メンバーズへ移行し、ジェトロ・サービスの利用継続につなげた。10月～12月期に役職員全員が組織をあげて実施した「新規会員獲得強化活動」を通じて、ジェトロ事業の参加企業やサービス利用者へ広く会員制度を案内した結果、30年度中に308件の新規入会数を獲得。また、30年度より東京会場の有料セミナーをインターネット上で視聴できる「WEBセミナー(ライブ/オンデマンド配信)」を開始(合計配信回数:26回、合計視聴者数:2,376名)。そのほか、既存会員の満足度向上を図るため引き続き「ジェトロ・サービスの使い方ガイド」や会員同士の交流を目的とした「ビジネス交流会」、実務講座等を合計16回開催し、海外ビジネスに役立つノウハウの習得や会員同士の交流につながったと好評を博した。</p> <p>○競争的資金の拡大:          ・研究の充実を図るべく、科学研究費補助金(科研費)などの競争的資金を積極的に獲得し、30年度の交付額は1.0億円となった。</p>		
--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

<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>

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	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、収益化単位ごとの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>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・収益化単位ごとの予算と実績の管理を行う。</li> <li>・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。</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・上述の取組を行っているか。</li> </ul>	<p>&lt;主要な業務実績&gt;</p> <p>運営費交付金の収益化単位ごとの執行管理を徹底し、政策効果の最大化を図るため、予算見直しを通じて機動的な再配分を実施。この結果、30年度末における運営費交付金債務は、前年度末の70.8億から24.4億に減少。なお、30年度は中期目標期間の最終事業年度であることから、独立行政法人会計基準を踏まえ、期末処理として全額について収益への振替を行った。</p>	<p>&lt;評定と根拠&gt;</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>&lt;課題と対応&gt;</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>&lt;評定に至った理由&gt;</p> <p>&lt;今後の課題&gt; (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt; (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>

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

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	926
目的積立金		0	0	0	0
積立金		0	13	366	741
	うち経営努力認定相当額				
その他積立金等		0	0	0	0
運営費交付金債務		6,181	7,928	7,084	0
当期の運営費交付金交付額 (a)		29,876	28,176	26,801	23,926
	うち年度末残高 (b)	6,181	4,503	3,761	0
当期運営費交付金残存率 (b÷a)		20.7%	16.0%	14.0%	0.0%

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	
	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、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> 職員宿舎見直し計画に基づき、上大岡宿舎2号棟の国庫納付を7月5日に完了した。また、国家公務員宿舎使用料の段階的引き上げを踏まえ、30年6月に3段階目となる使用料の引き上げを実施した。	<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> 機構の保有する資産については、引き続き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。	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)

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	
	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>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt; ・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開する。</p> <p>&lt;評価の視点&gt; ・上述の取組を行っているか。</p>	<p>&lt;主要な業務実績&gt; 30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した。</p>	<p>&lt;評定と根拠&gt; 評定：B 計画どおりに実施したため、標準のBとした。</p> <p>&lt;課題と対応&gt; 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>&lt;評定に至った理由&gt;</p> <p>&lt;今後の課題&gt; (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt; (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>

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	評定	
	<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"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・内部統制に関する規程を整備する。</li> <li>・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。</li> <li>・組織横断的にリスクの把握・評価を行う体制を整備する。</li> <li>・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。</li> </ul>	<p>中期目標で示された内部統制の充実化に向け、以下の方策を引き続き実施する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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、引き続き組織横断的にリスクの把握・評価を行う。</li> <li>・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。</li> </ul>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・上述の取組を行っているか。</li> </ul>	<p>&lt;主要な業務実績&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・全職員を対象に、コンプライアンス、個人情報保護、情報セキュリティ等に関する自己点検を8～10月に実施し、法令・規程等の順守状況を定期的に確認した。</li> <li>・海外事務所のコンプライアンス(行動憲章含む)遵守状況を確認するため巡回点検(総務課が調整センター、調整センターが管轄事務所を点検)を行った。</li> <li>・全部署を対象としたリスク点検を8～10月に実施し、各部門が抱えるリスクとその対応状況を洗い出した。</li> <li>・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。</li> </ul>	<p>&lt;評定と根拠&gt;</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>&lt;課題と対応&gt;</p> <p>引き続き、適切な対応を行う。</p>	<p>評定</p> <p>&lt;評定に至った理由&gt;</p> <p>&lt;今後の課題&gt; (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt; (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>						
--	-------------------------------------------------------------------	--	--	--	--	--	--

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

<p><b>4. その他参考情報</b></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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	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「欧州一般データ保護規則（GDPR）」に在EUの事務所と共に対応する。	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・適時、正確な情報公開を行う。</li> <li>・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。</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・上述の取組を行っているか。</li> </ul>	<p>&lt;主要な業務実績&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・法に基づいた情報公開を正確に行うため、4月から9月まで法人文書の登録、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。また、開示請求1件（9月）に対応した。</li> <li>・11月～12月にかけて、各課・事務所の個人情報保有状況の確認と不要な情報の廃棄の徹底を行った。</li> <li>・新入職員、新入嘱託員、基礎パス研修対象者、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、NS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・契約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。</li> <li>・その他、30年4月以降に着任した新任職員及び外部専門家には、まず、前年度のコンプライアンス研修を受講させた。その後、30年度全役職員向けコンプライアンス研修（8月開講、Eラーニング研修）、30年度外部専門家向けコンプライアンス研修（12月開講、メールベース学習方式）では、特に情報漏えい防止策を重点的に周知した。</li> <li>・30年5月から施行されている「EU一般データ保護規則（GDPR）」に適切に対応するため、ブリュッセルの弁護士事務所に業務委託し遵守体制の整備（各国当局へのDPO（データ保護責任者）登録等）を進めるとともに、本部・アジ研向け（集合研修）、在EU事務所向け（電話会議形式）研修を実施した。本部での集合研修に参加できない国内外事務所も受講できるよう、集合研修を録画してEラーニング方式で学習できるようにした。</li> <li>・GDPRの補完法であるePrivacy指令のうち、ジェトロの業務に関する「ダイレクトマーケティング規制（メルマガ）」「Cookie規制（ウェブサイト）」について、弁護士事務所に委託して調査し、対応すべき事項をEUの事務所と本部関係部署に共有した。</li> </ul>	<p>&lt;評定と根拠&gt;</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>&lt;課題と対応&gt;</p> <p>引き続き、適切に対応する。</p>	<p>評定</p> <p>&lt;評定に至った理由&gt;</p> <p>&lt;今後の課題&gt;</p> <p>（実績に対する課題及び改善方策など）</p> <p>&lt;その他事項&gt;</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>	

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	評定	
	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。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。	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ィ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。	「サイバーセキュリティ戦略(平成27年9月4日閣議決定)」及び「政府機関の情報セキュリティ対策のための統一基準(内閣サイバーセキュリティセンター(NISC))」に基づき、NISCや関係機関と連携し、情報セキュリティ対策を強化する。具体的には、関係機関との情報共有も行いつつ、情報通信機器・ソフトウェアにかかる情報セキュリティ上の脅威への対応について常時確認、更新を行う。また、海外事務所に対する外部からの標的型ウィ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。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>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>上述の取組を行っているか。</li> </ul>	<p>&lt;主要な業務実績&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>NISC(内閣サイバーセキュリティセンター)から日々寄せられる脅威情報に対応している。脅威が寄せられた場合は、セキュリティ運用事業者と共同の上迅速に対応している。</li> <li>海外事務所に導入しているサーバーは事務所が個々に対応を行っていたが、ウィルス対策ソフトの共通化と、資産管理ソフトによる常時監視を開始した。</li> <li>情報セキュリティ研修のコンテンツを作成し、全職員向けに8月に研修を実施したほか、標的型攻撃訓練を2回実施した。その後、結果をフィードバックし、職員の情報セキュリティリテラシの向上を図った。</li> <li>30年11月12日、ジェトロ・バンコク事務所のサーバーにおいて、不正アクセスによりバックドアとみられるプログラムが設置されていたことが判明。個人情報等が流出した可能性が否定できないため、調査を実施。現時点では本事案に伴う被害報告はなし。本件を踏まえ、バンコク事務所にUTM(不正アクセス対策を行う機能を統合した専用の機器)を導入したほか、海外事務所設置サーバーの監視強化、脅威情報の収集強化等、再発防止策を講じた。</li> </ul>	<p>&lt;評定と根拠&gt;</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>&lt;課題と対応&gt;</p> <p>サイバー攻撃が増えている中、支援企業の貿易・投資などの機密情報を扱う機構は、NISC(内閣サイバーセキュリティセンター)等の関係機関と連携し、本部サーバーのサイバーセキュリティ確保に引き続き取り組むとともに、現状一律の対応がなされていない海外事務所についても、必要な取組を行う。</p>	評定	<p>&lt;評定に至った理由&gt;</p> <p>&lt;今後の課題&gt; (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt; (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>

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	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、管理職レベルのポストに配置するなど、積</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 補正事業等を受けた中期計画の変更を踏まえ、人員配置の合理化およびリバランスを図る。具体的には、日本食品海外プロモーションセンター、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、専門家を本部および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 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。 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 で人材の多様化に取り組む。 また、人事・労務を取り巻く環境に適用できるよう、外部人事専門コンサルタントの導入を検討する。</p> <p>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</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt; 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 で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。 ・階層別研修の継続や</p>	<p>&lt;主要な業務実績&gt; 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 (JFOODO)、新輸出大国コンソーシアム事業において、効果的な事業運営が行えるよう、本部および貿易情報センターに専門家等の人員配置を行った。 具体的には、日本食品海外プロモーションセンターのプロモーション職に2名の外部人材を登用した。新輸出大国コンソーシアム事業においては、ほぼ全ての貿易情報センターにコンシェルジュを配置した。</p> <p>②人材多様化に向けた取組 ・中間採用や地元自治体や金融機関等からの人材受入れ 28年度より通年での中間採用を開始し、30年度通年で正規職員3名を中間採用した。群馬貿易情報センター、奈良貿易情報センターを開設するにあたり、所員等を地方自治体や金融機関等から受入れ、外部人材の活用を図った。労務セミナー等に参加して情報収集を行い、導入を検討した。</p> <p>・ナショナル・スタッフの活躍促進 シカゴ事務所長 (ナショナル・スタッフ) が引き続き活躍したほか、ブエノスアイレス事務所に管理職グレードのスタッフを登用した。初の試みとして、ナショナル・スタッフを対象に、リーダーシップ等のスキルアップ研修も実施した。 対日投資部外資系企業支援課の「対日投資国別デスク」において、シンガポール、中国 (広州)、ソウル、ベンガルールのナショナル・スタッフを引き続き配置した。</p> <p>③人材育成の推進 若手職員17名が海外事務所実務研修を行った。また、ベトナム語の語学研修生1名を現地へ派遣し、研修を実施した。 中核人材を対象とした外部研修は11名を行政研修等へ派遣した。階層別研修は7階層で9回実施し、延べ207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25名が参加した。 意欲的に業績の向上や能力開発・発揮に取り組む職員が、報酬やキャリアアップにより報われ、組織が活性化されるよう、人事評価制度の運用を徹底した。</p> <p>④働き方改革の実現と多様化への対応 勤務地を限定する職種の運用で職員の様々なライフ・ステージに対応しているほか、人事アンケート等にて適材部署への人材配置を図った。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・下命システムを活用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強化拡大した。また、テレワーク (在宅勤務) 制度を2月に導入し、年度末までに計41名が利用。</p> <p>⑤女性活躍の一層の推進 国内外事務所への積極的な女性職員の配置を実施。国内外事務所職員に占</p>	<p>&lt;評定と根拠&gt; 評定：B 計画どおりに実施したため、標準のBとした。</p> <p>&lt;課題と対応&gt; 引き続き、適切な対応を行う。</p>	<p>&lt;評定に至った理由&gt;</p> <p>&lt;今後の課題&gt; (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt; (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>	

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。

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ほか、特殊言語の研修を実施する。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。

また、引き続き、評価制度を厳格に運用する。

④働き方改革の実現と多様化への対応  
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。

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日以上取得や超過勤務の削減を目指し、引き続き環境整備を進める。

⑤女性活躍の一層の推進  
内外事務所等適材部署へ引き続き積極的に配置する。

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す、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。

める女性比率は 24.2%となり、前年度比 2.1%上昇した。また、女性管理職数は前年度から 2名増加し、67名となった。

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

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)

4-5 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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	
	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対策を体系的に実施し、安全確保に努める。「中堅・中小企業海外安全対策ネットワーク」の枠組みの中で安全対策セミナーの開催等を推進する。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、規程、マニュアルの不断の見直しを行う。	<主な定量的指標> なし  <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。  <評価の視点> ・上述の取組を行っているか。	<主要な業務実績> ・危機管理のための相談対応を12件実施 4月、ピエンチャン事務所のレイアウト変更に伴う安全面のアドバイス、8月にはイスラエル経済ミッションでのテルアビブ、エルサレムの自由行動中の安全上の注意点、11月にスリランカの政治混乱に伴うデモの暴徒化、1月に中国における日本人の拘留リスクなどについて的情勢分析レポートなどをリスク管理会社から受けた。  ・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103件実施 国内では、5月に長野県北部(最大震度5弱)、6月に発生した大阪府北部地震(最大震度6弱)に関連した事務所に安否確認を行った。9月に北海道地震が発生し、一時的に事務所を閉鎖した。海外では、5月にラゴス事務所のナショナル・スタッフが、通勤途中で強盗団に占拠されたバスで一時連れ去りに遭ったが、携行品の盗難被害のみで無事解放された。その後、リスク専門家によるナショナル・スタッフ向けの安全講習を実施することとした。6月にナイロビ事務所の駐在員宅では空き巣被害にあったため、リスク管理会社に相談し、事務所および駐在員宅の安全点検を行うこととした。8月にヨハネスブルグ事務所入居ビル(4階)の地上階および2階付近で爆発物確認のための立ち入り禁止となり、全員一時避難した。10月にシカゴ事務所ビル付近で抗議デモが発生したため、帰宅措置を講じ、シカゴ出張を一時的に制限した。11月、カラチ市内で抗議デモが度々発生し、一時事務所を閉鎖した。同11月、ヨハネスブルグ事務所入居ビル併設ショッピングセンター内のレストランで火災発生のため、一時的に全員避難した。1月ナイロビ事務所の入居する複合商業施設内でテロリストによる襲撃事件が発生し、緊急避難し、全員無事だった。ナイロビ事務所の駐在員はメディアの取材を通じて、安全対策の重要性を発信するとともに、ジェトロのウェブサイト上では特集「各国の治安の状況およびその対策」で注意喚起を実施した。その他個別ブリーフィングを通じて襲撃事件の教訓を共有したことで、外部の安全管理に貢献した。2月にはインド・パキスタンの緊張化に伴い、両国の駐在員および出張者に対し注意喚起を行い、情報収集した。3月にはイスラエルのガザ地区からテルアビブ市内にミサイル2発が着弾し、テルアビブ事務所に対する安否確認および注意喚起を実施した。  ・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31件実施 4月にマニラ事務所からフィリピン（ミンダナオ地方）への出張、5月にニューデリー事務所からテヘラン、チャハバルへの出張などに対し、リスク管理会社にリスク・アセスメントを実施した。6月にボゴダ事務所、サンパウロ事務所からカラカス事務所へ、12月パキスタンへの出張に関しては、防弾車および民間警護の追加するようアドバイスを受けたため、手配した。  ・外務省と共催で、札幌、東京、浜松、仙台、大阪、広島、名古屋、福岡、新潟で安全対策セミナーを実施している。東京ではダッカ・テロ事件当時駐在していた職員が、テロ事件前後の企業活動の変化や体験談について講演した。	<評定と根拠> 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、従来の機構の枠組を超えて日系企業等に対して多大なる貢献を実現したところから、A評価とした。  <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)

					<p>・海外事務所、駐在員自宅の安全調査、安全指導を28件実施          6月ラゴス事務所、8月ナイロビ事務所、11月ブノンペン事務所、1月にヨハネスブルグ事務所、メキシコ事務所、ラゴス事務所、2月にサンティアゴ事務所、ボゴタ事務所、カイロ事務所、ラバト事務所、リマ事務所の事務所および駐在員住宅の安全調査を実施した。</p>		
--	--	--	--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

<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)</p>
-------------------------------------------------------------------------------

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	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取組を新たに行う。さらに、ウェブサイト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、ウェブサイトを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、適切なメディアを活用して効果的な対外発信を行うとともに、創立60周年というタイミングをとらえて組織が今後担うべき役割についても情報発信を行う。	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>上述の取組を行っているか。</li> </ul>	<p>&lt;主要な業務実績&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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。30年度は全国48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。</li> <li>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276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。</li> <li>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35カ所で地方有識者との意見交換会を実施した。</li> <li>創立60周年記念シンポジウムの開催を通じたジェトロの役割と今後の取り組みにかかる情報発信を実施。</li> <li>7月下旬に、スポーツ産業の海外展開促進を目的とするスポーツ庁等4者とのMOUに関して記者会見を実施。東京オリンピック等のスポーツ関連大規模行事を控え、スポーツ関連・健康市場の海外市場開拓を目指す新たな枠組みであり、メディアの潜在的な関心は高いと判断。外部広報コンサルの協力の下、広報に努めた結果、一般紙のみならずテレビ・専門紙・誌など全部で17のメディアでの報道に至った。</li> <li>10月末に実施した北海道復興関連事業（サービス産業部、対日投資部）については、記者会への発表に加え、全国報道を目指して個別メディアへの打ち込みに特に取り組んだ結果、NHKの全国放送で取り上げられる等、幅広く報道された。</li> <li>例年に引き続き「世界貿易投資報告」に関する理事長会見や、「進出日系企業活動実態調査」等のオリジナル調査の発表を実施。特に米中貿易摩擦をはじめとする「保護主義の影響」については、年間を通じて多くの記事化につながった。</li> </ul>	<p>&lt;評定と根拠&gt;</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>&lt;課題と対応&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>引き続き、「サービス向上会議」、「有識者会議」、ウェブサイトに設置したご意見箱などを通じて一層の顧客サービスの質的向上・改善を図る。</li> </ul>	<p>&lt;評定に至った理由&gt;</p> <p>&lt;今後の課題&gt; (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt; (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>	

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	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> 30年度も昨年度同様、借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を行った場合には意見を記載するなど)

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	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、30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)

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	評定	
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> 前年度に目的積立金の申請をしておらず、中期計画に定めた項目に充てることができる剰余金は発生していない。	<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)

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	評価	理由
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> 30年度は、10百万円を自己財源で取得した償却資産の減価償却費や前払費用に充当した。	<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)

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

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

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

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	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 (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> 30年度中に締結した契約のうち、契約期間が次期中期目標期間にわたる案件は30件であった。契約締結にあたっては、軽微な案件を除き監事による監査を受けており、国内事務所の借館契約、システム基盤契約、展示会の設計監理に係る契約など、いずれも契約の性質上やむを得ないものに限定されている。	<評定と根拠> 評定：B 適切に対応したため、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)

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

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