

JETRO

平成 26 年度業務実績報告書

自 平成 26 年 4 月 1 日
至 平成 27 年 3 月 31 日

独立行政法人日本貿易振興機構

目次

【年度報告】	5
I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等	6
<< 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援	6
[1] 産業別海外展開支援	6
成果指標	6
26年度実績概要（定量+定性報告）	7
1. 定量的指標の達成状況	9
2. 定性的指標の実現例 1【産業別の報告】	10
3. 定性的指標の実現例 2【支援ツール別の報告】	67
[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み	78
成果指標	78
26年度実績概要（定量+定性報告）	79
1. 定量的指標の達成状況	80
2. 定性的指標の実現例【海外ビジネス情報提供－①海外市場調査】	84
3. 定性的指標の実現例【海外ビジネス情報提供－②貿易投資相談】	88
4. 定性的指標の実現例【ジャパン・ブランド発信】	91
5. 定性的指標の実現例【海外進出・在外日系企業支援】	93
6. 定性的指標の実現例【グローバル人材の活用・育成】	100
<< 2 >> 対日投資拡大	101
○対日投資促進	101
成果指標	101
26年度実績概要（定量+定性報告）	101
1. 定量的指標の達成状況	102
2. 定性的指標の実現例	103
<< 3 >> アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等	108
[1] 調査・研究	108
成果指標	108
26年度実績概要（定量+定性報告）	108
1. 定量的指標の達成状況	109
2. 定性的指標の実現例【調査】	111
3. 定性的指標の実現例【研究】	117
[2] 途上国のビジネス開発支援等	125
成果指標	125
1. 定量的指標の達成状況	126
2. 定性的指標の実現例【途上国貿易】	127
3. 定性的指標の実現例【展示事業】	135
[3] 情報発信	138
成果指標	138
1. 定量的指標の達成状況	139

2. 定性的指標の実現例.....	141
II. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置	146
[1] 効率化目標の設定及び給与水準の適正化等.....	146
1. 効率化目標の達成状況.....	146
2. 給与水準の適正化等.....	147
[2] 費用対効果の分析への取組み	151
1. 費用対効果の分析及び効率化に向けた取組み	151
2. アウトカム向上委員会を通じた業務改善への取組み.....	152
[3] 柔軟かつ機動的な組織運営	153
1. 効率的な事業実施のための柔軟な取組み	154
2. 国内事務所	157
3. 海外事務所	161
4. 内部統制	164
[4] 民間委託（外部委託）の拡大	166
1. 情報システム等の統一による外部委託の推進	166
2. 入札等による外部委託の推進.....	166
3. 仕様化・マニュアル化を通じた業務の効率化と安定運用.....	167
4. 官民競争入札等の積極的な導入の推進.....	168
[5] 随意契約の見直し.....	169
1. 随意契約見直し計画の進捗状況	169
2. 契約の適正性の確保.....	170
3. 監視体制	170
[6] 業務・システム最適化.....	172
[7] 各種事務・事業の廃止に関する取組み.....	173
[8] 内外のニーズ把握.....	174
1. 外部有識者からのニーズの把握	174
2. 我が国政府等からのニーズの把握.....	176
[9] 公益法人等に対する会費支出見直し.....	179
1. 会費	179
2. 公益法人に対する支出の公表・点検	179
[10] 組織横断的な取組み.....	180
1. 時代の要請に応えた取組み	180
2. 関係機関との連携強化	184
3. その他の取組み.....	188
III. 財務内容の改善に関する事項	189
[1] 自己収入拡大への取組み	189
1. 自己収入総額.....	189
2. 事業を通じた自己収入拡大への取組み.....	189
3. 受託事業を通じた自己収入拡大への取組み.....	191
4. 中央諸官庁等の委託事業を通じた自己収入拡大への取組み	192

5. 自己収入拡大に向けた工夫	192
[2] 決算情報・セグメント情報の公表の充実等	193
[3] 資産の有効活用等に係る見直し	194
[4] 年金、基金、共催等の事業運営のための資金運用について	196
IV. その他主務省令で定める業務運営に関する事項	197
[1] 施設・設備に関する計画	197
[2] 人事に関する計画	197
1. 効率的かつ効果的な業務運営	197
2. 職員能力の更なる向上に向けた取組み	199
3. 業務上の課題とその改善に向けた取組み	202
[3] 積立金の処分	202
[4] 中期目標期間を超える債務負担	202
[5] 短期借入金の限度額	203
[6] 重要な財産の処分に関する計画	204
1. 対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンターの処分に向けた取組み	204
[7] 剰余金の使途	205
1. 剰余金の使途	205
【テーマ別報告】	206
1. ジェトロ利用者のコメント	207
2. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み	224
3. 他の支援機関との連携強化に向けた取組み	233
4. 震災復興支援を通じた代表的な定性的指標の実現例	241
【資料編】	244
[1] 輸出促進	245
1. 平成 26 年度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の主な実績）	245
2. 平成 26 年度に確認した過去に支援した企業の成功事例	260
[2] 調査・研究	262
1. 海外調査部主催セミナー	262
[3] 途上国貿易開発	264
1. 平成 26 年度 途上国貿易開発の実績（支援ツール別の実績）	264
[4] 国内事務所	266
1. 国内における関連機関との連携強化事例	266
2. 平成 26 年度 国内事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等	268
[5] 海外事務所	271
1. 海外における関連機関との連携強化事例	271
2. 平成 26 年度 海外事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等	276

【年度報告】

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

<< 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

成果指標

1. 定量的指標	
【中期計画】	▶ 商談件数年平均 50,000 件以上を目標とする。
【26 年度計画】	▶ 成約(見込含む)件数年平均 9,000 件以上を目標とする。
	(26 年度計画)
	▶ 商談件数 50,000 件以上を目標とする。
(内訳)	農林水産物・食品 55,609 件 [農林水産・食品: 40,691 件]+[展示: 14,918 件]
*内部参考値	生活文化サービス産業 15,696 件 [生活文化サービス: 14,663 件]+[展示: 1,033 件]
	機械・環境産業 21,529 件 [機械・環境: 11,282 件]+[展示: 10,247 件]
	▶ 成約(見込含む)件数 9,000 件以上を目標とする。
(内訳)	農林水産物・食品 14,439 件 [農林水産・食品: 5,980 件]+[展示: 8,459 件]
*内部参考値	生活文化サービス産業 3,928 件 [生活文化サービス: 3,546 件]+[展示: 382 件]
	機械・環境産業 2,220 件 [機械・環境: 1,196 件]+[展示: 1,024 件]
	▶ 海外展開支援事業の利用者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4 段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上とすることを旨とする。
2. 定性的指標	
【中期計画】	▶ 「日本ブランド」の発信に努め、付加価値の高い商品の輸出支援を行うとともに、企
【26 年度計画】	業・産地等による新たな輸出ビジネスへの取組み事例等の具体的なアウトカム。
3. 内部目標 (参考指標)	
【定 量】	(3)機械・環境産業
	▶ マッチング件数
	▶ 戦略的パートナー発掘件数
	▶ 契約締結件数 (技術提携、共同開発含む)
	▶ 資金調達件数

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

「国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等」

26 年度実績概要（定量+定性報告）

<p>【ポイント】</p> <ul style="list-style-type: none"> 26 年度の輸出商談件数は 126,266 件で、中期計画に基づく「年平均 50,000 件以上」を 252.5%達成、内部目標の 92,834 件を 136.0%達成しました。 26 年度の輸出成約(見込含む)件数は 28,503 件で、中期計画に基づく「年平均で 9,000 件以上」を 316.7%達成、内部目標の 20,587 件を 138.5%達成しました。 26 年度の役立ち度調査の結果、4 段階中上位 2 項目を占める割合は輸出促進事業全体では 97.8%で、26 年度経営方針・目標に基づく「アンケート調査で 4 段階中上位 2 項目を占める割合が全体の平均で 8 割以上」を達成しました。
<p>（1）農林水産・食品部</p> <p>①輸出戦略実行委員会への参画：26 年 6 月農水省では、輸出戦略に基づく取組みの検証や、オールジャパンでの実効性ある輸出拡大に向けた取組み体制等について議論を行うため、輸出戦略実行委員会を設置しました。ジェットロは本委員会ならびに各部会・分科会すべてに委員として参画し、情報提供等を行っています。</p> <p>②一県一支援プログラムおよび加速的重点プログラムの推進：25 年 3 月 19 日の農林水産物・食品輸出促進本部会合にて、一次産品等の輸出促進を図る「一県一支援プログラム」全 50 案件（北海道は 4 件）を発表しました。26 年度は、50 案件のうち資源を重点配置する「加速的重点プログラム」を 11 件選出し、一層の成果創出に向けて取り組んでいます。</p> <p>③事業者のマーケティング支援強化：食品輸出マーケティングスクールの開催（年間 13 回）、ウェブサイトでのマーケティング基礎情報の提供、農林水産物・食品輸出協力企業リストの提供等を通じて、輸出に取り組む事業者のマーケティング支援を強化しています。</p> <p>④トップセールスの実施：総理や大臣等の外遊に合わせて、現地でトップセールスを実施。農水省、業界団体と連携し、現地でセミナーや試食会を実施しました。 ※26 年 11 月から品目別輸出団体が設立されたことに伴い、ベルリン(27 年 1 月)では、品目別輸出団体（コメ・コメ加工品、牛肉、茶）と連携して輸出プロモーションイベントを実施しました。</p>
<p>（2）生活文化サービス産業部</p> <p>①日本の地方への産業観光（インバウンド）の拡大を目指し、佐賀、浜松、京都、茨城において、各自治体が海外展開を目指す主要産業（佐賀：デザイン、浜松：音楽、京都：日用品・伝統産品、茨城：サイエンス・航空等）をテーマに、海外のビジネス関係者、旅行関係者、メディア、教育・研究機関等を招へいしました。外国人訪日客の増大に加え、地域産業の海外展開、地域産品の共同開発、外国企業の誘致を図った結果、佐賀では製品の共同開発、浜松では教育機関の連携、茨城では旅行企画の開発からチャーター便の就航まで、具体的なビジネスに繋がりました。また、各地で県知事、市長がプログラムに参加され、地元メディアでも大きく報道されるなど地元の期待に応えました。</p> <p>②イタリア・ミラノで開催される欧州を代表するテキスタイル見本市「ミラノウニカ（9 月展・2 月展）」において、欧州域外より初めての出展として、日本ファッション・ウィーク推進機構（JFW）と共催のもと、ジャパン・パビリオンを設置しました。高い技術力で先進的な生地を提案する大手合繊メーカーから、職人技で差別化された天然繊維を作る中小企業までオールジャパン体制で日本のテキスタイルの高品質・高機能をアピールし、9 月展・2 月展合わせ 3,336 件の商談、326 件の成約（見込み含む）に繋がりました。</p> <p>③ベトナム、フィリピン、インドネシア、タイへの進出を目指すサービス産業企業を対象に、当該分野において初めて海外の有力企業を日本に招へいした商談会を、東京、大阪、福岡、北海道で開催しました。日本企業のパートナー候補となる大手財閥系グループなど有力企業の経営層 10 社 16 名を招へいし、日本企業 75 社と約 150 件の商談が行われました。商談会に加え、実際に店舗を訪問してサービスを体験できるプログラムを組んだことが奏功し、お好み焼きチェーン、讃岐うどん店、中華料理チェーンのベトナム進出が決まるなど投資支援の事業としては大きな成果を挙げました。また、日本のテレビ全国放送 6 番組で本事業の様子が放映されるなどメディアの注目を集めました。</p>

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

≪1≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

(3) 機械・環境産業部

- ①26年度の輸出商談件数は16,379件で、26年度目標（補正含む）の「11,282件」を達成しました。
- ②26年度の輸出成約（見込含む）件数は1,902件で、26年度目標（補正含む）の「1,196件」を達成しました。
- ③26年度の役立ち度調査の結果、4段階中上位2項目を占める割合は97.9%で、26年度経営方針・目標に基づく「アンケート調査で4段階中上位2項目を占める割合が全体の平均で8割以上」を達成しました。

(4) 展示事業部

- ①26年度は、12件の展示会を実施しました。
- ②商談件数は34,068件、成約（見込含む）件数は11,311件となりました。
- ③役立ち度調査の上位2項目の平均は97.9%となりました。

一 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

「国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等」

1. 定量的指標の達成状況

(1) 輸出商談件数

【部署別実績】

(単位：件)

	内部目標	1Q	2Q	3Q	4Q	実績計	達成率
農林水産・食品部	40,691	13,534	10,210	12,031	15,293	51,068	125.5%
生活文化サービス産業部 (通年)	12,885	1,291	7,525	5,800	6,914	21,530	167.1%
生活文化サービス産業部 (補正)	1,778	—	—	59	3,162	3,221	181.2%
機械環境産業部 (通年)	11,172	2,919	2,972	6,656	3,694	16,241	145.4%
機械環境産業部 (補正)	110	—	—	138	—	138	125.5%
展示事業部 (通年)	23,718	5,768	—	9,303	13,663	28,734	121.1%
展示事業部 (補正)	2,480	—	—	—	5,334	5,334	215.1%
合計	92,834	23,512	20,707	33,987	48,060	126,266	136.0%
(内訳1) 通年	88,466					117,573	132.9%
(内訳2) 補正	4,368					8,693	199.0%

(2) 輸出成約件数 (見込含む)

【部署別実績】

(単位：件)

	内部目標	1Q	2Q	3Q	4Q	実績計	達成率
農林水産・食品部	5,980	2,261	2,027	1,616	4,493	10,397	173.9%
生活文化サービス産業部 (通年)	2,993	240	1,565	792	1,488	4,085	136.5%
生活文化サービス産業部 (補正)	553	—	—	24	784	808	146.1%
機械環境産業部 (通年)	1,185	345	337	805	394	1,881	158.7%
機械環境産業部 (補正)	11	—	—	21	—	21	190.9%
展示事業部 (通年)	9,708	447	—	1,389	8,768	10,604	109.2%
展示事業部 (補正)	157	—	—	—	707	707	450.3%
合計	20,587	3,293	3,929	4,647	16,634	28,503	138.5%
(内訳1) 通年	19,866					26,967	135.7%
(内訳2) 補正	721					1,536	213.0%

(3) 役立ち度調査の結果

【部署別実績】

(単位：件)

	役立ち度	有効回答数	内訳/最上位の評価	内訳/2段階目の評価
農林水産・食品部	97.9%	9,052	72.3%	25.6%
生活文化サービス産業部	97.5%	2,731	82.9%	14.6%
機械環境産業部	97.9%	2,626	77.3%	20.6%
展示事業部	97.9%	573	75.1%	22.8%
平均値	97.8%			

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

(4) 【参考指標】 マッチング件数等

	1Q	2Q	3Q	4Q	実績計
マッチング件数	0	61	0	38	99
戦略的パートナー発掘件数	0	0	0	1	1
契約締結件数 (技術提携、共同開発含む)	0	0	0	0	0
資金調達件数	1	0	0	0	1

2. 定性的指標の実現例 1 【産業別の報告】

(1) 農林水産物・食品分野

農林水産物・食品輸出促進本部が発足して3年目となる26年度は、25年度に立ち上げた「一県一支援プログラム」の内、先行成功事例の創出を目指し「加速的重点プログラム」を選定。また、農林水産省の輸出戦略や日本産牛肉等の輸出解禁に合わせ、効果的に事業を実施するとともに、各国の制度・検疫情報の収集および提供のために、「制度・検疫チーム」を立ち上げました。

1) 輸出戦略実行委員会への参画

25年8月に公表された「農林水産物・食品の国別・品目別輸出戦略」に基づく取り組みの検証や、オールジャパンでの実効性ある輸出拡大に向けた取組み体制等について議論を行うため、農林水産物等輸出促進全国協議会の下に輸出戦略実行委員会が設置されました。本委員会では、品目別・テーマ別に議論を行うとともに、地方においてもブロック意見交換会を通じて意見を集約していくこととなっています。ジェトロは全会合に委員として出席し、調査結果や事業を通じて蓄積した知識・ノウハウを共有するなど積極的に参画しています。

2) 「ジェトロ農林水産物・食品輸出促進本部」の取組み

24年1月20日の発足以来「農林水産物・食品輸出促進本部」の下、国内外における農林水産物・食品輸出を支援しています。26年度に「農林水産物・食品輸出相談窓口」に寄せられた相談件数は10,444件（設置以降合計24,262件）となり、25年度の平均を月235件上回るペースで問合せを受け、増大する輸出相談へのニーズに応えました。（24年度平均459.6件/月、25年度平均635.1件/月、26年度平均870.3件/月）。

a) 「一県一支援プログラム」および「加速的重点プログラム」の推進

5月27日、9月1日に農林水産物・食品輸出促進本部会合を開催しました。50案件の「一県一支援プログラム」について、成果が上がってきたプログラムも出てきていることから、先行成功事例の創出を年度内に目指すべく「加速的重点プログラム」として11案件を選定。資源の重点配分によって一層の成果を加速的に創出し、他地域の参考となり同プログラム全体の展開に弾みをつけることにも繋げていきます。

【案件一覧】

(注)公表可能な案件のみ。

1	北海道	①ホタテ、②牛肉（乳用種牛、和牛）③青果物、米、畜産物、メロン、④昆布	23	福井	日本酒
			24	京都	玉露
2	青森	①りんご、②ホタテ	25	滋賀	牛肉（近江牛）
3	岩手	県産畜産物（牛肉、鶏、豚など）	26	*和歌山・奈良	柿
4	秋田	日本酒	27	*大阪/関西	野菜・果実、水産物など生鮮食品等
5	宮城	水産物・水産加工品	28	兵庫	丹波の黒豆・なた豆を用いた商品群
6	山形	りんご、ラフランス（洋ナシ）	29	鳥取	梨、すいか、富有柿
7	福島	桃	30	島根	松江の花弁（牡丹、トルコ桔梗等）
8	新潟	錦鯉	31	岡山	桃・ぶどうを中心とする果物・同加工品
9	茨城	メロン（加工品含む）	32	広島	小いわし等水産品
10	栃木	果実（いちご、梨、ブドウ）	33	*山口・北九州	関門海峡近辺を中心とした水産物・同加工品等
11	埼玉	盆栽	34	徳島	柑橘類（すだち・ゆず）・同加工品
12	東京	築地の水産物・水産加工品	35	香川	盆栽
13	千葉・神奈川	豚、葉物露地野菜、梨などの農畜産物（1次産品）	36	愛媛	木材
14	群馬	こんにやく製品	37	高知	土佐木材（特にヒノキ）
15	長野	生鮮高原レタス			
16	山梨	果物（主にモモ・ブドウ）・同加工品			

17	静岡	お茶、同関連製品	38	福岡	恵比須牡蠣
18	岐阜	富有柿	39	佐賀	キウイ加工品
19	愛知	地域特産品調味料（味噌、醤油、みりん） 等	40	長崎	対馬 乾しいたけ
20	三重	養殖タイ、マグロ、ブリ等を中心とした水 産物	41	熊本	トマト等青果物
21	石川	伝統的定次加工品（醤油・味噌）	42	*宮崎	畜産物、果物・野菜・同加工品
22	富山	ブリ等氷見水産物	43	大分	干し椎茸
			44	鹿児島	黒糖焼酎
			45	沖縄	もずく

*広域展開等新たな輸出の仕組み
 下線: 加速的重点プログラム

3) 品目別の取組み事例

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

a) 日本酒・焼酎

① 「Hong Kong International Wine & Spirits Fair 2014」(香港) ジャパン・パビリオン

アジア最大の酒類専門見本市 Hong Kong International Wine & Spirits Fair 2014 に日本産酒類ジャパン・パビリオンを設置しました。今回で同見本市への出展は3年目となりますが、日本酒、本格焼酎に加え日本産のウィスキーとワインを初出品しました。昨年に引き続き、日本の酒と酒器のブースが隣接し双方連携した展示を実施したところ、酒と器を組み合わせ相互に引き立てあうスタイルに、プレスや関係者の関心が集まりました。

【展示会概要】

期間：	11月6日（木）～8日（土）
開催地：	香港
参加企業数：	42社
主な出品物：	焼酎、泡盛等
成果：	商談件数：3,926件
	成約件数（見込含む）：159件
	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：94.6%

【成功事例①】 Hong Kong International Wine & Spirits Fair 2014/酒器ブースとの連携で日本酒の魅力アピール

A社は、商談およびジャパン・パビリオン内のイベントスペースでのプレゼンテーションの際に、ジェトロの仲介で酒器ブースの出品者から提供された酒器を活用。酒器の形状による味わいの違いを説明しつつ商品の魅力をアピールしたところ、即日、成約につながりました。同社は、会期の翌週には改めて香港に出張して商談先を全て訪問し、フォローアップを行う等積極的な売り込みも行っており、今後の更なる成果も期待されます。

② 日本酒・酒類輸出商談会 in 長野

酒類を取り扱う海外バイヤー合計11社を招へいし、酒類輸出商談会を全国4都市（大分県、秋田県、高知県、長野県）で開催しました。初開催となった長野県では、県酒造組合と連携して輸出未経験企業を発掘し、事前セミナーに加えて実践的な商談の方法を学ぶ模擬商談等を実施しました。商談時に地元伝統産品の木曾漆器等さまざまな酒器を使用し、質感・口当たりなど酒の味わいの変化を体感してもらうなど、商談成果を高めるための工夫を行いました。

【商談会概要】

期間：	10月17日（金）
-----	-----------

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

≪1≫中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

開催地： 長野市
参加企業数： 22社
主な出品物： 日本酒・酒類
成果： 商談件数：35件、
成約件数（見込含む）：13件、
役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】日本酒・酒類輸出商談会 in 長野／セミナーや模擬商談を活用して商談スキルを向上。初めての輸出に成功

純米3種に特化して製造販売する蔵元Aは、これまで輸出経験はないが、長野県酒造組合会合においてジェトロ長野から商談会概要等の説明を受け、輸出への取組みに関心を持ち、「日本酒輸出セミナー入門編」（26年7月）に参加しました。ジェトロは商談会申込み時の企業・商品情報シートの作成をサポートし、また食品アドバイザーをバイヤーに見立てた食品輸出模擬商談にて、40分の商談時間の有効的な使い方、バイヤーへのプレゼン術を含め、純米3種に特化した蔵だからこそ出せるアピールポイントなどを具体的にアドバイスしました。その結果、蔵元の熱心さとコストパフォーマンスがバイヤーの関心を集め、バイヤー3社との商談マッチングが成立し、うち、ドイツバイヤーから初の受注に至りました。

③日本酒輸出試飲・商談会 in ニューヨーク

日本酒の海外販路開拓に取り組む日本酒造組合中央会との共催により、日本酒の輸出重点国（安定市場）である米国・ニューヨークにて商談会を開催しました。成約目標の達成に向けて、今回新たに、商談前に参加者自身が成約件数、金額の目標値を記載する「商談レポート」の提出を試みしました。これにより、商談の場では以前にも増して成果にこだわる企業の真剣な態度が見受けられました。

【商談会概要】

期間： 27年2月16日（月）
開催地： 米国・ニューヨーク
参加企業数： 16社
主な出品物： 日本酒
成果： 商談件数：269件、
成約件数（見込含む）：82件、
役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：93.8%

【成功事例①】日本酒輸出試飲・商談会 in ニューヨーク／初めての米国輸出にジェトロを活用、複数のディストリビューターから引き合いあり

これまで米国への輸出経験はなかったA社はディストリビューターの確保を一番の目的として今回初めてニューヨークでの商談会に参加しました。後発商品であることから、高価格帯やラベルのビジュアルを重視し、特徴のある3商品に絞って商談に臨んだ結果、4社のディストリビューターからオファーがあり、その内1社とは成約が見込まれています。今後、詳細な条件を確認した上でディストリビューターを決定する予定で、早速輸出開始につなげることが出来そうだとジェトロの商談会の効果に感謝の声がありました。

b) 水産物・水産加工品

①「Seafood Expo Global2014」（ベルギー・ブリュッセル）ジャパン・パビリオン

145カ国から約2万5千人のバイヤーが訪れる世界最大の水産見本市に初めてジャパン・パビリオンを設置しました。世界の水産業界関係者が来場する本見本市には73カ国がナショナルパビリオンを設け、自国の水産品を積極的にPRしており、日本産水産品のアピールのためには大きな一歩だったとの評価が多方面から寄せられました。出品者の満足度も総じて高く、欧州のみならず世界各国から引き合いがあったこと、出品者の海外輸出経験が豊富で、輸出ノウハウの蓄積があったことなどが高い成果が創出された主な要因と考えられます。

【展示会概要】

期間： 5月6日（火）～8日（木）

開催地：	ベルギー・ブリュッセル
出展企業数：	7社・団体
主な出品物：	ハマチ、ホタテ、練り製品、調味料等
成果：	商談件数：668件
	成約件数（見込含む）：101件
	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】 Seafood Expo Global2014／世界中のバイヤーと商談

世界最大の見本市とあり、A社はフィリピンから鰯の引き合い、エジプトからはサバの引き合いがあるなど、EU圏以外のバイヤーからも引き合いがありました。その結果、合計5,000万円の成約が見込まれています。

② 「日本産農水産物・食品輸出商談会 in ドバイ」 (UAE・ドバイ)

アラブ首長国連邦(UAE)・ドバイでの商談会を、25年度に引き続き実施しました。募集社数の4倍近くの応募があり、ドバイで市場性がある商品を持ち、輸出体制がしっかりとした企業を選定したことで成果を得ることが出来ました。一般的に日本企業がドバイのバイヤーとのアポイントを取得することが難しい中、今回主要なバイヤーと商談できたことや、ドバイ事務所の担当者によるドバイの食品市場に関する詳細な解説・アドバイス、店舗視察によって同市場を理解することが出来たとして、全ての参加企業から最上位の満足度を得ることが出来ました。

【商談会概要】

期間：	9月28日(日)～30日(火)
開催地：	アラブ首長国連邦(UAE)・ドバイ
出展企業数：	5社
主な出品物：	青果物、水産物、加工食品等
成果：	商談件数：52件
	成約件数（見込含む）：34件
	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】 日本産農水産物・食品輸出商談会 in ドバイ／有望品目・企業の参加に絞り大きな成果を生む

募集社数の4倍近くの応募があり、ドバイで市場性がある商品を持ち、輸出体制がしっかりとした企業を選定しました。また、これまで招へいたドバイの複数のバイヤーからの意見を踏まえ、商談時間を20分程度に設定しました。その結果、牡蠣を生産・販売するA社は、冷凍の牡蠣と牡蠣フライの品質の高さ、粒の大きさが評価され、高級日本食レストラン向けを中心に4件の商談成果を得ました。また、冷凍サバ、マイワシ、イナダを出品したB社は、鮮度を保持したままに魚を冷凍する技術を有している他、既にドバイにて冷蔵・冷凍配送が可能な業者と提携していることが評価され、3件の成約見込みとなりました。

③ 「China Fisheries & Seafood Expo 2014」 (中国・青島) ジャパン・パビリオン

中国のみならず、アジア、アフリカ、欧米等世界各国のバイヤーが参加する同見本市にジャパン・パビリオンを設置しました(3年連続3回目)。成果が出た理由については、①水産物の対中国輸出額が急増(24年に186億円だったところ、25年には261億円)するなど日本産水産物の需要が継続して拡大傾向にあること、②出品者8社中、7社が輸出経験者であり、会場にも現地アシスタント・パートナーをアテンドさせるなど、スムーズな商談を行っていたことなどが考えられます。

【展示会概要】

期間：	11月5日(水)～7日(金)
開催地：	中国・青島
出展企業数：	8社・団体
主な出品物：	ホタテ、サバ、ブリ、イカ、ハマチ、かき、食品添加物等
成果：	商談件数：697件
	成約件数（見込含む）：94件

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとすべき措置等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとすべき措置等

役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】 China Fisheries & Seafood Expo 2014／中国のみならず世界各国のバイヤーと商談、エジプトのバイヤーと成約を見込む

出品者 A（大分県）は、エジプトのバイヤーから冷凍サバ 160 トンなどの引き合いを受けました。見本市終了後近日中に同バイヤーが出品者を訪問する予定で、商談を継続しています。エジプトでは、貧困層がサバを大量に消費しており、冷凍技術に優れた日本産サバの評価が高く、成約を見込んでいます。

④「香港インターナショナル・ダイヤモンド・ジュエル&パール・ショー2015」（香港）ジャパン・パビリオン

アジア最大級の宝飾品素材見本市「香港インターナショナル・ダイヤモンド・ジュエル&パール・ショー2015」に5社・1団体からなるジャパン・パール・パビリオンを組織しました。ジェトロが用意したバナー広告等でジャパン・パールを強くアピールしたことや主催者と交渉して従来より良いロケーションを確保できたことが奏功し、高品質なジャパン・パールは会場でも大きな注目を集めました。

【展示会概要】

期間： 27年3月2日（月）～3月6日（金）
 開催地： 中国・香港
 出展企業数： 5社・1団体（95社・団体）
 主な出品物： アコヤ真珠
 成果： 商談件数：12,250件
 成約（見込含）件数：8,420件
 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：96.0%

【成功事例①】 香港インターナショナル・ダイヤモンド・ジュエル&パール・ショー2015／高品質なジャパン・パールが注目を集める

本展示会に10年以上出展しているA社は、金色の真珠を数年前より出品しています。日本国内では比較的人気の低い色目ですが、香港や中国本土では非常に人気があり、今回も初日から大玉の金色真珠を求める来場者で大盛況となりました。金色真珠はその希少性ゆえに、毎年価格が高騰しており、これまでは高価格でも大量買い付けが特徴でしたが、今年は品質を吟味し、品質と価格の両方を満たしたケースのみが成約し、バイヤーのブースでの滞在時間が長いことが特徴でした。同社の会期中のビジネス結果は、商談件数485件、成約（見込含）件数450件となりました。

c) 茶

①「Summer Fancy Food Show 2014」（米国・ニューヨーク）ジャパン・パビリオン

米国東海岸最大級の高級食材見本市に3年連続でジャパン・パビリオンを設置しました。23社・団体より出品申し込みがあり選考を通過した9社が出品しました。昨年に続き、個別の商談マッチングを外部委託したことも功を奏しました。特に品目別では、米国での緑茶人気を背景に、緑茶を出品した企業が高い成果を得ました。

【展示会概要】

期間： 6月29日（日）～7月1日（火）
 派遣先： 米国・ニューヨーク
 参加人数： 9社
 成果： 商談件数：1,010件
 成約件数（見込含む）：173件
 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】 Summer Fancy Food Show 2014／米国で続くお茶ブームが追い風に

「お茶＝健康」とのイメージから、米国における緑茶人気は続いており、USDA オーガニック認証取得済みの緑茶製品（抹茶含む）に多くの引き合いが寄せられました。A社は、オーガニック緑茶（ボトル飲料）のほか、とうもろこしのひげ茶と美容健康茶を出品し、成約を見込んでいます。

②日本茶輸出商談会 in 静岡・鹿児島

日本茶を取り扱う海外バイヤー4社（米国・ドイツ）を招へいし、静岡、鹿児島の両県で日本茶輸出商談会を開催しました。輸出関心企業の裾野拡大と商談機会の効果的な活用を促すため、商談会参加事業者に対しては、商談スキルアップセミナーや日本茶輸出促進セミナー、個別相談会、貿易投資相談等を通じて事前に情報提供を行い、事前準備をサポートしました。また、海外バイヤー向けには茶産地、工場見学、企業訪問、茶試験場見学等の機会を設け、日本茶と地元産地に対する理解を深める総合的なプログラムを実施しました。

【商談会概要】

期間：	11月6日（木）～11月10日（月）
派遣先：	静岡県菊川市／鹿児島県鹿児島市
参加人数：	33社（静岡）／16社（鹿児島）
成果：	商談件数：56件（静岡）／32件（鹿児島）
	成約件数（見込含む）：23件（静岡）／11件（鹿児島）
	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%（静岡）／100%（鹿児島）

【成功事例①】日本茶輸出商談会 in 鹿児島／商談に向けた準備でバイヤーから高い評価を得る

完全無農薬栽培（全て有機JAS認証取得）を行っている茶生産業者A社は、独自性の強い品種（在来種）を取り揃えた商品を持っており、それらの英文パンフレットやバイヤーのニーズに即した価格表を準備して商談会に望みました。その結果、同社の商品力、タブレット端末を使っただけのビジュアルに訴えた説明、商社同席による円滑な商談進行などについて、バイヤーが評価し、米国（ヒューストン）バイヤーがサンプルを購入しました。

d) 花き

①「Flowers Expo 2014」（ロシア・モスクワ）ジャパン・パビリオン

ロシア最大の花き・園芸関連見本市である本見本市にジャパン・パビリオンを初出展しました。初出展に向けて、ジェトロでは新たにバイヤー34社を発掘し、また会期中には他国ブースと差別化できる品目を展示して日本産切り花等の魅力をアピールしたところ、275件の商談が行われ、約5,600万円の成約を得ました。現地バイヤーからも「（ジャパン・パビリオンには）ロシアでは見かけない花が多い」とのコメントが寄せられるなど、他国産と差別化できる品目で日本産切り花等の魅力をアピールすることができました。

【展示会概要】

期間：	9月17日（水）～19日（金）
派遣先：	ロシア・モスクワ
参加人数：	6社・団体
成果：	商談件数：275件
	成約件数（見込含む）：50件
	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】Flowers Expo 2014／初のロシア市場進出にジェトロを活用し多くの引き合い

洋ラン等のバイオ苗を扱うA社は、今回初めてロシア市場に挑戦しました。今回は直接輸出を目指し、ジェトロ徳島主催の「貿易実務講座」、「商談スキルアップセミナー」を利用して出展に向けた事前準備を進めました。会期中は知人を通じて知り合ったロシア人通訳兼アシスタントと協力して商談を進め、会期後の商談のフォローも同通訳に依頼する予定。結果として、来場者から「来年も出展して欲しい」とのコメントが多く寄せられ、成約を得ました。

e) 肉・畜産

①ドイツ・フランス牛肉商談会

EU向け牛肉輸出解禁のタイミングに合わせ、英国・ロンドンでのプロモーションイベント（6月30日）に続き、フランス、ドイツで牛肉商談会を開催しました。現地の輸入業者、卸業者、レストラン・ホテル関係者向けに、①和牛の特徴や安心安全の仕組み（トレーサビリティ）の説明、②ワインとの相性の解説、③現地の有名シェフによる調理例紹介等を実施するとともに

に、出展者と来場バイヤーとのネットワーキング（商談）を行いました。フランスの商談会の様子はメディアでも大きく取り上げられました。

【商談会概要】

期間及び開催地： 7月3日（木）ドイツ・デュッセルドルフ
7月7日（月）フランス・パリ
参加者数： 3社（EU向け輸出の施設認定を受けている施設は当時3社のみ）
成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

② 「SIAL 2014」（フランス・パリ） ジャパン・パビリオン

今回で50回目を迎えるSIALは、欧州最大級の国際総合見本市であり、ジェトロはナショナルパビリオン専門ホールにジャパン・パビリオンを設置したほか、初めて食肉専門ホールに和牛パビリオンを設置し、過去最大規模（442㎡）で出展しました。特に、和牛や日本産わさび、青果物等に多くの引き合いがありました。一方で、他の主要国（イタリア、スペイン、中国等）に比べて、スペース、装飾、デモンストレーションスペースなどの面で見劣り、日本のプレゼンスはまだ小さいことが課題として挙げられています。

【展示会概要】

期間： 10月19日（日）～23日（木）
派遣先： フランス・パリ
参加人数： 62社・団体
成果： 商談件数：5,837件
成約件数（見込含む）：613件
役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】 SIAL 2014/ 「和牛」を初めて食肉専門ホールで紹介

26年5月に欧州向け輸出用と畜処理施設が認定された後、ジェトロは欧州の見本市で初めて和牛をPRしました。特に本見本市の食肉専門ホールにジャパン・パビリオンを初めて展開した結果、出展6社合計で、742件の商談がありました。①フランス人食肉卸業者および日本人専門家による和牛セミナーやカッティング実演、現地料理人による和牛メニュー（すきやき、しゃぶしゃぶ、あぶり寿司、牛丼、ステーキ、たたき等）の紹介など実施したこと、②霜降り代表される「和牛」が、他国産の牛肉と肉質が大きく異なっており、差別化できたこと、③食肉関係者のみが集中的に来訪する食肉専門ホールであったこと、などが成約に貢献しました。

② 「日本産農水産物・食品輸出商談会 in ベルギー」（ベルギー・ブリュッセル）

ミシュランと並んで権威あるレストランガイド「Gault et Millau（以下ゴー・ミヨール）」のBELUX版が、26年版において日本食特集を組んだガイドブックを発表し、あわせてレセプションを開催。ジェトロは、レセプションにおいて、26年EU向け輸出が開始された牛肉と日本酒のPRおよび商談会（ネットワーキング）を実施しました。和牛に高い関心を有し、高付加価値を理解する来場者が多く、「日本の和牛と豪州産のWAGYUと表示された牛肉はまったく異なり、同じ特徴が見つからない」、「日本の和牛は、肉ではなくトリュフやフォアグラのように高級嗜好品として取り扱うべき」などの声が多く聞かれました。

【商談会概要】

期間： 11月10日（月）
派遣先： ベルギー・ブリュッセル
参加人数： 5社・団体
成果： 商談件数：27件
成約件数（見込含む）：10件
役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：80%

【成功事例①】日本産農水産物・食品輸出商談会 in ベルギー／トップシェフ向けに和牛の販路拡大の道筋

日本の和牛を初めて口にしたシェフも多く、味や口どけの良さに加え、和牛純粋種である点が評価されました。現地トップシェフや高級食肉卸が和牛の取扱を希望し、全体で 1000 万円以上の成約見込みとなりました。中でもベルギーでもっとも評価が高いレストランが取り扱いを開始し、今後他のレストランへのプラスの波及効果が期待されます。

f) 木材

①木材輸出商談会in宮崎、熊本、大分

輸出戦略における木材輸出の重点国である中国及び韓国からバイヤー6社を招へいし、我が国の中でも木材の生産・輸出が特に活発な九州において商談会を初開催しました。商談会には九州を中心に国内からスギやヒノキの製材品を扱う 35 社・団体が参加し、商談 130 件、成約 19 件（見込み含む）の成果がありました。

【商談会概要】

期間：	12月10日（水）～12日（金）
派遣先：	宮崎県、熊本県、大分県
参加人数：	10社（宮崎）／9社（熊本）／16社（大分）
成果：	商談件数：41件（宮崎）／48件（熊本）／41件（大分）
	成約件数（見込含む）：5件（宮崎）／8件（熊本）／6件（大分）
	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：90%（宮崎）／77.8%（熊本）／85.7%（大分）

【成功事例①】木材輸出商談会 in 宮崎／韓国市場に適した強みを活かして新規顧客を獲得

A社（宮崎県）は、バイヤーの希望に応じて柔軟に商品規格を変更できる強みを活かし、ヒノキ集成材に関して成果を得ました。中国で最終加工を行っているため価格競争力が高い点、含水率 12%と低く韓国市場に適している点、商品に節が少ない点も評価されました。バイヤーは、今後 A 社の中国工場を訪問して品質検査を行う予定で、10～20 年程の息の長い取引を希望しています。

②「キョンハンハウジングフェア2015」（韓国・高陽市）ジャパン・パビリオン

韓国・高陽市にて開催された韓国最大級の建築資材総合見本市「キョンハンハウジングフェア 2015」に 2 年連続でジャパン・パビリオンを設置しました。本見本市における唯一のナショナルパビリオンとなり、昨年を上回る 19 社・団体が国産のヒノキ・スギ等を用いた木材製品を売り込みました。韓国でのヒノキの人気の依然として高いことに加え、消費増税後の国内需要縮小により韓国向け供給量が比較的安定していること、円安・ウォン高の影響で価格競争力が増したことが要因となり、高い成果となりました。

【展示会概要】

期間：	27年2月26日（木）～3月2日（月）
派遣先：	韓国・高陽市
参加人数：	19社・団体
成果：	商談件数：1,189件
	成約件数（見込含む）：663件
	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】キョンハンハウジングフェア 2015／韓国向け輸出額の年間目標の達成に向けて前進

輸出有望案件事業にて支援したことのあるA社が2年連続で本見本市へ出品。本見本市では既存・新規の取引先から多数引き合いがあり、家具用ヒノキ丸太を中心に成約17件の成果があり、輸出額目標値の達成に向けて大きく前進しました。また、見本市会期に合わせて若手社員研修を行い、市場視察や取引先製材工場訪問を行うなど、韓国向け輸出拡大に向けて意欲的に取り組んでいます。

g) 品目別輸出団体との協力

①ドイツ・ベルリンにおける日本産食材（牛肉・茶・コメ）プロモーションイベント（テストマーケティング）

27年1月にドイツ・ベルリンにてベルリン国際緑の週間（IGW）および農業大臣会合に併せて、輸出重点品目である「コメ・コメ加工品、牛肉、茶」の輸出プロモーションイベント「TASTE OF JAPAN -WAGYU/TEA/RICE-」を実施しました。テストマーケティング（後述7-a参照）については、これまで日本産農林水産物・食品の輸入解禁に合わせた実施が多かったのに対し、こちらは、26年末に設立されたコメ・コメ加工品、牛肉、茶の輸出団体と連携して行った初のプロモーションイベントとなり、輸出団体等から52名が参加し、商品の売り込みを行いました。

現在は3品目以外の輸出団体も設立されており、今後ジェトロが各団体と協働してプロモーションや商談事業に取り組む際にはより効果的な事業を展開できるよう、ジェトロがこれまでの経験や知見を各団体と共有し、オールジャパンでの農林水産・食品輸出拡大に向けてより一層サポートすることが求められています。

4) プロ向け情報発信

a) 「Food and Hotel Asia 2014」（シンガポール）ジャパン・パビリオン

ジェトロ主催のジャパン・パビリオンとして6年ぶりの出展となった本見本市には、主要各国のナショナルパビリオンを含めて64カ国から3,000社が出展、98カ国から45,000人以上が来場しました。会期中には、現地に拠点を置く日本人シェフによる「出品物を使用した料理デモンストレーション」を実施し、デモMCが出品物紹介の際に出品者についても紹介を行っていたことから、デモを見た来場者が関心を持って各出品者ブースに向かい、商談を行うケースが多数ありました。

【展示会概要】

期間：	4月8日（火）～11日（金）
開催地：	シンガポール
参加バイヤー数：	46社・団体
主な出品物：	加工食品、調味料、水産物、飲料、菓子、果実野菜加工品等
成果：	商談件数：4,029件
	成約件数（見込含む）：584件
	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：98.0%

b) 「インド寿司セミナー」（インド・チェンナイ）

調理師分野においてインド最大かつ唯一の公的団体であるインド調理師連盟（IFCA）が、2年に1回開催する全インド調理師大会（コンGRESS）において、「寿司」の基本的な調理技術や良質な食材・調味料等の選び方に関するセミナーを開催。同大会には、インド国内だけでなく、欧米の著名なシェフも参加しており、正しい寿司調理知識・技術や良質な日本産食品に関する情報提供だけでなく、新たなネットワークを築くことが出来ました。

【セミナー概要】

期間：	27年3月19日（木）
開催場所：	インド・チェンナイ
参加人数：	560名
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

5) カテゴリー別セミナーによる情報発信

農林水産事業者等輸出に取り組もうとする方への情報発信をするため、26年度は5カテゴリーのセミナーを実施しました。

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

a) 海外マーケットセミナー

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

日程	内容	場所
6月	香港マーケットセミナー	さいたま、郡山、静岡、甲府、熊本
6月	マレーシアマーケットセミナー	鹿児島、名古屋、札幌、八戸
6月	香港・マレーシアマーケットセミナー	東京
7月	英国マーケットセミナー	高知
7月	英国・フランスマーケットセミナー	東京
7月、8月	フランスマーケットセミナー	広島、長崎、徳島、岐阜
7月	中国マーケットセミナー	東京、大阪
8月	タイマーケットセミナー	北九州
8月	タイ・フィリピンマーケットセミナー	大分、山口、東京、茨城
9月	香港マーケットセミナー	富山、横浜、東京
9月	台湾マーケットセミナー	千葉、岡山、香川、東京、山形
9月、10月	オーストラリアマーケットセミナー	秋田、姫路、福井
10月	フランスマーケットセミナー	神戸、東京、佐賀
10月	タイマーケットセミナー	仙台、盛岡、福井、米子
11月	米国マーケットセミナー	東京、出雲、愛媛、掛川、新潟
12月	香港マーケットセミナー	茨城、東京、金沢
27年1月	シンガポールマーケットセミナー	東京、名古屋、沖縄、福岡
2月	インドマーケットセミナー	東京、神戸
2月	中東マーケットセミナー	東京

b) 商談スキルアップセミナー

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

開催月	場所
5月	津、横浜
6月	富山、仙台、甲府、帯広、旭川、神戸
7月	岡山、名古屋、八戸、千葉、広島、水戸、岐阜
8月	長崎、長野、根室、山形、秋田
9月	大阪、大分、福岡、四日市、鹿児島、浦添
10月	下関、札幌、函館、小樽、菊川、福岡、北九州、鶴岡、熊本
11月	姫路
12月	さいたま、盛岡、福井、郡山
27年1月	高知、山形、名古屋、大阪、佐賀、新潟、沼津、焼津、前橋
2月	岐阜、高松、徳島、金沢、米子、松山、宮崎、佐賀、つくば、宇都宮、松江
3月	大阪、弘前、鹿児島、袋井

c) 輸出入門セミナー

*輸出に関心を持っていただくことを目的とする基礎的セミナー

日程	セミナー名称
7月	日本酒輸出セミナー in 佐賀
8月	日本酒輸出セミナー in 名古屋
11月	輸出入門セミナー in 高知
12月	輸出入門セミナー in 山形
27年1月	輸出入門セミナー in 鹿児島
2月	輸出入門セミナー in 鹿児島
2月	輸出入門セミナー in 鹿児島
3月	輸出入門セミナー in 名古屋

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

≪ 1 ≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

d) トピック別セミナー

*輸出先国・地域や品目、輸入規制などに焦点をあてたセミナー

日程	内容	場所
4月	欧州に学ぶ農林水産物・食品ビジネスセミナー ～中小企業の輸出の取組みと食品表示制度から学ぶ～	青森
6月	ハラールセミナー	名古屋
7月	加工食品セミナー 調味料輸出の現状と今後の輸出について	名古屋
7月	ハラールセミナー	鳥取
7月	ハラールセミナー	松江
7月	ハラールセミナー	徳島
8月	本格焼酎輸出セミナー	鹿児島
8月	本格焼酎輸出セミナー	鹿児島
8月	日本酒輸出セミナー	佐賀
8月	欧州に学ぶ「農林水産物・食品ビジネス」セミナー : 欧州中 小企業の輸出取組みと地理的表示制度から学ぶ	徳島
8月	ハラールセミナー	茨城
9月	HACCP セミナー	神戸
9月	ハラールセミナー	仙台
9月	ハラールセミナー	神戸
10月	日本茶輸出セミナー	佐賀
10月	日本酒輸出セミナー	名古屋
10月	日本茶輸出セミナー	浜松
10月	日本茶輸出セミナー	鹿児島
10月	青果物輸出セミナー	名古屋
10月	HACCP セミナー	岡山
10月	HACCP セミナー	金沢
11月	HACCP セミナー	大洗
11月	HACCP セミナー	焼津
11月	HACCP セミナー	長崎
11月	HACCP セミナー	気仙沼
11月	日本酒輸出セミナー	神戸
12月	HACCP セミナー	青森
12月	ハラールセミナー	福岡
12月	日本酒輸出セミナー	名古屋
27年1月	HACCP セミナー	釜石
1月	HACCP セミナー	福岡
1月	ハラールセミナー	北海道
1月	ハラールセミナー	岡山
1月	地理的表示セミナー	東京
1月	住宅・木材市場セミナー	高知
1月	木材輸出セミナー	岡山
2月	米国食品安全強化法セミナー	東京
2月	米国食品安全強化法セミナー	神戸
2月	加工食品セミナー	名古屋
2月	米輸出セミナー	富山
3月	青果物輸出セミナー	茨城
3月	日本酒輸出セミナー	茨城

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

e) 食品輸出マーケティングスクール

食品輸出のマーケティングに焦点を当て、その基本的な考え方や具体的事例、市場調査手法等を解説し、ワークショップを通じて輸出戦略の立案方法を説明する複数日のセミナー

開催日程	日程・場所
7月	29-31日（東京）
9月	1-2日（札幌）、10-12日（広島）、24-25日（名古屋）
10月	2-3日（大阪）、7-8日（仙台）、14-15日（新潟）、29-30日（東京）
11月	11-12日（福岡）、
12月	1-2日（高松）、5日・15日（福島）、9-10日（愛媛）
1月	13-14日（山梨）

6) 各国の制度・検疫情報の収集および提供

a) 制度・検疫チームの設置

26年9月に農林水産物・食品促進本部会合を開催し、各国の輸入関連制度や動植物検疫等情報や事業者にとっての課題の収集活動を強化するため、「制度・検疫対応チーム」を設置しました。これまでも、各国の農林水産物・食品の輸入・検疫制度に係る情報については、海外事務所等と連携しつつ収集し、F&A（農林水産情報研究会専門雑誌）や通商弘報、ウェブサイト、セミナー等で事業者提供してきました。また、輸出相談窓口、海外見本市や商談会において、事業者から寄せられる問い合わせに対しては、その都度収集した範囲で情報を提供し対応していました。しかし、国別・品目別全体で見ると必ずしも十分でなく、また実際に輸出に取り組もうとしている事業者の制度改善ニーズ等があまり含まれていないのが実情であったこと、さらには、農林水産省等の関係行政部局に対して、関係国・地域政府へ働きかける材料として提供する取組みも不足していたことから、海外連絡協議会や調査等を活用した情報収集の充実、農水省など関係省庁への情報提供チャンネルの構築、事業者向けの発信機能の強化を図っています。

①台湾の日本産食品に対する輸入規制強化に関する公告へ対応

26年10月には、台湾の衛生福利部（FDA）が日本から輸入する食品に対して規制を強化する内容（放射性物質検査証明および産地証明の添付）の公告を公表したことに対し、日本の農林水産物・食品の対台湾輸出に与える影響に鑑み、ジェトロ独自の意見および日本の事業者等から収集した意見（パブリック・コメント）をFDAに提出しました。

②インドネシア向け牛肉輸出に係る継続的なサポート

インドネシア向け牛肉輸出解禁に向けては、26年4月に同国の農業省担当者を日本に招へいし、認定対象施設の査察や日本企業・団体等との交流の場を提供した他、農水省、対象施設への情報提供やインドネシア農業省との連絡等を行い、継続的にサポートしてきました。26年11月末に同国向け牛肉輸出が解禁されたことを受け、27年1月にジャカルタにて、現地のレストランやホテル関係者を対象とした牛肉セミナー・商談会を開催しました。来場バイヤーからは、他国産牛肉と比較して日本の和牛の良さが際立っているという意見があり、現地のメディアも多数来場し、本イベントが数多く紹介されるなど、日本の和牛への関心の高さが伺えました。

b) 海外連絡協議会を設置し現地情報を収集（農林水産省委託事業）

国別・品目別輸出戦略における重点国の主要14都市に連絡協議会（日系の食品関連事業者、現地大使館・領事館、関係団体等で構成）を設置し、我が国食産業の海外展開を行う上で必要な情報の収集・分析（調査）、課題解決策の検討及び現地における広報活動などを実施しました。6月に開催された食品産業の発展に向けた日越官民意見交換会合では、在ベトナム日本企業、日本政府関係者、ベトナム企業、ベトナム政府関係者が出席し、ベトナム事業環境の改善に向けて日本側が作成した要望書をもとにした意見交換、および今後の日越連携はどのようにあるべきかについて議論を交わしました。

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

≪ 1 ≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

【実績一覧／海外連絡協議会】

都市	内容	開催月
上海	プロ向けセミナー	7月、8月、9月、10月、11月
	協議会合	9月、1月
大連	協議会合	8月、1月
	調査	—
広州	協議会合	9月、12月、2月
シンガポール	協議会合	2月
バンコク	協議会合	9月、1月
	ミッション派遣（カンボジア）	2月
ジャカルタ	協議会合	1月
ホーチミン	協議会合	6月、8月、1月
	官民フォーラム	6月
	意見交換会	1月
	農業ハイテクパーク視察	2月
ニューデリー	セミナー	2月
ドバイ	協議会合	12月
	日本食 PR イベント	2月
モスクワ	協議会合	1月
ベルリン	協議会合	11月
	レストランガイド作成	—
パリ	協議会合	1月
	プロ向けセミナー兼交流会	2月
ロンドン	協議会合	11月、2月
ロサンゼルス	協議会合	10月、1月、2月
	プロ向けイベント	2月
	調査	—
東京	報告会（AFC 会合）	8月、11月、2月

c) 農林水産・食品関連調査の実施

我が国の農林水産物の輸出上位国および新興国各地のマーケット情報・規制情報を収集するとともに、ベジタリアン調査・機能性食品調査等を実施しました。調査結果をウェブサイト、会員向け媒体、セミナー等で効果的に発信することにより、企業の海外展開の戦略策定に貢献、農林水産物の輸出拡大の一助とするとともに農水省の輸出戦略策定等、政策に寄与しています。

また、米国食品安全強化法（FSMA）については、27年後半以降に規則が最終化され法律が義務化される予定となっているため、連邦食品医薬品局（FDA）に対してパブリック・コメントを提出するとともに、セミナーを開催し、事業者等へ情報提供しています。

7) 各国の日本産農林水産物・食品の輸入解禁に合わせた事業実施

a) テストマーケティングの実施

26年度より首相や大臣等のトップセールスに合わせて、テストマーケティングを実施しました。26年2月にメキシコにて日本産和牛の輸出が解禁されたことを受け、7月の安倍総理訪墨の際に、和牛の理解促進とネットワーキングを目的としたセミナーを開催しました。セミナー後に開催された記念レセプションでは現地政財界関係者、在墨日系人等約400名の参加者に対し、和牛を用いた複数の料理を提供し、総理も挨拶の中で和牛に触れ試食を行う等、トップセールスを行いました。この他、ベトナム（林前農水相）・イギリス（小里前政務官）の輸入解禁に合わせたトップセールスを活用し、和牛の輸出促進を各地で実施しています。

一 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

なお、テストマーケティングについては、27年1月にベルリンで品目別輸出団体（コメ・コメ加工品、牛肉、茶）と連携し、輸出プロモーションイベントを開催するなどの取組みも実施しています。

日程	内容	場所
6/24	リオジャパンパビリオン	リオデジャネイロ
6/25	牛肉セミナー&試食会	ホーチミン
6/30	牛肉セミナー&プロモーション	ロンドン
7/26	JETRO・在メキシコ日本大使館・日墨協会 共催レセプション（兼牛肉プロモーション）	メキシコシティ
27/1/16	「TASTE OF JAPAN -WAGYU/TEA/RICE-」	ベルリン

b) 見本市・商談会の実施

日本産農林水産物・食品の輸出に係る制度改定の動きに連動し、事業者の輸出支援を行いました。EU向け牛肉輸出解禁を受け、輸出量を拡大していくため日本産和牛の魅力・活用方法を伝えるとともに、日本の事業者と現地バイヤーとの商談機会を提供すべく、ドイツ、フランス、ベルギーにて料理デモ、セミナー、商談会を実施しました。

フランスでは、現地の輸入業者、卸業者、レストラン・ホテル関係者向けに、①和牛の特徴や安心安全の仕組みの説明、②ワインとの相性の解説、③現地の星付き有名シェフによる調理例の紹介を実施すると共に、出展者と来場バイヤーネットワーク（商談）を行いました。

各国とも赤身の牛肉を楽しむ食文化のため、アジアの国で実施してきたようなステーキやしゃぶしゃぶの調理例だけでは、現地の料理文化になじみにくいことが懸念されましたが、フランスでは現地シェフと事前に相談し、和牛をトリュフやフォアグラのように少量使用するフィンガーフードを提案したところ、「少量でもインパクトがある」として来場者から好評でした。

8) 香港・台湾向け緊急輸出対策事業の実施

ジェトロは、原発事故にかかる規制措置の早期緩和・撤廃を進めるため、輸出拡大や他国への波及効果が期待される香港・台湾等で、日本産農林水産物・食品への信頼回復の働きかけを集中的に実施しました。

日程	内容	場所
3/2,3,4,5	香港マーケットセミナー	宮崎、東京、栃木、大阪
3/10,11,12	台湾マーケットセミナー	東京、大阪、北海道
3/23	品目別輸出団体・事業者向けセミナー（日本茶、コメ・コメ加工品）	東京
3/18,20	プロ向けセミナー	香港、台湾
3/23-27	規制対象都県招へい事業	福島、茨城、千葉、群馬、栃木、宮城、新潟
—	価格形成構造や物流実態の調査	香港、シンガポール、英国
—	PR媒体の作成	—

a) 規制都県招へい事業の実施

27年3月23日から27日に、香港・台湾からメディア関係者及び食品業界のキーパーソン等36名を、原発事故に伴い現地政府が輸入を規制している地域等に招へいしました。招へい対象者は、日本の食文化や地域の食材を使った料理、農産物等の生産、販売および検査の現場を実際に取材し、その品質、安全確保の取組みを評価していました。現在、招へい対象者が取材した内容は、現地メディア等を通じて一般の消費者等に広く発信中であり、今後、政府間の交渉等に本招へいの成果が活かされることが期待されます。

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
<< 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
[1] 産業別海外展開支援

b) プロ向けセミナーの実施

香港・台湾にて、規制緩和直後の見本市・商談会に備えた取組みとして、現地バイヤー等に日本産農林水産物・食品の魅力およびその活用方法を伝えるプロ向けセミナーを実施しました。日本産食材の活用方法と日本酒のペアリングをテーマに、現地に合う料理を紹介し、参加者からは「各県産の食材と飲み物のペアリングについて深く理解できた」などの声が聞かれました。多数の日本産食材を輸入し、また日本食レストランも多く存在する香港、台湾においても、料理への活用方法について理解が浸透していない状況があるため、このようなセミナーを通じて活用方法を伝えるなど、継続的に需要喚起策を実施することが重要である、と改めて認識されました。

(2) デザイン分野

卓越したデザイン性や機能性を有する日用品、デザイン雑貨、家具、伝統産品等を扱う中小企業の海外販路開拓支援を目的に、世界各国のバイヤーが来場する有数の見本市にジャパン・パビリオンを設けて、日本ブランドを発信するとともに販路拡大を図りました。また、海外から有力バイヤーを招へいし、業界団体、地方自治体と連携して国内での商談会を開催しました。中国及びアセアンなど中間層・富裕層が急速に拡大する市場では、有力都市での商談会を核に、初めて海外ビジネスに挑戦する企業や現地にて更なる拡販を目指す企業など、様々なビジネス・ステージにある企業に対し、年間を通じて支援しました。

1) メゾン・エ・オブジェ 2015 1月展 (1月/フランス・パリ)

世界最大級のインテリア・デザイン見本市「メゾン・エ・オブジェ 2015 1月展」において、日本企業 37 社・2 団体の欧州市場の販路開拓を支援しました。輸出有望案件事業の専門家や海外コーディネーターを活用し、ブース・プレゼンテーションや商談方法に係るアドバイスをを行った結果、成約金額（見込含む）は約 1 億 6,000 万円に上りました。出展者からは、「ジェトロより事前・会期中のサポートがあると分かっていたので出展時の精神的な負担が少なかった」といったコメントが寄せられました。

【商談会概要】

会期： 27年1月23日（金）～27日（火）
開催地： フランス・パリ
参加企業数： 37社・2団体
主な出品物： インテリア雑貨、キッチン・テーブルウェア、文房具等
成果： 商談件数：3,601件
成約件数（見込含む）：890件
役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】初出展で世界各国の有力バイヤーからの受注を獲得、受賞も

間伐材を原材料に無垢の木のブロックを製造・販売する A 社は、イギリスのセレクトショップやドイツの教育機関をはじめ多数のバイヤーからオーダーを獲得し、初出展ながら成約（見込含む）に至りました。同社は輸出有望案件企業であり、専門家よりブース・プレゼンテーション方法や商談資料の作成などきめ細かなサポートを行ったことが成約の決め手となりました。また、同社は、3,000 以上の出展者の中から、エコ素材を用いデザイン性の高い 9 社のみに送られる賞を受賞し、国内外メディアから注目を集めました。

【成功事例②】伝統技術を生かした独創的な商品で有名ブランドと成約

海外見本市初出展である A 社は創業 400 年に及ぶ企業であり、伝統的な漆器技術とハイテクノロジーを融合させ、テーブルウェアやインテリア内装材などの多岐にわたる製品を出品しました。輸出有望案件企業である同社に対し、専門家より価格設定やブースレイアウト等のアドバイスをを行った結果、フランスの大手百貨店やスイスの高級時計メーカー、イギリスの有名ファッションブランドなどと成約（見込含む）に至りました。

2) NY NOW 2014 夏展 (8月/米国・ニューヨーク)

北米最大規模のホーム/ライフスタイル/ギフト商品の総合見本市「NY NOW」にジャパン・パビリオンを設置し、日用品・デザイン雑貨等分野における日本企業 23 社（初出展 5 社）の北米販路開拓を支援しました。出展支援のみならず、成約に向けての実務的なアドバイスなど、会期前の事前準備から会期中の現地対応においてきめ細やかな支援を行った結果、成約見込み件数・金額は 800 件超、3 億円になりました。

【展示会概要】

会期： 8月17日（日）～20日（水）
開催地： 米国・ニューヨーク

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

＜1＞中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

参加企業数： 23社
主な出品物： 日用品・生活雑貨等
成果： 商談件数：1,876件
成約件数（見込含む）：806件
役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】 檜のバス用品を初めて海外に売り込み

初めて海外見本市に出展する檜のバス用品メーカーA社に対し、職員や海外コーディネーターが、事前準備の段階から会期中まで何度も個別面談を行い、輸出向け卸価格の設定や欧米向きの商品開発、展示方法などについてアドバイスを行いました。その結果、手触りが非常に滑らかで木曽檜を使ったナチュラルな風合いの商品の魅力が海外バイヤーの目に止まり、初出展にもかかわらず、大手チェーン店など複数の有力バイヤーから引き合いを受けました。展示会後も、英語での商談方法等に係るアドバイスなどフォローアップを行っており、同社はバイヤーとの商談を継続中です。

3) 国際ホーム&ハウスウェアショー（3月/米国・シカゴ）

全米で業界上位150社に入る小売店や1,000を超える店舗数を持つ有名インテリア店などが来場する「国際ホーム&ハウスウェアショー」に、ジャパンパビリオンを出展しました。相談対応などをはじめとするきめ細やかな出品準備支援により、2億円を上回る成約金額（見込含む）を達成しました。出品者からは、「安心して相談でき、時間と費用を大いに節約できました」、「マーケティングから商談の進め方、展示方法や今後のビジネスプランまで教えていただき、事業展望を持つことが出来ました」などといったコメントが寄せられました。

【実施概要】

日程： 27年3月7日（土）～10日（火）
開催地： 米国・シカゴ
参加企業数： 17社
主な出品物： キッチン用品、テーブルトップ商品、その他日用品
成果： 商談件数：1,333件
成約件数（見込含む）：189件
役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】 海外コーディネーターを活用し、米国市場での販路拡大に成功

鍋等のキッチン用品を製造・販売するA社は、米国市場への本格参入を目的に、本見本市に初めて出品しました。海外コーディネーターの相談対応等を通じ商談を支援した結果、Eコマースサイトを運営する米国大手企業や中国、欧州の企業から引き合いを受けました。

4) キッチン・テーブルウェア輸出商談会（デザイン分野/大阪）

キッチン・テーブルウェアを取扱う海外バイヤー6名（仏、独、米、加、星、中）を招へいし、日本企業49社との商談を支援しました。カナダの家庭用品チェーン店による大口の受注見込みがあったほか、フランスのライフスタイルショップやドイツの家庭用品専門百貨店からも複数企業が受注し、成約金額（見込み含む）は1,375万円になりました。また、日本の台所道具・食器についてバイヤーに理解を深めてもらうため、調理学校と連携して調理師によるデモンストレーションを実施し、テレビに取り上げられました。参加企業からは「事前の商談マッチングによって、相手先のニーズがよく理解できスムーズなコミュニケーションができた」などのコメントがありました。

【商談会概要】

会期： 11月5日（水）～6日（木）
開催地： 大阪府大阪市
参加企業数： 49社
主な出品物： キッチン・テーブルウェア製品
成果： 商談件数：137件

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

成約件数（見込含む）：54件
 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：95.9%

【成功事例①】 50年ぶりの本格輸出（フランス）に成功

陶器メーカーのA社は、海外販路の再開拓を目指し本商談会に参加したところ、フランスのライフスタイルショップより引き合いを受けました。バイヤーのニーズに応じて食器の形や上薬の調整をしつつ、貿易情報センターにて契約関連や輸出の書類作成などを全面的に支援した結果、約50年ぶりの本格輸出成功に至りました。フランスのショップで企画されている「ジャパン・ホームメイド」という日本製品フェアでは店頭に並び、今後さらなる成約が見込まれます。同社社長からは「貿易情報センターが開所されたことで、同センター所員より全面的にサポートしてもらった。ジェトロのおかげで輸出できた」とのコメントがありました。

5) 海外バイヤー招へい事業（デザイン分野／仙台）

東日本大震災の復興支援の一環で東北のデザイン雑貨・伝統産品等の海外販路開拓を支援する目的で、欧米・ASEAN地域より7名の海外バイヤーを招へいし、東北地域のメーカーや商社など31社が参加する商談会を開催しました。

海外バイヤーに商品をより深く理解してもらうべく、商談会参加企業の店舗や製造現場の視察を実施すると共に、参加企業に向けて事前に商談の留意点やバイヤーの特徴、海外向けの価格設定方法等について詳しく説明を行いました。結果、多くの企業が価格表や注文書などの資料を作成して商談会に臨み、成約見込み金額は550万円を越えました。

参加企業からは「事前の工房見学で工程を理解してもらっていたので、具体的に話をすすめることができた」などのコメントをいただき、海外バイヤーの購買意欲を高める工夫が評価されました。

【商談会概要】

会期： 9月30日（火）
 開催地： 宮城県仙台市
 参加企業数： 31社
 主な出品物： キッチン用品・テーブルウェア／家具・インテリア雑貨／アクセサリ／玩具／ステーションナリ・ギフト等（伝統産品を含む）
 成果： 商談件数：86件
 成約件数（見込含む）：41件
 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：96.7%

【実現事例①】 イギリス有名ブランドから商品開発の提案

A社はグリーティングカードの企画・生産・販売を行う会社であり、日本人アーティストによるグリーティングカードを北米などに販売しています。ジェトロのアドバイスにもとづき、価格表の作成など入念に商談準備を行って商談会に臨んだ結果、イギリスの有名ブランドからオリジナル商品の商品開発の引き合いを受け、欧州への販路拡大のきっかけを得ました。有名ブランドからの引き合いは地元メディアに取り上げられるほど注目を集めました。

6) 「アメリカに売る」セミナーおよび個別相談会（12月／東京）

現地トレンドの理解不足や不十分な海外販売戦略などが要因で成約に至らない中小企業の実情を踏まえ、米国ビジネスに精通した海外コーディネーターを講師として、米国市場参入に向けたポイント等を解説するセミナーを実施しました。セミナー後には、同コーディネーターによる個別相談会を実施し、参加者からは「実際に米国でビジネスをしている海外コーディネーターの生の体験に基づいたお話は、具体的、実践的でとても参考になった」など、高い評価を得ました。

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとすべき措置等

≪1≫中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

【セミナー概要】

会期：	12月11日（木）
開催地：	東京
セミナー参加者数：	67名
講演内容：	アメリカに売るための商品戦略、販売戦略、営業ツールの準備、成功のポイント等
成果：	役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：98.5%

7) 香港インターナショナルワイン&スピリッツフェア 2014（11月／中国・香港）

農林水産・食品部が日本産酒類ジャパンパビリオン（40社）を組織する本見本市において、同パビリオンに隣接して出展した「美濃焼酒器プロジェクト」（岐阜県陶磁器工業協同組合連合会）を支援しました。日本の酒と酒器の双方が連携した展示を実施し、プレスツアーやVIPツアー時のプレゼンテーションでは、酒と器を組み合わせ関係者の関心を集めました。

【商談会概要】

会期：	11月6日（木）～8日（土）
開催地：	中国・香港
参加企業数：	7社
主な出品物：	酒器
成果：	商談件数：59件 成約件数（見込含む）：24件 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%

8) 「Hidden-Unveiling Japanese Design 日本のデザイン 2014@シンガポール」（10月／シンガポール）

シンガポール・デザイン庁（DesignSingapore Council）との共催のもと、日本のハイエンドなデザインを売り込むため、シンガポール国立デザインセンターで22日間にわたる日本のデザイン展を開催しました。

【展示会概要】

期間：	10月3日（金）～24日（金）
開催地：	シンガポール
出展企業数：	39社・1団体
主な出品物：	インテリア、電化製品、生活用品、家具、文房具、ファッション雑貨、ファブリック、キッチン用品など
成果：	商談件数：293件 成約件数（見込含む）：125件 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：98.5%

【成功事例①】シンガポールへの初めての売り込みで成約を獲得

厚さ2mmの非常に薄くかつデザイン性の高い老眼鏡を扱うA社は、これまで独自に欧米への売り込みをしていましたが、シンガポール市場を開拓すべく、ジェトロの海外見本市に初めて参加しました。マッチング支援により、同国業界最大手で近隣諸国にも販路を持つ眼鏡卸企業と、成約が見込まれています。

9) Music China 2014（10月／中国・上海）

アジア最大規模の楽器関連見本市である「Music China」にジャパン・パビリオンを設置しました。3年連続となる継続出展により、ジャパン・パビリオンの認知度が上がってきており、現地における高品質な日本製品のブランド浸透に寄与しました。

【展示会概要】

期間：	10月8日（水）～11日（土）
開催地：	中国・上海
出展企業数：	7社・1団体
主な出品物：	楽器関連製品

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

成果： 商談件数：994 件
 成約件数（見込含む）：287 件
 役立ち度調査結果(4段階中上位 2 項目合計)：87.5%

【成功事例①】 ジャパン・パビリオンでの製品 PR を通じてアジア諸国・欧米企業と成約

A 社は、有名奏者による実演を通じて製品 PR を行い、中国企業に加え、韓国やシンガポール、欧米企業と成約しました。27 年度分の受注も獲得した同社からは「ジャパン・パビリオンに出展することで、日本製を強くアピールすることができた」とのコメントがありました。

10) Ambiente2015 (2 月/ドイツ・フランクフルト)

世界最大級の消費財展示会「Ambiente」にジャパン・パビリオンを設置しました。4 回連続の参加となる Ambiente2015 では、10 社・1 団体から成るパビリオンを組織しました。

【展示会概要】

期間： 27 年 2 月 13 日（金）～17 日（火）
 開催地： ドイツ・フランクフルト
 出展企業数： 10 社・1 団体
 主な出品物： デザイン性の高いホームアクセサリ、家具、テキスタイル、デザイナーズオブジェなどのホームデザインアイテム
 成果： 商談件数：625 件
 成約(見込含)件数：168 件
 役立ち度調査結果(4段階中上位 2 項目合計)：100%

【成功事例①】 継続出展で大型商談を実現

A 社は、震災復興支援を継続活用し、今回 4 回目の出品となりました。過去の出展経験を踏まえ、出展物のガラス製品が最も美しく見えるようディスプレイを工夫し、さらにこれまで出品していなかった黒のガラスを出品したところ、ドイツ、オランダのバイヤーから好評価を受け、大型かつ継続取引が見込める商談を行うことができました。結果、ビジネス成果は商談件数 48 件、成約件数(見込含)17 件となりました。

11) アジア・キャラバン事業 (4 月～翌 3 月/中国大陸、香港、台湾)

中小企業の日用品・生活雑貨等の中国大陸、香港、台湾市場での販路開拓を支援するため、55 社・1 団体が参加するアジア・キャラバン事業を実施しました。①上海、北京、台北、成都、深センでの商談会、②香港での展示商談会、③B to B オンラインサイトを活用した商談プラットフォームの提供、④上海、台北、成都での消費者による商品モニタリング調査、⑤中国バイヤーとの商取引等に関するアドバイスとワークショップ開催、などの複数ツールを重層的に提供し、出品者の海外販路開拓を支援しました。

【成功事例①】 商談会参加を契機に複数の取引先と交渉開始

湯たんぽの製造販売を手がける A 社は、中国での販路開拓を目的に、アジア・キャラバン事業に初参加しました。中国では見られない同社製品のデザイン・機能性に注目が集まり、上海市内の百貨店で試験販売を行うことになったほか、複数の代理店や小売店から引き合いがあり、現在も交渉を進めています。同社からは、「代理店との交渉も中小企業には手探りのところが多く、ジェトロの支援には今後も期待したい」とのコメントをいただきました。

【成功事例②】 こだわりの商品づくりと綿密な準備で成約を獲得

職人による熟練の技術で仕上げた鉛筆削りメーカーの A 社は、台湾商談会で化粧用のシャープナー等の用途を持つ鉛筆削りを紹介したところ、商品づくりへのこだわりと削り心地が評価されました。結果、台北市内で複数の店舗を持つセレクトショップと成約し、3,000 個の注文を獲得。ドラッグストア、文房具を扱う小売店との成約も見込まれています。

【成功事例③】 専門家のアドバイスでバイヤーへの PR 力アップ、初出展での成約目指す

A 社は地元特産植物由来成分を配合したスキンケア化粧品を製造・販売しています。同社は 26 年より本格的に海外輸出への取り組みを開始し、海外での展示会・商談会参加は今回の香港商談会が初めてだ

ったため、新興国専門家よりバイヤーへのPR方法等について情報提供しました。会場での実演と、商品の世界観にマッチしたブース装飾の相乗効果により、全出展者最多の169件の商談を実現しました。A社からは「初出展にもかかわらず、フルサポートで対応していただいた。不安な中でのスタートだったが、自社商品が海外で通用することを確認できた」とのコメントをいただきました。

12) アセアン・キャラバン事業 (ASEAN) (4月～翌3月/日本、ASEAN各地)

デザイン性・機能性に優れた日用品・生活雑貨等を対象に、シンガポール、タイ、ベトナムで展示会を活用した展示商談、現地有力バイヤーとの個別商談会、現地市場視察、商談準備・フォローアップに係る個別相談等のツールを組み合わせ、日本企業のASEAN市場への販路開拓を支援しました。

【成功事例①】 デザインを重視した浴槽メーカーがアセアンで初成約見込み

海外展示会に初出展となる浴槽メーカーのA社は、事前にジェトロのワークショップや新興国専門家による個別相談サービスを活用し、海外バイヤーへの売り込み方法等を入念に調査してBEX Asia2014 (シンガポール) に参加しました。インドネシアから招へいした現地大手小売業者との商談では、現地大型DIYショップでの展示販売用としてサンプルオーダーを受け、成約 (見込み含む) に至りました。また、ホテルやペントハウス向けに高級バスルーム用品を扱うシンガポール企業との商談も継続中であり、今後シンガポールを再訪の上、代理店契約締結に係る商談を行う予定です。

13) Good Goods Japan in KYOTO 海外バイヤー京都大商談会 (日用品・生活雑貨等/京都)

日用品・生活雑貨分野等のバイヤー29名を中国・アセアン等の7カ国・地域より招へいし、京都府の企業を中心とする日本企業117社との商談会を行いました。成約金額 (見込み含む) は約3,680万円に上り、輸出企業の裾野拡大に寄与しました。

【商談会概要】

期間:	27年3月11日(水)～12日(木)
開催地:	京都府京都市
参加企業数:	117社(うち京都企業41社)
主な出品物:	キッチンウェア、インテリア雑貨等の日用品・生活雑貨・美容関連用品
成果:	商談件数: 581件 成約件数(見込み含む): 151件 役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計): 92.8%

【成功事例①】 バイヤーへのPR方法に係るアドバイスが成約に貢献

新興国専門家によるワークショップ・個別相談で各国市場等に関する情報提供を行い、商談会前日の交流会ではバイヤーへの商品PRの機会を提供した結果、成約 (見込み含む) に至りました。今後も各国・地域の規制情報を提供し、成約に向けたサポートを行う予定です。

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

(3) ファッション分野

クールジャパン推進分野の一つであるファッション分野については、展示会出展支援や国内商談会の開催等を通じて、日本のアパレル、テキスタイル製品の海外販路開拓に積極的に取り組んでいます。欧米の展示会出展支援に加え、バイヤー招へいによる国内での商談機会の提供も併せて取り組み、中小企業のさまざまな段階でのニーズに応じたメニューを提供して販路開拓を支援しています。

1) ミラノウニカ ジャパンパビリオン (9月/イタリア・ミラノ)

イタリア・ミラノで開催される欧州を代表するテキスタイル見本市「ミラノウニカ」において、欧州域外より初めての出展として、日本ファッション・ウィーク推進機構（JFW）との共催で、「The Japan Observatory（日本を俯瞰する）」と銘打ったジャパン・パビリオンを設置しました。高い技術力で先進的な生地を提案する大手合繊メーカーから、職人技で差別化された天然繊維を作る中小企業までオールジャパン体制で日本のテキスタイルの高品質・高機能をアピールし、日本・イタリア両国の繊維業界で注目を集めました。加えてジェトロが有力バイヤーの招致、広報、参加企業へのアドバイスをを行った結果、ジャパン・パビリオンにはイタリアやフランスの主要有名ブランドが多数来場し、活発に商談が行われました。

【展示会概要】

会期：	9月9日（火）～11日（木）
開催地：	イタリア・ミラノ
参加企業数：	ジャパン・パビリオン 11社・4団体（18社）
主な出品物：	テキスタイル
成果：	商談件数：1,719件
	成約件数（見込含む）：177件
	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】有名ブランドとの成約により、欧州での販路拡大に成功

A社は、ミラノで最も影響力のある有名ブランドB社と成約し、受注を獲得しました。欧州への販路拡大を図る同社は、有名ブランドC社との商談も継続しており、更なる受注が期待されます。

2) パリ・アパレル展(Who's Next7月展) (7月/フランス・パリ)

ファッションの発信地パリで開催される世界最大規模のアパレル見本市「Who's Next」において、日本企業18社の海外販路開拓を支援しました。

展示会に先立ち、展示会主催者を招いたワークショップを開催し、主催者から各社に対しアドバイスをしてもらったほか、海外ビジネスの経験豊富な日本企業の方を講師として、出展準備や海外バイヤーとの商談方法に関する講義を行いました。結果、Who's Nextに初出展だった企業も海外バイヤーと円滑に商談を行うことが出来、成約に繋がりました。参加企業からは「ジェトロのワークショップがあったからこそ、スムーズに出展が出来、新規の取引先を確保出来た」とコメントをいただきました。

【展示会概要】

会期：	7月4日（金）～7月7日（月）
開催地：	フランス・パリ
参加企業数：	18社
主な出品物：	アパレル製品・ファッション雑貨
成果：	商談件数：224件
	成約件数（見込含む）：102件
	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：83.3%

【成功事例①】ミラノ有名セレクトショップからの引き合い獲得へ

海外見本市初出展のアクセサリブランドである東京都のA社は、以前よりジェトロのファッション関連のセミナーに参加し、海外販路開拓に係る情報収集を進めていました。本展示会では、事前ワーク

ショップを通じ、原料や取引先の見直し、商品の価格帯等に係るアドバイスを行った結果、ミラノの有名セレクトショップとの成約が見込まれています。

3) 海外セレクトショップバイヤー商談会（10月、3月／東京）

「Mercedes-Benz Fashion Week Tokyo」に合わせて、欧米および新興国の有力セレクトショップのバイヤーを10月に4ヶ国5名、3月には5ヶ国5名を招へいし、商談会を開催しました。10月の商談会では、アパレル分野に精通した新興国専門家を講師として事前にワークショップを開催し、海外ビジネスにかかる留意点等について情報提供したほか、同専門家を商談に同席させてきめ細やかにサポートしました。また、両商談会でバイヤーと参加企業との意見交換会を実施し、バイヤーより日本ブランドの海外展開における課題を、参加企業からは自社のアピールポイントを発表してもらい、成約率の向上および継続的なバイヤーとの関係構築を企図しました。

【商談会概要】

会期： ① 10月15日（水）～18日（土）
② 27年3月19日（木）～3月21日（土）
開催地： 東京
参加企業数： ① 60社、② 62社
主な出品物： アパレル製品
成果： <10月 商談会>
商談件数：104件
成約件数（見込含む）：50件
役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：85.4%

<3月 商談会>
商談件数：126件
成約件数（見込含む）：63件
役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：97.7%

【成功事例①】 ショップ訪問の実現で成約を達成

ファッション小物ブランドであるA社は、商談をしたNYのセレクトショップより、製品を評価されました。同バイヤーからのA社ショップ訪問の要望を踏まえ、商談スケジュールの合間を縫ってショップ訪問と商談を実現した結果、成約に至りました。A社はフランスの大手百貨店ともサンプル契約を締結しました。

【成功事例②】 欧州の複数のセレクトショップから受注を獲得

ファッション小物ブランドであるA社は、事前にマッチングしていたセレクトショップと成約。さらに意見交換会における同社のプレゼンテーションに関心を持ったセレクトショップからも受注を獲得しました。

4) 欧米向けテキスタイル輸出展示商談会（1月／東京・浜松）

中小テキスタイルメーカーの欧米市場の販路開拓支援を目的に、海外有力アパレルブランド6名を招へいし、商談会を開催しました。東京では、テキスタイル分野に精通した新興国専門家を同席させ商談支援し、輸出未経験者の多い浜松では、事前に海外バイヤーとの商談方法について情報提供すべく、セミナーや個別相談会を実施しました。商談会に併せて、浜松ではバイヤーによる産地見学も実施し、参加企業のテキスタイルの品質の高さ、そして浜松を中心とする遠州産地および日本文化をPRしました。

【商談会概要】

会期： 27年1月7日（水）～9日（金）
開催地： 東京・浜松
参加企業数： 65社・1団体
主な出品物： 服地用テキスタイル
成果： 商談件数：396件

成約件数（見込含む）：95件
 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

5) ミラノウニカ ジャパンパビリオン（2月／イタリア・ミラノ）

欧州を代表するテキスタイル見本市「ミラノウニカ」において、日本ファッション・ウィーク推進機構（JFW）が主催するジャパン・パビリオン「The Japan Observatory（日本を俯瞰する）」の出展企業の欧州販路開拓を支援すべく、バイヤー招致および広報を行いました。26年9月展に続き2回目の出展となる本パビリオンでは、継続出展した企業のうち、前回の反省を踏まえ商品構成や来場者対応などを改良した企業や、会期前に前回商談したバイヤーの招致に取り組む企業もありました。結果、全体来場者が減少するなか、前回展以上に商談を行った企業もあり、今後商談を継続していくことでさらなる成約が見込まれます。

【展示会概要】

会期： 27年2月4日（水）～6日（金）
 開催地： イタリア・ミラノ
 参加企業数： 14社・4団体
 主な出品物： テキスタイル
 成果： 商談件数：1,617件
 成約件数（見込含む）：149件
 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：88.9%

6) パリ・アパレル展(Paris sur Mode/Premiere Classe 3月展、TRANOÏ FEMME 3月展)（3月／フランス・パリ）

世界を代表するアパレル見本市「Paris sur Mode/Premiere Classe」「TRANOÏ FEMME」において、日本企業31社の海外販路開拓を支援しました。

会期前の情報提供として、海外コーディネーターが作成した最新のショールーム情報や欧州のサイズ規格に関するレポート等を配布し、さらに各社の情報を記載したDMを作成し現地バイヤーを誘致しました。会期中には同コーディネーターが各社を訪問し効果的な展示や営業方法についてアドバイスしました。Paris sur Mode/Premiere Classeは1年ぶり、TRANOÏ FEMMEは2年ぶりの出展支援となりましたが、売込先リストやDMによるバイヤーへの広報が奏功し、継続出展の企業および初出展の企業から高い評価を得ました。

【展示会概要】

会期： 27年3月6日（金）～9日（月）
 開催地： フランス・パリ
 参加企業数： Paris sur Mode/Premiere Classe 13社
 TRANOÏ FEMME 18社
 主な出品物： アパレル製品・ファッション雑貨
 成果： Paris sur Mode/Premiere Classe
 商談件数：393件
 成約件数（見込含む）：188件
 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100.0%

TRANOÏ FEMME
 商談件数：571件
 成約件数（見込含む）：296件
 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：94.4%

【成功事例①】商品企画・営業の強化により有力セレクトショップとの継続取引に成功

絞りの技術を使ったファッションブランドのA社はTRANOÏ FEMMEに出展。海外コーディネーターのマッチング支援サービスを活用しつつ、事前の営業活動を強化した結果、自社で出展していたときと比べ個別成約額が増額し、複数の有力セレクトショップと商談を継続しています。同社製品は、フランスのセレクトショップの米国進出にあたり、「目玉デザイナー」として店頭で紹介される見込みです。

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
<< 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
[1] 産業別海外展開支援

【成功事例②】 イタリアエージェントより成約を獲得

帽子メーカーA社はPremiere Classeに出展し、イタリアエージェントと成約しました。同社からは「ジェトロの支援により、継続出展することが可能になり、商品のプレゼンテーションについてもより効果的な見せ方ができるようになった」とコメントをいただきました。

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

(4) コンテンツ分野

日本のコンテンツは、デジタル化等によるビジネスモデルの変化に対応し、国境をまたいで海外市場で収益を上げることが課題となっています。ジェトロは新たなビジネスモデルへの対応や政府が推進する「クールジャパン戦略」を意識し、従来の海外展示会や国内商談会を通じた販路開拓支援に留まらず、エンターテインメント産業の中心地であるハリウッドで活躍する専門家を起用し（※【テーマ別報告】2. 業務運営上の課題と改善に向けた取組みにて後述）、新たなビジネスモデルへの支援に取り組んでいます。

1) 音楽連携事業（11月／タイ・バンコク）

一般財団法人音楽産業・文化振興財団（PROMIC）と「J POP Signature in Bangkok 2014」を共催しました。同イベントでは、日本企業と現地企業との商談会に加え、海外コーディネーターによるマッチングを実施し、多くの商談機会を提供しました。また、商談会に併せて、現地ファンを招待した音楽ライブを開催し、その盛況ぶりをバイヤーに見せ、効果的な商談支援を実現しました。

また、同エリアで開催された日本関連イベント（「Visit Japan FIT Travel Fair 2014 Winter」（訪日観光、観光庁・JNTO 主催）および「J Series Festival」（テレビドラマ、国際ドラマフェスティバル in TOKYO 実行委員会主催）との連携を主導し、官民連携でクールジャパン・コンテンツとビジット・ジャパンを一体的に発信する「JAPAN WEEKEND」を初めて開催しました。

【商談会概要】

会期： 11月15日（土）
 開催地： タイ・バンコク
 参加企業数： 7社
 主な出品物： 音楽
 成果： 商談件数：63件
 成約件数（見込含む）：3件
 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】現地ライブレストランへのアーティスト出演を成約

25年に続いて2回目の参加となるA社は、現地ライブレストランへのアーティスト出演に向け具体的な条件について交渉中であり、成約が見込まれています。同社は、ジェトロによる現地での商談会の有効性を評価しており、「他地域への展開でも期待している」とのコメントがありました。

2) コンテンツビジネス商談会 in TIFFCOM/ TIMM、音楽ビジネスワークショップ、コンテンツビジネスセミナー in TIFFCOM（10月／東京）

日本の映像および音楽コンテンツの海外展開支援を目的として、ジェトロは海外から17名のバイヤーを招へいし、商談会を開催しました。

音楽ビジネスワークショップでは、海外コーディネーターをモデレーター、バイヤーを講師として、海外展開に初めて臨む企業に向けて具体的なPR方法を解説しました。

また、商談会と併せて開催したコンテンツビジネスセミナーin TIFFCOMの参加者からは「米国のコンテンツビジネスの慣習においてエージェントが重要とは知らなかった。当該企業を招へいいただき、今後の北米戦略を変更するに至った」「リメイクにおいて日本企業側に求められている契約上の条件などを知ることによって対策を練ることが出来る」と評価されました。

【商談会概要】

会期： 10月21日（火）～24日（金）
 開催地： 東京
 参加企業数： 93社
 主な出品物： 映像・音楽

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

≪1≫中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

一 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

成果： 商談件数：489件
成約件数（見込含む）：25件
役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：96.8%

【ワークショップ概要】

会期： 10月20日（月）
開催地： 東京
セミナー参加者数： 39名
講演内容： 日本の音楽・アーティストの海外展開
成果： 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：92.0%

【セミナー概要】

会期： 10月22日（水）
開催地： 東京
セミナー参加者数： 93名
講演内容： 米州からみる日本コンテンツの魅力と挑戦
成果： 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】韓国ドラマの人気低迷を商機に

ドラマ制作会社であるA社は、ジェットロのレポートや職員からのアドバイスを踏まえ、ストーリー展開の速さや動きのあるシーンを多く盛り込み、海外展開を見据えた作品作りを意識してきました。両特徴を持つ韓国ドラマの購入実績のあるタイのバイヤーとマッチングした結果、作品の独特の世界観をPRできたことも奏功し、韓国ドラマに変わる存在として成約が見込まれています。現在は翻訳スケジュールや放映日の調整を進めています。

3) AnimeJapan×JETRO Anime Biz Match（3月／東京都）

アニメ分野における業界団体の要望を踏まえ、日本のアニメコンテンツの海外展開支援と、経済産業省が提唱するコ・フェスタ（JAPAN 国際コンテンツフェスティバル）の公式イベントである AnimeJapan のビジネス面での更なる活性化を目的に、海外から15名のバイヤーを招へいし、商談会を開催しました。

商談会では、事前に緻密なヒアリングを行い、招へいしたバイヤーとのマッチングを行ったほか、海外コーディネーターを活用し、マーケティングや契約締結に係る問題の相談に応じました。

参加企業からは、「中小規模のアニメ会社は、国内ビジネスの維持のために海外出張が難しい。国内で商談機会を提供いただけるのは非常に貴重」「中南米や中東などのバイヤーとはなかなか商談ができないため、ありがたい」といった招へい事業の意義を強調するコメントが寄せられました。

本商談会は業界団体および業界関係者からも評価され、AnimeJapan 公式レポートでは「通常の出展形式であるビジネスエリアとジェットロによる商談会が日本アニメの海外展開における両輪として機能している」と、これまでに例のないトーンで海外展開支援におけるジェットロの役割が評価されました。

【商談会概要】

会期： 27年3月20日（金）～21日（土）
開催地： 東京
参加企業数： 44社
主な出品物： アニメ
成果： 商談件数：283件
成約件数（見込含む）：47件
役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：95.5%

【成功事例①】日本企業とバイヤー双方のニーズを踏まえたマッチング支援が成約の決め手

3D技術を駆使したアニメの製作・配給を手がけるA社は、これまで自社で海外展開を試みてきましたが、同社のコンテンツに合ったバイヤーと出会うことができず、今回初めてジェットロの商談会に参加し

ました。バイヤーのニーズと自社コンテンツを踏まえジェトロがマッチングを行った結果、成約が見込まれています。

4) カンヌ映画祭フィルムマーケット (5月/フランス・カンヌ)

公益財団法人ユニジャパンとの共催のもと、世界116カ国より1万人以上の映画ビジネス関係者が参加する世界最大規模の国際映画見本市「カンヌ映画祭」にジャパン・ブースを出展しました。海外の映画関係者に対し、チラシの配布やポスター掲示・トレーラー上映および試写室の運営など様々な手法で出展企業の作品をPRすると共に、商談方法やマーケティングについて情報提供した結果、全世界への配給権を販売した企業もありました。

アワード参加者からは「ジャパン・ブースはバイヤーとの信頼関係を構築する上でも非常に有意義」、「事前に配布された欧州のマーケティングレポートを元に戦略を立てた。市場を俯瞰的に分析した情報は、中・長期的な海外展開において重要である」などのコメントを得ました。

【商談会概要】

会期： 5月14日(水)～23日(金)
開催地： フランス・カンヌ
参加企業数： 8社
主な出品物： 日本映画
成果： 商談件数：310件
成約件数(見込含む)：81件
役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計)：100%

【成功事例①】継続参加と地道な商談を重ね、成約を達成

日本映画を海外に販売するA社は、海外見本市への継続出展の重要性を認識し、ジェトロが出展支援する世界の主要な映画見本市に継続的に参加しています。商談方法や売り込み方法などのアドバイスを受けた結果、25年度の香港フィルムマーケットで商談を行ったタイのバイヤーと、本見本市で契約締結に至りました。現在はDVDの発売日交渉を行っており、同社からは「以前、興味を持たれた作品でも複数の見本市で継続的にフォローしていかなければ成約は難しい。ジェトロが複数の見本市で出展支援しているからこそ成約に至った」と、感謝のコメントが寄せられました。

5) 香港フィルムマーケット (3月/中国・香港)

アジア最大の映画・映像マーケットである「香港フィルムマーケット」にジャパン・ブースを出展し、日本映画・映像産業の海外展開を支援しました。事前に海外コーディネーターより現地商習慣や有力なバイヤーに関する情報を提供した結果、輸出経験がなかったにもかかわらず成約(見込み含む)に達した企業もありました。

参加社からは「(商談サポートを通じ)プロモーション方法を改善することができた」「大量のバイヤーリストの中からマッチングの可能性が高い企業を紹介していただいたおかげで、アポイントメント取得が効率的に行えた」とのコメントが寄せられました。

【商談会概要】

会期： 27年3月23日(月)～26日(木)
開催地： 中国・香港
参加企業数： 16社
主な出品物： 映画・テレビ番組
成果： 商談件数：361件
成約件数(見込含む)：59件
役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計)：100%

【成功事例①】効果的な商談支援により、初出展ながら通常の商談期間を大幅に縮め成約

映画制作会社A社は、今回ジャパン・ブースに初出展しました。コーディネーターによる事前の情報提供や、マッチングによる効果的な商談機会の提供などにより、通常映画の契約は数ヶ月かけて締結に到るところ、フィリピンのバイヤーと会期中に契約することができました。

6) ゲーム・ビジネス商談会、ゲーム・ビジネスセミナー (9月/東京、千葉)

海外販路の開拓に可能性を見出す業界団体より要請を受け、商談会とセミナーを開催しました。ゲーム市場の拡大が見込まれる中国、タイ、シンガポール等からバイヤーを9名招へいし、一般社団法人オンラインゲーム協会と共催で商談会を実施し、さらに一般社団法人コンピュータエンターテインメント協会主催の「東京ゲームショー 2014」内でも商談会を実施しました。参加者からは、「これまでコンタクトがなかった地域の企業と繋がった」、「定期的に開催してほしい」等のコメントが寄せられました。

【商談会概要】

会期:	9月16日(火)～19日(金)
開催地:	東京、千葉
参加企業数:	29社
主な出品物:	ゲーム
成果:	商談件数: 125件 成約件数(見込含む): 1件 役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計): 100%

【セミナー概要】

会期:	9月16日(火)
開催地:	東京
セミナー参加者数:	41名
講演内容:	海外パブリッシャーから見た日本ゲームの魅力と可能性
成果:	役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計): 100%

7) American Film Market (11月/米国・サンタモニカ)

日本映画の海外展開支援のため、世界三大映画見本市の一つである「アメリカン・フィルム・マーケット」に、ナショナルパビリオンとして同見本市最大規模のジャパン・ブースを出展しました。25年度の見本市で参加者より「一体感に欠けたレイアウトのためバイヤーの共有が難しかった」とコメントが寄せられたことから、開放感と統一感のあるレイアウトに一新した結果、商談数は増加し、参加者より「日本のコンテンツのブースとして集約されたエリアを設けたことで、各社単独出展するよりも総合的な訴求力があつた」と評価されました。

【商談会概要】

会期:	11月5日(水)～12日(水)
開催地:	米国・サンタモニカ
参加企業数:	9社
主な出品物:	映像
成果:	商談件数: 270件 成約件数(見込含む): 41件 役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計): 100%

【成功事例①】海外企業とのアニメ共同制作に向け商談を継続中

アニメの企画・制作会社であるA社は、ジェットロへの相談を通じて、本見本市が有益な商談機会と認識し、同見本市に初出展しました。出展にあたっては、海外コーディネーターが会期前にE-mail相談を、会期中に個別面談を実施し、マーケティングのアドバイスや商談先となりうる企業の紹介を行ったことで、より多くの商談機会を提供しました。結果、共同制作の案件など、8件の成約が見込まれています。

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

米国・サンフランシスコで開催される世界有数のゲーム商談会「Game Connection America (GCA)」にジャパン/ジェットロブースを出展しました。海外コーディネーターが作成した商談の候補企業リストを活用し、会期前に個々のマッチングを行ったことで、効果的に商談機会を

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

提供しました。加えて、主催者との交渉により最適なブース位置を選定できた結果、飛び込みの来場者が増加し、例年を上回る商談件数となりました。

【商談会概要】

会期：	27年3月2日（月）～5日（木）
開催地：	米国・サンフランシスコ
参加企業数：	11社
主な出品物：	ゲーム
成果：	商談件数：445件 成約件数（見込含む）：20件 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】効果的なマッチングにより、初出展ながら、複数の欧米企業と商談を継続中

A社は、今回初めてGCAに出展しました。事前に海外コーディネーターが同社のニーズをヒアリングし、製品の特性を理解した上で、同社の希望に沿う商談先を紹介し、効果的な商談機会を提供しました。結果、主流となる商品の違いからこれまで取引を行うことが難しかった欧米企業とも、関係を構築することができ、成約に向け複数社と商談を継続しています。

9) 国際的なネットワーク構築事業（受託）（7月・9月／東京、米国・ロサンゼルス）

経済産業省事業「平成26年度 若手人材発掘育成・国際ネットワーク構築事業」を公益財団法人ユニジャパンから受託し、日米において日本コンテンツの海外展開に向けた国際ビジネスシンポジウムを開催しました。また、米国では外務省、日本政府観光局（JNTO）、国際交流基金と共にジャパंकールコンテンツ貢献賞授賞式等を開催し、日本のコンテンツをハリウッド関係者にオールジャパン体制でPRしました。

参加者からは「これまでアプローチしても会うことの出来なかった要人とゆっくり話が出来た」、「関係機関を巻き込んだイベントだからこそ、ハリウッドの大手スタジオ制作責任者とコネクションを持つことが出来た。中核となったジェトロに感謝している」といったコメントが寄せられました。

【シンポジウム概要】

会期：	7月2日（水）
開催地：	東京
セミナー参加者数：	131名
講演内容：	日本コンテンツの海外展開に向けた国際ビジネスシンポジウム
成果：	役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：96.5%

【セミナー概要】

会期：	9月13日（土）
開催地：	米国・ロサンゼルス
セミナー参加者数：	82名
講演内容：	日本の小説がハリウッドで映画化される際の留意点

【アワード概要】

会期：	9月13日（土）
開催地：	米国・ロサンゼルス
内容：	日本コンテンツを活用した映画作品によりその伝播に貢献した「Edge of Tomorrow」及び「Godzilla」関係者への授賞

「国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等」

(5) サービス分野

これまで製造業に比べて海外展開が遅れていた日本のサービス産業において、近年海外進出の動きが活発化しています。そこで、進出ニーズの大きいアジアなど新興国を主な対象に、海外市場調査、セミナー・シンポジウムを通じた情報提供、国内外の専門家による相談対応、展示・商談会の開催、ミッションの派遣、そして個別企業支援まで進出段階に応じたシームレスな支援体制を構築しています。

1) サービス産業個別企業支援事業

日本企業のサービス分野での海外展開を支援するため、サービス産業に特化した個別企業の海外進出支援を24年10月から開始し、26年度は22社の支援を行いました。ジェトロの海外ネットワークを駆使し、個別の海外進出案件を進出検討段階から現地1号店出店に至るまで支援。ビジネスパートナー候補探しや物件探し、弁護士等の紹介などを通じて、プロジェクト全般にわたり段階に応じたきめ細かな対応をしました。

【支援概要】

支援期間： 2年間
支援企業数： 22社（26年度）
支援業種： 外食産業、福祉・介護、広告、教育、コンテンツ関連業等
進出希望先： バンコク、ジャカルタ、シンガポール、ホーチミン、ハノイ、北京、上海、香港、台湾、ソウル、サンフランシスコ、ロサンゼルス等

【成功事例①】愛知の大手そばチェーンのタイ進出

愛知県の大手そばチェーンであるA社のタイ進出支援を24年10月より開始しました。25年10月に現地法人を設立、26年4月に現地大手財閥系企業が運営するショッピングモールに1号店を出店しました。現在、バンコク内で2店舗目の出店を目指すと共に、バンコクを足掛かりにASEAN地域への拡大を目指しています。現地における出店先候補の紹介、ビジネス法務や商標登録関連の情報提供、食材サプライヤーやロジスティクス関連業者の紹介、試食会開催にかかるセッティングやヒアリング調査同行など、重層的に支援を行ったことで、バンコクでの出店が実現しました。

【成功事例②】大分の唐揚げ店のベトナム進出

大分県の唐揚げ専門店であるA社のベトナム進出支援を25年4月より開始しました。26年8月にベトナムの外食産業大手とライセンス契約を調印し、9月より同企業経営のスポーツパーチェーン3店舗でA社オリジナル商品の提供が開始されました。10月には提供店舗が5店舗に拡大、今後も順次提供店舗数が増える予定で、将来的には独立販売店舗の開店を目指しています。現地パートナー候補の紹介、ライセンス契約交渉に係る立ち会いやアドバイス、商標権の取得に係る法律事務所の紹介など、現地の商習慣や規制に対するサポートを行い、迅速な海外進出を実現することができました。

【成功事例③】新潟の和食居酒屋チェーンの香港進出

新潟県の和食居酒屋チェーンであるA社の香港進出支援を25年2月より開始しました。現地外食専門家の紹介、立地先選定にかかる不動産業者紹介・候補物件視察の立ち会いなど現地での支援を行うと共に、進出にかかるそれぞれのステージで同社が抱えた問題（進出規制、雇用規制、人材確保など）についてサポートを行った結果、同社は、27年3月に香港ベイエリアに1号店を出店しました。同社海外出店においては、地元・新潟の食品、燕市の食器やユニフォームなどを使用しており、農水分野や生活文化産業分野の輸出に貢献するなどの波及効果もありました。今後は香港進出の経験を基にFCビジネスモデルを構築し、台湾やカンボジアへの進出を目指しています。

2) 健康長寿広報展 in ミャンマー（3月／ミャンマー・ヤンゴン）

安倍政権の「日本再興戦略」で重要視されている健康長寿産業を世界に発信するため、ASEANで最も平均寿命が短いミャンマーで「健康長寿広報展」を初めて開催しました。展示ブースに加えて会場中央にはイベントステージを設置し、出展企業による日本の健康管理についての講演やスポーツ、介護、美容分野の実演等を通して、来場者に「健康長寿＝日本」を強くアピールしました。

出展者からは、「テーマを絞った展示会だったため、今まで参加した海外の展示会で一番反応が良かった。ミャンマーのこの分野には大いに可能性を感じる」、「まさにターゲット層が来場しており、テストマーケティングの効果大だった」、など、テーマを絞ったことによる来場者の質の高さを評価するコメントが多くありました。

【展示会概要】

会期：	27年3月21日（土）～23日（月）
開催地：	ミャンマー・ヤンゴン
参加企業数：	85社
来場者数：	5,765名
主な企業分野：	健康長寿関連分野（スポーツ、フィットネス、ヘルスケア機器、健康管理システム、ドラッグストア、健康食品、美容、介護サービス等）
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：96.2%

3) 海外有力企業経営層 招へい事業

a) ASEAN 有力企業経営層とのビジネスマッチング（9月／東京、大阪、福岡、札幌）

外資の参入規制により現地企業との提携が重要となるベトナム、フィリピン、インドネシア、タイから、提携先になりうる有力企業10社の経営層を日本に招き商談会を開催しました。商談会に加え、実際の店舗でサービスを体験する機会を提供した結果、商談の継続を希望する案件が約50件にのびりました。

参加企業からは「店舗で試食していただけたことで商談のスピードアップが図れ、非常に内容の濃い商談ができた」、「先方が当社のサービス、取扱商品に関心を有しており、10月に現地を訪問することになった」など、早期進出が見込まれるコメントが多数ありました。

本事業は日本のテレビ全国放送6番組を含む30件以上の報道につながるなど、メディアから大きな注目を集めました。商談の中で、海外企業から日本企業への出資やお茶や水産物の購入など対日投資および日本産食品の輸出に結びつく展開も見られました。

【商談会概要】

会期：	ベトナム・フィリピン・インドネシア：9月1日（月）～5日（金） タイ：9月16日（火）～19日（金）
開催地：	ベトナム・フィリピン・インドネシア：東京、大阪、福岡 タイ：東京、北海道
参加企業数：	75社
主な企業分野：	外食、小売等サービス
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】鉄板焼き・お好み焼きチェーン、ベトナム進出へ向け契約準備中

鉄板焼き・お好み焼き店を全国にチェーン展開するA社は、今回招へいしたベトナム企業と商談会後約1カ月で契約内容に合意し、進出が秒読みの段階に入っています。事前に日本企業と招へい企業との要望を踏まえ精度の高いマッチングを組んだこと、ベトナム企業がA社の店舗を訪問して商品の味・サービスを実際に体験したことにより、短期間で効果的な商談を実現しました。

【成功事例②】うどん屋、ベトナム企業と基本合意書締結

うどん屋を営むA社は、招へいしたベトナム企業と商談会後約3カ月半で基本合意書を締結しました。事前に日本企業と招へい企業との要望を踏まえ精度の高いマッチングを組んだこと、ベトナム企業がA社の店舗を訪問して商品の味・サービスを実際に体験したことにより、短期間で効果的な商談を実現しました。本契約に向けて、新興国市場開拓支援サービスの専門家による契約書のアドバイスも行っています。

b) サウジアラビア・サービス産業海外有力者招へい事業 個別商談会 (3月/大阪、東京)

サービス産業分野で初めてサウジアラビアの有力企業を日本に招き、大阪、東京の2都市で商談会を開催しました。サウジアラビアからは大手外食グループ等の経営陣3社・団体3名が参加し、日本企業20社と商談を行いました。

同国の有力者と日本で直接商談できる機会は貴重であり、参加企業からは「あまり接点の無いサウジアラビアの方々の生の声を聞けたのは良かった」、「パートナーシップ構築の足がかりに繋がる商談ができた」などのコメントが寄せられました。

【商談会概要】

会期：	27年3月2日(月)～3日(火)
開催地：	大阪・東京
参加企業数：	20社
主な企業分野：	外食、小売等サービス
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%

4) 日中高齢者産業交流会

日本の福祉サービスの中国進出支援のため、初めて高齢者産業に特化した商談会を開催しました。急速な高齢化が進むものの介護施設等の福祉サービスの供給が不十分な中国では、その市場規模と成長性から日本企業の高い関心を集めています。

参加者からは、「今後の提携に繋がる相手が見つかった」、「多くの中国企業と交流することが出来たので、今後の市場開拓に役立てられる」などのコメントがありました。また併催したセミナーでは、中国側登壇者から「日中提携のもと、介護サービスへの参入を進めて欲しい」、「高齢者産業に積極的に参入してほしい」とのコメントがありました。

【交流会概要】

会期：	6月10日(火)
開催地：	中国・済南
参加企業数：	5社
主な対象分野：	健康・福祉関連
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%

【商談会概要】

会期：	①9月4日(木) ②10月28日(火) ③10月31日(金)～11月2日(日)
開催地：	①中国・大連 ②中国・北京 ③中国・南京
参加企業数：	①16社 ②17社 ③13社
主な対象分野：	健康・福祉関連
成果：	①商談件数：72件、役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100% ②商談件数：70件、役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100% ③商談件数：284件、役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%

【セミナー概要】

会期：	①9月4日(木) ②10月28日(火)
開催地：	①中国・大連 ②中国・北京
参加者数：	①201名 ②199名
講演内容：	日本式介護サービスの特徴や中国の介護サービスの現状等
成果：	①役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100% ②役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：97.1%

5) ミッション派遣事業

a) ベトナム（ハノイ・ホーチミン）サービス産業海外進出支援ミッション

（12月／ベトナム・ハノイ、ホーチミン）

日本企業の進出ニーズの高さを踏まえ、ベトナムのハノイ、ホーチミンへサービス産業分野のミッションを派遣しました。商談会には、両都市合わせて161社のパートナー候補が来場し、ミッション後も日本企業6社が具体的な商談を継続しており、早期進出が見込まれます。

参加企業からは「ミッションを通じ商談を続けるべき企業を選別できた」、「海外進出、ベトナム人材の採用という両方の目的を十分に達成した」など、進出につながる成果に加え、効率的に進出課題をクリアできる事業のパフォーマンスの良さを評価するコメントが得られました。

【ミッション概要】

会期：	12月15日（月）～19日（金）
開催地：	ベトナム・ハノイ、ホーチミン
参加企業数：	17社
主な企業分野：	外食、小売、教育、美容、外食店向けITサービスなど
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】学習塾のベトナム進出

個別指導型学習塾を開校しているA社は学習塾事業の現地パートナーと契約することになりました。また、27年2月より担当者が渡越し、現地法人設立、ライセンス取得、学習塾運営管理等の準備に入っています。現地および日本国内の会計処理方法、税務、不動産賃貸契約書の内容確認のアドバイスに加え、現地弁護士・会計事務所の紹介等フォローアップを行ったことが早期進出の実現に繋がりました。

b) 香港外食産業海外進出支援ミッション（1月／香港）

外食分野に特化した初のミッションを香港へ派遣しました。商談会には、外食の運営ノウハウを持つ香港の有力企業11社が来場し、日本企業6社が早期進出に向けて商談を継続しています。

参加企業からは「出店に関するチャンスとリスクをはっきりと認識することが出来た」「出店時の価格帯のイメージを掴めた」など、外食分野に絞り込んだことで実現したアレンジや情報提供を評価するコメントが得られました。

【ミッション概要】

会期：	27年1月28日（水）～30日（金）
開催地：	中国・香港
参加企業数：	9社
主な企業分野：	外食
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

c) ミャンマー（ヤンゴン）サービス産業商談会（2月／ミャンマー・ヤンゴン）

日本、ミャンマー両企業のニーズを踏まえ、ミャンマーでサービス産業商談会を開催しました。商談会には、46社のミャンマー企業が来場し、参加した日本企業16社中14社がパートナー候補の発掘に成功しました。

ミャンマーは法規制が不透明で参入障壁が高く、現地企業との提携が必要となる市場ですが、参加者からは「取引したいと思える経営者と出会えた」「当社の業界・事業へ興味のある企業との商談をアレンジいただき、商談効率が良かった」など高い評価を得ました。

【ミッション概要】

会期：	27年2月23日（月）～24日（火）
開催地：	ミャンマー・ヤンゴン
参加企業数：	16社
主な企業分野：	自動車販売・関連サービス、小売・流通、外食・食品、教育、美容等
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

**d) 北米西海岸（サンフランシスコ・ロサンゼルス）サービス産業海外進出支援ミッション
（1月～2月／米国・サンフランシスコ、ロサンゼルス）**

日本企業の進出ニーズの高さを踏まえ、米国のサンフランシスコ、ロサンゼルスへミッションを派遣しました。ミッションを通じて、11社の参加企業のうち5社が早期進出の意向を示しました。

参加企業からは「西海岸でビジネスを行っている経営者と意見交換でき、ビジネスのイメージが湧いた」、「商品デザイン、味覚、量など、商品を米国向けに差別化しなければならないことが分かった」とのコメントが寄せられました。

【ミッション概要】

会期：	27年1月29日（木）～2月3日（火）
開催地：	米国・サンフランシスコ、ロサンゼルス
参加企業数：	11社
主な企業分野：	外食、小売、教育など
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

6) 展示会事業

a) インターナショナル・フランチャイズ・エキスポ 2014（6月／米国・ニューヨーク）

世界最大規模の国際フランチャイズ展示会である本展示会に、ジャパン・パビリオンを出展しました。会場入口近くの好立地を確保したため、各国のビジネスパートナー候補が多く集まり、活発な商談が行われました。また、事前にジェトロからフランチャイズビジネス契約手続きに関するレポートの提供や展示会での海外企業へのPR方法、フランチャイズビジネスに係る留意点を情報提供したほか、会期中にはジェトロの専門家が商談同席・アドバイスも行い商談を支援しました。出展者からは「自社ブランドをPRする良いチャンスとなった」、「来場者の質・量ともに満足いく内容だった」とコメントをいただきました。

【展示会概要】

会期：	6月19日（木）～21日（土）
開催地：	米国・ニューヨーク
参加企業数：	4社
主な企業分野：	外食（味噌ラーメン、シュークリーム、チーズタルト、クレープ）
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】 スイーツ店、エリアフランチャイズ契約を締結し米国事業拡大へ

同展示会に出展したA社は、ボストンのフランチャイジーと成約し、同エリアで今後10～20店舗の展開を予定しています。1店舗あたり1.5万ドルの加盟金であることから、15～30万ドルの契約金に加えロイヤリティや卸手数料等の収入が見込まれます。ジェトロより米国の最新消費市場、フランチャイズに関する必要な最新情報等の提供、展示会中における商談サポートを行ったことが早期成約の実現に繋がりました。

7) シンポジウム

a) 第2回サービス産業国際シンポジウム（10月／フィリピン・マニラ）

公益社団法人経済同友会の要望のもと、経済同友会がフィリピン・マニラで実施した第40回日本ASEAN経営者会議と全面的に連携し、サービス産業を共通テーマとした国際シンポジウムを主催しました。

石毛ジェトロ理事長のほか、進出日系企業や現地外食企業、日本企業と多く提携するタイ大手財閥等の経営層による講演・パネルディスカッションを実施し、日本のサービス産業の優位性をASEAN諸国の経営層へ発信しました。また、アキノ大統領をはじめフィリピン貿易産業相、経済区庁長官と石毛ジェトロ理事長との会談を実現し、日本産業界の要望を伝えるとともに両国の一層の経済交流の促進を確認しました。

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 《1》中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

【シンポジウム概要】

会期： 10月24日（金）
開催地： フィリピン・マニラ
参加者数： 140名
成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

b) 日本・カンボジアサービス産業経営者交流事業（7月／カンボジア・プノンペン）

高成長を続け日本企業から有望市場として注目を集めるカンボジアにおいて、25年度に引き続き公益社団法人経済同友会との連携のもと、日本と現地の有力サービス産業経営者を集めたシンポジウムを開催しました。シンポジウムでは日本のサービス産業の優位性を伝えると共に、両国企業のネットワーキングの機会を提供しました。

また、事業の一環としてカンボジア政府副首相以下主要閣僚との意見交換会を実現しました。副首相からは「日本からの投資はどの産業分野でも歓迎する。特に小売・流通・観光・教育などに期待している」、「是非日本企業にカンボジアの投資優遇策を伝えてほしい」などのコメントがありました。

【シンポジウム概要】

会期： 7月22日（火）
開催地： カンボジア・プノンペン
参加者数： 141名
成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

「国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等」

(6) 産業観光分野

日本の地域がそれぞれの特徴を活かし自律的かつ持続的な社会を創生できるよう、地域の「まち・ひと・しごと」に焦点をあてた産業観光を海外に発信するため、海外のビジネス関係者等を招へいしました。佐賀、浜松、京都、茨城において、自治体と連携し、日本企業の海外企業との共同開発や海外市場開拓を支援すると共に、対日投資、訪日観光、人材育成など、地域活性化と新しいビジネス展開に向けた人的交流の創出を支援しました。

1) 佐賀デザインツーリズム (3月/佐賀)

アジアにおけるデザイン分野のハブ都市であるシンガポールより、バイヤーやデザイナー、メディア、デザイン学校関係者ら10名を佐賀県に招へいし、地場のものづくりに触れる企業訪問、およびビジネス交流セミナーを実施しました。デザインを切り口に海外販路開拓や共同開発、人材交流、観光客誘致など多角的なビジネス展開をめざす新たな取り組みとして、自治体と連携して実施した結果、被招へい者より「佐賀県の製品について深く理解することができた」、「佐賀をはじめ日本のメーカーと一緒に仕事をしたい海外企業はもっとたくさんある」とのコメントが寄せられました。

【実施概要】

日程：	27年3月1日(日)～5日(木)
開催地：	佐賀県(佐賀市、嬉野市)
参加企業数：	被招へい者10名 セミナー参加企業40名
主な出品物：	陶磁器(有田焼)、木製家具(諸富家具)
成果：	被招へい者 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100% セミナー参加者 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%

【成功事例①】シンガポールのデザイナーとコラボレーション商品を開発

佐賀県のA社は、焼物産地として長年培った技術力とモダンなデザインを融合させたシンプルな製品ラインを展開しています。本格的な輸出は未経験ながら、シンガポールの複数のバイヤー、デザイナーより高い評価を受け、27年中にコラボレーション商品の開発を開始する予定です。

2) 浜松音楽ツーリズム (3月/浜松)

ユネスコ創造都市ネットワーク(音楽分野)へのアジア初加盟が認定された浜松に、米国、フランスの有名音楽学校関係者や起業家などの音楽業界関係者7名を招へいしました。音楽・楽器産業の中小・中堅企業の訪問を通じ、ものづくりと同市の取組みへの理解を図りました。被招へい者からは「訪日プログラムを企画したい」、「浜松の教育機関との連携を検討」、「米国市場向けの商品開発に協力したい」等のコメントが寄せられ、一層の人的交流や企業の海外展開が見込まれます。

【実施概要】

日程：	27年3月9日(月)～10日(火)
開催地：	静岡県(浜松市)
参加企業数：	被招へい者7名 セミナー参加者48名
分野：	音楽、楽器
成果：	被招へい者 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100% セミナー参加者 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：96.6%

3) 京都日用品・生活雑貨ツーリズム (3月/京都)

日用品・生活雑貨分野等のバイヤー29名を中国・アセアン等の7カ国・地域より招へいし、自治体と連携してものづくりの現場やその文化的背景などを紹介する産業観光プログラムや、

京都企業との交流イベントを実施したほか、各国・地域の市場について日本企業への情報提供を目的にパネルディスカッションを開催しました。バイヤーからは「伝統産品や文化について理解を深めた。自国の消費者に対して商品を紹介する際により自信を持てる」、日本企業からは「各国バイヤーの反応を知ることができ、貴重な意見を得た。今後の海外販路開拓の参考にしたい」とのコメントがありました。

本事業は地元京都のテレビや新聞のほか、中国の国営テレビからも取材があり、中国大陸でも商談会や観光産業プログラムの内容等が放映される見込みです。

【実施概要】

期間：	27年3月11日（水）～12日（木）
開催地：	京都府（京都市）
参加企業数：	被招へい者 29名 セミナー参加者 115名
分野：	キッチンウェア、インテリア雑貨等の日用品・生活雑貨・美容関連用品
成果：	被招へい者 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100% シンポジウム参加者 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：94.3%

4) 茨城サイエンスツーリズム（3月／茨城）

台湾とベトナムから、研究機関、メディア、旅行業者、航空会社の関係者を招へいし、つくば市の研究機関や県内産業観光施設などを訪問しました。つくば市の研究型ベンチャー企業と台湾研究機関との今後の共同研究開発、茨城空港の台湾・ベトナムとの新規チャーター便路線就航、茨城県を訪問先を含めた日本旅行プランの開発等の話が進んでいます。

【実施概要】

日程：	27年3月16日（月）～19日（木）
開催地：	茨城県
参加企業数：	被招へい者 25名 セミナー参加者 59名
分野：	サイエンス、観光
成果：	被招へい者 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100% セミナー参加者 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：94.9%

(7) 一般機器・部品分野

アジアや新興国市場の成長とともに機械・部品への需要が高まるなか、輸出拡大への貢献が期待される工作機械、産業機械、素形材、航空機部品を重点分野と位置付け、中小企業の海外販路開拓を支援しています。情報提供・個別相談から海外販売代理店・バイヤーとの商談機会の提供・成約に至るまで一貫したサービスを提供しています。また、グローバルに通用する中小・ベンチャー企業の新規ビジネス創出を支援しています。世界のエコシステム（起業支援システム）を活用し、バイヤーの紹介、企業のビジネスモデル構築支援、資金調達支援、戦略的パートナー提携支援等、様々な角度からの一貫した支援を行っています。

1) ジェトロのノウハウを活用した海外出展支援

a) ベトナム機械展示会「MTA ベトナム 2014」を活用した海外販路開拓支援

MTA ベトナム 2014 では、政治問題等の影響で中国企業・タイ企業の出展が減少（15%減）し、展示会全体の訴求力が低下した結果、来場者数が減少しました。しかし、本展示会への継続出展支援により①蓄積されたノウハウや構築されたバイヤーとのネットワークにより質の高いビジネスマッチングを提供できたこと（126件）、②会場メインホール入り口にパビリオンを確保できたことにより、多くの商談機会提供と成約（見込み）を達成できました。同展示会への出展支援は8年目になりますが、毎回多くの初出展企業が参加し、過去の総支援企業数は93社（のべ142社）、総商談件数は9,545件に達しています。

【展示会概要】

会期： 7月8日（火）～11日（金）
開催地： ベトナム・ホーチミン
出展企業数： 23社
主な出品物： 産業機械、工作機械、金属加工機械、測定機器、工具等
成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%
商談件数：1,471件
成約（見込含）件数：126件

【成功事例①】ジェトロ・ビジネスライブラリーを活用して営業攻勢、初出展ながら代理店2社より受注

工業用ウィンチを製造・販売するA社は、輸出有望案件発掘支援事業を活用しながら積極的に海外展示会に出展し、MTA ベトナム 2014 に初出展しました。同社は事前にジェトロ・ビジネスライブラリーで有望代理店をリストアップの上、会期前に訪問し、積極的な来場誘致を図りました。この取組みが功を奏し、訪問先代理店のひとつであるマレーシア代理店B社が同社ブースを訪問、同社は同代理店に細かい技術仕様や使い易さをPRし、初回受注に成功しました。また、会期中は海外コーディネーターによるマッチング支援を活用しながら23件の商談を実施し、ベトナムの代理店C社から初回注文を受けました。

b) トルコ金属加工展示会「Win Metal Working 2014」を活用した海外販路開拓支援

中東・アフリカ・欧州への輸出拠点として注目を浴びるトルコの金属加工展「WIN Metal Working 2014」に初めてジャパン・パビリオンを設置し、中小企業7社の海外展示会出展を支援しました。日本企業にとってなじみの薄いトルコでの出展であることを鑑み、現地市場、税制・規制情報を提供するなど事前サポートを強化することにより、役立ち度上位2項目100%を達成しました。トルコへの輸出では、地理的要因から部分的な生産委託やジョイント・ベンチャーに発展するケースが多いため、会期後も成約実現に向けたフォローを行っています。

【展示会概要】

期間： 6月5日（木）～8日（日）
開催地： トルコ・イスタンブール
出展企業数： 7社
主な出品物： 金属工作機械、金属加工機械、熱処理炉、機械工具、切削工具、部品等

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

成果： 役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計)：100%
 商談件数：251件
 成約(見込含)件数：26件

【成功事例①】トルコ製造企業とジョイント・ベンチャー設立で合意

転造機製造・販売のA社は、緩まないボルトのトルコでの市場展開を狙い出展しました。展示会を通じ日本からの輸出による販売では、価格面で現地市場に受け入れられないとの結論に至った同社は、合併による一部製品の生産・販売を決意しました。同社は会期後、ジェトロの支援により、パートナー候補企業の現地工場訪問を重ね、トルコのボルトメーカーB社との間で合弁会社の設立に合意。新会社の設立に向け協議中です。

c) カンボジア機械展示会「CIMIF2014」を活用した海外販路開拓支援

近年、中国・タイの生産分業拠点として注目を浴びるカンボジアの機械展「CIMIF2014」に出展し、中小企業の販路開拓を支援しました。カンボジアは、国内流通網の未確立、カンボジア製造業情報の不足から、中小企業にとって販路開拓が困難な市場の一つとなっています。このため、各業種の代理店リスト提供、現地企業訪問、CIMIF会場におけるセミナー、マッチング支援等を組み合わせた総合的な支援を行いました。出展者からは、情報が少ない新興国での販路開拓支援を評価する声が多く寄せられ、役立ち度は上位2項目で100%を達成しました。

【展示会概要】

期間： 8月15日(金)～18日(月)
 開催地： カンボジア・プノンペン
 出展企業数： 8社
 主な出品物： 縫製機械、工具等
 成果： 役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計)：100%
 商談件数：297件
 成約(見込含)件数：46件

【成功事例②】カンボジア市場を見極め、コンパクト刺繍機の拡販に成功

工業用・家庭用の刺繍機を製造するA社は、ユーザーとなるカンボジア企業の大半が家族経営の小規模企業であることから、コンパクト刺繍機にターゲットを定め、CIMIFに出展しました。同社は68件の商談を行い、会期中に成約2台、その後8台、合計10台(約1,000万円)の成約を達成しています。同社は引き続き、カンボジアでのマーケティングを行い、販路拡大を図っていく予定です。

d) インドネシア機械展示会「Manufacturing Indonesia」を活用した海外販路開拓支援

製造業の有望投資先として注目を浴びるインドネシアでは、近年、自動車産業を中心に生産財の需要が拡大しています。この需要拡大に対応するため、ジェトロはインドネシア最大の機械展示会「Manufacturing Indonesia 2014」にジャパン・パビリオンを設置、過去最大となる中小企業33社の出展支援を行いました。過去4年間で培った業務経験やネットワークを活かして、①事前企業訪問による市場情報の提供、②海外販売代理店等との事前マッチング、③現地でのセミナー開催等を企画、出展企業33社のうち約8割が成約見込みを創出するなど、多くの具体的な成果が生まれました。

【展示会概要】

期間： 12月3日(水)～6日(土)
 開催地： インドネシア・ジャカルタ
 出展企業数： 33社
 主な出品物： 工作機械、産業機械、工作機器、工具 他
 成果： 役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計)：100%
 商談件数：1,747件
 成約(見込含)件数：137件

【成功事例①】 ジェトロ支援で販売代理店を発掘、卓上ボール盤の復活を目指す

卓上ボール盤の製造・販売を行う A 社は、ユーザー側の生産工程の自動化に伴い、主力製品をマシンングセンタへと移管してきました。一方、国内で 50 年間親しまれてきた卓上ボール盤については次々にモデルの生産中止を打ち出すなど、縮小を余儀なくされています。そんな中、ジェトロの海外展開支援事業を知り、新興国への販売を求めて展示会に参加。マッチングにより、インドネシア販売代理店候補複数社と商談し、2 社と代理店契約を締結することで合意しました。既に B 社からは初回受注（6 台）を得て、インドネシア国内でマーケティングを開始しています。

e) インド機械展示会「IMTEX2015」を活用した海外販路開拓支援

南アジア最大の機械展示会「IMTEX 2015」（バンガロール）にジャパン・パビリオンをはじめて設置し、日本企業 7 社の出展支援を行いました。インドはモディ首相の就任以来、「メイク・イン・インド」の掛け声の下、製造業の設備投資が活発化しています。一方で、日本の生産財メーカーにとっては馴染みが少ないことから、出展者が市場情報を知るための仕組みを多く組み込みました。会期前にはインドの一般概況や進出日系企業動向、現地販売代理店等の情報提供を行うとともに、会期中はマッチング支援、現地有力企業との交流会、工場視察等を実施しました。多くの出展者が、インド市場への足がかりができたことを評価しています。

【展示会概要】

期間：	27 年 1 月 22 日（木）～28 日（水）
開催地：	インド・バンガロール
出展企業数：	7 社
主な出品物：	工作機械、金属加工機械、工具、測定機器、関連部品 他
成果：	役立ち度調査結果(4 段階中上位 2 項目合計)：100%
	商談件数：497 件
	成約(見込含)件数：169 件

【成功事例②】 現地販売子会社を活用した販路拡大で成約、成約見込みを実現

ねじ切り機やバンドソーをはじめ、配管機械・工具および環境機器の開発・製造・販売を取り扱う A 社は、25 年にムンバイに設立した現地販売子会社の販売のてこ入れとして、新規顧客の開拓とブランド浸透を目的に出展しました。会期中全体で 60 件の商談を行った内、インド企業との間でボルトねじ切り機が成約。成約見込み案件も 5 件ありました。今後も現地子会社スタッフを中心に販路拡大を目指していく予定です。

2) 海外代理店・バイヤー商談会の開催を通じた中小企業の海外販路開拓支援

機械・部品分野における海外販路開拓支援においては、継続受注を前提として現地代理店ならびに大手メーカーの購買部門とのマッチングに注力しています。特に中小企業にとっては、海外での提案営業、在庫管理、メンテナンスサポートを単独で提供することは困難なことから、代理店契約締結は重要です。商談会では、商談機会の提供のみならず、代理店の選定、契約締結、輸出手続き面での継続的なサポートを行っています。

a) インターモールド／金型展／金属プレス加工展における海外代理店・バイヤー商談会

素形材分野における中小企業の海外展開を支援するため、金型専門展であるインターモールドに 4 カ国 6 名の代理店・バイヤーを招へいしました。同展示会での商談会事業は 3 回目となりますが、業務改善プロセス（PDCA サイクル）に基づき、①招へい企業の選定要件を絞り込み、②経費見直しの徹底を図り、成約案件の増加と費用対効果の改善に努めました。具体的には、選定要件を生産効率操作性、安全性の改善に繋がる金型部品・付属品を求める海外代理店や特殊な大型金型、微細金型を求めるメーカーにターゲットを絞りました。また商談会場のレイアウトの工夫や招へいにかかる経費見直しにより、大幅な経費削減を達成しました。結果として、商談件数は 25 年度と同水準を維持しながら、成約見込み件数の増加（14 件→25 件）、経費の削減（2 割減）を達成しました。

一 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

「国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等」

【商談会概要】

日程： 4月16日（水）～18日（金）
 開催地： 大阪（インテックス大阪）
 招へいバイヤー数： 4カ国6名（インドネシア2名、インド2名、フィリピン1名、タイ1名）
 商談参加企業数： 29社
 主な出品物： 金型、金型関連製品、金属プレス加工機械等
 成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：96.6%
 商談件数：66件（事前アレンジ件数56件）
 成約（見込含）件数 26件

【成功事例①】精度の高いマッチングにより会期中の代理店契約締結に成功

工業用内視鏡メーカーであるA社はダイキャスト金型関連製品を取り扱うインドネシア中堅商社B社と商談を行いました。同社はB社の販売網（エンジン関連のダイキャスト金型を取り扱う顧客を多く有している）を高く評価し、会期中に数度の商談を重ね、独占販売権契約を締結しました。その後、12月に開催されるインドネシア最大の機械展示会「マニファクチャリング・インドネシア」においてB社ブースにA社のデモ機を展示、エンドユーザーとの4件の成約を得ています。

b) MEX 金沢における海外代理店・バイヤー商談会

北陸最大の機械展示会であるMEX金沢において、3カ国4名から海外代理店・バイヤーを招へいしました。3度目となる同展示会でのバイヤー商談会では、事前に地元ニーズを把握し招へい企業を選定した後、招へい企業の希望を汲み上げ、質の高い商談を設定することができました。商談会には、石川県のみならず北陸地域の中小企業（石川、富山、福井等）が22社参加し、合計46件の商談をアレンジしました。

【商談会概要】

日程： 5月15日（木）～17日（土）
 開催地： 石川（石川県産業展示館 3,4号館）
 招へいバイヤー数： 3カ国4名（タイ、インド、ベトナム）
 商談参加企業数： 22社
 対象分野： 工作機械、工具等
 成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：95.5%
 商談件数：46件（事前アレンジ件数40件）
 成約（見込含）件数：9件

【成功事例①】商談会後のフォロー訪問により初回受注を獲得

工作機械や関連工具の輸入・販売を行うタイ工作機械・工具代理店A社は、台湾製の製品をメインに扱っていましたが、日本の高品質な製品を、取扱製品のラインナップとして拡充すべく、MEX金沢に参加しました。A社は、日本企業B社の工作機械用パワーチャックやロータリーテーブルに高い関心を示し、B社は商談会後にA社を訪問し、パワーチャックの初回受注に成功しました。

c) 防災機器展示会「RISCON2014」における海外代理店・バイヤー商談会

日本最大の防災機器展示会「RISCON2014」において、25年度に引き続き6ヶ国6名から代理店を招へいし、商談会を開始しました。同分野では、地方を中心に技術力が高い企業が多く存在することから、地方への勧誘を積極的に行いました。事前に設定した商談のうち約8割が地方企業（北海道から大分まで）であり、初輸出に挑戦する企業が約4割を占めるなど、新規に輸出に取り組む企業の掘り起こしに成功しました。前回RISCON2013に参加した企業に対しては定期的に代理店契約締結に関する貿易投資相談で対応するなど、継続したフォローにより初めて輸出に取り組む企業からも成果が生まれています。

【商談会概要】

日程： 10月15日（水）～17日（金）
 開催地： 東京

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

＜1＞中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

招へいバイヤー数： 6ヶ国6名
商談参加企業数： 47社
対象分野： 防災機器
成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：98%
商談件数：107件（事前アレンジ件数75件）
成約（見込含）件数：43件

【成功事例①】 サンプル輸出を経て、中国販売代理店への初輸出に成功

RISCON2013で初めて海外企業との商談会に参加した防災用・緊急用トイレ機器を製造・販売するA社は、RISCON2014における商談会において、卸売価格や交渉条件を見直し、マーケティング資料を充実させ、4ヶ国の代理店と商談し、販売網の拡大を狙いました。チリ最大商社B社との商談においては、ワンタッチ式テントのデモで操作性の高さを説明、①単品部品での販売や②大量購入によるディスカウント価格の提示により、代理店の関心を引き寄せました。その後も、RISCONで商談を行った10社の代理店と交渉を重ね、27年には中国販売代理店へサンプル輸出を行い、製品の改良とマーケティング資料の充実が評価され、28年に本格輸出が始まる予定です。

d) 「JIMTOF2014」における海外代理店・バイヤー商談会

世界四大工作機械展示会の一つである日本国際工作機械見本市（JIMTOF2014）において、8ヶ国13名の海外代理店・バイヤーを招へいし、バイヤー商談会を実施しました。初めての取り組みとなる同商談会では、6日間という長い会期を活用し、多くの国・地域から海外代理店・バイヤーを招へいしました。商談件数より商談の中身を重視し、事前に海外販売代理店・バイヤーの調達ニーズを絞り込むことで、69社の企業が商談に参加し、54件もの成約（見込含む）が生まれました。

【商談会概要】

日程： 10月30日（木）～11月4日（火）
開催地： 東京（東京ビッグサイト）
招へいバイヤー数： 8ヶ国13名（ドイツ、インド、タイ、インドネシア、フィリピン、バングラデシュ、メキシコ、マレーシア）
商談参加企業数： 69社
対象分野： 工作機械、産業機械、工具等
成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：98%
商談件数：130件（事前アレンジ件数119件）
成約（見込含）件数：54件

【成功事例①】 商談会を機にインドネシア代理店と契約締結、年間約3億円の受注に成功

ドリルの開発・製造・販売を行うA社は、JIMTOF商談会においてインドネシア中堅代理店B社と商談。同社のドリルの驚愕の切れ味・耐久性に高い関心を示したB社は、インドネシア最大の総合機械展示会「Manufacturing Indonesia」において、同社の製品を展示、市場調査を行いました。展示会では引き合いが絶えず、インドネシア国内での販売可能性を感じたB社は、展示会場にてA社と商談。ジェットロ所員立会いのもと独占販売契約を締結し、初回オーダーを受注しました。

3) 海外販路開拓ミッション派遣事業（機械分野）

a) フランス航空機器・部品 現地商談会

欧州最大の航空産業集積地である仏・トゥールーズで隔年開催される、世界最大の航空分野商談会「Aeromart Toulouse 2014」の会期に合わせて、中小企業7社によるミッションを派遣しました。ジェットロが蓄積した商談設定ノウハウや、海外調査部と連携した情報の事前提供、海外コーディネーターが有力企業の絞り込みやアポイント取得支援を実施したことで、2日間という限られた期間ながら各社とも充実した商談を行うことができました。また、オプションとして、経済産業省が主催するワークショップやセミナーへの参加、最大手エアバス社を含む工場視察ツアーを開催し、参加者に欧州航空市場について理解を深めてもらうことができました。

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

「国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等」

【ミッション派遣概要】

日程：	12月2日（火）～5日（金） （商談日：12月3日（水）・4日（木））
開催地：	フランス・トゥールーズ
派遣企業数：	7社
対象分野：	航空機部品及びその加工
商談成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100% 商談件数：87件（事前アレンジ件数12件） 成約（見込含）件数：14件

【成功事例①】主翼構成部品の加工で成約獲得

航空機部品加工メーカーA社は、「Aeromart Toulouse 2014」において欧州航空機構成部品メーカーであるB社と面談。同社が製造する大手航空機メーカーの新型機部品において、A社の加工技術を使用することで合意しました。航空機分野では、同じ機種において発注先が変更されることは限られているため、今後新型機が販売される毎、複数年にわたって継続受注することが予想されています。

4) シリコンバレーのエコシステムを活用した中小・ベンチャー企業の事業化支援

革新的な技術・商品・ビジネスモデルを有する中小・ベンチャー企業を対象に、バイヤーの紹介、ビジネスモデル構築支援、資金調達支援、戦略的パートナー提携支援、商談支援等を提供しています。これまでに、第1次、第2次の募集を合わせて20社を採択し、シリコンバレーに在住する専門家（メンター）や起業支援システム（アクセラレーター）のプログラムを活用し、支援を行っています。9月には採択企業の他、シリコンバレーでの事業化を目指す中小・ベンチャー企業を対象に、シリコンバレー大手企業との商談会を実施しました。

【シリコンバレーにおいて行ったマッチング】

商談会概要：	① IT対象 9月8日（月）～10日（水）IT商談会「Disrupt SF」（サンフランシスコ）
	② 全業種対象 9月11日（木）～12日（金）Tech Match（サンフランシスコ/パロアルト）
	③ ヘルスケア対象 9月8日（月）～10日（水）ヘルスケア商談会「Health 2.0」（サンタクララ）
参加企業数：	延べ26社
マッチング先：	Oracle、Disney、Sprint、British Telecom、IBM、Samsung、LG等
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%（全26社）

【成功事例①】米国大手ベンチャー・キャピタル等より、8億円の資金調達に成功

リアルタイム・分子解析ソリューションを提供するA社は、シリコンバレー・イノベーション・プログラムの採択後、メンターから米国事業展開・投資家向け対応ポイントのアドバイスをいただきました。その後、B社をリードインベスターとして、日本の大手ベンチャー・キャピタル（VC）も含めて交渉を続け、8億円の資金調達に合意。26年6月末に最初の資金調達を完了しています。

【成功事例②】事業領域を絞り込み、米国法人設立

超高性能画像認識向けメニューコアの開発を行うA社は、シリコンバレー・イノベーション・プログラムの採択後、メンターによる助言やピッチイベント参加を通じて、シリコンバレーに多くの人脈を構築しました。同社はこの人脈を通じて得られた情報・ノウハウをもとに、事業領域を絞り込み、ビジネスモデルを強化しました。同社は、26年7月には米国法人を設立、北米でのターゲット市場をセキュリティカメラ、自律型自動車に絞り、事業を展開していく予定です。また、今後、アドバイザー・ボードを設置し、戦略的パートナーとの資本提携を目指す予定です。

【成功事例③】戦略的パートナーとの契約を機に米国事業拡大

トークンレスワンタイムパスワード分野の数量シェア国内No.1であるA社は、シリコンバレー・イノベーション・プログラムの採択後、シリコンバレーにて行ったマッチングの機会やメンタリングを活用し、米国のIT事情やセキュリティビジネスに関する情報を吸収しました。その後、同社のPassLogicエンタープライズ版を、Amazon Web Services(AWS)のAWS Marketplaceで提供するに至りました。AWSを通じ、多くの企業の導入が期待されているところです。

(8) ライフサイエンス分野

高齢化問題や中間所得層の増加、食生活の変化などにより、世界の医療サービスの需要は、新興国を中心に今後二桁台の成長が見込まれる一方、我が国の医療機器市場は伸び悩んでいることから、医療機器メーカー等から海外市場に活路を求める声が高まっています。ジェトロでは、こうした支援ニーズに基づき、主要国・地域におけるライフサイエンス関連見本市への出展支援、ならびに、新規市場開拓を目的としたビジネス交流会の開催、市場視察等の活動を実施しています。

1) ジェトロのノウハウを活用した海外出展支援

a) 2014 BIO International Convention への出展

バイオ分野における世界最大のビジネスマッチングイベント「2014 BIO International Convention」にジャパン・パビリオン（共同出展形式）を設置し、中小・ベンチャー企業 19 社を支援しました。同展示会では、主催者の運営するマッチングシステムを最大限に活用した個別商談の実施が不可欠であることから、商談効率の向上を図るべく、パビリオン内に参加者共用の商談ブースを多数設置することで、商談機会を逸さない出展環境の提供に努めました。また、併催イベントとして、海外大手製薬企業とのビジネス交流会（パートナーリング・ワークショップ）を実施し、参加企業の商談機会拡大を図りました。

【展示会概要】

期間： 6月23日（月）～26日（木）
 開催地： 米国・サンディエゴ
 出展企業数： 19社
 主な出品物： バイオテクノロジー分野（創薬及び創薬支援、再生医療、医療技術等）の製品・サービス・技術
 成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：94.7%
 商談件数：481件
 成約（見込含）件数：42件

【成功事例①】 マッチング精度が高く、非常に有益な展示会。ジェトロの支援無しでは参加困難。

薬物送達システム（DDS）関連技術の海外販路開拓を目指す A 社は、会期中に商談を行なった米国製薬関連企業から同社製造装置の受注を打診されました。同社は、BIO 展への参加により活用できる商談マッチングシステムが、商談の精度等非常に効率的な仕組みであると評価した上で、「ジェトロのサポート無しでは、この仕組みを活用した効果的な参加は困難」とコメントしています。

b) MEDICAL FAIR ASIA 2014 への参加

東南アジアにおける医療機器分野の海外販路開拓支援を目的として、「MEDICAL FAIR ASIA 2014」にジャパン・パビリオンを設置し、11 社の出展支援を行いました。東南アジアにおける高度医療サービスの一大拠点として注目されるシンガポールでの開催となった今回の展示会は、シンガポールの医療機器市場への販路開拓はもとより、周辺諸国の医療機器市場への波及効果が期待されるイベントでした。また、展示会への出展支援に加えて、出展企業向けに現地の医療機器市場概況・医療機器規制に関するセミナー等を併催したことで、東南アジアにおける広域的な販路拡大に向けた理解促進と商談機会の提供を行うことができました。

【展示会概要】

会期： 9月9日（火）～11日（木）
 開催地： シンガポール
 出展企業数： 11社
 主な出品物： 全身麻酔器、麻酔用人工呼吸器、気化器、ディスポーザブルクリップ、涙液分泌機能検査用医療機器、内視鏡外科手術器具（鉗子類）、低圧持続吸引器、気管切開チューブ、酸素吸入用滅菌水、耳鼻咽喉科用治療ユニット、LED ヘッドライト、人

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

口呼吸器用加温加湿器、睡眠検査装置、リハビリ用物理療法機器、超音波骨密度測定装置、生化学自動分析装置、モバイル型内視鏡システム（マルチビュースコープ）、放射線臨床医療システム（Picture Archiving and Communication System）等

成果： 商談件数：589 件
 成約（見込含）件数：49 件

「一」国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

【成功事例④】期待した東南アジアの医療機器代理店候補先との商談を開始

リハビリ関連機器を扱う A 社は、東南アジア広域に代理店候補先を探すことを目的に出展し、シンガポールのみならず、インドネシア、ベトナム等の周辺諸国の代理店候補企業とも多数の商談を行いました。ASEAN における代理店との商談においては数百万円の成約額を見込んでおり、今後、正式な契約締結に向けて商談を継続しています。

c) 第 70 回中国国際医療機器博覧会（CMEF Spring 2014）への参加

アジア・太平洋地域最大の医療機器関連見本市である「中国国際医療機器博覧会」におけるジェトロの出展は今年で 4 回目です。今回は 14 社、計 18 小間（162 m²）からなるジャパン・パビリオンを出展しました。

【展示会概要】

期間： 4 月 17 日（木）～20 日（日）
 開催地： 中国・深圳
 出展企業数： 14 社
 主な出品物： 医療用電子機器、医療用画像機器、医療用光学機器、病院設備、看護・診断用機器、外科・緊急医療関連機器、ラボ・臨床試験用機器、医療消耗品、その他
 成果： 役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）：100%
 商談件数：3,312 件
 成約（見込含）件数：286 件

【成功事例⑤】中国進出に手応え

医療機器の消毒洗浄等に用いられる機械ポンプ等を製造する A 社は、既に上海に製造拠点を持っていますが、中国市場における販路拡大を目的として、初めて本見本市に出展しました。会期中は、ブースに現地法人スタッフが常駐して中国人来場者の対応を行う一方、日本本社の営業担当者が既存顧客から紹介してもらった出品者のブースを訪問し、新規営業を積極的に行いました。その結果、会期を通じて商談件数：135 件、成約件数（見込み含む）：25 件という成果を挙げました。同社担当者からは、「ユーザーとなる企業が一堂に会する本見本市への出展は極めて有効。今回の出展を通じて、自社商品の新たな応用分野が見つかり、これまで接触のなかった中国企業ともコンタクトが出来た」とのコメントがありました。

d) BIO-Europe 2014 への出展

バイオ分野（創薬および創薬支援、再生医療、医療技術等）における欧州最大級のビジネスマッチングイベント「BIO-Europe2014」にジャパン・パビリオンを設置し 10 社の参加を支援しました。個別商談の成果を高めるべく、利用マニュアルを整備する等して、主催者の運営するマッチングシステムの最大限の活用を参加企業に促したほか、パビリオン内に各社の広報用パネルを掲出する等、一層効果的な出展環境の提供に努めました。また、ジャパン・パビリオン併催イベントとして、海外製薬関連企業とのビジネス交流会（パートナリング・ワークショップ）を開催し、参加企業のさらなる商談機会の拡大を図りました。

【展示会概要】

期間： 11 月 3 日（月）～5 日（水）
 開催地： ドイツ・フランクフルト
 出展企業数： 10 社
 主な出品物： バイオテクノロジー分野（創薬および創薬支援、再生医療、医療技術等）の製品・サービス・技術

成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100% 商談件数：253件 成約(見込含)件数：23件
--

【成功事例④】 有力なパートナー候補の発掘に成功・パネル展示にも満足

新型治療法の研究開発を行うA社は、共同研究開発を行うパートナーの発掘を目的に参加したところ、会期中に有力候補先を見つけ、NDA締結に至りました。今後、技術面での評価次第で具体的な成約に至った場合、最大で10億円規模のビジネスとなる見込みです。同社からは、ジェトロの提供するジャパン・パビリオンについても、「パネル展示が効果的であり、興味を持った企業が立ち寄り場所があるのは非常に有益」とのコメントがありました。

e) RSNA（北米放射線学会）2014 への出展

世界最大の医療機器市場である米国への我が国医療機器分野（とりわけ放射線医療機器、画像診断システム・装置メーカー等）の海外販路拡大を目的として、毎年開催される「RSNA（北米放射線学会）」に中小企業7社を取りまとめて出展しました。放射線学会に併設される展示会であり、特定分野の専門色が強い展示会であることから、医療機器業界の関係者はもとより、医師、技師等の専門家とのネットワーキングにも貢献するビジネス機会の提供を行いました。

【展示会概要】

会期：	11月30日（日）～12月4日（木）
開催地：	米国・シカゴ
出展企業数：	7社
主な出品物：	放射線医療関連機器、画像診断機器等
成果：	役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100% 商談件数：256件 成約(見込含)件数：56件

【成功事例⑤】 新規顧客発掘に役立ったとジェトロに感謝

放射線検査機器関連部品を扱うA社は、今回、初の海外展示会出展にも関わらず、会期中、有力な新規顧客候補との商談を行い、多額の成約を見込むに至っています。同社からは「海外展示会の出展ノウハウが全くない企業にとって、ジェトロの支援はコスト面のみならず、出展手続きを代行してくれる等、多くの面で非常に大きなメリットを感じる。また、期待した相手との商談も多く実現し、大変感謝している」との評価をいただきました。

f) Arab Health 2015 への出展

中東最大規模の医療機器・ヘルスケア関連の展示会「Arab Health 2015」にジャパン・パビリオンを設置し、14社の出展を支援しました。近年、湾岸諸国を中心とした人口増や所得水準の向上に伴い、同地域では、高度な医療機器・サービスに対するニーズが高まっており、日本製の医療機器製品には大きな注目が集まっています。現地の医療機器市場概況に関する出展企業向けセミナーも併せて実施し、医療分野における現地市場への販路開拓手法等に関する理解促進の機会も提供しました。

【展示会概要】

会期：	27年1月26日（月）～1月29日（木）
開催地：	アラブ首長国連邦・ドバイ
出展企業数：	14社
主な出品物：	医療機器および診断機器（主に完成品）、医療消耗品等
成果：	役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100% 商談件数：2,127件 成約(見込含)件数：100件

【成功事例①】中東・アフリカ地域販路開拓に向けて具体的な商談を実施

ディスプレイ医療器具を扱う A 社は、中東地域での新たな代理店発掘を目的に出展し、イラン、イラク、さらにはアフリカ諸国等、日本の大手企業でも開拓できていない地域の企業との商談を多数実施しました。「中小企業が今後成長していくにはニッチな市場への販路開拓が重要」とコメントする等、引き続き、中東・アフリカ地域を重点市場と捉えた販路開拓に力を入れていく見込みです。

g) Medical Design and Manufacturing (MD&M) West 2015 への出展

高度な部品製造、加工技術を持つ日本企業の医療機器分野での海外参入を支援する目的で、「Medical Design and Manufacturing (MD&M) West」にジャパン・パビリオンを設置し、13社の出展支援を行いました。本展示会は、医療機器の完成品が中心となる一般的な医療機器展とは異なり、部品・部材、加工技術等の医療機器分野への新規参入がメインテーマとなる世界最大級の展示会です。医療機器では最大市場と位置づけられる米国への新規参入を目指す我が国の中小ものづくり企業に対し、新たな市場開拓、新規ビジネス創出の機会提供を行うことができました。

【展示会概要】

会期：	27年2月10日（火）～12日（木）
開催地：	米国・アナハイム
出展企業数：	13社
主な出品物：	医療機器関連部品、関連加工技術等
成果：	役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%
	商談件数：820件
	成約見込件数：69件

【成功事例①】独自技術が評価され商談継続。今後の成約に期待

今回が初めての海外展示会出展となる A 社は独自加工技術の紹介を行いました。会期中に来場した米国企業数社から同社の技術に高い評価が寄せられ、現在継続中の商談も今後成約に至ることが期待されます。同社からは「自社の技術には自信があったものの、展示会出展に関してはノウハウが無く、ジャパン・パビリオンの支援が無ければ MD&M West への出展は実現しなかった」として、ジェットロに対する謝意が示されました。

2) 新興市場開拓に向けたミッション派遣

a) イラク医療機器ビジネスミッションの派遣 (Iraq Medicare2014 参加)

イラク最大の医療機器展示会「Iraq Medicare 2014」の会期に合わせ、我が国医療機器関連企業から編成されたビジネスミッションをイラクに派遣しました。ミッション期間中は現地にてイラク企業との商談マッチング支援を行ったほか、イラク政府保健省等との関係構築、現地病院・医療関連施設への視察・訪問等を実施しました。参加企業からは、医療分野では未開拓の新市場として、イラクの魅力を感じた一方、現地ビジネス上の課題が多く残されていること等、現地の医療ビジネスの実態について理解を深めることができたとのコメントが寄せられました。また、ジェットロのアレンジにより、日本企業が単独で接点をもつことが難しいイラク中央政府保健省およびクルディスタン自治区保健省との面談が実現したことにも高い評価を得ました。

【ミッション概要】

会期：	5月26日（月）～28日（水）
開催地：	イラク・エルビル
参加企業数：	9社（11名）
対象分野：	医療機器・医療関連サービス等
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

(9) 環境・エネルギー分野

ASEAN を中心とする新興国における急速な工業化・都市化等や地球温暖化問題への対応により、環境保全や省エネに対する関心が世界的に高まる中、我が国の水質浄化等の優れた環境技術や再生可能・省エネルギー分野の技術に各国の期待も大きく、世界的にビジネスチャンスが拡大しています。このような状況下、海外展示会出展、バイヤー招へい等を通じ、海外でのビジネス経験やネットワーク、情報等の不足に悩む中小企業の海外販路開拓を支援しました。

1) 専門見本市への出展を通じた海外販路開拓の挑戦

a) Entech Pollutec Asia 2014 への参加

20年以上の実績を持つ東南アジア最大級の環境・エネルギー総合展である「Entech Pollutec Asia 2014」にて15社の出展を支援しました。開催直前にタイで軍事クーデターが起これ、出展者からは渡航を心配する声も多く寄せられましたが、バンコク事務所を中心に情報収集に努め、滞りなく出展を終えることができました。会期中は政変の影響から海外バイヤーの来場が大幅に減っている様子でしたが、商談876件、成約94件（見込含む）を達成しました。

【展示会概要】

期間： 6月4日（水）～7日（土）
開催地： タイ・バンコク
出展企業数： 15社・団体
主な出品物： 天然抗菌剤、電線剥離機、汚泥脱水機、廃水処理装置、ごみ焼却発電プラント等、環境・エネルギー分野全般。
成果： 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%
商談件数：876件
成約(見込含)件数：94件

【成功事例①】 複数の現地企業が高い関心。商談を継続

抗菌剤を製造・販売するA社は展示会会期中に多くの企業と面談を行い、エビの養殖場など、食品生産分野等の企業を中心に高い関心が寄せられました。

b) IFAT2014 への参加

世界最大級の水分野・廃棄物処理展 IFAT 2014 に、ジャパン・パビリオンを設置し10社の出展支援を行いました。会期中は本展示会に出展している外国企業とのマッチング等、多くの商談機会を提供し、全体で商談件数は775件、成約見込件数は61件となりました。

【展示会概要】

期間： 5月5日（月）～5月9日（金）
開催地： ドイツ・ミュンヘン
出展企業数： 10社
主な出品物： MBR 浸漬膜、配管防錆装置、汚泥乾燥機、冷却塔用浄水装置、産業用ノズル、超音波流量計、生物汚水処理システムなど環境全般
成果： 役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計)：100%
商談件数：775件
成約(見込含)件数：61件

【成功事例①】 ドイツの金属加工メーカーとの商談を継続

汚泥乾燥機を生産するA社は海外コーディネーターのアレンジによりドイツ大手金属加工メーカーB社と商談を行い、展示会終了後も輸出有望案件発掘支援専門家のサポートを受けながら商談継続中です。

c) シンガポール国際水週間 2014・水エキスポへの参加

水処理分野におけるアジア地域最大のイベントである「シンガポール国際水週間 2014 (SIWW2014) 水エキスポ」に19社・8団体、計54小間(648㎡)からなるジャパン・パビ

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

「国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等」

リオンを組織し、参加しました。本展示会は水関連技術・サービスに係る事業者や政策立案者等が一同に会する世界的な情報交換の場となっており、商談件数 2,456 件、成約件数 161 件、成約金額 5 億 170 万円（見込み含む）という成果を挙げることができました。

【展示会概要】

期間： 6月2日（月）～6月4日（水）
 開催地： シンガポール
 出展企業数： 19社・8団体
 主な出品物： 水関連技術・サービス（貯水処理、浄水輸送、洪水対策・気候変動適応策、コンサルタントおよび技術サービス、ダム式水力発電、脱塩技術、水処理・リサイクリング、エコ・プロダクツ、環境制御・保護、制御システム設備、インフラストラクチャー、その他水関連産業製品・サービス、プラント開発およびメンテナンス、ポンプ・同工程システム衛生、スラッジ処理・廃棄物管理、排水処理、配水）
 成果： 役立ち度調査(4段階中上位 2 項目合計)：100%
 商談件数：2,456 件
 成約(見込含)件数：161 件

【成功事例①】 新たな販路拡大で手ごたえ

A 社は優れたクリーニング機能を有し、目詰まりを最大限に防ぐことを可能にした水処理関連機器を展示したところ、工場での排水に課題を抱える企業等が興味を示すなど、多くの引合いがありました。会期中のビジネス成果は「商談件数 170 件、成約件数（見込含）6 件」となり、担当者からは「当初想定していた国以外にも、当社商品の需要があることがわかったことが大きな収穫」とのコメントがありました。

d) 「VIETWATER2014」への参加

ベトナム最大の水処理展示会である「VIETWATER2014」に 29 社、計 26 小間（234 m²）からなるジャパン・パビリオンを組織し、参加しました。日本の製品・技術に対する高い関心を反映し、商談件数 1,835 件、成約見込み件数 90 件という成果を挙げることができました。なお、会期中には中部経済産業局とジェトロ名古屋事務所が共催で実施・派遣した中部地域の環境エネルギー関連企業ベトナムミッション団が来場して商談会を行ったほか、外国企業提携促進事業の一環としてマレーシアから 2 社のバイヤーを招へいして日本企業との商談を実施する等、他事業・他団体との連携を行いました。

【展示会概要】

期間： 11月12日（水）～11月14日（金）
 開催地： ベトナム・ホーチミン
 出展企業数： 29社
 主な出品物： 工場排水等の浄化設備、廃液回収、切粉ろ過等のポンプ、工業用各種バルブ類水処理システムの設計、施工等、高周波液面レベル計、排水処理用フィルター水処理システム開発、水関連の分析、測定システム、下水道用バルブ、下水道用、船舶用バルブ、水質浄化製品、空気圧式バタフライバルブ等
 成果： 役立ち度調査(4段階中上位 2 項目合計)：96.5%
 商談件数：1,835 件
 成約(見込含)件数：90 件

【成功事例①】 継続出展で大きな成果

A 社は、RO 膜を使った排水処理システムを出展し、不動産会社、病院等と多数の商談を行いました。390 件の商談を行ったほか、12 件の成約を見込んでいます。

e) 「Power-Gen International」 2014 への参加

北米環境ビジネスチャレンジ事業の一環として、米国・オーランドで開催された発電・電力事業分野の展示会「Power-Gen International 2014」に、日本企業 3 社をとりまとめて出展しま

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

した。本展示会においては事前のマッチングをしたうえで他の出展企業のブースを訪問するなどして商談を行い、商談件数 84 件、成約見込み件数 19 件を達成しました。

【展示会概要】

期間： 12月9日(火)～11日(木)
 開催地： 米国・オーランド
 出展企業数： 3社
 主な出品物： インコネル等高強度耐熱特殊ボルトの転造加工技術、汚泥発電装置、ボイラー等プラント用の特殊曲げ加工パイプ
 成果： 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%
 商談件数：84件
 成約(見込含)件数：19件

【成功事例①】初出展ながら引き合い獲得

バイオメタンガス発電システムを出展した A 社は、排水処理施設管理事業者等から多くの具体的な引合いを得ました。

f) 「Pollutec 2014」への参加

欧州最大級の水分野・環境分野展示会「Pollutec 2014」に、ジャパン・パビリオンを設置し7社の出展支援を行いました。会期中は本展示会に出展している外国企業とのマッチング等、多くの商談機会を提供し、全体で商談件数 375 件、成約見込件数 77 件の成果を得ました。

【展示会概要】

期間： 12月2日(火)～12月5日(金)
 開催地： フランス・リヨン
 出展企業数： 7社
 主な出品物： 超音波流量計、産業用スプレーノズル、風力発電設備向けボルト、環境配慮型プラスチック容器、油吸着凝固剤等
 成果： 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%
 商談件数：375件
 成約(見込含)件数：77件

【成功事例①】初出展で大きな成果

油処理剤各種をを出展した A 社は、排水処理施設管理事業者、一般産業工場等から多くの具体的な引合いを得ました。中でも上下水道事業社 B 社から強い関心が寄せられ、数回の交渉後、数百キロ単位のサンプル注文を受注しました。

g) 「IETF2015」への参加

インド最大の機械技術関連の総合見本市である「インド国際産業&技術フェア (IETF)」にパートナーカントリーとしてジャパン・パビリオンを組織し参加しました。会場敷地内のひとつのホールを占有し、223 小間 2,814 m²という大規模な出展となり、パートナーカントリーとして日本の存在を大きくアピールする事が出来たため、多くの来場者を誘致することができました。

【展示会概要】

期間： 27年2月26日(木)～2月28日(土)
 開催地： インド・ニューデリー
 出展企業数： 42社・3団体
 主な出品物： 二輪車、四輪車、新幹線シミュレーター、省エネルギー家電製品エネルギー製品産業用モーター、バルブ、飛行艇産業機械、断熱用コーティング剤自動車部品、3D 積層製造製品、太陽光発電設備保守用測定器等
 成果： 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%
 商談件数：5,334件
 成約(見込含)件数：707件

「一」国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

【成功事例④】 ビジネスマッチングで多くの成果

A社は、ジェトロの事前商談アレンジサービスを利用し現地企業と活発に商談を行った結果、同社の重点製品である室内天井用省エネファンを中心に、数多くの成約見込みを得ました。担当者からは、「今回の商談アレンジにより、現地でなかなか会う事の出来ないVIPクラスと直接商談できた。また、インドの市場についても理解を深めることができ、大変有意義であった。」との報告を受けました。

2) 海外販路開拓ミッション派遣事業

a) ルーマニア水分野商談視察ミッション派遣

ルーマニアは上水・下水ともインフラ普及率がEU最低のレベルにあり、EUが同国の上下水道整備のために多額の基金を拠出しています。このようにインフラ需要が見込まれる同国に商談視察ミッションを派遣しました。同ミッションでは、ブカレスト近郊2県の下水処理施設の視察、また地場の上下水道事業関係各社へのプレゼンテーション・商談会等を開催しました。

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

【ミッション概要】

期間： 5月11日(日)～14日(水)
 訪問地： ルーマニア クライオバ・ビテシュティ、ブカレスト各都市
 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%
 商談件数：99件
 成約(見込含)件数：1件

【成功事例④】 水漏れ防止システムの試験的導入を見込む

A社の提案する水道管水漏れ防止システムには商談会場にて複数の上水事業者が関心を寄せました。商談会後も継続して協議し、システムを試験的に導入する方向で商談が進んでいます。

b) 南アフリカ省エネルギーミッション派遣

高度な省エネルギー技術への需要が高まっている南アフリカの現状把握・関係企業との商談を目的としたミッションを派遣しました。省エネ技術導入を推進する機関や、エネルギー多消費型企業等を視察、また、関係企業・政府機関等との商談会を実施しました。参加者からは、「独自ルートではなかなか接触出来ない団体・人と会う機会を設けて頂いた」、「現地のニーズや問題、ならびに方向性が確認出来たという意味で有意義であった」等の感想を頂きました。

【ミッション概要】

期間： 11月9日(日)～14日(金)
 訪問地： 南アフリカ(ヨハネスブルグ・ダーバン・ケープタウン)
 参加企業数： 9社・団体
 成果： 役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%

【成功事例④】 新たな販路拡大に手ごたえ

A社は昨年もジェトロの省エネ診断事業で同国のプラント診断をする等、同国への市場参入を目指しているが、視察先の金鉱山会社との間で、同社機種の提案のため、具体的な工場のオペレーションデータのやり取りを開始しています。

3) 日本国内における海外バイヤーとの商談会

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

a) 環境エネルギービジネス商談会（大阪）

海外から環境・エネルギー関連企業の経営者及び調達・技術開発担当者を招へいし、日本の環境・エネルギー関連企業の海外展開支援を目的とした商談会を開催しました。24年度、25年度に引き続き大阪府からの要望により実現したものです。適宜、専門家も商談に同席し、商談内容に踏み込んだ支援を行いました。商談会参加企業からは、「バイヤーと直接面談し、説明出来ることが一番の利点」、「現地市場や現状を聞くことができて良かった」、など高い評価を得ました。

【展示会概要】

期間：	7月22日（火）～25日（金）
開催都市：	大阪市
参加企業数：	30社
海外バイヤー数：	7社
主催：	ジェトロ大阪本部・大阪府
主な対象品：	環境エネルギー関連製品
成果：	商談件数：67件
	成約（見込含）件数：10件
	（日本企業） 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：93.1%
	（海外バイヤー） 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%

b) 清華大学環境学院 企業経営幹部との商談会

中国では政府主導により環境産業を育成し、国内における環境保護を推進しています。日本企業はこの分野において国際競争力のある優れた技術・製品を有しており、中国市場におけるニーズも高いことから、ジェトロは、北京・清華大学環境学院が組織する中国企業経営幹部訪日団と、日本企業との個別商談会を開催し、環境・エネルギー関連企業の海外展開支援を図りました。参加企業からは、「展示会では対応してもらえないような業者と商談する機会を得られた」、「中国企業の抱える問題点、ニーズを知ることができた」等の高い評価を頂きました。

【商談会概要】

期間：	11月12日（水）
開催都市：	東京
参加企業数：	22社
海外バイヤー数：	26社
主催：	ジェトロ
主な対象品：	環境エネルギー関連製品
成果：	商談件数：64件
	成約（見込含）件数：25件
	役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

(10) インフラ・プラントビジネス分野

各国でのインフラ・プラント需要の高まりに伴い、日本企業のビジネスチャンスも拡大しています。ジェトロは経済産業省等の関係省庁や公的機関、業界団体と連携しながら、現地政府や関連機関とのネットワーク、現地企業との接点、蓄積されたノウハウ等を活かし、日本企業の海外プロジェクト参入拡大に向けて取り組んでいます。

1) キーパーソンの招へい

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

国・分野	期間	被招へい者	訪問先
チュニジア 海水淡水化分野	11月15日 ～ 23日	チュニジア共和国・水資源開発公社総裁 チュニジア共和国・水資源開発公社中央調査局長 チュニジア共和国・水資源開発公社淡水化施設担当部長 開発・国際協力省・二国間協力総局長 農業省・予算管理総局長	経済産業省、外務省、国土交通省、財務省、JICA、関連分野企業等

2) 各国のインフラ・プロジェクト及び個別マッチング情報を国内で提供

a) インフラファイナンス PPP セミナー (5月22日/東京)

世界銀行（世銀）のスリ・ムリヤニ・インドラワティ専務理事/最高執行責任者(COO)の来日に合わせ、世銀と日本の民間セクターのパートナーシップ強化、日本のインフラ輸出促進を目的に世銀と共催のセミナーを開催しました。セミナーには民間企業等から237名が参加し、スリ専務理事から新興国でのインフラ開発の重要性や日本企業への期待について言及がありました。会場参加者からは「PPPに求められる背景や課題と対処などについて現状を整理するのに役立った」「プレゼン・Q&Aセッション共に充実していた」「実務的なトピックに関し、第一線の担当者から最新の話が聞け、とても有益だった」等の好評を得ました。

b) 水道技術セミナー in カンボジア開催 (8月20日/カンボジア)

北九州市とのMOUに基づき、カンボジア・プノンペンにて開催されたカンボジア水道協会主催セミナーに、北九州上下水道協会、安川電機、荏原製作所の3団体・社より講師を派遣しました。約80名が参加した本セミナーでは、日本の水道管理方法や最新の省エネ技術を紹介しました。また、セミナー終了後にネットワーキング、カンボジアの水道事業者の要望ヒアリングや適切な設備導入の方法などについて提案を行いました。

c) 米国・シェールミッション (9月25日～26日/米国ペンシルバニア州)

在米を中心とする日系企業24社からなるビジネスミッションを、シェールビジネスの集積地域であるペンシルバニア州へ派遣しました。期間中は、州政府機関ならびに大手掘削メーカーの開発拠点やシェールガス採掘現場を訪問・視察し、業界団体・関係企業とのネットワーキングを支援しました。参加者からは、「オペレータ、サービス会社へのコネクション形成ができ、今後のビジネス展開に役立てられる。」等の評価を得ました。

d) 国際鉄道技術見本市における商談および日本企業 PR 支援、ポーランドセミナーの開催

(9月23～26日) /ベルリン

ベルリンで開催された世界最大級の国際鉄道技術見本市「InnoTrans2014」において、日本鉄道車両輸出組合（JORSA）と協力し、ジャパン・パビリオン出展企業と外国企業との商談機会を提供（商談件数26件、商談相手国数11カ国）しました。また、日本企業による自社PRのためのサイトセミナーを実施するとともに、ポーランド鉄道輸送庁長官を招き、日本企業を対象にポーランドの高速鉄道計画等を紹介する「ポーランドセミナー」を開催しました。

e) カナダシェールビジネスミッション派遣

(10月20日～24日) /カナダ ブリティッシュ・コロンビア州

アジア向けの輸出を狙った LNG ターミナル・パイプライン等の建設計画が数多く存在するカナダ西部ブリティッシュ・コロンビア州に、建設機械・ポンプ・水処理技術分野等からなる計 22 社のビジネスミッション団を派遣しました。期間中は、シェールガス掘削現場や LNG 施設等を含め、シェールビジネスの上流から下流までの一連の施設を見学し、「LNG プロジェクトのイメージを掴む事が出来た」等の評価を参加者から得ました。

f) マレーシア・シンガポール高速鉄道セミナー

① (11月4日) /クアラルンプール

27年以降に国際入札が予定されているクアラルンプールーシンガポール間の高速鉄道計画に関し、政府関係者やマスコミ、一般に対して、日本の新幹線の優位性への理解促進と好意的な環境醸成のため、26年11月4日にクアラルンプールでセミナー（展示会併催）を開催しました。20名超のメディア関係者が出席し、国営ベルナマ通信等は特集記事を発信、日本は高速鉄道分野において、台湾新幹線を含め実績があることを伝えるなど、日本式新幹線に対する好意的な見方の醸成の一助となりました。

② (27年1月23日、併設展示は～24日) /シンガポール

クアラルンプールに続き、シンガポールにおいても政府関係者やメディア、企業関係者等を対象としたセミナーを経産省、国交省、外務省、JNTO 等との共催にて実施しました。シンガポールでの開催に際しては、一般の方々への新幹線の認知度を高めるため、併設の展示会において、パネル展示のほか鉄道模型や新幹線グッズ等のゾーンを設置しました。この結果、会期2日間で約 4,500 人の来場者が訪れました。

g) ウズベキスタン電力セミナーの開催

(11月6日) /タシケント

ウズベキスタン政府が進める「長期電力開発計画」に対して日本製技術の優位性を紹介するとともに多面的な日本製発電システムの導入に貢献することを目的としてセミナーを開催しました。

ウズベキスタン側は電力公社（ウズベクエネルギー）関係者を中心に 60 人が参加しました。

h) セミナー「アフリカにおけるインフラ開発ビジネス・チャンス」の開催

(12月9日) /東京

南部アフリカ開発銀行（DBSA）トップのモレケティ会長、ドラミニ総裁ら幹部の招へいに合わせ、日本企業に対し、アフリカ全土における有望インフラ・プロジェクトを紹介、またプロジェクト資金調達にあたっての DBSA との連携可能性を探るセミナーを開催しました。セミナーには企業や官公庁の関係者 175 名が出席しました。会場参加者からは「DBSA トップの話を知ることができることは貴重」、「具体的なプロジェクトに関する情報や課題を知ることができた」、「幅広い観点からインフラ開発における商機を考察できた」等の評価のコメントを得ました。

i) 専門家派遣「タンザニアにおける貨物鉄道技術に関する PR」

(METI 受託 (インフラ・システム獲得支援事業)) (12月7日～12月18日) /タンザニア

日本の鉄道車両メーカーから 1 名、貨物鉄道運営会社から 2 名の専門家をタンザニア・ダルエスサラーム、モロゴロに派遣しました。日本企業が受注を狙う、タンザニア鉄道ディーゼル貨物機関車購入プロジェクト受注に向けて、本案件の受注に影響のあるタンザニア鉄道、運輸省、財務省の各幹部を主対象とした PR セミナーを現地にて実施しました。また、タンザニア鉄道担当者向けの技術説明を目的としたセミナーも開催しました。タンザニア関係者からは、

貨物鉄道運営会社の車両点検と整備方法に関して質問が相次ぎ、購入計画に関して活発な議論が交わされました。

**j) 専門家派遣「マケドニア旧ユーゴスラビア共和国オフリド湖下水処理施設改善事業」
(METI受託(インフラ・システム獲得支援事業))(27年2月15日～21日) / マケドニア**

マケドニアはEU加盟を目指しており、上下水を含む環境分野についてもEU基準への適合が喫緊の課題となっています。特に、世界遺産指定地域であるオフリド湖周辺の下水管渠は築50年が経過し、老朽化に伴い未処理汚水が漏出し、大きな問題となっています。今回、専門家4名を派遣し、オフリド湖周辺の下水処理施設(主に下水管渠)を改善することによる未処理汚水のオフリド湖への漏出防止、EUが求める環境分野の基準適合を図るリハビリについて、マケドニア政府に提案しました。マケドニアの関係者からは環境保全に対する質問が寄せられ、現地の日本の技術に関する関心が高いことが分かりました。

**k) 太平洋同盟(コロンビア、メキシコ)インフラセミナーの開催
(27年2月17日) / ボゴタ、(27年2月19日) / メキシコシティ**

太平洋同盟は、メキシコ・コロンビア・チリ・ペルーなど中南米の太平洋側に位置する国の経済同盟です。同同盟は、アジア太平洋地域との政治経済関係を強化するために、広域な包括的経済連携を進めており、日本は最初のオブザーバー国として太平洋同盟との関係強化に合意しています。日本への期待が高まる中、太平洋同盟の中心国であるコロンビアとメキシコにおいてインフラ分野に特化した日本企業の製品・技術を紹介するセミナーを行い、金融分野での提案を実施しました。コロンビアでは商工観光省首席交渉官を迎えるなど112名が参加し、メキシコでは経済省国際経済交渉担当副大臣を迎えるなど113名が参加しました。セミナーでは、インフラ・マスタープランについて経済産業省から、金融分野では国際協力銀行(JBIC)、日本貿易保険(NEXI)、国際協力機構(JICA)、海外交通・都市開発事業支援機構(JOIN)などわが国の関連機関・団体がそれぞれ講演し、来場者からは、「本セミナーを通じ、日本は投資にも前向きであるとの印象を持った」といったコメントが寄せられました。

l) チリ通信・放送インフラセミナーの開催(27年2月24日) / 東京

ジェトロと総務省では、チリから通信インフラ事業を管轄する同国運輸通信省の通信次官を迎え、地震・津波の早期警報システム導入や通信衛星の導入計画など、同国政府の通信インフラ整備に向けた取り組みについて紹介するセミナーを開催しました。セミナーでは、運輸通信省の関係団体や関連チリ企業の講演を実施、最新の現地事情を収集すると共に、日本企業のチリにおけるビジネスチャンスの拡大に貢献しました。

m) 日露都市環境セミナーの開催(27年3月5日) / モスクワ

ロシアでは、都市部における人口増加等に伴って悪化する都市環境を改善するための取り組みが急務となっています。これまで日露都市環境問題作業部会や日露都市環境協議会等を通じ、両国政府・官民において都市問題に関する意見交換が行われてきました。このような中、ジェトロは国土交通省と共催し、都市環境分野における日本企業のロシア国内への事業展開の促進を目的とするセミナーを開催しました。セミナーには195名が参加。会場参加者からは、「日露が協力できる最も有望な分野の一つであり、よいテーマ設定であった」等の評価を得ました。

n) ミャンマー・インフラミッションの派遣(新興国市場開拓等事業費補助金)

【ミッション概要】

期間:	27年1月27日(火)～30日(金)
開催地:	ミャンマー・ヤンゴン、ダウエー
出展企業数:	26企業・2団体、35名
主な出品物:	商社、メーカー、金融機関、ゼネコン、エンジニアリング会社等
成果:	商談件数: 29件

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

≪1≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

商談継続見込み件数：18件
 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】 工業団地訪問による現地視察で意見交換

ミッション行程の後半で訪問したダウエーでは、ダウエーSEZの現場を視察しました。現地視察2日目には、SEZの初期開発を行うタイのデベロッパーがバンコクから急遽来緬し、ミッション参加者との意見交換の場を持つことが出来ました。参加者からは「生の声を聞けたことが一番の収穫」との高評価を得ました。

2) インフラ・プラントビジネス分野のコーディネーターを配置

インフラ・プラントビジネス分野のコーディネーターを配置。需要が見込まれる新興国等7カ国に、インフラ・プラントビジネス分野における専門家をコーディネーターとして配置し、情報収集やビジネスマッチング支援に取り組んでいます。

【配置先・期間】

	地域	国	都市	配置期間
7カ国7名	アジア	インド	チェンナイ	6月～3月
		ミャンマー	ヤンゴン	8月～3月
		インドネシア	ジャカルタ	スポット
	アフリカ	南アフリカ	ヨハネスブルク	7月～3月
		モザンビーク	マプート	7月～3月
	欧州	ドイツ	ベルリン	スポット
ポーランド	ワルシャワ			
主な活動	ビジネスマッチング支援、マッチング・フォローアップ、セミナー講演、個別相談対応、情報収集、政府・企業等との個別連絡調整など			

3. 定性的指標の実現例2【支援ツール別の報告】

(1) 展示会・商談会

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

※展示会・商談会一覧については、資料編を参照

1) 農林水産物・食品

【成功事例①】PIR 2014：並行輸入品や流通ルートを発見、改めてチャンネルを構築し販売拡大を見込む

A社は、同社の商品を自社の把握していないルートで輸入していた輸入卸業者と商談しました。自社との直接取引実施のため、代理店契約交渉を開始し、成約を見込んでいます。ロシアにおいて実態がよく把握できていなかった流通チャンネルを整理・構築することにより、業務部門のみならず、小売部門への販売の拡大が期待されます。

【成功事例②】FHC China2014：コーディネーターを有効活用

昆布・煮豆・海藻等の加工・販売をおこなうA社は、既存の大連の代理店のみでなく、上海の食品市場へも参入するため、本見本市に初めて参加しました。同社は、会期前にジェトロ上海の食品コーディネーターとの相談会に参加し、商品ラベルを中国語に翻訳するなど、積極的な準備を進めました。その結果、ビジネス成果は、商談件数は125件、成約件数は成約見込みも含めて56件に上りました。

【成功事例③】BIOFACH2015：事前の準備で大きな成果につなげる

有機日本茶を販売しているA社は今回で3回目の出品となりました。今回は、既存客と事前に会期中のアポイントをとり、ブースで実際に商品を試してもらう方法により、欧州では売れていなかったほうじ茶を効果的に提案することに成功しました。また、ドバイでスーパーマーケットを展開するドイツ企業からも引き合いがあったことから、ドバイへの輸出経験のないA社は、ジェトロの貿易投資相談サービス等を利用し、手続や輸送費用などを確認した後に、契約締結に臨む予定です。これらにより、ビジネス成果は、商談件数44件、成約件数（見込含）11件となりました。

【成功事例④】BIOFACH2015：注目商品の開発にあわせて海外進出のきっかけに

グルテンフリーのてりやきソース等の各種有機ソースを製造・販売するA社は、これまで商社経由の輸出を行っていました。この度、EUで注目されるグルテンフリーの商品開発に成功したことから、貿情からの所員アテンドという支援も同時に受け、初めてBIOFACHに出品しました。その結果、イギリスの有機食品スーパーやドイツの食品メーカーなどと商談を行い、ビジネス成果は、商談件数96件、成約件数（見込含）10件となりました。A社からは、「今後もEU中心の展開を検討しているが、EU域外の引き合いも多数あったため、さまざまな可能性を探っていきたい」との前向きなコメントがありました。

【成功事例⑤】SIAL ASEAN2014：事前に発掘したディストリビューターと協力して商談効率化

26年3月にフィリピン向けの牛肉輸出が解禁されたことを受け、牛肉を出展した2社は、事前に現地ディストリビューターを確保。会期中は現地ディストリビューターへの教育も兼ね、二人三脚で商談にのぞんだ結果、会期3日間を通じて105件の商談のうち18件が成約見込みとなりました。

【成功事例⑥】Sirha 2015：山椒が和の香辛料としてシェフから多くの引き合い

山椒を出品したA社は、会期中出品者の中で、最多となる約500件の商談を行い、星付レストラン等にコンテナ2本分を輸出する見込みとなりました。また、本見本市に向けてジェトロが特別にリテインしたコーディネーターのアレンジにより、イギリスの雑誌「レストラン」が選ぶ「World's 50 Best Restaurants 2014」で選ばれたレストランのオーナーシェフと50Kgの成約が決定しました。同社は、シェフやレストラン関係者が多く来場するというジェトロの情報からフランス料理との組み合わせのレシピを提案する等の事前準備を行い、これにより大きな成果を上げることができました。

【成功事例⑦】 日本産農水産物・食品輸出商談会 in 香港：最小限のコストで最大の成果

香港事務所が積極的なバイヤー誘致を行い、25年度開催時の1.7倍にあたる172名のバイヤーが来場し、会場は常にバイヤーでにぎわっている状態でした。事前にバイヤーに出品物への関心をヒヤリングし、バイヤーのニーズに合致する出品物を取り扱うブースに積極的に案内、マッチング精度を高めたことにより、成約金額（見込み含む）は1億6,000万円を超えました。商材は、「クイック&ヘルシー」な商材がバイヤーの関心が高く、A社の電子レンジ加温が可能な水産加工品や、B社のレンジ加温で作りたいの味わいのあるかつサンド等がそれぞれ大きな成果を出しました。

2) 生活文化・サービス産業分野

【成功事例①】 アジア・キャラバン事業 台北商談会：ユニークな製品とデザイン現地化で有力セレクトショップとの成約を目指す

A社は陶磁器を中心に、幅広いラインナップのインテリア雑貨の企画・販売を行っています。台湾商談会において、ユニークなデザインのマグカップを中心に商談を行ったところ、現地の有力バラエティショップやインテリア・雑貨などのセレクトショップから引き合いがありました。本事業後、同社はジェットロより信用調査に関する情報提供を受けバイヤー調査を行い、バラエティショップやセレクトショップのチェーン2社と成約しました。現在、台湾の29店舗で同社商品が販売されています。

【成功事例②】 BEX Asia 2014（シンガポール）展示・商談会：現地の環境認証を取得し市場開拓に成功

環境に配慮した原料を使った塗り壁材メーカーのT社は、東南アジア最大級の建材展であるBEX Asiaに初めて参加しました。同社は現地の環境認証の取得を試みるなど、環境に配慮した商品を最大限アピールし、数回にわたって同壁材を使った壁塗りの実演を行った結果、3日間で20件の成約（見込み含む）およびサンプルオーダーにつながりました。今後、取引先の絞込み、サンプル輸出を通じてさらに成約を目指す予定です。

【成功事例③】 Music China2014：継続出展の経験を活かし高い成果を達成

日本の伝統楽器を製造するA社は、3年前からジャパン・パピリオンに継続出展しています。過去2回は、通常の日本販売仕様の製品を展示していましたが、今回は、これまでの中国のバイヤーや一般来場者の反応を取り入れ、中国市場向けに製品を改良して臨みました。結果、商談件数30件、成約件数（見込含）16件という成果をあげました。今後はミニ調査サービス等ジェットロのサービスを利用しつつ、現地代理店を決定する予定です。

【成功事例④】 Ambiente2015：ジェットロサポートを活用し初めて出展

デザイン性の高いテーブルウェアを出品したA社は、今回初めてAmbienteに出展しました。特に、大谷石で作られた日本酒器はバイヤーの注目を集め、日本食レストランをはじめとした飲食店と多くの商談を行い、商談件数56件、成約件数（見込含）9件となりました。同社からは「ヨーロッパのディストリビューターから意見を聞いたのは貴重だった。初めての出展でもジェットロのおかげで安心して出展できた」とコメントをいただきました。

3) 機械・環境産業

【成功事例①】 METALEX2014：事前準備に力を入れ、チャンスをつかむ

顕微鏡を製造・販売するA社は、参加に先立ちタイに販売拠点として現地法人を設けました。また会期中は、日・英・タイ語のカタログ等を用意して臨み、ジェットロのビジネス・マッチングを活用した結果、タイでの主力製品のハイビジョン顕微鏡を中心に、商談件数143件、成約見込み45件のビジネス成果があげられました。今後は国内でまだ取引のない在タイ日系企業、ローカル企業を中心に新規顧客の拡大と、ジャカルタの展示会出展等を通じ、タイ周辺国市場での販路拡大を図っていく方針です。

(2) 海外販路開拓ミッション派遣事業

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

1) 農林水産物・食品

【成功事例①】広域連携により現地でのアピール力向上（香港インターナショナル・ティー・フェア 2014）

香港で8月に、九州6県から9社・団体が参加し、日本茶に特化した商談会を実施しました。九州の各県や各団体・組織ごとに行われている輸出を、「オール九州」をキーワードに、より効果的で実効性のある取り組みを目指し、九州が一体となったマーケティング活動を展開しました。地域として取り組むことで品揃えも豊富になり、ジェトロが介在することで地域間連携が図られた事例となりました。

2) サービス

【成功事例②】香港外食産業海外進出支援ミッション：パン店、香港へ出店

パン店を展開するA社に対し、ミッション前から新興国専門家より香港出店の支援を進めてきました。出店場所に係る情報提供等を通じ継続支援してきた結果、同社は店舗物件を決定し、27年5月に香港に出店します。ミッションでは、フランチャイズパートナー候補との商談を用意したほか、フランチャイズビジネスに係るリスク管理方法等について情報提供し、香港進出に向けて支援しました。

(3) バイヤー招へい事業

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

1) 農林水産物・食品

【成功事例①】食品輸出商談会 in 和歌山：輸出に初挑戦の企業、地元食材（じゃばら）10年来の願いである欧州市場へ

A社は海外輸出経験がなかったため、海外輸出実務を学ぶためにワークショップや個別相談会に参加。相談に応じたアドバイザーは商品の機能性や料理との合わせ方に加え、中間原料としての可能性を見出すようにアドバイスを行いました。アドバイスを踏まえ、同商談会において、じゃばらの成分分析表など科学的な説明資料も事前に準備した結果、バイヤーからじゃばらは優良商品でありシェフに提案したいとのコメントがあり、柑橘じゃばら（ドライフルーツ）の成約に至りました。

【成功事例②】食品輸出商談会 at アグリフード EXPO 東京/インターナショナルシーフードショー：農林水産物・食品輸出相談窓口を中心とした商談当日および事後支援により、商談成立

国内で初めてナッツ類の焙煎加工をはじめた兵庫県企業A社は、26年8月に国内商談会に初参加。参加企業へのサービスとして提供している商談会当日のアドバイザー同席への申し込みがあり、マレーシア及びブラジルバイヤー2社との商談には本部アドバイザーが対応。商品に関心を持ったマレーシアのバイヤーとの商談が進んだ段階で、ラベル貼り付け方法や費用の分担に当たっての考え方、ハラール対応、契約書の記載内容等について複数回相談があり、アドバイザーの出張の機会を捉えて、直接面談を行うなどきめ細かい事後支援を行った結果、26年10月に商談が成立しました。

【成功事例③】ジェトロ食品輸出商談会 in 大阪 2015：希少なアフリカバイヤー招へいにより、大阪食品商談会最高額の成約見込みに

大阪の水産卸売会社は、米国およびコートジボワールの水産専門バイヤー2社と商談。米国はHACCP認証取得が必須、またコートジボワールは同国の輸入規制情報が限られていたため、大阪本部担当者から商談時は必ずHACCP取得品を紹介するようアドバイスを行い、コートジボワールでの通関時に必要

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとすべき措置等

≪1≫中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとすべき措置等

な手続きについて事前に情報提供をするといったフォローを行いました。その結果、当日は商談がスムーズかつ具体的に進み、特にコートジボワールバイヤーとは冷凍サバ、ハマチ、ボラ等で大型成約見込みとなりました。

【成功事例④】 ジェトロ食品輸出商談会 in 新潟：商談準備セミナーの拡充及び事前の入念なフォローで初輸出企業を重点支援

新潟事務所では27年1月に事前準備編、2月に模擬商談などを盛り込んだ商談実践編と2段階に分けたスキルアップセミナーを実施しました（いずれも終日）。また、商談会開催前に担当者が全参加予定事業者へ電話で商談準備状況を確認するなど、念入りなサポートを行った結果、今回初めて輸出に取り組んだ企業11社のうち半数を上回る6社が成約見込みを得ました。中でも新潟県の酒類・食品卸会社はセミナー内容を踏まえて、英文資料（価格表&商品シート）を作成。新潟事務所担当者が同資料の内容をチェックするなど電話やメールにて複数回のやりとりを重ねて商談に挑んだところ、商談した2バイヤー（ドイツおよび香港）と成約見込みとなりました。

2) 生活文化・サービス産業分野

【成功事例①】 キッチン・テーブルウェア輸出商談会 in 大阪：仏ライフスタイルショップが即決したテーブルウェア（デザイン分野/大阪）

輸出有望案件企業である陶磁器メーカーは、欧州への販路拡大を目的に、本商談会に参加しました。シンプルでデザイン性の高い同社製品の特徴を踏まえた上で、専門家よりバイヤーへの商品の売り込み方等のアドバイスを行った結果、フランスのライフスタイルショップオーナーが製品を大変気に入り、その場で成約しました。同社製品は、フランスのショップで企画されている「ジャパン・ホームメイド」という日本製品フェアの店頭に並び、今後さらなる成約が見込まれます。

【成功事例②】 海外セレクトショップバイヤー商談会：有名セレクトショップと成約

輸出有望企業であるレディースアパレルメーカーに対し、専門家より貿易実務についてのアドバイスや商談同席によるサポートを行い、商談後もジェトロがバイヤーとの間に入り継続的に支援した結果、同社はイタリアのセレクトショップとの成約に至りました。

(4) 海外コーディネーターリテイニング事業

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

【事業概要】

実施期間： 26年4月1日（火）～27年3月31日（火）
配置人数： 92名
主な対象技術
・製品： 一般機械、電気・電子機器、輸送機械、繊維機械、精密測定機器、環境、エネルギー関連、デザイン製品・伝統産品、アパレル・テキスタイル、コンテンツ、農林水産・食品
主な活動： 相談業務（企業訪問、電話、FAX、E-mail等）

(参考) 一般機器分野 10カ国 14事務所 (19名) / 環境エネルギー分野 6カ国 9カ所 (14名) / 農水分野 18カ国 23カ所 (33名)、デザイン製品・伝統産品分野 6カ国 6カ所 (8名) / アパレル・テキスタイル分野 6カ国 6カ所 (8名) / コンテンツ分野 4カ国 5カ所 (10名)

【サービス利用実績及び役立ち度調査結果】

	農林水産・食品	デザイン製品・伝統産品	アパレル・テキスタイル	コンテンツ	機械	環境・エネルギー	累計
E-Mail 相談	371 件	146 件	72 件	36 件	270 件	59 件	954 件
現地ブリーフィング	475 件	123 件	126 件	21 件	102 件	64 件	911 件
マッチング支援・フォローアップ	981 件	139 件	43 件	36 件	683 件	308 件	2,190 件
計	1,827 件	408 件	241 件	93 件	1,055 件	431 件	4,055 件
役立ち度調査*	97.9%	93.1%	96.3%	100%	93.6%	100%	96.8%

*4 段階中上位 2 項目合計

【利用者のコメント例(E-mail 相談)】 (利用者)

- ・銅資源リサイクルについて詳細な情報をいただき、有望な企業リストまでまとめていただき感謝です。
- ・情報提供に留まらず、商品の市場性について説得力のある示唆に富む素晴らしいレポートをいただきました。
- ・現地のトレンドや生産・販売状況について細かく調査されており、現地バイヤーとのやり取りの際に有益な情報となりました。
- ・27 年度のイベントに向けて商品の PR 方法を考えていたところ、回答内容が大変役に立ちました。
- ・具体的な販売代理店の情報があり、現地商流がよく分かりました。
- ・弊社の商品の魅力やフランスに多い取引形態（直接取引）、海外から仕入れることの難しさ、価格の上昇（関税等が入るため）など押さえておかなければならない諸事情を教えていただき、誠に貴重で有難く思います。
- ・まったく海外事情が分からない弊社のような中小企業にとっては、厳しい話も現実直視の意見もありがたいです。
- ・欧州の全体的な EV（電気自動車）に対するスタンス等を理解する素晴らしい機会となりました。
- ・現地企業にインタビューまでしていただき非常に参考になりました。
- ・個別商品について、現地事情に合わせた具体的なアドバイスを受けられる Email 相談は、大変役に立ち、有り難いと思います。
- ・現地に出向かずとも、米国でどのような味噌が流通してあるか良く理解できました。現地商品の写真も添付されており、現地市場の解説や動向も詳しく説明があり、助かりました。
- ・新興国ベトナムの現在の様子、食生活や消費の変化等が良く分かりました。私たちがいつ挑戦しに行くべきかタイミングを計る上で参考になりました。
- ・中国での販売のための注意事項などのアドバイスがあり、大変参考になりました。また、現地の嗜好などの解説もあり、商品開発の参考になりました。
- ・市場規模、現状、大きな視点から小さな視点までの内容と、今後すべきことまで踏み込んだ資料で、完成度の高さに驚きました。
- ・米国での販売に関して実務的なアドバイスが役に立った。
- ・現地のニーズをしっかりと踏まえる必要がある、量産が前提、など、とても現実的なポイントをアドバイス頂き、大変参考になりました。
- ・パリの状況は全く分からなかったのですが、BGM が一般的でない、など全く新しい発見もありました。弊社の取り組む優先順位についても明確な指針が得られ、大変助かりました。

【成功事例①】 海外コーディネーターを活用し、パリのセレクトショップと成約

50 年以上の歴史を持つニット専門の A 社は、欧州への販路開拓を目指しています。海外コーディネーターより、セレクトショップを紹介。会期前にはバイヤーへのプレゼンテーション方法のアドバイスを、会期中は商談に同席しきめ細かにサポートを行った結果、成約に至りました。世界でも希少な素材であるフェレットを用いた A 社の商品を同ショップは非常に気に入っており、今後も継続的な受注が見込まれます。

【成功事例②】 海外コーディネーターの支援により、Sirha2014 で成約見込み

「和食」の世界無形文化遺産登録により海外でも日本の健康食に対する関心が高まっていることを背景に、複数の納豆メーカーが合同で Sirha2014 に出展しました。出展にあたり、外国人が苦手な納豆特有の糸引きや匂いを抑えた商品を開発し、さらに、海外コーディネーターのアドバイスも受けて、出展の数ヶ月前からフランス料理のシェフと協力してペースト、ドレッシング、カスレ（フランスの伝統料理）等のレシピを開発しました。見本市期間中は海外コーディネーターが商談マッチングを行ったことにより、ベジタリアン向けの食材を探していた冷凍食品メーカーから引き合いがあり、取引が見込まれます。

(5) 中堅・中小・小規模事業者新興国進出専門家派遣事業（流通・調達）

新興国市場の開拓を目指す日本の中堅・中小・小規模事業者に対して、流通（輸出、現地での内販、海外進出等）および調達に関する情報提供・アドバイス、ビジネスマッチング支援等、ハンズオン支援を行う専門家を国内に配置しました。相談企業を訪問しての個別対応やE-mailを通じてのフォローアップ、ビジネスマッチング業務を行うとともに、ジェトロ事業との連携もはかり、効率的かつ効果的な支援を行いました。

【事業概要】

実施期間： 7月17日（木）～3月31日（火）
 配置人数： 50名（機械・環境分野：30名、生活文化産業分野：20名）
 主な対象技術
 ・製品： ①機械・部品（金属加工機械、工作機械、産業機械、工具、縫製機械、医療機器、その他機械全般）
 ②環境・エネルギー機器（水ビジネス、その他環境・エネルギー全般。ライフサイエンス、バイオ分野を含む）
 主な活動： ③日用品・生活雑貨（ただし対象は中国大陸・台湾市場、ASEAN市場に限る）
 ④サービス（流通・小売、外食、理美容、教育、その他生活関連サービス）
 ⑤ファッション（アパレル）

【26年度サービス利用実績及び役立ち度調査結果】

	機械・環境	生活文化・サービス	累計
個別相談件数	135件	456件	591件
役立ち度調査*	96.6%	98.5%	97.6%

*4段階中上位2項目合計

【利用者のコメント例】

- ・ 市場開拓活動のための必要事項への指導があり、今後の事業のあり方、表現方法への参考になりました。
- ・ 今回、製品を中国へ輸出する相談をさせていただきましたが、現地の事情や市場規模を含めていろいろアドバイスをいただき、とても参考になりました。
- ・ これから行なうべき事項がはっきりと分かりました。また、説明も丁寧で、ご相談出来てよかったです。
- ・ 90分という限られた時間の中で、弊社の状況を把握し、経験豊富な視点で改善点をお伝えいただき、有意義な時間を過ごすことができました。
- ・ 実際の商談をしながらのアドバイスだったので非常にわかりやすかった。
- ・ 限られた時間の中で実践的なアドバイスを多く頂き、大変勉強になった。
- ・ 海外取引を行う上で、マーケットの特性を見ることの重要性を再認識し、どのような形で取引を行い、商品を導入していくのかの流れも把握できた。引き続き知識を得つつ、社内の体制を整えていきたい。想像していたよりもかなり具体的なお話が多かったことが印象的。右も左もわからない状態だったので、かなり良い勉強になった。
- ・ 問い合わせに対し、迅速に専門家からの回答があって大変助かった。合弁のパートナーとの商談に間に合い、（アドバイスを）反映させる事が出来た。
- ・ 海外ビジネスの戦略やマーケティング、ロジスティクス課題への対応方針など、幅広いお話をうかがうことができました。
- ・ 思った以上に弊社の新事業分野にピッタリと一致している専門家の方を選んで頂いた。
- ・ 輸出の経験がないためにお話しが聞けて大変役に立ちました。
- ・ 排水浄化の知識経験を踏まえ、具体的、適切なアドバイスをいただき、大変参考となった。
- ・ 海外での事業を組み立てるにあたり、自社をどう守っていくのか、法的な観点からポイントについて教えていただけるのは大変有難い。
- ・ 担当者による入念な面談の後、適切な専門家の紹介およびレクチャーをいただいているので、課題が浮き彫りになり一歩ずつ前進できている。
- ・ 実際の商談にこぎつけられた。商品に対する海外バイヤーのリアクションも確認でき、自分たちの事業の立ち位置・ビジョンを見直すことができ本当に有意義だった。

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

【成功事例①】 専門家の制度を活用し、初の商談会での代理店交渉にこぎつける

木製の子供向け玩具や食器などのメーカーは、受賞した製品をはじめとして優れた製品を有しているものの、輸出に向けた取り組みは26年度から開始したばかりです。専門家が商談時の注意点などについてアドバイスを行うとともに、商談に同席してサポートした結果、初めての商談会参加にもかかわらず30件以上の引き合いがあり、うち1社とは代理店契約を交渉中です。

【成功事例②】 専門家と貿易情報センターの複合的な情報提供で受注に成功

靴メーカーA社は、貿易情報センターから貿易実務の情報提供を受け、さらに専門家を活用して商談資料の作成方法など海外バイヤーとの商談に係るハウツーを学び、商談会に臨みました。商談では専門家が同席してきめ細やかにサポートしたほか、商談後バイヤーにA社の工房を訪れてもらい、同社の品質の高さを製造過程から見て理解してもらった結果、タイのバイヤーから成約を得ました。同バイヤーは、A社との取引を契機に日本のバッグを専門に扱うセレクトショップを開店予定であり、今後も継続した取引が見込まれます。

【成功事例③】 市場にあわせた商品選定により新規市場の開拓に成功

国内で多くのブランドを展開するメーカーは、タイでの商談に先立ち、専門家が工場等を訪問し、商品選定についてアドバイスを行った結果、現地メディアで報道されるほど注目され、初回の商談にも関わらずサンプル発注などの成約を獲得しました。このほかにも複数のタイ企業からの引合いがあり、同社は今後もタイでの営業活動を継続する予定です。

【成功事例④】 複数の専門家のアドバイスを活用し、海外進出へのきっかけを掴む

インドネシアでの合弁企業設立を予定していた大阪府の的外食企業に対し、専門家より、進出にかかる組織体制やパートナー企業との合弁契約の作成方法、合弁企業運営にかかるノウハウについてアドバイスを行いました。複数の専門家より複合的に情報提供した結果、同社は27年2月に合弁企業をインドネシアに設立し、27年4月から現地でサービス提供を開始予定です。同社から「考え方を見直す点等が見え、大変参考になった」と感謝のコメントをいただきました。

(6) 輸出有望案件発掘支援事業

優れた技術・製品を持ち、輸出意欲は高いものの、輸出経験がなくノウハウがない中小企業の海外展開を支援するため、経験豊富な専門家をリテインし、輸出戦略の指導、海外バイヤーの発掘、商談の随行、契約締結までハンズオンによる一貫支援を行いました。本事業では、34名（機械・部品・環境・エネルギー分野14名、農林水産・食品分野13名、ファッション・デザイン・日用品分野（中国・ASEAN）7名）の専門家を配置し、ジェトロ職員と一体となり中小企業の輸出をサポートしています。

【26年度実績概要】

	機械・部品、環境・エネルギー分野	農林水産・食品分野	ファッション、デザイン、日用品（中国・ASEAN）分野
支援企業数	111社	105社	69社
（うち新規発掘）	21社	31社	20社
商談件数	1,007件	655件	837件
成約件数	242件	579件	269件
成約金額	862,483千円	1,082,294千円	146,391千円
役立ち度調査結果	94.4%	100%	94.3%

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

1) 機械・部品、環境・エネルギー分野

【成功事例①】 ジェトロ事業と専門家の判断により、代理店契約を締結（鳥取県）

切削効率の高い高性能ドリルを製造・販売する鳥取県のA社は、24年度に輸出有望案件発掘支援事業

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

＜1＞中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

に採択されました。25年度にジェトロが招へいたタイの輸入業者と出会った専門家が、A社の製品が同輸入業者のニーズに合致すると見込み、両者を引き合わせ、両者は26年6月のタイ輸入業者来日時に商談を行い、代理店契約に合意しました。その後、専門家によるA社の現地出張同行などの商談支援を行い、8月に正式に代理店契約締結し、ドリル10万本の初回受注を達成しました。この他、A社は専門家の支援を得ながら、これまでの展示会出展などを通じて出会ったインド企業との代理店契約も締結しており、数億円の初回受注を得る見込みです。

【成功事例②】ジェトロ専門家の支援により業務委託に関する覚書を締結（千葉県）

廃油を中心とした廃棄物の混合で代替石炭を製造するリサイクルプラント設計・製造を行う千葉県のA社は、中国への販路開拓を進めています。同社は、26年4月に輸出有望案件発掘支援事業に採択され、7月には中国・大連、瀋陽への専門家出張同行など商談支援を行いました。その結果、同年12月には、瀋陽の廃棄物処理業者と業務委託に関する覚書を締結し、代替石炭の原料の集荷及び代替石炭のユーザー開拓を中国側が行うことで合意しました。現在、A社は、同廃棄物処理業者と共同でF/S調査を実施中です。また、平行して現地でのパイロットプラントの設置及び本プラント導入に関してもやり取りを進めています。今後、同社のプラントが本格的に導入されれば、約1億円の輸出につながる見込みです。

【成功事例③】技術力を活かし、米国企業と技術供与契約を締結（群馬県）

樹脂等のバリ取り、トリミングを行う自動化システムを設計・製造する群馬県のA社は、国内では自動車関連産業をはじめとした様々な分野で多数の実績を持っています。同社は以前から、海外の大きなマーケットを視野に、技術供与契約をベースとした輸出戦略を立てていましたが、これまで交渉は進むものの、条件等が折り合わず、成果を出せずにいました。同社は、海外展開で成果を出すために24年12月に輸出有望案件発掘支援事業に採択され、ジェトロによるマーケット情報・顧客候補紹介、専門家の条件交渉のアドバイスなどの支援を通じ、27年2月に米国企業と技術供与契約を締結しました。今後、同社にしか作れないツールなどを輸出していく予定です。また、ジェトロが紹介したドイツ企業との商談も進めており、欧州でも同様の契約締結を目標に活動しています。

2) 農林水産・食品分野

【成功事例①】専門家のアドバイスにより、台湾で大手スーパーへの販売を開始（広島県）

「鰹ふりだし」を製造販売するA社は、広島県の外郭団体が主催した海外バイヤー招へい商談会に参加したことから輸出取組みに着手しました。この商談会に招へいた台湾のバイヤーは、ジェトロ専門家の推薦によるもので、バイヤーとの出会いから良好なビジネス関係の構築に至るまで、ジェトロ専門家が支援を行ってきました。24年の輸出有望案件採択後、同社輸出担当者は年に複数回台湾に足を運び、大手スーパーを中心に地道な試飲宣伝を実施し、スーパーが独自に試飲宣伝を行う際は、輸出時に5%の無償サンプルを提供するなど、ジェトロ専門家のアドバイスを受けて実務、販促を着実に進めてきました。この地道ではあるが積極的な販促を継続したことにより、現在は月間1.5万～2.5万袋を輸出する大ヒット商品となっています。

【成功事例②】専門家の貿易実務指導、商談随同行支援により、韓国へヒノキを直接輸出（島根県）

24年にジェトロ松江が「ヒノキの丸太、板材」を伐出加工、販売するA社を輸出有望案件発掘支援事業の支援候補企業として発掘し、ジェトロ専門家が貿易実務等のアドバイスを開始しました。25年には支援企業として採択されたことを皮切りに、キョンヒャンハウジングフェアへの視察を実施し、視察に合わせてジェトロソウルがマッチングしたバイヤーと商談を行いました。最初はバイヤーとの商談も難しく、専門家の商談支援も受けながら10ヶ月間の商談期間を経て成約を勝ち取り、直接輸出に至りました。その後、同社社長の海外販路開拓への熱意は益々高まり、26年のキョンヒャンハウジングフェアに出展し、社長自ら英語で営業することでさらに販路が拡大しました。同年には韓国語が堪能な社員を雇用し、27年のキョンヒャンハウジングフェアに向けて早々に出展計画を策定しています。

3) ファッション、デザイン、日用品（中国・ASEAN）分野

【成功事例①】出展後のフォローでバイヤーを魅了、欧州での総販売代理店契約間近（愛知県）

陶磁器の企画製造販売を行うA社は、創業当初よりデザイナーと伝統技術のコラボレーションにより多くの製品を生み出しています。支援を受ける前から、同社は自社で欧州の展示会に出展していましたが、なかなか成果に至らず、本事業に申し込みました。本事業の採択を受け、専門家のアドバイスによって引き合いに対するフォローを丁寧に行い、有力なバイヤーをしっかりと惹きつけた結果、ティーポット

4,000 個を受注しました。27 年には欧州での総販売代理店契約を見込んでいます。

【成功事例②】 専門家のアドバイス等を活用し、中国のみならず華僑圏向け販路も拡大（富山県）

A 社は、伝統技術を生かした香炉や鉄瓶、酒器等の金属製工芸品を製造・販売しています。アジア・キヤラバン商談会に参加した同社に対し、専門家が商談方法等のアドバイスを行った結果、北京の高級百貨店に出店している有力バイヤーや台湾の輸入卸・小売バイヤーなど 3 社から受注を得ました。台湾のバイヤーからはマレーシアやオーストラリアなど華僑市場への販路拡大の打診も受けており、現在現地の華人が好むサイズ、デザインを踏まえた新製品の開発を進めています。

【成功事例③】 海外コーディネーター、専門家を活用しタイ市場を開拓（岡山県）

デニムブランドメーカーは、これまでタイ企業との取引実績はありませんでしたが、海外コーディネーターよりタイのセレクトショップを紹介し、さらに成約に向けて専門家からタイのマーケット情報の提供や商談方法等について支援した結果、受注を獲得しました。

【成功事例④】 専門家のアドバイス等を活用し、セレクトショップより成約を獲得（大阪府）

レディース・アパレルブランドは、婦人服を生産・販売しています。パリのアパレル展示会に出展した同社に対し、専門家より海外バイヤーとの商談方法に係るアドバイスを行った結果、セレクトショップから成約を得ました。

4) 成果普及セミナー（12 月／東京、秋田、1 月／山梨、3 月／香川）

輸出有望案件発掘支援事業の成果普及および海外ビジネスへの関心喚起を目的として、支援企業と担当専門家による海外販路開拓セミナーを東京と秋田（12 月）、山梨（1 月）、香川（3 月）で開催しました。

【セミナー概要】

セミナー名称：	① 「感性を描きとめたい人へ」 ② 「秋田県企業の実例に学ぶ海外市場販路開拓セミナー」 ③ 「海外見本市を活用した市場開拓（デザイン分野）」
開催地・会期：	① 東京 12 月 5 日（金） ② 秋田 12 月 10 日（水） ③ 香川 27 年 3 月 17 日（火）
セミナー参加者数：	① 64 名、② 24 名、③ 29 名
講演内容：	海外販路開拓への取り組みに関する講演および対談
成果：	役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）： ① 98.2%、② 100%、③ 100%

【セミナー概要】

セミナー名称：	「ものづくり中小企業の海外販路開拓～成功に向けた戦略と秘訣～」
会期：	27 年 1 月 19 日（月）
開催地：	山梨
セミナー参加者数：	22 名
講演内容：	海外販路開拓への取り組み、戦略に関する講演および個別相談会（4 社）
成果：	役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100.0%

(7) セミナー・シンポジウム

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

※一覧については、資料編を参照

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

≪ 1 ≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 産業別海外展開支援

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

地域活性化を目的に、日本各地の産業集積地の中小企業と海外の産業集積地とのグループ単位での産業交流を支援しました。本事業では、海外商談ミッション派遣、有力企業・有識者招へい、専門家によるフォローアップ、国内研究会等を通じ、日本と海外の地域間の産業交流を支援しています。

【26年度案件別実績一覧】

	案件名・分野	商談件数	成約件数※1	役立ち度※2
1	山形県米沢市ードイツ・ザクセン州 【有機エレクトロニクス及び関連部品】	22	7	92.3%
2	福島県ードイツ・NRW州【医療福祉関連機器】※4	42	6	98.2%
3	東京都練馬区ーカナダ・ケベック州【アニメコンテンツ】※4	26	3	100%
4	首都圏西部地域ーシンガポール【医療・福祉機器（精密加工）】	30	2	90.9%
5	湘南地域ーベトナム（ホーチミン・ハノイ）【ICT】	55	4	100%
6	富山ーフランス・イル＝ド＝フランス地域圏【医薬品】	19	6	88.9%
7	三重県ー台湾【食品加工】	6	1	100%
8	大阪府ーアラブ首長国連邦【コンテンツ】※3	56	7	100%
9	広島ーベトナム・カントー市、ソクチャン省【環境浄化】	35	4	90.6%
10	大分県ー台湾【半導体・機械】※3	96	13	93.8%
11	埼玉ードイツ【精密加工技術・先端素材】	22	9	88.2%
	合計	409	62	94.8%

(備考)

※1: 成約（見込含）件数

※2: 役立ち度調査結果は国内の事業利用者（産業支援機関等）による評価、4段階中上位2項目の合計

※3: 24年度からの継続実施案件（実施年度は最大3年）

※4: 25年度からの継続実施案件（実施年度は最大3年）

【成功事例①】ベトナム・ソクチャン省関連機関へ自社製品を販売予定【広島】

7月、A社（広島県）はミッション派遣時にソクチャン省の環境衛生関連機関と商談を行い、年末までの小型浄水器100台（計250万円相当）販売を見込んでいます。

【成功事例②】練馬区企業がケベック企業とアニメーションの共同制作で合意【練馬】

11月のミッション派遣時に商談を行い、練馬企業A社はケベック企業B社とのアニメーション作品の共同制作に合意しました。制作開始に向け、具体的な作業が両社間で進んでいます。

【成功事例③】練馬・ケベックのアニメーション関連教育施設で姉妹校締結【練馬】

11月のミッション派遣時に、練馬とケベックの美術系専門学校間で姉妹校提携を行いました。人材交流に関する具体的な計画を策定中です。

【成功事例④】大阪企業のキャラクター・コンテンツをドバイで展開【大阪】

大阪府のキャラクター制作会社が制作した日本風キャラクターを使用したコンテンツを、UAE企業がドバイで展開することに合意しました。更に湾岸諸国での展開も視野に入れ、両社間で調整が進んでいます。

【成功事例⑤】福島企業の技術がドイツで高い評価を受け、成約に向け話し合いが進む【福島】

福島県のA社は同社の歯科用ドリルがドイツ企業に高い評価を得て、医療機関での実証に進み、テストに合格しました。現在、量産化に向けて準備が進んでいます。

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 《1》中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 産業別海外展開支援

【成功事例⑥】ドイツ企業の依頼により、他社では加工不可能な製品を開発。成約に向け進行中【福島】

ドイツ企業からの依頼に応え、他社では加工不可能な細さのパイプ製造に福島県のA社は成功しました。成約に向け、現地の大学で評価を実施中です。

「国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等」

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

≪ 1 ≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

成果指標

1. 定量的指標	
【中期計画】	[1] 海外市場調査
【26年度計画】	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 海外展開支援事業の利用者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上とすることを旨とする。
	[2] 貿易投資相談
	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 貿易投資相談件数：年平均 48,000 件以上を目標とする。 ▶ 「J-FILE」の中の「貿易投資相談 Q&A」のアクセス件数：年平均 530 万件以上を目標とする。 ▶ 海外展開支援事業の利用者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上とすることを旨とする。
	[3] ジャパン・ブランド発信
	▶ 海外展開支援事業の利用者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上とすることを旨とする。
	[4] 海外進出・在外日系企業支援
	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 日本企業からの海外における相談件数：年平均 10,000 件以上を目標とする。 ▶ 知的財産権相談件数：年平均 1,300 件以上を目標とする。 ▶ 海外展開支援事業の利用者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上とすることを旨とする。
	[5] グローバル人材の活用・育成
	▶ 海外展開支援事業の利用者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上とすることを旨とする。
2. 定性的指標	
【中期計画】	[1] 海外市場調査
【26年度計画】	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 貿易投資相談やビジネス情報の提供が、ビジネスの課題解決に結びついた事例の実現 ▶ 相手国政府、産業界のビジネス基盤整備への取り組みにつながった事例の実現 ▶ 我が国企業の円滑な事業展開に寄与した事例の実現
	[2] 貿易投資相談
	▶ 貿易投資相談やビジネス情報の提供が、ビジネスの課題解決に結びついた事例の実現
	[4] 海外進出・在外日系企業支援
	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 海外進出への展開や我が国企業の海外における知的財産権の保護の実現 ▶ 現地政府等への提言等による現地日系企業の事業環境の改善等の実現
3. 内部目標（参考指標）	
【定 量】	[3] ジャパン・ブランド発信
	▶ 商談件数
	[4] 海外進出・在外日系企業支援
	▶ 商談件数
	[5] グローバル人材の活用・育成
	▶ 支援企業数

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 ≪ 1 ≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

26 年度実績概要（定量+定性報告）

<p>【ポイント】</p>
<p>（1）海外ビジネス情報提供－①海外市場調査</p> <p>①26年度の貿易投資相談 Q&A（ウェブサイト）のアクセス件数は 8,382,168 件。</p> <p>②26年度の外部向け個別ブリーフィング・インクワイアリー対応件数は 2,912 件。</p>
<p>（2）海外ビジネス情報提供－②貿易投資相談</p> <p>①26年度の貿易投資相談件数は、77,309 件（内訳：国内対応件数：50,629 件、海外対応件数：26,680 件）。</p> <p>②役立ち度調査は 4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合が各支援ツールの平均 95.7%で年間の目標を達成。</p>
<p>（3）ジャパン・ブランド発信</p> <p>①26年度は、13 ヶ国で 19 件の展示会を実施しました。</p> <p>②26年度に実施した事業の役立ち度調査の結果におけるアンケートで、4 段階評価中上位 2 つの評価を得た割合は 92.8%となりました。</p>
<p>（4）海外進出・在外日系企業支援</p> <p>①26年度の日本企業からの海外における相談件数は 22,056 件、知的財産権の相談件数は 1,409 件。</p> <p>②サービス利用者による役立ち度評価の結果（4 段階評価で上位 2 つ）は、95.8%。</p>
<p>（5）グローバル人材の活用・育成</p> <p>①26年度の新興国進出支援専門家派遣事業の支援件数（累計）は 1,616 社。</p> <p>②同事業利用者による役立ち度評価の結果、4 段階評価で上位 2 つの評価を得た割合が 93.4%。</p>

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

≪ 1 ≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

1. 定量的指標の達成状況

(1) 海外ビジネス情報提供-貿易投資相談

	経営方針・ 年度目標	1Q	2Q	3Q	4Q	26年度 実績計	達成率
貿易投資相談件数	48,000件 以上	17,667	19,154	19,022	21,466	77,309	161.1%
貿易投資相談 Q&A (ウェブサイト) のアクセス件数	530万件 以上	2,097,476	2,028,460	1,895,131	2,361,101	8,382,168	158.2%

(2) 海外進出・在外日系企業支援

	経営方針・ 年度目標	1Q	2Q	3Q	4Q	26年度 実績計	達成率
日本企業からの海外 における相談件数	10,000件 以上	5,104	5,648	5,483	5,821	22,056	220.6%
知的財産相談件数	1,300件 以上	394	387	271	357	1,409	108.4%

(3) 役立ち度調査の結果

1) 海外ビジネス情報提供-①海外市場調査

支援ツール	役立ち度	有効回答数	内訳/最上位の評価	内訳/2段階目の評価
個別ブリーフィング	100.0%	4	100.0%	0%
海外調査部主催セミナー	99.8%	198	67.1%	32.7%
調査レポート	100.0%	1	100.0%	0%
平均値	99.9%			

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

【参考：内訳/セミナー】

事業ツール	対象	役立ち度	役立ち度内訳
経済産業省新興国補助金事業：ジャパン・セミナー「東アジアの工業化と日本企業」(南アフリカ共和国)	参加者	98.5% (66)	75.8% 22.7%
経済産業省新興国補助金事業：セミナー「アジア太平洋の地域統合と日本のFTA政策」(南アフリカ共和国ステレンボッシュ大学)	参加者	100% (17)	35.3% 64.7%
経済産業省新興国補助金事業：セミナー「アジア太平洋の地域統合と日本のFTA政策」(南アフリカ共和国プレトリア大学)	参加者	100% (14)	50.0% 50.0%
経済産業省新興国補助金事業：セミナー「アジア太平洋の地域統合と日本のFTA政策」(南アフリカ共和国プレトリア大学日本研究センター)	参加者	100% (13)	69.2% 30.8%
経済産業省新興国補助金事業：セミナー「戦後日本の経済発展と労使関係」(南アフリカ・日本共同ビジネス会議)	参加者	100% (24)	83.3% 16.7%
経済産業省新興国補助金事業：セミナー「戦後日本の経済発展と労使関係」(南アフリカ共和国プレトリア大学日本研究センター)	参加者	100% (20)	75.0% 25.0%
経済産業省新興国補助金事業：セミナー「戦後日本の経済発展と労使関係」(南アフリカ共和国貿易産業省/Proudly South African)	参加者	100% (30)	70.0% 30.0%
経済産業省新興国補助金事業：セミナー「戦後日本の経済発展と労使関係」(南アフリカ共和国生産性本部)	参加者	100% (14)	78.6% 21.4%
合計		99.8% (198)	67.1% 32.7%

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 < 1 > 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

一 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

2) 海外ビジネス情報提供②貿易投資相談

支援ツール	役立ち度	有効回答数	内訳/最上位の評価	内訳/2段階目の評価
貿易投資相談	98.1%	2,640	88.9%	9.2%
貿易実務オンライン講座	98.2%	1,582	67.2%	31.0%
会員サービス	97.1%	1,115	70.5%	26.6%
ビジネスサポートサービス	98.6%	1,564	87.7%	10.9%
ビジネスライブラリー	96.3%	1,289	71.5%	24.8%
TPPP	85.9%	729	49.2%	36.6%
平均値	95.7%			

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

3) ジャパン・ブランド発信

事業ツール	対象	役立ち度	有効回答数	内訳/最上位の評価	内訳/2段階目の評価
展示会（広報展）	来場者	97.1%	515	63.2%	33.9%
展示会（在外展）	出展企業・団体	87.2%	144	52.1%	35.2%
展示会（プラットフォーム広報展）	出展企業・団体	98.6%	46	73.8%	24.8%
展示会（ジャパン・フェア）	出展企業・団体	88.1%	92	66.5%	21.6%
平均値		92.8%			

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

a) 広報展事業内訳(*ジェットロブス来場者に対する役立ち度)

事業ツール	開催地	総来場者数	出展規模	役立ち度*	(内訳)
エクアドル ISDB-T ビジネスセミナー 会期：4月28日(月)～4月29日(火)	エクアドル・キト	300人	6㎡	100% (55)	61.8% 38.2%
アルジェ国際見本市 会期：5月28日(水)～6月2日(月)	アルジェリア・アルジェ	200,000人	108㎡	87.9% (140)	50.0% 37.9%
ECWATECH 2014 会期：6月3日(火)～6日(金)	ロシア・モスクワ	12,365人	8㎡	97.8% (45)	51.1% 46.7%
第10回エルビル国際見本市 会期：12月9日(火)～11日(木)	イラク・エルビル	20,000人	42㎡	100% (100)	73.0% 27.0%
第19回ガーナ国際見本市 会期：27年2月26日(木)～3月8日(日)	ガーナ・アクラ	6,300人	48㎡	100% (175)	80.0% 20.0%

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

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

事業ツール	開催地	総来場者数	出展規模	役立ち度*	(内訳)
2014中国(昆山)ブランド産品輸入交易会 会期：5月14日(水)～17日(土)	中国・昆山	50,000人	180㎡	100% (12)	58.3% 41.7%
第19回広州国際照明展 会期：6月9日(月)～12日(木)	中国・広州	129,885人	54㎡	80% (5)	80.0% 0%
2014中国国際工業博覧会・工業環境技術・設備展 会期：11月4日(火)～8日(土)	中国・上海	121,000人	513㎡	86.8% (38)	55.3% 31.6%
日系自動車部品展示会 at 広州モーターショウ(JAPPE) 会期：11月20日(木)～22日(土)	中国・広州	16,434人	1,269㎡	82.0% (89)	14.6% 67.4%

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

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

≪1≫中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

c) プラットフォーム広報展事業内訳(*ジャパン・パビリオン出展者に対する役立ち度)

事業ツール	開催地	総来場者数	出展規模	役立ち度*	(内訳)
第17回中国(重慶)国際投資及びグローバル調達フェア 会期:5月15日(木)~18日(日)	中国・重慶	320,000人	224㎡	100% (13)	61.5% 38.5%
2014第15回中国西部国際博覧会 会期:10月23日(木)~26日(日)	中国・成都	60,000人	300㎡	100% (12)	66.7% 33.3%
カンボジア輸出入一州一品展示会 会期:12月15日(月)~18日(木)	カンボジア・プノンペン	24,304人	225㎡	94.4% (18)	77.8% 16.7%
50th Brazilian International Gift Fair 会期:27年2月23日(月)~26日(木)	ブラジル・サンパウロ	65,000人	36㎡	100% (11)	90.9% 9.1%

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

d) ジャパンフェア事業内訳(*ジャパン・パビリオン出展者に対する役立ち度)

事業ツール	開催地	総来場者数	出展規模	役立ち度*	(内訳)
第38回ダルエスサラーム国際商業展「サバサバ」 会期:7月4日(金)~7日(月)	タンザニア・ダルエスサラーム	約220,000人	300㎡	95.0% (20)	85.0% 10.0%
第14回テヘラン国際産業見本市 会期:10月6日(月)~9日(木)	イラン・テヘラン	80,000人	117㎡	66.7% (6)	66.7% 0%
India Chem 会期:10月9日(木)~11日(土)	インド・ムンバイ	15,780人	126㎡	85.7% (14)	42.9% 42.9%
バグダッド国際見本市 会期:10月20日(月)~29日(水)	イラク・バグダッド	1,500,000人	836.25㎡	100% (15)	73.3% 26.7%
ラゴス国際見本市 会期:11月7日(金)~16日(日)	ナイジェリア・ラゴス	150,000人	2,250㎡	95.7% (23)	73.9% 21.7%
第9回エキスポ・パキスタン 会期:27年2月26日(木)~3月1日(日)	パキスタン・カラチ	約280,000人	742㎡	85.7% (14)	57.1% 28.6%

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

4) 海外進出・在外日系企業支援

事業ツール	対象	役立ち度	有効回答数	内訳/最上位の評価	内訳/2段階目の評価
ミッション派遣	参加者	98.3%	343	71.0%	27.2%
セミナー・シンポジウム	参加者	97.7%	7,526	59.2%	38.5%
ビジネス・サポートセンター	入居企業	91.3%	62	70.4%	20.9%
平均値		95.8%			

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

5) グローバル人材の活用・育成

支援ツール	役立ち度	有効回答数	内訳/最上位の評価	内訳/2段階目の評価
中堅・中小・小規模事業者 新興国進出支援専門家派遣事業	93.4%	1,024	65.9%	27.4%
新興国専門家(流通・調達)による 相談対応(生活文化・サービス分野)	98.5%	275	85.5%	13.1%
新興国専門家(流通・調達)による 相談対応(機械・環境分野)	96.6%	161	78.0%	18.6%
平均値		96.2%		

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

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 ≪ 1 ≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

(4) 【参考指標】商談件数等

1) ジャパン・ブランド発信

	1Q	2Q	3Q	4Q	実績計
商談件数	—	187	926	795	1,908

2) 海外進出・在外日系企業支援

	1Q	2Q	3Q	4Q	実績計
商談件数	—	—	—	100	100

3) グローバル人材の活用・育成

支援件数	1Q	2Q	3Q	4Q	実績計
中堅・中小・小規模事業者 新興国進出支援専門家派遣事業	1,157	268	186	5	1,616
新興国専門家（流通・調達）による 相談対応（生活文化・サービス分野）	—	69	58	55	182
新興国専門家（流通・調達）による 相談対応（機械・環境分野）	—	44	41	60	145
合計	1,157	381	285	120	1,943

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

2. 定性的指標の実現例【海外ビジネス情報提供-①海外市場調査】

企業のニーズに即した海外ビジネスの情報提供を目指し、情報の収集範囲、分析、方法・時期などについての的確に対応しています。日本企業の関心が高まる新興国を中心に、欧米や中韓企業などの活動状況について調査（ライバル・パートナー調査）を実施するなど、企業の海外ビジネス展開に資する掘り下げた調査を行っています。情報提供に際しては政府関係金融機関、地方銀行、商工会議所など外部機関との連携を深め、地方でのセミナー開催にも注力しています。各種相談においては、事案、ノウハウ等の共有に努め、迅速かつ的確な対応を図っています。

(1) 海外ビジネス情報提供-①海外市場調査

我が国中小企業を中心とした日本企業の海外展開支援を目的に、日本企業のグローバルな事業展開や経営判断に直接資するべく、専門家の知見も活用しながら各種制度・市場、海外進出にかかわる情報など有益なビジネス情報を調査・収集し、的確に提供しています。また、事業部が注力する分野における調査を連携して行い、企業ニーズに即した情報提供をより広範囲に実施するなど、成果普及の拡大に努めています。

1) ライバル・パートナー企業調査

企業間の新興国市場獲得競争が激化する中、欧米や中韓企業の新興国ビジネス動向について、公開情報を中心にしてつつインタビューも実施して整理・分析する「ライバル・パートナー調査」を実施し、その成果を通商弘報、ジェットロセンサー等を通じて幅広く情報提供しました。

2) 我が国企業の国際ビジネス展開に資する情報提供

26年度の外部向け個別ブリーフィング・インクワイアリー対応件数は2,912件、貿易投資相談Q&A（ウェブサイト）のアクセス件数は838万2,168件となりました。

a) 企業幹部に対するブリーフィング

企業	日程	ブリーフィングテーマ
製造業企業 A	7月8日(火)	ロシアの化粧品業界について
製造業企業 B	7月16日(水)	アフリカでの製造業展開の可能性など
製造業企業 C	7月29日(火)	マレーシアでのハラル認証取得について
製造業企業 D	8月1日(金)	メキシコでの事務所設立
小売企業 A	8月1日(金)	米国のおコメの需給、販路開拓方法
卸売企業 A	8月13日(水)	UAEへの本・文具、アメニティ輸出の可能性
情報処理企業 A	8月27日(水)	ASEANでのカード事情と消費動向
情報処理企業 B	9月18日(木)	ベトナムでの会社設立規制について
製造業企業 E	11月6日(木)	中国の自動車関連動向

b) 商談成立に寄与した代表的な事例

【事例①】ミャンマーでの合弁事業に向けた商談を支援

ミャンマーで養鶏業（ブロイラー、飼料製造など）を現地企業との合弁で始めたいという企業に対し、現地事務所に養鶏関連企業のリストアップを依頼し、現地出張の際に現地事務所のスタッフも同行しました。現在、面談した現地企業との成約に向けて、商談フォローアップ中です。

【事例②】ミャンマーでの事業展開に向けた取り組みを支援

ミャンマーで鉄工所をジョイント・ベンチャーで設立したいという企業から、現地出張に合わせ民間団体（ミャンマー鉄鋼連盟、ミャンマー工業連盟など）への訪問依頼がありました。現在、現地事務所と調整を行っており、企業の事業展開に向けた取り組みを支援しています。

【事例③】米国西海岸の労使交渉について情報提供

6月末に失効した米国西海岸の労使協約により西海岸から日本への船便の遅れが散見される中、ワイン輸入商社、建材商社、金融機関などからの問い合わせに対し、港湾での機能低下の状況、荷役の遅

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 < 1 > 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

れの見通しを通商弘報などの情報を基に情報提供し、企業が迂回路など代替策を検討する上で貢献しました。

【事例④】米国へのTシャツ輸出に貢献

米国にTシャツを輸出し現地で開催されるイベントでの販売を計画している企業から、Tシャツへの原産地表示の表示方法などにつき問い合わせがありました。企業本社のある貿易情報センターとも連携し、米国の原産地表示制度について最新情報を解説し、企業の適確な情報収集に貢献しました。

【事例⑤】トルコへの環境・省エネ技術輸出を支援

トルコに環境・省エネ技術を輸出したいという企業に対し、現地事務所でブリーフィングを行い、提携先の候補となる現地企業情報を提供しました。帰国後に中東アフリカ課職員も面談を行い、最新のトルコ政治経済動向やジェトロの支援について情報提供しました。

c) 企業の海外拠点設立を支援した代表的事例

【事例①】フィリピンでの海外拠点設立を支援

フィリピンへの進出を計画していた小売企業から、現地法人設立に関する制度情報などの相談を受け、面談やメールにて情報提供していたところ、7月に現地法人設立の発表がありました。

【事例②】ロシアでの海外拠点設立を支援

ロシアへの進出を計画していた印刷関連機器メーカーから、現地市場動向や進出に当たっての留意点などの相談を受け、面談やメールにて情報提供しました。同社はその情報やジェトロ・セミナーへの参加を通じて進出計画の策定を進め、2月に現地同業大手企業の子会社化を発表しました。同時にジェトロ・メンバーズにも加入しました。

【事例③】米国内での拠点移転を支援

北米課員が行った講演会に参加された企業で、米国北東部に既に進出している企業が、労使環境を重視して南東部への移転を検討するにあたり、アトランタ事務所と協働のもと、現地ブリーフィングや州政府へのアポイント取得を実施し、拠点移転の検討を支援しています。

d) 他部署との連携による企業支援の代表的事例

【事例①】「アジア・ASEAN キャラバン事業 出展者説明会・セミナー」への講師派遣

5月に生活文化・サービス産業部主催のキャラバン事業出展者説明会で、中国北アジア課職員が「アジアキャラバン事業活用の10のポイント」について、アジア大洋州課職員が「ASEAN市場開拓における成功のポイント」について説明しました。

【事例②】「インドネシア市場開拓セミナー」への講師派遣協力

6月に生活文化・サービス産業部主催の標記セミナーで、アジア大洋州課職員がインドネシアの投資環境について説明しました。

【事例③】「マレーシア IGEM 出展者説明会・セミナー」への講師派遣

7月に関東貿易情報センターが主催した標記出展者説明会で、アジア大洋州課職員がマレーシアの投資環境と環境トピックスについて説明しました。

【事例④】「マレーシア食品展示会出展者説明会・セミナー」への講師派遣

8月に農林水産・食品部が主催した標記出展者説明会で、アジア大洋州課職員がマレーシアの投資環境と食品市場について説明しました。

【事例⑤】「欧州におけるゲーム市場セミナー」への講師派遣

生活文化・サービス産業部コンテンツ産業課と連携し、9月の東京ゲームショーにおけるバイヤー招へい事前セミナーで、「欧州（フランス、ドイツ、北欧）におけるゲーム市場について」講演しました。

【事例⑥】「タイ市場開拓セミナー」への講師派遣協力

9月に生活文化・サービス産業部コンテンツ産業課と連携し、「ジャパン・コンテンツローカライズ&プロモーション支援助成金（J-LOP）」事務局主催の標記セミナーにおいて、アジア大洋州課職員が最

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとすべき措置等

≪1≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

新のタイの政治経済情勢について説明しました。

【事例⑦】「メンバー交流会のミニセミナー」への講師派遣

9月にビジネス情報サービス部会員サービス室が実施したジェトロメンバーズ交流会のミニセミナーにおいて、アジア大洋州課職員がフィリピンのビジネス環境について説明しました。

【事例⑧】「米国ビジネス・市場開拓セミナー」への講師派遣

10月にサービス産業課が、西海岸ミッションへの勧誘を狙って札幌において開催した米国ビジネス・市場開拓セミナーにおいて、北米課職員が登壇し経済・ビジネス動向について説明しました。

【事例⑨】通商弘報特集「米国の食品安全強化法本格施行に向けた対応」の実施

27 食品安全強化法（FSMA）の本格施行が近付く中で、農林水産・食品調査課と連携のもと、「食品安全強化法本格施行に向けた対応」と題した通商弘報特集を組み、北米各地域での日系企業の対応状況を調査し、報告書の形でまとめ、タイムリーな情報提供を行いました。

【事例⑩】通商弘報特集「北米フランチャイズ 10 社の出店戦略」の実施

サービス産業課との連携を意識して通商弘報特集で「北米フランチャイズ 10 社の出店戦略」を組み、食品サービスや美容院など幅広い業種の各社の出店戦略を紹介しました。掲載後、報告書の形でまとめて広く情報提供を行っています。

【事例⑪】「ブラジル自動車部品セミナー」への講師派遣

海外投資課が実施したブラジル自動車部品商談会（1 月）への勧誘を目的に、名古屋でブラジル自動車部品市場セミナーを 12 月に開催。中南米課長及び課長代理が登壇し、経済動向とブラジル自動車部品産業の現状について講演しました。

【事例⑫】2014 年版ジェトロ世界貿易投資報告関連セミナーへの講師派遣

各貿情センターの主催・共催により実施したジェトロ世界貿易投資報告総論編（世界・日本経済、通商、世界のビジネス動向など）の講演会にて国際経済研究課職員が講演しています。26 年度第 4 四半期だけで 8 件実施しました。

3) 南アフリカ共和国ロビイング事業

経済産業省新興国補助金事業の一環として、南アに進出する日系企業が現地で抱える課題・障壁事項を明らかにし、南ア政府との交流を通じて改善を促す「ロビイング事業」を実施しました。

本事業では、現地の法制度や他国企業の活動調査を通じて、現地での日系企業のより円滑な事業活動に向けた基礎的情報収集・分析を行うとともに、これらの情報をセミナー等の機会を通じて南アフリカ日本商工会議所会員企業を中心とする日系企業に発信・共有し、南ア政府等との交流活動をもとに意見集約した後、現地政府への改善提案書として取り纏めることを目指しています。

成果として、自主調査（アンケート及びヒアリング調査）で現地企業の生の声を吸い上げたほか、委託調査を通じて日系企業が現地事情への理解を深めるための 47 本にのぼる調査レポートを作成し、日本商工会議所会員企業等に情報提供しました。

また 2 回の専門家派遣を通じて、現地でセミナーを開催しました。26 年 9 月には「日本企業の ASEAN の工業化における貢献」や「日本政府の FTA 政策」について 5 回の講演を行い、南アの要人や政府機関・教育機関等に対して我が国の産業・企業活動への理解促進を図りました。11 月には南アで関心の高い労使問題について、「戦後日本の経済発展と労使関係」をテーマに 4 回の講演を実施し、南アの要人や政府機関・教育機関等に対して日本の労使関係の特徴を啓蒙しました。

さらに、現地南アの有力ビジネス団体や現地インド政府関係者との交流会を実施し、日本商工会議所のネットワークづくりにも貢献しました。

4) TAITRA (台湾の貿易振興機関) 主催パキスタンセミナーへの講師派遣 (台湾)

11月10日(月)に、TAITRA主催のパキスタンセミナーが台北で開催され、アジア大洋州課の職員が、パキスタンの投資環境や、日系企業の経験を踏まえてパキスタン市場をどう見るかという点などにつき、講演を行いました。TAITRAとの共同セミナーは初の試みであり、JETROと相互補完的に知見を共有することへの更なる連携強化に、TAITRA側が関心を示しました。

5) ベトナムにおける日台連携調査

JETRO-TAITRA会議での検討結果を踏まえTAITRAの協力を得て、11月に台湾とベトナムで台湾企業のベトナム進出について現地調査を実施。その結果をジェトロセンサー27年2月号特集「ベトナムで台湾と組む」として情報提供し、ベトナムにおける日本企業と台湾企業の連携強化に貢献しました。

ベトナム進出日系企業の多くが現地調達を経営上の課題として挙げる一方、ベトナムには4,000社以上の台湾企業が集積しています。特集では、ベトナム事業で日本企業が台湾企業と組むメリットとして、調達面でのサポートの他、ベトナム進出の水先案内人としての役割が期待できることなどを紹介しました。

読者から、「ベトナムで台湾企業が日本企業との連携を求めていることを知ることができた」「ベトナム進出に台湾と組むという発想は勉強になった」などの感想が寄せられました。また、TAITRAからは、「TAITRA内に調査機能がないことからベトナムにおける日台連携の実態を把握できた」として、感謝の意が示されました。

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
<< 1 >> 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

3. 定性的指標の実現例【海外ビジネス情報提供-②貿易投資相談】

(1) 海外ビジネス情報提供-②貿易投資相談

1) 中小企業等の海外販路拡大に対する支援

【成功事例①】北海道の水産物が、香港の旧正月に間に合う（北海道事務所）

27年1月中旬に、香港事務所からの依頼にて、香港からバイヤーが北海道に急遽来日しました。香港の旧正月ではレストラン需要が伸び、高級志向「北海道産の大きい活ホタテを欲している」とのことで、北海道事務所にて道内企業3社との商談をアレンジしました。その後2社との商談が進み、そのうち1社の道内企業は、初めての海外との直接輸出であったため、貿易書類の作成、支払スケジュールの決定、入金確認、輸送会社の選定等、多数の面で困難を極めました。しかし、初めての直接輸出を成功させたいという同社の熱意もあり、北海道事務所の支援を介しながら、旧正月前の2月中旬に1トンの輸出に成功しました。また、2社目の道内企業も同バイヤーと3回の定期輸出へとつながるなど、両企業から感謝されました。

【成功事例②】香港・マカオ向け菓子輸出の支援（熊本事務所）

ジェトロ熊本では地場の菓子卸企業A社から同社取扱商品の輸出の相談を受け、ジェトロ主催の香港食品セミナーや香港の展示会（Food Expo）出展を案内しました。熊本事務所は香港の菓子の輸入規制（添加物の規制、ラベル表示規制）等の情報提供、戦略アドバイス（展示会出展時の効果的なPR方法等）を行いました。展示会では香港事務所コーディネーターによるマッチング支援によりバイヤーとの商談に臨み、展示会出展後の当該バイヤーとの商談の過程においても相談対応を継続しました。その結果、香港の商社・通販会社計3社から約200万円の輸出を実現しました。さらに、マカオの菓子専門店から約300万円の受注を受け、同社より謝意が寄せられました。

【成功事例③】中国向け水処理技術輸出、韓国向け水処理剤輸出を支援（徳島事務所）

中国・内モンゴル自治区政府の環境・水資源対策部署からの黄砂汚染水の処理に関する問い合わせを水処理剤メーカーA社より受けました。担当アドバイザーから技術輸出に関する契約書作成、現地登記手続き等の総合的な指導を行ったところ、A社が年間約1億円の指導料を受け取る契約の締結に至りました。また、A社は東京の産業見本市に参加した際、韓国企業2社より引き合いを受けましたが、輸出経験が全く無かったため、担当アドバイザーから直接輸出の指導を総合的に行いました。その結果、2社との長期に渡る輸出契約を締結し、27年1月から韓国への輸出を開始しました。現在、毎月20フィートコンテナ1本（約1,000万円）の安定的な輸出が継続しており、同社より謝意が寄せられました。

【成功事例④】香港向けインスタントラーメン輸出の支援（福岡事務所）

ジェトロ福岡では、地場の豚骨ラーメンチェーン店A社から同社が海外展開している香港の店舗で店内販売する予定のインスタントラーメンの使用添加物の可否、および栄養表示に関わる表示規定について相談を受けました。担当アドバイザーから、1) 提示された添加物リストのうち数点の使用不可物質を使用可能物質へ変更すること、2) 栄養表示については、香港で販売されている類似品に貼付された表示ラベルを参考として同社に提供し作成方法を指導する等のアドバイスを行いました。その結果、香港への輸出が問題なく実行され、香港の店舗にて当該インスタントラーメンの販売が開始されました。このアドバイスについて同社から担当アドバイザーに対し謝意の表明がありました。

【成功事例⑤】フィリピン通関サポート（大阪本部）

「フィリピン向け貨物の船積み直前にフィリピン輸入企業より最近法令変更があり船積み前検査が必要と言われました。法令変更の有無と対処方法を急ぎ教えて欲しい」との質問がありました。5月7日付け「通商弘報(速報)フィリピン向け貨物の検査制度開始」の事実紹介及び①船積み前検査詳細 ②船積み前検査費用(上限) ③船積み前検査費用の基本的負担者などを紹介し迅速な船積み前検査の実行と費用負担者の明確化を交渉する様アドバイスしました。後日無事輸出通関完了、費用も輸入企業負担で一件着したとお礼の電話を頂きました。

【成功事例⑥】精密製造部品メーカーの中南米進出を支援（広島事務所）

ジェトロ広島では、中南米に海外進出を検討している精密製造部品メーカーA社に対し、相談対応を実施しました。その後、同社は26年1月以降、数回にわたり、メキシコ、コロンビア等の進出候補国を訪問し、その際に海外ブリーフィングサービスを利用。また、東京出張の際には本部の担当者とも意見交換を実施。26年9月にボゴタに工場を設立（ないしレンタル）し、ヒューストンの販社（新設）から北米内での販売拡大することを決定。現在も進出・販路拡大に向けて海外コーディネーターによる輸出相談等ジェトロの各種サービスを利用しています。

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 < 1 > 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

一 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

【成功事例⑦】 酒の輸出（山梨事務所）

ジェトロ山梨では、25年夏、東京で開催された地銀主催のイベントに出展したA社に対し、ジェトロ事業を紹介。その後、26年2月食品輸出商談会 in 山梨では、香港バイヤーと商談を実施し、4月末には白ワイン、赤ワイン、梅酒の直接輸出に至りました。8月には、商談会前にバイヤーを視察目的で同社に連れて行ったことに対し、「その後の商談時や交流会の際のバイヤーとの面識が役立ち、話をスムーズに進めることができた」との謝辞をいただきました。また、その後のバイヤーの意見を、同社にフィードバックした結果、「今後の対応の修正に大変役立った」とのコメントをいただきました。

2) 企業の海外拠点設立を支援

【成功事例①】 タイで合弁会社設立を決定し、27年より現地事務所にて営業開始予定(山梨事務所)

製造業の総合サービスメーカーであるA社は、26年4月にジェトロ山梨を来訪し、投資相談にて支援を開始。タイへの進出を希望し、8月よりジェトロ・バンコク事務所のビジネスサポートセンターへ入居。入居中に地場企業や日系企業を多く訪問したところ、複数の引合い案件があった事などから、合弁での進出を決定しました。合弁相手の紹介で事務所を確保し27年1月より現地駐在し営業活動を開始予定です。また、同社は既にベトナムにも拠点を有しており、10月に諏訪で開催されたジェトロ主催のバイヤー招へい商談会ではベトナムのバイヤーとの商談に臨み、今後の取引の可能性について継続して協議することとなっています。

【成功事例②】 シンガポール市場に向けた地元産海苔加工品の輸出を支援(千葉事務所)

地元産海苔の加工品を製造・販売するA社より、自社製品の海外展開について相談がありました。担当コーディネーター及びアドバイザーが紹介したシンガポール開催の食品見本市「Oishii JAPAN 2014」へ参加したところ、26年12月にシンガポールの日系企業との現地法人設立に至りました。27年1月にはジェトロ農林水産部が行う食品輸出商談会にも参加、同社事業の海外展開に向けて、ジェトロの各種サービスを利用いただきました。

【成功事例③】 ビジネスサポートサービスとその他支援メニューの相乗効果による役立ち事例(横浜事務所)

ジェトロ横浜では、26年5月に情報サービス・ソフトウェアA社に対し海外ブリーフィングサービスをアレンジしたことをきっかけに、営業型国内コーディネーターより、新興国個別支援サービスを紹介し、その利用につなげました。同年9月にはベトナム・ハノイ、ホーチミン、フィリピン・マニラへ現地市場調査、商談等のため、海外出張する際に新興国個別支援専門家が同行しました。その中で、ハノイ事務所およびホーチミン事務所において、現地での商慣習や法人設立の手続き等に関するブリーフィングをするなど、国内外で連携して専門家とともに支援を行いました。現地視察の結果、最終的にマニラへの海外進出（開発拠点の設立）を決定し、専門家の支援もあり、27年2月に現地法人を設立するに至りました。また、本事業の最終レビュー時にて、専門家をはじめ当所職員、コーディネーターに対して謝意が示されました。

3) 海外企業、現地政府とのトラブルの解決に寄与

【成功事例①】 中国 現地政府による強制立ち退き勧告への対応(本部・ビジネス情報サービス課)

A社は7年に中国に進出。食品を製造、全量を日本へ輸出しています。ようやく事業の黒字化の目処が立ったところで、25年7月、ハイテク企業のみを誘致するとの理由により現地政府から立ち退き勧告を受けました。アドバイザーより、強制立ち退き時の経済補償や移転の場合の代替移転先の交渉が重要となること、現地政府との交渉方法などを説明しました。交渉の結果、投資額・登録資本金を上回る経済補償金の支払いを受けることと移転が決まり、移転先の賃貸工場が完成する27年末には移転できる見込みとなりました。A社より謝辞と報告がありました。

【成功事例②】 慎重な対応を求める助言に好反響(名古屋事務所)

26年11月ジェトロ名古屋に、海外バイヤーの身元保証につきご相談がありました。A社はウガンダ人バイヤーから同社を訪問したいので招へい理由書、身元保証書の発行を依頼されたとのこと。他に相談企業の法人登記簿謄本、納税証明書、預金通帳の過去6ヶ月分のコピー、印鑑証明書等の提出を求められているがどう対処すべきかとの相談でした。ジェトロ名古屋からは慎重な対応を助言し、身分保証する場合は事前に滞在費の振込みを依頼する等の対処をお勧めしました。A社より振込みを依頼したところでコンタクトが切れたとのご連絡を受け、詐欺と断定することはできないものの、慎重に対応するようというジェトロのアドバイスには、好感が持てるとのコメントをいただきました。

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

≪1≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

【成功事例③】 貿易投資アドバイザー対応によるトラブル回避（福岡事務所）

27年2月23日電話にて、A社よりナノ繊維製造機械のエジプト向け輸出相談として、「パフォーマンスボンド(契約履行保証状)の書式」についてお問い合わせを受けました。背景を確認した結果、大掛かりなプラント輸出ではなく通常ベースの機械購入案件と判断された為、パフォーマンスボンドを、悪用された場合の輸出者リスクを説明し、可能な限り一般的な決済手段としてT/T決済とする等慎重な対応されるようアドバイスしました。27年3月11日進捗状況を電話確認したところ、T/T決済にて成約の最終合意には至っていないが、商談継続中である事の説明を受け、予期しない決済面のリスク回避に繋がったとして謝意を頂きました。

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
　　< 1 > 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
　　[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

4. 定性的指標の実現例【ジャパン・ブランド発信】

(1) 展示事業

1) 広報展を通じた我が国企業の海外展開を支援

製品・技術の紹介や日本の産業・技術・サービスなどの情報を提供し、現地進出日系企業や日本企業のビジネス活動を支援しました。

【参加事例①】エクアドル ISDB-T ビジネスセミナー・展示会（エクアドル・キト）

日伯地デジ方式を採択したエクアドルにおいて、総務省より、地デジ普及を目的としたセミナー及び展示会の開催に係る協力依頼を受け、事業実施に至りました。総務省、在エクアドル日本大使館、JICA と共にオールジャパン体制で本イベントを共催し、中南米諸国での更なる地デジ普及と関連企業のビジネス波及を図る良い機会となりました。

【参加事例②】エルビル国際見本市（イラク・エルビル）

イラクでの商機を適確に捉えるべく、同国有数の商業都市の一つとして目覚しい発展で注目されるエルビルで開催された国際見本市に初めて出展し、日本企業の製品サンプルや資料の広報展示を行いました。

【参加事例③】第 19 回ガーナ国際見本市（ガーナ・アクラ）

ジェトロは西アフリカの資源大国ガーナの首都アクラで開催された総合見本市に広報参加しました。途上国貿易開発部のアンテナショップ事業で使用された日本企業 11 社 21 品目の商品をサンプル展示し、現地消費者の反応やブランド嗜好を併せて調査しました。

2) 在外日系企業の展示会出展を支援

在外展示会出展支援事業では、有力な海外見本市における現地進出日系企業の製品・サービスの直接的な販売促進活動の支援ツールとして、現地進出日系企業が独自に出展するブースをジェトロが取りまとめることで、ジャパン・パビリオンを組織し、出展しています。26 年度は中国で 4 件実施しました。

【参加事例①】中国（昆山）ブランド産品輸入交易会（中国・昆山）

出展者が設置した展示会用の和室ブースは、来場者やメディアより大きく注目を集めました。結果、国内メディア 2 件、中国メディア 3 件の報道があり、来場者からは、「和室ショールームがあることで和の生活空間が分かりやすく伝わる」などの声が聞かれました。

【参加事例②】第 19 回広州国際照明展（中国・広州）

日本側業界団体および主催者と調整し、マッチング支援（機械・環境産業部と連携）や、現地 LED 関連団体との交流機会の提供等をジェトロが担うという、関係者の相互協力を試みました。

【参加事例③】中国国際工業博覧会（中国・上海）

華東地区で最大規模の国家級工業総合見本市に出展しました。出展者に対して商談マッチングを実施し、現地人脈がないと商談機会を得ることが難しい中国企業を中心に約 70 社を来場誘致しました。出展者の日本企業からは、中国市場にニーズを実感する場になった、来場者の中国企業からは、日本の最新技術に触れる機会になったなど、ポジティブな反応があり、結果として 900 万ドルの成約（見込み含む）となりました。

3) プラットフォーム広報展事業

プラットフォーム広報展事業では、プラットフォーム・コーディネーター事業を活用し、進出日系企業の現地広報や現地パートナー発掘のための広報展示事業を実施しています。26 年度に、中国、カンボジア、ブラジルで 4 件実施しました。

【参加事例①】50th Brazilian International Gift Fair（ブラジル・サンパウロ）

ブラジルまで渡航できない中小企業が多い中、バイヤーとの取次を含めた商談支援型の広報展を目指し、ブラジルでニーズが見込まれるキッチンウェアやギフト、雑貨をメインに 11 社のサンプル品を出展しました。本取組みは NHK-BS の報道番組にて「JETRO、あなたの商品を海外に売り込みます」というタ

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

≪1≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

イトルで報道されました。

4) ジャパンフェア事業

ジャパンフェア事業では、新興国の中でも特に日本企業の進出が途上段階にあり、日本製品、ブランドの定着が乏しい国を対象に、市場参入のための日本のイメージ・知名度の向上に資するフェアを実施しています。26年度は、タンザニア、イラン、インド、イラク、ナイジェリア、パキスタンで6件実施しました。

【参加事例①】 第38回ダレスサラム国際商業祭「サバサバ」(タンザニア・ダレスサラム)

タンザニア最大の見本市にジャパン・パビリオンを出展しました。家庭用品メーカーA社は、同社のクリナー sponsing の実演が功を奏し、出展を契機に現地提携先を開拓し、同国での事業展開を決定しました。また、展示会開催時には、キクウェテ大統領、キゴタ産業貿易大臣が日本パビリオンを訪問され、日本の製品を強く印象付けることが出来ました。さらに、タンザニアを公式訪問中の秋篠宮両殿下が日本パビリオンを訪問され、全ての出展者を激励されました。なお、新潟県のB社は、今回の出展を通じて現地市場を開拓し、タンザニアへの進出を準備中です。

【参加事例②】 テヘラン国際産業見本市 (イラン・テヘラン)

中東の新興マーケットであるイランにおいて、ジェトロは14年ぶりにテヘラン国際産業見本市に出展しました。米国・EU等による対イラン経済制裁下という制約があるなかでも、人道支援分野である医療機器については実機展示を行なった他、パネル・資料等の展示を通じてのジャパン・ブランドの発信を行いました。なお、A社は本見本市で商談したイラン代理店と26年11月のMEDICAで引き続き商談を行った結果、成約を上げました。

【参加事例③】 India Chem (インド・ムンバイ)

インド最大級の化学・石油化学見本市に出展しました。本展示会において、日本はフォーカスカントリーに指定されており、展示会全体の開会式ではジャパン・パビリオン出展企業が基調講演を行いました。

【参加事例④】 バグダッド国際見本市 (イラク・バグダッド)

イラク情勢が混迷する中、出展業務を現地コレスポンデンスに委ねる方法を模索し事業を実施しました。日本は、同展示会における外国からの最大の出展国となり、ジェトロのジャパン・パビリオンは同見本市で3年連続ベスト・パビリオン賞を受賞しました。また、バグダッド市長が現地メディアで「今回の見本市では日本が重要」と発言するなど、注目を集めました。副首相、外相をはじめ、多くの要人が来訪しました。

【参加事例⑤】 ラゴス国際見本市 (ナイジェリア・ラゴス)

新興国市場として注目を集めるナイジェリアにおける最大の総合見本市「ラゴス国際見本市」に、日本企業および現地販売代理店など24社からなるジャパン・パビリオンを設置しました。同パビリオンに対し、主催者のラゴス商工会議所(LCCI)より最優秀パビリオン賞及び最優秀外国パビリオン賞の二つの賞が授与されました。

【参加事例⑥】 第9回エキスポ・パキスタン・ジャパン・パビリオン (パキスタン・カラチ)

パキスタン最大の総合見本市にジャパン・パビリオンを設け、日本製品・ブランドをアピールし、出展15社の日本企業並びに同現地代理店の市場開拓を支援しました。会期4日間で800件近い商談が行われ、フォークリフトやダイカスト・金型関連など産業機械を中心に成約見込額は約28億円に達しました。

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
《1》中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

5. 定性的指標の実現例【海外進出・在外日系企業支援】

(1) 進出日系企業の事業環境改善、トラブル解決への貢献

海外に配置するアドバイザーや、海外でリテインする法律事務所・会計事務所等を活用し、進出日系企業が直面するトラブルや貿易投資に関する相談に対応しました。また、25年度に開始した「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」を、12カ国17カ所（注1）に設置し、支援体制を整えました。プラットフォームにおいては、業務委託により弁護士や会計士、コンサルタント等をコーディネーターとして配置し、現地の官民の協力機関と連携して、個別相談への対応を一元的・重層的に行っています。

また、進出日系企業が抱える現地法制度等に起因する問題を集約し、現地日本大使館や日本商工会等と連携しながら、現地政府等へ課題改善に向けた提言や改善のための働きかけを実施しています。

こうした対応を通じて、進出日系企業が抱える課題の解決や事業環境の改善に取り組んでいます。

（注1）中国（重慶／成都、北京／天津、上海／江蘇／浙江、広東／福建）、インド（チェンナイ、ムンバイ）、タイ（バンコク）、インドネシア（ジャカルタ／スラバヤ）、フィリピン（マニラ）、ベトナム（ハノイ、ホーチミン）、ミャンマー（ヤンゴン）、ブラジル（サンパウロ）、カンボジア（プノンペン）、バングラデシュ（ダッカ）、米国（サンフランシスコ）、ドイツ（デュッセルドルフ）

【成果事例①】当局からの倉庫内荷物移動停止措置に関する相談への対応<チェンナイ事務所>

日系運送業者は、リース契約で借りている倉庫における死亡事故発生により、当局から倉庫内の荷物移動停止措置を受け、貨物の出荷ができなくなりました。これを受け、チェンナイ事務所は当局への嘆願書を作成、また海外アドバイザーが当局とA社との間で、貨物の出荷に向けた交渉等を行いました。その結果、緊急に必要な貨物に関しては出荷の許可が下り、A社は取引先に迷惑を掛けることなく出荷を完了させることができました。

【成果事例②】学歴を理由とした就業証発行拒否に関する相談への対応<武漢事務所>

日系部品メーカーは、工場長が大卒ではない（高卒）という理由で武漢市当局から就業証の発行を拒否されました。武漢事務所の海外アドバイザーは、武漢市当局に対して「日系企業の工場は、学歴よりも入社後の社内教育・経験を重視しており、社内評価制度で社員を評価している」と直接説明し、適切に就業証を発行するよう依頼。その結果、当局から同社工場長に就業証が無事発行されました。

【成果事例③】会社設立日の変更に関する相談への対応<ヤンゴン事務所>

日系商社は、4月1日に現地での会社登記手続きを行ったものの、当局側は登記料が支払われた3月31日を会社設立日として受理しました。同社及び同社コンサルタントは、会社設立日を4月1日付で申請していると異議申し立てをしましたが、当局は「聞いていない」との返答に終始していました。ヤンゴン事務所の海外アドバイザー（投資企業管理局（DICA）・ジャパンデスクに派遣）が同社に代わって経緯を説明したところ、当局側は「大きな問題はない」として、4月1日の会社登記に変更することができました。

【成果事例④】IVA（付加価値税）の還付遅延問題への対応<メキシコ事務所>

現地日本人商工会議所の会員企業にアンケートを行った結果、IVA（付加価値税）の還付遅延に関する問題が多くありました。中でもSAT（国税庁）などで発生した各種システム障害により、税務申告ができなかったにもかかわらず遅延金を課されたケースが報告されました。メキシコ事務所は7月7日に現地国税庁長官と意見交換を行った結果、国税庁から地方税務署に改善に向けた指示がなされ、一部企業の遅延金が返金されました。

【成果事例⑤】タイのEPAにおける活用手続き上の課題解決<バンコク事務所>

EPAの活用を巡り原産地証明書発給機関や税関による、制度の矮小的解釈、条文の独自判断解釈や運用をめぐる問題が日々発生しています。バンコク事務所は、EPA活用上の問題のうち企業側に非がなく、政府の解釈や運用に問題があると考えられる場合は、商務省や税関と連絡を取り合い、対応改善を要請。ジェトロの仲介により、税関や商務省、当該日系企業が協議を重ねた結果、特恵税率の適用が認められた企業がありました。

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとすべき措置等
< 1 > 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

【成果事例⑥】中古機械の輸入規制強化の通達施行の延期<ハノイ事務所>

中古機械輸入の規制に関する通達が7月に公布され、ベトナムへの輸入が認められる主要な中古機械・設備は、使用期間が5年以内、新品の80%以上の品質を確保することが条件とされました。その結果、製造設備を中古品で持ち込む前提で進出した多数の日系企業等から、通達の見直しを求める声・相談が寄せられました。在ベトナム日本大使館、ベトナム日本商工会などと連携し、ベトナム政府へ陳情、さらに、ベトナム計画投資省の投資誘致ミッション訪日の際、ジェットロから同規制実施に関する日本企業の懸念・要望などをベトナム側に伝えた結果、8月29日付で通達施行の延期が決定されました。

【成果事例⑦】水産由来品の日本からベトナムへの輸出に関する相談への対応 <ホーチミン事務所>

日系商社は水産由来品（魚油）をベトナムへ輸出する際、ベトナム当局から「日本側の証明書が必要」、日本の動物検疫所から「証明書発行にはベトナム政府の正式な要請が必要」と指摘され、1月から8月にかけて板ばさみの状態にありました。これを受けホーチミン事務所の海外アドバイザーは、在ハノイ日本大使館の農水省駐在員に協力を求め、日本の動物検疫所に同社の事情を説明してもらうよう依頼。その結果、9月に日本側の証明書が発行され、同社は輸出取引を開始することができました。

【成果事例⑧】インド工業団地開発公社の違約金要求に関する相談への対応<ニューデリー事務所>

グジャラート州の工業団地に進出予定の日系企業は、6月に、現地開発公社から「『認可前に建設を始めた』としてインド工業用地開発公社から違約金が課されるトラブルがありました。これを受けてニューデリー事務所のアドバイザーは同社からヒアリングを行った上で、同開発公社に①違約金撤回と②工場建設許可を要請。また、同社に法的な問題点は無いことや、今後の日系企業による同地への投資に影響が及ぶことについても説明しました。その結果、同開発公社は10月に同日系企業への違約金請求は撤回、また工場建設許可もおりることになり、同社からジェットロへの感謝の言葉が寄せられました。

【成果事例⑨】税関当局のHSコード誤認による関税差額徴収に関する相談への対応 <青島事務所>

日系部品メーカーが輸入する部材のHSコードを税関当局が誤認し、通常6%の関税を3%で徴収していたことが6月に判明。税関から1年分の差額を請求されたため、請求金額の引き下げや分割払いの可能性について、同社からジェットロ青島へ相談が寄せられました。同所海外アドバイザーは、請求額の引き下げは困難としながらも、分割払いの要求はすべきである点、また税関側のミスを指摘し譲歩を迫るのは得策ではない点などをアドバイス。それを踏まえて同社が税関との交渉を行った結果、約20%の減額と3回の分割払いが認められ、同社から同所海外アドバイザーに感謝の声が寄せられました。

【成果事例⑩】加工貿易および関連税務に関する相談への対応 <青島事務所>

日系商社から加工貿易の可否および税務上の留意点について青島事務所に相談がありました。非製造業の加工貿易については実例が少なく、また関連規則も頻繁に変化していることを踏まえ、同所海外アドバイザーおよび同事務所は、現地で契約している税務・会計リテイナー2社に協力を仰ぎながら調査を行いました。その結果、同社でも一定の条件を満たせば加工貿易は可能であり、税務上のメリットがあることが判明。同社に道筋を示すことができ、感謝の言葉もいただきました。

【成果事例⑪】プラットフォーム・コーディネーターとの連携によるギフトフェアの販路開拓を支援<サンパウロ事務所>

サンパウロ事務所は、プラットフォーム・コーディネーター（以下、CDR）と協力して、キッチンウェア、ギフト、雑貨など中小企業11社からサンプル出展を募り、商談支援型の広報展をサンパウロで実施。CDRは、展示会会期前に行った有望バイヤーへの事前お披露目会に有望バイヤー3社を取り次ぎ、また、事前に日本で出展各社との個別相談を行い、ブラジルで販売するための戦略を具体的にアドバイスしました。この結果、京都のこけしや漆器などが、現地の有力バイヤーと成約するなど、中間層の増加により市場拡大が続くブラジルにおいて、より質の高い差別化された商品の販路開拓に貢献しています。

(2) 我が国企業の海外での適切な知的財産権保護の実現に向けた貢献

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

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
《1》中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

1) 商標等の抜け駆け出願・登録問題における具体的な支援

【支援事例①】地方自治体からの冒認出願相談を受け、支援<ソウル事務所>

ソウル事務所は、日本の地方自治体から、当該地域の名称が韓国において冒認商標出願されているとの相談を受けました。特許法律事務所に相談の上、本件を韓国の特許庁に情報提供したところ、不採用と公告決定が下されましたが、同自治体の意向を受け、特許法律事務所と連携しながら異議申立の申請を行い、登録阻止に向けて取り組んでいます。

2) 相談対応や IPG の活動等を通じた個別企業・業界に対する支援

【支援事例①】冒認特許出願を行った企業に権利を放棄させる<ソウル事務所>

5月、ソウル事務所は、A社より、取引先韓国企業が冒認特許出願を行い特許権を取得していると相談を受けました。A社と共に特許法律事務所に赴き、今後の対処方針を検討するなど調整支援を行ったところ、8月、A社は当該韓国企業と協議の形で、特許権を放棄させることができました。A社からは、ジェトロに対する謝意が述べられるとともに、知的財産管理の重要性について認識を深められたとのコメントを受けました。

【支援事例②】支援企業が模倣品の行政摘発に成功<北京事務所>

北京事務所は25年12月、自社製品の模倣品が発見された日系企業より、模倣品製造業者の摘発に向け、調査会社、警告状の効果、証拠収集等について相談を受けました。模倣対策として調査会社の紹介、行政摘発に係る一般手続き等を情報提供したところ、26年12月、広東省の公安が同社の模倣品製造業者を摘発し、16万元（約270万円）相当の模倣品を押収し、主犯者も拘束した旨報告を受けました。適切な情報が摘発の成功に繋がった旨謝辞を受けました。

【支援事例③】米国に IPG を設立<ニューヨーク事務所>

ニューヨーク事務所は11月、在米国日本企業、日本人弁護士を中心メンバーに、米国の判例や政策を学び情報交換を行う IPG (NY IP study group) を設立しました。11月と12月に開催した会合には、のべ100名を超える参加者が集まり、新たな知財のネットワーキングが組織されたことが評価されました。1月以降は、米国特許商標庁 (USPTO) の幹部を招き、意見交換を実施する等、同庁と連携し双方の知財制度の普及と理解を図る予定です。

【支援事例④】官民対話の開催を通じた個別企業に対する支援<バンコク事務所>

バンコク事務所は、12月16日にタイ商務省内において、第8回知財官民対話を開催し、現地日系企業が商務省知的財産局の幹部をはじめ、裁判所や検察庁、税関の担当者等現地の関係当局に対して要望を直接伝える機会を調整・提供したところ、A社が係争中の侵害訴訟案件の早期解決を求める具体的な発言を行い、それに対し、現地政府から前向きな応答を得られました。

【支援事例⑤】日中間における双方向の交流を支援<北京事務所・広州事務所>

北京及び広州事務所は、ジェトロが事務局を務める国際知的財産保護フォーラム (IIPPF) の活動の一環として、11月17日～21日に第12回知的財産保護官民合同訪中代表団 (実務レベル・北京) を、1月13日～14日に第4回知的財産保護官民合同訪中代表団 (実務レベル・広東) を受け入れました。訪中団の北京訪問時には、最高人民法院の訪日の意思を確認し、今年3月1日～6日に訪日が実現しました。ハイレベルの訪中団派遣の実現に向け、セミナーや意見交換会を開催する等、双方向の交流が行われています。

【支援事例⑥】A社の権利取得への支援<ソウル事務所>

ソウル事務所は、韓国国内で開催された住宅関連のフェアにおいて、知財に関する無料法律相談会を開催しました。韓国では冒認出願問題も多発しており、日本企業にとり知財保護が重視されています。当日の相談者A社からは、韓国進出に当たり商標登録出願を行いたいという意向が確認されたため、無料法律相談サービスを提供した特許法律事務所の紹介や、出願に向けた打合せへの、ソウル事務所担当者の同席及びアドバイスを行った結果、同社の複数出願につながりました。

3) 海外政府との連携による知的財産権保護の推進

【推進事例①】中国国際貿易促進委員会とシンポジウムを共同開催<北京事務所>

北京事務所は、11月、中国国際貿易促進委員会 (CCPIT) との覚書締結後の初めての協力事業として、知財保護シンポジウムを共催しました。シンポジウムの冒頭では、CCPITの盧鵬起副会長が主催者と

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

≪1≫中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

して挨拶するとともに、複数の中国政府部门（商務部、国家工商行政管理総局、公安部、最高人民検察院検察理論研究所）が講演し、日中間における協力関係の再開を印象付ける事業を展開しました。

【推進事例②】

ニューデリー事務所は、27年3月7日、ニューデリーのサケット地方裁判所において、地裁判事向けのセミナーを開催しました。両国の知財制度についての啓発を目的としたセミナーで、日本からは法曹界の専門家として弁護士が2名、またインドからはデリー高等裁判所判事が講演しました。事業実施後のアンケートでは、全参加者より100%の満足度が確認されるなど、実践に基づく実り多い内容の講演となりました。

4) 政府及び政策における貢献

【貢献事例①】国際商標協会（INTA）の年次総会で啓発活動<香港事務所>

香港事務所は5月、特許庁への協力の一環として、国際商標協会年次総会において、日米欧中韓の商標五庁会合および特許庁の取り組みを紹介する展示ブース・セミナーの設営と運営を行いました。各アクティビティを円滑に実施でき、年次総会における特許庁のプレゼンスを高められたとして、特許庁から香港事務所へ感謝状が贈られました。

【貢献事例②】特許庁と各国関係機関との覚書締結に貢献<ニューヨーク事務所、バンコク事務所>

ニューヨーク事務所は、米国特許商標庁と日本国特許庁が今後二国間で進める協働プロジェクトの開始に向け、今後の取り組み案や二国間の取り決め文書を作成するなど両国機関との連携を図りました。またバンコク事務所は、日本国特許庁とASEAN各国の知財庁との間における協力覚書の締結に向けて、内容の検討や進捗の調整等を行った結果、26年11月にはカンボジア、27年1月にはマレーシアの知財庁との間で、人材育成や審査実務等、具体的な協力事項が盛り込まれた覚書締結に貢献しました。現在、タイ、ラオス、ブルネイとの間で、27年5月中の締結に向けた最終調整を進めています。

【貢献事例③】我が国の特許関連施策における政策決定に貢献<ニューヨーク事務所>

ニューヨーク事務所は米国特許商標庁や米国議会の動向について適時ジェトロホームページに掲載するとともに、経済産業省及び特許庁の担当者に必要な米国の状況を調査・報告しています。当該報告書は、産業構造審議会や小委員会における議論の基礎資料として利用されています。

5) 中小企業の外国出願に対する具体的な支援

【支援事例①】外国出願支援事業を開始

ジェトロは、「外国出願に要する費用が高額である」という中小企業の知財活動上の課題に対応するため、26年度から全国の自治体を対象に外国出願支援事業を開始しました。7月25日～8月20日の約1ヶ月間公募を行ったところ、241件の応募がありました。審査の結果92件を採択し、その後実際に外国出願を行った企業（86社・団体）に対し、出願費用の半額を助成しました。

(3) 日本企業の新興市場国等への進出を強力にサポート

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

1) 海外進出に必要な実務情報の提供を全国で展開

a) 初級者向け投資実務講座（「初めての海外進出」講座）

海外進出の必要性を感じながらも、どのような準備を行えば良いか分からないという中堅・中小企業を主な対象として、6月に大阪、8月に東京、9月に大阪（応用編）、福岡、10月に名古屋、11月に岡山、12月に東大阪、1月に横浜、3月には福井、京都で開催し、事前準備から販路拡大まで体系的に学習できるとして好評を得ました。

b) 特定トピックの実務情報に関するセミナー

海外で事業を展開する上で特に重要となる実務に関する情報を提供するため、27年1月に英国リスク・コンサルティング大手と東京で、世界各地の政治、セキュリティ・リスクを展望するセミナーを開催しました。

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 < 1 > 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

また、進出・操業後の潜在的リスクの把握やその対策についての実践的なノウハウの紹介を行う「現地進出後のリスクマネジメントセミナー」を27年2月に開催しました。

2) 新興国を中心に投資環境や産業動向に関する情報を提供

a) アジアの日系工業団地説明会・個別相談会

アジア主要国の日系工業団地に関する情報提供の場として、「アジアの日系工業団地説明会・個別相談会」を、10月に福岡で初めて開催しました。情報ニーズの高いテーマであることから、説明会・相談会の開催地域を広げ、27年2月に浜松、京都で開催しました。

b) 新興国等の投資環境に関するセミナー

26年度は、外国政府・在京大使館等の要請を受け、投資環境セミナーを55件主催/共催しました。マレーシア、ベトナム、バングラデシュ等のアジア諸国やアフリカ、スロベニア、ハンガリー等の東欧諸国に加え、先進国からも米国のアラバマ州、オレゴン州などのセミナーを開催しました。またモルジブ、バングラデシュ、インドに関しては元首級（大統領、首相）を招いたセミナーを開催し、トップ自らが各地の魅力的な投資環境を訴えました。

3) 新興国へのミッション派遣と官民挙げてのトップセールスへの貢献

a) アジア各国にミッションを派遣

成長著しい新興国への日本企業の進出を支援するため、アジアの注目国に投資ミッションを派遣しました。7月に実施した「ベトナム北部投資ミッション」には中小製造企業を中心に25社が参加。その後現地ジェトロのフォローを経て、5社がベトナムでの工場立地を検討中です。同7月に実施した「ミャンマー・ティラワ SEZ 投資ミッション」では、参加企業17社と SEZ 開発事業会社（MJ ティラワ・デベロップメント社、以下 MJTD）との個別相談会をアレンジ。このうち4社がティラワ SEZ への進出を決定し、MJTD との土地予約契約を締結するなど具体的な成果が生まれました。

また11月に実施した「バングラデシュ投資ミッション」には中小製造企業を中心に34社が参加しました。バングラデシュ輸出加工庁（BEPZA）との間で26年6月に合意した、日本企業向け優先割り当て対象となる輸出加工区内のレンタル工場や進出日系企業などを視察。ミッション終了後のアンケートでは、参加者の約6割（23名）が中長期的に進出を検討したい、さらに11名が今後2年以内に進出を具体化させたいと回答しました。

ラオス投資ミッションには、製造業を中心に28社・団体30名が参加しました。役立ち度は4段階中上位2項目で93.3%（最上位80%）と高評価を得ました。参加者の約3割（11名）が「ラオスへの中長期的（2～4年）な投資に向け、今後検討していきたい」と回答を得たほか、OEM先が見つかったとして「速やかな（半年以内）投資に向け、具体的な検討に入りたい」と回答した企業もありました。

事業名	実施時期	対象地域	参加者数
ベトナム北部投資ミッション	7/14-18	ハノイ、ハイフォン、クアンニン省、フンイエン省、ハナム省、バクニン省	25社・団体30名
ティラワ SEZ 投資ミッション	7/28-29	ヤンゴン（ティラワ）	28社・団体32名
バングラデシュ投資ミッション	11/16-19	ダッカ	34社38名
インド経済視察団	2/8-14	アーメダバード、ムンバイ、プネ、チェンナイ	21社・団体22名
ラオス投資ミッション	3/3-6	ビエンチャン、サワンナケート、パクセ	28社・団体30名

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

≪1≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

b) 地方自治体・商工団体のミッション派遣に協力

都道府県や市町村等の自治体・商工団体が主催するミッションに対する共催、現地日程のアレンジ、ブリーフィング、現地活動費支援費を含めた協力を全国で実施しました。26年度7件のミッションには併せて75社・団体、89名が参加しました。

事業名	実施時期	主催・共催機関	参加者数
山梨経済ミッション・海外経済事情視察	8/4-10	山梨県中堅企業国際化交流会（公益財団法人やまなし産業支援機構）、山梨県	11社・団体、14名
富山ロシア薬業投資ミッション	9/7-13	富山県薬業連合会	10社・団体、12名
茨城県ベトナム投資環境視察ミッション	10/5-9	茨城県、海外進出サポート協議会	17社・団体、22名
福岡県中小企業インドネシア自動車ビジネスミッション	11/11-15	福岡県、北部九州自動車産業アジア先進拠点推進会議	13社・団体、14名
栃木県タイ投資環境視察ミッション	11/17-21	栃木県産業振興センター	6社・団体、7名
富山県ベトナム・タイ経済訪問団	12/16-20	富山県	8社・団体、8名
マレーシア・シンガポール視察研修	2015/1/18-24	ひろしま産業振興機構	10社・団体、12名

【成果事例①】 中小企業のミャンマー進出を支援

ミャンマー・ティラワ SEZ 先行開発区域「クラス A」において土地予約契約を締結している日本/日系企業は20社(27年2月末時点)。そのうち、9社(※)が過去3回実施したティラワミッションの参加企業であり、7社が中小企業です。また、セミナーや国内外での個別相談、そしてメールマガジン「ティラワ情報連絡会(配信件数:約16,000件)」等の利用企業を含めると、20社のうちジェトロ事業を利用している企業は8割に上ります。日緬官民が合同で開発を進めるティラワ SEZ への各社の進出判断にあたって、ジェトロミッション等支援事業をご活用頂いています。
※縫製3社、建材、ゴム製品、医療補助機器、カメラ用品手袋、物流。

c) 安倍首相等、政府要人および財界幹部の海外訪問ミッションへの協力(セミナー開催)

日本の製品・技術、教育や医療分野でのトップセールスを目的とした、安倍首相や茂木経済産業大臣(当時)と日本の財界幹部からなる経済ミッションが外国を訪問する機会に、ジェトロはセミナー等を開催し、政財界挙げてのトップセールスの場を提供しました。5月リヤドでの「日本・サウジアラビア・ビジネスフォーラム」を皮切りに、26年度6回開催し、日本と現地から合わせて政財界関係者等2,308名が参加しました。

また1月には、安倍首相と同行経済ミッションの中東訪問にあわせて、イスラエルのエルサレムにて「日本・イスラエル・ビジネスフォーラム」を開催しました。

この種のミッションは実施直前まで公表されないことから、短い準備期間で現地セミナーを開催しなければならず、ジェトロの効率的な事業運営に官邸や経産省から評価をいただいています。

事業名	実施時期	協力機関	参加者数
日本・サウジアラビア・ビジネスフォーラム	5/4	ジェトロ、経済産業省、中東協力センター	290名
日本・チリ・貿易・投資フォーラム	7/31	ジェトロ、石油天然ガス・金属鉱物資源機構(JOGMEC)、国際協力機構(JICA)	315名
日本・ブラジル・ビジネスフォーラム	8/2	ジェトロ、日本経済新聞社、パロールエコノミコ	425名
日本・バングラディッシュ・ビジネス・フォーラム	9/6	バングラディッシュ投資庁(BOI)、バングラディッシュ商工会議所連合会(FBCCI)	493名
日本・スリランカ・ビジネスフォーラム	9/7	スリランカ・日本経済委員会(セイロン商工会)	325名

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 < 1 > 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [2] 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

日本・イスラエル・ビジネスフォーラム	27/1/18	ジェトロ	460名
--------------------	---------	------	------

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

d) 日系自動車部品のブラジル市場へのシェア拡大に向けた取組み

販売台数世界第4位（25年）の自動車市場であり、中長期的にも成長が期待されるブラジルから、非日系外資自動車メーカーと地場部品メーカーを招へいしました。日本の自動車部品メーカーのブラジルへの輸出・進出の拡大、更にはシェア10%程度と低調な在伯日系自動車メーカーのビジネスに寄与することを狙い、商談会を核とする事業を行いました。

① 現地調査

自動車メーカーやTier1部品メーカー等をリストアップすると共に、同国自動車産業の概要および関連規制・インセンティブ等に関する調査を実施。招へい企業選定や日本でのセミナーによる情報発信に活用したほか、報告書はウェブサイト掲載に向けて取りまとめを行いました。

② バイヤー招へい・商談会

日本の部品メーカーからの調達に関心を持つ同国非日系外資自動車メーカーおよび地場部品メーカー6社を招へいし、名古屋と東京で商談会を開催しました。

【商談会概要】

期間：	27年1月13日（火）～16日（金） 4日間
開催都市：	名古屋、東京
参加企業数：	日本企業 50社（名古屋：17社、東京 33社）
主催：	ジェトロ
成果：	商談件数：99件（名古屋：30件、東京：69件）
	成約（見込含）件数：51件（名古屋：17件、東京：34件）
	役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：
	（参加バイヤー）100.0%
	（参加日本企業）95.8%

③ セミナー開催

招へい前および招へい期間中に、名古屋と東京で計3回セミナーを開催しました。

実施時期	実施都市	参加者数	役立ち度 上位2項目
12月12日	名古屋	55社・団体、61名	98.0%
27年1月13日	名古屋	29社・団体、38名	97.0%
27年1月15日	東京	48社・団体、57名	95.8%

6. 定性的指標の実現例【グローバル人材の活用・育成】

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

(1) 新興国進出を目指す中小企業等に専門家を派遣

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

【新聞記事掲載①】「食の安心安全実現へ」26年12月17日付 四国新聞

四国新聞の中で、新興国進出支援専門家が支援しているサムソン（食品機械製造、香川県観音寺市）について報道されました。同社は26年5月に新興国事業に応募、インドネシアでの勤務経験がある専門家の支援を受けながら、現地の要請に応じて社員を派遣し、製造技術の指導や地元食材を使ったレトルト食品の開発などに取り組んでいる様子が掲載されました。

【新聞記事掲載②】「和光製紙のタイ進出」26年7月19日付 高知新聞

高知新聞の中で、和光製紙（製紙会社、高知県吾川郡）に対するタイ進出支援について報道されました。同社は昨年、新興国事業に応募、タイでの勤務経験がある専門家の助言を受けながら26年5月に資本金約1千万円で現地法人「タイ・ワコー・ペーパー」を設立し、バンコク北部に工場を借り既に稼働させています。専門家が同社にて打ち合わせに同席し「海外向け製品は海外で作る時代。他の中小企業にもいい見本になる」等、アドバイスする様子が掲載されました。

【新聞記事掲載③】「健康志向を狙い打ち」26年9月11日付 The Daily NNA（ベトナム版）

新興国進出支援専門家事業のサポートを受けている、こやま園（食品、兵庫県丹波市）について、ベトナム版NNAに紹介されました。ホーチミン市にて9月10日から開かれた食品飲料展示会「ベトナム&ビバレッジ2014」では、同社がジェトロ新興国進出支援専門家事業のサポートを受けて、童話「ジャックと豆の木」のモデルになったと言われる、なた豆100%使用している「なた豆茶」をPRしている様子が掲載されました。

(2) 国際即戦力育成インターンシップ事業を受託

経済産業省の「国際即戦力育成インターンシップ事業」を一般財団法人海外産業人材育成協会（HIDA）と共に受託、我が国の若手人材・学生を開発途上国の政府系機関、業界団体、民間企業等へインターンとして派遣し、相手国との人的ネットワークの構築やインフラシステム案件の獲得、および中小・中堅企業等の海外展開、グローバルリーダーに成り得る人材の育成に貢献する事業に取り組みます。

国内事務所のネットワークを活かし1次、2次の募集を行った結果、247名の応募者について、厳正な選考と国内事前研修を行い9月以降、17カ国151の政府機関・企業等で191人がインターンシップを遂行。派遣期間中は、ジェトロ海外事務所が情報提供や個別訪問等を行い、インターンへの情報提供と支援をきめ細かく行っています。

【雑誌記事掲載①】「海外インターンシップで人材育成」26年12月25日付（F-ACT）

本事業に参加し、26年度フィリピンの現地関係企業へインターンを派遣した日本エー・エム・シー（機械部品、福井県福井市）が、公益財団法人ふくい産業支援センターの情報誌『F-ACT』に紹介されました。記事の中で同社からは「これまでは関係企業同士、上層部間での交流はあったものの、現場レベルでは機会も少なかった中、今回の取組みで若手・中堅同士のネットワークができ、日常の業務の連携や企業同士の関係強化に有意義」とのコメントがありました。

< 2 > 対日投資拡大

○対日投資促進

成果指標

1. 定量的指標	
【中期計画】	▶ 重点案件に対する支援企業数：年平均 600 社以上。
【26 年度計画】	▶ 外国企業、地方自治体等、対日投資促進事業の関係者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4 段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上とすることを旨とする。
2. 定性的指標	
【中期計画】	▶ 高付加価値拠点の国内集積や雇用創出、地域活性化等につながる外国企業発掘・誘致等の具体的なアウトカムの実現。
【26 年度計画】	▶ 経済波及効果の高い案件や地域活性化等につながる外国企業発掘・誘致事例の実現。
3. 内部目標（参考指標）	
【定 量】	▶ 誘致件数 ▶ 特定誘致案件（誘致件数）

26 年度実績概要（定量+定性報告）

【ポイント】
① 26 年度における重点支援企業数は 856 社、誘致成功件数は 109 件でした。目標に対する達成率は、重点支援企業数において、142.7%です。
② IBSC 入居者・対日投資成功企業に対する「役立ち度」アンケートの結果、4 段階評価で上位 2 以上を得た割合は 100%でした。また、対日投資成功企業に対して、上位 2 以上を得た割合は、99.4%、ビジネス提携交流会参加者に対して、上位 2 以上を得た割合は 96.7%です。対日投資セミナー参加者に対しては、上位 2 以上の割合は 98.3%です。
③ 26 年度より開始した産業スペシャリスト事業（グローバル企業の経営層に対する攻めの営業）を通じ、100 億円を超える大規模投資を行った CLEVO 社（台湾／不動産開発）や、2020 年の東京オリンピック・パラリンピックを見据え、訪日外国人を対象に、世界初の外貨決済サービスを行うことを目的に日本進出を果たした FEXCO 社（アイルランド／金融）等、経済波及効果の高い案件の誘致に成功しました。
④ 26 年 6 月に閣議決定された、「日本再興戦略 改訂 2014」において、対日投資拡大のために、広報・情報発信の強化、JETRO の支援機能の強化や誘致に積極的な地方自治体の取組み支援強化等が謳われたことを受け、首相及び複数の自治体首長の参加を得たトップセールス・セミナーを、英国（5 月）および米国（9 月）にて開催しました。
⑤ 我が国政府は、対日直接投資推進のための司令塔である「対日直接投資推進会議」を中心に、必要な施策等について議論を行っています。27 年 3 月 17 日に開催された「第 2 回対日投資推進会議」では、総理・関係閣僚の参加の下、「外国企業の日本への誘致に向けた 5 つの約束」が決定されました。その中で、ジェトロは“誘致専門チームを整備し、「企業担当制」の相談対応補佐をはじめ、対日投資関心企業の発掘・支援業務等の体制・機能を整備する”とされています。また、ビジネス環境改善に資する外資系企業から声を集め政策提言を行う等、対日投資の拡大に資する活動を継続しています。26 年 12 月 1 日、第 4 回投資促進等ワーキング・グループにて、「日本に住所を有しない外国人が外国企業の子会社等を設立する際の法人登記等に関する規制の見直し（ジェトロ提案）」について討議が行われました。その結果、27 年 3 月 16 日、法人設立時の代表者の日本居住要件は撤廃されました。
⑥ 【費用対効果の分析】対日投資部にて費用対効果の分析を行ったところ、重点支援企業 1 社に係る費用（交付金）が 25 年度に比べて約 6 割に抑えられていました。これは 26 年度より開始した産業スペシャリスト事業を通じ、グローバル企業の経営層へのアプローチに職員が同行することで蓄積された誘致ノウハウや、マーケットレポートの分析等を通じた業界動向に対する知識等の蓄積により、職員の能力の向上が図られたことによるものです。27 年度も引き続き更なる効率化を図ります。

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 2 >>対日投資拡大
 ○対日投資促進

1. 定量的指標の達成状況

(1) 重点支援企業数

	経営方針・ 年度目標	1Q	2Q	3Q	4Q	26年度 実績計	達成率
重点支援企業数	600社 以上	170	77	293	316	856	142.7%

(内訳)

拠点化案件	6	2	1	0	9	
重点産業・有力案件	88	27	33	36	184	
一般案件	76	48	45	63	232	
特定誘致案件	0	0	214	217	431	

(2) 役立ち度調査の結果

事業ツール	対象	役立ち度	有効回答数	内訳/最上位の評価	内訳/2段階目の評価
IBSC	入居者	100%	113	94.3%	5.7%
誘致成功企業の評価	誘致成功企業	99.4%	105	91.8%	7.6%
外資系企業連携促進	参加者	96.7%	228	64.6%	32.0%
海外セミナー	来場者	98.3%	267	64.6%	33.7%
平均値		98.6%			

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

(3) 参考指標：誘致件数

	経営方針・ 年度目標	1Q	2Q	3Q	4Q	26年度 実績計	達成率
誘致件数	100件以上	28	15	18	48	109	109.0%
特定誘致件数	100件のうち 10件	0	0	0	10	10	100.0%

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

2. 定性的指標の実現例

(1) 関係機関との連携強化等による案件発掘・支援の強化

シンガポール (IE Singapore)、大韓貿易投資振興公社 (KOTRA)、台湾貿易センター (TAITRA)、タイ国政府商務省国際貿易振興局 (DITP) と協力して支援を行う等、関係機関との連携強化を図っています。

【支援事例】

シンガポールに本社を置く飲食サービス企業が、日本での店舗展開を検討しています。テンポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き等の支援に加えて、シンガポール国際企業庁 (IE Singapore) とともに店舗物件探しの支援を行っています。

【成功事例①】株式会社 I&Y (韓国) / 機械部品製造

試作・金型、成型・組立、OEM 製品を製造する韓国企業。日本での顧客開拓のため、愛知県に株式会社を設立。大韓貿易投資振興公社 (KOTRA) による営業支援とともに、テンポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き、マーケット情報の提供等の支援を行いました。

【成功事例②】日本三商フードサービス株式会社 (台湾) / レストラン

台湾最大の牛肉麵ファーストフードチェーン。日本国内で同ファーストフード店を展開するため、神奈川県に株式会社を設立。台湾貿易センター (TAITRA) とともに、テンポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き等の支援をともしました。

【成功事例③】(タイ) / アパレル

タイの新進ファッションブランド。日本での店舗展開のため東京都に株式会社を設立。タイ国政府商務省国際貿易振興局 (DITP) とともに、会社設立手続き等の支援を行いました。

(2) 高付加価値拠点、重点分野・雇用効果の高い案件の誘致

1) 代表的な成功事例

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

a) 環境・新エネルギー

【成功事例①】オーパワージャパン株式会社 (米国) / エネルギー管理システム開発

電気使用量のデータを分析し、一般家庭の省エネルギーや電気料金の節約につながるサービスを電力会社に提供する米国企業。東京電力との提携が成立したことにより、日本へ進出。販路拡大のため、東京都に株式会社を設立。テンポラリーオフィスの貸与、マーケット情報の提供等の支援を行いました。

b) ヘルスケア

【成功事例①】ハングルイ医薬株式会社 (中国) / 医薬品製造

ジェネリック医薬品 (抗腫瘍薬、血管心筋薬等) の製造・販売を行っている中国企業。日本では高齢化や政府方針により医薬品産業の拡大が見込まれる中、医薬品の製造、販売、輸出入を行うため、愛知県に株式会社を設立。テンポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き、物件探し、許認可情報の提供等の支援を行いました。

【成功事例②】AEGERION PHARMACEUTICALS 株式会社 (米国) / 医薬品製造

希少疾病向けのコレステロール値を下げる医薬品の開発を行う米国企業。日本での販売に向け、東京都に株式会社を設立。テンポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き、許認可情報の提供等の支援を行いました。

c) 観光

【成功事例①】チケットエクスペリエンス株式会社 (スペイン) / チケット売買サイト運営

オンライン上でのイベントチケット売買サイトの運営や、法人向けのチケット提供サービスを行っているスペイン企業。2020 年の東京オリンピックを見据え、日本での販路拡大のため東京都に株式会社を設立。テンポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き、物件探し、人材探し、許認可情報の提供等の支

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

◀ 2 ▶対日投資拡大

○対日投資促進

援を行いました。

【成功事例②】株式会社 Ctrip Japan (中国) / オンライン旅行販売

中国国内最大のオンライン旅行会社。中国からの訪日旅行者及び日本からの訪中旅行者へのサービス、情報提供の拡充のため、東京都に株式会社を設立。テナポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き等の支援を行いました。

d) ICT

【成功事例①】株式会社 Box Japan (米国) / クラウド型ストレージサービス提供

高度なセキュリティーを備えた法人向けのクラウド型ストレージサービスを提供する米国企業。全世界で利用企業数は 22 万 5000 社を超えるが、日本市場での認知度を高め、日本のユーザー向けにカスタマイズを行うため、東京都に株式会社を設立。テナポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き、マーケット情報の提供等の支援を行いました。

e) 小売・外食

【成功事例①】 GUESS JAPAN 合同会社 (米国) / アパレル

衣類、ファッション雑貨などを取り扱う米国企業。世界各国で店舗展開をしている中、韓国や香港などのアジア地域で高い人気を誇っており、日本で新規出店、輸出事業等を行うため、東京都に合同会社を設立。テナポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き、マーケット情報の提供等の支援を行いました。

f) その他

【成功事例①】 フォルシア・ジャパン株式会社 (フランス) / 自動車部品製造

自動車用シートや自動車内装品等の製造・販売を行っているフランス企業。日本国内の顧客ニーズを反映した製品開発を目的に、自動車シートの品質・耐久性や座り心地などの性能評価試験と試作を行う研究開発拠点を神奈川県に設立。アジア拠点化補助金に関する情報提供等の支援を行いました。

【成功事例②】 FEXCO Marketing Service Japan 株式会社 (アイルランド) / 金融サービス

世界 28 カ国において外貨決済、海外送金、為替取引などの金融サービスを提供しているアイルランド企業。1996 年に世界初となる外貨決済サービスの提供を開始、加盟店は 70,000 を超え、35 社以上の金融機関と提携。訪日外国人を対象にした日本国内における外貨建てカード決済サービス事業を展開するため、東京都に株式会社を設立。マーケット情報の提供等の支援を行いました。

【成功事例③】 藍天日本合同会社 (台湾) / 不動産開発

パソコンの製造・販売、家電量販店運営、不動産開発を手掛ける台湾の上場企業。アベノミクスや 2020 年の東京オリンピック・パラリンピック開催による市場の活況を見据えて、日本において不動産開発事業を展開するため、東京都に合同会社を設立。東京都内の 3 物件を取得したほか(投資金額 107 億 4,800 万円)、今後も投資を予定している。テナポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き、マーケット情報の提供等の支援を行いました。

2) 工場等立地支援案件

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

【支援事例①】

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

【支援事例②】

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

【支援事例③】

米国に本社を置く産業用 3D プリンターメーカーが、3D プリンターを導入したデジタルファクトリーサービスを拡充するため、工場の設置を検討しています。地方自治体等と協力の上、立地候補地情報の提供等支援を行っています。

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

3) アジア拠点化案件への対応

研究開発または地域統括拠点の新設計画を持つグローバル企業を対象とする「アジア拠点化立地推進事業補助金」について、補助金事務局として、各採択企業の進捗を管理し、補助事業を完了した企業に対する確定検査・補助金の支払指示手続き、事業継続の確認を行いました。25年度（第四回）から本補助金は経済産業省が執行していますが、公募の周知やアジア拠点化推進法など他の政府インセンティブの広報協力を継続して行いました。

4) 産業スペシャリストを活用した発掘・誘致活動強化

32年末の対内直接投資残高を35兆円に倍増する政府目標に貢献するため、26年度より、グローバル企業の経営幹部人脈に精通した各業種に関する知識・ノウハウ・ネットワークを有する産業スペシャリスト60チームを活用して、企業に対して対日投資を直接働きかける攻めの営業活動として開始する等、誘致体制の強化を図りました。抽出した約3,000社の有力企業リストをベースに、個別アプローチを行っています。また、海外から関心が高い分野において、日本国内の産業クラスターの関連情報（投資環境）を整理し、海外での誘致活動の材料とすることを目的とした「クラスター調査」を実施しました。

（3）ワンストップ支援の機能の強化

1) 対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）

国内主要都市6カ所（東京、横浜、名古屋、大阪、神戸、福岡）に設置している対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）を通じ、対日進出検討企業に対し、事業拠点の設立等、具体的な支援等を実施しました。

2) 「対日投資相談ホットライン」の設置

25年度よりジェトロ内に設置した「対日投資相談ホットライン」を通じ、外国企業からの対日投資に係る行政手続き関連の相談受付や、関係府省庁との面談アレンジ等、包括的な支援を行っています。

3) 規制改革に関する要望の取りまとめ

規制改革に関する要望をジェトロが一括で受け付け、「規制改革ホットライン」を通じて内閣府へ提出する取組みを行っています。12月1日、第4回投資促進等ワーキング・グループに参加し、「日本に住所を有しない外国人が外国企業の子会社等を設立する際の法人登記等に関する規制の見直し（ジェトロ提案）」について討議が行われました。その結果として、27年3月16日、法人設立時の代表者の日本居住要件は撤廃されました。

（4）対日投資案件支援体制の強化（マッチング支援）

1) 外資系企業と日本企業のビジネス提携交流会（医療機器）

既に日本に進出している医療機器分野の外資系企業大手4社と日本の中小企業の、ビジネス提携促進を目的とする交流会を開催しました。外資系企業と日本の中小企業（医療分野に利用される製品・技術を有する企業）とのビジネスマッチングを通じ、外資系企業のビジネス拡大や中小企業の海外展開支援に資しています。

【開催実績】

開催日：	5月26日（月）
開催地：	東京
参加者数：	94名
成果：	来場者役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：97.4%

2) 外資系企業と日本企業のビジネス提携交流会（観光）

日本に進出している観光分野の外資系企業大手 5 社と日本の中小企業の提携を目的とする交流会を開催しました。こうしたビジネスマッチング機会を通じ、外資系企業と日本の中小企業（旅館、ホテル、旅行会社、外食サービス、地銀など）の提携促進を図っています。

【開催実績】

開催日：	7月2日（水）
開催地：	東京
参加者数：	87名
成果：	来場者役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：96.4%

3) 外資系企業と日本企業のビジネス提携交流会（ウェアラブル分野）

日本に進出しているウェアラブル関連外資系企業 3 社と日本の中小企業の提携を目的とする交流会を開催しました。こうしたビジネスマッチングの機会を通じ、外資系企業のビジネス拡大や外資系企業と日本の中小企業（電子部品メーカー、IT 関連企業、ライフサイエンス、エンターテインメントほか）との提携促進を図っています。

【開催実績】

開催日：	12月4日（木）
開催地：	東京
参加者数：	66名
成果：	来場者役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：94.6%

4) 外資系企業と日本企業のビジネス提携交流会（観光）

日本に進出している観光分野の外資系大手 5 社と日本の中小企業の提携を目的とする交流会を開催しました。観光分野は 7 月に続き、2 回目の開催です。こうしたビジネスマッチングの機会を通じ、外資系企業のビジネス拡大や外資系企業と日本の中小企業（旅館、ホテル、旅行会社、外食サービス、レジャー施設、地銀など）との提携促進を図っています。

【開催実績】

開催日：	27年3月5日（木）
開催地：	京都
参加者数：	93名
成果：	来場者役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：98.3%

（5）対日投資促進に資する広報活動

1) 成長戦略セミナー

25年6月14日閣議決定された日本再興戦略（26年6月24日改訂）の実行を加速・強化し、日本の施策・ビジネス環境等を海外のビジネスリーダーに発信することを目的に、ニューヨーク、シンガポールで「成長戦略セミナー」を開催しました。特に、金融市場関係者からの高い関心を集め、活発な意見交換が行われました。

【開催実績】

開催日：	4月30日（水）	5月22日（木）	27年3月24日（火）
開催地：	ニューヨーク	シンガポール	ニューヨーク
来場者数：	188名（現地企業・団体等）	310名（現地企業・団体等）	212名（現地企業・団体等）

2) ロンドン対日投資セミナー

安倍首相訪英の機会にあわせ、対内投資誘致に積極的な広島県、三重県、神戸市、福岡市の首長を招き、各地域の優位性、ビジネス環境および投資インセンティブ等を PR するトップセールス・セミナーを実施しました。対日ビジネス経験が豊富な英国企業の代表からは日本のビジネスへの期待感が紹介される等、活発な意見交換が行われました。

開催日：	5月1日（木）
開催地：	東京
参加企業数：	93企業・団体 119名（英国企業・団体：81社 94名、日本企業・団体：12社 25名、うち報道：2社 5名）
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%

3) ニューヨーク対日投資セミナー

安倍首相訪米の機会にあわせ、和歌山県、十日町市、京都市、美作市の首長を招き、各地域の優位性、ビジネス環境および投資インセンティブ等をPRするトップセールス・セミナーを行いました。外資系企業より、日本市場や対日ビジネスへの期待感や日本進出時のポイントが紹介されると共に、活発な意見交換が行われました。

【開催概要】

開催日：	9月23日（火）
開催地：	東京
参加企業数：	183名（企業・団体：117社154名、報道：17社29名）
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：97.7%

4) トロント対日投資セミナー

カナダ企業の日本への投資に対するさらなる関心を喚起することを目的に開催しました。日本に進出したカナダ企業からは、保険、年金基金、IT、製造業の分野で各企業が対日ビジネス展開の現状と戦略、対日ビジネスでの経験等を紹介しました。質疑応答では、参加者から対日ビジネスに関する関心の深さがうかがわれました。

【開催概要】

開催日：	27年3月3日（火）
開催地：	トロント
参加数：	109企業・団体135名（カナダ企業・団体：94社111名、日本企業・団体：報道：13社21名、報道：2社3名）
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：95.6%

(6) 地方自治体・団体等の共同誘致活動

日本の地域への進出を希望する外国企業誘致を目的に、立地候補地視察や関連情報の提供を、各地方自治体と共同で行っています。

【成功事例①】 ジェネシス・システムズ・グループ・ジャパン株式会社（米国）／工作機械

溶接ロボットシステムの開発・製造を行っている米国企業。重溶接、レーザー溶接等のシステム、研磨材ウォータージェットカッティング等の技術は、自動車、航空機、家具、農業器具等の製造に利用されている。対日ビジネスの拡大に伴い愛知県に株式会社を設立し、溶接ラインのデモスペースを設置。愛知県、名古屋市、グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ（GNI）と連携し、テナポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き、補助金等のインセンティブ申請サポート等の支援を行いました。

【成功事例②】 Rabbit Air Japan 株式会社（米国）／機械

空気清浄機の開発・製造・販売を行う米国企業。日本での販路拡大および製品開発のため、兵庫県に株式会社を設立。兵庫県、神戸市と連携し、テナポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き、物件探し、補助金等のインセンティブ申請サポート等の支援を行いました。

【成功事例③】 上海吉祥航空有限公司（大阪支店）（中国）／航空会社

上海に本社を構えるフルサービスキャリアの中国民間航空会社。関空ー上海の国際便就航に伴い、沖縄に続いて大阪に支店を設立。大阪府、大阪市、大阪商工会議所等と連携し、テナポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き、物件探し、マーケット情報・許認可情報の提供、PR等の支援を行いました。

(7) 人員の専門性の向上

1) ナショナルスタッフの専門性の向上に向けた研修

海外で対日投資業務に従事しているナショナルスタッフを本部で受け入れ、企業誘致研修を行っています。現在、韓国及び米国事務所のスタッフが、外国企業の来日から日本進出にいたるまでの一連の支援手法や、日本企業とのネットワーク構築・維持等に関する長期（2年間）の研修を行いました。

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 ≪ 3 ≫ アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [1] 調査・研究

≪ 3 ≫ アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等

[1] 調査・研究

成果指標

1. 定量的指標	
【中期計画】	(調査)
【26年度計画】	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ウェブサイト（国・地域別情報サイト「J-FILE」）へのアクセス件数（ページビュー）は、年平均 1,300 万件以上。
	(研究)
	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 外部専門家による査読：5点満点の総合評価で平均3.5点以上 ▶ 研究所の論文のダウンロード数：260 万件以上 ▶ 政策担当者等への研究成果のブリーフィング件数：100件以上
	(共通)
	▶ 定期刊行物の購読者及びセミナー、シンポジウム等の参加者等に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階で上位2つの評価を得る割合が8割以上とすることを旨とする。
2. 定性的指標	
【中期計画】	(共通)
【26年度計画】	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 二国間のみならず多国間のFTA・EPAなど我が国の通商政策に寄与した具体的なアウトカムの実現。 ▶ 相手国政府、産業界に対する経済・社会発展、ビジネス機会の創出等に関する積極的な政策提言をした事例等具体的なアウトカムの実現を図る。
3. 内部目標（参考指標）	
【定性】	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 日本の政策に貢献した事例の創出。 ▶ 日本政府、相手国政府のポジティブな定性的評価の収集。

26年度実績概要（定量+定性報告）

【ポイント】
(1) 調査
<p>①26年度のアクセス数は1,865万1,169件で、前年比1.4%増となり、中期目標（1,300万件）を達成しました。</p> <p>②26年度に海外調査部が主催した28件のセミナーへの参加者を対象にした役立ち度調査の結果、4段階評価で上位2項目の割合が95.8%と中期目標（8割以上）を上回りました。</p>
(2) 研究
<p>①26年度の定量目標は、論文ダウンロード件数4,382,821件（対目標値168.6%）、役立ち度調査（セミナー・シンポジウム参加者96.0%、図書館利用者98.2%、開発スクール（IDEAS）受講生93.8%（目標：80%）、政策ブリーフィング件数（259件（対目標値259%）、外部専門家による査読（4.1（目標：3.5））と全て達成しました。</p>

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

1. 定量的指標の達成状況

(1) 調査

	経営方針・年度目標	1Q	2Q	3Q	4Q	26年度実績計	達成率
ウェブサイト(J-FILE)へのアクセス件数	1,300万以上	4,727,167	4,621,343	4,273,930	5,028,729	18,651,169	143.5%

(2) 研究

	経営方針・年度目標	1Q	2Q	3Q	4Q	26年度実績計	達成率
①外部専門家による査読	平均3.5点以上	/	/	/	4.1点	4.1点	/
②研究所の論文のダウンロード数	260万件以上	1,048,660件	961,797件	1,169,803件	1,202,561件	4,382,821件	168.6%
③政策担当者へのブリーフィング件数	100件以上	68件	66件	64件	61件	259件	259%
(うち官公庁・地方自治体の課長級以上)	/	(17件)	(17件)	(26件)	(18件)	(78件)	—

(3) 役立ち度調査の結果

1) 出版物

事業ツール	対象	役立ち度	有効回答数	内訳／最上位の評価	内訳／2段階目の評価
ジェトロ海外情報ファイル(J-FILE)(世界貿易投資報告以外)	調査レポート	92.2%	46	20.0%	72.2%
通商弘報(日刊)		96.7%	90	65.6%	31.1%
ジェトロセンサー(月刊)		88.7%	71	43.7%	45.1%
「世界貿易投資報告」(定期刊行物)		93.4%	61	59.0%	34.4%
映像資料を通じた情報提供	「世界は今」視聴者モニタリング調査	90.1%	624	34.3%	55.8%
平均値		92.2%	/	/	/

(注)役立ち度：アンケート調査の4段階中上位2項目を占める割合、①最上位評価：「役に立った」の割合、②2段階目の評価：「まあ役に立った」の割合を指す。小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計は必ずしも役立ち度の割合数値と一致しない。映像モニタリング調査については、「特集を見て、興味深い内容と感じたか」との問いに対し、最上位評価(そう思った)の割合を上段に、2段階目の評価(どちらかといえばそう思った)の割合を下段に示した。

2) セミナー・シンポジウム参加者

a) 調査

事業ツール	対象	役立ち度	有効回答数	内訳／最上位の評価	内訳／2段階目の評価
各種講演会・セミナー	参加者	95.8%	2,348	58.5%	37.4%

b) 研究

事業ツール	対象	役立ち度	有効回答数	内訳／最上位の評価	内訳／2段階目の評価
国際シンポジウム	参加者	93.1%	200	61.7%	31.4%
夏期公開講座	受講者	95.9%	887	62.9%	33.0%

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 ≪3≫アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [1] 調査・研究

各種講演会・セミナー	参加者	95.2%	912	63.9%	31.3%
賛助会会員向け講演会	参加者	100%	75	63.2%	36.8%
発展途上国研究奨励賞受賞記念講演会	参加者	88.9%	9	88.9%	0%
図書館講演会・展示	参加者	98.0%	201	67.9%	30.2%
IDEAS 実践講座・開発問題セミナー・キャリアフェア	受講者	96.9%	185	70.3%	26.6%
ERIA 支援関連セミナー	受講者	100%	11	72.7%	27.3%
平均値		96.0%			

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

3) アジア経済研究所図書館利用者、他

a) 研究所図書館の利用者

図書館利用者向けお役立ち度調査については、11月1日～12月25日の期間で実施し、役立ち度は4段階評価で上位2項目は98.2%と高い評価を得ました。

[中期計画上の目標] サービスの利用者に対する役立ち度調査/4段階中上位2つが8割以上

事業ツール	対象	役立ち度	有効回答数	内訳 /最上位の評価	内訳/ 2段階目の評価
図書館	参加者	98.2%	279	75.6%	22.6%

b) 開発スクール (IDEAS) 受講生

開発スクール (IDEAS) 受講生 (第24期日本人研修生後期、第24期外国人研修生、第25期日本人研修生前期) に対する、役立ち度アンケート調査の結果、4段階評価で上位2項目の割合が93.8%となりました。

事業ツール	対象	役立ち度	有効回答数	内訳/最上位の評価	内訳/2段階目の評価
開発スクール (IDEAS)	受講生	93.8%	34	78.5%	15.3%

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

≪参考：役立ち度調査の対象受講生≫

第24期日本人研修生 (後期：26年3月～7月)、第24期外国人研修生 (26年10月～27年3月)、第25期日本人研修生 (前期：26年9月～27年3月)

2. 定性的指標の実現例【調査】

(1) 突発的事項などに関するタイムリーな情報提供の実施

1) タイ政治情勢に関する情報の提供

25年11月初旬頃から大規模な反政府デモが断続的に続くタイの政治情勢について、バンコク事務所が現地で収集した最新政治情勢を26年1月から27年2月末までジェットロウェブサイト上の特集ページにて無料で公開し、迅速な情報提供を行いました。27年2月末までの累計アクセス数は10.9万件に達しました。

2) ウクライナのクリミア情勢緊迫化に伴う情報提供

26年2月以降のウクライナ情勢緊迫化に伴うロシアおよび欧米の対応やビジネス、欧州経済への影響について通商弘報や調査レポート、在ロシア日系企業経営実態調査等を通じて情報提供しました。

3) 東日本大震災を受けた取組み (23年3月18日～)

ジェットロウェブサイト上の特集ページにて、「東日本大震災後の各国の輸入規制情報」、「放射線検査情報」等、日本企業の国際ビジネスに与える影響を中心に、国内外で収集した57カ国・地域の情報を随時掲載したところ、累計アクセス件数は27年3月末までに約191万件に達しました。

4) エボラ熱流行に関する情報提供 (26年8月15日～)

西アフリカ地域におけるエボラ出血熱の発生・流行を受け、コートジボワール、セネガル、ギニアビサウ、ナイジェリア、ギニア、リベリア、シエラレオネ、チュニジア、アルジェリア、モロッコ、モーリタニア、ケニア、南アフリカ共和国の現地事情に関して、海外事務所と連携を図り通商弘報等を通じて情報提供を行いました。

5) イラク情勢に関する情報提供 (26年8月29日～)

イラクにおけるイスラム教武装組織「イラクとシャームのイスラム国 (ISIS)」の台頭に伴う現地治安情勢の悪化について、8月29日にトルコ・イスタンブール、27年2月26日に東京で2回にわたり「中東・北アフリカ 最新情勢とビジネスリスク」セミナーを開催したほか、海外事務所と連携を図り、通商弘報等を通じて情報提供しました。

6) 原油安が各国経済に与える影響につき情報提供

26年末にかけて急速に進んだ原油安を受け、各国経済および進出日系企業に与える影響につき、22カ国にて同年12月～27年1月にかけて調査を実施しました。調査結果は通商弘報を通じて情報提供しました。

7) アジア進出日系企業への円安の影響につき情報提供

26年末にかけて大きく進んだ円安のビジネスへの影響に関し、日本企業の進出が多い中国、韓国、シンガポール、タイ、インドネシア、ベトナム、インドで26年12月～27年1月にかけてヒアリング調査を実施しました。107社から得られた回答を取りまとめ、そのポイントを石毛ジェットロ理事長の定例記者会見 (27年1月15日) の発表資料の一つとして活用するとともに、通商弘報の特集として情報提供しました。

8) JFK 国際シンポジウム

27年3月にJFK財団が東京で主催し米クリントン元大統領、安倍総理も登壇した国際シンポジウムにおいて、識者がケネディ元大統領の功績について語るショートビデオ集が上映され、石毛ジェットロ理事長がケネディ・ラウンドについてコメントする映像が、福田元総理、ハーバード大サンデル教授などのコメントと並んで、会場で紹介されました (シンポジウムの全容は6月にNHK BSにて放送予定)。

(2) 日本政府の EPA/FTA 戦略への貢献

1) 「日 EU 経済連携協定」の交渉開始に向けた積極的な情報発信と交渉支援

25 年 4 月に交渉が開始されましたが、引き続き「日 EU EPA タスクフォース」を中心に日本政府の交渉を支援しています。26 年 4 月以降実施されている EU 側の交渉レビューに対応して、海外の関係事務所が現地日本大使館や日本商工会と連携し、各国政府に交渉継続支援を訴える要望書を提出（4～5 月）しました。また 7 月より、米国・EU の経済連携協定の動向について政府等へ情報発信を行うなど交渉を支援しています。27 年 1 月にはドイツ首都ベルリンにて日 EU・EPA 交渉促進を訴えるセミナーを開催しました。

2) RCEP（東アジア地域包括的経済連携）タスクフォース

24 年 11 月の RCEP（東アジア地域包括的経済連携）交渉開始の合意を受けて、交渉のスムーズな進展のため、東アジア地域のジェトロ事務所を中心にタスクフォースを立ち上げ、進出日系企業の RCEP へのニーズや現行制度の課題、参加国政府及び各国主要業界団体等の RCEP に対するスタンス、現地での論調などについて情報収集し、関係者間で共有しています。また 26 年 4 月には、在 ASEAN 日系企業に対し行った非関税障壁に関するアンケート調査を取りまとめ、経済産業省に報告しました。同アンケート結果は ASEAN 日本人商工会議所連合会（FJCCIA）の要望書にも盛り込み、6 月の ASEAN 事務総長との対話において手交しました。さらに、11 月 18 日には、RCEP 交渉を側面支援する目的から、インド・ニューデリーにおいて、インド政府関係者、産業界向けに経済統合のメリットなどを発信するシンポジウムをインド産業連盟（CII）と共催で開催しました。

3) TPP に関する情報収集

我が国が 25 年 7 月から TPP 交渉に参加したことを踏まえ、交渉会合等に関わる交渉参加国・地域の報道振り、有識者のコメント等、海外事務所を通じて情報収集し、経済産業省に随時報告しています。

(3) 政策立案への貢献

1) 経済産業省 産業構造審議会・通商政策部会 不公正貿易政策・措置小委員会委員就任による貢献

ジェトロ理事が標記委員会委員に就任し、海外事務所を通じて得た各国の不公正貿易措置事例等を委員会の場でフィードバックしています。また、経済産業省が毎年作成する不公正貿易報告書の記載事項に齟齬がないか内容を確認する作業を通じて、同省の通商政策立案に貢献しています。

2) メコン地域のビジネス環境改善を目的とした情報発信

日本とメコン地域間では、ジェトロが 24 年度に実施したビジネスニーズ調査を踏まえて策定された「メコン開発ロードマップ」の下、「日メコン産業政府対話」を通じた各種取組みが行われています。26 年 7 月に、第 7 回日メコン産業政府対話がベトナムのハノイで開催され、日本とメコン地域 5 カ国の産業界、政府代表が参加しました。メコン地域における 27 年以降の経済産業開発イニシアティブとなる「メコン産業開発ビジョン」の策定に向けて、ジェトロは、最新の産業ニーズ・戦略を把握するためのメコン地域のビジネスニーズ調査を行い、本ビジョン策定に貢献する予定です。

3) 通商白書におけるジェトロの出版物・調査結果の引用

経済産業省「通商白書 2014 年版」において、ジェトロ出版物が合計 18 回（通商弘報 3 回、単行書 8 回、在アジア・オセアニア日系企業活動実態調査 1 回、25 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査～ジェトロ海外ビジネス調査～1 回、その他 5 つの調査レポート）引用されました。

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

4) 経済財政白書におけるジェトロの報告書の引用

平成 26 年度年次経済財政報告（経済財政白書）において、米国における製造業回帰の動向を説明する部分で、ジェトロの報告書「米国の製造業回帰を検証する」が引用されました。

（4）海外の基礎的な経済情報の提供

1) 「ジェトロ世界貿易投資報告 2014 年版」の成果普及（記者発表、講演、）

「ジェトロ世界貿易投資報告 2014 年版」の普及のため、記者発表（8 月 7 日）を行うとともに、国際経済研究課職員が同報告をテーマとした講演を、記者発表以降、計 41 回行いました。参加企業からは「世界の動向や今後の予測など定量的に把握でき役に立った」、「最新情報が体系的に整理できた」等のコメントが寄せられています。

2) 日中貿易に関する記者発表

ジェトロは、通年、上半期の日中貿易を分析し記者発表しています。27 年 2 月に行った 26 年通年統計の分析に係る記者発表の結果、輸出入額の微増や事業環境の変化などの情勢を捉えた内容が、主要紙（日本経済新聞、産経新聞、時事通信、日本海事新聞など）で報道されました。

3) 「2014 年度日系企業実態調査」の実施

毎年実施している、世界各地域に進出する日系企業を対象とした現地での活動実態に関するアンケート調査について、26 年度はサウジアラビアを新たに調査対象に加えました。11 月 27 日には北米地域の調査結果について記者発表を行い、在米日系製造業の 8 割が黒字という調査結果が日刊紙に掲載されました。調査結果は英訳し、在京米国大使館や連邦商務省に対しても説明する機会を設けています。12 月 16 日にはアジア・オセアニア地域、17 日にはロシアの調査結果を記者発表しました。26 年度調査ではウクライナ情勢緊迫化に伴う制裁措置の影響を取り上げました。27 年 1 月 27 日には中南米地域の調査結果についても記者発表を行い、メキシコとコロンビアの業況感が他の新興国と比べても良好だという調査結果が日刊紙に掲載されました。3 月 30 日にはアフリカ地域の調査結果についても記者発表を行いました。

4) ブラジル・リスクマネジメント研究会（アジ研研究者の委員就任）

企業や会計・法律などの外部専門家およびアジア経済研究所（ラテンアメリカ研究グループ）の研究者を委員に、6～8 月にかけて実施し、労務・税務や資金調達など日本企業がブラジルへの進出に際して直面しそうな課題やその対処法について情報・意見交換を行いました。ジェトロセンサー 12 月号の特別レポートに本委員会で作られた情報を掲載したほか、経団連企画部会においても内容を紹介、今後もジェトロの各種媒体やセミナー等を通じ、成果普及を行う予定です。

5) メキシコ・リスクマネジメント研究会

ジェトロの中南米担当理事および企業や税務・会計などの外部専門家を委員に、10 月～1 月にかけて実施しました。労務、税務、治安、物流対策など、日本企業がメキシコ進出に際して直面しそうな課題やその対処法について情報・意見交換を行いました。今後、ジェトロの各種媒体やセミナー等を通じ、成果普及を行う予定です。

6) 海外事務所長と国内経済団体との意見交換会

海外事務所長の一時帰国の機会を活用し、ジェトロの海外事務所に期待する支援事業等について、国内経済団体等と以下のとおり、インタラクティブな情報交換を実施しました。

（1）イスタンブール所長と日本・トルコ協会（11 月 20 日、東京）、（2）ボゴタ所長およびカラカス所長と日本経済団体連合会委員会（11 月 21 日、東京）、（3）ジャカルタ所長と浜松商工会議所・国際化推進特別委員会（12 月 12 日、浜松）。

7) 2014 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査

海外ビジネスに関心の高い日本企業（本社）9,183 社に対し、26 年 12 月にアンケート調査票を送付し、2,995 社（ジェトロ・メンバーズ 1,334 社含む）より回答を受領（回収率 32.6%）しました。アンケート結果に基づき、海外事業の見通し、機能再編、FTA の利用、海外ビジネスに向けた人材戦略の状況などを報告書に取り纏め、3 月 11 日に記者発表しました。

（5）進出日系企業の現地ビジネス環境改善への貢献

1) 中国政府への事業環境改善に向けた取り組み

中国日本商会は 6 月、「中国経済と日本企業 2014 年白書」（中国政府への事業環境改善に関する建議書）を作成し、商務部をはじめとする中央官庁や地方政府に対し、事業環境の改善要望を提出しました。ジェトロは同白書作成の事務局として、中国日本商会とともに在中国日系企業の意見をアンケートやヒアリングなどを通じて要望書として取りまとめ、地方を含めた中国の各政府へのビジネス環境改善に向けた提言を継続して行っています。

2) 在 ASEAN 日系企業のビジネス環境の改善に向けた取り組み

ASEAN への進出日系企業が抱えるビジネス環境上の問題点で地域全体に係る課題の解決、及び 27 年の経済統合の促進を目的に、6 月に ASEAN 日本人商工会議所と ASEAN 事務局ミン事務総長との対話をマニラで実施しました。その後も ASEAN、南西アジア地域のビジネス環境の現状把握のため投資環境調査を行っており、27 年夏の ASEAN 事務総長との対話に反映していく予定です。

3) 日系企業実態調査結果を踏まえた現地政府へのビジネス環境改善への取り組み

ジェトロオリジナルのアンケート調査である日系現地法人を対象とした「日系企業実態調査」では、日本企業から「事業運営や昇給レベルの検討など、判断に有用なデータを得ることができた」「アジア地域での戦略立案時の情報として役に立った」など、調査結果に対する高い評価が多数寄せられました。調査結果は英語等にも翻訳し、現地政府に対し説明を行い、日系企業のビジネス環境改善に向けた情報提供を積極的に行いました。安倍総理エジプト訪問時にカイロで開催された第 9 回日本エジプト経済合同委員会において、投資大臣などの閣僚列席の中、ジェトロ理事が調査結果のポイントを説明しました。ベトナムでは 2 月に計画投資省ヴィン大臣や商工省ハイ副大臣にハノイ事務所長等が報告したほか、インドでは商工省産業政策促進局次官や財務省次官などが参加するシンポジウムで、ニューデリー事務所長が調査内容について発表しました。相手国政府からは「日系企業の経営状況や課題がよく分かり、参考となった」といった発言がありました。

（6）セミナー、映像資料、外部メディア等を通じた調査・研究成果の提供

1) 海外調査部主催セミナーの開催

海外調査部は 26 年度に 28 件のセミナーを主催しました。参加者に対する役立ち度調査では 4 段階評価で上位 2 項目の割合が 95.8%を占め、最新の現地情報、豊富な経済・統計データ、投資環境情報や他社のビジネス動向など、ジェトロが強みを持つ情報内容を評価する声が寄せられました。

27 年 3 月には、ジョコ・インドネシア大統領および同国政府高官が訪日する機会を捉え、ビジネスフォーラムおよび投資相談会（併催事業）を開催し、両国関係者約 1,000 名が出席しました。ジョコ大統領の講演に加えて、インドネシア商工会議所（KADIN）代表、輸出振興を担う商業省代表、日本からの投資窓口である投資調整庁（BKPM）代表、インドネシア進出日系企業、国交省海事局から、両国経済交流の現状やインドネシアのビジネス環境、投資政策等について講演があり、両国間の重層的な関係の構築に寄与するものとなりました。

2) 外部講演会や外部原稿執筆依頼などへの協力

業界・経済団体、地方自治体、商工会議所、民間企業等の外部機関からの要望に基づき、調査レポートの成果普及や最新のビジネス情報の紹介を目的に、26年度は、344件の外部セミナーなどに講師を派遣し、176件の外部原稿を執筆しました。また、外部研究機関などの要請に応じ、17件の研究会でジェトロ職員が委員を務め、調査成果を積極的に提供しました。

3) 新聞、雑誌、テレビ出演、マスコミからの問い合わせ対応などを通じた情報提供

新聞・雑誌、テレビ番組への出演、メディアからの問い合わせ対応などを通じて幅広く調査・研究成果の普及を図った結果、26年度は1,021件の新聞・雑誌等メディアで取り上げられました。

【事例①】「第22回アジア・オセアニア主要33都市 投資関連コスト比較調査」

アジア・オセアニアの主要33都市の賃金等投資関連コストを比較した調査結果を「ジェトロセンサー2014年5月号」に掲載しました。その結果、ワーカーの賃金や公共料金が多くの都市・地域で上昇したことを定量的に報告している点が評価され、日本経済新聞、日本海事新聞などに掲載されました。

【事例②】「ジェトロ世界貿易投資報告 2014年版」

「ジェトロ世界貿易投資報告 2014年版」を8月にプレス発表するとともに、主要メディアの論説委員（日本経済新聞、読売新聞）等への個別レクも実施しました。その結果、NHK総合の朝のニュース「おはよう日本」や、主要紙（日本経済新聞、朝日新聞、毎日新聞、読売新聞、産経新聞など）および外国メディア（ウォール・ストリート・ジャーナルなど）にて取り上げられました。

【事例③】26年通年、上半期の日中貿易（再掲）

ジェトロは、通年、上半期の日中貿易を分析し記者発表しています。27年2月に行った26年通年統計の分析に係る記者発表の結果、輸出入額の微増や事業環境の変化などの情勢を捉えた内容が、主要紙（日本経済新聞、産経新聞、時事通信、日本海事新聞など）で報道されました。

【事例④】「在アジア・オセアニア日系企業実態調査（26年度調査）」

アジア・オセアニア20カ国・地域に進出した日系企業を対象に、各企業の経営・活動実態に関するアンケート調査を26年10～11月実施し、同年12月16日に調査結果をプレスリリースしました。日本経済新聞や海外現地紙などに調査結果が掲載されたほか、アジア各国・地域で人件費が高騰している状況を伝える新聞記事等で、調査結果が引用されています。また各地の地方講演で成果普及を行いました。

【事例⑤】米国西海岸港湾労使交渉の影響について解説

12月16日に、TBSの「Nスタ」が、マクドナルドのポテトがM・Lサイズの販売を中止することを扱った報道において、北米課長の「米国の西海岸港湾での労使交渉の影響を受け、船を諦めて空路に切り替える検討を一部の企業が行っている」などのコメントが映像で紹介されました。

4) ウェブサイトを通じた映像による情報提供

時間的・地理的な制約によりセミナー参加が難しいビジネス関係者向けに、21年度からジェトロ主催のセミナーや解説をウェブサイトで公開しています。26年度の動画再生件数は合計19,701件でした。

（7）映像資料を通じた情報発信

国際ビジネス情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」を毎週制作し、日経CNBC（CS放送）での放送及びウェブサイトでの配信を行っています。また、セミナー等での活用、事業部の海外展開支援事業での活用、外部機関での活用など二次利用の拡大にも取り組んでいます。

「安全保障貿易管理特集」（12月3日、10日放送：前後編）では、企業の製品・技術の輸出に関する規制や留意点を上げたことが視聴者から評価され、主に社内での研修を目的としたDVD購入申込を、放送開始以降、48件受けています。取材先企業でも、社内イントラに掲載されるなど、社員教育の一助となっています。

また、経済産業省（安全貿易管理検査官室）からは、同省が全国各地で年間 100 回程度開催している安全保障貿易管理制度の説明会で毎回上映し、参加者に本制度の内容を理解してもらうための素材としたい旨依頼があり、番組利用を許諾しました。さらに、関連団体の（一社）安全保障貿易情報センター（CISTEC）でも、27 年度 9 回開催予定の「安全保障貿易管理説明会」で活用頂く方向です。

一方、番組を通じ、企業のビジネスのきっかけを創出しました。「中央アジアのビジネス環境（後編）」（12 月 24 日放送）を見た企業から、番組で紹介したカザフスタン企業と取り引きしたいとの連絡が名古屋事務所に寄せられました。関係部署・内外事務所の取り次ぎにより、商談が行われています。

< 企業からのコメント >

- 社内で安全保障貿易管理について社内教育用に活用したい（安全保障貿易管理の専門部署より）
- 民間企業向けに安全保障貿易管理業務の支援を行っている。自社のウェブサイトでは動画をリンクできないか（他社向けのコンサルテーション用のコンテンツとしての使用）

このほか、26 年度、浜松・佐賀・茨城・京都の 4 カ所で行われた貿易情報センター開所式会場で、当該地域で海外ビジネスに取り組む地域・企業の取り組みを伝える番組を上映し、参加した地元産業界や自治体等にジェトロの活動をアピールしています。

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

3. 定性的指標の実現例【研究】

(1) アジア等における経済連携に関する研究を通じた通商政策への貢献

1) 東アジア・サミット経済大臣会合、日メコン経済大臣会合に GSM が貢献

8月27日にミャンマー・ネピドーで開催された東アジア首脳会議（EAS）経済大臣会合において来年夏の経済大臣会合までに東アジア・ASEAN 経済研究センター（ERIA）による産業クラスター分析を完成させることが合意され、アジア経済研究所（以下、アジ研）の開発した経済地理シミュレーション・モデル（Geographical Simulation Model: GSM）の貢献が期待されています。また、同日に開催された日メコン経済大臣会合において ERIA から提出された「メコン産業開発ビジョン」骨子においても、アジ研の開発した GSM が活用されるとともに来年夏の経済大臣会合までに作成する「メコン産業開発ビジョン」本体においても GSM の貢献が期待されています。

2) メコン地域工業開発に係る政策提言への貢献

アジ研及びバンコク事務所のアジ研研究員が、11月19日、20日にバンコクにて開催された第5回日メコン経済大臣会議で合意された Mekong Industrial Development Vision を作成するための専門家会合“The 1st Mekong-Japan Experts Dialogue”に主催者（日本・アセアン経済産業協力委員会・AMEICC）の要請を受け出席しました。ラオス、ミャンマー、タイ、日本等の政府関係者及び学識者等が参加する中、カンボジアを中心に産業立地政策について報告（“Thailand-Plus-One” plus GVC-Led Development Strategy: the Case of Cambodia”）を行い、政策提言を行いました。

3) 中華経済研究院（台湾）との連携研究を実施

アジ研は、26年度、中華経済研究院と連携し、「日台経済関係の展望と課題」研究会を実施しています。本研究会の目的は、日台経済関係の現状を分析し、それを踏まえて、今後を展望するとともに、経済関係を拡大、高度化するためにどのような課題があるのか明らかにすることにあります。

これまで日本（ジェトロ本部）、台湾双方で研究会を開催、非関税障壁、人の移動、原産地規則など日台の経済関係に関わる様々なテーマについて議論し、本研究会の成果として中華経済研究院とともに“The Joint Study of Japan-Taiwan Economic Cooperation”と題した報告書をまとめました。また、11月18日には台湾にて日本、台湾双方の政策担当者に対して研究成果の報告を行い、日・台双方から高い評価を得ました。

4) 政策提言プロジェクト「広東経済の高度化と日中経済連携」の成果の石毛ジェトロ理事長から胡春華広東省書記に対する提言（9月22日）及び、広東省発展研究センターへの成果報告会の開催（3月10日）

アジ研では、広州事務所による現地調査支援や各種調整等の協力を得つつ、また本部海外調査部職員を内部委員に加え、22年度より広東省政府に対し、主に経済地理シミュレーション・モデル（GSM）分析を活用した政策提言を行ってきました。26年度は、胡書記から提案のあった「広東省内の経済格差是正」を中心に研究活動を行い、研究成果は26年9月に石毛ジェトロ理事長が胡書記に対して行った政策提言に盛り込まれました。胡書記からは、省政府の業務において参考となり、東西北地域の投資誘致策の改善や強化に向けて意義があるとの高い評価を得ました。

さらに、より具体的な研究成果を報告するため、3月10日に広東省発展研究センターとワークショップを開催しました。広東省民間企業の高度化の動向や、日本における鉄道主導型第6次産業の発展経験にかかわる研究報告も行いました。発展研究センターからは、具体的な報告内容を政府に積極的に提言したい、また、東西北地域の投資環境評価について詳細なデータを紹介いただき、貴重なアドバイスであったとの評価を得ました。

5) 通商白書の作成への協力

経済産業省より、「通商白書 2014」作成にあたり、各国事情等についてアジ研に対しヒアリングの依頼がありました。アジ研研究者数名がこれに対応し、現地情勢等について自著の内容などに触れつつコメントをしたところ、コメントの一部が引用され、また、参考文献として「アジア動向年報」や「研究双書」等 12 件が掲載されました。

(2) 国際機関・研究機関等との連携を通じた調査・研究等

1) WTO Public Forum 2014 にて、「From Bangladesh Garment Factory Tragedy to “Happy Worker” : An Initiative for Balance of Benefits in Globalized Trade」セッションを主催 (10 月 2 日)

アジ研は、スイス・ジュネーブの世界貿易機関(WTO)本部にて 10 月 2 日、「From Bangladesh Garment Factory Tragedy to “Happy Worker” : An Initiative for Balance of Benefits in Globalized Trade」と題するセッションを主催しました。これは WTO 最大のアウトリーチ・イベントである Public Forum にて、アジ研の成果や研究者の知見を広く紹介する努力の一環です。アジ研は 25 年度より同フォーラムにてセッションを主催しており、本年度はアジ研研究者に加え、カナダ、バングラデシュ、日本からの招へいパネリストを含む計 6 名が登壇しました。新興国縫製産業の労働環境向上のため、工場経営者と消費者を直接つなぐ新たな試みとしての” Happy Worker Initiative”を紹介、パネリストと参加者の間で、既存の検査制度の有効性、本イニシアティブにおける NGO の役割、縫製工場が集中する新興国の現状等について活発な議論が行われました。

2) 上海社会科学院と連携研究「上海自由貿易試験区の経済効果」を実施

アジ研は、上海社会科学院と 26 年度より上海自由貿易試験区(自貿区)の経済効果予測と諸課題の解明を目的として、経済地理シミュレーション・モデル(GSM)を活用した連携研究を実施しています。4 月 28 日にアジ研にて、6 月 23 日には上海にて研究会を開催し、互いの専門領域をもとに意見交換を行いました。

27 年 1 月 23 日には本研究成果のレポート完成に合わせ、上海にて「上海自由貿易試験区とアジアの未来」をテーマにカンファレンスを開催しました。自貿区は今年設立 1 周年を迎え、中国国内外の企業から今後の動向に注目が集まっています。当日は学会関係者や、大学院生、日系企業等を中心に約 100 名が出席し、「大変役に立つ内容だった。」「今後の自貿区を考える上でタイミングよく開催されて良かった。」「学術的視点から自貿区の政策が論じられており参考になった」など高い評価を得られました。中国・日本のマスコミ約 10 社も参加し、報告内容は朝日新聞経済面(1/24 付)にて報じられ、日本国内での関心の高さもうかがえました。

本研究成果の国内へのさらなる発信を目的に、27 年度は東京で国際シンポジウムを、また長崎でも、長崎貿易情報センター開設 50 周年および駐長崎中国総領事館開設 30 周年の節目に合わせて、国際シンポジウムを開催する予定です。

3) 連携研究プロジェクト「グローバル・サプライチェーンにおける中国の二酸化炭素排出ー国内地域と企業の異質性を考慮した環境国際産業連関分析ー」を実施

アジ研では、25 年度より清華大学、米国国際貿易委員会(United States International Trade Commission; USITC)、名古屋大学と連携研究を進めています。本研究では、国際産業連関表を用いた付加価値貿易の手法を CO2 排出に適用することで、どの国のためにどれ程の CO2 が中国で排出されているかを分析しています。中国政府が環境政策へ本格的に取り組み始めていることや本研究が清華大学 公共管理学院 産業発展と環境ガバナンス研究センターが資金(提供元:トヨタ財団)を拠出していることもあり、本研究の成果に対しては、中国政府からも期待が寄せられています。このような状況の中、9 月 20 日に開催した国際ワークショップでは、王毅 第十二全国人民代表大会常務委員/中国科学院科技政策管理科学研究所 所長、趙忠秀 对外經濟貿易大学 副学長、金弘曼 中国税関貿易統計局長、許究春 中国国家統計局 副主席など、ハイレベルの参加を得て、①地理的な視点、②異質性への視点、③環境への視点、という今日

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

のグローバル化において注視すべき3つの課題を考慮した分析枠組を提示しました。また、12月14日には清華大学にてトヨタ財団および有識者に対してこれまでの成果を報告しました。有識者からは今後の研究の方向性等についてアドバイスをいただきました。

4) タマサート大学との間で、GSMを活用した物流インフラとASEAN経済共同体に関するワークショップをバンコクで開催

アジ研は、25年度に引き続き、26年度もタイのタマサート大学物流研究センターからの受託研究を実施しています。26年度はASEAN域内のインフラ整備計画を反映した経済効果予測を経済地理シミュレーション・モデル(GSM)を活用して分析しました。この一環として、7月4日にバンコクにてワークショップが開催され、アジ研からは、熊谷聡在クアラルンプール海外調査員が出席し、GSMの概要とASEANの将来予測に関して発表を行いました。

5) 東アジア経済学会(EAEA)におけるアジ研セッションでの研究成果を報告(11月1日、2日)

11月1日、2日にタイのチュラロンコン大学で開催された第14回東アジア経済学会(East Asian Economic Association/EAEA)にて、バンコク事務所はアジ研セッションを開催しました。東アジア経済学会は、昭和62年に設立された東アジア経済に焦点を絞った国際的学会であり、今回は、9つのセッションが同時に開催され、計185本の論文が報告されました。アジ研セッションでは、同学会会長を始め、30名程度のタイ国内外の研究者の参加のもと、東アジアの裾野産業、ミャンマーの外貨交換市場、FTA特恵関税利用による輸出入価格への影響、メコン地域における越境輸送関連協定の比較などのテーマで報告がなされ、それに対し活発な討論が行われました。同時開催されたセッションの中では最大の集客数であり、東アジアにおいて、アジ研の研究が注目されていると言えます。

6) 国際機関への研究協力

バンコク事務所のアジ研研究員が、12月2日、3日にバンコクにて開催された国際連合アジア太平洋经济社会委員会(UNESCAP)主催の“Expert Group Meeting on Macroeconomic Prospects, Policy Challenges, and Sustainable Development in Asia-Pacific”に招へいされ、UNESCAPが27年度出版する“The Economic and Social Survey of Asia and the Pacific 2015”の各章の報告内容についてコメント・助言を行いました。

7) 米国Woodrow Wilson Centerから研究者が来訪、少子高齢化について意見交換(10月10日)

米国Woodrow Wilson Centerの研究者2名が10月10日にアジ研に来訪し、世界規模で進行する少子高齢化についてアジ研の研究者と意見交換を行いました。日本の少子高齢化に対する米国の研究者の意見、東南アジア各国の人口動態に関するアジ研研究者の視点に加え、社会保障、労働市場、勤労文化等、社会制度全般を新たな視点から再検討する必要性が議論されました。

8) 地域研究コンソーシアム(JCAS)年次イベントをアジ研で初開催(10月31日~11月1日)

地域研究コンソーシアム(JCAS)の年次集会、一般公開シンポジウムおよび次世代ワークショップを初めてアジ研にて開催しました。JCASは、地域研究にかかわる大学・研究機関、学会等97組織が加盟し、組織の枠を超えた情報交換や研究活動を推進することを目的としています。一般公開シンポジウムではアジ研研究者が企画者となり、「地域から研究する産業・企業：フィールドワークとディスプリン」をテーマにアジ研研究者3名並びに所外から2名の研究者がそれぞれの知見に基づいて発表を行いました。また、次世代ワークショップではアジ研研究者が「アフリカにおける障害と開発」をテーマとして企画し、公募を経て、京都大学の研究者が「ザンビアにおけるハンセン病者の生活と社会関係の再構築」について報告を行いました。

9) 「海洋の「陸地化」：島嶼国から見た太平洋の「安全保障」政策」研究会ワークショップ「太平洋島嶼国の外交の重要性と日本の役割」を開催（12月1日）

アジ研では、福島大学国際交流センターと共催でワークショップ「国際理解講演会：太平洋島嶼国の外交の重要性と日本の役割」を12月1日に福島大学において開催しました。27年5月には第7回太平洋・島サミットが福島県いわき市で開催されることから、太平洋島嶼国の特徴や日本との関わりについてもあわせて説明を行いました。今回のワークショップでは福島大学の学生を中心に264名が参加し、関心の高さを物語っていました。

10) 国際学術研究カンファレンス「IDE Conference 2015」開催（1月20日）

アジ研では、国際学術研究カンファレンス「IDE Conference 2015」を27年1月20日に開催しました。本カンファレンスは、所内外の研究者等の参加による幅広い学術交流を目的とした国際カンファレンスとして初めて開催したものです。今回は、カンファレンスのテーマを「開発途上国における労働と雇用」とし、労働経済学分野の世界的な研究者の一人である Gary Fields 教授（コーネル大）を基調講演に招いたほか、所内外の研究者による6つの研究報告から構成しました。カンファレンスには報告者、討論者を含め所内外の研究者、IDEAS 研修生等、計58名の参加があり、活発な質疑応答や意見交換がなされました。

(3) 国内外の政策担当者や企業に対する研究成果の普及

1) 激動する途上国情勢に関するセミナーを開催（インド、ベネズエラ、インドネシア・韓国）

アジ研では、途上国の政治変動に着目し、大統領選挙等が実施され注目を集めるインド（4月21日）、政権発足から1年が経過し、経済危機等情勢が不透明化しているベネズエラ（6月6日）、大統領選挙を控え注目が集まるインドネシアと大統領就任後2年目の正念場を迎える朴政権率いる韓国（6月16日）等、その動向が注目を集める各国の情勢に関してセミナー、講演会を実施しました。

官公庁、企業、団体等から合計315名の参加者を得、「新聞等のメディアではつかみきれない情報内容だった」、「時事問題について、異なる分野から掘り下げてもらい大変勉強になった。」等のコメントが寄せられました。役立ち度4段階中上位2項目の合計はそれぞれインド94.7%、ベネズエラ100%、インドネシア・韓国97.2%と高い評価を得ました。

2) 「ジョコ・ウィドド新政権の下でインドネシアはどう変わるか」（11月10日（ジャカルタ）、11月12日（スラバヤ）、11月17日（東京））セミナーを開催

インドネシアのジョコ・ウィドド新大統領の就任にあわせ、新政権の特徴や経済政策の方向性等について最新の分析結果を報告することを目的に、ジャカルタ、スラバヤ、東京にてセミナーを開催しました。セミナーには官公庁や、製造業、商社、マスコミ、金融等の幅広い業種から371名の参加があり、関心の高さがうかがえました。セミナーでは川村研究員がジョコ・ウィドド内閣の特徴とその政治的課題について、佐藤上席主任調査研究員が、ジョコ・ウィドド政権の経済課題と政策の方向性についてそれぞれの分析を報告、意見を述べました。アンケートでは、「新政権の課題、注目点が整理できている」、「政治、経済各々の専門家による最新のセミナーで非常に有意義であった」、「現地情報をここまで分析したセミナーは数少ない」等のコメントを得、役立ち度4段階中上位2項目の合計も3か所全てで100%と好評を得ました。

3) 「これからの国際協力と日本のODA—現地の視点から考える—」（6月4日）セミナーを開催

日本政府がODA大綱の改訂を進めている中、研究者として、日本のODA政策はどのようにあるべきかを、現地の視点を交えて議論することを目的としてセミナーを開催しました。セミナーには官公庁や製造業、商社、マスコミ、銀行等の幅広い業種の企業等から162名の参加を得、「Win-WinとなるODAのあり方について賛否両論から話を聞いたのは新鮮だった」、「各講

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

師の観点の違いが際立っていた。その点をうまく議論が構築されていた」等のコメントとともに、役立ち度上位 2 項目の合計も 96.8%と高い評価を得ました。

4) 国際シンポジウム「激動する湾岸アラブ諸国を読み解く：君主制、移民、湾岸経済の展望」(9月17日)を開催

アジ研と宇都宮大学国際学部多文化公共圏センターは、エネルギー問題や、政治体制、増加する外国人労働者問題で注目を集める、湾岸アラブ諸国における移民と統治をテーマとして、この分野の両機関の研究成果の蓄積を生かし、国内外の研究者を講師に国際シンポジウムを開催しました。シンポジウムでは、コーディネーターと 4 人の講師が、参加者からの質問への回答も交えながら活発なディスカッションを行い、アンケートでは、「GCC 諸国の政治・経済構造の問題の所在を理解出来た」、「ビジネスエリートと政府の関係など興味深かった」等のコメントが寄せられ、役立ち度 4 段階中上位 2 項目も 97.8%と高い評価を得ました。

5) 国際シンポジウム「中東・北アフリカ地域情勢にかかる国際シンポジウムー転換期中の中東・北アフリカ地域の情勢とリスク要因」を開催(11月7日)

アジ研は、流動化する中東・北アフリカ地域情勢を地政学的、歴史的に捉え、日系企業等のリスク対応の基礎となる知見を普及・啓発することを目的に、転換期中の中東・北アフリカ地域の情勢とリスク要因をテーマとした国際シンポジウムを開催しました。本シンポジウム開催のため、アジ研が構築したネットワークを活用し、英国王立国際問題研究所(チャタムハウス)からパネリスト 2 名を招へいし、地域大国イランと湾岸の盟主サウジアラビア、イスラム国との関係や、「アラブの春」以降の体制移行について、活発な意見交換を行いました。アンケートでは「中東・北アフリカの今を構造的・歴史的に捉えることができた」、「自社が参入するにあたっての意義を考察するヒントをいただいた」、等のコメントが寄せられ、役立ち度 4 段階中上位 2 項目の合計も 94.1%と高い評価を得ました。

6) 国際シンポジウム「付加価値の源泉の進化『良い仕事』、『悪い仕事』?」を開催(3月19日)

アジ研は、国際価値連鎖に基づき、先進国と途上国における「良い仕事」と「悪い仕事」の意味を改めて検証するシンポジウムを世界銀行、朝日新聞社と共催で開催しました。本シンポジウムには、ジュネーブ国際問題高等研究所のリチャード・ボールドウィン教授、世界銀行南アジア地域総局チーフエコノミストのマーティン・ラマ氏を基調講演者として招き、それぞれ「グローバル化と製造業における付加価値の源泉の変化」、「賃金労働・労働移動と開発」について基調講演を行いました。また、パネルセッションでは国内外の 3 名の研究者(うち 1 名はアジ研研究者)を交え、国際付加価値連鎖研究、産業誘致政策、グローバル化時代の教育政策、今後のアジアの国際付加価値連鎖の発展についてディスカッションを行いました。アンケートでは、「国際的生産分業の中での付加価値の考え方について有意義な示唆が得られた」、「特にサービス化は日本製造業の大きなビジネス変革のポイント。」、「グローバル化と労働の相関のテーマは現実的な課題として有用性が高い。」、「我々のような日本メーカーには役に立つ内容。」等のコメントが寄せられ、役立ち度 4 段階中上位 2 項目の合計も 91.5%と高い評価を得ました。

なお、共催者である朝日新聞社が、シンポジウムの模様を 3 月 22 日(日)の紙面において詳細に報告したことにより、アジ研の研究成果の普及において大きな効果がありました。

7) 政策提言研究会「新興国市場におけるビジネスと人権ー日本の CSR 戦略構築に向けて」において、倫理的消費行動の専門家を招へいしディスカッションの場を提供(3月20日)

アジ研では、消費者の倫理的消費行動が企業にとってどのような影響を与えるのかについての意見交換会を消費者運動の専門雑誌である「Ethical Consumer」誌を発刊しているエシカル・コンシューマー研究協会(英国)のロブ・ハリソン氏を招へいし、開催しました。これは、搾取労働などの倫理的問題が企業のレピュテーション・リスクに繋がる可能性がある中、企

業としてどのような対策が必要かを考える機会を提供することを目的に実施したものです。商社やメーカーといった企業をはじめ、NGO などから 100 名の参加があり、議論では、欧州で主流のボイコット戦略などは、欧州と異なる消費者文化を持つ日本では主流になりにくいとの見解が示されるとともに、今後は消費者が能動的に情報を得て行動していく積極性が求められるとの意見も出される等、活発な意見交換がなされ、「無知でいることは、日本企業が海外市場でマイナスになることがよく分かった。」「日本でも CSR に力を入れつつある今、消費者の意識向上が鍵になると感じていたため、よい議論を聞いて有意義でした。」等のコメントとともに高い評価を得ました。

8) 夏期公開講座（東京 13 コース、大阪 5 コース）を開催（7 月～8 月）

アジ研夏期公開講座を東京にて 7 月 11 日～8 月 29 日にかけて、アジア、中東、アフリカ、ラ米地域の経済・政治・社会情勢に加え、障害者雇用やグローバリゼーションと労働、人権尊重の観点を踏まえた新興国市場等、幅広いテーマで 13 コースを開催しました。民間企業、官公庁、マスコミ及び学生などのべ 1,049 名が参加（1 コース平均の参加者数は 81 名）し、25 年度実績の 780 名（1 コース平均 65 名）を大きく上回りました。また、参加者からは「テーマ別に講演が分かれており、いろいろな面から話が聞けてよかった」、「学術的な議論だけでなく、現地最新情報も紹介されており、とても参考になった」、などのコメントが寄せられ、役立ち度 4 段階中上位 2 項目の平均は 96.2% でした。また、7 月 4 日～8 月 5 日にかけて大阪でも開催、関西で情報ソースが少ないラ米地域、中東、ラオス、また、国際ビジネス上重要な時事テーマがある国をテーマにインドネシア、タイを対象として 5 コースを開催、のべ 364 名が参加し、役立ち度 4 段階中上位 2 項目の平均は 95.3% となりました。

9) 地方講演会「ワールドカップ後のブラジル～近年の発展と直面する課題～」(8 月 29 日福岡) 開催

日本国内の地方政策担当者・産業界や海外進出日系企業への成果普及を目的に地元経済団体（九州経済調査会）および、ジェトロ福岡事務所と企画・立案から連携し、BRICS の一角として経済的にも、また、ワールドカップやオリンピックでも注目を集めるブラジルの近年の発展と課題について 8 月 29 日に講演会を福岡で開催しました。

10) 地方講演会「グローバル化時代の北陸地域・企業の進路と戦略」(10 月 16 日福井) を開催

アジ研は、25 年度に北陸 AJEC（北陸環日本海経済交流促進協会）と共同で実施した連携研究「ASEAN 経済の動向と北陸企業の適応戦略」の報告書の披露を兼ね、北陸 AJEC および福井県立大学と共催で講演会「グローバル化時代の北陸地域・企業の進路と戦略～ASEAN とどう向き合っていくか～」を開催しました。基調講演では白石アジ研所長が、アジアにおける地域協力の枠組みが大きな趨勢として変化し、「陸のアジア」（タイ、ミャンマー、ベトナム）では民主化が遅れ中国と親和性を持つ一方、「島嶼部アジア」（インドネシア、フィリピン、マレーシア）では民主化が進展しているとの見方を紹介しました。また、第 1 セッションでは、アジ研が 25 年度実施した研究成果である ASEAN における機械・繊維・サービス産業の現状を報告、第 2 セッションでは北陸を代表する企業の経営者が国際展開の事例を報告しました。セミナーには企業や官公庁から 102 名の参加を得、役立ち度 4 段階中上位 2 項目の合計も 97.6% と高い評価を得ました。

11) 地元（千葉県）貢献型講演会「台湾」（8 月 25 日）を開催

千葉県知事の台湾へのトップセールスを控え、千葉県庁職員に対して「台湾の基礎知識」について研究者が解説しました。講演会には総合企画部国際課、商工労働部観光誘致課、農林水産部流通販売課等政策立案にかかわる幅広い部署から管理職を含め、54 名の参加がありました。会場では活発な意見交換、質疑応答が行われ、アンケートでは、「質問に対しても丁寧に答えていただいた」、「台湾の農業事情の概略がわかりためになった。」といった意見が寄せられ、役立ち度 4 段階中上位 2 項目の合計も 96.0% と、高い評価を得ました。

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

12) 大阪で初となるアジ研フォーラム「インドネシア経済の現段階と次期政権の見通し」(7月31日)を開催

アジ研では、7月31日に大阪で初めてアジ研フォーラムを開催しました。アジ研フォーラムは、官公庁、マスコミ、ビジネス界の有識者への情報提供と、双方向による意見交換を目的としています。アジ研研究者による1時間の講演後、質疑、意見交換を行ったところ、参加者からは「10年後(2025年頃)のインドネシアについてどのようなイメージを持っているか。1人あたりのGDPは、タイや中国と比較してどうか。」「中進国の罠」についてどう思うか。インドネシアも10年後には、そのような時代になるのではないか」といった経営の立場や現地経験を踏まえた質問が出るなど、活発な議論が展開され、参加者からも高い評価を得ました。

13) メディアからの問い合わせ対応、プレスリリース

世界情勢の変化や突発的な事件の発生等の際に時宜に合わせてメディアに対応しました。特に世界的に大手アパレル企業のミャンマー進出に関心が高まる中、工藤年博研究企画部長の現地情勢に関するコメントが、ウォール・ストリート・ジャーナル等の海外メディアに6回取り上げられました。鈴木早苗研究員は、NHK番組「日曜討論」に出演し、中国の海洋進出に関して、ASEAN政治の専門家としてコメントしました。また、米国とキューバの国交正常化交渉の開始が報道された際には、山岡研究グループ長代理がNHKニュース等出演し、ラテンアメリカ研究者として、国交正常化交渉が開始された背景等についてコメントするとともに、新聞各紙にもコメントが取り上げられました。その他、ワールドカップの開催、インドネシアでの選挙、タイでのクーデターの際には、メディア関係者より予備的情報や今後の情勢に対する研究者の知見を求める問合せが数多く寄せられ、各研究者が広く研究成果の普及に努めました。また、「第35回発展途上国研究奨励賞」の作品決定にあたりプレスリリースを行いました。

14) 日刊総合経済紙(フジサンケイビジネスアイ)への紙面製作協力を開始

アジ研の研究成果を広く普及するとともにそのPRに資するため、新たに日刊総合経済紙への紙面製作協力(1ページ)を開始しました(15万3千部)。

- 第1回 「メコンの3回廊」(10月21日掲載)
- 第2回 「南シナ海の領有権争い」(11月25日掲載)
- 第3回 「台湾のエレクトロニクス産業」(12月30日掲載)
- 第4回 「新興国を拠点とした再製造」(27年2月10日掲載予定)
- 第5回 「自由貿易システムの落とし穴」(27年3月10日掲載)
- 第6回 「ラテンアメリカの青果輸出」(27年4月7日掲載予定)

15) 図書館覚書締結機関との連携により講演会および企画資料展を開催

アジ研は、研究成果の広報と図書館所蔵資料の利用拡大を目的に、「図書館共同利用制度」に係る覚書締結機関と連携し、6月23日に一橋大学附属図書館で、講演会「障害当事者を開発のプレイヤーに—ブックトーク・著者が語る『障害と開発の実証分析』」を開催しました。また、11月10日から12月19日までの間、東京外国語大学附属図書館との共催で、企画資料展「周縁から読む現代社会—アジア・アフリカの『マイノリティ』—」を開催するとともに、関連講演会として12月1日に「アフリカの紛争と平和構築—外大生がアフリカに会うとき」を開催しました。

参加者からは「『障害』という視点で分析するという方法がいかに重要であるかを考えさせられました」、「普通のTV、報道とは違う観点で捉えられていて参考になりました」等の意見が寄せられ、役立ち度4段階上位2項目はいずれも95%以上の好評を得ました。

(4) アジア等研究ネットワーク構築支援を通じた東アジア経済統合促進への貢献 (ERIA 支援事業)

1) バンコク研究センターがカンボジア政治情勢に関するセミナーを開催 (東アジア情勢講座の開催) (8月4日)

バンコク事務所は、東アジア・ASEAN 経済研究センター (ERIA) の研究機関ネットワークの構成メンバーでもあるカンボジア平和協力研究所 (CICP) の研究員がバンコクに訪問する機会を捉えて、25年の総選挙後の野党による国会ボイコットが1年ぶりに収束したカンボジアの政治情勢についてのセミナーを開催しました。セミナーでは、アジ研研究者が概況説明をし、CICP 研究員 による報告が行われました。タイムリーなテーマであり参加者の関心も高く、活発な議論が行われました。大学、マスコミ等からの合計 16名の参加があり、役立ち度4段階中上位 2項目の合計が 100%と高い評価を得ました。

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 3 >> アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

[2] 途上国のビジネス開発支援等

成果指標

1. 定量的指標	
【中期計画】	▶ 各年度の年度計画において、各事業の特性に合った目標を明示してその達成を図る。
【26年度計画】	▶ 途上国のビジネス開発支援事業の参加者等に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上とすることを旨とする。

2. 定性的指標	
【中期計画】	▶ TICAD IVのフォローアップ事業などの国際的な合意事項やEPA協力事業などの二
【26年度計画】	▶ 国間・多国間の約束事項及び我が国もしくは相手国政府からの特段の要請に基づいた事業を行う。 ▶ 途上国における我が国企業のビジネス環境整備やビジネス開発については、効果的・効率的にその取組みを実施し、成果を検証するため、各年度の年度計画において、各事業の特性に合った目標を明示してその達成を図る。

3. 内部目標 (参考指標)						
【定量】	<table border="1"> <tr> <td>(1) 途上国貿易 (途上国貿易開発部)</td> </tr> <tr> <td>▶ 商談件数</td> </tr> <tr> <td>▶ 個別支援案件数</td> </tr> <tr> <td>(2) 展示事業 (展示事業部)</td> </tr> <tr> <td>▶ 商談件数</td> </tr> </table>	(1) 途上国貿易 (途上国貿易開発部)	▶ 商談件数	▶ 個別支援案件数	(2) 展示事業 (展示事業部)	▶ 商談件数
(1) 途上国貿易 (途上国貿易開発部)						
▶ 商談件数						
▶ 個別支援案件数						
(2) 展示事業 (展示事業部)						
▶ 商談件数						

26年度実績概要 (定量+定性報告)

【ポイント】			
<table border="1"> <tr> <td>(1) 途上国貿易開発部</td> </tr> <tr> <td>① 商談件数は 3,053 件。</td> </tr> <tr> <td>② 役立ち度調査は、4段階評価で上位2つの評価を得た割合が各支援ツールの平均で 97.6% となりました。</td> </tr> </table>	(1) 途上国貿易開発部	① 商談件数は 3,053 件。	② 役立ち度調査は、4段階評価で上位2つの評価を得た割合が各支援ツールの平均で 97.6% となりました。
(1) 途上国貿易開発部			
① 商談件数は 3,053 件。			
② 役立ち度調査は、4段階評価で上位2つの評価を得た割合が各支援ツールの平均で 97.6% となりました。			
<table border="1"> <tr> <td>(2) 展示事業部</td> </tr> <tr> <td>① 26年度も継続して、「一村一品マーケット」空港展を実施しました。在京大使館への役立ち度は、4段階評価で上位2つの評価を得た割合が 92.6% となりました。</td> </tr> <tr> <td>② 「FOODEX2015」の商談件数は 1,511 件、4段階評価中上位2つの評価を得た割合は 98.0% となりました。</td> </tr> </table>	(2) 展示事業部	① 26年度も継続して、「一村一品マーケット」空港展を実施しました。在京大使館への役立ち度は、4段階評価で上位2つの評価を得た割合が 92.6% となりました。	② 「FOODEX2015」の商談件数は 1,511 件、4段階評価中上位2つの評価を得た割合は 98.0% となりました。
(2) 展示事業部			
① 26年度も継続して、「一村一品マーケット」空港展を実施しました。在京大使館への役立ち度は、4段階評価で上位2つの評価を得た割合が 92.6% となりました。			
② 「FOODEX2015」の商談件数は 1,511 件、4段階評価中上位2つの評価を得た割合は 98.0% となりました。			

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 ≪3≫アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

1. 定量的指標の達成状況

(1) 役立ち度調査の結果

本年度の役立ち度調査の結果は、4段階評価で上位2項目の占める割合が途上国貿易開発部実施分は97.6%、展示事業部実施分は95.3%です。

【参考】事業ツール毎の役立ち度

事業ツール	対象	役立ち度	有効回答数	内訳/ 最上位の評価	内訳/ 2段階目の評価
セミナー	参加者	96.1%	899	63.4%	32.7%
ミッション受入	参加者	100%	29	100%	0%
ミッション派遣	参加者	100%	31	92.5%	7.5%
展示会	出展者	100%	50	70.0%	30.0%
商談会	参加者	88.1%	143	45.5%	42.7%
会議	参加者	100%	36	88.9%	11.1%
品評会	参加者	97.6%	42	69.0%	28.6%
専門家派遣	参加者	94.4%	18	55.6%	38.9%
受容性調査	参加者	100%	11	100%	0%
有識者招へい	参加者、被招へい者	100%	11	100%	0%
平均値		97.6%			

事業ツール	対象	役立ち度	有効回答数	内訳/ 最上位の評価	内訳/ 2段階目の評価
空港展	出展国大使館	92.6%	41	83.0%	9.6%
FOODEX JAPAN 2015	出展者	98.0%	50	84.0%	14.0%
平均値		95.3%			

(注)役立ち度：アンケート調査の4段階中上位2項目を占める割合、①最上位評価：「役に立った」の割合、②2段階目の評価：「まあ役に立った」の割合を指す。小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計は必ずしも役立ち度の割合数値と一致しない。
 (注2)出品国大使館数はのべ件数。

(2) 【参考指標】途上国ビジネス開発支援

	1Q	2Q	3Q	4Q	26年度 実績計
商談件数 (途上国貿易)	—	—	2,948	105	3,053
商談件数 (展示事業)	—	—	—	1,511	1,511
個別支援案件数 (途上国貿易)	18	8	4	1	31

2. 定性的指標の実現例【途上国貿易】

(1) TICADVIに向けた取り組み/TICADVフォローアップ

25年5月の「アフリカ開発会議（TICADV）」横浜宣言の主要テーマである「日本企業によるアフリカ投資の促進」に取り組むべく、アフリカ主要7カ国の投資誘致機関が一堂に会する「アフリカ投資誘致機関フォーラム（AIPF）」を開催しました。また、日本企業の対アフリカ拠点設立を支援するべく、ジェトロのネットワークを活用した支援「アフリカビジネス実証事業」を26年度より開始しました。

1) 西アフリカ「農業ビジネス」開拓（農業資機材導入可能性調査）

日本企業による対アフリカビジネス成功事例創出を目指し、日本の農業関連ビジネス関係者間で情報がまだ僅少である西アフリカ諸国（コートジボワール、ナイジェリア）に、7月27日～8月9日にかけて農業資機材の専門家1名を派遣し、日本の農業資機材導入可能性FS調査を行いました。現地農業ビジネス関係者や関係機関との面談や、圃場視察などを通じ、日本企業の強みが比較的活かされる可能性の高い分野として稲作（コメ）分野を中心に、機械やポストハーベスト対策用の機械の可能性が確認されました。また、今後事業を展開していくうえでの現地関係者とのネットワーク構築を行うことができました。その後開催した外部向け報告会には関連企業等多くの参加がありました。

【「西アフリカ農業資機材導入可能性調査」報告会概要】

日程：	12月4日（木）
場所：	ジェトロ本部 9階 BCD 会議室
セミナー参加者数：	74名
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100%

2) アフリカ投資誘致機関フォーラム（AIPF）の開催

在アフリカ日系企業の7割が拠点を置く、アフリカの主要7カ国（コートジボワール、エジプト、ケニア、モロッコ、南アフリカ、ナイジェリア、タンザニア）の投資誘致機関の代表を招き、9月29日～10月1日、東京でアフリカ投資誘致機関フォーラム（AIPF）を開催しました。TICADVの横浜宣言に含まれた主要テーマ「日本企業によるアフリカ投資の促進」を目的に、今年初めて開催されたAIPFでは、①投資誘致のためのサービス、投資環境、インセンティブにつき議論する「投資誘致機関会合」、②日本企業が最新の投資情報の提供とビジネス環境を横串で比較できる「アフリカビジネス・投資セミナー」、③投資誘致機関とアフリカ進出関心企業との個別面談や産業視察を実施しました。今後新規にアフリカビジネスに参入し、拠点を設立する日本企業の手続き円滑化やアフターサービスの充実化を図ることを狙いとししました。また、アフリカ主要国の投資誘致機関とジェトロのネットワークを強化し、日本企業のアフリカ進出における橋渡し機能・役割を強めると共に、日本企業進出によるアフリカ各国産業の高度化や雇用創出も目指しました。

「投資誘致機関会合」では、各国の投資環境、投資インセンティブ、各機関のサービス等について議論し、その結果、世界経済におけるアフリカの重要性が高まりつつあることを確認しました。また、アフリカの成長を更に促進するためには民間セクター主導の取り組みが必要であり、日本企業が貢献する余地が大いに存在するとの共通認識を得ました。この第1回AIPF会合を契機として、TICADVIまでに成果を収めるよう「共同宣言」に合意しました。

「アフリカビジネス・投資セミナー」では、日本企業がアフリカ各国の投資環境を地域横断的に横串で比較検討できるよう、7カ国の投資誘致機関からそれぞれのビジネス環境・投資環境、優先業種・優遇処置、投資誘致サービス、進出動向や投資誘致成功事例等を紹介し、約220名にのぼる参加者が集まりました。

【アフリカ投資誘致機関フォーラム（AIPF）概要】

日程：	9月29日（月）～10月1日（水）
場所：	ジェトロ展示場（東京）
参加機関：	コートジボワール投資促進センター（CEPICI）

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 3 >> アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

	エジプト投資・フリーゾーン庁 (GAFI) ケニア投資庁 (KIA) ナイジェリア投資促進委員会 (NIPC) モロッコ投資開発庁 (AMDI) 南アフリカ貿易産業省 (dti-TISA) タンザニア投資センター (TIC) ジェトロ
要人関連：	山際経済産業副大臣、石黒経済産業審議官、経団連サブサハラ地域委員会 加瀬共同委員長、川嶋企画部会長
セミナー参加者数：	216名
成果：	AIPF 参加機関：役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）100% セミナー参加者：役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）94.7%

3) アフリカビジネス実証事業

TICADVを機に日本からの投資・進出に対する現地の期待と日本企業の対アフリカビジネス関心度が高まる中、アフリカにおける拠点設立を目指した日本企業のビジネス企画を募集し、日本企業とジェトロで業務委託を締結することにより、アフリカ進出にかかる課題及び解決方法を明らかにする実証活動に官民連携で取り組んでいます。公募の結果、26年度は4件を採択し、採択案件の現地調査のための渡航費の負担や事業展開に向けたアドバイス等の支援を行いました。

4) 東アフリカ「農業ビジネス」開拓（農業資機材導入可能性調査）

日本企業による対アフリカビジネス成功事例創出を目指し、日本の農業関連ビジネス関係者間で情報がまだ僅少である東アフリカ諸国（タンザニア、マダガスカル）に、27年1月10日～25日にかけて農業資機材の専門家1名を派遣し、日本の農業資機材導入可能性FS調査を行いました。西アフリカと同様、現地農業ビジネス関係者や関係機関との面談や、圃場視察などを通じ、日本企業の強みが活かされる可能性の高い分野として稲作（コメ）分野を中心に、機械やポストハーベスト対策用の機械の可能性が確認されました。また、今後事業を展開するうえで重要となる現地関係者とのネットワーク構築を行うことができました。外部向け報告会には関連企業等多くの参加がありました。

【「東アフリカ農業資機材導入可能性調査」報告会概要】

日程：	27年3月20日（金）
場所：	ジェトロ本部 9階 BCD 会議室
セミナー参加者数：	82名
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）91.2%

（2）経済連携協定や政府間合意、相手国政府の要請に基づく支援事業

日本と当該国政府との合意協力事業を実施し、当該国でのビジネス基盤整備・促進を図っています。また、相手国政府の要請に基づき各種支援事業を行っています。

1) アジア貿易振興フォーラム (ATPF)

①事務レベル会合の開催

4月に佐賀貿易情報センターを開設した佐賀市で事務レベル会合を開催しました。古川知事をはじめ、佐賀県より交流会開催、ATPFメンバーへの県産品の紹介、佐賀文化と歴史の紹介・産業観光ツアーのアレンジなど、企画段階から全面的に協力頂きました。知事をはじめ県内企業が参加した交流会では知事発案のもと、地元食品の魅力をPRする機会を設けた結果、地元経済の国際化に寄与するイベントとして地元マスコミに大きく取り上げられました。

会合においては、インドCEO会議のフォローアップとして①地域間産業交流、②ATPFメンバー機関が開催する展示会への共同出展 (AEIC)、③域内投資交流の促進、等の議題について、積極的な意見交換を行いました。

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 ≪ 3 ≫ アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

【ATPF 事務レベル会合概要】

会期：	6月5日（木）～6月6日（金）
開催地：	ホテルニューオータニ佐賀（佐賀市内）
参加機関：	24 機関 40 名が参加（ジェットロ 4 名含む）
成果：	役立ち度調査(4 段階中上位 2 項目合計) 100%
要人関連：	古川知事、井田ジェットロ佐賀会長（佐賀県商工会連合会会長）

②CEO 会議の開催

アジア・オセアニア地域より 19 の貿易振興機関が出席し、モンゴル国会議事堂内会議室で開催しました。石毛ジェットロ理事長はデンベレル・モンゴル商工会議所（MNCCI）会頭とともに本会議の共同議長を務めました。

ジェットロから投資交流への関与を促すべく「投資案件共有スキーム」の実施を提案し、各機関の参加は任意としたうえで、次回事務レベル会合での詳細協議につき合意。また、「投資誘致機関の ATPF への参加」を提案したところ、各国・地域における貿易・投資促進活動の実情と法制面に係る各機関のステータスに鑑み、次回事務レベル会合での継続協議に合意しました。

【ATPF・CEO 会議概要】

会期：	9月11日（木）～9月12日（金）
開催地：	モンゴル国会議事堂内会議室（ウランバートル）
参加機関：	19 機関 19 名が参加
要人関連：	アルタンホヤグ・モンゴル首相、エンフボルド・モンゴル国会議長

2) ラオス・伝統工芸品育成支援事業

カウンターパートのラオス・ハンディクラフト協会（LHA）と協力し、日本人デザイナーによるデザイン提供等を通じ、LHA 所属のハンディクラフト事業者の商品開発ならびに販路開拓支援を行いました。

10月13日～19日に開催されたラオスハンディクラフトフェスティバルにあわせ、ジェットロは専門家派遣を行いました。本プロジェクトを PR するため、各社製品サンプル及び事業紹介パネルをブースに設置するとともに、「プロジェクト概要と土産物マーケティング」と題し、LHA との共催によるセミナーを開催しました。また、専門家は支援対象企業を訪問し、9月に実施した展示イベントでのフィードバックを伝えるとともに、製作中のサンプルの製作指導を行いました。

国内では、27年2月5日～17日の日程で展示・商談会を開催しました。商談会は2月5日と6日の2日間で、サンプル製品を製作したラオス企業8社12名が来日し、日本のバイヤー、メーカー等との間で計45件の商談が行われました。

【セミナー概要】

セミナー名：	プロジェクト概要と土産物マーケティング
講師：	阪本 洋氏（センス・オブ・ライフ 代表取締役）
開催日：	10月14日（火）
開催地：	ラオス・ビエンチャン
参加者：	64名
成果：	役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）：100%

【商談会概要】

展示・商談会名：	ラオスが織りなす伝統の匠展
会期：	27年2月5日（木）～2月17日（火）
商談会日程：	27年2月5日（木）～2月6日（金）
開催地：	東京
商談件数：	45 件（成約 2 件、成約見込み 8 件）
成果：	役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）：100%

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 3 >> アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

3) ミャンマー食品加工産業育成支援事業

ミャンマー加工食品産業の振興支援の観点から、ジェトロでは21年度以降専門家派遣を通じ「食品自主基準・添加物基準」及び「品質・衛生管理」策定に係る実務指導を行ってきました。26年度は6月に専門家派遣を行い、保健省食品医薬品局（FDA）、科学技術省(MOST)、ミャンマー農産物加工・輸出業者協会（MFPEA）、ジェトロの4者によるワークショップを開催し、政府へ食品安全対策を具申しました。そこで、新たに制定された消費者保護法の食品表示（添加物、保存方法、賞味期限・消費期限、アレルギー等）に対し実施すべき具体的な項目・対応法を説明することに加え、食品加工工場の衛生管理の問題点を顕在化し、衛生確保のための具体的な問題提起、解決方法の提案を行いました。11月には2回目の専門家派遣を行い、食品保護法制定発表に伴う実務対策のための期限表示方法の実務研修を実施しました。

4) モンゴル・ビジネスネットワーク事業

エルベグドルジ・モンゴル大統領の訪日に併せて、約100名のモンゴル企業関係者が随行人メンバーとして来日しました。この機会に、両国企業関係者が一堂に会するネットワーキング事業を開催し、将来に向けた具体的なビジネス案件の形成を目指しました。

【ビジネスネットワーク概要】

会期：	7月22日（火）
開催地：	経団連会館
参加企業数：	日本側：214社・258名、モンゴル側：61社・80名
形式：	モンゴル側がブースを構え、日本企業が各ブースを訪問
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：日本側：86.1%、モンゴル側：97.1%
要人関連：	エルベグドルジ・モンゴル大統領

5) タイ・パートナーシップ事業

タイ北部のランパーン陶磁器業界が日本市場調査・日本企業とのマッチングを目的に来日しました。ジェトロは、岐阜で開催している国際陶磁器フェスティバル訪問や地元の陶磁器業界との意見交換をアレンジ。また、愛知県の訪問もアレンジし、常滑焼業界や自治体との交流会を開催しました。陶磁器産業における日本とタイの地域間産業交流を行い、地域経済の国際化・活性化に貢献しました。

また、日本の高齢者市場参入を目指した商品開発を狙うタイ商務省国際貿易促進局からの依頼に基づき、日本の高齢者市場および関連製品・サービスを紹介するセミナーをバンコクで開催しました。

【事業概要】ランパーン陶磁器ミッション受入

訪日日程：	9月18日（木）～24日（水）
場所：	東京、愛知、岐阜
ミッション：	ランパーン陶磁器業界15名、商務省国際貿易振興局2名
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%、

【事業概要】日本の高齢者市場に関する情報提供セミナー

訪日日程：	10月28日（火）
場所：	バンコク
参加者：	181名
講師：	前田 展弘氏（株式会社ニッセイ基礎研究所 生活研究部 主任研員）
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：90.5%

6) ベトナム裾野産業育成のための部品調達展示商談会の開催

日越経済連携協定に基づく同国裾野産業育成の支援として、ベトナムサプライヤーと日系企業等とのビジネスマッチングを目的とした部品調達展示商談会をホーチミンで開催しました（ハノイと交互に年1回開催）。

【展示商談会概要】

名称：	第6回ホーチミン部品調達展示商談会
-----	-------------------

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 ≪ 3 ≫ アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

会期： 10月9日（木）～11日（土）
 開催地： ベトナム・ホーチミン
 出展企業数： ベトナム企業 50社
 来場者数： 14,879名
 主な出展物： 部品全般、金属・樹脂加工、梱包資材、その他の部品・部材
 成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：ベトナム側出展者 100%
 商談件数：2,948件
 成約件数：93件（見込み含む）

7) インドネシア金型産業育成のためのワークショップ開催

日尼経済連携協定に基づく同国金型産業育成の支援として、インドネシアと日本で現地をよく知る専門家と関係企業を講師としたワークショップを開催しました。

【ワークショップ概要】

インドネシア開催

開催日： 27年1月29日（木）
 開催地： インドネシア・ジャカルタ
 来場者数： 現地金型企業 24名
 講師： 日本工業大学 専門職大学院教授 横田悦二郎氏
 成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

日本開催

開催日： 27年3月10日（火）
 開催地： 東京
 来場者数： 日本企業 50名
 講師： 日本工業大学 専門職大学院教授 横田悦二郎氏、インドネシア金型工業会事務局長 谷川逸夫氏、インドネシア アイエイ・グナセナ・エンジニアリング社長 相場章吾氏
 成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：95.1%
 開催日： 27年3月12日（木）
 開催地： 浜松
 来場者数： 日本企業 53名
 講師： 日本工業大学 専門職大学院教授 横田悦二郎氏、インドネシア金型工業会事務局長 谷川逸夫氏、株式会社伊藤製作所 社長 伊藤澄夫氏
 成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：92.3%

8) スリランカIT産業マッチング支援事業

スリランカ輸出促進庁（EDB）とスリランカ最大のIT・BPO関連業界団体のSLASSCOMの共催によるスリランカITセミナーを3月10日（火）にコロンボ市内で開催。日本から2名の講師を派遣し日本の情報通信技術（ICT）産業の動向を紹介すると共に日本企業とスリランカ企業との連携の可能性を示しました。

【セミナー概要】

日程： 27年3月10日（火）
 開催地： スリランカ・コロンボ
 参加者数： 現地企業関係者 54名
 成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：97.0%
 要人関連： ギリサ・バンドゥラ・エゴダゲ EDB長官

9) ペルー「一村一品」産業育成支援事業

ペルー共和国の貿易観光省(以下、Mincetur)をカウンターパートとし、20年より産業支援事業（現地セミナー、専門家派遣等）を実施。26年度はペルー製品の持つ抗酸化機能を切り口とする品評会をペルー大使館と共催で実施し、続くFOODEXでサンプル展示による認知度向上を図ることにより、商談創出を図りました。

【品評会概要】

品評会名： ペルー「高抗酸化」食品品評会
 共催： ペルー大使館

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 3 >> アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

開催日： 27年2月27日（金）
 開催地： ペルー大使館
 参加者： 62名
 成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：97.6%

10) イラン包装産業育成支援事業

イラン政府およびイラン貿易振興庁(ITPO)は、中小企業育成及び輸出拡大を目指し、包装技術の向上を重要な課題として改善に取り組んでいます。本事業は、ジェットロとITPOとの間で両国の貿易促進相互協力に関して締結したMOU(18年12月)の一環として、ITPOより食品包装技術向上に関する協力要請を受け、開始したものです。本事業の第二フェーズ(24~26年度)は、イラン食品包装産業の中長期的な底上げを目指し、人材育成に重点を置いた事業を展開しています。最終年度となる26年度は、前年度に続き包装設計歴40年の専門家を派遣し、現地包装業界関係者に対する研修を実施しました(2月19日~26日)。研修主題をイラン主要製品の「ドイツの包装商品改良」と特定し、参加者主導のグループワーク、意見交換、討議を行いました。これにより、参加者の主体性を高め、自社ビジネスの活用や同業界への普及活動意欲促進と参加者間ネットワーク構築が期待されています。

【研修概要】

共催： イラン貿易振興庁 (ITPO)
 開催日： 27年2月20日（金）~25日（水）
 開催地： イラン・テヘラン
 参加者： 20名
 成果： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：94.4%

(3) BOP・ボリュームゾーン開拓

1) BOP/ボリュームゾーン・ビジネス相談窓口対応

日本企業のBOPビジネスや中間層を対象とした新興市場開拓支援として、「BOP/ボリュームゾーン・ビジネス相談窓口」を通じて、26年度に172件の相談を受け、うち31件は、個別に一貫した支援を実施しました。

個別支援は、海外に配置したコーディネーターを活用し、現地市場・規制情報の入手、ビジネスパートナー候補の発掘、パートナー候補とのマッチングのアレンジ、製品の受容性に関する現地調査などを実施し、事業化に向けた支援を行いました。

【成功事例①】

A社は、バン格拉デシュにてマイクロ保険の事業化を検証しており、この一環として、12月に現地でマイクロファイナンス事業等を展開する機関とMOUを締結しました。今後は、同機関との共同試験販売において、保険期間6ヶ月の養老保険の販売を予定しています。ジェットロは、同社に対し、ビジネスプランの策定から保険分野における相互会社の設立可否にかかる現地規制情報の収集等の支援を行っており、引き続き事業化に向けた支援を行う予定です。

【成功事例②】

A社は、ケニアにて日本食のファーストフード業態(テリヤキ・ジャパン)として開業を目指し、3月に第一号店をオープンしました。現地従業員がチキンをはじめ各種食材を調理する手作り・できたてで、現地生活者に日常的に和のテイストのある食事を提供できる環境づくりに努めています。ジェットロは、同社に対し、原材料調達先の紹介から外食産業の実態調査支援まで行っており、引き続き事情拡大に向けた支援を行う予定です。

2) ウズベキスタン・カザフスタンへBOP/ボリュームゾーンビジネスミッションを派遣(10月/ウズベキスタン(タシケント)・カザフスタン(アルマティ))

23年度より派遣を開始したBOP/ボリュームゾーンビジネスミッションとしては初めて中央アジア地域にミッションを派遣しました。企業・家庭・市場訪問、現地企業とのネットワーキング等の多用なプログラムを組むことで、ともに二重内陸国、長期政権でありながらも発展段

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 < 3 > アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

階の異なる両国の違いが明確になるよう工夫しました。参加者の関心の高かった両国の輸入・国内流通構造を知る地場輸入販売企業への訪問は、特に評価が高かったです。今後も個別相談に応じ、両国への市場開拓の取り組みを検討する参加企業を支援していきます。

【ミッション派遣概要】

派遣期間：	10月5日（日）～11日（土）
派遣先：	ウズベキスタン（タシケント）、カザフスタン（アルマティ）
参加人数：	10企業・団体 計11名
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2つの評価を得た割合）：100%

3) ナイジェリア・受容性調査（11月／ナイジェリア・ラゴス）

ラゴス国際見本市内「ジャパン・パビリオン」出展企業を対象に、自社製品に対する現地消費者、事業関係者の反応を調査する「受容性調査」を実施しました。企業毎に調査要望事項をまとめ、現地の消費者及び事業関係者の自社商品に対する生の意見、使用頻度から購入時に重視する判断基準等、更なる市場開拓の検討材料に資する情報を収集することを目的にしています。今後も個別相談に応じ、両国への市場開拓の取り組みを検討する参加企業を支援していきます。

【受容性調査概要】

期間：	11月8日（土）～18日（火）
調査方法・対象分野：	・一般消費者向けグループインタビュー：食品、文具、教育玩具、自動車等 ・事業者向け個別インタビュー：セキュリティー機器、オフィス機器等
調査参加企業：	15社43品目
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2つの評価を得た割合）：100%

（4）フロンティア市場開拓

1) ミャンマーから農業ビジネスミッションを招へい

ミャンマー政府は、農業の近代化・生産性向上を重要課題の一つとしていることから、ジェットロは支援の一環として、同国より農業灌漑省工業作物開発局局長および農業分野の有力企業5社を招へいしました。同国農業開発のニーズに応えつつ、セミナーや商談会・交流会などを通じて日本企業のビジネスチャンス創出のため、我が国の農業関連技術・サービス／製品の紹介を行いました。

【ミッション招へい概要】

招へい期間：	10月25日（土）～31日（金）
訪問先：	東京、千葉、埼玉、新潟
招へい者：	農業灌漑省工業作物開発局局長および農業分野の有力企業幹部5名（計6名）
セミナー開催結果：	151名出席、役立ち度（上位2項目）96.5%
商談件数：	24件（具体的な商談継続案件6件）
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目）：100%

2) ミャンマーに農業ビジネスミッションを派遣

日本の農業・食品加工機械・資材製造企業、商社（食品、中古農機）などからなるミッションを、ミャンマーのヤンゴン、マンダレー、ピンウーリンに派遣しました。日本企業によるミャンマーの農業機械・資材市場開拓、農産物の調達、委託栽培先の発掘、ミャンマー企業による農業の機械化・近代化を通じての生産性向上・輸出促進支援などを目的とした本ミッションでは、農業・食品関連企業・工場や農地、農作物の卸売市場を訪問したほか、ヤンゴンでセミナー・商談会を開催しました。

【ミッション派遣概要】

派遣期間：	27年2月2日（月）～6日（金）
派遣先：	ミャンマー（ヤンゴン、マンダレー、ピンウーリン）

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
<< 3 >> アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
[2] 途上国のビジネス開発支援等

参加人数： 20 企業・団体 計 20 名
成果： 役立ち度調査（4 段階中上位 2 つの評価を得た割合）： 100%

3) Look East シンポジウム開催

9 月の安倍総理によるバングラデシュ訪問を契機に高まった日本のプレゼンスを背景に、ジェトロは国際機関 東アジア・ASEAN 経済研究センター（ERIA）および現地シンクタンクとの共催でシンポジウムを開催しました。各講演者よりバングラデシュと東アジアとの経済関係、東南アジア諸国との比較を踏まえ、バングラデシュに対し国際的な生産ネットワークの構築を軸とした新たな発展戦略等について情報発信・提言を行いました。

【開催概要】

会期： 12 月 1 日（月）
開催地： バングラデシュ国際会議場（BICC）
参加者数： 約 400 名（現地国会議員、首相府上級次官、関税委員会委員長含む）
成果： 役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）： 86.0%
要人関連： カマル国家計画大臣、アハメド商業大臣、ラーマン経済担当首相顧問

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

3. 定性的指標の実現例【展示事業】

(1) 途上国の対輸出開拓支援のための日本と各国政府による産業協力

(一村一品マーケット/空港展)

【概要】

期間： 通年（26年4月1日～27年3月31日）
 開催地： 成田国際空港、関西国際空港
 販売品目数： 約300品目（各店舗）
 取扱い国数： 成田店48カ国、関空店50カ国
 主な商品： 雑貨、ハンディクラフト、加工食品、アクセサリ、布製品などLDC等の商品
 来場者：

	1Q	2Q	3Q	4Q
成田店	12,862人	19,590人	12,699人	10,989人
関空店	12,381人	13,829人	8,338人	6,869人
計	25,243人	33,419人	21,037人	17,858人

成果： 役立ち度調査（4段階中上位2つの評価を得た割合）

対象店舗	対象	役立ち度計	役立ち度内訳
成田店	出品国/大使館（数）	95.2%（21）	81.0%
			14.3%
関空店	出品国/大使館（数）	90.0%（20）	85.0%
			5.0%
計		92.6%（41）	83%
			9.6%

括弧内は有効回答数

（注1）役立ち度内訳の上段は、最上位評価（役に立った）の割合、下段は2段階目の評価（まあ役に立った）の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計は必ずしも役立ち度の割合数値ではない（以下の表もすべて同様）

（注2）大使館数計はのべ件数。

- 特記事項：
- ブータン王国経済大臣やマラウイ外務・国際協力大臣のほか、パキスタン、ケニアなど5カ国の在京大使や、各国大使館関係者、西アフリカ諸国経済共同体議会メンバー等17名の要人に「一村一品マーケット」をご視察頂き、より事業に対する理解を深めて頂くことができました。
 - 11月より両店舗のメインスペースに国別ディスプレイを開始しました。取扱国をクローズアップした見せ方を行なうことで、来場者に対し開発途上国および当該商品に対する関心を喚起し、理解ならびに販売の促進を行なっています。
 - 成田、関西両空港の改装に伴い、成田空港店は4月に、また関西空港店は12月に、空港内で店舗を移転しリニューアルオープンしました。
 - 12月下旬より、取り扱いのなかったエジプトおよびバヌアツの新規商品の取り扱いを開始し、店内商品の一層の充実化を図ることができました。

(2) 開発途上国の対輸出拡大支援（FOODEX JAPAN 2015）

27年3月開催のFOODEX JAPAN 2015にジェットロ・ゾーンを設置し、開発途上国の食品・飲料産業育成を支援しました。海外事務所のネットワークを用いて、OECDの定めるDACリスト掲載国への出展勧誘を行った結果、アフリカ、アジア、中南米、欧州・CIS、中東から25カ国52社の企業が出展しました。また25年5月に開催された第5回アフリカ開発会議（TICAD V）を受け、通関業務のサポート等、アフリカへの支援を充実させました。

会期中は、世界各国の新規食材が並ぶだけでなく、既存の輸入食材の代替供給地を開拓する場として、多くのバイヤーが来場しました。

【展示会概要】

期間： 27年3月3日（火）～3月6日（金）
 開催地： 千葉・幕張メッセ
 出展企業数： 52社・団体
 主な出品物： アチケ（キャッサバのクスクス）、エビ、カカオ、コショウ、ゴマ、コーヒー、シアバター、ジャム、食用油、チアシード、ツナ、ドライフルーツ、ナッツ、ハチミツ、バニラビーンズ、ビスケット、ワイン等

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 3 >> アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

成果： 役立ち度調査結果(4段階中上位 2項目合計)：98%
 商談件数：1,511 件
 成約(見込含)件数：1,112 件
 成約(見込含)金額：6 億 8,591 万円

【成功事例①】バイヤーの間でも名高い、マダガスカル企業のブラックペッパー

A 社は FOODEX 2011 に続き、2 回目の出展です。マダガスカルでは有名な老舗のバニラビーンズ生産者ですが、今回は高品質のブラックペッパーが注目されました。試食コーナーではブラックペッパーを振り掛けたポップコーンを来場者に提供し、風味の豊かさが多くのバイヤーから好評で、香料やスパイス関連企業のバイヤーが次々と同社ブースを訪れました。バニラビーンズを含めた同社商材の年間輸出可能量や市場価格、サンプルオーダーなど具体的な商談が行われました。ジェトロが手配したコンサルタント（専門商社幹部）からも有望企業として太鼓判を押されています。

【成功事例②】スリランカから流行のココナッツ関連商品企業が出展

FOODEX 初出展の A 社は、GMP や HACCP、ISO14001、ハラール等の認証を取得済みで、欧州や東南アジア、米国への輸出経験も豊富でした。今回は、日本でも人気のココナッツ関連商品が専門商社や小売店から注目を集め、多くのサンプルオーダーや見積送付依頼を受けています。会期中に、約 5,000 万円の成約（見込み含む）があがりました。

【成功事例③】注目の的だった、ジェトロ・ゾーンへ初出展のタジキスタン

同国自体から初出展の企業ではあったものの、現地事務所のサポートによる入念な事前準備が奏功し、大手小売から大口の引合いを受けました。豊富な輸出経験をアピールしつつ、商品写真付き価格表、品質管理を重視した生産ラインの写真、小分けの配布用サンプルといった商談ツールを上手に駆使して商談を進めていました。オーガニックドライフルーツのバイヤーだけでなく、テレビ局の取材も入る等、多くの来場者から注目されました。

【成功事例④】3年連続出展で大口成約が実ったコスタリカ

23～24 年に JICA 事業で日本市場を調査して高級品市場をターゲットに定めた後、25 年から 3 年連続で FOODEX に出展し、5 年越しで大口成約に漕ぎ着けました。フェアトレードとオーガニック認証を受けた高品質の焙煎コーヒーに使用する豆は 100% コスタリカ産のアラビカ種豆だけでなく、缶のパッケージデザインにも強いこだわりを持っています。売上の 9 割がカナダや米国など海外向けとなっている同社は、今回の出展で、中国やアセアンの主要都市にも店舗を持つ国内大手小売チェーンとコンテナ単位の成約を取り付けました。

(3) フォローアップ

1) 「FOODEX JAPAN 2014」のフォローアップ結果

26 年 3 月に実施した FOODEX JAPAN 2014 ジェトロ・ゾーン（29 カ国 55 社出展）出展者に対し、会期後にフォローアップを実施した結果、1 件日本企業との成約が確認できました。

【成功事例①】ウガンダのバニラビーンズ企業が日本企業と総代理店契約

FOODEX JAPAN 2011 から 2014 まで連続出展したバニラビーンズ企業が、日本のオーガニック食品販売企業と総代理店契約を締結しました。高品質のバニラビーンズ製造に加え、フェアトレードの規範に準じた製造工程も日本企業から評価され、契約締結に至りました。日本企業側は同社のバニラのブランドを立ち上げ、積極的に販路を拡大しています。

2) それ以前の展示会のフォローアップ結果

過去にも出展経験があり、今回の FOODEX2015 の出展企業でもあるバングラディッシュの企業が、日本企業と共同で事業を立ち上げていることが新たに確認できました。引き続き出展者への連絡だけでなく、管轄の海外事務所を通じた定期的なフォローアップを行い、出展企業と取引企業双方にヒアリングを実施していきます。

【成功事例①】ダッカ企業、日本の大手小売り企業と合弁で工場設立へ

A 社は FOODEX2009、2011 に続きジェトロ・ゾーンには 3 回目の出展です。2009 年の出展後、日本の大手小売店と共に冷凍フライドポテトの製造・販売を進めています。2015 年中には同社と日本企業

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 《3》アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [2] 途上国のビジネス開発支援等

の合弁でマレーシアに工場を設立予定で、東南アジア向けの冷凍フライドポテト拠点になると力強く話していました。今回の FOODEX2015 の出展では、そのままの形でターメリックを出品するなど見せ方を工夫し、日本のスパイス業界から多くの引き合いがありました。

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 3 >> アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [3] 情報発信

[3] 情報発信

成果指標

1. 定量的指標	
【中期計画】 【26年度計画】	▶ 情報発信事業（セミナー、シンポジウム等）の参加者等に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上とすることを旨とする。
2. 定性的指標	
【中期計画】 【26年度計画】	▶ 我が国と諸外国との経済・産業交流の緊密化や我が国企業の円滑な海外展開への基盤整備に寄与した事例等具体的なアウトカムの実現を図る。 ▶ 国際博覧会への日本政府参加（ナショナルプロジェクト）を積極的に支援した事例等具体的なアウトカムの実現を図る。

26年度実績概要（定量+定性報告）

【ポイント】
<p>（1）海外調査部</p> <p>①26年度に開催した情報発信セミナー13件のうち、役立ち度調査（8件）の結果は、4段階中上位2項目が95.2%で目標を達成。</p> <p>②26年度にジェトロ幹部が実施した面談件数は4,090件。</p> <p>③米国ワシントンDCおよびロサンゼルスで26年6月、「アジア太平洋広域経済圏セミナー」を開催し、環太平洋戦略的経済連携協定（TPP）交渉の進展が注目される中、同地域の経済統合の進展と今後のビジネス展開について議論を行いました。</p>
<p>（2）展示事業部</p> <p>①27年度ミラノ国際博覧会に向け、日本館の建築施工業者、展示施工業者、広報事業者、運営事業者、レストラン事業者及び追加屋根等の設計事業者との契約を締結し、さらにシーンIVに展示する”COOL JAPAN DESIGN GALLERY”の施工者と契約を締結しました。</p> <p>②見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）の役立ち度4段階中上位2項目の平均は91.9%となりました。また、アクセス件数は約972万件、新規登録および更新・確認件数は5,037件となりました。</p>

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

1. 定量的指標の達成状況

(1) 役立ち度調査の結果

1) セミナー

事業ツール	対象	役立ち度	有効回答数	内訳/ 最上位の評価	内訳/ 2段階目の評価
セミナー	参加者	95.2%	589	61.5%	33.7%

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

【参考：内訳／セミナー】

事業ツール	対象	役立ち度	役立ち度内訳
WTO の今後の展開と方向性 ～WTO事務局長講演会～	参加者	90.5% (84)	47.6% 42.9%
アジア太平洋広域経済圏セミナー（米国ワシントン DC）	参加者	89.2% (37)	56.8% 32.4%
アジア太平洋広域経済圏セミナー（米国ロサンゼルス）	参加者	98.3% (60)	65.0% 33.3%
経済産業省新興国補助金事業：安全対策セミナー「専門家が語る中東・北アフリカ 最新情勢とビジネスリスク」（イスタンブール）	参加者	98.6% (72)	91.7% 6.9%
日本・チリ貿易投資フォーラム（安倍総理ミッション）	-	-	-
日本・ブラジル・ビジネスフォーラム（安倍総理ミッション）	-	-	-
日本・バングラデシュ・ビジネスフォーラム（安倍総理ミッション）	-	-	-
日本・スリランカ・ビジネスフォーラム（安倍総理ミッション）	-	-	-
RCEP シンポジウム	参加者	97.7% (43)	67.4% 30.2%
日本・イスラエルビジネス交流会	-	-	-
中国ビジネスセミナー（全3回シリーズ）第1回目セミナー	参加者	99.0% (100)	54.0% 45.0%
経済産業省新興国補助金事業：安全対策セミナー「専門家が語る中東・北アフリカ 最新情勢とビジネスリスク」（東京）	参加者	95.7% (141)	65.2% 30.5%
ものづくりセミナー	参加者	92.3% (52)	44.2% 48.1%
合計		95.2% (589)	61.5% 33.7%

括弧内は有効回答数

(注) 役立ち度内訳の上段は、最上位評価（役に立った）の割合、下段は2段階目の評価（まあ役に立った）の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計は必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない（以下の表もすべて同様）。
 ※日本・チリ貿易投資フォーラム、日本・ブラジル・ビジネスフォーラム、日本・バングラデシュ・ビジネスフォーラム、日本・スリランカ・ビジネスフォーラム、日本・イスラエルビジネス交流会については、先方政府および共催団体との協議の結果、役立ち度調査ではなく定性評価（参加者へのヒアリング等）で対応した。

2) 見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）

事業ツール	対象	役立ち度	有効回答数	内訳/ 最上位の評価	内訳/ 2段階目の評価
J-messe	利用者	91.9%	32	71.0%	20.9%

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

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 ≪ 3 ≫ アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [3] 情報発信

(2) 参考指標：J-messe における見本市の新規登録及び更新・確認件数

	1Q	2Q	3Q	4Q	26年度 実績計
見本市等の新規登録 及び更新・確認件数	990 件	1,297 件	1,623 件	1,127 件	5,037 件

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

2. 定性的指標の実現例

(1) アジア太平洋広域経済形成における情報発信

1) アジア太平洋広域経済圏セミナー

26年6月、政策決定者や研究者が参集するワシントンDCおよびアジアへのゲートウェイとして東アジア地域と経済関係の深いロサンゼルスにおいて、日本が深く関与する東アジア経済統合の実態と、日本の貢献を米国に伝えることを目的としたセミナーを開催しました。環太平洋戦略的経済連携（TPP）、東アジア地域包括的経済連携（RCEP）など広域的なFTAの動きが進展する中、日本、アジア、米国の有識者によって、アジア太平洋地域における経済統合の進展状況、課題と展望、日米の役割などについて議論が行われました。「日米の抱える問題の深い洞察があり、RCEPとTPPについてもっともな論点が挙げられていた。」等のコメントが多く寄せられました。

(2) 国内外で開催したセミナー・シンポジウム等を通じた情報発信

1) 日本・チリ貿易投資フォーラム／日本・ブラジル・ビジネスフォーラム

26年7～8月、安倍総理の中南米訪問の機会を捉え、チリ・ブラジル両国にてフォーラムを主催しました。総理によるスピーチの後、経済ミッション参加企業によるプレゼンテーションが行われ、両国スピーカーからは今後益々の経済交流拡大への期待が示されました。チリでは315名、ブラジルでは425名が参加しました。

2) 経済産業省補助金事業によるセミナーの開催

中東・アフリカ地域では、経済産業省の新興国補助金事業を活用したセミナーを開催しました。26年8月にはトルコ・イスタンブール、27年2月には東京と2回にわたり、安全対策セミナー「中東・北アフリカ 最新情勢とビジネスリスク」を開催し、中東・北アフリカ地域（特にイラク）に関する最新の治安情勢を日本企業向けに情報提供しました。

3) 日本・バングラデシュ・ビジネスフォーラム／日本・スリランカ・ビジネスフォーラム

26年9月、安倍総理の南西アジア訪問の機会を捉え、バングラデシュ・スリランカ両国にてビジネスフォーラムを主催しました。総理によるスピーチ、経済ミッション参加企業によるプレゼンテーションが行われ、両国スピーカーからは今後益々の経済交流拡大への期待が示されました。バングラデシュでは493名、スリランカでは325名が参加しました。

4) 中国ビジネスセミナー

ジェトロは26年9月、関西経済連合会と共催で「中国ビジネスセミナー～中小企業のためのマーケティング戦略～」を開催しました。近畿圏を中心に118人が参加し、役立ち度調査では4段階中上位2項目の合計が99%と高い評価を得ました。

5) メキシコ・ビジネスサミット

10月にメキシコ・ケレタロで開催された「第12回メキシコ・ビジネスサミット」に長島ジェトロ理事が参加し、「アジアとの競合と協力」セッションに登壇しました。同国や海外の政財官の有識者が多数参加する同サミットにて、メキシコ企業とアジア企業との協力やアジアとの貿易関係拡大に向けた方策、市場への対応について発言しました。

6) 日本・イスラエルビジネス交流会

26年11月、イスラエル首相府次官をヘッドとするビジネスミッションが訪日する機会を捉え、ビジネス交流会を開催し、両国関係者約80名が出席しました。7月にイスラエルで開催した「日本・イスラエル・ビジネスフォーラム」（ジェトロ等主催）のフォローアップとして、山際経済産業副大臣、ロッケル首相府長官による挨拶の後、R&D、貿易投資促進、サイバー協力、中小企業支援といった分野での両国の取組みについて発表が行われ、加藤ジェトロ理事もジェトロの取組みについてプレゼンテーションを行いました。

7) Asia - Pacific Forum 2014

国際シンポジウム「Asia - Pacific Forum 2014」が11月24日、25日にシンガポールにて開催され、長島ジェトロ理事がパネリストとして参加しました。本フォーラムは、国際経済交流財団（JEF）とシンガポール国際問題研究所（SIIA）が主催者で、アジア太平洋地域で指導的役割を果たしている政財界、官界、学界における有識者が一堂に会し、同地域における政治・経済情勢及び今後の方向性等についての意見交換を行い、相互の交流及び理解を深めると共に、我が国の政策立案に資することを目的として開催されています。ジェトロからの参加は、25年2月（日本でジェトロがJEFとともに主催、石毛ジェトロ理事長参加）、25年11月（豪州で開催、長島理事参加）に次いで3回目となりました。今回のフォーラムでは、アジア太平洋に位置する17の国際機関やシンクタンク、大学から19名のFTA研究の第一人者らが出席しました。長島理事は、日本を成長軌道に乗せていくための手段の一つがオープンな国づくりであるとし、経済連携交渉加速を訴えました。

（3）在 ASEAN 日系企業のビジネス環境の改善に向けた取組み（参考指標）

ASEAN への進出日系企業が抱えるビジネス環境上の問題点で地域全体に係る課題の解決、及び27年の経済統合の促進を目的に、6月にASEAN 日本人商工会議所とASEAN 事務局ミン事務総長との対話をマニラで実施しました。

（4）メコン地域のビジネス環境改善を目的とした情報発信（参考指標）

日本とメコン地域間では、ジェトロが24年度に実施したビジネスニーズ調査を踏まえて策定された「メコン開発ロードマップ」の下、「日メコン産業政府対話」を通じた各種取組みが行われています。26年7月に、第7回日メコン産業政府対話がベトナムのハノイで開催されました。日本とメコン地域5カ国の産業界、政府代表が参加しました。メコン地域における27年以降の経済産業開発イニシアチブとなる「メコン産業開発ビジョン」の策定に向けて、ジェトロは、最新の産業ニーズ・戦略を把握するためのメコン地域のビジネスニーズ調査を行い、本ビジョン策定に貢献する予定です。

（5）RCEP（東アジア地域包括的経済連携）シンポジウムの開催

11月18日（火）には、RCEP 交渉を側面支援する目的から、インド・ニューデリーにおいて、インド政府関係者、産業界向けに経済統合のメリットなどを発信するシンポジウムをインド産業連盟(CII)と共催で開催しました。

（6）英文による情報発信

ウェブサイト上で閲覧可能な映像コンテンツ「世界は今-JETRO Global Eye」を英語化して英文ウェブサイト上で公開し、世界に向けて情報発信しています。震災後も日本でビジネスを拡大する外国企業の事例や、日本食などの輸出促進に向けたジェトロの震災復興支援を紹介し、23年6月の開設から27年3月末までに累計93本の映像を掲載しています。

（7）国内外要人等への積極的な情報発信

各国政府関係者など外国要人の交流を通じ、我が国との経済・産業における交流強化、我が国企業の国際化、ジェトロ事業を通じた東アジア経済圏形成における貢献等について、積極的な情報発信を心がけました。26年度も引続きジェトロ幹部は担当地域を積極的に訪問し、関係機関との連携強化、ジェトロ事業の広報に取組み、ジェトロの重点事業について、経済・財界関係等の要人と意見を交換し、事業ニーズの掘り起こし等に努めました。26年度に国内外で実施した情報発信（面談件数）は4,090件（海外：3,549件、国内：541件）でした。

一、国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等

1) 海外における外国要人との面談件数

a) ジェトロ幹部による情報発信

1Q	2Q	3Q	4Q	合計	内訳	参 考
47	43	110	63	263	元首級 (17) 閣僚級 (38) 現職国会議員 (12) その他 (196)	(7/25) エンリケ・ペニャ・ニエト/メキシコ大統領 (9/6) シェイク・ハシナ/バングラデシュ首相 (9/7) マヒンダ・ラージャパクサ/スリランカ大統領 (9/11) ノロブ・アルタンホヤグ/モンゴル首相 (7/3) ヤヌシュ・ピエホチンスキ/ポーランド副首相兼経済相 (7/6) ナフタリ・ベネット/イスラエル経済大臣 (7/18) ウォレン・トラス/オーストラリア副首相兼インフラ・地域開発大臣 (7/24、25) イルデフォンソ・グアハルド・ビジャレアル/メキシコ経済大臣 (8/14) グレゴリー・ソー/香港政府商務経済発展局長 (10/23) ベニグノ・アキノ/フィリピン大統領 (11/7) プラユット・ジャンオーチャー/タイ首相 (12/1) ミCHEL・パチエレ/チリ大統領 (12/18) アブドゥリラ・ベンキラン/モロッコ首相 (10/20) ウ. サマ・ナジャフィ/イラク副大統領 (11/18) ニルマラ・シタラマン/インド商工大臣 (12/16) アリ・ババジャン/トルコ副首相 (12/18) ムーレイ・ハフィド・エルアラミ/モロッコ商工業・投資・デジタル経済大臣 (1/17) アブデルファッターハ・エル・シシ/エジプト大統領 (1/20) ロベルト・アゼベド/WTO事務局長 (1/23) ジョン・ドラマニ・マハマ/ガーナ大統領 (1/23) ジャカヤ・ムリシヨ・キクウェテ/タンザニア大統領 (1/23) アブデリラ・ベンキラン/モロッコ首相 (2/9) プラユット・チャンオチャー/タイ首相 (2/26) プロニスワフ・コモロフスキ/ポーランド大統領 (1/18) ナフタリ・ベネット/イスラエル経済大臣兼宗教大臣 (3/3) ケンマニ・ボンセナ/商工大臣

b) ジェトロ海外事務所による情報発信

1Q	2Q	3Q	4Q	合計	内訳	参 考
714	773	803	996	3286	元首級 (25) 閣僚級 (231) 現職国会議員 (106) マスコミ (45) その他 (2879)	(7/3) エレン・ジョンソン・サーリー/リベリア大統領 (7/5) ジャカヤ・ムリシヨ・キクウェテ/タンザニア大統領 (7/10) ピーター・オニール/パプアニューギニア首相 (8/13、8/26) ハイレマリアム・デサレン/エチオピア首相 (8/26) ムラトウ・テシヨメ・ウィルトウ/エチオピア大統領 (9/16) ツェリン・トブゲー/ブータン首相 (7/2) キアット・チョン/カンボジア副首相 (9/4) アミール・ホセイン・アム/バングラデシュ産業大臣 (9/9) アルカジー・ドヴォルコビッチ/ロシア副首相 (9/30) ヤヌシュ・ピエホチンスキ/ポーランド副首相兼経済相 (10/6) チュオン・タン・サン/ベトナム国家主席 (10/8) アレクサンデル・ストゥップ/フィンランド首相 (10/13) トンシン・タンマボン/ラオス首相 (10/16) チュムマリー・サイニャソーン/ラオス国家主席 (10/2) チャチャイ・サリカンヤ/タイ商務大臣 (10/13、16) ケンマニ・ボンセナー/ラオス商工大臣 (10/29) ラフマット・ゴベル/インドネシア商業大臣 (11/3) イルデフォンソ・グアハルド・ビジャレアル/メキシコ経済大臣 (11/5) トファイル・アーメド/バングラデシュ商務大臣 (11/5) ムスタバ・モハマド/マレーシア国際貿易産業大臣 (11/28) スン・チャントール/カンボジア商業大臣 (1/14) ハイレマリアム・デサレン/エチオピア首相 (2/7) 梁振英/香港政府行政長官 (2/12) トーマス・ヘンドリク・イルヴェス/エストニア大統領 (3/5) トンシン・タンマボン/ラオス首相 (3/5) ジョン・キー/ニュージーランド首相 (3/24) ジョコ・ウィドド/インドネシア大統領 (3/24) 梁振英/香港政府行政長官 (3/26) ロブ・デービス/南ア貿易産業大臣 (3/27) ミロシュ・ゼマン/チェコ大統領 (3/30) サイド・マンスーリ/アラブ首長国連邦経済大臣

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置等
 << 3 >> アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等
 [3] 情報発信

2) 国内における外国要人との面談件数

a) ジェトロ幹部による情報発信

1Q	2Q	3Q	4Q	合計	内訳	参 考
52	23	49	32	156	元首級(7) 閣僚級(23) 現職国会議員(11) 大使(44) 外国自治体首長(26) その他(45)	(7/1) ツェリン・トブゲー/ブータン首相 (9/2) ナレンドラ・モディ/インド首相 (7/1) リンジン・ドルジ/ブータン外務大臣 (7/1) イェシェイ・ドルジ/ブータン農業森林大臣 (8/25) ガブリエル・ムティッセ/モザンビーク運輸通信大臣 (9/16) ハイメ・ガルシア・レガス/スペイン経済競争力省商務長官 (10/1) ムスタバ・モハマド/マレーシア国際貿易産業大臣 (10/9) ニハト・ゼイベクチ/トルコ経済大臣 (10/22) ヤーパ・アペイワルダナ/スリランカ投資促進大臣 (11/4) フランシスコ・リバデネイラ/エクアドル貿易大臣 (2/19,3/3) キャロライン・ブービエ・ケネディ/駐日米国大使 (3/7) トーマス・ヘンドリック・イルヴェス/エストニア大統領 (2/13) クリストファー・ロヤック/マーシャル諸島大統領

b) ジェトロ国内事務所による情報発信

1Q	2Q	3Q	4Q	合計	内訳	参 考
67	96	89	72	324	元首級(0) 閣僚級(6) 現職国会議員(7) 大使(115) 外国自治体首長(29) その他(167)	(9/30) ムスタバ・モハマド/マレーシア国際貿易産業大臣 (10/21) サモディ・ドゥナンデウイ/ラオス工業大臣 (11/5) グレグ・リックフォード/カナダ天然資源大臣 (1/14) ラフマツト・ゴーベル/インドネシア商業省大臣 (2/12) ソク・チェンダソビヤ/カンボジア首相補佐特命大臣

3) 国内でジェトロ幹部が行った国内要人に対する情報発信の件数

1Q	2Q	3Q	4Q	合計	内訳	参 考
20	15	7	19	61	知事・副知事(41) 市長・副市長(20)	(04/07) 川勝平太/静岡県知事 (01/19) 橋本昌/茨城県知事 (04/09) 横内正明/山梨県知事 (01/23) 横内正明/山梨県知事 (04/11) 浜田恵造/香川県知事 (02/05) 石井隆一/富山県知事 (04/21) 古川康/佐賀県知事 (02/02) 山田啓二/京都府知事 (04/21) 荒井正吾/奈良県知事 (02/12) 福田富一/栃木県知事 (04/21) 橋本昌/茨城県知事 (02/13) 内堀雅雄/福島県知事 (04/22) 嘉田由紀子/滋賀県知事 (02/23) 大村秀章/愛知県知事 (05/22) 村岡副政/山口県知事 (03/13) 後藤斎/山梨県知事 (05/26) 井戸敏三/兵庫県知事 (06/18) 河野俊嗣/宮城県知事 (06/19) 橋本昌/茨城県知事 (06/23) 中村時広/愛媛県知事 (06/23) 浜田恵造/香川県知事 (08/27) 湯崎英彦/広島県知事 (08/28) 伊原木隆太/岡山県知事

(8) 中国語のウェブサイトの作成 (参考指標)

中国語による情報発信のニーズが高まる中、26年3月に在中国事務所と連携して既存の中国語ウェブサイトを更新しました。リニューアルにあたって、日本経済新聞が発信する日本情報(中国語)にリンクを貼ることで、アクセス件数増加に努めています。26年度のアクセス数は56,667件となりました。

(9) ミラノ国際博覧会等を通じた日本の魅力の発信 (参考指標)

24年3月27日の閣議了解により、経済産業省と農林水産省を幹事省、国土交通省を副幹事省、ジェトロを参加機関として、日本がミラノ国際博覧会に公式参加することが決定しました。テーマは「地球に食料を、生命にエネルギーを」です。

26年度は、日本館の建築施工業者、展示施工業者、広報事業者、運営事業者、レストラン事業者及び追加屋根等の設計事業者との契約を締結し、さらにシーンIVに展示する“COOL JAPAN DESIGN GALLERY”の施工者と契約を締結しました。

(10) 見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）の管理・運營業務等

J-messeの26年度のアクセス件数（ページビュー）は971万7,957件となりました。また、「日本展示会認証協議会（JECC）」と連携し、JECCの認証取得済みの日本国内の展示会については、J-messeでもその情報を明示することで、JECC認証展示会を国内外に広報することに努めました。さらに、「世界の展示会場情報」（409施設分）の情報を更新した他、海外見本市レポートを掲載するなど、コンテンツの拡充に努めました。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[1] 効率化目標の設定及び給与水準の適正化等

1. 効率化目標の達成状況

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[1] 効率化目標の設定及び給与水準の適正化等

成果指標

《① 運営交付金》

設定目標	
【中期計画】	▶ 運営費交付金を充当して行う業務については、第三期中期目標期間中、一般管理費及び業務経費の合計について毎年度平均で前年度比 1.15%以上の効率化を行うものとする。 ▶ 各事業については、これまでの効率化を検証し、業務の質の向上を目指すべく、客観的かつ具体的な目標を示し、一層質が高く、効率的な業務運営を図っていくこととする。
【26年度計画】	

1. 効率化目標の達成状況

(1) 一般管理費及び業務経費

運営費交付金を充当して行う業務については、当中期目標期間中、一般管理費及び業務経費の合計について毎年度平均で前年度比 1.15%以上の効率化を行うことが求められています。

26年度は、一般管理費は対前年度実績比で 5.90%の増となったものの、年平均では 3.06%の削減となりました。業務経費については、対前年度実績比で 2.46%の減となり、年平均では 1.22%の削減となりました。

	23年度	24年度	25年度	26年度	23~26年度平均 (基準年 22年度)	
一般管理費(前年度比)	▲3.80%	▲7.24%	+0.60%	+5.90%	▲3.06%	▲1.36%
業務経費(前年度比)	▲8.56%	+0.13%	+13.29%	▲2.46%	▲1.22%	

Ⅲ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

成果指標

《②給与水準・総人権費》

設定目標	
【中期計画】	《給与水準》
【26年度計画】	<p>➤ 引き続き不断の見直しを行い、国家公務員の給与水準も十分考慮し、手当を含め役職員給与のあり方について厳しく検証した上で、目標水準・目標期限を設定して、その適正化に計画的に取り組むとともに、その検証結果や取組み状況を公表するものとする。</p> <p>《総人件費》</p> <p>➤ 「経済財政運営と構造改革に関する基本方針 2006（18年7月7日閣議決定）」を踏まえた人件費改革を23年度まで継続する。24年度以降については政府における総人件費削減の取組みを踏まえ、見直しを図るものとする。</p>

2. 給与水準の適正化等

(1) ラスパイレス指数の状況 (26年度)

26年度の事務職員のラスパイレス指数は、対国・行政職（一）（年齢階層別）が113.6（前年度比△4.1ポイント）、対国・行政職（一）（地域別・学歴別）が101.8（前年度比△3.5ポイント）となり、対前年度比で低減しました。なお、17年度比で見ると、それぞれ△15.7ポイント、△13.2ポイントとなっています。

研究職員のラスパイレス指数は、対国・研究職（年齢階層別）が90.6（前年度比△1.4ポイント）、対国・研究職（地域別・学歴別）が94.8（前年度比△2.4ポイント）と100を下回っています。

1) 事務職員

対国家公務員（行政職（一））（年齢階層別）	113.6	前年度比 △4.1
対国家公務員（行政職（一））（地域別・学歴別）	101.8	前年度比 △3.5

<参考>：過去の指数の推移（事務・技術職員）

	H17	H18	H19	H20	H21	H22	H23
年齢階層別	129.3	126.2	123.7	125.1	123.7	122.9	123.8
地域別・学歴別	115.0	112.0	110.3	111.4	109.6	109.0	110.3

	H23	H24	前年度比	H25	前年度比	H26	前年度比
年齢階層別	123.8	121.4	△2.4	117.7	△3.7	113.6	△4.1
地域別・学歴別	110.3	108.6	△1.7	105.3	△3.3	101.8	△3.5

2) 研究職員

対国家公務員（研究職）	90.6	前年度比 △1.4
対国家公務員（地域別・学歴別）	94.8	前年度比 △2.4

(2) ラスパイレス指数が低下した要因

国家公務員の給与に関する個別データは非開示のため、ラスパイレス指数の増減要因を詳細に分析することは困難ですが、同指数が前年度比で低下した主な理由としては次の点が考えられます。

1) 雇用形態の多様化を通じた職員構成の見直し

23年度より開始した特定部署における一般管理事務を行う一般職職員の採用や常勤嘱託員の採用など、雇用形態の多様化を通じた職員構成の見直しがラスパイレス指数の引き下げに寄与しました。

II. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[1] 効率化目標の設定及び給与水準の適正化等

2. 給与水準の適正化等

2) 臨時特例給与減額支給措置の実施

「国家公務員の給与の改定及び臨時特例に関する法律」により、24年4月から24カ月間にわたり国家公務員の給与減額支給措置が実施されていることを踏まえ、ジェットロも同内容の措置を24年6月から24カ月間実施しました。国よりも2カ月遅れでの実施となったため、26年度も2カ月間減額支給措置の対象となり、ラスパイレス指数が引き下がる要因となりました。

(3) 国に比べて給与水準が高くなっている定量的な理由

貿易投資の実施・促進機関という性格上、職員には、海外における日系企業のビジネス環境整備等のために、相手国政府と調整や交渉をすることが求められています。そのため、語学力（英語のみならず、その他の*特殊言語を含めたトリリンガルの割合が37.6%）、海外での交渉に必要とされる異文化への高い順応性、国際情勢への精通、貿易投資に関する高度な知識が必要となるなど、専門性の高い優れた人材を登用する必要があります。大学・大学院卒業者の割合も94.6%と国の行政職（一）の53.6%（「平成26年国家公務員給与等実態調査」の「第3表適俸給表別、級別（最終学歴別）人員」より。）に比べ高くなっています。

【参考①：特殊言語】

アラビア、ペルシャ、トルコ、インドネシア、マレーシア、カンボジア、ウルドゥ、スワヒリ、タイ、タガログ、ベトナム、ラオス、モンゴル、中国、ポルトガル、韓国、ロシア語等 28言語

国家公務員の採用形態別の職員構成は、I種等8.5%、II種等32.8%、III種等48.8%（平成25年度一般職の国家公務員の任用状況調査（人事院発表）の行政職（一）の「試験任用」による在職者数より。）と多様性がありますが、ジェットロでは特定部署における一般管理事務を行う一般職の採用を23年度から開始したばかりで国のような職員構成の多様性に乏しく、ラスパイレス指数が高くなる要因となっています。

さらにジェットロは在職地域が東京、大阪で72.1%と地域手当の支給率が高い都市部に集中しており（行政職（一）の東京・大阪の割合は35.8%（「平成26年国家公務員給与等実態調査」の「第8表〔附表〕行政職俸給表(一)の都道府県別在勤人員及び構成比」より。))、他地域勤務者についても国の制度を準用した異動保障制度対象者が過半を占めることも同指数を引き上げています。

【参考②：職員の給与の支給状況（26年度）】

	人員(人)	平均年齢(歳)	年間平均給与額(千円)		
			総額	うち所定内	うち賞与
常勤職員	574	40.7	7,453	5,506	1,947
うち事務・技術	483	39.7	7,314	5,410	1,904
うち研究職種	91	46.1	8,192	6,017	2,175

(4) 給与水準適正化に向けた取組み

前項（2）1)の通りです。

【参考①役職員の給与決定に関して特筆すべき事項】

- ・全役職員について、目標管理型の個人業績評価及び能力評価による人事評価を実施している。
- ・個人業績評価においては、目標の達成度合いに加えて目標を達成するための手段や方法も評価し、さらに能力評価において、個人の能力の発揮度合いを評価することにより組織目標の達成を図る仕組みを構築している。
- ・ポスト管理の考え方を導入し、人事評価に基づく昇格・昇進・降格基準を整備して運用している。
- ・賞与の支給にあたっては、個人業績評価の結果を反映させている。また、昇給にあたっては、個人業績評価及び能力評価の結果を反映させている。

- Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置
 [1] 効率化目標の設定及び給与水準の適正化等
 2. 給与水準の適正化等

【参考②役員報酬についての業績反映の仕方】

業績の役員報酬への反映の仕方については、役員報酬規程第9条にて以下のとおり定められています。

- 業績給は、経済産業省独立行政法人評価委員会の当該事業年度に係る業務の実績に関する評価の結果（以下「評価結果」という。）の通知を受けた日から起算して1月を越えない範囲（以下「評価結果通知日」という。）に、前年度において在籍した常勤役員に対して支給する。
- 年度の初日以外の日において新たに任命された役員及び年度の末日以外の日において退職し、解任され、又は死亡した役員の業績給の額は、日割り計算で支払う。
- 前項の日割り計算をする時は、業績給の額を365で除した額を一日分とする。
- 理事長の業績給の額は、第3条第1項に定める月例支給額に100分の229を乗じて得た額に、次の表に定める評価結果に則した割合を乗じて得た額とする。

評価委員会の評価結果	割合
AA評価	100分の200
A評価	100分の150
B評価	100分の100
C評価	100分の50
D評価	100分の0

- 常勤役員（理事長を除く。）の業績給の額は、評価結果及び役員としての業務に対する貢献度等を総合的に勘案し、前項を準用して理事長が決定するものとする。
- 常勤監事の業績給の額は、前項の規定にかかわらず、その評価結果がB評価である場合に支給される額とする。

（参考） 業績給＝月例支給額×2.29（定率）×評価委員会の評価結果による割合等

AA評価：200/100、A評価：150/100、B評価：100/100、C評価：50/100、D評価：0/100

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

【参考③役員報酬等の支給状況（26年度）】

（単位：千円）

役名	平成25年度年間報酬等の総額				就任・退任の状況		前職
	報酬(給与)	賞与	その他(内容)		就任	退任	
法人の長	21,934	13,404	6,117	2,413	(地域付加額)		*
副理事長	18,075	11,532	4,467	2,076	(地域付加額)		◇
A 理事	16,411	9,960	4,545	113	(通勤手当) (地域付加額)		◇
B 理事	14,974	9,960	3,116	105	(通勤手当) (地域付加額)		◇
C 理事	16,684	9,960	4,545	386	(通勤手当) (地域付加額)		※
D 理事	16,370	9,960	4,545	72	(地域付加額)		※
E 理事	16,662	9,960	4,545	364	(通勤手当) (地域付加額)		※
F 理事	15,741	9,960	3,835	153	(通勤手当) (地域付加額)		※
A 監事	13,408	9,012	2,391	383	(通勤手当) (地域付加額)		※
B 監事	1,680	1,680			(通勤手当) (地域付加額)		※
副理事長	796	0	796	0		6月27日	◇
G 理事	1,429	0	1,429	0		9月30日	◇

II. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[1] 効率化目標の設定及び給与水準の適正化等

2. 給与水準の適正化等

H 理事	711	0	711	0		6月30日	※
C 監事	862	0	862	0		9月30日	◇

(注) 賞与欄は業績給を含む。年間報酬等の総額と賞与欄の額が一致しているものは、平成 25 年度中に退任した役員に対して平成 26 年度に支給された業績給である。

(注) 「前職」欄には、役員の前職の種類別に以下の記号を付している。

退職公務員「*」、役員出向者「◇」、独立行政法人等の退職者「※」、退職公務員でその後 独立行政法人等の退職者「*※」、該当がない場合は空欄。

【参考④】役員の退職手当の支給状況（26 年度）

区分	支給額 (総額) (千円)	法人での 在職期間	退職 年月日	業績 勘案率	摘 要	前職
26 年度は支給実績なし						

(注) 「前職」欄には、役員の前職の種類別に以下の記号を付している。

退職公務員「*」、役員出向者「◇」、独立行政法人等の退職者「※」、退職公務員でその後 独立行政法人等の退職者「*※」、該当がない場合は空欄。

(5) 臨時特例給与減額支給措置の実施

国の厳しい財政事情や東日本大震災への対処等に鑑み、一層の歳出削減の必要性から、国家公務員の人件費削減のため、24 年 2 月 29 日に「国家公務員の給与の改定及び臨時特例に関する法律」が成立しました。

ジェトロは同法案の成立を重く受け止め、同法と同水準の給与減額改定及び臨時特例減額支給措置（24 カ月間）を行うこととしました。役員報酬については 24 年 3 月より改定するとともに同年 4 月から 2 カ年度の減額支給措置を実施。職員給与についても 24 年 6 月より改定及び減額支給措置を開始し、26 年度は 5 月まで減額支給措置を行いました。

<参考> 臨時特例給与減額支給措置

対象となる報酬・給与	対象者	削減率	参考
月例支給額／本俸	役員	▲9.77%	国家公務員の指定職相当
	1、2 等級	▲9.77%	国家公務員の行政職（一）10-7 級
	3、4 等級	▲7.77%	国家公務員の行政職（一）6-3 級
	5、6 等級	▲4.77%	国家公務員の行政職（一）2,1 級
職責手当	管理職	一律▲10%	
賞与	全役職員	一律▲9.77%	
特別都市手当等の本俸月額に連動する手当（賞与を除く）の月額は、減額後の本俸月額により算出			
アジア経済研究所所長謝金	アジア経済研究所所長	▲9.77%	
貿易情報センター会長手当	貿易情報センター会長	▲9.77%	

(6) 行政改革の重要方針に基づく人件費改革の取組み

「簡素で効率的な政府を実現するための行政改革の推進に関する法律（18 年法律第 47 号）」及び「経済財政運営と構造改革に関する基本方針 2006（18 年 7 月 7 日閣議決定）」等に基づき、18 年度から 23 年度の 6 年間で 6% の人件費削減（17 年度実績比）に取り組み、人件費改革 6 年目（最終年）の 23 年度には、6% 削減の目標を達成しております（人事院勧告を踏まえた給与改定分を除いた削減率で△14.8% *総務省の指定する補正計算後で△14.0%）。

(7) 福利厚生費等

法定外福利厚生費等に関しては、26 年度は国家公務員と同様の手当の改正を行いました。

[2] 費用対効果の分析への取組み

成果指標

《費用対効果》

設定目標（費用対効果の分析への取組み）	
【中期計画】 【26年度計画】	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 事業の実施に要した費用及び事業によって得られた効果を把握・分析し、その結果を事業実施内容の見直しや新たな事業展開につなげていく。 ▶ その際、中期目標期間中においても、環境変化に対応し、成果指標などの見直しも併せて行うこととする。

1. 費用対効果の分析及び効率化に向けた取組み

(1) 費用対効果の分析への取組み

ジェトロの事業内容は多岐にわたっており、その効果を包括的な形で数量化することは難しいものの、費用対効果の分析及び向上に向けた取組みを各部署にて実施しました。

本分析は事業自体の政策的意義・重要性など数値化の難しい要素を踏まえつつ慎重に行うべきですが、今後もサービスの質を維持しつつ、投入コストの削減に努めると同時に、一つの事業で複数の支援ツールを応用させるなど、引き続き費用対効果の向上に努めていきます。

【費用対効果の分析の事例①】

26年度に開始した「産業スペシャリスト事業」を通じ、対日投資部の職員がグローバル企業の経営層へのアプローチに同行することで誘致ノウハウを蓄積すること、あるいはマーケットレポートの分析等を通じて業界動向に対する知識等を蓄積することにより、職員の能力向上が図られ、重点支援企業1社に係る費用（交付金）が25年度比で約6割に抑制されました。引き続き27年度も更なる効率化を図ります。

【費用対効果の分析の事例②】

機械・環境産業部にて補助率の見直しを行った結果、展示会に係る支援企業1社あたりの国庫投入額を25年度比で約7割に抑えることができました。今後もこうした工夫を継続しながら効率化を図っていきます。

(2) 効率化の事例

事業実施プロセスの見直しなども行い、一層の効率化を図りました。

【効率化の事例①】 事務所間の複合機の包括契約を実施し、経費・業務双方の削減を実現

5月、これまで在中国の各事務所で行っていた複合機の調達を北京事務所が一括して契約した結果、印刷単価が約半額に下がり、印刷経費が大幅に削減されました。これに加え、経費支払いも北京事務所で行い、在中国事務所全体の間接業務の削減にも貢献しました。

【効率化の事例②】 国内商談会の準備業務効率化

国内商談会の旅行業務の委託については、25年度に引き続き複数の国内商談会の契約をまとめて行うことで効率化しました。また、通訳・翻訳業務について、25年度は東京だけでなく地方開催分も含めて年間契約しましたが、26年度はさらに通訳を商談会の開催地近くで選定することで拘束時間を短縮し、経費削減を図りました。

【効率化の事例③】 海外見本市事業での効率化

東京ゲームショウに併せて海外バイヤーを招へいし商談会を開催したことに加え、同バイヤーに海外市場の最新情報と日本のゲーム企業の魅力及び可能性について講演してもらうなど、海外展開に係る複数の支援ツールを組み合わせる一つの事業を実施しました。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[2] 費用対効果の分析への取組み

2. アウトカム向上委員会を通じた業務改善への取組み

理事長をヘッドとする役員会メンバーを委員とし、定期的に業務実績評価、業務運営上の課題解決、サービス利用者からの意見等について組織横断的に情報共有し、対応を検討する「アウトカム向上委員会」を18年度から実施しています。

25年度からは委員会における議論のプロセス・内容や、開催頻度を従来の年4回から2回へ見直し、焦点を目標の達成状況や事業計画の見直しなどに絞りました。一方、経営課題の議論は役員会にて行う方針としました。

26年度は「サービス向上への取組みにおける現状の課題と今後の対応策」などにつき討議しました。

[3] 柔軟かつ機動的な組織運営

成果指標

設定目標（1. 効率的な事業実施）	
【中期計画】	より効率的な事業実施が可能となるような組織設計に加えて、調査・研究部門、事業
【26年度計画】	部門との連携強化を図ることで、シナジー効果をより一層高めるための取り組みを引き続き行う。

設定目標（2. 国内事務所）	
【中期計画】	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 事務所ごとの業務量等を踏まえ、人員配置などを柔軟かつ機動的に変更できるよう見直しを図る。 ▶ 中小企業基盤整備機構の支部との共用化等、施設の効率的利用の可能性を検討する。
【26年度計画】	自治体、関係機関と連携し、中小企業を中心とする域内企業の海外展開に係る業務について総合的に支援する体制を構築する。
【閣議決定】 (H25.12.24)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 独立行政法人改革等に関する基本的な方針 中小企業基盤整備機構の地方事務所との共用化又は近接化を推進し、中小企業の海外展開支援が一体的に行えるよう、一層の連携協力を図る

設定目標（3. 海外事務所）	
【中期計画】	<ul style="list-style-type: none"> ▶ アジア地域への重点化や海外事務所ネットワーク能力の強化を引き続き図るとともに、新興国における市場拡大などあらゆる角度から俯瞰した配置・拡充を行う。 ▶ 地域及び業務を統括する中核的機能を強化し、地域内の連携強化、業務効率性の向上を図る。 ▶ 海外事務所ごとの設置の必要性について検討するとともに、他法人との連携促進や事務所の共用化等施設の効率的利用の余地についても経済産業省と情報を共有しつつ検討を行う。
【26年度計画】	我が国企業の関心、ニーズの変化を踏まえ、ジェトロによるサポートの必要性が高まっている新興国の拠点を強化する観点からの見直しを継続する。
【閣議決定】 (H25.12.24)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 独立行政法人改革等に関する基本的な方針 本法人と国際協力機構、国際交流基金及び国際観光振興機構の海外事務所は、事業の連携強化等を行うため、現地における事務所及び所員の法的地位等を保持することに留意し、共用化又は近接化を進める。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[3] 柔軟かつ機動的な組織運営

1. 効率的な事業実施のための柔軟な取組み

1. 効率的な事業実施のための柔軟な取組み

(1) 効率的な事業実施に向けた組織設計

1) 次期中期計画策定に向けたタスクフォースの組織

次期（第四期）中期計画に向けた検討に際して、組織内に「次期中期計画等具体化検討タスクフォース」を立ち上げ、次期中期計画におけるジェトロの事業・組織のあるべき姿について検討を行いました。タスクフォースは組織全体で議論するため、公募等を通じて組織横断的に80名弱で構成しました。本タスクフォースでの検討結果は、次期中期計画の策定や本部の組織体制の再構築に活用されました。

【タスクフォースの構成】

タスクフォース1	事業戦略①／基盤的機能・活動（インフラ事業）
タスクフォース2	事業戦略②／インバウンド事業
タスクフォース3	事業戦略③／アウトバウンド事業
タスクフォース4	ジェトロの活動・事業を支える組織体制・人材の強化
タスクフォース5	ジェトロ事業の成果向上に資する方策

(2) ジェトロとアジ研統合によるシナジー効果・効率化の検証

1) アジ研「夏期公開講座」の開催（7月～8月／東京、大阪）

アジ研が東京で開催した夏期公開講座（全13コース）のうち1コースについて、企画から講演までアジ研研究者と本部調査担当職員が協力して作り上げ、好評価を得ました。また、25年度に好評を博した大阪での同講座を26年度も継続し、関西で情報ソースが少ないラ米地域、中東、ラオス、また国際ビジネス上重要な時事テーマとしてインドネシア、タイを取り上げ、5コースとしました。各コースでは、アジ研研究者とジェトロ職員がペアとなり、各国の政治・社会、経済、投資環境等について補完した解説を行い、いずれも高く評価されました。

2) ジェトロ職員のアジ研研究会参加による双方の強みを補完した調査・研究活動

アジ研が主催する研究会に、本部並びに海外事務所の職員が委員として参加し、情報収集・意見交換を行っています。

例えば、25年10月の広東省政府とのMOU調印（期間延長）に伴い、胡春華・広東省書記より提案があった「広東省企業のグローバル化」「広東省内の経済格差の是正」などの課題を取り上げるべく、26年5月に立ち上げた政策提言研究会「広東経済の高度化と日中経済連携の課題（V）」では、本部海外調査部の職員1名及び広州事務所の職員3名が委員として参加しています。

3) 貿易情報センターと連携した、地方・地元貢献型講演会の開催

各貿易情報センターと連携し、地元産業界や関係機関の要望に応じて講演会等を開催しました。

【貿易情報センターとの連携事例】

会期	自治体	連携事務所	連携事例
7/4～8/5	大阪市	大阪本部	関西で情報ソースが少ないラ米地域、中東、ラオスに加え、国際ビジネス上重要な時事テーマとしてインドネシア、タイを取り上げ5コースとして夏期公開講座を開催。
7/31	大阪市	大阪本部	地元企業等からの要望を受け、4月の総選挙、7月の大統領選挙を経て10月に新しい政権が誕生するインドネシアについて大阪本部と共催でアジ研フォーラムを実施。
8/29	福岡市	福岡事務所	今年10月の総選挙を控え、政治的にも転換点を迎えるブラジルについて、九州経済調査会、ジェトロ福岡と共催で講演会を共催。
10/16	福井市	福井、金沢、富山事務所	連携研究「ASEAN経済の動向と北陸企業の適応戦略」の報告を兼ね、「グローバル化時代の北陸地域・企業の進路と戦略」を開催。北陸3事務所と連携し、広報を実施。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[3] 柔軟かつ機動的な組織運営

1. 効率的な事業実施のための柔軟な取組み

10/24	高松市	香川事務所	台湾経済や日台ビジネスアライアンスの形態や事例についてジェトロ香川とともに「アジアビジネスセミナー」を共催。
11/5	山形県	山形事務所	新政権が発足したインドネシアの経済情勢に加え、ASEANを中心とする新興国におけるビジネス環境の課題について、「世界貿易投資報告」の成果普及の一環として解説する講演会を、ジェトロ山形と共催で実施。
12/2	大阪市	大阪本部	地元企業等からの要望により、大阪本部と共催で7月について2回目となる「ASEAN 経済共同体 (AEC) の現状と展望」をテーマとしたアジ研フォーラムを開催。
27年 3/6	新潟市	新潟事務所	新潟市からの要請により、同市関係団体とジェトロ新潟共催のロシア極東市場と現地通関事情に関するセミナーを開催。
3/13	秋田市	秋田事務所	台湾の経済情勢や貿易・投資環境のほか、中小企業を中心とした日台間の産業連携によるメリットなどについて解説する「台湾ビジネスセミナー」を秋田県、ジェトロ秋田と共催で実施。

4) ブラジル・リスクマネジメント研究会（アジ研研究者の委員就任）（再掲）

企業や会計・法律などの外部専門家およびアジ研（ラテンアメリカ研究グループ）の研究者を委員に、6～8月にかけてブラジル・リスクマネジメント研究会を実施し、労務・税務や資金調達など日本企業がブラジルへの進出に際して直面しそうな課題やその対処法について情報・意見交換を行いました。ジェトロセンサー12月号の特別レポートに本委員会で作られた情報を掲載したほか、経団連企画部会においても内容を紹介、今後もジェトロの各種媒体やセミナー等を通じ、成果普及を行う予定です。

5) 海外調査部とアジ研が連携した「中東・北アフリカ 安全対策セミナー」の開催

経済産業省新興国補助金事業の一環として、中東・北アフリカ地域の治安情勢やビジネスリスクを企業に情報提供する「安全対策セミナー」を、海外調査部とアジ研が連携して開催しました。海外調査部が8月にトルコ（イスタンブール）、27年2月に東京で、アジ研は11月に東京で同セミナーを実施しましたが、いずれもアジ研がアカデミックな地政学的アプローチによる情勢分析を行う一方で、海外調査部はより企業の実務向けの情報を提供し、幅広い層を対象とした多面的な情報提供を行いました。

6) アジ研「ジョコ・ウィドド新政権の下でインドネシアはどう変わるか」（11月10日（ジャカルタ）、12日（スラバヤ））セミナーをジャカルタ事務所と連携し開催

アジ研は、インドネシアのジョコ・ウィドド新大統領の就任に合わせ、新政権の特徴や経済政策の方向性等に関する最新の分析結果を報告することを目的として、ジャカルタ事務所と連携してジャカルタ、スラバヤにて現地セミナーを開催しました。「新政権の課題、注目点が整理できている」、「政治、経済各々の専門家による最新のセミナーで非常に有意義であった」、「現地情報をここまで分析したセミナーは数少ない」等の高い評価を得ました。

7) 政策提言プロジェクト「広東経済の高度化と日中経済連携」の成果の石毛理事長から胡春華広東省書記に対する提言（9月22日）及び、広東省発展研究センターへの成果報告会の開催（3月10日）（再掲）

アジ研では、広州事務所による現地調査支援や各種調整等の協力を得つつ、また本部海外調査部職員を内部委員に加え、22年度より広東省政府に対し、主にGSM（経済地理シミュレーション・モデル）分析を活用した政策提言を行ってきました。26年度は、胡書記から提案のあった「広東省内の経済格差是正」を中心に研究活動を行い、研究成果は9月に石毛理事長が胡書記対して行った政策提言に盛り込まれました。胡書記からは、省政府の業務において参考となり、東西北地域の投資誘致策の改善や強化に向けて意義があるとの高い評価を得ました。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[3] 柔軟かつ機動的な組織運営

1. 効率的な事業実施のための柔軟な取組み

8) 上海社会科学院と連携研究「上海自由貿易試験区の経済効果」を実施（再掲）

アジ研は、26年度より上海社会科学院と上海自由貿易試験区（自貿区）の経済効果予測と諸課題の解明を目的として、GSMを活用した連携研究を実施しています。

27年1月には上海にて「上海自由貿易試験区とアジアの未来」をテーマにカンファレンスを開催。各方面から約100名が出席し高い評価を得ました。また、両国のマスコミ約10社も参加し、報告内容が朝日新聞経済面（1月24日付）にて報じられました。本カンファレンスは、VIPとの日程調整、現地日系企業への広報等を上海事務所が担当する等、アジ研と上海事務所の協力のもと実現したものです。

2. 国内事務所

(1) 柔軟かつ機動的な事務所の運営

1) 新事務所の開設

26年4月に38、39カ所目となる国内事務所を浜松及び佐賀に、6月は茨城に、さらに27年1月には京都に開設しました。開設後、4事務所が地域でのネットワーク構築やプレゼンス向上に努めた結果、26年度の管轄地域所在企業からの貿易投資相談件数は、前年度比で静岡県では92.0%増の1,908件、佐賀県は304.9%増の332件、茨城県は127.1%増の670件、京都府は23.8%増の890件と、いずれの府県においても増加しています。

浜松事務所では、情報提供やマッチング事業に加え、地元関係者の協力を得て5月には参加者200名規模の「ミャンマー海外投資セミナー」、9月にはインドから総勢10名の政府代表及び経営幹部の招へいや参加者500名規模の「インド・グジャラート州投資セミナー」など、大規模な事業展開を実現しました。

佐賀事務所では開設直後から、県の国際戦略立案への参加、4月の知事のイタリアミッションにおけるミラノ事務所と連携したサポートの提供、6月にはアジア貿易振興フォーラム

(ATPF) 事務レベル会合の開催など、積極的に地域でのネットワーク構築やジェトロのプレゼンス向上に努めています。

茨城事務所ではメディアへのPR活動や潜在的な顧客の開拓を中心とした活動を行いました。その結果、7月にはマスコミの需要を捉えた提案型の情報提供をすることで13分に及ぶ所長の特別インタビューがテレビ報道されたほか、8月に開催した海外バイヤーのメロン選果場の視察では、鉾田市市長もトップセールスを行い多くのメディアに注目されました。

2) 事務所の新設に向けた準備

自治体からの事務所設置要請を受け、27年4月の栃木貿易情報センター開設に向けた準備を進めています。

3) 人員・体制等の見直し

経済産業局が立地する仙台、名古屋、広島、福岡の4事務所、対日投資促進事業に重点を置く横浜及び神戸事務所は、従来から職員3名の体制ですが、25年度には福島事務所を震災復興支援体制強化のため3名体制に、北海道事務所を農林水産物・食品分野の支援拡充に向けて4名体制としたのに加え、26年度は香川事務所においても自治体からの要望を踏まえ1名増員し3名体制としています。

25年4月より地域統括センター長の機能を強化するとともに、地域統括センター長の主導で地域ブロック会議を定期的に開催しています。これにより効率的な課題の把握や事業の立案が可能となるほか、地域ブロック内での協力体制の強化、ジェトロのネットワークを利用すれば地域を単位とした事業展開が可能という対外的アピールにつながる、などの効果が出ています。

(2) 効率化に向けた取組み

国内事務所における管理業務の軽減のため、国内事務所運営課では共有フォルダやイントラネットを活用し、ベストプラクティスやプレゼン資料等のナレッジ共有及び業務マニュアルの周知に努めています。また、本部関係部署との連携により、各部への報告事項の窓口一元化を進めています。

また、コスト削減のため借館料の見直しを進めています。大幅な見直しが必要とされていた事務所については25年度中に減額を実現しましたが、26年度は新潟事務所でも契約締結先に対して契約額の見直しを交渉したところ、年額約37万円の削減が実現しました。

さらに、覚書等を締結済みの他機関との連携を通じた効率化に取り組んでおり、とりわけセミナーにおいては、外部機関と共催することで、①ジェトロPRの場としての活用、②費用・業務分担による会場費の節約、準備時間の短縮、資料の充実、③ジェトロ非利用者へのアプローチが実現しています。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[3] 柔軟かつ機動的な組織運営

2. 国内事務所

(3) 負担金収入の拡大に向けた取組み

負担金収入の維持・拡大に向け、平素から自治体との良好な関係構築に努めています。ジェットロの支援によって実質的な成果が生まれたことを契機にジェットロに対する評価が高まり、負担金拠出の実績がない自治体より負担金拠出の提示を受ける事例も出ています。

【取組み事例①】 県の海外戦略作りに協力し、負担金増額を実現（香川県／香川事務所）

香川事務所が積極的に県の成長戦略策定に協力したところ、県の政策の中でジェットロとの連携がさらに重視されることになりました。その結果、県とジェットロ双方の体制・機能強化に向け、県は負担金を増額したほか、委託事業費を新規拠出したことにより、同事務所は26年度より2名から3名体制になるとともに、研修生として県職員1名の受入れや企業訪問用の公用車の配置が実現しました。

【取組み事例②】 具体的な事業実施の提案により新規に負担金を獲得（旭川市、帯広市、函館市／北海道事務所）

25年度に設置した道内3カ所（函館、帯広、旭川）の相談窓口では、貿易投資相談業務や企業訪問、商談会の開催等を通じて幅広いニーズの掘り起こしに努めてきました。26年度は自治体に対して具体的な事業の提案をしながら負担金拠出を要請したところ、農林水産分野の商談会の開催とフォローアップのため、3都市から新規で負担金の拠出を受けることになりました。

【取組み事例③】 事務所開設によりジェットロの認知度が向上、負担金拠出団体が増加（茨城県／茨城事務所）

茨城事務所の開設当初、39市町村及び10の県内経済団体等との間で負担金拠出について合意していましたが、積極的にジェットロ事業やその重要性について説明し、また実際に事業へ参加いただくことで理解が深まり、新たに5市町と4団体から負担金拠出について合意を得ました。なお、今回の増額により茨城県内の全44市町村から負担金の拠出を受けることになりました。

【取組み事例④】 自治体への継続的な支援が評価され、負担金拠出団体が増加（岩手県／盛岡事務所）

盛岡事務所は、県内の自治体及び第3セクターが実施する事業に対して、国内外事務所のネットワークを活用しながら貿易投資相談や商談会、市場調査や現地への職員随行などの支援を継続的に行ってまいりました。その結果、ジェットロ事業への評価と今後のさらなる連携への期待から、当該自治体から新規に負担金の拠出を受けることになりました。

【取組み事例⑤】 自治体との県内企業向け事業支援の提案により、負担金拠出団体が増加（岡山県／岡山事務所）

岡山事務所はかねてより継続的に県内の自治体に対して負担金拠出及び増額要求をしており、近年は特に自治体トップへの働きかけを行うとともに、自治体とともに県内企業向けの事業展開を提案することにより、26年度は新規に5自治体から負担金の拠出を受けることになりました。

【取組み事例⑥】 会長と連携して自治体に予算要求し、27年度より人員増が実現（千葉県／千葉事務所）

千葉事務所が千葉貿易情報センター会長に対して予算増額の必要性について説明したところ、会長は、県庁に対し千葉事務所への予算を増額するよう申し入れを行いました。その結果、27年度から新たに県庁に人件費分を増額していただくことになりました。

(4) ワンストップサービス機能に向けた取組み

ワンストップサービス機能を高める取組みとして、地方自治体及び商工会議所との連携に加え、新たに地銀や地元関係機関との関係構築や、地銀等の出向者を通じた情報共有を行っています。

【ワンストップサービス機能に向けた連携強化取組み事例】

山梨事務所	山梨県の海外展開支援政策を担うやまなし産業支援機構と同一ビルに入居し、同機構の専門家と連携及び情報共有し企業を支援中。また、甲府信用金庫とは、金融機関、保険会社、セキュリティ会社など幅広い分野において連携の枠組みを構築中。
大阪本部	中小企業基盤整備機構と同一ビルに移転し、ワンストップサービスを実施中。
名古屋事務所	愛知県の海外展開支援政策を担うあいち産業支援機構と同一ビルに移転し、ワンストップサービス拠点である「あいち国際ビジネス支援センター」を構成。

成
す
る
た
め
に
と
る
べ
き
措
置

神戸事務所	県内および市内企業の海外進出を支援するひょうご海外ビジネスセンター（兵庫県）、神戸市アジア進出支援センター（神戸市）の事務所と隣接し、ワンストップサービスを実施中。
-------	--

（５）中小企業の目線に立った取組み

より一層中小企業の目線に立ったサービス向上を目指し、４つの取組みを行っています。

【より中小企業の目線に立つための４つの取組み】

<p>1.地域にサービス向上会議を設置</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業の皆様からサービス向上に関する生の声を直接お聞きするため、大阪本部及び各貿易情報センターにサービス向上会議を設置し、定期的（年１回）に開催する。 ・同会議には、大阪本部長及び貿易情報センターの各所長のみならず、本部の役員及び関連部署も積極的に参加する。 ・26年10月までに全国45カ所の国内拠点等（本部、大阪本部含む）で開催済み。2年目に入って27年1月30日に青森事務所で、3月23日に香川事務所で第2回サービス向上会議を開催。 <p>2.サービス向上に向けた特別研修を導入</p> <ul style="list-style-type: none"> ・役員及びアドバイザー等の外部専門家を対象に、サービス向上に関する特別研修を新たに導入し、中小企業目線を組織内に浸透させる。 ・27年3月末までに29回の研修を実施済み。 <p>3.ジェトロホームページのトップページにご意見箱を設置</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お客様からのサービス向上に向けたご意見・ご要望を積極的に入手するため、ウェブサイトのトップページにご意見箱（「お客様の声」）を設置する。 ・25年10月28日の設置後、27年3月末までのご意見等は460件。 <p>4.サービス向上策を全社的に活用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・上記1. 3. 及び事業実施において得たサービス向上に関する課題及び対応策を役員会及びアウトカム向上委員会にて報告することにより、サービス向上策を全社的に活用する。 ・26年6月26日の役員会にて中間報告実施済み。26年12月2日のアウトカム向上委員会にて報告済み。
--

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

（６）国内における関係機関との連携強化

中小企業の円滑かつ効果的な海外展開に向けた支援を図るため、関係機関との連携を強化しました。

【事業に向けた取組み】

<p>1) 費用及び業務面における負担軽減の取組み</p> <ol style="list-style-type: none"> ①中小企業基盤整備機構（中小機構）主催のセミナー等におけるジェトロ事業のPR ②中小機構のサービス利用者をジェトロの新規顧客として開拓 ③施設共用化による会場費の節約 ④事業連携による準備時間の短縮、及び費用や業務面における負担の軽減 <p>2) 効率化に向けた取組み</p> <ol style="list-style-type: none"> ①双方のノウハウの共有による資料・情報の充実
--

【連携成功事例】中小機構とのシームレスな海外支援

<p>24年8月に中小機構と締結した連携強化を目的とする合意書に基づき、海外展示会やセミナー等の開催に加え、同機構によるF/S支援の際には、支援対象企業41社がジェトロの海外事務所を訪問し、海外展開に関するブリーフィングを受けています。今後、F/S支援が終了した企業を中小機構とジェトロで共同訪問し、ジェトロのサービスで引き続き支援することによりシームレスな支援を行う予定です。</p>

独立行政法人の制度・組織に関する閣議決定を踏まえ、同一地域に立地する貿易情報センターと中小機構の地方本部は、双方の施設を相互利用し連携促進に向けた協議会やセミナーを開催しており、26年度実績は43件でした。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[3] 柔軟かつ機動的な組織運営

2. 国内事務所

	仙台	金沢	名古屋	大阪	広島	合計
①ジェトロ施設の共用						
②中小機構施設の共用	28	4	4	3	4	43

1) 地元関係機関、金融機関（地銀、信金等）との連携強化

ジェトロの業務や活動の幅を広げるため、地元関係機関、金融機関との連携を深めました。

26年度は、関東、横浜、千葉、新潟、名古屋、岐阜、京都、鳥取、北九州の9事務所において金融機関関係者14名の出向者を受け入れています。

2) 大阪本部及び貿易情報センターにおける連携強化事例

26年度に、大阪本部及び各貿情センターにおいて、中小機構や商工中金、日本政策金融公庫など覚書（MOU）を締結済みの支援機関等との連携を図りながら、地元企業の海外展開支援に取り組んだ実績は以下のとおりです。

項目		第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	小計
①セミナーでの協力	a.中小機構	12	16	4	22	54
	b.商工中金	1	3	8	6	18
	c.日本政策金融公庫	18	13	19	13	63
	d.その他自治体、地銀等	347	402	446	180	1,375
②展示会・商談会・ミッションでの協力	a.中小機構	0	0	0	1	1
	b.商工中金	0	0	0	1	1
	c.日本政策金融公庫	3	0	0	4	7
	d.その他自治体、地銀等	32	47	65	38	182

3. 海外事務所

(1) アジア地域への重点化及び海外事務所ネットワーク能力の強化

1) ラオス・ビエンチャンに 74 拠点目の海外事務所を開設

24年8月の石毛理事長によるラオス訪問の際、同国首相より直接ビエンチャン事務所設立の要請を受けました。同国の「メコン圏のランドブリッジ」としての戦略的な位置付け、25年のWTO加盟、27年のASEAN経済共同体(AEC)実現を踏まえ、ジェットロが現地で果たす役割は大きいとの認識から、事務所設立を決定し、4月28日に茂木経済産業大臣(当時)や、ラオス計画投資大臣、商工大臣を始めとする両国政府関係者に加え、日系産業界関係者を迎えて盛大に開所式を行いました。7月31日にサービス提供を開始し、対ラオス進出支援と、ラオスの地場産業の育成支援を中心に、両国の経済関係強化に貢献すべく取り組んでいます。

2) 中国・四川省(成都)に中国8カ所目、西部地域初の事務所を開設

11月28日、中国西部地域初の拠点として成都事務所を開設しました。四川省の省都である成都市は西部地域随一の消費市場で、市内中心部にはイトーヨーカ堂、伊勢丹、太平洋百貨(台湾系)を始めとする外資系小売業が多数店舗を構え、内陸部における重要な市場開拓拠点となっています。また、日本向け電子情報産業のアウトソーシング・ビジネスが拡大していること、欧州やASEAN諸国等への航路や物流網が充実していること、省内に天然ガスや各種鉱物資源、漢方薬材等、豊富な資源を有することなどから、近年魅力を増しています。

同事務所は今後、現地進出日系企業の事業環境整備・改善に向けた支援、日本企業の西部地域での市場開拓・進出支援、中国企業の対日投資への支援など、中国西部地域と日本の経済交流拡大に向けた積極的な活動を行います。

(2) 新興市場における配置・拡充

1) モロッコの首都ラバトにアフリカ6カ所目の海外事務所を開設

12月18日、両国来賓を始め270名と予想以上の参加を得て、モロッコ・ラバト事務所の開所式を行いました。また開所式に併せて、ジェットロとモロッコ投資開発庁(AMDI)及び輸出促進庁(Maroc Export)との間で協力覚書(MOU)を調印しています。

同国は、EUと連合協定を、UAE、エジプト、チュニジアなどのアラブ諸国やトルコとFTAを締結していること、欧州市場に近いこと、生産コストが安価なことから、欧州向けの製造拠点、あるいはアフリカ市場のプラットフォームとして有望視されており、多くの欧米企業が進出し、またEU向けを中心に輸出入とも順調に拡大しています。さらに、外資誘致を国の経済政策の最優先事項としており、集積が進む自動車関連産業を中心に日本企業の進出が見込まれるほか、アフリカにおける円借款重点供与国であり、今後も鉄道、電力を中心に旺盛なインフラ需要が予想されています。欧州・アフリカ市場向け広域ハブとしての役割を担うモロッコに事務所を開設したことにより、日本企業のモロッコへの進出促進のみならず、周辺地域全体の国々との関係強化が期待されます。

(3) 海外事務所ネットワークの検証

我が国企業の海外展開支援のため、特に新興国における海外事務所の設置や機能強化が喫緊の課題となっています。また、我が国との経済交流の発展を期待する諸外国政府からも事務所設置について要望があり、26年度には中国(天津、陝西省)、カメルーン、エチオピア等から受領しました。このような相手国からの要望や日本企業のニーズに加え、既存の海外事務所別の業務実績や支出実績、人件費や管理コストの制約等を総合的に勘案し、最適なネットワーク配置を検討しています。

1) 北米地域

駐在員を24年度に5名、25年度に1名削減したのに続き、26年度はシアトルに配置していたコレスポンデントを廃止しました。一方、競争的かつ安定的な市場の獲得や、世界をリード

II. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[3] 柔軟かつ機動的な組織運営

3. 海外事務所

する通商政策・エネルギー政策に関する情報収集等のため、依然として北米におけるジェットロ事業の必要性は高く、限られた人員と予算の中でさらに効果的な活動をするべく、ナショナルスタッフの育成強化、有効活用に取り組んでいます。26年度は、導入済みの人事評価制度の見直しに向け、各事務所や関係者へのヒアリングを実施するなど、27年度からの新制度導入に向けた準備を進めました。

2) 中南米地域

ブエノスアイレス、サンホセ、パナマの3事務所は、駐在員を派遣せず周辺事務所の駐在員が巡回する形態とし、広域で情報収集などを行っています。26年度は日系企業からの問合せ数が減少しているキューバへのコレスポンド配置を中止しました。

現地経済省とジェットロの相互協力の強化に向けた覚書(MOU)を7月に締結したメキシコ、2国間の貿易政策が経済交流を活発化させているペルーといった注目市場の体制強化を検討しています。

3) 欧州地域

中南米同様、ヘルシンキ、コペンハーゲン、ストックホルムの北欧3事務所は、駐在員を派遣せず周辺事務所の駐在員が巡回する形態とし、広域で情報収集などを行っています。

さらに今年度は、東欧諸国に関心のある日系企業の動向変化や事業ニーズの変化を考慮し、欧州域内の人員配置を再検討した結果、ウィーンからベルリンに1名を配置転換しました。

4) アジア大洋州地域

事業ニーズや貿易投資相談件数等の伸びが他地域よりも著しいため、体制強化を図っています。7月のラオス・ビエンチャン事務所の新設に続き、インド・バンガロール分室は来訪者や相談件数が増加傾向にあり、さらなるジェットロの支援への期待が州政府や日系企業から寄せられたため、7月より駐在員を再派遣しました。

また、中国においては、内陸部における事業強化のため、12月、四川省に成都事務所を開設した一方、現地法制度の変更に伴う対応として、中国の駐在員総数の見直しを検討しています。

加えて、北米地域と同様、ナショナルスタッフの人事評価制度を中国8事務所でも統一的に運用すべく、見直しに向けた準備を進めています。

5) 中東アフリカ地域

25年6月に横浜で開催されたTICAD V(アフリカ開発会議)において、茂木経済産業大臣(当時)が日本企業のアフリカへの進出を後押しするため、現在5カ所(エジプト、ケニア、南アフリカ、ナイジェリア、コートジボワール)のジェットロ在アフリカ事務所を、今後5年間で10カ所に倍増する方針について公表しました。これを受けて、アフリカにおける事務所ネットワークの拡充拠点を精査した結果、まず始めに、12月に欧州市場と向き合うマグレブ地域で政治経済ともに安定的に成長するモロッコの首都ラバトへ事務所を開設しました。

(4) 海外における関連機関との連携強化

25年12月閣議決定「独立行政法人改革等に関する基本的な方針」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・近接化を進めています。3法人以上が海外事務所を設置する16都市について、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するとともに、その成果をフォローアップする環境を整備しています。26年度は、11月にハノイにてJICAがジェットロ及びJFの事務所から徒歩圏内の物件に移転したほか、12月にはロンドンでJFがジェットロと近接する物件に移転し、それぞれ近接化を実現しました。また、2法人が海外事務所を設置する都市でも共用化・近接化を進めており、上海では7月、ジェットロが入居するビルと同じフロアにJNTOが移転し、近接化を果たしました。

1) 在外公館など関係機関との連携強化

効果的な事業実施のため、在外公館や関係機関等との連携を強化しました。26年度通年の地域別連携実績は、北米 270 件、中南米 379 件、欧州 687 件、アジア・大洋州 1,831 件、中東・アフリカ 478 件で、機関別では JICA との連携事例が 317 件、国際観光振興機構（JNTO）は 123 件でした。

2) 現地日系商工会議所等との連携強化

海外事務所は、現地日系商工会議所等の活動への協力の一環で事務局活動を担うなど、日系企業活動支援や現地情報の共有に貢献しました。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[3] 柔軟かつ機動的な組織運営

4. 内部統制

4. 内部統制

成果指標

設定目標
【中期計画】 ▶ 組織運営にあたっては、機構のミッションを有効かつ効率的に果たすため、内部統制の充実・強化を図る。

内部監査業務は、副理事長の直下に設置され、独立した部署である監査室が担っています。決裁文書の書面監査を通じて法人の意思決定に問題がないか確認し、必要に応じて関係部署に対して指摘をするほか、国内外拠点の現地監査を行い、結果を直接副理事長へ報告しています。さらに監事による監事監査や会計監査法人による監査業務が円滑に進むように協力しています。

また、内部監査業務以外にも、各部署によるコンプライアンス自己点検や、各部門の事業・業務の運営状況について把握するアウトカム向上委員会など、重層的に実施状況を確認する取り組みを行っています。さらに25年度の監事監査の指摘等を踏まえ、組織・業務運営の改善とともに一層の内部統制の充実・強化を図っています。

(1) 監査室による内部監査の実施状況

1) 監査室による内部監査の実績

	国内事務所	海外事務所	計
第1Q	大阪本部、福島	ウィーン、プラハ、ヒューストン	5カ所
第2Q	仙台、盛岡		2カ所
第3Q	千葉、諏訪、長野、高知、愛媛		5カ所
第4Q		バンコク、プノンペン、カイロ、テルアビブ、アトランタ、サンフランシスコ	6カ所
	9カ所	9カ所	18カ所

(参考) 監事監査の実施状況

	国内事務所	海外事務所	計
第1Q	金沢、山梨	ナイロビ、ラゴス	4カ所
第2Q	大分、北九州、佐賀	ジュネーブ、ミラノ、サンクトペテルブルク、タシケント	7カ所
第3Q	鳥取、松江、福岡、沖縄、静岡、浜松、岐阜	香港、上海、シドニー、オークランド	11カ所
第4Q	大阪本部、徳島	広州、マニラ、ソウル、大連	6カ所
	14カ所	14カ所	28カ所

(2) 実施状況の内部確認

1) コンプライアンス点検の実施

法人の抱えるリスクを理解するための定期的なモニタリングの取り組みとして、全職員を対象としたコンプライアンス、個人情報保護、情報セキュリティにおける自己点検を5月に実施しました。また二次チェックとして海外調整センター等による所管海外事務所への巡回点検、さらに総務部による国内外事務所への巡回点検を行いました。

2) アウトカム向上委員会の開催

26年度中に2回開催されたアウトカム向上委員会を通じて、各部の目標達成状況と予算の執行状況の確認、年間を通じた課題の審議、そしてPDCAサイクルの確認を行いました。また同委員会に出席した監事及び監査室のコメントを通じて、監事監査の報告内容、組織が取り組むべき改善点を共有しました。

Ⅲ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

(3) 内部統制の充実・強化への取組み

1) 統制環境の整備、ミッションの周知徹底

理事長は、原則毎週開催される役員会や、総務部・企画部との連絡会を通じ、自らのマネジメントの方向性を示すとともに、組織の業務運営状況を常に把握しています。また、組織のトップとして透明性の高い経営を目指すとともに、法人のミッションを全役職員と共有するため、定期的な会議や会合を通じてジェットロを取り巻く国内外の情勢、経営理念、コンプライアンス徹底を含む行動規範等、ジェットロの目指すビジョンを役職員に対して伝えています。

具体的には、新入職員入構式や創立記念日などにおいて、最近の国内外の経済情勢やジェットロの役割などを理事長自ら役職員向けに講演する機会を設けるとともに、講演内容を後日インターネットに掲載し、組織内への周知を図っています。

2) 職員向け研修の実施

コンプライアンス（個人情報保護含む）の徹底のため、階層別研修や国内外赴任者研修等の場で、内部統制とコンプライアンスに関する研修を実施し、計 43 回 934 人が受講しました。さらに、全職員を対象とした e-learning 形式のコンプライアンス研修を実施し、年度末までに受講率 100%を達成しました。

3) 情報セキュリティ対策の徹底

27 年 1 月から e-learning 方式による情報セキュリティ研修を実施しており、全職員が受講するよう指導しています。

(4) 業務上の課題と改善に向けた取組み

【改善事例①】

課題	個人情報保護の強化
対応	25 年度の個人情報保護監査における「年に 1 回の個人情報保護関連の点検では不十分」という指摘を受け、26 年度よりコンプライアンス自己点検に加えて、10 月に個人情報保護管理状況確認を全部署で実施しました。これにより、個人情報保護管理者・担当者に、自部署の個人情報の管理状況を把握させると同時に、確認作業を通じて更なるルールの徹底を周知しました。

【改善事例②】

課題	外部専門家に対する情報管理強化
対応	現在ジェットロでは、約 450 名の外部専門家（業務委託契約により企業支援に従事し、ジェットロの職名を使用し企業の機密情報を入手し得る者）が存在しますが、その情報管理に係る強化対策を以下のとおり実施しました。 ① 総務課によるコンプライアンス研修及び CIO 補佐による情報セキュリティ研修（集合研修及び映像配信） ② 新年度に向け外部専門家契約契約書雛形の新規作成 ・ PC の取扱等情報管理に関する条項を拡充しました（ジェットロが直接監視できないところでの企業情報管理をより厳格にするため）。 ・ 名刺使用に関するルールを明確化しました（専門家がジェットロと直接雇用関係があるような誤解を受けない、ジェットロ事業目的以外に使用しない、契約終了後には処分する等）。

成 二、業務運営の効率化に関する目標を達
 する する ため にとる べき 措置

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[4] 民間委託（外部委託）の拡大

1. 情報システム等の統一による外部委託の推進

[4] 民間委託（外部委託）の拡大

成果指標

設定目標（民間委託の拡充）	
【中期計画】	▶ 人事・給与等、物品調達などの各業務について、情報システムの統一化を進める。
【26年度計画】	▶ 入札等による外部委託を推進する。 ▶ 業務の仕様化・マニュアル化を通じて安定した運用と効率化を図る。 ▶ 官民競争入札等の積極的な導入を推進し、業務の質の維持向上と経費削減の一層の推進を図る。

1. 情報システム等の統一による外部委託の推進

24年度に本部とアジ研の仕様を統一化したシステム基盤について、26年度も引き続き統一した運用を行いました。

2. 入札等による外部委託の推進

(1) 総合受付の外部委託

25年4月から総合案内での代表電話交換業務を専門の民間企業に外部委託しています。26年度は、同業務に加え、従来派遣職員が対応していた受付カウンター業務を対象を含めた上で一般競争入札を実施。27年4月より落札業者に外部委託していますが、類似業務を同一企業に委託することで情報やノウハウが共有され、業務効率化とサービス向上が図られています。

(2) 人材デスク

派遣職員や嘱託員の採用・契約締結等の管理業務（人材デスク）について、一層の業務効率化を図るため、前年度に引き続き、海外アドバイザーの採用・契約締結等の管理業務も含めた形で委託しました。

また、福利厚生等事務代行業務委託（福利厚生デスク）について、海外旅行保険業務や健保組合関連保険事業等に加えて、海外駐在員の住居手当など各種手当の認定・支給業務を含めた形で外部委託すべく、準備を進めています。

(3) 多層防御機能機器借上・保守及びセキュリティ管理支援業務

25年度は、24年度導入の「ジェットロ共通システム基盤」の更なるセキュリティ対策強化を目的とした「多層防御機能機器借上・保守及びセキュリティ管理支援業務」に係る入札を、政府調達総合評価方式にて実施しました。26年4月より落札業者へ外部委託を行っています。

(4) Wi-Fi ルーターレンタルの効率的調達

職員等が出張時にレンタルするWi-Fiルーターについて、従来は各部署がその都度見積書を手入していましたが、調達業務を集約し、年間の調達見通しを作成した上で一括入札することで、業務効率化とコスト削減を図りました。

(5) 外部委託化による業務の効率化

アニメ分野における国内商談会において、被招へい者の国内移動手段に係る手配に加え、これまで内製化していた被招へい者ごとの日本滞在中のスケジュール資料作成を旅行代理店へ委託しました。煩雑になりがちなスケジュール管理を外部委託することで担当職員の負担を軽減し、商談会の質の向上に資するマッチング業務等に注力することができました。

3. 仕様化・マニュアル化を通じた業務の効率化と安定運用

(1) マニュアル整備による業務の標準化・効率化

「国内経理実務マニュアル」について、内容を大幅に拡充するとともに、新たに予算管理会計システム（BAAS）の操作方法を盛り込むなど、工夫を凝らしつつ全面改訂しました。なお、マニュアル改訂作業の完了後、本部や国内事務所の担当職員等向けに説明会を開催し、職員等への周知徹底、理解の深化を図りました。

また、「出張旅費マニュアル」についても部分的な改訂を実施し、同様に改訂点について説明会を開催し職員等に周知しました。

また、中堅・中小・小規模事業者新興国専門家事業（流通・調達）において、外部専門家計50名への委託業務を効率的に管理すべく、専門家の出張手続き、専門家による報告書の作成方法、業務委託費の請求方法等を記載した「業務マニュアル」を作成しました。本マニュアルを外部専門家と共有したことで、外部専門家からの提出物が標準化され、担当職員の確認作業にかかる時間が短縮し、海外展開に関心を持つ企業の発掘に注力することが可能となりました。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[4] 民間委託（外部委託）の拡大

4. 官民競争入札等の積極的な導入の推進

閣議決定「公共サービス改革基本方針」等に基づき、見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）管理・運營業務、ビジネスライブラリー及びアジ研図書館の運營業務、コンピュータシステム運用管理業務に対し、官民競争入札等（市場化テスト）を導入しています。

（1）見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）の管理・運營業務等

J-messe 管理・運營業務は、閣議決定「公共サービス改革基本方針」（25年6月改定）に基づき民間競争入札を実施し、26年度から28年度の3年間落札した民間企業に業務委託しています。市場化テストの導入により、業務委託費の増額を伴わず、26年度上半期のアクセス件数（ページビュー）は前年度同期比で約1.14倍（473万6,456件）増加するなど、業務の効率化及びサービスの質の向上を達成しました。

（2）ビジネスライブラリー及びアジア経済研究所図書館の運營業務

1) ビジネスライブラリー

ビジネスライブラリーの運営は、閣議決定「公共サービス改革基本方針」（23年7月改定）に基づく民間競争入札を経て、24年度から26年度までの3年間落札した民間事業者が業務委託し、業務は滞りなく遂行されました。

契約期間が26年度末で終了することに伴い、27年度以降の方針を決定するため、26年6月に内閣府より24～25年度の実施状況に係る評価を受けたところ、公共サービスとして確保されるべき質に係る目標を全て達成していること、市場化テスト導入前と比較し単年度平均で8.7%のコスト節減が図られたことなどが評価され、実施状況が良好であるとして市場化テストの枠組みから外れる「終了プロセス」の適用が認められました。これにより、27年度に向けて26年12月に通常的一般競争入札を実施し、27年2月に委託先となる落札事業者を決定しました。

2) アジア経済研究所図書館

アジ研図書館は、閣議決定「公共サービス改革基本方針」（23年7月改定）に基づく官民競争入札の結果、24年度から26年度までの3年間、前期に続きアジ研図書館が業務運営を行い、業務効率化を図りつつ仕様書どおりに業務を実施しました。

契約期間が26年度末で終了することに伴い、27年度以降の方針を決定するため、26年6月に内閣府より24～25年度の実施状況に係る評価を受けたところ、公共サービスとして確保されるべき質に係る目標を全て達成していること、市場化テスト導入前と比較して単年度平均で22.1%のコスト節減が図られたことなどにより、良好な実施状況と評価されました。第3期に向け、民間事業者の実施が困難である一部業務を除いた上で27年1月に市場化テストによる民間競争入札を実施し、落札事業者を決定しました。

（3）コンピュータシステムの運用管理業務

本部とアジ研の仕様を統一したコンピュータシステム運用管理（ヘルプデスク）業務は、閣議決定「公共サービス改革基本方針」（24年7月改定）に基づく民間競争入札を経て、25年度から26年度までの2年間落札した民間事業者が業務委託し、業務は滞りなく遂行されました。

契約期間が26年度末で終了することに伴い、27年度以降の方針を決定するため、26年6月に内閣府より25年度の実施状況に係る評価を受けました。その結果、公共サービスとして確保されるべき質に係る目標を全て達成していること、市場化テスト導入前と比較し単年度平均で20.0%のコスト節減が図られたことなどが評価され、実施状況が良好であるとして次期入札の手続きが簡略化される「新プロセス」への移行が了承され、同プロセスに従い、27年2月に民間競争入札を実施し、落札事業者を決定しました。

[5] 随意契約の見直し

成果指標

設定目標：(随意契約の見直し)	
【中期計画】	「独立行政法人の契約状況の点検・見直しについて」（平成21年11月17日付閣議決定）を踏まえ、随意契約、一者応札・応募の改善方策等につき、十分な改善が行われているか検証・点検し、業務運営の効率化を図る。
【26年度計画】	

1. 随意契約見直し計画の進捗状況

(1) 競争性のない随意契約

26年度の実績は下表のとおりで、競争性のない随意契約は、件数では全体の11.6%、金額では6.7%と何れも目標（件数12.1%、金額8.6%）を達成しました。

26年度の競争性のない随意契約の主な内容としては、事務所の借館（19件）、供給元が一の資料データベース・システム（13件）、展示会展展（3件）などであり、すべての案件について事前に契約総括責任者、契約審査責任者等が随意契約の必要性及び随意契約事由や契約金額の妥当性について厳格な審査を行い、さらに契約監視委員会においても点検を受け、真にやむを得ないものに限定されています。

	25年度			26年度			目標			
	契約件数	契約金額 (千円)	平均 落札率	契約件数	契約金額 (千円)	平均 落札率	契約 件数	契約 金額		
競争入札	270件 (45.8%)	3,963,074 (57.0%)	73.5%	226件 (51.5%)	3,192,250 (67.7%)	76.0%	/	/		
企画競争・公募 等による随意 契約	263件 (44.7%)	2,440,222 (35.1%)		162件 (36.9%)	1,205,141 (25.6%)					
その他 随意契約	56件 (9.5%)	552,705 (7.9%)		51件 (11.6%)	316,439 (6.7%)				12.1%	8.6%
合計	589件	6,956,000		439件	4,713,830					

(注) 不調不落随契（25年度5件 22,872千円、26年度7件 74,640千円）は企画競争・公募等に含まれる。

(2) 一者応札・応募

26年度の一般競争入札に占める一者応札の割合は、23.8%（53件）と前年度の23.0%（62件）並みでした。応札者の範囲を拡大するため、公告期間の2週間の確保、調達見通しの公表、事業者が提案をするにあたり必要となる情報を適切に盛り込んだ仕様書の具体化、入札説明書を受領したものの応札しなかった者へのヒアリングを行うなどの取り組みを今後も講じていきます。

一者応札・応募の状況

応札(応募) 者	一般競争入札		指名競争入札		企画競争		公募		合計	
	25年度	26年度	25年度	26年度	25年度	26年度	25年度	26年度	25年度	26年度
二者以上	208	170	0	3	249	140	0	0	457	313
一者	62	53	0	0	9	15	0	0	71	68
0者							0	0	0	0
合計	270	223	0	3	258	155	0	0	528	381
一者以下の 割合	23.0%	23.8%	0%	0%	3.5%	9.7%	0%	0%	13.4%	17.9%

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[5] 随意契約の見直し

2. 契約の適正性の確保

2. 契約の適正性の確保

(1) 契約に係る規程類の整備

契約に関する規程等は、「会計規程」、「会計規程細則」、「契約に関する内規」、「競争参加資格に関する内規」、「調達・契約マニュアル」において整備し、随意契約や指名競争入札によることのできる限度額、一般競争入札における公告期間・公告方法、予定価格の作成に関する定め、総合評価落札方式や複数年度契約に関する定め、契約に係る情報の公表などを規定し、これらに基づき適正に執行しています。いずれも国と同等の適切、妥当な基準となっています。

(2) 契約事務手続きに係る執行体制及び審査体制

契約の適正性を確保するため、入札・公募前や契約締結時に調達部門が適切に審査をする体制を整備し、監事及び監査室による監査も実施しています。透明性確保の観点から、企画競争については外部有識者を審査委員に加える取組みも進めています。さらに競争性のない随意契約を行った案件については、一般競争入札等の競争性のある契約方式へ移行する可能性について検討を行っています。

(3) 契約の情報公開

契約の透明性を確保するため、締結した契約の状況については、国と同等の基準を会計規程細則に定め、毎月ウェブサイトで公表しています。さらに「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」(22年12月7日閣議決定)を踏まえ、機構と一定の関係を有する法人(関係法人)との間の取引等の状況についてウェブサイトで公表しています。

なお、26年度において関係法人との契約は1件ありましたが、適性に入札手続きを行っています。

(4) 第三者委託

契約の第三者委託については、一括再委託の禁止及び再委託の把握を「契約に関する内規」において定めるとともに、契約書においても措置条項を定めています。再委託を伴う契約の締結にあたっては、履行体制表等の提出を求め、再委託の必要性等について審査を行ったうえで契約を締結することにより再委託を承認しています。一方、契約期間中においては、委託先からの再委託申請に基づき審査を行い、再委託を承認しています。

3. 監視体制

「独立行政法人の契約の見直しについて」(22年5月26日総務省行政管理局長信)及び「『独立行政法人の契約状況の点検・見直しについて』における改善状況のフォローアップについて」(24年9月7日総務省行政管理局長信)等を踏まえ、26年度は監事及び外部有識者からなる契約監視委員会を計4回開催(4月、9月、12月、1月)し、26年度における競争性のない随意契約、25年度・26年度と続けて一者応札・応募であった案件等につき点検・見直しを行いました。

なお、契約監視委員会の点検結果及び議事概要等はウェブサイトで公表しています。

【契約監視委員会の開催状況】

<委員> (27年3月31日時点)

市村 泰男 委員	(独) 日本貿易振興機構 監事 (非常勤)
尾花 眞理子 委員	伊藤見富法律事務所 弁護士
出口 眞也 委員	あらた監査法人 代表社員・公認会計士
中村 信男 委員	早稲田大学商学学術院 教授
彦田 義郎 委員	(独) 日本貿易振興機構 監事

<26年度開催状況>

回・開催年月日	概要
第1回：26年4月21日	① 26年度における競争性のない随意契約について

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[5] 随意契約の見直し

3. 監視体制

第2回：26年9月11日	<ul style="list-style-type: none"> ① 24年度、25年度と続けて一者応札・応募であり、26年度において競争入札等を行った案件の報告 ② 25年度に一者応札・応募であった案件に係る事後点検 ③ 新規の随意契約案件に係る点検 ④ 「随意契約等見直し計画」実施状況の報告
第3回：26年12月18日	<ul style="list-style-type: none"> ① 25年度、26年度と続けて一者応札・応募となった案件の事後点検 ② 25年度、26年度と続けて一者応札・応募であり、27年度において競争入札等を行う案件の事前点検 ③ 新規の随意契約案件に係る点検
第4回：27年1月19日	<ul style="list-style-type: none"> ① 25年度、26年度と続けて一者応札・応募であり、27年度において競争入札等を行う案件の事前点検 ② 新規の随意契約案件に係る点検

また、一定額を超える契約については、監事及び監査室が契約締結前に事前閲覧しています。監事は、契約が適正な手続に基づき、公平かつ合理的に行われているかの観点から書面にて監査を行っており、その結果については定期的に理事長に報告しています。監査室においては、監査計画に従い遵法性、妥当性及び有効性の観点から監査を行い、監査終了後、結果を副理事長へ報告しています。また、書面監査を通じて日常的に執行部門に対して指導を行っています。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[6] 業務・システム最適化

成果指標

設定目標：(顧客管理システム) (業務・システム)	
【中期計画】	《顧客管理システムの導入》
【26年度計画】	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 内外のネットワークを活用しながら、調査、貿易相談から商談成約までの確にサービスを提供するため、統一的な顧客管理システムを構築し、各事業部の連携方策、事業実施のあり方を検討する。 ▶ 顧客システムと新設する JCIS を (顧客情報一元管理システム) をハブとした、組織内の 9 つの企業情報関連システムを連動させることで、顧客情報を効率的かつ安全に管理する。 <p>《業務・システムの最適化》</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 「独立行政法人等の業務・システム最適化実現方策」(平成17年6月29日各府省情報統括責任者(CIO)連絡会議決定)及び「第2次情報セキュリティ計画」(平成21年2月9日情報セキュリティ政策会議決定)等の政府の方針に則り、業務・システムの最適化の計画策定、実行、評価、改善のPDCAサイクルを継続的に実施する。 ▶ 情報システムの利用状況の把握、分析に基づき情報セキュリティを確保しつつ、機構内外の利用者の利便性の向上を図り、事業・業務の高度化・効率化に資することとする。 ▶ 25年度導入した共通システム基盤の運用を引き続きおこなうとともに、利用者の利便性、セキュリティ対策に必要とされる基盤環境の整備を実施する。

(1) 効率的な顧客情報の管理

JCIS(顧客情報一元管理システム)を利用し、企業のジェットロ利用状況を「見える化」したデータ環境を効率的かつ安全に整備・提供しました。

また、集約した情報からジェットロの事業・サービス利用状況を効率的に把握できる環境を整え、事業別・地域別・分野別などに再集計し、結果の共有を行いました。

(2) 情報セキュリティ対策の推進

26年度は、パソコン、サーバ、ネットワーク、ファイアーウォールなどをさまざまなレベルで監視する多層防御を導入し、運用しました。政府の指針に従い、情報セキュリティ規程の見直しを行うとともに、CSIRTの設置をするべく、情報セキュリティマニュアルの改正を行いました。なお、本部やアジ研サーバ室の退出記録の採取開始及び監視カメラ設置により、規程に適合した管理を行っています。

また、IPA(独立行政法人情報処理推進機構)、JPCERT等の機関との連絡を密にし、コンピュータセキュリティに関する助言を受けています。

(3) 業務・システムの最適化

経理システム、人事給与システム、通商弘報システム、TTPP(引合い案件データベース)を始め、各部が運用する業務システムと基盤システムとの調整を継続して行い、安定した運用に貢献しました。CIO補佐兼CISOアドバイザーをリテインし、各部が進める情報化関連業務・取組みが「ジェットロ共通システム基盤の最適化計画」に従っているかの確認、調達仕様書の内容に不備がないか、公平な内容になっているか、情報セキュリティ上の必要要件が盛り込まれているか等の確認と助言を行い、情報化関連の調達・運用が円滑に行われるよう支援しました。また、国内外事務所にTV会議システム、メールのリモートアクセスシステムを導入し、業務の効率化を図りました。

(4) ウェブサイトの利便性向上への取組み

9月に決定したウェブサイト再構築業務委託事業者とともに新しいコンテンツ管理システム(CMS)の詳細設計を実施しました。新しいサイトではお客様の3大ニーズ(目的別、国・地域別、産業別)を軸に、お客様の興味に応じてサイト内のコンテンツを縦横に絞り込める機能を搭載します。

Ⅲ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[7] 各種事務・事業の廃止に関する取組み

(1) 事業規模の見直し

1) アウトカム向上委員会の開催

理事長をヘッドとした役員会メンバー（全役員、各部長等）は、半期毎に開催されるアウトカム向上委員会を通じ、各部の①数値目標（定量的指標）の達成状況、②予算の適格な執行状況及び見通し、③事業遂行における課題の抽出や業務の改善・見直しに向けた取組み状況などについて PDCA サイクルに基づき確認しました。

2) 経営方針決定会議の開催

27年度経営方針の決定プロセスの一環として、各部の基本方針及び具体的な活動方針を審議する中で、新規事業及び廃止事業を選定・決定しました。

(2) 対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）の有効活用への取組み

「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針（22年12月閣議決定）」等を踏まえ、海外でのシンポジウム・セミナーにおける IBSC の PR を強化しつつ、入居率の改善に向けた規模の見直しに取り組んでいます。25年度に大阪本部及び名古屋貿易情報センターの移転に合わせて IBSC を 2 部屋ずつ追加削減したのにつき、26年度は福岡貿易情報センターの移転とともに 2 部屋を常設（保有資産）としては廃止し、27年度より必要な時にのみ民間の貸しオフィスを活用するオンデマンド方式へ切り替えました。

今後も、地方自治体等との共催セミナー等、地方 IBSC の利用率向上に繋がるような活動に注力すると共に、利用の促進が進まない場合は更なる規模の見直しを行う予定です。

<参考>IBSCの見直し状況

場所	措置内容	実施時期
東京	32 部屋→23 部屋に削減	23 年 10 月
横浜	4 部屋→3 部屋に削減	24 年 1 月
名古屋	4 部屋→2 部屋に削減	26 年 1 月
大阪	5 部屋→3 部屋に削減	26 年 1 月
福岡	全 2 部屋:事務所移転に併せ、常設（資産）としては廃止し、オンデマンド方式へ変更	27 年 3 月
神戸	3 部屋:自治体負担があるため、自治体と協議を継続	—

II. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[8] 内外のニーズ把握

1. 外部有識者からのニーズの把握

[8] 内外のニーズ把握

成果指標

設定目標	
【中期計画】 【26年度計画】	国内・海外の広範なネットワークを活用し、国内各地域の情報・ニーズを海外に、海外の情報・ニーズを国内各地域に迅速、的確に伝えるシームレスなサービスを提供していく。

1. 外部有識者からのニーズの把握

(1) 運営審議会委員からのニーズの把握

理事長の諮問機関として外部有識者からなる運営審議会を設置し、業務運営の基本方針や事業計画等業務の実施方針等に関する助言を得ています。

a) 運営審議会の開催実績

日程	場所	参加人数	主な議題
6/2	本部	委員 19名	①成長戦略2年目を迎えたジェトロの取り組み
11/5	本部	委員 15名	①「日本再興戦略・改訂版2014」を踏まえた取り組み
11/7	大阪本部	委員 11名	①「日本再興戦略・改訂版2014」を踏まえた取り組み ②関西における重点事業

b) 主な意見・要望・その他

項目	主な意見・要望
対日直接投資	・地域創生のために外資系企業の地域への進出を総合的に支援する仕組みづくりが必要。(山田委員) ・対日投資増加には外国投資家の声を反映させることが重要。雇用の流動性、税金の問題、規制緩和などが根本的な問題。(ミッチェル委員)
農林水産・食品	・日本の農林水産・食品物を海外でPRするには、現地の消費者を育てるためにもブランディングが必要。「和食」が世界遺産に登録された今がチャンス。(コラス委員) ・農林水産・食品輸出は、魅力的な映像をインターネットやテレビを通じて世界に情報発信する必要がある。(藪中委員)
海外展開支援	・中小企業の海外人材育成への支援が必要ではないか。(小林委員) ・円安にも関わらず輸出が伸びない理由の一つに、新しく輸出を始める企業がないことが挙げられる。ジェトロがその障壁を下げることはできるのではないかと。(戸堂委員)
その他	・ジェトロの持つ製造業の支援経験(人材、失敗事例、ノウハウ等)を海外進出経験が比較的少ないサービス業にも共有できるようにしてほしい。(北野委員) ・観光について、関係機関と連携して日本のプレゼンス向上を図ってほしい。(山口委員) ・これまで以上に大きくなっているジェトロへの期待に応えるべく、しっかりした実行体制の整備が必要。ジェトロが何もかもやるのは難しいので、ハブ・プラットフォームの整備、ジェトロ外のリソースの活用等を行い、ジェトロには司令塔役を担ってほしい。(秋山委員)

(2) 地域経済からのニーズの把握

a) 貿易情報センター会長会議の開催実績

日程	場所	会長 参加人数	主な議題
10/21	本部	13	①映像に見るジェトロの活動 ②事業概要説明(国内における支援体制の強化について) ③意見交換
10/28	本部	16	

成 業 務 運 営 の 効 率 化 に 関 す る 目 標 を 達 成 す る た め に と る べ き 措 置

b) 主な意見・要望

項目	主な意見・要望
農林水産物食品輸出に向けた一層の強化	<ul style="list-style-type: none"> ●風評被害がまだ続いているので、安全性を誰でも理解できる新たな情報発信等が必要（青森、福島、仙台会長）。 →会長と全く同意見。政府もジェットロも解除に努力している（理事長）。 ●JA や海外の商社との連携など、もっと踏み込んで具体的なルートを作って欲しい（長野会長）。 →同じ認識。JA との連携は地域レベルで進んできているが、全体としてはまだ十分に連携の余地はある（理事長）。 ●ホテルやレストランのシェフなど、多様なバイヤーを掘り起こしてほしい（鹿児島会長）。 →新しいバイヤーを掘り起こしているところ。シェフについても、最近ではインドの料理人を築地に招き、インド料理に如何に日本の食材を取り入れるか検討いただくなど、新しい試みをしている（理事長）。
個別企業支援事業の拡充	<ul style="list-style-type: none"> ●個別企業支援の一層の拡大・充実を期待する。一定の条件を付けながら支援期間を延長できる制度変更を検討してほしい（関東、金沢会長ほか複数）。 →人員、予算の制約の問題があるが、予算の確保に努めていく（理事長）。
地域観光資源との連携	<ul style="list-style-type: none"> ●ジェットロと地域が連携していく必要がある。例えば、観光客誘致には具体的な商品が必要であり、日本の地方の旅行会社と提携しないと具体的な商品はできない（仙台、長野、静岡、高知会長ほか複数）。 →ジェットロは JNTO や観光庁との産業観光連携をまだスタートしたばかり。具体的な事例では、酒蔵ツーリズムを通じた海外販路開拓の取り組みなどがある（理事長）。
地域の企業等の人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ●地域の企業の人材育成に力を入れてほしい（北海道、仙台、広島会長ほか複数）。 →外国の企業に人を一定期間派遣してトレーニングするというスキームもある。様々な商品の輸出については専門家、職員がしっかりサポートしていく（理事長）。 ●ジェットロの先進国事務所への地銀行員の派遣を考えたどうか（富山会長）。 →金融機関の要望をみると、中国や他のアジア諸国に集中している。先進国への派遣も要望があれば検討する（理事長）。 ●各企業や自治体等からインターンシップを受け入れることで、サポーターを増やしていく必要がある（名古屋会長）。 →人材不足が喫緊の課題であり、現在、地銀からの出向者、研修生など 40～50 名を受け入れているが、更に増やしたい（理事長）。

成 二、業務運営の効率化に関する目標を達
す する ため にとる べき 措置

(3) 調査研究懇談会からのニーズ把握

アジ研では、アジ研所長の求めに応じて助言を行う、外部有識者からなる調査研究懇談会を設置し、アジ研の調査研究の基本方針及び運営等に関する助言を得ています。

a) 調査研究懇談会の開催実績

日程	場所	参加人数	主な議題
7/10	本部	委員 14 名	①アジ研報告（ハイライト説明） ②意見交換（研究テーマ・内容）

b) 主な意見・要望

項目	主な意見・要望
研究テーマ、研究体制等	<p>企業・財界・民間シンクタンク等の委員からは研究テーマとして新興国への関心が示され、特に取り組むべき課題として新興国における女性の地位向上、環境・エネルギー問題、アフリカの中産階級、イノベーションといったテーマが示された。また、格差解消のため財政支出が増加する中、歳出歳入の決定など政治の問題にも注意すべきとのコメントを受けた。</p>

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[8] 内外のニーズ把握

2. 我が国政府等からのニーズの把握

2. 我が国政府等からのニーズの把握

我が国政府による、独立行政法人の事務・事業及び制度・組織の見直しに関する基本方針に沿って、26年度も引き続き資産の見直しや国庫納付を継続したほか、他独法の国内外事務所との近接化・共用化等に取り組みました。

(1) 指摘事項

項目	指摘事項
「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」 (22年12月閣議決定)	
講ずべき措置 ※フォローアップ対象の項目	<p>≪事務・事業の見直し≫</p> <p>1. 我が国中小企業等の国際ビジネス支援 ①国内事務所の徹底的な効率利用・連携促進 ②事業規模の見直し ③利用料金等の見直しによる自己収入の拡大</p> <p>≪資産・運営等の見直し≫</p> <p>1. 不要資産の国庫返納（敷金・保証金等） 2. 事務所等の見直し（国内事務所の徹底的な効率利用・連携促進） 3. 人件費の見直し（ラスパイレス指数の低減） 4. 人事管理の見直し（現役出向の見直し） 5. 業務運営の効率化等（管理費の見直し）</p>
「独立行政法人改革等に関する基本的な方針」 (25年12月閣議決定)	
講ずべき措置	<p>1. 中期目標管理型の法人とする。</p> <p>2. 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。</p> <p>3. 本法人と国際協力機構、国際交流基金及び国際観光振興機構の海外事務所は、事業の連携強化等を図るため、現地における事務所及び所員の法的地位等を保持することに留意し、共用化又は近接化を進める。</p>
「特殊法人等・独立行政法人の給与水準の見直しについて」 (24年12月閣僚懇談会における行政改革担当大臣要請)	
講ずべき措置	<p>国家公務員と比べて給与水準が高い独立行政法人は、国民の理解と納得が得られるよう、その水準が国家公務員と同等のものとなるよう努めるとともに、給与水準の適正化に係る具体的な方策と数値目標を内容とする取組を着実に実施することとする。主務大臣は、給与水準の在り方等の検証結果を、講ずる措置等と併せて毎年度公表する。総務大臣は、検証結果等について各主務大臣から報告を受け、取りまとめて公表する。</p>
「独立行政法人の職員宿舎の見直し計画」 (24年4月行政改革実行本部決定)	
「独立行政法人の職員宿舎の見直しに関する実施計画」 (24年12月行政改革担当大臣決定)	
講ずべき措置	<p>23年末、国家公務員宿舎について削減計画が取りまとめられ、更なる削減努力を行うこととなったことを踏まえ、独立行政法人の職員宿舎についても、改めてその必要性を厳しく見直す必要がある。今後5年間を目処に独法全体の宿舎の約3分の1にあたる約6,600戸を廃止予定。また使用料についても現行から約1.9倍程度引き上げることが必要。</p>

Ⅲ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

(2) 主たる対応

項目	主たる対応
他法人との連携強化	<p><u>1. 国内事務所</u> (Ⅱ.[3] 2. 国内事務所を参照)</p> <p>25年12月閣議決定「独立行政法人改革等に関する基本的な方針」等に基づき、中小企業基盤整備機構(中小機構)との事業における連携や、地方事務所の近接化・共用化等を進めてきました。24年8月に同機構と締結した連携強化を目的とする合意書を踏まえ、海外展示会やセミナー等での連携に加え、中小機構によるF/S支援の結果、海外展開の意思決定をした企業に対し、ジェットロが現地での操業開始あるいは輸出契約締結まで一連の海外展開支援サービスを提供するなど、企業に対するシームレスなサービスの取組みでも実績が出ています。また、定期連絡会を開催し、中小機構と今後の連携の方向性等について協議しています。</p> <p>なお、同一地域に立地する貿易情報センターと中小機構の地方本部は、双方の施設を相互利用し連携促進に向けた協議会やセミナーを開催しており、26年度実績は43件でした。</p> <p><u>2. 海外事務所</u> (Ⅱ.[3] 3. 海外事務所を参照)</p> <p>25年12月閣議決定「独立行政法人改革等に関する基本的な方針」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・近接化を進めています。3法人以上が海外事務所を設置する16都市について定期的に進捗状況をモニタリングし、経済産業省などの関係機関と情報共有するとともに、その成果をフォローアップする環境を整備しています。26年度は、11月にハノイにてJICAがジェットロ及びJFの事務所から徒歩圏内の物件に移転したほか、12月にはロンドンでJFがジェットロと近接する物件に移転し、それぞれ近接化しました。また、2法人が海外事務所を設置する都市でも共用化・近接化を進めており、上海では7月、ジェットロが入居するビルの同じフロアにJNTOが移転し、近接化を果たしました。</p>
事業規模の見直し	<p>27年度経営方針の決定プロセスの一環として、各部の基本方針及び活動方針を審議する中で、廃止事業を選定・決定しました。例えば、中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援の柱では「共同進出支援事業」を、アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等の柱では「オンラインセミナー事業」を廃止しました。</p>
自己収入、受益者負担の拡大	<p>(Ⅲ.[1] 自己収入拡大への取組みを参照)</p> <p>26年度の自己収入は、地方自治体・業界団体等からの受託事業の件数増加(前年度比で3,305万円増)や貿易情報センター運営費負担金の増加(前年度比で6,024万円増)等により、前年度比で1億64万円増加し、33億1,213万円となりました。</p> <p>また、一部分野の見本市参加に係る経費の補助率を1/2から1/3に変更するなど、より適正な受益者負担を求めました。</p>
人件費・管理費の見直し	<p>(Ⅱ.[1] 1. 効率化の推進及び2. 給与水準の適正化等を参照)</p> <p>運営費交付金を充当して行う業務について、一般管理費及び業務経費の合計について23~26年度平均で前年度比1.15%以上の効率化(▲1.36%)を達成しました。</p> <p>また、26年度の事務職員のラスパイレス指数(地域別・学歴別)は101.8で、前年度比で3.5ポイント低減しました。また、研究職員の同指数(地域別・学歴別)は94.8で100を下回っています。</p>
不要資産の国庫返納	<p>(Ⅲ. 財務内容の改善に関する事項参照)</p> <p><u>1. 敷金・保証金等の国庫納付</u></p> <p>敷金・保証金等353億円のうち、24年度までに約286億円を国庫納付済みですが、残る大阪本部の借上保証金約67億円についても、預託期限である26年3月末に預託先である民間企業から返還を受けたため、所定の手続きを経て7月に国庫納付を行いました。</p> <p><u>2. 職員宿舎の見直し</u></p>

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[8] 内外のニーズ把握

2. 我が国政府等からのニーズの把握

	<p>過去の行革決定事項に基づき、西宮、千里山宿舎を廃止し国庫返納をしています。なお、江戸川台宿舎は国庫納付を予定していましたが、東日本大震災の発生後、流山市の要請を受けて被災者受入れのため無償貸与しました。当初の貸与期間は 24 年 3 月までであったところ、同市からの要請により 1 年単位で延長してきましたが、27 年 3 月末に入居者全員退去の連絡を受けたことを踏まえ、今後国庫納付に向けた調査・作業を進めます。</p> <p>また、24 年度「独立行政法人の職員宿舎の見直し計画」等に基づく更なる宿舎見直しの決定を受け、職員宿舎見直し計画を策定しました。同計画に沿い、25 年 3 月に南行徳宿舎を廃止したのに続き、上大岡宿舎（保有）の 2 棟中 1 棟及び借上の小松川、木場、市川宿舎のそれぞれ一部を、28 年度末を目途に順次廃止する予定です。</p> <p>一方、使用料の引上げについては、国家公務員と同じく、臨時特例給与減額支給措置の終了とともに開始することとし、6 月 1 日付で関連規程を改正して第 1 段階目の引上げ措置を開始しました。今後、国に倣い 2 年ごとに合計 3 段階の引上げを行います。</p>
<p>アジア経済研究所の日本貿易振興機構との統合効果の検証</p>	<p>(Ⅱ. [3] 柔軟かつ機動的な組織運営を参照)</p> <p>ジェトロとアジア経済研究所の統合によるシナジー効果の拡大に向けて、26年度も引き続き共同研究や公開講座における共同講演、セミナー等の共催などに取組みました。</p>
<p>人事管理の見直し</p>	<p>現役出向については、従来より個々の配置の必要性等を検証しています。26年度においても、引き続き検証を行い、適材適所の配置を徹底しました。</p>

成
す
る
た
め
に
と
る
べ
き
措
置

[9] 公益法人等に対する会費支出見直し

1. 会費

24年3月23日行政改革実行本部決定「独立行政法人が支出する会費の見直しについて」を踏まえ、公益法人等に対する会費について監事を含む組織全体で精査を行い、安全対策や海外子女教育などのジェトロの業務運営上欠かすことのできない2件（※）を除き支出を行わないこととし、26年度もこの方針を継続しました。

※一般社団法人日本在外企業協会（海外安全情報を入手）及び公益財団法人海外子女教育振興財団（海外子女教育に関する情報を入手）

2. 公益法人に対する支出の公表・点検

公益法人に対する契約及び契約以外の支出に関して、該当があった場合に、24年6月1日行政改革実行本部決定「公益法人に対する支出の公表・点検の方針について」等に定められた基準や様式に従いウェブサイト上で公表しています。

【参考】公益法人に対する支出状況

（単位：社、件、千円）

区分	25年度			26年度			
	法人数	件数	金額	法人数	件数	金額	
契約支出	競争入札	0	0	0	1	1	4,952
	随意契約	0	0	0	0	0	0
契約以外の支出		3	3	449	2	2	365
合計		3	3	449	3	3	5,317

[10] 組織横断的な取組み

1. 時代の要請に応えた取組み

(1) 対日投資拡大に向けた取組み

25年6月に策定された「日本再興戦略」の中で、対内直接投資の活性化が重要施策の一つとして位置づけられたことを踏まえ、我が国政府は、対日投資推進会議（甘利内閣府特命担当大臣主宰）を中心に、対日投資拡大施策等について議論しています。

4月25日の「第1回対日投資推進会議」では、政府関係者及び各分野における有識者が参集し、対日直接投資推進の今後の取組方針について議論を行いました。6月5日には、施策の具体化のために設置されたタスクフォース会議の第1回会合が開催され、対日投資拡大に向けた有識者懇談会の報告書を踏まえた関係会議・関係府省の取組みや、在外公館・ジェトロの連携による案件発掘・誘致活動、今後のトップセールスの進め方について意見交換が行われました。

また、「日本再興戦略-改訂版」（26年6月）の中で、広報・情報発信の強化、ジェトロ支援機能の強化等が謳われたことを受け、ジェトロは7月16日に地方自治体対日投資会議を開催し、60自治体の企業誘致責任者97名の参加を集め、地方における対日投資事業の進め方について意見交換を行いました。

9月2日及び27年1月30日には、ジェトロ「対日投資促進本部」の第3回、第4回会合を開催し、経済産業省、国内外の関係者が参集しました。第3回では、ジェトロのワンストップ支援機能の強化、情報発信の強化、産業スペシャリスト事業の進捗、地方自治体との連携等について、第4回では、第四期中期計画及び27年度の対日投資拡大に向けた取組みと組織体制について議論を行いました。

3月17日には、総理・関係閣僚の参加の下、「第2回対日投資直接推進会議」が開催され、総理によって「外国企業の日本への誘致に向けた5つの約束」が決定されました。その中でジェトロは、“誘致専門チームを整備し、「企業担当制」の相談対応補佐をはじめ、対日投資関心企業の発掘・支援業務等の体制・機能を整備する”とされています。

今後も、こうした取組みを通じ、「世界で一番ビジネスがしやすい環境」作りや、地方創生に貢献するための活動を強化します。

(2) アジア経済研究所の研究成果活用（広東省指導部への提言）

中国広東省の地域間格差是正及び現地進出日系企業の投資環境改善に資するべく、ジェトロ現地事務所が実施した進出企業へのアンケート調査結果に加え、アジア経済研究所の経済地理シミュレーションモデルによる評価を活用し、広東省指導部に対して日本企業の関心や投資環境整備に向けた提案を行いました。それぞれの調査結果および研究成果の応用により、より効果的な提言につなげることができました。

(3) 訪日観光・クールジャパンの推進への貢献

観光立国の実現に向け強力に施策を推進するためのアクション・プログラムの一つとして、ジェトロ、経産省、国際観光振興機構（JNTO）、観光庁の4者が共同行動計画（25年6月20日発表）に基づき、引き続きビジット・ジャパン、クールジャパン、インベスト・ジャパンの連携を進めました。

国内事務所が海外訪問客の受入れに関心のある日本各地の産業観光に関する情報を収集し、観光庁・JNTOが主催するインバウンド商談会「ビジット・ジャパン・トラベルマート」（9月24日～26日、東京）等にて広報を行ったほか、英文ウェブサイトを通じて情報発信しました。

11月14日～16日には、観光庁・国際観光振興機構（JNTO）、一般財団法人音楽産業・文化振興財団（PROMIC）、国際ドラマフェスティバル in TOKYO 実行委員会、一般社団法人日本民間放送連盟と共に、クールジャパン・コンテンツとビジット・ジャパンを一体的に発信するためのプロモーション「JAPAN WEEKEND」をタイ・バンコクにて初めて実施しました。

その他、近畿経済産業局主催の産業観光ネットワーク交流会(7月29日)、「ツーリズム EXPO ジャパン組織委員会」(11月27日)、「観光立国推進協議会」幹事会等観光推進会議(7月24日、12月16日)等に参加し、組織間の連携促進に向けた情報共有等を行いました。

クールジャパンに関しては、クールジャパン推進機構の投資支援案件組成に向け各種情報提供を行ったほか、クールジャパンビジネスセミナー(10月28日)を同機構と共催しました。また、内閣府クールジャパン戦略担当大臣が主催するクールジャパン各種会議への協力を行いました。

(4) 我が国政府の経済連携に向けた取組みへの貢献

1) 「日 EU 経済連携協定」の交渉開始に向けた積極的な情報発信と交渉支援 (再掲)

25年4月に交渉が開始されましたが、引き続き「日 EU EPA タスクフォース」を中心に日本政府の交渉を支援しています。26年4月以降実施されている EU 側の交渉レビューに対応して、海外の関係事務所が現地日本大使館や日本商工会と連携し、各国政府に交渉継続支援を訴える要望書を提出(4~5月)しました。また7月より、米国・EUの経済連携協定の動向について政府等へ情報発信を行うなどの交渉支援をしています。27年1月にはドイツ首都ベルリンにて日 EU・EPA 交渉促進を訴えるセミナーを開催しました。

2) RCEP (東アジア地域包括的経済連携) タスクフォース (再掲)

24年11月のRCEP(東アジア地域包括的経済連携)交渉開始の合意を受けて、交渉のスムーズな進展のため、東アジア地域のジェトロ事務所を中心にタスクフォースを立ち上げ、進出日系企業のRCEPへのニーズや現行制度の課題、参加国政府及び各国主要業界団体等のRCEPに対するスタンス、現地での論調などについて情報収集し、関係者間で共有しています。また26年4月には、在ASEAN日系企業に対し行った非関税障壁に関するアンケート調査を取りまとめ、経済産業省に報告しました。同アンケート結果はASEAN日本人交渉会議所連合会(FJCCIA)の要望書にも盛り込み、6月のASEAN事務総長との対話において手交しました。さらに、11月18日(火)には、RCEP交渉を側面支援する目的から、インド・ニューデリーにおいて、インド政府関係者、産業界向けに経済統合のメリットなどを発信するシンポジウムをインド産業連盟(CII)と共催で開催しました。

3) 「アジア・ASEAN キャラバン事業 出展者説明会・セミナー」への講師派遣 (再掲)

5月に生活文化・サービス産業部主催のキャラバン事業出展者説明会で、中国北アジア課職員が「アジアキャラバン事業活用の10のポイント」について、アジア大洋州課職員が「ASEAN市場開拓における成功のポイント」について説明しました。

4) 「欧州におけるゲーム市場セミナー」への講師派遣 (再掲)

生活文化・サービス産業部コンテンツ産業課と海外調査部が連携し、9月の東京ゲームショウにおけるバイヤー招へい事前セミナーで、海外調査部職員が「欧州(フランス、ドイツ、北欧)におけるゲーム市場について」をテーマに講演しました。

5) 「タイ市場開拓セミナー」への講師派遣協力 (再掲)

9月に生活文化・サービス産業部コンテンツ産業課と海外調査部が連携し、「ジャパン・コンテンツローカライズ&プロモーション支援助成金(J-LOP)」事務局主催の標記セミナーにおいて、海外調査部アジア大洋州課職員が最新のタイの政治経済情について説明しました。

II. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[10] 組織横断的な取組み

1. 時代の要請に応えた取組み

(5) 自然災害等に関係するリスク対応

1) 東日本大震災への対応

a) 被災企業の海外ビジネス展開を支援

①海外の見本市に企業や生産者を取りまとめて出展

分野	見本市名	出展企業
農水産・食品	Feira APAS (ブラジル・サンパウロ/5月)	岩手県 (1社)、青森県 (1社)
	Seafood Expo Global2014 (ベルギー・ブリュッセル/5月)	宮城県 (1社)
	Thaifex 2014 (タイ・バンコク/5月)	岩手県 (2社)、宮城県 (5社)、福島県 (3社)、青森県 (5社)
	SIAL ASEAN 2014 (フィリピン・マニラ/6月)	青森県 (1社)
	Food Taipei 2014 (台湾・台北/6月)	岩手県 (6社)、宮城県 (8社)、青森県 (4社)
	Summer Fancy Food Show 2014 (米国・ニューヨーク/6月)	福島県 (1社)
	日本産農水産物・食品輸出商談会 in ホーチミン (ベトナム・ホーチミン/7月)	福島県 (1社)
	Food Expo 2014 (香港/8月)	岩手県 (6社)、宮城県 (4社)、福島県 (3社)
	Speciality & Fine Food Fair 2014 (英国・ロンドン/9月)	青森県 (1社)
	日本産農水産物・食品輸出商談会 in マレーシア (マレーシア・クアラルンプール/9月)	宮城県 (3社)、青森県 (2社)
	日本産農水産物・食品輸出商談会 in ドバイ (UAE・ドバイ/9月)	青森県 (1社)
	SIAL 2014 (フランス・パリ/10月)	福島県 (1社)
	China Fisheries & Seafood Expo 2014 (中国・青島/11月)	宮城県 (1社)、青森県 (2社)
	Hong Kong International Wine & Spirits Fair 2014 (香港/11月)	宮城県 (2社)、福島県 (5社)
	Sirha 2015 (フランス・リヨン/1月)	宮城県 (1社)、青森県 (1社)
	Gulfood 2015 (UAE・ドバイ/2月)	宮城県 (1社)
KyungHyang Housing Fair 2015 (韓国・高陽市/2月)	青森県 (1社)、	
テキスタイル	"ミラノ・ユニカジャパン・パピリオン (The Japan Observatory at Milano Unica 2016 S/S) (イタリア・ミラノ/2月)"	福島県 (1社)
住宅	シカゴ・ホーム&ハウスウェアショー2015 (米国・シカゴ/3月)	宮城県 (1社)、福島県 (2社)
医療機器	Medical Fair Asia 2014 (シンガポール/9月)	福島県 (1社)
ギフト・日用品	NY NOW 2014 夏展 (米国・ニューヨーク/8月)	福島県 (1社)、青森県 (1社)
	Ambiente2015 (ドイツ・フランクフルト/2月)	宮城県 (1社)、青森県 (1社)
デザイン	メゾンエオブジェ (フランス・パリ/1月)	福島県 (4社)
機械・部品等	METALEX 2014 (タイ・バンコク/11月)	福島県 (1社)

②海外バイヤーを招へいしての商談会の開催

分野	見本市名	出展企業
農水産・食品	食品輸出商談会 in 山形 (山形市/6月)	福島県 (2社)、
	アグリフード EXPO/シーフードショー商談会 (東京/8月)	宮城県 (4社)、福島県 (2社)
	食品輸出商談会 in 青森 (八戸市/8月)	岩手県 (1社)、青森県 (11社)
	食品輸出商談会 in 仙台 (仙台市/8月)	岩手県 (1社)、宮城県 (22社)
	食品輸出商談会 in 福島 (郡山市/9月)	宮城県 (1社)、福島県 (14社)
機械・部品等	ベトナム・フィリピン・インドネシア有力企業とのビジネスマッチング (サービス産業分野) (東京/9月)	青森県 (1社)
	INTERMOLD 2014 (大阪府・大阪市/4月)	岩手県 (1社)
サービス産業	JIMTOF 2014 (東京、11月)	福島県 (3社)
	ベトナム・フィリピン・インドネシア有力企業とのビジネスマッチング (サービス産業分野) (東京、9月)	青森県 (1社)
	仙台バイヤー招へい商談会 (デザイン分野) (仙台/9月)	岩手県 (2社)、宮城県 (11社)、福島県 (5社)、青森県 (2社)
	コンテンツビジネス商談会 in TIFFCOM/TIMM (東京/10月)	宮城県 (1社)
	キッチン・テーブルウェア輸出商談会 in 大阪 (大阪/11月)	宮城県 (1社)

③海外市場開拓ミッションの派遣

分野	見本市名	出展企業
防災	四川省防災ミッション (中国・成都/10月)	福島県 (1社)

成 業 務 運 営 の 効 率 化 に 関 す る 目 標 を 達 成 す る た め に と る べ き 措 置

b) 海外での風評被害の拡大を防ぐための広報

英文ウェブサイトの特集ページ「Rebuilding Japan」において、ビデオコンテンツで震災からの復興に取り組む被災地の企業の姿を紹介するなど、震災後の日本に関する正確な情報を英語で発信するとともに、被災地域への投資を検討する外国企業に役立つ情報も提供しています。

c) 海外企業の被災地域への投資を促進

27年3月に米国・中西部2都市（シカゴ、ミネアポリス）にて、在シカゴの日系団体と協力し震災復興・対日投資促進「KIZUNA」セミナーを開催しました。復興の状況や被災地でのビジネスチャンス等を紹介し、被災地への投資を呼びかけました。

d) 海外ビジネス関連情報の提供

日本企業に対する情報提供のため、ウェブサイト内に引き続き特集ページを設置し、一部の国・地域で依然として続く食品を始めとする日本からの輸出品に対する規制の動向に関する情報を随時公開しています。また国内外の放射線検査機関の情報も掲載しています。さらに、国内の貿易情報センターでは、セミナー等を通じて、海外マーケットや規制等についての情報提供を行っています。

e) 有料サービスメニューを無料／割引料金で提供

25年度に引き続き、ジェトロが提供する下記の有料サービスメニューを、被災企業に対して無料または割引料金で提供しました。

- ①海外ミニ調査サービス、ビジネスアポイントメント取得サービス
- ②貿易実務オンライン講座
- ③ビジネスライブラリー郵送サービス
- ④ジェトロメンバーズ、中国経済情報研究会員、農水産情報研究会員、アジア経済研究所賛助会員
- ⑤ビジネスセミナー、シンポジウム、講演会参加料
- ⑥米国ビジネスイノベーションセンターの入居・延長手数料
- ⑦ビジネス・サポートセンター（バンコク、マニラ、ニューデリー、ムンバイ、チェンナイ、ハノイ、ヤンゴン）の入居・延長手数料

f) 被災者への職員宿舎の提供

千葉県流山市にある江戸川台職員宿舎を、福島県相馬市と姉妹都市関係にある流山市に無償で貸与し、福島県相馬市などの被災世帯が入居しました（26年実績：のべ11世帯38人）。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[10] 組織横断的な取組み

2. 関係機関との連携強化

2. 関係機関との連携強化

海外展開などに関するジェトロのサービスを、より多くの中小企業等に活用してもらうための取組みの一環として、関係機関と覚書（MOU）を締結した機関を中心に連携強化に努めました。

（1）独立行政法人・全国団体との覚書締結

1) 中小企業基盤整備機構

26年度は6件の展示会において連携を図りました。

【26年度 連携展示会】

	見本市・展示会名	分野	開催地
1	NY NOW 夏	日用品・デザイン製品	米国・ニューヨーク
2	Greenbuild	省エネ・環境	米国・ニューオーリンズ
3	MEDICA	医療機器	ドイツ・デュッセルドルフ
4	METALEX	工作機械	タイ・バンコク
5	IMTEX 2015	工作機械 等	インド・バンガロール
6	メゾン・エ・オブジェ（1月）	インテリア、デザイン雑貨等	フランス・パリ

【協力内容】

- ①中小機構は各種経営相談のうち、海外展開に意欲的な企業に対してジェトロ事業を紹介。
- ②ジェトロはこうした企業に対し、海外展示会への出展を支援（上記一覧参照）。
- ③ジェトロ海外事務所は、中小機構のF/S支援調査採択企業の海外出張に際し、現地の経済状況をブリーフィングするサービスを提供。26年度は41社が活用。

（2）金融機関との覚書締結

1) 沖縄振興開発金融公庫

沖縄県内の事業者への海外展開支援を強化するため、25年9月に沖縄振興開発金融公庫と業務連携に係る覚書を締結しました。金融ノウハウと県内に約2万社の顧客ネットワークを持つ公庫との連携により、離島を含む県内の海外展開関心企業を開拓し、顧客の裾野拡大につながっています。

2) 日本政策金融公庫

金融ノウハウと国内109万社の顧客ネットワークを持つ日本政策金融公庫と連携し、国内全域で顧客の海外展開への理解促進に努めるとともに、関心企業の発掘を行っています。24年10月の覚書締結以来、全体連絡会及び関係各部同士の連絡を密にし、相互理解を深めました。

26年度は、日本公庫の全国支店担当者会議にて、ジェトロのサービス紹介、主要な海外ビジネス情報の収集方法等について講演しました（国民事業2回、中小事業1回、総合研究所1回）。

3) 商工組合中央金庫

23年2月の覚書締結以降に開催された意見交換会では、ジェトロ帰国駐在員が各国の最新動向の講義やサービス紹介を、商工中金はジェトロとの連携実績に関する報告を行っています。

商工中金役員等に対する海外ブリーフィングも21件アレンジしました。

4) 地方銀行との連携

25年5月に大阪本部及び全貿易情報センターに対し、「地域金融機関との連携についての考え方の整理」を策定し、地方同士での相互連携にかかる対処方針を明示しました。

5) 金融の専門知識・ネットワークを持った人材の活用

ジェトロの業務や活動の幅を広げるため、地元の金融機関等との連携を深めました。

26年度は、関東、横浜、千葉、新潟、名古屋、岐阜、京都、鳥取、北九州の9事務所において金融機関関係者14名の出向者を受け入れました。これにより、出向者の人材育成のみならず、ジェトロの地域におけるネットワークの拡大・人脈形成も期待できます。

(3) 自治体等との覚書締結

自治体	概要
香川県 (26年4月)	<p>①ジェトロと香川県は、相互の協力関係を明確なものとするとともに海外展開支援に係る相互連携を一層強化することで、お客様の利便性の向上を図り効果的な支援を行うため、26年4月11日に「香川県内企業の海外展開支援に係る業務協力に関する覚書」を締結しました。覚書の内容は以下の通りです。</p> <ul style="list-style-type: none"> i. 海外展開に関心を持つ香川県内企業への情報提供や海外展開促進 ii. 香川県内企業と海外企業とのマッチング機会の創出及びフォローアップ iii. 海外に進出している香川県内企業への支援 iv. 香川県内企業における海外展開を担う人材の育成 v. ジェトロ香川と香川県内の海外展開支援機関との連携促進 <p>②覚書に基づき、ジェトロ香川に「香川県海外ビジネス展開促進センター」を設置し、積極的な企業訪問を通じてニーズを掘り起こすとともに、県内企業の海外展開のレベルやニーズに応じたきめ細かいサポートを行うことになりました。覚書のフォローアップを行うためジェトロと香川県は定例連絡会を毎月開催し、情報共有や進捗確認を行っています。</p> <p>③「香川県海外ビジネス展開促進センター」設置にあたり、香川県より1名分の人件費や積極的な企業訪問のために必要な公用車リース料を含めた負担金の増額を獲得しました。覚書の趣旨に則り、26年度に290件を超える企業訪問を行った結果、貿易相談件数は前年度比で2倍超となり、新興国進出個別支援事業等のサービス利用企業の発掘にも結びついています。また、海外展開支援機関と連携しつつ、26年度中に貿易投資実務等をはじめとする講座・セミナーを44回開催しました。</p>

二、業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

【参考：フォローアップ】

自治体 (覚書締結年)	概要
兵庫県 (24年12月)	<p>①中小企業の海外展開支援に係る業務協力に関する覚書を24年12月に締結し、25年7月にテキスタイル分野のバイヤーを招へいした商談会を、25年9月には日本酒バイヤー招へい商談会を開催しました。</p> <p>②県庁と連携し企業を訪問するなど、地域に強みを持つ自治体と海外に強みを持つジェトロが協力し、効率的・効果的に事業を実施しています。また、覚書締結により改めて県内各自治体にジェトロ事業が認知され、ジェトロの事業紹介の機会が増えたほか、三木市と小野市は25年度以降の負担金増額を決定しました。</p>
富山県 (24年12月)	<p>①ベトナム・インドネシアの投資環境及び市場環境等について県内企業へ情報提供するため、投資誘致関係者等の有力有識者を講師として迎える東南アジア海外展開セミナー及び個別相談会実施に関する受託契約を締結しました。</p> <p>②県内企業の海外展開ニーズに合わせて、インド海外展開セミナー(5月)、アジア海外展開セミナー(6月)、ミャンマーセミナー(6月)、メキシコセミナー(9月)を実施しました。</p> <p>③②の取り組み等を通じて発掘した案件に対しては、新興国進出個別支援サービスを通じて専門家による個別企業支援を実施しています(69社)。</p> <p>④25年度からの共同進出支援事業を通じて、共同進出ビジネスモデル策定の情報収集を行うため、金型メーカー10社を対象にタイ・インドへ調査団派遣等を実施しました。</p> <p>⑤地方創生へのニーズの高まりを受けて、より広範囲かつ効果的な支援を行うため、インバウンドビジネスの推進を含めた包括的な分野で業務協力を行う内容への改定を協議し、12月に改定しました。</p>
高岡市 (24年6月)	<p>①24年に高岡市と締結した市内企業の海外販路開拓のための支援に関する覚書を受け、高岡市内に出張相談窓口を設置。専門家を招へいした出張相談会を7月に実施しました。</p> <p>②25年度と同様に、26年10月の「工芸都市高岡2014クラフト展」に併せたバイヤー招へい商談会実施につき合意。商談会参加予定企業を対象に「事前対策ワークショップ&個別相談会」を9月に実施しました。</p>

II. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[10] 組織横断的な取組み

2. 関係機関との連携強化

	③覚書有効期間は26年度末までですが、高岡市は覚書の継続を条件に次年度も同水準の負担金を維持する意向を示しています。
周南地域地場産業振興センター及び西京銀行(25年2月)	①山口県周南市、下松市、光市、田布施町の4自治体及び各地域の商工会議所が共同出資する周南地域地場産業振興センター及び西京銀行と24年度に覚書を締結しました。 ②周南地域は特に製造業が集積し、ジェットロサービスを必要とする中小企業のポテンシャルも高いことから、地元根ざしている両機関と共同で支援企業を発掘するなどの連携を通じて、周南市を中心とする県東部における支援サービスを強化・充実させました。 ③覚書締結後は、毎月、関係機関連絡会及び貿易相談会を周南地場センターにて開催しています。貿易投資相談件数(25年1月から26年3月末)は、合計45件に上り、その中には親会社に合わせたマレーシアへの進出を無事に完了させるなど具体的な成果も出ています。また、3機関で連携し、5件の海外ビジネスセミナーを開催すると共に、3件のビジネスミッションを派遣しました。さらに、2件の新興国進出支援企業を協働して発掘し、ジェットロ山口が主催する3件の商談会には多数の域内企業が参加するなど、多岐にわたる支援サービスを提供しました。
愛知県(25年2月)	①愛知県からの要請を受け、中小企業等の海外展開支援や農林水産物・食品輸出、対日投資促進活動に係る相互連携を一層強化し、愛知県企業・事業者や外国企業への包括的なサポート体制を強化するため、25年2月に覚書を締結しました。(i)愛知県へ進出に関心を持つ外国企業の支援、(ii)愛知県企業等と海外企業とのマッチング支援機会、(iii)海外に進出している愛知県企業等への支援、(iv)海外展開に関心を持つ愛知県企業等への情報提供等を連携して取り組むことになりました。 ②覚書締結に先立ち、名古屋事務所はあいち産業振興機構が入居するビルに移転し、国際ビジネス支援のワンストップ拠点化を実現しました。移転にあたり条件の優れた物件を県が用意、機能を損なわずに借館料を削減。更にセミナールーム、ライブラリーなどの無償提供を受けました。今後、対日投資の促進、モノづくり分野や農林水産・食品分野における海外展開支援等に重点を置きながら事業を展開していきます。 ③覚書の進捗をレビューする月例連絡会の枠組みを構築し、共同事業の働きかけやジェットロ事業のインプットを行いました。
三重県(25年5月)	①三重県からの要請により、中小企業等の海外展開支援に係る業務協力に関する覚書を25年5月に締結しました。対ブラジル市場開拓や農林水産物・食品分野を中心に(i)海外展開に関心を持つ地域企業への情報提供、(ii)地域企業と海外企業とのマッチングの場の提供、(iii)海外に進出している地域企業への支援、(iv)地域企業に対する支援体制の構築等に連携して取り組むことになりました。 ②水産物の販路開拓を促進するため、三重県が農林水産物・食品輸出促進協議会を設立、連携して事業を進めています。さらに1県1支援プログラムについて、同じ水産物を対象とする富山と連携を開始することになりました。 ③三重県の国際戦略作りへの貢献として、覚書に基づき「みえ国際展開に関する基本方針」策定メンバーとして県に協力、三重県の国際展開支援のプラットフォームである「みえ国際展開推進連合協議会」が新設されることとなりました。本協議会を核にして、個別に、上記の農林水産物・食品輸出促進協議会、26年6月には「三重県企業国際展開推進協議会」が立ち上がり、既存の誘客や医療等国際交流にかかる各協議会とともにオール三重、各分野主要メンバーで構成される仕組みが整うこととなりました。各協議会にはジェットロも外部委員として加わり、県内支援体制におけるジェットロの役割が明示されました。これらを踏まえ、26年度は、県が関係強化を図るインドについて、受託事業を通じて協力しました。
北九州市(25年7月)	北九州市の要請を受け、北九州地域企業の海外展開支援に係る業務協力に関する覚書を25年7月に締結しました。インフラ・プラントビジネス分野や地域間交流支援事業(RIT事業)を中心に、(i)海外展開に関心を持つ地域企業への情報提供、(ii)地域企業と海外企業とのマッチングの場の提供、(iii)海外に進出している地域企業への支援、(iv)地域企業に対する支援体制の構築等の海外展開に連携して取り組みます。 ①インフラ・プラント事業では26年度のカンボジアの上水施設改善のための専門家派遣、現地セミナー開催を通じて協力をしました。 ②RIT地域間交流事業では26年度は新たにドイツの産業機器および周辺分野、トルコの鉄鋼分野での事前調査を実施しました。 ③個別支援事業では北九州市内25社の新興国への進出支援事業をハンズオンで支援しています。 ④農水産・食品分野の商談会を25年度に続き下関で開催するとともに、福岡における商

成
す
る
た
め
に
と
る
べ
き
措
置

	談会にも参加しました。
大分県 (26年2月)	<p>① 大分県の要請を受け、多様化する中小企業等の海外展開ニーズに的確に応えるため、相互の組織の機能補完を目的とした中小企業等の海外展開支援に係る業務協力に関する覚書を26年2月に締結し、農林水産物・加工品・工芸品、ものづくり、サービス産業分野を中心とする企業支援のほか、海外からの旅行者誘致、グローバル人材の育成等幅広い分野で (i) 海外展開を行う大分県企業等への情報提供、(ii) 大分県企業等と海外企業とのマッチング機会の創出及びフォローアップ、(iii) 海外に進出している大分県企業等への支援、(iv) 大分県企業等に対する支援体制の構築等、海外展開の面で連携して取り組んでいます。</p> <p>② 覚書締結以降、原則として月1回のペースで県と定例会議を設けています。定例会議等を通じて相互に事業の進捗、課題を共有しながら、県の産業施策と歩調を合わせて業務を進めています。</p> <p>③ 26年度は農林水産物・加工品の海外市場開拓においては、乾しいたけの欧州市場開拓、酒類の輸出促進、ものづくり分野では台湾とのビジネス交流の推進、大分県が進める「東九州メディカルバレー構想」の海外展開支援としてマレーシアからの有識者（透析分野の医師）招へい、サービス産業分野では唐揚げ専門店のベトナム進出支援等を県と共同で実施しました。インバウンドの対日投資誘致、旅行者の誘客についても、具体的なアクションを起こすべく、県の担当部局と協議しています。</p>

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

(4) 外国貿易投資促進機関との連携強化

1) ATPF 会議の開催

近年、貿易と投資の関係性が高まってきたことを受け、ATPF (Asia Trade Promotion Forum) 会議においても、対内直接投資促進について議論する投資ワーキンググループが非公式にて設置されました。

6月5日、佐賀にて行われた ATPF 作業部会では、第3回目の投資ワーキンググループが開催され、昨年の12機関を上回る19機関が参加しました。ジェトロから「投資案件共有スキーム」の開始、投資ワーキンググループの公式議題化が提案され、各国の貿易投資促進機関から承認を得ました。

9月11日、12日に、モンゴル・ウランバートルにて、開催された ATPF CEO 会議 (27回目) では、24加盟機関中19機関が参加し、投資が重要なテーマの1つに位置づけられました。議論の中で、「貿易振興と直接投資促進は密接な関係にある」という概念について全ての参加者の賛同を得ることができると共に、ジェトロより「投資案件共有スキーム」への参加を呼びかけました。

2) 外国貿易投資振興機関等との MOU 締結

ジェトロは日本と海外の貿易投資のさらなる拡大に向けて、26年度中に、中国、バングラデシュ、米国、スイス、メキシコ、ウズベキスタン、オーストラリア、ナイジェリア、チェコ、モロッコ、ポーランド、タイ、インドネシア、ドイツ、ポルトガルの外国貿易投資促進機関等と連携強化のための覚書 (MOU) を締結 (改定・追加を含む) しました。

【26年度に締結した外国貿易投資促進機関等との MOU 一覧】

締結年月	国	MOU 締結先
4月	中国	中国国際貿易促進委員会 (CCPIT)
5月	バングラデシュ	バングラデシュ輸出加工区庁
6月	米国	マサチューセッツ州
7月	スイス	スイスグローバルエンタープライズ (S-GE)
7月	中国	四川省人民政府
7月	メキシコ	メキシコ経済省
8月	ウズベキスタン	ウズベキスタン情報支援・外国投資促進庁 (Uzinfoinvest)
10月	オーストラリア	豪州貿易促進庁
11月	ナイジェリア	ラゴス商工会議所
11月	チェコ	チェコ・ビジネス・投資開発庁
12月	モロッコ	モロッコ投資開発庁、モロッコ輸出促進庁

II. 業務運営の効率化に関する目標を達成するためにとるべき措置

[10] 組織横断的な取組み

3. その他の取組み

2月	ポーランド	ポーランド外国投資・情報庁 (PAIIZ) ※アクションプランの追加
2月	タイ	タイ商業・工業・金融合同常任委員会(JSCCIB)
3月	インドネシア	インドネシア商業省
3月	インドネシア	インドネシア投資調整庁(BKPM)
3月	ドイツ	在日ドイツ商工会議所 (AHKJ)
3月	ポルトガル	ポルトガル投資・貿易促進庁 (AICEP)

3. その他の取組み

(1) 環境と社会に配慮した業務運営体制構築とその取組み

ジェットロ事業の環境社会配慮への適合性を外部有識者に評価していただく環境社会配慮諮問委員会を26年度中に2回開催し、その結果を25年度意見書としてとりまとめ、3月末にウェブサイトで公表しました。また本年度改正したガイドラインを周知するため、部長会、課長会、アドバイザー研修会、海外赴任者研修会等で説明し、理解促進に努めました。

(2) 省エネ対策への取組み

省エネ活動の推進に向け、恒常的に取組むべき活動内容を策定し、さらなる周知・実践を図りました。夏季においては、エネルギー需要の増大に対応するため、7月1日から9月30日まで「夏季の節電対策」を実施し、節電のさらなる徹底、適正な室温管理の強化などに取り組みました。

(3) 具体的な運用を踏まえた業務改善のための取組み

○サービス向上に向けた取組み（再掲）

より一層中小企業の目線に立ったサービス向上を目指し、4つの取組みを行っています。

【より中小企業の目線に立つための4つの取組み】

<p><u>1.地域にサービス向上会議を設置</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業の皆様からサービス向上に関する生の声を直接お聞きするため、大阪本部及び各貿易情報センターにサービス向上会議を設置し、定期的（年1回）に開催する。 ・同会議には、大阪本部長及び貿易情報センターの各所長のみならず、本部の役員及び関連部署も積極的に参加する。 ・26年10月までに全国45カ所の国内拠点等（本部、大阪本部含む）で開催済み。2年目に入って27年1月30日に青森事務所で、3月23日に香川事務所で第2回サービス向上会議を開催。 <p><u>2.サービス向上に向けた特別研修を導入</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・役職員及びアドバイザー等の外部専門家を対象に、サービス向上に関する特別研修を新たに導入し、中小企業目線を組織内に浸透させる。 ・27年3月末までに29回の研修を実施済み。 <p><u>3.ジェットロホームページのトップページにご意見箱を設置</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・お客様からのサービス向上に向けたご意見・ご要望を積極的に入手するため、ウェブサイトのトップページにご意見箱（「お客様の声」）を設置する。 ・25年10月28日の設置後、27年3月末までのご意見等は460件。 <p><u>4.サービス向上策を全社的に活用</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・上記1. 3. 及び事業実施において得たサービス向上に関する課題及び対応策を役員会及びアウトカム向上委員会にて報告することにより、サービス向上策を全社的に活用する。 ・26年6月26日の役員会にて中間報告実施済み。26年12月2日のアウトカム向上委員会にて報告済み。
--

II. 業務運営の効率化に関する目標を達成するための取組み

Ⅲ. 財務内容の改善に関する事項

[1] 自己収入拡大への取組み

成果指標

設定目標	
【中期計画】 【26年度計画】	<ul style="list-style-type: none"> ▶ それぞれの事業ごとに適切な目標を設定の上、第二期中期目標期間中の実績を上回る自己収入の増加に向けた経営努力を継続し、国への財政依存度の引き下げに引き続き取り組むこととする。 ▶ 受益者が特定できること、受益者に応分の負担能力があること、負担を求めることで事業目的が損なわれないことといった条件を踏まえつつ、より適正な受益者負担を積極的に求めていく。 ▶ 地方自治体、民間企業等からの委託事業の受託の要請があった場合、機構に蓄積された知見、ノウハウ、あるいは業務の遂行能力が高く評価された結果と考えられるため、積極的に受託を検討する。 ▶ 中央諸官庁が公募等により事業者を決定する委託事業については、事業の内容が機構の事業領域に直接的に適合しており、保有する各種リソースの有効かつ効率的な活用を通じて社会貢献が可能と判断される場合には公募等に応じ、受託を目指していく。

1. 自己収入総額

26年度の自己収入は、25年度比で1億64万円増加し、33億1,213万円となりました。自己収入が増加した主な要因としては、26年度に業界団体等からの受託事業件数増加（25年度比で3,305万円増）や貿易情報センター運営費負担金の増加（25年度比で6,024万円増）等が挙げられます。

	25年度決算	26年度決算	増減(26年度決算-H25年度決算)
自己収入総額	32億1,148万円	33億1,213万円	1億64万円増

自己収入：国の財政負担によらない収入。具体的には、見本市や展示会における企業等からの受益者負担としての出展料収入や出版・会員事業収入など。なお、国が事業主の受託事業については公募・入札等で獲得したものであっても含めていない。

2. 事業を通じた自己収入拡大への取組み

(1) 輸出4部の報告：

【農林水産・食品部】	<ul style="list-style-type: none"> ・展示会事業等において総額約6,000万円を参加企業に負担いただきました。 ・有料サービス事業である農林水産情報研究会の会員数は、25年度末448口のところで、3月末時点で450口と微増しました。
【生活文化・サービス産業部】	<ul style="list-style-type: none"> ・展示会、ミッション派遣等の事業参加者へのジェトロメンバーズ入会勧誘に積極的に取り組み、15口の新規会員を獲得しました。 ・外部機関等からの講演、委員就任依頼等を積極的に受けることにより、約180万円の自己収入を得ました。 ・展示会事業等（キャラバン事業含む）において、総額約8,000万円を参加企業に負担いただきました。 ・公益財団法人ユニジャパンより、同財団が経済産業省より受託している「平成26年度若手人材発掘育成・国際ネットワーク構築事業」の一部業務を受託し、約120万円の受託収入を得ました。
【機械・環境産業部】	<ul style="list-style-type: none"> ・海外見本市19件を実施し、約9,284万円の出品料（自己収入）

- Ⅲ. 財務内容の改善に関する事項
 [1] 自己収入拡大への取組み
 2. 事業を通じた自己収入拡大への取組み

	<p>を得ました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・業界団体等から、3件の調査事業を受託。約1,200万円の収入を得ました。 ・国から3件の受託事業（産業技術調査、インフラシステム獲得支援事業、制度・事業環境整備事業）を受託し、約2,700万円の収入を得ました。
【展示事業部】	<ul style="list-style-type: none"> ・26年度は11件の海外見本市を担当し、220小間を超える見本市を効率的に実施した結果、約1億9千2百万円の出品料（自己収入）を得ました。

（2）ビジネス情報サービス部の報告：会員数拡大に向けた努力

1) 現存会員維持への取組み

25年度に続き、既存顧客に対してニーズのヒアリングを実施するとともに、最適なサービス紹介を心がけました。また、セミナー無料招待は会員メリットの1つですが、東京での開催が多く東京近郊以外に在住する会員が参加しにくいいため、25年度に試験的に行った会員限定のインターネットによるライブ配信（10件）を本格的に実施し（26年度は13回）、東京近郊以外に在住する会員の維持・拡大に取り組みました。またライブ配信をジェトロ事務所にてセミナー形式で放映する「ライブビューイング」を札幌・福井で試験的に実施しました。さらに、新規入会者向け（入会6年未満）に「ジェトロの使い方ガイド」を開催しサービス向上と退会防止に努めました（3回）。

2) 新規会員獲得への取組み

会員制度の新規入会数を増加させ、自己収入増につなげるための取組みを積極的に行っています。ジェトロのサービスを多く利用している非会員企業をリストアップし、会員サービス室より新規入会への勧誘の電話・訪問を実施しています。

（3）海外調査部の報告：記事販売

1) 出版物収入

海外調査部は日経テレコン21やG-Searchなどの大手ニュース検索サービス等に通商弘報及びジェトロセンサーの記事を販売しており、26年度の販売収入は6,811千円と自己収入拡大に貢献しました。また、海外調査部が主催するセミナーだけに留まらず、他部が主催するセミナーにおいても出張販売を実施しています。特にアジア経済研究所が主催した夏期公開講座においては、共同販売を実施したことで、本部・アジ研の双方の出版物のPRにも繋がり、共に収益を確保することができました。その他、インターネット販売及び海外駐在員向け雑誌配送サービスの拡充など販売ネットワークの強化や、書店での出版記念セミナーの開催などジェトロ出版物のPRも実施しました。

2) 映像メディア

海外調査部は、TV番組「世界は今」を民間企業などに有償提供（年間約270万円）しています。また、「安全保障貿易管理特集」（12月3日、10日放送：前後編）について、企業より48本のDVD購入申込を受けました。

3) 外部講演・執筆への協力

海外調査部では、ジェトロの調査成果の普及・啓蒙を図る目的で、外部からの講演・執筆依頼に対し積極的に対応しています。26年度には、外部からの依頼に基づき176件の原稿を執筆、344件の講演に対応し、受領した執筆料、講演料等は1,189万円と、自己収入拡大に貢献しました。

3. 受託事業を通じた自己収入拡大への取組み

(1) 自治体からの受託事業による取組み

自己収入を拡大し、国への財政依存度の引き下げの一環として自治体等からの受託事業を実施しています。

26年度は本部、大阪本部及び18カ所の貿易情報センターで計36件の受託事業の契約を締結し、各種事業・調査を実施しました。契約総額は約96,823千円に上り、一般管理費としての収入合計額は約8,279千円（税抜）となりました。

27年度についても各自治体等から引き続きジェトロへ業務委託の相談が寄せられており、現段階では継続案件と新規案件を含め38件の契約締結を予定しています。自治体等からの受託事業の実施により、負担金拠出団体である自治体との良好な関係維持、地域におけるプレゼンス向上などが期待できます。

1) 貿易情報センター事業における取組み

- i) セミナー、貿易実務講座等の開催
- ii) ミッション派遣、受入、招へい、展示・商談会事業
- iii) 委託先からの要望に基づいた調査、情報提供事業
- iv) アドバイザー等を活用した貿易投資相談事業 など

自治体等	取組み
千葉県	アドバイザーの設置および実務支援（見本市出展支援、セミナーの開催、支援ウェブサイトの運営）
三重県	インドでのセミナー・交流会の開催、企業訪問
香川県	アジア5カ国の情報提供セミナーの開催
下関市	農水食品分野のセミナー、PRイベント、バイヤー招へい、商談会の開催
福岡市	販路拡大、ブランド化に向けた福岡産花きの調査

他25件

2) 対日投資事業における取組み

a) 自治体別

自治体等	取組み
東京都	東京進出に関心がある外国企業への産業交流展2014やナノテク2015のPR及びヒアリングの実施。産業交流展2014やナノテク2015への出展応募にかかわる出展までの連絡・調整、報告書の作成。
神戸市	外国・外資系企業の拠点設立時の言語の壁や各種法令、手続き等に関するサポート、及び企業からの相談内容等、必要に応じた各種専門家の紹介。
名古屋市	名古屋に進出する可能性のある欧米の企業・研究機関等について、名古屋市への進出を促し、対日投資誘致活動に貢献するための継続的な意識調査、及び情報提供のフォローアップ活動の実施、及び新規発掘調査の実施。
神戸市 産業振興財団	東京に進出している外国企業や在日外国公館に対し、神戸市の投資環境等のPRを行うことを目的とした対日投資セミナーの開催（於：東京）。

b) ツール別

①IBSC運営事業	神奈川県：IBSC 神奈川運營業務（544千円） 兵庫県・神戸市：IBSC 神戸運營業務（10,500千円）
②展示会	—
③セミナー	—

3) 富山県受託事業の取組み

自治体等	取組み
富山県	ベトナム、インドネシア進出を検討する企業に向けて、現地政府の投資誘致関係者等を招へいし、各国の投資環境並びに市場動向に関する情報を提供する海外展開セミナーを開催しました（12月はインドネシア、2月にはベトナムセミナー）。被招へい者と共に県内自治体等を訪問し、関係者間のネットワーク構築を支援しています。

Ⅲ. 財務内容の改善に関する事項

[1] 自己収入拡大への取組み

4. 中央諸官庁等の委託事業を通じた自己収入拡大への取組み

4) 富山県受託事業の取組み

自治体等	取組み
富山県 ものづくり 総合見本市 2015	27年3月の北陸新幹線開通を契機に、27年4月に「富山県ものづくり総合見本市2015」が開催される予定です。ジェトロ富山では、この機会を捉え、北陸地域における中小企業の海外販路開拓支援を目的に、海外から海外販売代理店・バイヤーを招き商談会を開催するべく準備を行いました。

(2) 博覧会事業への取組み

27年度のみラノ国際博覧会に向け、農林水産省及び経済産業省から民間企業に対し、協賛金・寄付金の協力依頼がなされています。これを受けて、協賛金・寄付金の受け入れに係る手続きを実施しました。

(3) 人材育成に関する受託事業の獲得と実施

25年度に引き続き、経済産業省より「国際即戦力育成インターンシップ事業」を、一般財団法人海外産業人材育成協会（HIDA）と共同で受託し、我が国の若手人材・学生を開発途上国の政府系機関、業界団体、民間企業等へインターンとして派遣し、相手国との人的ネットワークの構築やインフラシステム案件の獲得、及び中小・中堅企業等の海外展開、グローバルリーダーになり得る学生の育成に貢献しました。

26年度は、国内12都市で募集説明会を1次、2次あわせて24回開催したところ、約1,350名が参加し、選考の結果、17カ国に191名を派遣しました。

4. 中央諸官庁等の委託事業を通じた自己収入拡大への取組み

アジ研は、運営費交付金が漸減する中、基礎研究の充実及び新規テーマの発掘を図る財源として、独立行政法人日本学術振興会が実施する「科学研究費助成事業」による補助金／助成金の交付を受け、研究活動を実施しています。26年度の交付額は前年度比40%増の113,258千円（間接経費を含む）に上り、計72件（研究代表者35件、研究分担者37件）の研究課題に取り組みました。また、第3四半期には27年度から開始する新規研究課題として、30件、計273,197千円（直接経費のみ；実施期間全体分）の応募を行いました。

また、対日投資部ではグローバル企業の経営幹部に対する攻めの営業活動を行うための財源として、経済産業省より「産業スペシャリスト事業」を受託し、外国企業の経営層に対するアプローチ、マーケットレポートの提供等の対日投資促進活動を実施しました。26年度は、15億3,000万円（一般管理費、消費税等を含む）を受託し、計431件の特定誘致案件の発掘、並びに計10件の誘致に成功しました。

5. 自己収入拡大に向けた工夫

(1) 貿易実務オンライン講座受講口数拡大に向けた工夫

「貿易実務オンライン講座」7月期と9月期の全講座を対象に、ジェトロのサービス利用者限定の割引キャンペーンを行い、これを通じて202講座の申込みを得ました。下半期は、法人向けキャンペーン及び営業業務の外部委託を行い、これにより12月期だけで1,300講座の申込みを得ました。

[2] 決算情報・セグメント情報の公表の充実等

成果指標

設定目標（決算情報・セグメント情報）	
【中期計画】 【26年度計画】	▶ 事業ごとの厳格かつ客観的な評価・分析の実施を促進し、その結果を事業選択や業務運営の効率化に反映させること等により見直しの実効性を確保するとともに、機構の財務内容等の一層の透明性を確保する観点から、決算情報・セグメント情報の公表の充実等を図る。

独法化以降、財務諸表の附属明細書において、本部・アジア経済研究所・一般管理費の3つに分けたセグメント情報をジェットロホームページ上の決算情報の中で開示しています。

[3] 資産の有効活用等に係る見直し

成果指標

設定目標（資産の有効活用）	
【中期計画】 【26年度計画】	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 保有する資産については、詳細な資産情報の公表を引き続き行い、多角的な観点からその保有の必要性について不断に見直しを行う。 ▶ 保有資産を把握し、保有し続ける必要があるか厳しく検証し、支障のない限り、国への返納等を行う。 ▶ 職員住宅について、「独立行政法人の職員宿舎の見直しに関する実施計画」（平成24年12月14日行政改革担当大臣）に基づいて決定された戸数の削減を進める。

22年12月閣議決定「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」を始め、過去の行革で指摘を受けた不要資産の国庫納付を着実に進め、残る大阪本部の借上保証金約67億円についても、26年3月末に預託先である民間企業から返還を受けたため、所定の手続きを経て7月に国庫納付を行いました。

また、対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）など、行革の指摘により既に見直しを行った資産についても継続的にその必要性を精査し、不要と判断されたものについては自主的に追加削減を行っています。26年度は、福岡貿易情報センターの移転に伴いIBSC福岡を常設としては廃止し、27年度より必要な時にのみ民間の貸しオフィスを活用するオンデマンド方式へ切り替えました。

（1）実物資産

1) 職員宿舎の有効活用等の取組み

江戸川台宿舎は、保有資産の適正化の観点から国庫納付を予定していましたが、東日本大震災の発生後、流山市の要請を受けて被災者受入れのため無償貸与しました。当初の貸与期間は24年3月までであったところ、同市からの要請により1年単位で延長してきましたが、27年3月末に入居者全員退去の連絡を受けたことを踏まえ、今後国庫納付に向けた調査・作業を進めます。

また、24年度の「独立行政法人の職員宿舎の見直しに関する実施計画」等の行革決定事項を受けて策定した職員宿舎見直し計画に沿い、25年3月に南行徳宿舎を廃止したのに続き、上大岡宿舎（保有）の2棟中1棟及び借上の小松川、木場、市川宿舎のそれぞれ一部を、28年度末を目途に順次廃止していく予定です。

なお、老朽化が進んだ職員宿舎の継続利用に備えるため、26年度は上北沢宿舎（昭和43年築）の2棟中1棟の補修工事を行いました。

一方、上記実施計画等にて明記された宿舎使用料の引上げについては、国家公務員と同じく、臨時特例給与減額支給措置の終了とともに開始することとし、6月1日付で関連規程を改正して第1段階目の引上げ措置を開始しました。今後、国に倣い2年ごとに合計3段階の引上げを行います。

2) 対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）の有効活用への取組み（再掲）

「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針（22年12月閣議決定）」等を踏まえ、海外でのシンポジウム・セミナーにおけるIBSCのPRを強化しつつ、入居率の改善に向けた規模の見直しに取り組んでいます。25年度に大阪本部及び名古屋貿易情報センターの移転に合わせてIBSCを2部屋ずつ追加削減したのに続き、26年度は福岡貿易情報センターの移転とともに2部屋を常設（保有資産）としては廃止し、27年度より必要な時にのみ民間の貸しオフィスを活用するオンデマンド方式へ切り替えました。

今後も、地方自治体等との共催セミナー等、地方IBSCの利用率向上に繋がるような活動に注力すると共に、利用の促進が進まない場合は更なる規模の見直しを行う予定です。

<参考>IBSCの見直し状況

場所	措置内容	実施時期
東京	32部屋→23部屋に削減	23年10月
横浜	4部屋→3部屋に削減	24年1月
名古屋	4部屋→2部屋に削減	26年1月
大阪	5部屋→3部屋に削減	26年1月
福岡	全2部屋:事務所移転に併せ、常設（資産）としては廃止し、オンデマンド方式へ変更	27年3月
神戸	3部屋:自治体負担があるため、自治体と協議を継続	—

3) 対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンターの処分に向けた取組み（再掲）

対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンターの3施設（愛媛、北九州、大分）のうち、大分、愛媛は25年度までに譲渡収入を国庫納付済みです。

残る北九州については、26年12月に3回目の入札を実施しましたが、応札がなく不落となりました。そのため、経済産業省及び財務省の見解を踏まえ、3回目の入札時の条件のままです。買受希望者を先着順で募集（26年度末期限）したところ、応募がなかったため、27年度以降に予定価格の更なる見直しを検討した上で、4回目の一般競争入札を実施する予定です。

（2）金融資産

1) 敷金・保証金等の国庫納付に向けた取組み

22年12月閣議決定「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」を始め、行革で指摘を受けた敷金・保証金等約353億円のうち、24年度までに約286億円を国庫納付済みですが、残る大阪本部の借上保証金約67億円についても、預託期限である26年3月末に預託先である民間企業から返還を受けたため、所定の手続きを経て7月に国庫納付を行いました。

Ⅲ. 財務内容の改善に関する事項

[4] 年金、基金、共催等の事業運営のための資金運用について

[4] 年金、基金、共催等の事業運営のための資金運用について

25年6月の厚生年金保険法の改正を踏まえ、基金の財政状況を勘案した上で代行返上を決定し、26年3月1日付で将来返上に係る認可を受けました。

27年4月実施を目途として、過去返上の準備を行い、新年金制度への移行を進めています。なお、26年度末日時点の基金全体の年金資産合計額（時価総額）は28,613百万円でした。

IV. その他主務省令で定める業務運営に関する事項

[1] 施設・設備に関する計画

該当がありません。

[2] 人事に関する計画

成果指標

設定目標（人事に関する計画）	
【中期計画】	<p>＜効果的かつ効率的な業務運営＞</p> <p>【26年度計画】</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 業務量の増大に対応するため、民間等の外部人材の活用を含め、所要の人員を確保する。即戦力となる社会人を採用すると共に、必要な知識、経験を有する外部人材を活用する。 ▶ 人員の適正配置を図る。予算や人員の制約がある中で、効率化の徹底と人員管理の強化に努めつつ、人員のリ・アロケーションを機動的に行い、最適配分を図る。 ▶ アジア経済研究所においては、外部の研究所の活用により、より幅の広い成果を追求する。また研究マネジメント職を拡充する。 ▶ 働き方の多様化に対応する処遇の公平化や発揮能力の最大化のための人事制度の見直しを行う。26年より新たな職種「エリア総合職」を導入。ライフ・バランスの調和を図るため、引き続き就業環境の整備を進める。 ▶ 職員の安全、健全、健康維持のための対応を引き続き進める。 <p>＜職員の能力向上に向けた取組み＞</p> <p>業務内容の高度化及び専門化に対応するため、採用をはじめ研修、資格取得等の促進を通じた職員の資質向上を図る。民間等の外部人材の活用を積極的に行う。また、職員のキャリア開発を行う仕組みを整え、最適配置およびモチベーション向上から組織の活性化を目指す。</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 効率的な業務運営のため、トリリンガル、貿易・投資実務等、国際ビジネスのプロフェッショナルとしての職員に求められる基本事項を研修および機会提供により習得させる。 ▶ 階層別研修等の職員教育に加え、海外実務研修の大幅な拡充により、若手人材の早期のキャリアアップの期間短縮を図る。 ▶ 組織・業務運営のマネジメント能力を強化するため、中堅リーダーを育成する選抜的研修を実施する。 ▶ 中小企業の海外販路拡大支援に対応するため、高度かつ専門的な貿易・投資実務、財務会計および特定産業の知識を習得する機会を提供する。 ▶ 専門知識を有する外部人材の活用や、幅広い知識や視点を持つ職員を育成するため、外部との人事交流を進める。 ▶ 研究職員については、開発途上国・地域の現地に軸足を置いた地域研究、計量的実証分析に基づく開発研究を実施するため、現地語研修、海外研究員派遣等を通じて能力向上を図る。 ▶ 自己啓発研修の範囲を拡大し、職員の専門性の向上・蓄積を図る。 ▶ サービス向上のための顧客サービス研修を強化する。

1. 効率的かつ効果的な業務運営

(1) 所要の人員確保のための外部人材の活用

1) アドバイザー、コーディネーター、専門家の活用

貿易投資相談に関するノウハウ、特定商品・産業分野の知見、人的ネットワークを活用するため、専門家を嘱託員・派遣職員として採用し（27年3月31日現在：嘱託員195名、派遣職員16名）、またコーディネーター業務等を必要に応じて外部へ委託し、必要な知識、経験を有する即戦力となる人材を確保しています。

2) 金融の専門知識・ネットワークを持った外部人材の活用

27年3月31日時点で、従来の民間等研修生35名に加え、地方銀行等からの出向者34名、計69名を受け入れており、受入人数は徐々に増加しています。これにより、出向者の人材育成のみならず、ジェトロの地域におけるネットワークの拡大・人脈形成も期待されています。特に26年度は、本制度の拡充に向けた自治体、金融機関等への働きかけを強化するため、パンフレット等の広報素材を作成しました。

また、金融機関からの出向者の具体的な業務内容・取り組み状況を対象の金融機関に伝えるため、ニュースレター「ジェトロ 金融パーソン通信」を発行しています。同ニュースレターは地銀協、第二地銀協など、派遣元銀行が所属する協会経由で会員行に送付され、受入制度の認知度向上と、将来的なミスマッチを防ぐ役割を果たしています。

(2) 業務内容の高度化及び専門化に対応する人材の採用

1) 研究職及びライブラリアン等の採用

アジア経済研究所では26年度、研究職6名（正職員1名、テニユア・トラック制任期付研究員5名。うち3名は中国籍、台湾籍、韓国籍）とライブラリアン2名、研究マネジメント職1名を採用しました。27年度は研究職5名、ライブラリアン1名、研究マネジメント職1名を採用する予定です。

(3) 人員の適正配置への取組み

経営方針決定会議で承認された26年度人員配置計画に基づき、適正な人員配置を進めました。

(4) 採用形態の多様化に伴う人事制度の見直し

1) 社会人採用の実施

特定地域や産業および業務の専門人材を確保するため、外国人や任期付職員を含めた即戦力となる社会人採用を実施しました。26年度4月に8名、1月に10名、2月には1名を採用しました。27年度には4月に2名を採用する予定です。

2) 外部との人事交流

戦略的な事業立案・実施、及び職員の能力向上や組織としての適材適所の人員配置を目的として、従前の政府やJICA等の出向ポストに加えて、ジェトロ事業の重点分野を中心に人事交流の活性化を図っています。具体的には、25年度末からクールジャパン機構へ出向者の派遣を開始したほか、26年度は内閣府（地方創生推進室）、内閣官房（知的財産戦略推進事務局）、在外公館（パナマ）へ新規出向者を派遣、特許庁からの新規出向者受け入れ、農林水産省との相互出向を実施しました。

3) 一般職の継続採用

事務の継続性及び働き方の多様化等に対応するため、一般職を採用しています。26年度は6名を採用しました。27年度は7名を採用する予定です。

4) 嘱託員の活用（有期直接雇用）

人件費の推移を見つつ、有期のプロジェクトや専門性の求められる職務等に鑑み、常勤、非常勤嘱託員の採用を機動的に実施しました。

	23年度		24年度		25年度		26年度	
	常勤	非常勤	常勤	非常勤	常勤	非常勤	常勤	非常勤
4/1時点	22名	198名	31名	220名	50名	248名	85名	257名
7/1時点	32名	207名	36名	228名	62名	257名	89名	274名
10/1時点	33名	211名	38名	234名	71名	261名	92名	277名
1/1時点	33名	216名	38名	243名	84名	265名	88名	281名
3/31時点	33名	218名	39名	244名	88名	268名	91名	281名

(注意) 常勤=常勤嘱託員、非常勤=非常勤嘱託員

5) 多様な人材確保のための体制整備

派遣職員や嘱託員管理業務の増加に対応するため、25年度に引続き、嘱託員（海外アドバイザーを含む）、派遣職員、臨時職員の採用・入札・契約締結等の管理業務を「人材デスク」として外部委託しています。

(5) 職員の安全、健全、健康維持のための対応

職員の健康維持のため、本部及びアジア経済研究所の保健室に看護師を常駐させるとともに、産業医、産業カウンセラーをそれぞれ毎週1回配置しています（産業カウンセラーは本部のみ配置）。

定期健康診断については、本部では10月6日～9日に、アジ研では同16日・17日に実施しました。貿易情報センターは各自病院にて健康診断を受診することとなっています。

また、月間の職場滞留時間が多い職員に対し、健康自己チェックリストの提出を義務づけるとともに、必要に応じ産業医による指導を行いました。

さらに、心の健康状態をチェックするオンライン・ストレス診断を10月14日から31日まで実施しました。

(6) 働きやすい環境の整備

配偶者の海外転勤によって止むを得ず退職する職員が一定数いることから、こうした状況に対応するため、24年度に配偶者休職制度を制定したところですが、26年度は配偶者同行休業制度を新たに制定し、社外婚や事実婚も適用対象とするとともに、取得可能期間を通算4年間とする等、制度の拡充を図りました。

職場衛生面においては、産業医及び労使の実務者レベルによる衛生委員会を毎月開催し、職場温度の管理等、職場環境の改善を図っています。

残業削減等については、労使協議会で合意し、管理職への周知を図りました。また本部内各部署において、「早帰り勸奨日」の徹底や、「一斉退社日」を設けるなど、自主的な残業削減の取り組みを開始しました。

さらに、世代別のライフプランセミナーの開催に加え、社会保険・セカンドライフ支援セッションや個別相談会を実施しました。

2. 職員能力の更なる向上に向けた取組み

若手職員の早期キャリアアップを図るために、海外の実務経験のない若手職員を対象とした海外事務所での実習制度を開始するなどして、26年度末までに19名の若手職員を海外派遣しました（実習生16名、同趣旨で海外へ派遣する若手駐在員2名、海外研究機関への研修1名）。また、職員のモチベーション向上やキャリアビジョンの形成を目的とした「働き方セミナー」を4回開催しました。さらに、人材育成の一環としての評価制度について理解を深めるために、評価者研修を実施しました。

そのほか、階層別研修、基礎パス研修、能力開発講座、自己啓発補助制度、そして昨年度より取り組みを開始した選抜型の中核人材育成研修も実施しています（詳細は下記の一覧表の通り）。

(1) 本部主管の研修

1) 階層別研修

研修名	対象	開催時期	参加人数
新入職員研修	26年度入構者（総合職・一般職・研究職・司書職）	4/1-17	40名 （総合職・一般職34名、研究職・司書職・司書職6名）
基礎パス研修：中小企業の会社運営と財務基礎	26年度入構者（総合職・一般職）	9/26	34名
基礎パス研修：ジェトロのサービス（貿易投資相談）	25年度入構者（総合職・一般職） 26年度入構者（総合職・一般職）	9/10	69名

関係する事項

IV. 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

基礎パス研修：中国語	25年度入構者（総合職）	25/12/12-27/3/5	26名
OJT制度 トレーナー向け研修	新入職員指導職員	6/18, 9/11, 12/11, 3/10	34名
OJT制度 トレーニー向け研修	26年度入構者（総合職・一般職）	6/23, 9/2, 12/1, 3/3	34名
基礎パス修了研修	24年度入構者（総合職、一般職）	6/16-17	29名
課長代理候補者研修	課長代理候補者（総合職）	6/18-19	23名
課長代理研修	既課長代理（総合職）	6/18-19	10名
管理職候補者研修	管理職候補者（総合職）	7/8-9	30名
管理職研修	既管理職（総合職）	7/23-24	31名
評価者研修	本部評価者	2/6、2/9、2/16	92名
基礎パス研修：貿易実務（応用）	26年度入構者（総合職）	10/6-12/21 もしくは 12/8-2/22	28名
基礎パス研修：貿易実務（基礎）	26年度入構者（一般職）	10/6-12/21 もしくは 12/8-2/22	6名
OJT制度 メンティ向け研修	25年度入構者（総合職・一般職）	10/22, 3/17	35名
OJT制度 メンター向け研修	25年度入構者、26年度入構者指導職員	10/29, 3/19	37名
基礎パス研修：貿易実務（成田空港における通関・荷扱い施設見学）	26年度入構者（総合職・一般職）	10/24	29名
基礎パス研修：ジェトロのサービス（ライブラリー・データベースの活用）	25年度入構者（総合職・一般職）	10/21	33名
基礎パス研修：ジェトロのサービス（ライブラリー・データベースの活用）	26年度入構者（総合職・一般職）	12/16	32名
基礎パス研修：ジェトロのサービス（顧客開拓に向けた企業訪問への同行）	26年度入構者（総合職・一般職）	10月中旬以降	34名
基礎パス：海外展開支援（輸出支援講義）	26年度入構者（総合職・一般職）	11/26	34名
基礎パス：海外展開支援（新興国進出支援企業への同行）	25年度入構者（総合職・一般職）	9月末以降	35名
基礎パス：対日投資	26年度入構者（総合職・一般職）	2015年4月以降予定	34名
基礎パス：農産品の輸出（企業訪問）	26年度入構者（総合職・一般職）	10/24	29名
基礎パス研修：経済基礎知識（原稿の書き方）	26年度入構者（総合職）	9/11, 10/10	28名
基礎パス研修：経済基礎知識（マクロ経済・国際経済、WTO/FTA）	26年度入構者（総合職）	10/3, 10/16,	28名
基礎パス研修：経済基礎知識（通商弘報執筆）	26年度入構者（総合職）	12月以降	28名
基礎パス研修：経済基礎知識（地域調整会議時のセミナー参加）	26年度入構者（総合職）	12/2, 12/4, 12/10	28名
基礎パス研修：中国語	26年度入構者（総合職）	27年2/12～約1年間	26名
基礎パス研修：貿易実務（応用）	26年度入構者（総合職）	10/6-12/21 もしくは 12/8-2/22	28名

2) 能力開発講座

研修名	対象	開催時期	参加人数
プレゼンテーション研修	国内職員	10/10、20	13名、12名
英語研修（電話）	全職員	12月以降	23名
貿易実務オンライン講座	全職員	6/9-2/22	15名
自己啓発補助制度	全職員	通年	82名
統計研修	全職員	11月～12月	12名
ファシリテーション研修	国内職員	1/29	26名

3) 海外赴任者研修

研修名	対象	開催時期	参加人数
海外赴任者研修（第1回目）	赴任予定職員	5/22-24	48名
海外赴任者研修（第2回目）	赴任予定職員	9/9	13名
海外実習生研修	海外実習内定職員	10/2、3	14名
海外赴任者研修（第3回目）	赴任予定職員	2/19	26名

4) 中核人材育成研修

研修名	対象	開催時期	参加人数
ビジネススクール短期講座への派遣	課長級、課長代理級より選抜	1/7～ 1/7～3/25	2名
人事院研修（課長級、課長補佐級）	課長級、課長代理級より選抜	7/29～8/1、8/27～29、9/2～5、9/17～19、11/25～27、12/15、27/1/7～9、27/1/20～23、	9名

IV. 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
 2. 職員能力の更なる向上に向けた取組み

		27/2/10、27/2/16～18	
第二回日シンガポール若手官僚 合同リーダーシップ研修	課長代理級より選抜	9/1～5	1名
日本貿易会「貿易会経営塾」	課長代理級より選抜	5/16、9/17、12/10、2/17	10名
グローバル MBA チャレンジプログラ ム（一橋大学、日経 Biz アカデミ ー共催）	課長級より選抜	9/25～10/14	1名

5) 海外実習

海外実習派遣先	対象者	派遣開始時期	対象人数
メキシコ、ヤンゴン、サンチャゴ、 ボゴタ、リマ、香港、ソウル、コロ ンボ、ダッカ、ムンバイ、チェンナ イ、バンガロール、プノンペン、ピ エンチャン、ウィーン、イスタンブ ール	入構3年目以降の総合職 (海外実務経験の無い若手職員)	7月～3月	16名

6) ライフプランセミナー

研修名	対象	開催時期	参加人数
ライフプランセミナー（20代）	20代職員	5/26	28名
ライフプランセミナー（30代・40代）	30代・40代職員	6/26	20名
ライフプランセミナー（50代）	50代職員	6/26	10名
ライフプラン研修 （社会保険・セカンドライフ支援セ ッション）	全世代	6/26	14名

7) 働き方セミナー

研修名	対象	開催時期	参加人数
働き方セミナー	全職員	11/13、12/19、2/2、3/10	44名/30名/16名 /19名

(2) アジア経済研究所主管の研修

研修名	対象	開催時期	参加人数
語学研修	研究職、 ライブラリアン	通年	9名
業務研修 ・Arc GIS for Server Web サービス 入門 ・実践 Excel-VBA ・出版会計の基礎 ・衛生管理者研修	全職員	通年	3名
所内勉強会支援制度 ・イスパニョーラ島研究会準備会 ・「アフリカにおける若者のスキル開 発」準備勉強会	全職員	通年	5名
自己啓発補助制度 （含：博士号取得支援）	全職員	通年	12名

関 係 事 項
 Ⅳ. その他主務省令で定める業務運営に

IV. その他主務省令で定める業務運営に関する事項
[3] 積立金の処分

3. 業務上の課題とその改善に向けた取組み

【改善事例①】

課題	必要性の高い国内外「現場」への人員配置
対応	(1) 特定地域や産業および業務の専門人材を確保するために、即戦力となる社会人の中途採用を実施しました。26年度4月には8名を採用し、1月には10名、2月には1名を採用しました。27年度には4月に2名を採用する予定です。 (2) 民間等研修生の拡充に向けた自治体、金融機関等への働きかけを強化するため、パンフレット等の広報素材を作成しました。

【改善事例②】

課題	若手職員の海外経験の「早期化」
対応	若手職員の早期キャリアアップを図るために、海外の実務経験のない若手職員を対象とした海外事務所での実習制度を開始するなどして、26年度末までに19名の若手職員を海外派遣しました。(実習生：16名。同趣旨で海外へ派遣する若手駐在員：2名。海外研究機関への研修：1名)

【改善事例③】

課題	多様なライフステージに応じたワーク・ライフ・バランスの確保に対するニーズが高まっており、新たな視点での人材活用が求められています。
対応	配偶者の海外転勤によって止むを得ず退職する職員が一定数いることから、こうした状況に対応するため、24年度に配偶者休職制度を制定したところですが、26年度は配偶者同行休業制度を新たに制定し、社外婚や事実婚も適用対象とするとともに、取得可能期間を通算4年間とする等、制度の拡充を図りました。

【3】 積立金の処分

該当がありません。

【4】 中期目標期間を超える債務負担

該当がありません。

[5] 短期借入金の限度額

成果指標

設定目標（資産の有効活用）	
【中期計画】	6, 225百万円
【26年度計画】	（理由）運営費交付金及び補助金の受入れが最大3ヵ月分遅れた場合、事故の発生等により緊急に対策費が必要となった場合等を想定して、運営費交付金及び補助金の約3ヵ月分を短期借入金の限度額とする。

借入れは行っておりません。

IV. その他主務省令で定める業務運営に関する事項

[6] 重要な財産の処分に関する計画

1. 対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンターの処分に向けた取組み

[6] 重要な財産の処分に関する計画

成果指標

設定目標（重要な財産の処分等に関する計画）	
【中期計画】	▶ 以下の財産の処分を行う。
【26年度計画】	ジェトロ会館（東京都港区赤坂二丁目） 対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンター(愛媛/愛媛県松山市大可賀) 対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンター(北九州/福岡県北九州市小倉北区浅野) 対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンター(大分/大分市大字大在) (26年度計画は北九州の対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンターのみ)

1. 対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンターの処分に向けた取組み

対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンターの3施設（愛媛、北九州、大分）のうち、大分、愛媛は25年度までに譲渡収入を国庫納付済みです。

残る北九州については、26年12月に3回目の入札を実施しましたが、応札がなく不落となりました。そのため、経済産業省及び財務省の見解を踏まえ、3回目の入札時の条件のままに買受希望者を先着順で募集（26年度末期限）したところ、応募がなかったため、27年度以降に予定価格の更なる見直しを検討した上で、4回目の一般競争入札を実施する予定です。

[7] 剰余金の使途

成果指標

設定目標	
【中期計画】	▶海外有識者、有力者の招へいの追加的实施
【26年度計画】	▶展示会、セミナー、講演会等の追加的实施（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

1. 剰余金の使途

26年度の当期総利益は20.1億円となりました。このうち15.8億円が独立行政法人会計基準第81に基づき、中期目標期間の最後の事業年度の期末処理として、運営費交付金債務（24年度、25年度補正交付金債務含む）の残余の全額を収益に振り替えたことによるもので、残る4.3億円が自主事業の収支差等によるものとなります。

なお、当期総利益20.1億円および前中期目標期間繰越積立金1.0億円については、独立行政法人会計基準第96に基づき、積立金として整理する予定です。

更に独立行政法人日本貿易振興機構法第13条に基づき、積立金総額33.3億円（平成25年度までの積立金12.2億円含む）のうち、経済産業大臣から第四期中期目標期間への繰り越しについて承認を受けた金額を控除し、残額を国庫に納付する予定です。

【テーマ別報告】

1. ジェトロ利用者のコメント

(1) 産業別海外展開支援

1) 農林水産物・食品産業

【コメント①】 商談スキルアップセミナー事業／農水産部

・見積の作り方、商品 PR ペーパーの作り方など具体的でよかったです。
・輸出に関する知識が全くなかった為、概要がわかり商談に向けて準備するものが分かったことは役に立ちました。

【コメント②】 食品輸出商談会 at アグリフード EXPO 東京／シーフードショー／農水産部

・海外バイヤーと直接商談が出来る上、アドバイザーの同席※によって適切なアドバイスがもらえました。(※希望者へのサポート)

【コメント③】 本格焼酎・泡盛海外商談会（上海）／農水産部

・ジェトロが事前に出品者に行ったアンケートの結果を基に、飲食業に絞ったバイヤーとの商談をアレンジしてくれたことで、中身のある商談ができました。

【コメント④】 食品輸出マーケティングスクール／農水産部

・講師の説明は丁寧で初心者にも理解しやすかったです。体系的にマーケティングを理解して有意義でありました。
・マーケティングの基本を改めて勉強することにより、食品輸出を新たに事業とする参考になりました。成功事例も大変参考になり、今後の大きなヒントになった。また問題があればジェトロを活用しようと思いました。
・具体的なアドバイスが多く、グループワークを通して考えながら学習出来ました。最終日の講演も大変参考になりました。今までのセミナーで一番良かったです。
・ジェトロの豊富なデータの存在を知ったので今後利用したい。

【コメント⑤】 FHC China2014／展示事業部

・ジャパン・パビリオンは毎回集客が多く、事前の準備もしっかり行ってもらえ、感謝している。
・きめ細やかに対応してくれた。
・アナウンス、アテンド、備品類が充実している。

【コメント⑥】 商社マッチング商談会／農水産部

・素材にこだわった体に良い「女性向け・子供向け・高齢者向け」商品を探していたので、メーカーと知り合う事が出来て良かったです。この商談の後、お互いの会社を行来し商品と一緒に海外に輸出できるように提案させて頂き、同じ目線で話しをすることができました。

【コメント⑦】 ジェトロのサポートに高い満足感（香港インターナショナル・ダイヤモンド・ジュエル&パール・ショー2015／展示事業部）

・細部にわたる情報提供等、フォローは大変有り難かった。
・電気のトラブルが生じた際、早急に対応してくれたため、商談に集中ができ、大変感謝している。
・多くのバイヤーが来場し、新規・既存を含めビジネスチャンスを得ることができた。

【コメント⑧】 第70回中国国際医療機器博覧会／展示事業部

・事前準備の段取りをしていただくなど、対応がとても良かった。
・代理店、工事会社、病院などとの商談ができ、製品や技術の価格や条件の交渉などもできた。
・来場者数が著しく多く、ブース訪問者のうち引き合いのある訪問者の率が高い。

2) 生活文化・サービス産業

【コメント①】 ASEAN 有力企業経営層とのビジネスマッチング／生サ部

・国内で海外のフランチャイズ候補企業との商談が出来ることが大変ありがたい。会社を見て頂き、店舗にて試食もして頂けたことで商談のスピードアップが図れた。商談先が日本企業との事業を本格的か

【テーマ別報告】

1. ジェトロ利用者のコメント

つ具体的に検討していたため、非常に内容の濃い商談ができた。
・当社が想像していた以上に、「ラーメン」に対する外国企業の興味と熱意を感じることができた。事前に当社を研究していたと思われる企業もあり、当社の今後の海外展開も予想以上のスピードで進む可能性がある。26年11月には現地に相手企業を訪問することになった。

【コメント②】ミラノウニカ ジャパンパピリオンの運営/生サ部

・日本を一括してアピールしてもらったため、日本素材に関心を持った目的客が集まり、新規顧客開拓につながる商談が出来た。
・事前の情報提供の一環として開催されたワークショップが、出展準備をする上で非常に役に立った。

【コメント③】Who's Next s 出展支援/生サ部

・新規顧客を獲得し、ヨーロッパマーケットに少しでもお客様を持つことができた。
・事前にジェトロのセミナーに参加したおかげで出発前に改善できた点があり、前回展示会に参加したときよりも状況を理解して挑むことが出来た。
・海外での各商品に対する価格帯・打ち出し方・望んでいるものの違いがよくわかった。

【コメント④】アジア・キャラバン/生サ部

・中国輸出がゼロの状況からアジア・キャラバン事業に参加したが、25年は大手企業との契約締結、26年は上海法人設立と順調に市場開拓取り組んでおり、全てジェトロのおかげと感謝している。
・この事業に参加して今年で3年目になるが、多くの有力バイヤーと短期間で一気に商談できるので非常に効率が良い。当社は他の展示会に出るのをやめて、現在はこのキャラバン事業に絞って海外展開しているため、今後もぜひ継続してほしい。
・バイヤーと直接商談できること、市場状況をジェトロやバイヤーから聞けること、バイヤーでも決定権を持っている人が来場すること、非常に助かる通訳がいることなど、ジェトロの十分な支援がある事業であり、今後の販路拡大に役立つ。

【コメント⑤】アセアン・キャラバン/生サ部

・日本製品の買い付けに積極的な企業が多く来場し、有意義な商談を行うことが出来た。
・普通ではなかなか会うことのできないバイヤーと多く商談することができた。商品導入の可能性と新商品の反応を見る事ができた。

【コメント⑥】キッチン・テーブルウェア輸出商談会/生サ部

・日本で直接海外のバイヤーと1対1で商談できるのは非常に良い機会だった。
・事前の商談マッチングによって、相手先のニーズがよく理解できてスムーズなコミュニケーションができた。今回のようにキッチン・テーブルウェアとテーマをしぼっていただいた方が手応えを感じた。

【コメント⑦】海外セレクトショップバイヤー商談会/生サ部

・普段なかなか会うことのできないバイヤーと、マッチングの場を設けていただくことは、弊社のような零細企業が海外進出を模索する上で、大変勉強になり、助かる。
・毎回バイヤーへの商品の見せ方が良くなってきて助かる。次回も出たい。今回のように、事前にブランド説明、その後商品説明という流れは良かった。

【コメント⑧】ベトナム（ハノイ・ホーチミン）サービス産業海外進出支援ミッション/生サ部

・出店への意思決定が出来る内容の濃いミッションだった。出店の際のパートナー候補が見つかっただけでなく、日本から参加していた他の企業と交流ができ、普段聞くことが出来ない話も聞いた。
・ベトナム進出の目的のほか、ベトナム人材の日本での採用を検討するために参加したが、両方の目的を達成し、具体的に今後のビジョンを描くことができた。既にベトナム人採用については話が進んでいる。
・「取引してはいけない、すべきでない企業」をこの段階で選別できたのは、投資効果にすれば数百万分に相当する価値がある。

【コメント⑨】中堅・中小・小規模事業者新興国進出支援専門家派遣事業（流通・調達）/生サ部

・現場を良く知っている方の意見をもらい、参考になった。プレスや営業など、欠けていた観点から意見をもらえ、本当に良かった。
・さまざまな分野の専門の方を紹介してもらえ、それぞれの立場からのアドバイスや経験談を聞くこと

ができ、とても有意義だった。

- ・最悪のパターンを考えてのアドバイスがとても役に立った。海外進出は容易なことではないので、今後も複数の方の意見をお聞きし、考えていきたい。
- ・海外営業を試みようとしていた中で、具体的な営業方法などのアドバイスをいただき、大変役に立った。実際に海外に売っている方の話は貴重。

【コメント⑩】 Music China2014／展示事業部

- ・3年間の継続出展でバイヤーへの認知度が上がり、業者との接点が増えてきた。
- ・予想以上に中国、アジアのエンドユーザーの関心が大きく、JAPAN ブランドへの期待の大きさを実感した。大きな契約にもつながる商談ができた。

【コメント⑪】 Hidden-Unveiling Japanese Design 日本のデザイン 2014@シンガポール／展示事業部

- ・零細企業では難しい海外への第一歩を踏み出せた。この様な展示会をもっと多くの国で行っていただければ零細企業には非常に励みになる。円安の今、これまで海外に挑戦していなかった企業が輸出をしなければ、国力が落ちていくことは分かりつつも、零細企業にとっていきなり海外というのは厳しいものがあるので、この様な企画は取り掛かりやすい。知人に紹介したところ、「来年あれば挑戦したい」と仰っていた。是非シンガポール、ヨーロッパ、アメリカ等、日本のものが金額的に売れやすい地域で開催を希望する。

【コメント⑫】 ジェトロの展示会運営等に高い満足度 (Ambiente2015／展示事業部)

- ・ジャパン・パビリオンは初めての出展でもハードルが低く、チャレンジしやすかった。
- ・普段会えないバイヤーと商談ができた。コーディネーターからの商談に関する具体的なアドバイスが有益であった。
- ・バイヤーとの商談だけでなく、ジャパン・パビリオン出展企業同士で情報交換ができたことがよかった。

3) 機械・環境産業

【コメント①】 WIN METAL WORKING／機械・環境産業部

- ・ジェトロによる事前声かけやアシスタントサービスという付加価値の効果が極めて大きかった。単独出展ではここまで内容のある仕事はできなかったと思う。

【コメント②】 MEX 金沢、MTA ベトナム出展者／機械・環境産業部

- ・地元で開催された商談会 (MEX 金沢) で出会ったベトナム企業との協力が引き続き出来たおかげで新しい取引先候補の企業を訪問することができた (※展示会前にパートナー候補数社を訪問)

【コメント③】 カンボジア CIMIF／機械・環境産業部

- ・具体的成約もあり、多くの新しい顧客に当社商品を紹介することができた。

【コメント④】 MTA ベトナム／機械・環境産業部

- ・(出展前) MTA ベトナム出展にあたって事前に訪問までしてニーズ調査までしてくれて感謝している。
- ・(出展後) 有望な代理店が見つかった。

【コメント⑤】 2014 BIO International Convention／機械・環境産業部

- ・今回が初出展でしたが、出展前の準備段階から会期当日に至るまでのサポート、商談マッチングの精度、内容全てにおいて非常に有益でした。いずれもジェトロのサポート無しでは実現できていない状況であり大変感謝しています。
- ・展示会初日のジェトロ併催行事として開催されたパートナリングワークショップでは、海外大手製薬企業担当者との名刺交換後、翌日の個別面談セットが実現。その後、サンプル提供/技術評価契約に向けて協議することで合意でき、併催企画も大変有益だと実感しました。

【コメント⑥】 環境・エネルギービジネス商談会・大阪／機械・環境産業部

- ・当初単独出展も考えていたが、ジャパン・パビリオンへ出展したことで、マッチングサービス、通訳

【テーマ別報告】

1. ジェトロ利用者のコメント

サービス等様々な付加価値をつけてもらえたため、改めてジャパン・パビリオンのよさを認識した。ターゲット客が来ているため、次年度も出展したい。

【コメント⑦】 Entec Pollutec／機械・環境産業部

・このような商談会以外で海外企業に直接営業する事は難しい。我々が直接接触するのが難しい企業に接触出来るのでこのような商談会を増やして欲しい。日本の製品に興味を持った人達なので真剣に話を聞いてくれた。

【コメント⑧】 中東 UAE「省エネ・再生可能エネルギー」商談視察ミッション派遣／機械・環境産業部

・中小企業単独では訪問する事の出来ない現場(ソーラーパーク)を視察する事が出来たため、自社の有するソーラーパネル向け掃除ロボットを中東マーケットに適用するためにはどのように改良すべきか、という点を確認する事が出来たため、非常に有益であった

【コメント⑨】 インフラマップ／機械・環境産業部

・必要な情報が多く掲載されている。
・同じフォーマットで案件が整理されており、使い勝手が大変よい。

【コメント⑩】 海外コーディネーター事業／機械・環境産業部

・市場情報の数字と、競合製品の情報は大変参考となりました。また、カナダ/ブラジルの状況もレポートを頂き、こちらも海外の動向を知るための貴重な情報でした。
・市場・競合の情報に加え、展示会/売り込み先などもアドバイス頂き、大変参考となりました。
・詳細な情報をいただきありがとうございます。情報を分析し販売戦略を立案したいと思います。
・情報の詳細さに比べて、短期間で対処頂いた。
・当社は欧州の水ビジネス、特に事業投資に力点を入れている一方、これまでなかなか各水道事業社の実情を把握出来なかった。本事業を通じて実情把握が出来たのと、将来に向けたきっかけを作ることができた。

【コメント⑪】 中堅・中小・小規模事業者新興国進出支援専門家事業（流通・調達）／機械・環境産業部

・市場開拓活動のための必要事項への指導があり、今後の事業のあり方、表現方法への参考になりました。
・今回、製品を中国への輸出する相談をさせていただきましたが、現地の事情や市場規模を含めているアドバイスをいただき、とても参考になりました。
・これから行なうべき事項がはっきりと分かりました。また、説明も丁寧で、ご相談出来てよかったです。
・90分という限られた時間の中で、弊社の状況を把握し、経験豊富な視点で改善点をお伝えいただき、有意義な時間を過ごすことができました。

【コメント⑫】 輸出有望案件発掘支援事業／機械・環境産業部

・海外は苦手意識があったが、支援のおかげで積極的に進められた。
・自社に貿易担当がおらず、また、すぐに新たに採用する余裕もない中で、経験豊富な専門家の方に海外営業、展示会に帯同して頂き、メール等でのやり取りにもアドバイスを頂いたことは、大変助かりました。
・当社の場合、より基本的・実務的なところ、例えば英文eメールでのやりとりで、力不足でサポートを必要としました。一方で、専門家に単純な英文翻訳の代行を依頼してはいけないということも理解でき、現実的な人材の実務能力の部分で人材育成をご支援頂けると助かると感じています。

【コメント⑬】 RIT 事業／機械・環境産業部

・当初“医療”というテーマで対応できるか不安があったが、RIT 事業ミッション派遣時の商談会、企業訪問を通してきっかけをつかめた。個別に再会し、商談する約束にも結びついた。(RIT 事業首都圏西部地域—シンガポール【医療・福祉機器(精密加工)】ミッション派遣)

【コメント⑭】 第70回中国国際医療機器博覧会／展示事業部

・事前準備の段取りをしていただくなど、対応がとてもよかった。
・代理店、工事会社、病院などの商談ができ、製品や技術の価格や条件の交渉などもできた。
・来場者数が著しく多く、ブース訪問者のうち引き合いのある訪問者の率が高い。

【コメント⑮】 第6回シンガポール国際水週間 2014・水エキスポ／展示事業部

- ・自社ブランドの知名度向上が図れた。
- ・多くの市場情報と技術情報を得ることができた。
- ・シンガポールのエンドユーザーとコンタクトができた。
- ・東南アジアの拠点であるシンガポールにおいて PR し知名度を高めるよい機会となった。

【コメント⑯】 MEDICA2014 /展示事業部

- ・ジャパンプースという事で、最初から「日本の品質」を前提もしくはそれを求めて来られる客層が多く信用を得られた。
- ・独自出展であれば、中小企業は、出品料やスペースが限られるので大変助かった。
- ・申込から展示・設営等、自分達でやるには難しい部分を補完頂いた。

【コメント⑰】 METALEX2014 /展示事業部

- ・日本語マニュアル等によって、出展企業の負担が少なかった。また、マッチングサービスがある点で出展しやすかった。
- ・マッチングサービスで出会えた顧客に製品紹介をできたことは非常に良かった。自社だけでは会うことのできないバイヤーばかりだった。

【コメント⑱】 ジェトロのビジネスマッチングに高い満足度 (IETF 2015/展示事業部)

- ・想定以上の来訪者に対して弊社の技術、商品をアピールできた。
- ・弊社の技術はインドには無く、なおかつニーズは高いということがわかった。アテンドしていただいた新興国専門家、ビジネスマッチングも非常に適切であった。今後他国においても継続してもらいたい。
- ・市場調査も兼ねているが、ビジネスマッチングのおかげで複数の潜在顧客と出会うことができた。複数ディストリビューターにもコンタクトが取れた。

(2) 新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み**1) 海外ビジネス情報提供 (海外市場調査)****【コメント①】 北米調査/海調部**

配信しているニューズレターについて：

- ・日本食材の米国進出に関する商品ごとのレポートが参考になりました。
- ・進出中堅、中小企業の代表者にインタビューした内容が印象に残りました。
- ・印象に残っているのはシェールオイルの記事です。
- ・特にエネルギー情報局 (EIA) 情報を参考にさせて頂いています。いつもありがとうございます。
- ・このレポートで知る新しい動向など、いつも役立っています。
- ・タイムリーで、制裁法案等の原稿も最近見られるようになり大変感動し、仕事にも役立つ感があります。
- ・日本の米国への投資状況について素晴らしい情報提供を下さり、大変感謝しています。
- ・今後北米進出を考えている参加企業にとってたいへん示唆に富む内容でした。

【コメント②】 欧州調査/海調部

欧州ロシア CIS 課作成の調査レポートについて：

- ・「紛争鉱物に関する EU の取り組みを巡る動向」は、規則が発効してから短期間で本レポートが出たので役に立ちました。
- ・「ドイツ『Industrie 4.0』と EU における先端製造技術の取り組みに関する動向」については、他にはない標準化に関する内容が役に立ちました。

【コメント③】 ロシア CIS 調査/海調部

ブリーフィングの際に提供した資料に含まれていたモスクワの気温・湿度データにつき、「入手しづらいデータがあり参考になる。冬季は気温が低い湿度が高く、これは化粧品向け素材においても技術的に留意すべき要素だ」と意見をいただきました。(化粧品素材商社)

【コメント④】 中国北アジア調査/海調部

ジェトロのレポートを読むと安心します。今後もジェトロには、中国の現状をとらえた正確な情報を、

経済界や産業界に伝えて欲しいと思います。(総合商社)

【コメント⑤】中国北アジア調査／海調部

ジェトロ北京事務所でブリーフィングを受けた際にもらったパワーポイントの資料は、他に類がないポイントを抑えた資料で分かりやすく、四半期に1回くらい入手を希望します。日本のマスコミ等で取り上げられるデータは前年同期のデータばかりですが、ジェトロのブリーフィング資料は四半期ごとの分析でトレンドが分かりやすいです。(不動産)

【コメント⑥】中国北アジア調査／海調部

月刊中国経済の現地レポート「中国のシャドバンキング」(27年11月号)と「経済構造改革の成否を左右する人事考課制度改革-GDP至上主義からの脱却を目指す-」(26年4月号)が興味深かったです。「シャドバンキング」は日銀の北京事務所長という当局者の立場にある人が名前入りで論文を出したということに大きな意味があると思います。とても参考になりました。「人事考課制度改革」は、なかなか取り上げられにくいテーマですが、中国の「よい統治」という方向性の中では重要なトピックです。現地レポートは現地の実情が分かり、興味深いと思います。(シンクタンク)

【コメント⑦】中国北アジア調査／海調部

在アジア・オセアニア日系企業実態調査は、単年度だけでなく過去からの推移が見られるところがよいと思います。中国について実際の状態が見られるデータとして活用しています。(シンクタンク)

【コメント⑧】中国北アジア調査／海調部

投資コスト比較調査の情報量がすごいいました。このような基礎データが足掛かりとなり、企業はいろいろなことを検討することができます。(石油業界団体)

【コメント⑨】中国北アジア調査／海調部

「在アジア・オセアニア日系企業実態調査(26年度)」の結果から、中国以外の国もほとんどが人件費の問題があることが数字でよく分かった。また、中国市場からの安易な撤退はしないで取り組む目安になった。(総合商社)

【コメント⑩】中国北アジア調査／海調部

弊社海外拠点8カ所それぞれの国での問題点がある程度分かり、各拠点での売り上げ予算額の妥当性が判断できるので、「在アジア・オセアニア日系企業実態調査(2014年度)」が役立った。(電気機器)

【コメント⑪】中国北アジア調査／海調部

「在アジア・オセアニア日系企業実態調査(2014年度)」の原価構成比率のデータを見て、人件費の割合が想像とは相違があることが分かり、考え直す機会になった。(商社)

【コメント⑫】中国北アジア調査／海調部

各種データが多角的にかつ国別によく整理されて分析されていて「在アジア・オセアニア日系企業実態調査(2014年度)」が役に立った。(電気機器)

【コメント⑬】中国北アジア調査／海調部

新たな事業計画を検討する上で、現地で肌身で感じていることが数値データとして提示されているため、日本本社への報告に「在アジア・オセアニア日系企業実態調査(2014年度)」が役立つ。(食料品)

【コメント⑭】中国北アジア調査／海調部

「在アジア・オセアニア日系企業実態調査(2014年度)」から中国の日系企業の進む方向性や輸出向けと中国での販売の違いで考え方の違いがあることが良く分かった。(食料品)

【コメント⑮】中国北アジア調査／海調部

「在アジア・オセアニア日系企業実態調査(2014年度)」から事業運営や昇給レベルの検討など、判断に有用なデータを得ることができた。データの切り口にも合点が行き、社内の検討において参考になる。データの蓄積が大事なので、継続して実施して欲しい。(医療機器)

【コメント⑩】中国北アジア調査／海調部

中国のみならず特に ASEAN 地域の大きな流れが把握でき、「在アジア・オセアニア日系企業実態調査（2014年度）」がアジア地域での戦略立案時の情報として役に立った。（電気機器）

【コメント⑪】中国北アジア調査／海調部

「在アジア・オセアニア日系企業実態調査（2014年度）」は、周辺の国々と比較できる貴重な資料なので、本社へのレポートや会議の資料に役立っている。今後も協力をしたい。（卸売業）

【コメント⑫】中国北アジア調査／海調部

「在アジア・オセアニア日系企業実態調査（2014年度）」は、各国の事情を相対的にデータで比較確認できありがたい。（家具製造）

【コメント⑬】中国北アジア調査／海調部

「在アジア・オセアニア日系企業実態調査（2014年度）」は、今後の事業状況を予測する上で、信頼度の高い、貴重な情報である。（機械）

【コメント⑭】中国北アジア調査／海調部

「在アジア・オセアニア日系企業実態調査（2014年度）」は、国ごとの包括的な動きが理解できる。日本本社への日系進出企業動向報告や、他地域のグループ企業への情報交換に活用したい。（輸送機器）

【コメント⑮】中国北アジア調査／海調部

ジェトロセンサー2015年2月号特集「ベトナムで台湾と組む」に対するコメント：「ベトナムで台湾企業が日本企業との連携を求めていることを知ることができた」

【コメント⑯】中国北アジア調査／海調部

ジェトロセンサー2015年2月号特集「ベトナムで台湾と組む」に対するコメント：「ベトナム進出に台湾と組むという発想は勉強になった」

【コメント⑰】中国北アジア調査／海調部

ジェトロセンサー2015年2月号特集「ベトナムで台湾と組む」に対するコメント：TAITRAからは、「TAITRA内に調査機能がないことからベトナムにおける日台連携の実態を把握できた」として、感謝の意が示されました。

【コメント⑱】中国北アジア調査／海調部

中国経済情報研究会会員の満足度アンケートより一部抜粋：
月刊「中国経済」について

- ・「中国事業戦略の立案に参考になっている」（電気機器）
- ・「中国の状況がわかりやすく書かれている」（化学）
- ・「しっかりと整理された情報が掲載されている」（情報サービス）
- ・「ホットなテーマについて掘り下げた分析がされている」（不動産）

会員限定セミナーについて

- ・「ジェトロ現地ネットワークを生かした情報提供が得られるので役に立っている」（業界団体）
- ・「現地に精通した方の生の情報が聞ける」（不動産）

【コメント⑳】中東アフリカ調査／海調部

センサー特別レポート（2014年8月号）「中東の医療ツーリズム」への反応：
医療ツーリズムの概念と概況がよく解説されており、図や参考情報も充実してしました。医療という専門的な分野をよく調べていて、各国の取り組みがよく分かる記述でした。

【コメント㉑】中東アフリカ調査／海調部

センサーエリアレポート（2014年3月号）「【トルコ】医療で観光客を呼ぶ」への反応：
現在、トルコの医療事情について初めて調査しているので、トルコ政府の医療ツーリズムの施策やフリーゾーンの整備状況について理解でき、大変役に立ちました。

【コメント⑳】中東・アフリカ調査／海調部

アフリカへの商品輸出のパートナー候補について、社内でもアイデアがなく困っていたが、ジェトロに聞いてみようとお無理をお願いして面談したところ、候補をいくつか例示いただき、当該企業 HP から概要ページなどを提供いただくなど大いにヒントとなり、社内でも「さすがジェトロ」との反応がありました。(商社)

【コメント㉑】中東・アフリカ調査／海調部

ジェトロセンサー購読者：
南アフリカ共和国の記事に関して具体的な情報提供を講演でお願いしたい。

【コメント㉒】中東・アフリカ調査／海調部

在京大使館の依頼に基づき、日本と相手国との貿易統計をとりまとめて送付したところ、統計が大使のスピーチ原稿やセミナー講演資料に活用され、「迅速に対応いただいたジェトロのおかげである」とのお礼の言葉がありました。

【コメント㉓】中南米調査／海調部

ブリーフィングで対応した企業：リアルタイムかつ具体的、詳細な情報を当方のレベルに合わせ分かりやすく解説頂き、質問が枝葉に及んでも、実情踏まえたお答えを頂戴しました。当日話題に出たデータに関しては、終了後すぐにメールで関連サイトの紹介があり、フォローアップも万全でした。

【コメント㉔】中南米調査／海調部

センサー2014年12月号特別レポート「ブラジル市場に挑む ～ハードルを越えて～」の読者：市場としてのブラジルが、進出には高いハードルがある事を教えられて、ブラジルをみる視点が新しくなった。

【コメント㉕】アジア・オセアニア調査／海調部

「在アジア・オセアニア日系企業実態調査（2014年度）」の内容を地方講演などで成果普及を行い、講演に参加した日系企業から、「ASEAN、南西アジア、オセアニアの日系企業を把握する上で豊富なデータをもとに理解が深まった」など多数の反響がありました。

2) 海外ビジネス情報提供（貿易投資相談）

【コメント①】中小企業海外展開支援情報提供事業／ビ情部

- ・小さな個人事業主にも丁寧に対応していただきました。
- ・駐在員事務所設立に関する技術的情報のみならず、設立にあたっての心がまえなど一番貴重なことをレクチャーしていただきとても勉強になりました。
- ・ジェトロ・ウェブサイトの内容に補足いただいたことが多く、実情への理解が深まりました。現地オフィスとの橋渡しもしていただきありがたく思っております。
- ・実務的な情報をいただくことができ大変役に立ちました。即アクションにつながります。
- ・今回の相談事項は海外法人の設立に関する手続き、対応窓口、税務、法務の留意点、費用などだったが、的確に「肝」を教示いただけました。また、相談員の方の駐在経験も参考になりました。
- ・事前にお伺いしなかった内容について教えていただいただけでなく、我々が不勉強であった点、今後の進め方へのアドバイスなど、大変貴重なお話を伺うことができました。

【コメント②】海外ブリーフィングサービス／ビ情部

- ・率直な生の情報と意見は、我々にとってネガティブなことばかりでしたが、リスクを考える面では大いに役に立つ情報でした。なかなか厳しい状況のようですが、まずはシンガポールに法人設立することは決定しました。(建設業：シンガポール)
- ・最新の資料を準備して頂き、その資料に基づきながらいろいろとアドバイスを頂けたので、とても分かりやすく、今後の当社の目標も明確になって参りました。(味噌製造・酒類飲料食品卸：香港)
- ・現地の経済や社会の状況について、具体的なお話を伺うことができ、また気になった質問をその場で、かつ、日本語で伺うことができ、非常にありがたいシステムだと思います。その後、現地の方と議論を進める上でも、より適切な認識をもって望めるので、議論が円滑に進んだと感じます。(大学教授：ハノイ)
- ・ジェトロはベトナムに拠点があり、広くベトナム電力関連の調査や日本企業との親交を通して情報をお持ちで、我々の事業戦略を検討するうえで、今回の訪問が非常に役立ったと考えています。(情報通)

信システム・ハノイ)

【コメント③】貿易実務オンライン事業／ビ情部

- ・実際にインボイスを作成する仕事が入り、テキストを見ながらではあったが、何とか作成することができた。また、不明な専門用語についてもPCで確認することができた。(6月期アンケートより)
- ・過去に数回貿易講座を受けたことがあるが、これほどまでに判りやすく、詳しく、体系的に教えてもらったことがなく、完成度の高さに感動した。(9月期アンケートより)

【コメント④】ジェトロ・メンバーズ ビジネス交流会／ビ情部 (会員)

- ・各社の特徴がよく理解でき、フリートーキングの情報交換に役立った。
- ・様々な業界の方とお名刺を交換させて頂き、弊社にとって次に繋がりそうな、とても良い内容でした。今回は是非ジェトロの方とお話させて頂きたいと思ひ参加させて頂いておりましたので、複数名職員の方が参加していらっしやった事も、大変有難かったです。

【コメント⑤】セミナーのライブ配信／ビ情部 (会員)

- ・今回は人気のセミナーで抽選にもれてしまったが、聴講できてありがたかった。また申し込んで抽選にもれた複数名で、プロジェクターを使い、臨場感もある程度損なわずに聴講できたので十分に役に立つものだった。
- ・東京・名古屋・大阪いずれも1日出張に要する時間を考えますと、今回のセミナー配信は助かります。また業務に関係する担当者が必要な時間割のところのみ視聴することができましたため、担当者がひと伝えではなく直接理解することができました。
- ・初めて配信を利用したが、オフィスで視聴できるため非常に便利だった。今後も出来る限り配信を行ってほしい。
- ・現地で提供された内容と変わらないテキスト、音声。無料でかつ、自分のオフィスでの受講のため、現地よりある意味便利だったかもしれない。

【コメント⑥】貿易実務講座 (入門)／ビ情部 (会員)

- ・初心者にも非常にわかりやすい内容だった。テキストの内容がとてもよかったので今後の実務のバイブルとしても活用できる。
- ・講師の進行方法、指導方法が素晴らしく、貿易初心者にも大変わかりやすかったです。
- ・ただルールを学ぶだけでなく、その背景まで説明いただいたことで、作業の意味が分かり、大変理解しやすかったです。
- ・入社2年目、営業部門へ配属されて8ヶ月の私には、知らないことわからないことだらけだったが、今回の講座で多くのことを学べたおかげで、自信と興味がわいてきた。

【コメント⑦】会員への電話ヒアリング内でのコメント／ビ情部 (会員)

- ・ジェトロの情報は中小企業のコンサルをする上で、投資環境・現地の情勢・法規制など幅広く参考にさせていただいている。セミナーは直近の生の情報が得られ、出所が明確であるので価値があると認識している。
- ・通商弘報は、キーワード検索などができるので、非常に役立っている。貿易投資相談も利用しているが、ジェトロの現地事務所にも問い合わせさせていただき迅速な対応をしていただいた。
- ・海外に販路を開拓すべく2011年12月に入会した。ミニ調査を利用し、ミャンマーで美容原料の取引が可能な顧客をリストアップしていただいている。現地に行かなくてもリストが取れるのは非常に便利なサービスである。

【コメント⑧】少人数制ワークショップ／ビ情部 (会員)

- ・漠然とした読み方ではなく、読み方のテクニックに重点を置いて講義を進めていただけたので、わかりやすく、また決算書を読み始める導入口として非常に有益だったと感じます。(英文財務諸表講座)
- ・簿記知識ゼロの状態を受講しましたが、決算書の見えるポイントが分かるようになった。(英文財務諸表講座)
- ・基本的なことから、効率よく教えていただけたので非常に役に立ちました。即、仕事に生かれます。(英文財務諸表講座)
- ・商品を販売するにあたって、マーケティングは非常に重要なツールであるのに、これまで経験則ばかりに頼り、系統だって考えたことがなかった。このセミナーはそのきっかけになると考える。(マーケティング基礎講座)

【コメント⑨】「ジェトロの使い方ガイドンス」／ビ情部（会員）

・9月にメンバー加入したばかりでしたので、大変参考になりました。
・遠い存在だったのが、近い存在と感じるようになりました。
・大変役に立ちました。活用したいと思っていましたが、活用方法がわかりませんでした。このようなセミナーは大変重要であると思いました。
・漠然としていた利用方法が、より具体的な説明により理解できた。
・とても役に立ちました。このようなセミナーをまたよろしくお願ひ致します。たぶん、長く会員になっている方でも知らない方が沢山いらっしゃる気がします。これからも新機能や新しいサービスをどんどん紹介頂けると嬉しいです。

3) ジャパン・ブランド発信

【コメント①】エクアドル ISDB-T ビジネスセミナー／展示事業部

・ビジネスコンタクトに従事している組織であることから、我々が興味をもつ企業とのコンタクトが容易になる。また、世界、特にラテンアメリカでのテクノロジー関連の展示会へのアクセスが素晴らしいと思った。

【コメント②】第19回広州国際照明／展示事業部

・日中両国の関係厳しく現地日系メーカーの展示が減少する中、ジャパン・パビリオンの設置で世界のバイヤーに日本の照明関連メーカー、日本照明工業会（JLMA）の存在をアピールできた。JLMAとしては、期間中各国関連団体との交流ができ、また日本の照明関連商品のPRや日本の照明事情の紹介の貴重な機会を得られた。

【コメント③】2014中国（昆山）ブランド産品輸入交易会／展示事業部

・ジェトロの皆様はサービスも態度もずっと良かったです。熱心で、我が社の仕事を応援してくれています。いろいろお世話になりました。

【コメント④】第17回中国（重慶）国際投資全球会／展示事業部

・初めて販売する製品の市場反応を知ることができて良かったです。学んだことが多く今後に生かしていける収穫がありました。

【コメント⑤】日系自動車部品展示会 at 広州モーターショウ（JAPPE）／展示事業部

・東日本大震災の発生を受け、日本国内の取引先の約7割を失い、中国での事業展開に活路を見出して頑張っている。中国での工場設置に際しては、ジェトロに相談に乗っていただき、販路拡大においてもJAPPEを活用させてもらっている。今後ともジェトロの支援を引き続きお願いしたい。

【コメント⑥】カンボジア輸出入一州一品展示会／展示事業部

・多くの商品をサンプリングし、ファンを獲得できました。おかげで今年のメコン3カ国の売上も25年度比145%となりました。

【コメント⑦】ラゴス国際見本市／展示事業部

・日本ブランドの品質が現地の方に強く認識され、継続した販売に導かれると見込まれる。今回の展示会場での当社車輦への引き合いも100件を越えた。
・ナイジェリア市場に新規参入していくために取引先を見つけるという点と、来場した一般消費者たちへ自社製品を知ってもらうという点両方で良い機会でした。決して安くない商品ではあるものの、需要は確かにあると確認できました。

【コメント⑧】第19回ガーナ国際見本市（ガーナ・アクラ）／展示事業部

・乳幼児用サプリメントについて、現地の乳幼児を持つ母親などを対象にヒアリングした結果、競合となる他社商品が特定された。今後の販売戦略の参考となる情報を入手できた。

【コメント⑨】第9回エキスポ・パキスタン（パキスタン・カラチ）／展示事業部

・ブランドプロモーションの一助となった。
・日本製品をパキスタンで扱う当社の販売拡大に向けて追い風となろう。

4) 海外進出・在外日系企業支援

【コメント①】海外進出・在外日系企業支援／進知部

・政府当局へ直接質問・説明でき、面識も得られる好機となった。また関係機関と個別に意見交換がかない、最新の情報が得られた。政府当局を具体的に訪問でき、各部門の職責が明確になった。(ホーチミン真贋判定セミナー、意見交換)

・最新の事例を紹介され、ロシアの最新の知財問題を把握できたのは貴重な機会。法改正の情報やその内容は入手しにくいいため非常に役立っている。(ロシア知的財産権セミナー～民法改正と模倣品対策の最新動向～)

・いずれの講演においても、情報の新鮮さおよび詳細さに対し評価が寄せられた。てん最新の情報が多く、かつ、具体的な事例に基づく説明があった。(中国・改正商標法セミナー)

・最新の特許法の改正内容及び将来の改正動向について良く理解できた。日本の特許法より優れた改正部分もあり、韓国の知財レベルの向上に感心した。韓国における特許紛争の対応方法についての解説は具体例に基づく説明で分かりやすく、大いに参考になった。(韓国知財セミナー「韓国特許法の最新状況および韓国知財紛争対応のポイント」)

・このような内容は他にない。細部において情報開示があった。(韓国知財セミナー「韓国特許法の最新状況および韓国知財紛争対応のポイント」)

【コメント②】海外進出・在外日系企業支援／進知部

(ベトナム北部ミッション参加者からのコメント)

・ベトナムは今後の China+1 の重要視されている国の 1 つではあっても部分的な認識にしかすぎませんでしたが、今回のミッションで全体的なイメージがつながって非常に明確なものとなり、具体的な今後の方針が立てられます。

・いくつもの工業団地を回り、入居企業の方のお話も聞け、又、人民委員会など普通では訪問できない所にも行け、熱意ある話が聞けた。

【コメント③】海外進出・在外日系企業支援／進知部

(はじめての海外進出・海外投資実務講座からのコメント)

・我々が計画している海外進出プランについて、何を更に検討すべきか、不足している点を確認することができた。

・海外進出(現地法人設立)に限らず、会社経営の深い理解にも役立った。

・海外での工場作りの話しでしたが、国内でも共通して活用できる内容でもあり、大変勉強になった。

【コメント④】海外進出・在外日系企業支援／進知部

(ビジネスサポート・センター利用者からのコメント)

・人件費の一般的な相場、インド州政府へのアポイント取得、通訳紹介等現地で必要な活動においてソフト部分で大変お世話になりました。(BSC・ムンバイ)

・BSCT アドバイザー、スタッフ、BSCT セミナー講師の皆様から、現地でしか得られない貴重な情報を提供いただけたことで、会社設立に向けた諸制約等の理解も深めることができた。(BSC・タイ)

・BSC のサービスは、ミャンマー展開に向け、非常に大きなきっかけとなりました。退去後、アドバイザーによるアドバイス、また現地企業との契約に関する相談、輸入データを提供して頂くなど、非常に有効に活用させて頂いております。(BSC・ヤンゴン)

5) グローバル人材の活用・育成

【コメント①】国際即戦力育成インターンシップ事業／ビ情部

12月から派遣する2次募集に向けて、北陸経済連合会とも連携して、北陸3都市での説明会を開催したことにより、金沢、福井のセミナーでは25年度利用者と企業人事担当者が講演、北陸3県で合計約50名が聴講、2次募集に3県から4人が最終的に確定しました。当事業を評価するコメントは以下のとおりです。

・主要都市に集中しがちなこうしたセミナーを地方の中小企業が目線で講演され、よりきめ細かく事業の活用事例と人材育成についての取り組みがわかり、若年層の人材育成にこのインターンシップ事業を積極的に活用していきたい。

・海外へ行くことで、常識をくつがえすことの連続で新しい気付きに繋がった。

・実際に本事業に参加された企業の体験談を聞くことができ大変参考になった。

・インターン派遣されたことで技術部から設計部に異動し、自社の海外展開にむけ設計部門で具体的に提案したいと考えるように視野が広がった。

【コメント②】中堅・中小・小規模事業者新興国進出支援専門家派遣事業／ビ情部

＜支援企業向け中間満足度調査でのコメント（主要なもの）＞

・当社のような弱小の企業が海外展開すること自体も初めてで、右も左もわからないのが現状です。ジェトロの専門家の方は、海外勤務も長く、段取りや専門的なことも数多くご存知で、今現在においては、強い味方で、おられないと二進も三進も進まないのが現状です。当社といたしましては、感謝の一言です。誠にありがとうございます。

・海外進出予定国の訪問先とのアポイントについて、この上なく効率的に無駄なく時間調整を頂いているおかげで、非常に効率の良い出張が出来ている。また、海外進出についての調査の為の訪問先について、弊社の要望先に加え、必要と考えられる訪問先を的確に自らお考え頂き、アレンジして頂いている。さらに、海外出張の際、訪問先に頼んでご手配頂いた通訳よりも的確に弊社の考えを相手先にご説明頂き、非常に助かっています。何しろ、弊社の海外進出について、心を込めてお手伝い頂いていることをひしひしと感じており、弊社社長、専務取締役をはじめ、ジェトロ専門家の方には言葉で言い尽くせないほど、感謝しております。

・現在、弊社初のロシアビジネスの展開に向け、現地の人事会社、コンサル、不動産等へのアクセス、又ロシア出張時の同行サポート等の支援を頂いており、ロシアに全く知見のない弊社にとって、非常に有効な支援となっております。直近でも、ロシア現地への同行サポートをお願いしています。又、ロシア出張時の、現地ジェトロの多大なるサポートや、弊社にてロシア事情の講演も行って頂いたこともジェトロ殿の支援なくしては実現しえなかったと思っております。

・ご担当いただいている専門家は、インドネシアに対する知見に手けているだけでなく、ビジネスコーディネーターとしての能力と行動力において特に素晴らしく、あらゆる意味で勉強になっている。また、実際の開拓活動開始から日が浅いにもかかわらず、12月のジャカルタの産業展で、マッチングしていただいた、ローカルの有力機械工具商社ブースにて、当社マシンを展示、実演加工すまで話が進み、逆に当社が驚いている。もちろん、願ってもないチャンスであり、鋭意準備をすすめているが、おろそかになりがちで、契約や条件面の交渉についても的確なアドバイスをいただき、感謝している。この上は、周到な準備の下、初参加ながらも展示会において、実売もしくはそれにつながる成果を是非あげたいと思っている。また、当社の奮闘を理解し、見守っていただいているジェトロのみなさんにも、とても感謝している。

(3) 対日投資促進

【コメント①】対日投資促進セミナー事業／対日投資部

「プレゼンテーションはオープンで率直なものであり、日本の地域についての良い印象を与える内容だった」、「東京以外の場所での展開を考える上で、多くの示唆を受けた」、「自治体首長が登壇したことや安倍首相からも話を聞いたのが良かった」（ロンドン対日投資セミナーの参加者）

【コメント②】対日投資促進セミナー事業／対日投資部

「安倍首相の投資への意欲を感じると同時に海外から見た日本の投資魅力、対内投資を呼び込む地方の活力を知ることができた」（ニューヨーク対日投資セミナー参加者）

【コメント③】国際協業マッチング事業／対日投資部

「大手外資系企業が日本企業の技術を高く評価し、技術やアイデアを積極的に公募していることが分かった」、「外資系企業が必ずしも自国だけでなく、日本にて研究開発していることが分かった」、「直接関係のなさそうな外資系企業とも協業の可能性が感じられた」（ビジネス提携交流会（医療機器）参加者）

【コメント④】国際協業マッチング事業／対日投資部

「今までのジェトロにはない画期的なテーマだった。外貨取り込みとインバウンド集客が今の日本（企業）にとって必要。今後も力を入れて取り組んでほしい」（ビジネス提携交流会（観光）参加者）

【コメント⑤】IBSC運営事業／対日投資部

「日本での会社設立に関する様々な手続きについて丁寧なサポートが得られて、外国人にとって非常に安心できた」、「IBSCのオフィスは立地条件も良く、非常に役立った」、「韓国語でのサービス提供が本国から喜ばれました」とのコメントがありました。（IBSCのワンストップサービス利用者）

【コメント⑥】国際協業マッチング事業／対日投資部

「今後、自社の技術や商品に、ウェアラブル端末をどのように適用可能であるか、また、外資企業に対

し提案できるのか検討したい」、「自社が進めている医療関係のビジネスにウェアラブルをどのように連動させていくのか考える上で、参考になった」、「ウェアラブル（市場）の現状とその可能性を感じることができた」、「検討をすすめている業界のリーディングカンパニー（交流会に登壇した外資系企業）とコンタクトすることができた」（ビジネス提携交流会（ウェアラブル）参加者）

【コメント⑦】国際協業マッチング事業／対日投資部

「航空会社やクレジット決済など、他業種の話を一度に聞くことができて役に立った」、「潜在的ビジネスチャンスを感じとれた。新たなビジネスモデルの参考にもなった」、「グローバル化に対応する方法手段、インバウンドの取り組みについて参考になった」、「インバウンド事業を検討中で、本日の内容は大いに参考になった。」、「今後も勉強会のような形でこのテーマでのセミナーを続けて欲しい」（ビジネス提携交流会（観光）参加者）

【コメント⑧】対日投資促進セミナー／対日投資部

「様々な分野の話が聞けて得るものが多かった。」、「1年に1回もしくは2年に1回はこのようなセミナーを行うべきではないか。」「対日ビジネスを考える上で必要不可欠な情報が網羅されていた。」、「日本経済や投資環境の話がまとまっており、ケーススタディも良かった。」、「多くの日本に関心があるカナダ企業は資金面でのサポート情報を知らないのので有益だった。」（トロント対日投資促進セミナー参加者）

（4）調査・研究

1) 調査

【コメント①】基礎情報収集／海調部

通商弘報の満足度アンケートより一部抜粋：

- ・「コンパクトで的確な情報資料であり、非常に信頼性の高い情報の為、役に立っています」（製造業）
- ・「弊社では、現在東南アジアを中心に海外展開を図っており、通商弘報に必要な情報が多々掲載されており助かっております」（食品）
- ・「現地発の最新情報が日本語で入手できるため役に立っています」（金融）

【コメント②】基礎情報収集／海調部

「26年度実施したロシア訪問団派遣に関する議会報告に当たって、その後の現地経済に関する最新情報も把握しておくため、通商弘報やブリーフィングで入手した情報を活用した」（地方自治体）

【コメント③】国際経済研究調査／海調部

ジェトロ世界貿易投資報告（2014年版）の満足度アンケートより一部抜粋：

- ・世界の中の日本の位置が総論編 I -3.「世界と日本の直接投資」でストレートにみることができました。
- ・精度の高い情報で分析しており、判断に有用だと思います。
- ・統計およびジェトロならではの資料に基づく深い分析は極めて有益です。本年の「日本を国際ビジネス循環の基点に」との副題は、日本が直面する課題を的確に指摘し、メッセージとして明確で分かりやすかったです。今後も政策動向等のマクロレベルの分析に加え、企業活動等のミクロレベルの調査分析もお願いしたいです。

【コメント④】「世界は今」／海調部

【視聴者モニタリング調査】

視聴者モニタリング調査（26年7月2日（水）～9月17日（水）放映分）を実施し、番組内容やジェトロの活動を評価するコメントは以下の通りです。

<番組の内容・レベルに対する評価>

・中小企業が海外に進出するための注目点や、海外にビジネス展開するためのノウハウを蓄積するためにとっても役立つ番組です（8月27日（水）放映：カンボジア消費市場）。

・世界経済の情報なので、グローバルな視野で物事を見渡せるのが大きい。この番組で初めて知ることもあり、アンテナを常に張っている人のための番組だと思います（9月3日（水）放映：和牛のフランス向け輸出）。

・社員にこの番組を勧めており、毎回勉強させてもらっています（9月17日（水）放映：ベトナム裾野産業）。

<視聴者にビジネスのヒントを与えた>

・現地での身近な商品やサービスをレポートしているため、自分のビジネスのヒントになったことが何回もあった。放送時間も短いため録画しておいて通勤時に確認できるので重宝しています(7月9日(水) 放映: タイ衛生用品市場)

・伸び盛りの市場を狙う事で今後の息の長い売り上げを作れる可能性があることがとても参考になりました。日本と全く違ってターゲット市場の平均年齢が若いことにとっても興味が沸きました(8月13日(水) 放映: フィリピン食品市場)。

<映像で伝えることの有効性に関するコメント>

・ジェトロの海外に関するビジネスデータは時々利用させてもらっていますが、具体的な動きがビジュアルで見ることができ、短時間ではあるがよく理解できました(7月30日(水) 放映: 米国フランチャイズビジネス)。

・通常のTV番組では流されないような内容だった。雑誌等のテキストと違い、現地の状況を目の当たりにすることにより、より納得できる(8月13日(水) 放映: フィリピン食品市場)。

<ジェトロの活動のPRに貢献>

・弊社はジェトロ会員なのでビジネスに関する情報はメールマガジンで適宜閲覧しているが、TV番組は一般の人、ジェトロの情報を得る方法を知らない人にとっても非常に参考になると思います(7月30日(水) 放映: 米国フランチャイズビジネス)。

【その他】

視聴者モニタリング調査以外で、インターネット放送を見てのコメント:

・「安全保障貿易管理」特集(ウェブ掲載)を、社内における啓蒙・教育に活用しています(2010年12月27日(月)、2012年1月28日(土) 放映: 安全保障貿易管理特集)。

2) 研究

【コメント①】 専門講座「2014年度インド総選挙を読み解く-少し違った角度から-」(4月21日) / アジ研

「報道で報じられていない側面にも焦点を当てた報告だった。」「多角的な視点から今回の総選挙及び過去の選挙について考えることができた。」「時事問題について、異なる分野から掘り下げてもらい、大変勉強になった。」といったコメントが寄せられました。一方で「過去事象の紹介が中心となり、選挙後の変化についての示唆が少なかつたように感じた。」とのコメントもありました。

【コメント②】 専門講座「これからの国際協力と日本のODA-現地の視点から考える-」(6月4日) / アジ研

「ODAの議論を含め、内容が濃いものであった。」「全体的な議論と、地域にフォーカスした議論のバランス、つながりもよかった。」「Win - WinとなるODAのあり方について賛否両論から話を聞いたのは新鮮だった。」「安全保障とODA、産業政策とODA、一方レピュテーション・リスクとの問題等考えさせられることが多かった。」「各講師の観点の違いが際立っていた。その点もうまく議論が構築されていた。」とのコメントがありました。他方で「各国のプレゼンにもう少し時間を割いても良い。」との声も寄せられています。

【コメント③】 特別講演会「混迷を深めるポスト・チャベス期のベネズエラ」(6月6日) / アジ研

「新聞メディア等ではつかみきれない情報内容だった。」「歴史的経緯、今後の展望にも詳細に焦点があてられてすばらしいプログラムだった。」「質疑応答で、ご丁寧にご説明いただき、沢山のことを得ることができました。」といったコメントがありました。一方で「今後の政権運営やベネズエラ経済の展望をどうみるかという点は、プレゼンでは少し足りなかつたように思う。」とのコメントも寄せられました。

【コメント④】 専門講座「インドネシア、韓国内政・外交-専門家が最新情勢のポイントを解説する-」(6月16日) / アジ研

「動きが激しい2カ国について、うまく最新の状況をまとめてくれた。」「インドネシアは選挙前のタイムリーな時期に講演いただき、大変参考になりました。」「今回のテーマからビジネスへの影響という点が無かつたことが残念です。」とのコメントもありました。

【コメント⑤】 国際シンポジウム「激動する湾岸アラブ諸国を読み解く: 君主制、移民、湾岸経済の展望」(9月17日) / アジ研

「GCC諸国の政治・経済構造の問題の所在を理解できた。」「ビジネスエリートと政府の関係など興味

深かった。」とのコメントがありました。他方で「各講師の方々の講演時間が短すぎて駆け足的な感じであったので、もっとじっくり拝聴したかった。」とのコメントもありました。

【コメント⑥】夏期公開講座（東京、大阪）（7月～8月）／アジア研

「テーマ別に講演が分かれており、いろいろな話が聞けてよかった。」「政治やマクロな経済の話から、日系進出企業の動向まで幅広く解説を受けることができ、大変参考になった。」「理論と事例の組み合わせが良い。」「通常の投資セミナーだと長所ばかりが強調されるのに対して、課題面についても十分な説明があった点が特に良かった。」「多くの数値データに基づいて現状を説明いただき、分かりやすかった。」「最新の統計データに基づいた客観的な説明が多く、説得力のある講座だった。」とのコメントがありました。「なお、平日昼間の参加は難しい。午前、午後通しではなく、どちらかの方が望ましい。」とのコメントもありました。

【コメント⑦】地方講演会「グローバル化時代の北陸地域・企業の進路と戦略」（10月6日福井）／アジア研

「北陸企業の戦略および苦勞したことについて生で聞けた。」「製造業から非製造業まで幅広く専門の方々の話を聞くことができた。」「特に中国とASEANの対比のなかで考えることができ大変参考になった。」とのコメントがありました。なお、「発表時間が短すぎた。」「質疑応答等に時間のゆとりがあれば良かった。」とのコメントがありました。

【コメント⑧】国際シンポジウム「中東・北アフリカ地域情勢にかかる国際シンポジウム－転換期中の中東・北アフリカ地域の情勢とリスク要因」（11月7日）／アジア研

「日本のメディアを通していただけだと、いつも中東・アラブは混乱しているイメージがあるが、それぞれ違った側面が有り、普段知ることができないことを知れた。」「中東・北アフリカの今を構造的・歴史的に捉えることができた。自社が参入するにあたっての意義を考察するヒントをいただいた。」「イラン対湾岸GCCの関係について、有益な話が聞けた。リスク認識に関し、新たな見方を持つに至った。」とのコメントがありました。なお、「講演者の数が多く、各講演者の持ち時間が少なかった。」「一部内容が複雑過ぎて分かりにくかった。」とのコメントもありました。

【コメント⑨】「ジョコ・ウィド新政権の下でインドネシアはどう変わるか」（11月10日（ジャカルタ）、12日（スラバヤ）、17日（東京））／アジア研

「ジョコウィ政権の今後の動向、注目点、問題点等がよくわかった。非常にわかりやすかった。」「新政権の初動の政策が構造化されていた。大変時宜を得たものであった。日本企業の投資を進める上で、金融仲介機能の弱さは重要なご指摘でした。」「政治、経済全般にわたり過去、現在、将来という時間軸の中で整理がなされ、インドネシアのポイント・課題が明確に示されていたことは有意義でした。」とのコメントがありました。なお、「経済政策の見えにくさについて、もう少し解説が欲しい。」「もう少し時間が長くても良いのでは」とのコメントもありました。

【コメント⑩】「付加価値の源泉の進化『良い仕事』、『悪い仕事』？」（3月18日）／アジア研

「国際的生産分業の中での付加価値の考え方について有意義な示唆が得られた。」「特にサービス化は日本製造業の大きなビジネス変革のポイント。」といったコメントがありました。なお、「底辺からの視点がなかったのが気になった。」とのコメントもありました。

【コメント⑪】図書館利用者アンケート／アジア研

・新聞やメディア関係の資料を探すことが多いのですが、ここにしかないと思われるものも多く、大変助かっております
・最近、千葉大と提携されて借りられるようになり、非常に助かっています。

（5）途上国ビジネス開発支援等

【コメント①】ATPF 事務レベル会合／貿開部

（ATPF 事務レベル会合参加者より）

・産業集積地同士のビジネス交流支援への取り組み紹介は興味深く参考になった。
・地元自治体等による産業観光含む各「おもてなし」イベントに感動した。

【コメント②】 ATPF・CEO 会議／貿開部

(ATPF・CEO 会議参加者より)

- ・ 域内経済発展に向けた ATPF の重要性を再確認した。

【コメント③】 ラオスハンディクラフトフェスティバルセミナー／貿開部

(セミナー参加者より)

- ・ ハンディクラフトの国内外マーケティングについて、役に立つ内容であった。
- ・ デザインやマーケティングの方法について、勉強になった。
- ・ 自社にとって、重要な内容であった。世界市場に向けた製品改善を行いたい。

【コメント④】 ミャンマー農業ビジネスミッション招へい／貿開部

(ミッション招へい者より)

- ・ 枝豆刈器に出会えたことは非常に有益。訪問先などもすべて自社ビジネスに関連するところばかり。
- ・ 日本の農機メーカー工場を訪問し、自社工場と比較できで改善点など非常に参考になった。
- ・ セミナー、名刺交換会、商談会など業界関係者や企業と直接接することができて、非常によかった。

【コメント⑤】 BOP・ボリュームゾーン開拓／貿開部

(ウズベキスタン・カザフスタン BOP/ボリュームゾーンビジネスミッション参加者からのコメント)

- ・ 両国ともに自社製品を輸出する際のビジネス環境について十分理解ができた。
- ・ 実際に足を運ぶことで2カ国の状況・概況を肌で感じる事ができた。資料(数字)から見る以上に発展しており、良い意味でギャップを感じる事ができた。政治・経済・治安などインターネットから得られる情報ともに異なり違いを知れた。
- ・ 単独で情報を集めるには難しい市場の中、現地の経済、貿易、小売、製造、家庭事情について生の声が聞けた。
- ・ 分野を問わず様々な業種の企業、一般家庭、小売市場を訪問することができ、各国の消費者志向、流通形態等の全体像を掴むことが出来た。
- ・ 全体として密度の濃い、効率的なプログラムであった。日本企業/日本に対する高評価を認識出来た。
- ・ 新しい国で事業を始める際のはじめての一步として、今回のミッションは内容、タイミングとも絶妙だった。

【コメント⑥】 ミャンマー農業ビジネスミッション派遣／貿開部

(ミッション参加者から以下のコメントがありました)

- ・ 小型農業機械メーカーが入っていく余地があり、十分な可能性を感じた。
- ・ 中身の濃い非常に有益なミッションだった。
- ・ ミッションを皮切りにミャンマーでのビジネス構築に向け活動を行っていききたい。
- ・ 想像以上の収穫があった。ミャンマーで仕事ができるかどうかについてはこれからの頑張り次第だが、グローバルな視点で弊社の立ち位置を考える良い機会となった。
- ・ ミッション参加企業からの刺激も今後の糧になりそう。
- ・ 今回のミッションで得た人脈でまだ追いかけていたい商品・コネクションなどもあり、引き続きジェトロからのサポートを期待。
- ・ ミャンマーの農業土木技術者を育成し関係を継続することにより、今後日本で発生する災害時の早期復旧に協力いただけるような関係を築ければと考えている。

【コメント⑦】 ラオスが織りなす伝統の匠展示会／貿開部

(ミッション参加出展企業から以下のコメントがありました)

- ・ ギフトショーや都内の視察において、様々な日本の工芸品を見ることができ、自身の製品開発への新たなアイデアを得ることができた。
- ・ 結城市の伝統織物企業訪問において、日本の染色や織りの技術を学ぶことができ、大変良い機会であった。
- ・ 製品のデザインやマーケティング、ブランディングに関しての知識を深めることができた。
- ・ 日本の顧客とビジネスの話をする機会に恵まれ、製品についての情報交換をすることができた。

(商談会参加日本企業から以下のコメントがありました)

- ・ ラオスのシルクや葛の素材に関心を持つ企業が多数見られた。糸の太さや長さ、製作方法等具体的な質問が寄せられた。
- ・ サンプル製品のバッグやネクタイへの応用について提案あり。

- ・品質が高い分、価格も高いという意見が複数みられた。

【コメント⑧】スリランカ IT セミナー／貿開部

- (現地参加出展企業より以下のコメントがありました)
- ・日本市場に参入する具体的な方法を知りたい。
 - ・対日ビジネスの可能性と魅力を感じた。
 - ・スリランカのソフトウェア産業についての評価が聞きたかった。
 - ・日本企業とのパートナーシップに強い関心を得た。

【コメント⑨】ペルー「一村一品」産業育成支援事業／貿開部

- (ペルー「高抗酸化」食品品評会参加者からのコメント)
- ・「これからはスーパーフードの時代だ」と睨んでいたところ、まさに自社の経営戦略にぴったりの情報を無料で入手できて有り難い。
 - ・これだけの情報を自社で揃えるのは大変。しかも抗酸化分析 (ORAC 値) の成績書まで付いていて素晴らしい。

(6) 情報発信

【コメント①】J-messe／展示事業部

- ・(シンガポール、フィリピンで開催される物流関連の展示会情報について主催者の公式ウェブサイト公開されている情報をご案内) 大変丁寧でわかりやすい資料でありました。
- ・(イギリス、ドイツ、フランス、イタリア、アメリカなど、世界のトップレベルの LED 関連展示会の情報について、J-messe での検索結果と各展示会の過去実績等をご案内) とても速く、しかもこちらの欲しい情報を、データをまとめて添付し送っていただいたことが嬉しかったです。親切で驚きました。
- ・(イギリス、ドイツ、フランス、イタリア、アメリカなど、世界のトップレベルの LED 関連展示会の情報について、J-messe での検索結果と各展示会の過去実績等を案内したところ、) とても速く、しかもこちらの欲しい情報を、データをまとめて添付し送っていただいたことが嬉しかったため。親切で驚きました。
- ・(中国において開催される予定の自動車部品展示会について、ジェトロが出展支援している展示会を案内したところ)、知りたかった情報に対する確にご回答頂けた、更に今後の情報入手方法もご教示頂けた事が役に立った。

【コメント②】中東・北アフリカ 安全対策セミナー／海調部

- (イスタンブール開催)
- ・ためになるセミナーでした。タイムリーな話題で興味深く聞きました。
 - ・中東・北アフリカ地域の状況、背景、経緯を包括的に理解することができました。
 - ・混迷する MENA 情勢を凝縮したかたちで知ることができ、講師に感謝します。
 - ・同地域の専門家の分析を一度に聞けることは、海外駐在者にとって貴重な機会でした。
 - ・よい報告と、細やかな質疑応答を行っていただきました。
- (東京開催)
- ・中東・北アフリカの最新情勢やリスクの所在が分かり、大変有益なセミナーでした。
 - ・複数国をテーマに、メディアやニュース以外の色々な角度からの話を聞くことができ、参考になりました。
 - ・企業の実際の安全対策、リスク対策の話が聞けてよかったです。
 - ・今後も定期的なアップデート、セミナー開催を希望したいと思います。

2. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み

(1) 産業別海外展開支援

1) 農林水産・食品分野

【改善事例①】 Food Expo 2014

課題	約 150 社の出品者の中には、初めて輸出に取り組む出品企業が多く、商談準備が不足しているケースがありました。
対応	本年度より、輸出未経験の出品者に対しては事前準備段階での支援策を充実しました。商談に必要な価格表作成方法や、情報シートの作成方法等を説明する「商談スキルアップセミナー」の受講を出品条件としました。また、コーディネーター事業を活用して、香港市場セミナーや個別相談会等を実施しました。また、会期中もバイヤー誘致（前年比 1.6 倍の 150 社）、個別相談、商談同席等といった、商談支援を実施しました。これらは商談に不慣れな出品者にとって「効果的な商談ができた」と、高い評価を得ました。

【改善事例②】 食品輸出商談会 in 和歌山

課題	事前マッチングの結果、応募いただいた事業者の中には 1 件も個別商談が成立しない事業者があり、そうした事業者へのフォローが必要でした。
対応	商談が組めなかった事業者に対しては、商談会前日の PR・交流会（主催：和歌山県農水産物・加工食品輸出促進協議会）に参加を促し、海外バイヤーと意見交換・名刺交換ができる場を提供しました。また、日程的に商談会に参加できない企業に対しては、ものづくりのこだわりや伝統が伝わりやすい企業であることを事前に関係者との調整・情報収集等を行った上で、視察受け入れの打診等も行いました。

【改善事例③】 日本酒輸出試飲・商談会 in ニューヨーク

課題	当日の商談成果について参加企業がアンケートに十分に記入せず、成果の十分な把握が難しいケースがありました。
対応	成約目標の達成に向けて、今回新たに、商談前に参加者自身が成約件数、金額の目標値を記載する「商談レポート」を提出することにしました。これまでの空白が多かったアンケートとは異なり、商談後のアンケートにおいて、成約件数・金額がもれなく記載され、また成果にこだわる企業の真剣な態度が以前にも増して見受けられました。

2) 生活文化サービス産業分野

【改善事例①】ハリウッド向けの売り込みを支援（コンテンツ分野／海外コーディネーター）

課題	映像コンテンツそのものを海外に販売する従来のビジネスモデルに加え、近年では小説等原作を活用した米国での映像制作の動きが見られていますが、制作に関わる資金調達や法制度、ビジネスモデルについては、従来ジェトロでは具体的な支援は出来ずにいました。
対応	ハリウッドでの実績のあるエンターテイメント専門の弁護士および日本コンテンツのハリウッド版制作に携わるプロデューサーを新たに海外コーディネーターとして配置。シンポジウムでの情報提供はじめ、日本企業に資するバイヤーを紹介するなど、新たなコンテンツ展開のアドバイスを行える体制を整えました。

【改善事例②】 人員配置と業務を明確化し、効率的な商談会運営を実現（アジア・キャラバン）

課題	商談会運営のため、受付や現場のバイヤー誘導などの補助業務を外部委託していましたが、会場内で発生するバイヤー対応は内容が多岐にわたるため、これまでは混雑時等、職員が都度指示を出すなど効率的ではない運営となっていました。
対応	会場内で起こりうるバイヤー対応をパターン化し、それぞれの対応方法及び事例をマニュアルにまとめ、会期前に委託先に配布しました。頻発する対応については、マニュアル内の対処方法で委託先のみでも対応ができるようになり、混雑時でもスムーズな来場者対応を実現しました。

【改善事例③】 事前のプレス向け情報発信で効果的な事業広報を実現（アセアン・キャラバン）

課題	参加企業の評価は高いものの、本事業は対象となる全国の中小企業に本事業が十分に知られてなく、ジェトロとしてプロモーションが不十分でした。
----	---

対応	海外商談会の半年程度前から、広報課とも連携して、内外のプレス向けに事前広報を積極的に行なった結果、数多くのメディアで掲載されました。なかでも地上波キー局のTV番組で放映されたことで、ビジネス関係者だけでなく、一般視聴者にも広くキャラバン事業をPRすることができました。
----	--

3) 機械・環境産業分野

【改善事例①】抽選漏れの申込者のためにセミナーをライブ配信／機械・環境産業部

課題	5月22日に実施した「インフラ PPP セミナー」は、定員を大幅に超える参加申込みがあり、多くの申込者の参加を断らざるを得ませんでした。
対応	抽選に漏れた参加申込者でも聴講できるよう、ライブ配信を実施しました。

【改善事例②】海外企業へのプレゼンテーション方法の研修を実施／機械・環境産業部

課題	RIT 事業（米沢市ードイツ・ザクセン州【医療・福祉機器（精密加工）】案件）で招へいた海外有識者から、日本側参加企業の製品の強みが分かりにくいとの指摘を受けました。
対応	日本側参加企業の効果的な PR 能力、プレゼンテーション能力向上のため、プレゼンテーション研修を行いました。

4) 展示事業

【改善事例①】積極的な広報活動（第70回中国国際医療機器博覧会／機械・環境分野）

課題	本見本市は例年他ブースの装飾が華美であり、基本パッケージのみではジャパン・パビリオンが目立たない可能性がありました。
対応	見本市主催者に対してパッケージのアップグレードを申請し、各小間の上部に「JETRO-JAPAN ロゴマーク」をデザインした統一パネルを設置しました。

【改善事例②】出品募集期間を長く設定し、多くの出展者を確保（第6回シンガポール水エクスポ／機械・環境分野）

課題	前回は出展募集の期間が年末年始をはさんだため、出品者の応募が伸び悩みました。
対応	出品募集の告知時期を早め、また告知期間を約2週間設けました。さらに、募集期間も前回より2週間以上長く設け、その結果、想定の小間数を超えての応募があり、小間の拡充を行い、規模の大きいジャパン・パビリオンを構成することができました。

【改善事例③】カタログを会期に先行して作成しバイヤー誘致（FHC China2014／農林水産・食品分野）

課題	FHC China はアジア最大級の食品展示会であり、食品・飲料のバイヤーのみが入場できる展示会ですが、展示会の規模が大きいと、来場バイヤーがジャパン・パビリオンまで来訪しないという課題がありました。
対応	これまで会期直前に作成していたジャパン・パビリオンの出品者カタログを会期に先行して作成し、中国国内の有望バイヤーに事前に配布しました。その結果、ジャパン・パビリオンを目的とした来訪者が増え、個々の出展者との商談につながりました。

【改善事例④】商談支援の一環として試奏用の個室を用意（Music China2014／デザイン分野）

課題	見本市会場内では、他ブースの実演の音声が、各出品者ブースでの商談の妨げとなることがあり、商談環境を整えるための具体策を実施する必要性がありました。
対応	ジャパン・パビリオン外部に試奏用の個室を手配し、希望出品者が利用できるように取り計らいました。出品者からは、「試奏してじっくり選んでもらうような高級品についても、その良さを提案することができた」「出品物の品質を比べてもらえるよい機会であり、商談に大いに有効であった」とのコメントがありました。

【改善事例⑤】デザイン業界における継続的な交流を実現（Hidden-Unveiling Japanese Design 日本デザイン2014@シンガポール/デザイン分野）

課題	展示会を一過性の単発イベントに終わらせず、その成果を継続的に活用するための取組みを模索していました。
対応	生活文化サービス産業部が、本展示会を通じて広がったシンガポールのデザイン関係者とのネットワークを活かして、産業観光事業（佐賀県への招へい）を2015年3月に実施し、事業で得られたネットワークを活用しました。

【改善事例⑥】より多くの企業に出品機会を提供（MEDICA2014/ライフサイエンス分野）

課題	本展示会は非常に人気が高い一方、25年度までは先着順とし、1社が確保できる小間数に制限を設けていませんでした。そのため、25年度出品者より「先着順でキャンセル待ちになる企業がある一方で、1社で複数小間を利用する企業がいるのは納得できない」とのご意見が出ました。他方、大型出品物を出品するため、必ず複数小間要する企業も存在するため、25年度までは複数小間の申込を受け付けていた経緯もあります。
対応	26年度より、1社1小間とすることで、できるだけ多くの企業に出展機会を設けられるようにしました。例外的に大型出品物を出品予定の企業に対しては、複数小間の申込を認め、大型の出品物を持つ企業にも配慮しました。

【改善事例⑦】公平な出品機会を（METALEX2014/機械・部品分野）

課題	METALEXは人気の展示会であり、前は先着順で募集開始したところ数十分で終了となり、担当者が不在の企業などの申込ができませんでした。その人気によりスペースの拡張はできず、限られたスペースの中で、より多くの企業が公平に出展申込をできるようにすることが課題となっていました。
対応	募集情報をウェブサイトに掲載後、申込受付開始まで3週間の告知期間を設け、さらに出品申込開始日に募集小間数以上の応募があった場合は、抽選にて出品者を決定することとし、公平性を確保しました。併せて、1社1小間の出展とすることで、企業スペース36小間に多くの新規出展者を含む36社・団体（傘下企業含む）が出展することになりました。なお、出展者の選定方法については、より適切な方法を検討していきます。

【改善事例⑧】主催者主導のマッチングイベントを活用（台湾国際グリーン産業見本市（TIGIS）/環境エネルギー分野）

課題	初めて出展した展示会ですが、出展者から来場者の少なさを懸念する声が寄せられました。
対応	会期初日に実施された「ATPF Joint Exhibition Buyers' Happy Hour」というバイヤーとのマッチングイベントに出展者を案内しました。また、イベントに訪れたバイヤーに出展各社についての説明を行い、ジャパン・パビリオンへの誘導を行いました。

【改善事例⑨】来場者動線にあわせたブース展開（BIOFACH2015/農林水産・食品分野）

課題	過去2回の参加では、ジャパン・パビリオンの位置がホール出入口から遠く、奥まった場所にあったため、来場者が立ち寄りにくい立地でした。
対応	出展申込の早い段階から主催者と交渉を行い、ホール出入口のすぐそばの場所にスペースを確保することができました。加えて、来場者動線にあわせた位置、かつ隣接ホールからも見える位置にデモンストレーションコーナーを設置したことで、より多くの来場者にジャパン・パビリオンをアピールすることができ、集客につなげることができました。

【改善事例⑩】コーディネーターサポートを行い、より手厚い支援に（Ambiente2015/生活文化サービス産業分野）

課題	海外展示会に初めて出展する企業は、展示会に出るまでのビジネス面での準備やフォローアップの方法などに習熟していないため、より実務的なアドバイスが欲しいという要望がありました。
対応	コーディネーターが、展示会前の準備のためのニュースレターのメール配信やメール相談の受付を行いました。また会期中も、コーディネーターが商談内容の相談などの支援を行いました。

【改善事例⑩】商談精度向上のためのビジネスマッチングサービスを実施（IETF 2015／機械・産業分野）

課題	本見本市は機械・産業分野の総合見本市であり、来場バイヤーの企業分野が多岐にわたるため、出品企業の商談の精度が懸念されました。
対応	機械・環境サービス部との連携により、会期中の商談を事前にアレンジするビジネスマッチングサービスを実施しました。同サービスを利用した出品者は32社にのぼり、現地コーディネーター5社を通じて合計232件の商談をアレンジしました。出品者からは「質の高い商談ができ、インド市場への理解を深めることができた」などの評価を得ました。

【改善事例⑪】ジャパン・パール・パビリオンの立地を改善（香港インターナショナル・ダイヤモンド・ジェム&パール・ショー2015／農林水産・食品分野）

課題	25年度の参加では、ジャパン・パビリオンの出展ホールがメインエントランスから遠い場所にあったため、今回はよりアクセスし易い場所が求められていました。
対応	25年度出展時よりも早い段階から主催者と交渉を行い、最寄り駅の出口から最も近いホールに出展することができ、ジャパン・パール・パビリオン全体の集客に大きく寄与しました。

（2）新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

1) 海外ビジネス情報提供

①海外市場調査

【改善事例①】企業ニーズに迅速に対応した調査事例

課題	中国会員企業に情報ニーズのヒアリングを実施したところ、中長期の事業計画を立案する上で考慮すべき、中国経済の成長見通しや一歩先のトレンドといった、先行きを示す情報提供を求める声が複数寄せられました。
対応	大学やシンクタンクなど外部有識者を交えた研究会を立ち上げ、中国経済の中長期展望や課題、現地日系企業等へのヒアリングを通じた今後のビジネスチャンスを示す調査を実施しました。調査結果は通商弘報の特集やセミナーを通じて普及したほか、今後、単行本を発行し、さらに普及する予定です。

【改善事例②】アドバイザー雇用による専門性の強化

課題	成長市場であるアフリカへの関心が高まり、企業からの情報ニーズの拡大に伴った問合せや講演依頼などが大きく増えたため、専門的な知見がある人材の増強が必要となっていました。
対応	26年9月に、タンザニアでの調査経験など、アフリカの専門知識を有するアドバイザーを雇用し、調査・情報提供の体制を強化しました。

②貿易投資相談

【改善事例①】

課題	本部の事業部門等で受けた事業関係者からの貿易投資相談や、問い合わせ先がわからずに迷い込んだ相談に対し、対応フローが確立しておらず、属人的な対応に留まったことにより、お客様に迅速な回答をすることができていませんでした。
対応	事業関係者からの貿易投資相談を担当部署に取り次ぐフローを整備し、本部内に周知したことで、迅速に、事業の関係性を踏まえた上で、お客様に対応できるようになりました。WEBCASを用いることで組織内部であっても機密情報を保護した状態で送受信できるようになりました。

【改善事例②】

課題	貿易投資相談のサポートに加え、ビジネスライブラリー（東京）における資料やデータベースの検索を貿易情報センターからの依頼を受けてビジネス情報サービス課が対応していましたが、深い情報提供が困難でした。
対応	ビジネスライブラリー課が直接対応することにより、きめ細かなサポートが行えるようになったほか、貿情センターが利用しにくいデータベースの検索を代行するサービスを行うようになり、データベースの利用率が上昇しました。また、貿情センターのニーズ把握や分館支援ができるようになりました。

【改善事例③】

課題	ジェトロの会員制度への入退会状況を分析したところ、入会してから日が浅い1～5年目程度の会員が多く退会していることがわかり、いかに退会防止の策を打つかが課題でした。
対応	入会から間もない会員を対象に、イベント「ジェトロのサービス 使い方ガイダンス」を実施し、ジェトロのサービス利用法や、ビジネスライブラリーの効果的な利用法について紹介する機会を設けましたところ、「漠然としていた利用方法が、より具体的な説明により理解できた。」や、「大変役に立ちました。活用したいと思っていましたが、活用方法がわかりませんでした。このようなセミナーは大変重要であるとともに思いました。」など、会員であるアドバンテージを感じてもらう機会を提供できました。

【改善事例④】

課題	貿易・投資相談案件データベース（以下、TIC）は貿易投資相談のナレッジ共有を目的として開発・運用されてきたため、トップページにはユーザーが登録した案件を新着情報としてタイムリーに表示してきましたが、相談対応の実績カウントのツールとしても位置付けが強化されました。その結果、社内のTIC利用者数が増加し、案件登録方法のわかりやすさが求められるようになりました。また、集計や検索（過去の案件閲覧）などTICの便利な機能を社内利用者が十分活用することができませんでした。
対応	目的別メニューを前面に押し出したトップページにリニューアルしました。これにより、TICが持つ3つの登録機能（1件ずつ登録、大量の相談案件を一括登録、対応中案件を複製して登録）の導線をわかりやすくしました。さらに、TICが備える集計、検索機能への導線も明確になり、利便性が向上しました。

2) 海外進出・在外日系企業支援

【改善事例①】

課題	25年度に開催した「ホーチミン真贋判定セミナー」の場で、ベトナムにおいて模倣品対策の具体的な措置が講じられるよう申し入れるため、行政機関を訪問したいとの要望が日本の権利者等から寄せられました。
対応	26年度12月、ホーチミンにおいて真贋判定セミナーを開催するとともに、政府当局との意見交換会、行政機関訪問を実施しました。ホーチミンの地方局の政府職員に加え、中央政府（ハノイ）より各省庁の担当者の参加を得て、直接交流の場を設けました。省庁担当者より職務権限ごとに多くの情報が得られたというコメントが寄せられました。事業全体に対して、全参加企業から満足度最上位の回答を得ることができました。

【改善事例②】

課題	タイでBSCの入居率が低下、またインドのBSC入居率が伸び悩みが課題となっていました。
対応	ジェトロホームページでBSCの空き情報を提供したほか、マスメディアでの広報、当該国の貿易投資機関等に依頼し、広報を行った結果、タイと一部インドの事務所のBSC入居率が向上しました。

3) グローバル人材の活用・育成

【改善事例①】

課題	地方の中小企業に対する広報活動を強化しました。
対応	25年度は、HIDAとの合同説明会を東京を含め計5回開催しました（参加者数550人）が、地方の中小企業への広報強化の為、26年度は説明会等を全国で計24回実施した結果、参加者数は約1,350人に上りました。

4) ジャパン・ブランド発信

【改善事例①】 第19回ガーナ国際見本市（ガーナ・アクラ）

課題	貿開部のアンテナショップ事業実施時には、展示品の中に、現地政府よりサンプル提供や試食が禁止されている食品・医薬品が含まれていたことがありました。
対応	今回の展示会出展時には、ラゴス事務所が、会期まで2ヶ月間に渡り、現地政府食品衛生局と

交渉を行った結果、最終的には試食等が許可されました。

【改善事例②】第9回エキスポ・パキスタン（パキスタン・カラチ）

課題	本展示会はパキスタン国内での政情不安を受け、26年9月から27年2月末に開催延期されました。また27年2月のイスラム過激派組織（ISIL）による邦人拘束・殺害などの事件からイスラム系諸国で展示会事業を運営する上でのリスク・アセスメントと、出展者を含めた事業参加者への安全対策をどのように講じるかが課題となりました。
対応	27年2月当初より本部総務課安全対策班主導に、カラチ事務所とともに現地での事業運営上のリスク・アセスメントを民間リスク・コンサルタントへ委託し、事前のリスク・アセスメントを行いました。また同リスク・コンサルタントにより出展者へのリスク対策に係る説明と指導を講じました。結果、事業を安全かつ成功裡に完遂できました。

【改善事例③】50th Brazilian International Gift Fair（ブラジル・サンパウロ）

課題	ブラジルはマーケット規模が大きいものの、中小企業にとっては渡航費の負担が重く、販路開拓を効果的に行うことが出来ませんでした。
対応	サンパウロ事務所の所員が、中小企業の商品サンプルを用いてバイヤー向けの商品説明会を行うなど機動的な取次ぎを行った結果、成約が見込まれる商談が複数生まれました。

（3）対日投資促進

【改善事例①】IBSC 入居率の改善

課題	行政刷新会議及び政策評価・独立行政法人評価委員会の指摘を踏まえ、IBSCの入居率改善に向けた活動を行います。
対応	IBSCの入居率改善に向けて、これまでに各IBSCの規模の見直しを以下のとおり実施したところですが、海外でのシンポジウム・セミナーにおけるIBSCのより一層のPRを継続しつつ、今後利用促進が図れない場合は、状況に応じて更なる規模の見直しを検討します。

場所	措置内容等	実施時期
東京	32部屋から23部屋に削減	23年10月
横浜	4部屋から3部屋に削減	24年1月
名古屋	4部屋から2部屋に削減	26年1月
大阪	5部屋から3部屋に削減	26年1月
神戸	3部屋：自治体負担があるため、自治体と協議を継続	-
福岡	2部屋：事務所移転に併せた規模の見直しを自治体と協議中	-

【改善事例②】既進出企業の定着支援・二次投資支援

課題	これまで、日本に拠点を持たない外国企業の対日投資支援を重点的に行ってきましたが、既に日本に進出した外資系企業のアフターケアが十分ではありませんでした。
対応	日本での大規模投資、研究開発拠点・地域統括拠点の設置や地域経済活性化に資する地方への投資は二次投資が多いことを鑑み、今後は産業スペシャリスト事業の拡充等を通じ、国内における事業戦略提案、定着支援、二次投資案件の発掘・誘致等、国内の誘致体制強化を図ります。なお、26年度は、外資企業の定着支援、および二次投資の促進を目的とする、既進出企業と日本の中小企業のビジネス提携交流会を、医療機器と観光の分野で実施しました。今後もこうした企業のマッチングニーズに基づく取組みを継続予定です。

【改善事例③】IBSC 入居者の顧客満足度向上／受益者負担拡大

課題	IBSC利用者より、入居手続きが煩雑であるとの意見が寄せられています。また、IBSC利用者の受益者負担を拡大することで、事業実施にかかる財源確保の手段を多方面に拡大することが不可欠です。
対応	IBSC利用者の入居手続き簡素化のため、必要書類の軽減を行う予定です。また、26年度より、これまではIBSCの入居者のみに提供していたIBSCホールについて、利用可能な対象者を既進出外資系企業に拡大すると共に、ホールの有料貸出を行うことで、受益者負担の拡大を図っています。

【改善事例④】 ワンストップ支援機能の多言語化

課題	日本進出を検討する外資系企業に対する情報提供等のワンストップ支援について、これまでは外資系企業に対し職員等が英語または日本語にて対応してきましたが、外資系企業が本社を置く国の母国語での対応が不十分でした。
対応	顧客満足度を上げるべく、ナショナルスタッフを本部の業務に従事させる等により、外資系企業に対する多言語対応を充実させる予定です。 なお、26年度は、韓国、米国のナショナルスタッフが長期間本部で研修中であり、外資系企業に対する多言語対応を一部実現することで、顧客満足度向上の一助となっています。

【改善事例⑤】 地域への投資拡大

課題	2020年末に対日直接投資残高を35兆円に倍増する政府の目標達成に向け、地域への対日投資拡大が不可欠である中、対日投資の約9割以上が、東京をはじめとする大都市圏に集中しています。
対応	外資誘致に熱心で、かつ産業集積等の観点で有望な自治体との共同誘致活動を実施します。具体的には、地方での外国企業誘致機能の強化を図るため、自治体の誘致戦略策定を支援すると共に、ジェトロの誘致機能を地方に拡大する対日投資の支援拠点を、誘致に意欲のある地域に設置することを検討します。こうした取組みを通じ、地方再生に貢献します。 また、首相、閣僚、大使、自治体首長による海外でのトップセールス活動等、外国企業に対する情報発信を積極的に展開します。なお26年度は、安倍首相、および複数の自治体首長にご登壇頂いたトップセールスセミナーを、英国（5月）、米国（9月）にて行いました。

(4) 調査・研究

1) 調査

【改善事例①】 J-FILE のメールマガジンの内容を工夫

課題	海外調査部が作成、掲載しているウェブサイト上の「国・地域別情報 (J-FILE)」の最新情報を、メールマガジンを通じて月に 1 度提供しているが、J-FILE のアクセス件数の拡大を図る意味でも、メールマガジンを読み手にとってより分かりやすい内容に工夫することが必要でした。
対応	地域ごとの情報の属性付けにより、関心のある地域だけを配信するシステムを導入しました。またメールマガジンの文章を要点を抑えた短いものにしたことで、通常の 7 倍程度にまでアクセス率が向上しました (月平均アクセス率: 6%前後→25.9%)。

【改善事例②】 海外駐在員の最新情報を国内の業界団体、企業に伝える機会の創出

課題	海外駐在員が持つ最新情報を国内の業界団体や企業に直接伝える機会創出が十分ではありませんでした。
対応	調整会議に伴う海外事務所長 (インドネシア、トルコ、ベネズエラ) の一時帰国に合わせ、地方事務所の協力の下、各地の関係業界団体との面談をアレンジしました。出張機会を効率的に活用し、海外駐在員の最新情報を提供するとともに、地方のニーズ把握に繋げました。

【改善事例③】 海外駐在員向けへの販売チャンネル拡大 (出版)

課題	海外で暮らす駐在員などに、ジェットロセンサーを購読する手段が限定されていました。
対応	「海外発送専門の通販サイト CLUB JAPAN」を展開している、日販アイ・ピー・エスと (株) 提携し、同社の WEB サイトにジェットロセンサー専用バナーを作成し、海外からの購読販売チャンネルを拡充しました。 http://www.clubjapan.jp/exec/_magazine/detail/fItemCode/15209.html また、ジェットロセンサーの誌面にも、購読方法を分かりやすく表示するなど、誌面レイアウトの見直しなども行いました。

【改善事例④】 ネット販売の強化 (出版)

課題	Amazon などのインターネット経由でジェットロ出版物を注文する場合、取次を経由しての配送となるため、注文者の手許に届くまでかなりの日数を要したり、在庫があるのに「なし」と表示されるなどの状況が生じていました。
対応	インターネットにて、ジェットロ出版物を購入する際の配送時間短縮と、在庫切れ防止のため、大手取次である日本出版販売 (株) と提携。24 時間対応の同社倉庫にジェットロ出版物をストックし、注文から配送までのリードタイムの短縮することができました。

2) 研究

【改善事例①】 研究マネジメント機能の強化

課題	新たな研究事業の企画・構築や、国際機関・海外の研究機関やメディア等へ発信する高度なマネジメント人材が不足していました。
対応	研究内容について一定の知見を持った研究マネジメント職を 4 名から 6 名に増員し、チームとしての運営を開始しました。現在では、研究者と政策担当者やメディアとのつなぎ役として国内外のニーズ把握や情報発信を担っています。同職はコーディネーターとして、研究者とともに研究実施案作成から成果発信までの総合的な調整を行い、例えば上海社会科学院との連携研究では、成果発信のための国際カンファレンスの開催も推進しました。また、政策ブリーフィング支援や、メディアとの連携も行いました。

【改善事例②】 ネットワーク強化

課題	世界水準の研究所としてグローバルな存在意義が求められ、国際機関や国際的なシンクタンク等とのネットワーキングの重要性が増しています。
対応	国際機関や海外の研究機関との共同研究等を通じたネットワーク構築を行いました。WTO パブリックフォーラム参加のための研究者の公募から企画、実施までを担いました。従来の研究者同士のネットワークを超えて、チャタムハウスなど世界的に著名なシンクタンク等との関係構築や、共同事業の企画・開催を行うことができました。このようなチャタムハウスとの交流は第二フェーズとして日本でのセミナー開催まで発展しています。その他、世界中のシンクタンク

ンクが集まる Think Tank Global Summit (ジュネーブ) やカナダの研究機関 (IDRC) 等が開催したラウンドテーブル (カンボジア) を活用したネットワーク強化を図りました。

【改善事例③】高度研究人材獲得

課題	研究の質的向上を行い世界への知的貢献と提言能力を高めていくために、高度人材の獲得・育成が課題となっています。
対応	労働契約法の改正で大学及び研究開発法人においては、任期付採用で、最大 10 年の任期での雇用が可能となりました。これを受け、アジ研でも優れた研究実績を有する国内外の研究者 (高度人材) を安定的に確保できるよう、高度人材の任期を 5 年から最大 10 年にできるよう「任期付研究員の採用、給与及び就業に関する内規」を改正して制度整備を行いました。

【改善事例④】科学研究費助成事業の使用マニュアルの作成

課題	科学研究費助成事業 (科研費) の使用については、科研費が研究者個人に交付される資金であるという性格上、ジェトロの経理手続きとは異なる面があるという点、調達担当課が複数ある点 (研究業務調整室、図書館、旧研究情報システム課) などから、使用ルールの明確化が求められていました。
対応	関係各部門と調整のうえ、科研費使用マニュアルを作成し、イントラにて公開しました。予算執行率向上につなげるため、所内研究者、海外研究員それぞれに適用されるルールを整理し、ガバナンスの向上を図りました。

【改善事例⑤】アジア経済研究所図書館の利用サービスの拡充

課題	資料の利用冊数や来館者数が伸び悩みといった図書館サービスに対するニーズの変化を受け、電子化のサービスや非来館型のサービスの拡充が求められています。
対応	<p>【電子化サービスの拡充】 アジ研が刊行する図書・雑誌の全文情報を、刊行後速やかにアジア経済研究所出版物アーカイブ (AIDE) に入力し公開することで、研究成果のオンライン利用を進め、26 年度は 12,325 件の論文が利用可能となりました。</p> <p>【資料利用拡大に向けた取り組み】 関係機関の構成員等と研究所職員の相互に対して個人貸出や図書館間相互貸借のサービスを提供する「図書館共同利用制度」の相互運用に係る覚書を、26 年度は神戸大学付属図書館をはじめ 6 機関と締結し、資料展・講演会の開催を通じて、研究所図書館の広報を行いました。</p>

(5) 途上国のビジネス開発支援等

【改善事例①】

課題	ミャンマー農業ミッション招へい時に東京で開催したセミナーについて、東京だけの開催ではなく地方何ヶ所かを回って行くと、効果が高いと地方開催のご要望をいただきました。
対応	北海道、秋田、岡山、福岡と農業機械関連企業の多い地方都市 4 ヶ所で開催し、ミャンマー農業関連情報の提供に努めました。

(6) 情報発信

【改善事例①】J-messe

課題	J-messe の利用者から、会場への行き方やチケットの入手方法、ジェトロが参加する見本市・展示会の詳細情報などについて、頻繁に質問が寄せられていました。
対応	利用者からよくある質問を取りまとめた FAQ ページを開設し、利用者がジェトロに問い合わせることなく、J-messe 上で疑問を解決できるようにしました。

3. 他の支援機関との連携強化に向けた取組み

(1) 産業別海外展開支援

1) 農林水産・食品分野

【連携強化事例①】公益社団法人中央畜産会との包括的な連携

連携先：公益社団法人中央畜産会
中央畜産会とジェットロは6月25日、ベトナム・ホーチミンにてテストマーケティング（和牛プロモーション）として和牛セミナーと試食会を実施しました。食肉事業者の取りまとめ等を中央畜産会が、集客・運営ロジ全般をジェットロが担当し、オールジャパンで和牛を効果的にPRしました。この他、ドイツ、フランスでの牛肉セミナー・商談会やイギリス、メキシコでのテストマーケティング等で協力し、和牛の輸出促進に取り組んでいます。

【連携強化事例②】公益社団法人日本農業法人協会との包括的な連携

連携先：公益社団法人日本農業法人協会（25年8月業務連携に関する覚書締結）
1県1支援プログラムにおいて、多品目/産地間連携・共同輸出モデルの構築に向けて同会や千葉県農業法人協会、神奈川県農業法人協会、日本政策金融公庫千葉支店等との検討を踏まえ、アラブ首長国連邦向け農畜産物の共同輸出計画を始動しています。

【連携強化事例③】水産物・輸出 HACCP セミナー

連携先：一般社団法人大日本水産会（26年2月業務連携に関する覚書締結）
水産物の輸出にあたってはHACCPの取得を求められる場合が多いことから、大日本水産会との共催で水産品輸出に向けたHACCPセミナー開催を全国10都市で計画し、上半期（9月）までに1都市で開催しました。ともに全国レベルで輸出に関心ある水産事業者の掘り起こしを行い、大日本水産会の水産物流通促進や品質衛生管理のノウハウにより、支援事業者の裾野拡大を図っています。

【連携強化事例④】対EU・HACCP説明会における水産庁との連携

連携先：水産庁
水産加工施設の対EU・HACCP認定について水産庁も認定主体となったことを受け、水産庁とジェットロは全国6カ所で説明会を開催しました。水産庁からはEU・HACCP認定等輸出体制の抜本的強化について、ジェットロからは水産物輸出に向けたジェットロのサポートについて説明しました。

【連携強化事例⑤】Flowers Expo 2014

連携先：一般社団法人日本花普及センター
事前準備段階では、出品者説明会において日本花普及センターにロシア向け花き輸出の事例に通じた講師を派遣依頼しました。また、会期中は受付ブースのモニターで放映するため、フロリアード2012（オランダの花き展示会）にて受賞した日本産切り花の映像を提供してもらい、来場者に日本産切り花の魅力をアピールし、効果的な来場者誘致を行うことができました。

【連携強化事例⑥】株式会社農林漁業成長産業化支援機構(A-five)との包括的な連携

連携先：株式会社農林漁業成長産業化支援機構(A-five)（25年7月業務連携に関する覚書締結）
同機構が冷凍ブリフィレの輸出に取り組む事業者のデューデリジェンス（事前の調査・情報収集）を実施するにあたり、ジェットロが海外コーディネーターを活用して現地ニーズの有無や競合商品情報、現地で受け入れられるための改良・改善点等の情報を提供し、同機構からの出資が決定されました。輸出に取り組む事業者の裾野拡大のため、情報提供等を通じて案件化に協力しています。

【連携強化事例⑦】メキシコでの日本産冷凍水産品の直接輸入に対する支援での連携

連携先：在メキシコ日本国大使館
現地日系商社は、日本国政府機関がメキシコ当局の要求する書類を発行していないことから、日本産の冷凍水産品を米国経由でメキシコに輸入していました。ジェットロは大使館と連携してメキシコ政府担当（COFEPRIS）と必要手続について調整し、その結果、26年10月に日本産冷凍水産品のメキシコへ直接に輸入することが可能になりました。これにより、輸送コストの低下、二重関税の回避などでコストが安くなり、輸送期間も短縮できることから、日本産の冷凍水産品の普及・浸透に繋がることが期待されます。

2) 生活文化・サービス産業分野

【連携強化事例①】クールジャパン施策の活用を PR (コンテンツ分野)

連携先：特定非営利活動法人 映像産業振興機構(ジャパン・コンテンツ海外展開事務局(J-LOP 事務局))
 経済産業省等が推進するクールジャパン戦略の一環を担う J-LOP の取り組みに対し、国内セミナーにおける講師派遣、会場貸与、広報等の協力を行いました。また、中国や英国において日系企業向け説明会を設定し、クールジャパン戦略への理解と制度活用の促進を行いました。

【連携強化事例②】経済同友会と連携しカンボジアとのサービス分野での投資交流を促進(サービス分野)

連携先：公益社団法人 経済同友会
 25 年度にジャカルタで実施した経営者交流事業に引き続き、経済同友会と連携してプノンペンでの同事業実施と、カンボジア政府関係との意見交換を行いました。有力企業の経営者が多く所属する経済同友会と連携することにより、日本のサービス産業の優位性の発信が可能となり、同時に現地政府への直接の働きかけが実現しました。

【連携強化事例③】JNTO、自治体と連携し、日本の観光と産業を PR (アジア・キャラバン事業)

連携先：国際観光振興機構 (JNTO)、地方自治体
 アジア・キャラバン事業では、25 年度に引き続き、JNTO、自治体の海外事務所と連携した日本および各自治体の観光と産業の PR コーナーを商談会会場内に設置するなど、日本の観光と産業のプロモーションを行いました。

【連携強化事例④】JNTO、PROMIC 等と連携し、J-POP と観光を PR (コンテンツ分野、観光・クールジャパン分野)

連携先：国際観光振興機構 (JNTO)、一般財団法人音楽産業・文化振興財団 (PROMIC)、国際ドラマフェスティバル in TOKYO 実行委員会、一般社団法人日本民間放送連盟
 連携期間および観光庁共に、官民連携でクールジャパン・コンテンツとビジット・ジャパンを一体的に発信するためのプロモーション「JAPAN WEEKEND」をタイ・バンコクで初めて実施しました。

【連携強化事例⑤】クールジャパン機構と連携し、クールジャパン支援策を PR (クールジャパン分野)

連携先：クールジャパン機構
 クールジャパンビジネスセミナーを同機構と共催し、同機構やジェトロの支援策を関連企業に紹介しました。

【連携強化事例⑥】インベスト香港と連携し、香港外食ミッションを実施(サービス分野)

連携先：インベスト香港
 インベスト香港と共催のもと、香港外食産業ミッションを実施しました。参加企業の集客広報や香港企業の招へい、セミナー講師派遣の面で同機関の協力を得ました。

【連携強化事例⑦】中東協力センターと連携(共催)し、サウジアラビア・ビジネスセミナー及びサウジアラビア有力者招へい事業を実施(サービス分野)

連携先：中東協力センター

- ① サウジアラビア・ビジネスセミナー
 中東協力センターとの共催のもと、東京と大阪でサウジアラビア・ビジネスセミナー及び個別相談会を開催しました。同センターより、セミナーの広報および講師派遣、個別相談対応の協力を得ました。
- ② サウジアラビア有力者招へい事業
 中東協力センターとの共催のもと、東京と大阪でサウジアラビア有力者と日本のサービス関連企業との商談会を開催しました。同センターからは、商談会の日本企業募集のための広報に協力いただきました。

【連携強化事例⑧】自治体と協力・連携し、産業観光事業を実施（クールジャパン分野）

連携先：佐賀県、浜松市、京都市、茨城県
自治体と連携し、3月に各地で産業観光事業を実施しました。訪問先の紹介・アレンジ、知事・市長への表敬やイベント参加、セミナーの共催や講演・広報、商談会運営等の協力を得ました。

3) 機械・環境産業分野**【連携強化事例①】世界銀行との共催セミナー実施／機械・環境産業部**

世銀グループ幹部の訪日を機に世銀との共催セミナーを実施。世銀との関係強化のみならず、日本企業にあまり浸透していない世銀の民間企業向け施策・サービスを紹介することができました。

【連携強化事例②】環境・エネルギービジネス商談会・大阪／機械・環境産業部

大阪府及び商工団体等と連携し、各機関傘下の環境関連企業に広く事前周知する事により、前回（25年度実施）を上回る30社の参加を得ました。

【連携強化事例③】国内実施主体と海外実施主体間のMOU締結に貢献／機械・環境産業部

RIT事業にて実施している福島県とドイツ・NRW州経済エネルギー産業省との交流事業において、26年9月1日、医療機器産業並びに関連技術開発における連携に関する覚書（MOU）を締結しました。MOU本文に、「両者が連携して行う取組みの実現性を高めるため、互いの事業協力者を明示する。福島県においては“独立行政法人日本貿易振興機構（JETRO）”を事業協力者とする」と明記されました。

4) 展示事業**【連携強化事例①】在シンガポールカナダ大使館主催の企業交流会に公式招待（第6回シンガポール水エクスポ／展示事業部）**

カナダ大使館から企業交流会の招待があり、ジャパン・パビリオンからも複数の出品者が参加。カナダ・パビリオンの出展者と交流を深めることができました。

【連携強化事例②】中小企業基盤整備機構（以下、中小機構）との連携による出展支援（METALEX2014／展示事業部）

ジェトロの海外コーディネーター・専門家に加え中小機構のアドバイザーから、アドバイス・情報提供を行いました。また、商談が重なった時には、中小機構の通訳がサポートに入り円滑な商談ができました。

【連携強化事例③】日本のグッドデザイン賞をアピール（Hidden-Unveiling Japanese Design 日本のデザイン2014@シンガポール／展示事業部）

展示品の中で、グッドデザイン賞受賞作品には、公益財団法人日本デザイン振興会（JDP）の協力を受け、グッドデザイン賞に関する説明文を掲示し、それぞれの展示品の説明文にはグッドデザイン受賞作品の証であるGマークを付してPRしました。その結果、いくつかのGマーク商品は商談成果がありました。

【連携強化事例④】公益財団法人交流協会との共催での出展（台湾国際グリーン産業見本市（TIGIS）／展示事業部）

本展示会には、公益財団法人交流協会と共催で出展しました。交流協会には、ジェトロが作成したリーフレットの配布、ジャパンロゴの提供等、主に広報面での協力を依頼しました。

【連携強化事例⑤】日本政府観光局、中小企業基盤整備機構との連携（Ambiente2015／展示事業部）

ジャパン・パビリオン受付に、日本政府観光局と、同見本市に出展していた中小企業基盤整備機構ブースのパンフレットを配架しました。

【連携強化事例⑥】日本の新幹線技術をアピールするセミナーを開催（IETF 2015／展示事業部）

ジャパン・パビリオン内に150名収容可能なセミナースペースを設け、国土交通省との連携により、日本の高速鉄道に関するセミナーを併催しました。セミナーでは国土交通省副大臣からの挨拶に続いて出品者である東日本旅客鉄道株式会社（JR東日本）が安全を守る技術や運営ノウハウを紹介しました。また、現地で共同調査を進めるJICAが、インドでは新幹線方式が適しているとの内容で、出席したイ

インド鉄道担当閣外大臣、鉄道省次官等のインド政府要人およびインド企業関係者に対して日本の新幹線技術をアピールしました。

【連携強化事例⑦】日本真珠輸出組合と日本の真珠をPR（香港インターナショナル・ダイヤモンド・ジェム&パール・ショー2015/展示事業部）

日本真珠輸出組合と連携し、組合傘下企業 95 社出展を実現した（内、新規 6 社）。会期中はジェットロブースで組合資料の配布を行い、共に日本真珠の広報に努めた。

（2）新興国を中心とした市場開拓支援に向けた横断的取組み

1) 海外ビジネス情報提供－①海外市場調査

【連携強化事例①】MOU 締結先機関等への講師派遣および原稿寄稿等

MOU を締結した商工中金、日本商工会議所（日本青年会議所を含む）、日本政策金融公庫、地方銀行が開催するセミナーにおいて、講師派遣等の形で連携・協力しました。26 年度は、共催の講師派遣が 13 件（内訳：日本商工会議所 3 件、日本政策金融公庫 6 件、地方銀行 4 件）、MOU 締結先が主催の講師派遣が 38 件（内訳：日本商工会議所 6 件、日本政策金融公庫 16 件、地方銀行 16 件）、商工ジャーナル（商工中金経済研究所発行）寄稿 14 件を実施しました。その他 UNCTAD や WTO、経済産業省、JICA、国際金融情報センター（JCIF）、国際貿易投資研究所（ITI）とも共催にてセミナーを実施するなど、様々な機関と協力して情報発信に努めています。

【連携強化事例②】JICA 主催の研究会における委員就任

JICA が市場移行国を中心に設置している日本センターの運営につき諮問する「日本センター事業支援委員会」の委員にアジア大洋州課長が就任し、同センターの活動が現地日系企業の活動に資するように、日系企業活動実態調査の結果などをフィードバックしました。

【連携強化事例③】日本政策金融公庫総合研究所主催の研究会における委員就任

日本政策金融公庫総合研究所が主催する「海外から撤退した中小企業の実態に関する研究会」において、中国北アジア課職員が委員に就任し、6 月に「在中国日系企業の事業縮小、移転・撤退の傾向」をテーマにフィードバックを行いました。

2) 海外ビジネス情報提供－②貿易投資相談

【連携強化事例①】MOU を締結した日弁連との連携強化

24 年度に締結した MOU に基づき、海外展開に関する法的支援を必要とする中小企業に対し、日弁連の「中小企業海外展開支援弁護士紹介制度」を紹介しています。同サービスは日弁連の全国 5 カ所（東京、神奈川、愛知、大阪、福岡）の支部でのみ対応が可能だったサービスですが、26 年 3 月より新潟で、10 月より札幌で同サービスを受けることができるようになり、利便性が向上しました。

3) ジャパン・ブランド発信

【連携強化事例①】総務省、大使館、JICA などオールジャパン体制での実施（エクアドル ISDB-T ビジネスセミナー・展示会）

総務省、日本大使館、JICA と共にオールジャパン体制で本イベントを共催し、中南米諸国での更なる地デジ普及と関連企業のビジネス波及を図る良い機会となりました。

【連携強化事例②】業界団体とタイアップして LED 照明効果などを PR（第 19 回広州国際照明展）

日本照明工業会（JLMA）とともに展示会場にて日本の LED 照明を利用した景観の写真・説明パネルを展示した他、JNTO と連携し観光プロモーションも実施しました。

【連携強化事例③】ジェットロ事務所が無い地域における事業実施にあたり、在外公館や現地日本人商工部会と緊密に連携（第 38 回ダルエスサラーム国際商業祭「サバサバ」）

ジェットロ事務所が無い地域における展示会出展のため、事前の準備から当日の運営にいたるまで、在タンザニア日本国大使館、在タンザニア日本人商工部会と緊密に連携し、事業を実施しました。

【連携強化事例④】金融機関と連携して事業案内を送付（第17回中国（重慶）国際投資全球会）

重慶は、ジェトロの拠点がある上海から遠隔地にあるため、重慶等に進出している企業への効果的な案内が難しいため、在重慶の日系金融機関と連携して事業案内を行いました。

【連携強化事例⑤】情勢不安定な中、情報共有はじめ緊密に連携（バグダッド国際見本市）

治安情勢が不安定なイラクにおいて、出展準備から当日の運営まで在イラク日本国大使館、中東協力センター等と緊密に情報共有に努めるなど密接な連携のもとに、事業を実施しました。

4) 海外進出・在外日系企業支援**【連携強化事例①】**

全自治体のうち外国出願支援の受け付けを行っていない岡山県と千葉県において、ジェトロの外国出願支援事業を周知させるため、岡山産業振興財団、千葉県産業振興センターそれぞれが主催する「知財戦略セミナー」（岡山5月27日（火）、千葉6月20日（金））においてジェトロの担当者がジェトロの実施する同支援事業概要を説明しました。その結果、同2県からの申請は全体の1割以上を占め、連携効果を確認できました。また重複助成を避けるための確認は特許庁を介して行いますが、特許庁を介した確認が不可能である東京都、沖縄県に関してはジェトロが独自に採択情報の共有を行い、それぞれと連携をとっています。

【連携強化事例②】

ハノイ事務所は、ホーチミン事務所と連携の下、12月1日、ベトナム税関総局密輸防止局と水際取締りにおける知的財産権保護強化に向けて、協力同意書を締結しました。ベトナム国内の模倣品は国外からの流入が大半を占めますが、水際での取締りは実効性が未だ低く、差止めに至らないことが多いのが実態です。今般、ハノイ事務所とベトナム税関総局密輸防止局との本同意書の締結を通じて、①ベトナム税関は税関登録をしている日本企業（登録企業）に対して、差止めを申立てる判断に必要な疑義物品の写真やサンプルを提供し、②ジェトロは税関への未登録企業に対して、税関登録制度の周知及び利用の呼びかけを行うこととなります。

【連携強化事例③】

国際協力機構(JICA)の「ODAを活用した中小企業等の海外展開支援」で採択した企業や中小企業基盤整備機構の「F/S支援事業」を活用した企業に広くプラットフォーム事業（PF事業）を活用してもらうよう両機構に提案しました。両機構とも、PF事業の活用に深い関心を示しており、とりわけ中小機構は、F/S事業の主な対象国となるタイ、インドネシア、ベトナムを中心にPF事業の活用を検討しています。

【連携強化事例④】

2月1日～6日にドバイ税関、ドバイ警察関係者を日本へ招へいしました。近年、ドバイを経由して欧州・中東・アフリカなど多くの地域へ流入する模倣品が増加し、多くの日本企業が被害を受けています。2月2日に開催したドバイ模倣品対策セミナーでは、ジェトロが事務局を務める国際知的財産保護フォーラム（IIPPF）と首長国知財協会（EIPA）との間でMOUを締結し、知的財産権侵害対策や模倣品対策における意見交換やセミナーを開催する等、更なる知財保護協力体制の構築が約束されました。

【連携強化事例⑤】

1月から2月にかけて、ジェトロが招へいしたベトナム、ドバイ、ミャンマーの知財取締各機関関係者に対して、日本の税関施設の訪問・視察の機会を設けました。ベトナム、ドバイ、ミャンマーにおいては国外からの知的財産権侵害物品流入が問題視されており、我が国の税関が実施する知的財産権侵害物品取締の現状や取組みの紹介を通じ、関係国の模倣品対策強化を支援しました。

【連携強化事例⑥】

広州事務所は、立件・不立件が決定されず長く公安で差し止められている日本企業の模倣品被害案件情報を、公式に広東省公安庁に建議する取組みを25年6月より定期的の実施しています。この情報の提供は、広東省公安庁の組織的な対応を期待して行っているものです。今般、第4回知的財産保護官民合同訪中代表団（実務レベル・広東）派遣に際し、これまでに提供のあった事例の進捗を各企業に確認したところ、摘発の実施等具体的な進展が見られたものもあり本連携スキームの効果が確認できました。

(3) 対日投資促進**【連携強化事例①】 ATPF 会議の開催**

近年、貿易と投資の関係性が高まってきたことを受け、ATPF (Asia Trade Promotion Forum) 会議においても、対内直接投資促進について議論する投資ワーキンググループが設置されました。6月5日、佐賀にて行われた ATPF 作業部会では、第3回目の投資ワーキンググループが開催され、昨年を上回る19機関（昨年12機関）が参加しました。ジェトロから「投資案件共有スキーム」の開始、投資ワーキンググループの公式議題化が提案され、各国の貿易投資促進機関から承認を得ました。9月11日、12日に、モンゴル・ウランバートルにて、開催された ATPF CEO 会議（27回目）では、24加盟機関中19機関が参加し、投資が重要なテーマの1つに位置づけられました。議論の中で、「貿易振興と直接投資促進は密接な関係にある」という概念について全ての参加者の賛同を得ることができると共にジェトロから、「投資案件共有スキーム」への参加を呼びかけました。

(4) 調査・研究**1) 調査****【連携強化事例①】 トルコ・イスタンブールにおける「安全対策セミナー」開催**

26年8月に経済産業省新興国補助金事業の一環として、安全対策セミナー「中東・北アフリカ 最新情勢とビジネスリスク」をトルコ・イスタンブールで開催しましたが、毎年の中東協力センターが中東地域で開催し、多数の日本企業参加者を集めている「中東協力現地会議」の翌日に開催日をセットし、同センターからも案内を流してもらうことで、100名を超える参加者を集めました。

【連携強化事例②】 外務省との共催による「サヘル地域に関する日・アフリカ貿易投資フォーラム」の開催

26年10月に外務省との共催により、「サヘル地域に関する日・アフリカ貿易投資フォーラム」を開催しました。サヘル地域という、アフリカの中でも普段はあまり触れられない地域について、治安・安全対策に関する専門的な情報提供を、外務省のモーリタニアからの招へい者を講師とするなど、相互に連携することで実現させました。

2) 研究**【連携強化事例①】 千葉県との連携（千葉県知事の台湾へのトップセールスへの貢献）**

千葉県知事の台湾への観光客誘致等のトップセールスを前に、県庁職員に対して「台湾の基礎知識」について地域創生支援の立場から、研究者を講師として派遣し、解説しました。講演会には総合企画部国際課、商工労働部観光誘致課、農林水産部流通販売課等政策立案にかかわる幅広い部署から管理職を含め、54名の参加がありました。

【連携強化事例②】 北陸 AJEC（北陸環日本海経済交流促進協会）および福井県立大学との連携

25年度に北陸 AJEC（北陸環日本海経済交流促進協会）と共同で実施した連携研究「ASEAN 経済の動向と北陸企業の適応戦略」の報告書の披露を兼ね、北陸 AJEC および福井県立大学と共催で講演会「グローバル化時代の北陸地域・企業の進路と戦略～ASEAN とどう向き合っていくか～」を開催しました。参加者からは「製造業から非製造業まで幅広く専門の方々の話を聞くことができた」、「特に中国と ASEAN の対比のなかで考えることができ大変参考になった」等のポジティブなコメントを得るとともに、地域創生に寄与する取組みとして高い評価を得ました。

【連携強化事例③】 JICA から研修事業を受託

25年度に引き続き、リサイクル産業の育成に携わるアジア地域の行政官8人を対象とする研修事業（8月5日～9月5日）を JICA から受託し、アジア経済研究所研究員3名が協力しました。

【連携強化事例④】 「ジョコ・ウィドド新政権の下でインドネシアはどう変わるか」（11月12日（スラバヤ）セミナーを在スラバヤ日本国総領事館と共催

インドネシアのジョコ・ウィドド新大統領の就任にあわせ、新政権の特徴や経済政策の方向性等について最新の分析結果を報告することを目的として、スラバヤの日本国総領事館にて現地セミナーを開催しました。「新政権の位置するところ、目指すところが理解できた。新聞等のメディアでは、ここまで詳しい情報はなく、分かりやすかった」、「経済面から新政権の方向性を解説されていて、大変分かりやすかったです」との高い評価を得ました。

【連携強化事例⑤】東京外大、中国農業科学院経済・発展研究所との協定締結

東京外国語大学と研究活動、学術情報、研究人材などの分野での連携・協力協定を4月1日に締結しました。また、9月1日に中国農業科学院経済・発展研究所(IAED-CAAS)と研究協力に関する基本協定を締結しました。

【連携強化事例⑥】宇都宮大学との国際シンポジウム共催

エネルギー問題や、政治体制、増加する外国人労働者問題で注目を集める湾岸アラブ諸国における移民と統治をテーマとして、この分野の両機関の研究成果の蓄積を生かし、また、国内外の研究者を講師に国際シンポジウムを開催しました。参加者からは「GCC諸国の政治・経済構造の問題の所在を理解出来た」等のコメントとともに高い評価を得ました。

【連携強化事例⑦】九州経済調査会との講演会開催

今年10月の総選挙を控え、政治的にも転換点を迎えるブラジルについて、九州経済調査会、ジェトロ福岡と講演会を共催しました。

(5) 途上国のビジネス開発支援等**1) 途上国ビジネス開発支援****【連携強化事例①】自治体との連携**

ATPF 事務レベル会合を開催する際に、佐賀に招いたアジア各国の政府関係者に地元の魅力をPRするため、会合で饗する料理から訪問先に至るまで地元産品・観光資源を有効活用するよう県等と協力しました。県とは交流会を共催し、知事が出席するなど、トップ自ら連携姿勢を表されました。

【連携強化事例②】自治体、業界団体との連携

タイのランパーン陶磁器業界が来日した際に、岐阜の美濃陶磁器業界や愛知の常滑焼業界と協力して、企業訪問や交流会・意見交換会などを実施しました。常滑で開催した交流会には常滑市長も出席し、ランパーン業界と常滑業界との産業交流に期待する旨のコメントをされました。

【連携強化事例③】

ミャンマー農業関連セミナーを開催する際、農林水産省、日本農業機械工業会、日本農業機械化協会、日本食品機械工業会など農業および食品機械関連の業界団体にも広報協力を頂きました。150名を超える日本企業等に参加いただきました。

【連携強化事例④】

ダッカで Look East シンポジウムを開催する際、国際機関 東アジア・ASEAN 経済研究センター(ERIA)と共催で開催し、同機関から講演者を派遣して頂いた。カマル国家計画大臣、アハメド商業大臣、ラーマン経済担当首相顧問、他国会議員など約400名が参加する盛況なシンポジウムとなりました。

【連携強化事例⑤】BOP ビジネス支援関係機関との連携

経済産業省が所管する「BOP ビジネス支援センター」の事務局として、JICA や UNDP 等関係機関から BOP ビジネスの振興に資する情報を入手し、同センターのウェブサイト、メールマガジン配信を通じてビジネス関係者に分かりやすく提供しています。

【連携強化事例⑥】ミャンマー農業ミッション参加者募集に関する業界団体等との連携

2月にミャンマーに派遣しましたミッション参加者募集において、農林水産省、日本農業機械工業会、日本農業機械化協会、日本食品機械工業会など農業および食品機械関連の業界団体にも広報協力をいただき、全国から参加者が集まりました。また、現地で開催した交流会は日本ミャンマー協会から後援名義を頂きました。

【連携強化事例⑦】ラオスミッション受け入れ事業に関する業界団体等との連携

「東京インターナショナル・ギフト・ショー春」の開催にあわせ、2月4日(水)に中小機構の交流イベント「Rin crossing」を共催し、Rin crossing 参加メーカー、バイヤー、クリエイター、メディア関係

【テーマ別報告】

3. 他の支援機関との連携強化に向けた取組み

者および支援機関の方々約 60 名に参加いただきました。ミッション参加のハンディクラフト企業 8 社は、シルバーアクセサリーやシルク製品など、高品質な製品の数々を展示。積極的な意見交換も行われ、新たなコミュニケーションの機会が生まれました。

(6) 情報発信

【連携強化事例①】 J-messe

地方の中堅・中小企業に対して、海外展示会の情報発信を強化するために、43 の地方自治体(県・市)のウェブサイトにおいて J-messe へのリンクを掲載しました。また、農林水産・食品、工作機械、医療機器、デザイン、ファッション、コンテンツ等 8 つの業種について主要な展示会リストを作成し、J-messe に公開しました。

4. 震災復興支援を通じた代表的な定性的指標の実現例

(1) 産業別海外展開における取組み

1) 農林水産・食品分野

【実現事例①】ジェトロサービスを効果的に活用することで短期間で高い成果を創出（Summer Fancy Food Show）

若桃甘露煮の加工・販売を行う A 社は、25 年 3 月にロンドン、5 月に香港、10 月にドイツ、26 年 6 月に米国と積極的に海外見本市（ジェトロが主催するジャパンパビリオン）に出展し、また、震災復興支援の対象事業者として、無料のアシスタントサービスを活用しました。ジェトロは、同社含め出展各社に事前に確度の高いバイヤーとの商談をアレンジしました。無保存料・無着色の同商品は、みずみずしい食感と、種まで食べられる（特許取得製法）商品特性が新しいとバイヤーに評価され、米国見本市初出展ながら、レストラン等向けに 292 件の商談を行い 65 件の成約（見込み含む）を得ることに成功しました。また、これまでのジェトロの支援等で、同社は英国、ドイツ、スペイン等 EU への輸出実績があるほか、本見本市出展にあたり、事前に米国のディストリビューターを確保していたことも一因と考えられます。

2) 生活文化サービス産業分野

【実現事例①】イギリス有名ブランドから商品開発の提案（海外バイヤー招へい事業（デザイン分野））

A 社はグリーティングカードの企画・生産・販売を行う会社であり、日本人アーティストによるグリーティングカードを北米などに販売しています。アドバイスにもとづき、価格表の作成など入念に商談準備を行って商談会に臨んだ結果、イギリスの有名ブランドからオリジナル商品の商品開発の引き合いを受け、欧州への販路拡大のきっかけを得ました。有名ブランドからの引き合いは地元メディアにも取り上げられるほど注目を集めました。同社からは「有名ブランドとの貴重な商談の機会をいただき、欧州で展開を行う上で必要なカードのデザインやサイズについて話を聞くことができた」とコメントをいただきました。同社は具体的な成果に結び付けるべく、今後の欧州市場における海外販路開拓にも意欲を見せています。

【実現事例②】シンガポール売り込みで初の成約（Hidden-Unveiling Japanese Design 日本のデザイン 2014@シンガポール）

東日本大震災の津波によって大きな被害を受けたエリアにおいて、住宅等の復旧・復興のために自由に使える公共的な施設としてスタートした A 社は、輸出経験はあったものの、シンガポールでの出展は初めてでした。今回はユーザーの発想次第で自由な使い道ができるツールを出展し、ビジネスデーではジェトロのアポイント取得により 15 件の商談を行い、そのうち 5 件が成約となりました。他にも複数の商談が進行中です。

【実現事例③】継続した出展を通じバイヤーからの信頼度を高める（Music China 2014）

A 社は、サクソフォンマウスピースおよびアクセサリを出品しました。経営者自ら製作した金型から製造する天然ゴム製マウスピースを売りに、3 年継続して出展したことで、バイヤーからの信頼度を上げることができました。結果、中国だけでなく欧米・東南アジアのバイヤーとの商談があったほか、ディストリビューターを見つけることに成功し、同社のビジネス成果は商談件数 6 件、成約件数（見込含）4 件となりました。

【実現事例④】アメリカからヨーロッパへ、ジェトロの支援を活用（Ambiente2015/展示事業部）

米国の展示会に出展経験のある A 社は、米国で多くの引き合いを得た感触から、ヨーロッパ進出にも可能性を感じ、今回は立体加工を施したポップなデザインのメモパッドを出品しました。結果、ヨーロッパのみならず、米国の有名小売店バイヤーもブースに来場し、ビジネス成果は商談件数 68 件、成約件数（見込含）14 件となりました。同社担当者からは「今後も継続して出展していきたい。」とのコメントをいただきました。

【実現事例⑤】福島県の生産者のこだわりと製品の魅力を香港有力媒体で配信（メディア招へい）

香港より大手メディア 2 社（雑誌発行部数 計約 36 万部）を福島県に招へいし、農産物・加工食品の生産現場を訪問しました。食の安全に対する同県生産者の世界最高基準の取り組みとこだわりを紹介し、福島県産品の魅力に関する理解促進を図った結果、取材内容は両社の発行媒体を通じて香港で複数回掲

載されました。記事掲載後、別のメディアも取材に訪れ「記事を読んで感動し、福島に是非来たかった」とのコメントをいただきました。

3) 機械・環境産業分野

【実現事例①】東南アジアでの販売網構築、輸出に向け交渉を継続（Medical Fair Asia2014／機械・環境産業部）

リハビリ用物理療法機器を扱う A 社は、東南アジア広域に代理店候補先を探すことを目的に出展し、シンガポールのみならず、インドネシア、ベトナム等の周辺諸国の代理店候補企業とも多数の商談を行いました。インドネシアの代理店との商談においては約 500 万円の成約額を見込んでおり、今後、正式な契約締結に向けて商談を継続しています。

【実現事例②】ASEANでの販路開拓を狙い商談を継続（Medical Fair Asia2014／機械・環境産業部）

医療機器メーカー A 社は、同社の血管クリップ、マイクロ針付縫合糸に関心を示した ASEAN 諸国（シンガポール、マレーシア、ベトナム、ミャンマー等）の来場バイヤーとの間で取引開始に向けた商談を継続しています。

【実現事例③】前回の出展経験を活かし成約へ（MEDICA2014 / 展示事業部）

涙の分泌機能を検査する機器を製造する A 社は、昨年に引き続き、本展示会へは 2 回目の出展でした。昨年、自治体の傘下として出展していた同社ですが、今年は単独でジャパン・パビリオンに出展し、商談 104 件、成約（見込含む）4 件のビジネス成果をあげました。「ヨーロッパでのビジネス確立を視野に CE マークを取得し、今年はビジネスに結びつく出展を心がけてきた。会期中、バイヤーからは品質に関する疑問は全くなく、日本品質に対する信頼を実感。ジャパン・パビリオンで出展できたお陰と思う」とのコメントをいただきました。

【実現事例④】他国類似商品との違いをアピールした被災企業（METALEX2014 / 展示事業部）

爪つきジャッキ国内シェア 70%を有する A 社は、震災復興支援を活用して出展に至りました。同社製品は類似製品の台湾製や中国製と比べ高耐久性であり、ウレタン車輪を採用し床面へのダメージが少ないなど高品質のジャパン・ブランド製品である一方で、製造を内製化することでコストを抑え低価格を実現しているのが特長です。会期中は、商談件数 78 件、成約見込み 17 件の成果を達成し、「ジェットロ・パビリオンの中で出展することでブランド力が PR できた」と語りました。

【実現事例⑤】インド進出に弾み（IETF 2015 / 展示事業部）

A 社は 23 年の IETF ジャパン・パビリオン出展に続いて 2 度目の出展となりました。同社ブースは会期を通して盛況となり、会期中の成果は商談件数 93 件、焼却装置を中心に成約見込みは 3 件の成果を創出しました。同社担当者からは「インドでの自社製品への関心の高さがよく分かった。日本から製品を輸出した場合、価格面で不利になるため、インド現地企業からは技術提携によりインドでの生産を行うことを提案してくるケースが多く、このような企業と今後メールで話し合いを重ねていきたい。この見本市はインド進出において大変役に立った」とのコメントがありました。

（2）海外ビジネス情報提供を通じた取組み

東日本大震災からの復興支援として、被災地を始めとする中小企業事業者の活動支援を目的に、26 年度は計 325 件に割引等を適応させました。

【参考】26 年度第 3 四半期割引実績

1) 海外ミニ調査サービス・ビジネスアポイントメント取得サービス：	5 件(福島 4、東京 1) 割引率 (100%)
2) ジェトロメンバーズ等：	JM：会費等 140 件（青森 7、岩手 12、福島 27、宮城 47、その他 47） 割引率 (100%) 中国経済情報研究会：5 件（青森 1、福島 2、その他 2）割引率 (100%) 農水産情報研究会：10 件（青森 2、宮城 3、福島 1、その他 4）割引率 (100%) 貿易実務講座・少人数制ワークショップ受講料：5 件 割引率 (100%)
3) オンライン講座：	160 件（岩手 4、福島 33、宮城 69、その他 54）割引率 (100%)

(3) 対日投資促進を通じた取組み

「緊急災害対策のための貿易投資相談窓口」(ジェトロビジネスホットライン)での相談対応
東日本大震災による物流・調達などの影響で、海外とのビジネスにトラブルが発生した場合の対応などについて、国内外企業の相談に英語で応じる「緊急災害対策のための貿易投資相談窓口(ジェトロビジネスホットライン)」を設けています。22年度以降、30件のご相談に応じています。

【資料編】

【1】輸出促進

1. 平成26年度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の主な実績）

(1) 展示会・商談会

*役立ち度：4段階中上位2つの評価を得た割合

1) 農林水産・食品分野

a) 展示会 (25件)

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
Food & Hotel Asia 2014	4/8-11	シンガポール	43社 3団体	商談件数：4,029件 成約件数：584件	97.8%
Feira APAS	5/5-8	ブラジル サンパウロ	7社	商談件数：674件 成約件数：53件	100% ※来場者回答
Seafood Expo Global2014	5/6-8	ベルギー ブリュッセル	7社	商談件数：668件 成約件数：101件	100%
Thaifex 2014	5/21-23	タイ バンコク	46社 8団体	商談件数：2,410件 成約件数：328件	100%
SIAL ASEAN 2014	6/11-13	フィリピン マニラ	18社	商談件数：1,128件 成約件数：267件	98.7% ※来場者回答
Food Taipei 2014	6/25-28	台北	79社 11団体	商談件数：4,018件 成約件数：666件	97.7%
Summer Fancy Food Show 2014	6/29-7/1	米国 ニューヨーク	9社	商談件数：1,010件 成約件数：173件	100%
Food Expo 2014	8/14-16	香港	120社 29団体	商談件数：5,744件 成約件数：813件	97.3%
Specialty & Fine Food Fair 2014	9/7-9	英国 ロンドン	13社	商談件数：679件 成約件数：149件	97.7% ※来場者回答
Flowers Expo 2014	9/17-19	ロシア モスクワ	5社 1団体	商談件数：275件 成約件数：50件	100%
PIR 2014	9/23-26	ロシア モスクワ	7社	商談件数：429件 成約件数：96件	100%
SIAL 2014	10/19-23	フランス パリ	50社 12団体	商談件数：5,837件 成約件数：613件	100%
China Fisheries & Seafood Expo 2014	11/5-7	中国 青島	8社	商談件数：697件 成約件数：94件	100%
Hong Kong International Wine & Spirits Fair 2014	11/6-8	香港	40社 2団体	商談件数：3,926件 成約件数：159件	94.6%
FHC China	11/12-14	中国・上海	21社 1団体	商談件数：3,723件 成約件数：461件	92.7%
Winter Fancy Food Show 2015	1/11-13	米国・サンフランシスコ	38社 4団体	商談件数：2,521件 成約件数：327件	97.6%
Sirha 2015	1/24-28	フランス・リヨン	18社 3団体	商談件数：3,226件 成約件数：842件	100%
Gulfood 2015	2/8-12	UAE・ドバイ	19社 5団体	商談件数：2,813件 成約件数：453件	100%
BIOFACH 2015	2/11-14	ドイツ・ニュルンベルク	10社	商談件数：788件 成約件数：180件	100%
Kyung Hyang Housing Fair 2015	2/26-3/2	韓国・高揚市	16社 3団体	商談件数：1,189件 成約件数：663件	100%
香港インターナショナル・ダイヤモンド・ジェム&パール・ショー2015	3/2-3/6	香港	5社・1団体	商談件数：12,250件 成約件数：8,420件	96.0%
AAHAR 2015 (Aahar International Food & Hospitality Fair)	3/10-14	インド・ニューデリー	8社 1団体	商談件数：949件 成約件数：214件	100%
Seafood Expo North America 2015	3/15-17	米国・ボストン	10社	商談件数：642件 成約件数：174件	100%
Expo ANTAD 2015	3/18-20	メキシコ・ハリスコ	6社 3団体	商談件数：314件 成約件数：70件	100%
ロサンゼルス・マーケティング拠点事業	9/1-3/31	2014/9/1 2015/3/31	28社 1団体	—	72.4%

【資料編】

[1]輸出促進

1. 平成 26 年度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の主な実績）

b) 海外商談会（21 件）

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
メキシコ牛肉セミナー&商談会	5/28	メキシコ メキシコシティ	1 社	商談件数：7 件 成約件数：1 件	100%
シカゴ日本酒等商談会	6/10	米国 シカゴ	10 社 1 団体	商談件数：291 件 成約件数：105 件	100%
日本産農水産物・食品輸出商談会 in ドイツ	7/3	ドイツ デュッセルドルフ	3 社	商談件数：63 件 成約件数：18 件	100%
日本産農水産物・食品輸出商談会 in フランス	7/7	フランス パリ	3 社	商談件数：47 件 成約件数：15 件	100%
日本産農水産物・食品輸出商談会 in ホーチミン	7/30-31	ベトナム ホーチミン	10 社	商談件数：121 件 成約件数：15 件	100%
日本産農水産物・食品輸出商談会 in マレーシア	9/10-11	マレーシア クアラルンプール	18 社 3 団体	商談件数：200 件 成約件数：64 件	100%
日本産農水産物・食品輸出商談会 in シカゴ	9/17	米国 シカゴ	8 社 1 団体	商談件数：315 件 成約件数：81 件	100%
日本産農水産物・食品輸出商談会 in ドバイ	9/28-30	UAE ドバイ	4 社 1 団体	商談件数：52 件 成約件数：34 件	100%
日本産農水産物・食品輸出商談会 in バンコク	10/15-16	タイ バンコク	23 社 2 団体	商談件数：289 件 成約件数：181 件	100%
日本産農水産物・食品輸出商談会 in ブリュッセル	11/10	ベルギー ブリュッセル	5 社	商談件数：27 件 成約件数：10 件	80%
本格焼酎・泡盛輸出商談会 in バンコク	12/3	タイ バンコク	8 社	商談件数：54 件 成約件数：14 件	100%
日本酒輸出商談会 in ニューヨーク	2/16-17	米国 ニューヨーク	16 社	商談件数：269 件 成約件数：82 件	93.8%
牛肉セミナー&商談会 in インドネシア	1/20	インドネシア ジャカルタ	1 団体	商談件数：57 件 成約件数：25 件	100%
日本産農水産物・食品輸出商談会 in シンガポール	1/28-29	シンガポール	14 社 1 団体	商談件数：173 件 成約件数：84 件	100%
日本産農水産物・食品輸出商談会 in 香港	2/4-5	香港	31 社 2 団体	商談件数：429 件 成約件数：357 件	97%
日本食セミナー&商談会 in ミラノ	2/11	イタリア ミラノ	3 団体	商談件数：24 件 成約件数：7 件	100%
日本酒セミナー&商談会 in ロンドン	3/5	英国 ロンドン	3 社 5 団体	商談件数：75 件 成約件数：10 件	75%
日本食セミナー&商談会 in イスタンブール	3/17-19	トルコ イスタンブール	8 社 1 団体	商談件数：124 件 成約件数：77 件	100%
BtoB 商談会 in シンガポール	2/5	シンガポール	20 社 1 団体	商談件数：41 件 成約件数：6 件	—
熊本・バンコク商談	2/23	タイ バンコク	1 団体	商談件数：5 件 成約件数：1 件	100%
九州産農水産物・食品輸出商談会 in シンガポール	3/11-12	シンガポール	16 社 11 団体	商談件数：343 件 成約件数：136 件	100%

2) デザイン分野（17 件）

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
アジア・キャラバン 上海商談会	6/25-26	中国 上海	40 社	商談件数：920 件 成約件数：125 件	92.5%
NY NOW 2014 夏展	8/17-20	米国 ニューヨーク	23 社	商談件数：1,876 件 成約件数：806 件	100%
アジア・キャラバン 北京商談会	7/30-31	中国 北京	36 社	商談件数：1,232 件 成約件数：112 件	97.2%
アジア・キャラバン 台北商談会	9/16-17	台北	41 社・1 団体 (12 社)	商談件数：1,143 件 成約件数：199 件	95.2%
アセアン・キャラバン シンガポール展示・商談会 (BEX Asia 2014)	9/1-3	シンガポール	20 社	商談件数：1,019 件 成約件数：95 件	100%
Hidden-Unveiling Japanese Design 日本のデザイン 2014@シンガポール	10/4-10/23	シンガポール	39 社・1 団体	商談件数：293 件 成約件数：125 件	98.5%

1. 平成26年度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の主な実績）

Music China 2014	10/8-10/11	中国 上海	7社・1団体	商談件数：994件 成約件数：287件	87.5%
アジア・キャラバン 成都商談会	10/28	中国 成都	27社	商談件数：568件 成約件数：44件	92.6%
香港国際ナショナルワイン&スピリッツフェア 2014	11/6-8	中国 香港	7社	商談件数：59件 成約件数：24件	100%
アジア・キャラバン 香港商談会（コスモプロフ・アジア）	11/12-14	中国 香港	14社	商談件数：1,097件 成約件数：147件	100%
アジア・キャラバン 深セン商談会	12/9-10	中国 深セン	32社	商談件数：1,202件 成約件数：115件	96.9%
アセアン・キャラバン タイ展示・商談会	10/19-23	タイ バンコク	34社	商談件数：1,033件 成約件数：114件	85.3%
アセアン・キャラバン ハノイ商談会	11/25	ベトナム ハノイ	31社	商談件数：285件 成約件数：61件	96.9%
アセアン・キャラバン ホーチミン商談会	11/27	ベトナム ホーチミン	32社	商談件数：246件 成約件数：60件	
メゾン・エ・オブジェ 2015 1月展	1/23-27	フランス パリ	37社・2団体	商談件数：3,601件 成約件数：890件	100%
Ambiente 2015	2/13-2/17	ドイツ フランクフルト	10社・1団体	商談件数：625件 成約件数：168件	100%
シカゴ・ホーム&ハウスウェアショー2015	3/7-10	米国 シカゴ	17社	商談件数：1,333件 成約件数：189件	100%

3) ファッション分野 (5件)

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
Who's Next7月展	7/4-7	フランス パリ	18社	商談件数：224件 成約件数：102件	83.3%
ジャパン・パピリオン at ミラノ・ユニカ	9/9-11	イタリア ミラノ	11社・4団体 (16社)	商談件数：1,719件 成約件数：177件	100%
ミラノ・ユニカ/ジャパン・パピリオン (The Japan Observatory at Milano Unica 2016 S/S)	2/4-6	イタリア ミラノ	14社・4団体 (20社)	商談件数：1,617件 成約件数：149件	88.9%
パリにおけるアパレル展示会 (Paris sur Mode/Premiere Classe 3月展)	3/6-9	フランス パリ	13社	商談件数：393件 成約件数：188件	100%
パリにおけるアパレル展示会 (Tranoi Femme 3月 展)	3/6-9	フランス パリ	18社	商談件数：571件 成約件数：296件	94.4%

4) コンテンツ分野 (5件)

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
カンヌ・フィルムマーケット 2014	5/14-23	フランス カンヌ	8社	商談件数：310件 成約件数：81件	100%
アメリカン・フィルム・マーケット (AFM) 2013	11/6-13	米国 サンタモニカ	9社	商談件数：270件 成約件数：41件	100%
音楽連携事業 (JAPAN WEEKEND)	2/1-4	タイ バンコク	7社	商談件数：63件 成約件数：3件	100%
Game Connection America	3/17-19	米国 サンフランシスコ	11社	商談件数：445件 成約件数：20件	100%
香港フィルマート 2015	3/24-27	香港	16社	商談件数：361件 成約件数：59件	100%

5) サービス分野 (1件)

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
国際ナショナル・フランチャイズ・エキスポ 2014	6/19-21	米国 ニューヨーク	4	商談件数：314件 成約件数：1件	100%

6) 一般機械・部品分野 (7件)

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
WIN Metal Working 2014	6/5-6/8	トルコ イスタンブール	7社	商談件数：251件 成約件数：26件	100%

【資料編】

[1]輸出促進

1. 平成 26 年度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の主な実績）

MTA ベトナム 2014	7/8-7/11	ベトナム ホーチミン	23 社	商談件数 :1,471 件 成約件数 :126 件	100%
CIMIF2014	8/15-8/18	カンボジア プノンペン	8 社	商談件数 :297 件 成約件数 :46 件	100%
METALEX2014	11/19-11/22	タイ バンコク	18 社	商談件数 :2,207 件 成約件数 :308 件	100%
Manufacturing Indoneisa2014	2014/12/3-1 2/6	インドネシア ジャカルタ	33 社	商談件数 :1,747 件 成約件数 :137 件	100%
IMTEX2015	2015/1/22-1 /28	インド バンガロール	7 社	商談件数 :497 件 成約件数 :169 件	100%
IETF2015	2/26-2/28	インド ニューデリー	42 社・3 団体	商談件数 :5,334 件 成約件数 :707 件	100%

7) ライフサイエンス分野 (8 件)

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数 (見込含む)	役立ち度*
第 70 階中国国際医療機器博覧会 (CMEF2014)	4/17-4/20	中国深セン	14 社	商談件数 :3,312 件 成約件数 :286 件	100%
BIO International Convention	6/24- 6/26	米国 サンディエゴ	19 社	商談件数 :481 件 成約件数 :42 件	94.7%
Medical Fair Asia 2014	9/9- 9/11	シンガポール	11 社	商談件数 :589 件 成約件数 :49 件	100%
BIO Europe	11/3- 11/5	ドイツ フランクフルト	10 社	商談件数 :253 件 成約件数 :23 件	100%
MEDICA2014	11/12-11/15	ドイツ デュッセルドルフ	22 社	商談件数 :1,993 件 成約件数 :196 件	100%
RSNA	11/30- 12/4	米国 シカゴ	7 社	商談件数 :256 件 成約件数 :56 件	100%
Arab Health 2015	1/26- 1/29	UAE ドバイ	14 社	商談件数 :2,127 件 成約件数 :100 件	100%
MD&M WEST 2015	2/10- 2/12	米国 アナハイム	13 社	商談件数 :820 件 成約件数 :69 件	100%

8) 環境・エネルギー分野 (10 件)

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数 (見込含む)	役立ち度*
IFAT2014	5/5- 5/9	ドイツ ミュンヘン	10 社	商談件数 :775 件 成約件数 :61 件	100%
第 6 回シンガポール国際水週間・水エキスポ	6/2-6/4	シンガポール	19 社・8 団体	商談件数 :2,456 件 成約件数 :161 件	100%
Entech Pollutec Asia2014	6/4- 6/7	タイ バンコク	14 社 1 団体	商談件数 :876 件 成約件数 :94 件	100%
Weftec	9/29- 10/1	米国 シカゴ	7 社	商談件数 :329 件 成約件数 :60 件	100%
台湾国際グリーン産業見本市 (TIGIS)	10/6-10/9	台北	3 社	商談件数 :93 件 成約件数 :12 件	100%
Greenbuild2014	10/22- 10/23	米国 ニューオーリンズ	2 社	商談件数 :175 件 成約件数 :15 件	100%
EcoExpo2014	10/29- 11/1	香港	9 社	商談件数 :628 件 成約件数 :81 件	100%
Viet Water	11/11- 11/14	ベトナム ホーチミン	29 社	商談件数 :1,835 件 成約件数 :90 件	96.6%
Pollutec	12/2- 12/5	フランス リヨン	7 社	商談件数 :375 件 成約件数 :77 件	100%
Power Gen	12/9- 12/11	米国 オランダ	3 社	商談件数 :84 件 成約件数 :19 件	100%

(2) 海外販路開拓ミッション派遣事業

1) 農林水産・食品分野 (7件)

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数 (見込含む)	役立ち度*
香港国際ナショナル・ティー・フェア 2014	8/15-16	香港	8社 1団体	商談件数：121件 成約件数：8件	100%
中部農水産物・食品輸出商談会 in バンコク	9/8	タイ、バンコク	11社 3団体	商談件数：95件 成約件数：16件	92.9%
本格焼酎・泡盛輸出商談会 in 上海	9/14-15	中国、上海	8社	商談件数：88件 成約件数：43件	100%
北海道食品商談会 in バンコク	2/6	バンコク	14社	商談件数：106件 成約件数：22件	100%
北海道食品商談会 in マレーシア	2/4	クアラルンプール	14社	商談件数：114件 成約件数：29件	100%
瀬戸内食品輸出商談会 in タイ	2/23-24	バンコク	14社 2団体	商談件数：173件 成約件数：77件	100%
鹿児島米国ミッション	3/20-25	米国	8社	商談件数：37件 成約件数：13件	100%

2) サービス分野 (3件)

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数 (見込含む)	役立ち度*
ベトナム (ハノイ・ホーチミン) サービス産業海外進出支援ミッション	12/15-19	ベトナム ハノイ・ホーチミン	19名 (17社)	商談件数：348件	100%
香港外食産業海外進出支援ミッション	1/28-30	香港	11名 (9社)	商談件数：47件	100%
北米西海岸 (サンフランシスコ・ロサンゼルス) サービス産業海外進出支援ミッション	1/29-2/3	米国・サンフランシスコ、 ロサンゼルス	14名 (11社)	—	100%

3) 一般機械・部品分野 (2件)

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数 (見込含む)	役立ち度*
中国・防災減災ミッション	10/23- 10/25	中国・成都	1名 (1社・1団体)	商談件数：12件 成約件数：4件	100%
Aeromart Toulouse 2014	12/2-12/ 5	フランス・トゥールーズ*	7名 (7社)	商談件数：87件 成約件数：14件	100%

4) ライフサイエンス分野 (1件)

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数 (見込含む)	役立ち度*
北イラク (エルビル) 医療機器ミッション	5/24	イラク・エルビル	9名 (9社)	—	100%

5) 環境分野 (4件)

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数 (見込含む)	役立ち度*
ルーマニア水分野商談視察ミッション	5/11-5/14	ルーマニア・ブカレスト	6名 (6社)	商談件数：99件 成約件数：2件	100%
中東ミッション	9/20-23	ドバイ、アブダビ、シャ ルジャ	3名 (3社)	—	100%
南アミッション	11/8-14	ヨハネスブルグ、ダーバ ン、ケープタウン	9名 (9社)	—	100%
中部地域の環境エネルギー関連企業ベ トナム商談ミッション	11/9-11/13	ベトナム・ホーチン	8名 (8社)	商談件数：61件 成約件数：10件	100%

6) インフラ・プラント分野 (3件)

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数 (見込含む)	役立ち度*
ペンシルバニアシェールガスミッション	9/25-26	米国・ペンシルバニア州	24名 (24社)	—	100%
カナダ西部シェールガスミッション	10/21-24	カナダ・プリティッシュ	31名	—	100%

【資料編】

【1】輸出促進

1. 平成 26 年度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の主な実績）

		コロンビア州	(31 社)		
ミャンマー・インフラミッション	1/27-30	ミャンマー ヤンゴン・ダウエー	36 名 (36 社)	—	100%

(3) バイヤー招へい事業

1) 農林水産・食品分野 (53 件)

商談会名称	実施場所	実施時期	招へいバイヤー		参加 企業数	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
			企業数	人数			
食品輸出商談会 in 富山	富山県 富山市	6/13	5	5	22 社	商談件数：40 件 成約件数：15 件	100%
食品輸出商談会 in 山形	山形県 山形市	6/16	5	5	16 社	商談件数：45 件 成約件数：16 件	100%
食品輸出商談会 in 旭川	北海道 旭川市	7/15	6	6	18 社 2 団体	商談件数：44 件 成約件数：16 件	90%
食品輸出商談会 in 帯広	北海道 帯広市	7/18	6	6	16 社 2 団体	商談件数：47 件 成約件数：13 件	88.9%
食品輸出商談会 in 福井	福井県 福井市	7/28	6	6	25 社	商談件数：48 件 成約件数：16 件	100%
食品輸出商談会 in 広島	広島県 広島市	8/1	6	6	18 社	商談件数：42 件 成約件数：22 件	100%
アグリフード EXPO/シーフードショー商談会 (マッチング型)	東京都	8/20-21	27	30	114 社 7 団体	商談件数：259 件 成約件数：118 件	97.5%
アグリフード EXPO/シーフードショー商談会 (視察型)	東京都	8/21	27	30	82 社	商談件数：89 件 成約件数：55 件	—
食品輸出商談会 in 千葉	千葉県 千葉市	8/22	2	2	12 社	商談件数：15 件 成約件数：3 件	100%
食品輸出商談会 in 青森	青森県 八戸市	8/23	7	7	12 社	商談件数：49 件 成約件数：16 件	91.7%
食品輸出商談会 in 岡山	岡山県 岡山市	8/25	5	6	20 社 2 団体	商談件数：48 件 成約件数：11 件	100%
食品輸出商談会 in 山梨	山梨県 山梨市	8/25	5	7	21 社 1 団体	商談件数：40 件 成約件数：10 件	95.5%
食品輸出商談会 in 仙台	宮城県 仙台市	8/25	7	7	21 社 2 団体	商談件数：57 件 成約件数：19 件	100%
食品輸出商談会 in 和歌山	和歌山県 和歌山市	8/26	4	4	24 社 2 団体	商談件数：32 件 成約件数：18 件	100%
食品輸出商談会 in 福島	福島県 郡山市	9/18	2	2	16 社	商談件数：16 件 成約件数：5 件	100%
食品輸出商談会 in 福島 (視察型)	福島県 郡山市	9/18	2	2	8 社	商談件数：8 件 成約件数：8 件	—
食品輸出商談会 in 根室	北海道 根室市	9/25	3	4	9 社	商談件数：21 件 成約件数：9 件	100%
食品輸出商談会 in 長崎	長崎県 長崎市	9/30	4	5	9 社 1 団体	商談件数：28 件 成約件数：0 件	100%
食品輸出商談会 in 大分	大分県 大分市	10/8	6	6	17 社	商談件数：48 件 成約件数：38 件	100%
食品輸出商談会 in 秋田	秋田県 秋田市	10/10	6	6	14 社	商談件数：42 件 成約件数：29 件	100%
食品輸出商談会 in 高知	高知県 高知市	10/14	5	5	16 社	商談件数：40 件 成約件数：28 件	100%
食品輸出商談会 in 長野	長野県 長野市	10/17	5	5	22 社	商談件数：35 件 成約件数：13 件	100%
インドネシア向け菓子類輸出商談会 in 東京	東京都	10/22	3	3	12 社	商談件数：22 件 成約件数：11 件	100%
食品輸出商談会 in 静岡	静岡県 菊川市	11/6-7	4	4	33 社	商談件数：56 件 成約件数：23 件	100%
食品輸出商談会 in 鹿児島	鹿児島県 鹿児島市	11/10	4	4	16 社	商談件数：32 件 成約件数：11 件	100%
食品輸出商談会 in 札幌	北海道 札幌市	11/13	8	8	41 社	商談件数：85 件 成約件数：43 件	100%
食品輸出商談会 in 札幌 (視察型)	北海道 札幌市	11/13	5	5	24 社	商談件数：24 件 成約件数：11 件	—
食品輸出商談会 in 小樽	北海道 小樽市	11/14	8	8	12 社	商談件数：35 件 成約件数：5 件	100%
食品輸出商談会 in 函館	北海道 函館市	11/17	8	8	15 社	商談件数：49 件 成約件数：14 件	100%

1. 平成26年度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の主な実績）

食品輸出商談会 in 香川	香川県 高松市	11/18-19	3	3	16社	商談件数：48件 成約件数：19件	100%
食品輸出商談会 in 下関	山口県 下関市	11/21	13	13	34社	商談件数：89件 成約件数：25件	100%
食品輸出商談会 in 九州（福岡）	福岡県 福岡市	11/25	14	14	42社	商談件数：102件 成約件数：21件	100%
食品輸出商談会 in 沖縄	沖縄県 宜野湾市	11/27-28	12	12	63社	商談件数：157件 成約件数：52件	93.5%
食品輸出商談会 in 沖縄（視察型）	沖縄県 宜野湾市	11/27-28	12	12	53社	商談件数：70件 成約件数：41件	—
木材輸出商談会 in 宮崎	宮崎県 宮崎市	12/10	6	3	10社	商談件数：41件 成約件数：5件	90%
木材輸出商談会 in 熊本	熊本県 熊本市	12/11	6	3	9社	商談件数：48件 成約件数：8件	77.8%
木材輸出商談会 in 大分	大分県 大分市	12/12	6	3	15社	商談件数：41件 成約件数：6件	85.7%
食品輸出商談会 in 岐阜	岐阜市	2/2	5	5	20社	商談件数：45件 成約件数：18件	95%
食品輸出商談会 in 兵庫	姫路市	2/5	5	5	17社	商談件数：39件 成約件数：11件	100%
食品輸出商談会 in 大阪	大阪市	2/19-20	16	17	89社 5団体	商談件数：187件 成約件数：123件	97.9%
食品輸出商談会 in 大阪（視察型）	大阪市	2/20	16	17	60社	商談件数：65件 成約件数：51件	—
食品輸出商談会 in 焼津	焼津市	2/23-24	3	3	19社	商談件数：25件 成約件数：11件	100%
食品輸出商談会 in 名古屋	名古屋市	2/24	7	7	25社 1団体	商談件数：49件 成約件数：22件	100%
食品輸出商談会 in 高知	高知市	2/24	5	6	17社 6団体	商談件数：41件 成約件数：25件	100%
FOODEX 商談会	千葉市	3/5-6	26	27	140社 7団体	商談件数：370件 成約件数：233件	97.3%
FOODEX 商談会（視察型）	千葉市	3/4	26	27	133社	商談件数：180件 成約件数：128件	—
食品輸出商談会 in 宮崎	宮崎市	3/9	3	4	7社 1団体	商談件数：18件 成約件数：7件	100%
食品輸出商談会 in 岩手	盛岡市	3/10	4	4	13社	商談件数：26件 成約件数：11件	100%
食品輸出商談会 in 新潟	新潟市	3/10	7	7	34社	商談件数：56件 成約件数：28件	94.1%
食品輸出商談会 in 茨城	水戸市	3/10	8	8	31社 3団体	商談件数：62件 成約件数：25件	97.1%
食品輸出商談会 in 山陰	松江市	3/12	6	8	30社 1団体	商談件数：51件 成約件数：44件	100%
食品輸出商談会 in 佐賀	佐賀市	3/17	7	7	19社	商談件数：56件 成約件数：18件	100%
食品輸出商談会 in 熊本	熊本市	3/20	7	7	20社	商談件数：53件 成約件数：12件	100%
計			414社	424人	1,601社・43団体	商談件数：3,315件 成約件数：1,540件	—
			平均役立ち度の調査結果 (4段階中上位2つの評価を得た割合)：%				

※視察型商談会のためアンケートはバイヤーより回収

2) デザイン分野／ファッション分野／コンテンツ分野（9件）

分野	商談会名称	実施場所	実施時期	招へいバイヤー		参加企業数	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
				企業数	人数			
デザイン	仙台バイヤー招へい商談会	宮城県 仙台市	9/30	7	7	31	商談件数：86件 成約件数：41件	96.8%
	キッチン・テーブルウェア輸出商談会 in 大阪	大阪府	11/5-6	6	6	49	商談件数：137件 成約件数：54件	95.9%
ファッション	海外セレクトショップバイヤー商談会	東京都	10/15-17	5	5	60	商談件数：104件 成約件数：50件	85.4%
	欧米向けテキスタイル輸出展示商談会（繊維/東京）	東京都	1/7-8	6	6	56	商談件数：336件 成約件数：91件	100%

【資料編】

[1]輸出促進

1. 平成 26 年度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の主な実績）

	欧米向けテキスタイル輸出展示商談会 (繊維/浜松)	静岡県 浜松市	1/9	6	6	10	商談件数：60 件 成約件数：4 件	100%
	海外セレクトショップバイヤー商談会	東京都	3/19-21	5	5	62	商談件数：126 件 成約件数：63 件	97.7%
コ ン テ ン ツ	ゲームビジネス商談会	東京都	9/16-19	9	9	29	商談件数：125 件 成約件数：1 件	100%
	コンテンツビジネス商談会 in TIFFCOM/ TIMM	東京都	10/21-23	17	17	92	商談件数：489 件 成約件数：25 件	96.7%
	Anime Japan 2015	東京都	3/20-21	15	15	44	商談件数：283 件 成約件数：47 件	95.5%
計				76 社	76 人	433 社	商談件数：1,746 件 成約件数：376 件	
				平均役立ち度の調査結果 (4段階中上位2つの評価を得た割合)：%				96.4%

3) 機械・部品分野／環境・エネルギー分野 (9 件)

分 野	商談会名称	実施場所	実施時期	招へいバイヤー		参加 企業数	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
				企業数	人数			
機 械 ・ 部 品	海外バイヤー商談会@INTERMOLD 2014	大阪	2014/4/1 6- 4/19	6	6	29	商談件数：66 件 成約件数：26 件	96.6%
	MEX 金沢 2014	金沢	5/15- 5/16	4	4	22	商談件数：46 件 成約件数：9 件	95.5%
	ビジネスマッチングフェア in Hamamatsu	浜松	7/23- 7/24	4	4	27	商談件数：42 件 成約件数：10 件	87.0%
	岐阜個別相談会	岐阜	7/26	3	3	11	商談件数：17 件 成約件数：9 件	100%
	RISCON	東京	10/15- 10/17	6	6	47	商談件数：107 件 成約件数：43 件	97.6%
	諏訪圏工業メッセ	諏訪	10/16- 10/18	5	5	36	商談件数：87 件 成約件数：20 件	94.1%
	日本国際工作機械見本市 JIMTOF	東京	10/30- 11/4	13	13	69	商談件数：130 件 成約件数：54 件	98.4%
環 境	環境・エネルギービジネス商談会	大阪	7/22- 7/24	7	8	30	商談件数：67 件 成約件数：10 件	93.1%
	清華大学環境学院 環境企業幹部との商 談会	東京	11/14	26	26	22	商談件数：64 件 成約件数：25 件	100%
計				74 社	75 人	293 社	商談件数：626 件 成約件数：206 件	
				平均役立ち度の調査結果 (4段階中上位2つの評価を得た割合)：%				95.8%

(4) 海外コーディネーターリテイン事業

1) コーディネーター配置先：25 年 4 月 1 日～26 年 3 月 31 日

*通常は 1 カ国 1 名の配置。(括弧)内はリテインしている複数のコーディネーターの人数

	一般機器	環境エネルギー	デザイン・伝統産品	アパレル・テキスタイル	コンテンツ	農林水産・食品
配置 状況	10 カ国 14 カ所・19 名	6 カ国 9 カ所、14 名	6 カ国 6 カ所、8 名	6 カ国 6 カ所、8 名	4 カ国 5 カ所、10 名	18 カ国・地域 23 カ所、33 名
【北 米】	[米国] シカゴ(2)、 ロサンゼルス(2)、 サンフランシスコ	[米国] ヒューストン ロサンゼルス(3)	[米国] ニューヨーク	[米国] ニューヨーク(2)	[米国] ロサンゼルス(3) サンフランシスコ	[米国] ロサンゼルス (2)、 サンフランシスコ、 ニューヨーク(2)、 [カナダ] トロント
【欧 州】	[イギリス] ロンドン		[イギリス] ロンドン (*アパレル・テキ スタイルも併任)	[イギリス] ロンドン (*デザイン・伝 統産品も併任)		[イギリス] ロンドン(2)

1. 平成26年度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の主な実績）

			[フランス] パリ	[フランス] パリ(2)	[フランス] パリ(2)	[フランス] パリ(2)
				[イタリア] ミラノ		[イタリア] ミラノ
	[ドイツ] デュッセルドルフ		[ドイツ] デュッセルドルフ			[ドイツ] デュッセルドルフ
						[ロシア] モスクワ(2)
【アジア】	[タイ] バンコク	[タイ] バンコク		[タイ] バンコク	[タイ] バンコク	[タイ] バンコク(2)
	[フィリピン] マニラ					[フィリピン] マニラ
	[インド] ニューデリー、 チェンナイ	[インド] ニューデリー				[インド] ニューデリー
						[ベトナム] ホーチミン
	[中国] 上海(2)	[中国] 北京、上海(2)、 広州	[中国] 上海(3)	[中国] 上海	[中国] 上海(3)	[中国] 北京、上海(2)、 広州、香港(2) [台湾] 台北(2)
[インドネシア] ジャカルタ(3) [ベトナム] ホーチミン、ハノイ [韓国] ソウル	[マレーシア] クアラルンプール(2) [インドネシア] ジャカルタ(2)	[シンガポール] シンガポール			[マレーシア] クアラルンプール [シンガポール] シンガポール [韓国] ソウル	
【その他】						○中南米 [ブラジル] サンパウロ(2) ○オセアニア [豪州] シドニー

2) 海外コーディネーターによる国内セミナー（開催数：98回）

分野	コーディネーター の配置先	会期	テーマ	開催地
農林水産・食品	香港	6/2-4,6	香港マーケットセミナー	さいたま、郡山、 静岡、甲府、熊本
	マレーシア 香港	6/5	マレーシア・香港マーケットセミナー	東京
	マレーシア	6/3,6,9,11	マレーシアマーケットセミナー	鹿児島、名古屋、 札幌、八戸
	中国	7/22-23	中国マーケットセミナー	東京、大阪
	フランス	7/28,31, 8/1,4	フランスマーケットセミナー	広島、長崎、徳島、 岐阜
	英国 フランス	7/29	英国・フランスマーケットセミナー	東京
	英国	7/31	英国マーケットセミナー	高知
	タイ	8/5	タイマーケットセミナー	北九州
	タイ フィリピン	8/6-8,11	タイ・フィリピンマーケットセミナー	大分、山口、東京、 茨城
	台湾	9/16-19, 22	台湾マーケットセミナー	千葉、岡山、香川、 東京、山形
香港	9/17-19	香港マーケットセミナー	富山、横浜、東京	

【資料編】

[1]輸出促進

1. 平成 26 年度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の主な実績）

	オーストラリア	9/29, 10/1-2	オーストラリアマーケットセミナー	秋田、姫路、福井
	フランス	10/27,30-31	フランスマーケットセミナー	神戸、東京、佐賀
	米国	11/10-11,13-14	米国マーケットセミナー	東京、松江、松山、掛川、新潟
	タイ	10/24,27,29,31	タイマーケットセミナー	仙台、盛岡、福井、米子
	香港	12/8-10	香港マーケットセミナー	水戸、東京、金沢
	シンガポール	1/15-16,19-20	シンガポールマーケットセミナー	東京、名古屋、沖縄、福岡
	インド	2/9-10	インドマーケットセミナー	東京、神戸
	中東	2/25	中東マーケットセミナー	東京
	香港	3/2-5	香港マーケットセミナー	宮崎、東京、宇都宮、大阪
	台湾	3/10-12	台湾マーケットセミナー	東京、大阪、北海道
デザイン製品・伝統産品	米国	12/11	アメリカに売る（ギフト商品・日用品分野）	東京
アパレル・テキスタイル	中国	12/3	Intertextile 上海「Japan Pavilion 2015」中国市場開拓セミナー・個別相談会	東京
コンテンツ	米国	7/2	日本コンテンツの海外展開に向けた国際ビジネスシンポジウム	東京
	フランス	10/20	音楽ビジネスワークショップ	東京
	米国	10/22	コンテンツビジネスセミナー in TIFFCOM	東京
機械・部品	米国（ロサンゼルス）	9/22	米国の医療・福祉市場と FDA について	浜松
		10/27-31		ひたちなか、名古屋、新富士、広島
		1/21-23		塩尻、諏訪、仙台
		2/20,24		宇都宮、鯖江
	タイ	10/7-10 3/3-9	タイの機械・部品産業について	金沢、白河、前橋、岡山、北上、秋田、鹿児島
	フィリピン	12/16-18	フィリピンの機械・部品市場について	高松、宇都宮、大分
	ベトナム（ハノイ）	12/3-11	ベトナムの機械・部品産業について	松江、鳥取、鹿児島、熊本、海浜幕張、甲府
	ベトナム（ホーチミン）	11/25-12/1	ベトナム市場の現状と展望	札幌、徳島、西条、富山

(5) アジアにおける複合的な海外販路開拓支援事業（アジア・キャラバン事業）

1) 中国キャラバン事業（7件）

イベント	実施場所	実施時期	参加企業数	商談件数・成約件数（見込み含む）	役立ち度
上海商談会	上海	6/25-26	40 社	商談件数 920 件・成約件数 125 件	92.5%
北京商談会	北京	7/30-31	36 社	商談件数 1,232 件・成約件数 112 件	97.2%
台北商談会	台北	9/16-17	41 社・1 団体	商談件数 1,143 件・成約件数 199 件	95.2%
成都商談会	成都	10/28	27 社	商談件数 568 件・成約件数 44 件	92.6%
香港商談会	香港	11/12-14	14 社	商談件数 1,097 件・成約件数 147 件	100%
深セン商談会	深セン	12/9-10	32 社	商談件数 1,202 件・成約件数 115 件	96.9%
京都商談会	京都	3/11-12	117 社	商談件数 581 件・成約件数 151 件	92.8%
計			—	商談件数 6,743 件・成約件数 893 件	
			役立ち度の調査結果 (4 段階中上位 2 つの評価を得た割合)		95.3%

1. 平成 26 年度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の主な実績）

2) アセアン・キャラバン事業（4 件）

イベント	実施場所	実施時期	参加企業数	商談件数・成約件数 (見込み含む)	役立ち度
シンガポール展示・商談会	シンガポール	9/1-9/3	20 社	商談件数 1,019 件・成約件数 95 件	100%
タイ展示・商談会	バンコク	10/19-23	34 社	商談件数 1,033 件・成約件数 114 件	85.3%
ハノイ商談会	ハノイ	11/25	31 社	商談件数 285 件・成約件数 61 件	96.9%
ホーチミン商談会	ホーチミン	11/27	32 社	商談件数 246 件・成約件数 60 件	96.9%
計			—	商談件数 2,583 件・成約件数 330 件	
			平均役立ち度の調査結果 (4段階中上位2つの評価を得た割合)		94.8%

(6) セミナー・シンポジウム

1) 国内開催セミナー（209 件）

分野	セミナー名	開催地	開催日	参加人数	役立ち度
農林水産・食品	商談スキルセミナー in 三重	津	5/14	34	100%
	商談スキルセミナー in 横浜	横浜	5/21	34	86.7%
	商談スキルセミナー in 富山	富山	6/5	16	93.8%
	商談スキルセミナー in 宮城	仙台	6/11	59	100%
	商談スキルセミナー in 山梨	甲府	6/16	26	100%
	商談スキルセミナー in 北海道	帯広	6/17	28	100%
	商談スキルセミナー in 北海道	旭川	6/18	28	100%
	商談スキルセミナー in 神戸	神戸	6/25	34	95.8%
	ハラルセミナー in 愛知	名古屋	6/6	68	100%
	欧州に学ぶ農林水産物・食品ビジネスセミナー	青森	4/21	20	100%
	インドネシア食肉セミナー 『インドネシア農業副大臣一行との意見交換会』	東京	4/15	19	88.9%
	マーケティングスクール in 大阪	大阪	7/25	85	97%
	マーケティングスクール in 東京	東京	7/29-31	32	100%
	マーケティングスクール in 北海道	札幌	9/1-2	40	100%
	マーケティングスクール in 愛知	名古屋	9/24-25	17	100%
	マーケティングスクール in 広島	広島	9/25-26	17	100%
	商談スキルセミナー in 岡山	岡山	7/2	34	100%
	商談スキルセミナー in 名古屋	名古屋	7/9	37	100%
	商談スキルセミナー in 八戸	八戸	7/11	17	100%
	商談スキルセミナー in 千葉	千葉	7/25	21	100%
	商談スキルセミナー in 広島	広島	7/28	16	100%
	商談スキルセミナー in 水戸	水戸	7/30	43	100%
	商談スキルセミナー in 岐阜	岐阜	7/30	17	100%
	商談スキルセミナー in 長崎	長崎	8/26	23	100%
	商談スキルセミナー in 長野	長野	8/27	20	100%
	商談スキルセミナー in 北海道	根室	8/28	11	100%
	商談スキルセミナー in 秋田	秋田	8/29	13	100%
	商談スキルセミナー in 山形	山形	8/29	22	100%
	商談スキルセミナー in 大阪	大阪	9/3	40	97.5%
	商談スキルセミナー in 大分	大分	9/4	32	100%
	商談スキルセミナー in 福岡	福岡	9/17	15	100%
	商談スキルセミナー in 三重	四日市	9/19	18	100%
	商談スキルセミナー in 鹿児島	鹿児島	9/25	35	97%
	商談スキルセミナー in 沖縄	浦添	9/26	16	100%
	HACCP セミナー in 神戸	神戸	9/9	28	100%
	ハラルセミナー in 鳥取	鳥取	7/8	26	95.8%
	ハラルセミナー in 松江	松江	7/9	55	100%
	ハラルセミナー in 徳島	徳島	7/29	26	100%
	ハラルセミナー in 茨城	茨城	8/28	35	96.6%
	ハラルセミナー in 仙台	仙台	9/17	68	94.8%
ハラルセミナー in 神戸	神戸	9/25	43	100%	
欧州に学ぶ農林水産物・食品ビジネスセミナー	徳島	8/25	61	97.5%	

【資料編】

[1]輸出促進

1. 平成 26 年度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の主な実績）

加工食品セミナー 調味料輸出の現状と今後の輸出について in 名古屋	名古屋	7/1	17	94.1%
本格焼酎輸出セミナー in 鹿児島（芋焼酎）	鹿児島	8/19	34	100%
本格焼酎輸出セミナー in 鹿児島（黒糖焼酎）	鹿児島	8/20	24	95.2%
日本酒輸出セミナー in 佐賀	佐賀	8/25	33	100%
輸出入門セミナー in 佐賀	佐賀	7/30	33	100%
輸出入門セミナー in 名古屋	名古屋	8/19	36	100%
中国・タイ向け焼酎輸出促進セミナー in 福岡	福岡	7/24	51	92.9%
木材海外展開セミナー “愛媛県産材を海外へ！” in 愛媛	松山	7/4	23	100%
英国の日本食市場と日本産食品展開の可能性	東京	9/25	29	95.7%
ハラルセミナー in 千葉	千葉	7/30	45	100%
商談スキルセミナー in 下関	下関	10/3	38	100%
商談スキルセミナー in 札幌	札幌	10/7	31	94.4%
商談スキルセミナー in 函館	函館	10/8	14	100%
商談スキルセミナー in 小樽	小樽	10/16	14	100%
商談スキルセミナー in 菊川	菊川	10/16	106	98.8%
商談スキルセミナー in 福岡	福岡	10/22	31	92.3%
商談スキルセミナー in 北九州	北九州	10/22	13	100%
商談スキルセミナー in 鶴岡	鶴岡	10/23	14	100%
商談スキルセミナー in 熊本	熊本	10/30	22	100%
商談スキルセミナー in 姫路	姫路	11/19	17	100%
商談スキルセミナー in さいたま	さいたま	12/8	47	100%
商談スキルセミナー in 福井	福井	12/12	11	100%
商談スキルセミナー in 郡山	郡山	12/15	16	91.7%
商談スキルセミナー in 盛岡	盛岡	12/16	17	100%
HACCP セミナー in 岡山	岡山	10/17	17	100%
HACCP セミナー in 金沢	金沢	10/30	17	100%
HACCP セミナー in 大洗	大洗	11/4	19	100%
HACCP セミナー in 焼津	焼津	11/12	63	97.5%
HACCP セミナー in 長崎	長崎	11/13	14	100%
HACCP セミナー in 気仙沼	気仙沼	11/19	45	100%
HACCP セミナー in 青森	青森	12/12	24	100%
輸出入門セミナー in 高知	高知	11/5	32	100%
輸出入門セミナー in 山形	酒田	12/17	29	100%
日本茶輸出セミナー in 佐賀	佐賀	10/2	40	100%
日本酒輸出セミナー in 名古屋	名古屋	10/8	34	100%
日本茶輸出セミナー in 菊川	菊川	10/16	106	98.8%
日本茶輸出セミナー in 鹿児島	鹿児島	10/24	37	96.7%
青果物輸出セミナー in 名古屋	名古屋	10/30	18	100%
日本酒輸出セミナー in 姫路	姫路	11/19	21	100%
日本酒輸出セミナー in 名古屋	名古屋	12/19	18	100%
ハラルセミナー in 福岡	福岡	12/17	118	100%
マーケティングスクール in 大阪	大阪	10/2-3	35	100%
マーケティングスクール in 宮城（仙台）	仙台	10/7-8	18	100%
マーケティングスクール in 新潟	新潟	10/14-15	8	100%
マーケティングスクール in 東京	東京	10/29-30	34	100%
マーケティングスクール in 福岡	福岡	11/11-12	24	95%
マーケティングスクール in 香川	高松	12/1-2	21	100%
マーケティングスクール in 福島	福島	12/5・15	24	100%
マーケティングスクール in 愛媛	松山	12/9-10	15	100%
茨城メロン輸出セミナー	小美玉市	3/3	78	90.5%
商談スキルセミナー in 山形	山形市	1/19	32	100%
商談スキルセミナー in 新潟	新潟市	1/21	31	100%
商談スキルセミナー in 沼津	沼津市	1/22	19	100%
商談スキルセミナー in 名古屋	名古屋市	1/22	20	100%
商談スキルセミナー in 焼津	焼津市	1/23	40	95%
商談スキルセミナー in 前橋	前橋市	1/28	10	100%
商談スキルセミナー in 高知	高知市	1/28	27	100%
商談スキルセミナー in 大阪	大阪市	1/30	49	100%

1. 平成 26 年度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の主な実績）

	商談スキルセミナーin 松山	松山市	2/3	20	95%
	商談スキルセミナーin 金沢	金沢市	2/4	11	100%
	商談スキルセミナーin 宮崎	宮崎市	2/4	77	95.5%
	商談スキルセミナーin 宇都宮	宇都宮市	2/5	22	100%
	商談スキルセミナーin 高松	高松市	2/5	9	100%
	商談スキルセミナーin 徳島	徳島市	2/9	18	100%
	商談スキルセミナーin 佐賀	佐賀市	2/13	32	100%
	商談スキルセミナーin 米子	米子市	2/17	12	100%
	商談スキルセミナーin 松江	松江市	2/18	18	92.9%
	商談スキルセミナーin 岐阜	岐阜市	2/19	16	93.3%
	商談スキルセミナーin つくば	つくば市	2/20	51	94.7%
	商談スキルセミナーin 弘前	弘前市	3/4	21	100%
	商談スキルセミナーin 鹿児島	鹿児島市	3/13	18	100%
	商談スキルセミナーin 袋井	袋井市	3/17	27	100%
	商談スキルセミナーin 大阪	大阪市	3/23	61	96%
	HACCP セミナーin 釜石	釜石市	1/27	33	100%
	HACCP セミナーin 福岡	福岡市	1/28	43	90.9%
	輸出入門セミナーin 鹿児島	鹿児島県	1/29	23	100%
	輸出入門セミナーin 鹿屋	鹿児島県	2/16	20	100%
	輸出入門セミナーin 薩摩川内	鹿児島県	2/26	34	96.4%
	輸出入門セミナー in 名古屋	愛知県	3/27	19	100%
	韓国住宅・木材市場セミナー in 岡山	岡山県	1/15	27	93.8%
	韓国住宅・木材市場セミナー in 高知	高知県	1/15	45	100%
	加工食品セミナー in 名古屋	名古屋	2/6	12	100%
	米輸出セミナー in 富山	富山県	2/10	26	95.5%
	青果物輸出セミナー in 名古屋	名古屋	3/6	13	69.2%
	青果物輸出セミナー in 山形	山形市	3/10	35	100%
	日本酒輸出セミナー in 水戸	水戸市	3/3	27	100%
	補正品目別輸出団体・事業者向けセミナー(花き)	豊明市	3/6	70	100%
	補正品目別輸出団体・事業者向けセミナー(日本茶、コメ・コメ加工品)	東京	3/23	40	97.3%
	ハラルセミナーin 北海道	北海道	1/14	113	96.7%
	地理的表示セミナー in 東京	東京	1/27	48	97.4%
	ハラルセミナーin 岡山	岡山	1/28	17	100%
	米国食品安全強化法セミナー	東京	2/16	294	94.9%
	米国食品安全強化法セミナー	神戸	2/17	59	94.1%
	米国西海岸の日本食市場動向（サンフランシスコを中心に）	東京	2/27	29	100%
	食品輸出マーケティングスクール in 山梨	山梨	1/13-14	26	100%
	成果普及セミナー	東京	2/16	41	88%
一般機械・部品分野	タイ機械・部品セミナー	金沢	10/7	26	100%
	タイ機械・部品セミナー	白河	10/9	21	100%
	タイ機械・部品セミナー	前橋	10/10	27	100%
	フィリピン機械・部品セミナー	高松	12/16	27	100%
	フィリピン機械・部品セミナー	宇都宮	12/17	16	100%
	ハノイ機械・部品セミナー	松江	12/3	33	100%
	ハノイ機械・部品セミナー	鳥取	12/4	21	89.5%
	ハノイ機械・部品セミナー	鹿児島	12/5	15	100%
	ハノイ機械・部品セミナー	熊本	12/8	11	100%
	ハノイ機械・部品セミナー	海浜幕張	12/9	34	100%
	ホーチミン機械・部品セミナー	西条	11/27	17	100%
	欧州・航空機産業セミナー	岡谷	2/6	24	100%
	航空宇宙産業海外展開支援セミナー	宇都宮	2/17	36	92.9%
	輸出有望案件 成果普及セミナー	山梨	1/19	22	100%
イノベーション	シリコンバレー流プレゼンテーションセミナー	東京	6/10	41	97.1%
	ジェトロブートキャンプ	東京	7/15-18	36	100%
	シリコンバレー活用セミナー	浜松	2/3	25	100%
	シリコンバレー活用セミナー	つくば	2/4	47	100%
	シリコンバレー活用セミナー	広島	2/5	20	100%
	シリコンバレー活用セミナー	福岡	2/6	37	100%

【資料編】

[1]輸出促進

1. 平成 26 年度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の主な実績）

ン	シリコンバレー活用セミナー	名古屋	2/9	38	100%
	シリコンバレー活用セミナー	大阪	2/10	42	100%
サイ ラ イ エ ン ス	バイオグローバルビジネスセミナー	東京	5/22	41	97.1%
	北米医療機器セミナー in 浜松	浜松	9/22	19	99.3%
	北米医療機器セミナー	新富士	10/30	14	100%
	北米医療機器セミナー	広島	10/31	18	100%
	日本－イラン医療ビジネスセミナー	東京	2/24	101	91.1%
イ ン フ ラ ・ チ ャ ン ス ・ セ ミ ナ ー	世銀共催セミナー「インフラ・ファイナンスと PPP」	東京	5/22	237	98.4%
	「アフリカにおけるインフラ開発ビジネス・チャンス」セミナー	東京	12/9	175	97.1%
	チリ通信放送インフラセミナー	東京	2/24	67	98.0%
デ ザ イ ン	米国市場へのデザイン商品販路開拓セミナー	仙台	7/4	24	100%
	「デザイン商品の輸出商談ノウハウ」セミナー	仙台	8/4	34	100%
	キッチン・テーブルウェア輸出商談会事前セミナー	大阪	9/10	20	100%
	海外コーディネーターセミナー『アメリカに売る（ギフト商品・日用品分野）』	東京	12/11	67	98.5%
	輸出有望案件 成果普及セミナー	東京	12/5	64	98.2%
		秋田	12/10	24	100%
香川	3/17	29	100%		
日 用 品	「海外市場開拓及び商談準備から会期後のフォローアップのポイント」 「進出市場ニーズの理解とビジネスチャンスの把握（経営者向け）」	東京	7/24	19	100%
	「説得力のある提案書作成（建材分野）」	大阪	7/25	19	100%
	「海外見本市への出展の準備」	東京	8/8	8	100%
	「海外取引の際の留意点と商談準備・フォローアップについて」 「取引相手の信用確認・見極めについて」	東京	8/29	9	100%
	「説得力のある提案書の作成（雑貨分野）」	茨城	9/4	8	100%
		東京	9/11	10	100%
	「説得力のあるセリング（雑貨分野）」	大阪	9/12	7	100%
		東京	9/30	6	100%
	「海外バイヤーとの商談にかかる準備について」	大阪	10/1	4	100%
	「海外バイヤーとの商談にかかる準備について」	京都	2/23	12	100%
	ジャパン・キャラバン京都商談会シンポジウム	京都	3/11	115	94.3%
	「アセアン市場と海外販路開拓について」	岐阜	3/16	18	100%
		東京	3/20	11	100%
	中華圏の消費市場開拓セミナー	岡山	3/17	19	93.3%
中国向け消費市場開拓情報セミナー	仙台	3/19	21	100%	
瀬戸焼海外展開セミナー 中国編	瀬戸	3/19	39	100%	
フ ァ ッ シ ョ ン	ミラノ・ユニカ出展者説明会・ワークショップ・個別相談会	東京	5/23	30	100%
	Who's Next 事前ワークショップ	東京	6/11	19	89.5%
	「欧米向けテキスタイル輸出展示商談会（2014年1月/山梨）」参加者向けフォローアップ個別相談	富士吉田	7/14-15	6	100%
	欧米向け市場販路開拓セミナー・個別相談会	浜松	8/21	30	94.1%
	「海外合同展・個展出展に向けて」	東京	9/8	39	100%
	「海外バイヤーとのコミュニケーションの初歩」	東京	10/2	8	100%
	「米国向けアパレルファッション輸出成功のポイント」セミナー・ワークショップ	東京	11/19	37	89.5%
	intertextile 上海「Japan Pavilion 2015」中国市場開拓セミナー・個別相談会	東京	12/3	20	85.7%
	「海外バイヤーとの商談、海外輸出とは」	岡山	12/15	5	100%
	アパレルブランド欧州市場開拓セミナー	東京	3/23	56	100%
コ ン テ ン ツ	日本コンテンツの海外展開に向けた国際ビジネスシンポジウム	東京	7/2	131	96.5%
	海外の主要ゲーム市場の現状と日本企業の展開事例	東京	8/19	53	91.4%
	海外パブリッシャーから見た日本ゲームの魅力と可能性	東京	9/16	41	100%
	音楽ビジネスワークショップ	東京	10/20	39	92.0%
	コンテンツビジネスセミナー in TIFFCOM	東京	10/22	134	100%
サ ー ビ ス	「米国店舗展開とフランチャイズ」セミナー&相談会	東京	10/9	50	100%
		大阪	10/10	27	100%
	「中国・武漢市サービス産業」投資説明会	東京	10/27	116	100%

1. 平成 26 年度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の主な実績）

	米国ビジネス・市場開拓セミナー	北海道	10/31	59	100%
	サウジアラビア事前セミナー	東京	1/27	46	100%
		大阪	2/4	33	100%
	「自社分析と事業計画の立て方」	大分	3/16	5	100%
観光・クール ジャパン	クールジャパン・ビジネスセミナー	東京	10/28	182	90.3%
	シンガポール・佐賀ビジネス交流セミナー	佐賀	3/3	40	100%
	産業観光「音楽・楽器産業の魅力と海外への情報発信」	浜松	3/10	48	96.6%
	産業観光「産業観光による地方創生セミナー」	茨城	3/18	59	94.9%

2) 海外開催セミナー（17件）

分野	セミナー名	開催地	開催日	参加者数	役立ち度
農林水産・ 食品	プロ向けセミナー in 香港	香港	3/18	71	94.2%
	プロ向けセミナー in 台湾	台湾・台北	3/20	47	100%
	インド寿司セミナー	インド・チェンナイ	3/20-22	560	100%
ライフ エッセ ンス	日ブラジル医療分野規制セミナー	サンパウロ	8/2	301	99.3%
インフラ・ プラント (海外)	日豪経済委員会 インフラ小委員会	アーメダバード	6/24-25	14	100%
	カンボジア水道技術セミナー	プノンペン	8/20	78	100%
	ウズベキスタン電力セミナー	タシケント	11/6	60	100%
	マレーシア高速鉄道セミナー	クアラルンプール	11/4	218	100%
	太平洋同盟インフラセミナー@コロンビア	コロンビア	2/17	112	100%
	太平洋同盟インフラセミナー@メキシコ	メキシコ	2/19	113	100%
	シンガポール高速鉄道セミナー	シンガポール	1/23	193	100%
	ロシア都市環境セミナー	モスクワ	3/5	195	96.8%
日用品	「今から出来る商談成功確率の高め方」	中国・北京	7/30	8	100%
サー ビス	日本・カンボジアサービス産業経営者交流事業	カンボジア・プ ノンペン	7/22	141	100%
	大連日中高齢者産業フォーラム	中国・大連	9/4	201	100%
	第2回サービス産業国際シンポジウム	フィリピン・マ ニラ	10/24	140	100%
	北京日中高齢者産業交流会セミナー	中国・北京	10/28	199	97.1%

【資料編】

[1]輸出促進

2. 平成 26 年度に確認した過去に支援した企業の成功事例

2. 平成 26 年度に確認した過去に支援した企業の成功事例

【成功事例①】 地方開催でのセミナーに参加した企業が、米国に拠点設置を検討中

地方でのセミナーに東京から参加した大手化学メーカーが、その後、米国での拠点設置を検討中です。海外調査部によるブリーフィング、北米事務所の支援の基でシェール採掘現場を視察するなど、拠点設置の検討を続けています。

【成功事例②】 ジェトロ職員の継続的なフォローにより代理店より受注確保/一般機械・部品分野

油圧ジャッキ・油圧爪付ジャッキを製造・販売する A 社は、マニファクチャリング・インドネシアや海外バイヤー招へい事業を通じて、職員ならびに海外コーディネーターが紹介した代理店と複数の商談を行い、インドネシア企業 B 社に狙いを定め、商談を続けました。その結果、26 年 2 月には B 社が来日し、ジェトロ職員が随行する形で同社工場を訪問、仕様の詳細を詰め、受注を確保（在庫注文）しました。同社は輸出有望案件支援発掘支援事業に採択され、B 社と代理店契約締結に向け準備をしているところです。

【成功事例③】 展示会出展後に約 2,000 万円の継続受注に成功/一般機械・部品分野：マニファクチャリング・インドネシア 2013

超硬金型や特殊鋼を製造・販売する A 社は、24 年 3 月に金型製造会社を設立後、日本とインドネシアの分業体制を確立し、インドネシアでの受注に狙いを定めました。同社は産業見本市「マニファクチャリング・インドネシア 2013」に出展し、インドネシアに拠点があることを大々的に PR することにより、以前から少しずつ引き合いのあった企業を含む 3 社からの継続受注を獲得しました。同社は今後もマニファクチャリング・インドネシアへの出展を通じて、受注拡大を目指していく予定です。

【成功事例④】 代理店からのフィードバックに基づき問題点を改善 2 回目の受注を獲得/一般機械・部品分野：マニファクチャリング・インドネシア 2013

手動ウィンチを製造・販売する A 社は、産業見本市「マニファクチャリング・インドネシア 2013」において、シンガポールの B 社より、受注しました。その後、同社は B 社を訪問し、新規製作したビデオを見せながら問題点を聞き改善に繋げるなど、代理店との関係を強めたことから 2 回目の受注を獲得しました。

【成功事例⑤】 海外代理店・バイヤー招へいで初輸出に成功/一般機械・部品分野：マニファクチャリング・インドネシア 2013

工具・エアツールを製造・販売する A 社は、25 年に海外代理店・バイヤー商談会に初参加、インドネシアの B 社からの受注を獲得し、初輸出に成功しました。その後も新興国進出支援サービス等を通じて、インドネシア市場を開拓、26 年においても JIMTOF 代理店・バイヤー商談会や海外展示会（マニファクチャリング・インドネシア 2014）において、大手代理店 C 社等、新たな代理店網の構築を模索するなど積極的な海外展開を行っています。

【成功事例⑥】 代理店契約を契機に受注に成功/ライフサイエンス分野：BIO-Europe 2013

糖鎖プロファイリングサービスを提供する A 社は、前回の参加を契機として契約締結に至った代理店と協力して BIO-Europe 2014 会期中の商談に臨みました。同社はかねてより継続してきた数々の商談のフォローアップに加え、今回においても、有望な新規の商談を多数実現しました。

【成功事例⑦】 展示会を契機に以前の商談先と再開し、商談継続/ライフサイエンス分野：Medical Fair Asia 2012

全身麻酔器・麻酔用人工呼吸器を扱う A 社は、Medical Fair Asia 2012 で受注獲得に成功したフィリピンの B 社との良好な関係を維持。その後も、Medical Fair Asia 2014 の出展に向け、さらなる受注獲得を目指し会期に臨んだところ、26 年度において、計 3 回の継続受注を得ることに成功しました。

【成功事例⑧】 ジェトロ事業の活用と専門家の支援で代理店契約締結/輸出有望案件発掘支援事業

切削効率の高い高性能ドリルを製造・販売する鳥取県の A 社は、従来からドリル研磨機等機械の輸出を行ってきました。24 年の国内販売開始と同時に、ドリルについても直接輸出を目指し、輸出有望案件発掘支援事業へ申請し、採択されました。25 年度に別支援企業の商談でジェトロが招へいたタイの輸入業者と出会った A 社担当専門家が、同輸入業者のニーズに A 社の製品が合致すると判断し両者を紹介。26 年 6 月の輸入業者来日時に日本で商談し、代理店契約に口頭合意しました。その後、現地出張への同行など商談支援を行い、8 月に代理店契約締結とともに、ドリル 10 万本の初回受注を達成。A 社は、これまでの展示会出展などを通じて出会ったインド企業との代理店契約も締結しており、数億円の初回受注を得る見込みです。

【成功事例⑨】 専門家のサポートにより初の直接輸出に成功/輸出有望案件発掘支援事業

セラミックやガラスの加工販売を行う A 社は、24 年から輸出有望案件発掘支援事業を通じ、専門家や職員とともに欧米への販路開拓を行ってきました。採択当初は間接輸出の経験しかなく、海外担当を採用したばかりでしたが、専門家が米国での商談に随行して交渉をサポートし、契約に関する実務的なアドバイスをを行った結果、米国の複数メーカーと商談を進めて、成約を得ました。輸出への自信をつけたことから、今後も社内体制を強化するなどして、継続して海外展開に努めるとしています。

【成功事例⑩】 戦略的パートナーとの契約を機に米国事業拡大/シリコンバレー・イノベーション・プログラム

トークンレスワンタイムパスワード分野の数量シェア国内 No.1 である A 社は、シリコンバレー・イノベーション・プログラムへの採択後、シリコンバレーで行ったマッチングやメンタリングを活用し、米国の IT 事情及びセキュリティビジネスについて多くを吸収しました。その後、同社の PassLogic エンタープライズ版を、Amazon Web Services(AWS)の AWS Marketplace で提供開始するに至り、AWS を通じて多くの企業の導入が期待されているところです。

【成功事例⑪】 香港への販路開拓に成功/海外バイヤー招へい商談会（デザイン分野）

スマートフォン用手袋を製造する A 社は、25 年に実施した商談会で香港のバイヤーより引き合いを受け、26 年に成約に至りました。同社は香港での商品展開は初めてですが、バイヤーから評価され、今後の継続的なビジネスが見込まれます。

【成功事例⑫】 商談会直後に追加オーダーを獲得／海外バイヤー招へい商談会（デザイン分野）

デザイン性の高い下駄を製造する A 社は、26 年 2 月の商談会に参加し、会期中に米国バイヤーと成約しましたが、4 月以降追加オーダーを受け、計 120 足を受注しました。

【成功事例⑬】 現地市場に合わせた商品提案で販路開拓に成功／アセアン・キャラバン事業

医薬部外品、化粧品、海洋深層水製品を手がける A 社は、アセアン・キャラバン事業に 25 年、26 年に連続参加し、タイでの販路開拓に向け継続的に商談を続けてきた結果、SPA などの業務用ルートの開拓に成功しました。入浴の習慣のないタイにおいて入浴剤の特徴や楽しみ方をアピールしたことが販路開拓に繋がりました。

【成功事例⑭】 1 年 6 ヶ月に及ぶ商談が実り、海外メディアと日本アニメの放映契約を締結／コンテンツ商談会@TIFFCOM2012

24 年に実施した商談会をきっかけに、A 社はロシアのテレビ局と 1 年 6 ヶ月間に及ぶ交渉を続けてきた結果、日本アニメの海外放映に関する著作権の処理とローカライズ版の製作を行い、放映契約を締結しました。

【成功事例⑮】 ブラジルでの日本アニメの配給契約を締結／AnimeJapan×JETRO Anime Biz Match 2014

26 年 2 月に実施したアニメ分野の商談会をきっかけとして、日本のアニメ会社 3 社がブラジルのアニメバイヤーと交渉を続けてきた結果、アニメシリーズに係る配給契約をそれぞれ締結しました。

【成功事例⑯】 フランス企業と音楽配信契約を締結／MIDEM 2014

25 年度に実施した MIDEM2014 において、海外コーディネーターよりフランスの音楽配信会社と A 社をマッチングしたところ、I 社は 9 ヶ月間に及ぶ交渉と著作権処理などを経て、配信契約を締結しました。

【成功事例⑰】 事業を通じパートナーを発掘、タイ出店へ／外食産業商談会、タイ（バンコク）テストキッチン事業

製麺業、外食業を営む A 社は、25 年度に実施したバンコクの商談会でパートナー候補を発掘し、同年度のテストキッチン事業では 1 ヶ月間の仮設店舗運営によってテストマーケティングを行いました。会期終了後には BSCT に入居し、ジェトロの支援ツールを複数活用した結果、26 年 12 月にバンコク中心部にある商業施設にバンコク 1 号店を出店しました。

【成功事例⑱】 事業を通じパートナーを発掘、ベトナム出店へ／ベトナムサービス産業海外進出支援ミッション

ビジネスホテルチェーンを運営する A 社は、25 年度に実施したベトナムサービス産業ミッションでパートナーを発掘し、26 年 6 月にハノイにベトナム第 1 号店を開業しました。出店後は現地スタッフに日本での研修を実施するなど、ベトナムでの長期運営および多店舗化に向けた取り組みを行っています。

【成功事例⑲】 出展後もジャカルタ事務所の協力を得ながら販路を拡大し、インドネシア向けりんご輸出に成功／農林水産物・食品分野：「インドネシア・ジャパンエキスポ 2013」日本産食品試食・モニタリングブース

2013 年 12 月にジャカルタで開催されたインドネシア・ジャパンエキスポ 2013 日本産食品試食・モニタリングブースに出展し青森県産りんごの PR を行いました。輸入制度が複雑なインドネシアの輸入制度についてジャカルタ事務所の情報提供もあり、効率的に営業活動を行うことで、2014 年度の旧正月用に 20ft コンテナ 3 本輸出することが出来ました。

【成功事例⑳】 商談を継続し、大型発注に成功／農林水産物・食品分野：「中国国際漁業博覧会 2013」ジャパン・パビリオン

「中国国際漁業博覧会 2013」に出展し、そこで知り合った中国企業 5 社と商談を継続した結果、コンテナ 8 本（ほたて、原料）の輸出に成功。事後の商談にあたっては貿易情報センターのアドバイザーによる的確なアドバイスも大きく貢献しました。

【資料編】

[2]調査・研究

1. 海外調査部主催セミナー

[2]調査・研究

1. 海外調査部主催セミナー

(1) セミナー別役立ち度調査結果及び参加人数 (28件)

開催日	セミナー	役立ち度	参加人数
4/24	(ブラジル輸出投資振興庁共催) ブラジル自動車産業セミナー ～ブラジルにおけるサプライチェーンの現状と投資機会～	96.0%	187
5/16	(メキシコ経済省駐代表部共催) メキシコ・ビジネス・セミナー ～最新経済産業動向とビジネスチャンス～	99.2%	172
6/3	(JCIF 共催) ブラジル最新経済動向セミナー	96.8%	170
6/4	～ジェトロ「中国経済情報研究会」会員限定セミナー～ 中国経済の現状と華南地域の事業環境	100.0%	22
6/27	(ITI 共催)「東アジアにおける F T A 活用と輸出競争力への影響」	94.0%	178
7/18	(ITI 共催)「2030年日本経済と産業・貿易の展望」 ～日本産業連関動学モデル (J I D E A) による予測～	68.3%	106
7/24	「ASEAN・南西アジアのビジネス環境をどうみるか?」 ～単行書『ASEAN・南西アジアのビジネス環境』出版セミナー～	96.8%	180
8/29	『ジェトロ世界貿易投資報告 2014年版』セミナー	96.7%	112
9/5	(UNCTAD 共催) UNCTAD50周年:民間企業による持続可能な開発分野への投資を ～『2014年国連世界投資報告 (World Investment Report)』を中心に～	82.8%	121
9/11	世界と日本の F T A 最新動向セミナー ～新刊『F T A ガイドブック 2014』に基づく解説～	98.9%	132
10/2	～ジェトロ「中国経済情報研究会」会員限定セミナー～ 中国の高齢者産業の現状と日本企業のビジネスチャンス	100.0%	16
11/12	(外務省共催) サヘル地域に関する日・アフリカ貿易・投資フォーラム ～治安・安全対策を中心に～	100.0%	93
11/18	(JICA・日本キューバ経済懇話会共催) キューバ官民連携 (医療機器分野) セミナー	98.0%	69
11/27	(経済産業省共催) WTO 紛争解決の成功事例セミナー ～各国・地域による不公正な貿易慣行を是正するために～	98.7%	109
12/2	サブサハラ・アフリカ最新経済事情セミナー	98.4%	95
12/4	サブサハラ・アフリカ最新経済事情セミナー (名古屋)	100.0%	31
12/4	～ジェトロ「中国経済情報研究会」会員限定セミナー～ 内陸経済の最新動向と年の対中直接投資動向セミナー	100.0%	11
12/4	中国最新経済事情セミナー	96.3%	145
12/10	ASEAN・インド最新経済事情セミナー	95.7%	169
12/19	(経済産業省共催) 日豪 EPA の概要と原産地証明制度セミナー	92.6%	160
27年 1/14	パキスタン・ビジネス・セミナー～パキスタン財務大臣来日記念～	100.0%	133
1/29	ユーラシア経済連合セミナー ～ロシア・ベラルーシ・カザフスタンの経済統合がビジネスに与える影響～	91.1%	158
2/2	インド自動車部品産業の展望セミナー	95.1%	147
2/6	国際金融情報センター (J C I F) 共催 南アフリカ最新経済事情セミナー	98.1%	137
2/6	第15回ジェトロ「中国経済情報研究会」会員限定セミナー「中国の政治経済情勢と地域発展戦略」	100.0%	33
2/18	E U 規制にいかに対応すべきか?～欧州最新動向セミナー～	97.1%	133
3/24	インドネシア・ビジネスフォーラム	-	1,000
3/26	2020年の中国と日本企業のビジネス戦略	97.3%	151

(2) 参加者の主なコメント例

開催日	コメント内容	セミナー名 (属性)
4/24	ブラジルの自動車産業の状況を知るにあたって、連邦政府、ANFAVEA、GMB、TdB などから主要なプレゼンターを招き、現地での生の声を聞け、非常に参考になった。	ブラジル自動車産業セミナー (輸送用機器)
5/16	メキシコをいろんな切り口で勉強できた。(ジェトロの企画だからこそできる経験豊かな講師陣)	メキシコ・ビジネス・セミナー (調査・コンサルティング)
6/3	ブラジル経済の足許の状況、見通しについて、詳細かつ幅広い説明を頂き、カントリー・リスクの把握に役立つ情報も多く、大変参考になった。	ブラジル最新経済動向セミナー (銀行)

	りました。	
6/4	日本の報道で感じる中国のビジネス環境と駐在されていた両講師の肌感覚のお話の対比で真実に近い所に触れたような気がしました。	ジェトロ「中国経済情報研究会」会員限定セミナー（機械・精密・金属）
6/27	外-外のFTAについて、詳しい情報を入手できる機会が少ないように感じますので、非常に有用でした。（いつも日本関税協会、税関のセミナーに出席することが多いです。今後もこのようなセミナーの開催をお願い致します。）	東アジアにおけるFTA活用と輸出競争力への影響セミナー（商社・貿易）
7/18	具体的な数値データが得られたこと。他の総研等がプラス成長を描く中で、あえてマイナス成長を提示したことはエポックメイキングである。	2030年日本経済と産業・貿易の展望セミナー（化学・医薬・繊維）
7/24	基本的な情報についても触れていただいたので、海外ビジネスの知識が少ない私にとっても理解しやすく、興味深く感じました。海外の支店、駐在員の方を支援する業務に携わっているので、今日教えていただいたことも活かします。	ASEAN・南西アジアのビジネス環境をどうみるか？セミナー（証券・保険・その他）
8/29	それぞれの傾向値の特色を判り易く、具体的に説明してくれ、データの解説が容易になった。ASEAN、中国、欧米の傾向が定量的に分かった。	『ジェトロ世界貿易投資報告 年版』セミナー（倉庫・運輸）
9/5	FDIの動向について、とても整理されていたのでためになりました。補論をもう少し聞きたかったです。政策的観点からFDIをみるのもおもしろいと感じました。	UNCTAD50周年セミナー（銀行）
9/11	貿易実務を行っている為、一部関連しないお話もあったものの、全体像を把握することが出来、大変勉強になりました。社内で情報共有させて頂き、業務に活用して参ります。	世界と日本のFTA最新動向セミナー（倉庫・運輸）
10/2	今後、日中交流の重要な分野でありながら情報が少ない。そんな情報の欠如を補うことができた。	ジェトロ「中国経済情報研究会」会員限定セミナー（調査・コンサルタント）
11/12	西アフリカ地域での事業探索をしており、リスクについて幅広く・専門的な情報が得られた。	サヘル地域に関する日・アフリカ貿易・投資フォーラム（化学・医薬・繊維）
11/18	キューバの医療現場の近況について話された副大臣の話は良かった。外務省、ジェトロの話も、キューバ経済の状況を把握するのに役立った。	キューバ官民連携（医療機器分野）セミナー（医療機器）
11/27	WTOの紛争解決手続きの利用可能性について、具体的事例を紹介いただくことで、知ることができたから。アルゼンチンに関する自動車産業の現状について大変勉強になった。	WTO紛争解決の成功事例セミナー（輸送用機器）
12/2	アフリカ（サブサハラ・アフリカ）の経済状況が良く分かった。また今後の成長は期待できるが問題点はまだある。ただ、ビジネスチャンスがあることが良く分かった。今後を活用いたします。	サブサハラ・アフリカ最新経済事情セミナー（商社・貿易）
12/4	数値データのみならず実情に即した現地情報を開示いただいた点で、非常に有意義だった。	サブサハラ・アフリカ最新経済事情セミナー（名古屋）（不明）
12/4	中国の対中投資の動向については、データの分析から分かりやすい説明をいただき、大変参考となった。	ジェトロ「中国経済情報研究会」会員限定セミナー（銀行）
12/4	最新の資料と動向を得ることができた。自社と同様に、多くの企業が人件費上昇に悩んでいると知り、打ち手の重要性を感じた。	中国最新経済事情セミナー（倉庫・運輸）
12/10	各国に精通した講師により、投資判断に直結するメリット、デメリットが説明されたから。	ASEAN・インド最新経済事情セミナー（商社・貿易）
12/19	自己申告制度についてなど、たくさんのお話を聞くことができた。他社の活用事例の中で、自社での今後の運用について参考になる情報があった。	日豪EPAの概要と原産地証明制度セミナー（食料品）
27年 1/14	日系企業の代表の方から現地の生の情報を伺う事ができ、とても参考になりました。	パキスタン・ビジネス・セミナー～パキスタン財務大臣来日記念～（その他サービス業）
1/29	EEU発足のタイミングに合ったタイムリーな時期。ウクライナ情勢やルーブル安等のロシア経済に与える影響について関心があったので、その話を聞いてよかった。	ユーラシア経済連合セミナー（調査・コンサルタント）
2/2	調査データが有効的である。現在、現地企業と協議している内容とリンクしている話が聞けた。	インド自動車部品産業の展望セミナー（輸送用機器）
2/6	書籍類からは得られない生の情報が盛り込まれている。進出企業の情報は参考になる。	南アフリカ最新経済事情セミナー（機械・精密・金属）
2/6	講師のクオリティが非常に高い。解説もポイントを的確にとらえており簡潔で分かりやすい。資料としても貴重なものが少なくなく、得るものは多かった。	第15回ジェトロ「中国経済情報研究会」会員限定セミナー「中国の政治経済情勢と地域発展戦略」（金融・証券・保険）
2/18	日本国内ではあまり詳しく報道されない欧州EU内部の動きについて知ることができた。	EU規制にいかに対応すべきか？～欧州最新動向セミナー～（化学・医薬・繊維）
3/26	一般のマスコミ報道より、踏み込んだ情報・分析を聞くことができ、中国の現状、中期展望につき理解を高めることができた。	2020年の中国と日本企業のビジネス戦略（輸送用機器）

【資料編】

[3]途上国貿易開発

1. 平成 26 年度 途上国貿易開発の実績（支援ツール別の実績）

[3]途上国貿易開発

1. 平成 26 年度 途上国貿易開発の実績（支援ツール別の実績）

(1) 展示会・商談会 (2件)

	展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数・ 成約件数（見込含む）	役立ち度*
部品分野 一般機械	第 6 回ホーチミン部品調達展示商談会	10/9-11	ベトナム ホーチミン	50 社（ベ トナム企 業）	商談件数：2,948 件 成約件数：93 件	100%
雑貨分野	ラオスが織りなす伝統の匠展	2/5-17	東京	8 社（ラオ ス企業）	商談件数：45 件 成約件数 2 件 成約見込み：8 件	100%

(2) 販路開拓・調達 (1件)

	ミッション名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数・ 成約件数（見込含む）	役立ち度*
農林水産 食品	ミャンマー農業ビジネスミッション	2/2-6	ミャンマー ヤンゴン、マ ンダレー、ピ ンウーリン	20 社 20 名	商談件数：82 件 成約件数 18 件	100%

(3) バイヤー招へい事業 (1件)

	展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数・ 成約件数（見込含む）	役立ち度*
農林水産 食品	ミャンマー農業ビジネスミッション商談会 （東京）	10/29	東京	1 機関 5 社	商談件数：24 件	100%

(4) セミナー・シンポジウム

1) 国内開催セミナー (7件)

分野	セミナー名	開催地	開催日	人数	役立ち度
途上国	アジア貿易振興フォーラム（ATPF）事務レベル会合	佐賀	6/4-6	36	100%
農林水産 食品	ミャンマー一般概況および農業ビジネスセミナー（東京）	東京	10/29	151	96.5%
	ミャンマー一般概況および農業ビジネスセミナー（秋田）	秋田	11/17	18	100%
	ミャンマー一般概況および農業ビジネスセミナー（福岡）	福岡	11/19	29	100%
	ミャンマー一般概況および農業ビジネスセミナー（岡山）	岡山	11/20	31	100%
	ミャンマー一般概況および農業ビジネスセミナー（北海道）	北海道	11/25	58	100%
金型	インドネシア金型セミナー	諏訪	10/16	51	93.8%

2) 海外開催セミナー (6件)

分野	セミナー名	開催地	開催日	人数	役立ち度
スライ フ	ラオス・ハンディクラフトフェスティバルセミナー	ラオス ビエンチャン	10/14	64	100%
	日本の高齢者市場紹介セミナー	タイ バンコク	10/28	181	90.5%
統経 済	ルックイーストシンポジウム	バングラデシュ ダッカ	12/1	400	86.0%

1. 平成 26 年度 途上国貿易開発の実績（支援ツール別の実績）

金型	金型セミナー	インドネシア ジャカルタ	1/29	24	100%
I T	スリランカ I T セミナー	スリランカ コロンボ	3/10	54	97.0%
車 自 動	自動車人材育成(AHRDIP)セミナー	タイ バンコク	3/20	56	89.3%

【資料編】

[4]国内事務所

1. 国内における関連機関との連携強化事例

[4]国内事務所

1. 国内における関連機関との連携強化事例

(1) 関係機関との連携強化

1) ワンストップサービス機能に向けた連携強化取組み事例

事務所	取組み
山梨事務所	山梨県の海外展開支援政策を行うやまなし産業支援機構と同一ビルに入居し、同機構の専門家と連携及び情報共有し企業を支援中。また、甲府信用金庫とは、金融機関、保険会社、セキュリティ会社など幅広い分野において連携の枠組みを構築中。
大阪本部	中小企業基盤整備機構と同一ビルに移転し、ワンストップサービスを実施中。
名古屋事務所	愛知県の海外展開支援政策を担うあいち産業支援機構と同一ビルに移転し、ワンストップサービス拠点である「あいち国際ビジネス支援センター」を構成。
神戸事務所	県内および市内企業の海外進出を支援するひょうご海外ビジネスセンター（兵庫県）、神戸市アジア進出支援センター（神戸市）の事務所と隣接し、ワンストップサービスを実施中。

2) 中小機構との連携強化

a) 共催で実施したセミナー（54件）

開催日	セミナー名
4/23	ベトナムビジネス最新事情セミナー
5/19	愛知県食品輸出研究会
5/21	Select USA
5/21	日本酒類の輸出促進セミナー
5/22	第1回 インドセミナー「全面改正されたインド新会社法の要点解説」
5/29	ミャンマー海外投資セミナーin名古屋
5/29	カンボジア経済ビジネスセミナー
5/30	ミャンマー投資環境セミナー
6/6	「マレーシア食品市場開拓セミナー」
6/6	「ハラールセミナー」
6/6	マレーシア食品市場開拓セミナー
6/17	商談スキル向上セミナー
6/20	中小企業海外展開セミナー
7/4	ASEAN 進出における知的財産保護とその対策～タイを中心に～
7/7	商談スキル向上セミナー（第2回目）
7/10	「愛知県農林水産物・食品輸出促進連携会議」第一回会合
7/14	四国地域海外展開応援フォーラム（第1回）
7/14	「四国地域海外展開応援フォーラム」（第1回）
7/14	四国地域海外展開応援フォーラム（第1回）
7/14	四国4県海外展開支援フォーラム
7/24	商談スキル向上セミナー（第4回目）：貿易実務講座
7/29	初心者向け海外取引セミナー&相談会 in 東広島
8/19	輸出入門セミナー～農林水産物・食品の輸出を対象として～
9/2	平成26年度商談スキル向上セミナー第6回目
9/17	海外展開セミナー
9/22	ベトナム会 in 四国
9/22	第1回ベトナム会 in 四国
9/25	平成26年度商談スキルセミナー第7回目
9/29	宮城県知的財産支援機関連絡会議および宮城県特許等取得活用支援事業連絡会議
10/1	商談スキルセミナー
11/6	海外展開セミナーin石川<海外展開リスクに備える>
11/26	ミャンマー会 in 四国
12/11	大交易会フォローアップセミナー
12/11	インドネシアセミナー～インドネシアの現状と将来像～
27年 1/14	中小機構四国でのジェトロ事業説明会
1/27	海外展開セミナー in 石川 「おもてなし」と「海外販路開拓」に向けて
2/5	シリコンバレー活用セミナー
2/6	海外展開支援セミナー 海外市場への販路を見出す一歩
2/9	シリコンバレー活用方法セミナー シリコンバレーが今注目されている理由
2/10	台湾ビジネスセミナー ～台湾の現状と商談会のポイント～
2/13	メコン地域「カンボジア」投資セミナー in グレーター・ナゴヤ
2/16	グローバル人材育成セミナー
2/16	ミャンマー会 in 四国（第3回）
2/19	貿易実務セミナー 応用編

1. 国内における関連機関との連携強化事例

2/20	貿易実務セミナー 応用編
2/25	台湾ビジネスセミナー
2/26	台湾ビジネスセミナー
3/5	経済連携協定（E P A）利用支援セミナー
3/6	専修大学・川崎商工会議所 メコン地域調査シンポジウム
3/11	スリランカセミナー
3/11	「ベトナム会 in 四国（第2回）」
3/17	輸出入門セミナー
3/24	愛知県食品輸出研究会/中部食品輸出研究会
3/24	「海外展開支援施策説明会」

【資料編】

【4】国内事務所

2. 平成 26 年度 国内事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等

2. 平成 26 年度 国内事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等

事例	事務所
1) 外部からの評価	
<p>a) 地域の関係機関と一丸となり、大規模事業を展開</p> <p>浜松事務所では、基礎的な情報提供にかかる事業やバイヤー招へいといったマッチング事業のほか、5月には参加者200名規模の「ミャンマー海外投資セミナー」、9月にはインドから総勢10名の政府代表および経営幹部の招へいと参加者500名規模の「インド・グジャラート州投資セミナー」など、大規模な事業を展開しています。</p> <p>5名（非常勤嘱託職員含む）という限られた事務所の人員体制と予算の中で、大規模な事業展開が可能である背景には、浜松事務所が新設されたことによる地域の海外展開に向けた機運の高まりや、自治体や関係機関との一層の連携強化があります。5月に開催した「ミャンマー海外投資セミナー」は、地域の経済界、団体等の要望により想定より大きい規模に、9月に開催した「インド・グジャラート州投資セミナー」は、関係機関、経済界と連携して広報したところ、当初の定員200名を大幅に上回る参加申込があり、最終的に500名規模のイベントになりました。また、事業の運用面では浜松事務所が率先して各機関の役割分担やスケジュール管理を行い、各機関もまた積極的に会場の提供や人員の派遣を行うなど、関係機関、経済界との良好な関係により相互に協力し合う体制が構築されています。</p>	浜松
<p>b) 地域に浸透するジェトロ佐賀</p> <p>佐賀事務所は26年4月の開所直後から、県の政策立案への提言、知事ミッションへの協力、アジア貿易振興フォーラム（ATPF）事務レベル会合の開催など、積極的に地域でのネットワーク構築やジェトロのプレゼンス向上に努めています。</p> <p>県の国際展開にかかる政策と一体化した事業を行うため、県の国際戦略の策定会議に所長が参加し、26年6月に策定された県の国際戦略ではジェトロとの連携の必要性が具体的に記述されました。戦略立案の段階から積極的に関与することで、県の政策により合致したジェトロ事業の展開が可能となります。</p> <p>また、4月に実施された知事のイタリア訪問では、ミラノ事務所と連携し、視察先の情報提供や現地でのグリーンフイングを実施したほか、現地の陶器分野の専門家との面談をアレンジし、県が取り組む有田焼の欧州でのリブランディングに向けて具体的な情報を提供しました。</p> <p>さらに6月に佐賀県で開催したATPFの事務レベル会合では、24カ国・地域の会議参加者に対して産業観光という視点を取り入れながら県の魅力をアピールしました。国際会議を開催することによる経済的、文化的な効果があったほか、国際会議の誘致、運営を通じて、県や関係団体の間で「海外に強いジェトロ」との認識がさらに強まりました。</p>	佐賀
<p>c) 地元新聞に10月から3月まで連載寄稿</p> <p>日ごろのセミナーや貿易統計の発表、貿易相談等の活動を評価していただき、地元新聞社より、輸出に関心を持ち始めた人を対象とした連載記事を執筆してほしいとの依頼を受けました。紙面改変の新企画のひとつとして、10月から毎週火曜日に「海外ビジネスここが大事」と題して寄稿しており、一般的な経済知識の解説や海外の経済・制度情報から、海外の生活の様子や文化や宗教まで、初心者にも分かりやすく多くの方が海外ビジネスに関心を寄せる内容になるよう毎回工夫を凝らしています。県内企業、自治体、学生などにも広く読まれており、クリッピングをしているという反響も寄せられています。ジェトロが青森の認知度を高め、新規顧客の開拓につながるものが期待されます。なお、青森事務所の26年度の貿易投資相談件数は416件（前年度291件）と、前年度比で43.0%増加しています。</p>	青森
<p>d) 知事の私的諮問機関にジェトロ所長が就任</p> <p>知事が公約の1番目に掲げる「アジア経済戦略構想の策定」を実現するために設置した私的諮問機関「沖縄県アジア経済戦略構想策定委員会」に沖縄事務所の所長が委員として就任することになりました。沖縄事務所の会長を含む地元産業界や大学教授など10名の委員で構成され、27年7月までにアジア経済戦略構想案を知事に答申として提出予定です。ジェトロが本委員会に参加することで、知事にジェトロの取り組みを一層理解いただく機会を得るとともに、県の産業施策に対して中期的な視点でジェトロの関与を高めることが期待されます。</p>	沖縄
2) 個別企業のビジネスへの貢献	
<p>a) 自治体と連携し、食品輸出商談会で高い成果を達成</p> <p>松江事務所は、23年度より自治体と連携して農林水産物・食品分野の市場調査、現地視察、商談会等を実施してきました。26年度は4月にハワイから、5月にニューヨークからバイヤーを招へいし、商談会を開催しました。ハワイ向け商談会では商談を行った22社のうち21社が成約し成約額は約550万円に、ニューヨーク向け商談会では31社が参加し30社が成約（見込み含む）するなど、高い成果を得ました。</p> <p>松江事務所と自治体が、それぞれの強みを活かし、機能面と資金面の両面で一丸となって連携していることが高い成果につながっています。市場とバイヤーの選定においては、ジェトロの海外事務所と連携しながら綿密な市場調査や現地での事前の県産品の紹介を行うとともに、商談会直前にも重ねて、各社の詳細な商品提案書を提示し買付け希望を確認しました。一方で、自治体と協力し地元企業の要望を十分に把握することで、地元ニーズを的確に捉えた、一貫したサポートと事前の丁寧なマッチングが可能になりました。また、自治体がバイヤー招へい費用を負担するなど、資金面でも協力し合うことで事業規模が拡大し、マッチングの可能性を高めることにつながりました。</p>	松江
<p>b) 北陸3県で連携して広域的な広報活動</p> <p>金沢事務所では、広域連携という観点から近隣事務所が実施する事業を県内企業に提供することも県内企業の支援につながると考え、近隣事務所との情報共有を一層密にし、同所が発行するメルマガにて近隣事務所の事業、活動について恒常的に広報するスペースを作ることになりました。また、富山事務所でも、同所が発行するFAXニュースやメルマガにおいて、県内企業が地理的に参加可能な隣県開催のイベントを紹介するコーナーを設けました。</p> <p>さらに北陸地域の事務所では、広報面の連携に止まらず、管轄地域でのイベントに他の事務所所管の企業が参加したなど、近隣事務所の管轄にかかる実績があった場合には、所管元事務所と逐次共有するよう留意しています。これにより、情報を受けた所管元事務所においては、オールジェトロとして所管地域の企業を支援していることを、より明示的に企業や自治体にアピールできるようになり、事業がより効率的かつ効果的に展開されることが期待されます。</p>	富山、金沢、福井

<p>c) 効率的な商談を実現するため食品輸出の模擬商談を実施 長野事務所では、食品輸出商談会にむけて、初めての試みとして食品輸出「模擬」商談を実施しています。同事務所の農林水産分野アドバイザーの海外バイヤー経験を活かして、実際の商談時間の40分を設定し、当日と同じような緊張感の中でアドバイザーをバイヤーに見立てた模擬商談を行いました。参加企業からは「客観的に自分の商談を評価できる」など、高い評価を得ています。また、県が主催するシンガポールの個別商談会に参加したA社は、事前に本模擬商談に参加したほか、ジェットロ長野からの情報提供やフォローアップを受けて、9～10月にかけてシンガポール向けにりんごの輸出が実現しました。</p>	長野
<p>d) 事務所の開設をきっかけに笠間焼の輸出実現へ 茨城事務所が6月に開設されたことをきっかけとして、笠間焼の本格輸出に向けた機運が高まり、茨城事務所は9月に笠間焼協同組合と共催で笠間焼の海外輸出に関するワークショップを開催したほか、仙台（9月）と大阪（11月）で開催された「テーブルウェア商談会」への出展支援を行いました。地元のニーズを踏まえながら事前の資料準備から当日のサポート、フォローアップまで個別の企業に対して丁寧に支援した結果、27年1月にフランスへの初めての輸出が実現しました。また、本事例については、地元新聞社に提案型の情報提供を行ったことで、成功事例として掲載されました。</p>	茨城
<p>3) 関係機関との連携事例</p>	
<p>a) 東海3県の金融機関とのネットワーク強化、出向者5名の受入につながる 名古屋事務所では、26年度より東海3県（岐阜県、愛知県、三重県）の地銀および信用金庫と連携を強化するため、名古屋事務所が中心となって、岐阜事務所、三重事務所とも連携し、東海3県金融機関懇談会を開催することにしました。 地元の中小企業を取引先とするジェットロ・メンバーズである地元金融機関を参加者とし、ジェットロより海外最新情報の提供や各種事業の紹介、意見交換等を実施しています。本会議への参加者をジェットロセールスパーソンとして位置づけ、ジェットロのサービス紹介の代行、潜在的顧客の発掘、取引先へのジェットロサービス提供などが行われるなど効果的な中小企業支援が実現することを目的としています。 5月に開催された第一回会議では、ミャンマー市場状況、新興国進出支援事業説明、取引先の海外展開現状報告などを、10月の第二回会議ではメコン地域の動向、新興国専門家紹介状況報告、意見交換などを実施しました。 本懇談会参加金融機関からは、名古屋事務所に4名、岐阜事務所に1名の出向者受け入れが実現しました。9月には地元メディアに報道されたことから、関係者の関心と呼び、今後更なる出向者受け入れ拡大、金融懇談会参加者の増加の見通しが出てきました。</p>	名古屋
<p>b) 書店を利用して出版記念セミナーを開催 大阪本部は、同じビルに入居している書店の店内特設会場にて、ジェットロ出版物である「知られざる南インドの魅力」の出版記念セミナーを開催しました。著者でジェットロ職員が書籍の紹介をしたほか、駐在経験に基づいて南インド人の人柄や生活の様子などの現地事情について講演しました。セミナー開催に向けては、書店内における広告だけでなく、大阪本部が在京大使館や在関西のインド関係企業などに働きかけて広報をしたことが奏功し、同書店で開催される同形式のセミナーでは通常は約10名程度の集客であるところ、約30名近くの参加者が集まり盛況となりました。また、書店内で開催することでこれまでジェットロを利用したことがなかった新規の顧客開拓や他のジェットロ出版物の広報につながりました。同書店からは即売が8冊あったこともあり、今後も継続的な開催の要望を受けています。</p>	大阪
<p>c) ジェットロ事業の利用を条件とする県独自の海外展開支援事業を実現 地方創生関係補正予算の県の戦略策定において、香川事務所は県からアイデアの提供を求められました。そこで、企業の海外展開支援においては、費用の負担が重く英文契約書の作成などに躊躇する企業が多いこと、ジェットロが提供する事業との相互の連携が重要であることを県に説明したところ、海外展開を行う企業がジェットロの事業を利用することを条件に、弁護士や会計士への相談費用に対して補助金が助成されることを内容とする県の独自事業が採用されることになりました。県の事業の一部に組み込まれることで、新規の顧客獲得や、地域におけるジェットロのさらなるプレゼンス向上が期待されます。</p>	香川
<p>d) マスコミと連携した商談会の開催により広報効果が向上 岡山事務所では、2月にタイでのアパレル商談会を開催するにあたり、地元のテレビ局との連携にしました。地元のテレビ局が岡山の地域産業をタイの日本紹介番組にて放映した機会をとらえて、番組での情報発信だけでなく商談機会をジェットロが提供することで、実際の商流につながるというところで取り組んだものです。 タイで実施した商談会には、テレビ局も同行取材して国内向け番組を制作することとなり、ジェットロ事業を活用しながら海外展開を進める企業事例を広く広報してもらう機会となりました。また、タイでの商談会開催時の出会いをきっかけとして、アパレルだけではなく、チェンマイにおける温泉協同開発、インバウンド強化、タイの旅行番組での岡山紹介といった新規のプロジェクトなど新たな事業展開の可能性が期待されています。</p>	岡山
<p>4) 課題への取組み・改善事例</p>	
<p>a) 県の海外戦略作りに協力し、貿易情報センターの基盤強化を実現 香川事務所は県内企業支援策の提案、海外市場や地元動向に関する情報提供を通じて、県の成長戦略策定に積極的に協力しました。25年7月に発表された「香川県産業成長戦略」においては、海外展開が重点分野に位置づけられるとともに、ジェットロとの連携がさらに重視されることになりました。 そのうえで、ジェットロが総合的に海外ビジネスに関する情報提供や企業支援を行うことができることが評価され、県とジェットロ双方の体制・機能強化のために、香川事務所の人員の増員と県職員のジェットロへの研修生派遣の期待が高まりました。その結果、県は負担金を増額するほか、委託事業として新たに拠出することになり、香川事務所は2014年度より2名体制から3名体制になるとともに、県職員1名の研修生としての受入れや企業訪問のための公用車の配置が実現しました。 さらに、26年4月にはこれらの内容を含めたジェットロと県の連携強化にかかる覚書を締結し、県とジェットロが相互連携を一層強化することを確認するとともに、地域におけるジェットロのプレゼンスを高めました。</p>	香川
<p>b) 具体的な事業の提案で、新規の負担金を獲得 北海道においては、25年度から函館、帯広、旭川の3カ所に相談窓口を設置し、1名ずつ非常勤嘱託職員を配置しています。地元自治体や商工会議所と連携しながら、貿易投資相談業務、企業訪問、農林水産物・食品の輸出促進に関係するセミナーや商談会の開催などを積極的に行い、地元のニーズによりきめ細かく対応するように努めてきました。こうした結果、26年度は、農林水産・食品輸出のさらなる成果を創出すべく、商談会の開催とフォロー</p>	北海道

【資料編】

[4]国内事務所

2. 平成 26 年度 国内事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等

<p>アップ事業を実施するために、新たな負担金を拠出いただくことになりました。 自治体に事業を実施するための負担金を依頼するにあたっては、これまでとは違う規模や内容で、自治体と連携して事業を実施すること、商談会開催およびフォローアップを自治体と密に連携して実施すること、商談会后、成功事例を創出するために、企業から個別ヒアリングを行い、ニーズに即した対応を行うことなどを示し、自治体の賛同を得ました。</p>	
<p>c) 会長の申し入れを受け、自治体が予算増額を検討へ 千葉事務所の所長が県庁担当者との意見交換を行ったところ、「ジェトロ予算の増額は商工会議所などの要望がなければ難しい」との示唆を得ました。 これを踏まえ、中小企業の海外展開支援や外資系企業誘致にさらに力を入れるためには千葉事務所の体制強化が必要であることを千葉商工会議所会頭でもある千葉事務所会長に説明しました。その後、会長は県庁の担当部局に対しジェトロへの予算を増額するよう申し入れを行いました。こうした動きの結果、県庁がジェトロに業務委託している企業誘致及び中小企業の海外展開支援にかかる予算を増額し、アドバイザーの増員も視野に入れ、ジェトロと連携して 27 年度予算要求を行うことになりました。</p>	千葉
<p>d) NHK 特番出演で茨城事務所を PR 茨城事務所では、開所以来マスコミ関係者が多数来訪しており、マスコミのニーズを探りながら関係を構築してきました。その中で、NHK の記者が農産物の輸出に興味を持っていること、提案型の情報提供を求めていることが分かりました。そこで茨城事務所は、マスコミの取材協力が得られそうな県内企業を粘り強く探し、マスコミに対して積極的に企業を紹介しました。その結果、記者より農産物輸出に関する企画の話聞き、協力を提案したところ、NHK で約 13 分におよぶ農産物の輸出に関するジェトロ所長特別インタビューが放映されました。視聴率が高い時間に報道されたこともあり、非常に多くの企業、自治体の方々から反響があり、テレビ報道をきっかけとした新規の来訪者も増えはじめました。</p>	茨城

[5]海外事務所

1. 海外における関連機関との連携強化事例

(1) 在外公館など関係機関との連携強化

北米	
6月	(ロサンゼルス) 12日、アジア太平洋広域経済圏セミナーを在ロサンゼルス日本国総領事館と共催しました。本セミナーで総領事から来賓挨拶を頂いたことにより、オールジャパンとしての情報発信ができました。さらにジェットロ理事長、ジェットロロサンゼルス事務所長が参加したセミナー後の総領事主催意見交換会では、主だった日系企業が参加し、今後のアジア太平洋地域の経済連携、経済動向などに対する理解を深めて頂くことができました。
12月	(シカゴ) 4日、在シカゴ日本国総領事館と大規模な対日投資セミナーをイリノイ州商工会議所で共催しました。イリノイ州の日本進出企業役員が日本投資の魅力について講演し、約100名の参加者から好評を得ました。単独で対日投資シンポジウムを開催するのは多大な労力を有する一方、有望企業が来場する確率は低いことから、総領事と相談し、現地最大の商工会議所に相談した結果、効果的・効率的な開催が実現しました。
2月	(トロント) 20～22日にトロントで開催された「The Outdoor Adventure Show」にJNTOと協力しブース出展を行いました。対日投資促進活動に積極的に取り組んだ結果、3月3日に開催した対日投資セミナーには135名の来場がありました。
3月	(シカゴ) 11～12日、在シカゴ日本国総領事館、シカゴ、ミネソタ両日米協会と共催し、震災復興セミナーを開催しました。共催によって集客面での効果があったことや、日米協会の協力で、シカゴではシカゴ連銀内講堂、ミネソタではミネソタ大学内施設を無償で活用することができました。
中南米	
5月	(リマ) 16日、エクアドル・グアヤキルにおいて、在エクアドル日本大使館主催の「日本市場セミナー」にて、元在エルサルバドル日本大使と共に講演を行いました。初のグアヤキルでの日本セミナー開催となったことから参加者からは大きな反響を得ました。なかでも、対日輸出に係る情報ニーズが高く、ジェトロのサービスについての問い合わせを多く受けました。
7月	(サンティアゴ) 30日～31日、安倍首相のチリ訪問時に、在チリ日本国大使館、JOGMEC、JICAと「日本・チリ貿易・投資フォーラム」を共催しました。準備段階で3機関の情報共有を密に行った結果、参加者から高い評価を得ました。また、チリ側・日本側にジェトロの存在を大いにアピールすることができました。特に、チリ側登壇者とのコンタクトをジェトロが担ったことにより、チリ要人とのネットワーク構築につながり、チリ外資委員会から27年4月に東京で予定しているセミナー開催への協力要請がありました。
11月	(メキシコ) 食品専門商社Aは、日本国政府機関がメキシコ当局の要求する書類を発行しないことから、メキシコにおいて日本産の冷凍水産物を米国経由で輸入していました。そこで、メキシコ事務所は在メキシコ日本国大使館と連携し、メキシコ政府と輸入許可手続きについて交渉した結果、日本産冷凍水産物の直接輸入が可能となり、6日に日本からの初回コンテナが無事に入荷できました。日本から直接輸入することにより、輸送コスト削減、二重関税回避、輸送期間短縮など有利になり、日本産冷凍水産物の普及に繋がることが期待されます。
欧州	
6月	(ロンドン) 日本産牛肉の欧州市場への解禁に先駆け、ロンドン事務所は30日に在英国日本国大使館、中央畜産会と連携し、ローンチイベントを開催しました。大使公邸でイベントを実施したことにより、英国の政治家や有名レストランシェフ、メディア等が多数集まり高い評価をいただきました。また、3者共催で実施したことにより、日本産食品の輸出において業界団体をオールジャパン体制で支援という欧州初の事例となりました。
7月	(モスクワ) 新経営者クラブの経済ミッションの訪口に際し、在ロシア日本国大使館と連携しました。ロシア企業との会合をジェトロが10日に、日本企業との会合を大使館が11日にそれぞれ開催した。ミッションの団長らから、会合の開催に対する謝辞とともに、「ロシアに対するこれまでの固定観念が大きく変わり、今後、日本での関心が高まる国であることを感じた」とのメッセージが寄せられました。
12月	(パリ・ラバト) 18日のラバト事務所開所式典・記念セミナー開催に際し、在モロッコ日本国大使館より広報・集客、要人出席、メディア対応の各面で協力いただいた。結果として、式典・記念セミナーにはモロッコ王国の閣僚3名が臨席し、当初想定を大幅に上回る250名の出席者を得るなど、盛況のうちに終了。現地メディアも約10社が式典の様子のTV放映やジェットロ理事長、ジェットロラバト所長のインタビュー記事を掲載するなど、広報面でも大きな成果を上げることができた。
1月	(ベルリン) 16日に和牛・日本茶・コメのプロモーションイベント「Taste of Japan -Wagyu, Tee, Reis-」を主催し、在ドイツ日本国大使館に集客の協力および、レセプションで大使に挨拶いただいた。また、JNTOとも連携し、所長に参加いただいたほか、資料配架、DVDを放映した結果、370名を超える来場者を得、和牛、お茶、お米など、和食文化を発信でき、来場者からも好評を得ました。
アジア・大洋州	
6月	(広州) 26～29日、CCPIT 広州市委員会主催の「第3回広州国際食品食材展覧会」に日本食品取扱企業11社からなるジャパン・パビリオンを出展しました。在広州日本国総領事館、広州日本商工会、およびジェットロ広州の「三位一体」活動の一環として運営した広報ブースでは、公郵料理人による日本食品の調理デモを実施しました。JNTO 香港提供の日本観光資料も配布し、広報ブースには多数の来場者による長蛇の列ができ、日本食のPRの意味で、出展者からもたいへん好評を得ました。
7月	(上海) 24年7月に在上海日本国総領事館の指導の下、上海事務所とJNTO 上海事務所の近接化について検討した結果、双方が近接化に合意し、7月、上海事務所がスペース縮減した跡にJNTOが入居し、近接化が実現しました。
11月	(ジャカルタ) インドネシアではBSEおよび口蹄疫の問題による日本産牛肉が輸入禁止となっていました。本件についてジェトロは輸入解禁に至るまでの政府間交渉、現地査察を行い、その後のフォローアップについて在インドネシア日本国大使館と協力したところ、無事に措置が解かれました。また26日、農水省が輸入解禁となったことをプレス発表しました。
3月	(ホーチミン) 23～24日、農業関連ビジネスに関する日本企業からの問合せ増加を背景に、JICA、三菱東京UFJ銀行、ラムドン省政府と共催し、ラムドン省にてセミナー、現地視察、商談会を組み入れた大規模なイベントを開催しました。日本側から42社、ベトナム側から67社が参加し、日・ベトナム各企業によるプレゼンテーション、商談会を

【資料編】

[5] 海外事務所

1. 海外における関連機関との連携強化事例

	<p>ジェットロが中心となって運営しました。農業関連ビジネスに絞った民間企業同士を結び付ける大規模なイベントはベトナム国内では初の試みであったこともあり、予想をはるかに超える参加となり、政府・企業の関心の高さがうかがえました。特にジェットロが中心となって実施した企業マッチングは、省政府、参加者のみならず共催者からも高い評価を受け、テレビ、新聞をはじめとする現地メディアに大きく取り上げられました。今回の成果を踏まえ、既に 27 年度に第二弾のイベント実施を予定しています。</p>
中東・アフリカ	
4 月	<p>(ドバイ) 27 日、ドバイ税関が主催する模倣品対策のイベントに、日本企業、在ドバイ日本国総領事館と協力して参加しました。学生の模倣品対策コンペの商品が日本企業から提供され、それを総領事館と協力してとりまとめた結果、ドバイ税関から模倣品対策を推進して、協力する組織として、唯一の外国公的機関として表彰されました。</p>
5 月	<p>(リヤド) 4 日、在サウジアラビア日本国大使館と協力して、茂木経済産業大臣の訪サに合わせて日サ両国の有力ビジネスマンを招いた「日サ・ビジネス・フォーラム」を開催しました。当初予定を上回る約 290 名の参加者を集め、プレゼンや活発なネットワーキングを実施したことで、茂木経済産業大臣や参加企業など、日サ双方の参加者から高い評価を得ました。</p>
9 月	<p>(ヨハネスブルク) 23 日、在南アフリカ共和国日本国大使館、南アフリカ日本商工会議所、日本研究センターとジャパンセミナーを共催しました。参加者数は約 160 名にのぼり、ヨハネスブルクで開催する日本をテーマとするセミナーとしては最大規模となりました。南アフリカ共和国貿易産業大臣の登壇を実現し、多くの参加者から高い評価を得ました。</p>
1 月	<p>(イスタンブール) 12 月に日系企業 A 社の労働許可ステータス (経済省フリーゾーン) が労働社会保障省発行のステータスと異なり、経済省から発行されたことで、出入国トラブルが発生し、罰金を徴収されるという事案が起きていました。本件に対し、在トルコ日本国大使館と連携し、経済省にクレームを申し入れた結果、罰金徴収の問題および経済省発行の労働許可ステータスにも改善の見通しがつき、同社から感謝されました。</p>

(2) 現地日系商工会議所等との連携強化

1) 支援事例

北米	
9月	(ロサンゼルス・シカゴ・メキシコ) メキシコ自動車セミナーを23日にデトロイト(デトロイト日本商工会共催)、24日にシカゴ(シカゴ日本商工会議所協力)、25日にロサンゼルス(南カリフォルニア日系企業協会共催)でそれぞれ開催しました。ジェットロメキシコ次長の一般経済概況説明の他、今回初の試みとして取り入れたメキシコ日本通運の現地責任者による現地の物流事情や通関手続きについての講義は、具体的な物流の仕組みや規制を知ることが出来て有意義だったと、多くの参加者より評価いただきました。メキシコ進出に関心が高い在米国進出日系企業に対してメキシコのビジネス環境について情報提供を行う貴重な場となり、ジェトロのプレゼンスを高めることに寄与しました。
10-12月	(サンフランシスコ) 北加日本商工会議所と共催し、主としてシリコンバレーに展開する日本企業向けに、各企業の知財戦略立案に資するため、包括的に「知財」をテーマにしたセミナーを3回シリーズ(10月27日、11月12日、12月12日)で開催しました。セミナーには、双方から広報をかけたこと、またテーマへの関心の高さもあって、3回計で110名を超える参加者があり、当初の参加予定人数を大きく上回りました。また、参加者からは「日頃あまり意識してこなかった、または、意識していたが詳細がわからなかった認証制度について、各認証機関のシステムを網羅的に説明していただいたので、とても参考になった」等のコメントが寄せられました。
10-12月	(ロサンゼルス) 米国知財実務セミナー in シリコンバレー(10月27日、11月12日、12月12日)を北加日本商工会議所と共催しました。質の高いセミナー内容であったこと、また知財に関心の高いハイテク関係日系企業が集積するシリコンバレーでの開催となったことから、参加者より高い評価が得られました。
中南米	
7月	(メキシコ) 24日、安倍総理のメキシコ公式訪問とメキシコ日本商工会議所の設立50周年を記念し、日本メキシコ・ビジネスセミナーを共催し、300名が参加しました。基調講演者として日産自動車副会長、ゲストスピーカーとして三菱東京UFJ銀行頭取とジェットロ理事長、パネルディスカッションのモデレーターとして日経新聞の太田論説委員、パネリストとしてProMéxico総裁、慶応義塾大学教授、メキシコ主要紙の論説主幹を招待しました。ジェットロ理事長の講演により、日墨経済界に対しジェトロの貢献を強く印象づけることができました。
3月	(サンティアゴ) 23日、チリ税制改正セミナーを日智商工会議所と共催しました。セミナー案内・参加者とりまとめなどロジ面を日智商工会議所事務局が担当し、ジェットロはセミナー内容構成などのサブ面を担うことで、効率的にセミナーを開催でき、参加者からも好評を得ました。
欧州	
6月	(ワルシャワ) 7日、在ポーランド日本国大使館、ポーランド日本商工会、日本人会と共催し、日本祭りを開催、グルメ(日本食品)ブースの責任者を同祭り実行委員として担当しました。ジェトロのネットワークにより食品関連出展業者が大幅に増加し、日本食品PRのよい機会となりました。また、最終的に来場者は15000人以上にのびりました。
6月	(ダシケント) 27日、これまで日本人会の下部組織としてあった商工部会から、ウズベキスタン日本商工会の立ち上げに際し、ジェットロは事務局として任命されました。今後、日系企業のビジネス拡大を支援するため、現地ネットワークを活用した情報提供体制をさらに充実し、「ジェトロに依頼すれば人脈をつないでくれる」という評価獲得が期待されます。
9月	(ウィーン) 10日、デュッセルドルフ日本商工会議所と共催、在スロバキア日本国大使館の協力のもと、スロバキアビジネスセミナーをデュッセルドルフにて開催しました。デュッセルドルフに所在する日系企業は中東欧をカバーしているところが多いことから、予想を上回る参加者がありました。また、スロバキアは情報が少なく知名度が低いため、日系企業に有益なセミナーであったと商工会議所事務総長からコメントをいただいたほか、参加者のアンケート結果からも極めて満足度の高いセミナーであったことがうかがえました。
アジア	
5月	(ダッカ) 7日、ダッカ日本商工会、日バ商工会議所と合同で、商務大臣を招待し、9つの要望案件について協議を行いました。直接投資の重要性や東アジア重視政策の提言から、隠れ規制、税務問題、会社法問題など個別具体的な案件をインプットし、それぞれ同大臣より関係省庁・機関へ働きかけてもらうことを約束しました。当日はメディア各社も招き、同会見の様子は現地テレビ、新聞で大きく報じられました。
7、10月	(ムンバイ) 7月25日、プネ日本人会と連携し、プネに集積する日系製造業を対象として、製造現場が抱える悩みや経営課題などを参加者相互に情報共有し合い、投資環境改善に向けた現場の声を頂く場として、「プネものづくり交流会」を立ち上げました。交流会の第1回として、①工場視察、②意見交換会、③ものづくり交流会の今後の運営方法についての検討を行いました。第2回10月16日開催の場では活発な意見交換がかわされその場で分科会の開催が決定するなど、企業間の自発的な活動に大きく発展しています。
8月	(ホーチミン) ベトナム政府が7月15日に公表した中古機械・設備輸入規制に関する通達(9月1日施行予定)実施に関しては、進出日系企業をはじめ、これから進出を検討している日本企業からも対越投資への懸念の声が多くありました。そこで、在越日本国大使館、ベトナム日本商工会と連携し、日本企業の声を担当省庁に伝えました。また、ジェトロから直接、計画投資省外国投資庁長官に対し、同省とジェトロの共催で8月21~22日に東京で開催される「ベトナム投資セミナー」において日本企業から懸念の声が出ていることを直接伝え、対応を促しました。これらの一連の取り組みの結果、8月29日付で同通達の効力を停止する通達が出され、投資等への悪影響を回避することができました。
中東・アフリカ	
11月	(ドバイ) 20日、国際協力銀行の総裁のドバイ訪問の機会を捉え、在ドバイ日本総領事館、国際協力銀行の協力のもと、ジェトロが事務局を務めるドバイ日本商工会議所主催で同総裁を講師とする国際経済情勢・国際金融セミナーを総領事公邸で開催し、参加社から好評を得ました。

【資料編】

[5]海外事務所

1. 海外における関連機関との連携強化事例

11月	(ナイロビ) 28～29日にケニア日本商工会が派遣するルワンダミッションに協力し、事務局業務を務めました。参加者から隣国であるが具体的な活動を行っていない国で効果的な視察を行う事が出来、有意義な活動になったと高い評価を得られました。
2-3月	(ヨハネスブルグ) 2月17日、「対ザンビア投資促進」セミナーを南アフリカ日本商工会議所と共催しました。講師はザンビア日本大使で、進出日系企業、在南アフリカ日本国大使館より34名が参加。ザンビアについての投資関連情報を参加者に提供することができました。3月3～5日には在ザンビア日本国大使館、南アフリカ日本商工会議所と共催し、訪ザンビア・ビジネスミッションを派遣しました。運営方法については全面的にジェトロがノウハウを提供し、ザンビア大統領表敬訪問も実現したことにより充実したプログラムとなり、参加者から評価されました。

2) 現地商工会・日本人会等との協力関係

北米	
ニューヨーク	ニューヨーク日本商工会議所特別会員、日本クラブ特別理事、ニューヨーク日本商工会議所地域関連委員会委員
サンフランシスコ	北加日本商工会議所(JCCNC)理事、シリコンバレー日系起業家ネットワーク(SVJEN)理事、サンフランシスコ・ベイエリア大学間連携ネットワーク(JUNBA)アドバイザー
ロサンゼルス	南加日系企業協会(JBA)役員、南加日米協会理事、南加日商(JCCSC)特別会員、ロサンゼルス地区商工会議所貿易機関ネットワーク部会議長
シカゴ	シカゴ日本商工会議所(JCCC)顧問、同理事、同基金理事、同選挙管理委員長、シカゴ日米協会理事
ヒューストン	ヒューストン日本商工会企画・調査委員長、ダラス・フォートワース日米協会理事、グレーターオースチン日米協会顧問
アトランタ	ジョージア日本人商工会事務局次長、同機関誌編集長、同情報企画部員、ジョージア日米協会理事、ジャパンフェスト理事
トロント	トロント日本商工会顧問
中南米	
サンパウロ	ブラジル日本商工会議所専任理事、企画戦略委員長、日伯修好120周年委員会副委員長、渉外広報委員会副委員長、機能強化委員会委員
サンティアゴ	日智商工会議所理事、日本文化教育財団理事(日本人学校運営母体)
ボゴタ	日本コロンビア商工会議所理事、木曜会(日系進出企業会)貿易投資金融委員長、日本文化協会(日本人学校運営母体)企画担当理事
メキシコ	メキシコ日本商工会議所ビジネス環境整備委員会委員(税務・通関委員会、基準認証・知的財産委員会、治安問題委員会、社会インフラ委員会)、同税制調査委員会委員、同労務委員会委員、同経済調査委員会委員、同文化委員会委員、同地方交流促進委員会委員、日墨学院(日本人学校)理事
リマ	日秘商工会議所副副理事、広報委員、飲業委員、農業委員、リマ日本人学校運営委員会第二副会長、AOTS同窓会5S表彰委員(AOTS Comite de Premiacion 5S)
カラカス	日本・ベネズエラ会議所(CAVEJA)理事
欧州	
パリ	在仏日本商工会議所理事、同アドバイザー・ボード委員、同日仏交流支援委員会委員、同ビジネス環境整備委員会委員、日本人学校理事、パリ・イルドフランス商工会議所日仏経済交流委員会賛助会員企業代表
ウィーン	オーストリア日本人会会長、同法人部担当役員
ブリュッセル	ベルギー日本人会幹部会メンバー、同理事、同商工委員会委員長、日白協会兼商工会議所(BJA)理事、同エグゼクティブ委員会委員、同投資委員会委員、EU懇話会メンバー、日本人学校理事、在欧日系ビジネス協議会(JBCE)事務局長
プラハ	チェコ日本商工会渉外担当幹事
デュッセルドルフ	デュッセルドルフ日本商工会議所オブザーバー(理事待遇)、デュッセルドルフ日本クラブオブザーバー(理事待遇)、日独産業協力推進委員会(DJW)理事、ニーダーライン独日協会(DJG)理事
ベルリン	ベルリン日本商工会会長、ベルリン日本人国際学校監事、財団森嶋外記念基金運営委員
ブダペスト	在ハンガリー日本商工会常任副幹事
ミラノ	在イタリア日本商工会議所理事、同事務局長
アムステルダム	在蘭日本商工会議所理事、同事務局長
ワルシャワ	日本人学校理事、日本祭り(商工会、日本人会、大使館共催)実行委員会委員
ブカレスト	在ルーマニア日本商工会会計幹事、ブカレスト日本人学校学校関係者評価委員
モスクワ	モスクワ・ジャパクラブ商工部会(通関問題)事務局、安全対策連絡協議会委員
サンクトペテルブルク	サンクトペテルブルク日本商工会事務局長
ジュネーブ	ジュネーブ日本倶楽部副会長、同商工部会長、チューリッヒ日本商工会監事
マドリッド	マドリッド水曜会(日系企業団体)常任幹事(経済文化交流委員長)、バルセロナ水曜会(日系企業団体)名誉会員
ロンドン	在英日本商工会議所理事、日本クラブ理事、Japan Society Business Group Committee member
タシケント	ウズベキスタン日本商工会事務局長
アジア	
北京	中国日本商会副会長、同調査委員会委員長、同知識経済フォーラム座長、同企画委員会副委員長、同渉外委員会副委員長、同事務局(調査委員会、食品グループ、IPG)、天津日本人会理事、
香港	香港日本人商工会議所参与、香港日本人倶楽部常任顧問

1. 海外における関連機関との連携強化事例

上海	上海日本商工クラブ 常任顧問、同事業環境委員会委員長（事務局）、同渉外委員会委員
広州	広州日本商工会顧問、同事務局会員企業サポート室長（役員）、深セン日本商工会顧問
大連	大連日本商工会常任顧問、同運営委員会アドバイザー、同調査企画委員会アドバイザー
青島	青島日本人会理事（事務局担当、商工会副会長、学校運営理事会理事）、青島市外商投資企業協会理事
武漢	武漢日本商工クラブ役員（広報・渉外部）
バンコク	バンコク日本人商工会議所特別理事、泰日協会理事、タイ国日本人会理事会オブザーバー
プノンペン	カンボジア日本人商工会事務局長
ビエンチャン	ビエンチャン日本人商工会議所特別顧問
ダッカ	ダッカ日本商工会議所事務局長、日本バングラデシュ商工会議所会頭、日本人会理事
ニューデリー	インド日本商工会理事
ムンバイ	日本人会理事会オブザーバー
バンガロール	バンガロール日本人会商工会建議書委員、同インフラ部会委員、同税務部会委員、カルナタカ州政府モニタリング委員会委員
チェンナイ	チェンナイ日本商工会理事・事務局長、港湾・道路インフラ委員会事務局、工業団地委員会事務局、中小企業進出支援委員会委員長・事務局、電力委員会事務局、生活環境改善委員会事務局
ジャカルタ	ジャカルタ・ジャパン・クラブ（商工会兼日本人会）理事、同調査部会長兼産業競争力強化・中小企業振興委員長
ソウル	ソウル・ジャパン・クラブ(SJC)常務理事、同産業政策委員長、同副委員長、総務部、商工会企画委員会、経営委員会、労働委員会、知的財産委員会、運輸サービス委員会、電子委員会、電機委員会、機電委員会、化学委員会、生活関連委員会オブザーバー、釜山日本人会オブザーバー
クアラルンプール	マレーシア日本人商工会議所(JACTIM)参与、総務委員会、広報渉外委員会、経営委員会、貿易投資委員会、国際文化交流委員会、中小企業委員会、財務委員会参与、調査委員長、日本人会理事、福利厚生委員会委員長、選挙管理委
ヤンゴン	ミャンマー日本商工会議所事務局長、同参与
カラチ	カラチ日本商工会監事、日本人会監事、PJBF（パキスタン・日本ビジネスフォーラム）特別会員（役員待遇）
マニラ	フィリピン日本人商工会議所推薦理事、同調査委員会委員長、マニラ日本人会推薦理事、同広報委員会、同教育委員会、同スポーツ委員会、同ライブラリー委員会
シンガポール	シンガポール日本商工会議所(JCCI)参与
コロombo	スリランカ日本商工会事務局長、日本人会理事
ハノイ	ベトナム日本商工会副会長、ビジネス情報サービス委員長、Business Forum(BF)副委員長、ダナン日本商工会理事
ホーチミン	ホーチミン日本商工会副会長
オセアニア	
シドニー	シドニー日本商工会議所理事、同編集委員会委員長、メルボルン日本商工会議所常任理事
オークランド	オークランド日本経済懇談会（二水会）商工部会長
中東・アフリカ	
カイロ	エジプト日本商工会副会長
テヘラン	日本人会商工部会長
テルアビブ	日本商工会副会長
リヤド	リヤド日本人会理事（広報担当）
イスタンブール	イスタンブール日本人会商工部会委員、イスタンブール日本人会広報委員
ドバイ	ドバイ日本商工会議所事務局長、ドバイ・北部首長国日本人会情宣部長
ヨハネスブルク	南アフリカ日本商工会議所役員
ナイロビ	在ケニア日本商工会事務局長
ラゴス	在ナイジェリア日本人会副会長、法人部会事務局

2. 平成 26 年度 海外事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等

事例	事務所
1) 外部からの評価	
<p>a) 海外初となるインターナショナル保育園の立ち上げに協力 (5月)</p> <p>国際感覚を持ったバイリンガルの子供を育てるインターナショナル保育園として日本国内に 18 園を展開する A 社は、5 月、海外第 1 園目をカナダ・トロントに隣接するミシサガ市にオープン、9 月に正式に事業を開始しました。トロント事務所は、同社の進出決定後から会社設立情報の提供、弁護士や進出先であるミシサガ市長等との面談をアレンジしたほか、開園式には、現地日系メディアの誘致を行った結果、同社 CEO からジェトロの初期段階からの支援に関し、感謝状をいただきました。</p>	トロント
<p>b) 地道な努力が評価され、スーダン大臣より直々に感謝状を受領 (5月)</p> <p>TICADV のフォローアップとして、カイロ事務所はスーダン出張を重ね、JICA と連携して国際見本市で貿易相談会やセミナーの開催など「目に見える支援」を実施し、スーダン財政・国家経済担当大臣や貿易大臣と頻りに面会し、深い信頼関係を構築することができました。その結果、財務・国家経済担当国務大臣から「ジェトロのお陰で、日ス関係が兄弟のような友好関係に改善している」旨の感謝状を直々に授与されました。</p>	カイロ
<p>c) 州政府と連携し、日本企業の工場建設許可手続きを大幅に短縮 (9月)</p> <p>7 月に駐在員を再派遣したバンガロール事務所は、州政府と連携し、各関係機関を一堂に集め、日系企業の個別問題を解決する委員会を設置しました。同委員会により、A 社の工場進出案件では、土地所有許可手続きが 1 か月かかるどころ 1 週間、工場建設許可が最大 6 か月かかるどころ、2 週間で完了しました。その結果、9 月には同社長がインドを訪問した際、同委員会が大変役に立っていると謝辞をいただきました。同委員会の重要性は州政府も認めており、今後進出を予定している日本企業ごとに設置していく予定です。</p>	バンガ ロール
<p>d) 現地政府と知的財産侵害物品の輸出入抑制に向けた協力同意書を締結 (12月)</p> <p>ベトナムに氾濫する模倣品の多くは国外からの流入品で、水際での取締強化が重要となっていますが、取締に必要な模倣品情報が少ないことから摘発が難しく、メーカーや販売会社が諦めるケースが多くありました。こうしたことからハノイ、ホーチミン両事務所は、日越共同イニシアチブの枠組みを活用して、ベトナム税関総局に対し、水際対策強化のために、権利者が疑義物品の画像を保存する等、真贋判定に必要な制度を導入すべきことを提言しました。その結果、ベトナム税関総局はジェトロと協力同意書を締結し、法令の認める範囲において、予め税関に登録した企業に対し、疑義物品の画像やサンプルが提供され、登録企業による真贋判定および点検実施が可能となりました。この取組みは、進出日系企業のみならず、自社製品を輸出する日本企業、ベトナム政府関係機関からも高い評価を得られました。</p>	ハノイ・ ホーチミン
<p>e) 日本企業向けペルー産食品品評会、ペルー小規模農家の持続的成長に貢献 (3月)</p> <p>リマ事務所は一村一品事業の一環で、2月 27 日にペルー産食品品評会を在京ペルー共和国大使館において開催し、50 社超の日本企業が参加しました。日本にまだ紹介されていない食品のうち、抗酸化作用などの機能性を有する食品に絞って紹介したことから、日本企業は高い関心を示しました。品評会終了直後から商談の引き合いが続いており今後、多くの商談成約が見込まれる状況です。ペルー貿易観光大臣は、この品評会が日本向け輸出拡大の可能性を示唆すると共に、ジェトロの事業がペルーの小規模農家の持続的成長に貢献している有用性について言及し、現地主要新聞に掲載されました。リマ事務所が 4 年度間に渡って実施してきた事業に対し、高い評価が寄せられています。</p>	リマ
2) 個別企業等のビジネスに対する貢献	
<p>a) 継続的な議題提案から、木材輸出税の非課税化を決定 (6月)</p> <p>カンボジアでは、天然林のウッドチップ等木材は、自然保護の観点から輸出税が課税されますが、植林由来の木材は例外扱いでした。しかし、実際には天然林か植林かの正確な判断ができないため、植林由来の木材に課税されている例がありました。4 月、茂木経済産業大臣が来訪した際に日本側よりフンセン首相に提案しましたが、プノンペン事務所より、日本カンボジア官民合同会議で再提案した結果、6 月に植林由来の木材製品にかかる輸出税はカンボジア政府負担とする旨の通達が発行され、実質的に例外扱いになりました。</p>	プノンベン
<p>b) 中国国内事務所が連携し、介護事業者の中国展開を積極的に支援 (7月)</p> <p>25 年 10 月、「中国高齢者産業海外進出支援ミッション」に併せて開催した交流会がきっかけとなり、サービス産業個別支援案件企業である A 社が中国側パートナーを発掘し、同社から感謝の意を頂きました。同社はジェトロ中国各事務所からの個別のアレンジなどを通じ、中国各地でパートナーを発掘し、全国的に介護事業の展開を進めており、今後のさらなる発展が期待されます。</p>	中国 全事務所
<p>c) 新たなアプローチ手法により、日本のコンテンツ普及に貢献 (7月)</p> <p>7 月、北京事務所は、中国の映画制作会社から日本映画の上映に関する照会を受けましたが、日本映画は 23 年 11 月上映以降、中国当局より輸入が許可されておらず、日中合作映画や日本原作を中国企業が製作した映画のみが上映許可されている状況でした。こうした情勢下で、北京事務所は中国市場への日本コンテンツ普及を図るにあたり、原作の製作権を供与することが最も現実的なアプローチと考え、著作権交渉窓口の特定を行った上で仲介を行ったところ、同社は日本の著作権会社に対して、映画製作権を 10 万ドルプラス収益の 5% で購入するという成果につながりました。</p>	北京
<p>d) 日本産地ビールの対インドネシア初輸出入成功 (11月)</p> <p>在インドネシアのビアガーデン経営企業より日本産地ビールの輸入について問合せがあり、ジャカルタ事務所は、日本の地ビールメーカーにコンタクトし、1 年半にわたり書類手続きなど個別サポートしました。その後、さまざまな輸入規制をクリアして、11 月に初出荷が無事完了しました。その結果、地ビールメーカー、当地輸入業者それぞれから謝辞がありました。初海外輸出・インドネシア初輸入となった日本産地ビールは、現在ジャカルタ周辺のレストラン・バー合計約 100 店舗で提供されています。</p>	ジャカルタ
<p>e) 国際見本市で最優秀パビリオン賞・最優秀外国パビリオン賞受賞 (11月)</p> <p>ラゴス事務所は、テロの活発化やエボラ出血熱の発生により中国がラゴス国際見本市への参加を取りやめるなど難しい状況の中、同見本市の最大規模となるジャパン・パビリオンを設置し、24 社が参加しました。開会式に参列したナイジェリア王族から、「日本のような優れた技術を持った国がナイジェリアに来ることは大変良いこと」とのコメントがありました。主催者からは「大変プロフェッショナルな仕事ぶりであり、ラゴス見本</p>	ラゴス

2. 平成 26 年度 海外事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等

<p>市の新しい時代を作ってくれた」との謝辞とともに、最優秀パピリオン賞及び最優秀外国パピリオン賞の二つの賞が授与されました。出展企業からは前向きなコメントが寄せられ、家庭用ミシン、楽器、家電、食品などが多数売れた他、自動車や商用車などの販売契約も数多く成約しました。また、日本大使館による日本食デモンストレーションの実施などオールジャパン体制で日本を PR し、その様子は日本メディアに報道され、日本企業による対ナイジェリアビジネスへの関心を喚起しました。</p> <p>さらに、ラゴス商工会議所と協力覚書を締結し、現地ネットワークとの関係を強化することにも成功しました。</p>	
<p>f) 5年越しで輸出禁止品目の対日輸出を拡大 (2月)</p> <p>ダッカ事務所は A 社の緑豆事業に対し支援を行ってきました。バングラデシュにおいて国内消費を優先するための戦略物資で輸出禁止品目だった緑豆について、ダッカ事務所が地元政府との仲介役となって対日輸出認可取得のための特例措置の申入れなどした結果、2014 年は 100 トンにまで対日輸出が拡大、同社からは数百万円の利益を創出することができたとして、感謝の意が伝えられました。</p>	ダッカ
3) 関係機関との連携事例	
<p>a) オールジャパンの連携で、欧州初の和牛イベント開催 (6月)</p> <p>日本産牛肉の欧州市場への解禁に先駆け、ロンドン事務所は 6 月 30 日に在英日本国大使館、中央畜産会と連携し、ローンチイベントを開催しました。大使公邸でイベントを実施したことにより、英国の政治家や有名レストランシェフ、メディア等が多数集まり高い評価をいただきました。また、3 者共催で実施したことにより、日本産食品の輸出において業界団体をオールジャパン体制で支援という欧州初の事例となりました。</p>	ロンドン
<p>b) JNTO との事務所近接化を実現 (7月)</p> <p>24 年 7 月に在上海日本国総領事館の指導の下、上海事務所と JNTO 上海事務所の近接化について検討した結果、双方が近接化に合意し、7 月、上海事務所がスペース縮減した跡に JNTO が入居し、近接化が実現しました。</p>	上海
<p>c) 日本人会と連携し、現地日系企業の経営課題に立ち向かう交流会設立 (7月)</p> <p>7 月、ムンバイ事務所はブネ日本人会と連携し、ブネに集積する日系製造業を対象として、製造現場が抱える悩みや経営課題などを参加者相互に情報共有し合い、投資環境改善に向けた現場の声を頂く場として、「ブネものづくり交流会」を立ち上げました。交流会の第 1 回として、①工場視察、②意見交換会、③ものづくり交流会の今後の運営方法についての検討を行いました。交流会の今後の活用が期待されています。</p>	ムンバイ
<p>d) 在外公館と連携し、日本産冷凍食品の直接輸入を実現 (11月)</p> <p>食品専門商社 A 社は、日本国政府機関がメキシコ当局の要求する書類を発行しないことから、メキシコにおいて日本産の冷凍水産物を米国経由で輸入していました。そこで、メキシコ事務所は在メキシコ日本国大使館と連携し、メキシコ政府と輸入許可手続きについて交渉した結果、日本産冷凍水産物の直接輸入が可能となり、11 月に日本からの初回コンテナが無事に内貨できました。日本から直接輸入することにより、輸送コスト削減、二重関税回避、輸送期間短縮など有利になり、日本産冷凍水産物の普及に繋がることと期待されます。</p>	メキシコ
<p>e) JICA 等と連携し、ベトナム初の農業ビジネス交流会を開催 (3月)</p> <p>ホーチミン事務所は農業関連ビジネスに関する日本企業からの問合せ増加を背景に、JICA、三菱東京 UFJ 銀行、ラムドン省政府と共催し、3 月 23 日～24 日、ラムドン省にてセミナー、現地視察、商談会を組み入れた大規模なイベントを開催しました。日本側から 42 社、ベトナム側から 67 社が参加し、日・ベトナム各企業によるプレゼンテーション、商談会をジェトロが中心となって運営しました。農業関連ビジネスに絞った民間企業同士を結び付ける大規模なイベントはベトナム国内では初の試みであったこともあり、予想をはるかに超える参加となり、政府・企業の関心の高さがうかがえました。特にジェトロが中心となって実施した企業マッチングは、省政府、参加者のみならず共催者からも高い評価を受け、テレビ、新聞をはじめとする現地メディアに大きく取り上げられました。今回の成果を踏まえ、既に 27 年度に第二弾のイベント実施を予定しています。</p>	ホーチミン
4) 課題への取り組み・改善事例	
<p>a) 事務所間の複合機の包括契約を実施し、経費・業務双方の削減を実現 (5月)</p> <p>5 月、北京事務所は、これまで中国の各事務所で行っていた複合機の調達を一括して契約しました。その結果、印刷単価が約 50% 下がり、印刷コストが大幅に圧縮しました。また経費支払いも北京事務所で行って支払うこととし、中国事務所全体の間接業務の削減にも貢献しました。</p>	北京
<p>b) 来訪者の声を反映し、お客様への利便性向上へ繋げる (6月)</p> <p>海外ブリーフィング利用者からのフィードバックにて、「オフィスの場所が分かりづらい」との指摘があったため、ストックホルム事務所はアクセスマップを作成し、ウェブに掲載しました。</p> <p>これまではアクセス情報は文書で説明していましたが、画像を用いビジュアル化した分かりやすい資料により、お客様への利便性の向上を図りました。</p>	ストックホルム
<p>c) 経理処理方法の見直しにより、業務コスト、手数料を大幅削減 (10月)</p> <p>ヨハネスブルク事務所は 10 月より、公金口座を開いている銀行のインターネットバンキングの利用を開始しました。これまで小切手を使っていた約 50 件/月の支払の多くを、インターネットバンキングで処理することで、経理担当者の業務量が格段に減り、また銀行手数料も約 1/3 に削減が可能となりました。</p>	ヨハネスブルク
<p>d) 前年度事業で販売差止めとなった商品を展示会で「再利用」 (2月)</p> <p>25 年度のガーナ・アンテナショップ事業にて、食品・医薬品が不正に輸入されたとして、食品・医薬品など多くの展示品・サンプルが食品衛生局によって販売差止めとなっていました。ラゴス事務所は食品衛生局と粘り強く交渉を行い、2 月のガーナ国際見本市の日本ブースにおいて販売差止めとなったサンプル品や在庫品の活用を実現し、一部会期中に同サンプルの試食許可も得ることができました。会期中にはアンテナショップの受容性調査を行うと同時に、各商品の代理店候補の発掘に努めました。</p>	ラゴス
5) その他	
<p>a) 災害に直面し、迅速な情報発信を実現 (4月)</p> <p>4 月 1 日夜にチリ北部で発生した大地震に関して、サンティアゴ事務所では地震発生 1 時間後に、NHK の取材に対応し、現地情報を発信しました。翌 2 日には被害状況を詳しく取り纏めて、通商弘報に出稿し、その後も継続的な情報発信を行うなど、災害に直面した中でも、迅速な情報発信を実現しました。</p>	サンティアゴ

【資料編】

[5]海外事務所

2. 平成 26 年度 海外事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等

<p>b) MOUを活用し、外国機関との協力事業として第三国でのビジネス機会を提供 (4月) スペイン貿易投資庁とジェトロの MOU (25 年 10 月締結) を締結したことで、サンティアゴ事務所は、4 月にサンティアゴで開催された鉱業見本市にスペイン企業約 40 社が出展した機会を捉え、在チリ・スペイン大使館と連携してスペイン企業と進出日系企業とのビジネスネットワークを開催し、インフラ分野のメーカー・商社など日本企業 11 社が参加しました。参加企業からは「南米でのビジネスに強いスペイン企業とコンタクトできる機会として有益だった」などの感謝の意が寄せられました。スペイン側がネットワーク費用を負担してもらい、サンティアゴ事務所は日本企業への広報を担当することで、ジェトロから費用負担せずに、進出日系企業支援事業を実施しました。本件を契機に、外国機関との第三国での協力事業として成果に結びつけていきます。</p>	サンティアゴ
<p>c) 安全対策に対する機動的な情報収集・発信が評価される (7月) 7 月 9 日に事務所が所在するテルアビブ市郊外にミサイルが飛来、空襲警報が発令されました。これを受けてテルアビブ事務所は、在イスラエル日本企業の安全対策状況についてヒアリングを行い、各社対策を共有した結果、「ジェトロが公的機関として取り纏めてくれたことで情報共有がスムーズで、有用情報が有難い。」との感謝の声が寄せられました。</p>	テルアビブ
<p>d) 人的ネットワークを有効活用し、日本企業向け定期セミナーを主催 (7月) 7 月、カラカス事務所は現地日系企業を対象にベネズエラの経済情勢に関してセミナーを開催しました。現地でのネットワークを活かし、現地会計事務所講師を無料で依頼し実現しました。現地日系企業が置かれている状況を理解したうえでの情報提供が有益であったことに加え、事務所会議室を会場として経費を掛けずに開催したことで、参加企業各社から感謝の声が寄せられました。今後も継続的に現地日系企業にとって費用対効果の高いイベントを実施していく予定です。</p>	カラカス
<p>e) 日系企業に向け非常時における現地情勢の正確な情報を素早く発信 (8月) 8 月、ラゴス事務所は西アフリカ地域でエボラ出血熱の拡大を受け、日本の企業及び政府（経済産業省）に対して、情報提供・問い合わせに対応しました（約180件）。また、アビジャン事務所と協力して通商弘報や両事務所のメールマガジンで情報発信しました。日本等での過剰な報道によりナイジェリアで事業展開する日本企業も一時的に混乱し、国外退避などの避難措置の判断を迫られる時期もありました。しかし、日本国大使館や他国企業と進出日系企業間で情報共有し、各社の対応を見極めつつ、冷静な判断を導き出そうと呼びかけるなど、ラゴス事務所を中心とした日系企業のプラットフォームが最大限活用されました。</p>	ラゴス
<p>f) 進出日系企業に対し、災害時の緊急時対応を事前に提案 (12月) クアラルンプール事務所は、東海岸大洪水で被害が懸念された進出日系企業など各企業の状況をヒアリングして、緊急時対応として、洪水で操業不能となった場合は、ジェトロ事務所を活用してもらい、提案していただきました。結果として大事には至りませんでしたが、事前に打診していたことで各企業から感謝されました。</p>	クアラルンプール
<p>g) 為替推移を踏まえ契約条件を変更、借館料の削減を実現 (3月) サンクトペテルブルク事務所は、11月以降の急速な現地通貨安の進行を踏まえ、事務所借館料の支払いレートの上限設定に関する交渉を家主と行った結果、支払いレートの上限をジェトロ側に有利なレートに設定することで合意しました。上限レートを設定しなかった場合と比べ、約160万円の経費支出を抑制することができました。交渉材料を十分に準備したことが功を奏し、ジェトロ側にとって有利な条件を引き出すことができました。</p>	サンクトペテルブルク

以上