



## 平成 22 年度業務実績報告書

自 平成 22 年 4 月 1 日  
至 平成 23 年 3 月 31 日

独立行政法人日本貿易振興機構

(平成 23 年 6 月 30 日)

## 目 次

1. 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
〔1〕効率化目標の設定および総人件費改革	1
〔2〕費用対効果の分析への取組	8
〔3〕柔軟かつ機動的な組織運営	9
〔4〕民間委託(外部委託)の拡大	25
〔5〕随意契約の見直し	27
〔6〕資産の有効活用等に係る見直し	33
〔7〕情報化	35
〔8〕内部統制	37
〔9〕各種事務・事業の廃止等に関する取組	42
2. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためにとるべき措置	43
〔1〕対日投資拡大	43
〔2〕我が国中小企業等の国際ビジネス支援	52
(イ) 輸出促進	52
(ロ) 在外企業支援	72
(ハ) 国際的企業連携支援	87
〔3〕開発途上国との貿易取引拡大	102
〔4〕調査・研究等	115
(イ) 調査・研究	115
(ロ) 情報発信	130
(ハ) 貿易投資相談	140
3. 財務内容の改善に関する事項	145
〔1〕自己収入拡大への取組	145
〔2〕決算情報・セグメント情報の公表の充実等	146
〔3〕短期借入金の限度額	147
〔4〕重要な財産の処分等に関する計画	147
〔5〕剰余金の使途	147
4. その他業務運営に関する事項	148
〔1〕人事に関する計画	148

## 1. 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〕 効率化目標の設定および総人件費改革

#### 1. 効率化の推進

##### 【中期計画】

- ・ 運営費交付金を充当して行う業務については、一般管理費について毎年度平均で前年度比 3%以上の効率化を行う。
- ・ 運営費交付金を充当して行う業務については、業務経費について毎年度平均で前年度比 1%以上の効率化を行う。
- ・ 各年度以降で新たに必要となり運営費交付金を充当して行う業務についても、翌年度から年 1%程度の効率化を図るものとする。

##### 【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）】

- ・ 管理費を抜本的に見直し、縮減する。

運営費交付金を充当する一般管理費については、毎年度平均で前年度比 3%以上の効率化が求められています。22 年度は 21 年度実績比で 6.47%の増加となりましたが、第 2 期中期目標期間（19 年度～22 年度）における平均では 5.81%の削減を達成しました。

運営費交付金を充当する業務経費については、毎年度平均で前年度比 1%以上の効率化が求められています。22 年度は 21 年度実績比で 5.99%の増加となりましたが、第 2 期中期目標期間（19 年度～22 年度）における平均では 3.04%の削減を達成しました。

22 年度においては、業務経費について、前年度に実施する予定であったものの、相手国政府等との調整により実施時期を延期した事業を 22 年度に予算を繰り越して実施したこと、また、政策的な要請を受け、インフラ・プラントビジネスの海外展開支援等を拡充した等の理由により、前年度増となりました。また一般管理費については、22 年度に老朽化した社宅の改修工事関連経費が発生したこと等により、前年度増となりました。

他方、借館契約が満了となったシンガポール、上海、マドリード、パリなどの海外事務所について、利用者の利便性向上および在外公館や他独立行政法人の在外事務所との近接化を図りつつ、移転等により借館料を削減するなど効率化を推進しました。

	19 年度	20 年度	21 年度	22 年度	19～22 年度 平均
一般管理費	▲16.61%	+5.08%	▲3.72%	+6.47%	▲5.81%
業務経費	▲4.85%	▲2.29%	▲4.76%	+5.99%	▲3.04%

#### 2. 総人件費改革

##### 【中期計画】

- ・ 総人件費については、5 年間で 5%以上を基本とする削減の着実な実施を行う。
  - ・ 役職員の給与に関し国家公務員の給与構造改革を踏まえた見直しを促進する。
- ##### 【整理合理化計画での指摘事項】
- ・ 給与水準に関して、十分国民の理解が得られる説明がなされているか等の観点から、監事による監査、評価委員会による事後評価において、それぞれ厳格にチェックする。
- ##### 【総務省政独委による経済産業省評価委員会の 20 年度評価に対する 2 次評価（意見）結果】
- ・ （諸手当）給与水準の適正化に向けて講ずる措置が十分なものとなっているかという観点から、国と異なる諸手当及び法人独自の諸手当を支給する理由を検証した上で、その適切性について評価結果において明らかにすべきである。
  - ・ （法定外福利費）国民の理解を得られるものとなっているかという観点等から、その適切性を評価結果において明らかにすべきである。
  - ・ （給与水準）法人の説明が国民の納得の得られるものとなっているかという観点から検証し、

その結果を評価結果において明らかにするとともに、給与水準の適正化に向けた法人の不断の取組を促す観点からの評価を行うべき。

**【総務省政独委による「独立行政法人の実績に関する評価の視点」における指摘事項】**

- ・ 国家公務員と比べて給与水準の高い法人について、その理由及び講ずる措置（法人の設定する目標水準を含む）についての法人の説明が、国民に対して納得の得られるものとなっているか、法人の給与水準自体が社会的な理解の得られる水準となっているか、について厳格な評価を行う。
- ・ 国の財政支出規模や累積欠損の状況を踏まえた給与水準の適切性に関する法人の検証状況をチェックする。
- ・ 総人件費改革の取組開始からの経過年数に応じ取組が順調であるかどうかについて、法人の取組の適切性についての検証また今後、削減目標の達成に向け法人の取組を促すものとなっているか、評価する。
- ・ 法人の福利厚生費について、法人の事務・事業の公共性、業務運営の効率性及び国民の信頼確保の観点から、必要な見直しが行われているか評価する。

**【総務省政独委による「21年度業務実績評価の具体的取組について」における指摘事項】**

- ・ 諸手当及び法定外福利費について、平成20年度業務実績評価における調査結果及び指摘事項への対応についての評価に特に留意する。その際、「独立行政法人の法定外福利厚生費の見直しについて」（平成22年5月6日総務省行政管理局長通知）の内容（国や他法人で支出されていないものと同様の支出については原則廃止するなど、国民の理解を得られるよう速やかに見直しを行う）にも留意する。

**【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）】**

- ・ 平成22年4月の事業仕分け結果（人件費の抜本的改革）を踏まえ、ラスパイレス指数を更に引き下げるため、賞与の引下げ等の措置を着実に実施するとともに、人件費全体の抑制を更に図る。

## （1）総人件費改革

### ① 行政改革の重要方針に基づく人件費改革の進捗状況

「簡素で効率的な政府を実現するための行政改革の推進に関する法律（平成18年法律第47号）」等に基づき、18年度からの5年間で17年度の人件費実績の5%削減に取り組ましました。

ジェットロは17年度から給与構造改革に着手し、その一環として、18年度から現給保障なしで職員の給与水準を5.35%引き下げたほか（役員は7.5%引き下げ）、定期昇給を圧縮するなどの人件費削減に取り組んできました。これらはいずれも国家公務員の給与構造改革の内容を上回る引き下げとなっています。

役員報酬については、理事長の業績給の額は評価委員会の結果を反映させ、その他の役員の業績給の額は、評価委員会の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、理事長が決定しています。また、監事については、業績連動は不適當であるため、B評価に固定しています。

職員給与については、業務の実績を考慮し、社会一般の情勢に適合したものとなるように定めています。また、人事評価制度を導入し、当該年度の個人業績評価及び能力評価の結果を賞与及び昇給に反映させています。

このような給与構造改革の取組とともに、総人件費改革の達成に向けて人件費支出をきめ細かに管理する必要がある、との監事からの指摘も踏まえ、職員採用の抑制、国内事務所の人員配置見直し（ジェットロ人件費負担2名から原則1名化）などの人件費抑制策を講じていることに加え、22年度は人事院勧告がマイナス勧告（年間平均給与▲1.5%）となったこと

もあり、役職員の人件費は17年度（基準年度）に比べ約19.8億円の減となりました。

また、海外現地採用者関連支出も約2.6億円減少し、役職員給与と合わせた22年度の人件費支出実績は、約22.4億円の減となりました。

この結果、22年度は、人件費5%削減の目標を上回る削減（人事院勧告を踏まえた給与改定分を除いた削減率で▲13.9%（総務省の補正計算前））を達成しました。

さらに、外務公務員の海外給与改定を踏まえた改定、現地採用職員給与の物価変動等を踏まえた改定、為替変動等の人件費削減におけるジェトロの特殊性を考慮した実績は、17年度に比べ約19.1億円（▲14.0%）の減となりました。

＜22年度人件費実績＞

（単位：千円）

費目	17年度	18年度	19年度	20年度	21年度	22年度	増減額 (17年度比)	増減率 (17年度比)
役員報酬	162,178	157,716	140,542	136,570	143,962	151,546	▲10,632	▲6.6%
職員給与（国内）	6,747,034	6,635,199	6,559,615	6,240,635	5,916,175	5,920,165	▲826,869	▲12.3%
職員給与（海外）	5,495,476	5,439,620	5,423,246	5,280,885	4,857,751	4,353,527	▲1,141,949	▲20.8%
計①	12,404,689	12,232,537	12,123,404	11,658,091	10,917,889	10,425,239	▲1,979,450	▲16.0%
海外現地採用者給与	1,260,009	1,382,963	1,481,673	1,347,020	1,231,192	1,003,383	▲256,626	▲20.4%
計②	13,664,699	13,615,501	13,605,078	13,005,111	12,149,081	11,428,622	▲2,236,077	▲16.4%
人事院勧告を踏まえた改定の影響額*	0	0	▲84,863	▲81,606	185,604	333,607	333,607	
計③	13,664,699	13,615,501	13,520,214	12,923,505	12,334,685	11,762,229	▲1,902,470	▲13.9%
人件費削減における特殊性***	外務公務員の海外給与改定を踏まえた改定の影響額	(83,689)	(161,394)	(258,536)	(118,956)	15,303	—	—
	現地採用職員給与の物価変動を踏まえた改定の影響額	(43,705)	(80,800)	(135,535)	(174,782)	(195,075)	—	—
	為替変動による影響額	(163,069)	(312,155)	(11,963)	283,551	301,500	—	—
	政府から特別に与えられた業務に関する人件費の影響額	(27,019)	(79,569)	(106,120)	(71,917)	(130,885)	—	—
	競争的資金による任期付き職員の人件費の影響額	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	—	—
計④	13,664,699	13,298,016	12,886,294	12,411,349	12,252,581	11,753,073	▲1,911,626	▲14.0%

（注）\*計①×人事院勧告を踏まえた官民の給与較差に基づく年間平均給与の増減率の和

（平成18年度0.0%、平成19年度0.7%、平成20年度0.7%、平成21年度▲1.7%、平成22年度▲3.2%）

\*\*実績は1円単位で計算し千円未満切り捨て。増減値および増減率は千円未満切り捨て後に算出。

増減率は小数点第二位を四捨五入し表示。

\*\*\*各要因による人件費削減額を記載。人件費が増加した場合は増加額を括弧書きで記載している。

※1 人件費削減におけるジェトロの特殊性について

1. 「行政改革の重要方針」では、独立行政法人が行う人件費の削減について、「今後の人事院勧告を踏まえた給与改定分を除く」との注意書きがあります。ジェトロは、国内業務を主としている多くの法人と異なり、多数の海外勤務職員がいるため、海外勤務職員の在勤俸については、人事院勧告ではなく外務公務員の海外給与改定を踏まえた給与改定を行っています。また、海外事務所に勤務する現地採用者については、それぞれの国の労働慣習を踏まえて当該国のインフレーション相当分等の物価変動に見合った給与改定を行っています。これらの給与改定は人事院勧告と同様のものと考えられます。
2. 加えて、海外事務所に勤務する現地採用者の給与及び海外勤務職員（日本からの派遣）の海外給与の一部は、為替動向によって大きく変動するため、人件費削減の進捗状況を把握するためには為替変動の影響を考慮する必要があります。
3. 閣議決定によってジェトロが参加機関となることが決定している上海博、麗水博関連業務については、効率的な実施に十分留意するものの、政府から特別に指示された業務であり、事業の成功が最優先であることから、別途の整理としております。
4. 「公的部門における総人件費改革について（独立行政法人関係）」では、「競争的研究資金により雇用される任期付職員については、（中略）総人件費改革の取組の削減対象の人員及び人件費からは除く」との記載があります。

## （２）職員と国家公務員等との給与水準の比較

### ① 国に比べて給与水準が高くなっている定量的な理由

平成 22 年度のラスパイレス指数は、対国・行政職（一）（年齢階層別）が 122.9（前年比 ▲0.8）、対国・行政職（一）（地域別・学歴別）が 109.0（前年比 ▲0.6）となりました。平成 17 年度比で見ても、それぞれ ▲6.4 ポイント、▲6.0 ポイントとなり、順調に低減してきています。

しかし、貿易投資の実施・促進機関という性格上、職員は、海外における日系企業のビジネス環境整備のために、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、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が職員の 4 割を超え、加えて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。

また、大学・大学院卒業者の割合が 94.9%と高く、さらに在職地域が東京、大阪で 75.0%と地域手当の支給率が高い都市部に集中しており、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、対国・行政職（一）事務・技術職ラスパイレス比較において指数が高くなる要因となっています。加えて、雇用保障がないなど国家公務員と身分が異なることも一因となっています。

\*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、ビルマ、ラオス、モンゴル、中国、ポルトガル、韓国、ロシア語等 約 25 言語

### ② 「ラスパイレス指数の状況」（22 年度）

#### ●事務・技術職員

対国家公務員(行政(一))(年齢階層別)	122.9	前年比 ▲0.8
対国家公務員(行政(一))(地域別・学歴別)	109.0	前年比 ▲0.6

＜参考＞：過去の指数の推移

	H17	H18	H19	前年比	H20	前年比	H21	前年比	H22	前年比
対国・行政職（一）	129.3	126.2	123.7	▲2.5	125.1	1.4	123.7	▲1.4	122.9	▲0.8

(年齢階層別)										
対国・行政職(一) (地域別・学歴別)	115.0	112.0	110.3	▲1.7	111.4	1.1	109.6	▲1.8	109.0	▲0.6

●研究職員

対国家公務員(研究職)	92.0	前年比▲0.1
対国家公務員(地域別・学歴別)	95.5	前年比 + 1.8

③ 職員の給与の支給状況 (22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	551	40.6	7,474	5,612	1,862
うち事務・技術	465	40.0	7,418	5,577	1,841
うち研究職種	86	44.1	7,777	5,800	1,977

ラスパイレス指数については、各年齢階層別の人数、個別の昇給状況、退職の状況、公務員の平均給与の変動等の前提が複雑に影響しますが、ジェトロ事務・技術職員の平均給与の変動要因を分析すると、減少要因として、国を上回る賞与支給率の削減、国の本府省業務調整手当に相当する制度の見送りなどがあげられます。

23年度は、特定部署における一般管理業務を行う一般職の採用など雇用形態の多様化をすすめ、事務・技術職員の対国・行政職(一)ラスパイレス指数の低減に向けて引き続き取り組んで参ります。

**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。

**参考2** 役員の報酬等の支給状況

単位：千円

役名	22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	21,712	13,500	5,782	2,430 (地域付加額)		*
副理事長	18,668	11,608	4,971	2,089 (地域付加額)		◇
A 理事	16,284	10,024	4,293	163 (通勤手当) 1,804 (地域付加額)		※
B 理事				132 (通勤手当)		◇

	15,501	10,024	3,541	1,804 (地域付加額)			
C 理事	16,423	10,024	4,293	302 (通勤手当) 1,804 (地域付加額)			※
D 理事	15,531	10,024	3,548	155 (通勤手当) 1,804 (地域付加額)			◇
E 理事	16,213	10,024	4,295	90 (通勤手当) 1,804 (地域付加額)			※
F 理事	15,723	10,024	3,419	476 (通勤手当) 1,804 (地域付加額)			※
理事 (非常勤) (0人)							
A 監事	14,087	9,076	3,098	280 (通勤手当) 1,633 (地域付加額)			※
B 監事 (非常勤)	1,680	1,680	0	0			

(注) 報酬(給与)、賞与、その他(内訳)の端数を千円未満切り捨て処理後に総額を表示。

(注) 賞与欄は業績給を含む。ただし、21年度中に退任した役員に対し、22年度に支給された業績給については計上していない。

(注) 「地域付加額」とは、民間における賃金、物価及び生計費が特に高い地域に在勤する役員に支給されているものである。

(注) 本表の「前職」欄のうち、「\*」は退職公務員(常勤の国家公務員として職務に従事した者)であることを、「◇」は役員出向者(国家公務員退職手当法(昭和28年法律第182号)第8条第1項の規定に基づき、独立行政法人等役員となるために退職し、かつ、引き続き当該独立行政法人等役員として在職する者)であることを、「※」は独立行政法人等(独立行政法人等の保有する情報の公開に関する法律(平成13年法律第140号)の対象法人)の退職者であることを示す。

### 参考3 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209を乗じて得た額に、次の表に定める評価結果に則した割合を乗じて得た額とする。

評価委員会の評価結果	割合
AA評価	100分の200
A評価	100分の150
B評価	100分の100
C評価	100分の50
D評価	100分の0

- 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×2.09(定率)×評価委員会の評価結果による割合等

AA評価:200/100、A評価:150/100、B評価:100/100、C評価:50/100、D評価:0/100



#### **参考4** 役員の退職手当の支給状況

22年度における役員の退職手当の支給実績はありません。

#### **(3) 福利厚生費等の見直し**

互助組織に対する法人からの支出を廃止（21年度）するとともに、福利厚生代行サービスを同互助組織に移管（22年度）しました。

## 〔2〕費用対効果の分析への取組

### 【中期計画】

・事業の実施に要した費用およ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繋げる。

### 1. 全体予算の推移

22年度予算は、運営費交付金（退職手当および政策経費等を除く）は前年度比1.3%減、中小企業海外展開等支援事業費補助金は前年度比12.3%減となっており、22年度に新規で査定された重点地域事業環境整備費補助金を加えても、全体的に国庫予算は2.1%縮減しています。

国からの予算が縮減される中、事業手法の見直し、自己収入の拡大などを通じた事業運営の効率化に努めています。また、国庫依存を低減しつつも、中期目標・計画で定められたアウトカム目標を着実に達成するよう、費用対効果の把握・分析およびその向上に向けて取組んでいます。

### 2. 費用対効果の改善事例

全体の事業予算が縮小する中、アウトカム指標の達成度合いを分析し、事業実施プロセスの見直しを行うと同時に、その結果を新たな事業展開に繋げています。以下がその代表的な取組事例です。

#### （1）海外から効率的にバイヤーを招へいし、農林水産・食品の輸出商談を支援

農林水産・食品分野のバイヤー招へい商談会を24都道府県で30回、招へい者数は125人、国内参加者数は949社・団体の規模で実施しました。商談会の開催にあたっては、事前に参加企業に「輸出商談会参加の手引き」を配布するとともに、商談を円滑に進めるためのセミナーや個別相談会を実施しました。また、専任アドバイザーを配置し、個別に商談アドバイスを行いました。実際の商談では、海外コーディネーターが現地輸入規制の確認やマッチング支援を行い、海外バイヤー、国内参加者の双方の希望を聴取した上、商談の場にアドバイザーや職員が同席し、具体的なアドバイスを提供しました。商談会終了後も海外事務所を通じてバイヤーへのヒヤリングを継続するとともに、国内でも参加企業の商談フォローアップを行うなど、きめ細かな支援を提供しました。

21年度は地域ごとにその都度バイヤーを招へいする方式としていましたが、22年度は一度の来日でバイヤーが複数地域を巡回することで費用抑制や様々なバイヤーとの商談機会を創出できるよう日程の調整を行い、国内有力展示会と併催することで海外バイヤー誘致と国内参加者募集を効果的・効率的に実施することができました。

こうした結果、同事業を通じて商談件数2,455件、成約件数（見込含む）729件を獲得しました。平均3.4件の商談に対して1件の成約（見込含む）となり、高い成約率を達成することができました。

#### （2）国際的企業連携事業におけるビジネスマッチング支援

平成22年10月14日～17日にかけてマレーシア・クアラルンプールで初めて開催された環境・エネルギー分野の専門見本市である「第1回 IGEM2010」にジェトロはジャパン・ブースを組織し、我が国企業と、同企業の持つ優れた環境・エネルギー関連技術に関心を有する海外企業とのビジネスマッチングを支援しました。

IGEMの主催者である馬政府とジェトロ現地事務所がこれまでに培ってきたネットワークを

強化した結果、会場の好位置にジャパン・ブースを設置できたことに加え、馬政府とのタイアップを通じて国王および首相がジャパン・ブースを訪問したことにより、メディアへの露出度を高め、大きな集客効果につながりました。その結果、21年度にクアラルンプールで開催された国際総合展示会「Intrade Malaysia」にジャパン・ブースを出展した同規模の展示会実績と比べ、ほぼ同規模の予算投入ながら13社で計1,139件という2倍以上の商談件数を獲得しました。

### **(3) 日本企業のニーズを汲みさらなる成果の創出を目指してEPA協力事業を実施**

22年度で4回目の開催となる「ベトナム部品調達展示商談会」について、さらなる成果創出のため、業務運営の効率化と集客面での強化が求められていました。そこで、以前はジェトロ単独開催であったところ、初めての試みとしてタイのReed Tradex社が主催する「METALEX VIETNAM 2010」との併催形式で開催しました。その結果、投入予算は抑制しつつも来場者数は前回の約7倍、商談件数は約10倍となりました。

また、オールジャパンで取組む日ベトナムEPA協力事業として、国際協力機構（JICA）との相乗効果創出を図りました。具体的には、①JICAシニアボランティアが技術指導を行ったベトナム企業8社の出展、②同ボランティアを交えたベトナム出展企業に対する事前勉強会（日本企業とのビジネスの仕方や商談会の取組方を指導）の開催、③本商談会の併催セミナーでの同ボランティアによる講演、④会期中、同ボランティアによるビジネスマッチング支援を行いました。その結果、商談会、併催セミナーともに役立ち度調査4段階評価で上位2つの評価を得る割合が9割を越える結果となりました。

### **(4) ビジネスライブラリーの利用者拡大に向けた取組**

ウェブサイトにて、ビジネスライブラリーで入手可能な情報を紹介していますが、特に日頃多く寄せられる問い合わせ（「世界各国の自動車部品産業・市場を調べるには」、「世界各国の鉱業を調べるには」等）について、ライブラリーでの調べ方や他の情報源などを紹介しているページをより充実させたところ、22年度には同サイトへの閲覧件数は前年度比11%増の201万件となりました。また、それに伴い、ビジネスライブラリーへの来館者も前年度比14%増となりました。

## **〔3〕柔軟かつ機動的な組織運営**

### **1. 事業の効率的な実施のための柔軟な取組**

#### **(1) 外部からのニーズ把握**

##### **① 外部有識者からのニーズ把握**

22年度において、本部および大阪本部で開催された運営審議会では、委員からは以下のようなジェトロに対する期待が寄せられました。

- ・ 事業の選択と集中がよくできている。中小企業支援と新興市場開拓支援に重点をおいて活動していくことが重要。
- ・ 中小企業の海外販路開拓支援に当たって、フォローアップを強化すること
- ・ ジェトロの活動は受発信力の弱い中小企業にまでは浸透していない。地域においてジェトロの活動をわかってもらう努力が必要。

- ・ ジェトロが組織をあげ、職員各人が「中小企業のために」という姿勢を持って取組んでいくことが一番重要。

こうした意見を踏まえ、中小企業支援の強化に一層取組んでおり、具体的には日本政策金融公庫、商工中央金庫等の金融機関に個別相談をつなぐ体制作り、様々な分野の海外有力バイヤーの招へい、中国、香港、シンガポール等における日用品や化粧品等を売込むアジア・キャラバン事業、アドバイザー等を活用した商談フォローアップなどを実施しました。また、中小企業支援を専門に担当するチームを企画部に設置し、各部署にまたがる中小企業の海外販路開拓支援策を効率的かつ効果的に提供できるよう体制強化を図りました。

#### <運営審議会の開催実績>

日程	場所	参加人数	主な議題
22年5月19日	本部	10名	21年度重点事業報告、22年度重点事業予定
22年8月4日	大阪本部	10名	21年度重点事業報告、22年度重点事業予定
22年11月16日	本部	13名	22年度重点事業報告、第3期中期目標検討状況
23年2月2日	大阪本部	10名	22年度重点事業報告、第3期中期目標検討状況

## ② 地域経済界からのニーズ把握

22年9月21日、29日開催の貿易情報センター会長会議では、会長よりジェトロに対して以下の意見・要望等が寄せられました。

- ・ 地域に根ざし地域目線で企業と一緒に継続的に行動できることが貿易情報センターの強み。
- ・ ニッチトップ企業の販路開拓支援や潜在的輸出有望商品の発掘が必要。
- ・ ジェトロ活用事例紹介による啓蒙普及が重要。
- ・ ジェトロ、自治体、および地元経済団体等との連携によるプラットフォームを構築することが必要。
- ・ 地域において、さらなるPRが必要。
- ・ 貿易情報センターが十分な活動ができるような人員配置や予算措置が必要。

これらを踏まえ、貿易情報センターの活動を実施するとともに、体制面に関しては、23年度より始まる第三期中期計画における地方事務所のあり方を見直す上での参考としました。また、国内地域別の担当役員が前年度に引き続き各地を訪問し、積極的に地域経済界等からの意見聴取を行いました。

## ③ サービス利用者、非利用者のニーズ把握の取組

日頃より、ヒアリングや役立ち度調査等を通じて、ジェトロの提供するサービスの利用者から挙げられたニーズ・クレーム等を踏まえ事業見直しにつなげるとともに、潜在的なサービス利用者（非利用者）にアプローチをし、業務改善や利用者拡大に取り組んでいます。以下が22年度に行った主な事例です。

### 【改善事例①】輸出ビジネス初心者に対する事前準備サポートの強化

#### 【課題】

アンケートやヒアリング等の結果、特に輸出ビジネス初心者からは海外販路商談会等の出展にあたり、事前の情報提供や個別相談など、準備段階からのサポートを要望する声が多く寄せられています。他方、きめ細かなサポートを行うには、業務運営の効率化も求められます。

#### 【対応】

利用者から寄せられる要望、商談会や海外見本市出展の事前準備項目には一定の共通事項があるた

め、過去の商談会や海外見本市のレビューを踏まえ、農商工連携アドバイザー等の協力のもと、商談マニュアルの作成に取り組みました。特に商談会については、商談先企業から輸出ビジネス初心者への準備不足を指摘されるケースがあるため、商談会へ参加する際に求められる準備事項（商品特徴の明確化、輸出価格の用意、商談のコツ、等）をまとめた「手引書」を配布するとともに、農商工連携アドバイザー等を活用した個別相談や事前準備セミナーの実施を組み合わせるなど、支援の強化に努めています。

#### 【改善事例②】メールマガジン「ジェトロ農林水産・食品 Newsletter」配信開始

##### 【課題】

ジェトロ農水産情報研究会員等へのヒアリングの結果、農林水産物関連の輸出を目指す中小企業等にとって、タイムリーな農林水産物・食品分野の輸出に関する情報が不足していることを認識しました。他方、ジェトロにおいては事業情報や調査レポートなど発信すべき情報の蓄積が進んでおり、産業別ホームページなど既存ツール以外に各種情報をプッシュ型で発信していく必要性を感じていました。

##### 【対応】

22年度よりメールマガジン「ジェトロ農林水産・食品 Newsletter」の配信を開始し、積極的にジェトロの農林水産分野の販路開拓事業をPRするとともに、農水産情報研究会サービスの紹介を行うこととしました。メルマガは毎月15日に配信し、第3号にあたる12月15日号は、農水会員を中心に外部357件、部内217件に配信しました。今後各種事業実施の場を利用して読者数の増加を図っていく予定です。

#### 【改善事例③】事業参加者の「活用事例集」作成による新規顧客開拓への取組

##### 【課題】

21年度に海外ビジネス・サポートセンター（BSC）利用企業や海外投資ミッション参加企業を対象として実施したフォローアップ調査で得られた情報が十分に活用できていない面がありました。

##### 【対応】

BSC利用後やミッション参加後に海外進出を果たした企業のケースを「活用事例集」として取りまとめ、冊子を作成し、セミナーの場や貿易情報センター等を通じて広く配布するとともに、ホームページにも掲載しました。今後の事業広報に活用し、新規顧客の開拓につなげることを目指します。

#### 【改善事例④】研究所図書館利用サービスの拡充

##### 【課題】

外部利用者への資料貸出と、電子資料に対するニーズへの対応が求められています。

##### 【対応】

外部利用者への資料貸出については、アジ研の夏期講座や講演会、アジ研図書館の資料展示会等で、図書館案内を配布し、利用の促進に努めました。研究会の外部委員に対する郵送による貸出サービスを開始しました。サービス内容について、研究会で説明資料を配布し、必要に応じ図書館職員が出向いて、直接外部委員に説明を行いました。また、閲覧頻度の高い資料をアクセスの良い書架に配架するために、22年12月から23年2月に掛けて約14.4万冊の書籍の配置換えを行い、サービスの改善を図りました。電子資料については、世界1,700以上の大学の社会科学と人文科学分野の学位論文情報を搭載するデータベース購読を22年度末に決定しました。近年ニーズが高まりつつある電子資料の利用に対応したサービスの提供を23年度初頭より実施する予定です。

#### 【改善事例⑤】TTPPを活用したビジネスチャンスの機会拡大に向けた取組

##### 【課題】

ネットを活用して海外での取引先の開拓や販路拡大を検討する中小企業は今後、ますます増加すると予想されます。引き合い案件データベース（TTPP）は、利用者が安心して使えるよう登録情報の信頼性の向上に努めるとともに、国内外での利用者を増やすことによりビジネスチャンスの拡大が期待されています。

##### 【対応】

TTPPをより使いやすく、より効果的にビジネス案件情報を発信するため、ウェブに掲載されたばかりのビジネス案件を希望ユーザーに毎日配信するサービスを開始しました。また、TTPPの知名度を高めるため、国内外の新聞や経済紙へのバナー広告を実施したほか、成約事例の発掘調査を行い、23年度にはその結果をウェブ上やパンフレットなどで紹介する予定です。22年度のビジネス案件の閲覧件数は約680万件（前年同期比52.8%増）と大幅に増大しました。

## （2）アウトカム向上委員会の開催を通じた業務改善等への取組

22年度もアウトカム向上委員会（※）4回開催し、PDCAサイクルに基づく業務改善やサービス利用者からの意見を踏まえた業務改善への活用を図りました。

具体的には、①各事業における数値目標（定量的指標）の達成状況と今後の見通し、②顧客からの要望・意見と対応状況、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

組状況等について議論を行いました。特に、22年度においては前回のアウトカム向上委員会でお出された課題や指摘事項等に対し、次回の委員会で必ず対応状況を報告するよう徹底するとともに、更なるサービスの向上、業務改善につなげるべく、役立ち度調査の結果で最上位項目比率が全体の3～5割を下回った事業について、改善の方策などについて報告を求め、業務改善をはかりました。

※理事長をヘッドに役員会メンバー（全役員および本部各部部长、アジア経済研究所研究企画部長他）を委員とし、四半期毎に業務の実績と評価、業務運営上の課題、サービス利用者からの意見等について組織横断的な情報共有と対応の検討を行う。

〔22年度事業内容に関するアウトカム向上委員会開催実績〕

第1回：平成22年7月21日、第2回：平成22年11月8日、第3回：平成22年2月18日

第4回：平成23年4月22日

#### 【改善事例①】内部統制（リスク管理等）に係る対応

前年度のアウトカム向上委員会において、「ジェットロにおける内部統制のあり方とその具体的な取組方法」について議論を行い、全組織的に有するリスクを網羅的に洗い出した上で、各リスクの認識度を評価するリスク評価シートを作成、これらのリスクを発生可能性および影響度の大小に応じて整理し、リスクの分布を視覚的に把握するためリスクマップを作成しました。その中の一つとして、中小企業との接点がこれまで以上に増大することが想定される中、様々な顧客から寄せられるクレームに適切に対応する必要があることを確認しました。これを踏まえ、22年度は組織全体のサービス向上を図ることを目的に、23年3月にクレーム対応時に留意すべきポイントを解説する職員向け研修を実施しました。また、上記リスク評価の結果認識されたリスク対応として、海外ナショナルスタッフを含む全役職員に社内ルールを周知徹底することが重要との認識を共有したことから、倫理規程、個人情報保護規程、情報セキュリティ規程、法人文書管理規程など、計40の主要な規程類と9つのマニュアルの翻訳（英語、スペイン語）版を作成し、外国語版規程類集として海外事務所に配布しました。

さらに、22年度第1回アウトカム向上委員会にて、監事より「コンプライアンスの自己点検の中で、共通的な課題や陥りやすいトラブル、大きなリスクになりそうなものが出てくると思うので、そうした点について職員に対し直接働きかける研修を企画して実施してほしい」との指摘があったことを踏まえ、コンプライアンスの徹底を図るべく、3月から6月にかけて部署単位でそれぞれの業務内容に応じた調達・契約業務に関わる説明会を開催しました。また、内部統制の重要性やコンプライアンスの徹底について定期的に認識の強化を図るため、国内外への赴任者研修、9月～12月に行われた階層別研修（基礎パス、課長代理候補者、課長代理、管理職候補者、管理職）など、様々な機会を活用し、内部統制とコンプライアンスに関する研修を行いました。

#### 【改善事例②】役立ち度調査結果の分析を通じた業務改善

海外調査部が実施したジェットロ世界貿易投資報告セミナー（22年10月、11月）やジェットロメンバーズセミナー「円高に備えた為替変動リスク回避策」（22年11月、12月）の、役立ち度調査結果は中期計画上の目標（上位2項目7割以上）を達成したものの、最上位項目が3割を下回ったことを受け、その要因分析を行いました。その結果、セミナー参加者のニーズに応じた講演内容の組立が必要といった分析結果を共有し、それ以降のセミナー企画・運営の改善につながりました。

## 2. 組織横断的な取組

### 【中期計画】

- ・本部、アジア経済研究所、国内事務所、海外事務所間で情報の円滑な流通・有機的連携の向上に努める。
- ・組織のあり方について、事業の効率的な実施が可能な組織設計に取り組む。
- ・研究所の有する能力を最大限発揮するため、種々の研究課題に柔軟に対応する。また、研究者を地域別、分野別にグループ分けし、途上国を巡る諸問題について情報共有を推進し、研究者の共通認識を高める。

### （1）時代の要請に応えた組織横断的な取組

#### ① 東日本大震災への対応

23年3月11日に発生した東日本大震災により大きな被害を受けた地元企業、業界、自治体等に対し、総力をあげた支援を行うべく、3月31日に「震災復興支援臨時対策本部」（本部長：理事長、事務局：総務部）を設置しました。具体的には、国内企業の対応状況の情

報収集や日本の輸出検査体制等の情報収集・フィードバックを行う輸出支援チーム、被災地の企業ニーズを聴取し復興支援を行う被災地等企業復興支援チーム、国内外事務所が収集した情報等をジェトロの媒体を通じて発信する海外調査チームの3チーム体制を構築しました。

また、対外サービスとしては、以下の対応を行いました。

#### **I. ホームページにて、国内外事務所が収集した関連情報を緊急特集の形で提供**

主に、日本からの輸出に対する海外での検査強化の動き、海外進出日系企業に与える影響、日本と各国間の経済関係に及ぼす影響などに関し、海外事務所からのレポートを順次ホームページにて掲載しました。

#### **II. 緊急災害対策のための貿易投資相談窓口の設置**

国内の物流・調達などの影響により、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、相談に応じるための専門窓口を設置しました。

#### **III. 主に国内外資系企業を対象とした英語での相談窓口（Business Hotline）の設置**

国内で操業する外資系企業が今回の震災で直面している企業運営上の問題（雇用、休業補償、税務会計上の問題等）や貿易投資実務について情報提供を行う窓口を設置しました。

#### **IV. 在日外資系企業向けブリーフィング**

政府からの要請に応え、在日外資系企業を対象に震災の影響を説明するブリーフィングを開催しました。具体的には、電力供給事情、福島第一原子力発電所の現況、空港・港湾に関する情報、食品・水に関する情報について、各関係省庁担当者が IBSC ホールにて説明を行いました。さらに、対日投資部のメールニュースを通じて開催結果、説明資料の配信を行いました。

## **② 「2010年日本 APEC」における取組**

22年は日本が APEC（アジア大洋州経済協力）の議長国であったことから、ジェトロは経済産業省および外務省からの要請に基づき、組織横断的に関連事業を実施しました。

具体的には、22年11月の本会議前に行われた中小企業大臣会合の際に日米両国政府と「第1回 APEC 女性起業家サミット」を共催し、議論結果を APEC 首脳に向け共同声明の形で発表しました。また、経済産業省が同大臣会合に合わせて開催した「楽市楽座 APEC 国際見本市」では“ジェトロゾーン”を設営し、積極的に海外販路の拡大を取組む先陣中小企業を紹介するなど、中小企業の海外進出への意欲喚起を行いました。ジェトロは、同大臣会合で打ち出された「岐阜イニシアティブ」の中で、我が国における「展示会情報共有基盤の構築」を行う機関に指定され、APEC 城内向けに国内展示会情報を発信するとともに、国内中小企業等向けには APEC 域内の展示会情報を提供することとなりました。他にも、10月に開催した国際シンポジウム「東アジアの地域統合と APEC」では、政府関係者、各業界関係者、民間企業等から、本会議に向け APEC の持つテーマを再認識するものであったとのコメントを得ました。同シンポジウムの結果を再編し、国家戦略担当内閣府特命大臣宛に「アジア太平洋自由貿易圏実現に至る現実的道筋」として政策提言を行いました。

本会議中の取組としては、首脳会議や閣僚会議が開催されたリーダーズウィークの開催

に合わせ、「2010年日本APEC」の主要議題の一つである「環境」をテーマとして、APEC横浜会場および幕張メッセにおいて環境・エネルギー関連の展示会を開催しました。横浜会場では、我が国の優れた環境・エネルギー技術を紹介した展示ゾーン「Green Innovation」を設営し、全国15都道府県の中堅・中小企業28社が出展しました。カーク米通商代表部代表やポンラプットタイ商務副大臣など多くの外国政府要人が同ゾーンを訪問し、約50の国内外プレスによる取材内容が参加エコノミーで報道されました。他方、幕張メッセでは域内エコノミーの環境ビジネスの紹介と交流促進を目的に展示会「APEC Green Showcase」を開催し、日本を除く全エコノミーの出展を実現させました。なお、「環境・新エネルギー分野におけるAPEC企業間の協業事例の紹介と商談の場の創出」をテーマとする併催プログラム「Asia-Pacific Green Tech Forum」が主催者の公式プログラムの一環として開催されるなど、環境を切り口とする重層的な事業展開でAPECへの関心喚起に貢献しました。

### ③ 中小企業海外展開支援会議への取組

中小企業庁は経済産業大臣を議長として中小企業の海外展開支援体制の強化を目的に「中小企業海外展開支援会議」を設置しました。経済産業省をはじめ、内閣府、財務省、農林水産省、金融機関、中小企業関連団体、ジェトロ、中小企業基盤整備機構等で構成、平成22年10月5日（第1回）、平成23年2月2日（第2回）に開催されました（第3回は23年6月予定）。地方経済産業局、ジェトロ、中小企業基盤整備機構の3機関を中核とし、地方自治体、地域の金融機関、中小企業団体等との連携を強化して中小企業の海外展開における相談・支援を実施するために体制を整備し、成功事例の共有、課題への対応策について意見交換が行なわれています。第2回での会議では、ジェトロと商工中金との業務協力に関する覚書の締結（以下④参照）他、金融機関との連携強化を発表しました。また第3回では、同会議を軸に各地域でアクションプランをとりまとめ、『中小企業海外展開支援大綱』として、中期の計画が策定される予定です。

また、同会議の下に、経済産業副大臣を議長として、農業の競争力向上や海外における需要拡大の検討を目的として22年12月に設置された「農業産業化支援ワーキンググループ」においても、ジェトロはメンバーとして、特に輸出促進策の充実の観点から議論に積極的に貢献しています。

今後、23年3月11日に発生した東日本大震災による原発事故の発生に伴う農林水産物・食品の風評被害等の影響を踏まえつつ、食品・農林水産分野の海外展開支援の強化について検討していく予定です。

### ④ 他機関との連携による中小企業の海外展開支援体制の強化

経済産業省、金融庁、財務省が、22年12月21日、「本邦金融機関、国際協力銀行および日本貿易振興機構等の連携による中堅・中小企業のアジア地域等への進出支援体制の整備・強化について」を発表。これを受け、①本邦金融機関がジェトロの国内およびアジア拠点への要員を派遣するとともに②ジェトロと本邦金融機関が連携して、中堅・中小企業およびその現地法人に対し情報提供・相談等の支援を行います。



また、株式会社商工組合中央金庫との間で、23年2月1日に、我が国中小企業の海外展開支援を目的として「業務協力に関する覚書」を締結しました。具体的には、商工中金取引先企業へのジェットロ事業の紹介・取次ぎ、ジェットロの有する最新の海外市場動向や知的財産保護などに関する情報の提供、定期的な意見交換など相互の機能を補完した取組を通じて、中小企業の海外展開を支援していきます。

#### ⑤ 中小企業産品・農林水産物等海外市場開拓推進本部の取組

ジェットロの海外販路開拓関連事業を総合的かつ効率的に実施することを目的として、平成22年4月1日、理事長を本部長、本部内関連部署をメンバーとした「中小企業産品・農林水産物等海外市場開拓推進本部」を設置しました。22年度中は推進本部で打ち出された市場開拓事業を、ワーキンググループでの議論を踏まえ、着実に推進しました。

その結果をレビューし、今後の展開を検討するため、23年3月11日に第2回推進本部を開催し、中小企業海外展開支援会議、クール・ジャパンなど政府の取組および米国・韓国の輸出促進政策を共有しつつ、①中小企業のニーズの高い「中国市場の開拓に向けた取組・課題」（例えばMade in Japanのみならず、進出日系企業が中国で作っているMade by Japan製品も含めて海外市場開拓の支援対象とすること）や、②地方自治体、日本商工会議所や中小企業基盤整備機構などとの連携による効果的な事業実施の具体策について意見交換を行いました。

また、中小企業産品・農林水産物等の海外市場開拓のため、マーケティング調査、貿易投資相談、海外見本市出展支援、海外有力バイヤー招へい、ミッション派遣などの事業を引き続き重点的に実施すべく、関係部署と調整してジェットロ全体の海外市場開拓事業一覧を作成し、貿易情報センターを通じて地方自治体、商工会議所をはじめとする経済団体、業界団体への説明を行うとともにニーズ把握に努めています。さらに、海外市場開拓の関係部署と共同でアジア、オセアニア、北米、欧州の各地域の海外事務所の担当者と会議を実施し、政府の基本方針の紹介、国内側ニーズおよび海外バイヤーに関する情報共有を図り、効果的な事業実施の具体策について意見交換を行いました。

#### ⑥ 産業別の調査、情報収集、成果普及の取組

我が国企業が収益拡大のため海外市場の開拓を強化している中、企業がジェットロに求める情報が高度化・多様化してきています。かかる状況下、中期目標に掲げる「我が国企業の事業活動に直接役立つ」調査を実現するためには、従来の国・地域を柱とした情報ニーズの汲み上げだけでなく、中小企業等が海外販路開拓を行う際に必要とする情報を組織的に把握し、特にニーズの高い分野・業種については地域横断的な調査を実施する必要があります。

そこで、海外調査部内の組織改編を行い、22年4月1日に「グローバル・マーケティング課」を新設し、中小企業を中心とする我が国企業の海外販路開拓のための地域横断的な調査やマーケティング調査等を実施することとしました。

同課では、まず、新成長戦略に含まれる「文化産業大国戦略」に積極的に協力しました。経済産業省によるクール・ジャパン政策（世界的に人気が高いアニメやファッション、食

など文化産業の海外での売り込みを強化) の中では、同省に新設された「クール・ジャパン官民有識者会議」で同政策に対する具体的な提案をしました。

また、「サービス産業の海外展開支援」という観点から、経済産業省が開催する「サービス産業の ASEAN 等における事業展開に関する勉強会」で情報提供するとともに、全国各地でサービス産業の海外展開に関する講演を実施し、普及啓発しました。さらに、経済産業省が主催する「我が国販売金融事業者のアジア展開に関する研究会」に委員として参加し民間企業等と情報共有を図りました。「食品産業」という観点では、メコン地域の食品開発プロジェクトに関する講演を実施し、普及啓発をすると同時に企業の関心やニーズ把握に努めました。また、各国主要都市の市場情報につき画像情報を多く取り入れた報告書（「スタイルシリーズ」（22年度は18都市制作）を発行し、読者からは「出張にいかなくても現地のことがよくわかる内容」とのコメントをいただきました。

さらに、「BOP ビジネス」に関しては、22年7月14日にグラミン銀行総裁・創設者のムハマド・ユヌス氏を基調講演者に迎えたシンポジウムを開催するとともに、10月13日には、経済産業省との協力により「BOP ビジネス支援センター設立記念シンポジウム」を開催し、国内企業に対する BOP ビジネスの魅力の更なる普及を実施しました。また、「潜在ニーズ調査」「海外における先行事例調査」を実施しました。

## ⑦ インフラ・プラントビジネス支援の強化

新興国をはじめとした世界各国で、鉄道、水、情報通信、道路、都市開発等といったインフラ・プラント需要の大幅増加が見込まれる中、我が国の優れたインフラ・プラント技術をまとめたシステムとして海外に売り込むための活動を本格化させました。具体的には22年4月に「インフラ・プラントビジネス支援課」を立ち上げ、セミナーや展示会、要人招聘等を通じた海外のインフラ・プロジェクト情報の提供や、ビジネスマッチング等の取組を経済産業省、国土交通省等の関係省庁や団体と協力して行うことにより、日本企業の参入機会の拡大を図っています。

22年6月に開催した「ベトナム・インフラシステム投資セミナー」を機にジェトロは、ベトナム最大の国営企業であるペトロベトナムと覚書を締結し、両国ビジネス促進への支援に協力し合うことを確認しました。さらに、ペトロベトナムは日本企業との間で計6件の資金調達に係る覚書に調印したほか、個別ビジネスマッチングの結果、石油精製、電力等のインフラ案件で日本企業との商談を継続しています。

## ⑧ 日 EU 間の経済統合協定（EIA）への貢献

日 EU 間の経済統合協定（EIA）に向けた交渉開始に向け、ジェトロは過去に「日本・EU EIA 検討タスクフォース」（19年10月～20年7月）と「日本・EU EIA 研究会」（21年1月～6月）の事務局を務めるなど中心的な役割を担ってきました。22年度においては、欧州委員会の日本との新通商戦略に関するパブリック・コメントに際して、欧州地域の11事務所が進出日系企業の声を取りまとめた上、22年12月には「EIA タスクフォース」を立ち上げ、58の政府機関、産業団体、オピニオンリーダーなどに対して、同協定による経済効果などを説明し、協定交渉の開始に向けた働きかけを行いました。

23年4月1日にはブリュッセルで「日・EU ビジネスフォーラム」を開催し、欧州委員会や英王立国際問題研究所（チャタムハウス）などから主要な関係者154名を招いて、セミナー・パネルディスカッションを行いました。また、日本の地方自治体の公共調達市場に対するEU側の関心に応えるため、ジェトロはウェブサイト上で地方自治体の公共調達情報を23年4月から2年間にわたり英訳し、外国企業に提供することとなりました。

## （２） 環境と社会に配慮した業務運営体制構築への取組

### ① ジェトロ環境社会配慮ガイドライン諮問委員会の開催

役職員およびその他の関係者の環境や社会への負の影響の回避または最小化に関する意識を高め、環境および社会に配慮した業務運営を行うべく、平成19年に「環境社会配慮の実施に関する規程」および「環境社会配慮ガイドライン」を策定しました。

上記規程に基づき、次の項目に対して助言を行うことを目的として外部有識者からなる「ジェトロ環境社会配慮諮問委員会」を開催しています。

(i)ジェトロの環境社会配慮の実施

(ii)ガイドラインの見直し

(iii)ジェトロの環境社会配慮に関する外部からの指摘および意見への対応

22年度においては、以下のとおり「環境社会配慮諮問委員会」を開催し、ジェトロの実施事業のうち環境社会配慮に関連する事業等を報告しています。

#### <環境社会配慮諮問委員会の開催実績>

	日程	参加委員数	主な議題
第4回	22年7月28日	9名	平成20年度ジェトロ実施事業における環境社会配慮に対する意見書等
第5回	22年8月26日	9名	平成21年度ジェトロ環境社会配慮に対する助言について等
第6回	22年11月12日	8名	平成21年度ジェトロ環境社会配慮に対する助言について
第7回	23年2月7日	7名	平成21年度ジェトロ実施事業に関する意見書について等

### ② 地球温暖化対策推進委員会設置への取組

平成22年6月29日に「第4回地球温暖化対策推進委員会」を開催し、21年度の温室効果ガス排出実績の報告および平成22年度取組方針について議論を行いました。22年度は20年度に策定された「温室効果ガス排出削減計画」のとおり前年度比1.0%削減を目標とすることを確認し、委員会での議論を踏まえ、前年度に引き続き照明消灯・冷暖房の適正な温度管理を重点的に実施するとともに、昼休み中のPCディスプレイの電源オフにも取組みました。また、9階会議室前廊下の照明等に人感センサーを導入し、温室効果ガス排出の更なる削減に努めました。

### 3. 貿易情報センター

#### 【中期計画】

- ・貿易情報センターについては、事務所ごとの業務実績、事務所が存置する地方自治体からの負担金の在り方等を踏まえ、負担割合の適正化や事務所の統廃合などによる経費削減等に取り組むつつ、国内の機能・体制の見直しを進めることとし、効率性および機動性をより高める。特に、第二期中期目標期間中は、事務所の人員配置や運営手法などについて、地方自治体等と協議をすすめて、見直しを行う。

貿易情報センターは地方自治体等との連携のもと、ジェトロの地方窓口として貿易投資相談や企業訪問等を通じて地域のニーズ・情報を収集し、海外ネットワークを活用しつつ各地の中小企業製品や農林水産品の海外販路開拓支援、対日投資誘致促進業務等を実施しています。22年度における例として、大分市と中国（武漢市）の百貨店が大分産品の販路開拓に係る MOU を締結する際の支援が挙げられます。大分市と武漢市が姉妹都市締結 30 年を迎え、武漢市の大手百貨店と MOU を締結し大分産品の販路開拓を行うことになりました。その際、大分市はその内容についてジェトロ大分にアドバイスを求め、文面解釈の観点からの修正、署名者の設定、法務チェック結果の確認など、きめ細かくアドバイスをを行った結果、23 年 3 月 25 日に MOU が締結され、大分産品の中国向け販路開拓を後押ししました。

他にも、22年10月に相模原市が無錫市との経済交流事業で市長率いるミッションを派遣する際、事前に市長を訪問し、中国の経済事情や日本企業の対中ビジネス展開状況についてレクチャーを行ったほか、上海センターにてミッション一行に対する対中ビジネス拡大に向けた戦略についてのアドバイス提供等のトップセールス支援を行いました。

その後、12月に実施された「9 都県市首脳会議」（東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県、横浜市、川崎市、相模原市、千葉市、さいたま市）による政府への「ものづくり中小企業の国際競争力強化に向けた支援体制の確立と早期実施についての要望」の中では、相模原市長の働きかけにより、ジェトロの有用性が評価され、相談窓口やビジネスマッチング等に向けた支援体制を強化することが提言されました。

事務所の人員配置や運営手法の見直しについては、新たに福島貿易情報センターで地元銀行より研修生を受け入れ、また千葉貿易情報センターでは県外郭団体職員の受け入れを行い、地元経済界との結び付きを深めるとともに事務所のマンパワー強化を図りました。また、管理的業務のさらなる効率化のため、振込業務の本部一元化を行うとともに、海外出張時の航空券手配の本部一元化の導入のための準備を行いました。

### 4. 海外事務所

#### 【中期計画】

- ・海外事務所については、第二期中期目標期間においても、事務所ごとの業務実績等を踏まえ、第一期中期目標期間に引き続き配置を適切に行うための目標を設定の上、事務所の統廃合などによる経費削減等に取り組む。
- ・ジェトロが実施する重点事業分野における企業のニーズおよび政策的要請に十分対応できるよう引き続き再配置を検討する。
- ・特に、第二期中期目標期間中は、新興経済諸国を中心にネットワーク展開を検討していく。

海外事務所ネットワークについては経費削減等を図りつつ、民間ニーズや政策ニーズに迅速に対応すべく、ネットワーク再配置の検討を行っています。22年度は、特に我が国企業のビジ

ネスが欧米諸国からアジアなど新興市場にシフトしている動きに対応したネットワーク展開に取り組みました。また、海外市場での躍進が目覚ましい韓国企業の原動力となった大韓貿易投資振興公社（22年4月時点で99海外事務所）の事例も参考としながら、積極的な海外事務所ネットワークの整備を検討しました。

事務所の新設・拡充については、21年度までの業務経費および総人件費の削減効果を踏まえ、経済成長が著しく日系企業から注目を集めている新興経済諸国を中心に検討を行い、22年4月にはデリー首都圏に次ぐ日系企業の集積地で南インドにおける産業集積ハブでもあるインド・チェンナイに、23年3月には中部地域最大の商業都市であり製造業の進出が活発化している中国・武漢に、事務所を開設しました。

一方、業務経費および総人件費の削減の一環として、事業規模が相対的に小さく情報収集が中心業務となる事務所については、ニーズに応じた効果的な配置を行うための止むを得ない措置として、二国間関係において支障がない場合に限り、現地に駐在員を置かず近隣センターに担当者を配置し、定期的に巡回する体制に変更しました。

具体的には、22年4月にブエノスアイレス事務所、パナマ事務所、サンホセ事務所、ヘルシンキ事務所、バンガロール事務所の5事務所を変更しました。また、インド国内においては、コンプライアンスの強化、業務の効率化および適正化を目的として、ニューデリー・センターが他の事務所を統括する体制を構築しました。経理関連業務の一元化や、ナショナルスタッフの就業規則、業績評価制度等の統一化などを実施することにより、ガバナンス強化を図りました。今後、この体制変更についての効果を引き続き検証し、よりいっそうの体制強化に取り組んでいきます。

#### ①事務所の新設・拡充

16年度	中国・広州(5月)、中国・青島(9月)
18年度	インド・バンガロール(6月)
19年度	ロシア・サンクトペテルブルク(7月)
20年度	なし
21年度	カンボジア・プノンペン(2月)
<b>22年度</b>	<b>インド・チェンナイ(4月)、中国・武漢(3月)</b>

#### ②事務所の廃止

15年度(3事務所)	ジンバブエ・ハラレ(12月)、タンザニア・ダルエスサラーム(12月)、ノルウェー・オスロ(3月)
16年度(4事務所)	スイス・チューリッヒ(6月)、米国・デンバー(10月)、カナダ・モントリオール(3月)、ギリシャ・アテネ(3月)
17年度(1事務所)	アイルランド・ダブリン(3月)
18年度(1事務所)	ドイツ・フランクフルト(6月)
19年度(1事務所)	ポルトガル・リスボン(6月)
20年度(1事務所)	ドイツ・ミュンヘン(3月)
21年度(2事務所)	フランス・リヨン(8月)、オーストラリア・メルボルン(3月)
<b>22年度(0事務所)</b>	<b>なし</b>

## 5. 関係機関との連携強化に向けた取組

### (1) 国内における関係機関との連携強化

#### ①中小企業基盤整備機構の「海外展示会出展サポート事業」への協力

中小企業基盤整備機構は、海外市場開拓に意欲があり、ジェトロが出展支援を行う有力な海外展示会への出展に関心を示しつつも、自社の国際ビジネスの体制や実績が十分でない中

小企業に対して、経営支援の観点から出展前後の支援を行っています。ジェトロと中小企業基盤整備機構は、出展前の研修等を共同で実施するなど、ジェトロが出展支援を行うアジアの有力な12の海外展示会において、42社を連携して支援しました。23年度の上半期においては、アジアを中心とする8の海外展示会において連携し、中小企業の海外展開支援を進めていく予定です。

## ②中小企業基盤整備機構との施設の共用化

ジェトロは海外市場情報の提供、展示会への出展支援や海外バイヤー招へい等による商談機会の提供、海外企業とのマッチング支援など、国内中小企業等の海外販路開拓支援を行っています。他方、中小企業基盤整備機構は海外展開戦略に関する相談対応など、経営支援の観点から主に国内における支援を実施しています。

「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）において、「国内事務所は、自治体等と協議しつつ、中小企業基盤整備機構の地方事務所と同地域にある8か所の事務所について、共用化等施設の徹底的な効率利用・連携促進を図るとともに、集約も視野に入れた事務・事業の見直しの検討を行う」とされたことを受け、中小機構各支部とジェトロ貿易情報センター間で具体策の検討に着手しました。事務所内に会議スペースやイベントスペースを有している場合のイベントでの共用等、各地の事情に合わせて連携策を検討しています。とりわけ、下記6箇所については対応方針が具体化しつつあります。

- (i) 仙台においては、ジェトロのライブラリーを中小機構来訪者に紹介する一方、中小機構のセミナールームを提供してもらう方向で調整
- (ii) 金沢においては、中小機構の入居ビルの会議室を利用して、セミナー等開催を実施していくことで合意
- (iii) 名古屋においては、23年2月14日および2月15日の日程でジェトロのIBSCホールを提供し、「目利き能力養成講座」（金融機関等の職員を主な対象）を実施。
- (iv) 大阪では、ジェトロと中小機構の会議室等の相互利用、イベントでの協力、相談企業への対応における協力可能性を検討中
- (v) 広島においては、23年4月18日にジェトロの会議室を利用して「台湾ビジネスセミナー」を共催
- (vi) 福岡においては、ジェトロの入居ビルが所有する会議室を中小機構が割引利用し、23年3月10日に「中小企業のためのベトナムセミナー」を開催（ジェトロ福岡共催）

## （2）海外における関係機関との連携強化

### ①関係機関との施設の近接化および共用化

「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）において、「海外事務所の徹底的な効率利用・連携促進又は廃止を行う」との指摘を受け、各海外事務所の必要性について検証の上、在外公館や他法人との施設の近接化や効率利用の検討、事務所スペースの見直しを行いました。

具体的には、借館契約が終了する事務所については、利用者の利便性向上および経費削減効果の有無等を勘案し、他の独立行政法人の在外事務所等との近接化を検討しました。

また、新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）が設置した「海外事務所共用化等検討委員会」に協力し、意見交換を行うことを決め、両独法の海外事務所において、会議室の相互利用等を検討することとしました。

## ②在外公館等関係機関との連携強化

国内における情報共有、ネットワーク形成をベースに、海外において在外大使館、領事館や関係機関等と共同企画等を行い、各組織との連携の下で効果的な事業実施につなげました。22年度の連携取組事例は北米・中南米 171 件、欧州 237 件、アジア・大洋州 422 件、中東・アフリカ 95 件でした。うち国際観光振興機構（JNTO）との連携事例は 8 件ありました。JNTO 主催の展示会へ参加しての対日投資広報、ジェトロ主催の対日投資セミナーにおけるビジット・ジャパン・キャンペーンの展開等を行いました。また、国際協力機構（JICA）とも 64 件の連携事例がありました。

### <連携強化例>

- 22 年 7 月 （サンパウロ） JICA がブラジル北東部で行っている果樹生産地域における灌漑事業（ODA）に対して、ジェトロより果樹生産・加工等に関心を有する可能性のある進出日系企業を紹介、アポ取得支援を実施。
- 22 年 8 月 （クアラルンプール） MyIPO（マレーシア知的財産権公社）主催の「マレーシア意匠法改正ダイアログ」に日本大使館とともに参加し、意匠法改正案に対する日本側の意見を提案。さらに、特許庁の協力を得つつ日本企業の意見を取りまとめて日本知的財産協会とマレーシア IPG(知的財産権問題研究グループ、事務局はジェトロ・クアラルンプールセンター) の連名で意見書を提出。
- 22 年 8 月 （シドニー） 8 月 24 日、25 日にシドニーで開催された High Speed Rail World での日本の高速鉄道技術の売り込みに際して、在豪日本大使館、在シドニー日本総領事館、国土交通省等と連携して、官民を上げて日本の高速鉄道の安心・安全な技術の売り込みを実施。
- 22 年 8 月 （香港） 8 月 5 日、在広州総領事館主催の「華南地域からの観光誘致に関する意見交換会」において、JNTO、広東省の旅行会社等と中国本土客への訪日ビザ緩和後の日本観光について意見交換。ジェトロからは鹿児島県および栃木県の共同事務所も参加。
- 23 年 1 月 （ジュネーブ） 1 月 27 日、日本食・日本酒等の世界への紹介、PR をテーマとした「ダボスジャパンナイト 2011」開催に際し、在スイス日本国大使館、在ジュネーブ日本政府代表部と連携して集客・PR における相互協力を行った。
- 23 年 2 月 （テルアビブ） 国際観光展（IMTM）に日本大使館と共同出展。日本大使館からは日本観光、文化等の紹介し、ジェトロからは日本食や日本茶についてプロモーションを実施し、日本の総合的な PR となった。
- 23 年 3 月 （リヤド） 3 月 2 日、日本大使館と共同で医療セミナーを王立病院にて開催。本件は、経済産業省が推進する医療ツーリズムの一貫として、(財) 中東協力センターの協力の下「ジャパンプログラム」として現地における日本の医療の

理解促進につながった。

- 23年3月 (ドバイ) 3月11日以降、震災後対応として、ドバイ首長国食品安全管理局に、原発事故にかかる日本産農水産物・食品への影響につき情報提供し、正確な状況判断を促した。同時に、ドバイ首長国、UAE連邦政府の当該製品に対する輸入規制措置の内容について当局よりヒアリングを行い、在UAE日系食品商社に逐次報告。いずれも在ドバイ日本総領事館と連携して実施することにより、当局との交渉や情報の活用方法の強化につながった。

### ③現地日系商工会議所等の活動への協力

海外事務所が現地日系商工会議所等の活動に協力して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。

<支援事例>

- 22年8月 (広州) 広東省集団協商条例のパブリックコメントに意見を提出するために、ジェトロ広州事務所が中心になり、広州日本商工会企業とリテイン弁護士との意見交換会を開催。最終的に、意見をジェトロが作成・取りまとめ、広東省政府人大弁公庁に提出(同様の取組を深圳市でも実施)。
- 22年10月 (ミラノ) EU委員会が募集している日EU経済関係のパブリックコメントに関して、日本大使館と連携を取りつつ、在イタリア日本商工会内の意見調整を行い、最終的に10月25日にパブリックコメントを提出。その中で、日本政府(経済産業省)が展開する日EU・EIA早期交渉開始に関する要望を盛り込んだ。
- 22年10月 (シドニー) 10月10日~12日に豪州、ブリスベンで開催された第48回日豪経済合同委員会において、日豪FTA/EPA交渉の促進に向けた共同声明文案の作成、英文翻訳、豪州側豪日経済委員会との調整など日豪経済委員会事務局(日本商工会議所、東京商工会議所国際部)と連携して行った。
- 22年12月 (ドバイ) ドバイ商工会議所(DCCI)主催の円卓会議にドバイ日本商工会議所(JBC)役員とともに出席。他の出席外国会議所代表とともに、ドバイ政府に対しビジネス環境改善に向けた各種提言・要望を行った。
- 23年1月 (モスクワ) 1月19日に開催された通関問題委員会(WG)第4回会合にて、委員企業および通関問題を抱える企業、および大使館経済部の参加を得て、問題と情報共有を行った。加えて、同会合二部として、ジャパンクラブ加盟企業にて実施した通関問題アンケートのうち具体的ケースを挙げ、中央税関庁担当局と関連課題を協議するとともに、当局に対し申し入れを行った。
- 23年2月 (北京) 2月16日、現地進出日系企業で構成する日本商会食品グループ11年度例会を開催。約30名が参加した例会では、大使館からの報告、日系印刷企業による「粘着ラベルによるニセモノ防止対策の考え方」に係るミニ講演等を行い、官民における意見交換を実施した。



<各海外事務所と現地の商工会・日本人会等との協力関係>

国名	事務所名	現地の商工会・日本人会等との協力関係
米国	ニューヨーク・センター	日本クラブ理事、在 NY 日本商工会議所特別会員
	シカゴ・センター	シカゴ日本商工会議所(JCCC) 顧問、同基金理事、シカゴ日米協会理事
	ヒューストン・センター	ヒューストン日本商工会特命理事(日本人会担当)、同企画・調査委員長、グレーターヒューストン日本人会副会長
	ロサンゼルス・センター	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
	サンフランシスコ・センター	北加日本商工会議所役員、ジャパン・ソサエティ役員、経済ソサエティ・アドバイザリーボード、シリコンバレー日系起業家ネットワーク役員、
	アトランタ・センター	ジョージア日本人商工会事務局長、同機関誌担当役員、ジョージア日米協会理事
カナダ	トロント・センター	トロント日本商工会副会長、同常任理事、同貿易運輸委員長、同文化部長
	バンクーバー事務所	バンクーバービジネス懇話会理事、日加協会理事
メキシコ	メキシコ・センター	メキシコ日本商工会議所経済調査委員会委員、同ビジネス環境整備委員会委員、同税務委員会委員、同労務委員会委員、同日本メキシコ学院理事
コロンビア	ボゴタ事務所	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、商工会議所委員長、日本文化協会(文部省日本大使館付属日本人学校の運営母体)企画担当理事、全国商売連盟(FENALCO)
ベネズエラ	カラカス事務所	日本人学校理事会総務担当理事
ペルー	リマ・センター	三水会(進出企業の団体)会計幹事、日秘商工会議所 貿易委員、同広報委員、同理事、同設立 40 周年委員
チリ	サンティアゴ事務所	日智商工会議所理事
ブラジル	サンパウロ・センター	ブラジル日本商工会議所常任理事、同日伯経済交流促進委員会委員長、同 70 周年委員会委員長、同マーケティング渉外広報委員会副委員長、同コンサルタント部会副会長、商工開発省次官
アルゼンチン	ブエノスアイレス事務所	在亜日本商工会議所会員
英国	ロンドン・センター	在英日本商工会議所理事、日本クラブ理事、Japan Society Business Group Committee member
フランス	パリ・センター	在仏日本商工会議所理事、同アドバイザリー・ボード委員長、日本人学校理事
ドイツ	ベルリン・センター	ベルリン日本商工会会長役員、ベルリン日本人国際学校監事、ベルリン日独協会副会長、森鷗外記念館日本側役員
	デュッセルドルフ・センター	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運営委員、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、デュッセルドルフ日本人学校運営委員
オランダ	アムステルダム事務所	在蘭日本商工会議所理事、同事務局長
ベルギー	ブリュッセル・センター	ベルギー日本人会商工委員会委員長、日白協会兼商工会議所(BJA) Member of Board of Directors
デンマーク	コペンハーゲン事務所	在デンマーク日本商工会議所(JCCD)事務局
スウェーデン	ストックホルム事務所	在スウェーデン日本商工会(Japanese Businessmen's Club)貿易部会長
スイス	ジュネーブ事務所	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理事、チューリッヒ日本人学校監事
オーストリア	ウィーン・センター	オーストリア日本人会会長、同法人部担当役員、日本人会事務局
イタリア	ミラノ・センター	在イタリア日本商工会議所理事、同事務局長

スペイン	マドリッド事務所	マドリッド水曜会(日系企業団体)幹事(経済交流部会長)
ルーマニア	ブカレスト事務所	ルーマニア商工会副会長
ハンガリー	ブダペスト事務所	商工会常任副幹事、日本人会オブザーバー
チェコ	プラハ事務所	チェコ日本商工会幹事
ロシア	モスクワ・センター	ジャパンプラブ副会長、同商工部会長
	サンクトペテルブルク事務所	サンクトペテルブルク日本商工会事務局長
ウズベキスタン	タシケント事務所	日本人会事務局副局長
インド	ニューデリー・センター	インド日本商工会理事
	バンガロール事務所	印日商工会議所顧問、 バンガロール日本人会商工部会 カルナタカ州政府モニタリング委員会担当副部会長、カルナタカ州政府モニタリング委員会 委員
	ムンバイ事務所	日本人会理事会メンバー
パキスタン	カラチ事務所	カラチ日系企業商工会監事、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(役員扱い)
バングラデシュ	ダッカ事務所	ダッカ日本商工会議所理事、同事務局長、日本バングラデシュ商工会議所財務担当理事、ダッカ日本人会文化担当理事
スリランカ	コロンボ事務所	スリランカ日本商工会事務局長、日本人会理事
シンガポール	シンガポール・センター	シンガポール日本商工会議所(JCCI) 参与
インドネシア	ジャカルタ・センター	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
マレーシア	クアラルンプール・センター	マレーシア日本人商工会議所(JACTIM)参与、同調査委員長、日本人会理事
タイ	バンコク・センター	バンコク日本人商工会議所特別理事、泰日協会理事、ピエンチャン日本人商工会議所特別顧問
カンボジア	プノンペン事務所	カンボジア日本人商工会事務局長
フィリピン	マニラ・センター	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
韓国	ソウル・センター	ソウル・ジャパン・クラブ(SJC)常務理事、同産業政策委員長
中国	香港・センター	香港日本人商工会議所参与、香港・日本経済合同委員会委員、香港日本人倶楽部常任顧問
	北京・センター	<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(IPG)座長、同企画委員会副委員長、同渉外委員会副委員長、事務局(調査委員会、食品グループ、知識経済フォーラム、北京日本人会理事(広報担当))
	上海・センター	上海日本商工クラブ 常任顧問、同事業環境委員長
	広州事務所	広州日本商工会顧問、同会員企業サポート室長(役員)、広州市国際投資顧問
	大連事務所	大連日本商工会オブザーバー
	青島事務所	青島日本人会理事、同事務局長
ベトナム	ホーチミン事務所	ホーチミン日本商工会理事、同投資促進委員会委員長
	ハノイ・センター	日本商工会サービス部会理事、同投資促進委員長
ミャンマー	ヤンゴン事務所	ヤンゴン日本人商工会議所専務理事(事務局長)
オーストラリア	シドニー・センター	シドニー日本商工会議所理事、同編集委員会委員長
ニュージーランド	オークランド事務所	二水会(日本経済懇談会)商工部会長
トルコ	イスタンブール事務所	日本人会商工部会環境委員会委員長
イラン	テヘラン事務所	日本人会商工部会長
サウジアラビア	リヤド事務所	リヤド日本人会理事(広報担当)
イスラエル	テルアビブ事務所	日本商工会副会長
アラブ首長国連邦	ドバイ事務所	ドバイ日本商工会議所事務局長

エジプト	カイロ・センター	日本商工会副会長、日本人会総務理事
ケニア	ナイロビ事務所	在ケニア日本人商工会事務局長
南アフリカ共和国	ヨハネスブルク・センター	在南ア日本商工会議所役員、同通商・投資部会長
ナイジェリア	ラゴス事務所	在ナイジェリア日本人会事務局

#### 〔４〕民間委託（外部委託）の拡大

##### 【中期計画】

- ・人事・給与等、物品調達などの各業務については、情報システムの統一化などを進めるとともに、積極的に外部委託を図る。
- ・「民間でできることは民間に」という原則を基本として、実施している事務・事業について、民間参入に向けた環境整備を積極的に推進する。

##### 【整理合理化計画での指摘事項】

- ・官民競争入札等の積極的な導入を推進し、機構が提供するサービスの質の維持・向上と経費削減を図る。

#### （１）外国企業誘致担当者育成事業

公共サービス改革基本方針（平成 19 年 12 月 24 日閣議決定）別表において官民競争入札等の対象として選定された、独立行政法人日本貿易振興機構の「外国企業誘致担当者育成事業」について、その後、官民競争入札等監理委員会で簡易版民間競争入札の対象として改定されたことを踏まえ、20 年度に「簡易版民間競争入札実施方針」を内閣府と連携しながら策定し、入札を実施の上 21 年度、22 年度の委託業者を決定しました。

22 年度はプログラムの内容をさらに充実させたいとの委託業者からの要望に対し、外部講師（外国企業誘致に先進的に取り組んでいる自治体、投資成功企業等）の選定にあたってのアドバイスおよび情報提供を行いました。その結果、役立ち度調査結果では 4 段階中最上位項目が 95.2%となりました。

なお、本事業は平成 15 年以来実施されており、既に自治体等でのノウハウが十分に蓄積されてきたためと考えられることから、所期の目的を達成したものと判断されるため、22 年度をもって終了することとしました。

#### （２）見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）の管理・運営業務

平成 19 年 12 月に閣議決定された「独立行政法人整理合理化計画」および「公共サービス改革基本方針」において官民競争入札等（市場化テスト）の導入が決定した見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-MESSE）の管理・運営業務については、22 年度が民間事業者への委託契約の最終年度であるため、密接な協議を通じて国内外の見本市情報の充実と正確性を図りました。また、「日本の専門見本市(和英文版)」を在日公館、貿易振興機関、国内主要商工会議所や見本市会場運営会社等にも発送するとともに、月 2 回配信するメルマガ情報に「インターネット放送局」や「ジェットロ活用事例」を加え、コンテンツの充実に努めました。

23 年度以降の管理・運営業務の委託先の選定にあたっては、官民競争入札等監理委員会の承認を受けた入札実施要項に基づき、入札を実施しました。入札の結果、見本市情報の正確性を高め、ユーザーの立場に立った効率的な事業実施に対応可能な委託先を選定しました。また、専門家による J-MESSE サイトの世界各国の類似サイトとの比較における位置付けや強みと弱みの調査・分析等の和英両ページのウェブサイトの改善提案を踏まえ、具体的にウェブサイ

トの改善を実現するための仕様書を作成し、23年度以降のウェブサイト改善のための入札に備えました。今後も J-messe サイトが利用者にとってさらに一層使いやすいサイトに改善するための努力を続けていきます。

### **(3) 環境関連ミッション受入事業**

民間競争入札に準じた手続による一般競争入札（簡易版民間競争入札）の実施に向けて、これまでの本事業の実績、業務内容等を再確認し、内閣府との間で事業の実施予定時期、契約期間等に関する調整を行った結果、公共サービス改革基本方針の改定（平成21年7月10日閣議決定）により、21年度に受入れが決定したミッションから落札者による事業を実施することとなりました。22年度は通年でミッションがありませんでしたが、今後はミッションの受入が決定次第、内閣府と連携して入札の実施に向けた具体的な対応をしていく予定です。

### **(4) ビジネスライブラリーおよびアジア経済研究所図書館の運営業務**

平成19年12月に閣議決定された「独立行政法人整理合理化計画」および「公共サービス改革基本方針」において、ビジネスライブラリーおよびアジア経済研究所図書館の運営業務にかかる官民競争入札等（市場化テスト）の導入が決定し、ビジネスライブラリーにおいては平成22年4月から委託業者による運営を開始しました。

ビジネスライブラリーについては、利用者に対するサービスの質を維持するため、詳細な業務の引継ぎ、頻繁な打合せや情報交換、運営状況のモニタリングを実施した結果、年間を通じて安定した業務運営を実現しました。また、通常の運営業務に加え、22年度には委託業者が自らの経験とノウハウによる手順を策定した蔵書点検、蔵書資料の利用状況調査など新たな運営管理業務を実施しました。その結果、来館者数も前年度比14%の増加となりました。23年度も委託業者の実績と経験に基づく改善提案を期待し、さらなる質の向上を目指します。

アジア図書館については、官民競争入札の結果、アジア図書館が引き続き業務運営を行うこととなったため、これに合わせて組織改編、人事異動を行うとともに、洋書・和書目録採録（資料情報の整理とデータベースへの登録）やカウンター対応や配架等の一部業務を外部委託しました。

委託業者と緊密に連携し、モニタリングと月例ミーティングを通して問題点の把握と改善を行いました。また、資料情報へのキーワード付与や特殊言語資料の目録採録業務など独自で行う必要のある業務と、委託業者の行う業務を連携・並行して行うことができる体制を構築しました。市場化テスト実施一年目の業務実施状況について評価委員会を開催したところ、数値目標や納期などが業務上、客観化され、迅速な対応と工程管理が意識された点や、業務フローが格段に「見える化」されたことなど、効率化への努力・創意工夫が認められるとして、総合評価でAとなりました。引き続き、委託業者との連携のもと、より一層の資料の充実を図り、利用者に提供することを目指します。

## 〔5〕 随意契約の見直し

### 【中期計画】

- ・ 一般競争入札の導入・範囲拡大や契約の見直し等を通じた業務運営の一層の効率化を図る。

### 【整理合理化計画での指摘事項】

- ・ 独立行政法人の契約は、原則として一般競争入札等（競争入札及び企画競争・公募をいい、競争性のない随意契約は含まない。以下同じ。）によることとし、各独立行政法人は、随意契約によることができる限度額等の基準について、国と同額の基準に設定するよう本年度中に措置する。
- ・ 各独立行政法人は、契約が一般競争入札等による場合であっても、特に企画競争、公募を行う場合には、真に競争性、透明性が確保される方法により実施する。
- ・ 「随意契約見直し計画」の実施状況を含む入札及び契約の適正な実施について、監事による監査、評価委員会による事後評価において、それぞれ厳正にチェックする。
- ・ 各独立行政法人は、「随意契約見直し計画」を踏まえた取組状況をウェブサイトに公表し、フォローアップを実施する。

### 【総務省政独委による経済産業省評価委員会の20年度評価に対する2次評価（意見）結果】

- ・ 契約の適正化を図る観点から、契約に係る規程類の整備の有無及び規程内容を把握した上で、これら規程類の整備内容の適切性等について厳格に評価を行うとともに、その結果を評価結果において明らかにすべき。
- ・ 法人の業務特性、契約事務量及び職員規模などを勘案した上で、当該審査体制等が適正性確保の観点から有効に機能しているかの検証結果について評価結果において明らかにすべき。
- ・ 随意契約見直し計画の実施・進捗状況等の検証結果について、引き続き評価結果において明らかにすべき。
- ・ 随意契約における再委託の必要性について、契約の競争性・透明性の確保の観点からより厳格な検証を行い必要に応じ改善方策の検討などを促すとともにその結果を評価結果において明らかにすべきである。また一般競争入札においても1者応札と再委託の割合の関係にも留意しつつ評価をすべき。

### 【総務省政独委による「独立行政法人の業務の実績に関する評価の視点」における指摘事項】

- ・ 契約方式等、契約に係る規程類について、整備内容や運用の適切性等、必要な評価が行われているか、契約事務手続に係る執行体制や審査体制について、整備・執行等の適切性等、必要な評価が行われているか、「随意契約見直し計画」の実施・進捗状況や目標達成に向けた具体的取組状況について、必要な評価が行われているか、個々の契約について、競争性・透明性の確保の観点から、必要な検証・評価が行われているか、について評価する。

### 【総務省政独委による「21年度業務実績評価の具体的取組について」における指摘事項】

- ・ 平成20年度業務実績評価における調査結果及び指摘事項への対応のほか、「独立行政法人の契約状況の点検・見直しについて」（平成21年11月17日閣議決定）に基づき法人が行うこととされた点検及び見直しの取組状況についての評価に特に留意する。

### 【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）】

- ・ 各独立行政法人は、「独立行政法人の契約状況の点検・見直しについて」（平成21年11月17日閣議決定）に基づき策定した随意契約等見直し計画を着実に実施する。具体的には、随意契約については、原則として一般競争入札等に移行することとし、一般競争入札等であっても一者応札・応募となった契約については、実質的な競争性が確保されるよう、公告方法、入札参加条件、発注規模の見直し等の改善を図り、コストの削減や透明性の確保を図る。
- ・ また、「独立行政法人の契約状況の点検・見直しについて」に基づき、主務大臣及び各独立行政法人（契約監視委員会）は、各法人において締結された契約についての改善状況をフォローアップし、毎年公表する。総務省は、その結果を取りまとめ、公表する。

## 1. 一般競争入札等への導入に向けての取組

### （1）契約に係る規程等の整備

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」（以下「マニュアル」という。）において整備し、随意契約や指名競争入札によることができる限度額、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・省略に関する定め、総合評価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、これら規程等に基づき適正に執行しています。いずれも国と同等の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

### ①競争入札

- I 契約に関する内規に従い執行部門が入札事務を実施します（入札公告→入札・開札の実施→契約手続→事業実施）。
- II 決裁規程に従い、調達管理部門である総務部管理課長が入札公告前に入札に関する手続（公告期間等）が契約に関する内規に従ったものか等について審査を行います。
- III マニュアルに従い開札の際には、必ず総務部管理課の職員が立ち会いを行い、適正に執行されているか確認を行います。
- IV 契約締結にあたっては、執行部門の長による決裁の他、総務部管理課長及び契約審査責任者（総務課管理職）による審査（入札に係る書類の適切性の再確認や開札時の条件と異なっていないか、契約書の内容等を審査）を実施します。また、契約金額に応じて担当理事、理事長まで決裁レベルを引き上げるようルールが整備されています。

### ②競争性のある随意契約（企画競争・公募）

- I 契約に関する内規に従い執行部門が企画競争・公募事務を実施します（公告→企画競争・公募審査の実施→契約手続→事業実施）。
- II 決裁規程に従い、総務部管理課長が公告前に企画競争・公募手続（公告期間等）がマニュアルに従ったものか、企画競争・公募とする理由が適切か等について審査を行います。
- III 執行部門が提案書の審査を実施しますが、審査にあたっては、外部有識者を審査委員とすることも実施しています。
- IV 契約締結にあたっては上記①IVと同様の審査を行います。

### ③競争性のない随意契約

- I 競争性のない随意契約を行う際には、決裁規程及び契約に関する内規に従い契約総括責任者、総務部総務課長および契約審査責任者の事前審査をうける体制となっています。契約総括責任者は「公共調達の適正化について」（18年8月25日付財計第2017号）等をふまえて随意契約を行う理由が適正か否かの判断を行い適正な案件のみ認めることとします。
- II 契約締結にあたっては上記①IVと同様の審査を行います。

## （３）監視体制

「独立行政法人の契約状況の点検・見直しについて」（21年11月17日閣議決定）を受け、21年12月に契約についての改善状況の定期的なフォローアップを行う第三者機関として、外部有識者及び監事で構成される「契約監視委員会」を設置しました。契約監視委員会においては、21年度に締結した競争性のない随意契約、一者応札・応募となった契約、20年

度以前に締結した複数年契約のうち 22 年度においても継続している随意契約、一者応札・応募となった契約について点検・見直しを行いました。

委員からは、随意契約によらざるを得ない案件であっても契約金額の減額交渉が必要なものもあること、公募を経て随意契約となっている契約について一般競争入札への移行を一層推進すべきであること、複数年契約の契約期間については、その妥当性を十分に事前検証すること、等の指摘を受けました。こうした指摘を受けて、随意契約によらざるを得ない案件についても、従前以上に契約更改時の価格交渉を行い、一部契約については契約金額を低減することができました。また、公募から一般競争入札への移行をさらにすすめてきました。複数年契約の締結にあたっては、従前以上に複数年契約の必要性、期間の精査を行いました。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。

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。監事の監査結果については、定期的に理事長に報告されています。具体的には、随意契約見直し計画の達成を図るために、契約状況を随時正しく把握すること、計画的な調達を行うこと、調達・契約についての正しい知識の習得に努めること、等の指摘がありました。こうした監事からの指摘を受けて、21 年度に引き続き担当部署別にマニュアルに則した説明会を開催しました。監査室においては、監査計画に従い遵法制、妥当性、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。

#### **(4) 随意契約見直し計画の進捗状況**

競争性のない随意契約については、「独立行政法人整理合理化計画の策定に係る基本方針」(19 年 8 月 10 日閣議決定)に基づき 19 年 12 月に策定した随意契約見直し計画(件数 19.4%、金額 9.7%)に従い、真にやむを得ないものを除き一般競争入札等に移行し、削減に努めてきました。

その結果、18 年度は件数、金額とも契約全体の 50%程度を占めていた競争性のない随意契約は、21 年度は、件数、金額とも 9%台に大きく改善し、随意契約の見直しは計画どおりに進めてきました。

22 年度については、21 年度と比較して 4 件、約 0.6 億円増加し、56 件、4.6 億円、契約全体に占める随意契約の割合は、件数で 2.2 ポイント、金額では 0.9 ポイント増加しました。「独立行政法人の契約状況の点検・見直しについて」(21 年 11 月 17 日閣議決定)に基づき 22 年 4 月に新たに策定した随意契約見直し計画に対しては、件数は 11.4%と目標値である 12.1%を達成できたものの、金額は 10.5%と目標値 8.6%を達成することはできませんでした。

随意契約自体の件数及び金額は年度当初の計画どおりに進んでいたものの、随意契約割合を算出する際の母数となる競争性のある契約のうち、企画競争・公募の件数及び金額が事業の廃止等により 21 年度と比較して 83 件、約 9 億円と大幅に減少したことが要因であると分析しています。また、大型の一般競争入札において落札金額の低い入札が続いたこと(システム開発・運用保守約 1.9 億円、予定価格の 20.3%、情報ネットワーク回線契約 1.2 億円、同 45.9%、プロジェクトマネジメント業務 0.5 億円、51.7%)も上述と同様に随意契約割合の算出に際して母数を減少させる要因となってしまう、公費の削減に寄与したものの、随意契約割合が増加し、

結果、金額については目標を達成できませんでした。

22年度においてはAPEC開催に伴う日本政府主催展示会への参画や環境関連見本市への出展、中小企業の輸出支援のための展示会への多数出展など、随意契約とせざるを得ない出展契約の大幅増加（21年度：12件0.8億円、22年度：21件1.2億円）や、政府間合意により実施者が定められている海外への専門家派遣（1.3億円）、空港において途上国の製品を展示販売する店舗（一村一品マーケット）の賃貸借契約（0.2億円）などの随意契約が増加したものの、これまでの取組で培った経験を活かし、これらの増加を踏まえても目標を達成するための取組を続けてまいりました。

しかしながら、最終的には上述のように、母数となる競争性のある契約の金額が想定より大幅に低かったことから、金額において随意契約見直し計画を達成できませんでした。23年度以降は更に随意契約とせざるを得ない契約についても再度、契約金額の見直しを行うなど、目標を達成するための検討を続けてまいります。

22年度の競争性のない随意契約としては、展示会出展契約等（22件）、地方事務所の借館契約等（11件）、供給元が一のデータベースの購入（14件）、契約の相手方が知的財産権を有する保守契約（2件）、契約の相手方が法令等の規定により特定されているもの（3件）、政府間合意により実施者が定められている海外への専門家派遣（2件）、契約の相手方が専門的な知見・ノウハウを必要とするため役務の供給先が一に限られるもの（1件）、再リース契約（1件）であり、いずれも随意契約の事前審査を受け、真にやむを得ないものに限定されています。

上記（2）③に記載のとおり、競争性のない随意契約を行う場合は事前に厳格な審査を行うこと、契約監視委員会の点検・見直し・助言を受けること等により、随意契約の削減に取り組んでいます。

なお、機構には特定関連会社、関連会社及び関連公益法人等は存在しないため、契約もありません。

#### 22年度に締結した契約の状況

	21年度			22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	329件 (57.8%)	2,254,397 (54.1%)	64.0%	329件 (66.7%)	3,297,702 (75.7%)	62.7%		
企画競争・公募等による随意契約	188件 (33.0%)	1,515,012 (36.3%)		108件 (21.9%)	602,220 (13.8%)			
その他随意契約	52件 (9.1%)	398,498 (9.6%)		56件 (11.4%)	455,818 (10.5%)		12.1%	8.6%
合計	569件	4,167,907		493件	4,355,741			

（注）不落随契（21年度5件、38,224千円、22年度8件32,911千円）は企画競争・公募に含まれる。

#### （5）契約の適正性の確保

契約の適正性を確保するため、上記（2）に記載のとおり、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。また、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も進めています。



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ご公表しています。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に移行できないかの検討を行っています。

また、「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）及び契約監視委員会の指摘を受け、「契約の更なる適正化について」（22年7月15日総務部長・総括審議役（経理担当）信）を發出し、あらためて適正な入札・契約の実施を指示しました。

### ① 第三者委託

契約の第三者委託については、一括再委託の禁止及び再委託の把握を「契約に関する内規」において定めるとともに、契約書においても措置条項を定めています。再委託を伴う契約の締結にあたっては、履行体制表等の提出を求め再委託の必要性等について審査を行ったうえで契約を締結することにより再委託を承認しています。一方、契約期間中においては、委託先からの再委託申請に基づき審査を行い再委託を承認しています。

なお、22年度における競争性のない随意契約56件のうち、契約の相手方が第三者に再委託したケースはありませんでした。

### ② 一者応札

一般競争入札に占める一者応札の割合は、21年度の27.4%（85件）から22年度には21.2%（69件）へと減少しました。

一者応札となった案件につき入札説明書を入手したものの応札しなかった者に理由をヒアリングしたところ、仕様書は排他的ではなかったものの納期や対応人員の手配が間に合わない、仕様書で求める資格や技術要件を満たすことができない、過去に応札したが落札額と自社の応札額との差が大きい等の理由があげられました。

また、一般競争入札のうち一者応札の契約相手が第三者に再委託している場合は7件（一者応札の10.1%）でした。これはソフトウェアの賃貸借契約や通信サービスにおける保守業務（2件）、シンポジウム会場契約における同時通訳ブース等機材借上（2件）、海外見本市設計監理契約における現地での監理業務、商談会アポイント取得契約におけるデータベース作成業務、システム開発のプロジェクトマネジメント契約における専門分野支援業務です。いずれの件についても再委託承認に係る事務手続きは適正に行われており、契約相手先への機構からの再就職者はいません。また、再委託を行っている一者応札7件のうち、再委託割合が50%を超えている案件はありません。

応札者の範囲を拡大するため、これまで調達内容の事前説明の機会として入札説明会の開催、公告期間について国の規準の10日間を上回る2週間の確保、競争参加資格の申請書類の削減、競争参加資格有効期間の延長、全省庁統一競争参加資格による入札参加、調達見通しのウェブサイトでの公表、発注業務に則した契約書や仕様書の見直し、調達情報の更新を自動配信するシステム（RSS）の導入、などの取組を行ってきました。これらに加えて、ウェブサイトの調達情報ページを調達の種類別に閲覧できるようにするなど見やすく改善して、より広く応札者が参加できる方策を講じました。

### 一者応札の状況

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	
	21年度	22年度	21年度	22年度	21年度	22年度	21年度	22年度	21年度	22年度
二者以上	225	256	18	4	92	44	0	0	335	304
一者	85	69	1	0	42	40	0	1	128	110
0者							49	15	49	15
合計	310	325	19	4	134	84	49	16	512	429
一者以下の 割合	27.4%	21.2%	5.3%	0%	31.3%	47.6%	100%	100%	34.6%	29.1%

### ③ 高落札率

落札率95%以上の契約は、一般競争入札325件中21件(6.5%)で、21年度の28件(9.0%)から減少しました。高落札率となったのは、システム保守や展示会施工業務等で入札の結果予定価格を超過しており再入札の結果落札者を決定したものや、資料購入や印刷等継続案件において過年度実績を参考に予定価格を作成したもの、官民競争入札のため過去3年間に当該業務に要した経費を公表したもの等があげられます。一般競争入札、指名競争入札の平均落札率は62.7%となっており、引き続き高落札率となる案件が発生しないよう予定価格算定方法の改善に努めます。

### 随意契約によらざるを得ない契約の内訳

1. 当該場所でなければ業務を行うことが不可能であることから場所が限定され、供給者が一に特定される賃貸借契約（当該契約に付随する契約を含む）  
例：展示会出展契約（Green Device2010 出展契約等）、地方事務所の借館契約  
33件 2.08億円
2. 供給元が一の場合における出版元等からの書籍、データベースの購入  
例：CEIC データベース、Global Reference Solution データベース  
14件 0.70億円
3. 知的財産権を有する装置等の調達及び保守等契約先が限定されているもの  
例：出版物デジタル・アーカイブ・システム保守、人事給与システムライセンス及び保守  
2件 0.15億円
4. 契約の相手方が法令等の規定により明確に特定されるもの  
例：上水道、下水道、ガス  
3件 0.06億円
5. 専門的な知見、ノウハウを必要とするため、役務の供給元が一に限られるもの  
例：海外への専門家派遣等  
3件 1.55億円
6. 再リース契約  
例：サーバ再リース及び保守  
1件 0.02億円

## 〔6〕資産の有効活用等に係る見直し

### 【中期計画】

- ・機構の保有する研修施設等について、一般利用への開放等により、効率的な活用を促進し、自己収入の増加を図る等の観点から、見直しを行う。

### 【整理合理化計画での指摘事項】

- ・各独立行政法人は、基本方針および専門調査会の議論等を踏まえ、保有する合理的理由が認められない土地・建物等の実物資産の売却、国庫返納等を着実に推進し、適切な形で財政貢献を行う。このため、所要の条件整備を行う。
- ・各独立行政法人は、上記の売却等対象資産以外の実物資産についても、引き続き、資産の利用度等のほか、本来業務に支障のない範囲での有効利用可能性の多寡、効果的な処分、経済合理性といった観点に沿って、その保有の必要性について不断に見直しを実施する。その際、継続する事務・事業に当該資産が必要と判断される場合であっても、証券化等による資産圧縮について検討する。
- ・保有資産の見直しの状況については、監事による監査、評価委員会による事後評価において、それぞれ適切にチェックする。

### 【総務省政独委による「独立行政法人の業務の実績に関する評価の視点」における指摘事項】

(実物資産) 以下の点に留意して評価する。

- ・保有の必要性、資産規模の適切性、有効活用の可能性等の観点からの法人における見直しの状況および結果についての評価が行われているか、見直しの結果、処分等又は有効活用を行うものとなった場合は、その法人の取組状況や進捗状況等についての評価が行われているか
- ・政府方針を踏まえて処分等することとされた実物資産についての処分等の取組状況が明らかにされているか。その上で取組状況や進捗状況等についての評価が行われているか
- ・活用状況等が不十分な場合は、原因が明らかにされているか。その妥当性についての評価が行われているか。
- ・実物資産の管理の効率化および自己収入の向上に係る法人の取組についての評価が行われているか。

(金融資産) 以下の点に留意して評価する。

- ・保有の必要性、事務・事業の目的および内容に照らした資産規模の適切性についての評価が行われているか
- ・資産の売却や国庫納付等を行うものとなった場合は、その法人の取組状況や進捗状況等についての評価が行われているか。

### 【総務省政独委による「21年度業務実績評価の具体的取組について」における指摘事項】

- ・保有する資産全般の見直し状況について、「独立行政法人の抜本的な見直しについて」(平成21年12月25日閣議決定)、「独立行政法人整理合理化計画」(平成19年12月24日閣議決定)等を踏まえ評価。その際、積立金の規模にも注目する。また、財源調達の際の実質的なコストを勘案し、それに見合う便益が得られるかどうかを慎重に検証した上で、保有資産の要否および種類を決定しているか考慮する。(※評価の際に留意すべき詳細な取組の項目記載あり。)

### 【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)】

- ・国の資産を有効かつ効率的に活用する観点から、独立行政法人の利益剰余金や保有する施設等について、そもそも当該独立行政法人が保有する必要があるか、必要な場合でも最小限のものとなっているかについて厳しく検証し、不要と認められるものについては速やかに国庫納付を行う。
- ・不要な施設等の納付方法については、原則として現物により速やかに納付することとし、国は、納付を受けたものを含めた国有財産全体の有効活用を図る。
- ・不要資産の国庫納付(敷金・保証金等)
- ・事務所等の見直し(低い入居率等効率的利用が図られていない職員住宅を見直し、集約化を図る。また、職員宿舎の職員の自己負担率については、国家公務員の負担率に応じ、引き上げを検討する。

### 【総務省政独委による経済産業省評価委員会の21年度評価に対する2次評価(意見)結果】

・勧告の方向性や見直しの基本方針の指摘に沿った法人の取組が適時適切に実施されているかとの観点で評価を行うとともに、具体的な指摘がなかった資産等を使用する法人を含め、全ての法人について、利用実態等が的確に把握され、その必要性や規模の適切性等についての法人による検証が適切に実施されているかとの観点から引き続き評価を行うことが必要。なお、利用率が低調であるなど保有の必要性や現在地に立地する必要性等を検証すべき状況にある資産等については、法人が上記の視点等に沿った適切な検証・取組を行っているかにとどまらず、法人が出した必要性の判断の妥当性や、当該資産等の廃止、国庫納付、共用化等といった個別具体の方向性を明らかにしていくことが必要である。

## 1. 実物資産

### (1) 職員用住宅の集約化への取組

「独立行政法人整理合理化計画」（平成 19 年 12 月 24 日閣議決定）において、ジェトロが保有する職員宿舎について、平成 22 年度までに集約化を行う旨が盛り込まれたことを受け、職員用住宅の集約化に向けた取組を実施してきました。22 年度に集約化を完了させ、閉鎖済み職員住宅の現物国庫納付に向け関係官庁と協議・調整を行っているところです。

なお、江戸川台、千里山、西ノ宮の職員住宅については、東日本大震災の被災者の方のための宿泊施設として提供するよう措置を行い、うち江戸川台住宅は流山市からの要請に応じ、震災被災者用住居として同市への貸与を行っています。

### (2) ジェトロが保有する実物資産（ジェトロ会館）

ジェトロ会館については職員の研修（評価制度説明会）や業務に資する勉強会・研究会などに利用しました。ジェトロ会館は事業仕分けでの指摘を踏まえ、平成 23 年 1 月末をもって閉館し、現物国庫納付に向け関係官庁と協議・調整を行っているところです。

### (3) 本部 5 階会議室の現行貸出しの実施状況

本部5階会議室は、ジェトロ用務に支障のない範囲で外部への有料貸出しを行っています。22 年度は、内部利用の増加に伴い、外部への貸出し実績は13件となりました。

	21 年度	22 年度
件 数	18 件	13 件
金 額	1,122,291 円	900,637 円

## 2. 金融資産

会計検査院による実地検査の結果、ジェトロが資産として保有する205億円の資金を保証金として民間業者に預託し、その運用益により実施している事業等につき、事業等の実施方法を見直すとともに、保有する資産を適正な規模となるよう検討し、また、これにより不要となる資産については国庫返納も含め検討するよう意見の表示がありました。

また、21年11月に実施された行政刷新会議による事業仕分けにおいても、205億円の保証金については、その不要額全額を国庫に返納すること、また、保有する128億円相当の国債についても売却し、国庫に返納することの意見が表示されました。

表示された意見を踏まえ、251億円を23年3月に国庫納付しました。残りのものは順次調整次第、国庫に納付する予定です。また、表示された意見に含まれていないものとして、事業終了に伴い返還されたFAZ支援センター等の3億円についても23年3月に国庫に納付しました。

## 〔7〕情報化

### 1. 利用状況の把握・分析および利用者の利便性向上等への取組

#### 【中期計画】

- ・利用者の利便性向上のため、ウェブサイトの画面構成の向上等を進める。
- ・各種データベースについては、利用者の利用状況の把握・分析や利用者の意見を踏まえ、その内容を更に充実させる。

#### (1) ウェブサイトの利便性向上への取組

21年度に実施したモニター調査の結果や、22年度に業務委託を行った外部コンサルの意見等を踏まえ、サイト全体の利便性のボトムアップを図りました。具体的には、ASPサービス（インターネットを通じて顧客にビジネス用アプリケーションをレンタルするサービス）によるサイト内検索の導入で、検索結果のカテゴリー別表示、検索値入力時に候補ワードの表示などが可能になり、以前より必要な情報を見つけやすくなりました。また、ページの見やすさの向上やナビゲーションの見直しなど、細かい改善を行うとともに、日本語トップページの改訂準備も行いました（23年4月1日公開）。

23年2月にサイトの来訪者に対して実施した「サイトの使いやすさの調査」（有効回答数221）では、4段階評価中上位2段階が93.6%を占め、また3月に実施した「外部モニター調査」（有効回答数1,024）では同62.1%となりました。

サイトのコンテンツでは、「緊急特集：中東の政治情勢と各国の見方」（23年1月）、「東日本大震災の国際ビジネスへの影響」（23年3月）など、緊急時における機動的な情報発信を行いました。また、サイト上で運営する政府調達データベースでは、日本・EU（欧州連合）の経済統合協定（日・EU EIA）の早期実現に向けてEU側の意向を踏まえ、中央省庁、独立行政法人の調達情報に加え、都道府県および、政令都市の調達情報も検索できるような仕組みを構築しました。

### 2. 作業の効率化に向けた取組

#### 【中期計画】

- ・内部の管理業務等については、作業の効率化や業務における部署間の連携が円滑に行われるよう体系的整理を行い、改善を図る。
- ・業務・システムの最適化を計画策定、実行、評価、改善のPDCAサイクルに基づき、継続的に実施する。

#### (1) 作業の効率化に向けたシステム等の改善・開発

##### ① 顧客管理のためのシステム刷新

顧客の多様なニーズを拾い上げ、一貫したサービス提供を効率的に行うべく、20年度より統一的な顧客管理システム構築のための準備を行ってきました。22年度は、前年度までに実施した外部コンサルタントによるシステム刷新のための調査結果や各部署に対して実施したユーザーアンケートの結果等を踏まえ、システム開発を行いました。その上で、既存の顧客管理システム、メール配信システム、各部署の顧客情報を集め、新たな顧客システムに投入し、効果的な運用を図るための準備を行いました。23年度から始まる第三期中期計画より、順次運用を開始していく予定です。

## ② 予算管理・会計システムの開発に向けた取組

予算管理機能の強化と経理処理の業務効率化を目指した予算管理・会計システムの開発に向け、21年度に引き続き調達手続きを行いました。具体的には、前年度にまとめた新たなシステムに対する要望や改善提案等を踏まえ、外部からの意見も取り入れつつ調達仕様書を策定しました。入札を総合評価方式にて行い、落札企業を決定、契約を締結しました。また、遅滞なく効率的にシステム開発が行われるよう工程管理を支援する業務の外部委託についても別途契約締結を行いました。

その後、総務部経理課が中心となり、システムの開発対象範囲の確定作業などを進め、24年度からの新システム稼働に向けた工程を確認しました。

## ③ 人事給与システム

22年度は、所得税法改正等法制度改正に向けた対応、また第三期中期計画の組織体制に対応するシステムの調整を行いました。また、海外駐在員の一時帰国申請や国内外に共通する婚姻届や扶養家族認定書などの、各種届出・申請のオンライン化を進めるとともに、本部、アジア経済研究所の人事・給与業務の集約化の一環として、給与計算の統合を行いました。

# 3. 業務・システムの最適化に向けた取組

「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日に府省情報化統括責任者連絡会議決定）を受け、「ジェットロ共通システム基盤の最適化計画」を18年度に策定し、本計画を反映させた第二期中期目標・計画に沿い、最適化計画の実現に向けて以下のとおり取組みました。

## ① 情報化戦略としてのシステム基盤の再構築

22年度はLAN（ネットワーク機器）の更改を行うとともに、海外メールシステムの基盤整備を行いました。また、国内・海外事務所とのWAN回線サービスを本部インターネット接続サービスと併せて更改することで、以前より25%の経費節減となりました。さらに次期ジェットロ共通システム基盤の調達支援および工程管理業務の仕様について検討を開始しました。

## ② 情報セキュリティの向上に向けた取組

情報セキュリティの向上に向け、海外事務所へのインターネットVPN導入、PC管理サービス（ウイルス対策ソフトウェアのインストール状況等の情報収集・管理）の導入を徹底しました。また、e-ラーニング形式で情報セキュリティ講座を国内外にて実施し、国内外職員1,638名が受講しました（受講率76.5%）。さらに、政府機関の「情報セキュリティ対策のための統一基準」（第4版）に合わせて情報セキュリティ規程を改正しました。

## ③ 管理・運用体制の整備等

前年度に引き続き、CIO補佐業務とCISOアドバイザー業務を活用し、個別の業務・システムの更改に必要な調達仕様を確認しました。また、現行のコンピュータ・システム運用管理業務を更改するとともに、各情報システム台帳の更新、現行のコンピュータ・システム運用規程および内規の改訂準備を進めました。さらに、現行の最適化計画の実施状況を評価した上で次期最適化計画策定のための準備を行いました。

## 〔8〕内部統制

### 【整理合理化計画での指摘事項】

- ・各独立行政法人は、民間企業における内部統制制度の導入を踏まえ、独立行政法人における役職員の職務執行の在り方をはじめとする内部統制について向上を図るものとし、講じた措置について積極的に公表する。
- ・独立行政法人における監事の在り方を含めた内部統制の在り方について、第三者の専門的知見も活用し、検討を行う。

### 【総務省政独委による経済産業省評価委員会の19年度評価に対する2次意見】

- ・コンプライアンス体制の整備状況（倫理行動規程の策定、第三者を入れた倫理委員会等の設置、コンプライアンス実践のための具体的手引書の策定・活用、職員に対する研修の実施、監事による内部体制に関する評価の実施等）についての評価を行うべき。
- ・契約事務の適正な実施を確保するため、物品の購入に係る検収等の事務の実施について厳格な評価を行う。

### 【総務省政独委による「独立行政法人の業務の実績に関する評価の視点」における指摘事項】

- ・内部統制（業務の有効性・効率性、法令等の遵守、資産の保全、財務報告等の信頼性）に係る取組についての評価が行われているか。

### 【総務省政独委による「21年度業務実績評価の具体的取組について」における指摘事項】

- ・法人の長が自らリーダーシップを発揮できる環境を整備するための取組を行うことは重要であり、評価に際しては、このような環境が整備され、実質的に機能しているかどうかにも留意する必要がある（部署を超えた総合調整機能、資源の戦略的配分とその効果、職員との円滑な意思疎通・情報共有など）。
- ・法人の長が全ての役職員に対し、様々な機会を通じてミッションを啓発することは重要であるが、より深く役職員に浸透させる取組（法人の長が職員との意見交換の場を設け相互の意思の疎通を図る取組、法人が抱えるリスク等の洗い出しを全職員が参加して行う取組など）が更に重要であり、評価に際しては、法人の長のマネジメントの一つとしてミッションの役職員への周知徹底についての取組に留意する必要がある。
- ・組織全体で取組むべき重要な課題（リスク）の把握・対応等とは、リスクの識別、リスクの評価、対応すべきリスクの選定、リスク対応計画の策定のことであり、法人の長は、法人の規模や業種等の特性を考慮した上で、リスクの把握・対応等に取組んでいくことが重要であり、評価に際しては、法人の長が法人の規模や業種等の特性に応じた取組を行っているかどうかにも留意する必要がある。
- ・法人の長が監事監査および内部監査等のモニタリング結果や役員会等の会議の場などを通じて、内部統制の現状を的確に把握し、内部統制の充実・強化を図るべき事項がないかを検証の上、必要な措置を講じていくことが重要である。
- ・監事は、法人の長が内部統制を適切に整備・運用しているかどうかをモニタリングすべく、上記の各取組を適切に実施しているかどうかにも留意した監査を行うことが重要である。
- ・監事監査で把握した改善点等の法人の長等への報告のみならず、その対応状況まで評価が行われる事を期待。

### 【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）】

- ・組織のコンプライアンスの確保を推進するため、内部監査業務を的確に実施する体制を整備する。

## 1. 内部統制の充実・強化に向けた主な取組

組織の内部統制をより一層充実・強化させるべく、21年度には、①統制環境、②リスクの評価と対応、③統制活動、④情報と伝達、⑤モニタリング、⑥ITへの対応、という内部統制の6つの基本的要素を踏まえて、ジェットロの内部統制の体系的な整理を行うとともに、各要素における具体的な取組を強化しました。

22年度には、理事長のリーダーシップの下、この体系的な整理に基づき、アウトカム向上委員会やその他日常的なモニタリング、研修等を通じて、「内部統制の目的の明確化と全員参

加型での取組」や「職員ひとりひとりの内部統制センスのボトムアップ」に重点的に取り組んでいます。

### **(1) 法人の長がリーダーシップを発揮できる環境整備**

- ① 理事長は、役員会（原則毎週開催）、総務部・企画部との連絡会（原則毎週開催）、総務課・人事課との人事コンプライアンス委員会の開催を通じ、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。22年度には、各部門の事業予定とその進捗状況について情報共有、意見交換を行うことで、より効率・効果的な事業運営につなげることを目的として、役員会において「各部事業状況進捗報告」を実施しました。
- ② 内部統制活動の一環として、年度中、複数回にわたり理事長を委員長とするアウトカム向上委員会を開催し、組織横断的に、事業成果の把握、必要に応じた事務・事業の軌道修正、業務改善ニーズの把握と業務改善等を実施しています。  
22年度には、本委員会のPDCA機能をより一層強化するため、前回の委員会で指摘のあった事項については、その後の対応の進捗状況、改善後の成果について確実にフォローを行うこととしました。また、各事業のさらなる質の向上を目指すべく、4段階で実施している役立ち度調査の最上位の比率をより高めるために考え得る取組を委員会において検討・共有し、以降の事業に反映させることとしました。
- ③ 22年度末の第二期中期目標期間の終了を控え、理事長をトップとして、全役員、部長等を構成員として、次期中期計画に向けた議論を行いました。国内外に多数の拠点を有しているという組織の特性に鑑み、分かり易い形で組織の方向性を明らかにして、それをしっかりと共有することが重要であるという理事長の考えのもと、基本方針を簡潔にまとめた資料を作成し、これをもとにして各地域において議論を進めることとしました。

### **(2) 法人のミッションの役職員への周知徹底**

- ① 理事長は、組織のトップとして、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、ジェ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、ジェトロの目指すビジョンを役職員に対して伝えています。22年度には、よりタイムリーに理事長の経営に対する理念や方針を職員に周知すべく、5月以降、イントラネットを活用し、「理事長メッセージ」という形で役職員への共有を図りました。
- ② 理事長と直接的に意見交換を行う機会の限られる中堅、若手職員との間で直接相互の意思の疎通を図り、法人のミッションを共有するとともに、現場が抱える課題やリスク把握のため、各部総括課長代理との意見交換会、社内報編集委員（若手職員を中心に構成）との意見交換会を実施し、後者については社内報でその内容を掲載し、役職員への周知を図りました。
- ③ また、第三期中期目標期間に向けて、改めて法人のミッション等を若手職員等と共有するため、理事長との意見交換会を23年3月中に計4回開催しました。参加した職員から人材開発策等に関する提案があったことを受けて、今後具体的に検討していくこととなったほか、「理事長の考えが良く分かり、日々の業務の目的を再認識できた」、「理事



長に直接意見を言える機会があるのは非常に有意義」といった感想が寄せられました。

- ④ 23年3月11日の東日本大震災の発生を受け、11日夕刻には「緊急災害対策本部」を招集しました（15日に「地震災害対策本部」（本部長：林理事長）に改称）。職員への情報提供や被災地の状況確認を行うなど、国内連絡体制を確立しました。また、震災により大きな被害を受けた地元企業、業界、自治体等に対して総力をあげた支援を行うべく、理事長の指示のもと、3月31日に「震災復興支援臨時対策本部」（本部長：理事長、事務局：総務部）を設置し、国内企業の対応状況の情報収集や日本の輸出検査体制等の情報収集・フィードバックを行う輸出支援チーム、被災地の企業ニーズを聴取し復興支援を行う被災地等企業復興支援チーム、国内外事務所が収集した情報等をジェトロの媒体を通じて発信する海外調査チームの3チーム体制を構築しました。

### **（３）組織全体で取組むべき重要な課題（リスク）の把握・対応等**

#### **～リスクの識別、評価、対応すべきリスクの選定、リスク対応計画の策定～**

- ① アウトカム向上委員会を通じ、PDCAサイクルに基づいて各部門の事業・業務の運営状況について把握しています。具体的には、中期目標・中期計画に定める定量的および定性的なアウトカム目標（成果目標）の具体的な進捗状況の把握、ジェトロサービス利用者の不満・要望の組織的な共有と対応、取組むべくリスクや課題等の把握、共有、対応をしています。
- ② リスクマネジメントの観点では、監事からの指摘を踏まえ、21年度には組織全体で共有するリスクを洗い出し、22年にはさらに部署毎に固有のリスク評価を行うため、7月から8月にかけて本部の各部毎にコンプライアンス・ヒアリングを実施し、リスクの現状把握・分析を行うとともに、今後発生する可能性のあるリスクを未然に除去するための指導を行いました。
- ③ 全職員が法人の抱えるリスクを理解するための定期的なモニタリングの取組として、22年9月以降、コンプライアンス、個人情報保護、情報セキュリティなど約70項目にわたる自己点検を本部、アジア経済研究所、国内外事務所の全ての部門で実施しました。また、自己点検結果の二次チェックとして、総務部による国内事務所・海外調整センターへの巡回点検、および海外調整センターによる所管海外事務所への巡回点検を実施しました。
- ④ また、22年12月から23年2月にかけて、研究所各課室・グループ単位でコンプライアンス自己点検を実施しました。今後、自己点検結果を踏まえて研究所におけるリスクについても本部と同様に分析・評価を進める予定です。

### **（４）内部統制の現状把握・課題対応計画の作成**

#### **～内部統制の現状に基づく、内部統制の充実・強化に向けた措置～**

- ① 雇用の安定化という社会的要請を受けた厚労省の「専門26業務派遣適正化プラン」、同プランを踏まえた22年度監事監査中間報告および第2回アウトカム向上委員会における「派遣業務への対応について、各部連携のもと総合的なアプローチを取るべき」との指摘を受け、その適正化に向けて業務の見直しや嘱託員採用などの対応を行っています。

- ② また、「顧客からの要望への対応」については同じく優先的に解決すべき課題として認識されております。次期中期の柱の一つである中小企業の海外展開支援を踏まえ、中小企業との接点がこれまで以上に増大することが想定される中、様々な顧客から寄せられる要望に適切に対応し、顧客満足度を高めるとともに、組織全体のサービス向上を図ることを目的に、22年3月には要望対応時に留意すべきポイントを解説する職員向け研修を実施し、130人が受講しました。
- ③ 「ナショナルスタッフへの社内ルールの周知徹底」に対応すべく、倫理規程、個人情報保護規程、情報セキュリティ規程、法人文書管理規程など、計40の主要な規程類と9つのマニュアルの翻訳（英語、スペイン語）版を作成し、外国語版規程類集として海外事務所に配布しました。
- ④ コンプライアンスの徹底について、調達・契約業務のさらなる適正化を図るべく、3月から6月にかけて部署単位でそれぞれの業務内容に応じた調達・契約業務に関わる説明会を開催しました。
- ⑤ 内部統制の重要性やコンプライアンスの徹底について定期的に認識の強化を図るため、国内外への赴任者研修、22年9月～12月に行われた階層別研修（基礎パス、課長代理候補者、課長代理、管理職候補者、管理職）等、様々な機会を活用し、計28回、延べ325名の職員に対して内部統制とコンプライアンスに関する研修を行いました。
- ⑥ 個人情報保護のさらなる徹底を目指し、規程に従い43回、延べ734名の職員に対して研修を行いました。22年4月、10月に実施した定例説明会では、基礎編と実践編に分けて研修を実施することで、職員の理解度に応じたより実践的な教育研修の機会となるよう努めました。
- ⑦ 21年4月に制定した「情報セキュリティ規程」に基づき、情報セキュリティ対策の教育の徹底を図るため、5月以降Eラーニングによる情報セキュリティ研修を実施、1,638人が受講しました。
- ⑧ 安全対策への取組の一環として、22年4月にバンコクで発生した反政府抗議活動に伴う非常事態宣言の発令を受けて、駐在員等の安全確保を適切に行うため、現地事務所とも密接に連絡を取りながら、ホテルへの一時避難、仮事務所の設置などに対応しました。また、1月にエジプトで発生した大規模反政府デモによる治安の悪化等を受けて、現地事務所とも密接に連絡を取りながら、駐在員および帯同家族の一時避難帰国、ホテルへの一時避難などの対応を行っています。

## **(5) 監査**

- ① 監事は「監事監査規程」に、監査室は「内部監査規程」に基づく監査計画に従って、リスク要因、内部統制の問題、事務所・事業運営の状況等に関する監査を行い、監査終了後、それぞれの結果を理事長、副理事長へ報告するとともに、問題点の指摘や改善の要請などを行っています。22年度には監事は計13回の報告を行いました。
- ② 監事は役員会への参加を通じて、法人の長のマネジメントが適切に発揮されているかチェックするとともに、アウトカム向上委員会において監事からの指摘とコメントをする時間を設け、法人の長のリーダーシップによるPDCAサイクルが適切に機能している

か、監事による指摘事項の改善状況が進捗しているかどうかを監視、検証しています。

- ③ 22年度監事監査では、保有資産の見直しに係る問題、リスク管理対応等に係る問題等について具体的な指摘や改善要請が行われ、これに対応しています。
- ④ 監事、監査室、総務部がそれぞれ行う内部統制活動を再点検するとともに、組織における内部統制上の課題に対し、連携してその解決に向けて取組むため、アウトカム向上委員会の手前に「内部統制連絡会」を開催し、問題・情報共有を図ることとしました。

＜監事監査の実施実績＞

国内事務所への実地監査	11箇所	大阪本部（6月）、熊本（7月）、鹿児島（7月）、沖縄（7月）、鳥取（10月）、松江（10月）、福岡（10月）、神戸（11月）、徳島（11月）、千葉（1月）、横浜（1月）
海外事務所への実地監査	9箇所	パリ（9月）、ワルシャワ（9月）、ブカレスト（9月）、ダッカ（9月）、ジャカルタ（9月）、コロンボ（9月）、ニューヨーク（12月）、シカゴ（12月）、バンクーバー（12月） ※カイロ、ナイロビ、ラゴスについては3月に実施を予定していたが、エジプトでの混乱等の影響により実施を見合わせ。

＜内部監査（監査室）の実施実績＞

国内事務所への実地監査	14箇所	福島（4月）、金沢（6月）、静岡（6月）、盛岡（7月）、仙台（7月）、北九州（7月）、大分（7月）、大阪本部（10月）、名古屋（10月）、長野（11月）、諏訪（11月）、岐阜（12月）、愛媛（1月）、高知（1月）、
海外事務所への実地監査	12箇所	サンティアゴ（5月）、リマ（5月）、カラカス（5月）、ロンドン（8月）、モスクワ（8月）、北京（9月）、トロント（10月）、サンパウロ（10月）、上海（2月）、広州（2月）、ドバイ（3月）、ヨハネスブルク（3月）

## 2. 業務上の課題と改善に向けた取組

### （1）リスク対応

【課題】

総務省政策評価・独立行政法人評価委員会において、独法の適切なマネジメントを可能とするための有用な手段として内部統制が重要視される中、これまでは各部署でどのような個別リスクが内在しているかを法人として把握していませんでした。

【対応】

本部各部に対するリスク・ヒアリングを行い、各部署に内在するリスクを洗い出すとともに、それぞれのリスクを発生可能性と影響度に応じて4段階（A～D）に分類しました。その上で、最も高いリスク（A分類）と判断された「派遣業務への対応」に関しては、22年度中に派遣業務の適正化への対応を実施しました。

### （2）職員研修の改善

【課題】

個人情報保護のさらなる徹底のため、例年4月と10月に本部職員を対象とする個人情報保護説明会を実施してきましたが、個人情報の取扱いルールや管理体制といった個人情報保護の基本を徹底することを目的としていたため、既に基本を理解している職員にとっては簡易な内容となっていました。

【対応】

22年度は、従来の内容（基礎編）に加え、実例に則した個人情報取扱方法を解説する「実践編」を創設することで、職員の理解度に応じたより実践的な教育研修の機会を提供しました。

### （3）監査法人との監査契約

【課題】

監査法人との監査契約に関し、会計検査院より、「次年度以降を考慮した選定方法を活用する場合については、監査法人等に対して原則として次年度以降の会計監査人の候補者としてことを明示して複数年度にわたる期間を通した監査を考慮した提案書を求めたりすることが必要」との指摘がありました。

**【対応】**

次期の会計監査人候補者選定に際しては、中期計画期間を対象とした複数年度の監査人の候補者とするを想定している旨を予め明示し、複数年度の監査を考慮した提案書を求めることとします。

**(4) 内部規程の見直し等**

**【課題】**

事務手続、経理手続等に関し、会計検査院から内部規程の厳格な運用等の指摘を受けました。

**【対応】**

指摘を踏まえ検討を行い、以下3項目につき内部規程の見直し等を行いました。

- ① 海外職員の契約家賃に共益費等の額が明確にされていない場合でも、契約家賃から所定の方式で計算した共益費等相当額を控除して支給するよう規程内に負担率を定めました。
- ② 検査院の指摘を受けた経済産業省の指示を受け、上海国際博覧会事業の再委託契約については、必要な精算処理等を実施しました。
- ③ 海外事務所（特定業種事業）における経費負担の見直しを実施しました。

**〔9〕 各種事務・事業の廃止等に関する取組**

**【中期計画】**

・機構のコア・コンピテンスとの関係を踏まえつつ、費用対効果の分析への取組等を通じ、各種事務・事業の廃止等に努めるものとする。

**【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）】**

- ・対日投資ハンドブック発行事業を廃止する。
- ・ASEAN・インド物流円滑化支援事業を廃止する。

**(1) 対日投資ハンドブック発行事業**

外国企業が日本に支店や子会社を設立する際の諸手続き等について解説した「対日投資ハンドブック発行事業」について、22年12月7日閣議決定「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」を受け、廃止としました。

**(2) ASEAN・インド物流円滑化支援プログラム**

ASEAN（東南アジア諸国連合）域内の円滑な物流環境実現に向け、課題改善に向けた本邦政府および相手国政府に対する提言活動を目的とした調査を行う「ASEAN・インド物流円滑化支援プログラム」について、22年12月7日閣議決定「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」を受け、廃止としました。

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

### 〔1〕対日投資拡大

#### 1. 定量的指標の目標達成状況

【中期計画に明記されている数値目標（定量的アウトカム指標）】

- ・従来の新規案件発掘・支援に加え、進展していない既存案件のフォローアップによる追加支援および進出した外資系企業の定着・二次投資促進等の進出後の支援を合わせて、対日投資案件発掘・支援件数を年平均1,200件以上とする。
- ・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7割以上とする。

【ポイント】

- 22年度の発掘・支援案件数は前年度比4.2%減(1,295件→1,240件)と微減になりましたが、中期計画上の目標である「年平均1,200件以上」という目標に対して、「年平均1,268件」と目標を達成しました。誘致成功件数は国内経済低迷の影響を受けたものの、111件となりました。進出先では、東京以外の地域への拠点設立が42件で、全体の37.8%を占めました。進出企業の国籍をみると、アジアからの進出実績(43件)が引き続き堅調で、地域別でトップとなっています。
- IBSC入居者、投資誘致成功外国企業に対して実施した役立ち度調査の結果では、4段階評価上位2つの評価を得る割合がそれぞれ100%。99.1%となり、目標の大きく上回りました。入居者や投資誘致成功企業からは「日本進出における豊富な知識と経験に助けられた」、「スタッフの方々のサポートが充実しており、コンサルティングサービスも満足」といった声が寄せられました。

#### (1) 対日投資案件発掘・支援件数

22年度の対日投資案件発掘・支援件数は1,240件となり、中期計画の目標(1,200件)を上回りました。また、誘致成功件数は111件となりました。

【中期計画上の目標】発掘支援件数を年平均で1,200件以上

	19年度	20年度	21年度	22年度	第二期中期計画合計
発掘・支援件数	1,259件	1,279件	1,295件	1,240件	5,073件 (各年度平均：1,268件)
〔参考〕誘致成功件数	125件	123件	121件	111件	480件

#### (2) 役立ち度調査の結果

IBSC入居者、投資誘致成功外国企業、地方自治体関係者等に対して実施した役立ち度調査の結果では、4段階評価上位2つの評価を得る割合が目標を大きく上回りました

【中期計画上の目標】4段階中上位2つの割合が7割以上

	21年度	22年度	22年度内訳
IBSC入居者からの評価	100% (164)	100% (157)	93.1% 6.9%
投資誘致成功外国企業の評価	99.2% (121)	99.1% (111)	91.0%

			8.1%
外国企業の対日投資シンポジウムの評価	94.1% (173)	94.0% (100)	41.3%
			52.7%
日本企業とのマッチングイベントに参加した海外企業（国内での展示会参加）	100% (93)	97.1% (91)	72.9%
			24.2%
外国企業誘致担当者育成事業参加者	100% (16)	100% (21)	95.2%
			4.8%
自治体ワークショップ参加者	97.4% (78)	-	-
			-

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、両者の合計が必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない。

### （３） 国内地方都市への進出実績〔参考〕

東京以外の地域への拠点設立は42件で、全111件のうち37.8%を占めました。

	19年度	20年度	21年度	22年度
東京以外の地域への成功案件数	62	54	52	42
全体の成功案件数	125	123	121	111
地域への投資比率（％）	49.6%	43.9%	43.0%	37.8%

### （４） 海外地域別進出実績〔参考〕

アジアからの進出実績は43件で、全体の4割近くを占め、前年度に続き地域別のトップとなっています。

〔参考〕 海外地域別の対日直接投資誘致成功件数

地域	21年度 件数	22年度	
		件数	主要国・地域
欧州	31件	27件	独(9)、英(7)、仏(5)
アジア	48件	43件	韓(14)、中(10)、香港(9)、台(4)
北米	35件	34件	米(30)、加(4)
大洋州	5件	4件	豪(4)
中南米	0件	2件	伯(1)、墨(1)
中東	2件	1件	アラブ首長国連邦(1)
合計	121件	111件	

## 2. 具体的なアウトカムの実現例

### 【中期計画に明記されている取組目標（定性的アウトカム）】

- ・ 新しいビジネスモデルの導入等我が国経済の活性化につながる対日投資案件の発掘・誘致、地方自治体等の対日投資誘致活動への貢献、我が国の投資環境の PR 等の具体的なアウトカムの実現を図る。

### 【整理合理化計画での指摘事項】

- ・ 地域経済活性化に資する案件を除き、原則として初期投資額が 3,000 万円超の経済波及効果の大きな案件に重点化する。

### 【ポイント】

1. 新たな雇用創出や内需、新技術導入による産業の高度化、地域活性化などの効果をもたらす対日投資案件を海外のネットワークを活用して発掘・支援するとともに、既進出外資系企業の二次投資支援に取り組んでいます。
2. 大きな経済波及効果をもたらす支援事例として、22 年度は太陽電池、電気自動車、リサイクルといった新エネルギー分野の企業進出、訪日外国人観光客拡大に資する案件（格安航空会社）、大手アパレル小売企業の地域展開などの誘致に取り組みました。
3. また、外国企業による国内地域への投資を促進する一環として、国内 5 展示会において、地域中小企業・自治体等のマッチングを支援しました。

### （1）我が国における環境・エネルギー産業の集積に貢献

新エネルギー分野（太陽電池関連、電気自動車関連など）の日本進出を支援し我が国における環境・エネルギー産業の集積に貢献しています。

### ○太陽電池関連、風力発電等

#### 【成功事例①】 Konarka Technologies（米国）/太陽電池【東京】

有機薄膜太陽電池モジュールの開発・製造企業で、ポリマー系有機太陽電池技術の開発で最先端の開発を行っています。22 年 3 月、コニカミノルタ社と有機薄膜太陽電池の開発・生産・販売に関する包括的な資本・業務提携契約を締結し、25 年には、日本で生産を始める計画です。ジェットロは、「Green Device 2009」への出展支援、およびビジネス・マッチング等の支援を行いました。

#### 【成功事例②】 Dyesol（豪州）/太陽電池【東京】

次世代太陽電池として注目されている色素増感型太陽電池の開発を行うオーストラリア企業(シドニー証券取引所上場)が日本法人を設立しました。今後、日本に開発拠点を設置することを検討しています。ジェットロは、「Green Device 2009」への出展支援、ビジネス・マッチング、ビザ・税務に関する IBSC への入居等の支援を行いました。

#### 【成功事例③】 Q Cells（ドイツ）/太陽電池【東京】

世界屈指の太陽光発電セルメーカーが、日本での太陽光発電セル、モジュールおよびシステム販売を本格化させるため、東京に日本法人を設立しました。ドイツの太陽電池メーカーとしては初の日本進出となります。ジェットロでは、「Green Device 2009」への出展支援、登記・労務・税務等の会社設立手続き支援を行いました。

#### 【成功事例④】 Upsolar（中国）/太陽電池【東京】

米国・フランス・ドイツ・イタリアに拠点を持つ、産業用および家庭用太陽光発電パネルの販売を行う企業です。日本において、住宅用の太陽電池システムの販売を行うにあたり、日本企業との関係強化のため、東京に日本法人を設立しました。ジェットロでは、IBSC への入居、登記・税務に係るコンサルテーション、物件探し・人材探しの支援を行いました。

#### 【成功事例⑤】 OCI Materials Japan（韓国）/工業用ガス【三重】

工業用ガスのメーカーが、三重県に合弁会社を設立し、太陽電池向けほか各種ガスの販売・管理・保守のための倉庫兼事務所を立ち上げました。ジェットロは、IBSC への入居や、法務・税務等会社設立に関する支援を行いました。

#### 【成功事例⑥】 Sun Power Japan（米国）/太陽電池【東京】

住宅用、商業用、発電所用のソーラーパネルの開発会社が、販売チャネル拡大・営業強化を目的に、

日本法人を設立しました。ジェトロは、登記に係るコンサルテーション等会社設立手続き支援を行いました。

**【成功事例⑦】 Scottish and Southern Energy（英国）／総合エネルギー【東京】**

火力、バイオマス、再生エネルギー等を手がける、英国第二の総合エネルギー会社が、海上風力等に関する日本企業の革新的な技術の発掘を目的に、東京に日本拠点を設置しました。ジェトロでは、登記・ビザ・税務に係るコンサルテーション等会社設立手続き支援、物件探しの支援を行いました。

**○電気自動車関連等**

**【成功事例⑧】 Tesla Motors(米国)/電気自動車【東京】**

電気スポーツカーの開発・販売を行っているベンチャー企業が、日本での販売拠点設立し、青山にショールームを立ち上げました。22年5月にトヨタが、10月にはパナソニックが同社に出資を決定しました。ジェトロでは、IBSCへの入居や国内販売に関連した各種情報提供等の支援を行いました。

**【成功事例⑨】 A123 Systems(米国)/リチウムイオン電池【東京】**

自動車、医療機器、電機電子機器向けのリチウムイオン電池を開発する同社が、日本でのリチウムイオン電池の供給に向け、東京に日本法人を設立しました。ジェトロでは、IBSCへの入居や労務等会社設立手続き支援を行うと共に、政府補助金等の各種情報提供や、理事長による日本市場のトップ・セールス(CEOとの面談)により、積極的な誘致活動を行いました。

**【支援事例⑩】 廃バッテリーリサイクル(中国)【未定】**

廃バッテリーから鉛のリサイクルを手がける会社が、日本でのリサイクル工場設立を検討しています。ジェトロは、自治体等と連携しながら、立地候補先とのアポイント取得、サイトツアーのアレンジ、規制情報の提供等の支援を行っています。

**(2) 外国人観光客誘致に直結する企業誘致**

外国からの観光客の増加に直結する関連企業の誘致に取り組んでいます。

**【成功事例①】 HKR(香港)/不動産【東京】**

香港有数の投資会社の傘下にある不動産投資会社が東京に日本法人を設立しました。現在は、外国人向けに都心部の高級レジデンス等を対象としたビジネスを展開しています。ジェトロでは、法務・税務等に係るコンサルテーション、人材探し、銀行・コンサルティング会社紹介、地方自治体関係者の紹介、およびIBSCへの入居等の支援を行いました。

**【成功事例②】 エア・アジアX(マレーシア)/観光【東京】**

マレーシアに拠点を置く、東南アジア地域で132路線以上のネットワークを持つアジア最大の格安航空会社が、東京に支店を設立し、22年12月、羽田⇄マレーシア便を就航しました。ジェトロではIBSC入居、銀行の紹介、税務・社会保険等会社設立に関する支援を行いました。

**【成功事例③】 エア・プサン(韓国)/観光【福岡】**

韓国の格安航空会社が、22年春に釜山⇄大阪便と、釜山⇄福岡便を就航しました。ジェトロでは、支店の設置に必要な各種情報提供等の支援を行いました。

**【成功事例④】 Exotissimo Travel Japan(ベトナム)/観光【東京】**

ベトナム、タイ、インドネシア、ラオス、カンボジア、ミャンマー等アジア各国に拠点を持つ旅行代理店が、アジアから日本への旅行ツアー・アレンジ業務を行うことを目的に、東京に日本法人を設立しました。ジェトロでは、IBSC入居、物件探し、人材探し、税務・労務・登記に係るコンサルテーション等会社設立手続き支援、許認可情報提供、関連団体等の紹介を行いました。

**(3) 健康大国に貢献する案件**

医薬品、医薬サービス関連企業等を誘致し、我が国の健康大国創りに貢献しています。

**【成功事例①】 HuBDIC-Global(韓国)/医療機器【兵庫】**

医療検査機器(体温計・血圧計等)の開発・製造・販売を行う企業で、非接触式のセンサー式体温計の技術力は、国内で高く評価されています。同社は日本の医療機関・医療企業との提携により、クオリティの高い製品開発を行うことを目的に兵庫県に進出しました。ジェトロでは、物件探し、およびIBSCへの入居等の支援を行いました。

**【成功事例②】 MEGAGEN IMPLANT CO., LTD(韓国)/医療機器【千葉】**

インプラント(義歯、チタニウム製)の製造・販売会社で、高齢化の進展や健康・美容志向の高まる日本市場に将来性を期待し、日本での本格的な販売開始準備のため、千葉県に駐在員事務所を設立しました(厚生労働省に許認可申請中)。ジェトロでは、登記・税務に係るコンサルテーション、医療機器市場に関するコンサルテーション、許認可に係る情報提供、地域支援事業による招へい等の支援を行いました。



**【成功事例③】 Leo Pharma (デンマーク) /医薬品【東京】**

1908年創業の皮膚病や血栓塞栓性疾患の治療薬開発を行うデンマークの大手製薬会社が、日本でのビジネス開始に向けた情報収集、医薬品の輸出入や研究開発を行うことを目的に東京に日本法人を設立しました。ジェトロでは、IBSC入居、登記・税務・労務等会社設立手続きに係る支援を行いました。

**【成功事例④】 American Medical Systems (米国) /医療機器【東京】**

失禁症、前立腺肥大症等、骨盤周辺部位疾患の治療における世界トップレベルの医療機器と治療を提供しているNASDAQ上場企業が、日本でのビジネス開始に向け、東京に日本法人を設立しました。ジェトロでは、IBSC入居、物件探し、許認可等情報の提供、登記・税務等会社設立手続きに係る支援を行いました。

**(4) 新たな内需と大きな雇用の創出に貢献**

小売りやサービスの分野での外国企業誘致を行い新たな内需と大きな雇用の創出に貢献しました。

**【成功事例①】 ロッテドットコム (韓国) /インターネット販売【東京】**

オンライン・ショッピング・モールを運営する、韓国最大の財閥であるロッテのグループ企業が、日本での事業開始に向け、東京に日本法人を設立しました。韓国における同社会員数は900万人にも上り、本モールを通じた日本商材の対韓輸出増が期待されます。ジェトロは、IBSCへの入居、人材探し、ビザ等の会社設立手続き支援を行いました。

**【成功事例②】 TATA Consultancy (インド) /IT【大阪】**

インドのITコンサルタントの最大手企業が、大阪に拠点を設置しました。日本では、横浜に次ぐ2カ所目の拠点で、新興国へのビジネス拡大を目指す日本企業に対し、システム構築や運用、コンサルティング・サポートを行うことを目的としています。ジェトロでは、法務・税務等に係るコンサルテーション、物件探し、およびIBSCへの入居等の支援を行いました。

**【成功事例③】 Forever 21 (米国) /アパレル【東京】**

米国に本社を置くファストファッションの大手が、原宿一号店に続き、銀座、船橋、新宿と合計4店舗を相次いで開設しました。各店舗の雇用人数は200名前後に上るなど、わが国の雇用に大きく貢献しています。ジェトロでは、行政書士の紹介、規制情報の提供等支援を行いました。

**【成功事例④】 株式会社ジェイド (ドイツ) /オンラインショッピングサイト【東京】**

様々なオンラインビジネスへの投資を行っている投資会社が、日本において衣料品や靴等のオンラインショッピングサイトを構築・運営するために、東京に日本法人を設立しました。従業員数は既に200名を超えています。ジェトロでは、IBSC入居、税務・労務に係るコンサルテーション等会社設立手続き支援、物件探し、人材探し等の支援を行いました。

**【成功事例⑤】 大唐移動通信設備 (中国) /情報通信【東京】**

第三世代携帯電話方式(3G)の一つで、中国独自仕様であるTD-SCDMAの移動通信設備のサプライヤーが、日本のパートナー企業と通信ネットワーク構築のための実験を行うことを目的に、東京に支店を設立しました。ジェトロでは、IBSC入居、登記・税務に係るコンサルテーション等会社設立手続き支援を行いました。

**(5) 我が国企業の海外販路拡大に貢献する案件**

外国企業の日本での調達拠点設立や我が国中小企業と既進出外国企業との商談を支援し、我が国企業の海外販路拡大に貢献しています。

**【成功事例①②・支援事例①②】**

**J & Hi Co., Ltd. (韓国) /貿易【東京】、浙江中国小商品城集団 (中国) /日用品【大阪】**

**インターネット・TVショッピング (中国) 【東京】 /ベビー用品製造・販売 (中国) 【東京】**

日本製のベビー用品(哺乳瓶やおむつ等)を中国・韓国で販売する計画を持つ企業が、東京都に調達拠点として株式会社を設立しました。また、中国にある世界最大級の日用品雑貨卸売市場の運営会社が、同市場での日本商品の販売を目的とした調達拠点を大阪に設置しました。ジェトロでは、人材探し、物件探し、法務・税務等に係るコンサルテーション、およびIBSCへの入居等の支援を行いました。その他、中国で日本の優れた消費財等をインターネット販売するための調達拠点設立を目指している会社、中国でのベビー用品販売を目的とした調達拠点設立を目指している会社の支援を行っています。

**【支援事例③】 総合電機 (米国) 【埼玉】**

日本でエネルギー関連ビジネスを強化している米国の総合電機メーカーは、日本企業の優れた技術の発掘を目的に、主に中小企業および研究機関から技術やソリューションの提案を受け付け、提携の可能

性を探っています。ジェトロが光センシングシステム技術を持つ埼玉県の中小企業を紹介したところ、同社の技術に強い関心を持ちました。米国でのプレゼンテーションおよび関係者とのディスカッションのため訪米の要請が寄せられ、23年1月にジェトロのアレンジにより米国本社および日本支社でプレゼンテーションを実施しました。両社は守秘義務契約を締結した上で商談を継続する予定です。

**【支援事例④】「国際ビジネスアライアンス構築セミナー・商談会」を開催**

22年7月、日本法人の統一超商東京マーケティング㈱と地域の中小企業とのビジネス・マッチングを沼津で開催しました。セミナーには14社が参加し、9社が個別商談を行いました。統一超商は台湾で4,800のセブンイレブンを展開する台湾の流通最大手で、日本でのミネラルウォーター、お茶商品の調達を計画しています。（参考）セミナー役立ち度集計結果 上位2項目100%（上位1項目80%）

**（6）地域経済活性化に資する投資誘致活動**

国内地域への外資誘致を通じて地域経済活性化に資するべく、自治体と連携しつつ海外におけるトップセールス支援やセミナー開催を行うとともに、地場企業と外国企業とのアライアンスや国内地域への投資につなげるべく、外国企業を国内の専門展示会に招へいし日本企業とのビジネスマッチングを支援しました。

**①自治体首長のトップセールスを支援**

**【支援事例①】埼玉県知事のトップセールスをサポート**

埼玉県知事、県議会議長の訪米の際に、シカゴ・センターのアレンジにより同県との姉妹州でもあるオハイオ州の医療関連サービス会社へのトップセールスを実現しました。このトップセールスの結果、同社は埼玉県への進出を検討しています。ジェトロでは、医薬分野の市場参入アドバイス、会社設立に係る税務・労務のコンサルテーション、人材斡旋会社・不動産会社紹介等、日本進出に係る支援を総合的に行っています。

**【支援事例②】神奈川県知事のトップセールスをサポート**

22年11月24日（水）、神奈川県との共催によりシドニーで「神奈川県ビジネスセミナー」を開催しました（参加者数80名）。同セミナーでは神奈川県知事が講演し、主に電気自動車やリチウム電池などの環境関連やライフサイエンス分野のR&D拠点について、豪州企業の県内進出を促しました。また、ジェトロが拠点設立を支援中の豪州企業（固体酸化燃料電池の開発）から、対日ビジネスの魅力・ノウハウ等に関する講演がありました。今後は神奈川県と協力しながらフォローアップを行い、豪州企業の神奈川県訪問やR&D等の拠点設立を促します。

**②外資系企業と地域中小企業等とのビジネスマッチングを支援**

展示会名	開催地	開催期間	分野	ジェトロゾーン出展 外国企業
とやまテクノフェア 2010	富山 (テクノホール)	22年8月5日～7日	機械・金属、電気・電子製造および加工部品	4カ国 11社(中国、米国、シンガポール、イタリア)
N-EXPO/KANSAI'10	大阪 (インテックス大阪)	22年9月1日～3日	環境分野(リサイクル、新エネ・省エネ等)	6カ国 18社(フランス、米国、シンガポール、イスラエル、ドイツ、中国)
エコテクノ2010	北九州 (西日本総合展示場)	22年10月13日～15日	環境関連技術(公害防止装置・技術、廃棄物処理・リサイクル技術等)、再生可能エネルギー・エネルギーシステム等	4カ国 16社(中国、韓国、シンガポール、カナダ)
Green Device 2010	千葉 (幕張メッセ)	22年11月10日～12日	創エネルギー関係(各種太陽電池・セル・モジュール、各種燃料電池システム)、蓄エネルギー関係(リチウムイオ	7カ国 30社(米国、ドイツ、フランス、オーストラリア、イスラエル、中国、マレーシア)

			ン二次電池等)、省エネ・新照明関連等	
HOSPEX Japan 2010	東京 (ビッグサイト)	22年11月17日～ 19日	医療分野(設備、情報システム、介護・福祉等)	7カ国16社(米国、ドイツ、フランス、デンマーク、シンガポール、アイルランド、オーストラリア)

その結果、以下のとおり具体的な対日投資を検討する事例が表れています。

- ・ N-EXPO/KANSAI'10に出展したシンガポール企業(遮光ガラス製造販売)が関西への拠点設立を検討しています。
- ・ Green Device 2010に出展した米国企業(家庭用電力管理関連)は、日本法人設立を念頭に置き、製品プレスリリースや日本法人代表候補者との面談を実施しました。
- ・ Green Device 2010に出展した米国企業(家庭用電力管理関連)は、日本への拠点設立に向けて準備を進めています。

上記に加え、地域への進出に関心を持つ外国企業のうち、計画が具体化し、進出の可能性が高い企業の幹部を自治体の要請等に基づいて当該地域へ個別に招へいしました。同時に、ジェトロにおいても、地域経済への波及効果が大きい案件、新たな需要の掘り起こしにつながるビジネス分野等を優先的に選定して招へいを行いました。22年度は、ヘルスケア、ICT分野等を中心に9カ国から17社を招へい・支援しました。

## (7) 国内外における対日投資シンポジウム・セミナー

ビジネスアライアンスを通じた対日投資を促進するために、対日投資シンポジウム・セミナーを開催しています。22年度は前年度に引続き、環境・新エネルギー分野に焦点を当てました。

### 【具体的事例①】Asia-Pacific Green Tech Forum /開催地：千葉

日本での「APECJapan2010」の開催機会を捉え、平成22年11月、千葉の幕張メッセにおいて、「環境・新エネルギー分野におけるAPEC企業間の協業事例の紹介と商談の場の創出」をテーマに、「Asia-Pacific Green Tech Forum」を開催しました(参加者数120名)。

本フォーラムは、ジェトロが外国企業の出展を支援した環境・新エネルギー分野の有力展示会「Green Device2010」における「APECデー」に合わせ、開催されたもので、世界的に注目されているAPECエコノミー企業5社(米国4社、豪州1社)をスピーカーに招き、太陽電池、波力発電、リチウムイオン電池などの技術に関して、日本企業と協業しているビジネスモデルを紹介するとともに、スピーカー企業と日本企業との個別企業マッチングを支援しました。

### 【具体的事例②】日米イノベーション対話関連シンポジウム /開催地：カリフォルニア州・パロアルト

23年2月、日米双方によるイノベーション・起業の支援と投資促進等を通じた新たな雇用機会の創出を目的とした対話(経済産業省と米国国務省共催)に併せ、関連シンポジウムをシリコンバレーにあるスタンフォード大学で開催しました。ラウンドテーブル、パネルディスカッション等を通じて、日米の産官学代表者が、ベンチャー企業と起業家精神の重要性、高度成長企業の創出を促進するための仕組み等について議論しました(参加者数160名)。

### 【具体的事例③】タイ対日投資シンポジウム /開催地：バンコク

日タイ間では、①企業間の事業関係強化が進み、タイからの対日投資関心企業の増加が見込まれていること、②メディカルツーリズムやスパ等の競争力を有するタイ企業を日本に紹介することで新たなビジネスの創出も期待できること、さらに、③タイ政府としても同国企業の対日投資促進に注力しており、相互の投資促進に向けた協力関係の構築等に関する提案がなされているといった背景を踏まえ、23年3月にバンコクにて対日投資シンポジウムを開催しました。日本への投資の魅力をアピールするとともに、日タイ間の投資交流が日本側からだけでなく双方向に進んでいくことが期待される内容となりました(参加者数250名、参加者役立ち度上位2段階94.2%)。

## (8) 海外からの資金還流に向けた新たな取組

ベンチャー企業への投資等、企業の成長に必要な産業資金(リスクマネー)が国内だけでは先

細りするなか、日本のベンチャーファンドやエクイティファンドなど、リスクマネーの供給者と海外の機関投資家等とのマッチングを通じて、海外からの資金導入を促進・円滑化することが求められています(産業構造ビジョン 2010)。22 年度は経済産業の受託事業「諸外国の投資受入マッチング機会提供事業」として、国内でのビジネス・マッチング、香港・中東へのミッション派遣を実施しました。

**【具体的事例①】 One-on-One Meeting with Leading-Edge Tech Ventures /開催地：東京**

22 年 11 月、「Asian VC Network Forum 2010」(東京国際交流館 プラザ平成)において、同フォーラムに参加するアジア各国のベンチャーキャピタル (VC) 関係者等とわが国ベンチャー企業 (VB) 等との個別商談会「One-on-One Meeting with Leading-Edge Tech Ventures」を開催しました。アジアからの資金の呼び込みやアジア市場での成長を目指して、環境技術およびライフサイエンス等の技術を有する VB24 社が参加し、合計で 137 件の商談を得ました (うち、取り引き見込みの高い有望商談 20 件)。海外 VC によるわが国 VB に対する関心は高く、特に環境技術企業とは活発な商談が行われるなど、海外・日本双方の企業にとって有意義なものとなりました。

**【具体的事例②】 アジア対日投資交流ミッション /開催地：香港**

23 年 1 月、アジア地域の代表的な金融イベントである「Asian Financial Forum」(香港) にわが国ファンド関係者、ベンチャーキャピタル (VC) およびプライベート・エクイティ (PE) から構成されるミッション団 (25 社 35 名) を派遣しました。ワークショップ (ジャパンセッション) を開催し、政府の「新成長戦略」を始めとした対日投資政策、現在日本で成長しているビジネス分野 (環境エネルギー、医療、ハイテク産業) など日本の投資魅力について、アジアの金融関係者に対して紹介しました (参加者約 120 名)。このほか、現地の機関投資家との昼食会、主要財界人への表敬訪問および個別商談会を通じ、アジア域内の投資家、金融関係者とのネットワーク構築を支援した結果、合計 253 件の商談があり、参加者役立ち度は上位 2 項目が 100%となりました。

**【具体的事例③】 中東からの投資受入れ促進ミッション /開催地：リヤド、マナマ**

23 年 1 月、わが国ベンチャーキャピタル (VC)、プライベート・エクイティ (PE) を介した中東諸国からの投資資金の呼び込みを目的に、リヤド (サウジアラビア) およびマナマ (バーレーン) にミッション (18 社・機関 21 名) を派遣しました。両国において、現地投資家や事業会社等に対して、日本の企業、最新技術の動向や投資環境に関する説明、日本の成長企業等に対する投資の魅力を紹介するプレゼンテーションを行うとともに、個別商談会を実施しました。さらに、現地財界人等との交流会を実施することで、ミッション参加企業のネットワーク構築を支援するとともに、現地の金融事情や投資に係る体制等を理解するため、主要ベンチャーキャピタル等との意見交換会を設定しました。その結果、合計 74 件の商談があり、参加者役立ち度は上位 2 項目が 89%となりました。

### 3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組

#### (1) 「新成長戦略」、「国内投資促進プログラム」に対応した海外企業誘致

**【課題】**

新成長戦略 (22 年 6 月 18 日閣議決定) で設定された国家プロジェクトのひとつである「アジア拠点化の推進等」を図るため、23 年度税制改革大綱 (23 年 1 月 25 日) では法人実効税率の 5% 引下げ、認定企業 (アジア拠点化・国際戦略総合特区) に対する 20% の所得控除を行う税制措置の創設が盛り込まれました。22 年 11 月 29 日に策定された「国内投資促進プログラム」では、「JETRO の外国企業誘致専門スタッフを活用して、国・JETRO における外国企業誘致部門の取組を積極的に展開するとともに、我が国に投資を行う企業に対して、ワンストップサービスの提供、現地訪問・視察機会の提供、提携先企業とのマッチングなどソフト面での魅力的なサービスの充実に努める」ことが明記されました。このような政府の新たな政策に沿った形での戦略的な業務運営が求められています。

**【対応】**

「国内投資促進プログラム」の策定を受け、対日投資案件の発掘誘致体制とワンストップ機能のさらなる強化を図るべく、政府の政策や日本のイノベーションハブ機能等の投資環境を紹介する英文資料を作成しホームページで公開するとともに、海外事務所と連携を図りつつアジア拠点化等の候補案件の発掘を開始しました。また、同プログラムのもと各地に設置された「国内投資促進地域本部」に参加し、地域への企業立地促進の課題解決、地域のワンストップ化実現に向け取組んでいます。

さらに、22 年度補正予算により、日本経済に与える影響が特に大きいと認められる高付加価値拠点 (統括拠点又は研究開発拠点) の国内立地促進を目的とした海外企業向けの補助金 (アジア

拠点化立地推進事業費補助金)が設置され、公募の結果、同補助金の交付等を行う事務局をジェトロが担うこととなりました。外国企業誘致に関する政府の新たな政策に呼応するため、23年1月より専門チームを設け、立地補助金の申請受付、採択、交付等の事務局業務を担当する体制を整備しました。引き続き経済産業省とより密接な連携を取りつつ、今後の誘致手法、誘致対象企業の絞り込みなどを行う予定です。

## (2) 対日投資・ビジネスサポートセンター (IBSC) の見直し

### 【課題】

「独立行政法人の主要な事務および事業の改廃に関する勧告の方向性について」(政策評価・独立行政法人評価委員会/11月26日)や「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」(行政刷新会議/12月7日)において、「各IBSCについては、その規模について見直しを行い、効率化を図った上で、入居率が改善しないものは廃止するものとする。」と指摘され、IBSCの見直しについて具体的な検討が求められています。また上述の「勧告の方向性について」では、併せて「IBSC名古屋に多目的ホールを設置する必要性を厳格に検証し、十分な必要性が認められない場合には廃止するものとする」とされています。

### 【対応】

IBSC利用率向上のため広報等を強化するほか、①政府の政策を踏まえた新たな機能(ワンストップサービス等)の付加、②これまでの使用実績を踏まえて規模変更、③自治体との連携強化、④利用期間の柔軟化、利用時間の拡大等を検討することとします。またIBSC名古屋の多目的ホールについては、賃貸契約の改定状況等を踏まえつつ、検討を行うものとします。

## 〔2〕我が国中小企業等の国際ビジネス支援

### （イ）輸出促進

#### 1. 定量的指標の目標達成状況

【中期計画に明記されている数値目標（定量的アウトカム指標）】

- ・全体として年平均 25,000 件以上の商談を提供する。
- ・重点分野別の商談件数についても各年度の年度計画において具体的な目標値を明示してその達成を図る。
- ・輸出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7割以上とする。

【22年度計画】

- ・全体として平成22年度1年間で41,700件以上の商談を提供し、分野別の目標を次のとおりとする。なお、今後、経済情勢や業界・企業のニーズ等を踏まえ、出展支援を行う展示会等が固まった段階で、その数に応じて、分野別目標件数を調整する。

(22年度当初分野別内訳)	繊維 4,800 件
	デザイン（地域伝統産品含む） 9,400 件
	機械・機器・部品等 18,500 件
	食品・農水産品 9,000 件
(調整後分野別内訳)	繊維 1,200 件
	デザイン（地域伝統産品含む） 17,300 件
	機械・機器・部品等 14,200 件
	食品・農水産品 9,000 件

【ポイント】

1. 22年度の輸出商談件数は62,791件で、中期計画上の目標（年平均25,000件）および22年度計画上の目標（41,700件）を上回りました。
2. 役立ち度アンケートにおける上位2つの評価を得た割合は、全ての支援ツールで9割を超え、目標を上回りました。役立ち度に対するサービス利用者の主な評価理由として、以下のようなコメントが寄せられ、販路開拓支援のための事業ツールを組み合わせるきめ細かい支援を行った結果を評価する声が多くありました。
  - ・初めての海外ビジネスでは、何をどうしたらよいか分からず、その一歩を踏み出せない。ジェトロの支援により、何が必要なのか、マーケットが何を求めているか、どのようなステップを踏めばよいのかが明確になった。
  - ・自社単独で商談することは不可能であったが、日本国内で数カ国のバイヤーと一度に商談が出来て、大変合理的。商談の前に商談相手の関心等の事前情報を入手できたため、売り込み易かった。
  - ・ブラジル、コロンビア、スイス、ロシアといった遠い国との商談チャンスを得ることができ、取引相手国の市場や消費者の嗜好も理解し今後の商品改良やマーケティング等の方向性もわかり非常に良かった。

#### （1）輸出商談件数

22年度の輸出商談件数は、中期計画上の目標（年平均25,000件）および22年度計画上の目標（41,700件）を上回る62,791件となりました。目標超過の主な理由としては、ニューヨーク国際現代家具見本市（ICFF）2010やアジア・キャラバン事業など、当初商談支援を予定していなかった事業において、中小企業への海外販路開拓支援を一層強化するという観点から

商談支援を行う事業に見直したことが挙げられます。さらに、平成 22 年度経済危機対応・地域活性化予備費を活用した経済対策予算により、年度当初に計画のなかった展示会への出展、バイヤー招へい事業を追加実施したほか、食品・農水産品分野で受託事業として実施する海外見本市への出展が当初 3 本の予定から 6 本へと倍増したことなども商談件数の増加につながりました。

[中期計画上の目標]商談件数を年平均で 25,000 件以上(輸出商談件数全体)

[年度計画上の目標]商談件数を 22 年度 1 年間で 41,700 件以上

	繊維(フ ァッション 等)	デザイン (地域伝統 産品等)	機械・機 器・部品	食品・農水 産品	計	総計	
21 年度商談件数 実績	2,452	23,592	12,787	15,366	54,197	—	
22 年度計画分野 別目安	4,800	9,400	18,500	9,000	41,700	—	
22 年度計画調整 後分野別目安※1	1,200	17,300	14,200	9,000	41,700	—	
22 年度商 談件数実 績		<b>3,063</b>	<b>22,883</b>	<b>14,809</b>	<b>18,278</b>	<b>59,033</b>	<b>62,791</b>
	※2	<b>612</b>	<b>1,652</b>	<b>485</b>	<b>1,009</b>	<b>3,758</b>	
<参考> 22 年度成 約件数		933	10,551	1,711	3,356	16,551	17,727
	※2	128	756	37	255	1,176	

※1 業界・企業のニーズ等を踏まえ出展支援を行う展示会等を年度途中で決定したため分野別の目標件数を調整

※2 平成 22 年度経済危機対応・地域活性化予備費予算による事業実績

## (2) 役立ち度調査の結果

展示会・商談会、セミナー・ミッション参加者等に対する役立ち度アンケートの結果では、上位 2 項目の割合が各支援ツールの平均で 96.4%と、目標を大きく上回りました。

[中期計画上の目標]4 段階中上位 2 つの割合が 7 割以上

	21 年度	22 年度	22 年度内訳
展示会・商談会参加者に対する役立ち度(出展者)	96% (1,012)	<b>96.8%</b> <b>(2,181)</b>	<b>74.8%</b>
			<b>22.0%</b>
展示会・商談会参加者に対する役立ち度(来場者)	99.3% (446)	<b>95.0%</b> <b>(2,136)</b>	<b>59.0%</b>
			<b>36.0%</b>
海外マーケティング調査に対する役立ち度	100% (8)	<b>100%</b> <b>(145)</b>	<b>80.1%</b>
			<b>19.9%</b>
コーディネーターによる商談サポートに対する役立ち度	90.5% (387)	<b>93.5%</b> <b>(351)</b>	<b>57.6%</b>
			<b>35.8%</b>
セミナー参加者に対する役立ち度	96.6% (1,088)	<b>97.5%</b> <b>(1,769)</b>	<b>63.9%</b>
			<b>33.6%</b>
ミッション参加者に対する役立ち度	97.1% (106)	<b>97.7%</b> <b>(260)</b>	<b>77.3%</b>
			<b>20.4%</b>
輸出有望案件支援専門家に対する役立ち度	95.5% (23)	<b>94.4%</b> <b>(41)</b>	<b>64.1%</b>
			<b>30.3%</b>

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、両者の合計が必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない。

## 2. 具体的なアウトカムの実現例

### 【中期計画に明記されている取組目標（定性的アウトカム）】

- ・日本ブランドの海外市場における認知度の向上、企業・産地等による新たな輸出ビジネスへの取組事例等の具体的なアウトカムの実現を図る。

#### 【ポイント】

1. 中小企業の関心の高いアジア市場の販路開拓のため、中国においては日用品や家具等の分野で、上海での常設ショールーム開設、上海・北京・成都の3都市での商談会開催、成都におけるアンテナショップでの展示即売、さらに中国全土をカバーするインターネット販売等を実施し、「B to B」と「B to C」の両面から重層的に販路開拓支援を行いました。また、農林水産・食品分野でも、中国内陸部においてテストマーケティングを実施したほか、ベトナム、バンコク、香港向けに市場開拓ミッションを派遣し、現地の流通業者、小売店、レストラン等との交流の場をアレンジしました。
2. 海外からバイヤー・有識者を招へいし、地域中小企業等が地元にながらバイヤーと商談を行うことができる機会を提供しました。商談会開催にあたっては、地域の業界団体や海外事務所および海外コーディネーターと連携しつつバイヤーを選定するとともに、商談会に参加する各社から商品の価格、取引量、特徴やセールスポイント等の詳細な情報を収集し、事前マッチングを行いました。その結果、繊維（ファッション）、デザイン（地域産品等）、機械・部品、農林水産・食品分野において具体的な商談成果が生まれました。
3. 輸出有望案件発掘支援事業を通じて、優れた技術・製品を持ちながらも輸出経験のない中小企業に対し、輸出指導、海外バイヤーの発掘、商談随行、契約締結支援などを一貫して支援しました。22年度は新規に51件の有望案件を発掘し、3,192件の個別商談を実施、うち579件が成約に至りました。
4. 地方自治体、地域産品の業界団体・経済団体等から寄せられる海外販路開拓ニーズに合わせ、国内外ネットワークを活用しつつ、展示会出展支援、専門家派遣、ミッション派遣等の各種ツールを通じた支援を行いました。その結果、新潟県の食品のロシア向け輸出、北海道根室市の冷凍サンマ輸出などが成約に至りました。

### (1) アジアを始めとする新興市場向け海外販路開拓を支援

#### ①アジア・キャラバン事業（事業ツールを組み合わせ重層的に輸出支援）

##### I. 中国市場開拓のための消費財商談会・モニタリング調査

安心・安全・高品質な日本の日用品や家具等の中国向け販路開拓を支援するため、上海での常設ショールーム開設、上海・北京・成都の3都市での商談会開催、内陸部の一大消費地・成都における伊勢丹とタイアップしてのアンテナショップでの展示即売、さらに中国全土をカバーするインターネット販売等を実施し、「B to B」と「B to C」の両面から重層的に販路開拓支援を行いました。事業参加者からは、「中国市場を開拓するにあたり、どのような対策を立てていかなければならないかを知ることができた。営業戦略だけではなく、ものづくりの段階から、見直していく必要があるように思う」、「テストマーケティングとして、自社の立ち位置と、課題抽出および整理をキャラバン期間内に進めることができたことが一番の収穫。さらに、上海での常設ショールームや成都でのアンテナショップに参加することで、バイヤーおよび消費者の反応を肌で感じることもできた」といった声を得ました。



#### (i) 上海常設ショールーム

- 期間：平成 22 年 11 月 1 日～平成 23 年 3 月末
- 場所：中国・上海市（上海マート 3 階展示場）
- 参加企業数：28 社
- 主な出品物：日用品、家具など約 200 点
- 来場者数：約 5,600 名

#### (ii) ビジネス商談会

- 場所・期間：上海（11 月 23、24 日）、北京（11 月 25、26 日）、成都（12 月 10 日）
- 参加企業数：上海 22 社、北京 17 社、成都 14 社
- 成果：商談件数 374 件（上海 199 件、北京 124 件、成都 51 件）  
成約件数（見込含）84 件（上海 51 件、北京 22 件、成都 11 件）

#### (iii) 成都アンテナショップ

- 目的：四川省成都市において、日本製品の市場性を検証することを目的に、商品のモニタリング販売・調査を実施。
- 期間：平成 22 年 12 月 9 日～15 日
- 場所：中国・成都（成都伊勢丹百貨店 5 階催事場）
- 参加企業数：24 社
- 規模：100 m<sup>2</sup>(他、倉庫スペース約 30 m<sup>2</sup>)
- 販売商品：日用品 145 点
- 来場者数：約 3,000 人
- 総販売点数：約 700 点

#### (iv) インターネット試験販売・モニタリング

- 期間：平成 22 年 11 月 20 日～平成 23 年 2 月 28 日
- 利用サイト：淘宝商城(タオバオ・モール)
- 参加企業数：24 社
- 主な出品物：日用品、家具など約 150 点
- 販促活動：
  - ・有力ブロガー 20 名を使ったブログによる宣伝
  - ・百度（バイドゥ）など有名検索サイトへの広告
  - ・淘宝商城内でのバナー広告など
- 売上個数：529 個

#### **【成功事例①】複合的アプローチにより中国販路開拓・拡大の糸口を提供**

浄水器を扱う A 社は上海での商談会をきっかけに販売代理店契約を 1 件締結し、現在は 1,200 万円分の商品の注文を受ける見通し。同社は今回発掘した同代理店の協力を得て、華南地域への販路確立に更なる弾みをつける見通し。化粧筆を扱う B 社は 22 年 12 月に、在上海日系通販会社と委託販売契約を締結し、23 年 1 月から 2 ヶ月間、同通販誌に掲載されました。

#### **【成功事例②】モニタリング結果を基に新たな販売手法にチャレンジ**

美容用洗顔ブラシ（小鼻用）のインターネットでの販売の可能性を探る A 社は、ジェットロが提案したブロガーを利用した広告、バナー広告、リスティング広告、ロコミ広告等各種の広告手段で商品の PR を行った結果、中国消費者になじみが薄い同商品の PR には、「現地目線での使用体験に基づく他人のロコミ評価」を活かすことのできるブログ広告が最も効果が高いということがわかりました。同社はモニタリング結果を踏まえて、インターネットおよび実店舗での商品プロモーションの際にブロガーやメイクアップアーティスト等を起用し、現地目線での使用体験に基づく PR を行なうことを検討しています。

## II. 香港、シンガポールの見本市に出展

### (i) 「Cosmoprof Asia 2010」 ジャパン・パビリオン初出展（香港）

香港で開催されたアジア最大級の化粧品・美容関連分野の国際見本市「Cosmoprof Asia 2010」にジャパン・パビリオンを初出展しました。海外コーディネーターを活用し、出展準備段階から会期後のフォローアップまで、個別相談による商談成約を重視した一貫した支援を行うとともに、香港化粧品同業協会の会長および加盟企業約 30 社によるジャパン・パビリオンへの訪問をアレンジし、全出展者に自社製品についてプレゼンテーションできる機会を提供しました。その結果、多くの海外バイヤーの関心を惹きつけ、香港のみならず、中国や東南アジア市場への新規参入、ビジネス拡大のための良い機会となりました。

- 期間：平成 22 年 11 月 10 日～12 日
- 開催地：香港
- 出展企業数：15 社
- 主な出品物：健康・美容関連商品（化粧品・トイレタリー商品、美容関連小物、自然派化粧品、ヘアケア関連製品等）
- 成果： 商談件数：1,371 件、成約件数（見込含）228 件

役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 つの評価を得た割合）100%

### **【成功事例①】出展後も継続的にアドバイスを提供し、初めての海外取引に成功**

初めて海外企業と取引する場合、相手が信頼できる企業か、代金回収が問題なくできるかなどの心配があります。本展示会に出展した A 社に対して、展示会後も、海外コーディネーターが現地企業の信用調査の方法や商標登録手続きについて情報提供し、また独占契約を避けること、初回は小ロット・全額前金の決済方法をとるなどのアドバイスをを行い、事前のリスク軽減等のサポートをしました。結果、展示会からわずか 3 ヶ月半で最初の出荷にこぎつけることができ、同社は無事、香港市場への販路開拓の一步を踏み出すことができました。

### (ii) 「Hospitality Asia 2011」 ジャパン・パビリオン初出展（シンガポール）

アジア最大級の家具・インテリア用品見本市「シンガポール国際家具フェア」の併催見本市として初めて開催された「Hospitality Asia 2011」にジャパン・パビリオンを初出展しました見本市のコンセプト、出展対象商材、想定来場者等について、事前に主催者にヒアリングした上で、日本製品の競争力を強調できる技術力やデザイン性等に優れた家具・インテリア用品、省エネ・環境保全に貢献する高機能性の内装材・建築材料等にターゲットを絞り、出展者を募りました。出展企業には輸出未経験企業等も含まれていたため、海外コーディネーター等を活用し、見本市出展準備の段階から個別相談等にもきめ細かく対応しました。また、出展者の商品の特長を、見本市の想定来場者に発信したほか、ジェトロのウェブサイト上での全出展者の商品ギャラリーサイトの制作、現地メディア、政府機関、経済団体等に対する事前広報などを行った結果、商品の機能性、デザイン性、技術力の正当な価値を理解してもらえる確度の高い来場者を集客することができました。

- 期間：平成 23 年 3 月 9 日～3 月 12 日
- 開催地：シンガポール
- 出展企業数：11 社
- 主な出品物：木製防火ドア、硝子テーブル、遮熱塗料、漆喰、畳、壁材、壁面緑化材等
- 成果：商談件数 987 件、成約件数（見込含）：175 件

役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 つの評価を得た割合）100%

## 【成功事例①】 市場開拓コーディネーターを活用し、現地企業との販売面、技術面でのコラボへ展開

本展示会に出展したA社はシンガポール建材メーカーとASEAN市場の総代理店となることで合意しました。また、市場開拓コーディネーターがネットワークを活かし、シンガポール唯一の畳屋をA社に紹介したことにより、両社は、今後販売面や技術面で協力していくことに合意し、シンガポールやASEAN市場への販路開拓の一步を踏み出すきっかけを提供することができました。企業が単独で情報発信できる範囲は限られていますが、ジャパン・パビリオンとして共同出展することで、強い広報・集客効果を出すことができました。

## ②中国内陸部、カンボジアで農水産品・食品のテストマーケティングを実施

### I. 中国内陸部における日本食品のテストマーケティング

中国内陸部の長沙において、内陸部マーケットを先駆者として開拓した日系小売店と連携し、同店の食品売り場にて、中国内陸部の人々の味覚の嗜好および食生活、価格設定、商品改善点についての情報を収集し、日本食品のテストマーケティングをしました。その結果、事業参加者からは「対価を実際に払う現地の消費者行動をデータとして収集でき価格分析を行える」、「自社商品だけではなく、同カテゴリー商品との比較が可能なデータが盛り込まれており、大変有用なデータを入手できた」といったコメントがありました。

- 期間：平成22年12月2日～26日
- 開催地：中国 湖南省長沙市
- 出展者数：46社（中小企業44、大企業2）
- 成果：役立ち度アンケート結果（4段階中上位2項目合計）：100%

### II. カンボジア・プノンペンにおける食品の試験販売・モニタリング調査

カンボジア・プノンペンにおいて、在タイ日系食品関連企業が現地で生産した食品の試験販売を行いました。その結果、出品品目22品目のうち6品目について出品商品が完売するなど、品質面のみならず価格面でもカンボジア市場に参入できる可能性のあるものが多数あることがわかりました。また、紅茶飲料のようにカンボジア人富裕層のみならず、同国に滞在する外国人富裕層の消費行動に結びつくものがあることが明らかになりました。こうした調査結果はジャパン・ブランドの商品（現地生産品も含む）をフロンティア市場に展開する上での重要な示唆となり得るものです。

- 期間：平成22年11月17日・18日
- 開催地：カンボジア・プノンペン特別市
- 出品企業：6社（大企業6社）
- 出品品目：飲料、缶詰、水産加工品、調味料等
- 成果：役立ち度アンケート結果(4段階中上位2項目合計)：100%

## ③アジア市場開拓ミッションを派遣

### I. 医療・介護福祉分野ミッション

政府の新成長戦略や産業構造ビジョンにおいて医療・介護福祉産業の海外市場への展開促進が策定された中、業界団体等からの要請に基づき、アジアの現地医療関係省庁や業界団体、病院等の訪問による市場の視察、関係者との意見交換、マッチングや商談機会の提供のためのミッションを派遣しました。派遣にあたっては、対象国別の医療機器市場セミナーを開催し、海外コーディネーター等を活用した現地市場等の情報提供、個別相談等を行いました。

ミッション名	会期	参加者数	現地視察先例	役立ち度調査結果(4段階中上位2つの評価を得た割合)
シンガポール医療機器見本市 MEDICAL FAIR ASIA ミッション	22年9月13日～17日	23名	・保健科学庁	100%
ドバイ医療・福祉機器展 ARAB HEALTH ミッション	23年1月22日～27日	28名	・私立・公立病院 ・ドバイヘルスケアシティ ・保健局	100%
韓国医療機器病院設備展 KIMES ミッション	23年3月15日～20日	22名	・サムスン病院 ・盆唐ソウル大学病院	100%

## II. 農林水産物・食品分野ミッション

### (i) ホーチミン農林水産物・食品ミッション

新興市場として注目されているベトナムに農林水産物・食品ミッションを派遣しました。訪問先では、現地流通業者との交流の場の設定を重視しつつ、小売店、レストラン、富裕層家庭訪問、一般消費者への試食会といった現地の食品市場を理解するためのプログラムを用意しました。また、セミナー形式で食品輸入の制度情報や食品に関する現地のトレンド情報を提供するとともに、日系食品メーカーも訪問し既進出企業の成功事例の紹介を行いました。その結果、ミッション参加者からは「3日間という短い期間に、店舗視察・業者商談・家庭訪問・企業訪問などを組み込んでもらい、一企業人ではなかなかアレンジ出来ない体験が出来き、とても内容の濃いミッションだった」などの声がありました。

- 期間：平成22年10月23日～27日
- 派遣先：ベトナム・ホーチミン
- 参加企業数：14社（中小企業13、大企業1）
- 成果：役立ち度アンケート結果(4段階中上位2項目合計)：100%

### (ii) バンコク焼酎ミッション

タイでの焼酎の普及、市場の裾野開拓を目指し、バンコクに日本酒造組合中央会の焼酎ミッションを派遣し、BtoC（バンコク一般消費者向け）とBtoB（日系流通業者向け、日本食レストラン向け）に各々対象者を分けて試飲会を開催しました。また、タイで酒類の販売規制強化の動きがある中、焼酎に対する理解促進、通関事情や手続き上の質疑など情報収集を目的に税関当局との意見交換の場をアレンジしました。その結果、ミッション参加者からは「ローカルの消費者の反応も確認でき、かつレストラン関係者、流通業者と市場調査の全てを確認できたことが特に良かった」とのコメントを得ました。

- 期間：平成22年10月19日～22日
- 開催地：タイ・バンコク
- 出展者数：7社、1団体（中小企業7、団体1）
- 成果：役立ち度アンケート結果（4段階中上位2項目合計）：100%

### (iii) 香港米ミッション

日本の農林水産物・食品の最大輸出相手国・地域である香港では、日本産米を輸出する際に一般消費者のニーズ把握、価格決定方法、販路や流通、パッケージ等の最新情報やマーケティング方法を単独で行うことが難しいことから、農業生産法人協会からの要請に基づき、ミッションを派遣しました。具体的には、現地消費者への試食会・セミナーによる普及・啓発、

スーパーや百貨店における販売価格調査、消費者アンケート等を通じたマーケティング調査、バイヤーレストラン関係者等との商談アレンジを行いました。その結果、ミッションを契機に農業生産法人 A 社は香港 3 社と、果物生産者 B は再度香港を訪問し有名高級レストランや世界展開の高級ホテル等との商談を継続しています。

- 期間：平成 22 年 12 月 14 日～17 日
- 開催地：中国・香港
- 出展者数：9 社・1 団体（中小企業 9、団体 1）
- 成果：役立ち度アンケート結果（4 段階中上位 2 項目合計 100%）

## （２）海外バイヤー・有識者の招へいにより個別企業の海外販路開拓の機会を創出

繊維（ファッション）、デザイン（地域産品など）、機械・部品、農林水産・食品分野において、海外から有力なバイヤーや有識者を招へいし、個別商談会を通じて日本企業とのマッチングを図りました。商談会開催にあたっては、地域の業界団体や海外事務所および海外コーディネーターと連携しつつバイヤーを選定するとともに、商談会に参加する各社から商品の価格、取引量、特徴やセールスポイント等の詳細な情報を収集し、事前マッチングを行いました。

### ＜22 年度における海外バイヤー・有識者招へい事業の実施概要＞

分野(詳細)	会期	開催場所 (都市名)	商談会参加企 業・団体数	成果(成約件数は見込み 含む)
繊維(テキスタイル)	平成 22 年 7 月 5 日～6 日	大阪	59 社	商談件数:236 件 成約件数:75 件
繊維(テキスタイル)	平成 22 年 10 月 13 日～15 日	東京 山形 米沢市	36 社	商談件数:119 件 成約件数:14 件
繊維(アパレル)	平成 22 年 10 月 18 日～22 日	東京	15 社	商談件数:34 件 成約件数:2 件
繊維(ニット)	平成 22 年 12 月 7 日～10 日	東京 福島 伊達市	29 社	商談件数:127 件 成約件数:5 件
繊維(ニット) ※泉大津市商工会議所 との意見交換会		大阪 泉大津市		
繊維(テキスタイル) ※セミナー&個別相談 会	平成 22 年 12 月 15 日～16 日	大阪	-	セミナー参加者数:62 名 個別相談会参加者数:16 社
繊維(テキスタイル)	平成 23 年 1 月 12 日～13 日	大阪	46 社	商談件数:230 件 成約件数:47 件
繊維(デニム)	平成 23 年 1 月 26 日～28 日	岡山	6 社	商談件数:30 件 成約件数:16 件
繊維(アパレル)	平成 23 年 2 月 22 日～23 日	福岡	11 社	商談件数:27 件 成約件数:2 件
デザイン(木工家具)	平成 22 年 9 月 3 日～6 日	岐阜 高山市	7 社	商談件数:50 件 成約件数:13 件
デザイン(日用品)	平成 22 年 10 月 24 日～30 日	和歌山 海南市 奈良 奈良市	29 社	商談件数:126 件 成約件数:52 件
デザイン(伝統産品)		青森 弘前市		

		東京		商談件数:16件 成約件数:3件
デザイン(陶磁器)	平成23年 1月16日~20日	岐阜 瑞浪市	15社	商談件数:104件 成約件数:36件
機械(電子部品)	平成22年 8月5日~7日	富山	25社	商談件数:59件 成約件数:19件
機械(精密機械)	平成22年 10月14日~16日	長野 諏訪市	46社	商談件数:79件 成約件数:4件
機械(機械部品、音響機器、半導体・電子部品、医療機器等)	平成23年 1月30日~2月5日	大阪 東大阪市 神奈川 横浜市 東京 大田区	67社	商談件数:125件 成約件数:15件
機械(自動車関連)	平成23年 3月22日~23日	大阪 東大阪市	7社	商談件数:7件 成約件数:0件
農林水産・食品	平成22年6月7日~9日	北海道	64社・2団体	商談件数170件 成約件数66件
農林水産・食品	平成22年6月9日~11日	鹿児島	52社・3団体	商談件数108件 成約件数28件
農林水産・食品	平成22年6月10日~12日	青森	19社・1団体	商談件数49件 成約件数13件
農林水産・食品	平成22年7月30日~8月1日	青森	16社・1団体	商談件数46件 成約件数14件
農林水産・食品	平成22年8月3日~4日	東京	87社・2団体	商談件数265件 成約件数100件
農林水産・食品	平成22年8月5日~6日	長野	43社・1団体	商談件数89件 成約件数19件
農林水産・食品	平成22年8月6日	神戸	30社	商談件数89件 成約件数28件
農林水産・食品	平成22年8月6日	米子	27社・1団体	商談件数59件 成約件数15件
農林水産・食品	平成22年8月9日	岡山	17社・1団体	商談件数42件 成約件数19件
農林水産・食品	平成22年8月9日~10日	名古屋	29社	商談件数83件 成約件数9件
農林水産・食品	平成22年10月28日~29日	静岡	26社	商談件数55件 成約件数13件
農林水産・食品	平成22年11月1日	鹿児島	14社	商談件数32件 成約件数15件
農林水産・食品	平成22年11月17日、18日	香川	10社	商談件数40件 成約件数22件
農林水産・食品	平成22年12月7日	広島	32社	商談件数60件 成約件数12件
農林水産・食品	平成22年12月10日	山形	19社	商談件数37件 成約件数3件
農林水産・食品	平成23年1月11日	岩手	15社	商談件数42件 成約件数16件
農林水産・食品	平成23年1月13日、14日	熊本	44社・2団体	商談件数74件 成約件数38件

農林水産・食品	平成 23 年 2 月 1 日、 2 日	香川	10 社・2 団体	商談件数 36 件 成約件数 18 件
農林水産・食品	平成 23 年 2 月 3 日	愛媛	16 社	商談件数 30 件 成約件数 9 件
農林水産・食品	平成 23 年 2 月 4 日	広島	22 社	商談件数 40 件 成約件数 17 件
農林水産・食品	平成 23 年 2 月 25 日	青森	25 社	商談件数 105 件 成約件数 10 件
農林水産・食品	平成 23 年 2 月 28 日	秋田	18 社	商談件数 61 件 成約件数 6 件
農林水産・食品	平成 23 年 3 月 2 日、 3 日	幕張	129 社	商談件数 371 件 成約件数 107 件
農林水産・食品	平成 23 年 3 月 4 日	千葉	20 社	商談件数 53 件 成約件数 14 件
農林水産・食品	平成 23 年 3 月 4 日	大阪	28 社	商談件数 48 件 成約件数 20 件
農林水産・食品	平成 23 年 3 月 4 日	高知	36 社・1 団体	商談件数 129 件 成約件数 34 件
農林水産・食品	平成 23 年 3 月 4 日	新潟	32 社・1 団体	商談件数 90 件 成約件数 21 件
農林水産・食品	平成 23 年 3 月 7 日	沖縄	9 社	商談件数 16 件 成約件数 8 件
農林水産・食品	平成 23 年 3 月 7 日	島根	24 社・2 団体	商談件数 60 件 成約件数 14 件
農林水産・食品	平成 23 年 3 月 7 日	徳島	19 社	商談件数 76 件 成約件数 21 件

**【成功事例①】 展示会における商談でバイヤーの関心を絞込み、効果的に成約実現（デザイン/岐阜）**

岐阜県高山市で実施した木工家具分野でのバイヤー招へい事業（平成 22 年 9 月 3 日～9 月 6 日）では、バイヤーの関心に合った商材を保有するメーカーとの商談マッチングをアレンジした上で、多種多様な商材が展示・陳列されているメーカーのショールームにて個別商談を実施しました。その結果、香港の著名なインテリア・デザイン事務所が木工家具メーカー 2 社に対して 16 点以上の家具を買い付け、さらに「今後、自社のショールームに展示することにして、設計依頼のあった商業施設などの施工主に対して、同家具を提案していく」といったオファーがありました。

**【成功事例②】 現地のネットワークを活かし、国内に有力バイヤーを招へい（繊維/大阪）**

関西・大阪で開催した欧州向けテキスタイル輸出展示商談会（平成 22 年 7 月 5 日～7 月 6 日）では、過去 5 年のジェトロ・ミラノ展開催や、輸出有望案件発掘事業等を通じて築いたパリ・ミラノセンターが有する現地ネットワークを活かし、世界的にも有名な有力バイヤーを招へいしました。商談の質を確保すべく、バイヤー・出展企業の情報やニーズを事前に把握し、事前マッチングに努めました。その結果、活発な商談が行われ、のべ 3,091 点ものピックアップ 201 点のサンプル・オーダーがあり、この中から本オーダーに多数つながることが期待されます。また、いずれの参加企業からも「これだけの有力バイヤーと国内で確実に会える機会は貴重」との声が寄せられました。

**【成功事例③】 事前マッチングにより、効果的な商談機会を提供（機械/諏訪）**

海外 6 カ国からバイヤー 7 名を招へいし、諏訪圏工業メッセ 2010 において商談会を開催しました。商談会に先駆け、参加企業の特徴・製品情報等を事前 PR として海外バイヤーに送付し、海外バイヤーとの事前マッチングを進めたことで、昨年度事業よりも精度の高い商談アレンジをすることができました。また、フェアインフェアの形式で実施したことにより、事前資料を送付した段階ではあまり関心を寄せていなかった製品も、展示されているものを実際に見たことで、新たな商談へと繋げることができ、より多くの商談アレンジができました。その結果、全体で約 1 億 750 万円の成約が見込まれています。

**【成功事例④】 ジェトロのネットワークで有力バイヤーを招へいし中南米各国へ広域展開戦略（食品）**

海外バイヤー誘致と国内参加者募集を効果的・効率的に実施するため、アジア最大級の食品・飲料専門展示会「FOODEX JAPAN」併催により商談会を実施。チリから、ラテンアメリカ最大の売上を誇る小売業者を招へいしました。このバイヤーは、チリ他、アルゼンチン、ペルー、コロンビア、ブラジルにも展開、中流以上の層をターゲットとしたスーパーチェーンで、日本食のラテンアメリカ地域でのさらなる普及を狙えることからサンチャゴ事務所が日頃の関係を築き招へいに結びつけました。幕張の商

談会では、酒、醤油・味噌、寿司飯など約2,450万円の成約（含見込）をあげることができました。なお、同バイヤーは、今回の商談後、日本食品を、23年に30万ドル輸入することを見込んでおり、24年には100万ドルの輸入取引を積極的に検討しています。

**【成功事例⑤】対象品目と国を絞って効果的にマッチング支援（お茶/静岡）**

静岡で開催したバイヤー招へい事業では、静岡が日本一の茶の生産地であることから、対象品目をお茶および関連製品、そして、対象国をお茶の最大の輸出国（数量・金額）である米国に絞り商談会を実施しました。さらに、全国からお茶の生産者が集まる「世界おちゃまつり2010」と併催することで、米国大手コーヒーチェーンにお茶を全面的に供給する有力バイヤーの招へいを実現しました。

輸出初心者向けに商談会事前セミナーを開催し、米国お茶市場の現状や輸入規制などを紹介するとともに、輸送会社リスト作成・提供、バイヤーと国内参加者双方に事前に要望を確認したうえで商談アレンジなどを行った結果、米国バイヤーから7社（茶葉50万、玉露33万円、煎茶・玄米茶200万円、煎茶50万円、その他に茶葉など3社）の成約（見込み）を得るなど、全体で450万円の成約見込みを得ることができました。

**【成功事例⑥】個別ニーズに応じて事前に生産者を訪問巡回（盆栽/香川）**

日本産の盆栽に高い関心があり、アジアに次ぐ輸出地域でもある欧州4カ国にターゲットを絞り各国を代表する盆栽バイヤー計4社を招へいし、松盆栽の日本一の生産地である高松市の鬼無(きなし)・国分寺地域で商談会を開催しました。通常、商談会は商談会場を設けて1ヵ所で行いますが、輸出用盆栽は登録盆栽園から移動させると高い追加コストが発生するという事情を踏まえ、海外バイヤーが生産者を個別に訪問するように工夫しました。

さらに、商談会開催にあたり、輸出経験の少ない生産者などを対象に、関東から花卉の輸出経験豊富な専門家2名を講師に迎えて事前セミナー・個別相談会を開催し輸出価格構成やEU向け物流や検疫制度など情報提供を行うと共に、希望に応じて、ジェトロのアドバイザーや職員が、生産者を事前に訪問し、交渉の進め方や盆栽の輸出実務に関する基本的事項について個別に説明しました。その結果、オランダバイヤーと34万円、フランスバイヤーと20万円の成約など、全体で商談40件に対して、その半数以上となる成約（見込含む）22件という高い成約率となりました。

**（3）世界各地の見本市出展を通じた販路開拓支援**

**①ジェトロの取りまとめにより海外有望見本市への出展支援**

海外の有望な国際見本市への参加を通じて、外国企業との直接の商談の場を提供し、中小企業等の海外市場拡大に貢献しました。

<繊維>

分野	展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業数	成果(成約件数は見込み含む)
メンズアパレル製品、ファッショングッズ	トラノイ・オム 6月展	平成 22 年 6月 24 日～27 日	フランス・パリ	10 社	商談件数: 183 件 成約件数: 111 件
	トラノイ・オム 1月展	平成 23 年 1月 22 日～24 日	フランス・パリ	10 社	商談件数: 148 件 成約件数: 111 件
レディースアパレル製品、ファッショングッズ	アトモスフェール 10月展	平成 22 年 10月 1 日～4 日	フランス・パリ	13 社	商談件数: 336 件 成約件数: 129 件
	アトモスフェール 3月展	平成 23 年 3月 4 日～7 日	フランス・パリ	13 社	商談件数: 344 件 成約件数: 100 件
レディースファッショングッズ	THE BOX	平成 23 年 3月 4 日～7 日	フランス・パリ	10 社	商談件数: 198 件 成約件数: 58 件

**【成功事例①】継続的な出展により海外販路を拡大（トラノイ・オム 1月展）**

リネンを使ったアパレル製品を販売する東京都のA社は、前回に引き続きアメリカ、イギリス、イタリア、フランスなど世界各国のバイヤーと商談し、商談件数 27 件、成約（見込含）19 件、金額 1,900 万円の成果を出しました。これまでの展示会出展における有名ショップとの取引がきっかけで、新たな顧客を開拓することもできました。今回が支援期間は満了となりましたが、「4 回続けてのジェトロからの支援があり経済的にもとても助かった。ジェトロの支援を無駄にしないよう、日本を代表するブラ



ンドを目指したい。」とのコメントが寄せられ、今後益々の成長が期待されます。

**【成功事例②】 継続出展により更に取引先を拡大（アトモスフェール 3 月展）**

4 回目の出展となる山梨県の A 社は、前回（10 月展）に引き続きスペイン、ポルトガル、イタリアおよびパリ市内のセレクトショップからの成約を獲得しました。会期中の成果は、商談 30 件、成約（見込含）14 件、金額 620 万円に上り、円高が続く中でも前回より成約額を伸ばすことができました。また、継続出展したことで周りの出品者との交流も広がり、出品者からの個人オーダーをきっかけにして新たなバイヤーを獲得することもできました。同社は、今後国際ビジネスへの対応をさらに強化し、日本のブランドと取引のないバイヤーの不安をなくすために、関税等の情報提供や、CIF 価格等の設定を検討します。

<デザイン>

分野	展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業数	成果(成約件数は見込み含む)
家具	ニューヨーク国際現代家具見本市 (ICFF) 2010	平成 22 年 5 月 15 日～18 日	米国・ニューヨーク	17 社	商談件数:1,418 件 成約件数:344 件
家具	第 15 回中国国際家具(夏季)展覧会	平成 22 年 6 月 10 日～13 日	中国・大連	7 社	商談件数:161 件 成約件数:2 件
ギフト	ニューヨーク国際ギフトフェア 2010・夏展	平成 22 年 8 月 15 日～19 日	米国・ニューヨーク	11 社	商談件数:1,512 件 成約件数:923 件
	ニューヨーク国際ギフトフェア 2011・冬展	平成 23 年 1 月 30 日～2 月 3 日	米国・ニューヨーク	10 社・2 団体	商談件数:1,652 件 成約件数:756 件
インテリア・デザイン	メゾン・エ・オブジェ	平成 23 年 1 月 21 日～25 日	フランス・パリ	23 社・6 団体	商談件数:2,812 件 成約件数:857 件

**【成功事例①】 ジェトロのアドバイスにより、新たなコントラクトマーケットの開拓に成功（ICFF）**

京都府西陣で 300 年以上続く老舗の帯・着物の製造・販売会社の A 社は、伝統織物をクッションカバーに加工して欧州で販路開拓を狙っていましたが、ジェトロのアドバイスにより、北米のコントラクトマーケットへ内装材を中心に売り込んだところ、約 60 万ドルの成約見込みとなりました。ICFF では、ジェトロの対日投資案件企業で世界的に有名な建築設計事務所との商談や、世界的なファッションブランド店舗との商談がありました。また、建築・インテリア素材を常時展示するマテリアル・ライブラリーへの展示も決定し、A 社製品の今後の更なる紹介・販売が見込まれています。

**【成功事例②】 「これまで見たことがない商品」として注目を集める（メゾン・エ・オブジェ）**

輸出有望案件である香川県の A 社は、特殊印刷技術を生かした組立式紙製品を出品。天井から細いワイヤーで商品を吊るした個性的なブース装飾が来場者の目をひき、「これまで見たことがない商品」として注目を集めました。会期 5 日間で 173 件の商談があり、初回出展にもかかわらず、成約（見込み含む）34 件、360,642 ユーロという高い成果を出しました。出品者からは、「ヨーロッパで商品が通用することがわかった。国内のみでは限界があり、今回の出展で活路を見出せた気がしている」とのコメントが寄せられました。

<機械・機器・部品等>

分野	展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業数	成果(成約件数は見込み含む)
工作機械	MTA ベトナム 2010	平成 22 年 7 月 6 日～9 日	ベトナム・ホーチミン	7 社・2 団体	商談件数:1,202 件 成約件数:47 件
	METALEX 2010	平成 22 年 11 月 24 日～27 日	タイ・バンコク	9 社・2 団体	商談件数:1,101 件 成約件数:58 件
医療機器・部品	MEDICA 2010	平成 22 年 11 月 17 日～20 日	ドイツ・デュッセルドルフ	5 社・1 団体	商談件数:358 件 成約件数:76 件

	メディカルデザイン & マニュファクチャリング ウェスト(MD&M West)	平成 23 年 2 月 8 日～10 日	米国・アナハイム	7 社・2 団体	商談件数:354 件 成約件数:17 件
福祉機器	中国国際福祉博覧会 2010	平成 22 年 12 月 3 日～5 日	中国・北京	14 社	商談件数:604 件 成約件数:48 件
自動車部品	2010 日系自動車部品調達販売展示会 at 広州(販売部分)	平成 22 年 12 月 21 日～23 日	中国・広州	214 社・3 団体	商談件数:7,933 件 成約件数:941 件
航空機器・部品	ASIA AEROSPACE 2011	平成 23 年 3 月 8 日～10 日	中国・香港	4 社・2 団体	商談件数:184 件 成約件数:5 件

**【成功事例①】多様なジェットロ支援を使いこなして海外ビジネスを成功へ (METALEX 2010)**

初出展の B 社は輸出有望案件として認定を受け、会期中は随行の専属アドバイザーと密な連携を取っていました。また、ジェットロメンバーとして各種媒体の情報を利用するなど、ジェットロによる総合的な支援が実を結び、成果として 19 万 9,200 米ドルの成約 (見込含む) の報告がありました。同社からは「来年も継続出品したい。今回の成功に浮かれず社内の海外ビジネス体制の構築を早急に進めたい」とのコメントが寄せられています。

**【成功事例②】積極的に行動して有望な商談に成功 (MD&M West)**

医療用のゴム製品を扱う A 社は、米国や欧州の医療機器認証制度を取得していましたが、海外展示会出展のノウハウが少ない企業でした。出展にあたり、事前に市場開拓コーディネーターが展示方法等に関する具体的な相談を複数回行い、認証制度を積極的にアピールするディスプレイにすることや、実績を示すデータの準備等のアドバイスを提供しました。また、現地会場では、ブースで来場者を待つだけでなく、米国式に他の出展者に積極的にアプローチするようアドバイスを提供し、市場開拓コーディネーターと共に会場を巡覧しました。その結果、欧州の企業と商談が生まれ、見積やサンプルを提供することとなりました。今後商談が成立すれば、年間 1.5 億円を超える大型の取引となる予定です。

**【成功事例③】ジェットロ招待バイヤーとの商談により海外販路開拓 (JAPPE・広州)**

今回、220 人に上るバイヤー誘致の成功が、商談・成約件数の大幅増の一因となりました。埼玉県 A 社 (精密部品加工メーカー) は、「ジェットロが招待したバイヤー (10 社) を含む多数の中国系自動車部品メーカーと商談した結果、ファインブラッキング加工技術に対して関心が高かった」と、招へいバイヤーとの商談に確かな手応えがあったとしています。現在、地場メーカーから見積書の提出依頼を受けており、今後 4 万 5,000 米ドルの成約が見込まれています。また、広東省深圳市の日系特殊精密部品メーカー (B 社) からは、「今回は特にジェットロが招へいしたバイヤー (20 社程度) と商談することができ、弊社のシャフト等の製品に対して引き合いがあった」とのコメントが寄せられました。同社の出展成果は成約見込額 7 万 4,500 米ドルの成約が見込まれています。

<農林水産物・食品>

分野	展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業数	成果(成約件数は見込み含む)
農林水産物・食品	Seoul Food & Hotel 2010	平成 22 年 5 月 12 日～15 日	韓国・ソウル	19 社	商談件数:815 件 成約件数:38 件
	FOOD TAIPEI 2010	平成 22 年 6 月 23 日～26 日	台湾・台北	24 社・9 団体	商談件数:2,718 件 成約件数:628 件
	Thaifex World of Food Asia 2010	平成 22 年 6 月 30 日～7 月 2 日	タイ・バンコク	6 社	商談件数:418 件 成約件数:90 件
	SIAL2010	平成 22 年 10 月 17 日～21 日	フランス・パリ	18 社・1 団体	商談件数:1,636 件 成約件数:334 件
	FHC CHINA 2010	平成 22 年 11 月 10 日～12 日	中国・上海	10 社・11 団体	商談件数:3,722 件 成約件数:627 件

	FOOD WEEK 2010	平成 22 年 11 月 18 日～21 日	韓国・ソウル	44 社・2 団体	商談件数：2,155 件 成約件数：288 件
	IRFS2011	平成 23 年 2 月 27 日～3 月 1 日	米国・ニュー ヨーク	26 社	商談件数：2,260 件 成約件数：481 件

#### 【成功事例①】アジアで初出展し成約へ（FOOD TAIPEI 2010）

製茶メーカーB社は、FOOD TAIPEI に今回初めて出展しましたが、本出展にあたり、管轄するジェトロの貿易情報センターが現地の輸入規制に関する情報提供を行いました。出展における商談を踏まえ、台湾メーカーと最低ロット500kgで粉末抹茶(1kg=約1万円、500kgで約500万円～)の輸出商談が進んでいます。また、展示会終了後も、管轄貿易情報センターから「価格表作成の方法」「国際商標制度」などのセミナー開催を案内し、商談成立に向けフォローアップを行っています。

#### 【成功事例②】専門家同行による商談支援が成約を実現（SIAL 2010）

輸出有望案件であるA社に対し、本展示会への出品に際して、ジェトロ専門家も現地に同行、海外バイヤーとの商談に同席し、商談成立に向けたアドバイスや商品PRのサポートを行った結果、同社はカナダ向けに1件、イギリス向けに1件、醤油・甘酒等で総計1,600万円の成約を得ました。この他、シリア、オランダのバイヤーとも商談を進めているとの報告を受けています。出品者からは「新規取引先、またその可能性の高い取引会社と会って将来について深く話すことができた。販促の仕方や、やや狭いチャンネルではあるが、可能性について話すことができ満足している」とコメントがありました。

#### 【成功事例③】展示会初参加企業を事前準備段階から支援で成約に（FHC CHINA 2010）

業務用食品を製造するF社は、今回初めての海外展示会への参加することになり、事前にジェトロから現地の規制や市場に関する各種情報提供を準備段階から行いました。特に反日デモの関係で現地への輸送について情報が混乱する中、展示物を無事輸送するため、ジェトロからは特に通関に必要な書類について綿密にフォローしました。現地の規制にあわせた畜肉エキスを使っていないカレーや、現地の嗜好にあわせた甘い柚子シロップを出品したところ、展示会場で人気を集め、結果として代理店候補25社から引き合いや中高級レストランのチェーン店から商品のサンプル・オーダーがあるなど、成約額5,500万円を見込んでいます。

#### 【成功事例④】ニーズを踏まえた出展ノウハウの提供で成約実現（FOOD WEEK 2010）

食品メーカーH社は、海外に輸出実績のない健康志向の商品（低カロリーのお菓子）を、特に健康志向の強い韓国で販売し、現地市場調査、情報収集等に役立てたいと考え本展示会に参加しました。輸出案件支援対象企業として会期前から個別案件支援専門家が韓国市場参入のアドバイス、情報提供などを行ったほか、会期中にジェトロから効果的なブースレイアウト、サンプル提供についてアドバイスを受け、現地コーヒーショップへの卸売りを想定し商品展示の方法を変更（小袋での商品展示、バイヤーが多い時間帯に絞って試食を配布、人気商品であることを演出）したところバイヤーの注目を集め、会期中の成約見込件数は4件（成約見込額400万円程度）となり、帰国後契約に向けて詳細を固めるところです。また、同社が打ち出している低カロリーのお菓子というコンセプトが現地で受け入れられ、子供向け商品のOEM開発も打診されています。

### ②地方自治体や地場産業等による海外見本市出展を支援

地方自治体や地場産業等の中小企業関連業種の業界の一層の発展に寄与するため、地場産業等海外見本市出展緊急支援事業により、団体・地方自治体等（計16団体）とジェトロが一体となって13件の海外見本市への参加を支援しました。

展示会名	期間	開催地	出展団体	参加企業数	成果(成約件数は見込み含む)
Solar Power International 2010	平成 22 年 10 月 12 日～14 日	米国・ロサンゼルス	(財)大阪国際経済振興センター	3 社	商談件数:341 件 成約件数:50 件
PHILCONSTRUCT	平成 22 年 11 月 11 日～14 日	フィリピン・マニラ	高知県(社)高知県貿易協会	3 社	商談件数:142 件 成約件数:3 件
EURO MOLD2010	平成 22 年 12 月 1 日～4 日	ドイツ・フランクフルト	(社)日本金型工業会東部支部天青会	12 社	商談件数:316 件 成約件数:16 件
Machine Tool Indonesia 2010	平成 22 年 12 月 1 日～4 日	インドネシア・ジャカルタ	三条市貿易振興会	7 社	商談件数:487 件 成約件数:58 件

HKTDC Design Tech Expo	平成 22 年 12 月 2 日～4 日	中国・香港	(財)日本産業デザイン振興会	55 社	商談件数:921 件 成約件数:26 件
WHO'S NEXT	平成 23 年 1 月 22 日～25 日	フランス・パリ	メンズファッションインキュベーター	6 社	商談件数:165 件 成約件数:83 件
フランクフルト・アンビエンテ 2011	平成 23 年 2 月 11 日～15 日	ドイツ・フランクフルト	関市海外見本市実行委員会	1 団体	商談件数:543 件 成約件数:168 件
			家庭用品輸出グループ	4 社	
Mobile World Congress 2011	平成 23 年 2 月 14 日～17 日	スペイン・バルセロナ	(社)モバイル・コンテンツ・フォーラム	4 社	商談件数:199 件 成約件数:6 件
RENDES-VOUS	平成 23 年 2 月 19 日～21 日	米国・ニューヨーク	(社)日本ファッションプロダクト協会	6 社	商談件数:73 件 成約件数:17 件
2011 中国華東輸出入商品交易会	平成 23 年 3 月 1 日～5 日	中国・上海	石川県商工労働部産業政策課	6 社	商談件数:715 件 成約件数:87 件
			(財)岐阜県産業経済振興センター	5 社・1 団体	
ECR2011	平成 23 年 3 月 4 日～7 日	オーストリア・ウィーン	(社)日本画像医療システム工業会	2 社・1 団体	商談件数:141 件 成約件数:18 件
香港インターナショナルジュエリーショウ 2011	平成 23 年 3 月 4 日～8 日	中国・香港	日本真珠輸出組合	81 社	商談件数:10,960 件 成約件数:7,255 件
			(社)日本ジュエリー協会	8 社	
トラノイ・ファム 3 月展	平成 23 年 3 月 4 日～7 日	フランス・パリ	(社)日本アパレル産業協会	15 社	商談件数:486 件 成約件数:252 件

#### 【成功事例①】初出展で大きな成果 (WHO'S NEXT)

福井県の A 社は初出展でしたが、米国とのビジネス経験を活かし、販促物品を独自で用意するなど、「世界中から集めたヴィンテージの布を利用した商品」というブランドの特徴を打ち出す工夫をしました。主催者作成のカタログでも紹介記事が掲載され、会場の一角のコーナーでも商品が取り上げられて展示されるなど、大きな注目を浴びました。周囲の出品者とも積極的にコミュニケーションを図り、バイヤーを紹介してもらうこともありました。その結果、会期中の成果は、商談 70 件、成約（見込み含む）30 件、金額 660 万円に上りました。

#### 【成功事例②】ブースを拡大、取引拡大につながる (トラノイ・ファム 3 月展)

本展示会に出展 7 回目のニットメーカー A 社（東京都）は、今回ジェトロの支援を通じて、ブースの広さを前回の 7.5 平米から倍の 15 平米に拡大した結果、会期中 4 日間で、商談 60 件、成約（見込含）15 件、1,530 万円の成果を上げました。A 社からは「支援のおかげで広いブースを借りることができ、大きく商品を展示でき、商談をすることが出来ました。オーダーの数字にも表れていると思います。」とのコメントをいただきました。

#### 【成功事例③】マッチングサービスにより成果を拡大 (2011 中国華東輸出入商品交易会)

刃物や陶器を販売する A 社（岐阜県）から、「昨年から継続出展しているが、出展成果は非常に高く、昨年と比べて雲泥の差がある。特にの海外コーディネーターのマッチング支援サービスの貢献が大きい」とのコメントをいただきました。その要因は、コーディネーターがマッチングしたバイヤー（7 社）の質が上がったこと、同社が昨年出展した際の反省を踏まえ、社内での輸出体制を整備したこと、の 2 点が挙げられます。会期中の同社の出展成果は、商談件数 20 件、成約件数（見込含む）9 件、成約金額（見込含）110,000USD に上りました。今後、会期中に商談したバイヤーが同社の日本本社を訪問し、具体的な取引条件を詰めることになっています。

### (4) 優れた技術・製品を持つ中小企業の新たな輸出ビジネス開始に寄与

優れた技術・製品を持ちながらも輸出経験のない中小企業を、国内ネットワークを活用して

掘り起こし、個々の企業の特徴・発展段階などを踏まえ、輸出指導、海外バイヤーの発掘、商談随行、契約締結支援などを一貫して支援しました。本事業の実施にあたっては、全国に配置した15人の専門家による輸出指導・商談支援や、職員によるマーケット情報・規制情報等の提供、貿易実務支援、商談先のアポイント取得などの支援を行いました。22年度は新規に51件の有望案件を発掘し、3,192件の個別商談を実施、うち579件が成約に至りました。

**【成功事例①】 継続的かつ包括的な支援により、初めての輸出を実現（岡山県）**

20年10月に輸出有望案件に登録された岡山県のA社（コルセットやサポーターのメーカー）は、21年に欧米の見本市のジェットロブースに3度出展し、複数のバイヤーとの商談を開始しました。ジェットロは、輸出経験のないA社に対して、商談のフォローアップ方法、貿易実務や契約交渉、代金交渉、市場調査に係る情報提供を実施し、全面的に支援しました。その結果、A社は22年3月に韓国企業と販売代理店契約を1件締結し、23年4月には新たな韓国企業と1件販売代理店契約を締結、初めて商品の輸出も行われました。さらに現在は、ジェットロのアドバイスにより新たに米国市場の開拓に挑戦しています。

**【成功事例②】 貿易実務を学び鶏糞発酵システムをフィリピンへ直接輸出（神奈川県）**

海外にはない高品質の鶏糞発酵システムを製造販売している神奈川県のB社は、インドで行われた国際見本市を契機として、タイやフィリピン企業との商談を開始しました。ジェットロは、B社に対してインド、タイ、フィリピン等アジア諸国への輸出支援・情報提供とともに、直接輸出に必要な貿易実務（書類、決裁方法など）や契約交渉（先方バイヤーからの要求に対する対応策）、代金回収にかかる情報提供・助言を実施しました。その結果、フィリピン企業から約1,200万円の受注に成功しました。現在はインドやタイなどの複数のバイヤーと商談中であり、更なる輸出が見込まれています。

**【成功事例③】 継続的な支援により、米国に続いて欧州の海外販路開拓に成功（埼玉県）**

浮腰式腰痛治療器を製造販売している埼玉県のB社は、輸出有望案件に登録された後、平成19年に米国企業と代理店契約を締結。その後のジェットロの継続的な支援により、現在は欧州への販路開拓を進めています。具体的には、米国代理店から紹介されたスウェーデン企業と共同で、平成20年より2年連続でメディカ展（独）に出展したほか、北欧の著名な学会に製品を展示するなど、積極的な市場開拓を展開してきました。平成21年11月のメディカ展では、ジェットロの事前調査でリストアップされた企業と多くの商談を行い、北欧、ドイツ、ハンガリーの企業から注文を受けました。また、ジェットロのサポートのもと、英国企業との代理店交渉もほぼ決着し、新型治療器の注文も内定しています。B社は、英国代理店の協力も得て、平成22年度もメディカ展に出展し、欧州への販路確立に更なる弾みをつける見通しです。

**【成功事例④】 支援企業9社がイタリアの高級百貨店との取引を開始**

ジェットロのアレンジにより、支援企業9社がイタリアの高級百貨店との取引を開始させ、イタリアでの販路開拓をサポートしました。23年1月にジェットロがこれら9社を同百貨店に推薦したことにより、2月に双方で基本売買契約書を締結。そして、有望専門家および職員が9社と同百貨店の基本売買契約の締結、商品を送付するまでの一連の貿易実務面を支援しました。その結果、3月に各社と同百貨店の輸出売買契約9件が成立しました。今後、4月より同百貨店は試験販売を開始する予定で、支援企業の売上データや商品の分析レポートを提供・各社にフィードバックし、イタリアを含めた欧州販路開拓を引き続きサポートしていく予定です。

**（5）海外における「日本ブランド」の普及促進**

**①海外展示会への出展を通じて日本のコンテンツをPR**

コンテンツ分野（映画・音楽・ゲーム等）では、経済産業省の「コンテンツグローバル戦略」等、海外展開支援推進の方針のもと、海外見本市への出展支援（広報参加）等を行い、日本ブランドの普及促進に取り組まれました。

分野	見本市名	会期	開催場所 (都市名)	参加企業数	役立ち度調査 結果
日本映画	カンヌ・フィルム・ マーケット 2010	平成 22 年 5 月 12 日 ～21 日	フランス・ カンヌ	13 社	100%
コンテンツ全般	コ・フェスタ in 上 海 連携ビジネス イベント	平成 22 年 6 月 14 日 ～16 日	中国・上海	11 社	90.9%
コンテンツ全般	ジャパンエキスポ IN PARIS 連携ビ ジネスイベント	平成 22 年 7 月 1 日 ～2 日	フランス・ パリ	8 社	100%

日本映画	アメリカン・フィルム・マーケット 2010	平成 22 年 11 月 3 日 ～10 日	米国・サン タモニカ	10 社	100%
日本音楽	MIDEM 2011	平成 23 年 1 月 23 日 ～26 日	フランス・ カンヌ	4 社	100%
日本ゲーム	GC@GDC 2011	平成 23 年 3 月 1 日 ～3 日	米国・サン フランシス コ	11 社	100%
映像コンテンツ全般	香港フィルマート 2011	平成 23 年 3 月 21 日 ～24 日	中国・香港	11 社	100%
インテリア・電化製 品・生活用品・ファッ ション雑貨等	感性価値デザイ ン展・香港	平成 22 年 12 月 2 日 ～4 日	中国・香港	46 社	93.5%

#### 【成功事例①】中東との新たなビジネスの開拓(カンヌ・フィルム・マーケット 2010)

カンヌ・フィルム・マーケット 2010 にて、ジャパンプースに初出展した A 社は、イラン企業との販売契約を結ぶなど、はじめて中東地域の企業とのビジネスにも繋がりました。また、B 社は製作段階から海外の会社と連携する共同製作の提案を受けました。共同製作は現在、厳しい数量規制のため、外国映画の放映が制限されている中国などに進出する方法として注目されています。その他にも、インターネット配信権の販売など、ニューメディアを活用したビジネスを検討する動きも見られました。

#### 【成功事例②】輸入規制の厳しい中国での映画著作権販売へ(コ・フェスタ in 上海 連携ビジネスイベント)

中国は、外国映画の輸入規制が厳しく、日本映画の劇場公開本数は限られています。こうした厳しいビジネス環境の中、日本映画の中国市場への売り込みを目指し、上海国際映画祭フィルムマーケットにジャパン・ブースを設営しました。出展した A 社は、ジェトロがアレンジした商談を通じて、中国企業と日本映画の著作権販売契約を締結しました。また同様に、B 社の商品は中国の動画配信サイトでの番組放映も開始されました。

## ②海外における日本食・食材の普及啓発

### I. Worlds of Flavor 2010 プログラム

米国で最大・最古の料理学校 CIA が毎年開催する「Worlds of Flavor」に参加し、多種多様な気候風土に根ざした日本の地域食・食材および生産の背景を中心にセミナーや料理デモを通して紹介しました。

- 期間：平成 22 年 11 月 4 日～6 日
- 開催地：米国・サンフランシスコ
- 紹介した主な食材：コメ、水産物、昆布、黒砂糖、ゆば等
- 成果：役立ち度アンケート結果（4 段階中上位 2 項目合計）：96.7%

### II. 日本の食文化に関わる情報発信事業（ジャパンナイト 2011・ダボス）

日本の「食」の素晴らしさを多面的に紹介し、日本産の農林水産物・食品の魅力ダボス会議に出席する世界各国の政財界有力者に向けてワールドワイドにアピールしました。農林水産省の「WASHOKU-Try 事業」との併催によって、コメ、果実(メロン、イチゴ)・果実ジュース、日本茶等の品質の高い食材を直接日本から持ち込んで紹介・提供したことに加え、今年度は官邸主導でオールジャパン体制を組んだことにより、業界団体等の協力により 131 種類の日本酒・焼酎等の国産飲料を紹介・提供しました。

- 期間：平成 23 年 1 月 27 日
- 開催地：スイス・ダボス
- 紹介した主な食材：米、海苔、日本茶、メロン、イチゴ、酒類等

### 【成功事例】日本食のPRを通じて高評価なコメを現地で輸入

21年度、本事業においてジェトロが指定した新潟産有機コシヒカリについて、会場でにぎり寿司、おにぎりとして参加者へ提供したところ参加者から高評価を得ました。その結果、在チューリッヒの日本食品店が平成22年末にコンテナ1台分（18トン、666万円）輸入しました。

## （6）海外コーディネーターによる海外販路開拓支援

海外の現地マーケットに精通したコーディネーターを海外ネットワーク拠点各地に配置し、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、中小企業の販路拡大を後押ししました。

### 【成功事例①】輸出経験の浅い企業に一貫した支援で高い成約率実現

和歌山県、奈良県および日本プラスチック日用品工業組合の要請に基づき、有力バイヤー5名（米国、カナダ、イタリア）を招へいして開催した商談会では、海外コーディネーターによる一貫した支援で高い成約率を実現しました。米国市場開拓セミナー開催に始まり、現地で売れている商品の情報提供、商談準備マニュアル作成による商談力のベースアップ、貿易実務に関する直前勉強会と商品の選定から商談方法まで一貫した支援を実施し、商談の準備を整えました。その結果、奈良県のプラスチックメーカーがイタリアの大手デパートからオーダーを受けるなどの成果が上がり、全体でも成約率が4割を超える結果となりました。

### 【成功事例②】Cosmoprof Asia 2010における商談支援とフォローアップ

商談成果をより高めるため、香港に配置した海外コーディネーターを活用し、出展準備段階から会期後のフォローアップまで、個別相談による商談成約を重視した一貫した支援を行いました。会期中には現地業界団体の会長および加盟企業約30社によるジャパン・パビリオンへの訪問を調整し、全出展者に自社製品についてプレゼンテーションできる機会を提供しました。また、展示会後も現地企業と始めて取引する参加企業に対し、信用調査の方法や商標登録手続き、事前にリスクを軽減するための決済方法等といった情報を提供しました。その結果、展示会からわずか3ヶ月半で最初の出荷に至った企業も見られました。

### 【成功事例③】香港への加工食品（菓子）輸出ルート開拓を支援

国内観光地用土産品（菓子）の商品企画開発・製造を行う長野県企業は、アジアにおける贈答用菓子の輸出版売ルートを開拓するため、ジェトロ長野に相談がありました。過去2回にわたりジェトロ香港におけるブリーフィングサービスを利用し、その際対応した香港の海外コーディネーターから紹介のあった在港の輸入バイヤーS社と商談が成立し、22年の旧正月商戦に合わせて、取引を開始しました。当初、試験オーダーとして贈答用菓子箱1,000箱の発注があった後、商談を継続し23年の旧正月商戦には商品点数では昨年度比5倍（5,000箱）、3,000万円規模の輸出実績拡大へと結びつけることができました。

## （7）各地域のニーズに合わせた海外販路開拓を展開

地方自治体、地域産品の業界団体・経済団体等から寄せられる海外販路開拓ニーズに合わせ、国内外ネットワークを活用しつつ、展示会出展支援、専門家派遣、ミッション派遣等の各種ツールを通じた支援を行いました。22年度における主な支援事例は以下のとおりです。

### 【成功事例①】福井発・香港眼鏡展2010年の出展支援（福井県鯖江市）

福井県鯖江市の伝統産品の一つである眼鏡の海外販路開拓を支援すべく、福井県眼鏡協会からの要請に基づき、22年11月3日～5日に開催された「香港眼鏡展2010」への出展支援を行いました。出展にあたっては、ジャパンブースとして展示・商談スペース提供のほか、セールス・アテンダント派遣などの商談支援を行い、会期中の商談件数は226件、成約件数（見込含む）は104件に達しました。

### 【成功事例②】新潟産品のロシア向け販路開拓事業（PIR 2010への出展）（新潟県）

平成17年度より新潟県庁を中心に極東ロシア向け新潟県産品の輸出促進活動を行い、同地域での新潟県産品の認知度は向上しています。当初、モスクワ周辺地域のマーケット情報はほとんどなく、輸出実績はありませんでしたが、21年度に実施したバイヤー招聘事業等により現地バイヤーとの成約に至ったことから、同地域を有望市場とみて、22年9月26日～29日モスクワで開催された「PIR 2010」の展示会に出展しました。

ロシアの輸入規制や登録（GOST-R）が厳しいため、極東向け輸出等で実績のある企業を選定し、7社・団体が出展しました。ロシア向け輸出を行う国内商社を同行させたことや、在モスクワの海外コーディネーターによるバイヤー招致、ロシアで人気のある日本食の材料などを取り揃えたこと等が奏功し、調味料や水産物等を扱う企業は会期中に約2,800万円（30万ドル）の成約を得たほか、年間約1億9千万円（200万ドル）の契約についても交渉を継続することになりました。



### 【成功事例③】ベトナム向け冷凍サンマ輸出に係る支援（北海道根室市）

サンマ水揚げ日本一の北海道根室市からの協力要請を受け、新規市場として期待されるベトナム市場の開拓を目的に、22年10月のバイヤー招聘、23年1月のミッション派遣により商談支援を行いました。ハノイ及びホーチミン事務所でバイヤーの発掘及びフォローアップを行ったほか、事前に北海道貿易情報センターにおいても貿易実務講座を開催するなど実務ノウハウを提供した結果、冷凍サンマや鮭のカマ等123万円の成約が得られ、23年1月には第1回目のテスト輸出が行われました（現在はさらなる輸出拡大を目指し、交渉中）。

## （8）農林水産・食品調査に関する海外情報のウェブによる情報発信

農林水産・食品の各種情報・調査レポートをウェブサイトを通じて情報発信し、22年度で年間7万7千件以上のアクセスがありました。

特に、23年3月11日に発生した東日本大震災による原発事故の発生とその影響の長期化への懸念に伴い、諸外国で日本産農林水産物・食品の輸入時の安全性検査や規制強化等の動きが急速に強まったことを受け、「日本産農林水産物・食品輸入時の安全性検査等規制の動向に関する情報提供」として、国・地域毎に検査数値基準、検査対象地域・品目等の検査内容、必要書類、コスト、根拠法等の情報を掲載、随時更新しました。

## 3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組

### （1）輸出未経験企業の掘り起こしを実現

#### 【課題】

海外販路開拓の重要性、必要性が高まる中、輸出経験がないものの、有望な商品を持ち、輸出意欲がある企業の掘り起こしが課題でした。

#### 【対応】

平成21年12月に徳島県で北米市場販路開拓セミナーを実施し、新たな輸出企業の発掘を行ったところ、平成22年5月のニューヨーク国際現代家具見本市（ICFF）には、徳島県の輸出未経験企業が4社出展しました。ICFF出展企業にはそれ以外にも海外初出展の企業が1社、北米販路開拓初挑戦の企業が8社出展しましたが、事前準備の段階からサポートをしました。また、平成22年6月には仙台と和歌山でも米国販路開拓セミナーを実施しました。海外事務所・地方貿易情報センター・本部が連携し、海外コーディネーターを有効に活用することによって、輸出関心企業の背中を押しました。

### （2）包括的な継続支援について

#### 【課題】

展示会に出展し、海外販路開拓のきっかけにはなるものの、1度限りのイベントでは直ちに成果・成約には結びつかないのが課題でした。

#### 【対応】

飛騨・高山の家具バイヤー招へいにあたって、香港貿易会議（20年9月）、モスクワ・アンテナショップ（21年9月）、大連家具木工展（22年6月）への出展等、複数年に亘って飛騨木工連合会の中核企業への継続支援を実施した結果、海外販路開拓への意欲が高まり、各メーカーのニーズに即したポテンシャル・バイヤーを選定したことが成果につながりました。

### （3）輸入規制の厳しい中国市場への参入のため、商談機会を提供

#### 【課題】

中国では日本製コンテンツの人気は高いものの、外国映画の輸入規制が厳しく、日本映画の劇場公開本数は限られているため、現地で公開に至ることができる作品が少ないことが課題でした。

#### 【対応】

上海国際映画祭フィルムマーケットにてジャパンプースを設置し、日本映画のPRを行う一方、従来の劇場公開にとどまらない、インターネットやモバイルなどのニューメディアを活用した販路開拓や共同製作による中国市場への参入の可能性を探りました。上海の海外コーディネーターを活用して、中国企業を事前にリストアップし、事前マッチングを行いました。これにより、効率的・効果的な商談機会を提供しました。



#### **(4) 輸出ビジネス初心者に対する事前準備サポートの強化**

##### **【課題】**

アンケートやヒアリング等の結果、特に輸出ビジネス初心者からは海外販路商談会等の出展にあたり、事前の情報提供や個別相談など、準備段階からのサポートを要望する声が多く寄せられています。他方、きめ細かなサポートを行うには、業務運営の効率化も求められます。

##### **【対応】**

利用者から寄せられる要望、商談会や海外見本市出展の事前準備項目には一定の共通事項があるため、過去の商談会や海外見本市のレビューを踏まえ、農商工連携アドバイザー等の協力のもと、商談マニュアルの作成に取り組みました。特に商談会については、商談先企業から輸出ビジネス初心者の準備不足を指摘されるケースがあるため、商談会へ参加する際に求められる準備事項（商品特徴の明確化、輸出価格の用意、商談のコツ、等）をまとめた「手引書」を配布するとともに、農商工連携アドバイザー等を活用した個別相談や事前準備セミナーの実施を組み合わせるなど、支援の強化に努めています。

#### **(5) メールマガジン「ジェトロ農林水産・食品 Newsletter」配信開始**

##### **【課題】**

ジェトロ農水産情報研究会員等へのヒアリングの結果、農林水産物関連の輸出を目指す中小企業等にとって、タイムリーな農林水産物・食品分野の輸出に関する情報が不足していることを認識しました。他方、ジェトロにおいては事業情報や調査レポートなど発信すべき情報の蓄積が進んでおり、産業別ホームページなど既存ツール以外に各種情報をプッシュ型で発信していく必要性を感じていました。

##### **【対応】**

22年度よりメールマガジン「ジェトロ農林水産・食品 Newsletter」の配信を開始し、積極的にジェトロの農林水産分野の販路開拓事業をPRするとともに、農水産情報研究会の会員サービスの紹介を行うこととしました。メルマガは毎月15日に配信し、第3号にあたる12月15日号は、農水会員を中心に外部357件、部内217件に配信しました。今後各種事業実施の場を利用して読者数の増加を図っていく予定です。

## (ロ) 在外企業支援

### 1. 定量的指標の達成状況

【中期計画に明記されている数値目標（定量的アウトカム指標）】

- ・在外企業支援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7割以上とする。

【ポイント】

1. ミッション派遣、海外投資セミナー、海外ビジネス・サポートセンター（BSC）、中小企業支援センター（SSC）、知財セミナーおよび海外での新興市場セミナー・ミッションの役立ち度調査の結果では、いずれも4段階評価中上位2項目の割合が96%以上と目標を達成しました。
2. サービス利用者の主な評価結果は以下のとおりです。
  - ・中小自動車部品企業ミッションでは、「日本の部品産業育成、日本の中小企業の進出に強い期待があることがよくわかった」、「マスコミを通じて中国を理解したつもりでいたが、実際に中国に来て現地企業の話聞き、そのギャップに驚いた。対中国ビジネスの見直しを急ぎたい」など、ミッション参加を通じて生の現地情報を収集できたことに対するコメントが多く参加者から寄せられました。
  - ・BSC/SSCの利用企業からは、「職員やアドバイザー、アシスタントの対応が的確で非常に助かった」、「仕事面や生活面のあらゆる情報提供を受けることができ、ストレスで仕事に集中できた」とのコメントがありました。
  - ・部品調達展示商談会では出品企業から「バイヤーとのコンタクトを継続し、この中から1社でも多く量産品取引に結び付けられるよう取組んでいく。今後も新興国での調達展示会に参加していきたい」、「取引を見込める会社があった。今回は想定していなかった品目で取引できそうな会社があった」、「面談した企業の半分以上と見積もり・引き合いのやり取りができそうだ」など、今後の部品調達の可能性に手応えを感じたとする声が寄せられました。

#### (1) 役立ち度調査の結果

在外企業支援の関係者に対する役立ち度調査の結果では、上位2つを得た割合が各支援ツールとも9割を超え、目標を大きく上回りました。

【中期計画上の目標】4段階中上位2つの割合が7割以上

	21年度	22年度	22年度内訳
ミッション派遣	97.4% (235)	100% (231)	77.3% 22.7%
海外投資セミナー	94.8% (854)	96.3% (693)	50.8% 45.5%
海外ビジネス・サポートセンター（BSC）および中小企業支援センター（SSC）	100% (37)	99.6% (58)	80.5% 19.2%
知的財産セミナー	96.7% (2,175)	96.3% (2,682)	53.6% 42.7%
展示会	92.2% (100)	94.4% (40)	40.9% 53.6%

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。小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計と役立ち度の数値は必ずしも一致しない（以下の表もすべて同様）。

各事業における役立ち度調査結果の内訳は以下のとおりです。

### ① 海外投資ミッション派遣における役立ち度

22年度に実施した主催ミッション4件すべてで役立ち度調査が4段階評価で上位2つの評価を得る割合が100%となりました。また、従来の製造業主体のミッションに加え、22年度は新たに外食・小売を中心としたサービス分野のミッションを派遣しました。

[中期計画上の目標] 4段階中上位2つの割合が7割以上

ミッション名	派遣期間	参加者数	役立ち度	役立ち度内訳
ミャンマー・カンボジア投資ミッション	22年6月5日～6月12日	11名	100% (11)	100% 0%
イスラエル・ヨルダン投資環境視察ミッション	22年6月26日～7月4日	8名	100% (8)	87.5% 12.5%
ブラジル投資・ビジネスミッション※	22年9月13日～9月17日	45名	100% (41)	82.9% 17.1%
徳島県貿易協会海外市場調査団	22年9月16日～9月21日	10名	100% (9)	44.4% 55.6%
中小自動車部品企業ミッション(中国/広州、武漢)※	22年12月20日～12月23日	69名	100% (64)	71.9% 28.1%
ベトナム機械設計・投資環境視察ミッション	23年2月9日～2月12日	9名	100% (8)	62.5% 37.5%
富山県薬業投資ビジネスミッション	23年2月13日～2月18日	20名	100% (12)	75% 25%
南インド投資環境調査ミッション	23年2月17日～2月23日	12名	100% (6)	83.3% 16.7%
平成22年度ベトナム・ラオス視察研修団	23年2月19日～2月26日	24名	100% (22)	63.6% 36.4%
タイ自動車産業・投資視察ミッション	23年2月20日～2月24日	13名	100% (11)	100% 0%
サービス産業海外進出支援ミッション※	23年2月28日～3月4日	25名	100% (22)	86.4% 13.6%
中国内陸地域貿易投資商談ミッション	23年2月28日～3月5日	20名	100% (17)	70.6% 29.4%

括弧内は有効回答数。※は主催ミッション、その他は派遣協力型ミッション。

### ② 海外投資セミナーにおける役立ち度

22年度は、9件のセミナーを主催・共催し、合計で1,324名の参加がありました。役立ち度調査結果は4段階評価で上位2つの評価を得る割合が平均で96.3%となりました。

なお、ガーナ投資フォーラムと自動車部品セミナーは役立ち度の最上位項目が4割を下回る結果となりましたが、ガーナ投資フォーラムではガーナ政府大統領を始めとする講演で、参加者に経済概況や成長分野について理解を深めていただいた一方、投資を検討する際に必要な投資環境に関する具体的な説明が少なかったとのコメントがありました。今後は共催機関と協議しつつ、投資環境に関するプログラムを盛り込むよう努めます。また、自動車部品セミナーでは、現状説明に重点を置いたため、現地における自動車産業の将来展望に関する内容を期待していた参加者には多少情報不足の内容となりました。今後、既進出企業も参加するセミナーでは、将来像についても講演プログラムに含める構成に配慮します。

[中期計画上の目標] 4段階中上位2つの割合が7割以上

事業名	実施日	場所	参加者数	役立ち度	役立ち度内訳
カンボジア投資セミナー	22年5月24日 22年5月26日	大阪 東京	306	98.6% (142)	53.5%
					45.1%
成長市場アジアにおけるビジネスチャンス・セミナー	22年5月26日	東京	216	93.8% (112)	51.8%
					42.0%
ブラジル投資・ビジネスミッションセミナー	22年8月2日	東京	55	97.7% (44)	56.8%
					40.9%
ガーナ投資フォーラム	22年9月29日	東京	105	97.0% (33)	39.4%
					57.6%
自動車部品セミナー	22年10月1日	東京	72	96.2% (52)	36.5%
					59.6%
投資セミナー～申請フィリピンへの招待～	22年10月6日	東京	285	96.5% (144)	45.8%
					50.7%
サービス産業海外進出支援セミナー	22年11月11日	東京	51	97.4% (39)	76.9%
					20.5%
日本ーモンゴルビジネス・フォーラム	22年11月16日	東京	141	92.3% (52)	40.4%
					51.9%
西部インドのビジネスチャンス・セミナー	22年11月26日	東京	93	97.3% (75)	56.0%
					41.3%

括弧内は有効回答数

### ③ 海外ビジネス・サポートセンターおよび中小企業支援センターの役立ち度

4カ国5カ所のセンターに計75社が入居し、役立ち度調査では4段階評価で上位2つの評価を得る割合が5センターで100%となりました。

[中期計画上の目標] 4段階中上位2つの割合が7割以上

設置場所	室数	入居者数※①	役立ち度※②	役立ち度内訳
バンコク	9室	35社	96.9% (28)	77.2%
				19.6%
マニラ	2室	6社	100% (4)	83.3%
				16.7%
ニューデリー	5室	16社	100% (11)	100%
				0%
ムンバイ	3室	6社	100% (4)	100%
				0%
ハノイ	3室	12社	100% (11)	70.8%
				29.2%

括弧内は有効回答数

※① 入居者数は期間中の入居企業の実数

※② 役立ち度調査は退去時のアンケートに基づくため、入居者数とは一致しない

### ④ 知的財産セミナーにおける役立ち度

22年度は61件のセミナーを開催し、合計で4,360名の参加がありました。役立ち度調査では4段階評価で上位2つの評価を得る割合が平均で96.3%となりました。

[中期計画上の目標] 4段階中上位2つの割合が7割以上

【代表的なセミナー】

事業名	実施日	場所	参加者数	役立ち度	役立ち度内訳
日中インターネットシンポジウム【午後	22年5月27日	東京	160名	95.8%	50.7%

の部】				(71)	45.1%
中小企業のための中国市場への販売戦略と知財保護セミナー	22年6月9日	大阪	92名	96.0% (50)	66.0% 30.0%
韓国知的財産保護セミナー	22年9月16日	東京	112名	100% (69)	56.5% 43.5%
海外販路開拓と知財対策セミナー	22年10月27日	北海道	30名	96.0% (25)	76.0% 20.0%
ベトナムにおける模倣品対策セミナー	22年12月10日	東京	145名	97.3% (75)	60.0% 37.3%
中国における消費者対応とPR対策セミナー	22年12月15日	東京	63名	100% (43)	74.4% 25.6%
中国における消費者対応とPR対策セミナー	22年12月15日	東京	63名	100% (43)	74.4% 25.6%
「インドネシアにおける模倣品対策」セミナー	23年2月17日	東京	111名	100% (70)	71.4% 28.6%
中国税関知財保護セミナー	23年3月10日	大阪	66名	98.1% (52)	69.2% 28.8%

括弧内は有効回答数

#### ⑤展示会における役立ち度

22年度は3件の調達展示会を開催し、合計で38社2団体が出展しました。役立ち度調査では4段階評価で上位2つの評価を得る割合が平均で94.4%となりました。22年度は3件の調達展示会を開催し、合計で38社2団体が出展しました。役立ち度調査では4段階評価で上位2つの評価を得る割合が平均で94.4%となりました。

なお、「2010日韓部品素材調達展示商談会」(ソウル)、「2010日系自動車部品販売調達展示会 at 広州」(JAPPE・広州)では役立ち度の最上位項目が4割を下回る結果となりましたが、これは出展企業の調達ニーズにより合致した現地企業の来場がそれほど多くなかったこと等によるものと考えられます。今後は出展者が希望する商談相手情報等のニーズをより詳細に把握することで、商談マッチングの精度を高めたいと考えます。

展示会名	概要		
		期間	22年9月29日～30日
2010日韓部品素材調達展示商談会 (ソウル)	規模	11社、12小間	
	商談件数	210件	
	役立ち度 ※右は内訳	100%	36.4% 63.6%
2010日系自動車部品販売調達展示会 at 広州 (JAPPE・広州)	期間	22年12月21日～12月23日	
	規模	10社・2団体、55小間	
	商談件数	1,829件	
	役立ち度 ※右は内訳	83.3%	33.3% 50.0%
インド部品調達展示会 (ニューデリー)	期間	23年2月10日～2月12日	
	規模	17社、28小間	
	商談件数	892件	
	役立ち度 ※右は内訳	100%	52.9% 47.1%

## 2. 具体的なアウトカムの実現例

### 【中期計画に明記されている取組目標例（定性的アウトカム事例）】

- ・我が国企業の海外における知的財産権の保護、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具体的なアウトカムの実現を図る。

### 〔ポイント〕

1. 進出日系企業が抱える問題点を集約し、現地政府等に対して事業環境改善に向けた働きかけを行ったほか、進出日系企業が直面した具体的なトラブル解決支援等に積極的に取り組みました。特に中小企業等にとって、未だ難しい経営の舵取りを求められている中国について、22年度に新たに国内の中国ビジネストップクラスの専門家をメンバーとする研究会を立ち上げ、同研究会の報告書として、中国ビジネス環境リスクとチャンスを的確に読み取るノウハウを解説した「転ばぬ先の杖」となる報告書を作成し、海外投資セミナー等を通じて一般にも広く情報提供を行いました。
2. 知的財産保護活動において、ジェトロが事務局を担う国際知的財産保護フォーラム（IIPPF）と日本政府は、22年8月17日～19日、第7回知的財産保護官民合同訪中代表団の北京への派遣に続き、11月28日～12月1日、実務レベルの官民合同代表団を北京に派遣し、中国政府機関に対し、行政罰の強化、商標の不正出願の取締り強化、輸出入業者の管理・監督強化等を要請しました。中国側からは「官民合同による建議を中国政府に対して行うことは日本独自の手法であり、評価するとともに、建議は真摯に受け止めたい」との発言がありました。
3. 三次・四次などの自動車部品メーカーを主な対象として、海外展開を含めた今後の事業戦略策定の一助とするべく、54社・団体70名から成る中小自動車部品企業ミッションを中国の広州・武漢へ派遣しました。また、アジアや新興国市場の成長を取り込み、発展につなげていくことが重要であることを踏まえ、初めてサービス産業分野に特化したミッションを香港特別行政区ならびに広東省深圳市と広州市に派遣しました。
5. インド4都市（ニューデリー、バンガロール、ムンバイ、チェンナイ）で、日本ブランドの低価格の消費者向け製品の現地消費者ニーズの把握を目的としたアンテナショップ的事業を実施しました。今回の試験販売を通じて、日本製品に対するインド人消費者の評価は高いこと、ASEAN各国で製造された日本ブランド製品をインドに輸入した場合、インド人消費者にとって手の届く範囲の値段設定が実現可能であることが分かりました。

### （1）進出日系企業の事業環境改善、トラブル解決への貢献

進出日系企業のビジネス円滑化を支援するため、現地大使館や日本商工会等とも連携しながら、在外企業が抱える現地法制度等に起因する問題を汲み上げ、現地政府や所管団体等へ問題改善に向けた提言や働きかけを行いました。また、海外アドバイザーや世界各地でリテインしている法律事務所や会計事務所等の活用により、海外進出や現地での企業経営上の問題・トラブル等、貿易投資に関する相談に対応しました。

#### 【成功事例①】マレーシアの電力供給トラブル改善への貢献<クアラルンプール・センター>

マレーシアにおける電力供給は使用量の増加に供給が追いつかず、瞬低（瞬間電圧降下）を含めた停電が多いため、損害を被っている進出日系企業から多数の改善要望が寄せられていました。クアラルンプール・センターは、18年の日本・マレーシア経済連携協定（EPA）発効以来、外務省およびマレーシア日本商工会等とともに、ビジネス環境整備小委員会での改善要望項目として、政府間協議を重ね、その結果、マレーシア電力国営企業（TNB）が多額の予算を投入して改善活動を行い、停電や瞬低等を大幅に減少させることに成功しました。

また、前述の小委員会の電力担当であるクアラルンプール・センターが中心となって、TNB 幹部やマレーシア経済開発公社の担当者と各地域を巡回し、改善活動に取り組んだ結果、電力の安定供給につながり、各地域の日系企業の生産活動が改善されました。

#### 【成功事例②】 フィリピンからの円満撤退をサポート<マニラ・センター>

フィリピンで電子部品を製造してきた日系 A 社は、リーマン・ショックを契機に業績が低迷していた現地法人の清算を決定しました。マニラ・センターは、同社の円満撤退に関する相談に 1 年半以上にわたり対応してきました。主な相談内容は、①従業員の解雇手順、②工場敷地・建屋の売却処分、③現法清算に伴う駐在員事務所の開設方法で、アドバイザーは、過去の事例やマニュアルを利用しながら慎重に対処し、円満な撤退まで導きました。A 社が特に不安を抱いていた労務（解雇）関連では、大きな問題が発生することもなく、22 年 5 月には工場敷地の処分が完了し、「ジェトロのおかげでスムーズに撤退業務を進めることができました」とのコメントがありました。

#### 【成功事例③】 JTEPA を利用したタイへの食品輸出サポート<バンコク・センター>

自社プライベート・ブランド（PB）食品のタイへの輸出に日タイ経済連携協定（JTEPA）を適用できないか検討していた流通小売業 B 社より、バンコク・センターが相談を受けました。

アドバイザーは B 社の JTEPA 担当者とともに、特定原産地証明書の指定発給機関である日本商工会議所を訪問し、Form JTEPA の発給に関する支援を要請しました。その結果、21 品目の PB 食品で原産地証明判定が承認され、うち 6 品目は原産地証明書発行に至りました。B 社は、JTEPA 適用を今後 300 品目程度まで増やすとともに、同社グループとして他の EPA 締結国にも適用を広げる計画で、関税引き下げによるコスト削減を目指すとしています。

#### 【成功事例④】 FTA を活用した輸送によるコスト削減へのアドバイス<広州事務所>

商社 C 社は合成樹脂 PS（ポリスチレン）をシンガポールから輸入するにあたり、ASEAN・中国自由貿易協定（ACFTA）を活用することで協定税率 0% を適用できるという情報を得ましたが、詳細情報や利用方法が不明でした。相談を受けた広州事務所のアドバイザーは、関税率 0% は中国 - シンガポールの二国間 FTA 協定税率であることを説明し、シンガポール・センターを通じて原産地証明に必要なフォームを入手し、同社へ提供しました。その結果、同社は原産地証明書を取得することができ、「無事に検査をパスし、カーゴリリース（商品引渡し）されました」とのコメントがありました。

#### 【成功事例⑤】 査証・労働許可手続きの改善に向けた取組に合意<ダッカ事務所>

21 年 10 月に開催した官民経済対話で日本側が提言したバングラデシュ投資環境改善要請の個別項目に関して、ダッカ事務所はダッカ日本商工会および日本バングラデシュ商工会議所の事務局として、担当省庁との協議を継続的に実施しています。同協議で申入れを行った査証・労働許可手続きに関して、22 年 8 月 25 日の歳入庁と投資庁との協議で、査証・労働許可取得ガイドを投資庁が早急に作成すること、特に時間がかかっている内務省、公安、警察の手続きにつき、効率化、連携を進め、手続き期間を短縮することで合意しました。また、一部のバングラデシュ官報が現地語でしか発行されない件についても対応が検討されることとなりました。

## （2）我が国企業の海外の適切な知的財産権保護の実現に向けた貢献

### ① 商標等の抜け駆け出願・登録問題での具体的支援

#### I. 「讃岐うどん」

「讃岐うどん」商標に関する紛争解決のため、北京センターが中国商標局に働きかけ、22年6月11日に香川県副知事が中国商標局を訪問、続いて6月17日には中国商標局審査官が香川県庁を訪問し、「讃岐うどん」商標に関する意見交換を行いました。今回の意見交換を受け、問題解決に向け前向きに捉えるなど中国当局の姿勢が積極的になりました。

#### II. 二輪車メーカーのブランド

日本の二輪車メーカー F 社のブランドに類似した商標が第三者によって中国で出願されていることを受け、同社は異議申立制度で、第三者の登録阻止を準備しています。異議申立にあたり、同社の中国でのブランド最先使用日を示すことが必要となり、その期日は昭和50年11月にジェトロが主催し北京で開催した「日本工業・技術展覧会」の出展であったことが判明しました。F 社の依頼を受け、ジェトロは同社に対し、同展覧会の出展証明を発行し、同社の商標権保護への個別支援を行いました。

### Ⅲ. タイヤメーカーのブランド

北京センターでは、22年12月27日にタイヤ製造業G社の商標が冒認出願されている事案について、国家工商行政管理総局商標評審委員会に対して加速審理を要請する書簡を発出し、被害企業への個別案件支援を行いました。

#### ② IPG活動を通じた個別企業・業界での成果事例

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)活動を通じて、知的財産権侵害を排除する、また模倣品取締りによる日本製品のビジネス機会損失を防ぐなど、個別企業や各業界が抱える問題を解決しました。

##### 【成功事例①】 当局への情報提供により、模倣品摘発で具体的な成果<広州事務所>

22年4月13日に広州市工商局商標管理处から広州事務所に「文具、時計、自動車部品、服装、玩具を対象に模倣品摘発の特別行動を予定しているため日本企業に対し、情報提供と真贋判定担当者の派遣を依頼してほしい」との要請がありました。自動車・自動車部品をはじめとする関係業界から情報収集し、22年4月19日に当局へ提供したところ、4月20日、21日の2日間、電卓、自動車部品、体育用品、時計分野において摘発活動が実施されました。広州事務所が日本企業と当局との連絡調整を行い、その結果が摘発活動につながった事例と言えます。

##### 【成功事例②】 当局へ働きかけ、著作権侵害対策をサポート<広州事務所>

21年8月にインクジェット印刷機を開発しているI社から、在深圳企業による著作権侵害について相談を受けました。同月、広州事務所から深圳市当局にレターを発行し、鑑定手続きの迅速な実行を要請したところ、12月に鑑定結果が得られました。続いてI社から22年4月に、当局から行政処罰決定書がまだ入手できないとの相談を再度受けました。広州事務所から当局に行政処罰決定書の早期発行を要請した結果、6月に決定書が発行されました。

##### 【成功事例③】 無許諾商標使用看板が撤去される<上海センター>

22年12月に自動車・自動車部品WGが、南京市交渉行政管理局向けに南京汽配城内の無許諾商標使用看板の撤去を要請しました。結果として無許諾看板が全て撤去されました。また23年1月6日には同WGで、江蘇省常州市にて同市の質量技術監督局と6件の再犯業者への検査活動を行い、1,000個近くの模倣品を押収しました。

##### 【成功事例④】 当局へのサポートが、再犯者摘発につながる<上海センター>

事務機消耗品WGが22年度実施している再犯業者への摘発重罰化に関し、3月に長沙市工商行政管理局が長沙邁世科技發展公司に対し、また温州市工商行政管理局が温州市人和弁設備有限公司に対して、行政摘発を行いました。上海センターが日本企業と当局との連絡調整を行い、その結果が摘発活動につながった事例と言えます。

#### ③ 中国政府との連携による知的財産権保護の推進

##### I. ミッション派遣による協力と要請

ジェットロが事務局を担う国際知的財産保護フォーラム(IIPPF)と日本政府は、22年8月17日～19日、第7回知的財産保護官民合同訪中代表団を北京に派遣しました。官民合同の訪中代表団の派遣は、中国政府機関高官への効果的な提案の取組として、日本企業の知財保護に貢献しています。

IIPPFの座長を務める日産自動車株式会社の志賀俊之・最高執行責任者を団長に、近藤洋介・経済産業大臣政務官の参加のもと、中国政府機関5機関(商務部、国家工商行政管理総局、国家知識産権局、国家版權局、最高人民法院)に対して、模倣業者の再犯行為の重罰化、商標の不正出願の取締り強化、インターネット上での知財侵害対策等について要請し、中国側から前向きな回答を得るとともに、日中が共同で取組む9つの協力事業について合意しました。商務部からは、「本訪中団は、他の国・地域にはないユニークな取組である」と同国における日本の知的財産保護活動を評価する発言がありました。



また、11月28日から12月1日に実務レベルの官民合同訪中代表団を北京に派遣し、中国政府機関6機関（最高人民法院、国家工商行政管理総局、国家質量監督檢驗檢疫総局、海関総署、農業部、国家林業局）を訪問しました。IIPPFが提出する建議事項につき、深堀の意見交換を行い、行政罰の強化、巧妙化する手口への対策強化、輸出入業者の管理・監督強化等を要請しました。中国側からは「官民合同による建議を中国政府に対して行うことは日本独自の手法であり評価するとともに、建議は真摯に受け止めたい」との意見が出ました。

## II. 中国政府と連携したセミナー等の開催

模倣品摘発においては、中国政府の行政摘発強化や法的運用の更なる促進が必要なため、中国政府と連携し知財セミナーを開催しています。22年度における代表的な事例は以下のとおりです。

- ・ 北京IPG設立10周年を記念して、IPG活動発表会および有識者によるシンポジウムを22年7月27日に開催したところ、中国政府機関幹部を含む約200名が参加しました。とりわけ知財に関連する中国各政府機関より多数参加した点は、多くの日系企業より「IPG活動の中国におけるプレゼンス向上に大きく貢献した」とのコメントがありました。
- ・ 22年9月20日と21日の両日、北京センターの呼びかけで、欧米各国政府機関総勢約70名が参加し、「日米欧中の悪意商標冒認出願セミナー」を開催しました。4極が連携して商標出願の新たな課題につき発表および意見交換するのは初の試みで、抜け駆け出願を阻止することが各国共通の課題であるという認識が共有された点は成果であり、今後商標分野における4極協調に繋がり得る事業となりました。
- ・ 22年12月21日から広州市で開催された「広州モーターショー」内で、実際の自動車部品の模倣品を展示して来場者に注意喚起するための消費者啓発活動を実施しました。現地紙の「中国知識産権報」をはじめ、マスコミにもこの活動は大きく取り上げられ、参加した日本自動車工業会知的財産委員会から同事業実施に対してジェトロの「多大なる支援に感謝し、中国での啓蒙活動について引き続き協力頂きたい」とのコメントがありました。

### 【成功事例①】 税関職員への真贋判定セミナーにより、模倣品摘発で成果<香港センター>

香港センターでは22年11月25日、12社の日系企業関係者を講師とし、香港税関の職員90名を対象に真贋判定セミナーを実施しました。参加した日系企業J社からは、セミナー実施により、12月10日と20日に同社ブランドを模倣したインクカートリッジが香港税関により相次ぎ摘発されたとの報告があり、摘発点数は計3,400点、金額では推計で計5万ドルに上りました。税関職員を対象としたセミナーの結果が摘発活動につながった事例です。

## ④タイ・バンコク騒乱時における日系企業サポート

タイ・バンコクにおける反政府派デモにより、日本からの出願代理を行う現地法律事務所が休業するなどの影響が出たため、バンコクセンターでは商務省知的財産権局（DIP）に対し、今回の騒乱への対応の照会や救済策の検討を要請しました。

その後、救済策の告示がDIPから発出されたことを受け、仮和訳を作成し、特許庁をはじめとした日本国内の関係機関等へ連絡するとともに、ホームページ等で広く周知したところ、日本企業からも大きな反響がありました。また、告示の発出から救済の申請期限まで期間が短いこともあり、さらなる問題が発生した場合には、バンコクセンターを窓口として、DIPと調整することとし、日系企業のサポート体制を構築しました。

## ⑤ マレーシア意匠法改正案への意見書提出

マレーシア知的財産庁 (MyIPO) は、現地日系企業の関係者から寄せられた意見を参考にしつつ意匠法改正案を策定し、22年7月27日に、最終となる3回目のダイアログを開催しました。マレーシアには電気電子産業をはじめ多数の日系製造業企業が集積しており、工業製品の生産販売活動を行う上で意匠法の改正は日系企業にとっても重要な意味を持つため、クアラルンプール・センターは在マレーシア日本大使館とともにダイアログに参加しました。そこで得た意匠法改正案に関する情報をもとに問題点を検討・整理し、マレーシア IPG (事務局はクアラルンプール・センター) と日本知的財産協会 (JIPA) の連名で日系企業の意見として MyIPO へ提出しました。なお意匠法改正は22年11月の国会審議が予定されています。

## ⑥ 東日本大震災による震災被災日本出願人の各国特許庁への救済要請対応

ニューヨーク、デュッセルドルフ、バンコク、北京、ソウルの各知的財産権部では、特許庁と連携して、各国特許庁に対して、東日本大震災にて被災した日本の出願人等に対する救済処置を要請しました。また、各国にて発出された救済措置を翻訳し、ウェブサイトやメーリングリスト等を通じて、日本企業に情報提供しました。

### 【成功事例①】韓国での真贋判定セミナーで日系企業への参加枠開放を実現<ソウル・センター>

韓国では、税関での真贋判定セミナーは、税関職員の「研修」の一部として実施されており、この研修の実施業務を傘下団体である貿易関連知識財産権保護協会 (TIPA) に委託していますが、TIPAが会員制の組織であるために、実質的にTIPA会員企業に限り参加が認められていました。ソウル・センターでは、TIPAに対し日系企業への研修参加枠開放を継続して要請し、交渉を重ねた結果、12月の研修 (セミナー) 時には、日本企業の参加枠 (6社実施) を確保することができ、日系企業から謝意が示されました。

## (3) 日本企業・在外日系企業の新興国市場等への海外展開を強力にサポート

東アジア、新興国等の投資環境に関する情報ニーズに対応するため、ミッション派遣、投資セミナー開催、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、進出検討中の日本企業を支援しました。また、在外日系企業による新興国を中心とした新規市場開拓をサポートするため、現地でのセミナーやミッション派遣、商談会などを開催しました。

### ① 日本企業の海外進出を支援

#### I. 個別相談による支援

### 【成功事例①】大手鉄鋼メーカーのインド進出を支援<ニューデリー・センター>

大手鉄鋼メーカーK社は22年10月19日、インドで自動車用鋼管事業を展開するため、ラジャスタン州に製造・販売体制を構築することを発表しました。同社は事前の調査段階からニューデリー・センターに、外資規制など多岐にわたる相談をしており、同センターのアドバイザーを中心に対応してきたところ、同社は日本企業向けの工業用地があるニムラナ工業団地内に工場を建設することを決定しました。ニューデリー・センターは、インド進出を決定あるいは検討中の日系企業が、より有利に工業用地を取得できるよう、同工業団地の活用促進・同州への投資促進に係る覚書をラジャスタン産業開発・投資公社 (RIICO) と締結しており、拡大するインド市場での需要を獲得しようとする日本企業のニーズに着実に応え、進出を支援した事例と言えます。

### 【成功事例②】インド市場開拓のための試験販売をサポート<ムンバイ事務所>

文房具等の製造・販売を手がけるL社より、インドでの国内販売・ノート工場建設を目指し同国進出の妥当性を見極めたいとムンバイ事務所へ相談がありました。同社は、ムンバイ事務所アドバイザーより、約一年間にわたり得たインド市場特有のマーケット情報、法律・税制面での調査結果を総合的に判断し、22年5月末からインド主要都市にてノートの試験販売を開始しました。同社のノート販売価格は他社製の2倍するものの、品質面を考慮して購入する消費者層があることがわかり、同社は試験販売の都市を拡大し、今後のインド市場戦略の方向性を固めます。

## II. ミャンマー・カンボジア投資・ビジネスミッション

新たな有望投資先として注目され、日本企業からの情報ニーズは高いものの、中小企業には情報入手が困難であるミャンマーおよびカンボジアに対し、横浜貿易情報センターが主体となり、中小企業を中心とするミッションを派遣しました。現地では靴や亜鉛鋼板等の工場視察に加え、港湾等のインフラ整備状況や現地企業との交流の機会をアレンジし、今後のビジネス展開に資する情報を提供しました。参加者からは「農作物や海産物の加工事業は、日本と Win-Win のビジネスができ、中小企業としてもビジネスの可能性がかなりあると感じた」、「ジェットロならではのネットワークを活かして幅広い業種の現状を視察できることは、ビジネス構築に向け有用な手段であるため、今後ともぜひ活用したい」などのコメントが寄せられました。

●期間：平成 22 年 6 月 5 日～12 日（8 日間）

●派遣先：プノンペン・シヌークビル（カンボジア）、ヤンゴン・マンダレー（ミャンマー）

●参加者：11 社・団体／13 名（団長を含む）

●成果：役立ち度調査結果（4 段階中最上位項目）：100%

## III. ブラジル投資・ビジネスミッション

22 年 9 月 13 日～17 日、自動車部品製造業や流通業、物流業など、日本国内から 23 社 30 名、在米日系企業などから 15 社 16 名の計 46 名の参加のもと、ブラジルへ投資・ビジネスミッションを派遣しました。参加者の関心別に、自動車、消費財、電気・電子や物流を中心としたその他の 3 グループに分かれて活動しました。自動車コースは、トヨタ、ブリヂストン、デンソーをはじめとする進出日系企業や地場企業、さらに自動車産業の集積の見られるクリチバなどを訪問し、ブラジル自動車産業の現状を視察しました。参加者からは「進出日系企業など関心先を訪問することで、ブラジル市場の長所・短所を把握できた」、「税制・労務などブラジルの特殊事情が理解できた」など、国内では情報入手が難しい現地情報を得られたことに対してコメントが寄せられました。

●派遣期間：平成 22 年 9 月 13 日～17 日（5 日間）

●派遣先：サンパウロ、クリチバ、サルバドール、マナウス（ブラジル）

●対象分野：自動車、消費財、その他（電気・電子、物流）

●参加者：38 社・団体／46 名（団長含む）

●成果：役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 項目合計）：100%

## IV. 中小自動車部品企業ミッション

我が国自動車メーカーの製造拠点の海外シフトが加速する中、三次・四次などの中小自動車部品メーカーを主な対象として、海外展開を含めた今後の事業戦略策定の一助とするべく、生産・販売台数が世界最大と成った中国へ自動車部品企業ミッションを派遣しました。ミッション視察先企業の広汽豊田汽車有限公司では、現地調達率や従業員の離職率などに関し、活発な質疑応答が行われました。参加者からは、「日本の部品産業育成、日本の中小企業の進出に強い期待があることがよくわかった」、「マスコミを通じて中国を理解したつもりでいたが、実際に中国に来て現地企業の話聞き、そのギャップに驚いた。対中国ビジネスの見直しを急ぎたい」など、本ミッション参加を通じて生の現地情報を収集できたことに対するコメントがありました。

- 派遣期間：平成 22 年 12 月 20 日～23 日（4 日間）
- 派遣先：中国（広州・武漢）
- 対象分野：自動車部品
- 参加者：54 社・団体 70 人（団長含む）
- 成果：役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 項目合計）：100%

#### V. サービス産業海外進出支援ミッション（香港・深圳・広州）

近年、日本の国内市場は少子高齢化に伴う人口減少や消費者の節約志向などにより規模が縮小しつつあるため、「内需型」といわれている日本のサービス産業においては、今後、アジアやその他新興国市場の成長を取り込み、発展につなげていくことが重要です。こうした状況およびグローバル・マーケティング課の各種調査結果等を踏まえ、香港特別行政区ならびに広東省深圳市と広州市に外食、小売・流通業を中心としたミッションを派遣しました。参加者からは「これまでは上海、台北が中心であったが、香港という成熟した市場、また深圳、広州という今後さらに伸びるであろう市場も考慮してビジネスを進めていきたい」、「短期間に効率よく、関心ある施設に訪問できた。また、人脈のネットワークもでき、たいへん満足している」などのコメントがありました。

- 期間：平成 23 年 2 月 28 日（月）～3 月 3 日（木）（4 日間）
- 派遣先：香港・深圳・広州
- 参加者：21 社・団体（25 人）
- 成果：役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 項目合計）：100%

アンケート結果：

「中国への直接投資を 2 年以内に検討したい」6 社

「中国への直接投資を中長期的には検討したい」4 社

#### VI. 過去に実施したミッション参加企業が海外進出を実現

参加企業へのインタビュー調査・個別情報提供等を通じて、企業の海外進出をフォローアップしています。

##### **【成功事例①】ミッション活用で迅速な韓国進出を実現(韓国ビジネスミッション)〈ソウル・センター〉**

バルブメーカーのM社は、22年5月、韓国・ソウル近郊の富川テクノパーク内に現地法人を設立し、6月に本格稼働しました。同社は現地代理店を通じて韓国で20年近くビジネスをしてきましたが、近年成長著しい韓国の顧客への対応のため、検査や組み立ての拠点をもちたいと考え、21年4月のジェトロ主催の「韓国ビジネスミッション」に参加しました。同社からは自力で情報収集し進出した中国拠点と比較し、「中国進出では必要な情報が集まらず、法人設立までに2年もの時間と労力を費やしたが、ミッション参加等により効率的に情報収集できたことは、迅速な韓国への進出実現の要因の一つである」とのコメントがあり、5月に行われた同社の開所式では、進出にあたっての協力機関として紹介を受けました。

#### VII. 2010日韓部品素材調達展示商談会（ソウル）

本見本市は、部品・素材分野における日韓の産業間交流を図るという日韓両国首脳合意に基づき、経済産業省、韓国知識経済部、韓国貿易協会と共催しているもので、第 2 回目となる今回は、韓国での現地調達の拡大や部品・素材の調達コスト削減を目指す日系企業 11 社が参加しました。ジェトロは、出品者が希望する調達アイテムを事前に聴取し、韓国貿易協会と連携して、韓国企業との商談をアレンジしました。その結果、会期中の商談 210 件（うち継続商談は 111 件）、成約 23 件・約 8,000 万円（見込含）となり、円高のメリットを活かした韓国からの調達を目的とした商談が活発に行われました。出展企業からは「取引を見込める会社があった。今回は想定していなかった品目で取引できそうな会社があった」、「面談し

た企業の半分以上で見積もり・引き合いができそう」など、今後の韓国からの部品調達可能性に手応えを感じたとする声が数多く寄せられました。

- 期間：平成22年9月29日～30日（2日間）
- 開催地：韓国・ソウル
- 参加(出展)企業数：11社
- 主な出展物：電気電子部品、プラント部品、自動車部品、一般機械部品
- 成果：役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%  
商談件数：210件  
成約件数（見込含）：23件

#### Ⅷ. 2010日系自動車部品販売調達展示会 at 広州（JAPPE・広州）

2年連続で生産・販売面で世界最大の自動車マーケットとなった中国において、日系部品メーカーの販路拡大・部材調達に対するニーズはさらに高まっています。こうした中、ジェトロは広州市において、広州モーターショウのフェアインフェアとして「2010日系自動車部品販売調達展示会（JAPPE2010）」を、17年の開催以来過去最大級となる283社・400小間の規模で主催しました。このうち、調達エリアには10社2団体が出展（55小間）しました。広州事務所を通じて、現地ビジネス誌等への広告掲載を行うなど、来場者誘致のための広報活動を精力的に行ったところ、新規サプライヤーとの商談が多く行われ、会期中の商談件数・成約件数はともに前年度実績を上回りました。

- 期間：平成22年12月21日～12月23日（3日間）
- 開催地：中国・広州
- 参加(出展)企業数：10社・2団体（調達部門）
- 主な出展物：自動車関連部品およびサービス
- 成果（調達部門）：役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：83.3%  
商談件数：1,829件  
成約件数（見込含）：277件

#### 【成功事例①】405名（216社）のコンタクト先を入手し、サプライヤー発掘に期待

出品者を対象に行なったアンケートによると、調達エリアに出展した全企業が「新規サプライヤー発掘のための情報収集」を出展目的の一つとして掲げていました。

継続出展のM社（自動車駆動部品メーカー、中国上海市）は、会期中に入手したコンタクト先は405名（216社）を数え、出展の手応えを口にしました。同社は「今後、コンタクトを取り、この中から1社でも多く量産品取引に結び付けられるよう取組んでいく。これからも新興国での調達展示会には参加していきたい」と、今後の海外展開に向けた意気込みを語っています。

#### Ⅸ. インド部品調達展示会（ニューデリー）

日本企業の生産拠点が増加するインドでの現地調達率向上を支援するため、インド最大規模の産業機械見本市「International Engineering and Technology Fair (IETF) 2011」にフェアインフェア形式で参加し、ニューデリーで初めて調達見本市を開催しました。現地への進出が増えている自動車部品、電気部品を主な参加対象分野とし、インド国内の他、インド-ASEAN間の経済連携協定を活用した域内調達を目指す在泰の日系企業からの参加もありました。

調達候補となるインド企業の見本市への来場と、確度の高い商談を実現するために、参加企業の調達内容をインド自動車部品工業会および電子部品工業会を通じ両団体の会員企業に開催を周知したほか、ニューデリー・センターがインド企業600社に対して電話での来場勧誘および事前の商談の設定（320件）を行いました。この結果、参加者からは「求めている内容に合致す

る調達先に多く出会えた」、「自社の情報ソースではキャッチ出来ない仕入先とのコンタクトが実現できた」、「大変良い展示会であり、次回も是非開催して欲しい」との声が寄せられ、現地での調達先確保が喫緊の課題となっている参加者から、見本市参加への手応えと継続開催への要望が多数寄せられました。

●期間：平成 23 年 2 月 10 日～2 月 12 日（3 日間）

●開催地：インド・ニューデリー

●参加(出展)企業数：17 社

●主な出展物：自動車部品、電気部品

●成果：商談件数：892 件

成約件数（見込含）：68 件

役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 つの評価を得た割合）：100%

#### 【成功事例①】会期中に調達先を確保

農業用機械を現地で生産している A 社は、会期中に 40 件の商談を行い、うち 3 社との間で機械部品（歯車・ホース；2,200 万円相当）の調達を決定しました。同社の担当者からは「予想以上の結果に驚いている」と展示会参加に満足している旨のコメントが寄せられました。

## ②在外日系企業の海外展開をサポート

### I. モロッコビジネス環境視察ミッション

マグレブの新興国モロッコでは、安定した国内情勢や 12 年 3 月の EU との FTA 締結による関税減免の進行等を背景に、欧州市場への製造拠点として欧米系企業の進出が活発になっています。また、モロッコ政府も外国企業による投資誘致に積極的に取り組んでおり、欧州に近いという利点を活かして、タンジェ地中海港を代表とする大型の保税・製造・物流ハブ拠点の整備を進めています。このような状況を受け、在欧日系企業関係者から成るミッションをモロッコに派遣し、現地政府関係者や進出日系・欧米系企業による情報提供、タンジェ地中海港の視察などをアレンジしました。参加者からは「高コスト構造の欧州大陸の次の投資・生産地としての北アフリカ（地中海南岸）の重要性と有用性を認識することができた」、「モロッコ投資関係・港湾関係機関のトップ自らによる説明、現地進出企業から生でしか聞けない苦労話や労務・賃金に関する貴重な話を聞くことができた」等のコメントがありました。

●期間：平成 22 年 6 月 30 日～7 月 3 日（4 日間）

●開催地：ラバト・タンジェ・カサブランカ（モロッコ）

●参加者：32 名

●成果：役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 項目合計）：100%

### II. 湖南省長沙、衡陽、湖北省武漢 投資環境視察ミッション

広東省ではワーカー不足や賃金引き上げ等、事業環境が大きく変化しており、進出日系企業からは、中部地区への工場移転などに関する問い合わせが多く寄せられています。そこで湖南省衡陽市、長沙市、湖北省武漢市の投資環境を視察し、現地政府部門や企業を訪問する機会を華南地区の日系企業に提供しました。参加者からは「中部地区の発展状況や住民の購買力について認識を新にすることができた」、「衡陽、長沙、武漢での各種インフラ状況の初期調査の材料を得ることができた」、「日系サプライチェーンが内陸部でも構築されるなら、中小企業にとっても、湖南省進出の可能性は充分考えられると感じました」などのコメントがありました。

- 期間：平成 22 年 7 月 19 日～7 月 22 日（4 日間）
- 開催地：中国・湖南省長沙、衡陽、湖北省武漢
- 参加者：17 名
- 成果：役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 項目合計）：100%

### III. サウジアラビア水ビジネスミッション

在ドバイ日系企業（200 社以上）の情報ニーズが高いものの、情報が入手しづらいサウジアラビア市場において、水ビジネス分野に特化したミッションを組成し、関係省庁や公社、関連企業を訪問しました。参加者からは「サウジの水需要・供給の現状が理解できたほか、政府がどのような体制で整備を進めようとしているのかも分かった」、「効率よく、しかもメインプレイヤー、キーパーソンに会うことができ、接点を持てたことは大変貴重な機会だった」などのコメントがありました。

- 期間：平成 22 年 10 月 31 日～11 月 3 日（4 日間）
- 開催地：サウジアラビア・リヤド、ジェッダ
- 参加者：10 名
- 成果：役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 項目合計）：100%

### IV. インド 4 都市における日本ブランド FMCG 試験販売および消費者モニタリング調査

今後の消費市場拡大が期待されながらも、日本企業にとっては参入が難しいと言われているインド市場において、日本ブランドの FMCG(Fast Moving Consumer Goods：低価格の消費者向け製品、今回は加工食品も含む)の現地消費者ニーズの把握を目的としたアンテナショップ的事業を 4 都市で実施しました。今回の試験販売を通じて、日本製品に対するインド人消費者の評価は高く、インド製品に比べてある程度高価格であっても、購入意欲を低めることはないこと、また、ASEAN 各国で製造された日本ブランド製品をインドに輸入した場合、インド人消費者にとって手の届く範囲の値段設定が実現可能であることが分かりました。

試験販売に参加した企業は「本格的なマーケティングを開始するため、23 年 5 月に駐在員事務所を設立予定」、「これまで取引実績のなかったインド企業との取引を開始した」、「インドへの輸出を決定し、現在、輸入代理店を探している」と本事業を契機にインドでのビジネス拡大という成果がありました。

- 期間：平成 22 年 11 月 26 日～12 月 31 日
- 開催地：インド・ニューデリー、ムンバイ、バンガロール、チェンナイ
- 試験販売参加企業：11 社
- 成果：役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 項目合計）：100%

### V. 武漢日本食品フェア

上海センターは湖北省からの協力要請を受け、「2011 中国湖北－日本交流協力親睦会及び武漢東湖桜祭り」（湖北省主催）に合わせた自動車や食品分野等のミッション派遣、および「武漢日本食品フェア」の開催を予定していました。その後、23 年 3 月 11 日に発生した東日本大震災の影響で湖北省主催の同イベントが中止となり、それに伴いミッション派遣も中止となりました。ただ、武漢にある非日系ローカルスーパーにおいて日本食品フェアは予定どおり開催され、試飲・試食を通じた商品 PR を行った結果、6 日間のフェア期間中に売上総額 62,836.80 元、販売商品総数は 7,155 個を記録しました。出展商品はまだ内陸部で販売されて

いないものも多く、日本食品の認知度向上につながりました。フェア参加企業からは「武漢で販売を開始し1年以上経つが、今回のフェアを通じて地元チェーンとの関係をさらに深めることができた」、「販売進出エリアとして、武漢を重点地区に決定した」といったコメントがありました。

- 期間：平成23年3月22日～25日
- 開催地：中国・武漢
- 参加企業数：10社
- 主な販売物：飲料、菓子、即席麺、調味料など
- 成果：役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%

### 3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組

#### (1) 事業参加者の「活用事例集」作成による新規顧客開拓への取組

##### 【課題】

21年度に海外ビジネス・サポートセンター（BSC）利用企業や海外投資ミッション参加企業を対象として実施したフォローアップ調査で得られた情報が十分に活用できていない面がありました。

##### 【対応】

BSC 利用後やミッション参加後に海外進出を果たした企業のケースを「活用事例集」としてとりまとめ、冊子を作成し、セミナーの場や貿易情報センター等を通じて広く配布するとともに、ホームページにも掲載しました。今後の事業広報に活用し、新規顧客の開拓につなげることを目指します。

#### (2) BSC/SSC入居申請企業への事前面談による個別支援強化に向けた取組

##### 【課題】

従来、BSC/SSC 入居希望企業に対し、入居審査の一部として担当者が電話ヒアリングを実施していました。ただ、電話ヒアリングのみでは、企業の事業計画やニーズ把握が不足しがちで、入居企業について海外事務所と詳細情報を共有することができませんでした。

##### 【対応】

入居希望企業との接触を入居審査としてのみではなく、事業計画やニーズの把握、ジェトロのサービスを活用していただく PR の機会と考え方を切り替えました。

企業のご都合を聞きながら、本部での面談や出張訪問を積極的に実施することにより、海外展開を検討される背景や目的、今後の事業計画、ジェトロへの要望事項等をより丁寧かつ正確に把握できるようになりました。この情報を、海外事務所所長、担当者、アドバイザーと共有することで、より円滑に個別支援を開始することができるとともに、ジェトロの支援に関する信頼感が向上しました。また、面談等を通じてサービスを PR した結果、新たに3社がジェトロ・メンバーズに加入いただきました。

#### (3) 意図せざる技術流出に対する取組（知的財産権保護の取組）

##### 【課題】

日本企業の海外事業展開等は、技術や生産ノウハウ等の諸外国への移転を必然的に伴うものですが、「意図せざる技術流出」も多く発生しています。

##### 【対応】

ジェトロでは中国および国内における日系/日本企業向けセミナーの中で技術流出防止対策を取り上げるとともに、知的財産権ライセンスマニュアルを整備しつつあるところですが、22年11月10日にジェトロ知財アドバイザーと営業秘密に関する意見交換会を行ったのに続き、12月24日に経済産業省知的財産政策室長を招いて第1回技術流出勉強会を開催し、23年2月25日には2回目の勉強会を開催しました。わが国中小企業を意識して、国内におけるセミナー開催をはじめ、ジェトロがさらに貢献できる分野を深堀りしていきます。



## (ハ) 国際的企業連携支援

### 1. 定量的指標の達成状況

【中期計画に明記されている取組目標（定量的アウトカム指標）】

- ・年平均 3,500 件以上の商談を提供する。
- ・国際的企業連携支援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 7 割以上とする。

【22 年度計画に明記されている数値目標】

年間で合計 12,900 件の商談を提供する。

〔ポイント〕

1. 商談件数については目標を大きく上回る件数（16,228 件）を達成しました。前年度に引き続き環境・エネルギー分野における商談が活発です。
2. 役立ち度調査における上位 2 項目の割合については、全体の平均で 97.0%となり目標を大きく達成しました。役立ち度に対するサービス利用者の主な評価理由は以下の通りです。
  - ・展示・商談会では、日本パビリオンやジェトロブースという枠組みを生かした出展支援を行った結果、「“日本”として注目を集めた」、「期待していた商談相手が多数来場した」等、ブースの集客力や信用度の向上につながったとのコメントが多く寄せられました。また、「単独出展が難しい中小企業にとってジェトロ展示会への参加は安心であり、諸手続きの手間が省けて商談に集中できる」等の声も複数ありました。
  - ・ミッション派遣における商談アレンジでは、現地事務所ならではのアレンジが成果に結びつき、「実ビジネスに直結する良い機会となった」、「普段単独ではなかなか会えない現地会社の幹部と会談できた」等の意見が寄せられました。
  - ・現地のインフラ・プロジェクト推進機関等から講師を招いて実施したインフラ・プロジェクト紹介セミナーの参加者からは、「現地政府の高速道路整備に対する考え方が良くわかった。特に投資優先順位が明確になったことは今後の業務に役立つ」等のコメントを得ました。またセミナーに併催するビジネスマッチングに対しては「新興国の経済成長を牽引する有力企業の日本招致により、ビジネスの糸口をつかむことができた」等の声が聞かれました。
  - ・地域間交流支援（RIT）事業においては、国内実施主体から「ジェトロの情報やノウハウ、マンパワーが非常に役立った」、「ジェトロ事業であることで交流先の行政機関や企業の信頼を得やすく、商談が円滑に進んだ」等のコメントが寄せられ、役立ち度調査結果は 14 カ所の国内実施主体全てから最上位項目で 100%の評価を得ました。
  - ・ベンチャー・インキュベーション入居企業からは、「オフィススペース提供に限らず、ネットワーキング機会の提供もあり大変役に立っている」、「世界的な知名度や信用のない中小企業にとり、大きなビジネスにつながる可能性がある」等のコメントを得ました。

#### (1) 国際的企業連携支援における商談件数

22 年度の国際的企業連携支援における商談件数は、中期計画の目標（年平均 3,500 件）ならびに年度計画の目標（12,900 件）を 25%以上上回る 16,228 件となりました。

[中期計画上の目標]国際的企業連携支援における商談件数を年平均で 3,500 件以上  
 [22 年度計画上の目標]国際的企業連携支援における商談件数を 22 年度 1 年間で 12,900 件以上

ツール	分野	21 年度	22 年度
展示・商談会	バイオ	630 件	714 件
	IT	352 件	63 件
	ロボット	43 件	642 件
	ナノテク	-	63 件
	環境・エネルギー	9,233 件	13,312 件
	ハイテク全般等	65 件	0 件
	その他*	2,158 件	906 件
RIT 事業	医療福祉、機械機器、バイオ、環境、寒冷地住宅、等	984 件	528 件
	合計	13,465 件	16,228 件

(注)その他事業の内容は、環境・エネルギー分野において年度途中で追加実施となった、AQUATECH INDIA2011、Renewable Energy World 2011、日中省エネ・環境技術ビジネスマッチング(広東)、バイヤー招聘事業(名古屋・東京、大阪・川崎)における実績。

目標超過理由としては、前年度に引き続き好調な環境・エネルギー分野において、新興国の見本市を中心に商談が活発に行われたことが挙げられます。中でも、4 つの見本市(※)においては新聞広告や現地ネットワークを活用した来場者勧誘や、現地事務所における事前商談アレンジ等を行ったことが奏功し、目標を大きく上回る実績となりました。また、海外ビジネス展開支援を強化する中、インド、米国、中国における展示・商談会や緊急経済対策としてバイヤー招聘事業(名古屋・東京、大阪・川崎)を追加実施したことも、商談件数の増につながりました。

※目標を上回る商談件数を達成した見本市参加事業

見本市名	期間	開催地	目標件数	実績件数
マレーシア環境・エネルギー総合展(IGEM)	平成 22 年 10 月 14 日～10 月 17 日	マレーシア・クアラルンプール	600 件	1,139 件
Clean Energy Expo Asia	平成 22 年 11 月 2 日～11 月 4 日	シンガポール	250 件	1,216 件
2010 中国国際工業博覧会	平成 22 年 11 月 9 日～11 月 13 日	中国・上海	6,000 件	6,505 件
International Engineering & Technologies Fair (IETF)2011	平成 23 年 2 月 10 日～2 月 12 日	インド・ニューデリー	250 件	1,102 件

## (2) 役立ち度調査の結果

役立ち度調査の結果、4 段階評価で上位 2 項目の占める割合が全体の平均で 96.8%となり、目標を大きく達成しました。

### ① 分野別ビジネスマッチング支援事業等における役立ち度

[中期計画上の目標] 役立ち度 4 段階中上位 2 つが 7 割以上

分野	役立ち度	役立ち度内訳
バイオ	96.7%(256)	66.4%
		30.3%
IT	98.6%(55)	57.6%

		41.1%
ロボット	100.0%(9)	88.9%
		11.1%
ナノテク	93.0%(133)	53.6%
		39.4%
環境・エネルギー	98.1%(596)	70.0%
		28.1%
インフラ・プラント	96.1%(921)	63.1%
		32.9%

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、両者の合計が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。)

## ② 地域間交流支援(RIT)事業における役立ち度

平成22年度は、前年度からの継続案件を含め14案件を採択しました。全案件で商談件数が528件、案件実施主体役立ち度調査結果による上位2項目の値が100%となり、年度目標(商談件数:400件、上位2項目の役立ち度調査結果:80%以上)を達成しました。また、年間の成約件数(見込み含む)は87件を達成しました。

[中期計画上の目標] 役立ち度4段階中上位2つが7割以上

	21年度	22年度	役立ち度内訳
利用者(地方公共団体等案件実施主体)に対する役立ち度調査結果	100%(19)	100%(14)	100%
			0%

## ③ ベンチャー・インキュベーション事業における役立ち度等

ベンチャービジネスへの支援サービスが充実した米国有力インキュベータと提携し、米国でハイテク分野(IT、クリーンテクノロジー等)のビジネス立ち上げを希望する中小・ベンチャー企業や新たに起業予定の個人事業者を対象に、入居支援を行いました。22年度は入居企業数が前年度より減少し、また、入居企業による役立ち度調査の結果が4段階評価で上位2つの評価を得る割合が96.9%と前年度より下がったものの、1社当たりの平均商談件数は141件で、前年度の43件から大きく向上しました。年間の成約件数(見込含む)は49件で成約金額(見込含む)は約6,000万円となりました。

- 期間:平成22年4月1日～平成23年3月31日
- 所在地:米国・シリコンバレー、ロサンゼルス
- 主な分野:IT、クリーンテクノロジー等のハイテク分野

[中期計画上の目標] 役立ち度4段階中上位2つが7割以上

	21年度	22年度	
入居企業数 <sup>参考</sup>	19社	11社	
商談件数 <sup>参考</sup>	830件	1,558件	
役立ち度	100%(55)	97.1%(35)	94.3%
			2.9%

入居企業数は年度内に入居していた企業の延べ数

## 2. 具体的なアウトカムの実現例

【中期計画に明記されている取組目標（定性的アウトカム）】

- ・次世代産業や技術に関する我が国企業と海外企業とのアライアンスの形成、地域産業の国際交流による地域の活性化等の具体的なアウトカムの実現を図る。

〔ポイント〕

1. 我が国企業と海外企業とのアライアンス形成支援では、環境・エネルギー分野において、アジアを中心とする新興国での専門見本市出展に大きな反響がありました。中でも、平成22年10月にマレーシア政府からの要請により参加したマレーシア環境・エネルギー総合展（IGEM2010）では出展企業13社によるジャパン・ブースの参加で商談件数1,139件、成約件数（見込み含む）141件、成約額（見込み含む）約64億円を記録しました。出展企業のうち、省エネ・ガラスコーティング剤を扱うフミン社（福島県の中小企業）、廃プラスチックの油化装置を扱うリサイクルエナジー社（広島県の中小企業）が特に高い注目を集めて具体的な商談を進めています。両社は「単独出展ではここまでの成果は到底見込めない」、「ジャパン・ブースでの集客力とジェトロが諸手続きを代行することにより商談に集中できる」と今後もジェトロがとりまとめる展示会への出展を希望しています。
2. 平成22年度は、日本の優れたインフラ・プラント技術をまとめたシステムとして海外に売り込むための諸活動を本格的に開始し、インフラ開発に可能性の大きい新興国を中心に政府機関や国営企業等と協力し、各国インフラ・プロジェクト情報やビジネスマッチングの機会を提供しています。平成22年6月に開催したベトナム・インフラシステム投資セミナーを機にジェトロはペトロベトナムと覚書を締結し、両国ビジネス促進への支援に協力し合うことを確認しました。さらにペトロベトナムは日本企業・団体との間で計6件の資金調達等に係る覚書に調印した他、個別ビジネスマッチングの結果、石油精製、電力等のインフラ案件で日本企業との商談を継続しています。

### （1）環境・エネルギー分野における我が国産業技術の普及、ビジネスマッチング

地球温暖化問題への対応、新興国における急速な工業化・都市化等により、環境保全や省エネに対する世界的な関心が高まっています。こうした中、我が国産業界が有する再生可能・省エネルギー分野での技術や水質浄化等の優れた環境技術は、地球的規模での問題解決に向けて重要な役割を期待されており、大企業のみならず中小企業にとっても世界的なビジネスチャンスが拡大しています。ジェトロでは、優れた環境・エネルギー技術を持ちながら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をはじめ、我が国企業の海外展開への支援を強化しています。

#### ①専門見本市への出展を通じて海外販路開拓にチャレンジ

欧米や新興国で開催される環境・エネルギー分野の専門見本市に日本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。

##### I. マレーシア環境・エネルギー総合展（IGEM2010）への出展

国家戦略としてグリーン技術の導入に取り組んでいるマレーシア政府より同政府が主催する見本市「IGEM2010」への出展要請を受け、ジャパン・ブースとして参加しました。クアラルンプール・センターの調整により会場の目立つ位置にブースを設置できたこと、また、国王および首相のブース訪問をアレンジした前日の内覧会の様子がマスメディアに大きく

取り上げられたことから、会期中のエネルギー・グリーンテクノロジー・水省大臣のジャパン・ブース来場を始め、大きな集客効果につながりました。

- 期間：平成 22 年 10 月 14 日～17 日
- 分野：省エネ・ガラスコーティング剤、廃プラスチック油化装置、排水処理設備等
- 開催地：マレーシア・クアラルンプール
- 出展企業数：13 社
- 成果：商談件数：1,139 件、成約件数：141 件

役立ち度調査結果(4段階中上位 2 つの評価を得た割合)100%

#### 【成功事例①】 単独出展が難しい中小企業へのサポートでビジネスチャンスを具体化

省エネ・ガラスコーティング剤を販売するフミン社（福島県）は、ナジブ首相による同社ブースの訪問や、マレーシアで最大の発行部数を誇るThe Star紙に取り上げられるなど、大変高い注目を集めました。その結果、展示会後まもなく1億円規模の代理店契約を現地企業1社と締結しました。この他、ブースを訪れたエネルギー・グリーンテクノロジー・水省大臣から直々に同省ビルへのコーティング剤の導入を依頼されるなど、数件の商談を進めており、平成23年中に3億円規模の成約を見込んでいます。同社からは、「単独出展ではここまでの成果は到底見込めない。」との声がありました。

#### 【成功事例②】 新規技術の効果的売込みで成約の見込み

廃プラスチックの油化装置を取り扱うリサイクルエナジー社（広島県）は、海外展開にあたり、ジェットロが出展する展示会をできるだけ活用してマーケティングを行うという戦略をとりました。その第一弾となった IGEM2010 では、同社の技術と同国のニーズが合致し、非常に多くの商談が実現しました。そのうち、マレーシアを拠点とするシンガポール企業との間で、代理店契約を前提とした商談が進んでいます。商談相手は 23 年前半に実機を見学するため来日する予定になっており、その際にまず 1 基の販売契約を実現させることを目標に同社は商談を進めています。

他にもマレーシアのみならず、ブルネイやシンガポール、インドの企業とも商談を進めており、23 年中に 10 億円程度の成約を見込んでいます。同社は、「ジャパン・ブースでの集客力や、ジェットロが諸手続きを代行することにより商談に集中できる。」と、今後もジェットロがとりまとめる展示会への出展を希望しています。

## II. 2010 中国国際工業博覧会「環境保護技術と設備展」への出展

平成 19 年 12 月の日中首脳による共同コミュニケを受け、平成 20 年、21 年に引き続き、109 社・団体からなる日本パビリオンとして参加しました。同博覧会では、大パビリオンの枠組みを活かして集客力や信用度の向上を図る他、出品者の大半が海外市場開拓の経験の浅い中小企業であることから出展手続きの簡素化サービス等を行いました。また、官需が大きなビジネスチャンスにつながるという中国の環境市場の特徴を踏まえ、上海センターが現地の市・省政府機関に来場誘致や事前商談アレンジを行った結果、商談件数は 6,505 件に達しました。

- 期間：平成 22 年 11 月 9 日～13 日
- 分野：太陽電池用シリコンウエハー、建築一体型多機能ソーラーシステム、太陽光高反射瓦、廃プラスチック分解油化装置等
- 開催地：中国・上海
- 出展企業数：109 社・団体
- 成果：商談件数：6,505 件、成約件数：242 件

役立ち度調査結果(4段階中上位 2 つの評価を得た割合)98.4%

#### 【成功事例①】 ジェトロ支援がコスト削減につながり未開拓市場に挑戦

工場内のオイルミスト（油霧）を捕集して工場環境を改善するオイルミストコレクタ等を製造・販売する A 社は、会期中に計 25 万ドルの引き合いがあり、7 件の商談を継続中です。同社の製品は自動車部品加工工程で発生するオイルミストの回収に効果的で、アセアン諸国に販売して

いましたが、未開拓の中国市場進出の足がかりとして本展示会に初出展しました。  
「ジェトロの展示会は経費負担減だけでなく、貨物の輸送に対する万全なサポートを受けられるため、独自で参加することによる煩雑な手続きなどを勘案すると、中小企業にとって非常に有効であり、今後もこの種展示会には是非参加したい。」とのコメントがありました。

### Ⅲ. 世界最大級の水処理・廃棄物処理・再資源化技術見本市 (IFAT ENTSORGA2010) に出展

欧州の水ビジネス市場におけるビジネスチャンス創出を目的に、当該分野で世界最大級の見本市 IFAT ENSTROGA2010 にジャパン・ブースを設置しました。出展企業は 4 社ながらも、海外企業の関心の高い排水・汚水処理に絞り込み、デュッセルドルフセンターによる事前の商談アレンジや、IFAT ENSTROGA2010 に出展する欧州企業ブースへの訪問アレンジを行った結果、118 件の商談につながりました。

- 期間: 平成 22 年 9 月 13 日～17 日
- 分野: 殺菌生成装置、節水コマ、凝集剤等化学薬品、水処理膜
- 開催地: ドイツ・ミュンヘン
- 出展企業数: 4 社
- 成果: 商談件数: 118 件、成約件数: 11 件

役立ち度調査結果(4 段階中上位 2 つの評価を得た割合)100%

#### 【成功事例①】単独出展が難しい中小・ベンチャー企業へのサポートでビジネスチャンスを具体化

殺菌生成装置を販売するB社(神奈川県)は、ジェトロが事前に商談アレンジを行ったドイツ企業が廃水処理、飲料水供給などの殺菌工程での利用のため、B社装置に強く関心を持ったことから、年度内に同ドイツ企業と秘密保持契約を締結することで合意しました。併せて、同ドイツ企業は装置を1台導入し、現地指導を含めたサービスについて今後詳細を協議する予定です。また、ジェトロが事前に商談アレンジを行った別のドイツ企業はプールの殺菌用として、プールの設備交換やプール建設の際に輸入業者(卸業者)としての同社装置の取り扱いを希望し、今後、秘密保持契約を交わしお互いに実証試験をしながら情報交換を行う予定です。

### Ⅳ. 東南アジア最大級の環境・エネルギー総合展示会 (ENTECH POLLUTEC ASIA 2010) に出展

アジアにおける環境・エネルギー分野の市場拡大を視野に入れ、同分野で東南アジア最大級の総合展示会に初めてジャパン・ブースによる出展を行いました。会期中に、出品各社によるセミナー形式での製品・技術プレゼンテーションの機会を設けた結果、多くの引き合いが寄せられました。また、省エネ機器へのインセンティブ付与について、タイ・エネルギー省との交渉を希望する出展企業に対し、同省との面談をアレンジして職員が同行する等の個別支援を行いました。同社は、今回のジェトロのアレンジにより、これまでなかったエネルギー省とのパイプが構築できたとしています。

- 期間: 平成 22 年 9 月 15 日～18 日
- 分野: 水質浄化・汚泥処理、ゴミ焼却発電、生ゴミの肥料化等関連製品・技術
- 開催地: タイ・バンコク
- 出展企業数: 9 社
- 成果: 商談件数: 214 件、成約件数: 17 件

役立ち度調査結果(4 段階中上位 2 つの評価を得た割合)100%

#### 【成功事例①】廃液濃縮・乾燥用処理設備販売で成約

会期中、C社は日系自動車部品メーカーのD社に対して、廃液濃縮・乾燥用処理設備を販売しました。また、製品・技術プレゼンテーションを行ったことで、ゴミ最終処分場の浸出水、食品工場の排水、金属加工の排水等の廃液処理に関して、成約につながる見込みが高い具体的な引き合いが多数あり、今後商談を継続する予定です。

### V. IETF (International Engineering & Technologies Fair) 2011 への出展

インド有数の産業機械展示会である「International Engineering and Technology

Fair(IETF) 2011」内の「Eco-Products International Fair 2011(EPIF2011)」に 20 社・団体からなるジャパン・パビリオンを組織し、ジェトロとして通算 5 回目の参加をしました。インドでの展示会出展は初めてという出品者が多かったため、出展簡素化のサポートを行いました。また、統一装飾で「ジャパン」の PR 効果を打ち出して集客を高めました。

- 期間: 平成 23 年 2 月 10 日～12 日
- 分野: 省エネルギー・新エネルギー、環境関連技術・製品
- 開催地: インド・ニューデリー
- 出展企業数: 20 社・団体
- 成果: 商談件数: 1,102 件、成約件数: 125 件

役立ち度調査結果(4 段階中上位 2 つの評価を得た割合)100%

#### 【成功事例①】ジェトロのサービスを活用し、事業戦略策定へ

廃材を利用した合成樹脂部品の製造等を行っている **E 社** (東京都) はジェトロの出展支援を利用して、今回初めてインドの見本市に出展しました。「百聞は一見にしかず。出展をさせていただいて非常にありがたかった。会期中は予想外に引合いがあった。」とのコメントがありました。今回の来印に合わせて利用したジェトロ現地事務所での「海外ブリーフィングサービス」および出展を通じて得た情報等からインド市場の可能性を見出したことで、同社では役員レベルでこの市場におけるビジネスを今後どのように展開していくかという協議に繋がっています。また、現在も 20 件の企業と商談を継続しており、その中で同社が展示した PET 廃材を利用したパレットは 1,000 枚ほどの製品輸出に繋がる商談が継続中です。

#### ②新興市場へのミッション派遣

現地市場の状況やニーズの把握を目的に新興国にミッションを派遣しました。企業単独ではアレンジできない現地大手企業の視察や企業トップとの面談アレンジの他、現地企業との商談会の開催等、参加企業のビジネスに結びつく支援を行いました。

##### I. メキシコ環境・エネルギーミッション

平成 22 年 2 月のカルデロン大統領訪日時の両国首脳共同声明に省エネ等分野でのミッション派遣が盛り込まれたことを受け、ジェトロは資源エネルギー庁、世界省エネルギー等ビジネス推進協議会と協力して官民合同ミッションを派遣しました。ジェトロでは、ミッション派遣期間中に技術プレゼンテーションと商談会をアレンジし、事前に収集した日本側企業の関心事項にマッチする現地企業に参加を呼びかけました。視察先は PEMEX (国営石油公社) の石油精製会社や食品企業の工場など、参加企業の製品・技術に合った訪問先を選定し、アポイントメントを取り付けました。

- 期間: 平成 22 年 7 月 12 日～16 日
- 分野: 石油・食品分野に適用可能な省エネ技術、太陽光発電、風力発電、廃棄物焼却発電等
- 派遣先: メキシコ (メキシコシティ、モンテレイ、グアナファト)
- 参加者数: 36 名 (19 社・団体)
- 成果: 商談件数: 112 件、成約件数: 15 件

役立ち度調査結果(4 段階中上位 2 つの評価を得た割合)100%

#### 【成功事例①】「官民合同」が大企業からの受注に寄与

M社(東京都)は、商談会に参加した米ペプシコ社のメキシコ法人と、食品工場向けの排熱回収によるチラーシステム(温度を一定に保つための装置)用としての吸着冷凍機の商談を進めた結果、同機器3台の受注に成功しました(22年11月)。M社は同社とこれまで取引実績がなく、資源エネルギー庁、ジ

ェトロといった「官」主催のイベントに参加したことが今回の受注を後押ししたとしています。

### 【成功事例②】 国営石油公社を相手に「システム売り」で商談開始

蒸気設備向け省エネ機器を製造するF社（兵庫県）は、ミッション期間中にジェトロがアレンジしたPEMEX石油精製会社（国営石油公社）のトップとの会談において、省エネ機器および蒸気システム最適化プログラムにつき強い関心が示されたことから、ミッション後に詳細なプレゼンテーションを行いました。その結果、省エネ機器及び最適化プログラム導入可能性調査を兼ねた有料の省エネ診断を平成23年6月に実施するための調整を行うこととなり、現在両者で協議中です。J社は過去、交換パーツをPEMEXに単発で納入したことはあっても、今回のようにシステムでの納入で商談したことはありませんでした。一般的には外国企業によるPEMEXへの本格参入は困難とされる中で、同社は「官民合同ミッションに参加してトップと会談できたことが、今回の商談開始に大きく寄与した」とコメントしています。

### ③日中間の省エネ・環境関連ビジネスをつなぐ相談窓口

平成19年12月の日中首脳会談合意に基づいて、在中国5事務所に「日中省エネ・環境協力相談窓口」を設置しました。相談窓口を受け付けた中国企業・機関からの引き合い情報はメールマガジン等を通じて日本企業に提供しています。掲載情報に関心が寄せられた際、担当事務所を通じて日中両社間の情報確認や面談の仲介を行い、各種相談にも応じてビジネスマッチングを支援しました。

	窓口への相談件数	企業間交渉件数	役立ち度調査※	成約件数
平成21年度	368件	61件	100%	1件
平成22年度	119件	173件	100%	2件

※役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：商談マッチング企業から回収

### 【成功事例①】 汚泥処理に関する日中合作実証実験・共同事業の契約を締結

有限会社日本環境技術（新潟県）は、平成22年4月に配信したメールマガジン上で配信した汚泥含水率低減のための脱水技術について、広州市粵水環保科技有限公司との間で実証実験を実施することで合意に至り、12月に契約を調印しました。

### 【成功事例②】 廃水処理に関する共同研究の契約を締結

廃水処理を行う大和化学工業株式会社（大阪府）は、平成22年7月に配信したメールマガジン上で紹介した、北京大学深セン分校との共同研究案件について、廃水量をゼロするとともに回収水を再利用する技術開発を共同研究テーマとする契約を10月に締結しました。

### ④地域重点型バイヤー招聘事業（環境・エネルギー分野）の実施

緊急経済対策事業の一環として、13カ国から20社・名の有力バイヤーを招聘し、我が国企業との商談会を国内4都市で実施しました。実施にあたっては、商談でミスマッチが生じないように、招聘した海外バイヤーが求める日本の製品・技術と、商談会参加を希望する我が国企業の強みを事前にすり合わせました。また、バイヤーが帰国した後もフォローアップできるよう、各担当海外事務所の現地スタッフを同行させ、商談にも同席させました。その結果、複数の案件で現在も商談が継続しており、成約も見込まれています。

- 期間：平成23年2月7日～10日（名古屋・東京）  
平成23年2月14日～17日（大阪・川崎）
- 分野：省エネ、再生可能エネルギー、スマートグリッド（名古屋・東京）  
水処理、廃棄物処理、リサイクル等（大阪・川崎）
- 招聘者数・国／地域：20名（中国5名、ドイツ3名、韓国2名、タイ、マレーシア、トルコ、ブラジル、インド、メキシコ、米国、インドネシア、サウジアラビア、クウェート各1名）



- 参加者数: 89 社 (商談会参加日本企業数)
- 成果: 商談件数: 244 件、成約件数: 36 件  
役立ち度調査結果(4段階中上位 2 つの評価を得た割合)96.2%

### ⑤APEC2010 日本開催に合わせ、環境・エネルギー分野でのビジネス機会を相互に紹介

15年ぶりの日本での APEC 開催にあたり、首脳会議や閣僚会議が開催されるリーダーズウィーク期間中に横浜と幕張で環境・エネルギー関連の展示事業を実施しました。

#### I. 日本の環境・エネルギー機器を APEC 参加者・プレスにアピール (Green Innovations)

外務省 APEC 準備事務局・経済産業省からの要請を受け、わが国中堅・中小企業の優れた環境・エネルギー技術を APEC 参加者・プレスに紹介する展示ゾーンを設営しました。外国プレス 22 件、国内プレス 25 件の取材を受け、APEC 会議報告と併せて参加各国・地域で報道されました。

- 期間: 平成 22 年 11 月 16 日～18 日
- 分野: 環境、省エネ、再生可能エネルギー関連機器 28 点、多言語で話す人型ロボット
- 開催地: 神奈川県・横浜
- 出展企業数: 28 社
- ジェットロゾーン来訪外国政府要人: カーク米通商代表部代表、タイ商務副大臣、メキシコ駐日大使、タイ駐日大使、等

#### II. APEC Green Showcase の開催

域内エコノミーの環境ビジネス機会の紹介および交流の促進を目的とした「APEC GREEN Showcase」を、環境機器関連の専門見本市「Green Device 2010」内で開催しました。「2010 年日本 APEC」の主要議題の一つである「環境」をテーマに、製品・サービスのみならず、プロジェクト、環境関連施策の紹介など展示対象の間口を幅広く設定し、政府関係者の招聘プログラムを組み合わせることにより、日本を除く全 20 エコノミーからの参加を実現しました。

- 期間: 平成 22 年 11 月 10 日～12 日
- 分野: プロジェクトアイデア、グリーン技術・製品・サービス、環境施策
- 開催地: 千葉県・幕張
- 出展企業数: 21 社・機関 (20 エコノミー)
- 成果: 商談件数 343 件、役立ち度調査結果(4段階中上位 2 つの評価を得た割合)100%

### (2) インフラ・プラントビジネスの海外展開支援

新興国をはじめとした世界各国で、鉄道、水、情報通信、道路、都市開発等といったインフラ・プラント需要の大幅増加が見込まれる中、日本企業のビジネスチャンスが拡大しています。ジェトロは海外ネットワークを持つ公的機関として、相手国の中央政府、地方政府、国営企業との接点や貿易・投資振興、技術協力等の事業で蓄積した経験・ノウハウを活かし、日本企業の海外でのプロジェクト受注拡大につなげるため、22年4月に「インフラ・プラントビジネス支援課」を立ち上げました。セミナーや展示会、要人招聘等を通じた、海外のインフラ・プロジェクト情報の提供や、ビジネスマッチング等の取組を経済産業省、国土交通省等の関係省庁や団体と協力

して行うことにより、日本企業の参入機会の拡大を図っています。

### ①各国インフラ・プロジェクト情報および個別マッチング機会を国内で提供

インフラ開発に可能性の大きい新興国を中心に政府機関や国営企業等と協力し、各国インフラ・プロジェクト情報やビジネスマッチングの機会を提供しています。

#### I. VIETNAM INVESTMENT CONFERENCE（ベトナム・インフラシステム投資セミナーおよび個別ビジネスマッチング）の開催

ベトナム最大の国営企業であるペトロベトナムからの要請を受け、石油精製、電力等のインフラプラントプロジェクトを中心とした6分野28案件、総額約250億ドル（約2.2兆円）について、日本企業の投資・事業参画を図るべく、セミナー及び個別ビジネスマッチングを実施しました。

- 期間：平成22年6月22日
- 開催地：東京
- 参加者数：セミナー（全体セッション）331名、ビジネスマッチング30社
- 成果：セミナー役立ち度調査結果(4段階中上位2つの評価を得た割合)96.0%

ビジネスマッチング商談件数53件

#### 【成功事例①】ペトロベトナム、今後のビジネス展開に向け日本企業・団体と計7件のMOU等を締結

ペトロベトナムは、セミナー会場にて国際協力銀行（JBIC）、日本貿易保険（NEXI）、三井住友銀行等と、長期資金調達や、金融支援の協力等に関する覚書（MOU）等を締結しました。また、大和証券キャピタル・マーケットとの資金調達に関する支援や、東京電力との新規石炭火力発電所の共同開発の検討に関するMOUの交換についても報道される等、来日期间中に日本企業、団体と合計7件のMOU等を締結しました。この結果同社と日本企業・団体との交流がさらに活発化し、今後のビジネス展開に資することが期待されます。ジェットロもセミナー会場にてペトロベトナムと今回のセミナー、個別マッチングのフォローアップについてMOUを交わし、今後も要人招聘等の各ツールを通じて積極的にフォローアップを行っていきます。

#### 【成功事例②】石油精製、電力等プロジェクト案件の多くで商談を継続中

個別ビジネスマッチングでは、石油精製、電力等6分野のプロジェクト・案件に30社の日本企業が参加して53件の商談を実施しました。ジェットロが半年後に行ったフォローアップでも引き続き商談継続中や、契約に向けて着実に前進している、あるいはMOUの締結に至ったといったコメントが寄せられ、今後の成約が期待されます。

#### II. 日星インフラ・アライアンスセミナー、個別ビジネスマッチング開催

シンガポールは、政府系企業を中心に比較的早くから中国、ベトナム、インド、中東等の新興国に進出し、インフラ分野でのビジネス基盤を確立してきました。こうしたシンガポール企業の新興市場における取組を日本企業に紹介するとともに、更なる市場開拓に向け、資金や最新技術等のパートナーを求めているシンガポール企業と、新興市場への進出意欲の高い日本企業とのビジネスマッチングを行うためのイベントを開催しました。参加者からは、「インド市場は単独では参入が難しいところ、このような機会に既進出の星企業と面談が持て、今後提携等を検討する良い機会になった」といったコメントがありました。

- 期間：平成22年11月16日
- 開催地：東京
- 参加者数：セミナー132名、ビジネスマッチング14社
- 成果：セミナー役立ち度調査結果(4段階中上位2つの評価を得た割合)94.8%

ビジネスマッチング商談件数24件

## ②海外インフラ・プロジェクト担当者を招聘、日本の技術・システムへの理解を促進

### (チリ・早期警報システム導入ミッション招聘)

日本が持つ防災関連技術のPRを目的に、チリ運輸通信省の技術者2名を日本に招聘しました。招聘した技術者は、地震・津波等の検知(地震警戒)、防災早期警報信号の配信、非常時の通信確保など日本の統合された防災システムに関する情報収集を行い、今後、日本の技術・ノウハウを、チリ国内で検討されている総合的防災システムの構築に活用する方策を検討します。訪問先の日本企業からは、「弊社がチリにおいて今まで取組んでこなかった防災領域にビジネスの可能性があることが分かった。」、「関連情報の入手や、関係者との面談は貴重な機会となった。今後チリを訪問し、具体的なビジネスに向けた面談を計画している。」等のコメントを得ました。

- 期間：平 22 年 10 月 2 日～9 日
- 招聘者数：2 名（チリ）
- 訪問企業数：5 社
- 成果：役立ち度調査結果(4 段階中上位 2 つの評価を得た割合)100%

## ③欧米諸国、新興国で日本の優れたインフラ技術・システムの売り込みに貢献

欧米諸国や新興国における専門見本市への出展やセミナー開催を通じて、日本の優れたインフラ技術・システムの海外への売込みを支援しました。

### I. 世界最大の国際鉄道技術見本市（InnoTrans 2010）ジャパン・ブース出展およびジェトロ・サイトセミナー開催

世界最大の鉄道技術専門見本市である「InnoTrans 2010」に日本鉄道車輛輸出組合(JORSA)と共催で日本企業・団体からなるジャパン・ブースを出展しました。展示会場では、出展した日本企業が自社の技術・製品をアピールするためのジェトロ・サイトセミナーの運営と商談室の提供を行い、出展日本企業と海外企業とのビジネスマッチング支援等を行いました。サイトセミナーでの講演企業からは自社技術や、「Japan」イメージの周知等に役立ったとのコメントがありました。

- 期間：平成 22 年 9 月 21 日～24 日
- 分野：鉄道
- 開催地：ドイツ・ベルリン
- 参加者数：ジャパンプース出展 16 社、セミナー638 名
- 成果： 商談件数 2,351 件、成約件数 15 件

展示会役立ち度調査結果(4 段階中上位 2 つの評価を得た割合)100%

(注) セミナー役立ち度については、事業関係者が政府高官等であることや、共催者との関係で調査を実施せず。

## (3) ハイテク分野における国際アライアンス形成への支援

我が国イノベーションの担い手である先端分野の中小・ベンチャー企業を支援するため、特に波及効果の大きいバイオテクノロジーやナノテクノロジー、IT、ロボットなど新産業分野において、海外ネットワークを活用した商談会や展示会でのマッチング支援、展示会出展

ノウハウ等の情報提供によるマッチング成果の向上、海外インキュベーション施設の利用を通じた現地事業化支援を行っています。

### ①専門見本市への出展を通じて海外販路開拓にチャレンジ

欧米で開催されるハイテク分野の専門見本市に日本パビリオンとして出展し、日本企業の海外販路開拓、提携先発掘を支援しました。

#### I. 世界最大のコンシューマーエレクトロニクス展示会（2011 International CES）で日本のサービスロボット製品・技術を紹介

サービスロボット分野での、日本製品・技術の北米市場展開支援を目的として、世界最大のコンシューマーエレクトロニクス展示会「2011 International CES」にジャパン・パビリオンを設置しました。専門のコーディネーターを配置して事前商談アレンジを行い、大手 IT 関連企業に対しても当日までアプローチを続けた結果、通常アポイントが困難な大手海外企業が複数来場し、商談が実現しました。国別ゾーンであるインターナショナルエリアではなく分野別ゾーンであるロボティクス・テックゾーンに出展したこと、また、米国初出展のベンチャー企業が実機展示したことで業界関係者に強くアピールし、CNN、ワシントンポスト等大手メディアにも取り上げられる等の反響を得ました。出展者からは、単独出展では難しい商談機会を得られたことや、ジェトロによるトラブル処理に対する安心感を評価するコメントが寄せられました。

- 期間：平成 23 年 1 月 6 日～9 日
- 分野：ロボット
- 開催地：米国・ラスベガス
- 出展企業数：9 社・団体
- 成果：商談件数 642 件、成約件数 61 件

役立ち度調査結果(4段階中上位 2 つの評価を得た割合)100%

#### 【成功事例①】ジェトロの商談アレンジにより、超大手 IT 企業との商談が実現

高性能かつエネルギー効率が極めて高いマイクロプロセッサ（ヘテロジニアス・マルチコア・プロセッサ）の研究開発を行う G 社（茨城県）は、「2011 International CES」において、ジェトロによる商談アレンジの結果、希望していた超大手 IT 企業 H 社との商談を行うことに成功し、展示会会期中に非常に内容の濃い商談をすることができました。会期後、H 社からデモの要望があったため、現在プロトタイプを作成中です。今後、H 社との業務提携、共同開発の実現が見込まれます（成約見込み金額：98 億円）。

#### 【成功事例②】ジャパン・パビリオンへの出展により、超大手半導体製造企業との商談が実現

仮想タッチスクリーン技術開発を行う I 社（茨城県）は、「2011 International CES」において、超大手半導体製造企業 J 社との商談を行いました。その後同社と NDA を締結し、I 社が有する仮想タッチスクリーン技術の、J 社製品への組み込みについて商談を継続しています。

#### II. 北米最大のバイオ展示会（2010 BIO International Convention）への参加

バイオ分野でのベンチャー・中小企業の国際展開促進を目的として、世界最大のバイオイベント「2010 BIO International Convention」に日本パビリオンを出展し、また、各国の技術動向を紹介する BIO セッションにおいて、日本の最新バイオ技術動向を紹介するセミナーを開催しました。日本パビリオン出展者からは「事前に成立させていたマッチング以外にも期間中の出会いも多く、今後フォローアップしていく案件も確保した」とのコメントが寄せられました。

- 期間：平成 22 年 5 月 4 日～6 日
- 分野：バイオ

- 開催地：米国・シカゴ
- 出展企業数：18社・団体
- 成果：商談件数618件、成約件数26件

役立ち度調査結果(4段階中上位2つの評価を得た割合)93.8%

#### 【成功事例①】北米でのバイオインフォマティクスの成約

医療関連の研究分野において、公開されている最新の分析結果および分析方法を検索するシステムを自社で開発・提供しているベンチャー企業のジャパンバイオインフォマティクス(株)(東京都)は、BIO2010に参加、カナダ企業と商談を進めシステムのディストリビューター契約を締結しました。他にも商談中の案件があり、引き続きコンタクトを継続しています。

#### 【成功事例②】ドイツ企業とのバイオ関連ソフトウェアに関する成約

インシリコバイオロジー(株)(神奈川県)は、BIO2008において出会ったドイツ企業との間で、自社が保有するバイオサイエンスソフトウェア製品の販売契約を22年12月に締結しました。今後、年間数千万円程度の売上が見込まれています。

### ②海外有力バイヤーを招聘し専門展示会で個別商談会、セミナー等を開催

海外から有力バイヤーや調達担当者を日本に招き、国内での商談会を通じて日本企業の海外販路開拓を支援しました。

#### I. 世界最大のナノテク関連展示会である nano tech 2011(東京ビッグサイト)で海外バイヤーとの商談会および海外バイヤーによるニーズプレゼンテーションを実施

日本のナノテク分野の中小企業等の海外展開支援を目的に、欧州・アジア地域から有力バイヤー・調達担当者を招聘し、ナノテク分野で世界最大の展示会「nano tech 2011」にて、日本企業との個別商談会を実施しました。また、会期初日には海外バイヤーより日本のナノテク企業に期待する技術・製品についてプレゼンテーションを行いました。商談会参加企業からは「具体的な商談ができ、今後の展開が期待できる」、「新規取引につながる可能性を見出した」といった声が寄せられた一方、バイヤー企業からも「当社製品への利用を検討する」というコメントがありました。

- 期間：平成23年2月16日～18日
- 分野：ナノテク
- 開催地：東京
- 招聘海外バイヤー数：4社(韓国：2社、チェコ：1社、フランス：1社)
- 国内参加企業数：40社
- 成果：商談件数63件、成約件数4件

日本企業役立ち度調査結果(4段階中上位2つの評価を得た割合)92.1%

外国企業役立ち度調査結果(4段階中上位2つの評価を得た割合)100%

#### 【成功事例①】大手エレクトロニクスメーカーが偽造防止ラベルに関心

レーザー微細印字加工技術を活かしたセキュリティラベルを製造・販売する株式会社ラクテル(宮崎県)は、「海外バイヤー商談会@nano tech 2011」において、LG Electronics Inc.(韓国)との商談を行いました。LG Electronic社の製造するLCD(液晶ディスプレイ)パネル・基板等へ模倣対策としての採用に関し商談を継続しています。

### ③中小・ベンチャー企業に米国進出の足掛りを提供(ベンチャー・インキュベーション事業)

米国でハイテク分野(IT、クリーンテクノロジー等)のビジネス立ち上げを希望する中小・ベンチャー企業等を対象に、米国のインキュベータへの入居支援を行うとともに、弁護士、会計士等の紹介や専門家によるビジネス・コンサルティング等のサービスを提供することで、

米国でのビジネス展開のサポートを行いました。その結果、ジェットロやインキュベータによる紹介等をきっかけとした成約が生まれています。

#### 【成功事例①】米国大手制作映画の特殊効果等を受注

ロサンゼルスにインキュベータ (BTC) に入居する CG 制作会社 K 社 (東京都) は、パーソナルネットワーク、展示会参加、ウェブマーケティングに加え、ジェットロおよび BTC アドバイザーから紹介されたネットワークも活用し、BTC を拠点とした米国での営業活動を行っています。これらの活動の結果、米国大手映画会社のワーナーブラザーズが制作する映画の一部の VFX (Visual Effects : CG の技術を使用した特殊効果) について、米国 VFX スタジオ L 社に納品しました。また、BTC 内のネットワークも積極的に活用し、BTC に入居している米国のゲーム会社 M 社にゲームのコンセプトアートを納品したほか、同企業からの紹介で他の米国ゲーム会社との商談も進んでいます。

#### (4) 国内外産業集積地間の産業交流支援を通じた地域活性化への支援

地域間交流支援事業 (Regional Industry Tie-Up Program : RIT 事業) では、国内外ネットワークを活用し、国内地域の中小企業の集積地と海外地域の集積地との間で、産業交流支援 (専門家による現地調査、ミッション派遣による商談会、有力企業招聘等) を行っています。

#### 【成功事例①】台湾との交流を通じてアジア市場 (第3国市場) に輸出【山口貿易情報センター】

##### ■山口県域ー台湾【環境関連産業】案件

(株)グリーンプラス (山口県) は、RIT 事業の商談会で平成 21 年 6 月、洗車サービスを行う台湾企業と商品販売・施工技術指導の業務契約を締結。この技術の特色はガラスを研磨することで、ガラスを再生し視界をクリアにし、その効果が 1 年以上持続するという点で、台湾企業に受け入れられました。平成 22 年 7 月には、同商品を台湾企業経由で、マレーシアにも販売。その後、更に、シンガポールでも販売し、施工技術指導を行う業務契約を締結することができました。すでに台湾へは毎月輸出を行い、マレーシアへも 2 ヶ月に一度輸出するなど、順調に進んでおり、今後は、香港やインドネシアへの販売も目指しています。ジェットロは、RIT 事業を通じてマッチングの場を提供したほか、海外進出に向けたアドバイスを随時行いました。

#### 【成功事例②】ロシアでの日本型寒冷地住宅モデルハウス建築に向けた合意書を締結【北海道貿易情報センター】

##### ■北海道ーロシア極東地域【寒冷地住宅】案件

RIT 事業の実施主体である道銀ロシア極東寒冷地住宅研究会 (事務局: 北海道銀行)、融雪機器製造・販売のアサヒ特販 (本社: 札幌)、住宅建設のログスホーム (本社: 帯広) は、有力企業招聘事業で訪日したロシア・ハバロフスク市の建設会社アカデムレスルス社と住宅資材の輸出やハバロフスクでの日本型モデル住宅の建設などで日本側・ロシア側双方が協力する合意書を 1 月 7 日に締結しました。主に、①アカデムレスルス社がハバロフスク市内で分譲する 58 世帯分の住宅設備や建設資材の調達に日本側が協力すること、②アカデムレスルス社が 3 月に購入予定の 12 棟分の区画にて、日本側が設計し、ロシア側が施工する日本型モデル住宅を建設すること、③ロシア国内で調達できない建設資材は日本側が輸出し、技術支援することの 3 点で合意するなど、より具体的なビジネスの展開が期待されています。本件は地元「北海道新聞」等で、地域活性化の企業事例として報道されました。

#### 【成功事例③】招聘韓国企業と大分県企業が取引に向けた MOU を締結【大分貿易情報センター】

##### ■大分県ー韓国・忠清北道【半導体】

平成 22 年 12 月 10 日、エステイテックテクノロジー株式会社 (大分県) とジェットロが RIT 事業で招聘した韓国のインバーター及び半導体自動化設備部品の加工・組み立て企業 JUN TECH 社とが、企業取引を前提とした MOU を締結しました。覚書を通じて、技術及び販売網等の情報交換を開始し、両者間の取引に向けた協議を推進することで合意し、商談成約に向けてのビジネス環境を整えました。

#### 【成功事例④】実施主体間の MOU 締結【横浜貿易情報センター】

##### ■湘南地域ーフィンランド (オウル市、ヘルシンキ市)【情報通信・電子機械機器】

平成 22 年 12 月 8 日、藤沢市長とフィンランド・オウル市経済局長が産業振興に関する覚書を締結し、藤沢市役所で記者会見をしました。覚書では今後、産官連携で製品・サービス開発を支援するほか、開発段階から消費者行動を分析し、製品・サービス開発向上につなげて行くことで合意。両地域間での覚書の締結を機に、より実践的なビジネス展開に繋がって行くことが期待されます。ジェットロでは、RIT 事業を通じて藤沢・湘南エリアとフィンランドとの交流 (研究会・マッチング) を支援。平成 22 年は現地への海外出張調査と現地からの有識者の招聘を通じて交流のニーズ調査・マッチング企業先を調査しました。その上で、同年 11 月 8 日～13 日の 6 日間、藤沢市長などで構成されるビジネスミッション団が、フィンランド (オウル市、ヘルシンキ市) を訪問し、15 件の商談につながりました。

## 【成功事例⑤】排水処理分野で中国農村市場を開拓【東京・産業技術課】

### ■茨城県－中国・上海市周辺(環境)【20～21年度】

平成20年11月、RIT事業では上海で開催された「2009中国国際工業博覧会」に合わせて茨城県の環境分野企業によるミッションを派遣しました。ミッションメンバーのN社(茨城県)は、「2009中国国際工業博覧会」のジェットブースにも出展し、上海企業O社との商談を開始しました。商談にはRIT専門家が同席してアドバイスをを行いました。帰国後も両社間で交渉を継続し、平成22年6月には試験的にN社製排水処理用浄化槽5台が中国農村向けとしてO社に輸出されました。O社はN社の技術を高く評価しており、輸出契約・ライセンス契約・合弁企業設立といった事業提携の可能性も両社間で検討されています。

### 【参考：22年度地域間交流支援(RIT)事業案件一覧】

1. 北海道－ロシア極東地域【寒冷地住宅】
2. 福島県郡山地域－韓国江原道原州地域【医療福祉関連機器】
3. 湘南地域－フィンランド(オウル市、ヘルシンキ市)【情報通信・電子機械機器】
4. 富山県－イタリア中北部【医薬品】
5. 三重県－フランス・ローヌ・アルプ州【メカトロニクス関連】
6. 鳥取県－台湾【食品】
7. 岡山県－カナダ・トロント【バイオマスプラスチック】
8. 広島市周辺地域－カナダ・モントリオール【航空宇宙産業】
9. 山口県域－台湾【環境関連産業】
10. 香川県－フランス中北部(ローヌアルプ・アルザス地域圏、ノールパドカレー地域圏、ブルゴーニュ地域圏)【バイオ産業】
11. 九州－中国・山東省【環境・リサイクル】
12. 福岡市－シアトル、バンクーバー地域【ゲーム】
13. 北九州市－米国・テネシー州チャタヌーガ及びノックスビル地域【環境】
14. 大分県－韓国・忠清北道【半導体】

## 3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組

### (1) インフラ・プラント事業のフォローアップ

#### 【課題】

ペトロベトナムとのビジネスマッチング成果については、各企業の商談状況が非常にセンシティブであることから、今後どのようにフォローアップしていくかが課題でした。

#### 【対応】

セミナー当日にフォローアップに関する覚書をジェットロとペトロベトナムとの間で締結したことで、ペトロベトナム側の協力を担保することができました。また、日本側企業については、参加申込に際してフォローアップへの協力を条件としており、基本的に成果把握できる前提にあります。ただし、個別ビジネスに係る情報の取り扱いには、セキュリティーポリシーに従い細心の注意を払って対応することを基本方針とします。他方、商談の進捗状況について定期的にフォローアップを行い、商談の阻害要因等の情報収集・対策の検討を関係部署・海外事務所との連携で行う一方、成果の対外発表は企業の正式発表後に行うこととします。

### (2) 欧米見本市出展料の補助率

#### 【課題】

欧米の見本市は、中国、東南アジアの見本市と比較して、出品・渡航費が高コストである(およそ2倍)ため、現行の出品料一律1/2補助では今後中小企業の出品が減少することが推測されます。実際に中国、東南アジアの見本市と比較して、欧米の見本市は同じ手段を用いて広報をしているにもかかわらず、集客に苦戦しており、募集定数を満たせず出品者募集を延期するケースもあります。

#### 【対応】

23年度では、北米環境ビジネス・チャレンジおよびパリでの「Pollutec Horizons 2011」において、従来通りのスペースと合わせて小さいスペースで共同出品の形態を取る小間を用意し、出品料の大幅な低減を図ることで、中小企業にとってより出品しやすい提案を実施します。

### 〔3〕 開発途上国との貿易取引拡大

#### 1. 定量的指標の達成状況

##### 【中期計画に明記されている目標】

- ・ その時々国際政治および経済の動向を反映した政策ニーズに基づく事業を機動的に実施し、その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。

##### 【22年度計画に明記されている数値目標（定量的アウトカム指標）】

- ・ 国際政治および経済の動向を反映した政策ニーズに基づく事業を機動的に実施し、商談目的の事業については22年度1年間で1,600件以上の商談を提供するとともに、開発途上国との貿易取引拡大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7割以上とする。

##### 【内部目標】

商談目的の事業については22年度1年間で1,640件以上の商談を提供する。

##### 〔ポイント〕

1. 22年度の商談件数は8,946件となり、年度計画上の目標を達成しました。ベトナム裾野産業育成支援事業で実施した「ベトナム部品調達展示会」にて、他の大型展示会と併催する形で開催したところ、商談件数が前年度実績の約10倍にあたる5,941件となり、「FOODEX JAPAN 2011」でも前年度から大幅増の2,314件となったという要因から、年度を通しての実績が当初目標を大幅に上回る結果となりました。
2. 22年度第4四半期までの役立ち度調査結果でも、アジア関連事業において上位2つの評価を得た割合が平均で96.2%、アフリカ関連事業においては同98.5%となり、目標を大きく上回りました。TICADフォローアップの産業協力事業として実施した「東アフリカコーヒーミッション」に参加した日本企業からは、「ケニア・タンザニアの小規模生産者から多国籍企業まで視察できて参考になった」、また、経済連携協定（EPA）の協力事業として実施した「ベトナム部品調達展示会」に参加した日本企業からは、「多くのベトナム側サプライヤーに調達希望部品を見てもらう良い機会になった」などの声が寄せられました。

#### （1） 開発途上国との貿易取引拡大に関する商談件数

22年度の開発途上国との貿易取引拡大に関する商談件数は、中期計画および年度計画の目標（22年度1,600件）を大幅に上回る8,946件となりました。目標超過の要因としては、ベトナム裾野産業育成支援事業で実施した「ベトナム部品調達展示会」（22年4月）で他の大型展示会と併催する形で開催したところ、商談件数が前年度実績の約10倍にあたる5,941件となったことや、「FOODEX JAPAN 2011」（23年3月）において、アフリカ地域からの出展が過去最大規模となり、また商談支援にあたって食品分野別のコンサルタントをリテインするなどの取組を行ったところ、前年度から大幅増の2,314件に上ったことなどが挙げられます。

〔中期計画上の目標〕 開発途上国との貿易取引拡大に関する商談件数（当該年度計画に記載）  
21年度は1年間で1,600件以上、

	21年度	22年度
商談件数	2,128件	8,946件

#### （2） 役立ち度調査の結果

開発途上国との貿易取引拡大事業の関係者に対する役立ち度調査結果は4段階評価で上



位2つの評価を得る割合が各支援ツール平均で97.9%となり、目標を大きく上回りました。

〔中期計画上の目標〕4段階中上位2つの割合が7割以上

地域別内訳	21年度	22年度	22年度内訳
アジア関連事業	92.5% (1,021)	96.2% (687)	67.1% 29.2%
アフリカ関連事業	98.6% (387)	97.5% (129)	82.1% 15.4%
中東・北アフリカ関連事業	92.4% (77)	98.5% (92)	55.2% 43.3%
中南米関連事業	96.4% (110)	98.7% (127)	55.4% 43.4%
全世界	98.1% (937)	98.5% (147)	72.2% 26.2%

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、両者の合計が必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない。

## 2. 具体的なアウトカムの実現例

【中期計画に明記されている取組目標(定性的アウトカム)】

- ・ 支援対象国の輸出産業の成長、東アジア等における経済制度の整備・運用改善等の具体的なアウトカムの実現を図る。
- ・ 開発途上国の産業育成および東アジア等との経済連携促進のための制度整備・運用等に資する事業を多面的に展開し、日本と開発途上国双方にメリットをもたらす実効モデルの構築を目指す。

〔ポイント〕

1. TICAD IV(第4回アフリカ開発会議)のフォローアップとして、昨年度から引き続きアフリカ各地の自然派生商品の対日輸出支援を行いました。南部アフリカ産化粧品等の対日輸出支援では、日本での展示会に現地企業を出展支援し、複数の商談が進行中など、日本市場進出への糸口を開きました。アフリカ産コーヒーの支援では、展示会出展とミッション派遣を行い、計4件11.4トンの正式なオーダーがありました。
2. 同じくTICAD IVのフォローアップとして、「FOODEX JAPAN 2011」では、アフリカ29社を含む52社の出展支援を行いました。出展に際して2,314件の商談があり、うち成約見込みは1,051件と、昨年度実績をともに大きく上回りました。本事業は、食品調達先の多角化、代替供給地の開拓という意味で、日本企業にとっても裨益することを意識しています。
3. 日本とアジア諸国との経済連携協定(EPA)合意に基づく産業協力では、インドネシア、ベトナム、タイ、マレーシアなどに対する支援を実施しました。インドネシア「一村一品運動支援」では、新たにバリ州などの工芸品を日本市場に向けた商品開発指導を行い、展示会出展を通じて銀細工やろうけつ染め生地など7件のサンプルオーダーが決定し、対日輸出への糸口をつかみました。本事業では、今後さらに出展支援を継続して対日輸出事例の創出を目指します。

### (1) TICAD IV(第4回アフリカ開発会議)フォローアップ

日本政府が主導し、国連、国連開発計画(UNDP)および世界銀行等と共同で開催されている「アフリカ開発会議(TICAD)」では、アフリカの開発をテーマに経済成長の加速化等の議

論がなされており、ジェトロも協力しています。第4回アフリカ会議（TICAD IV）にて採択された横浜行動計画にもとづき、ジェトロは「貿易の促進・拡大」の実施主体として、アフリカ産品の日本へのマーケットアクセスを改善すべく以下のような取組を行っています。

### ①南部アフリカ化粧品産業育成支援事業

南部アフリカ4カ国（モザンビーク、スワジランド、ジンバブエ、南アフリカ）の植物原料を用いた化粧品および南アフリカの化粧品コンセプト商品（日本企業との共同開発を目指す化粧品）の試作品を、化粧品専門見本市「ビューティーワールドジャパン 2010」へ出展しました。

22年から新設された「ナチュラル&オーガニックゾーン」にブースを構えたところ、本展示会には約54,000人が来場し、エステサロン経営者等から多くの品評を得ました。出展物には、欧米諸国のオーガニック認証を取得している商品が多く、初めて日本に紹介されたものであったため、マスメディア等からも多数取材の申し入れがありました。

ジェトロは同見本市に合わせ、南アフリカの化粧品企業の技術者1名を招へいし、市場視察ツアーおよび個別企業訪問をアレンジしました。個別企業訪問ではアフリカらしいパッケージや日本ではまだ馴染みの薄いオーガニック認証取得化粧品についての評価を得て、具体的な取引条件の話に繋がったものもありました。一部の企業からは、「原料としての面白みがあるので、完成品としてのみではなく、ぜひ原料として紹介してほしい」との要望がありました。

- 期間：平成22年5月17日～5月19日
- 開催地：東京（東京ビッグサイト）
- 主な出展物：南部アフリカ化粧品（完成品5品、コンセプト商品試作品1品）
- 成果：役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%  
企業面談：62件

### ②アフリカ産コーヒーの対日輸出拡大支援

#### I. 「SCAJ ワールドスペシャルティコーヒーカンファレンスアンドエキシビション」出展

アフリカ産コーヒーの対日輸出拡大を目指し、21年度に引き続き「SCAJ ワールドスペシャルティコーヒーカンファレンスアンドエキシビション」への出展支援を行いました。展示会会期（22年9月22～24日）に合わせ、カウンターパート（東アフリカファインコーヒー協会/EFACA）を招へいし、日本では知られていない産地のコーヒーをPRするとともに、コーヒーの試飲コーナーをブース内に設置しました。

展示会開催期間中に行われた「カップping（定量評価）セミナー」では、商社、焙煎業者など36名が参加し、40件のサンプルオーダーがありました。また、参加企業の2社からは具体的に現地企業とのコンタクトを取りたいという要望があり、「新たにアフリカコーヒーを知る事ができて良かった」、「マラウイ、ブルンジ、ザンビアなど通常カップ評価できない原料をカップできた」など、特に日本市場でまだ知られていない東南部アフリカ産コーヒーを知るきっかけとなったことに対し意見が寄せられました。また、カウンターパートの日本滞在期間中に関連企業との面談の場を設けたところ、サンプルオーダーが40件もあり、活発な商談および情報交換を行いました。

- 期間：平成22年9月22日～24日

●開催地：東京（東京ビッグサイト）

●出展企業数：1 団体

●成果：商談件数：12 件、サンプルオーダー：40 件

役立ち度調査結果(4 段階中上位 2 つの評価を得た割合)100%（9 月 22 日、カップニングセミナー）

## II. 「東アフリカコーヒーミッション」実施

日本企業のアフリカ産コーヒーへの関心を高め、コーヒー貿易の拡大を図るため、日本企業 6 社によるミッションを現地へ派遣し、カウンターパートである東アフリカファインコーヒー協会（EAFCA）が主催するアフリカ各国コーヒー関係者会議・展示会への広報参加とスペシャルティコーヒーの生産農園の視察などを実施しました。

参加者からは、「アフリカ産コーヒーへの関心が高まった。様々なコーヒーのカッピングセッションにより、ポテンシャルの高さと風味を感じた」「ケニア・タンザニアの小規模生産者から多国籍企業まで視察できて参考になった」といったコメントが寄せられました。

●派遣期間：平成 23 年 2 月 11 日～17 日

●派遣国：ケニア、タンザニア

●活動概要：産地訪問、EAFCA 年次総会出席（ブースでの広報含む）、試飲会参加等

●成果：役立ち度調査結果（4 段階中最上位の評価を得た割合）100%

### 【成功事例】平成 22 年度支援企業が対日輸出成功。その他で商談継続中の企業もあり

SCAJ に際して来日支援を行った企業が、日本企業 4 社と具体的な商談を開始しました。「2011 ミッション」参加者がグループとして、ケニア産（最高級グレード）コーヒーを 2 トン購入、また同ミッションに参加したコーヒーメーカーが、ケニア産 5.7 トン、ルワンダ産 3 トン、エチオピア産 0.7 トンを購入しました。同社は「2009 ミッション」にも参加し、ルワンダをはじめとしたアフリカ産コーヒーの購入量を徐々に増やしています。

### ③アフリカ機能性食品の対日輸出支援

前在京ボツワナ大使からマルーラを日本市場に紹介してほしいと強い要請を受け、ボツワナで生産されているマルーラ菓子を「食品開発展 2010」に出展すべく、会期に合わせて現地メーカー 1 社 2 名を招へいし、日本での反響を確認させ製品改良につなげました。

展示会では、日本企業 6 社と商談を行い、中でもコンビニエンスストア向けに自然素材菓子の輸入卸売企業とおつまみやドライフルーツの輸入卸売企業からは、特に強い関心が寄せられました。併催セミナーの「未知なるボツワナ産果実の可能性」には、18 名の参加があり、日本市場では珍しい産品で、日本市場にない食品の素材として、機能性食材等も含め関心が寄せられました。

●期間：平成 22 年 10 月 13 日～15 日

●開催地：東京（東京ビッグサイト）

●出展企業数：1 社

●主な出展物：マルーラ果実加工品

●成果：役立ち度調査結果（4 段階中最上位の評価を得た割合）100%

企業面談：6 件

#### ④TICAD V（第4回アフリカ開発会議）を見据えた支援スキームの検討開始

TICAD IVの支援スキームを検討した19年度から3年が経過し、その間のアフリカ市場の変化と日本企業の視点を踏まえ、TICADVに向けたジェトロとしての取組を検討する「アフリカ戦略検討会」を23年度から設置することとしました。検討会では、民間のシンクタンクや商社等から意見をいただくとともに、TICADIVフォローアップ事業で関係した官公庁や現地NGO、支援対象国企業からの意見も踏まえながら、支援スキームを構築していく予定です。その中で、重点支援国の策定、ジェトロの内外ネットワークと経営資源の整理を行いつつ、具体的な対アフリカ戦略と実施体制を準備していきます。

## （2）経済連携協定（EPA）合意の前提として協定に盛り込まれた産業協力

### ①インドネシア伝統工芸品の対日輸出支援

インドネシア政府の要請により、18年度からインドネシア版一村一品活動支援のパイロットプロジェクトをジョグジャカルタにて実施していますが、本事業は20年7月に発効した日インドネシア経済連携協定（JIEPA）における協力案件として位置づけられています。これまでに4つの州で一村一品運動支援を展開しており、エイ皮製の小物入れが大手文具店で継続的に販売されるなどの成果を上げています。

22年度は、新たにバリ州、西ヌサトゥンガラ州、西ジャワ州にて事業を実施しました。各州から3社程度の指導支援企業を選定し、4回の専門家派遣を通じ、日本市場情報の提供および現地の素材を活かした商品開発の指導を行いました。23年1月には、指導企業11社に対して、「第71回東京国際・ギフト・ショー」への出展支援を行いました。出展にあたっては、専門家派遣により日本のニーズに合致するような商品開発を行った結果、127件の商談のうち7件、85万円の成約がありました。また、生産者の一部が日本の展示会に参加し、日本市場のトレンドや価格帯等の情報を直に得ることで、今後、商品開発やマーケティング方法の改善につながっていくことが期待されています。

- 期間：平成23年2月1日～4日
- 開催地：東京（東京ビッグサイト）
- 出展企業数：7社
- 主な出展物：雑貨・工芸品
- 成果：役立ち度調査結果（4段階中最上位の評価を得た割合）100%
- 商談件数 127件、成約件数7件

#### 【成功事例】バリの銀細工、西ジャワのバティック（ろうけつ染め生地）等のサンプルオーダーが決定

ギフトショーでの商談を受け、7件のサンプルオーダーが決定し、日本市場参入への糸口をつかみました。23年3月現在でも取引は進行中で、今後の商談成果が期待されます。23年度も支援を継続し、対日輸出事例の創出に向けてサポートをしていきます。

### ②タイ食品の対日輸出のため「JAPAN DESK」設置

平成19年4月に署名された日タイ経済連携協定では、二国間の協力関係の高度化、両国が強靱な経済関係を実現するための基本理念や技術・ノウハウの共有・追求を目指すことが合意され、20年度よりタイへの産業協力を展開しています。22年度はタイ国立食品研究所（NFI）とタイ商務省輸出振興局（DEP）に対し、食品輸出に不可欠な「食の安全」情報や企業指導ノウハウに関するキャパシティビルディング支援を実施し、NFI内に食品の対日輸出

コンサルテーションデスクとして「食の安全」管理指導を実施する体制「JAPAN DESK」構築を支援しました。

また、NFI と DEP の職員 8 名を 22 年 11 月 24 日～12 月 1 日に日本へ招へいし、食の安全・安心に対する政府、企業の取組と日本市場が求める食の安全レベルについて実地で確認する訪日ミッションを実施しました。参加加工食品メーカー、流通業などへの訪問を通じ、参加企業からは「日本の食品産業の安心安全に対する取組について全体像をつかむことができました。タイでも品質や食の安全に対する関心は高まっているが、日本市場が求めるレベルを学ぶ機会となった」などの声が寄せられました。

### (3) EPA 締結国での日本企業の課題解決に向けた産業協力

#### ① ベトナム部品調達展示商談会

20 年に署名された日越経済連携協定 (JVEPA) の協力事業として、ベトナム政府と日本政府が裾野産業協力に関する MOU が締結されたことを受け、ベトナムのサプライヤーと現地進出日系企業等とのビジネスマッチングを図るため、22 年度も引き続き「部品調達展示商談会」を開催しました。

4 回目となる今回は、工作機械で最大級の展示会との併催の形で実施したことや、JICA と協力してセミナーを併催するといった試みが功を奏し、参加者数は前回の約 7 倍、商談件数は約 10 倍となり、うち 8 件が成約しました。出展企業からは、「多くのベトナム側サプライヤーに調達希望部品を見てもらう良い機会になったため、すぐに見積依頼につなげることができた」といった声が寄せられました。

●期間：平成 22 年 10 月 7 日～10 月 9 日

●開催地：ベトナム・ホーチミン

●出展企業数：100 社 (ベトナム企業 (サプライヤー) 48 社、日本企業 (バイヤー) 52 社)・3 団体

●主な出展物：部品全般 (四輪・二輪、電気・電子、機械等)、金属・樹脂加工 (鋳造、鍛造、射出成形、金型、板金、プレス、表面処理等)、梱包資材、その他の部品・部材

●成果：役立ち度調査結果 (4 段階中上位 2 つの評価を得た割合)ベトナム側出展者 97.9%、日本側出展者 90.2%

●企業面談：5,941 件 (うち成約件数 8 件、成約見込み件数 187 件、見積・サンプル発注件数 817 件、工場視察アポ取得件数 672 件)

#### ② 「メコン物流ワークショップ」開催

ASEAN の経済統合が進展する中、物流環境の円滑化は、進出日系企業が最適地生産・最適地調達を実現する上で不可欠な要素となっています。また、ASEAN 各国政府等にとっても、ASEAN 共同体構築に向けての優先統合分野に物流を加えるなど、物流環境の改善は重要な課題となっています。

そうした背景のもと、22 年 8 月にバンコクにて「メコン物流ワークショップ」を開催し、ASEAN 各国の物流民間団体および政府関係者に対し、物流環境改善におけるソフトインフラ

整備、特に物流人材育成の重要性を啓発しました。本ワークショップを受け、2日目にはメコン地域 5 カ国 18 名の物流民間団体のキーパーソンおよび政府関係者による物流円滑化をメインテーマとしたメコン地域での物流環境の改善、特に民間セクターにおける効率的な物流マネジメントや物流人材育成の促進についての意見交換が行われ、物流環境改善における物流人材育成の重要性について理解を促すことができました。

- 期間：平成 22 年 8 月 10 日（物流ワークショップ）、11 日（ラップアップミーティング）
- 開催地：タイ・バンコク
- 参加者数：199 名（8 月 10 日）、18 名（8 月 11 日、メコン地域 5 カ国からの物流業界民間セクターおよび政府関係者）
- 成果：役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 つの評価を得た割合）90%（8 月 10 日）

### ③日本マレーシア経済連携協定（JMEPA）協力事業

日マレーシア経済連携協定（JMEPA）締結後、両国政府間にてマレーシアの自動車・自動車部品産業の市場拡大を目指してマレーシアの自動車部品メーカーの国際競争力を向上させるための共同事業（日馬自動車産業協力事業：MAJAICO）の実施が合意され、ジェトロもその一部を実施しています。

#### I. マレーシア自動車産業展

MAJAICO プロジェクトの一環として位置付けられている我が国の専門見本市への参加事業については、19 年 3 月から 3 回連続で「国際オートアフターマーケットエキスポ」に出展していましたが、22 年度はマレーシア側からの「より OEM ベンダーに相応しく、日本企業からの技術移転や技術提携が可能となる展示会への参加を」という要望を踏まえ、自動車分野の最先端技術の披露の場であり、技術者の交流の場である「人とくるまのテクノロジー展」に参加見本市を変更しました。

会期中の商談を確保・充実させるため、事前ビジネスアポイントの取得に注力することで大手自動車メーカー、一次下請け、二次下請けの部品メーカー等 50 件以上の事前アレンジを実現しました。そうした結果、出展企業への役立ち度調査では、上位 4 段階中上位 2 つの評価が 100%と高い評価を得ることができました。

- 期間：平成 22 年 5 月 19 日～21 日
- 開催地：横浜（パシフィコ横浜）
- 参加(出展)企業数：9 社
- 主な出展物：自動車・自動車部品
- 成果：役立ち度調査結果(4 段階中上位 2 つの評価を得た割合)100%

商談件数:119 件

#### 【成功事例①】「マレーシア自動車産業展」（19 年 3 月）を契機にプロトンの正規代理店が誕生

自動車（特にモータースポーツ）の設計・開発・販売を行なう A 社（群馬県）は、22 年 12 月、マレーシアの国民車メーカーであるプロトン社のスポーツモデル「サトリアネオ」の輸入販売を行なうことを発表しました。ジェトロが 19 年に開催した「マレーシア自動車産業展」において、同車の実車展示を見たことが、今回の販売決定の契機となりました。低価格な競技用車両の導入による国内モータースポーツ業界の活性化が期待されています。

23 年 1 月の「東京オートサロン 2011」では、A 社とプロトンの提携が正式に発表され、サトリアネオの実車展示が行なわれました。同社は、サトリアネオの全日本ラリー選手権等への参戦を決めていますが、今後は WRC（世界ラリー選手権）やアジア・パシフィックラリー選手権（APRC）といった世界的なレ

ースへの参加を目指し、国際規格の取得や競技用部品の拡充に努めています。

#### 【成功事例②】日本企業からの技術移転に関する商談が進行中

プラスチック射出成形部品を製造するマレーシア企業が、世界トップレベルの電気鋳造技術により精密なプラスチック成形部品を製造する日本企業から、ラミネーティング・プロセスの導入を支援する技術提携について商談が進行中です。マレーシア側が希望する「日本企業との技術提携」の実現が期待されます。

#### 【成功事例③】大手自動車メーカーからのOEM生産など、生産委託の商談も有望

マレーシアの排気システムのメーカーと、日本の大手完成車メーカーの一次下請けベンダー企業の間で5種類の排気システムを合計50万ユニット委託生産することについて商談が継続中です。また、別の日本の大手完成車メーカーがマレーシアの金属スタンプ品メーカーとの間で、US\$20の部品×数種類×5,000個/月の取引について交渉を継続しているほか、OEM部品メーカーとの間でもフロアコンソール、ギアシフトを5,000セット/月で取引することについて交渉中です。日本の大手自動車メーカーからの継続的生産委託につながるか、今後の進展が注目されます。

### (4) アジアの後発途上国（CLM および V）に向けた産業協力

#### ①ミャンマー加工食品業界での食品安全基準作成

日メコン外相会議（平成20年）における合意とミャンマー工業省および工業省管轄の業界団体(MAFPEA)の要請に基づき、21年度からミャンマーの加工食品輸出のための課題解決に向けた事業を開始しました。

22年度は、ミャンマーにおける加工食品の自主基準の整備とその適切な運用による品質・衛生管理レベルの向上を目的として、専門家を3回にわたり派遣し、MAFPEA および主要加工食品8分野のワーキンググループに対し、食品自主基準および添加物基準案の作成指導を行いました。

#### I. 食品添加物基準に関するセミナーを開催

22年10月の2回目の派遣では、食品添加物基準についてのセミナーを開催し、広く加工食品業界の関係者を集めました。セミナーでは、添加物基準の必要性を訴えるとともに、日本の食品衛生法における食品添加物基準の位置付けや仕組み、運用方法について詳しく説明し、現地側の理解促進に努めました。

こうした指導を受け、ミャンマーの主要食品8分野（油脂、スナック菓子、果実飲料、パン、コーヒー・茶、麺、コンニャク粉、アルコール飲料）の食品一般基準について、自主基準案が策定され、23年4月から運用開始に向けた最終調整を行っています。添加物についても、ミャンマーの既存製品で管理可能なレベルの基準案の作成指導を実施しており、23年度中の運用開始を目指しています。自主基準策定への最終指導となった第3回専門家派遣（23年1月）では、カウンターパートから「具体的な事例でわかりやすく説明してくれてよかった」と的確な指導に対するコメントがあったほか、「実現には関係業者と協力することが不可欠であると実感した」、「自主基準作成へ努力することを約束する」など、今後、主体性を持って取組んでいく構えが表されました。

●開催日：平成22年10月6日

●開催地：ヤンゴン

●参加者数：80名

●成果：役立ち度調査結果（4段階中上位2項目の評価を得た割合）98.2%

#### 【成功事例】食品自主基準を運用するための食品分析機関（FIDSL）が開所

日本アセアンセンター、大使館、JICAの支援によりMAFPEA傘下の食品検査機関（Food Industries Development Support Laboratory：FIDSL）が完成し、自主基準を運用していく準備が整いました。日本国内においてもJICA、日本アセアンセンターと連絡を密に行い、食品自主基準の実際の運用に向け検

## ②ラオスハンディクラフトと和装業界のビジネスマッチング支援

ラオス商工業省の要請に基づき、ラオスの輸出有望産品である手織物を中心とし、ラオス手工芸協会（LHA）をカウンターパートとして対日輸出事業を実施しています。

ラオスのハンディクラフトの日本市場参入に向けた具体的なマーケティングや製品開発のため、ラオスのハンディクラフトの強みと特性（手仕事と希少性、日本の伝統に通ずる柄紋様、高品質の手織りシルクは高価格製品であること）を活かして、日本の呉服（帯・和装小物）業界とのビジネスマッチングを目標とする事業を実施しています。

### I. 和装業界への理解促進のため、京都・福岡への訪日ミッション実施

22年度は指導対象企業8社を選定し、23年の日本の展示会出展に向けた製品開発指導を行いました。22年10月には日本の和装製品や和装市場のニーズについて調査し製品開発に役立てるため、指導対象企業を招へいし、京都・福岡の和装問屋、メーカー、小売など11社を訪問しました。招へいを通じて、和装製品のイメージや品質の高さ、日本市場のニーズ、日本企業によるラオス製品への意見や要望が明らかになり、各社の製品開発の方向性が決められました。招へい者から「自分達の開発する製品のターゲットをどこにするか考える必要性やその背景がわかり大変勉強になった」との声が寄せられたほか、自社製品について具体的な改善すべき点をあげるなどの自立的な取組が見られました。

●開催日：平成22年9月27日～10月2日

●開催地：京都・福岡

●招へい者数：8名

### II. 「ラオスハンディクラフトフェスティバル」に合わせて成果普及セミナーを開催

22年11月に行われた「ラオスハンディクラフトフェスティバル」では、訪日ミッションの成果を指導対象企業以外のハンディクラフト企業にも普及するためのセミナーを開催し、他のハンディクラフト企業にも事業成果や指導内容を共有しました。こうした指導を通して、22年秋の展示会出展に向けたサンプル製品の開発は22年末時点で全体の8割程度が完成しており、展示会での具体的な商談が期待されています。

●開催日：平成22年11月2日

●開催地：ビエンチャン

●参加者数：115名

●成果：役立ち度調査結果（4段階中上位2項目の評価を得た割合）98.2%

## (5) 途上国の対日輸出開拓支援のための日本と各国政府による産業協力

### ①「FOODEX JAPAN 2011」

多数の途上国・地域からの強いニーズを踏まえ、前年度に続き「FOODEX JAPAN」への出展支援を行いました。過去のノウハウを活かしつつ新たな取組を多数行うことにより、商談件数が目標を大幅に上回る結果となりました。具体的には、出展勧誘時期の前に本部担当者が日本の食品業界における有力企業、団体などにヒアリングを行い、商機、ニーズのある分野、食材を把握し、出品勧誘のターゲットを選定しました。また、ヒアリング結果を海外事務所にフィードバックし、“出展勧誘指針”として活用しました。



実際の出展勧誘にあたっては、アフリカ(南ア共和国、ボツワナ)およびアジア(カンボジア)へ出張し、日本の食品市場のトレンドと商機を解説するセミナーを開催しました。また、従来ネットワークが不足していた地域において、カウンターパートとなる輸出振興団体との連携を強化することで効果的かつ効率的な勧誘を行うよう努めました。その結果、仏語圏西アフリカおよびモーリシャスの輸出振興団体の協力を得て、それぞれ8社・9社の出展が実現しました。同時に東京でも両者との関係強化を図るべく、AAFEX(仏語圏西アフリカ輸出企業団体)向けのセミナーを実施したほか、市場視察ツアーを行い、カウンターパートの対日理解促進に努めました。商談支援では、食品分野別のコンサルタントを6名リテインし、会期中の出展者向けオンサイト・コンサルテーションを実施しました。また、会期前に効果的な展示方法、準備すべき資料、プレゼンテーションの仕方等事前準備にかかわる各種アドバイスを出展者に提供しました。そうした結果、出展者からは「ジェトロのサポートがなければ日本の大企業や企業幹部からアポイントをとりつけるのは困難。このプログラムは非常に役に立つ」といった声が寄せられるとともに、以下のような具体的な成果につながりました。

●期間：平成23年3月1日～4日

●開催地：千葉（幕張メッセ）

●参加(出展)企業数：52社

●主な出展物：コーヒー、ワイン、ラム酒、はちみつ、カカオ、バニラ、ナッツ類、  
ゴマ、オリーブオイル・その他植物油、スパイス、野菜・果実加工品、シーフード 等

●成果：役立ち度調査結果(4段階中上位2つの評価を得た割合) 100%

商談件数：2,314件

**【成功事例①】ケニアのカシューナッツ：コンテナ2本の輸入が決定**

カシューナッツは国際的に需給が逼迫しており、国内でもニーズが高くなっています。そのような中、ケニアのナッツ取扱企業が、日本企業2社と成約しました。いずれもナッツを専門に取り扱う商社で、コンテナ1本ずつ、合計24万USドル相当を輸入することが決定しています。商品は殻割り済みの生カシューナッツで、日本国内でテーブルナッツ等のおつまみや、レストランで使用する薬味等に加工されます。

**【成功事例②】モーリシャスの砂糖：7月からの取引開始に向けて協議中**

モーリシャスの砂糖輸出企業A社が、日本の砂糖メーカーB社と7月からの取引開始を検討中です(20万USドル見込み)。B社は現在オーストラリアおよびタイから原料を輸入していますが、代替地を探していたところ、会期中に自社ブースにてA社からの売り込みを受け、モーリシャスを候補地とすることで検討を始めました。まずは原料輸入からはじめ、将来的には小売用製品の取扱も含め検討をするとのことです。

**【成功事例③】ブルキナファソのゴマ：取引開始に向けて大手商社を訪問**

大手商社が会期中ブルキナファソの白ゴマ出展者を都内本社に案内し、日本市場に関するレクチャーと工場視察を実施しました。現時点では具体的な成約には至っていないものの、今後取引の可能性が高いと考えられます。需給が不安定なゴマ業界ではポテンシャル・エクスポーターに対するニーズが高く、日本企業の需要にマッチした企業を紹介できました。

**【成功事例④】モルドバのアイスワイン：プロモーション用の輸入が決定**

モルドバのアイスワインが、4月末に開催されるワインイベントでのプロモーションのため、300本(50～60万円)輸入されることが決定しました。規模は小さいものの、専門家によるとワインのプロモーションのスタートとしては数量が多く、これが成功すればパレット単位での輸入も可能になるとのことです。

**【成功事例⑤】ウガンダのバナナパウダー：日本メーカーが試作品を制作中**

米粉パンやケーキを手がけるC社がウガンダのバナナパウダーD社に関心を持ち、会期終了後もサンプルを取り寄せています。C社は、小麦粉価格の高騰や小麦アレルギー対策のため、代替品を探していたところ、FOODEX会場にてバナナパウダーを発見。会期中に出展者からもらったサンプルは試作で使いきってしまったため、さらなる試作を続けるためのサンプル取り寄せに至りました。他にも大手流通業者からD社のサンプル取り寄せ希望が寄せられる等、関心を集めています。

## ②「一村一品マーケット」空港展（※23年3月31日現在）

### I. 我が国の途上国支援の取組をメディアやイベントを通じ消費者にアピール

我が国の「開発イニシアチブ」実現に向けた支援策の一例である「一村一品マーケット」の普及のため、新聞や情報誌など広報媒体への取材に対応し、情報発信に努めました。また、“旅”や“癒し”などのテーマを設定し、関連する商品の特集するイベントを店舗にて開催しました。

特に、サッカーワールドカップの南アフリカ大会に合わせ開催した「アフリカ・ウィーク」は、NHK ニュース番組など各種メディアで取り上げられ、「一村一品マーケット」を日本の消費者に広く紹介する機会となりました。こうしたメディアへの露出やイベント開催により、アフリカ等製品の認知度向上、魅力の紹介に寄与しただけでなく、本事業の趣旨や意義そのものへの関心・理解の醸成につなげることができました。

22年7月17日には18年の開設以来、全店累計で100万人目の来場者を迎え、これを機に対象80カ国のうち、56カ国の在京大使館にレターを出状したところ、ケニアやサモアなど複数国の在日大使が店舗を視察し、ジェトロの取組に対しての理解と今後もこうした取組が継続されることへの期待が示されました。

### II. 途上国産品の販路拡大のため展示会に出展

「一村一品マーケット」で扱う開発途上国産品の一層の販路拡大を図るため、「第70回東京インターナショナル・ギフト・ショー」（22年9月7日～10日・東京ビックサイト）に広報ブースを出展しました。空港展の店舗の雰囲気に近いブース作りを心掛けたことが奏功し、店舗のトータル・コンセプトに関心を持った大手百貨店、大手通信販売会社を中心に多くの流通業者より催事開催の引き合いを受けました。

また、会期中、新しい売り場提案のための主催者企画「GIFT SHOW INDEX For ZAKKA STATIONARY」が開催され、「一村一品マーケット」より4商品（ニギリ星（ミャンマー）、ブリキ自転車（マダガスカル）、刺繍ポーチ（ナミビア）、グラスキリン（ブルキナファソ））が入選しました。この他、個別商品の取扱いを希望する業者が多数ブースを訪れ、今後の一層の販路拡大に向けて、開発途上国産品に対するニーズおよび市場性を見出すことができました。

- 期間：通年（平成22年4月1日～平成23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320品目（各店舗）
- 商品取扱国：成田店41カ国、関空店47カ国
- 主な販売品：食品、アクセサリ、工芸品、布製品などLDC等の産品
- 売れ筋商品：木彫アニマル（ケニア共和国）、お香（インド）、携帯くつべら（ミャンマー）、アフリカストラップ（タンザニア共和国）など
- 来場者：100,857人（成田店：52,413人・関空店：48,444人）

## ④「ヨルダン・イラク・パレスチナ展」フォローアップ

21年11月の「ヨルダン・イラク・パレスチナ展」の開催後、日本・パレスチナ共同政府声明（22年2月）やヨルダン国王からの強い要請を受けて、展示会出展後のフォローアップとして対日輸出有望産品の発掘を実施しました。事前に現地の要望および実態の把握を行い、

22年度は日本市場のニーズを踏まえながら、さらに具体的な支援を実施しました。

### 1. 加工食品業界の専門家を派遣、対日マーケティングセミナーを開催

ヨルダンおよびパレスチナは、オリーブやデーツといった有望製品の産地であることから、当該製品の加工食品企業を支援対象として、現地での専門家によるセミナー開催および個別企業訪問等を通じて対日マーケティング指導を行いました。セミナー参加者からは「各商品の市場の中での位置づけ方法、日本市場参入に向け、どのように商品を差別化するかについて詳細の情報を入手することができた」、「まさに必要としていた日本向けの商品についての重要な情報を提供してくれた」、「この情報を我々の組合のメンバーへ伝達したい」といったコメントがありました。

- 日程：平成22年12月12日（パレスチナ）、14日（ヨルダン）
- 派遣先：パレスチナ、ヨルダン
- 対象分野：加工食品（オリーブ・デーツ関連製品等）
- 成果：役立ち度調査結果(4段階中上位2つの評価を得た割合)100%

### ⑤フィリピン一村一品（加工食品）訪日商談会開催

フィリピン貿易産業省からの要望を受け、21年度より加工食品分野にてミンダナオ島を中心とした同国一村一品企業の輸出支援を実施しています。

22年度は支援対象のパイロット企業として4社を選定した上、日本へ招へいし、日本企業との商談会を開催しました。招へい企業からは「過去参加したどの商談会より意欲の高いバイヤーに出会えた」とのコメントが寄せられたほか、日本市場や製造工場の視察の機会を提供したところ、日本市場や志向について理解を深めたことにより、「日本の顧客を満足させるには、日本の文化を知ることが不可欠だと分かった」との意見がありました。

- 期間：平成22年1月18日（火）、19日（水）
- 会場：在京フィリピン大使館 多目的ホール
- 主要商品：ジャム、バナナチップス、カットフルーツ、ドライフルーツ、菓子等
- 出展者：10社（うち6社は商品および企業概要の展示のみ）
- 来場者数：総計 80名、69社（2日間）
- 成果：役立ち度調査結果(4段階中最上位の評価を得た割合)100%

商談件数：100件、商談継続件数：15件

### 【成功事例】フィリピン企業がバナナチップス、ドライフルーツなどでサンプル受注

22年1月の商談会を受け、出展および来日した4社合計で15件の商談が3月時点で継続中です。うちバナナチップスやドライフルーツなどでサンプル受注、納入を行っています。23年度もフォローアップを継続し、対日輸出事例創出につなげたいと考えています。

## 3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組

### (1) 制度構築後を見越した支援

#### 【課題】

「ミャンマー食品加工産業育成支援事業」では、ミャンマーの加工食品業界に対して商品および食品添加物の自主基準の構築支援を行いました。自主基準の制定後、その実効性を確立するためには、同基準が業界内外に普及・浸透するための働きかけおよび効果的に運用させることが課題であるとされました。

#### 【対応】

現地の加工食品業者が自主基準に則って商品を開発するにあたり、インセンティブとなりうる認証マーク制度導入の方向性を打ち出し、それを見越した指導を開始しました。また、同時並行的に設立された食品検査機関との連携で、基準の普及と定着に向けた運用体制の指導も開始し、23年度以降は基準が運用される段階に入ります。

## **(2) 日本の食糧戦略への貢献を配慮した戦略的な開発途上国協力**

### **【課題】**

経済構造の変化と急激な人口増加により新興国の多くが輸出国から輸入国へ転じる中、多くの農産品で需給がタイトになっているほか、投機対象となり価格が急騰する品目も出てきています。開発途上国の産業育成を主目的としてきた FOODEX への参加支援は、こうした時代の変化を受け、これまでの「出展者ありき」の事業展開から、国内企業、食品市場への裨益に一層配慮したアプローチへの見直しを必要としています。

### **【対応】**

日本の食品産業は「供給地の多角化」、「代替供給地の開拓」、「コストパフォーマンスの高い原材料、業務用、中間製品の開拓」など、「日本市場のニーズに合致した商材群」の出品比率を高めることに努めています。「FOODEX JAPAN 2011」(23年3月1日～4日)の出品勧誘にあたっては、国内市場のニーズ・トレンドに合った商材の出品を実現すべく、商社・業界団体等からヒアリングを行い、これを海外事務所が出品勧誘を行なう際の指針としました。この結果、香辛料、雑穀などの分野で有望企業の出展が決まり、国内企業の取引ニーズの高い商品(ゴマ、ナッツ、香辛料、ハーブ、ドライフルーツなど)を扱う企業が多数出展しました。国際的に需給が逼迫し、日本国内でもニーズが高まっているカシューナッツを出展した企業は2社との契約がまとまりました。また、価格が高騰している小麦粉の代替品となる可能性があるバナナパウダーについては、日本企業が取り寄せたサンプルで試作を重ね、商品化を目指しています。

## 〔4〕調査・研究等

### （イ）調査・研究

#### 1. 定量的指標の目標達成状況

##### 【中期計画に明記されている数値目標（定量的アウトカム指標）】

- ・本部が発行する定期刊行物の購読者に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が7割以上とする。
- ・本部が実施するセミナー・シンポジウムの参加者等に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が7割以上とする。
- ・ウェブサイト（ジェットロ海外情報ファイル）へのアクセス件数（ページビュー）は、年平均800万件以上とする。
- ・アジア経済研究所（以下、研究所）では、外部専門家の査読による評価を行い、5点満点の総合評価で3.5点以上を確保する。
- ・研究所は、研究所が実施するセミナー・シンポジウムの参加者、研究所図書館の利用者および経済開発・社会開発に寄与する専門教育成事業の利用者に対する「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を7割以上とする。
- ・研究所ウェブサイトへのアクセス件数（ページビュー）を年平均600万件以上とする。
- ・研究所ウェブサイト上の論文のダウンロード数を年平均130万件以上とする。
- ・第二期中期目標終了年度において、研究所図書館の資料利用冊数を年間4万冊以上とする。

##### 〔ポイント〕

1. 調査・研究関連のサービスに対する役立ち度調査結果（全て9割以上）、ウェブサイト（ジェットロ海外情報ファイル）へのアクセス件数（1,610万件）、研究所ウェブサイトへのアクセス件数（1,327万件）、研究所ウェブサイト上の論文のダウンロード数（254万件）、外部専門家の査読による評価結果（4.4点）はいずれも中期計画上の目標を達成しました。一方で、研究所図書館の資料利用冊数（3.5万件）のみ中期計画上の目標を下回る結果となりました。その理由としては、オンラインによる情報提供の普及に伴う利用者の利用形態の変化等によるものと考えられます。
2. 役立ち度に対するサービス利用者の主な評価理由は以下のとおりです。
  - ・本部テーマ別調査のセミナー参加者からは「海外未開拓エリアの現地の生の情報が得られ、役に立った」、「豊富な企業とのヒアリングに基づいた事例が多く分かりやすい」、「対中ビジネスをまさに強化する時期にあり、重宝」、「幅広い企業の生の声が反映されており、一般にはなかなか入手できない話だったので役に立った」といった声が上がりました。
  - ・研究所セミナー・シンポジウムの参加者からは、「APEC本会議に向けてテーマの認識が良くなった。自由貿易に対する各国の姿勢が分かった」、「インドネシアの現状と今後の状況をバランス良く確認できた」、「（中東の）騒乱の背景や今後の展望等まとまった情報、見方が伺えたことで、今後この地域へのビジネスを進めるにあたって、リスクを認識するのに役立った」との評価を得ました。

#### （1）役立ち度調査の結果

調査・研究事業の関係者に対する役立ち度調査結果は、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が各支援ツールの平均で96.7%となり、目標を大きく上回りました。

なお、アグロトレード・ハンドブックは役立ち度の最上位項目が3割を下回る結果となりま

したが、これは自社の取扱品目についての内容の充実を求める声がいくつか寄せられたこと等によるものです。今後、必要に応じて貿易投資相談、海外ミニ調査を案内するなど、個別ニーズに応じていきたいと考えています。

[中期計画上の目標] 4段階中上位2つが7割以上

	21年度	22年度	22年度内訳
通商弘報(購読者)	96.5%(424)	<b>94.9%(586)</b>	47.4% 47.4%
ジェトロセンサー(購読者)	97.4%(221)	<b>93.4%(225)</b>	57.7% 35.8%
ジェトロ世界貿易投資報告(購読者)	95.9%(123)	<b>95.3%(64)</b>	60.9% 34.4%
アグロトレード・ハンドブック(購読者)	93.5%(46)	<b>98.4%(62)</b>	25.8% 72.6%
本部テーマ別調査のセミナー(参加者)	96.7%(2,277)	<b>96.2%(2,781)</b>	59.9% 36.2%
研究所セミナー・シンポジウム(参加者)	96.7%(1,554)	<b>97.5%(2,589)</b>	59.9% 37.6%
開発スクール(研修生)	96.7%(30)	<b>100%(25)</b>	79.5% 20.5%
研究所図書館(利用者)	96.7%(209)	<b>98.1%(209)</b>	69.4% 28.7%

括弧内は有効回答数

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

## (2) 外部専門家の査読による研究成果の評価結果

22年度は21件の研究会の成果について42名の外部専門家による査読評価を実施しました。総合評価結果は4.4となり、21年度同様、中期計画の目標を大きく上回りました。

[中期計画上の目標] 5点満点の総合評価で平均3.5点以上

	21年度	22年度
査読による総合評価結果	4.5	<b>4.4※</b>

## (3) ウェブサイト「ジェトロ海外情報ファイル」コーナーのアクセス件数

ウェブサイトの「ジェトロ海外情報ファイル(J-FILE)」コーナーのアクセス件数は約1,610万件で(ウェブサイト全体へのアクセス件数は約1億4万件)、前年度アクセス件数(約1,230万件)から約3割(30.7%)増加しました。また、第二期中期計画期間中(19~22年度)の累計アクセス件数は約5,240万件で、年平均アクセス件数は約1,310万件となり、中期計画上の目標を達成しました。

22年度のアクセス件数の増加要因としては、サイトの更新頻度を増加したことに加え、調査レポート数の増強、関係者・関係機関等へのPR強化、また、大手時事情報総合ポータルサイトである「Yahoo!Japan ニュース」と連携したことが挙げられます。

[中期計画上の目標]

「ジェトロ海外情報ファイル」へのアクセス件数(ページビュー)年平均800万件以上

	21年度	22年度	前年度比(%)
基礎データ・制度情報・統計	4,590,558	<b>5,659,070</b>	123.3%
貿易投資相談 Q&A	5,064,791	<b>5,205,242</b>	102.8%
投資コスト	222,354	<b>355,617</b>	159.9%

調査レポート	2,444,797	<b>4,884,712</b>	199.8%
合計	12,322,500	<b>16,104,641</b>	130.7%

#### 〔参考〕 国別アクセス状況

(アクセス件数は各国の「基礎データ」「貿易為替制度」「投資制度」「統計」「アーカイブス」「データ比較」)

順位		国名	21 年度	22 年度	前年度比 (%)
21 年度	22 年度				
1	1	中国	458,742	<b>629,101</b>	137.1%
2	2	ベトナム	190,179	<b>262,224</b>	137.9%
3	3	インド	187,802	<b>247,058</b>	131.6%
5	4	タイ	170,995	<b>240,058</b>	140.4%
8	5	インドネシア	140,035	<b>207,391</b>	148.1%
6	6	韓国	166,630	<b>205,196</b>	123.1%
4	7	米国	172,673	<b>195,124</b>	113.0%
7	8	ブラジル	155,599	<b>189,214</b>	121.6%
9	9	シンガポール	132,303	<b>176,000</b>	133.3%
10	10	台湾	126,035	<b>157,975</b>	125.3%
12	11	マレーシア	108,546	<b>142,861</b>	131.6%
11	12	フィリピン	111,572	<b>135,866</b>	121.8%
14	13	オーストラリア	104,242	<b>124,505</b>	119.4%
15	14	香港	101,275	<b>122,492</b>	120.9%
13	15	ロシア	105,176	<b>109,203</b>	103.8%
16	16	EU	96,820	<b>103,085</b>	106.5%
17	17	ドイツ	78,950	<b>88,299</b>	111.8%
19	18	英国	77,408	<b>83,534</b>	107.9%
18	19	フランス	77,577	<b>83,071</b>	107.1%
24	20	トルコ	64,881	<b>82,965</b>	127.9%

#### (4) 研究所ウェブサイトアクセス件数・論文ダウンロード数の推移

研究所ウェブサイトのアクセス数、論文ダウンロード数は、それぞれ約 1,326 万件、約 254 万件となりました。時勢に応じた解説記事の発信、講演会映像の配信などを行った結果、中期計画の目標を大幅に上回りました。

[中期計画上の目標]

アクセス件数(ページビュー)年平均 600 万件以上、論文のダウンロード数を年平均 130 万件以上

	21 年度	22 年度	前年度比
アクセス件数	17,797,913 件	<b>13,268,108 件</b>	25.0%減
ダウンロード件数	2,584,843 件	<b>2,540,001 件</b>	2.0%減

#### (5) 研究所図書館の資料利用冊数

研究所図書館では、展示会・講演会の開催、アジ研の研究会外部委員研究者・賛助会員向けの館外貸出サービス、さらには土曜日の開館、本部ビジネス・ライブラリー内のアジ研サテライトの開設などあらゆる手段を講じて、利用者の維持・拡充に努めてきました。この結果、21 年度までは資料利用冊数(館内閲覧冊数+貸出冊数)の増加傾向を維持しましたが、22年度は減少に転じ、結果として中期計画上の目標を下回る結果となりました。

その要因として、オンラインによる情報提供の普及に伴う利用者の利用形態の変化が挙げられます。22年度においては、資料利用冊数全体の半数を占めた図書および約2割を占めた雑誌

について、それぞれ前年度比で2割程度減少しました。

図書についてはインターネット経由の書籍検索ツール（OPAC等）の利用が進み、また雑誌については電子ジャーナルの普及により、オンラインで取得できる情報についてはウェブ利用が増加している傾向がみられます。これは館内コピーサービスの利用件数が、22年度は1.3万件（13.9万枚）と、前年度比10.4%減（同16%減）となったこと、さらに19年度の2万件（22万枚）から約4割減へと減少するなど、紙媒体の利用が減少していることに表れています。

なお、こうした利用者側のニーズの変化に対応するために、研究所図書館はこれまで「研究双書」や「選書」などの研究成果（約8,542論文）、研究所機関誌である「アジア経済」（和文誌）や「IDE Discussion Paper」（英文）などの刊行物（765論文）を全文情報でオンラインにて公開するなど、電子資料の拡充に努めてきました。

また、22年度は23年3月11日の東日本大震災を受け、復旧作業のため一定期間休館したことにより、23年3月の利用冊数は前年度同期の実績から1,606冊減少しました。この減少冊数は22年度の減少冊数（▲6,232冊）の25.8%を占めるほど大幅な減少となりました。

【中期計画上の目標】 第二期中期計画目標終了年度（22年度）において、年間4万冊以上

	19年度	20年度	21年度	22年度
資料利用冊数	38,863冊	39,187冊	41,169冊	34,937冊

## 2. 具体的なアウトカムの実現例

【中期計画に明記されている取組目標事例（定性的アウトカム事例）】

- ・ FTA・EPA、WTOの推進など我が国の通商政策に寄与する。
- ・ 我が国政府・産業界や相手国政府等に対する経済・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等を行う。
- ・ 調査・研究成果を国民に広く還元するという観点から、出版、セミナー、ウェブサイト、映像、面談等を通じて、政策決定権者、企業関係者、有識者、学界など各層のニーズ・特性に応じて成果の普及を図っていく。

【ポイント】

1. 東日本大震災の国際ビジネスへの影響、中東の政治情勢、タイの反政府デモなど、我が国企業のビジネスに大きな影響を与える事象について、ウェブサイト等を通じてタイムリーな情報提供を行いました。特に、23年3月11日に発生した東日本大震災が日本企業の国内外でのビジネスにも大きな影響を与えていることを受け、ウェブサイト内に緊急特集コーナーを立ち上げ、日本企業の国際ビジネスに与える影響を中心に国内外ネットワークを活用して収集した情報を随時掲載しました。公表日の3月18日から4月30日までのアクセス件数は約700,000件を記録しました。
2. 日本政府のEPA（経済連携協定）・FTA（自由貿易協定）戦略に貢献すべく、「日・EU間のEPA・FTA」交渉開始に向けた支援、「日コロンビアEPA研究会」の立ち上げ、「日本モンゴルEPA官民共同研究」への支援を行いました。また、東アジア共同体構想に向けた取組として、国際機関である東アジア・ASEAN経済研究センター（ERIA）に対し、研究所の研究成果である「経済地理シミュレーションモデル（GSM）」を政策判断基礎資料として提供した結果、同成果をベースにERIAの政策「アジア総合開発計画」が作成され、東アジア経済大臣会合、さらに東アジア・サミットにERIAの政策提言として提出されました。



3. 「2010年日本APEC」への協力として、APEC本会議に先立ち、国際シンポジウム「東アジアの地域統合とAPEC」を開催し、シンポジウムでの議論の結果を「アジア太平洋自由貿易圏実現に至る現実的道筋」としてとりまとめ、政策提言として国家戦略相に提出しました。
4. BOPビジネス、中国・インド等の新興国経済、中東・アフリカ情勢、韓国EUのFTAの影響など、時勢に応じたテーマについて、各地でセミナー・シンポジウム、政策フォーラム等を開催し、企業関係者、政策担当者、有識者、学界など幅広い層に対して調査・研究成果を提供しました。

## (1) 企業の国際ビジネス展開に資する情報提供

### ① ビジネス環境の大幅な変化に応じたタイムリーな情報提供

日本企業の国内外におけるビジネスに大きな影響を与える事象が発生した際に、ウェブサイト上に緊急特集コーナーを立ち上げ、日本企業の国際ビジネスに与える影響を中心に、国内外ネットワークを活用して収集した情報を随時掲載しました。

#### I. 東日本大震災の国際ビジネスへの影響

23年3月11日に発生した東日本大震災が日本企業の国内外でのビジネスにも大きな影響を与えていることを受け、3月18日にウェブサイト内に緊急特集コーナーを立ち上げ、日本企業の国際ビジネスに与える影響を中心にジェトロが国内外で収集した情報を随時掲載しました。

- ・ 日本食の輸入規制情報、海外各国企業の調達等に与える影響等独自のルートで情報収集し、23年3月18日～4月30日までの間に241件の記事を提供しました。
- ・ 3月18日～4月30日のアクセス件数は約700,000件に達し、農林水産省、(独)中小企業基盤整備機構、(社)日本自動車部品工業会、(財)茨城県中小企業振興公社等のウェブページなどにおいて、震災関係の情報照会先として本緊急特集コーナーが紹介されるとともに、テレビニュースなどのメディアで紹介されました。
- ・ タイ等アジア大洋州10カ国で進出日系企業を対象にした東日本大震災に関するアンケート調査を実施しました(回答数781社:ASEAN570社、南西アジア186社、オセアニア25社)。結果は政策立案に資するべく経済産業省、官邸に提供しました。

#### II. 中東の政治情勢に関する情報提供

チュニジアのベンアリ独裁政権の崩壊(23年1月14日、通称「ジャスミン革命」)、エジプトのムバラク大統領の辞任に端を発し、中東諸国に民主化を求める動きが高まったことを受け、ウェブサイト内に緊急特集コーナーを立ち上げ、現地からのレポートを随時掲載しました。デモの状況報告、民主化のプロセス、経済への影響に係る情報を収集し、23年2月9日～4月6日までの間に60件の記事を提供しました。23年2月9日～3月31日のアクセス件数は約9,600件に達しました。

また、研究所においても、23年3月「混迷を極める中東情勢—いま中東で何が起きているのか—」をテーマとした講演会を東京で開催し、エジプトおよびサウジアラビアを専門とする研究員等が反政府抗議行動拡大の背景と今後のビジネスに与える影響について解説しました。民間企業・メディアの幹部を含む154名の参加があり、「タイムリーな情報であり、新聞報道や文献だけでは分からない、知見に裏づけされた分析がわかりやすかった」といった意見を多数得ました。

### Ⅲ. 円高の影響に関するジェトロ・メンバーズ緊急アンケートを実施

22年9月6日から13日にかけて、日本国内のジェトロ・メンバーズ企業を対象に円高による海外部門の業績への影響と対応策などについてアンケート調査を実施し(回答数329社)、調査結果をウェブサイト上で公表しました。とりわけ企業の採算レートについて、ドル建て・ユーロ建て、かつ大企業・中小企業別に調査・発表した点が画期的であり、マスコミの報道でも大きく取り上げられました。

また、同アンケートを通じて希望する調査・情報提供のテーマを収集し、特に要望の多かった為替リスクヘッジについて、22年10月19日(東京)および28日(大阪)にジェトロ・メンバーズ講演会「円高に備えた為替変動リスク回避策 - 先物為替予約を中心とした基礎的実務」を開催しました。

### Ⅳ. タイの反政府デモの影響等に関する情報提供

タイで大規模な反政府デモが発生したことを受け、ウェブサイト内に緊急特集コーナーを立ち上げ、現地からのレポートを随時掲載しました。デモの状況報告、安全情報のみならず、日系企業の動向や影響も独自のルートで情報を収集し、22年4月23日～5月27日までの間に34件の記事を提供しました。サイトアクセス件数は約45,000件に達し、メディアにも多数取り上げられました。

#### ②『中国 GDP 世界第2位時代の日本企業の対中ビジネス戦略』報告書の発表

現地日系企業を巡るストライキ・賃上げの動き、尖閣諸島での漁船衝突事件を契機とした通関遅延やレアアース輸出の停止といった問題の発生など、中国リスクが顕在化する一方、国内総生産(GDP)規模で世界第2位に躍進を遂げた中国経済の活力の取り込みは日本企業が今後の成長戦略を描いていく上で重要になっています。こうした中、22年12月に有識者による「中国ビジネス戦略研究会」を組織し、今後の中国ビジネスのあり方について議論を行いました。

日本企業・地方自治体等171先へのヒアリング調査を実施し、調査成果を中国GDP世界第2位時代の日本企業の対中ビジネス戦略』報告書にまとめ、23年3月25日にウェブサイトに掲載しました。また、同日に報告書の解説を行うセミナーを開催したところ、参加者からは「対中ビジネスを考え直す良い機会となった」(流通)、「幅広い企業の生の声が反映されており、一般にはなかなか入手できない話だったので役に立った」(自動車)等のコメントを得ました。

#### ③アジアの売れ筋商品調査

アジアの消費市場への参入を目指す国内企業に対し、各国のマーケティング情報(売れ筋商品、価格帯、消費特性等)を提供するために、アジア主要7都市における売れ筋商品調査を22年9～11月に行いました。調査結果を12月1日に記者発表したところ、23年3月末時点で18件の記事が報道されました。また、成果普及として23年1月に企業関係者を中心とする参加者(125名)に対してセミナーを実施したところ、参加者からは「普段耳にすることのないエンドユーザーの声を聞いたのが大変勉強になった」(オフィス製品)、「ビジュアル情報が多く、実感ありました」(総合商社)といった声が聞かれました。

#### ④ニュースレター・メールマガジンによる情報提供

22年度は8種類（のべ登録者数約51,150人）のニュースレター・メールマガジンを発行し、各国・地域に関する情報を提供しました。読者からは「鉄鋼セクターの気候変動対策の考察時の重要な参考資料となっている」、「より早く正確に現地の状況を知るために必須の情報源と考えている」などのコメントが寄せられました。また、南アフリカでのワールドカップ開催に合わせ、ウェブサイト上でアフリカ特集を組み、メールマガジンを通じて広報したところ、特集の中で紹介した「サブサハラ・アフリカ主要国の消費市場調査」が反響を呼び、自動二輪メーカー複数社に対し、自動二輪の最新販売統計を追加提供しました。

##### 【ニュースレター・メールマガジン】

名称	発行頻度	対象国・地域	配信先数
WORLD INFO-TRAIN * NEWS STATION	週1回	世界	約19,400
「ジェトロ・ウェブサイト国・地域別情報（J-FILE）」新着お知らせメールマガジン	月1回	世界	約17,700
American New Policy (ANP)	週3、4回	米国	約2,200
カルタ・デ・ジェトロ	月2回	中南米	約1,000
ユーロトレンド	2ヵ月に1回	欧州	約3,700
JETRO ロシア・CIS 情報	月1回程度	ロシア CIS	約2,470
チャイナモニター	週1回	中国	約3,600
ジェトロ中東アフリカメールニュース	月1回程度	中東アフリカ	約1,080

#### ⑤韓国・EUのFTAの影響に関する情報提供

日系企業への影響が懸念される韓国・欧州連合（EU）間のFTAについて、22年10月、ロンドン、ウィーン、ブルノおよびプラハにおいて各地の日系企業関係者等を対象とした講演会を開催し、韓国のFTA戦略、EU・韓国FTAの詳細と韓国およびEUへの影響、日本への影響、在欧日系企業への影響などについて解説しました。直前にEU・韓国FTAが正式署名され、非常にタイムリーな開催となったこともあり、参加者からは「韓国のFTA政策が及ぼす韓国、EU、日本、中国などへの影響について、明確な分析に裏付けされた解説であり、提言も含まれていたため大変参考になった」、「特に知りたかった日本への影響が聞けたのがよかった」といった声を得ました。

また、国内においても、欧州以外の国・地域とのFTAも含めた内容で、22年12月に東京で講演会を開催しました。講演会直前の12月3日に米国・韓国FTAが合意されたことで関心を集め、参加者からは「数値による分析が説得的。非常に価値が高い」、「韓国のFTAのメリット、効果分析について具体的な数字が入っており興味深かった」といった声を得ました。

## （2）調査・研究を通じた通商政策への貢献

### ①日本政府のEPA・FTA戦略への貢献

#### I. 日EU間のEPA・FTAへの貢献

欧州委員会は、23年5月28日から始まる日EU首脳会談で日本とのEPA・FTA交渉に向けた予備交渉開始を表明する見通しであることを明らかにしました。同協定の交渉開始に向け、ジェトロは過去に「日本・EU EIA 検討タスクフォース」（19年10月～20年7月）と「日本・EU EIA 研究会」（21年1月～6月）の事務局を務めるなど中心的な役割を担ってきました。22年度においては、欧州委員会の日本との新通商戦略に関するパブリック・

コメントに際して、欧州地域の 11 事務所が進出日系企業の声を取りまとめた上、22 年 12 月には「EIA タスクフォース」を立ち上げ、58 の政府機関、産業団体、オピニオンリーダーなどに対して、同協定による経済効果などを説明し、協定交渉の開始に向けた働きかけを行いました。

23 年 4 月 1 日にはブリュッセルで「日・EU ビジネスフォーラム」を開催し、欧州委員会や英王立国際問題研究所（チャタムハウス）などから主要な関係者 154 名を招いて、セミナー・パネルディスカッションを行いました。また、日本の地方自治体の公共調達市場に対する EU 側の関心に応えるため、ジェトロはウェブサイト上で地方自治体の公共調達情報を 23 年 4 月から 2 年間にわたり英訳し、外国企業に提供することとなりました。

## II. 「日コロンビア EPA 研究会」の立ち上げ

日コロンビア EPA 締結を目指し、「日本・コロンビア EPA 研究会」を立ち上げ、23 年 2 月 23 日に第 1 回研究会を開催しました。同研究会の構成メンバーは民間部門を主とする有識者・関係者で、引き続き日本・コロンビア EPA の影響等について計 3 回程度検証する予定です。

## III. 「日本モンゴル EPA 官民共同研究」への貢献

「日本モンゴル EPA 官民共同研究」事業を経済産業省からの受託事業として実施し、EPA 実現に向けて支援しています。同研究は、22 年 1 月にウランバートルでの政府間実務レベル協議で開始が合意されたもので、22 年 11 月にモンゴルのエルベグドルジ大統領が来日した際の共同声明においても、本研究の開始が評価されました。第 1 回会合（22 年 6 月 24 日～25 日、ウランバートル）、第 2 回会合（22 年 11 月 4 日、東京）、第 3 回会合（23 年 3 月 21～22 日、ウランバートル）では、ジェトロは事務局として円滑な会議運営に貢献しました。最終的に一連の研究会の成果である報告書を取りまとめ、経済産業省に提出しました。

## IV. 環太平洋戦略経済連携協定（TPP）についての資料作成

日本が 22 年 11 月の APEC で TPP への交渉参加に向けた協議を始めたことで、TPP に関する企業、メディア、地方自治体からの問い合わせを多く受けました。この機を捉えてウェブサイト上に TPP の概要ページを設け、交渉の背景、交渉参加国の平均関税率、交渉参加国の既存 FTA の発効状況などの基本情報を資料としてまとめました。ページ立ち上げから 3 月 31 日までのアクセス件数は 55,026 件に上り、雑誌上でコメントが紹介されるなど、大きな反響を呼びました。また、各地の貿易情報センターを中心に TPP をテーマとする講演会を 8 回（1～3 月）開催しました。

## V. 日本オーストラリア EPA 関連情報を政府に提供

経済産業省からの依頼を受け、EPA 交渉中のオーストラリアの現地での FTA/EPA に関する報道内容について情報収集・提供を行いました。22 年度に 88 件の情報提供を行い、経済産業省交渉担当者が相手国での世論を把握するのに寄与しました。

## ②東アジア共同体構想に向けた通商政策への貢献

### I. ERIA を通じて東アジア首脳会議等に政策判断材料を提供

22 年 4 月に東アジア・ASEAN 経済研究センター（ERIA）が主催した「アジア総合開発計画（CADP）」策定に向けた中間報告会議に研究所研究員およびバンコクセンター研究員

が招致され、スリン ASEAN 事務局長に対して、研究成果である「経済地理シミュレーションモデル (GSM)」を用いたシミュレーション結果を提示しました。ERIA は同モデルおよび研究成果をベースに「アジア総合開発計画 (原案)」を作成し、22 年 8 月 26 日にベトナム・ダナンで開催された東アジア経済大臣会合に提出しました。これは 21 年 10 月の東アジア首脳会議・サミットにおける ERIA 等への要請に対する報告であり、最終的には 22 年 10 月 30 日にベトナム・ハノイで開催された第 5 回東アジア首脳会議に政策提言として提出されました。

また、22 年 10 月にハノイで開催された「第 17 回 ASEAN サミット」において、ASEAN をシームレスに連結する「ASEAN コネクティビティーマスタープラン」(ASEAN 事務局作成) が提出されましたが、同プランにおいても GSM が理論的根拠として取り入れられました。さらに、22 年 11 月、ブルネイで開催された「第 16 回 ASEAN 交通大臣会合」にて提出された「ASEAN 戦略的交通計画 (ASTP)」(ERIA/ASEAN 事務局が作成) においても、同計画を推進する理論的根拠として GSM が言及されました。

## II. 「日メコン産業政府対話」を開催

メコン地域のビジネス環境改善に向けた産業界の提言書を取りまとめることを目的に、ハノイ (22 年 5 月 7 日)、ホーチミン (22 年 6 月 4 日)、バンコク (22 年 6 月 21 日) で計 3 回日メコン双方の企業代表者が参加するビジネス会合を主催しました。メコン地域各国(カンボジア、ラオス、ミャンマー、タイ、ベトナム) から合計で計 65 名の企業代表者等を招へいし、メコン地域のビジネス環境における課題や問題点について議論しました。その後、会合の成果として、メコン地域におけるビジネスニーズを取り込んだ「産業界からの提言」を取りまとめ、22 年 8 月 25 日にベトナム政府、経済産業省とともに開催した「日メコン産業政府対話」において、日メコンの経済大臣に報告しました。各国大臣および関係者からは以下の通りコメントがありました。

(日本) 直嶋経済産業大臣「提言とりまとめに感謝、ビジネスの現場の声を政府の行動計画に最大限反映させていきたい」

(カンボジア) チャンプラシット商業大臣「大変価値のあるものでサポートしたい。ジェトロの貢献に感謝。少なくとも年に 1 回は産業政府対話を開催し、年に 2 回は進捗状況をフォローする必要あり」

(ラオス) ナム商工大臣「産業界からの提言書にはすぐに対応することが必要」

(ミャンマー) ソー・タ国家計画経済開発大臣「日本とメコンの産業界と一緒に提言を考えた初めての試み。産業界からの提言は優先順位を付け、実現可能なものから実施したい」

(ベトナム) フック計画投資大臣「政府と産業界のパイプ役としてのジェトロの役割を評価」

さらに、同対話の翌日 (8 月 26 日) に開催された日メコン経済大臣会合および 10 月 29 日にハノイで開催された日メコン首脳会議で「産業界からの提言」が歓迎され、同提言に基づいた「日メコン経済産業協力イニシアチブ行動計画」が採択、共同声明でも言及されました (ジェトロが共催した日メコン産業政府対話そのものについても日メコン首脳会議の共同声明で言及されました)。また、同日ハノイで開催された日 ASEAN 首脳会議でも、同行動計画が言及されました。

### Ⅲ. 日中韓共同研究事業を通じた政策提言

20年12月の日中韓首脳会談において合意された「日中韓行動計画」に基づき、21年から中国國務院發展研究中心（DRC）および韓国對外經濟政策院（KIEP）と実施してきた日中韓 FTA 共同研究を、22年度は日中韓の貿易・投資等に関する日中韓共同研究として実施しました。研究成果報告として、22年5月にソウルで、国際シンポジウムとワークショップを開催したほか、政府レベルの「日中韓 FTA 産学官共同研究」の会合には開発研究センター長が参加し、日中韓 FTA のあり方についての議論に寄与しました。これらの議論を経て、政策提言を盛り込んだ報告書「Joint Report and Policy Recommendations on New Vision for Economic Cooperation between China, Japan and Korea」を首脳会合に提出しました。

さらに、22年9月に「第2回日中韓 FTA 産学官共同研究」（政府レベル対話：開発研究センター長が学界代表の政府委員として出席）、および「第3回日中韓共同研究ワークショップ」（研究機関レベル対話）を東京と幕張にて開催しました。本会合では、22年5月に日中韓首脳会合に提出された政策提言を引き継ぐ次年度の政策提言のあり方、取りまとめ方について議論を交わし、継続課題として取組んでいます。

#### ③ 「2010年日本 APEC」への協力

「2010年日本 APEC 本会議」に先立ち、22年10月に国際シンポジウム「東アジアの地域統合と APEC」を東京で開催しました。第一セッションでは、「東アジアの地域統合の進展と APEC の役割」というテーマで、東アジア自由貿易協定（EAFTA）や東アジア包括的経済連携（CEPEA）、環太平洋戦略的経済連携協定（TPP）などの複数のイニシアティブが提案されている中、APEC を今後どのように捉えていくのか、TPP をどのように考えるかについて議論を行いました。第二セッションでは、「成長戦略：グリーンエコノミーとイノベーション」というテーマで、各国における環境問題への取組、持続可能な成長に対して途上国が取るべき対応について議論し、グリーンエコノミーは APEC において引き続き重要な課題であることを確認しました。11月の APEC 本会議直前のタイムリーな開催となったため、政府関係、在京大使館、大学・研究機関、業界・経済団体、民間企業、報道関係等から計 261 名の参加があり、参加者からは「APEC 本会議に向けてのテーマの認識ができた」、「FTA に関する考え方、APEC との関係について理解を深めることができた」との声を得ました。

本シンポジウムの議論内容は政策提言「アジア太平洋自由貿易圏実現に至る現実的道筋」として取りまとめた上、国家戦略担当内閣府特命担当大臣に提出しました。

#### ④ 世界貿易機構（WTO）との連携研究

世界貿易機構（WTO）を中心に貿易統計のあり方を付加価値の源泉を反映した形へと見直す流れが起きていることを踏まえ、研究所の経常的研究として独自の推計作業を行っている産業連関分析研究による手法を活用して、世界貿易機構（WTO）との連携研究「付加価値ベースの貿易」を実施しました。

研究成果については、23年2月、WTO 本部で開催された国際フォーラム「Measuring

Global Trade ～Do we have the right numbers?～」において報告しました。同フォーラムは WTO に加え、国連統計局 (UNSD)、欧州連合統計局 (EUROSTAT)、国連貿易開発会議 (UNCTAD) のイニシアティブにより、貿易統計を中間財や完成品などの生産工程別に付加価値の源泉を明確にし分析することの重要性を訴えたもので、WTO が研究所の産業連関分析研究の知見に関心を示すなど大きな期待が寄せられています。国際的な論議が始まった新しいテーマに対し、世界的にも最先端の手法を啓蒙普及することで、今後の学術的潮流の形成や国際的な取組に向けた基盤を形成しました。

### ⑤ 福岡県との連携研究「東アジア経済統合と福岡地域の発展」の実施

「福岡・アジア国際戦略特区構想」を掲げる福岡県からの要請を受けて、東アジア経済統合下における福岡県の地理的特性を活かした成長戦略について、県および同地域の学術研究者、経済団体・企業と共同研究を実施しました。同構想では①技術・研究開発、②アジア市場への進出、③環境、④人材育成、⑤医療分野における地域発展の拠点を目指していますが、研究所の「経済地理シミュレーションモデル (GSM)」を用いた分析結果等により、福岡の市場近接性の活用を含めた特区構想の政策とフィージビリティに係るテーマなど議論の場を提供しました。

研究成果については、計 8 回に及ぶセミナーを福岡で開催したほか、23 年 3 月には福岡県知事が基調講演を務めたシンポジウムを開催し。官庁、自治体、経済・企業団体、大学・研究機関等から 276 名の参加を得ました。なお、23 年 3 月 30 日付『読売新聞 (九州版)』に本シンポジウムの開催報告が掲載されました。

## (3) セミナー・シンポジウム等の開催を通じた情報提供および政策への貢献

### ① BOP ビジネスに係るセミナー・シンポジウムの開催

BOP(Base of the Economic Pyramid)ビジネスに関する日本企業の関心喚起と、BOP ビジネスを検討する上での有用な情報の普及を目的に、22 年 7 月に国際協力機構 (JICA)、日本経団連との共催でシンポジウム「BOP ビジネスに向けた企業戦略と官民連携」を開催しました。BOP ビジネスの先駆者であるグラミン銀行総裁 (当時)・創設者でノーベル平和賞受賞者のムハマド・ユヌス氏やダノングループ共同最高執行責任者のエマニュエル・ファベール氏の講演がビジネスを通じた社会課題解決といった観点から注目を集めました。本シンポジウムには、481 名の参加があり、参加者からは「ユヌス総裁の基調講演により、ソーシャル・ビジネスに関する理解が深まった」等のコメントが多数聞かれました。

また、経済産業省内に「BOP ビジネス支援センター」の設立を記念し、22 年 10 月に同省と共同で「BOP ビジネスへの日本企業の参入促進に向けて」と題するシンポジウムを開催しました。参加者からは、「(発表起業の) ビジネスモデルを知ることで、BOP ビジネスのイメージが具体的になった」等のコメントが寄せられました。

国内各地においても、BOP ビジネスの実例や考え方等の普及を目的に 22 年 10 月から 23 年 1 月にかけて、東京以外の 16 都市でセミナーを開催しました。一部のセミナーでは、すでに BOP ビジネスを実践している日本企業に講演していただき、好評を博しました。

<22 年度開催都市（東京を除く）>

札幌、北上（岩手県）、秋田、山形、郡山（福島県）、新潟、静岡、浜松、四日市（三重県）、大阪、岡山、松山、高知、北九州、熊本、鹿児島

## ②各地で貿易投資セミナー、ビジネスセミナーを開催

国内各地域にて、「2010 年版ジェトロ世界貿易投資報告セミナー」、「BOP ビジネスのフロンティアセミナー」、「各国ビジネスセミナー」など、50 のセミナーを開催しました。参加延べ人数は 4,200 人に上り、役立ち度調査の結果は、4 段階評価で上位 2 つの項目が平均 96.2%でした。参加者からは、「実際の生の情報に基づいた内容であったので、より現実的の情報として役立ちそうだ（アジア消費市場セミナー参加者）」、「市場へのアプローチ、アクセスについての明確な助言が盛り込まれていて役立った」（中・東欧、トルコ・ビジネスセミナー参加者）」等の声を得ました。

<22 年度における主なセミナー実施概要>。

事業名	実施日	参加者数	役立ち度	役立ち度内訳
イラク・ビジネス・セミナー	6 月 14 日	300 名	96.8% (126)	60.3% 36.5%
拡大欧州市場セミナー	6 月 30 日	169 名	99.1% (109)	52.3% 46.8%
ジェトロ FTA セミナー	8 月 27 日	137 名	96.8% (93)	61.3% 35.5%
中国ビジネスセミナー ～自動車超大国の出現と日本製造業の歴史的転機・その対応～	11 月 11 日	159 名	100% (104)	71.2% 28.8%
混迷を極める中東情勢 ～いま中東で何が起きているのか～	3 月 29 日	154 名	98.3% (117)	63.2% 35.0%
ジェトロ FTA セミナー	8 月 27 日	137 名	96.8% (93)	61.3% 35.5%
総合（全 50 セミナー）		4,231 名	96.2% (2,781)	59.9% 36.2%

## ③地方講演会「東アジアの海上輸送と港湾インフラ」の開催

23 年度以降、国の直轄事業として、地方の拠点となる重点港湾に関する政策が予定されています。こうした状況の中、研究所は清水市および北九州市の自治体、商工会議所、民間企業等からの要請に基づき、22 年 8 月に「東アジアの海上輸送と港湾インフラ」についての講演会を開催しました。講演会では、東アジアの各国で進められている効率的な港湾インフラの整備や同地域における物流の最新情報についての報告と、それを踏まえた当該港湾の展望を解説しました。参加者からは、「日本からの貨物量が減少していることがデータ等によく分かった」、「中国を中心とする物流施設の現状、課題から日本の港湾物流の課題等について理解できた。今後の港湾整備計画等に役立てていきたい」といった声を得ました。

## ④政策フォーラムの開催

国内の官庁・議会等の政策担当者に対する研究成果のブリーフィングを行う目的に、21 年度より政策フォーラムを実施しています。22 年度は、国会議員や経済産業省を中心に延べ 66 名の政策担当者および 7 名の政策立案者の計 73 名に対してブリーフィングを行いま



した。具体的には、政策の判断基礎材料となる付加価値の高い歴史的・構造的分析および計量分析等に基づく研究成果を提供したほか、政策担当者や政策立案者の関心事項・ニーズの把握に努め、研究課題の策定や講演会のテーマ等の材料として、研究所内にフィードバックしてきました。

こうした活動の結果、政策提言研究「韓中 FTA の第三国への影響」が発足し、22 年 10 月に最新データの分析を織り込んだ中間報告を刊行、23 年 2 月には最終報告「韓中、日中 FTA の影響～締約国および第三国への影響～」をウェブサイト上で公表しました。政策当局からは、政策に結びつく、研究分析結果に基づいた視点があり有益であるとして、継続実施していくよう要請を受けています。

#### <22 年度における政策フォーラム実施概要>

実施時期	テーマ
6 月	「タイの政治混乱—その歴史的的位置—」
7 月	韓国のマクロ経済
8 月	マクロ計量モデルの応用
	ERIA の活動の方向性、支援活動
	韓国の FTA 戦略(対米 FTA)
	韓米 FTA 妥結と国内対策
9 月	韓国の FTA, EPA 戦略
	ASEAN 統合と中国の対東南アジア政策
10 月	韓国の日本との技術ネットワークの形成と韓国の対日貿易赤字問題に関する意見交換
11 月	インド、先進 ASEAN 諸国(タイ、マレーシア)における政治・経済・通商政策上の主要課題の概況
12 月	韓国の FTA への取組に関する意見交換
	政治・経済の転換期にある ASEAN の中進国(タイ、マレーシア等)に対して、日本としてどのような政策対応を行うべきか
	イラン情勢に関する意見交換
1 月	コロンビアの概況および進出日系企業の動向に関する意見交換
2 月	UNIDO・ERIA・IDE 共同研究「Green Growth in Asia」に関する意見交換
	タイの政治概況について
	2010 年度アジア等研究ネットワーク構築支援事業活動報告
3 月	「兩岸経済協力枠組協定(ECFA)」等の台湾経済および政治

#### (4) メディア・外部講演会等への講師派遣等を通じた調査・研究成果の普及

##### ① 外部団体の主催する講演会などへの講師派遣

業界・経済団体、地方自治体、商工会議所、民間企業、大学等の要請に応じ、232 件の外部講演会等にジェトロ職員を講師として派遣しました。講演会では最新の各国情勢や経済情勢等をテーマとして講演し、調査成果の積極的な普及に努めました。また、外部研究機関等の求めに応じ、ジェトロ職員が 25 の研究会の委員を務め、調査成果・ノウハウを積極的に提供しました。

##### ②新聞、雑誌連載、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・雑誌連載、テレビ番組への出演、メディアからの問い合わせ対応等を通じて幅広く調査・研究結果の普及を図った結果、新聞・雑誌等のメディアで 596 件取り上げられました。

##### ③通商弘報、ジェトロセンサーの記事販売を拡大

22 年度は新たに日経テレコン 21 (株)日本経済新聞デジタルメディアがインターネット上

で提供する会員制のビジネス情報サービス) に対し、通商弘報 (22 年 9 月 21 日～) とジェトロセンサー (22 年 11 月 8 日～) の個別記事販売を始め、同サービスを通じて、より多数の読者に購読いただくとともに、自己収入額の拡大に貢献しています

#### ④出版物を通じた成果普及など

##### I. 教育機関からの注文 (代表例)

- ・『ジェトロ貿易ハンドブック 2010』  
横浜商科大学 (132 冊)、桜美林大 (30 冊)

この他、『ジェトロ世界貿易投資報告 (旧ジェトロ貿易投資白書)』『経済の基礎知識シリーズ (米国、欧州、ブラジル、メキシコ)』などについて、各地の大学より購入依頼がありました。

##### II. 書評の掲載 (例)

- ・会議所ニュース 22 年 9 月 1 日発売号:『世界の消費市場を読む』
- ・月刊インド vol.107:『インド物流ネットワークマップ』
- ・日本経済新聞 22 年 7 月 18 日付:『中国企業の国際化戦略』
- ・日本経済新聞 23 年 3 月 20 日付:『アフリカ BOP ビジネス』

##### III. セミナーでの利用 (例)

貿易アドバイザー協会 (AIBA) 認定貿易アドバイザー試験・対策講座での利用

- ・『実践貿易実務 第 10 版』
- ・『ジェトロ貿易ハンドブック 2010』

#### ⑤映像資料を通じた情報提供

国内外のネットワークを活用し、世界の経済・産業の最新動向や貿易・投資などの国際ビジネスに役立つ情報を提供するため、国際ビジネス情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」を毎週制作し、BS12 チャンネル (TwellV) にて TV 放送を行いました。番組コンテンツは TV 放送以外にも、日本航空 (JAL) 国際線や岡三証券アジア情報館などに有償提供しています。また、Yahoo の動画サービス (オフィシャルチャンネル Powered by Yahoo! Japan) や金融機関の会員サイトへの動画提供も行っています。

なお、時間的・地理的制約によってセミナーへ参加が難しいビジネス関係者向けに、21 年度からジェトロ主催のセミナーをウェブサイトで放映しています。22 年度は 16 講演を追加し、合計 7,243 件の利用実績を記録しました。

### 3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組

#### (1) 中小企業支援を目的とした産業・市場調査の取組強化

##### 【課題】

中小企業等の海外ビジネス展開支援に資する調査内容をより充実させる必要性があります。

##### 【対応】

海外調査部内にグローバル・マーケティング課を新設し、各事業部と連携しながら、主要な産業・市場に関する調査事業を拡充しました。また、中小企業を含む企業の海外ビジネス実態ならびにジェトロに対する情報ニーズをこれまでより一層幅広く把握するため、22 年 10 月～23 年 3 月に海外調査部では 397 件の企業訪問、667 件のブリーフィングを実施しました。その結果把握した企業ニーズを整理・分析し、今後のテーマ調査計画ならびに情報提供内容に反映することを予定しています。

## (2) ビジネス環境の変化に迅速に対応した調査を実施

### 【課題】

自然災害、急激な為替変動、資源価格高騰、政情不安などによる急激なビジネス環境の中で、企業ニーズの高いビジネス情報をタイムリーに提供する必要があります。

### 【対応】

緊急特集プロジェクトとして、「東日本大震災の国際ビジネスへの影響」「中東の政治情勢に関する情報提供」「円高の影響に関するジェトロ・メンバーズ緊急アンケート」「タイの反政府デモの影響等に関する情報提供」などを実施しました。

## (3) 研究所ウェブサイトコンテンツの充実

### 【課題】

ユーザーニーズへのきめ細かな対応、また研究成果の普及促進のため、時宜に応じたコンテンツの提供が求められています。

### 【対応】

- ・ タイの政治混乱、ミャンマーの総選挙など、途上国に重大な影響をもたらす出来事について、解説記事を機動的に発信しました。併せて英文サイトにも掲載し、英文コンテンツの充実も図りました。また、英文ディスカッションペーパーなど、ウェブで提供する研究成果・報告書などの新規コンテンツの拡充を図りました。
- ・ 講演会に参加できないユーザーが講演会の内容を視聴できるよう、研究成果普及の新たな形として、研究所ウェブサイトで講演会映像の動画配信を開始しました。
- ・ 全世界でユーザーが増加している簡易投稿サイト「ツイッター」に、ウェブサイトの「更新情報、お知らせ、新刊出版物、イベント情報」などを自動配信し、利用者のサービス向上に努めました。

## (4) 研究所図書館利用サービスの拡充

### 【課題】

外部利用者への資料貸出と、電子資料に対するニーズへの対応が求められています。

### 【対応】

外部利用者への資料貸出については、アジ研の夏期講座や講演会、アジ研図書館の資料展示会等で、図書館案内を配布し、利用の促進に努めました。研究会の外部委員に対する郵送による貸出サービスを開始しました。サービス内容について、研究会で説明資料を配布し、必要に応じ図書館職員が出向いて、直接外部委員に説明を行いました。また、閲覧頻度の高い資料をアクセスの良い書架に配架するために、22年12月から23年2月に掛けて約14.4万冊の書籍の配置換えを行い、サービスの改善を図りました。

電子資料については、世界1,700以上の大学の社会科学と人文科学分野の学位論文情報を搭載するデータベース購読を22年度末に決定しました。近年ニーズが高まりつつある電子資料の利用に対応したサービスの提供を23年度初頭より実施する予定です。

## (ロ) 情報発信

### 1. 定量的指標の目標達成状況

【中期計画に明記されている数値目標（定量的アウトカム指標）】

- ・セミナー・シンポジウムの参加者等に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が7割以上とする

〔ポイント〕

1. 海外で開催した31件のセミナー・シンポジウムの参加者を対象とした役立ち度調査の結果、4段階評価で上位2つの項目が97.8%と目標を大きく上回りました。
2. 役立ち度に対するサービス利用者の主な評価理由としては「ジェトロは日米貿易関係を理解するのに重要な情報源だと分かった」、「日本のTPP参加の重要性についての討論は率直で明瞭だった」（いずれも東アジア広域経済圏セミナー（3月、米国））、「正確かつ高品質な情報を入手できた」（APEC投資環境改善セミナー（9月、国内））、などが挙がりました。

#### (1) セミナー・シンポジウムの結果（「役立ち度」に関する調査等）

〔中期計画上の目標〕 4段階中上位2つの評価を得る割合が7割以上

	21年度	22年度	22年度度内訳
セミナー・シンポジウム (参加者)の役立ち度	96.9% (669)	97.8% (915)	66.8% 31.0%

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

主な事業における役立ち度調査結果の内訳は以下のとおりです。括弧内は有効回答数

事業名	実施日	実施場所	参加者数	役立ち度	役立ち度内訳
アジア・太平洋のFTAと日系企業への影響セミナー	4月20日	シンガポール	86名	100% (70)	87.1% 12.9%
ASEAN Connectivity: Inside and to the Outside	7月6日	シンガポール	153名	98.2% (55)	49.1% 49.1%
日本経済セミナー	4月～1月	米国	250名	100% (127)	81.6% 18.4%
東アジア広域経済圏セミナー	3月	米国	239名	96.5% (70)	74.8% 21.8%
元日本留学生ネットワーク・セミナー	3月	タイ	250名	93.8% (65)	44.6% 49.2%

### 2. 具体的なアウトカムの実現例

【中期計画に明記されている取組目標事例（定性的アウトカム事例）】

- ・日本の貢献・魅力・立場を中心とするメッセージをセミナー・シンポジウムの開催、情報誌、ウェブサイト、専門家対話、要人との会談、展示会等のあらゆる機会を通じて発信することにより、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する。
- ・2008年サラゴサ国際博覧会(スペイン)、2010年上海国際博覧会(中国)など国際博覧会への日本政府参加(ナショナルプロジェクト)を積極的に支援することで、上記同様のメッセージを発信していく。

## 【ポイント】

1. ジェトロは、上海国際博覧会において、日本館運營業務を実施しました。日本館は、会期中、連日待ち列が3時間を越えるなど、多くの来場者の関心を惹き付け、来館者数は541万8,343人を記録しました。来館者へのアンケートでは、最先端の技術や日本の伝統、文化への評価が高く、日本の魅力や技術力を発信することができました。また、事務局表彰でも、「様々な技術がコンビネーションよく展示されている」と評価され、銀賞を受賞しました。
2. 東アジアにおける日本の貢献について情報発信を行うべく、22年10月に岐阜市で「第1回 APEC 女性起業家サミット」を開催するとともに、23年3月には米国ワシントン、シカゴで「東アジア広域経済圏セミナー」を実施しました。また、7月には ASEAN 事務総長と ASEAN 日本人商工会議所連合会との対話会合を開催し、日本企業のビジネス環境改善に取組みました。
3. 理事長・副理事長が10カ国の元首・政府首脳をはじめ、多くの国の閣僚や要人(全役員の合計は335人)と会談し、我が国との経済関係の強化、我が国企業の国際化、ジェトロ事業を通じた開発途上国経済・産業への貢献等について、積極的に情報発信しました。

### (1) APEC の場を利用した情報発信

22年9月19日、仙台市で APEC 事務局との共催で「APEC 投資環境改善セミナー」を開催しました。本セミナーは、APEC 事務局からの受託事業として実施したもので、ジェトロの保有するネットワークを通じて APEC 加盟国・地域の投資促進機関担当者や大学教授を講師に招き投資環境改善の示唆となる講演やパネルディスカッションを行いました。参加者からは、「正確かつ高品質な情報を入手できた」などのコメントを得ました。

また、22年10月1日、岐阜市において、日米両国政府と共同で「第1回 APEC 女性起業家サミット」を開催しました。本サミットは22年3月に女性の経済活動の促進がアジア太平洋地域の経済成長に不可欠との観点から、岡田外相とクリントン国務長官が発表した日米 APEC 協力に関する共同ステートメントに、本サミットの日本での開催が盛り込まれたのを受け、10月2日～3日開催の APEC 中小企業大臣会合に合わせて実現することになったものです。当日は、アジア太平洋地域の起業家、ビジネスリーダーとしての女性の潜在力を引き出すため、成功体験の共有や今後の支援のあり方について活発な議論が行われ、スピーカーや参加者からは「関係者との人脈が広がった」など評価を得ました。

なお、本サミット終了後、日米両国が議論の成果をとりまとめ、女性の起業促進などを APEC 首脳に提言する共同声明を発表しました。

### (2) セミナー・シンポジウムの開催等を通じた情報発信

#### ①東アジア広域経済圏セミナー（23年3月、米国ワシントン DC・シカゴ）

日本が深く関与する東アジア経済統合の実態を米国に定点的に伝えることを目的として、当該セミナーを政策決定者や研究者が集中するワシントン DC および中西部の最大都市で産業の中心地であるシカゴにて開催しました。今回は、環太平洋戦略的経済連携協定 (TPP) の動きに注視しつつ、東アジア経済統合の進捗やビジネス動向に加えて、22年の日本に続き、23年に米国が APEC 議長国であることから、環太平洋経済圏における日米協力、日本の立場・貢献、米国への期待についてメッセージを発信しました。約240名の政策関係者、研究者、ビジネスパーソン等からは、東アジアの経済統合の最新情報について理解できたので役に立った、日本の TPP 参加の重要性についての討論は率直で明瞭だった等のコメント

がありました。

## ②スリン ASEAN 事務総長と ASEAN 日本人商工会議所連合会 (FJCCIA) との対話

22 年 7 月にシンガポールにて、ASEAN 地域に進出する日系企業の事業環境の改善および ASEAN 経済統合を支援することを目的として、スリン ASEAN 事務総長と ASEAN 日本人商工会議所連合会(FJCCIA)との第 3 回目の対話会合を開催しました。ジェトロと各日本人商工会議所が協力し、ASEAN のビジネス環境の改善要望を「在 ASEAN 進出日系企業からの要望書」としてまとめ、同会合の場で、スリン事務総長に提出しました。この要望書は、22 年 8 月にベトナム・ダナンで開催された AEM-METI (日・ASEAN 経済大臣会合) にて取り上げられるとともに、ASEAN 進出日系企業の戦略やニーズについて議論され、今後の対応策の検討などについて、同経済大臣会合の Joint Media Statement に記載されました。さらに、10 月 29 日にハノイで開催された日 ASEAN 首脳会議の共同声明でも「(日 ASEAN 首脳は) 第 3 回 ASEAN 事務総長と ASEAN 日本人商工会議所連合会(FJCCIA)との対話による報告を歓迎する。23 年にマレーシアが同対話を主催するとの提案を歓迎する」と言及されました。

## ③シンポジウム「ASEAN Connectivity: Inside and to the Outside」 (7 月、シンガポール)

22 年 7 月 6 日、シンガポールにおいて、シンポジウム「ASEAN Connectivity: Inside and to the Outside」を開催しました。同シンポジウムは同時期にシンガポールで開催されたスリン ASEAN 事務総長と ASEAN 日本人商工会議所連合会(FJCCIA)との第 3 回目の対話会合にあわせて企画されたもので、アセアン域内のコネクティビティ (a.輸送や通信など物理的な面での連結、b.規制や基準など制度面での連結、c.技術を持つ人材の自由な移動) 向上を通じた経済統合に向けた取組を議論することを目的として、アセアン事務局、アセアン日本人商工会議所連合会 (FJCCIA)、アセアン・東アジア経済研究センター (ERIA)、在シンガポール日本大使館との共催にて開催されました。シンガポール日本商工会議所 (JCCI) 紀聖治会頭、山中誠大使による主催者挨拶の後、スリン事務総長が基調講演を行い、アセアン内における経済的結び付きと域外への経済圏の広がりというテーマを取り上げて議論が行われました。官民識者が参加したパネルディスカッションでは、急速な発展を遂げるアセアン諸国の向かう先はどこにあるか、企業はその環境でどのように成長を続けるかの議論が活発に行われました。231 名が出席し、参加者からは、タイムリーなトピックで興味深かったなどのコメントを得ました。

## ④日本留学生ネットワーク・セミナー(3 月、タイ)

23 年 3 月 21 日、タイのバンコクで元日本留学生のネットワーク構築を目的にしたシンポジウムを開催しました。シンポジウムには日本へ留学経験のあるタイ人を中心に 250 名が出席し、来賓としてアピシット首相が出席しました。

### (3) 海外の要人等への積極的な情報発信

#### ① ジェトロ役員による情報発信

海外の要人との交流を通じ、我が国との経済関係の強化、我が国企業の国際化、ジェトロ事業を通じた開発途上国経済・産業への貢献等について、積極的に情報発信しました。22年度にジェトロ役員が面談をした要人は335人に上りました。

#### 【主な海外要人とジェトロ役員との会談内容】

地域	要人名(面談日程、場所)	会談テーマ
北米	【米国】ジェニファー・グランホルム ミシガン州知事 (9月13日、米国)	日米の経済、産業などについて意見交換
	【米国】フィル・ブレデセン テネシー州知事 (10/15、米国)	米国南東部を中心とした日米経済関係について意見交換
欧州	【イタリア】サッコマンニ・イタリア銀行副総裁、ペトロネ・駐日イタリア大使、アレマンノ・ローマ市長 (4月13日、東京)	IJBG(日伊ビジネス・グループ)トップミーティングにて意見交換
	【フィンランド】パーヴォ・ヴァユリユネン 貿易・開発協力大臣 (11/25、東京)	フィンランド・ビジネスセミナー出席
アジア	【マレーシア】ナジブ・ラザク 首相 (4月20日、東京)	ラウンドテーブル、事業環境改善について。
	【ベトナム】ディン・ラー・タン ペトロベトナム会長 (6月21日、東京)	ベトナムへのインフラ投資の促進について。
	【中国】汪洋・中国共産党政治局委員兼広東省書記他 (6月3日、中国)	広東省とのMOUフォローアップ
	【バングラデシュ】ムハマド・ユヌス グラミン銀行総裁 (7月20日、東京)	表敬訪問、セミナーに関する感謝、ジェトロ事業につき意見交換
	【バングラデシュ】ハシナ バングラデシュ首相 (12/1、東京)	対バングラデシュ投資促進、貿易開発事業等につき意見交換(ムヒット財務大臣、ラーマン首相アドバイザー(経済担当)、サマド投資庁長官、ジアウディン無任所大臣らが陪席)
	【タイ】アピシット タイ首相 (3/21、バンコク)	ジェトロ事業および日本留学経験者シンポジウムへの参加に対するお礼、大地震の影響、日本食品の輸入について意見交換
大洋州	【ニュージーランド】ティム・グローサー NZ 貿易大臣 (10/7、ニュージーランド)	日 NZ 経済関係、アジア太平洋地域の貿易について意見交換
中南米	【ペルー】カプニャイ 駐日ペルー大使 (7月28日、東京)	日本・ペルー経済関係に関する意見交換
	【グアテマラ】アルバロ・コロン グアテマラ大統領、アロルド・ロハス グアテマラ外相 (10/21、東京)	日本との経済関係強化策やジェトロのサポート内容について紹介
	【ペルー】アラン・ガルシア ペルー大統領、ガルシア・ベラウンデ ペルー外相、フェレイロス ペルー通商観光大臣 (11/12、横浜)	日本との経済関係強化策やジェトロのサポート内容について紹介
中東アフリカ	【パレスチナ】サラーム・ファイヤード 首相 (7月27日、パレスチナ)	ジェトロの対パレスチナ産業育成支援および双方の関係強化に関する意見交換
	【ガーナ】ジョン・ミルズ大統領およびハナ・テテ貿易産業大臣、ジョー・ギディウス道路大臣ほか (9月29日、東京)	ジェトロの対ガーナ事業およびガーナの経済情勢に関する意見交換
	【ヨルダン】サミール・リファイーヨルダン首相、ハーリド・イーラーニーヨルダンエネルギー・鉱物資源相、アーメル・ハディーディヨルダン産業貿易相、アラール・バターイネヨルダン運輸相、ほか (10/14、東京)	ジェトロのヨルダン事業に関する紹介、日ヨルダン経済協力関係に関する意見交換
	【パレスチナ】サラーム・ファイヤード パレス	ジェトロの対パレスチナ産業育成支援および双方の関

	チナ首相 (11/24、東京)	係強化に関する意見交換
	【イラク】ヌーリー・アル・マーリキー首相、ハッサイン・イブラハム・シャレ・アル・シャハリスターニー副首相他(2/7、イラク)	ジェットロ事業に関する紹介、日本企業の投資促進に関して意見交換

## ② ジェトロ海外事務所による情報発信

海外の要人との交流を通じ、我が国との経済関係の強化、我が国企業の国際化、ジェットロ事業を通じた開発途上国経済・産業への貢献等について、積極的に情報発信しました。22年度にジェットロ海外事務所が面談をした要人は2,931人に上りました。

### 【主な海外要人とジェットロ海外事務所との会談内容】

地域	国名	要人名(面談日程、場所)	会談テーマ
北米	米国	ロン・カーク USTR 代表(4/16、米国)	ジェットロ事業の説明
		ヘンリー・キッシンジャー 元国務長官(4/20、米国)	イラン情勢について意見交換
		バン・キブン 国連事務総長(4/21、米国)	国連気候変動枠組み交渉について意見交換
		リック・ペリー テキサス州知事(7/22、米国)	州内投資環境およびジェットロ事業について
		ミッチ・ダニエルズ インディアナ州知事(8/4、米国)	インディアナ・ステートフェア・日本パビリオン開会式にて面談。ダニエルズ知事はジェットロの支援に謝辞を述べた
		アーノルド・シュワルツネッガー カリフォルニア州知事(8/30、米国)	日本のカリフォルニア州との緊密な経済関係や高速鉄道の便益等について紹介し、対日認識の向上を図った
		リック・ペリー テキサス州知事(10/12、米国)	テキサス州への日系企業の進出状況について意見交換
		スティーブ・ベシエア ケンタッキー州知事(11/18、米国)	ジェットロ主催「ものづくり・イノベーション・セミナー」でのベシエア州知事による冒頭スピーチへの謝意表明
		ランディー・バース オクラホマ州上院議員(1/9、米国)	州務長官とともに面談。対日農水産物輸出について情報交換
		メアリー・ファリン オクラホマ州知事(1/10、米国)	知事就任式後面談、日本企業の対米投資につき具申
		リック・スナイダー ミシガン州知事(1/28、米国)	ミシガン州知事に1月に就任して初めて日本代表と会談。在デトロイト日本国総領事と共に州知事公室を訪問。日本企業とジェットロの貢献・活動を知事に直接説明し、日本とミシガン州との関係強化で合意
	カナダ	ビバリー・ジョー・オダ 国際協力大臣(5/28、米国)	日加間ビジネス、ムスコカ市で開催されるG8サミットに関して
		ピーター・ヴァン・ローン カナダ外務相(10/4、カナダ)	カナダとアジア間のビジネス動向、今後の連携の可能性について情報交換
中南米	ペルー	ガルシア・ペルー大統領(4/13、ペルー)	ペルー展報告と知財分野におけるジェットロ事業開始について
		アラオス 経済財務大臣(5/7、ペルー)	ジェットロの知財事業について
		フェレイロス 貿易観光省(Mincetur)大臣(1/27、ペルー)	一村一品運動について
	チリ	アルフレド・モレノ 外務大臣(5/5、チリ)	ジェットロの耐震技術協力について。ジェットロスタンドのコンセプトについて
		リカルド・ライネリ エネルギー大臣(11/19、チリ)	日本の省エネ・代エネ技術の紹介
欧州	ウズベキスタン	ハイダロフ 繊維公団総裁(軽工業省大臣)(4/5、ウズベキスタン)	対日ビジネス拡大に向けた支援要請
	オーストリア	ディッチッチ・セルビア副首相兼内務大臣(5/19、オーストリア)	セルビアでの自動車部品市に合わせて面談。セルビアの自動車産業等について意見交換。今秋訪日し、



			法務大臣等との会談が予定されているとのこと
ベルギー	ムスタパ マレーシア貿易経済大臣(6/15、ベルギー)		日本とマレーシアの協力について
	英国チャールズ皇太子(12/15、ベルギー)		サステナブルな農業
ハンガリー	イオン・アリトン 経済大臣(9/30、ハンガリー)		日ル両国のビジネス関係進展について
ルーマニア	アリトン 経済・通商・ビジネス環境大臣(10/5、ルーマニア)		日本-ルーマニア間の経済関係について
イタリア	Dr. Lawrence Gonzi マルタ共和国首相(11/12、イタリア)		マルタ経済の強み(IT産業、観光、ロジスティック、ファイナンス、人材など)について説明。最近の日本とマルタの政治経済関係について意見交換。日 EU・EIA の締結に関する日本側の対応への支持を表明。日本企業のマルタへの投資促進、および日・マルタビジネス促進について意見交換。
フランス	ナタリー・コシウスコ=モリゼ 仏エコロジー・持続可能開発・運輸・住宅大臣、クリスティーヌ・ラガルド 仏経済・財政・産業大臣(3/28、3/29、フランス)		東日本大震災について
アジア	タイ	サナン 副首相(4/3、タイ)	タイにおける環境対応についての意見交換
		サチット 首相府大臣、チャンプラシット カンボジア商業大臣、フックベトナム 計画投資省大臣他(8/25、タイ)	日メコン産業政府対話
		シンラボン ラオス計画投資大臣、スリボン ラオスエネルギー大臣(12/16、タイ)	ラオスへの投資促進についての今後のジェットロの協力。ラオス電力発電プラントへのジェットロの協力。
		コーン 財務大臣(1/26、タイ)	在タイ日系企業経済動向調査結果報告、対日投資シンポへの協力依頼
	シンガポール	マルゲシュ・ニラニ カルナータカ州産業大臣(4/7、シンガポール)	カルナータカ州の投資機会と投資環境について意見交換
		リム・フンキャン 通産大臣(7/13、シンガポール)	ジェットロとシンガポール政府機関との共同事業について紹介
		スリン・ピツワン アセアン事務局事務総長(11/19、シンガポール)	アセアン経済統合への日本企業への貢献について意見交換
	マレーシア	ピーター・チン・エネルギー環境技術水大臣(4/29、マレーシア)	JETROの環境省エネ分野の取組につき説明するとともに、マレーシア政府のエネルギー政策について聴取
		ナジブ 首相(7/6、マレーシア)	23年度予算案に関する政府との対話
		ナジブ・ラザク 首相、スルタン・ミザン・ザイナル・アビディン・スルタン・マーモツ 国王(10/13~14、マレーシア)	IGEM2010 日本ブースを案内
	カンボジア	ノロドムシリウット殿下(4/30、カンボジア)	プノンペン事情等について意見交換
		チャンプラシット 商業大臣(12/23、カンボジア)	カンボジア輸出入一州一品展示会開催後に同大臣を訪問し、プノンペン事務所開設後の日系企業の投資動向、カンボジア輸出入一州一品展示会の結果を報告
フィリピン	グレゴリオ・ドミンゴ 貿易産業大臣(9/29、フィリピン)	ジェットロ事業の説明	
	グレゴリー・ドミンゴ 貿易産業大臣(3/17、フィリピン)	フィリピン OTOP(加工食品)成果発表セミナーに関する説明	
バングラデ	シェイク・ハシナ 首相、アブ・マル・		日本との貿易投資促進に係る2国間の取組と課題に

	シュ	アブドゥル・ムヒット 財務大臣 (12/1、バングラデシュ)	つき意見交換
	インド	ナレンドラ・モディ グジャラート州 首相(1/12、インド)	バイブラント・グジャラートにおいて、日本側ミッション と意見交換
	インドネシア	マリ商業大臣、マヘンドラ商業副大 臣他(3/31、インドネシア)	商業大臣主催の東日本大震災の影響等についての 日尼会議にて、日系企業の創業への影響、食品輸 入規制等についてコメント、善処を要請
	ミャンマー	テンナインテイン 商業省大臣 (1/12、ミャンマー)	ATPF 加盟に関する説明等
大洋州	オーストラリア	ポール・ヘンダーソン 北部準州首 席大臣(首相)(6/29、オーストラリア)	ジェットロの役割と最近の北部準州と日本との経済関 係、日本企業と北部準州の企業とのビジネス交流に ついて意見交換
中東 アフリ カ	サウジアラビア	アリレザ 商工大臣 (4/18、サウジアラビア)	増子副大臣関連、SME 政策支援について
		アブドゥラー・ビン・ファイサル王子 (10/2、サウジアラビア)	日本食のサウジへの展開について
		ホサイン 水電力省大臣 (1/9、サウジアラビア)	サウジと日本の水事業促進について
		ゴザイビ 経済企画省大臣 (2/21、サウジアラビア)	日本とサウジの産業交流について協議
	アラブ首長 国連邦	ハッサン・ファクロ閣下 バーレーン 商工大臣 (6/28、アラブ首長国連 邦)	ジェットロの活動と今後の協力関係の構築について
		ハッサン・アブドゥッラー・ファハロ博 士 バーレーン工商大臣 (2/2、アラブ首長国連邦)	日本バハレーン・ビジネスフォーラム
	ケニア	アモス・キムニャ 貿易大臣 (6/7、ケニア)	ジェットロ事業について
		キライトウ・ムルンギ ケニア・エネ ルギー省大臣 (10/31、ケニア)	ジェットロ事業(インフラ・プラント事業)について
	イスラエル	サラーム・ファイヤード パレスチナ 自治政府首相 (7/27、イスラエル)	ジェットロ事業の紹介
	南アフリカ	スードハン モーリシャス国・通商産 業大臣 (7/21、南アフリカ共和国)	ジェットロ事業関連
	エジプト	Imad Najib Fakhoury ヨルダン大規 模事業大臣 (12/12、エジプト)	ジェットロのインフラ・プラント事業支援の紹介 等
	ナイジェリア	ハナ・テテ ガーナ共和国貿易産業 大臣 (12/14、ナイジェリア) (10/2、サウジアラビア)	地球環境・民活 FS 事業等についてジェットロ事業(イン フラ・プラント事業)について日本食のサウジへの展 開について

### (3) 外国メディアを通じた情報発信

#### ① 現地マスメディアへの寄稿等

リマ・センターは 20 年 5 月より、ヘスティオン紙での定期連載を行っており、22 年度には 11 本掲載されました。

- ・ 23 年 2 月 1 日 「マンガ：文化とビジネスの融合」
- ・ 23 年 3 月 1 日 「VUCE:電子手続きで貿易手続きを手早く」
- ・ 23 年 3 月 29 日 「適切な情報伝達が自然災害に立ち向かうカギとなる」

#### ② ジャーナリスト招へい

APEC 関連の取組や日比経済交流についてフィリピンで発信することを目的に、APEC ウィークに合わせた 22 年 11 月上旬に現地有力氏フィリピン・デイリー・インクワイアラー紙のアビゲイル・リム・ホ記者を日本に招へいしました。ジェットロがアレンジした取材により、

計 4 本の記事が同紙に掲載されました。

また、23 年 3 月上旬には、マレーシアの唯一の国営通信会社で、同国の各種有力新聞や、米ロイター社にもニュース配信をしており、高い影響力を持つベルナマ国営通信社の編集長 ヨン・スー・ヒョン氏を招へいしました。ジェトロがアレンジした取材により、理事長インタビューを含む計 5 本の記事が同紙に掲載されました。

#### **(4) 国際博覧会等を通じた日本の魅力の発信**

##### **① 国際博覧会における取組**

経済産業省から国際博覧会の日本出展にかかわる業務を受託し、ジェトロは参加機関として主に以下に関連する業務を行いました。

##### **I. 上海国際博覧会（平成 22 年 5 月～10 月）**

ジェトロは、22 年 5 月 1 日から 10 月 31 日に開催された上海国際博覧会において、日本館運営業務を実施しました。18 年 3 月より上海センター内に「上海国際博情報センター」を設置するなど、他パビリオンに先駆けて準備に取組み、主催者に対し設営に係る要望を行いました。その結果、日本からの具体的な要望が参加者向けルールを策定する上で役に立ったと主催者から評価され、また建設段階では安全面や衛生面が評価され、「モデル建設現場」の指定を受け、他パビリオンの準備をリードする存在となりました。他方、展示物・資材の通関、日本館の消防など現地規制に係る課題解決のため、関連機関や主催者に確認・交渉し、ほぼ工程通りに業務を進めました。

博覧会開幕式翌日の 5 月 1 日に行った日本館開館式には、仙谷由人総理特使・国家戦略担当大臣（当時）、福山哲郎外務副大臣（当時）、高村正彦衆議院議員・上海万博協力議員連盟会長、宮本雄二駐中国日本大使（当時）、横井裕駐上海日本総領事、泉田裕彦新潟県知事、各協賛企業代表者など多くの来賓が出席しました。

また、日本のナショナルデーのジャパンデーにあたる 6 月 12 日には、鳩山由紀夫総理特使、劉延東國務委員を始めとする両国政府代表団が参列し、国旗掲揚式等歓迎式典を行った後、日本館の館内視察やレセプションなど公式行事を行いました。併せて、日本館のメッセージである「つながろう！調和のとれた未来のために」をテーマに、文化、芸能、等を紹介するため、能や和太鼓などの日本の伝統芸能の披露し、日本の有名歌手や人気グループが参加した日本館主催イベントを開催しました。

日本館は上海万博のパビリオンとしても最大級、過去の海外博覧会の日本館としても最大規模で、ジェトロの取りまとめのもと協賛企業や自治体など、オールジャパンで参加する初の官民一体の参加となりました。日本館は連日待ち列が 3 時間を越えるなど、多くの来場者の関心を惹き、184 日間で 540 万人を越える来館者を獲得しました。来館者 1,500 人に行ったアンケートでは、来館者の 86%が「日本館観覧後、日本を好きになった」と回答、また来館者の多くが日本の最先端の技術、伝統、文化に高い関心を示すなど、日本の魅力や技術力を効果的に発信しました。また、BIE（博覧会国際事務局）表彰においては、日本館はタイプ A（4,000 平米以上の敷地面積をもつ独自建設パビリオン）展示部門で「様々な技術がコンビネーションよく展示されている」と評価され、銀賞を受賞しました（金賞：サウジアラビア館、銅賞：インドネシア館）。

日本館には会期を通じて世界各国からはもとより、開催国である中国からは中央政府を始め地方政府からも数多くのVIPが来館、計636件のVIPを受け入れ、世界のリーダークラスの関心を集めました。また、会期前から多くのメディアに取り上げられ、会期中の184日間に日本館の取材件数は891件に達するなど、我が国のプレゼンス向上に大きく寄与しました。

- 期間：平成22年5月1日～10月31日
- 開催地：上海
- 日本館総来館者数：541万8,343人
- 敷地面積：約6,450平方メートル
- 来場者満足度（日本館公式サイトで行ったアンケート結果）：4段階中上位2つの評価を得た割合が95.1%
- VIP来訪636件
- 取材件数：891件
- 日本館に関する報道件数（22年4月～10月）：2,948件

## II. 麗水国際博覧会（平成24年5月～8月）

21年2月24日の閣議了解により、ジェットロを参加機関、経済産業省を幹事省、文部科学省・農林水産省・国土交通省および環境省を副幹事省として、日本が麗水博覧会に公式参加することが決まりました。これを受けて、ジェットロは事前調査の実施および「基本計画」の作成を行い、本博覧会への参加準備を進めています。

### ② 広報展示事業

海外で開催される見本市に出展し、ジェットロ事業や日本の先端技術、日本と見本市開催国との経済・貿易関係や技術交流に関する広報・情報提供のほか、在外公館や現地進出日系企業、日本の業界団体や企業と協力して日本の産業を紹介しました。

展示会名	開催地	会期	総来場者数	ジェットロブース来場者に対する役立ち度(有効回答数)	出展規模
国際整形外科・リハビリ技術展	ドイツ・ライプツヒ	5月12日～15日	21,200人	84.0% (25件)	4小間
第21回中国ハルビン国際経済貿易商談会	中国・ハルビン	6月15日～19日	22万人	98.2% (110件)	1小間
インテル・アフト(InterAuto)	ロシア・モスクワ	8月25日～29日	100万人	100% (27件)	35㎡
2010中国国際環境保護(大連)博覧会	中国・大連	8月27日～29日	29,000人	100% (49件)	1小間
第14回中国国際投資貿易商談会	中国・アモイ	9月8日～11日	58,768人	94% (100件)	4小間
第11回中国西部国際博覧会	中国・成都	10月22日～25日	約70万人	92.9% (28件)	54㎡
第7回中国・ASEAN国際博覧会	中国・南寧	10月20日～24日	39,130人	97.9%(94件)	36㎡
第15回マカオ貿易・投資国際見本市	中国・マカオ	10月21日～24日	81,000人	81.8%(55件)	18㎡
国際貿易展マレーシア(International Trade Malaysia)	マレーシア・クアラルンプール	11月9日～11日	8,666人	100%(33件)	9㎡

Eficiencia Energetica Expo 2010	チリ・サンチアゴ	11月19日～20日	約 10,000人	98.1%(54件)	20㎡
リネックス2010	トルコ・イスタンブール	12月9日～12日	15,426人	100%(115件)	30㎡

#### 【成功事例①】日本の義肢製品を欧州で効果的にPR（国際整形外科・リハビリ技術展）

「国際整形外科・リハビリ技術展」への出品物等の提供に協力いただいた社団法人日本義肢会によると、会期中 20 件以上の資料や価格表の請求がありました。20 万円を超える比較的高額な商品の人気が高く、成約額が 800 万円に及ぶ出品者も出ました。この他、代理店契約の商談も進み、中小企業を中心とした義肢業界の今後の輸出ビジネスに結びつく結果となり、次回（24 年）の出展参加に期待が寄せられました。出品物の借上協力を得た上記業界団体からは、「ブース設営から備品の手配、会期終了後の荷物発送の手伝い、会期中の商談通訳などのパッケージ支援は商談成立に大きな力となった」とのコメントが寄せられました。

### ③楽市楽座 APEC 国際見本市

岐阜市で開催の APEC 中小企業大臣会合の併催展示会として経済産業省が主催した「楽市楽座 APEC 国際見本市」に参加しました。海外販路拡大に積極的に取り組む地方中小企業の紹介を通じ、中小企業の海外進出への意欲喚起を狙いとしました。具体的な試みとして、「FOODEX 2010」（22 年 3 月）で実施した「米国人ジャーナリストが選ぶ日本食品 10 選」の入選商品を紹介し、商品を会場で紹介・即売したほか、メディア（NHK ニュース）や APEC 中小企業大臣会合において PR し、出展企業の海外販路拡大意欲を後押ししました。

出展者や来場者からは「地域の中小企業も輸出をしていかなければいけないと実感した」といった声が寄せられ、地域企業が輸出に取り組む重要性を発信することができました。また、ジェトロゾーンは、主催者より「最も賑わいのあった展示」として挙げられ、話題性、集客効果などの観点からも、「2010 年日本 APEC」の注目度向上に寄与しました。

- 期間：平成 22 年 10 月 1 日～3 日
- 開催地：岐阜（岐阜メモリアルセンター 愛ドーム・ふれ愛ドーム）
- 参加(出展)企業数：7 社・団体
- 主な出展物：
- 成果：役立ち度調査結果(4 段階中上位 2 つの評価を得た割合)：100%  
来場者数：9,792 人

## 3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組

### (1) 日本国内の外資系企業や外国企業への情報発信の強化・拡充

#### 【課題】

日本国内の外資系企業や外国企業から、東日本大震災後のビジネス関連情報の的確な提供が期待されていました。

#### 【対応】

ウェブサイト上に関連情報を提供するページを新たに作成し、外国企業・外資系企業への情報提供を強化・拡充しました。

(対応窓口：海外調査部、URL：<http://www.jetro.go.jp/en/jetro/earthquake/>)

## (ハ) 貿易投資相談

### 1. 定量的指標の達成状況

【中期計画に明記されている数値目標（定量的アウトカム指標）】

- ・サービスの利用者に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が7割以上とする。
- ・貿易関連人材の育成のため、「貿易実務オンライン講座」を提供し、各年度4,440人以上の受講者数を確保する。

〔ポイント〕

1. 22年度に実施した事業の役立ち度調査結果では、全てにおいて上位2項目の割合が94%以上となり、目標を大きく上回りました。また、そのうち最上位評価である「役に立った」への回答率が一番高い結果となりました。
2. サービス利用者からは、「（円高対策セミナーは）タイムリーなトピックであり、実際の金融機関とのやり取り方法など具体的な留意事項の説明が役に立った」（ジェットロメンバーズ・セミナー参加者）、「中国の税制に関する認識を新たにすることができ、今後の展開への参考になった」（ジェットロメンバーズ・セミナー参加者）、「EPAを利用したことが無かったが、制度の概要（基礎的な知識）から具体的手続き（実際的な運用方法）まで一括して知ることが出来た」（EPAセミナー参加者）、「海外企業とのトラブルに対し解決までの方策について詳細をアドバイス頂けた。弁護士相談も紹介頂き、大変満足」（貿易投資相談者）、「資料には記載されていない重要な情報や、現地を詳しく知らなければ気付かない点などを知る事ができた」（貿易投資相談者）、「手に入りにくい世界の地域、国々の資料をまとめて見ることができる」（ビジネスライブラリー利用者）、「貴重な資料が多くあり、かつアップデートされている」（ビジネスライブラリー利用者）といった意見が寄せられました。
3. 「貿易実務オンライン講座」は年度目標である受講者数4,440人には到達できませんでした。22年度中に様々な営業強化策を講じた結果、年度後半には改善傾向が見られ、22年度の受講者数は前年度比13%増の4,104名となりました。
4. 貿易実務オンライン講座受講者からは、「過去何度か書籍で貿易実務の学習にトライしたもののなかなか身につかなかったところ、本講座で視覚的かつ体系的に学ぶことができ、身につくものが多かった」、「今まで、実経験に基づき実務遂行していたが、オンライン講座受講により、理屈、規則、制度等、根拠が勉強でき、曖昧さが無くなった。特にL/Cについては単語程度しか分からなかったところ、役割、意味、効力が理解でき、実務へ反映できます」、等のコメントが寄せられました。

#### (1) 役立ち度調査の結果

22年度の貿易投資相談事業などのジェトロのサービス提供関係者に対して行った役立ち度調査において、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が各支援ツールの平均94.4%～98.9%となり、目標を大きく上回りました。

【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7割以上

	21年度	22年度	22年度内訳
貿易投資相談	97.7%(1,614)	98.3%(2,289)	84.3%
			14.0%
ビジネスライブラリー（東京）	96.5%(516)	98.0%(502)	74.5%
			23.5%
ビジネスライブラリー（大阪）	95.4%(416)	94.4%(412)	62.9%

			31.6%
貿易実務オンライン講座	97.1%(1,706)	98.0%(1,748)	68.0%
			30.0%
ジェトロメンバーズ・セミナー	97.9%(1,569)	96.7%(2,095)	60.9%
			35.8%
EPA セミナー等	97.8%(1,359)	96.8%(1,101)	49.8%
			47.1%

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、両者の合計が必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない(以下の表もすべて同様)。

## (2) 貿易実務オンライン講座の受講者数

貿易実務オンライン講座の受講者数は厳しい経済情勢下で21年度より前年度比マイナス傾向が続いており、22年度には様々な営業強化策を講じました。具体的な営業力強化策としては、営業アウトソーシングを活用したテレマーケティングおよび企業訪問営業を集中的に実施したほか、他事業との連携による広報活動の強化、ジェトロのイベント参加者を対象とした期間限定の割引キャンペーンや、継続受講促進を目的としたセット割引料金やリピーター料金の導入などを行いました。また、営業の際に、お客様より座学形式の研修を希望する声も寄せられたことから、オンライン講座と座学を組み合わせた「ハイブリッド講座」を実施しました。

この結果、22年度後半より受講者数は前年度比でプラスに転じ、22年の受講者は4,104名と前年度に比べて13%増大しました。中期計画上の目標(各年度4,440人以上の受講者数)は未達の結果となりましたが、22年度のeラーニング市場の市場規模が前年度比4.5%減という結果(注1)もある中ではむしろ好調であったと言えます。

(注1) 矢野経済研究所 [http://release.nikkei.co.jp/attach\\_file/0278017\\_01.pdf](http://release.nikkei.co.jp/attach_file/0278017_01.pdf)

[中期計画上の目標] 各年度4,440人以上の受講者数を確保

	21年度	22年度
実受講者数合計	3,623人	4,104人
申込受講者数合計	3,671人	4,181人

## 2. 具体的なアウトカムの実現例

### 【中期計画に明記されている取組目標(定性的アウトカム)】

- ・制度・市場情報等の一層の整備・蓄積を図り、公平性や信頼性を保持しつつ、企業の個別ニーズに合致した的確な対応を行うことにより、我が国企業の個別ビジネスへの貢献等の具体的なアウトカムの実現を図る。

### 【ポイント】

1. 22年度にジェトロへ寄せられた貿易投資相談件数は9万件を超え、過去最高水準に達しました。輸出・投資相談を中心に各地の中小企業等の販路開拓をきめ細かく支援し、アジアなどの新興市場向けビジネスを検討する企業に対して現地の貿易・投資関連の制度情報の提供、具体的ビジネス・ノウハウのアドバイスを行いました。
2. 海外販路拡大を目指す、あるいは海外進出を検討する企業に対して、ジェトロのビジネス・サ

ポート・サービス（BSS）をはじめとした各種事業の活用、海外コーディネーターなどとの連携による各種情報や具体的なアドバイスを提供し、海外展開を支援しました。

3. 海外進出を検討する日本企業に進出の際の留意点・ポイントや事業成功のノウハウを提供し、海外進出実現の一助となることができました。
4. 海外ビジネスにおける様々な困難に直面する日本企業への支援を行い、クレーム処理のノウハウ等をアドバイスし、トラブル回避につながりました。
5. 年度末に発生した東日本大震災に関する取組として専用の相談窓口を設置、各国の制度・国内の関連情報を提供しました。

#### （１）貿易投資相談の傾向と分析

22年度にジェトロ（国内外）事務所へ寄せられた貿易投資相談件数は前年度比13%増の約96,009件で、過去最高水準となりました。

相談の内訳をみると、輸出が43%、海外投資が19%、輸入が15%を占めます。輸出・輸入の相談はほぼ前年度並みですが、海外投資の相談は前年度比4割増となりました。

海外投資相談の相手国は、中国、ベトナム、インドなどアジア各国が上位を占め、製造拠点でなく、現地市場での展開を目指す進出案件が増加しています。

（注）上記の相談件数は実際に対応した質問項目数に該当。一つの相談に複数の質問項目が含まれる場合は、それぞれに1件とカウントされる。

#### （２）各地の中小企業等の海外販路拡大を積極的に支援

海外販路拡大を目指す中小企業等に対して、契約書の作成指導や手続き等の情報をタイムリーかつ適切に提供し、個別企業の輸出をサポートしました。

##### 【事例①】米国への日本酒の輸出を支援（盛岡貿易情報センター）

約230年間におよぶ酒造りの歴史を持つ酒造メーカーA社は、国内販売の低迷から危機感を抱いており、海外市場に活路を求めていました。そうした中、ニューヨークの日系高級寿司店のオーナーから同社製品に対して引き合いがありました。同社では直接輸出の経験が浅かったため、ジェトロ盛岡に貿易相談がありました。相談内容は①英文契約書のアドバイス、②初期注文への対応および出荷にいたるまでの貿易実務の流れ、③英文請求書の作成方法、などでした。ジェトロ盛岡では契約書作成上の留意点や輸出の流れについて説明し、同時に現地における輸入許可取得、ラベル登録、免許登録、輸入関税や税金など重要書類および手続きについてアドバイスしました。

その結果、日系高級寿司店と取引のある米国の酒類ホールセラーB社との間で契約が成立し、最初の注文500ケース(1800本)が無事出荷されました。

##### 【事例②】ベトナム（ハノイ）の企業との技術提携を支援（北海道貿易情報センター）

道路工事などを請け負うC社は、北海道内での公共事業（道路工事）が年々減少していることから、今後高速道路などのインフラ整備が進むベトナムへの工事参入を見据えて、ベトナム企業との事業提携を模索していました。20年に北海道貿易情報センターに相談した上で、コンタクトしていたハノイのD社について信用調査を実施。併せて海外ミニ調査を活用してベトナムの道路工事会社の上位10社をリストアップし、その後も継続的に現地事情などについて貿易投資相談を通じて情報提供を行った結果、現地D社との独占技術提携を締結するに至りました。

また、D社から技術研修生の受け入れを打診され、対応についてジェトロへ相談があり、ジェトロにて海外技術者研修協会（AOTS）を紹介したところ、同協会の海外研修制度を利用してD社より5名の技術研修生の受け入れを決め、ベトナムでの合弁会社設立等に向けた検討に入ることになりました。

##### 【事例③】TPPを活用し、定期的な輸出に成功（熊本貿易情報センター）

一般廃棄物・産業廃棄物の収集運搬および食品リサイクル事業を行うE社は以前からTPPを通じてコンタクトがあった中国肥料輸入販売会社と22年3月より取引を開始しました。ジェトロ熊本は取引に際し、信用調査、インボイスの作成方法等の貿易実務面をサポートしたところ、9月までに5回の出荷を行い、合計200万円ほどの取引につながりました。今後も取引が続く予定で年間500万円ほどの売り上げを見込んでいます。同社社長からは「ジェトロ事業の関連で何回がマスコミにとりあげられたことで、国内での知名度が向上し、在庫が足りないほど国内での取引が増加した」とのコメントがあるなど、ジェトロ事業による副次的な効果も生まれました。



#### 【事例④】ミニ調査をきっかけに新規市場開拓支援（本部 貿易投資相談センター）

廃プラスチック建材メーカーの F 社は、欧州市場での売り上げの落ち込みをカバーすべく、中東市場の開拓を計画。現地情報収集等の依頼を受け、ドバイ事務所では現地を訪問した同社経営者と打ち合わせを行い、その後、21年6月にミニ調査を通じて、カウンターパート候補となる企業の情報提供を行いました。リストアップされた候補企業へアプローチした結果、同年末にそのうちの一家と代理店契約締結に至りました。22年2月から出荷を開始し、年内には20コンテナを出荷予定です。同社経営者からは「数年前にドバイ、アブダビで自社リサーチを行った際には、全く手がかりを得られなかったが、今回、ジェトロに依頼して1年足らずで具体的な結果が出て、欧州市場の落ち込みをカバーすることができ、大変助かっている」とのコメントが寄せられました。

#### 【事例⑤】香港への加工食品(菓子)輸出ルート開拓を支援(長野貿易情報センター・香港センター・本部)

国内観光地用土産品(菓子)の商品企画開発・製造を行う長野県の G 社は、アジアにおける贈答用菓子の輸出版売ルートを開拓するため、ジェトロ長野の貿易投資相談とジェトロ香港によるブリーフィングサービスを複数回にわたり利用しました。ジェトロ香港では、海外コーディネーター(食品分野)より、在香港の日本食品バイヤー・小売店等の紹介を受けました。その後、G社はジェトロ香港から紹介された輸入バイヤー H 社と、22年の春節(旧正月)商戦に合わせて取引を開始しました。当初、贈答用菓子箱1,000箱の発注を受け、その後も H 社と商談を継続した結果、23年の春節(旧正月)商戦には商品点数では昨年度比5倍(5,000箱)、3,000万円規模の輸出実績へと拡大しました。G社は現在、香港以外のアジア諸国(中国・韓国・タイ・シンガポール)向けの輸出ルートも開拓中であり、ジェトロ長野より継続して情報提供を行っています。

### (3) 企業の海外拠点設立を支援

海外進出を検討する日本企業に進出の際の留意点・ポイントや事業成功のノウハウを提供し、海外でのスムーズかつ効率的な拠点設立を支援しました。

#### 【事例①】現地法人開設につきアドバイス(大阪本部 貿易投資相談センター)

加工機械メーカー I 社は欧州市場を開拓すべく、イタリアでの販社(現法)設立を検討していました。21年11月、ジェトロにて貿易投資相談を行い、手続き方法・留意点等のアドバイスを行いました。その後、ミラノ事務所でのブリーフィングサービスにより、更なるフォローアップを行った結果、22年4月にミラノに現地法人を設立しました。今後、同社製品の欧州での販売増加が期待されています。

#### 【事例②】海外ブリーフィングで駐在員事務所設置を支援(本部 貿易投資相談センター)

医療用ベッドメーカーを販売する J 社は、中東地域での病院向けベッドの販売拡大のため、ドバイに駐在員事務所の設置を計画していました。ドバイ事務所は同社に対し、21年4月から22年にかけて5回にわたりブリーフィングサービスを提供。事務所開設についての手続きや事務所費用・駐在員生活のコストについて情報提供を行うとともに、ドバイ・エアポートフリーゾーン(DAFZA)への入居支援(担当者紹介など)、入居計画に係る留意点などのアドバイスを行いました。結果として、同社は22年9月にドバイに駐在員事務所を設立する運びとなりました。

#### 【事例③】総合的な情報提供が現地法人開設の判断材料に(大阪本部 貿易投資相談センター)

自動車部品の冷間鍛造、金属加工メーカーの K 社は、ジェトロ大阪本部主催の「ベトナム研究会」(21年度開催)に参加し、そこで得た知識をもとに、ベトナム、インド、タイを進出先として検討していました。その後、ベトナム北部に軸足を置いた本格的な調査を行う目的で大阪本部貿易投資相談センターに相談し、同センターより調査に当たってのポイント、当該地域における工業団地情報や投資環境等を総合的に提供しました。その後、K社はハノイ、バンコクセンターにて海外ブリーフィングサービスを利用し、更なる情報収集に努めました。その結果、顧客企業の数、原材料調達の容易さなどの点を考慮し、バンコクへの進出が内定し、現在24年2月頃に工場操業の開始を予定しています。K社からジェトロの総合的なアドバイスが役に立ったとの声が寄せられました。

### (4) 海外ビジネスでの困難に直面する企業の支援

海外ビジネスのトラブルに直面し対応に苦慮している企業やビジネスリスクを抱える企業等から寄せられる相談に対して、個別の状況に合わせて相手先との交渉の手順やポイントをアドバイスし、トラブルやリスクの軽減、回避につなげました。

#### 【事例①】輸出前に法規制の変更を伝え現地通関時のトラブルを回避(高知貿易情報センター)

高知貿易情報センターは、輸出商社 L 社から、22年6月上旬にブラジル向けに日本酒を輸出するという相談を受けました。しかしながら、ジェトロ(中南米課)がブラジル当局から同国の原産地証明書フォームを変更したい旨の連絡を受けていたため、L社に対して輸出の際には現地の輸入商社経由で新

フォーム適応の必要性について確認することを勧めました。その結果、原産地証明書の新フォーム適応の必要性があることが判明し、L社は直ちに輸出手続きを一時中断、その後現地当局と輸入商社が新フォームの適応方法について調整した上で荷物を発送することができました。

### (5) 緊急災害対策のための貿易投資相談窓口を設置

23年3月11日の東北地方太平洋沖地震による影響で物流・調達などで海外とのビジネスにトラブルが発生した企業の相談に対応するため、緊急災害対策のための相談窓口を設置しました。

相談窓口には原子力発電所の問題に起因する各国の輸入規制に関する問い合わせや放射能検査に関する質問などが多く寄せられ、日々変わる情勢について国内外のネットワークを活用して各国の制度・国内の関連情報を収集し、ウェブサイトも活用しながら最新情報の提供を行っています。放射線検査機関に関する最新情報などを掲載しているウェブサイトへのアクセス件数は、23年3月末までの9日間で約3万件となり、その後もアクセス件数は増加傾向となっています。

## 3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組

### (1) TPPを活用したビジネスチャンスの機会拡大に向けた取組

#### 【課題】

貿易投資相談の実績把握と対応内容のナレッジ共有を目的とする事例データベース（TIC）については、ネット回線が不安定であること等により、海外事務所からのデータ入力・活用が不十分な状況でした。海外事務所における入力を徹底することで、組織全体におけるナレッジ共有の一層の促進を図り、貿易投資相談サービスの底上げを図ることが課題と認識していました。

#### 【対応】

ジェトロ全体のTIC入力と活用を推進するために、十分なインターネット環境が整っていない事務所や、情報セキュリティ上システムへのログインアクセスを付与できない事業担当者でも入力できるデータ入力ツールを開発し、22年10月からの運用を開始しました。その結果、22年度下期の海外事務所入力件数は前年同期比で約4倍に増加して全体の約30%となり、海外事務所との情報共有が進展しています。

### (2) TPPを活用したビジネスチャンスの機会拡大に向けた取組

#### 【課題】

ネットを活用して海外での取引先の開拓や販路拡大を検討する中小企業は今後、ますます増加すると予想されます。引き合い案件データベース（TTPP）は、利用者が安心して使えるよう登録情報の信頼性の向上に努めるとともに、国内外での利用者を増やすことによりビジネスチャンスの拡大が期待されています。

#### 【対応】

TTPPをより使いやすく、より効果的にビジネス案件情報を発信するため、ウェブに掲載されたばかりのビジネス案件を希望ユーザーに毎日配信するサービスを開始しました。また、TTPPの知名度を高めるため、国内外の新聞や経済紙へのバナー広告を実施したほか、成約事例の発掘調査を行い、23年度にはその結果をウェブ上やパンフレットなどで紹介する予定です。22年度のビジネス案件の閲覧件数は約680万件（前年同期比52.8%増）と大幅に増大しました。

### 3. 財務内容の改善に関する事項

#### 〔1〕自己収入拡大への取組

##### 【中期計画】

- ・今般の行政改革の主旨を踏まえ、それぞれの事業ごとに適切な目標を設定のうえ、第一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組む。
- ・受益者が特定できること、受益者に応分の負担能力があること、負担を求めることで事業目的が損なわれないことといった条件を踏まえつつ、例えば、対日投資・ビジネスサポートセンターの運営、セミナーの開催、展示会・商談会の開催等について、より適正な受益者負担を積極的に求めていく。また、地域における国際的企業連携支援事業（地域間交流支援（RIT）事業）についても、事業実施主体の費用負担の増加を図る。

#### 1. 自己収入の状況

22年度の自己収入は、前年度から42億142万円増加し、81億6,826万円となりました。自己収入が大幅に増加した要因としては、上海万博協賛金（3,945百万円）が挙げられます。また、それ以外に自己収入が増加した要因として、上海万博関連受託の平成21年度分繰越（561百万円）、自治体からの対日投資・輸出促進事業に係る事業の新規受託（14百万円）などが挙げられます。

減少要因としては、景気低迷による出版および広告料収入の減（▲8百万円）、自治体財政難による分担金減（▲29百万円）、特定共同事務所廃止・閉鎖による分担金減（▲197百万円）、西宮、千里山廃寮による入居者減（▲2百万円）などが挙げられます。

	21年度実績	22年度実績	増減
自己収入総額	39億6,684万円	81億6,826万円	42億142万円

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・入札で獲得したものであっても含めていない。

#### 2. 積極的な受益者負担の追求

受益者負担を求めることが可能な事業・サービスについて、事業推進の意義を喪失しない限り、その負担を求め自己収入の一層の拡大を図っています。22年度に実施した具体的な取組は以下のとおりです。

##### （1）展示会出展料負担の見直し

22年度下半期に実施した展示会より、大企業には原則として出展料の100%負担を求め、相手国政府からの要請や受託事業等により開催するものを除き、ジェトロの出展料負担は中小企業の場合に限定するなど、自己収入の拡大に対する取組を実施しました。

##### （2）映像メディアコンテンツ「世界は今-JETRO Global Eye」の利用普及

世界の経済・産業の最新動向等を取り上げる国際ビジネス情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」について、雑誌等への広告掲載などを通じ、番組コンテンツの利用普及に努めた結果、22年度には新規に法人をメイン顧客とする賃貸マンションの動画配信サービスへ有償提供することが決まりました（有償提供件数33件）。

### (3) 調査・研究成果物（ウェブコンテンツ）の販路拡大

海外調査部作成のメール・ウェブニュース「通商弘報」、「ジェットロセンサー」、研究所作成の「アジア経済」、「アジ研ワールドトレンド」、「ラテンアメリカ・レポート」について、定期購読以外の購読者獲得を目指し、ウェブコンテンツの販路拡大に努めました。その結果、22年度に日経テレコン21との新規契約を獲得しました。

### (4) セミナー参加料金の見直し

各部署・貿易情報センター等で実施するセミナー参加料金（受益者負担）について、従来の料金体系を見直し、本部主催のセミナーについて、より適切な料金設定を行うべく検討を開始しました。23年度中に、新たな料金設定のもとセミナーを実施し、受益者負担の拡大を目指します。

### (5) 海外ミニ調査の料金見直し検討

海外事務所への個別問い合わせ対応ツールである海外ミニ調査について、近年、調査内容が高度化・複雑化している実情を踏まえ、適切な受益者負担を求め、料金設定の見直しを行いました（23年7月を目処に運用開始）。具体的には、中小企業以外からの依頼についてはユニット加算率を引き上げるとともに労力を要する案件（例：英語を公用語としない国における調査結果を原語以外で提供する場合等）について、新たに追加加算ルールを設定しました。

### (6) 会員数の拡大努力

自己収入の拡大およびジェットロのサービスの普及に貢献すべく、22年10月から23年1月までの期間に特典（①会費1か月分無料、②貿易実務オンライン講座1講座の無料提供、③貿易実務セミナーへの無料招待）付きのキャンペーンを実施し、全社的に会員獲得に励みました。キャンペーン期間中の入会口数は129口に上り、会員数の拡大に貢献しました。厳しい経済情勢の中解約件数が増加したため、22年度末時点の会員数は前年度同期比4件減となりましたが、20年度から21年度の口数の減少（184件の減）と比べると減少幅は小さくなりました。

会員数：	(21年度末) 3,859口	⇒ 4件減	(22年度末) 3,855口
------	-------------------	----------	-------------------

## 〔2〕決算情報・セグメント情報の公表の充実等

### 【中期計画】

- ・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。

### 【整理合理化計画での指摘事項】

- ・各独立行政法人は、管理会計の活用により、事務・事業別、部門別といった単位における費用を明確にしつつ、費用対効果の分析を適切に行うこと等により、経営の効率化を図る。
- ・各独立行政法人は、業務内容等に応じた適切な区分に基づくセグメント情報の開示を徹底する。

独法化以降財務諸表の附属明細書において、東京本部・アジ研・一般管理費の3つに分けたセグメント情報をジェトロ・ホームページ上の各年度の決算情報の中で開示しています。

### 〔3〕短期借入金の限度額

#### 【中期計画】

- ・6,677百万円（理由）運営費交付金および補助金の受入れが最大3か月分遅れた場合、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、運営費交付金および補助金の約3か月分を短期借入金の限度額とする。

借入れは行っていません。

### 〔4〕重要な財産の処分等に関する計画

#### 【中期計画】

- ・輸入促進および対内投資事業の円滑化に関する臨時措置法の廃止、地元自治体との協議等を踏まえ、以下財産の処分を行う。  
大阪りんくうFAZ支援センター（大阪府泉佐野市りんくう往来北1丁目）  
境港FAZ支援センター（鳥取県境港市竹内団地）

境港FAZ支援センターについては平成19年7月に、大阪りんくうFAZ支援センターについては、平成20年12月に売却手続を完了させました。

### 〔5〕剰余金の使途

#### 【中期計画】

- ・職員教育の充実／海外有識者、有力者の招へいの追加的实施／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
- 【総務省政独委による「独立行政法人の実績に関する評価の視点」における指摘事項】
- ・当期総利益の発生要因が明らかにされているか。また、当期総利益の発生要因の分析を行った上で、当該要因が法人の業務運営に問題等があることによるものかを検証し、業務運営に問題があることが判明した場合には当該問題等を踏まえた評価が行われているか。
  - ・利益剰余金が計上されている場合、国民生活および社会経済の安定等の公共上の見地から実施されることが必要な業務を遂行するという法人の正確に照らし過大な利益となっていないかについて評価が行われているか。

22年度の当期総利益は41.99億円となりました。この内訳は、独立行政法人会計基準第81に基づき、中期目標期間の最終年度の期末処理として、運営費交付金債務の残余の全額を収益に振替えたことによるもの（37.0億円）、その他自主事業収入等によるもの（4.99億円）です。

22年度の利益剰余金については、積立金5.23億円、前中期目標期間繰越積立金4.64億円および当期総利益（当期未処分利益）41.99億円により、計51.87億円となりました。

なお、当期総利益および前中期目標期間繰越積立金については、通則法第44条第1項等に基づき、積立金として整理する予定です。また、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51.87億円のうち4.8億円については、経済産業大臣の承認等を前提として、第三期中期目標期間に繰り越し、残る47.1億円を国庫に納付する予定です。

## 4. その他業務運営に関する事項

### 〔1〕人事に関する計画

#### 【中期計画】

- ・ 第一期中期計画で再構築した研修制度を活用し、若手職員への語学、貿易・投資実務、財務・会計等の基礎知識の習得を徹底する。また、特定の地域・国、さらに貿易・投資、経理・財務等業務別の専門家・実務家育成に繋げる。
- ・ 研究職員については、博士号取得を支援するとともに、現地語研修、海外研究員派遣等を通じて、学問的な知見の蓄積のみならず広く現地事情に通暁した人材の育成を図る。

### 1. 職員の専門性の向上

#### （1）研修の拡充

- ・ 入構後3年目以下の職員に対し、顧客サービス提供範囲の拡大や中国経済への関心を高める等のため、基礎パス研修プログラムの一つとして、中国語研修制度（初級中国語優秀レベル HSK2 級相当）を導入しました。
- ・ 顧客サービスの迅速化、効率化等に資するため、基礎パス研修の一つとして中小企業を訪問しニーズを把握する中小企業支援・輸出促進研修を導入しました。

#### （2）研修の新設

- ・ 国内外での業務経験を有する人材層を厚くすることを目的として、10年目以下の職員を対象に公募の業務実地研修（出張）の機会を増やしました（4件）。
- ・ 階層別研修において、従来の管理職候補者、課長代理候補者研修に加え、役職上で人と業務を統括する立場にある既管理職、既課長代理向けにも組織課題の共有と課題解決に向けてのマネジメントスキルの定着化を目的とし、管理職、課長代理研修を増設しました。特に、今年度は人件費削減にともなう職員数減少に対応するためのチームの効果的運用、およびコンプライアンス意識向上をテーマとしました。また、ライフプラン研修をこれまでの50歳以上のみのクラスから、35歳以上のクラスを増設し、職員のライフプランに対する意識の向上を図りました。
- ・ 基礎パス研修では、昨年度希望者向けに実施したマクロ経済学基礎・国際貿易・WTO・FTA基礎講座（能力開発講座）について、参加者から業務上で役立ったと評価が高かったことから、基礎力強化のために経済基礎知識研修のメニューに組み入れて新入職員の必須の科目としました。
- ・ 海外研修については、若手職員が早期に海外での業務経験を持てるようにするため、実務研修の公募を行うと共に、自由枠を設け、職員が研修を設計・提案することを可能としました。

#### （3）研修の体系化、効率化の取組

階層別研修の一連業務、能力開発講座の一部研修業務を外部の研修専門企業に委託し、各階層別研修の連携を強化してより体系化するとともに、研修内容の改善と実施の効率化に努めました。

## 2. 採用形態の多様化

### (1) 民間等研修生、および金融機関職員の受け入れ

専門的な知識を有する外部の即戦力を活用するため、民間等からの研修生受け入れの拡充、および金融機関職員の新規受け入れのための準備を行いました。

### (2) 外部人材の活用（アドバイザー、常勤嘱託員等の採用）

業務の多様化、高度化に対処するため、海外投資、知的財産、および EPA の専門性を持つ職員をアドバイザーとして継続的に採用するとともに、BOP ビジネスや映像メディア等の専門性を持つ職員として、また受託事業など限られた期間におけるプロジェクトに対応するため、常勤嘱託員の採用を行いました。

### (3) 研究所の採用

- ・ 23 年度入構の研究職の採用活動において、地域研究、開発研究の分野を幅広く募集した結果 93 名の応募がありました。うち論文、書類選考を通過した 8 名についてプレゼンテーション審査を行い、地域研究（中国、中東）および計量経済の分野から 5 名を内定しました。うち 2 名は日本国内の大学院を修了した中国籍、シリア国籍の外国人でした。
- ・ また、重点研究（中国政治）プロジェクトを担当する任期付研究員として韓国籍の研究者 1 名を採用しました。アメリカへの留学経験もあり、国・地域横断的な活躍が期待できる優秀な人材を採用することができました。
- ・ また、研究所図書館の次世代を担う専門職としてライブラリアンの募集を行い、115 名の応募者の中から 2 名を内定しました。

### (4) 一般職の導入

人件費削減の観点から、また、事務の継続性、働き方の多様化等に対応するため、採用活動を行い、23年度から一般職を導入しました。

## 3. 業務上の課題とその改善に向けた取組

### (1) 労働者派遣法への対応

#### 【課題】

非正規雇用の正規雇用化という社会的要請に基づき、派遣法改正案が審議される中、厚生労働省発表の「専門 26 業務に関する疑義応答集（平成 22 年 5 月 28 日 HP 掲載）」を基準とする、同法の運用強化が図られるようになりました。派遣会社からは、同疑義応答集に沿った業務内容の見直しを求められるケースが増えてきたため、派遣職員活用の見直しと業務効率化が求められています。

#### 【改善に向けた取組状況】

労働者派遣法の厳格化、および業務効率化に対応するため、派遣職員の業務を見直し、本部、およびアジア経済研究所で業務委託による効率化に加え、一部を嘱託員（常勤/非常勤）に移行しました。

### (2) 人事関連申請書類の電子化

#### 【課題】

人件費や管理費削減が求められる中、管理的業務の簡素化や効率化が不可欠となっています。

#### 【改善に向けた取組状況】

職員の申請書提出手続の簡素化、および人事および関係部署の業務効率化を目的とし、海外

からの一時帰国申請や国内外に共通する婚姻届や扶養家族認定書など各種届出・申請のIT化を計画しています。それに伴い、各種届出・申請の承認フロー等を確認し、所掌する各部課とシステム設計につき協議しました。

### **(3) 給与関連業務の効率化**

#### **【課題】**

従来、給与関連業務については本部および研究所の2箇所で行っていましたが、更なる効率化のため、業務を一元的に行うことが課題となっていました。

#### **【改善に向けた取組】**

給与関連業務について段階的に本部への一元化を行いました。また、社会保険、扶養親族や転居などの事情変更にともなう各種手続きについても平成23年4月より段階的に本部へ一元化すべく申請様式の整備や業務フローの見直しを行いました。

### **(4) 育児支援・母性保護制度の周知**

#### **【課題】**

ワークライフバランスを支援するため、育児支援・母性保護制度を周知する必要があります。

#### **【改善に向けた取組状況】**

職員向けイントラネットに出産・育児に関する諸制度の総合ガイドおよび申請方法を掲示し、従来利用の少なかった男性職員への周知にも努めています。