独立行政法人日本貿易振興機構の
令和６年度における業務の実績に関する評価

経済産業省

様式１－１－１　中期目標管理法人　年度評価　評価の概要様式

１．評価対象に関する事項		
法人名	独立行政法人日本貿易振興機構	
評価対象事業年度	年度評価	令和６年度（第六期）
	中期目標期間	令和５～８年度

２．評価の実施者に関する事項				
主務大臣	経済産業大臣			
法人所管部局	通商政策局	担当課、責任者	総務課長　山口　仁	
評価点検部局	大臣官房	担当課、責任者	業務改革課長　村上 貴将	

３．評価の実施に関する事項
・～令和７年６月 ユーザーヒアリング ・令和７年６月 有識者意見聴取会、理事長・監事ヒアリング

４．その他評価に関する重要事項
特になし

様式１－１－２　中期目標管理法人　年度評価　総合評定様式

１．全体の評定					
評定 （S、A、B、C、D）	A：当該法人の業績向上努力により、全体として中期計画における所期の目標を上回る成果が得られていると認められる。	（参考）　本中期目標期間における過年度の総合評定の状況			
		令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度
		A	A		
評定に至った理由	「資本・技術・人材が国内外で循環するエコシステムの形成・強化」はA評定、「農林水産物・食品の世界市場展開の促進」はA評定、「中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援」はA評定、「日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応」はS評定、「業務運営の効率化に関する事項」はB評定、「財務内容の改善に関する事項」はB評定、「その他業務運営に関する事項」はB評定であり、各項目別評定やその重み付け、及び有識者の意見も踏まえて、総合評定はA評定とした。				

２．法人全体に対する評価	
法人全体の評価	「国民に対して提供するサービスその他業務の質の向上に関する事項」の全てのセグメントにおいて、「重要度高・困難度高」の目標が目標値の100%以上かつ「重要度高・困難度高」の目標以外の定量的指標も目標値の120%以上を達成するとともに、法人の業績向上努力により、中期目標の「目標を上回る水準として特に考慮する事項」に該当する事例を創出しており、質的にも高い成果を上げたと認められることを踏まえ、「資本・技術・人材が国内外で循環するエコシステムの形成・強化」はA評定、「農林水産物・食品の世界市場展開の促進」はA評定、「中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援」はA評定、「日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応」は量的及び質的に上回る顕著な成果が認められたため、S評定とした。 「業務運営の効率化に関する事項」、「財務内容の改善に関する事項」、「その他業務運営に関する事項」は所期の目標を着実に達成したと認められるため、B評定とした。 以上の項目別評定やその重み付け、及び有識者の意見も踏まえて、総合評定はA評定と判断した。
全体の評価を行う上で特に考慮すべき事項	特になし

３．項目別評価における主要な課題、改善事項など	
項目別評定で指摘した課題、改善事項	特になし
その他改善事項	目標値に対し実績が継続して上振れているものについては、水準の見直しを行う。
主務大臣による改善命令を検討すべき事項	特になし

４．その他事項	
監事等からの意見	特になし
その他特記事項	予算やマンパワーが不足している中、コスト削減の上で同様の効果が得られた場合や、業務負担感の変化があった場合には、そういった点についても自己評価の中で付言すると、業務運営の効率化の成果として強調できるのではないか。

様式１－１－３　中期目標管理法人　年度評価　項目別評定総括表様式

中期計画（中期目標）	年度評価				項目別調書No	備考
	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度		
Ⅰ．国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する事項						
資本・技術・人材が国内外で循環するエコシステムの形成・強化	A○	A○			Ⅰ－１	
農林水産物・食品の世界市場展開の促進	A○	A○			Ⅰ－２	
中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援	A	A○			Ⅰ－３	
日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応	A○	S○			Ⅰ－４	

中期計画（中期目標）	年度評価				項目別調書No	備考
	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度		
Ⅱ．業務運営の効率化に関する事項	B	B			Ⅱ	
Ⅲ．財務内容の改善に関する事項	B	B			Ⅲ	
Ⅳ．その他業務運営に関する事項	A	B			Ⅳ	

※１　重要度を「高」と設定している項目については、各評語の横に「○」を付す。
※２　困難度を「高」と設定している項目については、各評語に下線を引く。
※

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

Ⅰ－１．　資本・技術・人材が国内外で循環するエコシステムの形成・強化

１．当事務及び事業に関する基本事項			
Ⅰ－１	資本・技術・人材が国内外で循環するエコシステムの形成・強化		
関連する政策・施策		当該事業実施に係る根拠（個別法条など）	日本貿易振興機構法　第12条第1～5号
当該項目の重要度、困難度	【重要度高・困難度高】 指標1-1-1、指標1-1-2、指標1-2-1	関連する政策評価・行政事業レビューシート	行政事業レビューシート　予算事業ID 経済産業省：003886，007155，020988

２．主要な経年データ

① 主要なアウトプット（アウトカム）情報

指標等	達成目標	基準値（前中期目標期間最終年度値等）	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度
指標1-1-1 対日投資誘致成功件数（計画値）	中期目標期間中に378件以上	前中期目標期間の実績：年度平均92件／年	85件	90件	98件	105件
（実績値）	－	－	99件	104件		
（達成度）	－	－	116.5%	115.6%		
指標1-1-2 国内外での協業・連携案件の成功件数（計画値）	中期目標期間中に74件以上	2021年度の実績：6件	16件	17件	19件	22件
（実績値）	－	－	31件	28件		
（達成度）	－	－	193.8%	164.7%		
指標1-1-3 対日投資支援件数（計画値）	中期目標期間中に3,775件以上	前中期目標期間の成功率：10%	850件	920件	978件	1,027件
（実績値）	－	－	1,125件	1,192件		
（達成度）	－	－	132.4%	129.6%		
指標1-1-4 国内外での協業・連携案件の支援件数（計画値）	中期目標期間中に731件以上	2021年度の成功率：5%	160件	175件	193件	203件
（実績値）	－	－	370件	287件		
（達成度）	－	－	231.3%	164%		
指標1-2-1 スタートアップの海外展開成功件数（計画値）	中期目標期間中に180件以上	前中期目標期間の実績：100件	35件	35件	51件	59件
（実績値）		－	39件	48件		
（達成度）	－	－	111.4%	137.1%		
指標1-2-2 スタートアップに対する海外展開支援件数（計画値）	中期目期間中に2,148件以上	前中期目標期間の実績：年平均300件	500件	600件	548件	500件

② 主要なインプット情報（財務情報及び人員に関する情報）

	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度
予算額（千円）	22,809,397千円	26,866,214千円		
決算額（千円）	10,014,968千円	14,173,436千円		
経常費用（千円）	9,846,531千円	13,851,754千円		
経常利益（千円）	140,092千円	164,199千円		
行政コスト（千円）	9,917,849千円	13,888,093千円		
従事人員数	1,944人の内数	1,963人の内数		

	（実績値）		―	640件	810件							
	（達成度）	―	―	128％	135％							
	指標1-3-1 国内外の日本企業における就業機会の提供人数（計画値）	中期目標期間中に15,000人以上	アジア未来投資イニシアティブ（AJIF）で掲げられた目標：5年間で1.5万人（4年間で1.2万人）	3,750人	3,750人	3,750人	3,750人					
	（実績値）			5,570人	5,313人							
	（達成度）			148.5％	141.7％							
	指標1-3-2 高度外国人材の採用・定着に係るハンズオン支援（延べ社数）（計画値）	中期目標期間中に1,150社以上	前中期目標期間の実績： 262社	250社	250社	300社	350社					
	（実績値）			301社	305社							
	（達成度）			120.4％	122％							

※予算額、決算額は支出額を記載。

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

（別添）中期目標、中期計画、年度計画

主な評価指標等	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
	主な業務実績等	自己評価	評定	A

＜定量的指標＞
・指標1-1-1
対日投資誘致成功件数：中期目標期間中に378件以上。
2023年度に85件、2024年度に90件、2025年度に98件（95件＋補正見込件数3件）、2026年度に105件（100件＋補正見込件数5件）。

※上記の対象となる事業
(1)イノベーション創出に資する事業
・高い付加価値を創出する可能性があり、著しい新規性を有する新技術等を用いた事業（生産性向上特別措置法に基づく規制のサンドボックス制度を活用するものを含む。「著しい新規性を有する新技術等」とは、当該分野において通常用いられている技術や手法と比して新規性を有するものを指す。）並びに生産性向上へ貢献する事業。
(2)国内のイノベーション環境の向上や国内外を結ぶエコシステムの形成に貢献する事業
(3)国内の社会課題解決及び進出地域の経済活性化に資する事業
・地域資源の活性化に資する事業
・我が国中堅・中小企業のビジネス拡大に資する事業
・地域の特色をいかした誘致活動に基づいた事業
・多くの地域が抱える社会課題の解決に繋がる事業
(4)その他政府の政策ニーズに基づいた事業

・指標1-1-2
国内外での協業・連携案件の成功件数：中期目標期間中に74件以上。2023年度に16件、2024年度に17件、2025年度に

1-1. 対日直接投資や協業・連携等の促進
＜主要な業務実績＞
2024年度の定量的指標は以下のとおり目標値を達成。
・指標1-1-1【重要度高・困難度高】
対日投資誘致成功件数：104件
・指標1-1-2【重要度高・困難度高】
国内外での協業・連携案件の成功件数：28件
・指標1-1-3
対日投資支援件数：1,192件
・指標1-1-4
国内外での協業・連携案件の支援件数：287件

（関連指標）
・指標1-1-5
対日投資金額：5,535,920,000円／回答率87%、出資額：3,500万ドル／回答率10%（他の投資家からの調達も含む）、新規雇用者数：362人／回答率88%
・指標1-1-6
情報提供をはじめとする政府・地方自治体等との連携活動件数：41件
・指標1-1-7
ウェブサイト閲覧数：約49万件（対日投資情報サイト（英語ページ））、広報イベント・エコシステム関係者等を対象にしたイベントの開催件数：204件

その他の業務実績は以下のとおり。ただし、下記で挙げた取組事例等は、各項目の中で代表的なものを掲載している。

（1）対日直接投資の促進及び関係機関との連携によるイノベーション創出と地域経済活性化の推進
対象事業①（高い付加価値を創出する可能性があり、著しい新規性を有する新技術等を用いた事業）誘致成功件数は73件。
対象事業②（国内のイノベーション環境の向上や、国内外のイノベーション・エコシステムの結合に貢献する事業）誘致成功件数は7件。
対象事業③（国内外の地域の社会課題の解決に資する案件）誘致成功件数は21件。
対象事業④（その他政府のニーズに基づいた事業）の誘致成功件数は3件。

【成功事例】

企業概要	HERMES-EPITEK CORPORATION（台湾）／ファウンダリーに対し省エネで効率的な設備建築、安全な労働環境整備、回路設計や検査保守等総合的なサービスを提供する企業。1997年設立。
ジェトロの支援	2023年9月に設置した熊本・半導体分野等外国企業支援デスクにて地元機関と連携の上、拠点設立に関するコンサル・情報提供を実施した。
成果	2023年4月に東京都日本法人を設立、2024年5月に熊本県に移転登記。熊本・九州地域の半導体関連産業のエコシステム形成に寄与した。

企業概要	FathomX Pte Ltd（シンガポール）／ICT・情報通信、医薬

＜評定と根拠＞
評定：Ａ

【量的成果の根拠】
重要度高・困難度高を付した定量的指標が目標値の100%以上、かつそれ以外の定量的指標も目標値の120%以上を達成し、以下の定性的成果も実現したことを踏まえ、当該項目の評定はＡとした。

【質的成果の根拠】
1-1. 対日直接投資や協業・連携等の促進
（1）対日直接投資
政府重要分野の企業誘致を深化、地域の特色を生かしたエコシステム強化（企業・政府機関等との現地ネットワークも活用し、政府重要分野への戦略的誘致を率先して推進した質の高い取組）
・外国企業の進出後の国内定着やネットワーク拡大を図るため開始した、国内外資系企業の情報発信も奏功し、支援件数1,192件（対中期計画値:129.6%）、成功件数104件（同:115.6%）を達成。
・特に、案件分野に応じた、関連業務の外部委託を進め、人的リソースを政府の重要分野の外国企業誘致へ投入。具体的には、前年度に実施したグローバルバリューチェーン（GVC）研究会の調査結果を踏まえ、重要性が引き続き高い半導体分野での誘致の取組を一層推進。北海道の先端半導体製造・開発拠点形成に貢献すべく、ファブレス、デザインハウス等の優先すべき領域からターゲット企業83社をリストアップ。さらに高優先度の25社を絞り込み、戦略的に誘致活動を開始。熊本・半導体等外国企業支援デスクを通じ、TSMCの稼働する熊本等への進出に関心のある台湾企業約40社を支援。同時に、政府の半導体政策や部素材、製造装置等日本の強みを踏まえ、国内エコシステム強化に資する技術やサービスを持つ企業も誘致。
・他の政府重要分野のバイオ・ヘルスケア分野では、優れた海外スタートアップ（SU）と国内がん研究機関との協業や、拠点設立、医療現場への導入に向けた実証事業による一貫支援をした他、豪州の同分野での知見を持つアクセラレーターを誘致。

（2）協業・連携
半導体分野やデジタル等の新たな成長産業での国内外のエコシステム連結強化（内外拠点で戦略的に構築したネットワークにより、政府重要分野や地域経済活性化に資する案件を形成した質の高い取組）
・顧客データ一元化によるフォローアップ強化や、オープンイノベーションに取り組む日本企業支援強化等により、支援件数287件（対中期計画値:164%）、成功件数28件（同:164.7%）を実現。
・政府重要分野における協業・連携を促進すべく、半導体分野の国内外エコシステムの連結強化に注力。具体的には、先端半導体製造・開発拠点の形成に向け、世界の主要機関と国内エコシステ

＜評定に至った理由＞
定量的にＡの基準を満たしている。法人の業績向上努力により、半導体やヘルスケア等の政府としての重要分野の誘致実現や世界的アクセラレーターの投資付きプログラムの誘致、IT人材不足を解決するための採用支援事業の実施等により、政策的に重要度の高い分野や社会課題解決への貢献、海外投資家からの資金調達を実現する等の質的な成果等もあり、所期の目標を上回る水準であるＡ判定と判断した。

＜指摘事項、業務運営上の課題及び改善方策＞
―

＜その他事項＞
経営に関する有識者からの主な意見は以下のとおり。
・スタートアップの海外展開は困難度が高い中で、件数は全体的に少ないながらも大いに評価できる重要な取組となっている。高度外国人材に関する取組は、日本企業における人材不足が益々深刻化するなかで、大きな成果であり意義深い取組と認識している。
・海外に対して日本の投資魅力度を発信してきた成果は大きい。スタートアップに対しての支援結果は評価できるが、一方で成功案件数の絶対数をどう上げていけるかが課題。高度外国人材へのアプローチについては、世界的に見て、人口減の日本にとってのグローバル人財、または日本人のグローバルでの活躍の場作りは国力に直結するため重要度が高い。
・重点領域の半導体分野において重層的な成功事例が生まれていることが特に評価できるとともに、その効果が地方に波及しており、グローバルとローカルのインターフェースとして今後に期待が持てる。
・対日直接投資や国内外での協業・連携について、特に注目すべき点として、第一に日本の中でも東京外への投資の呼び込みに寄与しており、対日直接投資の拡大だけでなく、地方の活性化という点でも意義がある点、第二に協業・連携分野において、米国先端半導体研究開発の支援機構とMOU締結に至っている点、第三に山形大学とオランダのホルストセ

19件（18件＋補正見込件数1件）、2026年度に22件（19件＋補正見込件数3件）。

※上記の対象となる事業
(1)イノベーション創出に資する事業
(2)国内外のイノベーション・エコシステムの結合に資する事業
(3)国内外の社会・地域課題解決に資する事業
(4)その他政府の政策ニーズに基づいた事業

・指標1-1-3
対日投資支援件数：中期目標期間中に3,775件以上。2023年度に850件、2024年度に920件、2025年度に978件、2026年度に1,027件。

・指標1-1-4
国内外での協業・連携案件の支援件数：中期目標期間中に731件以上。2023年度に160件、2024年度に175件、2025年度に193件、2026年度に203件。

＜定性的指標＞
・指標1-1-5
誘致に成功した外国企業の投資金額や、協業・連携案件における出資額を聴取して、本事業に係る金額面の効果の把握に努めること。また、経済波及効果把握の観点から、事業による雇用創出数の把握に努めること。
（関連指標：対日投資金額、出資額、新規雇用者数及びその回答率）
・指標1-1-6
規制改革等の状況、外国企業や、外国大使館及び経済団体の要望等を踏まえつつ、外国企業の意見取り纏めと公表を行う。さらに政府等の関係各所への情報提供や、関係各所との連携等を十分に行い、我が国の投資環境の改善に繋げること。
（関連指標：情報提供をはじ

	品・医療機器、関連サービス企業。2019年設立。シンガポール国立大学と国立大学保健システム（NUHS）からスピンオフし、乳腺X線画像のAI診断研究を推進する。
ジェトロの支援	ビジネスマッチングの他、日本法人設立（千葉県）に際し、コンサルテーション（登記）等を提供。
成果	当該日本法人は日本の医療機関との協業・連携体制強化や日本でのビジネス拡大のために設立されたものであり、がんの早期発見や日本の医療現場の人材不足といった課題解決への貢献が期待される。

・海外の主要事務所に対日投資誘致専門員を16カ所22人配置し、対日投資関心企業の発掘・支援を実施した。
・全国6カ所の対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）等において、外国・外資系企業の日本拠点設立・事業拡大をワンストップサービスにより支援。24年度はテンポラリーオフィス機能を66社が利用した他、法務・税務・労務、市場動向、ビジネスプロバイダーの紹介等を各拠点で包括的に実施。

【成功事例】

企業概要	メドテックアクチュエーター（オーストラリア）／医療技術分野特化のアクセラレーター。2018年の設立以降、多くの医療技術分野のスタートアップ（SU）を育成プログラムや国際ピッチコンテスト等を通じた支援実績を有する。
ジェトロの支援	同社の日本拠点設立に察し、ジェトロ対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）は、貸オフィスの提供、税務のコンサルテーションを行った
成果	当該日本法人は、アジア太平洋地域における医療業界のエコシステムに精通しており、日本のSUの海外事業展開支援、海外SUの日本への誘致及びその両面において日本の医療革新に大きく貢献することが見込まれる。

・日本の社会課題への解決策となる技術やサービスを持ち、具体的な投資関心を有する外国企業を11社（北米2社、欧州（イスラエル含む）4社、アジア・大洋州5社）招へいし、日本での事業実施に係る企業・機関との面談機会を提供した。
・外国・在日外資系企業等と日本企業・研究機関等の協働を通じ、外国・在日外資系企業による日本への革新的な技術やビジネスモデル等の導入を支援するため「対内直接投資促進事業費補助金事業」を実施し、15件採択した。
・地域での対日投資ならびに協業・連携の促進を目的に、「グローバル・オープン・イノベーション（GOI）事業」、「在日外資系企業インダストリアルツアー」、「海外企業誘致推進体制構築・強化支援事業」を実施した。

【実施事例】

事業名	グローバル・オープン・イノベーション（GOI）事業のビジネスマッチング
実施時期	4月～2月
実施地	オンライン
概要	フィンテック、AI、グリーンテック・クライメイトテック、フードテックの4分野で、日本への投資・日本企業との協業連携を望む外国企業と、国内企業・団体・大学・研究機関・自治体等とのオンラインビジネスマッチングを実施。
参加企業・団体数	海外側参加者：59社・団体 日本側参加者：81社・団体
成果	商談件数：139件 ・船舶の清掃、管理を行うロボット開発を行っているA社は

ムとの連携創出支援を念頭に、米国で最も先進的かつ最大の半導体研究開発施設を運営し、主要企業とのネットワークも有するNY CREATESとMOUを締結。今後、同機関と関係のある有力企業との連携・誘致の推進が期待される。また、持続可能な半導体製造の研究で先行する山形大学と、次世代エレクトロニクスの研究や企業とのオープンイノベーション推進に強みを持つオランダ・ホルストセンターの包括連携協定の締結に貢献。双方がハブとなり日欧企業の研究開発やビジネス交流創出見込み。
・また、地域経済活性化に貢献すべく、国内外の各地域のエコシステム関係者の連結を図り、産業集積や大学等の地域の特色を生かした地域間連携や、地域大学発SUと海外有力研究機関の協業支援等も実施。

1-2.日本のスタートアップの海外展開の促進
国内エコシステムの強化による日系SUのグローバル化加速（内外拠点が連携し、戦略的な著名投資家誘致や産業特化型の支援拡充を通じて政府目標に貢献した質の高い取組）
・第五期中期（2019年～2022年）の本格的なスタートアップ（以下、SU）支援開始以降、現在、ジェトロのSU支援に関する認知度は大きく向上。国内に約22,000社あるとされるSUのうち、海外展開意欲のある約2,000社がジェトロのサービスを利用する状況となっている。2024年度はSUの支援件数810件（対中期計画値:135%）、成功件数48件（同:137.1%）となった。
・日系SUのスケールアップのためには、海外投資家の国内エコシステムへの取り込みが必要不可欠。このため、世界トップのプレシード投資家Techstarsの投資付プログラムの新規実行や、BtoB分野特化型アクセラレーターAlchemistによる投資付プログラムの日本誘致からプログラム実行までを共創。並行して、海外投資家にとって日系SUが魅力的な投資先となるよう、従来からのグローバルアクセラレーションハブ（GAH）を通じた個別支援に加えて、SU向けアクセラレーションプログラム「GSAP」や起業家海外派遣プログラム「J-StarX」においてディープテックやクリーンテック等の産業特化型集中プログラムを強化することにより、米国や欧州、豪州等への日系SUの進出支援を強化。
・起業家の海外派遣を5年間で1,000人とする政府目標貢献のため、幅広い起業家を対象とするコース継続に加え、アルムナイネットワークを構築。ボーン・グローバルなSUが生まれる土壌が育ちつつあり、派遣後即座に海外進出決定するSUも誕生。

以上の2024年度自己評価を踏まえ、2025年度は以下の対応を行う。

＜課題とその対応＞
1-1. 対日直接投資や協業・連携等の促進
政府の「対日直接投資推進会議」及び関連作業部会での議論、「対日直接投資促進戦略」や「海外からの資本・人材の呼び込みに向けたアクションプラン」、「対日直接投資加速化に向けた優先プログラム」、国内投資の拡大や経済安全保障における産業支援策強化などを踏まえつつ、半導体・マイクロエレクトロニクス、脱炭素、ライフサイエンス等戦略分野における対日直接投資や協業・連携の取り組みを強化する。
産業別・地域別の知見の蓄積、イノベーション・エコシステム関係者との連携強化、ターゲット企業への関心喚起、実証事業による意思決定を促す措置等を実施し、中期目標で定められた

ンターの包括連携協定の締結に貢献しており、産学連携という意味でも、重要性が伺える点が挙げられる。これらの取組は、日本と海外の新しいエコシステムの形成・強化につながりうるものであり、質の高い取組がなされていると評価できる。

めとする政府・地方自治体等との連携活動件数）
・指標1-1-7
プロモーション活動の成果等について定量的なデータの把握に努め、その分析により効果的な情報発信を図る。
（関連指標：ウェブサイト閲覧数、広報イベント・エコシステム関係者等を対象にしたイベントの開催件数）

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

＜目標を上回る水準として特に考慮する事項＞
①日本貿易振興機構が行う取組が、国内のイノベーション・エコシステムの構築に貢献した。
・シードからレイターまでの様々なステージの海外スタートアップ企業やそれらを支援する関連企業・団体、及びデジタル・グリーン等の新市場の創造に資する新たな技術やサービスを提供可能な企業の呼び込みを行い、国内「イノベーション・エコシステム」の構築に貢献した。
②政策的に重要度・困難度の高い分野での対日投資・協業連携プロジェクト形成に貢献した。
・関心が薄い潜在層へのプロモーション活動を継続的・戦略的に行い、対日直接投資もしくは協業・連携に向けた具体的なアクションを促した。
・経済安全保障やデジタル・グリーン社会の実現、イノベーション促進の観点等、我が国にとって戦略的に重要な産業分野や、市場参入が困難な産業分野等において、国内外企業等の関心の喚起、意思決定の後押し等の効果的な支援を提供し、対日投資・国際協業連携プロジェクト形成に寄与した。

	精密小型モータの製造・販売を行うB社とNDA締結に向けて複数回面談を実施。 ・小売、交通、医療向けのデジタルソリューションを提供するC社は、生体認証システムを構築しているD社とNDA及びライセンス契約を締結し、無償で1ライセンス提供。 ・充電器システムの開発を行っているE社はVCのF社と出資を目的とする協議を行っており、NDA締結を準備。

事業名	Miyagi-Germany Micro System Collaboration Forum
実施時期	12月9日～10日
実施地	宮城県
概要	マイクロ・ナノテクノロジー及び先進材料分野の企業・研究機関の国際ネットワーク組織である「IVAM」のメンバー企業等を招へいし、シンポジウムの開催、企業やアカデミアとの商談会、ラボツアー等を実施した。
参加企業・団体数	10社
成果	・商談件数：18件 ・招へい企業と地元企業との協業・連携含めた継続的協議に繋がる機会を創出した。

（2）国内外における協業・連携の促進
・J-Bridge会員数は、2025年3月末時点で3,079社（法人ベース）となった。
・エコシステム関係者の可視化及び関係強化のため、国内外でコーディネーターを配置し、日本企業と海外企業との協業・連携支援体制を整備した。具体的には、海外では重点事務所に協業・連携コーディネーターを配置し、当該事務所のSU等海外企業の情報収集や発掘をはじめとする日本企業との協業・連携支援体制を整備した。また、J-Bridge会員専用のポータルサイトを通じ、ワンストップで情報提供や企業からの要望の吸い上げ、関係機関の紹介等を行う体制も構築した。国内では大阪・名古屋・福岡の3都市にコーディネーターを配置し、管轄地域の企業を中心に新規会員獲得を進めた他、既存のJ-Bridge会員へのヒアリングやサービス紹介を通じ、J-Bridge海外案件とのマッチング支援等を実施した。また、自治体、経済団体等のネットワークをJ-Bridgeの活動に取り込む等、海外企業とのマッチング機会創出も継続して実施した。
・加えて、国内では2021年2月のJ-Bridge開始以降、金融機関・自治体・ベンチャーキャピタル等を中心とする19社・団体からのパートナー申請を採択。各パートナーと意見交換を行い、J-Bridgeが発掘する海外企業案件の紹介等を実施した。

【実施事例】

事業名	半導体分野における包括連携の覚書締結
実施時期	12月9日
実施地	東京都
概要	ジェトロと米国ニューヨーク州都オールバニーに所在する、最先端の半導体研究開発支援機関で非営利法人のNY CREATES（ニューヨーククリエイツ）が、半導体分野における連携強化を目的とした覚書を締結した。
成果	本覚書により、国内地域の半導体エコシステム発展のため、米国（特にオールバニー周辺エリア）との研究開発や人材育成等の連携促進を目指す。

【成功事例】

企業概要	国立大学法人山形大学（サステナブルエレクトロニクスの分野におけるオープンイノベーションを推進）
ジェトロの支援	サステナブルエレクトロニクス分野の対日投資や協業連携を目的に、オランダの研究機関「TNOホルストセンター」

対日直接投資誘致及び協業・連携プロジェクト組成の成功件数等の目標を達成するとともに、自律的な国内外の資本・技術・人材の循環を促進する。加えて、対日投資もしくは国際協業連携の取組を、日ASEAN経済共創ビジョンや日米商務・産業パートナーシップ（JUCIP）などを踏まえ、二国間・多国間経済産業協力の柱として政策枠組みと協調的に実施することで、それら枠組みに貢献するとともに、事業効果の最大化及び持続性の確保に努めていく。
また、大阪・関西万博の機会も活用し、大阪・関西企業と海外スタートアップ等とのネットワーキングを実施する。

（1）対日直接投資の促進及び関係機関との連携によるイノベーション創出と地域経済活性化の推進
対日直接投資促進業務の経験とノウハウ、国内外ネットワークを活用し、これまで取り組んできた海外における誘致活動や外国企業に対するワンストップでの拠点設立・事業拡大支援等の投資円滑化支援を実施するとともに、国内投資拡大や経済安全保障（産業支援策）の重要性も踏まえ、戦略分野におけるプロアクティブな誘致活動を強化する。戦略分野において、国内外の産業集積、企業立地要因の比較・分析等を通じたターゲット企業の特定を行い、提案型営業、有望企業等の招聘、国内での外国・外資系企業による実証事業の支援等を一体的に実施することで、誘致活動の高度化・重点化を図る。
また、地域経済活性化の観点では、自治体・大学・研究機関・経済団体等と連携し、「地域エコシステムへの外資誘致プログラム」における各種取組を推進するとともに、スタートアップ・エコシステム拠点都市構想等で示される広域経済圏、地域の中核アカデミア、バイオ分野等の産業コミュニティ等との連携事業を形成することで、各地域の特色を生かしたエコシステムの強化に貢献する。

（2）国内外における協業・連携の促進
ビジネスマッチングプラットフォームである「Japan Innovation Bridge（J-Bridge）」等を通じて、国内外の有望企業・プロジェクト情報の発信や、国内外企業を中心とするイノベーション・エコシステム関係者間等での業務提携、技術提携、共同研究開発、出資等の国内外における協業・連携支援を行い、スタートアップを含む日本企業のオープンイノベーション実現に貢献する。
特に、戦略分野においては、世界的な研究・支援機関、大学、主要財閥等、国内外キープレーヤーとの協業プロジェクトを組成することで、スタートアップをはじめとする有望企業やプロジェクトの発掘・マッチングの基盤とする。また、アクセラレーター等との連携により、ターゲット企業等の日本におけるビジネス実装、戦略分野への組み込み支援を実施する。これらの取組により、戦略分野を中心にエコシステムの形成や新規事業の創出を目指す。また、国内外の社会課題解決に資する協業・連携事業を組成する。

（3）国内の投資環境・ビジネス環境の改善
投資誘致機関としての知見を十分に活かし、日本の投資環境・ビジネス環境を不断に改善するための諸活動を行う。具体的には、企業への個別支援や「対日投資相談ホットライン」の窓口

③日本貿易振興機構が行う取組が、政策や制度、諸外国との通商協力の枠組み等に反映された。
・対日投資もしくは国際協業連携の取組が、二国間・多国間経済産業協力の柱として政策枠組みに反映され、またそれらの実施に貢献した。
④日本貿易振興機構の取組が、国内外における社会課題解決やビジネス環境等の改善につながった。
・対日直接投資推進会議及び関連会合において、機構の有する知見を十分に活かし、政策立案や実施に貢献した
・アウトカム創出後においても、当該案件の定着・拡大、もしくは新たなサービスの社会実装を支援し、経済社会課題の解決等に貢献した。
⑤日本貿易振興機構の関与の下で、規模の大きなプロジェクトの成功や、他機関・連携先の成果の創出につながった。
・事業を通じ、様々な国内外エコシステム関係者を巻き込み、付帯的なプロジェクトの組成をもたらした。また国内エコシステム内、海外エコシステム間、もしくは日本と海外とのエコシステムとの間で持続的・自律的にプロジェクト組成を促す枠組みを構築した。
・他国投資促進機関等、同等の機関もしくは国際機関等と連携した取組を通じ、日本に便益が生じる形でのビジネス基盤の形成に寄与した。
⑥日本貿易振興機構の取組によりもたらされた成果や貢献について、第三者からなる有識者や権威ある機関等からの高い評価を得られた。
⑦上記①～⑥を実現する過程において、経済・社会情勢等の変化に応じて、中期目標期間の途中においても新たな事業の立上げ・追加に努めた。

	等から4人を招へいし、地元企業とのマッチングや、ワークショップ、山形大学の研究施設の視察アレンジ等の支援を行った。
成果	11月に山形大学とTNOホルストセンターの包括連携協定締結を実現。山形大学の研究が先行する分野での海外展開や、付加価値の高い次世代エレクトロニクス産業の山形県への誘致が期待される。

企業概要	深谷市（強みを持つ農業と食品加工業にフォーカスし、農業課題を解決するアグリテック企業の誘致やオープンイノベーションを推進）
ジェトロの支援	協業・連携先候補とのマッチングや、パートナーシップ実現に向けた合意形成や発表機会の設定までを一貫支援。
成果	・深谷市にとって初の海外連携となる、米国ノースダコタ州のアグリテック・エコシステム関係機関Grand Farmとの連携を6月に締結。 ・同市は、高齢化による担い手不足をはじめとした日本の農業課題に対し、アグリテックの力で解決を図っており、本連携を契機に外資誘致活動を加速し、エコシステムの形成を推進する。

企業概要	Smart Laser & Plasma Systems（最先端のレーザープラズマ技術を用いた計測関連機器の設計・製造・販売）
ジェトロの支援	協業・連携先候補発掘やマッチングを通じた案件組成を支援した。
成果	2024年8月にドイツの有力研究機関であるフラウンホーファーと、独生産設備大手のAZOと3者での共同研究開発締結。原料加工から製造工程における様々なデータのレーザー計測による可視化に向けた共同研究を実施する。

（3）国内の投資環境・ビジネス環境の改善
・外国企業からの対日投資に関する相談を「対日投資相談ホットライン」等を通じ、1,437件受け付け。これらの活動により蓄積した日本のビジネス環境の改善要望等に関する企業の声等を元に、我が国政府関係者や有識者等に対し、政策提言や情報提供を実施。経済産業省、内閣府、内閣官房等に対し、16件の政策提言・情報提供を行った。また、規制・行政手続きの各省庁への照会7件、各省庁からの個別問合せへの対応を11件実施した。
・国内外資系企業の現状、日本のビジネス環境、日本企業等との協業・連携の状況等を把握することを目的として、国内外資系企業7,301社を対象に「外資系企業ビジネス実態アンケート」を実施し、1,427社より有効回答を取得（有効回答率19.5%）、ニーズの把握を行った。
・経済安全保障の観点から重要な戦略分野である半導体産業において、ベンチマーク地域比較調査として海外4地域における産業拠点の産業インフラ、産業集積、その他企業立地要因を定量的・定性的に分析するとともに、地域のエコシステム拠点を形成するための潜在的進出企業に関する情報収集を実施した。分析結果及び収集した情報に基づき、自治体等地域の投資誘致を行う機関等に対してコンサルティング・提言を実施し、国・地域が一体となって取り組む地域の投資環境の改善に繋げるとともに、ジェトロと地域が連携した海外の有望企業の積極的な誘致に繋げた。特に北海道において、3月28日開催の「北海道企業誘致推進会議」において、調査結果「海外主要半導体エコシステム4地域からの学びと北海道での活用案」を発表した。
・「ジェトロ対日投資報告2024」を執筆し、ジェトロのウェブサイトにて公表。日本への投資動向、最新の日本の経済政策や投資を後押しする支援策等についても発相談等を通じて課題・ニーズの把握に努めるとともに、外国・外資系企業や日本経済動向に関する調査等で得られた知見を蓄積し、政府や関係機関が有する対日投資関連会合等において提言や情報提供を行う。また、地域関係者と連携し、有望産業、産業集積、企業立地要因等に関する諸外国との比較・分析を実施し、地域の誘致戦略策定およびブラッシュアップを支援する。こうした取り組みを通じ、実際の投資環境改善につなげる。

（4）対日直接投資や協業・連携促進に向けた情報発信
戦略分野における対日投資・国際協業連携双方のターゲット企業等の情報ニーズに対応したプロモーション活動を継続・強化する。各分野において訴求効果の高い情報提供ツールを整備する他、SNSを用いたプッシュ型の発信、ウェブサイトコンテンツを用いた広報等を実施し、日本市場や日本企業の有する技術等の認知度向上を目指す。またSNSやウェブサイト等のデータ分析を通じ、ニーズに即したコンテンツ開発や発信強化策を実行する。

1-2. 日本のスタートアップの海外展開の促進
2022年に策定された「スタートアップ育成5か年計画」では将来、ユニコーン100社、スタートアップ10万社を創出することにより、我が国を世界有数のスタートアップ集積地とする方針が示され、その中でジェトロには日本のスタートアップのグローバル展開支援で中心的な役割を果たすことが期待されている。具体的には、世界で戦い、勝てるスタートアップとして選ばれたJ-Startup企業を中心にグローバル展開の集中支援を行い、トップ層の引き上げを図る。加えて、世界で勝てるスタートアップの裾野拡大にも貢献する。支援に当たっては、関係機関や大学等と密接に連携しながら、スタートアップの成長ステージや海外展開の段階に応じた支援を行う他、日本のスタートアップ・エコシステムのグローバル化に資する取り組みを推進する。これらを踏まえて、中期目標で定められた目標を実現するべく、以下の取組を行う。

（1）現地エコシステムへの接続強化及び関係機関と連携した支援の提供
海外の先進的なアクセラレーションプログラムやスタートアップのスケールアップに焦点を当てたプログラム等への参加支援により、起業後の早い段階で海外展開を行うボーングローバルスタートアップを支援し、その増加を促す。各国のスタートアップ・エコシステムに入り込み、アクセラレーターやベンチャーキャピタル、各国政府のスタートアップ関係機関等と緊密なネットワークを形成し、J-Startup企業をはじめとする日本のスタートアップの海外サポーターズを増やし、協力することで、海外のリスクマネー獲得や海外での起業、海外市場の獲得など、日本のスタートアップの個々の要望と段階に応じた支援を提供する。
世界各地のエコシステム先進地域において、現地の有力アクセラレーター・メンターネットワーク等と提携し、日系スタートアップの現地展開及び現地有力スタートアップの日本進出の支援等を行う「グローバル・アクセラレーション・ハブ（GAH）」を30カ所程度設置し、メンタリングやマッチング、コワーキン

		信した。 （4）対日直接投資や協業・連携促進に向けた情報発信 ・対日投資情報サイト（英語ページ）の閲覧数は、約49万件（前年度比約104%）となった。 ・日本のビジネス環境、市場環境を認知していない外国企業、ビジネスパーソン向けに対日投資ウェブサイト、SNS上で記事及び動画を随時投稿した他、日本の経済的魅力、対日投資の認知獲得に向けて外部メディアへ計4本の記事広告を掲載した。 ・日本企業の魅力を直接発信すべく、シンガポール、ニューヨークで各1件のイベントを実施し、現地で即時性のあるSNS投稿を行った、また、国内では対日投資支援企業や協業連携に関心を有する日本企業、在京大使館等の関係機関を対象としたネットワークイベントを実施。 ・MA（マーケティング・オートメーション）ツールの運用を継続。MAツール運用による案件化可能性の高いユーザーを累計205件発掘。対日投資ウェブサイトの訪問ユーザーの所在国や属性、サイト内の行動等に基づき、案件化可能性の高いユーザー情報を整理し、企業支援を担当する部署に情報を共有。今後も当該ツールの効果的な活用により営業効率化の推進を目指す。	グスペース提供等の支援を行い、我が国スタートアップのビジネス拡大を広範囲かつ恒常的に支援していく。また、併せて、国内外における日系スタートアップ支援環境の整備を推進するため、国内外のアクセラレーターやベンチャーキャピタル（投資家や大企業含む）同士の交流機会を創出するとともに、世界の有力アクセラレーターやベンチャーキャピタルの国内誘致や国内ベンチャーキャピタル向けプログラム を強化する。 2020年7月に締結し、2024年11月に拡充した新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）等の国内関係機関22機関との連携協定を活用しつつ、海外に関心あるスタートアップの発掘に努めるとともにジェトロの事業への参画を促していく。 さらに、「スタートアップ・エコシステム拠点都市支援事業」を通じて、内閣府等が選定したグローバル拠点都市及び推進拠点都市8拠点を中心に、分野ごとに特化したアクセラレーションプログラムを大学等と連携して実施するなどして、スタートアップの海外展開及び拠点都市のエコシステム形成やグローバル化を目指す。	
	＜定量的指標＞ ・指標1-2-1 スタートアップの海外展開成功件数：中期目標期間中に180件以上。2023年度に35件、2024年度に35件、2025年度に51件（42件＋補正見込件数9件）、2026年度に59件（48件＋補正見込件数11件）。 ・指標1-2-2 スタートアップに対する海外展開支援件数：中期目標期間中に2,148件以上。2023年度に500件、2024年度に600件（500件＋補正見込件数100件）、2025年度に548件（500件＋補正見込件数48件）、2026年度に500件。 ＜定性的指標＞ ・指標1-2-3 起業家育成プログラムについて、5年間で1,000人の人材を海外に派遣するという政府目標の達成に協力する。 （関連指標：起業家育成プログラムの参加者数） ・指標1-2-4 新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）や外国政府機関等の国内外の関係機関と連携するとともに、政府への情報提供等を適時かつ十分に行い、スタートアップ支援環境の整備に繋げること。	1-2. 日本のスタートアップの海外展開の促進 ＜主要な業務実績＞ 2024年度の定量的指標は以下のとおり目標値を達成。 ・指標1-2-1【重要度高・困難度高】 スタートアップの海外展開成功件数：48件 ・指標1-2-2 スタートアップに対する海外展開支援件数：810件 （関連指標） ・指標1-2-3 起業家育成プログラムの参加者数：304人 ・指標1-2-4 他機関との連携状況、政府への情報提供件数：9件 ・指標1-2-5 企業価値：2,710億円 その他の業務実績は以下のとおり。ただし、下記で挙げた取組事例等は、各項目の中で代表的なものを掲載している。 （1）現地エコシステムへの接続強化及び関係機関と連携した支援の提供 ・世界30カ所のエコシステム先進地域にスタートアップ（以下、SU）の支援専門家（アクセラレーター）を配置し、メンタリングやマッチング、コワーキングスペースの提供を通じ、我が国SUのビジネス拡大を広範囲かつ恒常的に支援した。また、海外エコシステムの呼び込みを実施した。 ・エコシステム拠点都市を中心に国内外ネットワークを活用した地方エコシステムのグローバル化に資する事業展開を支援し、大学連携等も活用した地方発のSUの海外展開支援を行った。 【実施事例】 <table><tr><td>事業名</td><td>Techstars Tokyo</td></tr><tr><td>実施時期</td><td>8 月 19 日～11 月 12 日</td></tr><tr><td>実施地</td><td>東京都</td></tr><tr><td>概要</td><td>内閣府・経済産業省及び東京都と協力して、世界最大級のプレシードインベスターである Techstars（本社：米国）を東京に誘致し、同社にとって日本初となる、出資付きの</td></tr></table>	（2）世界で勝てるスタートアップの裾野拡大 海外展開に意欲のある日本のスタートアップの売上高や成長性、事業規模の拡大を促すべく、産業特化型の市場獲得支援プログラムを一層、強化する。J-Startup企業や日本の潜在的な強みであるディープテック分野等に加え、国毎に異なる規制・認可体系を持ち、海外展開のハードルが高いながらもポテンシャルを有するヘルスケア等の産業分野においても、技術分野に応じた支援（アクセラレーションプログラム、各国エコシステムへの接続、個別のメンタリング、投資家・顧客紹介等）を実施し、スタートアップの活躍・成長を推進する。ジェトロの国内ネットワークを活用して地域のスタートアップの発掘を通して、世界で勝てるスタートアップの裾野拡大にも貢献する。 J-Startup企業を中心としたスタートアップのグローバル展開・PR支援や日系スタートアップ・エコシステムの情報発信を行うため、国内において海外投資家等を招いたセッション開催する他、海外有力カンファレンスへの参加支援等を行う。大阪・関西万博の機会を活かし、政府および関係機関と連携したGlobal Startup Expoの開催や、米CESや仏Viva Technologyなど代表的なスタートアップイベントへ参加する。これらの取り組みを通じ、オールジャパンでの発信力を高め、具体的成果の創出を支援する。また、国内外での広報強化により、有望スタートアップやVCとの更なるネットワーク強化を目指す。 イノベーティブなアイデア・技術・ビジネスモデルを有する我が国のスタートアップに対し、北米、欧州、アジア等の先進的地域において、国内外での研修（マインドセット醸成）、メンタリング、ピッチ・トレーニング等の体系プログラムを提供する。これらのプログラムを通じ、海外でスケールするための準備機会を提供するとともに、最終的には海外投資家からの資金調達、海外市場への製品・サービス投入、現地拠点の設立、戦略的パートナーの発掘等の具体的成果の創出を目指す。 （3）起業家等育成の強化 起業段階から世界を目指すマインドセットを持った起業家育成や世界展開を目指すスタートアップ経営者育成のため、J-StarX等の育成プログラム等を通じて、経済産業省と連携し、イノベ	

（関連指標：他機関との連携状況、政府への情報提供件数）
・指標1-2-5
スタートアップのスケール・成長を促す。（関連指標：企業価値）

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

＜目標水準を上回る質的成果として評価の際に特に考慮する事項＞
①日本貿易振興機構の取組を経て、海外投資家等から資金調達した。
②日本貿易振興機構の取組を経て、海外の著名なアクセラレーターによるプログラムに採用された。
③日本貿易振興機構の取組を経て、海外企業との業務提携・資本提携等の協業や、大手日系企業の海外におけるプロジェクトへの参画が決まった。
④日本貿易振興機構の取組を経て、海外の国家プロジェクト（グリーンエネルギー、デジタル、ヘルスケア等）への参加が決まった。
⑤日本貿易振興機構の取組を経て、経営幹部として外国人材を獲得した。
⑥日本貿易振興機構の取組を経て、現地規制要件に適合したプロダクトを展開した。
⑦日本貿易振興機構の取組が、政策や制度、諸外国との政府間協力の枠組み等に反映された。
⑧日本貿易振興機構の取組が、国内外における社会課題の解決やビジネス環境の改善等につながった。
⑨日本貿易振興機構の取組が、規模の大きなプロジェクトの成功や、他機関・連携先の成果の創出につながった。
⑩日本貿易振興機構の取組に

	スタートアップ・アクセラレーションプログラム「Techstars Tokyo」を開催。
参加企業・団体数	675社（応募者数）
成果	・12社が出資を獲得（うち日系SU6社）。 ・11月8日にテックスターズ・ジャパン合同会社を設立。

事業名	Alchemist Japan
実施時期	10月1日～12月20日
実施地	東京都
概要	内閣府・経済産業省及び東京都と協力し、B2B分野に特化したシードアクセラレーターであるAlchemist Accelerator LLC（本社：米国）を東京に誘致し、同社にとってアジア初となる、出資付きのスタートアップ・アクセラレーションプログラム「Alchemist Japan」を開催。
参加企業・団体数	190社（応募者数）
成果	・9社が投資を獲得（うち日系SU5社）。 ・1月7日にAlchemist Japan合同会社を設立。

(2) 世界で勝てるスタートアップの裾野拡大
・海外有力イベントに「日本パビリオン」を設置し、日系SUのグローバル展開を支援した。
・グローバル・スタートアップ・アクセラレーションプログラム（GSAP）を日本全国のSUに向けて提供。105社のSUに対して、豊富なSU育成実績と投資機能を有する海外アクセラレーターが運営する6コースのプログラムを提供し、パートナーやライセンス契約候補の発掘、シード出資の獲得等成果を創出した。
・政府系22機関が参加するSU支援機関連携協定「Plus」の枠組みにおいて、協力機関と海外展開に関心のある日系SU5社の相互紹介、勉強会開催、広報面での協力等を実施した。
・グローバルに活躍する東京発SU創出のため、世界各地のエコシステムに精通しているグローバルアクセラレーターと提携し、ブートキャンプやメンターとのメンタリングを通じて、ビジネスパートナーとの提携や投資家からの資金調達に至る機会を提供した。

(3) 起業家等育成の強化
・起業家育成支援として、起業家、大企業での新規事業担当者、学生等を対象に、イノベーターとしての意識付けや事業計画の立案の仕方等をテーマとした国内研修プログラムや専門家によるメンタリングを実施。シリコンバレー他世界各地への派遣により、現地起業家や投資家との交流を支援した。

【実施事例】

事業名	J-StarX Healthtech Gateway “AI Medical in the US”
実施時期	8月～3月
実施地	米国・シカゴ
概要	米国最大級の患者データ・ネットワーク等を有する医療機関Mayo Clinicと連携。デジタルヘルス分野やAIを活用したプロダクトを持つSUを対象に、米国市場参入と、医療データへのアクセスやプロダクト改良を強力サポートするプログラム。
参加企業・団体数	13社
成果	役立ち度（4段階中上位2項目）：96%

【成功事例】

企業概要	ヘラルボニー（知的障害を持つ方の個性と才能を尊重した

ーターとしての意識付けや事業計画の立案の仕方等をテーマとした国内研修プログラムや専門家によるメンタリングを実施する。具体的には、シリコンバレーや先進エコシステム等への派遣や現地の投資家や起業家との交流などを含む現地での事業立上支援、また、Japan Innovation Campusとの連携等を通じて、起業当初よりグローバルで活動する事業モデルを構築できるようなイノベーターの育成を目指す。これらの取組により、グローバルな起業家・スタートアップ経営者を育成していく。

(4) 適切な支援の提供
日本のスタートアップのそれぞれのニーズを見極め、上記の(1)～(3)の事業に適時に適切につなげることにより、これら事業によって目標とする海外展開成功件数を達成するとともに、質の高い成功を実現する。

	よりもたらされた成果や貢献について、第三者からなる有識者や権威ある機関等からの高い評価を得られた。 ・日本貿易振興機構の取組を経て、海外の機関・有識者からの高い評価や表彰を受けた。 ・日本貿易振興機構の取組を経て、国内外の著名メディアに取り上げられた。 ・日本貿易振興機構の取組を経て、海外のピッチコンテストで受賞した。 ⑪日本貿易振興機構が支援したスタートアップに著しいスケール・成長が認められた。 ⑫上記①～⑪を実現する過程において、経済・社会情勢等の変化に応じて、中期目標期間の途中においても新たな事業の立上げ・追加に努めた。	<table><tr><td></td><td>コラボレーション作品の開発・販売）</td></tr><tr><td>ジェトロの支援</td><td>グローバルアクセラレーションプログラム（GAH）を通じ、メンタリング、顧客候補の紹介、ギャラリー訪問等を支援、フランス市場進出の足がかりとなる情報を提供。また、2024年5月VivaTechnology（仏／パリ）等を活用して、メンタリングやコネクション形成、法人設立支援を実施。</td></tr><tr><td>成果</td><td>世界的著名ブランドを傘下に有するLVMHが主催する「LVMH Innovation Award」を日本企業で初受賞。同年9月に仏拠点設立。</td></tr></table> （4）適切な支援の提供 ・個別対応強化を目的にスタートアップ課内に設置した個別支援班による、海外進出を目指す日系SUに向けた個別対応を強化した。具体的には、国内SUに向けた関連事業周知及び事業の適切な活用方法等に関する継続的なフォローアップ等の対応を実施した。 ・海外VC、CVCから日系SUに対する投資機会創出のため、要望に合わせた日系SUのソーシング、リストアップによる個別のコネクション形成（75件）を支援した。		
	＜定量的指標＞ ・指標1-3-1 国内外の日本企業における就業機会の提供人数：中期目標期間中に15,000人以上。年度平均3,750人。 ・指標1-3-2 高度外国人材の採用・定着に係るハンズオン支援（延べ社数）：中期目標期間中に1,150社以上。2023年度に250社、2024年度に250社、2025年度に300社、2026年度に350社。 ＜定性的指標＞ ・指標1-3-3 アジア地域における優れた起業家・イノベーション人材等の発掘・獲得に取り組む。 （関連指標：経済産業省や地方自治体が実施する支援事業・イベントへの参加者数） ・指標1-3-4 国内外において高度外国人材が活躍する日本企業の創出に取り組む。 （関連指標：新規事業の創出又は既存事業の拡大・見直しを行った件数、高度外国人材の就職内定者数） ＜評価の視点＞	1-3. 高度外国人材の活躍推進 ＜主要な業務実績＞ 2024年度の定量的指標は以下のとおり目標値を達成。 ・指標1-3-1 国内外の日本企業における就業機会の提供人数：5,313人 ・指標1-3-2 高度外国人材の採用・定着に係るハンズオン支援（延べ社数）：305社 （関連指標） ・指標1-3-3 経済産業省や地方自治体が実施する支援事業・イベントへの参加者数：58人 ・指標1-3-4 新規事業の創出又は既存事業の拡大・見直しを行った件数：9件 高度外国人材の就職内定者数：131社435人 その他の業務実績は以下のとおり。ただし、下記で挙げた取組事例等は、各項目の中で代表的なものを掲載している。 （1）国内留学生の国内就職・定着支援、在外日系企業における高度外国人材の活躍推進 ・外国人材活躍支援パッケージを通じて、18人のスペシャリストによる育成・定着講習会を年15回、外国人社員向け講習会・交流会を年2回開催すると共に、個別相談を実施。海外からの直接採用を目指す日本企業に対し、グローバルチャレンジコースを創設し英語プレゼンテーションに関するメンタリングや個別相談会を試行的に実施。この他、国内外の留学生と日本企業との出会いの場として、年3回の合同企業説明会や、インド人留学生やベトナム人コミュニティと連携した企業交流会も実施。 【実施事例】 <table><tr><td>事業名</td><td>育成・定着講習会、企業交流会（外国人材活躍支援パッケージ）</td></tr><tr><td>実施時期</td><td>6月～3月（年15回）</td></tr><tr><td>実施地</td><td>オンライン</td></tr></table>	【質的成果の根拠】 1-3. 高度外国人材の活躍推進 イノベーション創出のため国内外で幅広い高度外国人材へのアプローチ、海外からの直接採用や地域の支援を強化（中立的立場を活かし、産官学関係者ニーズを先読みし連携先との成果創出に繋げた質の高い取組） ・国内外の高度外国人材5,313人（対中期計画値:141.7%）に対して日本企業への就業機会を提供した他、外国人材の採用、受け入れ準備や育成定着等を含むハンズオン支援を、日本企業305社（同:122%）に提供。 ・国内留学生向けには、従来のオンライン合同企業説明会の実施に加え、インド留学生コミュニティとの連携イベントを実施。従来側面支援のみしていたが、優秀な理系人材を含む留学生に効率的にアプローチする観点から、主催者として事業を主体的に組成し、日本企業との交流の場を創出。 ・また、急速に高まる海外直接採用ニーズへの対応として、7年連続で開催したインド工科大学ハイデラバード校（IITH）との共催イベントでは、現地の大学や学生の就職スケジュールを踏まえて、より多くの日本企業への就業に繋げるため、開催時期見直しや対象学生年次を広くし、参加学生数増や同大学内の日本での就業のプレゼンス向上を実現。また、新規取組として、インドを含む南西アジアや日本企業からの採用ニーズの高いベトナム等ASEANの大学との連携を強化し、日本企業への就職支援に積極的な海外大学等を紹介するイベントを継続開催した他、難易度が更に高いとされる海外直接採用を目指す日本企業向けの支援サービスを試行的に実施。ニーズと効果の高さを確認し2025年度に本格的に事業化。 ・イノベーション創出を担う人材不足が深刻化する地方での取組として、山梨県で県内大学等教育機関や自治体、経済界と連携し、県独自のコンソーシアムを2025年3月に設立。県内の留学生を中心とした高度外国人材と県内企業の橋渡しを強化。	

・定量的指標を達成しているか。
・上述のアウトカムの実現が図られているか。

＜目標水準を上回る質的成果として評価の際に特に考慮する事項＞
①日本貿易振興機構の取組が、政策や制度、諸外国との政府間協力の枠組み等に反映れた。
②日本貿易振興機構の取組が、国内外における社会課題の解決やビジネス環境の改善等につながった。
③日本貿易振興機構の取組が、規模の大きなプロジェクトの成功や、他機関・連携先の成果の創出につながった。
④日本貿易振興機構の取組によりもたらされた成果や貢献について、第三者からなる有識者や権威ある機関等からの高い評価を得られた。
⑤上記①～④を実現する過程において、経済・社会情勢等の変化に応じて、中期目標期間の途中においても新たな事業の立上げ・追加に努めた。

概要	外国人材活躍支援パッケージの中で実施しているスペシャリストによる講習会。支援企業に対して外国人の受け入れ準備、定着実務等の総合的な内容のプログラムを提供。
参加企業・団体数	1,237 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）98%

事業名	ジェトロオンライン合同企業説明会 2024 秋
実施時期	10 月 7 日～11 日（ライブ配信） 10 月 15 日～21 日（アーカイブ配信）
実施地	オンライン
概要	海外展開を目指す中堅・中小企業等の企業説明会。日本企業への就職を希望する高度外国人材に対してオンラインで配信し、日本企業への採用を支援。企業説明のライブ配信に加えて、別途企業・外国人材を対象とした在留資格や就職に活用できる最新情報等を提供するウェビナーを開催。
参加企業・団体数	参加企業数：146 社 外国人材登録者数：1,779 人 企業へのエントリー数：5,991 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）89%

・国内の留学生のみならず、在外の高度外国人材向けに、日本や日系企業での就業のイメージをつかんでもらう就業喚起のためのイベントを実施（インド1回、スリランカ1回）。
・海外の有望大学を日本に紹介し、直接採用やインターンシップ、共同研究・連携等に関心のある企業と繋ぐイベントシリーズ「JETRO Overseas University Connect（JOUC）」を年11回実施（インド4回、ベトナム3回、マレーシア、タイ、カナダ、国内）した。
・さらに、インド工科大学ハイデラバード校（IITH）にて現地在学生に対し企業説明会（Japan Day）を開催した。大学や学生側の就職スケジュールを踏まえ、開催時期の見直しやプログラムを改善し、参加学生数増を実現。参加日本企業のうち、7社が17人のインターン受入を決定、6社が23人の本採用を実現した。

【成功事例】

企業概要	ソフトウェア開発企業
ジェトロの支援	専属の担当コーディネーターが当該企業の課題に合わせて「外国人材活躍支援パッケージ」支援を通じ、海外からの直接採用や外国人社員の育成定着に関する情報を提供した他、月次定例会議を行い、関連イベント案内や参加準備等の支援を実施した。
成果	IITHから4人のIT人材の直接採用を実現。

(2) 地方における高度外国人材の活躍推進
・北海道、東北、北陸、関西、中国、九州の6地域にて、経済産業省や各経済産業局、経済団体、大学、自治体等と連携して活動。対象地域で、複数県にまたがる広域的に地元企業・留学生に対するイベントを合計32件実施した。実態把握のための企業向けアンケート調査やインターンシップ、企業見学会等を実施し、地域でのノウハウ蓄積・共有を行った。
・山梨県で県内大学等教育機関や自治体、経済界と連携し、県内留学生を中心とした高度外国人材と県内企業の橋渡し、採用定着支援を強化すべく、2025年3月に山梨県独自のコンソーシアムを設立（事務局：ジェトロ山梨）した。

(3) アジア地域における優れた起業家・イノベーション人材等の発掘・獲得
・6自治体が高度外国人材誘致を目的とした説明会を実施する際、ジェトロのオンラ

以上の2024年度自己評価を踏まえ、2025年度は以下の対応を行う。

＜課題とその対応＞
1-3. 高度外国人材の活躍推進
2018年にジェトロに設置された「高度外国人材活躍推進プラットフォーム」の発信、連携、マッチング機能を強化し、外国人材が活躍する日本企業を国内外で創出していく。とりわけ高度外国人材の活用・定着が進まない地域の産学官による取組を支援する事業を拡大していく他、ジェトロが有する海外ネットワークの強みを活かした発信型事業と繋ぎ支援を実施することで、内外一体の事業体制の整備を進めていく。
事業実施にあたっては、個別の企業の取組に専門相談員が寄り添う伴走型支援を基軸に、関連事業を有機的に組み合わせていく。また、事業実施を通じて政府の関連施策を国内外の現場に展開していくとともに、支援企業や関係機関からもたらされる現場のニーズを政策サイドに届ける役割を強化していく。支援対象は、中堅・中小企業に重きを置きつつ、事業実施の地域、仕組み、テーマに応じて、スタートアップ企業や大手企業、又は外資系企業等へも拡大していく。

(1) 国内留学生の国内就職・定着支援、在外日系企業における高度外国人材の活躍推進
日本国内における留学生等の就職・定着支援に向け、育成定着講習会やジョブフェアの実施、行政書士や社会保険労務士等のスペシャリストによる相談業務を行う。また、在外日系企業への現地学生の就業機会の提供及び現地学生の日本国内での就業機会の提供を目指し、日本での就労意欲を喚起するプロモーション活動を継続するほか、国内外大学との連携を強化する。2025年度は、グローバルサウス諸国を中心に海外からの直接採用支援も促進し、現地大学等と我が国企業を繋ぐ業務を一層強化する。

(2) 地方における高度外国人材の活躍推進
地方における高度外国人材の活躍推進による中堅・中小企業の海外展開促進・地域活性化を目指し、全国6地域で立ち上げた高度外国人材活躍地域コンソーシアムに参画する大学・産業界・ジェトロ等が一体となって地域企業のニーズに基づいた支援プログラムを実行し、一層の地元企業への就職・定着を支援する。

(3) アジア地域における優れた起業家・イノベーション人材等の発掘・獲得
アジア地域とのイノベーション協力の推進や国内のイノベーション・エコシステムのグローバル化に向けた環境整備を行うという政策目的の下、独創的なアイデアや技能を有する高度外国人材を対象に経済産業省や地方自治体が実施する事業やイベントについて、これら実施主体からの要請に基づき、政策資源が確保された範囲のなかで、対象となる高度外国人材に対して事業等への参加を呼びかけるなどの協力を行う。

		イン合同企業説明会（1月）参加者への周知を行い、優れた高度外国人材の新たな発掘・獲得に努めた。 【実施事例】 事業名：6 自治体による高度外国人材の誘致のための説明会 実施時期：1 月 20 日 実施地：オンライン 概要：群馬県、茨城県、東京都、和歌山県、大阪府、兵庫県の 6 自治体が高度外国人材向けに、各都府県の地域就労及び在住の魅力、外国人向けのサポート内容等の紹介を実施。 参加企業・団体数：58 人 成果：優れた海外人材の呼び込みを目指す自治体の高度外国人誘致活動に貢献。		

４．その他参考情報

予算額26,866,214千円及び決算額14,173,436千円との差額は、主に補正事業の一部について予算執行を翌年度へ繰り越したため、本項目全体に影響を及ぼすものではない。。

Ⅰ－２．　農林水産物・食品の世界市場展開の促進

１．当事務及び事業に関する基本事項			
Ⅰ－２	農林水産物・食品の世界市場展開の促進		
関連する政策・施策		当該事業実施に係る根拠（個別法条等）	日本貿易振興機構法第 12 条第 1～5 号
当該項目の重要度、困難度	【重要度高・困難度高】 指標 2-1	関連する政策評価・行政事業レビューシート	行政事業レビューシート　予算事業 ID 経済産業省：003886

２．主要な経年データ

①主要なアウトプット（アウトカム）情報

指標等	達成目標	基準値（前中期目標期間最終年度値等）	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度
指標2-1 商談に至った事業者のうち、新規性、裾野拡大に資する効果が認められたもの （延べ者数） （計画値）	中期目標期間中に 5,000 件以上	2021 年度の実績：1,000 件	1,100 件	1,200 件	1,300 件	1,400 件
（実績値）	－	－	2,843 件	2,805 件		
（達成度）	－	－	258.5%	233.8%		
指標2-2 輸出支援事業者数（延べ者数） （計画値）	中期目標期間中に 17,000 件以上	2021 年度の実績：5,239 件	4,250 件	4,250 件	4,250 件	4,250 件
（実績値）	－	－	6,694 件	6,467 件		
（達成度）	－	－	157.5%	152.2%		

②主要なインプット情報（財務情報及び人員に関する情報）

	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度
予算額（千円）	8,904,666 千円	9,812,568 千円		
決算額（千円）	10,688,332 千円	9,096,230 千円		
経常費用（千円）	10,539,851 千円	8,827,465 千円		
経常利益（千円）	134,684 千円	104,444 千円		
行政コスト（千円）	10,596,830 千円	8,856,407 千円		
従事人員数	1,944 人の内数	1,963 人の内数		

※予算額、決算額は支出額を記載。

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

（別添）中期目標、中期計画、年度計画

主な評価指標等	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
	主な業務実績等	自己評価	評定	A
＜定量的指標＞ ・指標2-1 商談に至った事業者のうち、新規性、裾野拡大に資する効果が認められたもの（延べ者数）：中期目標期間中に5,000件以上。 2023年度に1,100件、2024年度に1,200件、2025年度に1,300件、2026年度に1,400件。 ・指標2-2 輸出支援事業者数（延べ者数）：中期目標期間中に17,000件以上。年度平均4,250件（うちJFOODOは、年度平均425件以上）。 ＜定性的指標＞ ・指標2-3 「輸出支援プラットフォーム」と連携しつつ、ジェトロは、輸出先における規制等に関する情報収集、情報発信等を十分に行い、事業者の輸出環境の整備等につなげる。JFOODOは、現地事業者を巻き込み、効果的な消費者向けプロモーションを実施する。 （関連指標：情報収集・発信数、規制対応を含む輸出環境整備の成功事例、ウェブサイト及びSNSのユーザー数、プロモーションに係る現地消費者の認知率、「輸出支援プラットフォーム」との連携状況、認定品目団体及び現地事業者の評価等） ・指標2-4 認定品目団体、地方自治体、GFPとの連携事例を創出する。 （関連指標：認定品目団体との連携の成功事例、地方自治体との連携の成功事例、GFPとの連携の成功事例） ・指標2-5 事業の結果を検証し中長期的な効果測定や取り組むべき新	2.農林水産物・食品の世界市場展開の促進 ＜主要な業務実績＞ 2024年度の定量的指標は以下のとおり目標値を達成。 ・指標2-1【重要度高・困難度高】 商談に至った事業者のうち、新規性、裾野拡大に資する効果が認められたもの（延べ者数）（以下、新規性・裾野拡大の効果の事業者数という。）：2,805件 ・指標2-2 輸出支援事業者数（延べ者数）：6,467件 ※うち、JFOODOの輸出支援事業者数（延べ者数）：571件 （関連指標） ・指標2-3 情報収集・発信数：260件 規制対応を含む輸出環境整備の成功事例： （事例）ベトナム輸出支援プラットフォーム協議会のコアメンバー7社が委員となり、「日本産農林水産物・食品の輸出のための課題検討委員会」を設立。日本産農水産物を輸出するにあたっての課題を洗い出し、事業者からのヒアリングをもとに課題と実態を議論、課題解決に向けた提言案をまとめる活動を実施。 ウェブサイト及びSNSのユーザー数：124,577,669人 プロモーションに係る現地消費者の認知率：実施前39.8%、実施後49.2% 「輸出支援プラットフォーム」との連携状況：62件 （事例）JFOODOがこれまで和牛プロモーション（レストラン関係者等向け）で協働してきたパリ市立精肉学校Ecole professionnelle de la boucherie（EPB）や国立精肉専門学校Ecole Nationale Supérieure des Métiers de la Viande（ENSMV）との関係性を活用し、単発のプロモーションにとどまらない更なる市場形成の取組を実施。フランス精肉学校において、3回（11月、1月、3月）に渡り、日本産和牛の特別授業を実施し、日本産和牛のtoB教育を実施。特別授業の成果として、学校関係者の食肉仲卸会社が日本産和牛（鹿児島、北海道）の新規取り扱いを開始。 認定品目団体及び現地事業者の評価等： （認定品目団体の評価事例）英国のCPTPP加入による日本産コメ・コメ加工品の関税撤廃を商機と捉え、一般社団法人全日本コメ・コメ関連食品輸出促進協議会（以下、全米輸）と全日本カレー工業協同組合（以下、カレー組合）と連携し、2024年11月にロンドンで事前マッチング形式での商談会を開催。併催したワークショップでは、5つ星マイスターによる炊飯実演やおにぎり創作パフォーマンスに加え、米粉を使用したスポンジケーキの調理実演を実施。イベントには、全米輸会員7社、カレー組合会員2社が参加し、現地卸や小売り、外食関係者等も46社69人が参加。こうした取組に対し、全米輸から謝意が示された他、イベントに来場した現地事業者の満足度も97.5%を記録。 （現地事業者の評価事例）米国・ロサンゼルスの「リトルトーキョー」にて2回（11月、2月）に渡り、飲食店11店舗やレストラン協会、アニメショップ等と連携したキャンペーンを実施。各飲食店が米国の若者に人気の日本食喫食シーンが多く登場するアニメ）とコラボした特別メニューを提供。新たに日本産食材の取り扱いを開始した店舗は10店舗、定番メニューとしての継続販売した店舗は7店舗となり、参加した現地飲食店関係者からキャンペーンへの手応えが示された。 ・指標2-4 認定品目団体との連携の成功事例：	＜評定と根拠＞ 評定：A 【量的成果の根拠】 重要度高・困難度高を付した定量的指標が目標値の100%以上、かつそれ以外の定量的指標も目標値の120%以上を達成し、以下の定性的成果も実現したことを踏まえ、当該項目の評定はAとした。 【質的成果の根拠】 ・農林水産物・食品の輸出額は、2024年に初めて1.5兆円を突破。国・地域別の輸出額では中国、香港向けの減少が顕在化する中、米国向けが最多（2,429億円）となり、台湾やベトナム、EU向けも増加。輸出品目の多様化も進展。政府目標(2025年までに2兆円、2030年までに5兆円）の達成には、輸出プレーヤー・インポーターの発掘増による輸出ポテンシャルのさらなる顕在化に向けて輸出の裾野拡大と海外現地における消費需要の掘り起こしが課題。 ・上記認識の下、「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」が定める輸出重点品目、ターゲット国・地域を踏まえ、ジェトロは今中期期間を通じ裾野拡大・海外現地における消費需要拡大に取り組むこととしており、2024年度は（1）裾野拡大・輸出先の多角化・海外消費者向けプロモーションの取組を強化するとともに、（2）水産物の輸出先多角化も継続的に実施。 (1)裾野拡大・輸出先多角化に資する取組 ・中国と香港の輸入規制が継続する中、裾野拡大と輸出先多角化に向けた取り組みを深化させ、「輸出支援事業者数」は6,467件(対中期計画値:152.2%)、「商談に至った事業者のうち、新規性、裾野拡大に資する効果が認められた件数」は2,805件(同:233.8%)。2024年度は従来の取組を一層強化するとともに、以下の観点での裾野拡大に最大限取り組んだ。 ①新興市場開拓（現地に根付いたネットワークを活かし、特に効果の高い市場に狙いを定め複合的に事業を行った質の高い取組） これまでの輸出支援で培ってきたジェトロのノウハウや強みを活かし、今後市場拡大の可能性が高い国や地域に加え、成熟市場における非日系市場や地方都市等のエリアも新興市場と位置付け、販路開拓を加速。近隣諸国への波及効果が見込める地域のハブとなる市場を見極めた上で事業展開。特に、UAEでは中東地域初となる輸出支援プラットフォームを新設し、ジェトロが得意とする見本市出展支援をはじめ、輸出初心者向けの各種支援のパッケージ化による新興市場開拓のモデルを確立。また、海外に食品サンプルを手軽に展示できるサンプルショールーム事業をインドや南米、北欧等の新興市場にも拡大して実施。新興市場バイヤーとのタッチポイントを創出すると同時に、輸出	＜評定に至った理由＞ 定量的にAの基準を満たしている。法人の業績向上努力により、ALPS処理水の海洋放出に伴う代替市場開拓の重点的な実施、欧州最大級の見本市での日本全体の産地プロモーションの実施等、社会課題への対応や第三者から高い評価を受ける取組を行う等の質的な成果等もあり、所期の目標を上回る水準であるA評定とした。 ＜指摘事項、業務運営上の課題及び改善方策＞ ― ＜その他事項＞ 経営に関する有識者からの主な意見は以下のとおり。 ・地学的リスクにさらされている農業分野において、積極的に販路を開拓したり、多数のイベントを通じて商談の支援に取り組んだことは大いに評価できる。 ・輸出地域と品目の多角化が進んでいることや、アニメとの連携など戦略性が高まっていることは評価できる。一方で足元では国内のコメ問題など国内供給制約の懸念が顕在化しており、慎重さが求められる局面も想定しておく必要がある。 ・代替販路開拓支援は、水産物の輸出先国を分散することで需要変動のリスクを軽減させる重要な取組と言える。また一過性で終わらせない取組は、（供給面（漁獲量）の制約を考慮する必要があるが）今後の日本の水産物輸出の維持・拡大につながる可能性がある。		

たな課題を把握し、輸出成約に繋げていく。
（関連指標：商談件数、輸出支援事業者数、成約件数（見込含む）、成約金額（見込含む）等）

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

＜目標水準を上回る質的成果として評価の際に特に考慮する事項＞
①日本貿易振興機構の取組が、政策や制度、諸外国との政府間協力の枠組み等に反映された。
②日本貿易振興機構の取組が、国内外における社会課題の解決やビジネス環境の改善等につながった。
③日本貿易振興機構の取組が、規模の大きなプロジェクトの成功や、他機関・連携先の成果の創出につながった。
④日本貿易振興機構の取組によりもたらされた成果や貢献について、第三者からなる有識者や権威ある機関等からの高い評価を得られた。
⑤上記①～④を実現する過程において、経済・社会情勢等の変化に応じて、中期目標期間の途中においても新たな事業の立上げ・追加に努めた。

（事例）シンガポールにて、日本茶業中央会と連携して、「Japan Tea Festival 2024」を開催し、一般消費者や事業者が300人超来場した。日本側からは14自治体が参加し、商談の他煎茶道の体験イベントや抹茶カフェの試飲等を実施した。

地方自治体との連携の成功事例：
（事例）欧州最大級の総合食品見本市「SIAL Paris2024」のサイドイベントとして全国知事会と連携した産地PRイベントを初開催。これまで課題になっていた日本全体での魅力ある産地プロモーションをジェトロが中心となり実現。日本側14自治体（宮城、富山、石川、福井、岐阜、三重、滋賀、兵庫、徳島、鳥取、高知、佐賀、宮崎、鹿児島）が参加し、欧州側のインポーター等も118人が参加。各自治体が試飲食を通じて地元食材や産地等をPRした。また、JFOODOも日本食PR映像を制作し、イベント中の放映に加えて、国際ニュース専門テレビ局であるEuro Newsを通じても配信を実施した。

GFPとの連携の成功事例：
（事例）道内で輸出に取り組む事業者向けに、シンガポールの食品事情や北海道産食品の潜在性に関する「GFP北海道輸出セミナー」を実施した。

・指標2-5
商談件数：20,978件
輸出支援事業者数：8,749者
成約件数（見込含む）：16,515件
成約金額（見込含む）：467.6億円

その他の業務実績は以下のとおり。ただし、下記で挙げた取組事例等は、各項目の中で代表的なものを掲載している。

2-1.農林水産物・食品事業者の輸出支援
（1）商流構築支援
・日本企業の関心が高い欧米やアジア地域で開催される海外の主要見本市において、ジャパン・パビリオンを設置し、農林水産物・食品の販路開拓を支援した。

【実施事例】

事業名	Gulfood 2025
実施時期	2 月 17 日～21 日
実施地	UAE・ドバイ
概要	中東最大規模の総合食品見本市にジャパン・パビリオンを設置。水産品・水産加工品、調味料、茶、加工食品等ハラール対応商品の販路開拓を支援。UAE のハブ機能を有効活用し、イスラエルやモロッコ等の周辺国からもバイヤーを招へい。また、現地有名シェフによる水産物の調理実演も実施。
参加企業数	30 社
成果	・新規・裾野拡大の効果の事業者数：25 件 ・商談件数：670 件 ・成約金額（見込含む）：30 億 7,574 万円

【成功事例】

企業概要	調味料等製造販売業
ジェトロの支援	見本市会期に併せて周辺国からバイヤーを招へいし、海外バイヤーとの商談を組成した。
成果	ハラール対応が評価され、中東を中心とするバイヤーとの商談で、会期を通じて約 1.6 億円の成約見込み。

・海外への販路開拓を目指す企業や、日本産酒類や食品を取り扱っている現地インポーター等の取引先が既にある企業を対象に、海外現地のバイヤー、飲食店、小売店等をターゲットとした海外商談会を実施した。

に不慣れな事業者でも取り組める形で裾野拡大を進展。

②輸出産地形成／日本全体での産地プロモーション（オールジャパンでの取組を推進すべく、ジェトロが率先して他機関や連携先等を束ね、成果創出に繋げた質の高い取組）
ジェトロの強みである国内事務所のネットワークを活用した取組みを深化させ、輸出産地形成の取組と日本全体での産地プロモーションを同時に推進。ジェトロが中心となり各自治体を束ねることにより、欧州最大級の見本市で全国知事会と共催したイベントをはじめて開催。さらに、24年7月にJA全農と連携協定を締結。各地域のJA等による産地形成と連携した輸出の取組を海外見本市事業等で支援。

③品目団体と連携した重点品目のマーケットメイク（海外需要を的確に捉え、品目間の相乗効果を狙ったマッチングを複数品目団体と共に実現し、成果創出に繋げた質の高い取組）
認定品目団体との連携をさらに深化させ、欧米地域において、輸出重点品目の中でも、近年海外で需要が高まるコメのマーケットメイクに注力。欧州では英国のCPTPP加入に合わせたタイミングで、コメ及びカレーの認定品目団体と連携したビジネスイベントを実施。また、日本産米の需要が高まる米国でもジェトロとJFOODOが一体となり、コメ及び養殖魚類の認定品目団体と"寿司"をテーマに品目の垣根を超えた連携を実現。toB向けのビジネスマッチングにtoC向けのメディアキャンペーンを掛け合わせ、相乗効果を狙う事業を実施。団体傘下の企業も取り込みながら、オールジャパンでコメのマーケットメイクを推進。

④日本発コンテンツとの連携による相乗効果を創出した取組（先行して現地市場に浸透している日本発コンテンツとのタイアップにより、新たな日本食ファンの獲得に繋げた質の高い取組）
海外での日本発コンテンツ需要の拡大を受け、海外展開を目指すコンテンツIPホルダーと協調しながら、カルチャーファンから新たな日本食ファンを獲得し、日本産農林水産物・食品の認知度向上や消費拡大を目指す取組を推進。東南アジア向けの青果物プロモーションでは人気キャラクターを起用し、認定品目団体にも販促ツールを提供しながら、ターゲットの日本産青果物の認知度向上を推進。加えて、米国では日本食喫食シーンが多く登場するアニメとコラボし、現地アニメファンの日本食体験を習慣化する仕組を実証的に構築。

（2）水産物の輸出先多角化に資する取組（困難な状況を好機へと転換すべく、代替市場の開拓を重点的に実施し政府課題への対応に貢献した質の高い取組）
・ALPS処理水対応で培った水産物の代替販路開拓支援を深化させ、実施したプロモーションも一過性で終わらせることなく消費機運を後退させないよう努めながら、一層の輸出先多角化を推進。2024年度は北米や東南アジア向け輸出市場の拡大を企図して、同地域向けの支援を重点的に実施し、米国向けホタテ貝の輸出額が前年比60%増となる等、中国・香港の輸入規制の影響を抑えた輸出額の増加に貢献。
・さらに、品目・地域を越えたオールジャパンによる総合的な水産物輸出拡大の取組強化を目的として、2025年2月には大日本水産会と連携協定を締結し、中長期的に水産品輸出産地支援を加速する体制も整備。

【実施事例】

事業名	Taste of Japan in Boston 商談会
実施時期	6 月 27 日
実施地	米国・ボストン
概要	日本産食品の販路開拓・拡大を目的に商談会を実施し、卸売、小売、レストラン関係者等の海外バイヤーに対して試食・試飲を提供し、日本産商品を PR した。
参加企業数	15 社
成果	・新規・裾野拡大の効果の事業者数：11 件 ・商談件数：41 件 ・成約金額（見込含む）：6,498 万円

・16カ国・地域に日本産食品サンプルショールームを設置し、現地バイヤーを誘致して商品紹介や試飲・試食の提供を随時行うとともに、現地バイヤーとのオンライン商談を実施。各国・地域の市場性に合わせて、見本市への広報出展や試飲試食イベントも実施し、広くバイヤーにアプローチした。

【実施事例】

事業名	バンコクサンプルショールーム事業対面式商談会
時期	2 月 5 日～6 日
実施地	タイ・バンコク
概要	・バンコク市内の会場にて日本企業現地渡航型の商談会を開催。水産品、牛肉、菓子類、茶、調味料、酒類、加工食品等を扱う企業に商談の機会を提供し、商品を現地の有力インポーターに紹介することで、タイへ新たに進出を試みる企業の新規販路開拓を支援。 ・ 事前にカタログでバイヤーに商品を紹介し、事前マッチングを行うことで多くの商談を組成。
成果	・ 新規性・裾野拡大の効果の事業者数：28 件 ・ 商談件数：367 件 ・ 成約金額（見込含む）：6 億 7,777 万円

【成功事例】

企業概要	加工食品メーカー
ジェトロの支援	タイの現地大手インポーター、ディストリビューター、小売店らを商談会に招待し、参加企業との商談組成を支援。
成果	タイ現地インポーターとの商談において、商品の味と品質が評価され、約 2,920 万円の成約（見込含む）を達成した。

・輸出先の多角化に向けて、新興市場やターゲット国のローカル市場の開拓を推進。国内見本市等に合わせて、ジェトロの海外事務所が発掘した日本産農水産物・食品の調達に意欲的なバイヤーを招へいし、国内事業者との商談会を開催。また来日したバイヤーを地方に派遣し、当該地域で商談会を行うとともに、地元企業の視察を実施した。海外への販路開拓・拡大に取り組む国内事業者等と日本産農水産物・食品の調達に意欲的な海外の有望バイヤーとの商流構築を図るため、日本国内で開催される大規模食品見本市の機会等を捉え、海外のバイヤーを招へいし、国内にて食品輸出商談会を実施した。また、招へい期間中には、首都圏での商談会に加え、地方においても当該地域の企業との商談会及び企業視察を実施し、海外バイヤーに地方の新たな日本産農水産物・食品の魅力をアピールするとともに、海外販路開拓に取り組む国内企業の裾野開拓に貢献した。東京と地方で合わせて、年10本の海外バイヤーとの商談会を開催。29カ国・地域から海外バイヤーを招へいし、延べ733社の国内事業者と延べ1,081件の商談を実施した。

①水産物の代替販路開拓
海外見本市において、これまで出展してきた北米と欧州地域に加え、東南アジア・シンガポールで開催される水産専門見本市に初出展し、中国や香港に依存しない販路の開拓を加速。また、国内商談会においても北米や東南アジア地域に加え、ブラジル・インド等の新興市場からも水産バイヤーを招へいし、産地の視察ツアーを実施する等、即効性のある購買に繋げる取組を推進。

②消費機運を後退させないプロモーション
米国の消費意欲が高まるホリデーシーズンに合わせて、テレビやWEB、インフライトメディア等の媒体において、2023年度に制作した日本産水産物ロゴを継続露出したプロモーションを展開。日本産水産物ロゴが各国で高い認知度を獲得する等、ALPS処理水対応で醸成した消費機運の維持・向上に貢献。

以上の2024年度自己評価を踏まえ、2025年度は以下の対応を行う。

＜課題とその対応＞
輸出に取り組む事業者に対する海外バイヤー等との商流構築機会の提供、専門家による個別企業へのハンズオン支援、海外市場情報の発信・提供等、総合的な支援を実施する。2030年までに5兆円という農林水産物食品の輸出額に関する目標の達成に向け、新たに輸出に取り組もうとする事業者に対する支援、海外バイヤー等海外で日本産農林水産物・食品を取り扱う事業者の新規獲得等に取り組む等、輸出の裾野拡大に向けた取り組みを行う。特に、中長期的な輸出拡大に向け必要となる「新興市場」や「非日系市場」の開拓に資する取り組みに一層注力する。加えて、ALPS処理水放出以降、輸出に打撃を受けた日本産水産物の輸出支援に取り組む。
なお、これら事業の実施にあたっては、バイヤーニーズに対応した案件組成に努めるとともに、オンライン・カタログサイト「Japan Street」等の活用を含め、デジタルツールを積極的に活用する。

（1）商流構築支援
海外主要見本市への出展支援、国内外での商談会の開催、サンプルショールームの設置・運営、バイヤー招聘による商談会、国内商社とのマッチング、海外コーディネーターによる商談の組成、海外及び国内からの様々な引合いに対応する個別商談、その他デジタル・プラットフォームを通じた商談等により、国内の事業者に海外企業との商流を構築するための機会を提供する。
なお、サンプルショールームについては、従来のショールーム設置型から、見本市等の場を活用した営業型の企画展の実施等に事業の主軸を移すとともに、現地の状況に応じた工夫を施しつつ、新たな海外バイヤーを発掘する。
バイヤー招聘の実施に当たっては、海外バイヤーの関心が高い国内外の主要見本市等に合わせて招聘し、国内事業者との商談機会を効率的に提供する。また一部、地方での商談会も付随的に開催することにより、輸出に取り組む国内事業者の裾野拡大に努める。
海外コーディネーターによる商談の組成については、海外コーディネーターが自らの経験、知識、人脈等を活用し、現地で売れそ

【実施事例】

事業名	ジェトロ食品輸出商談会 at アグリフード EXPO／ジャパン・インターナショナル・シーフードショー及びジェトロ食品輸出商談会 in 北陸
時期	8 月 18 日～23 日
実施地	東京都（商談会） 石川県（商談会、テイスティング会） 富山県、石川県、新潟県（企業訪問・視察）
概要	・ジェトロの海外事務所ネットワークを活用し、「アグリフード EXPO 東京 2024」および「第 26 回ジャパン・インターナショナル・シーフードショー」の開催に合わせ、対面式の食品輸出商談会を実施。 ・海外事務所が推薦した 14 カ国・15 社の海外バイヤーを招聘し、サプライヤーとの商談機会を創出。 また、事前準備セミナーもオンラインで開催し、輸出の基礎知識や商談前の事前準備について助言を行い、円滑な商談実施に努めた。 ・また、東京での商談会に先立ち、7 カ国 7 社のバイヤーが石川県に移動し、北陸地方の事業者との商談に臨んだ。企業の商品で調理した料理を提供するテイスティング会の開催に加え、北陸地方（富山県、石川県、新潟県）の企業訪問・視察を実施し、日本産食品への理解深化・取り扱い意向促進に努めた。
参加バイヤー	＜東京＞14 カ国 15 社 ＜北陸＞7 カ国 7 社
参加企業・団体数	＜東京＞106 社 ＜北陸＞35 社
成果	＜東京＞ ・新規・裾野拡大の効果の事業者数：90 件 ・商談件数：159 件 ・成約金額（見込含む）：2 億 4,796 万円 ＜北陸＞ ・新規・裾野拡大の効果の事業者数：34 件 ・商談件数：52 件 ・成約金額（見込含む）：5,079 万円

【成功事例】

企業概要	味噌・醤油製品の製造販売
ジェトロの支援	「ジェトロ食品輸出商談会 in 北陸」に参加したコロンビアバイヤーが、同プログラム期間中に石川県金沢市の醤油・味噌メーカーと面談。本プログラムを契機に、同メーカーは、同バイヤー指定の国内商社と連絡を取りながら、ジェトロが商談をフォロー。
成果	初注文で 67 万円の成約となり、その後、2025 年 4 月末より、コロンビアの首都ボゴタ等で 7 店舗を展開する現地スーパーにて販売開始に繋がった。また、同スーパーのオンラインストアでも取り扱いが開始された。

（2）個別企業へのハンズオン支援
・22人の専門家（輸出プロモーター）が、農林水産物・食品輸出に大きな可能性を有する企業・団体等194社に対し、各企業等の現状とニーズを把握した上でハンズオン支援を実施。業務実施にあたっては、支援企業が自力で輸出できる体制の構築を目指した。

うな商品の選定や売り先のリストアップ等を含めた販売戦略を検討の上、海外バイヤー等との商談を組成し、新たな商流の構築に繋げる取組を実施する。さらに、海外の大型小売事業者との商談会を継続的に実施する。
以上の全ての事業において、「新興市場」や「非日系市場」向けの販路開拓に注力するよう努める。

（2）個別企業へのハンズオン支援
海外展開に取り組む事業者の輸出商品や経営状況に合わせて、輸出戦略の策定から、パートナーの発掘、輸出契約の締結まで、専門家によるシームレスなコンサルティング等の実践的な支援を行う。特に、支援対象とする企業については、地方事務所のネットワークを通じて、前年度にジェトロ事業の利用等を通じて輸出ビジネスの有望性が向上した案件等を優先的に採択することや、農協系統をはじめとする全国各地の関係機関・団体等との連携や情報提供にも注力する。専門家の支援においては、海外見本市や国内外商談会等をはじめとした商談機会の積極活用や、事前準備・フォローに必要な助言、指導を的確に行い相乗効果を図ることで、ハンズオン支援による成約の実現を目指す。また、これらの専門家が有する現地バイヤーとのネットワークを最大限活用し、現地の顕在的・潜在的ニーズに対応した商品群とともにそれらの販売促進活動もセットにした提案を現地バイヤーに対して行うことで、商談成果の最大化に繋げる。
新たな国・地域への輸出や、新たな品目・商品の販路開拓等を目指す国内事業者の取り組みをさらに後押しするべく、国内コーディネーターを国内主要地域に配置し、また地方自治体、認定品目団体、GFP等とも連携しながらジェトロ事業への参加を後押しする。

（3）輸出の裾野の拡大
特に2030年までに5兆円という農林水産物・食品の輸出額に関する野心的な目標の達成に向けて、輸出の裾野の拡大に取り組む。すなわち、説明会やセミナーの開催、個別相談の受付、専門家による支援等により、これまで輸出に取り組んでこなかった国内事業者等に輸出に取り組んでもらうよう慫慂するとともに、新たな国・地域への輸出や、新たな品目・商品の販路開拓等を目指す国内事業者の取組を後押しする。国内コーディネーターを国内主要地域に配置し、地方自治体、GFP等と連携し、輸出に取り組む意思のある国内事業者を発掘し、ジェトロ事業への参加を後押しする。これを含め、新たに輸出に取り組む国内事業者の増加に取り組む際には、認定品目団体、地方自治体、GFP等と連携する。
また、海外で日本産農林水産物・食品を取り扱うバイヤー、小売店、レストラン、EC事業者、デリバリー事業者等の新規獲得を含む商流網の拡充、消費需要の掘り起こしを図る。

（4）情報発信・提供等
国内事業者に対し、年間を通じた輸出スキルアップセミナーや輸出初心者向け説明会の開催や、海外見本市・商談会事業等の実施に際して事業参加者向けに海外市場に関する勉強会を併催すること等で、事業者の輸出に関する必須の知識やノウハウの普及・浸透を図り、輸出の裾野の拡大に取り組む。品目別・国別の規制や輸入手続きが検索可能なポータル機能を持たせたウェブサイト（農林水産物・食品の輸出支援ポータル）や「輸出支援プラットフォーム」の専用サイトによる情報提供、海外マーケットセミナ

【成功事例】

企業概要	柑橘加工品の製造販売
ジェトロの支援	会社案内の作成方法のアドバイス、主要国の輸入卸会社・小売店・レストランに関する情報提供、取引先候補の商談アポ取得、商談同席、商談後のフォローから契約書作成指導まで、専門家が一貫して支援。2024 年度はタイへの輸出拡大を目指し、THAIFEX のジャパン・パビリオン及びレストラン等への個別訪問に専門家が同行して商談支援。専門家支援により、現地日系卸企業を要とした新たな商流構築を目指した。また帰国後も専門家より商談後のフォローアップについてアドバイス。
成果	THAIFEX では 20 件以上の商談を実施し、成約見込みとして約 2,900 万円を計上。レストラン等への個別訪問に際し、複数の加工品（ジュース、ポン酢、調味料等）をサンプル提供し、レストラン側の反応を新たなメニュー創作の可能性に繋げられた。

（3）輸出の裾野の拡大

・国内コーディネーター10人を各地域ブロックに配置して、農政局、地方自治体と連携し、輸出に取り組む意志のある事業者を発掘するためのセミナー等の活動を実施。ジェトロ事業への参加に繋げて輸出の裾野拡大に寄与した。

【実施事例】

事業名	農林水産物・食品輸出商談スキルセミナー
時期	12 月 19 日
実施地	埼玉県
概要	2025 年 2 月 5 日開催の「農と食の商談会 2025」での海外バイヤーとの商談会に備え、農林水産物・食品の最新輸出動向から実際の輸出の準備、商談の進め方、商談後の対応等、輸出に必要となる商談スキルの基礎についてコーディネーターが講師として登壇し解説。さらに、ジェトロ埼玉及び連携機関より、食品・酒類の輸出を図る県内企業等へ各種支援メニューを紹介。
参加者数	35 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100％

・東京と大阪で、事業者と商社による商談会を開催。延べ266社の事業者が、延べ38社の国内商社等と、延べ562件の事前マッチング商談を実施。

【実施事例】

事業名	商社マッチング（東京）and 有望現地小売チェーンとの商談会 in 東京 2024
時期	7 月 24 日～25 日
実施地	東京都
概要	海外販路開拓を希望する日本企業とジェトロが勧誘した商社 16 社による事前マッチングの商談会を実施。さらに、香港の現地リテール事業を行うシティ・スーパー・ジャパン、イオンストアーズ香港もバイヤーとして参加。
参加企業数	142 社
成果	・新規・裾野拡大の効果の事業者数：124 件 ・商談件数：267 件 ・成約金額（見込含む）：1 億 7,228 万円

【成功事例】

企業概要	味噌・醤油の製造販売
ジェトロの	「商社マッチング（東京）and 有望現地小売チェーンとの商談会 in

一や品目別輸出セミナー、輸出相談窓口の専門家による個別相談等を通じて、海外市場情報を積極的に発信することで、国内事業者の輸出に向けた関心を一層喚起し、潜在的な輸出需要の掘り起こしを図る。なお、海外情報の発信、提供に当たっては海外コーディネーターを効果的に活用する。また、輸出のための研修動画や資料等については、コンテンツ作成者の了解を得られる範囲において、無料で長期にわたり公開する。

さらに、農林水産物・食品の輸出に関するワンストップの相談窓口を通じて、また、（5）の「輸出支援プラットフォーム」の枠組みを活用して、輸出先国・地域に関する規制、市場等の情報を事業者に提供することとし、これらの活動の基礎となる情報を、国内外拠点や専門家の知見等を活用して収集する。

併せて、現地日系企業が実際に不利益や不都合を被っている相手国の規制・制度等、制度的対応ニーズを（5）の「輸出支援プラットフォーム」の枠組みも活用して把握し、随時関係省庁や在外公館等に情報提供を行い、必要に応じてこれら機関と連携して当該国政府に対する規制緩和要求等に協力する。

（5）認定品目団体等との連携と「輸出支援プラットフォーム」の設立・運用

「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」を踏まえ、ターゲット国・地域の消費者ニーズ、商慣行、規制等に関する調査・情報提供、海外見本市への出展や国内外での商談会の開催、産地へのバイヤー招聘等、認定品目団体等のジェトロ事業への要望を反映するため、運営審議会農林水産物・食品輸出促進分科会において、今後も認定品目団体等との意見交換を継続し、連携する。

また、改正輸出促進法等を踏まえ、認定品目団体が行う事業等のメニューも活用しつつ、同団体の依頼に応じて、詳細調査の実施や、商談会の実施、海外見本市への出展等に必要な援助を行うよう努める。

さらに、主要な輸出先国・地域において、在外公館、ジェトロの海外事務所、JFOODO海外駐在員を主な構成員として形成され、カントリーレポートの作成、新たな商流の開拓等を現地発で推進する「輸出支援プラットフォーム」の設立・運用において必要な役割を果たす。

JFOODOは、品目横断的な取組に努めつつ、認定品目団体等とも密接に協力してマーケティング戦略の策定・実施を支援するとともに、それら団体等と連携したオールジャパンでの効果的な海外消費者向けプロモーションを継続的に実施する。具体的には、認定品目団体等との情報交換・意見交換を通じた関係の維持・向上に努めるとともに、同団体等で実施するプロモーションのアドバイザリー契約を含め、戦略策定から施策オペレーションに至るまでJFOODOのフルサポートによる効果的プロモーションを実施する。その際、ウェブサイトやSNS等、各プロモーションに適したデジタルツール等を最大限に活用し、その効果を最大化させる。なお、「新興市場」や「非日系市場」の開拓も対象に消費者向けプロモーションを実施する。

また、現地事業者や「輸出支援プラットフォーム」等とも連携し、現地ニーズに合わせた日本食・食文化の普及を通じた戦略的な輸出プロモーションを実施する。その際、現地消費者の関心を高めるため、日本産食材サポーター店の協力も得つつ、現地で実施する情報発信イベント等を積極的に行うとともに、国際会議等トップセールスに合わせた各種イベント開催、大阪・関西万博で

支援	東京 2024」に申込いただき、調味料を扱う複数商社と商談。
成果	溶かずに本格的な味噌汁が作れる味噌を提案したところ、手軽さが評価された。商談商社によるアジアの業務用レストラン向けの提案に繋がる等、会期を通じて約 100 万円の成約見込となった。

・海外における日本産食品の商流、消費需要拡大に向け、マーケットインの発想の下で、現地バイヤーの開拓・ニーズに基づく日本企業との商談を組成。2024年度は上海、香港、メキシコ、シドニーのバイヤーからの引き合いに対し、国内事業者との商談を実施。

【実施事例】

事業名	メキシコバイヤーとのオンライン商談会
時期	8 月～3 月
実施地	オンライン
概要	現地食品卸売業者との商談を設定。同社が海外からの調達が初めての点、希望する品目が海苔・コメ・麺・調味料・牛肉等多岐にわたる点を考慮し、日本側からは多様な商品を取り扱い、メキシコ向け輸出に積極的な食品商社を紹介した。また、現地の酒類の輸入卸売業者と日本の酒造会社との商談も実施した。
参加企業数	5 社
成果	・新規・裾野拡大の効果の事業者数：5 件 ・成約金額（見込含む）：1,300 万円

（4）情報発信・提供等

・24カ国・地域に配置した56人の専門家（海外コーディネーター）による、日本の農林水産・食品物の輸出を行う企業や団体向けに情報提供を実施。各社の概要や事業内容を把握した上で現地ならではの市場ニーズを捉えた情報を提供した他、12カ国・地域の70品目の輸入制度を調査し、ポータルサイト「日本からの輸出に関する制度」にて情報を発信するとともに、31カ国・地域の「マーケティング基礎情報」も掲載した。輸出相談窓口に6人のアドバイザーを配置し、海外輸出に係る相談に対応した。また、新規事業者の獲得と事業者の輸出の基礎的知識及び商談スキルの向上を図る目的で商談スキルセミナーを17都市で開催し、334人の参加者を得た。

【実施事例】

事業名	タイにおける水産物市場の現状と輸出のポイント
時期	1 月 28 日／1 月 31 日～3 月 14 日
実施地	ウェビナー／オンデマンド
概要	タイの水産物市場の概況・現地輸入規制・市場動向等をジェトロ専門家より解説。
参加企業数	162 人／117 人
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：98.9%／96.7%

（5）認定品目団体等との連携と「輸出支援プラットフォーム」の設立・運用

・認定品目団体からの依頼に応じて、海外の市場・規制に関する調査やセミナーを実施した。具体的には、日本畜産物輸出促進協会から「中東における日本産牛肉の流通実態調査」及び「フランス、ドイツ及び英国における環境負荷軽減に配慮した生産方式で肥育された牛に由来した牛肉の需要・嗜好調査業務」を受託。新興市場（中東）の開拓と欧州で先行する環境に配慮された畜産の流通実態を調査し、日本産牛肉の輸出拡大に資する取組となった。

さらに、全米輸の要望に基づき、英国ロンドンにて「英国向け日本産コメ・コメ加工品輸出支援事業」を実施。英国のCPTPP加入により関税撤廃となるコメ・コメ加工品の輸出拡大を目指すため、日本産のコメの正しい価値理解と伝達、新たな

のブース出展や関連イベント、日本食ポータルサイト「Taste of Japan」の充実化を図り、日本食・食文化と日本産食材の魅力や価値を世界に向けて積極的に発信していく。さらに、インバウンドへの情報発信を通じ、日本の農林水産物市場とインバウンド消費が相乗的に拡大するようなプロモーション等にも取り組む。

ビジネス機会の創出に取り組んだ。なお、同事業実施にあたっては、全日本カレー工業協同組合とも連携し、相乗効果を図った。

【実施事例】

事業名	英国向け日本産コメ・コメ加工品輸出支援事業
実施時期	11 月 18 日～19 日
実施地	英国・ロンドン
概要	外食(高級・中級)、中食、小売、卸売を対象としたイベント（ワークショップ、ブース展示・試食提供、商談）の実施、メディア発信を行った。
参加企業数	9 社（全米輸会員 7 社、カレー組合会員 2 社）
成果	・役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100% ・成約金額（見込含む）：2,601 万円

・輸出支援プラットフォームを、10カ国・地域（米国、タイ、シンガポール、EU、ベトナム、香港、中国、台湾に加え、新たにマレーシア、UAEを新設）に設置（計16拠点）。新たな商流の構築や消費者プロモーションを現地発で推進した。

【実施事例】

事業名	大手現地スーパーでの棚確保による産地の形成
時期	12 月～3 月
実施地	香港
概要	全農香港が実施する現地系スーパーにおける周年的な棚確保の取組に対して産地プラットフォーム事業を活用して販売プロモーション等を行い支援。
成果	香港向けの青果物輸出においてはこれまで通年で小売店の商品棚を確保できないことが課題だったところ、全農香港と香港輸出支援プラットフォームが中心となり棚を確保。出荷時期に応じて国内産地で順番に青果物を輸出する「産地リレー」により、通年での商品の安定供給を実現。

・7月にJA全農、ジェトロ、JFOODOの3者による連携協定を締結し、認定を受けたフラグシップ輸出産地等を中心として、各地域のJA等による産地形成と連携した輸出の取組をサポート。

【実施事例】

事業名	JA 等への海外見本市出展支援
時期	1 月 19 日～21 日
実施地	米国
概要	静岡県温室農業協同組合の Winter Fancy Food show（WFFS）へのクラウンメロン出展を支援し、米国主要都市部以外への市場開拓をサポート。

2-2. 農林水産物・食品の海外におけるプロモーション

・世界各地で日本食の消費量を増やすことで輸出増に繋げるべく、農林水産省と協議の下、10カ国・地域で9品目・31件の消費者向けプロモーション施策を実施。施策の現地発注等マーケットインの視点に力点をおき、品目団体や現地インポーター等を巻き込みながら、各施策を展開した。

【実施事例】

連携先	一般社団法人日本青果物輸出促進協議会（以下、日青協）
概要	日本産青果物の輸出先上位 6 カ国・地域において、有子家庭向け訴求として日本のカントリーイメージを醸成するためにハローキ

	ティを活用した広報ツールを制作。また、香港及びタイの現地系中食・外食・ホテルでフェアを実施。「日本産果実マーク」を活用し、日本産青果物の品質や魅力について有子家庭向けへの浸透を目指した。
成果	フェアは香港で 11 店舗、タイで 13 店舗の計 24 店舗にて実施。いずれも現地で人気があり、SNS での波及効果が高い店舗で実施し、7 品目合計 1,526 箱の新規輸出を創出。さらに、2024 年 9 月から 2025 年初頭まで延べ約 186 万食の販売を実現。

・現地事業者や「輸出支援プラットフォーム」等とも連携し、現地ニーズに合わせた日本食・食文化の普及を通じた戦略的な輸出プロモーションを実施した。その際、現地消費者の関心を高めるため、日本産食材サポーター店の協力も得つつ、現地で実施する情報発信イベント等を積極的に行うとともに、日本食ポータルサイト「Taste of Japan」の構築・充実化を図り、日本食・食文化と日本産食材の魅力や価値を世界に向けて積極的に発信した。

【実施事例】

事業	日本食ポータルサイト「Taste of Japan」
概要	JFOODO が運営するウェブサイト「Taste of Japan」において、海外の一般消費者に向けて日本食・食文化の魅力や情報を発信するため、記事制作、SNS 運営、デジタル広告を実施。
成果	・記事制作：34 本 ・SNS 投稿（Instagram、Facebook）：88 本 ・デジタル広告の実施：約 170 万ページビュー

＜水産物の代替販路開拓に向けた取組＞

・水産物の輸出先の多角化へ向け、展示会と調理デモ等のプロモーションの同時展開、バイヤーの招へい等、前年度に得た工夫を活用しつつ、非日系市場・新興市場を重視し、さらなる水産業の支援に取り組んだ。

【実施事例】

事業名	Seafood Expo Asia 2024
実施時期	9 月 4 日～6 日
実施地	シンガポール
概要	東南アジア最大級の水産専門見本市にジャパン・パビリオンを設置。周辺国バイヤーの招へいや現地有名シェフによる調理実演等を実施することで、出展効果を最大化。
参加企業数	33 社
成果	・新規性・裾野拡大の効果の事業者数：32 件 ・成約金額（見込含む）：8 億 2,050 万円

事業名	ブラジル水産物バイヤー招へい
実施時期	11 月 7 日～14 日
実施地	北海道、宮城、東京
概要	バイヤー2 社を招へい。商談会後に地方での産地視察をアレンジする等、具体の購買に繋げるべくバイヤーの産地理解も促進。
参加企業数	21 社
成果	・新規性・裾野拡大の効果の事業者数：19 件 ・商談件数：30 件 ・成約金額（見込含む）：5,630 万円

事業名	インド水産物バイヤー招へい
実施時期	11 月 25 日～28 日
実施地	東京、鹿児島
概要	バイヤー4 社を招へい。商談会後に地方での産地視察をアレンジする等、具体の購買に繋げるべくバイヤーの産地理解も促進。
参加企業数	4 社
成果	・新規性・裾野拡大の効果の事業者数：2 件 ・商談件数：16 件 ・成約金額（見込み含む）：1 億 6,600 万円

事業名	グローバルメディア CNN を活用した水産物プロモーション
実施時期	12 月～2 月
対象国	米国を中心に全世界
概要	米国大手メディア CNN を利用したテレビ広告や WEB・デジタル広告、航空機インフライト広告によるプロモーションを展開。特に、WEB・デジタル広告では、北海道庁ともコラボし、日本産ホタテの特長や道内産地を PR した広告記事を CNN のウェブサイトに掲載。
主な成果	大手メディア CNN での露出が功を奏し、プロモーションで活用した日本産水産物ロゴは米国やシンガポール等において調査回答者の 6～7 割程度が認知していると回答する等、ノルウェー産を上回る高い認知率を獲得。

４．その他参考情報

予算額9,812,568千円及び決算額9,096,230千円との差額は、主に想定していた受託契約が減少したため、本項目全体に影響を及ぼすものではない。

Ⅰ－３．　中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援

１．当事務及び事業に関する基本事項			
Ⅰ－３	中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援		
関連する政策・施策		当該事業実施に係る根拠（個別法条など）	日本貿易振興機構法　第12条第1～5号
当該項目の重要度、困難度	【重要度高・困難度高】 指標3-1	関連する政策評価・行政事業レビューシート	行政事業レビューシート　予算事業ID 経済産業省：003886，007155，020988

２．主要な経年データ

①主要なアウトプット（アウトカム）情報

指標等	達成目標	基準値（前中期目標期間最終年度値等）	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度
指標3-1 輸出・投資等の海外展開成功件数（見込含む） （計画値）	中期目標期間中に58,687件以上	2019～2021年度の当初予算における支援社数（ユニーク社数）1社あたりの海外展開成功件数	12,000件	14,402件	15,785件	16,500件
（実績値）	－	－	16,283件	17,729件		
（達成度）	－	－	135.7%	123.1%		
指標3-2 輸出・投資等の年度当たりの海外展開支援社数（ユニーク社数）の合計（延べ社数） （計画値）	中期目標期間中に16,469社以上	2019～2021年度の当初予算における支援社数（ユニーク社数）の年平均値社数	4,000社	4,251社	4,218社	4,000社
（実績値）	－	－	6,153社	6,027社		
（達成度）	－	－	153.8%	141.8%		

②主要なインプット情報（財務情報及び人員に関する情報）

	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度
予算額（千円）	17,339,423千円	19,096,949千円		
決算額（千円）	13,279,428千円	12,264,285千円		
経常費用（千円）	13,096,811千円	11,736,019千円		
経常利益（千円）	58,264千円	40,142千円		
行政コスト（千円）	13,186,244千円	11,790,738千円		
従事人員数	1,944人の内数	1,963人の内数		

※予算額、決算額は支出額を記載。

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

（別添）中期目標、中期計画、年度計画

主な評価指標等	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
	主な業務実績等	自己評価	評定	A

＜定量的指標＞
・指標3-1
輸出・投資等の海外展開成功件数（見込含む）：中期目標期間中に58,687件以上。2023年度に12,000件、2024年度に14,402件（13,500件＋補正見込件数902件）、2025年度に15,785件（15,000件＋補正見込件数785件）、2026年度に16,500件。
・指標3-2
輸出・投資等の年度当たりの海外展開支援社数（ユニーク社数）の合計（延べ社数）：中期目標期間中に16,469社以上。2023年度に4,000社、2024年度に4,251社（4,000社＋補正見込件数251社）、2025年度に4,218社（4,000社＋補正見込件数218社）、2026年度に4,000社。

＜定性的指標＞
・指標3-3
技術・意欲を有し（当該企業にとって）新規性ある海外展開にチャレンジする事業者を取り込み、デジタル技術の活用を通じて海外ビジネスに取り組む日本企業の裾野拡大を図る。
（関連指標：新規性ある海外展開にチャレンジする企業数、海外ビジネス未経験企業の事業への参加数、デジタル技術の活用による商談件数）
・指標3-4
海外市場で勝てる企業を育成する。
（関連指標：海外ビジネスによる売上が伸びた企業や新規性ある海外展開が実現した等の影響や効果があった企業の数、地方企業の海外展開の実現社数）
・指標3-5

3. 中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援
＜主要な業務実績＞
2024年度の定量的指標は以下のとおり目標値を達成。
・指標3-1【重要度高・困難度高】
輸出・投資等の海外展開成功件数（見込含む）：17,729件
・指標3-2
輸出・投資等の年度当たりの海外展開支援社数（ユニーク社数）の合計（延べ社数）：6,027社

（関連指標）
・指標3-3
新規性ある海外展開にチャレンジする企業数：4,321社
海外ビジネス未経験企業の事業への参加数：1,670件
デジタル技術の活用による商談件数：9,530件
・指標3-4
海外ビジネスによる売上が伸びた企業や新規性ある海外展開が実現した等の影響や効果があった企業の数：1,966社
地方企業の海外展開の実現社数：2,173社
・指標3-5
体制変化や行動変容が見られた企業の数：1,598社
・指標3-6
連携支援件数及び成功件数、連携の改善や試行的取組等の実施状況：178件
・指標3-7
海外進出支援件数（進出企業のフォローアップ含む）：90件
海外進出成功件数（進出企業のフォローアップ含む）：1,057件
難易度が高いもののポテンシャルが大きい市場の販路開拓・販路拡大に至った企業の数：409社

その他の業務実績は以下のとおり。ただし、下記で挙げた取組事例等は、各項目の中で代表的なものを掲載している。

（1）デジタル技術の活用による裾野拡大
・ジェトロが運営するオンラインB2Bマッチングプラットフォーム「Japan Street」では、日本企業登録数が約9,600社、海外バイヤー登録数は世界123カ国・地域より約5,500人に拡大。オールジャパンでの支援体制構築の実現に向け、自治体や業界団体との商品カタログデータ連携の連携を実施。自治体との連携では、宮城県、島根県、大分県と協力し、各県の商品を海外バイヤーに効果的に訴求し、さらなる商談機会の創出を目指すことで合意。これにより、地域企業の輸出拡大を支援した。業界団体では、一般社団法人日本機械工具工業会、一般社団法人ペットフード協会、一般社団法人ペット用品工業会と連携し、各団体の海外見本市出展に合わせたカタログ作成で連携し、各団体傘下企業の効率的な商談獲得を支援した。

【実施事例】

事業名	Japan Street
時期	4月～3月
実施地	オンライン

＜評定と根拠＞
評定：A

【量的成果の根拠】
重要度高・困難度高を付した定量的指標が目標値の100%以上、かつそれ以外の定量的指標も目標値の120%以上を達成し、以下の定性的成果も実現したことを踏まえ、当該項目の評定はAとした。

【質的成果の根拠】
中堅・中小企業の輸出実現と拡大に向けた戦略的海外展開支援・成長型の新たな経済ステージへの移行に向けて、中堅・中小企業の「稼ぐ力」の強化が不可欠。とりわけ、中小企業については、直接輸出企業比率は約1%に留まっており、海外展開による外需獲得が実現の鍵となる。ジェトロは、国内事務所ネットワークと外部機関との連携を通じて、海外展開のポテンシャルを有する日本企業を全国くまなく発掘し、また、国際情勢の不確実性が高まる中、海外事務所ネットワークと蓄積された知見を活用し、日本企業の水先案内人として、多様な市場における潜在的なビジネス機会を開拓することで、「海外展開支援社数（ユニーク社数）」は、6,027社（対中期計画値:141.8%）、「海外展開成功件数」は、17,729件（同:123.1%）を達成。
・さらに、ジェトロが運営するBtoBマッチングプラットフォーム「Japan Street」の外部データ連携や民間ECプラットフォーマーの支援体制整備等を通じ、海外展開に挑戦し、自走を目指す日本企業を支援するためのデジタル基盤を強化。

（1）「新規輸出1万者支援プログラム」において、輸出実現に向けた挑戦を後押し（連携を通じた支援社数の更なる拡大と、輸出実現の確度を高める新事業による質の高い取組）
・2022年12月に始動した「新規輸出1万者支援プログラム」は、2024年度は、全国商工会議所の経営指導員への説明会を全国14カ所で開催する等、商工会議所をはじめとする支援機関との連携をさらに強め、全国くまなく発掘活動を実施。2024年9月に登録者数は2万者の大台に到達（2025年2月時点で22,840者）。
・2024年度は、輸出実現者数の向上への支援体制を強化。輸出初心者が利用しやすいプログラムとして、従来からの国内輸出商社商談会や専門家によるハンズオン支援等に加えて、非食品分野で初となるサンプルショールーム事業を世界5地域（ハノイ、上海、サンフランシスコ、ロンドン、メキシコシティ）で実施。常設拠点でのサンプル展示に留まらず、現地展示会での追加出品や現地バイヤー訪問等“攻め”の取組で、現地市場の足がかりを提供。特に、米国での参加企業募集では、現地ニーズをもとに関連産業の集積地を有する商工会議所を“一本釣り”し、管内企業へ能動的に勧誘を行うことで、成功ポテンシャルの高い参加企業を発掘。
・上記の他、企業のニーズに応じて適切な支援に繋ぐ「支援リ

＜評定に至った理由＞
定量的にAの基準を満たしている。法人の業績向上努力により、大手ECの提供サービスの環境改善の実現や政府・産業界からのニーズを踏まえたコンテンツ分野の海外展開支援拠点の新規設置等、ビジネス環境の改善や経済・社会情勢等の変化に応じた新たな事業の立上げを行う等の質的な成果等もあり、所期の目標を上回る水準であるA評定とした。

＜指摘事項、業務運営上の課題及び改善方策＞
―

＜その他事項＞
経営に関する有識者からの主な意見は以下のとおり。
・中小企業が多くの課題を抱える中で、特に人事育成プログラムは中長期的に必須であり、重要な取組と思料。中国市場にも積極的に働きかけ、バランスを保ちつつ実利を取っていくことは、中小企業の大きな支援になる。
・中小企業の海外展開支援は、海外富裕層のマーケティングについては民間レベルでは十分に進んでいないところである。ジェトロを中心に国としてマーケティングを進めていくことは意義が高く、今後も是非取り組んで欲しい。
・越境EC、グローバルECはポテンシャルが高いが、物流やコスト面から企業単体では十分に取り組めていないため、ジェトロの支援の貢献は大きい。
・「新規輸出１万社支援プログラム登録者数が２万人を超えるなど、裾野が広がってきていることがよく理解できる。一方でこの裾野の広がりが、中堅・中小企業に具体的にどのようなベネフィット（収益等）をもたらしているかを今後検証するべきステージに入ると考える。
・JETROの取組は生産性の高い企業の飛躍を手助けするという意味で重要な貢献と考えられる。また、中国販路開拓への支援の観点で、中国の消費トレンドを分析し、中国のペット産業市場での販路拡大へとつなげている点は、ユニークな取組と拝察する。

企業の海外展開の自走化に向けた人材育成に取り組む。
（関連指標：体制変化や行動変容が見られた企業の数）
・指標3-6
公的支援機関、民間支援事業者等と連携して海外展開を推進する。
（関連指標：連携支援件数及び成功件数、連携の改善や試行的取組等の実施状況）
・指標3-7
中長期的な視点での海外展開の実現に向けた支援を行う。
（関連指標：海外進出支援件数（進出企業のフォローアップ含む）及び成功件数、難易度が高いもののポテンシャルが大きい市場の販路開拓・販路拡大に至った企業の数）

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

＜目標水準を上回る質的成果として評価の際に特に考慮する事項＞
①日本貿易振興機構の取組が、政策や制度、諸外国との政府間協力の枠組み等に反映された。
②日本貿易振興機構の取組が、国内外における社会課題の解決やビジネス環境の改善等につながった。
③日本貿易振興機構の取組が、規模の大きなプロジェクトの成功や、他機関・連携先の成果の創出につながった。
④日本貿易振興機構の取組によりもたらされた成果や貢献について、第三者からなる有識者や権威ある機関等からの高い評価を得られた。
⑤上記①～④を実現する過程において、経済・社会情勢等の変化に応じて、中期目標期間の途中においても新たな事業の立上げ・追加に努めた。

概要	海外展開を目指す日本の事業者の商品をデータベース化し、オンラインでジェトロ招待バイヤーに紹介。各種商談会との連携やバイヤー向けの情報発信を行う等して商談の効果を高める支援を実施。データベース内にバイヤーのニーズに合致する商品がない場合でも、国内事務所がネットワークをフル活用し、追加的に日本企業のリストアップを行い、ニーズに適う商談を組成した。
参加企業・団体数	9,659社
成果	成約件数（見込含む）：551 件 成約金額（見込含む）：28 億 7,701 万円 ※個別引き合いによる実績のみ。

・日本企業の海外EC市場獲得の支援を行う「JAPAN MALL事業」では、2024年度、欧州等において連携事業者を拡充し、世界19カ国・地域のEC事業者と連携。日本国内での全量買取条件の下、延べ1,400社以上の輸出を支援。また、海外現地消費者を対象にオンライン・オフライン連動イベントを実施。リアルな商品体験に加え、EC・デジタルツールを活用した販売促進に成功した。

【実施事例】

事業名	JAPAN MALL 事業（ウクライナ goodwine 案件）
実施時期	1 月～2 月
実施地	オンライン／ウクライナ・キーウ
概要	自社 EC サイト及び直営店舗を通じてウクライナの富裕層向けに輸入ワインを販売する EC 事業者と連携。同社の EC サイトと実店舗の両方において、日本産品のプロモーション「JAPAN WEEKS」を実施。食品やキッチン用品等、15 社の日本企業の計 111 商品を現地消費者向けに PR した。 期間中は、EC サイト上に特設ページを設けた他、SNS 等を活用して EC サイトへの流入を促した。実店舗におけるプロモーションでは、日本産品を訴求する展示パネルの設置や試食・試飲イベントを実施し、商品の認知向上に繋げた。
参加企業・団体数	15 社
成果	成約件数（見込除く）：15 件 成約金額（見込除く）：3,284 万円

事業名	JAPAN MALL 連携事業 （カナダ日本酒等オンライン・オフライン連動イベント）
実施時期	2 月～3 月
実施地	オンライン／カナダ・トロント
概要	カナダのオンタリオ州でアルコール飲料の小売及び流通を行う専売公社である LCBO と連携。「Sake Month」と題して、日本酒のプロモーションイベントをオンライン・オフラインの両面で実施。LCBO の EC サイト上特設ページの作成やメルマガの配信、12 店舗での特設コーナーの設置、店内テイスティングイベント開催等により、34 社の日本企業の商品を消費者向けに PR した。 特に、2 日間のオフラインイベントでは、トロント中心部で最大のショッピングモール「イートンセンター」での試飲会や、会場内にステージを設け、Sake Samurai によるレクチャー、JNTO による酒蔵日本観光ツアーコンテンツ紹介、国際交流基金による文化パフォーマンスを実施した。
参加企業・団体数	34 社
成果	成約件数（見込除く）：31 件

レー」も進め、輸出成功者数は2023年度終了時の3,042者から5,229者（見込含む）に伸長（2025年2月時点）。

（2）人材育成プログラムにおいて実践機会も提供し、早期自走化を加速（顕在化した課題に対し速効性のある新支援策を導入し、海外市場で勝てる企業に不可欠な人材を創出する質の高い取組）
・中小企業の輸出実現と自走化には、社内海外ビジネス人材の育成が不可欠。こうした課題に対し、海外戦略策定や資料作成、商談の基本的な進め方を学ぶ「中小企業海外ビジネス人材育成塾」を開講。2023年度に新規開講した輸出経験者向けの「育成塾プラス」は定員の5倍の応募を集めたため、2024年度は、2から4コースに拡大。両講座で年間延べ約300人が受講。
・2024年度は、育成塾を受講したが輸出実現していない企業への初の試みとして、海外展示会参加型実践フォローアップ研修を実施。修了生10人がシンガポールでのプログラムに参加。「実践に勝るものなし」と、参加者からも高評価を得た他、海外展示会初参加企業が、出展直後に輸出を実現する等、修了生の自走化を加速させる取組として奏功。

（3）国内事務所主導による地方創生の取組（地域のニーズを的確に把握した上、当該『地域』を支援し具体的な成果創出に繋げた質の高い取組）
・ジェトロ国内事務所が窓口となり、自治体や関連団体等と連携し、地場中堅・中小企業の海外展開を支援する「地域貢献プロジェクト」を全国27カ所で実施。支援先地域が抱える共通課題に対し、海外事務所の人脈と知見を活かし的確な支援を提供。
・岐阜県では、地場の工芸品の海外富裕層向けマーケットイン型販路開拓の実現に向けたステップアップに貢献。富山県では、県主催インドミッション派遣に合わせた一貫支援で成約見込みを獲得。県知事も高く評価し、ジェトロ富山へのインド経済デスク設置や県庁職員のジェトロ海外事務所（チェンナイ）への派遣等、同県とジェトロの連携が深化。

（4）成長分野と日本企業の参入機会を的確に捉えた取組
①消費トレンドの変容する中国市場において日本企業の勝機を捉え、規制対応等、重層的な支援で成果を実現（海外ビジネスの水先案内人として巨大な潜在市場への企業の関心を喚起し、具体のビジネスに繋げた質の高い取組）
・近年成長率は低下傾向とはいえ、中国の巨大消費者市場は、日本企業にとって見逃せない。ジェトロは、刻々と変化する中国の消費トレンドを分析し、若者を中心とした空前のペットブームで急成長するペット産業市場と、コロナ禍中、近場で楽しめるレジャーとして人気に火が付いたアウトドア市場を潜在的有望市場と定め、2024年度は、複数の展示会出展を含む重層的支援を行う「中国キャラバン」を両分野を対象に実施。
・ペット産業市場については、海外事務所ネットワークを活かし、現地規制対応にも踏み込んだ支援を実施。現状、日本産ペットフードの中国輸入が規制されている中、突破口を開きたい日本メーカーに対し、タイでのOEM生産による中国市場参入を実現。また、直接輸出の実現に向け、業界団体等と連携し、中国当局に規制解除を要請。
・アウトドア市場では、中国での支援事業経験から、日中間の

	成約金額（見込除く）：2,119 万円

【成功事例】

企業概要	菓子（こんにゃくゼリー）の製造販売会社
ジェトロの支援	JAPAN MALL 事業により、EC サイトを通じた海外への販路拡大を支援。
成果	現地における健康志向の高まりと柔らかい食感の商品特性が消費者のニーズに合致するとバイヤーが判断し、ドイツ向けの輸出に成功。

・通年型オンライン展示会は、前年度に続き、製造業に特化したVirtualExpo、及び米国小売業界のバイヤーが利用するRangeMeに加え、米国中心に利用が広がる小売業界向けのマーケットプレイスFaireを活用した販路開拓支援を実施した。

【実施事例】

事業名	通年型オンライン展示会
実施時期	VirtualExpo（4 月～3 月）、RangeMe（4 月～9 月）、Faire（6 月～3 月）
実施地	オンライン
概要	マーケットプレイスへの出展支援やサイト運用に関する情報提供及び助言、サイト内特集ページの設置やバイヤー向けニュースレターの配信等によるプロモーション等。
参加企業・団体数	121 社（実数） 内訳 VirtualExpo：65 社、RangeMe：41 社、Faire：15 社
成果	成約のあった企業数（見込除く）：26 社 成約件数（見込除く）：110 件 成約金額（見込除く）：1,340 万円

【成功事例】

企業概要	測定器製造業
ジェトロの支援	VirtualExpo への出展支援、サイト内広告の掲載やバイヤー向けニュースレター配信等によるプロモーション
成果	オンライン展示会の活用により海外市場のトレンドや自社製品のニーズを把握。欧州やアジア等計 6 バイヤーと成約する等新規顧客を獲得し海外売上が増加。

・米国及び英国Amazon上に日本商品を特集する「Japan Store」を設置し、現地消費者に向けた越境ECビジネスに取り組む日本企業の出品を支援。これまで輸出経験が無い310社を含め、計1,161社（米英重複除く実数）を支援。成約獲得した企業数は前年度の597社を上回る747社となった。支援企業に対する成約企業の割合は前年度の4割から6割に向上。また、支援企業の約半数において、ページへのアクセス伸展や売上増加（初売上の実現含む）の効果が見られた。
・本事業を通じ連携先のアマゾンジャパン内で、日本企業に対する輸出支援ノウハウが蓄積、Amazonが選定する外部の公認サービスプロバイダーリストも拡充され、日本企業がつまずきやすい配送や法規制、税務等の課題への対応が強化された。これに伴い、出品までのリードタイムが短縮し、販売開始の早期化が実現。出品後の支援では、検索キーワードの選定や商品ページ作成の助言、広告設定の提案を実施。商品ページへのアクセス増加と認知向上に向けた支援を提供。
・アリババとは、2020年度～2022年度に、Alibaba.comにおける出展・販路開拓で連携。過去の取組を通じて構築した信頼関係をもとに、顕在化した日本の中小企業による越境EC活用上の課題について、両社へ継続的に改善を要請。その結果、アリババは、ジェトロとの連携事業にて有効性を確認した出品手続き代行サポートを、自社サービスとして導入。

消費スタイルの違いへの対応が成功の鍵となると考え、「中国Z世代の消費傾向」や「キャンプ場での楽しみ方の違い」等の現地消費慣行セミナーを開き、商品開発等への示唆を提供。また、展示会出展では、バイヤーへの訴求力を高めるべく、現地SNS活用手法を分析し、過去実施したライブ配信ではなく、テロップを付し商品の特徴が分かりやすいVlog（ビデオブログ）形式を新たに採用。出展企業が独自に行う広報用素材としても重宝された。

②途上国・新興国の課題解決型ビジネス実現に向けた他機関連携の取組（現地での太いパイプや信用力に基づき、中堅・中小企業等の技術の現地におけるキーポジション獲得に繋げる質の高い取組）
・法制度やインフラ整備の遅れ、収益性確保の難しさにより、事業立ち上げに長期を要する途上国の社会課題解決型ビジネスや、経済発展の過程で新興国が新たに直面する産業課題に対応するビジネスに関して、ジェトロが有する現地政府・ビジネス界とのネットワークの活用や他機関との有機的連携により、具体的な進展に繋げた。
・カンボジアでは、JAXAと連携し、現地カーボンクレジット事業において、日本の衛星・脱炭素技術を紹介するシンポジウムを2023年度より開催。2024年度は、フン・マネット首相表敬が実現。首相が本取組を高く評価し、脱炭素・カーボンクレジット関連のタスクフォース設置を指示。次年度もタスクフォースとの連携を視野に、JAXAと協力して日本企業の初期参画を後押しする。
・タイにおいては、賃金上昇と人手不足に直面する現地製造業に日本の製造業DX企業を紹介する特設ブースを現地見本市に初設置。併せて、DX企業カタログも作成し、継続的なマッチング支援も実施。今後、内容を拡充の上、タイ政府に対して日本企業の貢献可能性を訴え、同政府からの関心を喚起する。本取組は、他の周辺国でも応用できることから、今後ベトナムにも拡大して実施予定。

（5）デジタル活用による海外展開の基盤整備
①Japan Streetを核としたオールジャパンでの支援体制の強化（自ら構築したデジタル基盤と他者とのデータ連携により、相互に有用性を高めた質の高い取組）
・ジェトロが運営するB2Bマッチングプラットフォーム「Japan Street」は、過去3年で、日本企業が3.6倍（9,659社・67,432商品）、海外バイヤーは7.8倍（5,543社/123カ国・地域）に登録数が増加。2024年度は、約9,000件の商談を創出し、約5,700件の成約を創出（共に食品輸出事業の実績含む）。ジェトロの輸出支援の中核アセットに成長し、“日本の商品検索と言えばJapan Street”との認知が浸透しつつある。
・2024年度は、自治体や業界団体と支援先企業の商品カタログデータ連携を推進。Japan Street上でデータを一元管理することで、管理コストの低減、海外バイヤーへの露出向上、プラットフォームの登録数増加等、相互に有益性があることから、8月に宮城県との連携が全国で初めて実現。その後も、大分県、島根県とも連携に合意し、3県で約180社分のデータを管理。加えて、業界団体との間でも、ペットフード協会含む3団体と連携。今後も外部連携を拡大し、オールジャパンでの支援体制に向けた強化を図る。

・前年度の「天猫国際（Tmall Global）」事業参加者に対する継続支援を実施。4月～6月までの間、出品や輸送、販売、広告運用等をサポート。

【実施事例】

事業名	Japan Store
実施時期	4月～3月
実施地	オンライン
概要	Amazon.com（米国）とAmazon.co.uk（英国）のサイト内に特設ページを設置し日本商品を掲載。商品の露出度を高めるための広告やマーケティングメールの配信等のプロモーションを支援。初めてAmazonに出品する企業には、Amazonの担当者が出品開始までの準備を専任でサポート。Amazonの機能や販促ツール等の活用方法の提供や提案、Amazonサイト内の広告クレジット付与（米国200社、英国50社）、検索キーワード選定や広告設定に関する助言等。
参加企業・団体数	1,161社（実数） （内訳） ・米国及び英国両方に参加：329社 ・米国のみ参加：798社、英国のみ参加：34社
成果	成約のあった企業数（見込除く）：747社（米国726社、英国112社） 米国Amazon.comへの新規出品に至った企業：180社 英国Amazon.co.ukへの新規出品に至った企業：60社

【成功事例】

企業概要	タブレット端末アクセサリー販売
ジェトロの支援	Japan Storeへの商品掲載、広告クレジット付与、アマゾン担当者による情報提供や個別サポート等
成果	2024年から米国Amazonで販売開始。商品ページの充実や広告運用に継続的に取り組み商品ページの閲覧数が増加、売上も拡大。

【実施事例】

事業名	天猫国際（Tmall Global）での出品販売支援
実施時期	4月～6月
実施地	オンライン
概要	出品や輸送、販売、広告運用等のサポート、及び中国ECセールに合わせた販促キャンペーン
参加企業・団体数	42社
成果	成約のあった企業数：11社 成約金額（見込除く）：610万円

・日本の商品を紹介する中国語のカタログサイト「China Japan Street）を通じて中国バイヤー向けに情報発信。中国バイヤーより寄せられた引き合いに対してオンラインでの個別商談をアレンジする他、市場成長が著しいペット用品、アウトドア・スポーツ用品分野において中国で開催される展示会にサンプル出展し、リアル・オンライン商談会を実施。出展企業の輸出経験に合わせ選択可能な事業メニュー、現地での効果的な広報等を通じて、販路開拓を複合的にサポートし、成果を創出。

【実施事例】

事業名	China Japan Street
時期	4月～3月

②グローバル大手ECの中小企業向けサポートの拡充（中小企業の越境EC活用上の課題に通じたジェトロからの働きかけで、大手ECの提供サービスの改善に繋げた質の高い取組）
・2020年度以降、アリババ、アマゾンと連携し、海外販売支援プログラムを開始。2024年度は、過去の取組を通じて構築した信頼関係をもとに、顕在化した日本の中小企業による越境EC活用上の課題について、両社へ継続的に改善を要請。その結果、アリババは、ジェトロとの連携事業にて有効性を確認した出品手続き代行サポートを、自社サービスとして導入。アマゾンは、体制強化等により、出品手続き期間やVAT登録期間が半減する等、日本の中小企業のEC活用を通じた輸出挑戦における環境整備に貢献。

（6）産業界要請・政府方針に基づいたコンテンツ分野海外展開支援の始動（新領域のプロジェクトを的確に実行する国内外の体制を迅速に整備し、積極的活動で産業界のニーズに応えた質の高い取組）
・日本由来コンテンツの海外売上は、2022年時点で約4.7兆円と、長年重要産業の一つである鉄鋼産業の輸出額5.1兆円に比肩する規模を誇り、本分野の輸出・売上拡大は日本が抱えるデジタル赤字の縮小にも寄与しうると認識。
・こうした市場の潮流の中、経団連からの提言等を受け、2024年6月発表の「新たなクールジャパン戦略」に、ジェトロにおけるコンテンツ分野海外展開専門人材の配置等、海外展開支援体制の強化が盛り込まれた。
・ジェトロは、2024年度、上記に先行した取組として、日本のコンテンツ産業の海外展開先として注目度の高い3都市（ロサンゼルス、バンコク、ニューデリー）に海外展開支援拠点を新設。マンガ、アニメ、ゲーム、映画・映像、音楽の5分野において、関係者とのネットワーク構築及び現地市場・制度情報の提供を開始。現状日本で取得可能な情報が限られるタイ・インドについて、現地のコンテンツ消費の特徴を最新トレンドに関するウェビナーを開催。
・また、支援拠点を設置した米国・タイ・インドの3カ国において、日本のコンテンツの認知拡大と販路開拓を目的とした広報出展等を9件実施。うち、米国では、「Anime Expo（米国・ロサンゼルス）」におけるジャパン・パビリオン出展及びBtoBネットワーキングイベントを開催。
・2025年度は、上記戦略に基づき、現地市場特性に沿った支援機能の強化を進めるとともに、支援拠点設置数も倍増させて、コンテンツ分野の強固な支援基盤を確立する。

以上の2024年度自己評価を踏まえ、2025年度は以下の対応を行う。

＜課題とその対応＞
2030年までに中堅・中小企業等の輸出額及び現地法人売上高の合計額を35.5兆円とする政府の「成長戦略フォローアップ」に基づき、地方自治体や商工会・商工会議所、独立行政法人中小企業基盤整備機構（以下「中小機構」という）、金融機関、業界団体、民間支援事業者等と連携し、引き続き「新規輸出１万者支援プログラム」に取り組みながら、輸出意欲を持つ中堅・中小企業を裾野広く発掘し、ジェトロや連携機関の多様な支援

実施地	オンライン
概要	中国バイヤー向けのマッチングプラットフォーム。WeChatアカウントを有しているバイヤーに日本企業の商品情報を公開し、商談もアプリ上で行うことが可能。アプリを活用することで、商談から成約までの時間が短いことが特徴。併せて、China Japan Streetを広報するため中国国内の各種展示会へ出展し、その過程にて商談を実施。
参加企業・団体数	521社
成果	成約件数（見込含む）：1,024件 成約金額（見込含む）：9億3,371万円

・日本発コンテンツの持続的な海外展開の推進に向け、米国・ロサンゼルス、タイ・バンコク、インド・ニューデリーの3都市に海外展開支援拠点を設置し、現地の法令・規制やマーケットに関するタイムリーな情報収集・提供、コンテンツ企業の相談対応、現地バイヤー等の発掘及びネットワーキングの他、現地有力音楽祭、映画祭、アニメイベント等計9つのイベントに広報出展等を実施し、日本発コンテンツのプロモーション等に取り組んだ。

【実施事例】

事業名	「アニメ・エキスポ」広報出展
時期	7月4日～7日
実施地	米国・ロサンゼルス
概要	ロサンゼルスで開催される米国最大規模のアニメイベントであるAnime Expoにおいて、「Geek Street（オタク通り）」と銘打ったジャパン・パビリオンを組成。日本のコンテンツ関連企業16社が出展し、作品紹介や商品デモ等を実施。会場内で最も目立つ場所を確保した他、出展各社を周回するとオリジナルステッカーをプレゼントする等、アニメファン心をくすぐる仕掛けが奏功し、ブース来訪者数は延べ約15,000人を記録。さらに、Anime Expoに合わせ、米国有識者インタビュー等に基づく米国アニメ関連市場分析レポートを作成し、そのお披露目イベントとしてネットワーキングレセプションを開催。ジャパン・パビリオン出展者含む約100人によるBtoBネットワーキングの場を創出。
参加企業・団体	16社
成果	役立ち度（4段階中上位2項目）：100%

・中小機構に「EC活用支援パートナー」として登録されている民間サービス提供事業者の中から、特に越境ECに関する課題に対応可能なサービス提供事業者を「ジェトロ越境EC支援事業パートナー」として選定し、事業者の課題や要望に応じてジェトロが紹介する新たなサービスを7月から開始。事業者から寄せられた43件の課題に対応。本取組により、これまでジェトロ事業ではカバーしていないマーケットプレイスや国・地域に関しても、ECサイトへの出品や物流手配、SNSマーケティング等の越境ECの諸課題に広く対応できるようになった。
・中堅・中小企業の海外展開が自律的に拡大する仕組みの構築を目指し、中堅・中小企業の海外輸出を支援する民間事業者7社の新規ビジネスモデル構築に向けた実証試験を支援。具体的には、食品輸出における事務手続きの効率化やトレーサビリティの確保等が可能となるQRコードを活用した食品輸出プラットフォームの実証等。
・2025年の大阪・関西万博開催を控え、海外からの注目を集める関西地域企業の海外展開促進に貢献すべく、Japan Streetでの大阪市企業特集の他、JAPAN MALL連携先の海外ECプラットフォーマーによる大阪食材詰め合わせ商品販売促進等、デジタルを活用した輸出促進支援を実施。

サービスにつなげる。ジェトロが招待する海外バイヤー専用のカタログサイト「Japan Street」の常時マッチングや越境EC事業、国内商社商談会など、企業が海外展開に挑戦しやすい支援事業を提供するとともに、輸出・投資有望企業や高難易度地域・高付加価値分野に挑む企業に対しては、ハンズオン支援を含む中長期的な支援を行う。デジタルツールや蓄積データ、外部専門家を活用し、市場調査から戦略策定、PR・商談準備支援、社内人材育成、確度の高い商談組成に至るまで、企業のステップアップを可能とする支援を切れ目なく提供し、「勝てる企業」、「自走可能な企業」の創出に努める。なお、支援に当たっては、貿易管理制度や「ビジネスと人権」を巡る国内外の動向及び知的財産等の保護にも留意する。
年度を通じての重点的取組は以下のとおり。

（1）デジタル技術の活用による裾野拡大
我が国企業に対し、「Japan Street」への登録を通じたオンラインでの商品紹介の機会を常時提供する等、デジタルを前提とした組織横断的な取組を、日本企業の海外展開支援の中核にするとともに、デジタル技術と地方の強みを活かした活動や、自治体・業界団体等との多様な連携を通じて、支援対象の裾野拡大を図る。
海外のEC事業者等との連携により日本商品の販売を支援する「Japan Mall」は、新規の国・市場及び分野における取組により、日本商品の販路開拓・販売拡大を強化する。
輸出に取り組む日本企業と海外ビジネスに係るオンラインプラットフォームを運営する民間事業者を繋ぐ「Japan Linkage」では、民間事業者のチャネルや手段の活用を促すことにより、日本企業に海外市場への多様なアクセス機会を提供する。
加えて、米国及び英国Amazon上に優れた日本商品を特集する「Japan Store」を設置するほか、ASEANにおける日本企業の越境ECのマーケティング支援、ファンコミュニティの形成・活用等により、海外消費者に対する日本製品の認知度向上及び販売拡大を図る。
さらに、マーケットインの発想に重点を置いた海外バイヤーのニーズや海外市場のトレンドを踏まえて新たな成長市場を捕捉しつつ、国・地域や業種の特性や政策ニーズ等を鑑みた活動を戦略的に展開する。例えば、アジア地域でのライフスタイル分野展示会・見本市出展支援事業と、「Japan Street」による常時マッチング支援や発信力の高いKOL（キーオピニオンリーダー）等によるデジタルマーケティング支援等を組み合わせて実施する。
コンテンツ分野においては、日本発コンテンツの持続的な海外展開の推進に向け、海外主要都市にコンテンツ専門人材を配置し、現地の法令・規制やマーケットに関する情報を収集・発信するとともに、海外バイヤー等の発掘及びネットワーキングの推進、さらには日本のコンテンツのプロモーション等に取り組む。地域文化の魅力を体現した商品等の海外販路開拓も支援することにより、地方企業の輸出拡大も推進する。
輸出未経験、または海外ではニーズがあるものの輸出に取り組めていない企業に対しては、適切な輸出商社や海外EC等の調達部門とのマッチング機会を提供するとともに、海外ビジネスに係るサービスプロバイダーリスト「JS-Links」や越境ECに関する課題に対応可能なサービス提供事業者「ジェトロ越境EC支援事業パートナー」等の活用を通じたデジタルマーケティング戦

（2）海外市場で勝てる企業を育成
・現地ニーズ等活用促進事業として、輸出・進出希望国のニーズが高い欧州・北米・東南アジア地域において、当該国への輸出をイメージする際に役に立つ住宅環境やオフィス環境等の現地の生活環境を中心とした調査及び情報発信ウェビナー等を実施。また、進出済み日系企業が次なる投資先として注目するポーランドのライフスタイルに関する調査ウェビナーを実施。
- 情報提供ウェビナー：9件
・中小企業のビジネス展開への関心が高い19カ国27カ所に中小企業海外展開現地支援プラットフォームを設置。各プラットフォームには、現地での知見、地場企業、地元政府当局等とのネットワークに強みを持つ現地在住のコーディネーターを配置し、日本からの進出・輸出、海外現地法人の運営に関する課題等、様々な相談対応・課題解決に向けた支援サービスを提供。
- 情報提供サービス：600件
- 企業リストアップサービス：429件
- 商談アレンジサービス：148件
・人材育成にかける予算や時間が不足しがちな中小企業に対し、海外ビジネスを担う社内人材の育成を目的として研修プログラムとして「中小企業海外ビジネス人材育成塾」を提供。輸出初心者向けの「育成塾」と、輸出経験者向けの「育成塾プラス」の2プログラムを実施。その他、育成塾修了生の海外展開の自走化を加速させるべく、シンガポールの美容健康関連見本市「Beauty Asia」への出展を中心とした実践型研修プログラムを実施した。

【実施事例】

事業名	中小企業海外ビジネス人材育成塾
概要	中小企業で海外輸出に向けた営業を担当する社員を対象に、輸出実務の基礎、海外展開戦略の策定、商談資料の作成、商談ロールプレイ等を実施。e ラーニングや講義といったインプットの他、グループワーク、個別指導等双方向型のアウトプットも取り入れることで、講師や他の参加者からのアドバイスも得られる機会を創出。2024 年度はコースごとに分野を固めることをせず、異業種間の交流の場ともなった。Day5 は対面で実施し、受講者が一堂に会して商談ロールプレイやその後のアクションプランの発表を行った。
成果	コース / 実施地※ / 実施期間 / 修了者数 6 月期（4 コース） / 東京都、栃木県、鳥取県 / 6 月～7 月 / 61 人 9 月期（4 コース） / 東京都、愛知県、茨城県 / 9 月～10 月 / 63 人 11 月期（4 コース） / 東京都、長野県、大阪府 / 11 月 ～ 12 月 / 62 人 2 月期（4 コース） / 東京都、宮城県、大阪府 / 2 月～3 月 / 61 人 ※Day5のみ会場開催、それ以外の日程はオンライン開催

事業名	中小企業海外ビジネス人材育成塾プラス
概要	既に輸出実績があり、海外売上の拡大を目指す中小企業の海外事業担当者を対象に、高度なマーケティング戦略、心理学に基づいた強力な交渉術、ターゲット顧客を攻略するアカウントプランの策定、海外出身講師を相手にした英語での模擬営業ピッチ等を実施し、個社を攻略する英語営業スキルの習得を目指した。 講師からのフィードバックだけでなく、グループ討議やケ

略や貿易手続等の支援、及び貿易投資相談等これまで国内外に蓄積してきた販路開拓のためのノウハウの活用等により、迅速かつ容易に輸出が可能な環境の創出を図る。また、中堅・中小企業の輸出を支援する民間事業者のビジネスモデルの強化・拡充に向け、当該民間事業者間の連携を支援する。
なお、こうした活動の結果から得られるデータを蓄積・分析の上、今後の事業の最適化、サービスの高度化や成果向上に繋げる等、データの利活用を推進することを、デジタル技術の活用による活動の主目的とする。

（2）海外市場で勝てる企業を育成
海外ビジネスに取り組む日本企業の段階に応じた課題に着目し、適切な情報やツールを提供することで課題を克服し、継続的かつ自立的に海外販路を開拓できる企業を育成する。
既に輸出に取り組んでいる企業においては、過去の商談成約データ等を活用し、購買意欲の高いバイヤーの誘致や効果的な商談マッチングを行う。輸出経験の浅い企業については、外部専門家を起用して海外展開に係る課題を整理、改善した上で、該当企業の製品群の中から成約率の高いバイヤーとのマッチング等を通じ成約確度を向上させる。ジェトロの支援を受け見本市や商談会に参加する企業に対しては、外部専門家も活用し、市場特性の理解や課題克服、海外展開戦略の策定などを目的とする事前セミナーや個別相談を実施する。これらの取組により、十分な事前準備と課題解決を行った後に商談に臨むことで、海外ビジネス実務能力と商談成約確度を高める。さらに、ジェトロが有する豊富なバイヤー人脈を活かし、精度の高い商談をアレンジする。
海外ビジネスに取り組む上で共通する課題としては、現地の市場動向やバイヤー情報の把握、自社における海外展開戦略の策定や海外ビジネスを担う人材不足等が挙げられている。まず、現地の市場動向については、現地在住専門家を通じた「海外展開現地支援プラットフォーム」による個別企業に対応する情報提供、個別企業にマッチする現地ビジネスパートナー候補の抽出等で支援する。また、「新輸出大国コンソーシアム」の枠組みでは、海外ビジネスに精通した専門家が企業が抱える個別課題等に伴走支援する。
海外ビジネスを担う人材の重要性は増しているが、特に中小企業においては人材育成にかける予算や時間も不足しがちである。そこで、海外バイヤーとの商談や交渉の進め方等の知識やスキルを獲得できる研修プログラム「中小企業海外ビジネス人材育成塾」により、社内人材の育成を支援していく。さらに、講座での学びを即実践の場で活かせるよう展示会・商談会事業との一層の連携強化を図っていく。また、海外へのスポット輸出や小規模な輸出は実現したものの、継続した海外取引や規模拡大にはつながらない企業も多く、こうした層をターゲットにした高度なマーケティングや、特定個社を想定した攻略プラン作成、英語ピッチ演習などを盛り込んだ「育成塾プラス」を実施する。育成塾の裾野の拡大に向け関係各部・大阪本部・貿易情報センターと一層の連携に取り組む。

（3）海外展開の意欲を有する企業への「プッシュ型支援」の推進
ジェトロ、経済産業省、中小企業庁、中小機構が一体となり、全国の商工会議所、商工会、金融機関等と連携し、海外展開の

	ーススタディにおける参加者間の意見交換を通じ、戦略策定能力・営業スキルのブラッシュアップを図った。
成果	<table><tr><th>コース</th><th>実施地※</th><th>実施期間</th><th>修了者数</th></tr><tr><td>8月期 (2コース)</td><td>東京都</td><td>8月～9月</td><td>25人</td></tr><tr><td>1月期 (2コース)</td><td>東京都</td><td>1月～3月</td><td>22人</td></tr></table>※Day1、5のみ会場開催、それ以外の日程はオンライン開催

事業名	中小企業海外ビジネス人材育成塾フォローアップ事業（実践型海外実地研修）
概要	2023 年度の育成塾修了者へのフォローアップアンケートの結果、育成塾修了後 1 年以内の成約「0 件」が 6 割という現状を踏まえ、2023 年度及び 2024 年度の育成塾修了生を対象として、シンガポールで 2 月に開催された美容健康関連見本市"Beauty Asia 2025"へのグループ出展を軸に、「商談の実践」「現地市場調査」の機会を提供。 ＜プログラム＞ 10 月：事前説明会 11 月：事前講義（シンガポール市場、展示会参加の心構え、知財保護等） 1 月：事前講義（展示会・市場調査、グループでの商談演習等）、個別面談（商談演習） 2 月 16 日　シンガポール現地市場調査 2 月 17 日～19 日　Beauty Asia 2025 会期 3 月：研修の振り返り
成果	2023 年度及び 2024 年度の育成塾修了生 10 人 役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100%

（3）海外展開の意欲を有する企業への「プッシュ型支援」の推進
・「新規輸出1万者支援プログラム」では、全国の商工会・商工会議所との連携を一層強化し、登録者の掘り起こしを推進。2024年度は、各地商工会議所が主催する事業者向けセミナーにおけるジェトロの支援紹介を計6回実施した他、新たな取組として、商工会議所にて企業支援の窓口となる経営指導員向けの事業説明会を全国14カ所で実施。こうした取組を通じ、プログラム開始後、約2年3カ月で登録者数は22,000者を突破した。
・ジェトロはポータルサイトを運営し、サイトに登録した中堅・中小企業に対する個別カウンセリングを通じ、ジェトロ内外の最適な支援策の活用を働きかける「プッシュ型支援」を推進。また、輸出未経験者にとって取り組みやすい事業として、前年度に引き続き、国内輸出商社とのマッチング商談会を計7回実施した他、新たな取組として、非食品分野におけるサンプルショールーム事業を世界5カ国・地域で実施。こうした取組により、2025年2月時点で、5,229者の成功（見込含む）を実現。
・新輸出大国コンソーシアム事業では、分野別・国別の専門家によるハンズオン支援を通じ、TPP加盟国、EU加盟国、東アジア地域包括的経済連携（RCEP）加盟国等への輸出や進出を目指す中堅・中小企業の商談成立や拠点設立等を支援。公的機関や地域金融機関、商工会議所等国内の支援機関が協力し合い、海外展開を目指す中堅・中小企業を支援する枠組み「新輸出大国コンソーシアム」の事務局を務めた。また、輸出や海外進出を検討している企業908社に対して、パートナーによる個別企業のハンズオン支援を実施した。

【実施事例】

事業名	2024 年度 第 1 回国内輸出商社商談会（インテリア雑貨、キッチン用品、文具、機械・部品等）【全国版】

意欲を有する企業や海外で勝負できる潜在力を有する企業を掘り起こす「新規輸出1万者支援プログラム」に引き続き取り組む。同プログラム登録時に行う個別カウンセリングの後、海外展開の取組が停滞している企業に対してフォローアップを実施することで継続的な海外展開の取組を後押ししつつ、ジェトロや支援機関の海外展開支援策の活用を働きかける「プッシュ型支援」を推進する。
プッシュ型支援を推進するにあたり、全国の支援機関が参画し、ジェトロが事務局を担う「新輸出大国コンソーシアム」の枠組みを活用する。「新輸出大国コンソーシアム」の中核事業である専門家によるサポートにより、ジェトロや支援機関の支援策を提案しながら、事前調査、事業計画策定、商談支援から現地における販路確保、海外拠点設立に至るまで、支援企業の段階に応じた支援を行うことで、海外で持続的に稼ぐ企業を増やしていく。海外展開経験が浅い企業に対しては、セミナーや勉強会等による支援を通じ、先行事例やノウハウを提供するとともに、国内商社マッチングやサンプル展示商談会（非食品）事業など海外展開に取り組みやすい事業を組成し支援する。
海外見本市出展や商談会開催に際しては、対象産業の業界団体等との間で、事業ニーズのヒアリングや有望企業の紹介、広報協力、事業説明機会を持つなど相互連携を行い、新たな顧客企業の裾野開拓や有効性の高い事業組成、知見・ノウハウの相互共有につなげる。事業対象産業の選定では、政府や業界が中長期的な海外展開戦略・ビジョンを策定しているヘルスケア、テキスタイル、化粧品、環境分野などを取り上げ、政策や業界ニーズとの連動性を確保する。また胎動する、バイオ医薬品、グリーン、EV、省エネ等の新産業領域における販路開拓、サプライチェーン開拓・強化等に取り組む。
さらに、国内事務所が地方自治体や地域の関係団体と密接に連携し、国内各地域の産業特性やニーズ等も踏まえながらグループ単位での支援を立案、実行する地域貢献プロジェクトを実施し、地方創生2.0との連携も図りつつ地域経済活性化に貢献する。実施に際しては、ジェトロの強みである国内外ネットワークを最大限に活かすとともに、都道府県域を超えた広域連携事業の組成も目指していく。

（4）中長期的な視点での海外展開支援
難易度や付加価値が高い将来成長市場や産業領域の開拓、進出後の現地販路開拓や近隣諸国などへの第3国展開等を支援する。難易度の高い市場については、我が国企業の輸出や投資が依然少なく、現地の社会課題や需要に対し日本企業の強みを活かすことができる成長市場であるアフリカ、中東、中南米、南西アジア、東南アジアを始めとするグローバルサウス地域を対象としたラゴス国際見本市（ナイジェリア）、バクダッド国際見本市（イラク）、WIN EURASIA（トルコ）、ICT Week（ウズベキスタン）、Expo Manufactura（メキシコ）など有力見本市への出展を行う。また、フロンティア市場において、グリーン・農業・製造業等、現地ニーズの高い分野でのオンライン商談会ビジネスミッションの派遣等を通じてビジネスパートナーの発掘と具体的ビジネス創出の支援を行う。アフリカについては、日本国内に「アフリカビジネスデスク」、海外に「現地コーディネーター」を引き続き配置し、関心企業の掘り起こしから現地でのビジネス展開に至るまで丁寧に支援する。加えて、アフリカ開発会議（TICAD）に合わせ併催イベントを開催する。日本企

時期	6 月 25 日～26 日
実施地	東京都／オンライン
概要	新規輸出 1 万者支援プログラムの商社マッチング（非食品分野）として、インテリア雑貨、キッチン用品、文具、機械・部品等の分野を対象に実施。マッチング手法として Japan Street 上で作成した商談会特設ページを活用した。
参加企業・団体数	24 社
成果	成約件数（見込含む）：18 件 成約金額（見込含む）：2,835 万円

事業名	2024 年度日本製品サンプルショールーム（非食品）
時期	7 月～3 月
概要	世界 5 カ国・地域で「日本製品サンプルショールーム（非食品）」を設置し、現地バイヤーを呼び込み商品紹介を随時実施。分野の選定にあたっては、マーケットインの発想を取り入れ、現地で関心の高い用品を分野として設定。設置地域・都市で開催される展示会への広報出展、イベント等を開催。加えて個別営業を通じバイヤーへの訴求等、商品を PR した。引き合いのあった現地バイヤーとオンライン商談等を実施することで、事業者の新規市場への輸出実現・販路拡大を支援。 米国においては、北米 5 都市でバイヤーへアプローチし、広域での取組を行った。また、ロサンゼルス「JAPAN HOUSE」おいては、テストマーケティングの一環として、2 月に出展企業等による消費者向け PR、及びバイヤーとの集中商談を実施。
成果	【開催事例】

実施地（分野）	実施期間	参加企業数	成約件数（見込含む）	成約金額（見込含む）
サンフランシスコ（キッチン用品・インテリア、文房具）	11～2 月	73 社	5 件	114 万円
ロンドン・欧州（インテリア等）	1 月～2 月	63 社	12 件	57 万円
上海（化粧品、美容関連用品）	7 月～3 月	33 社	85 件	4,666 万円
メキシコ（化粧品、美容関連用品、文房具）	11 月～3 月	18 社	0 件	0 円
ハノイ（ベビー・マタニティー・キッズ用品）	9 月～10 月	30 社	14 件	263 万円

【成功事例】

企業概要	スキンケア・ベビーローション取り扱い企業
ジェトロの支援	展示会での広報出展支援、現地バイヤーとのオンライン商談機会の提供、市場概況・商談準備セミナーへの参加機会の提供等

業の製品・技術等の展示会とビジネスセミナーを一体的に実施。また、イノベーションやポップカルチャー等の新要素に焦点を当て、日・アフリカビジネスの裾野拡大を目指す。また復興ニーズを見据え2024年度秋にウクライナの首都に新設したキーウ事務所や日本国内の「ウクライナ・ビジネスデスク（UBD）」にて現地情報の発信、ビジネスマッチング、現地ミッション派遣など企業支援活動を強化する。高付加価値の産業領域として、ヘルスケア分野及びグリーン分野などを事業対象とする。ヘルスケア分野については、日本企業が強みを有し、世界的な市場成長が見込まれる分野である。他方、他国の規制等への対応等、販路開拓には難易度の高い課題に直面するケースが多い。そのため、関係機関や業界団体等とも連携して、規制・市場調査及び情報発信、専門家等による個別相談などを通じてこうした課題解決に向けた支援を行いつつ、バイオ医薬品分野では欧米、医療機器分野では欧州、中東、高齢者介護分野ではアジア等における海外見本市への出展支援やデジタル活用型商談会の実施等を通じて販路拡大に向けたマッチングの組成に取り組み、国内外の健康課題の解決に貢献する。さらに、ヘルスケア分野においては、大阪・関西万博にて、海外バイヤー招へい・展示商談会、国際シンポジウム・ビジネスコンテスト等を実施する。グリーン分野については我が国の中堅・中小企業が優れた技術・製品を持ち、かつ海外市場において参入余地の大きい新エネルギー・再生エネルギー、水などの分野を対象に、展示会、商談会を通じた支援を行う。ライフスタイル分野では、テキスタイル、デザイン製品については、高いクオリティーが求められる欧州市場をターゲットとして、有力な展示会への出展やバイヤー招聘事業による販路開拓及びブランド構築を支援。またペット産業などライフスタイル嗜好の分野については、成長市場であるアジア地域を中心に複数国・地域の展示会を通じ、商談機会の提供及びブランド認知向上を支援する。既進出日系企業による進出先での販路開拓や調達先の新規発掘・多様化については、海外事務所が主体となる商談会、展示会への出展を通じたマッチング支援等を行い、さらにグローバルサウスにおいて進出先での課題に対応したエコシステム支援事業を新規で実施し、日系企業のビジネス拡大に貢献する。また、EV分野等において所在国のみならず近隣諸国など第3国への展開も含めた現地法人の売上増の貢献に資する事業を展開する。

事業実施に際しては関係機関、業界団体等と連携して有望な国内企業を発掘する。また対象市場に精通した専門家による事前セミナーや事前商談アレンジ等を通じて、参加企業の商談成果を高める。事業実施後は、ビジネス短信等を作成・外部公開し、成功事例の紹介やビジネス展開ノウハウを普及することで、新たな事業参加者の発掘につなげるとともに、企業による自発的な市場開拓も促す。

成果	ハンズオン支援専門家のサポートを受けつつ、機能・効能等差別化できるポイントをわかりやすく説明することを意識し、安全性を PR。価格や最低発注量に関する実務的な話まで丁寧に説明し、ベトナムバイヤーとの成約見込みを獲得。

・日本企業の海外市場における参入機会を捉え、見本市出品を中心とした複合的支援で販路開拓を実現させた。

【実施事例】

事業名	中国キャラバン
時期	6 月～3 月
実施地	中国・上海、深圳、北京
概要	ペット分野とアウトドア分野に特化した中国販路開拓のための通年支援プログラムを実施。中国各地での展示会への出展機会提供の他、各社のフェーズに合わせ、ワークショップ・セミナー、SNS での情報発信、WeChat 上でのオンラインカタログ掲載による商談マッチング、常設展示場でのサンプル展示等の機会を複合的に提供した。 ＜参加見本市名／開催地／会期＞ ①ISPO Shanghai／上海／6 月 28 日～30 日 ②Pet Fair Asia／上海／8 月 21 日～25 日 ③Pet Fair Shenzhen／深圳／11 月 29 日～12 月 1 日 ④ISPO Beijing／北京／1 月 10 日～12 日 ⑤Pet Fair Beijing／北京／2 月 27 日～3 月 2 日
参加企業・団体数	① 20 社、②30 社、③12 社、④17 社、⑤18 社 合計 78 社（重複除く）
成果	成約件数（見込含む）：995 件 成約金額（見込含む）：12 億 7,137 万円

【成功事例】

企業概要	ペットフード事業を展開する企業
ジェトロの支援	日本国内で製造した自社製品が中国に輸入できない課題に対して、中国政府が輸入を認める第三国での認定工場に関する情報を提供。上海で開催された「Pet Fair Asia」での出展機会を提供。
成果	第三国での OEM 生産を経て、中国市場向けの商品を完成。同商品をもって、中国のペット用品店と商談し成約。海外市場における新たな販路を確立した。

【実施事例】

事業名	「METALEX 2024」ジェトロ・パビリオン
実施時期	11 月 20 日～23 日
実施地	タイ・バンコク
概要	ASEAN 最大級の工作機械・金属加工関連見本市「METALEX」にパビリオンを設置。日本企業 29 社の ASEAN での販路拡大を支援。また、新たな取組として「Japan Innovators」と銘打ち、タイ国内産業のデジタル化・省人化ニーズを取り込むため、製造業 DX をテーマとした特設ブースを設け 3 社が出展。バイヤー招致、展示会併催の AI イベントでのピッチ機会提供等、商談マッチングを実施。併せて、「製造業 DX 企業カタログ」（6 社掲載）を作成し、会場での配布の他、事後タイ企業に送付する等して、継続的に販路開拓を支援。

参加企業・団体数	29 社
成果	成約件数（見込含む）：549 件 成約金額（見込含む）：13 億 6,351 万円

・日本国内各地域の産業特性や事業ニーズ、課題に基づき、地域単位で中堅・中小企業の海外展開を支援する取組を全国で27件実施。

【実施事例】

事業名	地域貢献プロジェクト：「Gifu Select」岐阜県ライフスタイル商品の海外発信プロジェクト
実施時期	5 月～10 月
実施地	岐阜県
概要	岐阜県のライフスタイル産業のブランド力アップやプレゼンス向上、さらには新規販路開拓が課題となっているところ、マーケットイン型のビジネスモデル構築を支援すべく、香港からバイヤー兼デザイナー2 人、有識者 1 人を招へい。招へい者による香港のインテリアデザインに関連した講演を県内企業向けに実施すると共に、県内企業 8 社を訪問し商談を行った。
参加企業・団体数	セミナー：12 社、商談会：8 社
成果	商談件数 12 件 成約件数（見込含む）7 件

【成功事例】

企業概要	タイルメーカー
ジェトロの支援	香港市場のニーズに関するセミナー、マーケットイン型ビジネスモデル創出のための香港デザイナーとの商談アレンジ
成果	デザイナーと連携したアクセサリーの製造で成約見込み

【実施事例】

事業名	地域貢献プロジェクト：「富山県ものづくり産業未来戦略」への貢献：インド向け販路開拓／協業連携促進事業
実施時期	5 月～2 月
実施地	セミナー：オンライン／ミッション派遣：インド・チェンナイ
概要	富山県ものづくり産業未来戦略に基づき、コロナ禍を経て大きく変化したビジネス環境への対応とサプライチェーンの中国依存からの脱却に向け、富山県企業のインドへの海外展開促進を支援。プロダクトアウトに留まらない協業連携を含めたビジネスの実現に向け、現地コーディネーターによるセミナー、オンライン相談、インド企業とのオンライン商談会、また富山県知事によるインド経済ミッションでの視察先アレンジ等の支援を提供。
参加企業・団体数	セミナー：17 社、オンライン相談・商談会：7 社
成果	商談件数：9 件 成約件数（見込含む）：2 件

【成功事例】

企業概要	精密機器関連企業
ジェトロの支援	現地コーディネーターによるセミナー、オンライン面談、インド企業との個別マッチング支援
成果	インドのセンサー関連企業と3,500万円の成約見込み

（4）中長期的な視点での海外展開支援

・世界各地のフロンティア市場においてイベントを実施し、日本企業にとって難易度が高い将来成長市場や付加価値の高い産業領域への事業開拓を支援した。

【実施事例】

事業名	「ラゴス国際見本市 2024」ジャパン・パビリオン
実施時期	11 月 1 日～10 日
実施地	ナイジェリア・ラゴス
概要	ナイジェリア最大の総合見本市「ラゴス国際見本市」に 9 回目となるジャパン・パビリオンを設置。セミナー等による出展者勧誘を強化した結果、地方の中小企業の参加が増加（6 社→10 社）し、13 の初参加企業も集め、前回より出品者数が拡大（33 社→40 社）。来場者数が 32,000 人と前年度の約 6 割だったものの、事前の個別マッチング等が奏功し、成約件数は 587 件（見込含む）と前年度と同レベルを維持。
参加企業・団体数	40 社
成果	成約件数（見込含む）：587 件 成約金額（見込含む）：85 億 4,112 万円

事業名	カンボジア・イノベーション・ネットワーキング事業 （日カンボジア経済共創交流シンポジウム）
実施時期	8 月 6 日～8 日
実施地	カンボジア・プノンペン
概要	JAXA と連携し、衛星等を利用した脱炭素技術の周知を目的とし開催したシンポジウム、ネットワーキングイベントを開催。シンポジウムでは、カーボンクレジット創出や脱炭素を軸に、農業、林業、工業の 3 つのテーマでのパネルディスカッションを実施。シンポジウム前後にはオプションツアーとして、農地・工場訪問を行い、各訪問先で今後の成果が期待される交流が実現。また、フン・マネット首相表敬が実現。首相が本取組を高く評価し、脱炭素・カーボンクレジット関連のタスクフォース設置を指示。
参加企業・団体数	19 社
成果	成約件数（見込含む）：12 件 成約金額（見込含む）：15 億 4,700 万円

【成功事例】

企業概要	加熱水蒸気による熱分解によるゴミの熱分解装置の製造・販売
ジェトロの支援	2024 年度カンボジア・イノベーション・ネットワーキング事業参加
成果	パネルディスカッションへの登壇の他、オプションツアーにて工業関連企業を訪問。訪問先の経済特区及び紙のリサイクル工場における廃棄物処理の装置導入について成約見込みを獲得。成約見込金額は 1 億 7,000 万円。

・日本政府のウクライナ復興支援への決意に応え、6月にロシア侵攻後初となるウクライナへのビジネスミッションを派遣。加えて、ビジネスを通じた復興支援を強化していくため、10月にキーウへ事務所を開設。また開所式に併せ、中堅・中小企業等によるビジネスミッションを派遣した。

【実施事例】

事業名	ジェトロ・ウクライナ・ビジネスミッション

実施時期	10 月 8 日～12 日
実施地	ポーランド・ワルシャワ、ウクライナ・キーウ
概要	ジェトロキーウ開設のタイミングに合わせ、中堅・中小企業等によるビジネスミッションを派遣。高級スーパー、ショッピングモール等消費市場を視察した他、各参加者のニーズに応じ、物流センター、農業大学、スタートアップ育成施設を訪問。また、ジェトロキーウ開所式前に開催したビジネスフォーラムでは 200 人を超えるウクライナ政府・企業関係者に参加企業からのプレゼンテーション等を実施した。
参加企業数	10 社
成果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100% 成約件数（見込含む）：7 件

【成功事例】

企業概要	物流企業
ジェトロの支援	6 月及び 10 月のウクライナミッション派遣事業への参加
成果	同社は企業のリスク管理の観点から、個社でのウクライナ現地視察を見合わせていたところ、ジェトロのミッション派遣への参加を通じ、12 月にウクライナ物流企業との協業覚書締結、事業開始に至った。

・アフリカでの事業展開（輸出・進出等）を目指す日本企業を主な対象に、「アフリカビジネスデスク」のサービスを提供した。

【実施事例】

事業名	アフリカビジネスデスク
時期	4 月～3 月
実施地	アフリカ事務所
概要	アフリカでの事業展開（輸出・進出等）を目指す日本企業を主な対象として、本部と海外事務所、アフリカ対象国の現地コーディネーターが連携して、現地市場の情報提供からパートナー候補リストアップ・アポイントメント取得まで、シームレスにサービスを提供。18 カ国が対象。
参加企業・団体数	37 社
成果	成約件数（見込含む）：38 件 成約金額（見込含む）：1,299 万円

・ヘルスケア分野では、国内大学等の研究成果やものづくり技術を活用した先進的な医薬品・医療機器・高齢化関連製品等を開発する企業の海外販路拡大や海外企業との技術提携等を支援した。

【実施事例】

事業名	MEDICA 2024
実施時期	11 月 11 日～14 日
実施地	ドイツ・デュッセルドルフ
概要	欧州最大級の医療機器展示会にジャパン・パビリオン設置。通常エリアへの出展 18 社に加え、新たに「スタートアップパーク・エリア」に 8 社が出展、優れたデジタルヘルス関連製品・技術を世界にアピールした。
参加企業・団体数	26 社
成果	成約件数（見込含む）：270 件

	成約金額（見込含む）：6 億 2,873 万円

・グリーン分野において、参入余地の大きい新エネルギー・再生エネルギー、水等の分野を対象にミッション派遣等を実施。

【実施事例】

事業名	エジプト再エネ・水素・水インフラミッション
実施時期	9 月 23 日～26 日
実施地	エジプト
概要	前年度実施した水素・再生可能エネルギーミッションに続く第 2 弾。継続して現地政府・経済界に打込むことで現地とのネットワークの構築・強化を目指した。現地でニーズの高い水インフラにも対象分野を広げ、同分野での日本企業の存在感を高めるべく、政府関係機関への訪問や水インフラ関連企業とのネットワーキングの機会を提供した。
参加企業・団体数	19 社
成果	商談件数：31 件 成約件数（見込含む）：6 件

・既進出日系企業の進出先での販路開拓や調達先の新規発掘・多角化を支援するため、展示会・商談会事業等を実施した。

【実施事例】

事業名	メキシコ日系製造業のサプライチェーン強化等支援事業 ①在メキシコ日系自動車部品サプライヤーダイレクトリー商談事業 ②オートモーティブ・マッチメーキング 2024
時期	①通年／②12 月 4 日
実施地	①オンライン／②メキシコ・ケレタロ州
概要	①在メキシコ日系自動車部品メーカーの販路開拓支援を目的に、メキシコに EV 生産拠点を増やしている外資系自動車 OEM や Tier1 部品メーカー等との商談機会を提供。 ②メキシコ自動車部品工業会（INA）の協力、カナダ大使館トレード・コミッショナー・サービスとドイツ商工会議所との共催による対面型商談会。日・カナダ・ドイツ系を中心に、メキシコ地場資本や一部米国系の 16 社のバイヤー（自動車 OEM、Tier1）と 44 社のサプライヤー（部品、加工等）とのクロスマッチング商談を組成。
参加企業・団体数	36 社
成果	成約件数（見込含む）：11 件 成約金額（見込含む）：6 億 6,380 万円

４．その他参考情報

予算額19,096,949千円及び決算額12,264,285千円との差額は、主に補正事業の一部について予算執行を翌年度へ繰り越したため、本項目全体に影響を及ぼすものではない。

Ⅰ－４．　日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応

１．当事務及び事業に関する基本事項			
Ⅰ－４	日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応		
関連する政策・施策		当該事業実施に係る根拠（個別法条など）	日本貿易振興機構法　第12条第1、2、4～10号
当該項目の重要度、困難度	【重要度高・困難度高】 指標4-1、指標4-2	関連する政策評価・行政事業レビューシート	行政事業レビューシート　予算事業ID 経済産業省：003886，007155，020988

２．主要な経年データ

①主要なアウトプット（アウトカム）情報

指標等	達成目標	基準値（前中期目標期間最終年度値等）	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
指標4-1 企業関係者等に対し、日本貿易振興機構が提供した情報について、被提供者（企業関係者等）側の目的に照らした活用の意向や程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（計画値）	8割以上	－	80%	80%	80%	80%
（実績値）	－	－	90.4%	91.7%		
（達成度）	－	－	113%	114.6%		
指標4-2 経済産業省の通商政策等の立案担当者に対し、日本貿易振興機構が提供した情報について、被提供者（経済産業省の通商政策等の立案担当者）側の目的に照らした活用の意向や程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（計画値）	8割以上	－	80%	80%	80%	80%
（実績値）	－	－	97.1%	100%		
（達成度）	－	－	121.4%	125%		
【以下、アジア経済研究所に関連する指標】	－	－	－	－		
講演会・セミナー・国際シンポジウム等の開催件数（計画値）	－	－	－	－		
（実績値）	－	－	50件	62件		
（達成度）	－	－	－	－		
政策研究対話の実施件数（計画値）	－	－	－	－		

② 主要なインプット情報（財務情報及び人員に関する情報）

	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
予算額（千円）	15,960,719千円	18,530,618千円		
決算額（千円）	13,967,538千円	15,378,530千円		
経常費用（千円）	13,309,811千円	14,619,676千円		
経常利益（千円）	479,900千円	584,407千円		
行政コスト（千円）	13,545,385千円	14,779,901千円		
従事人員数	1,944人の内数	1,963人の内数		

（実績値）	－	－	30件	43件								
（達成度）	－	－	－									
メディア等における取り上げ件数（計画値）	－	－	－	－								
（実績値）	－	－	442件	423件								
（達成度）	－	－	－	－								
政策研究対話における政策担当者からの評価（計画値）（4段階評価で上位2つの評価を得る割合）	8割以上	－	80%	80%	80%	80%						
（実績値）	－	－	97.5%	97.4%								
（達成度）		－	121.9%	121.8%								
誌上、ウェブサイト上又は口頭での論文発表件数（計画値）	－	－	－	－								
（実績値）	－	－	545件	514件								
（達成度）	－	－	－	－								
創出された研究成果の外部評価（業績評価委員会による総合評価）（計画値）	－	－	－	－								
（実績値）	－	－	4.8	4.95								
（達成度）	－	－	－	－								
国際学会・国際会議等への参加数及び招待講演数（計画値）	－	－	－	－								
（実績値）	－	－	184件	210件								
（達成度）	－	－	－	－								
研究所が主催・共催・参画した国際会議等の開催数（計画値）	－	－	－	－								
（実績値）	－	－	19件	22件								
（達成度）	－	－	－	－								
実施した学術ネットワーク活動の外部評価（業績評価委員会による総合評価）（計画値）	－	－	－	－								
（実績値）	－	－	本文参照	本文参照								
（達成度）	－	－	－	－								
学術情報・データ蓄積等の発信（掲載）・アクセス件数・ダウンロード件数（計画値）	－	－	－	－								
（実績値）	－	－	122万件	243万件								
（達成度）	－	－	－	－								

※予算額、決算額は支出額を記載。

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

（別添）中期目標、中期計画、年度計画

主な評価指標等	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
	主な業務実績等	自己評価	評定	S

＜定量的指標＞
・指標4-1
企業関係者等に対し、日本貿易振興機構が提供した情報について、被提供者（企業関係者等）側の目的に照らした活用の意向や程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：8割以上。

・指標4-2
経済産業省の通商政策等の立案担当者に対し、日本貿易振興機構が提供した情報について、被提供者（経済産業省の通商政策等の立案担当者）側の目的に照らした活用の意向や程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：8割以上。

＜定性的指標＞
・指標4-3
日本貿易振興機構の調査について、日本貿易振興機構のウェブサイトや国内外のメディア（雑誌、新聞、ウェブサイト、テレビ）等を通じて、企業関係者等に広く発信・リーチする。
（関連指標：調査関連ウェブサイトの閲覧件数、調査成果に係るメディア引用件数）
・指標4-4
政策担当者及び企業関係者等への日本貿易振興機構の事業や海外情報等に関するブリーフィングに対応する。
（関連指標：ブリーフィング件数）
・指標4-5
他機関主催のセミナーへの講師派遣や他機関と連携したセミナー開催、参加者数・閲覧件数の多いセミナー開催等、

4-1. 日本企業の海外展開・通商政策に資する調査活動等
＜主要な業務実績＞
2024年度の定量的指標は以下のとおり目標を達成。
・指標4-1【重要度高・困難度高】
企業関係者等に対し、日本貿易振興機構が提供した情報について、被提供者（企業関係者等）側の目的に照らした活用の意向や程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：91.7%
・指標4-2【重要度高・困難度高】
経済産業省の通商政策等の立案担当者に対し、日本貿易振興機構が提供した情報について、被提供者（経済産業省の通商政策等の立案担当者）側の目的に照らした活用の意向や程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：100%

（関連指標）
・指標4-3
調査関連ウェブサイトの閲覧件数：18,139,092件
調査成果に係るメディア引用件数：2,658件（新聞650件、全国雑誌47件、地方雑誌6件、ウェブサイト1,838件、テレビ117件、ラジオ0件）
・指標4-4
ブリーフィング件数：11,172件
・指標4－5
講師派遣を行った他機関主催のセミナー数：143件
他機関と連携したセミナー数：17件
セミナー等での講演における参加者数（動画閲覧件数を含む）：31,984人
・指標4-6
相手国政府等への協力事業の実施状況：30件（詳細は後述）
ビジネス環境整備の実施状況：77件（詳細は後述）
・指標4-7
貿易投資相談件数：75,117件
・指標4-8
予防的取組等の普及啓発件数：195件

その他の業務実績は以下のとおり。ただし、下記で挙げた取組事例等は、各項目の中で代表的なものを掲載している。

（1）共通課題への対応を含む基盤的な調査・情報収集／発信の着実な取組
・日本企業の海外ビジネスに必要な基礎的情報として、ビジネスコスト等の情報を収集・分析し、国別・地域別に情報発信を行った。

【実施事例】

事業名	海外ビジネスにおける基礎的情報の発信
実施時期	通年
概要	各国のビジネスコスト等の情報を以下ウェブサイト上で提供。 ①国・地域別制度情報（J-FILE） ②主要国の貿易と投資（世界貿易投資動向シリーズ） ③投資関連コスト比較調査
成果	各サイトへのアクセス件数は以下のとおり。

＜評定と根拠＞
評定：A

【量的成果の根拠】
重要度高・困難度高を付した定量的指標が目標値の100%以上、かつそれ以外の定量的指標も目標値の120%以上を達成し、以下の定性的成果も実現したことを踏まえ、当該項目の評定はAとした。

【質的成果の根拠】
4-1. 日本企業の海外展開・通商政策に資する調査活動等
（1）正確かつタイムリーな情報収集・発信
①国内外ネットワークを通じた基盤的活動（56カ国76事務所の海外ネットワーク等で機動的な調査・分析力を発揮し、中立的な情報源としての地位を固めた質の高い取組）
・企業活動への影響が大きいテーマの海外最新動向を把握し、「半導体誘致政策」、「米国大統領選挙関連」、「中国EV動向」等、約6,800本のニュース記事（ビジネス短信、地域分析レポート）を発信するとともに、ウェブサイトへの掲載、外部寄稿、テレビ出演等を通じて、ジェトロが発信する海外情報の有用性を高めた。特に、7-8月に生じたバングラデシュ政変では、時宜を得た緊急ウェビナーを開催し、正確なビジネス情報の発信に尽力。各種調査の結果等はセミナー（997回）やブリーフィング（6,281件）等を通じて企業関係者等に広く周知し、企業関係者91.7%からジェトロが提供した情報を「活用する」、「活用する可能性が高い」との回答を取得。
・政策貢献においては、通商政策局等との意見交換（年2回）や各市場課・班レベルとの定期的な交流機会を通じ、ジェトロの調査計画・進捗・結果を説明。経産省側の関心事項も聴取しつつ、政策立案に貢献する調査を実施。現地ネットワークで把握した最新情報や企業の声、進出日系企業の活動状況、米国関税対策や欧州CBAM動向をはじめとする重要な政策テーマに関する各国の政策動向等の情報を政策立案者に提供（33回）し、政策立案者100%からジェトロが提供した情報を「活用する」、「活用する可能性が高い」との回答を取得。

②米国大統領選挙、トランプ新政権に関する情報収集・発信（在米全事務所の総力を挙げた迅速な情報収集・発信に加え、米側要人への日本の貢献のインプットを図った質の高い取組）
・新政権の政策見通しや関税政策の動向等がビジネスに与える影響について、ウェブサイト上での特集ページやウェビナー開催等を通じて、中立的かつ事実ベースで発信。在米日系企業を対象としたクイック・アンケート調査の結果やアジ研の研究成果を通じた関税政策の影響分析等もタイムリーに公表し、1,000件近いメディア掲載が実現。政府要請にも即応し、「米国関税措置等に伴う日本企業相談窓口」を設置し、不確実性の高まりへの備えが急務となる企業の相談対応体制も迅速に整備。

＜評定に至った理由＞
法人の業績向上努力により、定量的な成果に加え、米国トランプ政権動向・関税問題に関する情報提供・分析や相談窓口の設置、大阪・関西万博への対応、ウクライナへの事務所開設やミッション派遣等、国内外政府の要請や企業ニーズへの迅速な対応や経済・社会情勢等の変化に応じた新たな事業の立上げを行う等の質的な成果等もあり、所期の目標を量的及び質的に上回る顕著な成果であるＳ評定と判断した。

＜指摘事項、業務運営上の課題及び改善方策＞
―

＜その他事項＞
経営に関する有識者からの主な意見は以下のとおり。
・外部環境が複雑化し、企業のニーズも多様化する中で、きめ細かいアンケート調査を実施できたことは評価に値する。また、企業および政策立案者の双方で目標を超える評価を得たことは大いに評価すべき。定量評価は「A」であるが、「S」評定に引き上げてもよいのではないか。
・ウクライナの復興に向けた取組は大きなリスクを伴う中で、復興に向けた現体制の強い意思が具現化された事例として高く評価する。「S」評定への引き上げは歓迎。
・特に米国の貿易政策に関する情報提供は、米国に進出・輸出している企業だけでなく、これらの企業に関連する企業（サプライヤー）にとっても、有益であると考えられる。
・アジア経済研究所の分析結果を政策貢献やメディア配信につなげている点は、アジア経済研究所の分析力とJETROの発信力が生かされた取組であり、今後もこのような両者の相乗効果に期待したい。

費用対効果が高い形で、企業ニーズを踏まえた情報提供を積極的に行う。
（関連指標：講師派遣を行った他機関主催のセミナー数、他機関と連携したセミナー数、セミナー等での講演における参加者数（動画閲覧件数を含む））
・指標4-6
ビジネス環境の改善や経済連携の強化等に向けた、相手国政府との対話等の枠組みの構築や二国間協力事業の実施等を通じて、相手国政府との関係を強化し、日本の通商政策や企業活動の円滑化に貢献する。
（関連指標：相手国政府等への協力事業の実施状況、ビジネス環境整備の実施状況）
・指標4-7
貿易投資相談に対応する。
（関連指標：貿易投資相談件数）
・指標4-8
知的財産権等に関して、海外での予防的取組等の普及啓発を行う。
（関連指標：予防的取組等の普及啓発件数）

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

＜目標水準を上回る質的成果として評価の際に特に考慮する事項＞
①日本貿易振興機構の取組が、政策や制度、諸外国との政府間協力の枠組み等に反映された。
②日本貿易振興機構の取組が、国内外における社会課題の解決やビジネス環境の改善等につながった。
③日本貿易振興機構の取組が、規模の大きなプロジェクトの成功や、他機関・連携先の成果の創出につながった。
④日本貿易振興機構の取組に

	①3,598,089 件 ②282,095 件　※2023 年度版へのアクセス件数を含む ③5,324 件

・各国・地域の制度、政治・経済等の動向について調査・分析し、調査結果はビジネス短信や地域・分析レポート（約6,800本）やウェビナーを通じて発信した。

【実施事例】

事業名	各国・地域の政治・経済等の動向調査及び発信
実施時期	通年
概要	以下のテーマ等について調査・分析し、レポートやウェビナーを通じて発信。 ＜北米＞米国大統領選、米国新政権関連、米国・メキシコ・カナダ協定（USMCA）、他 ＜中南米＞メキシコ新政権、アルゼンチン新政権、EV 生産販売戦略、他 ＜欧州＞欧州最新政治情勢（EU 新体制、欧州各国での選挙や右傾化の動きとその影響）、グリーン・脱炭素化、循環型経済、デジタル化、ビジネスと人権、他 ＜北東アジア＞客観的な中国ビジネス情報、EV・車載電池企業のグローバル戦略、台湾 ICT 企業のサプライチェーンの変化、韓国企業の海外展開の今と新たな挑戦、他 ＜アジア・大洋州＞ASEAN の非日系企業動向、デジタル経済、地政学的展望、他 ＜南西アジア＞南西アジアのグローバル展開可能性、インド主要産業別投資環境、バングラデシュ・インド北東州連結性、他 ＜中東＞イスラエル・ハマス衝突、中東・アフリカの物流・サプライチェーン動向、他 ＜アフリカ＞アフリカ開発会議（TICAD）、アフリカでのビジネス事例、アフリカ大統領選挙・政治動向、他 ＜その他＞制裁下ロシアの経済・産業の動向、半導体エコシステム調査、高度外国人材の活躍事例集、人権 DD に取り組む企業の事例収集、世界のカーボンプライシングの最新動向、水素関連プロジェクト動向調査、他
成果	外部評価委員（※）より、時宜を得たタイムリーな発信、現地政策の内容に関する詳細な解説、複雑性を増す国際情勢において、日本企業の参考となる政情不安や災害の被害にあっている現地のビジネス情報を現場の視点と知見を基に発信したことが評価された。経済産業省が主催した有識者会議会合の資料の中でジェトロが実施したウェビナーにおけるアンケート結果が掲載された。 ※有識者 7 人を委員とする外部評価委員会を設置し、定期的にジェトロの情報媒体に関する意見やコメントを受け、記事の改善・充実やニーズ把握等に努めている。

・バングラデシュで7月～8月にかけて発生した政変について、緊急ウェビナーの開催に加え、アジア経済研究所とも連携し、現地の状況をシームレスに情報発信を行った。また、日系メディア不在の地での情報源として、メディア出演等も通じて暫定政権下の情勢や治安等を積極的に発信した。

【実施事例】

事業名	バングラデシュの政変に係る情報発信
実施時期	7 月～3 月
概要	バングラデシュで 7 月～8 月にかけて発生した政変について、現地

・また、日米パートナーシップを一層強化すべく、米国経済への着実で継続的な「日本の貢献」の米側キーパーソンへのインプットに注力。活動を通じて構築された現地ネットワークは日本企業の対米ビジネス支援でも活用され、成果案件にも貢献。

（2）政府要請を受けた諸外国との関係強化
①要人対応セミナー・フォーラムの開催（各国政府要請にも柔軟に対応し、両国間のビジネス関係強化に寄与した質の高い取組）
・調査と事業の両輪でジェトロが構築してきた現地関係を基盤にして、各国・地域との関係強化に繋がる様々な政府要請に柔軟に対応。海外要人の来日や、岸田首相（当時）の南米外遊、武藤経産大臣の中東訪問をはじめとする首相・大臣の海外往訪の機会には、相手国との関係強化を企図したセミナーやフォーラムをグローバルサウス諸国など国内外で37回（24カ国・地域/首脳級5回、閣僚級32回。うち岸田/石破首相出席2回、齋藤/武藤経産大臣出席3回）開催。相手国政府と共催し、要人自らが当該国の投資・産業政策のビジョン、最新のビジネス環境を紹介することで、日本企業の投資意欲を喚起。また、首相・大統領等と理事長とのバイ会談も適宜設け、相手国政府からの要請事項への協力を提案。

②大阪・関西万博（政府要請に迅速に応え、国内外のネットワークを最大限に活用して万博の機運醸成をした観点から質の高い取組）
・万博を「日本と参加国・地域がビジネス関係を強化する好機」として捉え、日本企業が海外ビジネス機会・イノベーションを創出できるよう、組織一丸となった取組を推進。2021年3月の博覧会協会との包括連携協定の締結以降、日本政府からの強力な要請も踏まえ、海外セミナーや展示会等500件を超える広報活動を通じた万博の機運醸成と情報発信を重層的に実施し、国内外関係者の関心を喚起。ジェトロが60年以上蓄積してきた国際博覧会運営経験の下、職員15名を派遣するとともに、3月末時点で52カ国・地域81件のビジネスイベント組成・協力に尽力。
・万博関連の海外ビジネス情報の発信を推進することを目的に、ビジネスイベント情報を発信するサイト「万博ポータルサイト」、「万博期間中の海外ビジネスイベント一覧」を公開するとともに、ビジネス短信「大阪・関西万博、世界各国・地域パビリオンなどの最新動向」特集を発信した他、24年4月には参加国が万博を契機に大阪でビジネスを行う際の相談窓口「大阪海外ビジネスワンストップ窓口」を設置し体制整備。
・その他、「Japan Street」での大阪市企業特集、「Japan Mall」連携先の海外ECプラットフォーマーによる大阪食材詰め合わせ商品販売促進、国際ビジネスマッチングサイト「e-Venue」で参加国・地域の特集ページ公開等、オンラインでも万博に伴うビジネスを組織横断的に支援。

③経済連携協定/EPA・FTA（相手国の経済・産業に関する深い知見を活かし、政府の交渉を後押しした質の高い取組）
・バングラデシュとの経済連携促進に関しては、2026年の後発開発途上国卒業を見据えたEPA交渉開始を目指し、相手国政府に働きかける取組を継続的に実施。両国政府が立ち上げた共同研究会の一員としてEPA締結のニーズ、進出日系企業の課題等、交渉開始を後押しするために必要な情報を相手国政府にインプットする他、税関手続きや原産地規則等実務に関する解説も行い、相手国の通商政策立案能力の強化にも貢献。

よりもたらされた成果や貢献について、第三者からなる有識者や権威ある機関等からの高い評価を得られた。
⑤上記①～④を実現する過程において、経済・社会情勢等の変化に応じて、中期目標期間の途中においても新たな事業の立上げ・追加に努めた。

	の状況や動向を調査、情報発信した。
成果	ビジネス短信掲載本数：22 本 アクセス件数：計 42,358 件 【外部評価委員によるコメント】 政情不安定な中において、日本企業がどのような環境下でビジネスを行っているかは、現地で実際にビジネスを行っている人の話が最も参考になる。国際メディアで様々な情報は伝わってくるが、実際にダッカで物流の仕事に携わっている日本企業の責任者に実名で話を聞いたインタビュー記事であり、説得力がある内容。取材当時、政治的混乱と洪水被害の両面の影響を受ける中、日本への影響等を分かりやすく伝えており、一般メディアではこうした記事をみることがなく貴重だと感じた。

事業名	（ウェビナー）バングラデシュ緊急ウェビナー―バングラデシュ政変後の最新現地事情―
実施時期	9 月 4 日
概要	治安の安定に向けた政府機能の回復が進む中、暫定政権要人の顔ぶれと方向性やこれに対する進出日系企業の見方、最新経済事情等、政治・経済の両面から最新の現地事情を説明した。
成果	参加者数（申込者数）：1,265 人（1,874 人） 活用度（4 段階中上位 2 項目）：91.3% 質問が 50 問に上り、時宜を得たテーマであることを裏付けた。

・ウクライナ情勢に係る調査・情報発信
ロシア・ウクライナに進出している日系企業の動向や、ウクライナ情勢に対する各国・地域の見方を報告。

【実施事例】

事業名	ビジネス短信特集「ウクライナ情勢に係る各国・地域の見方」
実施時期	4 月～3 月
概要	ロシアのウクライナ侵攻に対し、西側諸国は過去最大の対ロ制裁を発動。ロシア側も制裁対抗措置で呼応し、ロシア・ウクライナ、さらにグローバルビジネスへと影響が広がっている中、ウクライナ情勢に対する各国・地域の反応や見方を報告した。2022 年 3 月より継続して発信。
成果	ビジネス短信掲載本数：149 本 アクセス件数：計 136,382 件 併せてロシア及びウクライナのビジネス環境と日系企業への影響についてとりまとめたレポートを掲載。

事業名	（会場参加／同時ライブ配信）ウクライナのビジネス環境と投資機会の最新動向
実施時期	3 月 11 日
実施地	東京都／オンライン
概要	ウクライナ経済は 2023 年第 2 四半期以降これまで 6 期連続でプラス成長を維持し、経済復興に向けて、各国政府・企業の取組が始まっている。2024 年 10 月にジェトロはキーウへの事務所開設に合わせてウクライナ投資庁と協力覚書を締結し、同国の最新ビジネス環境を紹介するセミナーを共催。
成果	参加者数（申込者数）：275 人（356 人） 活用度（4 段階中上位 2 項目）：88%

・「経済安全保障」、「ビジネスと人権」といった日本企業の共通課題に係る各種

・また、2024年に交渉開始の日UAE包括的経済連携協定（CEPA）や、日トルコEPA、日GCC FTAについても、政府間交渉における我が国の政策対応への貢献に加え、交渉の進捗を把握し日本企業向けに情報発信等を実施。

（3）グローバル共通課題への対応
①経済安全保障、ビジネスと人権（政府と一体となった普及・啓蒙活動を推進し、企業への着実な浸透に繋げた質の高い取組）
・「経済安全保障（特に各輸出管理規制強化）」、「ビジネスと人権」や「グリーン（脱炭素）」への対応等のグローバル共通課題が我が国企業が海外ビジネスを行う上で無視できないリスク要因となる中、国内外の規制動向等をウェブサイトやセミナーを通じて広く情報発信。「経済安全保障」では、米中欧を中心とした規制の最新動向や企業対応事例等をフォロー。効果的なニーズ把握・発信を行うとともに、中堅・中小企業を重視し普及啓発。我が国の経済安保上の重要性に鑑み、重要鉱物の権益確保を目指すミッションを通じ、外部機関等と連携強化。また、対応に苦慮する企業の多い「ビジネスと人権」では、制度概要や企業事例等を解説し、企業取組の強化の支援や、制度の情報発信・普及を推進。

②グリーン（水素・脱炭素）（短期・中長期両面から重要産業分野に複合的に取り組んだ質の高い取組）
・グリーン分野、特に水素を中心とした脱炭素ビジネスの支援に向け、政府系機関で国内外にネットワークを持つジェトロだからこそできる支援を念頭に、海外ミッション派遣、海外有力展示会出展等、組織横断的に新たなビジネスチャンスの掘り起こしに注力。また、アジアゼロエミッション共同体（AZEC）構想の実現を目指す政策への貢献、アジア各国の脱炭素化への貢献を目指し、脱炭素化に資する日本企業の製品・技術カタログの普及や情報発信、様々な機会を捉え、現地政府・企業への打ち込みを実施。日本企業の現地プロジェクト受注や案件形成の支援は、通常水素・脱炭素分野においては難易度が高く複数年度を要する中、ジェトロの取組を通じて具体的な成果事例も創出。

（4）日本企業の課題解決、ビジネス活動の円滑化への貢献
（現地政府等とのパイプを通じた粘り強い提言活動により、日系企業の抱えるビジネス課題を解決した観点で質の高い取組）
・日常的に寄せられる貿易投資相談（約75,000件）に、海外ビジネスの専門家、経験豊富なアドバイザー等が国内外で対応。
・海外展開企業が現地で直面する法制度や規制上の対応をはじめとする諸課題について、現地におけるネットワークを蓄積する公的機関の立場で日本企業等の声を集約し、相手国政府当局に対する提言を77件実施。海外での企業活動に大きな影響を及ぼしうる懸念・課題等、18件の改善を実現し、現地ビジネス環境の整備に貢献。
・海外ビジネス上のリスク削減の取組として、模倣品に係るSNS詐欺広告の流通実態調査と注意喚起や、ベトナム政府機関と連携した模倣品対策の強化により、知財リスク対策の必要性を啓発。権利侵害にあった企業への手厚い模倣品摘発支援を通じ、大規模摘発、損害賠償支払の合意を実現。また、大手ECプラットフォーマーとのネットワークに加え、新たに新興ECプラットフォーマーとの連携を強化し、EC取引上の模倣品対策に関して意見交換を実施。商流のデジタル化が拡大する中、EC取引に付随するリスク削

テーマについて世界各国の動きを分析し、発信した。「経済安全保障」では、米中欧を中心とした規制の最新動向や企業対応事例等をフォロー。対応に苦慮する企業の多い「ビジネスと人権」では、制度概要や企業事例等を解説し、企業取組の強化の支援や、制度の情報発信・普及を推進した。

【実施事例】

事業名	ジェトロ経済安保ニュースレター
実施時期	6 月～3 月
概要	安全保障貿易管理について、実務に役立つ最新情報を効果的に発信するためメールマガジンを立上げ、定期的な発信を行った。
成果	配信回数：定例号 20 回 購読者数：646 人

事業名	経済産業省貿易経済安全保障局へのブリーフィング
実施時期	①9 月 20 日、②1 月 15 日、③2 月 25 日
概要	経済産業省貿易経済安全保障局に対してブリーフィングを実施（地政学リスクに対応する政策動向、経済安全保障ユニットでの活動内容、「米国トランプ新政権の政策に関するクイック・アンケート調査」や「2024 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」の解説）。
成果	活用度（4 段階中上位 2 項目）：100%（回答者 3 人） 「民間企業が米国の輸出管理や中国ビジネスをどのように捉えているか等、横断的に示唆を得た。今後の新政策・制度整備に向けて大変意義深いものだった」、「ジェトロの経済安保ウェビナーで実施したアンケート結果は非常に有益で活用させていただいた」等のコメントが寄せられた。

事業名	米中の経済安全保障法制に関する調査・情報発信
実施時期	4 月～3 月
概要	米中両国の経済安全保障法制に焦点を当てた特設ページにて、引き続き関連の情報発信を強化。当該テーマに関するビジネス短信等の他、米国・中国の弁護士による解説記事等を「専門家による政策解説」として掲載。
成果	ビジネス短信掲載本数：米国 263 本、中国 68 本 トップページアクセス件数：米国計 295,552 件、中国計 191,512 件 地域・分析レポート掲載本数：米国 21 本

事業名	日本化学工業協会との社内体制整備に関するワークショップ
実施時期	10 月 4 日
実施地	東京都
概要	日本化学工業協会会員企業との「経済安全保障に対する社内体制整備」をテーマとしたワークショップを実施。ジェトロ及び法律事務所からの講演の後、参加企業各社から社内体制の現状と課題の共有、意見交換を行った。
成果	参加企業：5 社 共催した日本化学工業協会から「時宜を得たセミナーだった、ジェトロと共催できて大変良かった」とのコメントを得た。

事業名	日中輸出管理対話メカニズムアウトリーチイベント（東京）
実施時期	10 月 29 日
概要	日中閣僚会談において設置が決定された「日中輸出管理対話」の枠

減にも尽力。

以上の2024年度自己評価を踏まえ、2025年度は以下の対応を行う。

＜課題とその対応＞
独立行政法人日本貿易振興機構法の第12条に記載されているとおり、貿易に関する調査とその成果の普及、アジア地域その他の地域の経済及びこれに関連する諸事情に関して調査研究等を行うことが求められている。また、日本企業の海外展開や通商政策に貢献するためには、昨今の経済・社会情勢等の変化を受け、「グリーン」、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」といった新たに重要性を増した共通課題に対応することも必要となっている。これらを踏まえ、中期目標で定められた目標を実現するべく、以下の取組を行う。

4-1. 日本企業の海外展開・通商政策に資する調査活動等
（1）共通課題への対応を含む基盤的な調査・情報収集／発信の着実な取組
中期目標に基づき、日本企業が海外展開を進めるにあたって直面する課題を解決する際に必要となる海外ビジネス情報（政治・経済・産業情報、制度情報、ビジネスコスト、貿易実務、進出手続き、FTA/EPA等に係る情報）を、企業ニーズを踏まえ、海外事務所のネットワークなどを活用して国別・地域別に調査・情報収集する。
世界の分断と不確実性が増し、地政学リスクが高まる中、2025年度においても、日本企業の海外ビジネス環境の先読みに資する情報の収集と提供に注力する。米国新政権の通商・産業・外交政策、米中関係、ロシアのウクライナへの軍事侵攻やイスラエルとハマスの衝突の行方、食糧・エネルギー価格の高騰に伴う物価上昇など、企業活動に影響を及ぼす世界各国・地域の動向・変動を調査し、テーマによって深掘り・分析を行う。加えて、世界経済や日本企業に多大な影響を及ぼし得る突発的な事象が発生した場合には迅速かつ的確な情報収集を行う。
グローバルサウス諸国の視点にも留意し、当該諸国における経済概況や市場動向、企業動向、政策動向、社会課題、他国・地域や国際社会との関係動向に係る調査・研究等を実施する。これにより、日本企業が行う当該諸国でのビジネス展開や当該諸国が抱える課題解決に資する事業等に必要な基盤的な情報提供を行うことを目指す。
こうして収集・分析した情報を、ウェブサイト、セミナー（ウェビナー）・講演会、メディアなど各種のチャネル・媒体を通じて発信することで、日本企業の現地ビジネス環境・ビジネス機会や、世界的潮流に対する認識向上を促し、海外展開上の課題解決や事業拡大に貢献する。その際、情報発信を受ける日本企業の活用の程度や意向を意識し、アンケートなどで得た声を踏まえ、その後の調査・情報発信の内容・方法に反映させる。
情報発信にあたっては、内容・趣旨、対象者、提供チャネル・媒体等を勘案し、必要かつ適切な場合は受益者負担の考え方も踏まえて実施する。
また、「グリーン」、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」といった共通課題に係る世界各国の動きは、複雑に絡み合いながら急速に新たな潮流を生み出しており、サプライチェーンなど企業活動にも大きな影響があるため、この動きを適切に把握

	組みの一環として実施。ジェトロが運営機関としての役割を担い、経済産業省と中国商務部の担当者から両国の輸出管理規則に関する説明に加え、企業の疑問に直接回答する機会を設定した。商務部が 10 月 19 日に発表したデュアルユース品目に係る輸出管理の新条例を取り上げた。中国内外を問わず、商務部が条例公布後、初めて企業・団体向けに同条例を説明する機会となった。
成果	ジェトロのアウトリーチイベントの取組が、中国との政府間協力の枠組みに継続的に反映された。中国の新条例が発表される時期が不透明な中、経済産業省の要請に応じ、年度途中から機動的に本イベントの運営を担い、経済・社会情勢等の変化に応じた新事業の立上げに努めた。 参加企業からは「新条例施行に伴い、新たに対応することは無いと分かり安心した」「政府から具体的に話を聞くことができ、疑問の多くが解消した」といった取組に対する肯定的なコメントが多く寄せられた。

事業名	（ウェビナー）サプライチェーンへ影響広まる、欧米の人権関連法制と企業に求められる対応
実施時期	1 月 16 日
概要	「ビジネスと人権」について、EU では人権デューディリジェンス（DD）を義務付ける「企業持続可能性デューディリジェンス指令」が 2024 年 7 月に発効。また、米国では「ウイグル強制労働防止法」の施行から 2 年以上が経ち、対象品目は、アパレル・食品等から電子部品・自動車部品等へと拡大傾向にある。こうした中、日本企業が欧米向け輸出等で不利益を被ることのないよう現地における「ビジネスと人権」の最新事情と人権 DD の具体的な方法、企業に求められる実務や実際の対応事例の他、日本企業のグッドプラクティスを紹介。
成果	参加者数（申込者数）：161 人（287 人） 活用度（4 段階中上位 2 項目）：82.8% セミナー内容につき、「海外での委託工場等状況調査、社内意識の向上」「人権課題の特定、人権 DD の仕組み作り」「取引先との情報共有、契約書作成」「関係部門での教育」等で活用意向が聞かれた。

・「グリーン」関連での脱炭素化、リチウムに代表される重要鉱物をテーマとして、調査と情報発信を行った。また、我が国の経済安保上の重要性に鑑み、重要鉱物の権益確保を目指すミッションを通じ、外部機関等と連携強化を行った。

【実施事例】

事業名	脱炭素化・重要鉱物に関する調査・情報発信
実施時期	4 月～3 月
概要	世界的に広がりを見せる脱炭素化の動きや、EV 電池の材料にも使用されるリチウム等の鉱物資源に関する各国政府や企業の動向について、ビジネス短信と地域・分析レポートを通じて報告。
成果	ビジネス短信掲載本数：27 本 アクセス件数：計 23,931 件 地域・分析レポート掲載本数：23 本 アクセス件数：計 27,487 件

事業名	アルゼンチン北部鉱業ミッション
実施時期	10 月 14 日～18 日
実施地	アルゼンチン・サルタ州、カタマルカ州
概要	アルゼンチン北部で建設が進む地域を主なターゲットとした、鉱

し、丁寧に分析していく必要がある。「グリーン」においては、世界各国で脱炭素化に向けて進む再生可能エネルギーや低炭素（クリーン）水素などの生産・利用促進や自動車の電動化に向けた動向、また、EUで進む国境炭素調整措置（CBAM）など、グローバルなビジネス環境に影響を与える規制動向、または対応しなければビジネスを失いかねない動きをフォローする。「ビジネスと人権」については、欧米等を中心に進む法制化の動きやそれによる日本企業のグローバルな活動全体への影響及び対策を継続的に把握する。「経済安全保障」については、先鋭化、固定化する米中対立の中で、両国から相次いで発表されている輸出管理規制、対内投資規制、データ保護、またそれらへの対抗措置などの動きを適切に把握、国内外の日本企業に及ぼす影響を分析する。また、半導体など重要物資・技術に係る各国の産業政策、企業動向を把握し、サプライチェーンへの影響などを適切に分析する。
その上で、特に、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」に関しては、より多くの中堅・中小企業に情報発信を行うため、他の関係機関・経済団体とも連携し、セミナー（ウェビナー）やメルマガ等を通じた情報発信等を行う。「ビジネスと人権」に関しては、具体的にどのように取り組んでよいかわからない中堅・中小企業を対象としたワークショップを実施し、その結果を広く普及する。
調査・情報収集能力をさらに強化するため、現地進出日系企業はもとより、現地の政府、産業界・企業、有識者等とのネットワークを拡大し、関係を構築・深化することに日頃から努める。この視点は、次の（2）～（6）の活動においても基礎になることと念頭に置いて取り組む。

（2）日本企業の課題解決、ビジネス活動の円滑化
中期目標に基づき、個別企業の課題解決には、各種の海外ビジネス情報などを利用しながら、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」など重要性を増す日本企業の新たな課題に関する内容を含め、貿易投資相談、ブリーフィングで対応していく。共通課題への対応、また、突発的・緊急的な事象への対応に資する場合は、特別に窓口を設置する。2025年度は、「米国関税措置等に伴う日本企業相談窓口」（2025年2月に設置）並びに「経済安全保障・ビジネスと人権に関する貿易投資相談窓口」（2022年12月に設置）のさらなる周知を図り、日本企業が必要な対応に遅れないよう協力していく。個別対応にあたっては、必要に応じて他の事業・サービスの利用も促す。グローバルサウス地域を含め現地での安定的な事業運営や事業拡大、問題解決など、中小企業等が現地で直面するさまざまな課題に対しては、海外アドバイザーや海外事務所がリテインする外部専門家等を活用し、日本企業の現地ビジネス活動の円滑化に努める。
日本企業が海外展開する中では、国・地域の特殊な事情や急な政策変更によって、また突発的・緊急的な事象の発生などによって、個別企業では解決が難しいビジネス環境上の諸課題に直面することがある。このような場合は、関係する日本企業、進出日系企業、現地商工会議所等の声を集約し、国内外政府とのネットワークを活用して、適切な現場情報の提供や政策提言を行い、ビジネス活動の円滑化につながる環境改善を促すよう尽力する。その際、本部関係部署、海外事務所が協力して取り組んでいく。
また、日頃から国内外政府関係者との面談、対話の機会を利用

	山への資機材の売り込み、投資促進を目的とした企業ミッションを派遣。日本の技術や資本によるリチウム開発と資源の確保に貢献。地下資源は州政府に帰属することから、鉱業政策を担当する北部諸州政府要人との参加企業の接点を創出したことで、企業活動の円滑化に資する機会となった。
参加企業・団体数	8社・2機関
成果	役立ち度（4段階中上位2項目）：100%

・グローバルサウス諸国における経済概況や市場動向、企業動向、政策動向、社会課題、他国・地域や国際社会との関係動向に係る調査・研究等を実施・公表することで、日本企業が行うグローバルサウス諸国との経済連携やグローバルサウス諸国が抱える課題解決に資する事業等に必要な基盤的な情報提供を行った。

【実施事例】

事業名	地域・分析レポート特集「グローバルサウスでの競争激化、求められる日本企業のポジショニングとは」
実施時期	3月
概要	新型コロナ禍以降、UAEやインド、ベトナム、メキシコ等のグローバルサウス（GS）諸国の海外直接投資受け入れが飛躍的に増加する中、最新の海外進出日系企業実態調査の結果を踏まえ、GS諸国の主要市場における競争環境を探った。現地インタビューを基に、地場企業や中国企業、欧米企業との熾烈な競争に対峙する日本企業の取組を追った。
成果	地域・分析レポート掲載本数：19本 アクセス件数：計7,787件

・調査結果は、メディアを通じて広く発信。一例として新政権の政策見通しや関税政策の動向等が与える影響につき、特集ページやウェビナー開催等を通じて中立的かつ事実ベースで発信。在米日系企業を対象とした「米国トランプ新政権の政策に関するクイック・アンケート調査」の結果やアジア経済研究所の研究成果を通じた関税政策の影響分析等もタイムリーに公表し、983件のメディア掲載が実現した。

【実施事例】

事業名	トランプ政権に関する調査・情報提供
実施時期	4月～3月
概要	トランプ政権に関して、特集の作成や企業へのアンケート調査の結果、ビジネス短信、地域・分析レポート記事により、政権の動向や各国の反応の詳細を情報提供。
成果	アクセス件数：計22,550件

（2）日本企業の課題解決、ビジネス活動の円滑化

・中小企業等が現地で直面する課題解決のため、海外投資アドバイザーをアジア地域10カ国14カ所に16人配置し、8,447件の相談に対応。また、法務・税務・労務の外部専門家を26事務所に配置し、211件の相談に対応した。

・日本企業が現地で直面する、個別企業では解決が難しいビジネス環境上の諸課題について、現地企業の声を集約。国内外政府とのネットワークを活用して現地当局に77件の提言を行い、うち18件の改善を実現した。

【実施事例】

事業名	（チェコ）進出日系企業のビジネス環境改善に向けてチェコ政府に提言、雇用法改正により日本人の労働許可取得義務を免除
実施時期	7月

し、日本企業の海外展開促進に係る政策提言等の活動を行う。加えて、カーボンニュートラルなど、昨今の世界的な共通課題への対応などの通商政策に貢献すべく、政策動向等の分析能力や提案機能を強化し、経済産業省等の政策立案、履行に積極的に協力していく。

（3）経済連携の推進、制度利活用の普及啓発

中期目標に基づき、世界のFTA/EPA等経済連携関連情報の収集・発信、制度利活用の普及啓発に取り組む。とりわけ我が国が関わる経済連携については、交渉開始前、交渉段階、発効後などの各段階において必要な活動を行う。具体的には、FTA/EPAの各協定に関する情報収集、各協定の使い方をわかりやすく説明した解説書の作成・更新、FTAデータベースや各種セミナー（ウェビナー）・ワークショップ等を通じた情報発信、国内政策立案者・交渉当事者への情報提供・政策提言、相手国政府関係者との対話等を強化する。2025年度は、特にEPAに関して日本との間で2024年5月に交渉が開始されたバングラデシュ、同年12月に交渉が再開したGCCや2023年に共同研究会が実施されたイスラエル、交渉開始が期待されるメルコスール等について時宜を得た調査協力を行う。また、CPTPPの新規加入希望エコノミーへの対応や一般見直しの動向、2024年2月に発効したIPEFサプライチェーン協定、並びに同年10月に発効したIPEFクリーン経済協定及び公正な経済協定等について、各国の反応なども把握しつつ、各協定に基づく、参加国間での具体的な協力の実現に向けた動きについて調査、発信を行う。

また、「地域的な包括的経済連携（RCEP）協定」の発効や原産地証明書の電子化等の経済連携が進展している状況を踏まえ、国内外における利用状況や運用・手続き上の課題を把握する。とりわけ、アジアではRCEPに加え、ASEANを中心としたFTAネットワーク、またCPTPP、日EU経済連携協定などの日本が係るメガFTAや二国間FTA/EPAの運用状況や課題を把握する。必要に応じて、国内外政府と協力し、課題解決に取り組みつつ、一層の普及・活用促進に注力する。その際、新たにEPAを活用する企業の拡大に向けて、効果的な手段を用いて情報
発信を実施する。

加えて、EPA相談窓口を通じて、個別企業に対してEPAの活用方法について実務的に助言するとともに、海外事務所のネットワーク等を活用しつつ、輸出先国の税関等でのトラブルにきめ細かく対処する。そうして得られた情報を、経済産業省等にフィードバックすることで、更なる制度改善につなげていく。

（4）相手国との協力を通じた新たなビジネス領域の掘り起こし

グローバルサウス地域を含め今後の市場成長や新規産業の発展が期待される国・地域を対象に、社会課題解決や新たな産業の発展に寄与しうる分野で、日本企業と現地の官民ステークホルダーとの連携・協業を促進する。

世界的に注目を集めるグリーン分野では、米国で組成した「日本水素フォーラム」に中堅・中小企業を含め日本企業を幅広く結集し、官民のビジネス交流プラットフォームとして活性化を図るとともに、欧州でも水素分野での市場開拓を広域的に支援する。加えて、アジア、アフリカ、中南米などグローバルサウス地域においても水素等脱炭素関連の動きがあり、必要に応じて現地活動支援や情報発信及び事業実施等の事業を展開する。

また、インフラ基金事業などを通じて、水・廃棄物処理や省エ

概要	チェコ進出日系企業が直面している労働許可・ビザ手続きに関して煩雑な手続きが円滑な事業運営の妨げになっている等の課題につき、チェコ日本商工会等とともに、チェコ政府関係者に対し長年にわたり、改善を要請。
成果	労働許可・ビザ手続きに関して、チェコ政府は雇用法を改正する政令を6月5日に承認し、7月1日から施行。

事業名	（インド）特定のボルト類に規格認証を義務付けるインド政府通達の規制緩和
実施時期	7月
概要	現地進出日系企業のサプライチェーンに広範な影響のあるボルト・ナット・ネジ類に対し、インド規格認証（BIS）取得を義務付ける制度変更があったが、施行期日内の認証取得が困難である事例について多数の相談を受け、対応。 ・産業界共通の課題としてインド自動車工業会（SIAM）、インド自動車部品工業会（ACMA）と情報共有の上、当局に陳情を実施。 ・日系企業10社ならびにACMAをとりまとめ、商工大臣宛て陳情書を作成し、大使署名のカバリングレターを添えて提出。 ・当局及びBIS幹部と面談・交渉し、日系企業だけでなくインド製造産業界のサプライチェーンに影響を与える旨、理解を得る。
成果	日系企業要望を反映した2024年7月12日付「品質管理調達（QCO）2024」の官報発出。

事業名	（ミャンマー）日本企業撤退・出資金回収支援
実施時期	9月
概要	現地主要財閥とのJV解消につき、日本企業から投資法による手続きの必要性や外貨不足を背景にした管理厳格化に係る相談を受け、ジェトロが現地ネットワークを活用し、当局キーパーソンの紹介と支援を要請。投資法に強い弁護士に法的手続きを確認し企業に解説。当局幹部から外国送金に関するサポートも取り付けた。
成果	JV解消ならびに出資金の外国送金（回収）を実現。

事業名	（カンボジア）日系企業に対する不当な追徴課税への対応支援
実施時期	12月
概要	現地税務当局により不当な追徴課税が日系企業に対して課せられていた問題について、これらのトラブルが投資誘致の阻害要因になる旨、ジェトロがカンボジア政府に指摘。当該日系企業とカンボジア政府との継続的な調整の結果、日系企業の主張が認められ、大半の追徴課税（7億円相当のうち大半）が取り下げになった。
成果	総額7億円相当の追徴課税の大半が現地税務当局から撤回された。

・米国関税対策や欧州CBAM動向をはじめとする重要政策に関して、海外ネットワークを駆使して最新情報を収集し、政策立案担当者に提供した。通商政策局等との意見交換（年2回）や各市場課・班レベルとの定期的な交流機会を通じ、ジェトロの調査計画・進捗・結果を説明。経済産業省側の関心事項も聴取しつつ、政策立案に貢献する調査を実施した。また、政府要請に即応し、「米国関税措置等に伴う日本企業相談窓口」（2月設置）を全国50カ所の他、米国、カナダ、メキシコ、中国の海外事務所に設置。北米地域等の専門家を配置し、相談対応（主に関税率、原産性の考え方、追加関税の費用負担等）を実施した。

（3）経済連携の推進、制度利活用の普及啓発
・FTA／EPAの基本情報について「世界のFTAデータベース」のページを通じて情報提供を行うとともに、米国・メキシコ・カナダ協定（USMCA）、RCEP協定等、各種

ネ・省電力など日本企業の海外プラントビジネスの活性化に向けた支援を広域的に展開する。更に中長期的な視点での今後の脱炭素ビジネス支援の方向性を組織横断的に検討し、必要な取組を実施する。

（5）経済的威圧への対応
中期目標に基づき、2025年度においても引き続き日本企業のサプライチェーンにも不可欠な「経済施策を一体的に講ずることによる安全保障の確保の推進に関する法律」に基づく特定重要物資の動向を監視するなど経済的威圧に対して早期警戒を実施するため、経済的威圧に対する日本企業からの相談を受け付ける窓口を設ける。また、経済的威圧に関わる動きがみられるときは、調査・情報収集し、適時適切に情報発信する。以上のような経済的威圧に係る活動を行う場合は、日本政府とも連携した対応を行う。
仮に日本企業が経済的威圧の影響を受けたと考えられる場合、例えば、経済的威圧を与える国が何らかの物資の輸入に制限を加える場合は、関係部署横断的な組織の設置などを通じ、第三国への新たな販路の開拓やそれに係る情報提供を行うことや、海外事務所のネットワーク等を活用して当該国政府へ改善を促す要望書を提出すること等について、経済的威圧の影響緩和・回避に関わる日本政府からの要請や関係機関・団体等からの要望も踏まえ、業務遂行上必要な政策資源が確保される範囲において、かつ、機構の目的や中期目標に則した業務の範囲の中で、機動的な対応を行うよう努める。

（6）政府等からの要請に基づく業務の遂行
グローバルサウス地域を含め各国における総理や閣僚等による海外でのビジネスフォーラム、各国元首や閣僚訪日の機を捉えた、ビジネスイベントの開催、さらには投資環境調査ミッションの派遣、受入れ等を通じ、日本企業の海外展開に資する情報発信をするとともに、我が国企業の製品・サービスのPRや、ビジネス環境の改善に向けた相手国政府への働きかけを行う。
政策当局や相手国政府等からの要請を踏まえ、現地での官民対話や二国間・多国間の政策対話の促進、対外経済政策の推進に貢献する取組を行う。
米国については、2021年11月に設立合意した「日米商務・産業パートナーシップ（JUCIP）」に基づき、米国連邦政府や各州政府・経済開発機関等とも連携しつつ、グラスルーツ事業として進出日系企業の米国経済への貢献を発信するほか、我が国企業による対米投資ミッションを複数州に派遣するなどして、両国の民間部門の間での投資を促進し、協力を活性化させる環境づくりを通じて通商政策に貢献する。
東南アジアについては、2023年の日ASEAN友好協力50周年において策定された「日ASEAN経済共創ビジョン」と、その実現に向け日ASEAN政府が取り組む施策を記載した「未来デザイン＆アクションプラン」で示された方向性を踏まえ、調査・情報発信を行う。
インドについては、2022年3月の日印首脳会談で表明された「5年間でインド向けに官民投融資5兆円を実現する」という目標に貢献すべく、インド中央政府や各州政府が進める投資促進に係る施策との整合性を図りながら、日本企業のインドへの進出支援とそのためのビジネス環境の整備に取り組む。
中東では、「日・サウジ・ビジョン2030ビジネスフォーラム」

経済連携の動向について調査し、発信した。

【実施事例】

事業名	世界の FTA、EPA の動向調査・情報提供
実施時期	4 月～3 月
概要	「世界の FTA データベース」 世界と日本で発効済、署名済、合意済、交渉中等の段階にある FTA について、1 月時点の各協定の概要や進捗状況を更新。
成果	アクセス件数：計 7,889 件

事業名	USMCA に関する調査・情報提供
実施時期	4 月～3 月
概要	USMCA に関して、ビジネス短信記事により、交渉の動向や新制度の詳細を情報提供。
成果	特集ページアクセス件数：計 6,076 件

・より多くの企業のEPA活用を推進するべく、各地方企業向けや特定製品群別にメリットや実務的な手続きに関する情報を発信した。

【実施事例】

事業名	（ウェビナー）活用事例から考える EPA の活用メリットとは ―機械・精密加工品を参考に―
実施時期	7 月 19 日
実施地	オンライン
概要	EPA 等の利用により関税減免効果を期待できる代表的な業種分野として機械・精密加工品をピックアップし、EPA 等の利活用を模索するウェビナーを開催。各社の活用事例を紹介した他、活用メリットや活用に向けた実務（関税率の把握と原産地規則の理解等）も説明・解説。
成果	視聴者数（申込者数）：684 人（1003 人） 活用度（4 段階中上位 2 項目）：89.2%

・バングラデシュ経済連携協定の実現に向けた、同国政府関係者に対する研修事業への貢献や、将来的な経済連携の可能性を見据えた日メルコスールEPAに関する経済産業省への関連情報の提供、ウェブサイトでの調査結果の発信、交渉開始に向けた現地政府への情報提供を実施した。
・地域的な包括的経済連携（RCEP）協定に関し、各国における企業の活用事例、課題、トラブル情報を収集し、経済産業省へ共有（月1回定例）。特に北東アジアにおけるRCEPに関する制度情報や活用状況につき調査し、情報発信を行った。
・EPAに関する企業からの相談については、本部・大阪本部の他、地方の中核都市（北海道、仙台、名古屋、広島、香川、福岡）計6カ所にアドバイザーを引き続き配置し、対応。譲許表（関税撤廃・削減スケジュール）、原産地規則の概要、原産品判定に必要な根拠資料の作成等、幅広い内容の相談が寄せられた。日本商工会議所等のEPA相談に関わる関係機関と定期的に情報を共有し連携強化に努めた。

（4）相手国との協力を通じた新たなビジネス領域の掘り起こし
・海外で水素中心にGXの取組が進む中、米国の進出日系企業が参加する日本水素フォーラム(JH2F)等、進出日系企業をネットワーク化し、各国で情報交換、事業組成、関係構築を推進。欧州では水素に係る情報をメルマガで提供する他、ミッション等について情報提供した。また、ASEANではジェトロ作成の「脱炭素に貢献する日本企業の製品カタログ」対象国を拡大（インドネシア、タイ、マレーシアの更新に加えて、フィリピンでも発刊）。掲載企業は前年度末144社から230社（延べ）に拡大した。インドネシアでは「水処理ビジネスカタログ」も発刊。現

等を通じ、両国企業の一層の関係強化を目指す。イスラエルをはじめ、アラブ首長国連邦等との政府間合意に基づき、イノベーション、グリーン、エンターテインメントなど新たな分野におけるビジネスチャンスの創出など、経済関係の深化・多様化に取り組む。
アフリカにおいては、2025年8月に横浜で開催される「アフリカ開発会議（TICAD）」の併催イベントを開催することに加え、大阪・関西万博の機会を活用し、要人セミナーを開催する。ジェトロが事務局を担うアフリカビジネス協議会と連携して、各国政府・企業との関係強化、ビジネス環境改善の促進、日本企業による対アフリカ投資の促進やアフリカビジネスの拡大に資するセミナー等による情報発信を随時行う。
ベトナム、インドネシア及びモンゴルとの経済連携協定で約された産業育成事業等の実施を通じて、我が国企業の現地ビジネス活動円滑化を目指す。また、要人セミナーや海外事務所等の活動を通じて相手国政府との関係強化を図る。
中国については、要人の訪日の機会を捉え、日中企業が第三国市場に関連する事業協力を具体的に検討する場を提供するため、官民が一堂に集うイベントを開催する。
このほか、政府の要請に基づき、海外サプライチェーン多元化等支援事業及びグローバルサウス未来志向型共創等事業（大型実証ASEAN加盟国）の事務局業務の受託を通じて、海外サプライチェーン多元化等の象徴的成果事例創出に貢献する。
大阪・関西万博の会期に合わせて訪日する各国・地域の要人を招いたビジネスイベント開催等を通じて、日本企業の海外展開に資する情報発信やネットワーキングの機会を提供する。また、参加国とのビジネス交流を通じて地方創生に取り組む地方自治体等を支援する。さらに、海外事務所を通じた万博情報の発信や、万博を契機としたビジネス交流に関する情報発信に努め、機運醸成に寄与する。さらに政府の要請に基づき、2027年の認定博であるベオグラード国際博覧会においては、これまでの日本館運営等ノウハウを活かし、経済産業省が主導する日本館基本計画策定等へ貢献する。
また、成田空港及び関西空港内にて「一村一品マーケット」の運営を行い、貿易を通じた途上国の持続的開発への協力など日本政府の通商政策に貢献するとともに、対象国政府の輸出振興に協力することで、各国でのジェトロ事業の円滑な実施に資する。

（7）知的財産権の活用・保護支援
海外の知財担当駐在員のネットワークを最大限に活用し、各国の知財法制度や最新動向等、日本企業からニーズの高い情報をタイムリーに発信する。また他部の海外展開支援参加企業や関心企業に対し、セミナーやウェブサイト、PR資料を通じて、海外での知財保護の重要性についてオンラインを含めた普及啓発活動を強化する。
知財保護の面では、未だ被害の多い中小企業等の冒認商標問題では、相談対応の他に、異議申立や取消審判請求、訴訟費用を助成する。また実際に海外で模倣品被害を受けている中小企業等に対し、現地調査、行政摘発等の費用を助成する。国際知的財産保護フォーラム（IIPPF）の事務局として、侵害発生国政府機関等や国際機関と連携し、真贋判定セミナーの開催や関係政府職員の日本招聘、ミッション派遣等を官民連携して実施する。また、知財保護や模倣品対策の啓発活動については消費者

地政府高官との面談やビジネスイベント等で手交し、相手国政府・企業とのネットワーキングを推進した。
・日本企業の海外インフラ市場への進出支援を目的として設立された「海外インフラ展開支援事業基金」の活用範囲を監理委員会の承認を受け、2024年度からジェトロが直接遂行する事業に拡大し、GX関連分野での展示会への出展やミッション派遣を実施した。世界最大級の水素関連展示会等の有力展示会に複数出展し、いずれも出展企業から高評価を得た。また、水素サプライチェーンのポテンシャルの高いオーストラリアとスペインにミッションを派遣し、関連施設の視察、関係政府機関・関連企業との関係構築を実現した。

【実施事例】

事業名	世界最大級の水素関連展示会 World Hydrogen Summit & Exhibition 出展
実施時期	5 月 13 日～15 日
実施地	オランダ・ロッテルダム
概要	ロッテルダムで開催された世界最大級の水素イベントにジャパン・パビリオンを初設置し、日本企業 14 企業・団体が出展。出展企業からは、「意思決定に関わる経営層が数多く参加しておりビジネスに繋がりやすい」「出展企業が洗練されておりビジネスパートナー探しに効果的」とのコメントがあった。また、同展示会内セミナーステージでのオールジャパンでのピッチイベント、ジャパン・パビリオン内でのマッチング・商談、大使館と連携して開催した日蘭水素ワークショップへの参画機会等を提供。
参加企業・団体数	14 企業・団体
成果	ジャパン・パビリオン内で横河電機社がロッテルダム港での産業間連携によるエネルギーや資源の有効利用の概念実証に向けた協業意向の合意に関する調印式が行われた。また、基調講演も務めた経済産業審議官からはジェトロの取組への高い評価があった。役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100%

・日本企業による対アフリカ投資の促進やアフリカビジネスの拡大に資する取組を行った。

【実施事例】

事業名	第 3 回日アフリカ官民経済フォーラム
実施時期	12 月 16 日
実施地	コートジボワール・アビジャン
概要	経済産業省、アフリカ側開催国、ジェトロの 3 者が 3 年ごとにアフリカで開催。貿易・投資、インフラ、エネルギー等各分野において、日本とアフリカのビジネス促進・連携強化を目的として、各国の閣僚級、経済団体・民間企業トップ等ハイレベルな参加の下、議論を行う。日本からは大串経済産業副大臣、松本外務政務官らが参加（武藤経済産業大臣は録画による開会挨拶）。アフリカからは、コートジボワール首相、コンゴ民副首相他、約 40 人の閣僚級が参加。登壇者約 50 人。フォーラムを機に 44 件の MOU が締結された。
参加企業・団体数	約 1,200 人
成果	西アフリカで行った日本関連イベントとして、過去最大規模での実施。参加した日本企業からは、「ハイレベルでの対面参加、アフリカ政府関係者との懇談の機会を得たことで、社内でのアフリカビジネスに対する機運を醸成することに繋がった」等ビジネス連携を目

のみならず各企業の経営層への訴求に取組み、日本企業の知的財産経営の浸透を目指す。営業秘密対策においては、普及啓発セミナーの実施や個別アセスメント・コンサルテーション等のハンズオン支援、マニュアルの作成等を行う。
その他、地方自治体や経済団体、大学、独立行政法人工業所有権情報・研修館等の関係機関と連携し、セミナー等を開催し知的財産の普及・啓蒙に努めると共に、相談窓口を通じ多様化する日本企業の知的財産に係る課題、相談ニーズに対応する。

	的としたフォーラムの実施を評価する声を得られた。 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%

・アジア・オセアニア地域の貿易振興機関が参画する「アジア貿易振興フォーラム（ATPF）」の事務局として、経済・社会情勢を踏まえた各機関の取組やベストプラクティスの共有等を通じて連携促進を図るとともに、北東アジア地域の貿易振興機関との連携を強化した。

【実施事例】

事業名	第37回アジア貿易振興フォーラム（ATPF）CEO会議
実施時期	9月23日
実施地	バンコク
概要	「Inclusive Prosperity: Empowering SMEs in Asia Trade Economies」を会議テーマとしてジェトロ理事長がDITP副局長と共に会議の共同議長を務めて実施。サブテーマであるクリエイティブ経済の牽引役としてのソフトパワーに関するセッションを設定。各国から、自国のクリエイティブ産業支援策や戦略に関する共有が行われた。 37年継続して開催してきたATPFだが、各貿易振興機関の現在のミッション等を勘案し、今後は各地の海外事務所等を通じた連携を目指すことで合意し、会議終了が決定された。
参加企業・団体数	15機関（23機関中）・約40人　※日本、フィリピン、タイ、マレーシア、ベトナム、シンガポール、インド、中国、韓国、香港、台湾、ミャンマー、カンボジア、ネパール、インドネシア
成果	各加盟機関のネットワーク強化

事業名	北東アジア地域の貿易振興機関との連携強化
実施時期	8月6日、8月30日
実施地	東京都
概要	・台湾の貿易振興機関である「台湾貿易センター（TAITRA）」との定期協議会を実施。サプライチェーンシフトに係る日台企業連携、組織運営に係る新しい取組、自国農水産品の輸出多角化に向けた取組をテーマに意見交換や協力の方法を話し合った。 ・韓国の貿易投資振興機関である「大韓貿易投資振興公社（KOTRA）」との実務者協議会を実施。前回会議の合意事項の進捗報告をはじめ、高度外国人材の採用支援に向けた連携や組織運営に係る取組等について意見交換を行った。

（5）経済的威圧への対応

・2024年度も引き続き、経済的威圧に係る相談窓口を設置し、他国の輸出管理規制強化等についての問合せに対応（10件）。具体的な対応を要する経済的威圧の事象は確認されなかった。

（6）政府等からの要請に基づく業務の遂行

・海外要人の来日や、首相・大臣の海外往訪の機会を捉え、相手国との関係強化を企図したセミナーやビジネスフォーラムを国内外で37回（24カ国・地域／首脳級5回、閣僚級32回。うち岸田／石破首相出席2回、齋藤／武藤経済産業大臣出席3回）開催した。

【実施事例】

事業名	日・ブラジル・ビジネスフォーラム
実施時期	5月4日

実施地	ブラジル・サンパウロ
概要	岸田首相の南米歴訪時にブラジルで開催。岸田首相、ブラジル副大統領をはじめ日伯関係者合計231人が参加。岸田首相からは、エネルギー及び脱炭素分野等での日伯協力やスタートアップ支援策等の強化について言及がなされた。ブラジル副大統領からは、日伯交流130年の歴史の中での日系移民や日本企業の貢献に加え、今後のエネルギー分野等での協力に期待が示された。フォーラムにおいては、31件のMOU及びLOIが両国の地方政府、企業・団体の間で取り交わされた。
参加企業・団体数	231人

事業名	日・ブラジル経済フォーラム
実施時期	3月26日
実施地	東京都
概要	ブラジル大統領の国賓来日の機会を捉え、経済フォーラムを開催。日・ブラジル両国の首脳を含む、日伯計456人が参加。ブラジルは閣僚11人、上下院議長、国会議員等ハイレベルな要人が多く参加した。覚書84件の発表、ANAとエンブラエル社の航空機購入に係る署名が行われた他、両国の経済界から日本メルコスールEPAの早期実現を要望する共同声明が両首脳に手交された。
参加企業・団体数	456人
成果	役立ち度（4段階中上位2項目）：100%

・ウクライナのビジネス復興を支援する取組を実施。10月には、日本政府のウクライナ復興への強い決意に応えるべく、キーウにジェトロ事務所を開設。現地へのビジネスミッションの派遣や国内でのビジネスフォーラムの開催等、ウクライナ復興支援事業を実施。現地情報が不足している状況に鑑み、東京にウクライナ・ビジネスデスクを開設するとともに、現地ビジネスの最新情報の収集と発信を拡充した。

【実施事例】

事業名	日ウクライナ・ビジネスフォーラム（東京、大阪）
実施時期	12月17日、18日
実施地	東京都、大阪府
概要	ウクライナ第一副首相副首相兼経済大臣の訪日に合わせ、12月17日に東京、18日に大阪にて「日ウクライナ・ビジネスフォーラム」を開催。東京では、理事長の開会挨拶、駐日ウクライナ大使や駐ウ日本大使の歓迎挨拶の後、第一副首相が「ウクライナ政府の日本企業による復興支援に対する期待」をテーマに講演を行った。また、日本側からはJICA、JBIC、NEXI等が登壇し、ウクライナ復興ビジネス支援策等についてプレゼン。キーウ所長が司会を務めたパネルディスカッションでは、両国企業が「ウクライナでのビジネスチャンス」をテーマに議論し、その後日本とウクライナ企業のネットワーキングを実施した。大阪では、理事、ウ第一副首相兼経済相、ウ経済副大臣、駐ウ日本大使、近畿経済産業局長、キーウ所長、JICAウクライナ支援室長が登壇した。
参加企業・団体数	東京：日本側125人、ウクライナ側約40人 大阪：日本側85人、ウクライナ側8社
成果	東京 役立ち度（4段階中上位2項目）：100% 大阪 役立ち度（4段階中上位2項目）：98.2%

・米国との連携強化を目的に、州知事等要人に対して日本企業による米国経済への貢献を積極的に発信した。日本企業が抱える課題を共有し、日本企業のビジネス環境改善を図った。また、日本企業の対米投資を促進するため、米10州へ11回ミッションを派遣した。

【実施事例】

事業名	米国政府・各州政府等との個別面談による情報発信・関係強化
実施時期	通年
概要	米国各州政府幹部や連邦議員等への個別アプローチ、現地投資促進イベント、全米知事会、中西部会、南東部会、レセプション等あらゆる機会を活用し、米国経済への日本の貢献（①5年連続最大投資国、②在米日系企業の雇用創出100万人等）を直接インプットするとともに、日本企業が貢献できる分野とジェトロの支援等について意見交換を実施した。
成果	46州125回170人（州知事、副知事、州議会下院議長、州議会上院議長、州務長官、商務長官、財務長官、州議会上院議員、州議会下院議員、市長、市議会議員、州経済局長官・社長・局長等、連邦下院議員）へ日本の貢献をインプット。

事業名	日本・米国中西部会での情報発信・関係強化
実施時期	9 月 8～10 日
概要	第 54 回「日本・米国中西部会」日米合同会議がオハイオ州で開催され、米国中西部 4 州の知事・副知事が参加。日本からは 3 県の知事、駐米大使、総領事、日本企業幹部等 320 人が参加した。また、ジェトロ理事長が参加し、同会議のサステナブル・モビリティについてのパネルディスカッションでモデレータとして登壇した他、州知事・副知事とバイ面談を行い、ジェトロの投資支援を伝えるとともに、今後の協力関係深化を図った。
成果	3 州知事・1 州副知事とのバイ面談では、理事長より、進出日系企業に対する継続支援への謝意に加え、日本企業と海外企業との連携を支援して企業間のイノベーションを促進することに取り組んでいる点を述べ、イノベーティブな州内企業と日本企業のビジネスを支援する旨に言及。各知事からは投資支援を含めたジェトロの活動に謝辞が述べられるとともに、今後の協力関係深化について意欲が示された。

・「日ASEAN経済共創ビジョン」と、その実現に向け日ASEAN政府が取り組む施策を記載した「未来デザイン&アクションプラン」で示された方向性を具体的に示し、ASEANワイド+αの視点で、調査と情報を発信。ASEAN等のデジタル経済化推進政策と法整備、ASEANにおける非日系企業の戦略と事例について情報収集を行い、ウェブサイト上で発信した。
・インドの主要産業別投資環境の調査や、進出日系企業へのヒアリングを通じた企業活動の実態や投資環境につき、情報収集を行いウェブサイト上で発信した。

【実施事例】

事業名	地域・分析レポート「インド 14 億人市場 BtoC ビジネス」
実施時期	8 月
概要	複雑で多様なインド市場で、ビジネスの展開・拡大をめざす日系企業のヒントとなるよう、現地において BtoC 分野で活躍する日系企業のインド戦略を取り上げたレポートを作成・発信した。
成果	アクセス件数：計 7,246 件

・中東諸国との関係強化を目指す取組の一環として、日本・サウジアラビア間で

は「日・サウジ・ビジョン2030」に沿ってビジネスフォーラムを開催し、相手国政府が求める日本からの投資実績を紹介、二国間の経済関係強化に貢献した。

【実施事例】

事業名	日・サウジ・ビジョン 2030 ビジネスフォーラム
実施時期	5 月 21 日
実施地	東京都
概要	サウジアラビア皇太子の訪日に合わせて、ビジネスフォーラムを開催。皇太子の訪日は中止となったが、齋藤経済産業大臣、経済産業審議官他、サウジアラビア投資大臣、エネルギー大臣、通信大臣、直系皇族等経済閣僚の他、企業 330 人が出席し、日サビジョン事業の成果を広く周知できた。4 つのパネルディスカッションに日本企業 11 社が参加。MOU 締結事例（31 件）の整理等、相手国政府との関係強化及び通商政策・企業活動の円滑化に貢献した。
参加企業・団体数	日本側 130 人、サウジアラビア側約 200 人

・日ベトナム経済連携協定に基づくベトナム裾野産業育成支援を目的とした部品調達展示会、日モンゴルEPAの推進を目的としたモンゴルのIT・宇宙産業を視察するミッション、日インドネシアEPAの見直し交渉等に基づいた現地人材育成支援事業等、EPAで約された各種事業を実施し、日本企業の現地ビジネス活動円滑化及び相手国政府との関係強化に努めた。
・「海外サプライチェーン多元化等支援事業」「海外サプライチェーン多元化支援事業」「デジタル技術を活用したサプライチェーンの高度化支援事業」の事務局業務を受託し129件の案件管理を行った。
・2025年の大阪・関西博会期中の積極的かつ戦略的な事業展開に向けて、2024年度をプレ万博年と位置付け、ジェトロが60年以上蓄積してきた国際博覧会運営経験の下で職員を派遣するとともに、万博関連情報を国内外に発信し、機運醸成に努めた。各国が主催する万博を見据えたプレイベント5件（ドイツ、オーストリア等）に協力した他、大阪の自治体等と連携の上で大阪海外ビジネスワンストップ窓口を開設し各国からの万博関連イベント開催に係る相談に対応。ジェトロの万博関連事業、万博を契機とした海外ビジネス機会を一覧できる「万博ポータルサイト」をジェトロウェブサイトに開設するとともに、「万博期間中の海外ビジネスイベント一覧」、国際ビジネスマッチングサイト「e-Venue」に参加国・地域の特集ページを新設。

【実施事例】

事業名	海外事務所による万博の機運醸成と情報発信
実施時期	通年
実施地	全国内外事務所の所在地等
概要	海外で万博の機運を醸成すべく、海外事務所でセミナーや展示会等の機会を活用して累計500件超万博の広報活動を展開。
成果	多くの万博参加国が要人訪日等の機会に合わせて、日本でビジネスイベントを開催する見込みで、ジェトロにも52カ国・地域81件の協力要請が寄せられている。

事業名	地方講演会「大阪・関西万博で世界に伝えたいこと―持続可能な社会と経済とは―」
実施時期	3月4日
実施地	大阪府
概要	「ビジネスと人権」の観点から持続可能な社会の実現に向けた活動と経済面への影響や、万博が未来社会形成に貢献すること等について情報発信を行うべく、日本国際博覧会協会の後援の他、テー

	マウィークコネクトの登録案件（「SDGs＋Beyond いのち輝く未来社会ウィーク」のテーマ）の認定を受けてアジア太平洋研究所と共催で講演会を開催。アジア経済研究所所長、上席主任調査研究員、大阪本部長が登壇。万博の機運醸成に加え、テーマウィークの目的とする取組につき多くの参加者に周知する機会となった。
参加者数	280人
成果	役立ち度（4段階中上位2項目）：91.9%

・開発途上国の特産品を成田・関西空港にて紹介する「一村一品マーケット事業」を実施。マラウイ、アンゴラ特命全権大使が空港店舗に来訪し、事業に対する理解を深めるとともに、製品の紹介や日本市場への参入機会を提供していることに対して評価と謝辞のコメントが寄せられた。

(7) 知的財産権の活用・保護支援
・海外の知財担当駐在員のネットワークを最大限に活用し、各国の知財法制度や最新動向等、日本企業からニーズの高い情報をタイムリーに発信。海外における日系企業の情報交換グループ（IPG)にて、知的財産問題に関心のある日系企業等と連携し、会合等を通じた会員間での情報共有、政府機関等との意見交換等を実施した。また、知財担当者が駐在している地域にて、知財の基盤整備、模倣品対策、営業秘密漏洩対策について、外部講師等を招いたセミナーを定期的に開催し、現地でしか入手できない海外の知的財産に関する情報を提供した。

【実施事例】

事業名	ジェトロ主催日系企業向け「営業秘密漏えい対策セミナー」
実施時期	7月23日
実施地	オンライン／中国・上海
概要	刑事案件を取り扱う上海市人民検察院の検察官を講師として招き、「企業の営業秘密保護及びコンプライアンス体制の構築について」をテーマに事例を交えながら講演。営業秘密支援事業の委託先弁護士より、「企業の営業秘密保護の実務について」紹介。
参加者数	136人
成果	「現地法人の営業秘密体制を見直すにあたり、有益な情報を得ることができた」、「中国における営業秘密管理に関する法令・実務について知ることができた」等のコメントが寄せられ、営業秘密保護体制の構築に参考になった内容だった。 役立ち度（4段階中上位2項目）：会場100%、オンライン98.1%

・海外展開支援参加企業や関心企業に対し、セミナー等を通じて、オンライン上を含む海外での知財保護の重要性について普及啓発活動を行った。2024年度は新規輸出1万者支援事業登録企業に対する啓発を実施。

【実施事例】

事業名	新規輸出1万者支援事業 登録企業向け事業説明会
実施時期	8月21日、3月11日
実施地	オンライン／東京都
概要	海外展開支援部主催の「新規輸出1万社支援事業」登録企業向けオンラインセミナーで、ジェトロの知的財産関係事業を紹介。その際、海外事業実施時の知的財産に関わる留意点（事業展開先国・地域への産業財産権の事前の出願、冒認出願対策、権利侵害発生時の対抗措置、公的機関の補助制度利用等）についても説明。
参加企業・団体数	98社（8月）、109社（3月）

成果	「知的財産について今回のセミナーを聞いて初めて意識した」「海外事業と知財を結び付けていなかったが、権利化を含む対策の必要性を理解した」等のコメントが寄せられた。

・侵害発生国政府機関等や国際機関と連携し、真贋判定セミナーの開催、関係政府職員を日本に招へいした。
・国際知的財産保護フォーラム（IIPPF）事務局として、定例会合を通じて、メンバー企業を中心に企業ごとの模倣品対策施策について意見交換する場を設けた。
また、海外ビジネス上のリスク削減の取組として、模倣品に係るSNS詐欺広告の流通実態調査と注意喚起や、ベトナム政府機関と連携した模倣品対策の強化により、知財リスク対策の必要性を啓発した。

【実施事例】

事業名	IIPPFとのMOU締結でベトナムにおける模倣品対策を日越共同で推進
実施時期	12月20日
実施地	東京都
概要	IIPPF（事務局：ジェトロ）とベトナム国内市場監督・開発庁（DMS）はベトナムにおける日本企業の模倣品被害を取締りに係る協力を進める覚書（MOU）を12月に締結。従前よりDMSと共同で行ってきたセミナーや意見交換から一歩進めて取締りで直接協力することとした。
成果	2024年度中に12社がMOUに参加。各社とDMSで定期的に会議を行い、取締りを行う。

・ジェトロの海外ネットワークを活かし、企業が海外での販路開拓をする上で模倣品対策が必要な国の政府機関や、中国の新興ECプラットフォーマー3社（SHEIN、Douyin、Temu）と意見交換を実施し、模倣品対策強化を要請。EC取引上での日本企業の知財保護を促進した。

【実施事例】

事業名	中国新興 EC プラットフォーマーDouyin と IIPPF の意見交換会
実施時期	12 月 2 日
実施地	オンライン／東京都
概要	日本企業に対して、Douyin 側より、模倣品対策の施策及び効果につき、削除数の上昇や申し立て減少等のデータに基づいて詳細に解説するとともに、今後の関係強化に繋がる意見交換を実施。
参加企業・団体数	31 社・団体
成果	「Douyin の対策や今後の展開を聞けて良かった。意見交換の時間も多く、色々な疑問が解消できた」等満足の意見が多かった。 役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100%

・海外で知的財産権の侵害を受けている中小企業等に対し、模倣品・海賊版の製造元や流通経路の特定、販売状況等の現地調査、権利行使等にかかった経費の一部を助成（10社）。顧客の要望や侵害状況を的確にヒアリングし、顧客の状況に応じた適切な現地の調査会社の候補を選定、現地取締り当局への申請手続きに際して継続的な助言を行った。この結果、中国の模倣品製造拠点の特定及び現地当局による摘発に成功。2社は行政摘発で合計643万円相当（※）の差押えに成功し、1社は権利侵害者との交渉の末、520万円相当の損害賠償金合意に漕ぎつけた（※摘発数と現地販売価格を基にジェトロで計算）。
・冒認商標無効・取消係争支援において、海外で現地企業に不当な方法及び不当

<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>な意図で商標権を出願または権利化された中小企業者等に対し、相手方の出願または権利を取り消すため自ら提起する係争活動に係る一部経費を助成（11社）。
・独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）等と連携したセミナーを開催。

【実施事例】
<table><tr><td>事業名</td><td>特許庁・ジェトロ・INPIT 共催セミナー「海外展開の魅力と落とし穴　～知っておきたい海外ブランド戦略～」</td></tr><tr><td>実施時期</td><td>8 月 22 日</td></tr><tr><td>実施地</td><td>オンライン</td></tr><tr><td>概要</td><td>輸出に関するポイント（ジェトロ）、海外展開に関する知財のポイント（INPIT）、知財関連の補助金（特許庁）等、3 機関が揃うことで、様々な情報を 1 回で入手できるセミナーとして実施。希望者は INPIT 専門窓口にて、海外展開に関する知財支援を受けられる旨の周知も併せて実施。</td></tr><tr><td>参加企業・団体数</td><td>283 人</td></tr><tr><td>成果</td><td>「総合的に網羅した説明があり、理解が深まった」「海外進出する際の注意点が分かった」等のコメントが寄せられた。
役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：96.9%</td></tr></table></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>【アジア経済研究所に係る評価軸及び関連する指標】
評価軸（1）
効率的・効果的なアウトリーチ活動によって研究成果が適切に還元され、貿易投資の拡大と我が国政府の通商政策立案等の基盤となっているか

（評価指標）
・研究成果の効率的・効果的なアウトリーチ活動の実施
・研究成果のアウトリーチ活動を通じた、我が国のメディア、経済界、国民各層、新興国等の政府、産業界、市民社会への還元による社会的効果
・政策研究対話（※）における政策担当者からの評価（4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上）

※政策研究対話とは、研究所に所属する研究者等、又は研究所が実施する研究事業に参画している研究者等が、政策担当者に対して、定期的及び政策担当者の要請に応じて、対面又はオンライン形式にて研究成果の還元（情報提供及び提言）並びに政策ニーズの把握等を行う活動のこと。
政策立案における高い貢献を促すため、経済産業省の通商</td>
<td>4-2. アジア地域等の調査研究活動
＜主要な業務実績＞
評価軸（1）
【評価指標①】研究成果の効率的・効果的なアウトリーチ活動の実施
・研究活動によって得られた研究成果や分析結果及び研究者による知見は、講演会、セミナー、国際シンポジウム等を通じて外部向けに発信し、年間の合計参加者数は延べ8,793人であった。
（モニタリング指標）
・講演会・セミナー・国際シンポジウム等の開催件数：62件

【評価指標②】研究成果のアウトリーチ活動を通じた、我が国のメディア、経済界、国民各層、新興国等の政府、産業界、市民社会への還元による社会的効果
・各国・地域の政治・経済・社会事情に係る情報を提供するウェブマガジン「IDEスクエア」や各種SNS・動画配信等を通じ、一般の利用者や読者に対し時宜に応じた最新情報を提供。「『台湾リスク』と世界経済」「2024年インド総選挙」（「IDEスクエア」での特集）等を通して情報発信を行い、一般メディアの短期的な報道を補う、現地の情報を継続的、包括的に観察分析してきた研究者独自の視点にて解説した。
・トランプ大統領の関税政策、米中貿易戦争、インドやインドネシアの大統領選挙、バングラデシュ・ハシナ政権崩壊、ジェンダー格差、ビジネスと人権等の最新研究等に関し、多数の研究者が新聞、雑誌、テレビ、ラジオ等のメディアに広く取り上げられた。
・政策やビジネスへの政策提言・政策判断の基礎的材料となる付加価値の高い分析に基づく研究成果をコンパクトにまとめたポリシーブリーフをウェブサイトにて発信した。

（モニタリング指標）
・メディア等における取り上げ件数：423件

【評価指標③】政策研究対話における政策担当者からの評価（4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上）：97.4%
・政策担当者からの要請に基づき、多数の研究者の知見や研究成果等を情報提供。</td>
<td>【質的成果の根拠】
4-2. アジア地域等の調査研究活動（研究成果を通じた政策立案への高い貢献と、外部表彰の受賞等の成果を収めた質の高い取組）
・アジ研独自開発の経済地理シミュレーションモデルを用いて、米国関税政策を含めた国際的に関心が高い事象による世界経済への影響等について機動的に分析し、政策貢献に努めるとともにメディア等を通じて積極的に発信。研究員らが開発したサプライチェーン脆弱性指標がOECD会合での高評価を受け、OECD公式統計に採用。
・政策的要請に応じて、特定の地域・分野における学術研究成果を政策立案者に対して解説する「政策研究対話」を定期的に実施し、日本政府の政策立案にアカデミックな視点で貢献。加えて、英文発信の強化も推進。
・アジ研の研究に関する業績が様々な外部機関から高く評価され計6件を受賞、著名ジャーナルにも掲載。

2024年度の自己評価をふまえ、2025年度計画では以下の対応を行う。

＜課題とその対応＞
4-2. アジア地域等の調査研究活動
アジア経済研究所（以下「研究所」という）は、独立行政法人通則法における国立研究開発法人の目標設定に関する規定が準用されることを踏まえ、研究マネジメント機能の底上げを図りつつ、以下に掲げる計画の実施により研究成果の最大化を図る。

（1）学術研究成果の最大化を通じた政策立案への貢献
研究所全体としての研究マネジメント機能を強化し、新興国・開発途上国地域の経済・社会課題等に関する政策課題や各界の問題関心・ニーズを踏まえた効率的・効果的なアウトリーチ活動を企画・実施する。
具体的には、定期的または要請に応じて行う政策研究対話を積極的に実施することにより、政策担当者との双方向のコミュニケーションを通じて政策担当者の問題意識や関心・情報ニーズの把握</td>
<td></td>
</tr>
</table>

	政策等の立案担当者に対する「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、目標水準を4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上とする。 （モニタリング指標） ・講演会・セミナー・国際シンポジウム等の開催件数 ・政策研究対話の実施件数 ・メディア等における取り上げ件数 評価軸（2） 大学や民間企業では実施し難い先駆的かつ独創的な付加価値の高い研究成果が創出されているか （評価指標） ・具体的な先駆的かつ独創的な付加価値の高い研究成果の創出状況 （モニタリング指標） ・誌上、ウェブサイト上又は口頭での論文発表件数 ・創出された研究成果の外部評価（業績評価委員会による総合評価） 評価軸（3） 国際的な研究ハブ機能並びに学術情報プラットフォームとしての機能を発揮しているか （評価指標） ・新たに形成した又は維持している学術ネットワークの量と質 ・学術情報センター等における学術情報の蓄積と運用状況及び活用状況 （モニタリング指標） ・国際学会・国際会議等への参加数及び招待講演数 ・研究所が主催・共催・参画した国際会議等の開催数 ・実施した学術ネットワーク活動（※）の外部評価（業績評価委員会による総合評価） ・学術情報・データ蓄積等の発信（掲載）・アクセス件	【実施事例】 **事業名**：政策研究対話 **実施時期**：通年 **概要**：政策担当者からの要請に基づき、多数の研究者の知見や研究成果等を情報提供。43件の実施のうち、33件は経済産業省の政策担当者からの個別リクエストに応えるオンデマンド形式であり、政策立案に際して研究所が有する各分野の高い専門性と知見が活用された。 ＜テーマ例＞ ・米中対立と中国における産業政策の変容 ・台湾の半導体及びAI関連産業の動向と政府の政策 ・EV普及にともなうグローバル・バリュー・チェーンへの影響 **成果**：実施後のアンケート調査では、「国内外の半導体産業の動向は、中小企業の設備投資に大きな影響を与えるため、非常に有益な情報が得られた」、「通商白書の作成にあたり、最近急速に成長する電気自動車産業に焦点を当てて、中国の産業政策の影響や業種の国際比較等、有益な情報を得ることができた」等、長期的な研究蓄積に裏付けられた情報提供を高く評価する声が多数あった。 （モニタリング指標） ・政策研究対話の実施件数：43件 評価軸（2） 【評価指標】具体的な先駆的かつ独創的な付加価値の高い研究成果の創出状況 ・2024年度は運営費交付金等を財源とする研究プロジェクトを89件、科学研究費助成事業による研究課題を66件実施し、多数の学術論文を発表した。 ・米大統領選挙戦で関税政策を掲げたトランプ氏が大統領に返り咲いたことを受け、アジ研が独自に開発したシュミレーションモデルを用いて緊急シミュレーションを実施。また、当該シミュレーションにおいて国内各都道府県への地域別・産業別の影響も試算。ジェトロ国内各事務所所長の地域経済への影響に関するコメントも付加して地元メディアに配信。11月25日にはトランプ氏の具体的な関税率発言を受け、追加試算を実施。同内容が日経新聞1面(12月14日)、同紙社説（1月4日）に掲載される等社会的インパクトの大きなメディアに露出。その他、NHKのインタビュー等を含め、米トランプ政権の関税政策の影響に係る分析で計98件のメディア掲載があった。 ・2024年12月、猪俣哲史研究員が、九州大学・土中哲秀准教授と共同開発したサプライチェーン脆弱性指標が、OECD（経済協力開発機構）の公式統計として採用・公開された。猪俣研究員らが開発した「通過頻度（PTF: pass-through frequency）指標」は、サプライチェーン上の集中リスクや脆弱性を特定するものであり、ICT関連機器のような複雑な国際分業体系を持つ産業の分析に有用。 ・学術研究成果を創出することを目的とし、「米中貿易紛争の経済的影響」、「米中の大国間競争の下における台湾の生存戦略」、「サハラ以南アフリカ近現代史における『重大な岐路』の探索」、「岐路に立つインドネシア：ジョコウィ政権の評価と新政権の課題」、「ベトナムとタイにおけるスマート製造業開発」、「貿易の分配効果と消費の異質性」等新興国・途上国地域の重要テーマについて、研究会を実施した。 ・研究成果を取りまとめた学術単行書として、2020年度の和文内部出版物（eBook）刊行開始以降、年間最多点数となる8点のeBookを出版した。また世界最大級の英文外部オンライン学術データベース「Web of Science」への論文掲載件数が増加し、2024年度は50本のジャーナル論文が掲載された（うち、掲載ジャーナル上位25%の評価を受ける「Q1」カテゴリー対象論文数は21本）。加えて、最新のJournal Citation Reportsが発表され、研究所の英文機関誌「The Developing	等を的確に行うとともに、中長期的な政策課題も含め、新興国・開発途上国地域の研究に立脚した専門的な洞察や分析に基づく良質な情報提供を行い、政策立案の基盤となる知的貢献を果たす。 また、大阪・関西万博・TICAD等、海外要人来日時の関連イベントや重要な政策変更の発表などの機会を捉えた成果発信を行う。 加えて、各界の関心が高く時宜に適ったテーマを取り上げ、学術研究ネットワーク等を活用しながらセミナー・講演会・国際シンポジウム等を開催するとともに、出版プラットフォームやウェブサイト、IDEスクエア等を通じて研究成果を機動的に発信する。 研究成果やその発信については、SNSや動画等のデジタルツールを活用した効果的な広報活動を展開する。 また、研究成果のエッセンスをまとめた英文コラムなど英文発信の拡充に努めるとともに、研究成果を普及する対象の裾野拡大を図る観点から、大学生・高校生など次世代を担う層への発信にも積極的に取り組む。 さらに、日本企業が行うグローバルサウス諸国との経済連携やグローバルサウス諸国が抱える課題解決に資する事業等に必要な基盤的な情報提供を行う。 （2）付加価値の高い学術研究成果の創出と蓄積 急速に不確実性を高める国際的な政治・経済・社会秩序の変容や技術革新がもたらす産業構造や企業行動の変化並びにこれらが我が国を含めた国際社会に与える影響等について、新興国・開発途上国地域を中心に国・地域・分野に特化した研究とともに、これらを横断した研究を行う。また、持続可能性や包摂性の追求が問われる地球規模の課題にも取り組む。 具体的には、不確実性が高い地域情勢や多様な政治体制等の形成の背景にあるメカニズムに関する研究のほか、東アジアにおける生産ネットワーク再編や、国際労働力の移動にかかる実態・権利保護、環境ガバナンス及び環境政策の形成過程などに関する研究、また、新興国における起業の特徴や国際資本移動、「ビジネスと人権」、グローバル・バリュー・チェーン、イノベーション、中国経済が直面する中長期課題など、独創的な視点に基づく研究を実施する。 これらの研究課題の実施に当たっては、高い専門性を持つ多様な研究者の集積や学術研究ネットワークに加え、経済地理シミュレーションモデル（IDE-GSM）をはじめとする独自の分析ツール等、研究所が持つ強みと世界最先端の学術的分析手法を活用しつつ研究成果の創出と専門知の蓄積を行う。 また、国際社会において「グローバルサウス」が存在感をさらに増すなか、それらの国の政治経済動向や社会課題等に関する情報ニーズも高まり、社会科学的な方法論に基づいた多面的な視点からの学術研究が求められている。そのため、これに対応した研究等を実施する。 （3）国際的な研究ハブ機能と学術情報プラットフォーム機能の発揮 WTO・ADB等と連携したグローバル・バリュー・チェーンに関する共同研究やオランダ国際アジア研究所との連携プロジェクトなど、国際機関、グローバルサウス諸国の研究機関を含め国内外の大学・研究機関と連携したプロジェクトを実施するほか、東アジア・ASEAN16カ国の研究機関によるネットワーク会合等の学術交流イベントを開催する。また、アジア・アフリカ等各国の貿易投資に携わる若手行政官等及び国内人材を育成する研修プログラム	

	数・ダウンロード件数 ※学術ネットワーク活動とは、研究ハブとしての機能を発揮しつつ国内外の大学・研究機関や外部の研究者・有識者等との関係において実施する学術的活動のこと。 ＜評価の視点＞ ・定量的指標を達成しているか。 ・上述のアウトカムの実現が図られているか。	Economies」の評価・順位が大きく上昇していることが明らかになった。＜インパクト・ファクター：2.5（前年2.2）、開発学分野での順位：23位／全63誌（前年27位／全42誌）、経済学分野での順位：152位／全597誌（前年176位／全380誌）＞ ・研究成果をとりまとめた単行書3冊を外部出版社から出版した。「『モディ化』するインド―大国幻想が生み出した権威主義―」は国内全国紙で多数書評が掲載された他、大手ウェブ書店「外交」部門3位にランクインした（2024年6月末時点）。 ・2024年7月～9月に公募が行われた2025年度科学研究費助成事業（科研費）に、研究所としては過去最多の40課題を応募し、過去最多の19課題が採択された。特に、博士の学位取得後8年以内の若手研究者等が応募資格を有する種目「若手研究」では、応募した6課題全てが採択された。 ・研究成果が評価され、人文社会科学研究分野等における権威ある賞を受賞、著名ジャーナルへの掲載に至った。 【実施事例】 事業名：外部機関からの受賞、著名ジャーナルへの掲載 実施時期：通年 概要：下記をはじめ、合計6件を受賞、1件の著名ジャーナル掲載 「ジェンダー格差 ―実証経済学は何を語るか―（牧野研究員著）」：サントリー学芸賞（政治・経済部門）、第三回開発経済学会不破賞 「労働者の熱曝露とグローバルサプライチェーンとの関係（孟渤研究員ら著）」：Nature Communications掲載 （モニタリング指標） ・誌上、ウェブサイト上又は口頭での論文発表件数：514件 ・創出された研究成果の外部評価（業績評価委員会による総合評価）：4.95点 【主なコメント】 ・研究所の研究活動全般に対する評価としては、「研究テーマの深みと広がりにおいて、世界的に類のない研究活動を推進していることは明らかである」、「マクロな視点とミクロな視点、理論と実証、先端的な研究と基礎的な研究のバランスが全体としてよく取れている」、「特にIDE-GSMを用いたシミュレーション及びサプライチェーン脆弱性指標のOECD公式統計への採用・公開は、アジア経済研究所ならではの、社会に対する大きな貢献である」、「英文ジャーナルに掲載される論文数が増加しただけでなく、Q1、Q2に分類される学術誌に投稿される比率が伸び、海外からの論文のアクセス数も増加しており、質の高い研究成果が国内外へ発信されていることも評価したい」等、研究所が幅広い研究テーマをバランスよく実施し、社会に大きく貢献する質的に優れた成果をあげていると高く評価するコメントを得た。特に、査読付き英文ジャーナルへの掲載では、前年度に比べて質・量ともに増加し、執筆者の偏りにも大きな改善が見られたと評価するコメントもあった。 ・研究所が実施した89件の研究課題のうち、新規性、独自性、期待される成果や社会的なニーズの高さ等の観点から実施する意義を評価できるものとして、①「米中貿易紛争の経済的影響」、②「経済地理シミュレーションモデルに基づく研究」、③「構造再編を迎えるグローバル・バリュー・チェーンⅤ」、④「アジア諸国の動向分析」、が多くの委員から選ばれた。委員からはそれぞれ、「中国の対外直接投資や東南アジアに対する経済パワーの拡大のメカニズムを分析したものであり、米中貿易紛争という日本やアジア経済にとってきわめて重要な課題に対し、国際的なチーム構成で挑んでいる（①）」、「トランプ米政権の関税政策に対応した予測は世界的にも最も早くかつ精度の高いものの1つで、社会的意義が極めて大きい（②）」、「アジア経済研究所がグローバル・バリュー・チェーン研究の日本における拠点、また世界におけるこの研究のネットワークの結節点として機能していることをうかがわせる（③）」、「日本社会におけるアジア理解へ多大な貢献をなしている点でその意義を高く評価すべき（④）」等のコメントを得た。	（イデアス）を実施するとともに、国内外の学会や国際会議等における研究成果の発信等を行う。これら共同研究の実施や学術イベントの開催、研究者の派遣・受入れ、客員制度を活用した国内外研究者との知見共有、学会共催による最新の研究動向の把握並びに英文発信の拡充等を通じた学術ネットワークの構築・強化により、研究活動の国際化を推進し、国際的な学術研究ハブ機能とプレゼンスの向上を図る。 さらに、前述のとおり「グローバルサウス」の存在感の高まりに伴い、社会科学的な方法論に基づいた多面的な視点からの学術研究や人的ネットワーク拡大が求められている。そのため、これに対応した有識者との会議等を実施する。 学術情報センターでは、世界有数の専門図書館として引き続き新興国・開発途上国地域の関連資料情報の収集、適切な保存及び提供をデジタル技術も活用しながら積極的に進めていく。また、オープンアクセスを推進する方針の下、機関リポジトリ「ARRIDE」による学術研究成果の電子的保存・提供、ウェブサイトによる情報発信の充実と利便性の向上並びに出版プラットフォームを活用した電子書籍を含む出版物の刊行等を行う。	

		評価軸（3） 【評価指標①】新たに形成した又は維持している学術ネットワークの量と質 ・学術連携協定を締結する海外14 機関、国内8機関を中心に、国内外の研究機関や大学等との研究交流を促進し、相互の研究活動の活発化や研究水準の向上を目指すため、共同研究、共同イベント、人的交流等を実施した。 ・学術交流イベントとして、東アジアASEAN経済研究センター（ERIA）とそれを支える東アジア16カ国の研究機関のネットワークであるResearch Institutes Network（RIN）の事務局を発足以来担い、年次総会及び併催イベント、オンラインワークショップ、RINウェブサイトの運営を実施し、RINメンバー機関のネットワーク強化に貢献した。2024年には、ERIAと共催して「次世代自動車マスタープラン」、「海洋プラスチックごみ」をテーマとしたワークショップを開催した。また、2024年、2025年、2026年のASEAN議長国（ラオス、マレーシア、フィリピン）を代表する研究機関との関係を強化する取組を実施した。 ・9月～1月の期間、外国人研修生13人、国内研修生22人（全コース延べ数）を受入れ、第7期イデアス研修プログラムを実施した。期間中にオンライン講義全55コマを提供した他、10月28日～11月28日には外国人研修生を日本に招へいしての対面講義やスタディーツアー、国際交流プログラム（千葉県との共催）等を実施した。プログラムの講師にはアジア経済研究所研究員の他、国内外の大学院教授や国際機関の専門家に委嘱を行い、質の高い講義を提供した。 ・2月には、グローバルサウス諸国との経済連携強化のため、過去にイデアス研修を受講した行政官6人を対象とした日本招へいプログラムを実施した。 （モニタリング指標） ・国際学会・国際会議等への参加数及び招待講演数：210件 ・研究所が主催・共催・参画した国際会議等の開催数：22件 ・実施した学術ネットワーク活動の外部評価（業績評価委員会による総合評価）： 【主なコメント】 ・学術ネットワーク活動全般に対する評価としては、「総合的に見て、多方面において学術ネットワーク活動が実施されており、国際的な研究のハブ機能及び学術情報プラットフォームとしての機能を十分に発揮した」と評価するコメントや「実務と学術領域を架橋した取組であり、アジ研ならではの独自性や専門性が活かされており（略）特筆に値する。」等、多くの学術交流イベントによって相互連携が進展していることを評価するコメントが複数の委員から得られた。具体的な活動としては、「ビジネスと人権」に係る在外公館及び国際機関等との共同セミナーや、メコンダイアログに関する国際ワークショップが挙げられた。 ・特に意義を評価できるものとして、日本学術振興会の「研究拠点形成事業（B.アジア・アフリカ学術基盤形成型）」に採択されたことが最も多くの委員から挙げられた。その理由として、「グローバルサウス諸国との研究ネットワークを拡大するという意味で、アジ研ならではのものであり、（略）日本とグローバルサウスとの長期的な知的連携を深化させることを大いに期待したい」等の高く評価するコメントを得た。 ・この他、TICAD9に向けた知的共創の取組が、アフリカ地域の研究のハブであるアジ研だからこそ実現できたことであるとして、また、ERIA及び東アジア16カ国の研究機関との関係を深化させる取組が東アジア・東南アジアの研究機関との交流を着実に深化させているとしてそれぞれ多くの委員から高く評価された。研究所図書館について、「文献だけでなく人材的に素晴らしいリソースを持っている。世界で唯一と言ってよい」と評価するコメントが得られた。 【評価指標②】学術情報センター等における学術情報の蓄積と運用状況及び活用状況 ・研究所の研究成果である出版物を発行すると同時に研究所ウェブサイト、学術研究リポジトリ（ARRIDE）、デジタルアーカイブスの運用を行い、相互に連携しながら学術情報を発信した。 ・「アジア経済」「アジア動向年報」をはじめとする和文の定期刊行物について		

		は、冊子体に加えARRIDEでのPDFの公開の他、科学技術振興機構が提供する電子ジャーナルプラットフォーム「J-STAGE」での公開も行い、成果の普及を図った。 2024年度は、研究成果としてのデータセットのARRIDEへの登録を初めて実現した。 ・また、開発途上国・地域の経済、政治、社会に関する資料78万点以上を所蔵するアジア経済研究所図書館を運営している。研究所図書館は、2013年度に他機関との資料の共同利用を促進する「図書館共同利用制度」を設け、2024年度までに 18 の大学図書館と同制度の覚書を締結し、図書館間相互賃借等のサービス拡充を行った。2024年度には、京都大学東南アジア地域研究研究所図書室と共同利用制度開始10周年を記念して、両館蔵書の資料展「東南アジア激動の時代の雑誌展」を共催し、両館の利用促進と連携強化を図った。資料展と同時に、赤木攻大阪外国語大学名誉教授による講演会「言論爆発を刻んだタイの雑誌」を行い、展示資料の背景や貴重性についての理解を深める機会を提供した。さらに、初の試みとして、次世代に対する教育支援と資料・情報の利用促進を目的として、司書による「大学出張講座」を上智大学等2大学に向けて実施した。その他、大学学部生向けのオンライン講習を実施し、利用者拡大に向けた努力を継続した。 ・国立情報学研究所のネットワークを通じた図書館間相互賃借サービスの貸出冊数が2024年度は全国1,125機関中第9位、また、図書書誌データの新規登録件数は1,352機関中第5位を記録する等、研究所図書館が有する資料の公開と利用促進を積極的に行った。 （モニタリング指標） ・学術情報・データ蓄積等の発信（掲載）・アクセス件数・ダウンロード件数：243万件		

４．その他参考情報
予算額18,530,618千円及び決算額15,378,530千円との差額は、主に補正事業の一部について予算執行を翌年度へ繰り越したため、本項目全体に影響を及ぼすものではない。

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

Ⅱ．　業務運営の効率化に関する事項

１．当事務及び事業に関する基本事項			
Ⅱ	業務運営の効率化に関する事項		
当該項目の重要度、困難度		関連する政策評価・行政事業レビューシート	

２．主要な経年データ						
① 主要なアウトプット（アウトカム）情報						
指標等	基準値 （前中長期目標期間最終 年度値等）	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度	（参考資料） 当該年度までの累積値等、必要な情報
一般管理費及び業務経費の合計の毎年度平均で前年度比（計画値）	第五期中期目標期間中、年平均△1.15%	—	—	—	第六期中期目標期間中、毎年度平均で前年度比△1.15%	
（実績値）	—	—	—	—		
日本貿易振興機構の招待バイヤー専用のオンラインカタログ“Japan Street”の日本企業の登録者数（計画値）	—	—	—	—	10,000社	
（実績値）	—	7,186社	9,659社			

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

（別添）中期目標、中期計画、年度計画

主な評価指標等	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
	主な業務実績等	自己評価	評定	B
＜指標＞ ・一般管理費及び業務経費の合計の毎年度平均で前年度比：△1.15% ・国内外の事務所が行った他機関との効果的な連携を通じて得られた相乗効果の事例、各事務所が果たした役割や貢献の事例 ・日本貿易振興機構の招待バイヤー専用のオンラインカタログ“Japan Street”の日本企業の登録者数（中期目標期間中に10,000社を目指す。）	＜主要な業務実績＞ ・国内外の事務所が行った他機関との効果的な連携を通じて得られた相乗効果の事例、各事務所が果たした役割や貢献の事例： （金沢、富山、福井の事例）石川県商工会議所連合会と共に、能登半島地震からの復興支援を目的としたシンポジウムを北陸3事務所が主催。被災を乗り越え海外ビジネスに取り組む岩手県と熊本県の企業経営者による講演、ジェトロの取組紹介に加え、北陸3県の中小企業海外展開事例を紹介。富山県商工会議所連合会、福井県商工会議所連合会、石川県、富山県、福井県、北陸経済連合会、中小企業基盤整備機構、国際協力機構（JICA）北陸、日本政策金融公庫金沢支店・小松支店、商工組合中央金庫金沢支店等、北陸3県で連携し広報した結果、70人の集客に成功した。 （サンパウロの事例）オールジャパンでの支援を実現すべく、経済産業省、エネルギー・金属鉱物資源機構(JOGMEC)、新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）、国際協力銀行（JBIC）及び日本貿易保険（NEXI）とともに、施策説明会（4月）を開催した。中南米各国から日系企業関係者が約120人参加。事後、グローバルサウス補助金等の申請に繋がる案件が出るなど、具体的な成果が見られた。 （ニューデリー、アーメダバードの事例）急速に形成が進むインドの半導体産業において、日本の半導体企業への情報提供を目的として、現地日本商工会とともに半導体分科会を開催（5回）し、半導体専用工業団地であるドレラ工業団地（グジャラート州）へのミッション派遣をJBICと共同で行った（4回）。	＜評定と根拠＞ 評定：B 中期計画で定められた内容を適切に実施したため、B評定とした。 根拠： （1）デジタル技術の活用によるサービスの高度化、業務効率化への取組として、貿易投資相談業務における生成AI活用の実証を推進。国内外で137名が3,062件の相談に生成AIによる回答アシスト機能を活用。利用者からの371件のフィードバックを踏まえ2025年度内の本格導入を目指す。また、業務プロセス管理システム（BPMS）内で、主要業務の工程の標準テンプレート化をすべく、パイロットプロジェクトを約50件開始した。 （2）4つのプロジェクトチーム「経営理念の浸透」、「広報戦略」、「グリーン・トランスフォーメーション(GX)推進」、「事業開発」では、組織横断的な課題に関する議論を重ね、12月に経営幹部に提言。部門が跨っていたウェブ・映像・SNSに関する業務を広報課に集約し発信力強化を図った他、GX分野の日本企業の支援ニーズ対応のため、2025年4月にサステナブルビジネス課を立ち上げた。	＜評定に至った理由＞ 所期の目標を達成しており、B評定。 ＜指摘事項、業務運営上の課題及び改善方策＞ — ＜その他事項＞ 経営に関する有識者からの主な意見は以下のとおり。 ・生成AI等を活用し、業務の効率化を図ることで、ジェトロの本来業務にリソースを集中できる流れができることは望ましい。今後は、その成果も具体的に現れると思われる。 ・業務運営の効率化について大きな結果が出ているとは言えないが、プロセスとしては評価できる。 ・世界で不確実性が高まる中JETROの存在意義は非常に固まっていると考える。その中で４つのプロジェクトの取組は意義のある取組といえる。 ・「B」評価そのものに異存はないが、超過	

・日本貿易振興機構の招待バイヤー専用のオンラインカタログ“Japan Street”の日本企業の登録者数：9,659社

その他の業務実績は以下のとおり。

1.業務改善の取組
・一般管理費（人件費を除く）及び業務経費（人件費を除く）の合計について前年度比2.9%の増となった。主因として、年度内の急激な円安や国内外での物価上昇が挙げられる。

（1）組織体制・運営の見直し
・4月1日付で副理事長直属の組織としてDX推進室を設置。同室を通じて、DX戦略の策定、DX戦略を推進するための全組織的な調整及び関係部署に対する指揮・指導、新たな業務プロセスやビジネスモデル創出の推進、人材育成等を進めた。
・2024年1月1日付で組織横断的な課題に対応するため立ち上げた①経営理念の浸透、②広報戦略、③グリーン・トランスフォーメーション推進(GX)、④事業開発の4つのプロジェクトチームでは、議論を重ね12月にテーマごとの提言を行った。
・役員会やアウトカム向上委員会（9月、12月）で中期目標の達成に向けたPDCAサイクルに基づく業務実績・活動の把握を行い、質的成果創出に向け議論した。
・国内外事務所について、サービスの質の向上を目指し、事務所単位でのロジックモデル構築・検証を通じたPDCAサイクルの徹底と、事務所単位の評価を継続した。

＜国内事務所＞
・国内事務所主体の地域ニーズに基づいた事業（地方分担金事業や受託事業等）を61件実施し、海外展開支援社数（ユニーク社数）は503件、海外展開成功件数（見込含む）は963件の成果を得た。これらの事業実施において、各地域の自治体に加え、商工団体・業界団体・金融機関等と連携を密にとりながら取り組んだ。

【実施事例】

事業名	ジェトロ食品バイヤー招へい商談会（シンガポール）
実施時期	2 月 13 日
実施地	長野県
概要	長野県産業振興機構（NICE）、長野県信用組合と連携の下、諏訪支所にて実施。Japan Street 活用により新規登録増（16 社）にも繋がった。
参加企業・団体数	21 社
成果	成約件数（見込含む）：17 件 成約金額（見込含む）：97 万円

・海外販路開拓を目指す地域企業をバイヤー招へい商談会等のツールにより支援するとともに、外資系企業誘致を目指す事業を実施し、地域に貢献する事業を遂行。

【実施事例】

事業名	水・環境分野アジア各国とのリアル商談会
実施時期	1 月 16 日
実施地	滋賀県
概要	事前のニーズ調査を踏まえて有望バイヤーを招へいし、マッチング商談会やネットワーキングを実施。
参加企業・団体数	12 社
成果	成約件数（見込含む）：15 件 成約金額（見込含む）：7,106 万円

事業名	台湾企業とのマッチング商談会&台湾フォーラム

以上の2024年度自己評価を踏まえ、2025年度は以下の対応を行う。

＜課題とその対応＞
1. 業務改善の取組
国民に対するサービスを的確に遂行し、着実に成果を上げるとともに、限りあるリソースを効率的に活用するため、2025年度は以下の取組を行う。
（1）組織体制・運営の見直し
中期目標で定められた目標を達成すべく、本部、国内拠点、海外拠点において経営資源の最適配分を行い、ジェトロ全体の組織力を高めるべく組織体制を再構築する。特に、法人目標の達成や組織横断的課題への対応、組織内及び経済産業省等の関係機関との連携強化や情報の円滑な流通に留意し、一層円滑かつ効果的な実施が可能となる組織設計を行う。
組織横断的な課題に対応してきた4つのPT（プロジェクトチーム）の提言のうち、実施可能な取り組みを2025年度に具現化する。また、組織全体の生産性や顧客満足度の向上のために、DX推進室を中心に、レガシー化した各システムの連動を着実に進めると共に、情報セキュリティやコンプライアンス上の留意点を遵守しつつ、業務における生成AIの利活用を図る。
国内外事務所については、第四期中期目標期間中に導入した事務所単位での評価を引き続き行い、評価結果は事務所のサービスの質の向上等に活用する。
また、役員会、アウトカム向上委員会、経営方針決定会議等の場を通じてPDCAサイクルを徹底し、必要な見直しを行う。

・国内事務所
国内事務所は、それぞれの地域の産業特性やニーズに基づいた事業の実施を通じて、地域の活性化、地方創生に貢献する。
海外市場のマーケットインを狙う地域企業の挑戦を後押しするような事業を通じて海外展開支援をすると共に、外資系企業誘致、スタートアップ連携、地域エコシステムの活性化、高度外国人材の定着支援等、本部の各事業を通じて地域経済への貢献を目指す。また、大阪・関西万博を契機とした海外ビジネス支援を実施する。
事業実施に当たっては、地方自治体や商工会議所、商工会、中小機構、国際協力機構、金融機関、JA全農や民間事業者等との連携強化を通じ、海外展開を目指す企業の裾野拡大を図り、支援する。また、産地間連携など都道府県の垣根を越えた広域連携事業の組成を目指し、効果的な海外展開を図る。
国内事務所の基礎的活動経費は、地元自治体等と等分に負担することを原則とし、持続的な事務所・事業運営のための適正な分担金の確保を目指す。拠点の配置、人員、運営規模については、政府の政策や地元の拠出金額に基づき、地元ニーズ、成果、将来の見通しなどを踏まえて適切な規模とする。
国内事務所のガバナンスを安定させ、企業支援体制を強化するため、地域ブロックの再編を実施し、地域本部を新設する。新設した地域本部の本部長に管轄内の貿易情報センターの人員・予算の調整権限と運営の監督権限を付与し、広域でのマネジメントを導入する。また、所長・所員の能力向上・人材育成を促進する。さらに、地域内で会計、管理業務等の全社的なDX化を推進し、業務の効率化、安定した事務所運営の実現を目指す。

勤務の減少や有給休暇の取得の増加など、労働投入面で改善が見られるなら、そういった点も自己評価の中で付言頂くと、業務運営の効率化の成果として強調できるだけでなく、JETROそのものの魅力の上昇・人材確保の一助にもなるのではないだろうか。

実施時期	4 月 10 日～18 日
実施地	大分県
概要	熊本県工業連合会、大分県 LSI クラスター形成推進会議、台湾電子設備協会、金属工業研究発展中心が主催。ジェトロ熊本、くまもとクロスイノベーション協議会共催の下、熊本県と大分県の企業と台湾の半導体関連企業との商談会を開催。
参加企業・団体数	13 社
成果	成約件数（見込含む）：1 件 役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：92.3%

・地方自治体、商工会議所・商工会だけでなく中小機構、国際協力機構、日本政策金融公庫、商工中金、地元金融機関等と連携し海外展開を目指す事業を組成した。また、都道府県の垣根を超えて広域連携し、セミナーや商談会等事業を実施した。

【実施事例】

事業名	埼玉発海外マーケットを狙え！食品輸出商談会・交流会 ジェトロ商社マッチング（茨城）
実施時期	10 月 22 日（埼玉県）、10 月 24 日（茨城県）
実施地	埼玉県、茨城県
概要	地元金融機関等と連携し輸出商談会・交流会を開催。地方銀行との連携により、新規及び輸出未経験企業の発掘に繋がった他、2 県での連携により参加バイヤーへの訴求力を高め、効率的な業務運営や経費節減効果も実現した。
参加企業・団体数	61 社
成果	成約件数（見込含む）：73 件 成約金額（見込含む）：966 万円

・地域ブロック単位でのガバナンス強化や事務所間でのコミュニケーションの円滑化、所長・所員の能力向上化を図るべく、地域本部設置の準備を進めた。
・Power BIを活用し国内事務所がデータベースに登録した基礎的活動指標の「見える化」を実現。加えて、BPMS（業務プロセス管理システム）を活用し、国内事務所の手続き等進捗管理、事業の効率的な運用に努めた。

＜海外事務所＞
・日本・ウクライナ両政府の要請を踏まえ、10月10日、戦時下のキーウに事務所を開設した。また、キーウ市内で開所式典に併せてビジネスフォーラムを開催した。
・インフレ、失業率高騰等混乱が続くエチオピアでは、経済情勢の短期的な改善見通しが立たないため、アディスアベバの事務所をナイロビの事務所の分室へ移行。

（2）業務の優先順位付けの徹底
・2020年度から2023年度まで実施したAlibaba.comへの出展支援は、新型コロナウイルスの流行期に海外バイヤーとの接触機会を創出するという初期の目的が終了したため廃止した。

（3）調達の合理化
・競争性のない随意契約については、契約に係る総括責任者や審査責任者等が、全案件を事前に随意契約の必要性や合理性、契約金額の妥当性について厳格な審査を行い、真に止むを得ないものに限定した結果、2024年度の全契約に占める競争性のない随意契約の割合は件数ベースで11.2%、金額ベースで9.0%であった。
・一者応札・応募の削減に向けて、①十分な公告期間の確保、②調達見通しの公表、③新規事業者が参入しやすい仕様書の作成、④未応札・未応募であった事業者へのヒアリングによる要因分析等を実施している。競争入札に占める一者応札・応募の割合は21.6%（125件）であった。

・海外事務所
中期目標を踏まえ、経済・社会情勢や企業ニーズに対応するためのネットワークの最適化に引き続き取り組む。
政策的支援の重要性が高い地域において、拠点新設を検討するなど事務所のネットワーク強化を図る。特に、ニーズの高まりや経済安全保障への対応が求められる国・地域における拠点設置に向けた計画を策定する。設置にあたっては、現地における事務所および所員の法的地位にも留意する。
既存のネットワークについては、地域ごとに、重点事業活動や現地ネットワークの形成、日系企業支援、調査情報提供など各事務所に求められる機能を踏まえてその運営方法や運営規模等を検討し、再編に向け内外の関係先との調整を引き続き進める。
各海外事務所では、在外日本政府機関等との連携や現地日本商工会等の運営サポートを行うなど各地の事情に応じてジェトロの役割を発揮し効果的な連携を通じて、施策の相乗効果創出に努める。また、事務所の安全・防犯対策を強化する。

（2）業務の優先順位付けの徹底
限られた資源の中で、求められるニーズが増大かつ多様化する中、優先順位付けを徹底することを通じて、引き続き業務の新陳代謝に努める。
年度計画の策定や資源配分の見直しを行う際や、ジェトロ内部で定期的に開催している各種会議等の機会を活用し、事業の改廃や新たな事業領域の開拓に係る検討を行う。

（3）調達の合理化
迅速かつ効果的な調達の観点から、調達全般にわたって適時に見直しを行い、「独立行政法人における調達等合理化の取組の推進について」（平成27年5月25日付総務大臣決定）を踏まえて、ジェトロが策定した「調達等合理化計画」に基づいた取組を通じて、適切かつ合理的な調達等の実施に努める。

（4）人件費管理の適正化
給与水準については、国家公務員や民間企業の従業員の給与水準を考慮し、また、業務の実績並びに職員の職務の特性及び雇用形態その他の事情を考慮して定める。加えて、新人事制度に伴う給与処遇の見直しや、多様な働き方を想定しつつ、高度化する事業に応じた人材を継続的に確保できるよう給与水準の適正化を図るとともに、給与水準及びその合理性・妥当性を対外的に公表する。

（5）費用対効果の分析と改善
業務運営にあたっては、政府方針や他機関との役割分担・連携等を踏まえつつ、事業の実施に要した費用及び事業によって得られた効果を把握・分析することで、限られた資源を最大限活用し、事業成果を一層高めるよう努力する。そのため、定期的にジェトロ内部で開催している「アウトカム向上委員会」等において目標の達成状況を確認し、必要に応じた経営資源の再配分を行うことで、着実な目標の達成と事業の効率的な実施を図る。
ジェトロによる自己評価を経て経済産業省において確定される年度及び中期目標期間の業績評価の結果については、次年度以

		・契約の適正性を確保するため、調達担当職員を対象とした研修・指導、長期的かつ戦略性を持った調達方法の見直しの検討を行い、また監事や外部有識者で構成される契約監視委員会を開催している。同委員会では競争性のない随意契約や一者応札・応募であった案件の点検を行い、その結果や議事概要をウェブサイトで公表。 （4）人件費管理の適正化 ・給与水準については、ラスパイレス指数による検証を実施した。2024年度の事務職員の対国家公務員指数（年齢・地域・学歴勘案）は99.8、研究職の同指数は95.3となり、妥当な水準であることを確認した。 ・給与水準公表のガイドラインに従い、2024年度の役員報酬及び職員の給与の水準と合理性・妥当性を検証し、ウェブサイトで公表した。 【ラスパイレス指数の状況及び検証結果】 1）事務職員 対国家公務員（行政職（—））（年齢勘案）：109.5／前年度比△0.4 対国家公務員（行政職（—））（年齢・地域・学歴勘案）：99.8／前年度比+0.3 ・2024年度のラスパイレス指数（年齢・地域・学歴勘案）は、99.8となった。対国家公務員指数（年齢勘案）が109.5と国家公務員の水準に比べて高くなっているのは、大卒者の割合が高いこと、在職地域が本部（東京）等の都市部に集中していることが主因となっている。本部勤務の割合が約7割と高いことに加え、地方において増加する海外展開支援事業に必要な体制強化のため、50にのぼる国内拠点に人員を配置しており、その人員の大半が本部から異動して勤務し、国の制度を準用した異動保障制度の対象となっている。 2）研究職員 対国家公務員（行政職（—））（年齢勘案）：95.2／前年度比+1.2 対国家公務員（行政職（—））（年齢・地域・学歴勘案）：95.3／前年度比+0.3 ・対国家公務員指数（年齢勘案）は95.2、年齢・地域・学歴勘案でも95.3と100を下回っており、給与水準は妥当であると考える。 （5）費用対効果の分析と改善 ・役員会やアウトカム向上委員会（9月、12月）で中期目標の達成に向けたPDCAサイクルに基づく業務実績・活動の把握を行い、質的成果創出に向け議論をした。 （再掲） ・2023年度の法人業績評価結果を役員の業績給及び職員の下期賞与に反映した。	降の予算配分や人員配置、組織体制の見直し、業務手法の見直し等に反映させる。なお、費用対効果の分析では、数値には現れない定性的成果やサービスを受け取る側の視点からの評価、社会経済に及ぼされる影響や効果も考慮し適切に評価する。	
	＜指標＞ ・日本貿易振興機構の招待バイヤー専用のオンラインカタログ“Japan Street”の日本企業の登録者数（中期目標期間中に10,000社を目指す。） （再掲）	2.デジタル技術の活用によるサービスの高度化、業務運営の効率化 （1）デジタル化によるサービスの高度化 ・国内企業と海外企業のマッチングサイト「JETRO e-Venue」を安定運用するとともに、商談スケジューリング機能の活用による事業運営の作業効率化を図った。また、組織全体の商品情報の一元管理・利活用促進や商談事業の参加者の利便性向上のため、Japan Streetとの商品情報の統合に向けた開発を行った。AIを活用して過去のデータから成約確率が高い商談相手を示すレコメンド機能の運用を継続するとともに、イノベーション分野でのAIスコアリング機能開発に着手した。加えて、外部データベースの活用や連携により、顧客企業情報を自動的に取得・更新し、組織内にリアルタイムに共有する仕組みを構築した。 ・AIを活用しジェトロ内に蓄積する情報の検索・共有するためのアシスタントシステムを運用するとともに、貿易投資相談対応において生成AIを活用した回答アシス	2. デジタル技術の活用によるサービスの高度化、業務運営の効率化 （1）デジタル化によるサービスの高度化 企業支援の過程や事業の成果等から得られる、企業や商品、海外バイヤーの行動履歴、引き合いや商談結果等の情報の、組織の基幹データベース「e-Venue」への集約を図るとともに、Japan Streetとの商品情報の統合により商品データベースの一元管理を実現して両システムの連携を強化することで、中長期的に、以後の事業の最適化やサービスの高度化、成果向上に繋げる。 また、AIを活用し商談マッチングの更なる精度向上を行い、業務の高度化・効率化を進める。	

		ト機能の簡易実装を行い、国内外137人が3,062件の相談に活用する実証を行った。利用者からの371件のフィードバックを踏まえ、2025年度内の本格導入を目指す。 ・中小企業基盤整備機構と連携し、同機構の「EC活用支援パートナー」として登録されている民間サービス提供事業者の中から、特に越境ECに関する課題に対応可能なサービス提供事業者を「ジェトロ越境EC支援事業パートナー」として登録し、越境ECに取り組む企業の課題や要望に応じて、ジェトロよりそれぞれ適したパートナーを紹介するサービスを7月より開始し、約50件の依頼に対応した。 ・EBPM（Evidence-Based Policy Making）の推進のため、2023年3月に経済産業省、経済産業研究所（RIETI）と交わした三者覚書の内容に基づき、協力を実施。 （2）デジタル化による業務運営の効率化 ・業務プロセス管理システム（BPMS）のパイロットプロジェクトの実行をサポートした。主要業務の工程の標準テンプレート化をすべく、パイロットプロジェクトを約50件開始した。また、次年度からの段階的な運用開始に向けて関係部署との調整を行った。概要説明及び決裁プロセスの見直し等のビジネス・プロセス・リエンジニアリング（BPR）施策の浸透・定着を目的とし、本部各事業部、アジ研、地方事務所（各ブロック別に実施）向けに個別説明、ヒアリングを継続した。 ・PMOの機能強化のため、CIO補佐及び関係部署との連携を行い、システムに係る調達における仕様書の確認の徹底等、ガバナンスの強化やシステム関連予算の全体把握を実現する組織内の体制を整備し、社内に周知した。また、次年度以降のシステム調達に係るジェトロ内アンケートを実施し、今後の調達予定についての情報を集約した。	ECビジネスに課題を抱える日本企業に対しては、優れたサービスを有する他の機関や民間企業等との連携を通じて、民間企業や他機関等との連携によるデジタルマーケティング戦略や貿易手続等の側面支援、及び貿易投資相談等これまで国内外に蓄積してきた販路開拓のためのノウハウの活用により、日本企業の海外展開を強力に後押しする。 さらに、蓄積した商談成果や海外ビジネス情報等データの一層の分析・活用に向け、データベース間の情報連携や可視化を推進するとともに、海外顧客情報の管理ツール検討を行う。加えて、ジェトロ内に蓄積する貿易投資相談応答情報や海外ビジネス情報等のナレッジについて、AIを用いて組織横断的に検索・活用・提案する業務支援システムを運用するとともに、過去のデータを活用して貿易投資相談の回答作成をアシストする機能の実装を進め、対外サービスの高度化や生産性向上を目指す。 ユーザーの評価・行動やデータから、サービスの課題を常時検証の上、新たなサービスの開発や改良を組織横断的に行う。 経済産業省の要請の下、分析データを提供し、独立行政法人経済産業研究所（RIETI）が実施する効果検証に協力する。 （2）デジタル化による業務運営の効率化 ビジネス・プロセス・リエンジニアリング（BPR）の手法を取り入れ、業務プロセスの可視化、標準化、効率化の実装を念頭に、関係部署との緊密な連携の下、新たに導入する業務プロセス管理システム（BPMS）の円滑な開発及び導入を進め、組織全体の業務効率化・標準化を目指す。 情報システムの整備及び管理を行うPMO（Portfolio Management Office）の機能強化を図り、情報システムの調達業務におけるガバナンス強化等を推進する。また、情報システムの構築にあたっては、ISMAPクラウドサービスリストに記載されるなど、セキュリティ対策に留意したクラウドサービスを効果的に活用する。さらには、昨今の行政における生成AIの利活用の実態等も鑑み、ジェトロにおける生成AIの利用について検討するとともに、社内における利用ルールの策定、研修等の取り組みを開始する。 また、予算会計システムは導入から12年が経過しており他システムとの連携やテレワークへの対応といった昨今のデジタル化には即していないことから、さらなる業務効率化や多様な働き方を目指した新システムの導入に向け関係業務の改善やシステムの実証実験、開発事業者の選定を行う。	

４．その他参考情報

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

Ⅲ．　財務内容の改善に関する事項

１．当事務及び事業に関する基本事項			
Ⅲ	財務内容の改善に関する事項		
当該項目の重要度、困難度		関連する政策評価・行政事業レビューシート	

２．主要な経年データ						
② 主要なアウトプット（アウトカム）情報						
指標等	基準値 （前中長期目標期間最終 年度値等）	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度	（参考資料） 当該年度までの累積値等、必要な情報

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

（別添）中期目標、中期計画、年度計画

主な評価指標等	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
	主な業務実績等	自己評価	評定	B
	＜主要な業務実績＞ 1．自己収入拡大への取組 自己収入額は業界団体や地方自治体からの受託・分担金増等により拡大： ・国の財政負担によらない収入として、地方自治体・業界団体からの分担金収入や受託収入、展示会・商談会等参加料収入等の受益者負担、各種自主事業による業務収入等がある。 ・自己収入総額は、展示会等への出展参加料収入が減少した一方、高まる支援ニーズに応えて新規事業を獲得した業界団体や地方自治体からの受託収入や継続的な交渉等により増額となった分担金収入により、前年度比6.5億円増の56億円となった。 業界団体の受託収入の増加： ・新規事業の獲得（GS大型実証（ASEAN））等や、大型受託案件（複数年度契約）の一部精算の完了（ADX事業等）に伴い、前年度比2.7億円増の8.9億円となった。 地方自治体の受託収入の増加： ・新規事業の獲得（大阪・関西万博関連0.6億円増）等により前年度比2.2億円増の10.2億円となった。 分担金収入の増加： ・国内事務所運営に係る自治体・団体からの運営分担金収入は、自治体との交渉により前年度比0.3億円増の11.2億円となった。業界団体・自治体が海外事務所内に設置する共同事務所の運営経費収入も前年度比1.2億円増の14億円となった。 展示会・商談会等の受益者負担収入は減少： ・一部事業の廃止（Alibaba.com事業等）に伴い、展示会等への出展参加料収入は前年度比1.1億円減の2.9億円となった。	＜評定と根拠＞ 評定：B 中期計画で定められた内容を適切に実施したため、B評定とした。 根拠： （1）為替予約、管理的経費の削減（業務委託の精査による節減等）、為替レートに留意した厳格な海外費管理、財源調整等により、年度内の急激な円安や国内外での物価上昇による困難な状況な中、予算超過とならず、適切な予算執行を実現。 （2）展示会等への出展参加料による収入は減少したものの、業界団体や地方自治体からの受託や分担金の拡大に努めた結果、自己収入額について、前年度比6.5億円増の56億円を実現。 以上の2024年度自己評価を踏まえ、2025年度は以下の対応を行う。 ＜課題とその対応＞ 1．自己収入拡大への取組 事業者からの受益者負担の拡大や新たな収入源の実現など、より一層の自己収入拡大に取り組む。より多くの事業ニーズに対応できるよう、組織・事業運営の財政基盤を強化し、国への財政負担の抑制に引き続き取り組む。 具体的には、受益者が特定できること、受益者に応分の負担能力があること、負担を求めることで事業目的が損なわれないことといった条件を踏まえつつ、セミナー・展示会・商談会等の開催時には受益者負担の拡大を図る。 会員事業は、新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴い、リアルの取り組みへの関心が醸成されてきたことを踏まえ、会員間の交流機会を拡充するほか、参加費の割引サービスの対象とな	＜評定に至った理由＞ 所期の目標を達成しており、B評定。 ＜指摘事項、業務運営上の課題及び改善方策＞ ― ＜その他事項＞ 経営に関する有識者からの主な意見は以下のとおり。 ・厳しい環境下で財務の健全性を維持できたことは大変素晴らしい。今後も厳しい状況が予想される中で持続可能な対策をご検討頂きたい。 ・「B」評定そのものに異存はないが、それぞれの取組が成果を上げていても、それらに莫大な費用を要しているのであれば、国民の評価は厳しいものになる。それぞれの取組の費用対効果を説明するのは難しいかもしれないが、費用の節減がうまくいっているのであれば、そういった点にも付言頂くと、JETROの取組に対する国民の理解も得られやすくなると推察される。	

		自主事業等収入の増加： ・自主事業等収入は前年度比1.1億円増の8.7億円となった。 ・主な自主事業として、「海外ミニ調査サービス」は前年度比9.2%増の0.2億円となった。増加した背景には、国内外事務所の丁寧なフォローによるリピーターの増加、割引料金の適用外である大企業等の利用の増加、かつ、新規市場開拓を目的に、複数国に跨るミニ調査を実施したこと等が挙げられる。 ・一般企業等からの講演や原稿寄稿依頼による謝金収入は、前年度比10.4%増の0.3億円となった。 2. 運営費交付金の適切な執行に向けた取組 ・2022年度から継続中の急激な円安や国内外の大幅な物価上昇に対応すべく、為替予約、管理的経費の削減（業務委託の精査による節減等）、変動する為替レートに留意した厳格な海外費管理、財源調整等により、予算超過とならず、適切な予算執行を実現した。 ・運営費交付金の執行状況を踏まえ、年度中に2回の予算見直しを実施し、再配分を行った。また、最終見直しにおいては、国家公務員の定年引上げを受けてジェトロも同様の対応をすべく、「独法会計基準」に基づき関連予算3.7億円の計画的繰越を行った。 ・この結果、上記の計画的繰越を除き、2024年度末の運営費交付金債務（補正予算を除く）は16.3億円となった。翌期に適切に執行する。 3. 保有資産の見直し 主な保有資産を所管する管理課、人事課、研究管理課にて、保有資産の必要性検証及び修繕措置を含めた資産管理・活用のあり方の検討を行った。また、本部・アジア経済研究所等において保有資産の保全のため、経年劣化に対する設備修繕等の必要措置を講じた。 4. 決算情報・セグメント情報の公表の充実等 ・中期目標等を踏まえ、「資本・技術・人材が国内外で循環するエコシステムの形成・強化」、「農林水産物・食品の世界市場展開の促進」、「中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援」、「日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応」、「法人共通」の5つに区分した事業のまとまりごとに、財務諸表・事業報告書を作成し公表した。	る事業について適切に情報提供する等、引き続き事業の利便性や付加価値の向上に取り組む。また、ポストコロナでもニーズの高いオンラインサービスにしっかりと対処し、会員に好評を得て定着しつつある毎日の海外情報のメール配信、会員向けweb講座・セミナー、海外オンライン・ブリーフィング等を引き続き着実に実施する。貿易実務オンライン講座については、既存コンテンツの改訂やシステムのセキュリティ強化等アップデートを通じてサービスの利便性の改善に取り組む。上記を通じて引き続き自己収入の維持・拡大に向けて取り組む。 地方自治体や業界団体からの受託事業については、より安定した自己収入とするため、該当事業の成果の可視化等を通じて、本部事業部とも連携を図りながら継続的な事業獲得につなげる。 2. 運営費交付金の適切な執行に向けた取組 運営費交付金については、予算と実績の管理及び比較分析を適正に行い、事業計画に従い適切かつ効率的な執行を行う。 3. 保有資産の見直し ジェトロの保有する資産については、多角的な観点からその保有の必要性について検証を行う。 4. 決算情報・セグメント情報の公表の充実等 ジェトロの財務内容等の更なる透明性の確保や、活動内容を政府や国民に対して分かりやすく示すことで理解を促す観点に加え、事業ごとの費用対効果を分析し適正な資源配分を行う観点から、事業のまとまりごとに決算情報・セグメント情報を把握し公表する。	

４．その他参考情報

目的積立金等の状況　　（単位：百万円、％）

		令和５年度末 (初年度)	令和６年度末	令和７年度末	令和８年度末 (最終年度)
前期中期目標期間繰越積立金		2,718	2,447		
目的積立金		0	0		
積立金		0	1,249		
	うち経営努力認定相当額				
その他積立金等		0	0		
運営費交付金債務		15,001	22,871		
当期の運営費交付金交付額 (a)		41,760	43,950		
	うち年度末残高 (b)	15,001	17,943		
当期運営費交付金残存率 (b÷a)		35.9%	40.80%	%	%

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

Ⅳ．　その他業務運営に関する事項

１．当事務及び事業に関する基本事項			
Ⅳ	その他業務運営に関する事項		
当該項目の重要度、困難度		関連する政策評価・行政事業レビューシート	

２．主要な経年データ						
③ 主要なアウトプット（アウトカム）情報						
指標等	基準値 （前中長期目標期間最終 年度値等）	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度	（参考資料） 当該年度までの累積値等、必要な情報

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

（別添）中期目標、中期計画、年度計画

主な評価指標等	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
	主な業務実績等	自己評価	評定	B
＜指標＞ ・エンゲージメントの維持・向上に向けた取組状況、エンゲージメント・サーベイの結果 ・組織のダイバーシティ・インクルージョンの推進に向けた取組状況	＜主要な業務実績＞ ・エンゲージメントの維持・向上に向けた取組状況： タウンホールミーティングの開催、上司と部下の1 on 1を全部署で実施、全職員への理事長メールの週1回の発信（年48回、日本語と英語）、組織横断的な課題解決のために設置したプロジェクトチームでの議論を踏まえた新たな取組の具現化に向けた準備等、様々な取組を行った。 ・エンゲージメント・サーベイの結果：エンゲージメント指数：86.5% ・組織のダイバーシティ・インクルージョンの推進に向けた取組状況： 人事部門内に設置したダイバーシティ推進室が中心となり、女性活躍、多様な人材の採用・活躍等の推進をした。 その他の業務実績は以下のとおり。 (1)内部統制 ・新人研修（4月）、年3回（5月、10月、3月）の海外赴任者研修にてビジョン、ミッション、バリューズ（VMVs）を紹介し説明した。さらに、ジェトロ創立記念日では理事長自身が「私のVMVs」（VMVs浸透に向けた取組）についての講話を行った。また、役員・部長級を対象にVMVs浸透の意義等をテーマにした勉強会（6月）を開催。7月以降には全職員を対象に役員から部長級、部長級から課長級、課長級から課員等へ各階層においてカスケードダウン方式によるワークショップを順次実施した他、VMVs等の経営理念の浸透を目的とするプロジェクトチームが1年間の活動を通じた提言を行った。 ・役員会での審議、報告事項のうち、組織内に共有すべき案件は遅滞なく国内外の管理職に共有した。 ・事業成果向上を通じた目標の達成に向けて「アウトカム向上委員会」を2回（9月、12月）開催し、各部署の事業の進捗状況や目標達成状況等を確認し、追加的な対策や見直しを行うことで、目標を上回る成果を実現した。 ・2024年度も全部署・事務所を対象としたリスク点検を実施し、リスクを洗い出	＜評定と根拠＞ 評定：A 評価時点において目標・計画の達成及び進捗状況を把握した結果、困難度が高く、所期の目標を上回る成果と認められたことから、A評定とした。 根拠： （トップマネジメントによる迅速な決断と実行を重ね、困難度の高い事業や組織内の改革を推進した観点で質の高い取組） ・業務水準が高度化する中、各職員が目的意識を持ち自律的に業務へ取り組むことや、仕事にやりがいを感じ組織への帰属意識を一層高めること（エンゲージメント）が最重要な経営課題であり、2023年1月に策定した、職員としての共通の価値観を言語化したVMVsの一層の浸透をすべく、カスケードダウンワークショップや、役職員間の意思疎通をより良くするためのタウンホールミーティングを継続実施。 ・政府要請を受け、迅速に戦時下のウクライナの首都キーウへ事務所開設。理事長自ら現地に訪れ、強固な日ウのビジネス交流の礎を築き、ウクライナ関連事業を組織横断で矢継ぎ早に実施。 ・大阪・関西万博では政府からの要請に応えるべく、万博協会へ順次出向者を派遣（累計15名）。本部に万博関連の専従ポストを設置した他、組織的に海外要人に対し万博の打ち込みを適時適切に実施することで機運醸成に貢献。 ・現行の人事制度を、職員の自律的・継続的なキャリア開発を促すものに見直し、2025年度からの刷新に向けた準備を完遂。また、管理職向けにマネジメント研修を実施した他、海外実習制度の枠を拡大し、人材開発の取組を推進。加えて、プラチナくるみん、プラチナえるぼし（Wプラチナの取得は独法唯一）も引き続き維持。	＜評定に至った理由＞ 所期の目標を達成しており、B評定。 ＜指摘事項、業務運営上の課題及び改善方策＞ ― ＜その他事項＞ 経営に関する有識者からの意見は以下のとおり。 ・その他の業務についても多岐にわたるが、特に戦時下のウクライナの首都キーウへ事務所開設やビジネス交流については、困難な中で安全に実施できたことは大いに評価できる。今後も予断を許さない状況が続くと思われ、あくまで職員の安全第一で日本の役割を果たせればと考えている。「B」評定で異存ない。 ・ウクライナへのコミット、万博への取組など、理事長のリーダーシップが強くうかがえる。不確実性が高く、変化の激しい時代にJETROがその存在意義を発揮する大きな機会ともいえる中で、高く評価できる実績を積み上げているものと思料する。「B」評定で異存ない。 ・この他に特筆すべき点として、ジェトロで初めて紛争当事国のキーウに事務所を開設している点、そしてウクライナに対する支援が挙げられる。特に紛争当事国での勇気ある取組は、今後の日本とウクライナの友好関係に

すとともにリスクへの対応状況を確認、把握し、担当役員に共有した。
・内部統制推進計画を策定して対応すべきリスクを定め、監査等を通じてモニタリング行った。
・研究活動における研究対象の人権保護、尊厳遵守及び科学的な妥当性の審査のため、内部委員と外部委員から構成する「研究倫理審査委員会」を設置し、調査等の実施前及び実施後に所定の審査及び新規課題提案時（交付金研究会）の事前相談を実施した。

(2)経済安全保障への対応
・2024年4月に「安全保障貿易管理に関する規程」を施行し組織内の体制整備を行った他、7月には社内向けの安全保障貿易管理に関する研修も実施した。
・米中対立を背景とした米国輸出管理規制強化、中国の呼応した関連措置の導入、また半導体等の重要物資確保に関わるサプライチェーン強靭化や経済的威圧への対応等、経済安全保障を巡る状況は目まぐるしく変化していく世界で日本企業が対応を迫られている中、日本を取り巻く世界の経済安保動向を解説しつつ、実務にも役立つ情報を発信するセミナーを開催した。

【実施事例】

事業名	（ウェビナー）米国、中国の経済安全保障政策と日本企業の技術管理
実施時期	3 月 7 日
実施地	オンライン
概要	米国のトランプ新政権下で経済安保措置が強化されており、米中摩擦を背景に、中国の反外国制裁的措置の多様化が進む。米国と中国の経済安全保障政策の方向性、制度の最新状況、日本の技術管理について、ポイントを絞って解説。ジェトロ調査部 2 人の講演に加え、法律事務所の弁護士 3 人及び経済産業省貿易経済安全保障局が登壇した。
成果	参加者数（申込者数）：1,126 人（1,975 人） 活用度（4 段階中上位 2 項目）：89.6% 参加者からは、「米中と取引のある監査先の輸出管理プロセスをチェックする際等に活用したい」、「具体的な技術流出事例、民間ベストプラクティス集を参考に、対策を検討する」、「米中を領域とする自社事業の計画策定に活用する」等コメントが寄せられた。

(3)情報管理及び情報セキュリティの確保
・法に基づいた情報公開を正確に行うため、法人文書の登録・廃棄等の定例の整備作業を実施した。
・全部署・事務所を対象に、個人情報の保有状況確認と不要な個人情報の廃棄作業を行った。
・個人情報が保存されたハードディスクの紛失事案等も生じたが、再発防止策を策定し実行した。
・新入職員、基礎パス研修対象者、国内外事務所への赴任者等を対象に、コンプライアンス・法人文書管理・個人情報保護・情報セキュリティ等に関する集合研修・オンライン研修を実施し、その中で法人文書管理の重要性と留意点及び適正な個人情報の管理・保護について周知徹底した。
・全役職員向けコンプライアンスEラーニング研修を実施し、法人文書管理の重要性と留意点及び適正な個人情報の管理・保護について周知徹底した。
・サイバー攻撃の兆候をいち早く検知・対応できるよう、基盤システムにおけるログの監視・対応体制について、監視・分析チームの人員体制の強化及び高度化、対応の自動化による効率化を実施した。また、セキュリティ保持を含むIT全般に関するスキル・知見の向上とし、ITキャパシティビルディングを複数回実施した。

・上記のとおり、理事長がリーダーシップを発揮し、政策貢献の大きな針路を示したことに加え、人材開発の取組を推進することで、業務の負担感が増す状況下でも、エンゲージメント指数は86.5%（前年度は84.1%）に上昇する等、所期の目標を上回る成果を遂げた。

以上の2024年度自己評価を踏まえ、2025年度は以下の対応を行う。

＜課題とその対応＞
1. 内部統制
中期目標で示された内部統制の充実に向けて、以下の方策を実行し、ジェトロの業務を有効かつ効率的に実施する。
・ジェトロのビジョン、ミッション、バリューズの浸透を図るため、定期的に研修等を行うとともに、行動憲章の理解状況を定期的に点検する。
・定期的に開催する役員会の会議結果につき、指示事項を明確にした上で、国内外事務所を含め組織内に速やかに伝達し、役職員間で認識を共有する。
・アウトカム向上委員会等を通じて、各部署の事業の進捗、予算の執行及び目標達成状況等を確認し、PDCAサイクルに基づく業務改善、予算再配分等の見直しを実施することで、事業成果の向上を図る。
・業務運営の障害となるリスクを定期的に各部署に確認、把握し、役員に共有する。その上で、これを評価し、監査等を通じて適切な対応を図る。
・アジア経済研究所における研究が適切に行われるよう、従来の研修・啓発活動を拡充して周知徹底を図るほか、研究参加者への配慮等が確実に行われるように研究倫理審査を充実させる。

2. 経済安全保障への対応
安全保障貿易管理コンプライアンスを遵守し、ジェトロ事業の参加企業が意図せず外為法等に違反し、技術流出に繋がらないよう、必要に応じて出品物等に関する確認（スクリーニング）を行い、リスク等が懸念される商談・引合い案件については適切に助言を行う。そのために、社内体制・仕組みを整えるとともに、組織全体の感度を高める安全保障貿易管理に係る社内向けの研修を徹底する。
また、米欧中における経済安全保障に係る動向のほか、欧米でのサプライチェーンと人権を巡る貿易管理強化の動き等に関して日々調査・情報収集を行う。さらに、こうした動きに対する日本企業の取組事例について情報収集する。
これらに係る上記の各種の情報や資料は、ジェトロのウェブサイトやメルマガなどの媒体のほか、日本商工会議所等の経済団体、政府関係機関、国際機関と連携したセミナー等を通じて、地方も含めたより多くの中堅・中小企業や日系企業に向け、プッシュ型での情報発信を行う。その際、既に作成した米商務省の統合スクリーニングリスト（CSL）日本語ガイド、2023年度に作成した経済安全保障（安全保障貿易管理）、及び「ビジネスと人権」に関する早わかりガイドも活用し、普及啓発を図って行く。
加えて、「経済安全保障・ビジネスと人権に関する貿易投資相談窓口」で外部からの各種相談に対応することで、組織内で中

も資するものと考えられ、高い敬意を表したい。また、ここでは理事長の活動が強調されているが、理事をはじめとする職員の皆様のご尽力も大きなものと推察される。その他の取組も含め、概ね質の高いものと評価でき、ジェトロの自己評価の「A」評価は妥当であると考えられる。
ただし、業務の負担感が増しているという点は気になるところである。どのような負担感が増しているのか。それが全社的な傾向なのか。負担感を減らしていくためには何が必要か。JETROがより働きやすく魅力的な職場となることを願いたい。「B」評定で異存ない。

		・サイバー攻撃の情報収集等を行う一般社団法人JPCERT等による脆弱性情報に基づき、機構で導入している情報通信機器・ソフトウェア等におけるサイバーセキュリティ上の脅威に対するアップデート等の対応を、引き続き常時実施した。 ・独立行政法人情報処理推進機構（IPA）が運営する政府機関・情報セキュリティ横断監視・即応調整チーム（第二GSOC）からの情報提供を元に、引き続きサイバーセキュリティを維持・強化に努めた。 ・次期基盤導入に係る調達準備を進めるため、調達支援業務に係る入札を実施し、業務委託契約を締結済み。今後、業務委託先とともに次期基盤に係る検討をさらに進める。 (4)人材育成や人材の多様化 ・人材を「資本」として捉え、その価値を最大限に引き出す「人的資本経営」を取組の基本方針とし、中期目標を踏まえながら、人材の育成、多様化を図った。具体的には、社内公募制度（国内外事務所）、階層別研修の拡充や全管理職を対象としたマネジメント研修体系の見直し・大幅な拡充、地方勤務の処遇改善、在外子女保育補助制度等の支援制度を導入・推進した。 ・人事情報の集計・分析の強化による適材配置、またキャリア・専門性の見える化や分析を進め、研修等の育成策とキャリアパスを有機的に繋げられるよう、新人事制度運用の支援ツールとして、タレントマネジメントシステム導入に向けた取組を完了した。 ・職員が専門知識やスキルを業務上の必要性や自己のキャリア目標に合わせて自律的・主体的に獲得できるよう、引き続き自己啓発補助制度の活用を促し、語学、資格取得等を105人が活用した。 ・海外実習生として若手職員を9人派遣した。 ・全体向けのキャリア支援セミナーを2回実施するとともに、人事アンケートでの要望や育児休業者への復職時等の節目において、複数回のキャリア支援面談を実施した。また、キャリア支援に関する有資格者の職員を配置した他、総括課長や直属の上司を窓口として個別にキャリア相談を受ける体制を整備し、人事課とのホットラインを設置した。更に新人事制度に向けてキャリア相談を別途実施した。 ・産休・育休の職員のためのキャリア相談体制を人事課内に整備した。 ・課長代理候補者研修、管理職候補者研修に加え、国内全管理職向けに管理職マネジメント研修を実施した。 ・基礎パス研修（入構2年目まで）後の中堅・若手を中心とする研修を強化。本部勤務者に対しコミュニケーションに関わる対面研修を実施した他、国内外の拠点勤務者でも学びの機会を得られるよう、サブスクリプション型Eラーニング研修を希望者50人に対し試行的に実施した。 ・女性の活躍推進について、女性管理職比率は2024年度末で前年度同様に22%程度であった。また、第六期中期計画で定めた方針を踏まえ、総合職16人（プロモーション職2人含む）の経験者を採用し、専門分野に精通した外部人材の登用を進めた。また、経験者採用者の活躍推進のための施策を強化した。具体的には、入構前面談等の実施、バディ制度の導入、オンボーディングキットの整備・活用等に取り組んだ。特に入構者一人一人にサポート役を付けるバディ制度については、制度を利用した職員の満足度も高く、「環境に馴染むにあたりこのような制度があり助かった」とのコメントがあった。 ・機構内に勤務する障害者に対し、体調配慮等の状況を把握するため、個別面談を実施した。 ・ナショナルスタッフ（NS）の管理職への登用を進めるため、2024年度は1人が本部で勤務し、管理職候補者への研修やキャパシティビルディング研修他、人材育成を行った。 (5)働き方改革の推進 ・勤務地を限定する職種の運用等により職員の様々なライフ・ステージに対応している他、人事アンケート等にて適材部署への人材配置を図っている。	堅・中小企業での対応事例等のナレッジを蓄積するとともに、社内向け研修などを通じて、職員全体への共有、普及啓発に役立てていく。 さらに、経済安全保障上の国内産業強化の観点から、戦略的な対内直投資促進にも貢献していく。 なお、2025年5月に施行される重要経済安保情報保護活用法（セキュリティ・クリアランス法）を踏まえ、適切な対応を行う。 3. 情報管理及び情報セキュリティの確保 情報公開について、「独立行政法人等の保有する情報公開に関する法律」（平成13年度法律第140号）に基づき適時、適切な情報公開を行う。併せて、法人文書の適切な管理を徹底するため、各種研修等において重点的に注意喚起し、留意点の周知を図る。 個人情報保護について、引き続き、ジェトロ内全職員を対象に個人情報保護に関する研修や点検を毎年度実施し、「個人情報の保護に関する法律」（平成15年法律第57号）に基づいた情報の管理・保護を徹底する。 情報セキュリティの確保については、2022年6月の今期総合ICT基盤システムへの移行により、システム全体の技術的なセキュリティ対策は大幅に強化されたところではあるが、日々高度化・巧妙化するサイバー攻撃や、ジェトロの事業や業務におけるデジタル活用の深化に伴い、情報セキュリティが組織経営に及ぼす影響が益々高まっている状況を踏まえ、2024年度に策定した「情報セキュリティ対策推進計画」に基づくさらなるガバナンス強化や、セキュリティ対策の高度化、情報資産の保護対策の一層の強化を図る。また、引き続き海外事務所との連携強化をさらに進めるため、海外事務所向けITキャパシティビルディングを通してセキュリティ含むIT全般に関するスキル・知見の向上を図る。 また、導入済みの情報処理推進機構（IPA）の独立行政法人等情報セキュリティ横断監視・即応調整チーム（第二GSOC）によるクラウド監視機能を活用し、引き続き同機構と連携した監視強化に努める。 さらに、次期基盤導入にかかる仕様を作成するとともに、委託事業者の選定を進める。業務効率化などの推進を目的に情報格付けの見直しを行う。 4. 人材育成や人材の多様化 人材を「資本」として捉え、その価値を最大限に引き出す「人的資本経営」を取組の基本方針とする。 人材育成の強化については、世界の政治・経済・ビジネス情勢が目まぐるしく変化し、ジェトロに求められるニーズが増大かつ多様化している現状に対応するため、第五期中期目標期間から策定を進め、2025年4月よりスタートする新人事制度の中で、職員の成長意欲や創意工夫を後押しし、自律的・主体的な能力開発を推進する環境整備に向けて取組む。具体的には、専門性やマネジメント能力を一層向上させるための研修制度の整備を不断に実行するほか、職員が多様な業務知識や経験を蓄積出来るよう、人材開発を目的とした戦略的な配置に取り組む。また、若手登用や働き方改革に即した新職種を導入すると共に、国内外事務所等の機構内公募を拡大する。更に、新人事制度運用の支援ツールとして、タレントマネジメントシステムを導入し、人事データの一層の利活用を狙う。	

	・働き方改革の一環として、職員の業務効率化による機構全体の生産性の向上、仕事と生活の調和、多様で柔軟な働き方の実現及び業務の継続性の確保のため、テレワークに関する内規運用を開始した。 ・時短制度利用者（育児）を対象に役員との「タウンホールミーティング」を実施し、働き方の現状と抱える課題の共有や議論を行い、制度の見直しに繋げた。 ・プラチナえるぼし（2021年10月認定取得）と、プラチナくるみん（2024年1月認定取得）について、2024年度も行動計画に沿って活動し、独立行政法人でジェトロが唯一となるダブルプラチナ認定を維持した。 (6)安全管理 ・国内外全事務所の安全対策マニュアル及び緊急連絡網について、天災や突発的事故、感染症等に対応できるよう、2024年度内に全国内外事務所の点検・更新を実施した。 ・国内では、自然災害発生時等の緊急対応に備えるべく、年4回「セコム安否確認サービスの訓練テスト」を実施し、いずれも回答率100%を達成した。 ・国内外で発生した緊急事案27件に対して、安否確認実施、リスクコンサルから入手したアドバイス提供、注意喚起等を速やかに行った。 ・外務省危険レベル2以上国・地域への渡航及び事業実施については、都度リスクコンサルのアドバイスを踏まえ、事前に安全対策を確認した（危険レベル3以上は年間26件、危険レベル2は年間27件実施）。 ・外部の医療セキュリティ支援会社と連携し、リスクアセスメントを60件実施した。また、内部からの相談（事件、事故、コロナ関連）に27件対応した。 ・2024年度の新人研修において、新入職員（外部からの出向者含む）に対して、安全対策について説明した。また、海外赴任者研修（3回実施）において、安全対策について説明し、うち1回は外部からの出向者及び実務研修生が多数対象に含まれる等の事情を踏まえ、外部専門家2人（医療1人、セキュリティ1人）による研修を併せて実施した。 ・インターナショナルSOSのe-learning研修について、16の研修テーマを設定し、赴任国の環境に応じて受講できるよう整備した。 (7)環境社会配慮 ・2024年3月に開催した第27回環境社会配慮諮問委員会において環境社会配慮ガイドラインの改定案が了承され、7月より改定版ガイドラインの運用を開始した。 ・改定版ガイドラインにおいては、ジェトロ事業を環境と社会への影響に応じて3つのカテゴリーに分類し、各分類に定められた取組を行うこととした。 ・また、環境社会配慮の実施について、環境社会配慮諮問委員会とジェトロ間の業務が円滑に進むよう環境社会配慮ガイドラインを補足する実務手順書を新たに作成し運用開始した。 (8)顧客サービスの向上 ・民間企業等に対してジェトロのサービス内容を伝え、意見を聴取する「サービス向上会議」を全事務所で50件実施した。 ・お客様のご意見や要望を積極的に入手するため、ウェブサイトにご意見箱を設置し、寄せられたご意見等に対して関係部署と連携し適切に対応した。2024年度は24件のご意見・ご要望等が寄せられた。 ・各部・事務所からの依頼に対応し、着実なウェブサイトの運用を行った。また、SNSの活用についてX（旧Twitter），Facebook，LinkedInでジェトロ公式アカウントを運用し、それぞれの特性に合った発信を継続した。 ・国際ビジネス情報番組「世界は今ーJETRO Global Eye」を毎週配信（2024年度は47本）した。視聴者層の拡大を図るため、2016年度に開設したYouTubeの「世界は今」公式チャンネルについて引き続きプロモーションを図り、ショート動画機能を活用し、番組の短編動画を作成し配信する等、様々な視聴デバイスの存在も意識した取組を行った。さらに、視聴者の年齢層や好まれるテーマについて視聴データを分析し、番組の改善に努めた。これらの取組の結果、年間の再生回数は	職員がやりがいを持って、高度化・多様化するニーズに対応できる能力を自律的に獲得していくことを支援する。そのためタレントマネジメントシステムを活用し、職員一人一人が中長期のキャリア目標を自身で設定する計画書を作成し、所属長との評価面談時に活用することで、それを支援する仕組みを構築する。また、キャリアパスについて、組織が求める能力・知識・スキル、ポストの情報発信や個別相談できる体制を引き続き整える。 産休・育休制度の利用者に対するキャリア相談・支援を継続実施するとともに制度の柔軟化について検討する。これまで実施してきた階層別の研修等も引き続き着実に実施する。 ダイバーシティの推進に向けた取組における女性の活躍推進については、引き続き、政府の女性活躍推進法に基づき、各人のライフ・ステージに配慮しつつ、より一層、管理職への登用や国内外事務所への配置を含め、活躍しやすい職場環境の推進を目指す。併せて、障害者雇用を含めた多様な人材の採用・活躍を推進するとともに、政府・地方自治体・民間企業・金融機関等からの外部人材の受入や人事交流を引き続き推進する。 ナショナルスタッフは、人材の多様化による組織力強化を目的に管理職の登用やその前提となる人事評価制度導入の促進のほか、管理職候補者への研修やキャパシティビルディング研修等に引き続き取り組む。 5．働き方改革の推進 様々なライフ・ステージに配慮した勤務環境の整備を、引き続き検討する。有給休暇の取得促進及び超過勤務の削減等については、組織全体として引き続き進める。「働き方改革実行計画（平成29年3月28日働き方改革実現会議決定）」を踏まえ、柔軟な働き方が可能となるよう、他機関の先進的な取組等も参考にしながら、相互に協力できることは組織の枠を超えて協働する。次世代育成支援対策推進法に基づく認定マーク「プラチナくるみん」（2024年1月取得）や女性活躍推進法に基づく認定マーク「プラチナえるぼし」（2021年10月取得)に基づく計画を着実に実行する。また、職員の健康の保持・増進を意識した「健康経営」を実践するため、職員に対するアンケート調査等を行い、その結果を参考にするなどして改善を図る。 6．安全管理 世界情勢やリスクにかかる最新情報を把握するとともに、事業の実施にあたっては緊急時に迅速に対応できる運営体制構築に努める。天災や突発的な事故等の非常事態に備え、既存の安全管理に関する規程やマニュアル等について、国内外の安全に関する情勢に応じて、常時点検・更新し、内容の拡充を図る。 リスクの高い国・地域における事業実施を検討する際には、これまでに実施している外部専門機関によるリスクアセスメント、海外事務所長のコメントを基に実施の可否を総合的に判断する。 職員の赴任前・出張前には必要に応じて安全対策研修等を行う。在外公館や関係機関、特に国際協力機構との協力関係の構築などにより、海外での安全情報を適宜把握し、迅速かつ適切な対策を講じる。 7．環境社会配慮 世界の環境社会配慮を巡る情勢に応じた環境社会配慮の取り組	

	300万回超を記録、チャンネル登録者数は70,092となった。 ・ウェブサイト上でアクセシビリティ対応（視覚障害者代替テキスト／聴覚障害者用キャプション）を進めた。 (9)法人の長のトップマネジメントの促進 ・理事長が全職員に対して組織や業務の在り方についての考え方や自信の経験等を記したメールを週1回、日本語と英語で発信し、挑戦の重要性（“やんちゃで”であれ！“の精神）や新たな取組を推奨する考えを恒常的に発信した。 ・定期的に開催する役員会に加え、経営課題に関する議論の深化や共通認識の醸成を目的に役員集中討議を開催。また、役員と職員間のコミュニケーションの活性化に伴う組織強化を目指して「タウンホールミーティング」を10回実施。2024年度はダイバーシティ推進や女性活躍推進の取組として、時短制度利用者（育児）を対象とした回も実施。 ・これらの取組に加えて、①政府要請を受け、迅速に戦時下のウクライナの首都キーウへ事務所を開設し、理事長自ら現地に訪れ、強固な日ウのビジネス交流の礎を築き、ウクライナ関連事業を組織横断で矢継ぎ早に実施したこと、②大阪・関西万博に関しても政府要請に応えるべく、万博協会へ順次出向者を派遣（累計15人）し、本部に万博関連の専従ポストを設置した他、組織的に海外要人に対し万博の打ち込みを適時適切に実施することで機運醸成に貢献する等、トップマネジメントの下でリーダーシップを発揮した。 ・各種メディアからジェトロへの取材依頼や問合せに速やかに対応することでメディアにジェトロが取り上げられ、ひいては国民一般へのジェトロ活動への理解促進にも繋がった。メディアの対応実績は次のとおり。 新聞（通信社含む）2,511件、TV／ラジオ327件（TV311件、ラジオ16件）、雑誌250件（全国109件、地方141件）、WEB7,321件、外国プレス1,286件 ・例年実施している「ジェトロ世界貿易投資報告」（7月）、「海外進出日系企業実態調査（全世界編）」（11月）に加え、「水産業支援に関するジェトロの取組」（8月）、「大阪・関西万博に関するジェトロの取組」（3月）に関する理事長記者会見を実施した。 ・運営審議会：10～11月に運営審議会委員を個別訪問した他、2月に対面で運営審議会を開催。委員からの助言等を踏まえて今後の運営方針や事業実施に反映させていく。 ・大阪本部運営審議会：10～12月に運営審議会委員を個別訪問した他、2月に対面での運営審議会を開催。委員からの助言等を踏まえて今後の運営方針や事業実施に反映させていく。 ・運営審議会農林水産・食品輸出促進分科会：2024年度第1回分科会（8月開催）では、7月のジェトロ、JFOODOとJA全農の連携協定締結を踏まえ、今後の輸出促進に関する意見交換を実施した。第2回分科会（2月開催）では各省庁、品目団体の連携による成功事例の取組が報告された他、大日本水産会との連携協定を締結し、課題対応に取り組む体制の強化が図られた。 ・国内事務所会長会議：11月26日～28日に開催。各地方における現状課題の共有、ジェトロに対する要望等について意見交換。 ・定期的に開催する役員会、アウトカム向上委員会等を活用し、国の政策における重点分野やジェトロの強みのある分野への資源配分の年度途中における見直しを機動的に行う。 ・組織横断的な課題に対応するための取組として設置された4つのプロジェクトチーム（①経営理念の浸透、②広報戦略、③グリーン・トランスフォーメーション推進(GX)、④事業開発）の進捗状況等を役員会等の定例会にて報告。上半期の報告では定例会での議論を踏まえた今後の取組の方向性を明確にし、下半期の報告では1年間の活動を通じた提言が行われた。 ・国内外でのビジネスフォーラム開催やミッション派遣の機会を捉えて、各国政府・地方政府、閣僚、産業界や貿易投資振興機関のリーダー等と理事長との間でハイレベルな対話・交流の場を設け、課題の共有や取組への理解を促し、各国との貿易投資の促進に繋げた。交流の成果については、ジェトロのウェブサイト	みを推進するため、2024年7月に改定した「ジェトロ環境社会配慮ガイドライン」を踏まえ、環境及び社会に配慮した業務運営に努め、企業の環境社会配慮への取組を支援するとともに、それらの取組について情報発信する。 8. 顧客サービスの向上 民間企業等に対してジェトロのサービスの内容を伝え、意見を聴取する「サービス向上会議」を引き続き実施する。また、ウェブサイトに設置したご意見箱を通じて不特定のお客様の声を集めるなど、重層的な取組を推進することで、幅広い意見を取り入れ、効率性を踏まえながら、一層の顧客サービスの質的向上・改善を図る。 顧客との重要な接点となるウェブサイトではより良い顧客体験を提供するとともに、ウェブサイトと連携したSNSでのタイムリーな発信を通じ、顧客とのエンゲージメントを高めるよう努める。また、ウェブサイトの在り方を検証し、デザイン思考による必要な改修案を検討する。情報提供番組「世界は今」は、海外ネットワークを活かしながら、ジェトロならではの視点で、国際ビジネスのヒントを提供していく。番組制作にあたっては、オンデマンドのインターネット配信特性や様々な視聴デバイスの存在を意識しながら、視聴者やジェトロ利用者のすそ野拡大を図っていく。 9. 法人の長のトップマネジメントの促進 ・ジェトロのビジョン、ミッション、バリューズの役職員への浸透を図るとともに、法人の長としての考えや方針等を周知するため、メッセージの発信、さらにはタウンホールミーティング、カスケードダウン方式による対話、ワン・オン・ワン面談など様々な機会を通じた対話の推進によって、役職員のエンゲージメント向上に繋げる。 ・国民一般や地域を含む幅広い主体に対するジェトロの活動への理解促進を図るため、事業成果及び組織に関する広報活動に取り組む。広報にあたってはターゲットに合わせた手法を用いて、公平性、透明性のあるものとし、信頼性を高めていくことに繋げる。特に、SNSの効果的な活用の仕方や、動画によるより効果的な情報発信の検討を進める。また、定期的に理事長会見を行うほか、ウェブサイト等を活用した情報発信に取り組む。 ・外部有識者から構成される理事長の諮問機関である運営審議会、運営審議会農林水産・食品輸出促進分科会や国内事務所の会長会議等の開催を通じて、ジェトロの活動への理解促進を図るとともに、ジェトロの運営方針や業務に対する助言を得る。 ・定期的に開催する役員会、アウトカム向上委員会等を活用し、国の政策における重点分野やジェトロの強みのある分野への資源配分の年度途中における見直しを機動的に行う。 ・様々な機会を捉えて挑戦の重要性についてメッセージを発信するとともに、リスクを取った取組を推奨する。挑戦した取組の分析・評価については定期的に開催する役員会で報告、議論を行い、必要に応じて取組の方向性等を見直すよう促す。 ・諸外国の首脳・閣僚、産業界や貿易投資振興機関等のリーダーとのハイレベルな対話・交流を通じて、貿易投資振興を通じた国際社会における課題対応等について認識の共有や醸成に努めながら、日本貿易振興機構法に定められた目的の実現及びジェトロに期待される政策体系上の役割を果たす上での必要な取組の推進に繋げる。対話・交流の成果について可能なものにつ	

	（ジェトロ・トピックス、ビジネス短信等）を通じて幅広く情報発信した。 Ⅴ．予算（人件費の見積りを含む。）、収支計画及び資金計画 ・セグメントごとに記載。 Ⅵ．短期借入金の限度額 ・借り入れは行っていない。 Ⅶ．財産の処分に関する計画 ・本事項に該当する事案は発生していない。 Ⅷ．剰余金の使途 ・前年度に目的積立金の申請をしておらず、中期計画に定めた項目に充てることができる剰余金は発生していない。 Ⅸ．その他主務省令で定める業務運営に関する事項 1．施設・設備に関する計画 ・本部ビル5階展示場（WEST区画）の大規模修繕工事の実施をした（アスベスト除去、スプリンクラー配管更新、LED化）。また、6階共用部の多目的トイレの改修（オストメイト工事）を実施した。その他、適宜施設営繕を行った。 2．人事に関する計画 ・経験者採用も含め優秀な人材の確保をすると共に、中期目標を踏まえた適材適所の配置に努めている。また、必要に応じて外部の専門家人材を活用し、人員体制の強化を図っている。 3．積立金の処分 ・2024年度は、2億7,100万円を資産の購入、自己財源で取得した償却資産の減価償却費や前払費用等に充当した。 4．中期目標期間を超える債務負担 ・中期目標期間の最終年度において報告する予定であり、2024年度は報告対象外とする。	いてはウェブサイトを通じて広く広報する。 10.施設及び設備に関する計画 老朽化対策として、研究所設備の安全性や機能性向上のため、効果的な整備を行う。	

４．その他参考情報

（別添）中期目標、中期計画、年度計画

項目別調書 NO	対応する中期目標	対応する中期計画	対応する年度計画
Ⅰ－1 資本・技術・人材が国内外で循環するエコシステムの形成・強化	3．国民に対して提供するサービスその他業務の質の向上に関する事項 （1）資本・技術・人材が国内外で循環するエコシステムの形成・強化 海外現地と国内のイノベーション・エコシステムの接続を強化し、資本・技術・人材が国内外で双方向に循環するエコシステムを形成・強化することにより、日本経済の成長及び競争力の強化に貢献する。具体的には、対日直接投資の促進、日本企業と海外企業との協業・連携の促進、日本のスタートアップの海外展開の支援において、量的拡大に加えより質の高い案件の創出を行うとともに、国内外の日本企業における高度外国人材の活躍推進に向けた取組を強化する。 ①対日直接投資や協業・連携等の促進 対日直接投資は、海外から高度な人材・技術・豊富な資金を呼び込むことでイノベーション創出や海外経済の活力の取り込みにつながり、日本経済全体の成長や地域経済の活性化に貢献するものである。デジタル・グリーン等の分野で新たな市場が創出される中、日本がグローバルバリューチェーンの重要な核であり続け、「対日直接投資促進戦略」で定めた「2030年における対内直接投資残高80兆円」という政府目標の達成に貢献するため、政府・地方自治体及び関係機関がそれぞれの役割に応じて投資環境の整備や外国企業誘致等に取り組む必要がある。日本貿易振興機構は、我が国の政府機関における対日直接投資の中枢機関として、政府の「対日直接投資推進会議」での議論を踏まえつつ、関係機関と連携し、誘致戦略の策定、外国政府、企業等へのプロモーション活動を推進するとともに、スタートアップをはじめとする有望な外国企業・プロジェクトの発掘、国内外企業やアカデミア、関係機関等の間のマッチング機会の提供等により、外国企業誘致や協業・連携促進に資する支援を行う。特に、経済安全保障にも留意しつつ、対日直接投資のもたらす多様な効果に照らし、イノベーション創出に資する対日直接投資を重点的に推進することで、海外からの資金や革新的技術・ノウハウ等を受け入れ「対日直接投資促進戦略」で掲げられた、「イノベーション・エコシステム」の形成・拡大等への貢献を通じ、対内直接投資残高の倍増目標にも寄与していく。加えて、地域経済の活性化に資する対日直接投資の重点的な支援や、日本に進出した外国企業の更なる国内展開に向けた活動も積極的に行っていく。なお、日本貿易振興機構が支援した事業者の経済効果の検証も行っていく。具体的には、以下の取組を推進する。	Ⅰ．国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置 1.資本・技術・人材が国内外で循環するエコシステムの形成・強化 1-1．対日直接投資や協業・連携等の促進 世界規模の経済社会環境の変化が継続的に生じる状況において、日本がグローバル・バリュー・チェーンの重要な核であり続けるためには、資本・技術・人材の国内外での循環を継続的に生み出すことが必要である。そのため、政府の「対日直接投資推進会議」での議論や、「対日直接投資戦略」で定めた目標を踏まえつつ、中期目標で定められた対日直接投資誘致及び協業・連携プロジェクト組成の成功件数等の目標を実現すべく、国内外のネットワークを積極的に活用し、以下の取組を行う。中期目標で定められたプロジェクト成功件数のうち、対日投資誘致成功件数378件については、2023年度に85件、2024年度に90件、2025年度に補正予算分を含めて98件（95件＋補正見込件数3件）、2026年度に補正予算分を含めて105件（100件＋補正見込件数5件）の達成を、国内外での協業・連携案件の成功件数74件については、2023年度に16件、2024年度に17件、2025年度に補正予算分を含めて19件（18件＋補正見込件数1件）、2026年度に補正予算分を含めて22件（19件＋補正見込件数3件）の達成を、それぞれ目指すものとする。それらの成果をより効果的に生み出し、また、それら取組を契機として、自律的な国内外の資本・技術・人材の循環を促すため、国内外の関係機関等とのネットワーク構築に努める。具体的には、政府・地方自治体に加えて、国内外のアカデミアや地域の産業コミュニティ等、多様なプレイヤーとの連携を図っていく。 これら取組の推進に当たっては、産業別・地域別の知見の蓄積を図るとともに、潜在的に事業ニーズを有する国内外企業等の関心の喚起や、意思決定の後押し等を行うことに留意する。また、対日投資もしくは国際協業連携の取組を、二国間・多国間経済産業協力の柱として政策枠組みと協調的に実施することで、それら枠組みに貢献するとともに、事業効果の最大化及び持続性の確保に努めるものとする。 令和5年度補正予算（第1号）及び令和6年度補正予算（第1号）により追加的に措置された交付金については、「デフレ完全脱却のための総合経済対策」（令和5年11月2日閣議決定）における成長力の強化・高度化に資する国内投資を促進するために措置されたこと、及び「国民の安心・安全と持続的な成長に向けた総合経済対策」（令和6年11月22日閣議決定）における日本経済・地方経済の成長力を強化するために措置されたことを認識し、対内直接投資促進、協業連携促進に活用する。	Ⅰ 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置 1．資本・技術・人材が国内外で循環するエコシステムの形成・強化 1-1．対日直接投資や協業・連携等の促進 政府の「対日直接投資推進会議」及び関連作業部会での議論、「対日直接投資促進戦略」や「海外からの資本・人材の呼び込みに向けたアクションプラン」、国内投資の拡大や経済安全保障における産業支援策強化などを踏まえつつ、自律的な国内外の資本・技術・人材の循環を促すため中期目標で定められた対日直接投資誘致及び協業・連携プロジェクト組成の成功件数等の目標を実現すべく、国内外のネットワークを積極的に活用し、以下の取組を行う。 国内においては、ジェトロ本部に設置されている共創空間「JETRO Innovation Garden」も活用しつつ、イノベーション・エコシステム関係者と連携することで、政府・地方自治体、アカデミアや地域の産業コミュニティ等、多様なプレイヤーとの連携を図る。また海外においても、パートナーとなりうる現地イノベーション・エコシステム関係者等とのネットワークの形成や、関係の一層の強化を図る。 また、これら取組を推進すべく、産業別・地域別の知見の蓄積を図るとともに、潜在的に事業ニーズを有する国内外企業等の関心の喚起や、国内外での実証事業形成などを含む意思決定を促す措置を強化する。加えて、対日投資もしくは国際協業連携の取組を、日ASEAN経済共創ビジョンや日米商務・産業パートナーシップ（JUCIP）などを踏まえ、二国間・多国間経済産業協力の柱として政策枠組みと協調的に実施することで、それら枠組みに貢献するとともに、事業効果の最大化及び持続性の確保に努めていく。
	（関係機関との連携、イノベーション創出と地域経済活性化の推進） 日本貿易振興機構が長年培ってきた対日直接投資促進業務の経験とノウハウ、国内外ネットワークを活用しながら、海外における攻めの誘致活動を展開し、ワンストップで外国企業の拠点設立・事業拡大を支援する。 特に、デジタル化、グリーン社会の実現等のポストコロナに向けた国際的な社会の変革、国内における人手不足の問題や地域における社会課題の増加等の社会環境の変化に対応するとともに、より持続的な日本経済社会の発展に貢献していく。その	（1）対日直接投資の促進及び関係機関との連携によるイノベーション創出と地域経済活性化の推進 対日直接投資促進業務の経験とノウハウ、国内外ネットワークを活用しつつ、海外における攻めの誘致活動を展開し、ワンストップで外国企業の拠点設立・事業拡大を支援する。また、こうした取組の推進に当たっては、政府・地方自治体に加えて、アカデミアや地域のエコシステム等、多様なプレイヤーとの連携を図っていく。 特に、デジタル化、グリーン社会の実現等のポストコロナに向けた国際的な社会の変革、国内における人手不足の問題や地域における社会課題の増加等の社会環境の変化に対応し、より持続的な日本経済社会の発展に	（1）対日直接投資の促進及び関係機関との連携によるイノベーション創出と地域経済活性化の推進 対日直接投資促進業務の経験とノウハウ、国内外ネットワークを活用し、これまで取り組んできた海外における誘致活動や外国企業に対するワンストップでの拠点設立・事業拡大支援等の投資円滑化支援を実施するとともに、国内投資拡大や経済安全保障（産業支援策）の重要性も踏まえ、戦略的誘致活動を強化する。国内外の産業集積、企業立地要因の比較・分析等を通じたターゲッティング等を行い、提案型営業、有望企業等の招聘、国内での外国・外資系企業が実施する事業実現可能性調査や実証事業の支援等を一体的

	ためには、目標期間中における政府の政策ニーズや国内外の環境変化を踏まえ、今後成長が見込まれる、もしくは成長を生み出すべき産業分野を見極め、イノベーション創出や地域経済活性化に資する対日直接投資に重点を置く。 具体的には、(1)高い付加価値を創出する可能性があり、著しい新規性を有する技術や手法（ビジネスモデル）を用いた事業並びに生産性向上へ貢献する事業、(2)国内のイノベーション環境の向上に貢献する事業、(3)地域資源の活用促進や、地場の中堅・中小企業のビジネス拡大等の地域経済活性化に資する事業、(4)その他政府の政策ニーズに基づいた事業を対象とする。またこうした取組の推進に当たっては、政府・地方自治体に加えて、アカデミアや地域のエコシステム等、多様なプレイヤーとの連携を図っていく。 なお、取組の推進に当たっては、資本・技術等の国内外の循環を生み出す、スタートアップやアクセラレーター、ベンチャーキャピタル（VC）等のスタートアップ・エコシステム関係者の誘致に留意する。	貢献するため、以下の事業を対象とする。 ①高い付加価値を創出する可能性があり、著しい新規性を有する技術や手法（ビジネスモデル）を用いた事業並びに生産性向上へ貢献する事業 ②国内のイノベーション環境の向上や国内外を結ぶエコシステムの形成に貢献する事業 ③国内の社会課題解決及び進出地域の経済活性化に資する事業 ④その他政府の政策ニーズに基づいた事業 なお、取組の推進に当たっては、資本・技術等の国内外の循環を生み出す、スタートアップやアクセラレーター、ベンチャーキャピタル等のスタートアップ・エコシステム関係者の誘致に留意する。また、地方自治体、スタートアップ・エコシステム拠点都市構想等で示される広域経済圏、産業コミュニティ、地域中核研究機関等との事業形成等に努め、地域の経済活性化に貢献する。	に実施することで、誘致に向けた支援の高度化・重点化を図る。 また、「対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）」に共創機能を付加した「JETRO Innovation Garden」を活用し、アクセラレーターやインキュベーション施設運営事業者などエコシステムビルダーとの連携も図りつつ、多様な支援を提供する。地域経済活性化の観点では、「地域エコシステムへの外資誘致プログラム」における各種取組や、国内主要地域で広域的に支援を提供する「外国企業誘致コーディネーター」の配置に加え、スタートアップ・エコシステム拠点都市構想等で示される広域経済圏、地域の中核アカデミア、産業コミュニティ等との事業形成等に努め、重層的な成果の創出を図る。
	（国内外における協業・連携の促進） 国内外に広がる新たな市場や産業分野に参入しビジネスを拡大していくためには、優れた技術やビジネスモデルを持つ外国企業との協業・連携による日本企業のオープンイノベーションを促進させ、社会実装や企業の成長につなげていくことが重要である。また、海外企業との連携を通じた国内外の社会課題解決に貢献するビジネスの共創も重要。日本貿易振興機構は、新興国企業との新事業創出を通じた日本企業文化変革を狙う「アジアDXプロジェクト」等の取組にも留意しつつ、ビジネスマッチングプラットフォームである、「Japan Innovation Bridge (J-Bridge)」等を通じて、有望な国内外の企業やプロジェクト情報の発信や、国内外企業を中心とするイノベーション・エコシステム関係者間での業務提携、技術提携、共同研究開発、出資等の国内外における双方向での協業・連携を促進し、スタートアップを含む日本企業のオープンイノベーションの加速に貢献していく。 特に、日本企業と現地企業との協業・連携が期待できる国や地域（国内含む）において、関係者間のネットワークを構築しつつ、イベントの実施やスタートアップをはじめとする外国企業やエコシステム関係者と日本企業のマッチング機会の提供、士業専門家等による相談対応等によるハンズオン支援を実施するなど、各地域の環境に応じた効果的・効率的な支援メニューの充実を図る。これらの取組により、国内外の環境変化や政策動向も踏まえつつ、例えば、デジタル・グリーン分野等を中心に新製品・新サービスの創出を通じた、新規のビジネス展開、現地や国内の社会課題解決に資する協業・連携事業を組成する。	（2）国内外における協業・連携の促進 新興国企業とのデジタル技術等を活用した新事業創出を通じ、日本企業文化変革を狙う「アジアDXプロジェクト」等の取組にも留意しつつ、ビジネスマッチングプラットフォームである、「Japan Innovation Bridge（J-Bridge）」等を通じて、有望な国内外の企業や参画可能性のあるプロジェクト情報の発信や、国内外企業を中心とするイノベーション・エコシステム関係者間での業務提携、技術提携、共同研究開発、出資等の国内外における双方向での協業・連携を促進する。具体的には、(1) イノベーション創出に資する事業、(2) 国内外のイノベーション・エコシステムの結合に資する事業、(3) 国内外の社会・地域課題解決に資する事業、(4) その他政府の政策ニーズに基づいた事業を対象とすることで、スタートアップを含む日本企業のオープンイノベーションの加速に貢献する。 特に、日本企業と現地企業との協業・連携が期待できる国や地域（国内含む）において、関係者間のネットワークを構築しつつ、イベントの実施やスタートアップをはじめとする外国企業やエコシステム関係者と日本企業のマッチング機会の提供、士業専門家等による相談対応等によるハンズオン支援を実施するなど、各地域の環境に応じた効果的・効率的な支援メニューの充実を図る。国内外の環境変化や政策動向も踏まえつつ、例えば、デジタル・グリーン分野等を中心に新製品・新サービスの創出を通じた、新規のビジネス展開、現地や国内の社会課題解決に資する協業・連携事業を組成する。	（2）国内外における協業・連携の促進 ビジネスマッチングプラットフォームである「Japan Innovation Bridge（J-Bridge）」等を通じて、国内外の有望企業・プロジェクト情報の発信や、国内外企業を中心とするイノベーション・エコシステム関係者間等での業務提携、技術提携、共同研究開発、出資等の国内外における協業・連携支援を行い、スタートアップを含む日本企業のオープンイノベーション実現に貢献する。 特に、日本企業と現地企業との協業・連携が期待できる国内外地域において、イノベーション・エコシステム関係者を可視化し、関係を強化することで、スタートアップをはじめとする有望企業・プロジェクトを発掘する基盤とするとともに、それらエコシステム関係者や有望企業・プロジェクトと日本企業のマッチング機会を提供する。また、ピッチ等のイベントや、エコシステム関係者と連携したアクセラレーションプログラム、士業専門家による相談対応等のハンズオン支援等を実施するなど、各地域の特徴に応じた効果的・効率的な支援メニューの充実を図る。これらの取組により、デジタル・グリーン分野等を中心に、新規事業創出や国内外の社会課題解決に資する協業・連携事業を組成する。

	（国内の投資環境・ビジネス環境の改善） 多くの国・地域が外国企業の誘致に向けて熾烈な競争を繰り広げる中、これを勝ち抜き有望な外国企業を呼び込むためには、日本の投資環境・ビジネス環境を不断に改善していくことは必須となる。日本貿易振興機構は引き続き、日本に進出済みの外国企業、外国大使館及び経済団体等との交流、対日投資支援活動、各種調査で得られた知見を通して、日本の投資環境・ビジネス環境に関する要望を吸い上げ、公表するとともに、実際の環境改善につながるよう、関係各所に働きかけを行い、日本への誘致（一次投資）だけでなく、進出済み外国企業の更なる国内展開（二次投資）に貢献する。	（3）国内の投資環境・ビジネス環境の改善 投資誘致機関としての知見を十分に活かし、日本の投資環境・ビジネス環境を不断に改善するための諸活動を行う。具体的には、企業への個別支援や「対日投資相談ホットライン」の窓口相談等を通じてニーズの把握に努める。また、各種調査等で得られた知見を蓄積し、政府や関係機関が有する対日投資関連会合等に提言や情報提供を行う他、実際の環境改善につながるよう、関係各所の取組への協力や働きかけ等を通じ、日本への誘致のみだけでなく、進出済み外国企業の更なる国内展開に貢献する。	（3）国内の投資環境・ビジネス環境の改善 投資誘致機関としての知見を十分に活かし、日本の投資環境・ビジネス環境を不断に改善するための諸活動を行う。具体的には、有望産業の分析や国内外の産業集積、企業立地要因比較・分析等を行う他、企業への個別支援や「対日投資相談ホットライン」の窓口相談等を通じてニーズの把握に努める。また、外国・外資系企業や日本経済動向に関する調査等で得られた知見を蓄積し、政府や関係機関が有する対日投資関連会合等に提言や情報提供を行い、実際の環境改善につながるよう、関係各所の取組への協力や働きかけを行う。加えて、ビジネス環境改善と一体的に外国企業誘致を推進する地域の取り組みを支援する。
	（対日直接投資や協業・連携促進に向けた情報発信） 潜在層・顕在層双方の情報ニーズに対応したプロモーション活動を継続・強化する。SNSを用いたプッシュ型の情報発信、ウェブサイトやレポート等のメディア・コンテンツを用いた情報提供等を不特定多数に向けて実施し、日本市場の認知度向上を目指すとともに、SNSやウェブサイトのデータ分析を通じターゲット像を特定することで、そのニーズに即した形でのトップセールスやイベント・セミナーの実施等の戦略的な活動を企画し、具体的な投資や協業・連携に向けたアクションを誘引する。	（4）対日直接投資や協業・連携促進に向けた情報発信 潜在層への訴求、及び顕在層の情報ニーズに対応したプロモーション活動を継続・強化する。SNSを用いたプッシュ型の情報発信、ウェブサイトやレポート等のメディア・コンテンツを用いた情報提供等を不特定多数に向けて実施し、日本市場の認知度向上を目指す。SNSやウェブサイト等のデータ分析を通じターゲット像を特定することで、そのニーズに即した形でのトップセールスやイベント・セミナーの実施やコンテンツ制作等の戦略的な活動を企画・実施する。これらの活動により、具体的な投資や協業・連携に向けたアクションを誘引する。	（4）対日直接投資や協業・連携促進に向けた情報発信 対日投資・国際協業連携双方の潜在顧客層への訴求、及び顕在層の情報ニーズに対応したプロモーション活動を継続・強化する。具体的には、主要国・地域で、訴求効果の高い海外メディアの活用も含め、効果的な広報・イベントを実施する他、SNSを用いたプッシュ型の発信、レポート等のウェブサイトコンテンツを用いた情報提供等を実施し、日本市場や日本企業の有する技術等の認知度向上を目指す。またSNSやウェブサイト等のデータ分析を通じターゲット像を特定することで、そのニーズに即したコンテンツ開発や発信強化策を戦略的に実施する。これらの活動により、具体的な投資や協業連携に関する関心を喚起し、ウェブサイトへの誘引等とともに有望企業の発掘につなげる。
	②日本のスタートアップの海外展開の促進 スタートアップの海外展開は、日本経済のダイナミズムと成長を促すことに貢献するものである。また、2022年に策定された「スタートアップ育成5年計画」においても、スタートアップ・エコシステムの創出にあたっては、グローバル市場に果敢に挑戦するスタートアップを生み出していくことが前提とされ、将来においては、ユニコーンを100社創出し、スタートアップを10万社創出することにより、我が国が世界有数のスタートアップの集積地になることを目指すとされている。 これを受け、日本貿易振興機構としても、政府や関係機関等と連携し、海外展開を目指す日本のスタートアップの支援を強化するべく海外現地アクセラレーター等を活用した現地エコシステムへの接続の更なる強化、及び、海外展開を通じてスケールすることを目指すイノベーション人材育成の更なる強化に取り組み、スタートアップ育成5か年計画における目標達成に貢献する。	1-2. 日本のスタートアップの海外展開の促進 日本のスタートアップの海外展開は、日本経済のダイナミズムと成長を促すことに貢献するものである。2022年に策定された「スタートアップ育成5か年計画」において、スタートアップ・エコシステムの創出にあたっては、グローバル市場に果敢に挑戦するスタートアップを生み出していくことを前提に、将来、ユニコーン100社、スタートアップ10万社を創出することにより、我が国を世界有数のスタートアップ集積地とする方針である。 その中で、ジェトロには日本のスタートアップのグローバル展開支援で中心的な役割を果たすことが期待される。具体的には、世界で戦い、勝てるスタートアップとして選ばれたJ-Startup企業を中心にグローバル展開の集中支援を行い、トップ層の引き上げを図る。加えて、世界で勝てるスタートアップの裾野拡大にも貢献する。支援に当たっては、関係機関や大学等と密接に連携しながら、スタートアップの成長ステージに合わせた支援事業を実施する。中期目標で定められたスタートアップの海外展開成功件数173件については、2023年度に35件、2024年度に35件、2025年度に補正予算分を含めて48件（42件＋補正見込件数6件）、2026年度に補正予算分を含めて55件（48件＋補正見込件数7件）の達成を目指す。 また、海外でのスケールを目指す起業家を育成するために、起業家育成プログラム等により次世代の担い手となる人材の育成強化を図り、5年間で1,000人の人材を海外に派遣するという政府目標の達成に協力する。中期目標で定められた海外展開支援件数2,100件には、この海外派遣支援が含まれる。2023年度に500件、2024年度に600件（500件＋補正見込件数100件）、2025年度に500件、2026年度に500件の達成を目指す。 令和5年度補正予算（第1号）により追加的に措置された交付金については、「デフレ完全脱却のための総合経済対策」（令和5年11月2日閣議決定）における成長力の強化・高度化に資する国内投資を促進するために措置されたことを認識し、スタートアップの海外展開支援等に活用する。	1-2. 日本のスタートアップの海外展開の促進 2022年に策定された「スタートアップ育成5か年計画」では将来、ユニコーン100社、スタートアップ10万社を創出することにより、我が国を世界有数のスタートアップ集積地とする方針が示され、その中でジェトロには日本のスタートアップのグローバル展開支援で中心的な役割を果たすことが期待されている。具体的には、世界で戦い、勝てるスタートアップとして選ばれたJ-Startup企業を中心にグローバル展開の集中支援を行い、トップ層の引き上げを図る。加えて、世界で勝てるスタートアップの裾野拡大にも貢献する。支援に当たっては、関係機関や大学等と密接に連携しながら、スタートアップの成長ステージや海外展開の段階に応じた支援事業を実施する。これらを踏まえて、2024年度は中期目標で定められた目標を実現するべく、以下の取組を行う。

	（関係機関との連携、現地エコシステムへの接続強化） 海外の先進的な研修プログラムの活用等により、起業後の早い段階で海外展開を行うボーングローバルスタートアップを支援し、その増加を促す。また、日本貿易振興機構は各国のイノベーション・エコシステムに入り込み、アクセラレーターやベンチャーキャピタル（以下「VC」という）、各国政府のスタートアップ関係機関等と緊密なネットワークを形成し、J-Startup企業の海外サポーターズを増やすことで、日本のスタートアップによる海外のリスクマネー獲得や海外での起業、海外市場の獲得を効果的・効率的に支援する。	（1）現地エコシステムへの接続強化及び関係機関と連携した支援の提供 海外の先進的な研修プログラム等への参加支援により、起業後の早い段階で海外展開を行うボーングローバルスタートアップを支援し、その増加を促す。各国のイノベーション・エコシステムに入り込み、アクセラレーターやベンチャーキャピタル、各国政府のスタートアップ関係機関等と緊密なネットワークを形成し、J-Startup企業をはじめとする日本のスタートアップの海外サポーターズを増やし、協力することで、海外のリスクマネー獲得や海外での起業、海外市場の獲得など、日本のスタートアップの個々の要望と段階に応じた支援を提供する。	（1）現地エコシステムへの接続強化及び関係機関と連携した支援の提供 海外の先進的な研修プログラム等への参加支援により、起業後の早い段階で海外展開を行うボーングローバルスタートアップを支援し、その増加を促す。各国のイノベーション・エコシステムに入り込み、アクセラレーターやベンチャーキャピタル、各国政府のスタートアップ関係機関等と緊密なネットワークを形成し、J-Startup企業をはじめとする日本のスタートアップの海外サポーターズを増やし、協力することで、海外のリスクマネー獲得や海外での起業、海外市場の獲得など、日本のスタートアップの個々の要望と段階に応じた支援を提供する。 世界各地のエコシステム先進地域において、現地の有力アクセラレーター等と提携し、日系スタートアップの現地展開及び現地有力スタートアップの日本進出の支援等を行う「グローバル・アクセラレーション・ハブ（GAH）」を26ヵ所程度設置し、メンタリングやマッチング、コワーキングスペース提供等の支援を行い、我が国スタートアップのビジネス拡大を広範囲かつ恒常的に支援していく。また、併せて、国内外における日系スタートアップ支援環境の整備を推進するため、国内外のアクセラレーターやベンチャーキャピタル（投資家や大企業含む）同士の交流機会を創出するとともに、世界の有力アクセラレーターやベンチャーキャピタルの国内誘致を図る。 2020年7月に締結し、2022年11月に拡充した新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）等の国内関係機関15機関との連携協定を活用しつつ、海外に関心あるスタートアップの発掘に努めるとともにジェトロの事業への参画を促していく。 さらに、「スタートアップ・エコシステム拠点都市支援事業」を通じて、内閣府等が選定したグローバル拠点都市及び推進拠点都市8拠点を中心に、分野ごとに特化したアクセラレーションプログラムを大学等と連携して実施するなどして、スタートアップの海外展開及び拠点都市のエコシステム形成やグローバル化を目指す。
	（世界で勝てるスタートアップの裾野拡大） J-Startup企業や日本の潜在的な強みであるディープテック分野等のスタートアップの活躍・成長を推進するとともに、海外展開に意欲のあるスタートアップへの支援や地域のスタートアップの発掘を通じて、世界で勝てるスタートアップの裾野拡大にも貢献する。特に、日本の潜在的な強みであるディープテック分野のスタートアップ支援を強化する。	（2）世界で勝てるスタートアップの裾野拡大 海外展開に意欲のある日本のスタートアップのステージや分野に応じた支援を、国内外各機関とも連携して、成長を通したステップバイステップで実施していく。J-Startup企業や日本の潜在的な強みであるディープテック分野等に関して、技術分野に応じた支援（研修プログラム、各国エコシステムへの接続、展示支援等）を実施し、スタートアップの活躍・成長を推進する。ジェトロの国内ネットワークを活用して地域のスタートアップの発掘を通して、世界で勝てるスタートアップの裾野拡大にも貢献する。	（2）世界で勝てるスタートアップの裾野拡大 海外展開に意欲のある日本のスタートアップのステージや分野、海外展開の段階に応じた支援を、国内外各機関とも連携して、成長を通したステップバイステップで実施していく。J-Startup企業や日本の潜在的な強みであるディープテック分野に加え、国毎に異なる規制・認可体系を持ち、海外展開のハードルが高いながらもポテンシャルを有するヘルスケア等の産業分野においても、技術分野に応じた支援（アクセラレーションプログラム、各国エコシステムへの接続、個別のメンタリング、投資家・顧客紹介等）を実施し、スタートアップの活躍・成長を推進する。ジェトロの国内ネットワークを活用して地域のスタートアップの発掘を通して、世界で勝てるスタートアップの裾野拡大にも貢献する。 J-Startup企業を中心としたスタートアップのグローバル展開・PR支援や日系スタートアップエコシステムの情報発信を行うため、海外のエコシステムにおける有力カンファレンスへの参加支援等を行う。具体的には、米CESや仏Viva Technologyなど代表的なイノベーションイベントへの参加のほか、業種別イベントや海外投資家が多く集まるカンファレンスにも参加し、ピッチコンテストの参加や現地メディア・カバレッジの拡大を通して、オールジャパンでの発信力を高め、具体的成果の創出を支援する。また、こうした国内外での広報強化により、有望スタートアップやVCとの更なるネットワーク強化を目指す。 イノベーティブなアイデア・技術・ビジネスモデルを有する我が国

			のスタートアップに対し、北米、欧州、アジア等の先進的地域において、国内外での研修（マインドセット醸成）、メンタリング、ピッチ・トレーニング等の体系プログラムを提供する。これらのプログラムを通じ、海外でスケールするための準備機会を提供するとともに、最終的には海外投資家からの資金調達、海外市場への製品・サービス投入、現地拠点の設立、戦略的パートナーの発掘等の具体的成果の創出を目指す。
	（起業家等育成の強化） 起業家等育成プログラムを通じて、経済産業省と連携しながら、次世代のイノベーションの担い手となる人材の育成強化を図る。シリコンバレーをはじめとした世界各地のイノベーション拠点において、現地の投資家や起業家等から指導を受ける、或いは海外を知る機会を提供し、グローバルに通用する起業家等のイノベーション人材を育成していく。	（3）起業家等育成の強化 起業段階から世界を目指すマインドセットを持った起業家育成のため、起業家等育成プログラム等を通じて、経済産業省と連携しながら、起業して間もない起業家や将来の起業家等を、シリコンバレーをはじめとした世界各地に派遣し、現地の投資家や起業家等から指導を受ける、或いは海外を知る機会を提供する。	（3）起業家等育成の強化 起業段階から世界を目指すマインドセットを持った起業家育成や世界展開を目指すスタートアップ経営者育成のため、J-StartX等の育成プログラム等を通じて、経済産業省と連携しながら、起業家や大企業で新事業に挑戦する人材に対し、イノベーターとしての意識付けや事業計画の立案の仕方等をテーマとした国内研修プログラムや専門家によるメンタリングを拡充する。具体的には、シリコンバレー等への派遣や現地の投資家や起業家との交流などを含む現地滞在支援、Japan Innovation Campusとの連携等を通じて、起業当初よりグローバルで活動する事業モデルを構築できるようなイノベーターの育成を目指す。これらの取組により、グローバルな起業家・スタートアップ経営者を育成していく。
		（4）適切な支援の提供 日本のスタートアップのそれぞれのニーズを見極め、上記の（1）～（3）の事業に適時に適切につなげることにより、これら事業によって目標とする海外展開成功件数を達成するとともに、質の高い成功を実現する。	（4）適切な支援の提供 日本のスタートアップのそれぞれのニーズを見極め、上記の（1）～（3）の事業に適時に適切につなげることにより、これら事業によって目標とする海外展開成功件数を達成するとともに、質の高い成功を実現する。
	③高度外国人材の活躍推進 高度外国人材の活躍推進は、海外ビジネスの拡大やイノベーション創出により、日本企業の国際競争力を強化し、日本経済の活性化に貢献するものである。日本貿易振興機構は、「経済財政運営と改革の基本方針（骨太の方針）」（令和4年6月7日閣議決定）や「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画・フォローアップ」（令和4年6月7日閣議決定）、「アジア未来投資イニシアティブ（AJIF）」（令和4年1月10日発表）等に掲げられた高度外国人材の受け入れ促進を着実に実施するべく、関係府省庁、国際協力機構や日本学生支援機構等の独立行政法人、大学等の関係機関との連携の下、国内留学生の国内就職・定着支援、在外日系企業における現地高度人材採用の促進等に取り組み、国内外の日本企業・日系企業全体の人材の多様化によるイノベーション創出、国際競争力の強化に貢献していく。具体的には、「高度外国人材活躍推進プラットフォーム」を通じた高度外国人材の受入れに関する情報提供、伴走型支援等を実施する。加えて、特に起業家人材等が豊富なアジア地域に重点を置き、優れた起業家・イノベーション人材等の高度外国人材の新たな発掘・獲得を行う。	1-3. 高度外国人材の活躍推進 日本企業に多様性や革新性をもたらし、海外ビジネスの更なる拡大やイノベーション創発の担い手として期待されている高度外国人材の確保・定着が遅れている政策課題を踏まえ、関係省庁や地方自治体、関係独立行政法人、大学等の関係機関との連携を一層深化させることで、2018年にジェトロに設置された「高度外国人材活躍推進プラットフォーム」の発信、連携、マッチング機能を強化し、外国人材が活躍する日本企業を国内外で創出していく。とりわけ高度外国人材の活用・定着が進まない地域の産学官による取組を支援する事業を拡大していく他、ジェトロが有する海外ネットワークの強みを活かした発信型事業と繋ぎ支援を実施することで、内外一体の事業体制の整備を進めていく。事業実施にあたっては、個別の企業の取組に専門相談員が寄り添う伴走型支援を基軸に、関連事業を有機的に組み合わせていく。また、事業実施を通じて政府の関連施策を国内外の現場に展開していくとともに、支援企業や関係機関からもたらされる現場のニーズを政策サイドに届ける役割を強化していく。支援対象は、中堅・中小企業に重きを置きつつ、国内外のエコシステムを循環する多様かつ高度な人材を確保するため、事業実施の地域、仕組み、テーマに応じて、スタートアップ企業や大手企業、又は外資系企業等へも拡大していく。	1-3. 高度外国人材の活躍推進 2018年にジェトロに設置された「高度外国人材活躍推進プラットフォーム」の発信、連携、マッチング機能を強化し、外国人材が活躍する日本企業を国内外で創出していく。とりわけ高度外国人材の活用・定着が進まない地域の産学官による取組を支援する事業を拡大していく他、ジェトロが有する海外ネットワークの強みを活かした発信型事業と繋ぎ支援を実施することで、内外一体の事業体制の整備を進めていく。 事業実施にあたっては、個別の企業の取組に専門相談員が寄り添う伴走型支援を基軸に、関連事業を有機的に組み合わせていく。また、事業実施を通じて政府の関連施策を国内外の現場に展開していくとともに、支援企業や関係機関からもたらされる現場のニーズを政策サイドに届ける役割を強化していく。支援対象は、中堅・中小企業に重きを置きつつ、事業実施の地域、仕組み、テーマに応じて、スタートアップ企業や大手企業、又は外資系企業等へも拡大していく。
	（国内留学生の国内就職・定着支援、在外日系企業における高度外国人材の活躍推進） 高度外国人材の有する知識や技能を日本企業の競争力強化につなげていくため、日本国内における留学生等の就職・定着支援に加え、在外日系企業が現地でビジネスを拡大していくにあたっての、海外における高度外国人材の活躍を推進する。	（1）国内留学生の国内就職・定着支援、在外日系企業における高度外国人材の活躍推進 日本国内における留学生等の就職・定着支援に向け、育成定着講習会やジョブフェアの実施、行政書士や社会保険労務士等のスペシャリストによる相談業務を行う。また、在外日系企業への現地学生の就業機会の提供及び現地学生の日本国内での就業機会の提供を目指し、新たに現地大学等と我が国企業を繋ぐ業務を実施する。	（1）国内留学生の国内就職・定着支援、在外日系企業における高度外国人材の活躍推進 日本国内における留学生等の就職・定着支援に向け、育成定着講習会やジョブフェアの実施、行政書士や社会保険労務士等のスペシャリストによる相談業務を行う。また、在外日系企業への現地学生の就業機会の提供及び現地学生の日本国内での就業機会の提供を目指し、日本での就労を喚起するプロモーション活動を実施するとともに、現地大学等と我が国企業を繋ぐ業務を強化する。

	（地方における高度外国人材の活躍推進） 地方において高度外国人材の受入・定着が進まない状況を改善するため、産学官で連携し、地方大学に在籍する外国人留学生等を対象とした地方企業等への就職・定着支援や、地方企業による外国人材の積極的な採用を促すための受入れ体制構築支援を行う。	（2）地方における高度外国人材の活躍推進 地方における高度外国人材の活躍推進による中堅・中小企業の海外展開促進・地域活性化を目指し、関西や北陸地方等で大学・産業界・ジェトロ等が一体となって地元企業を支援する高度外国人材活躍地域コンソーシアム事業を実施する。同コンソーシアムを通じて地域企業のニーズに基づいた支援プログラムを実行し、一層の地元企業への就職を支援する。	（2）地方における高度外国人材の活躍推進 地方における高度外国人材の活躍推進による中堅・中小企業の海外展開促進・地域活性化を目指し、全国6地域で立ち上げた高度外国人材活躍地域コンソーシアムに参画する大学・産業界・ジェトロ等が一体となって地域企業のニーズに基づいた支援プログラムを実行し、一層の地元企業への就職を支援する。
	（アジア地域における優れた起業家・イノベーション人材等の発掘・獲得） 起業家人材等が豊富なアジア地域に重点を置き、イノベーションを創出することのできる独創的なアイデア、技術を有するとともに、これらを活用していく能力を有する優れた高度外国人材の新たな発掘・獲得に努める。	（3）アジア地域における優れた起業家・イノベーション人材等の発掘・獲得 アジア地域とのイノベーション協力の推進や国内のイノベーション・エコシステムのグローバル化に向けた環境整備を行うという政策目的の下、独創的なアイデアや技能を有する高度外国人材を対象に経済産業省や地方自治体が実施する事業やイベントについて、これら実施主体からの要請に基づき、政策資源が確保された範囲のなかで、対象となる高度外国人材に対して事業等への参加を呼びかけるなどの協力を行う。	（3）アジア地域における優れた起業家・イノベーション人材等の発掘・獲得 アジア地域とのイノベーション協力の推進や国内のイノベーション・エコシステムのグローバル化に向けた環境整備を行うという政策目的の下、独創的なアイデアや技能を有する高度外国人材を対象に経済産業省や地方自治体が実施する事業やイベントについて、これら実施主体からの要請に基づき、政策資源が確保された範囲のなかで、対象となる高度外国人材に対して事業等への参加を呼びかけるなどの協力を行う。
Ⅰ－2 農林水産物・食品の世界市場展開の促進	（2）農林水産物・食品の世界市場展開の促進 「食料・農業・農村基本計画」（令和2年3月31日閣議決定）等において、農林水産物・食品の輸出額について「2025年までに2兆円、2030年までに5兆円」という目標が掲げられている。日本貿易振興機構は、これまで培った知見と国内外のネットワークを活かし、政府、地方自治体、業界団体等と連携して、農林水産物・食品の輸出を推進する。特に、2030年に5兆円との野心的な目標を見据えて、2026年度までの本中期目標の期間においては、輸出の裾野拡大、すなわち、国内で新たに輸出に取り組む事業者や海外で日本産農林水産物・食品を取り扱うバイヤー等の事業者の増大による商流網の拡大、海外現地における消費需要の掘り起こしを行う。加えて、「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」（令和4年12月5日改訂）及び改正輸出促進法（令和4年10月１日施行）を踏まえ、認定農林水産物・食品輸出促進団体（以下「認定品目団体」という。）との連携を強化するとともに、「輸出支援プラットフォーム」を活用した支援を行う。また、海外マーケットに対してのプロモーション活動を強化していくことで日本の農林水産物の認知度を向上させ、農林水産物・食品の更なる輸出支援機会の提供に繋げていく。特に、オール・ジャパンでの統一的なプロモーション、日本食・食文化の海外での普及を通じた戦略的な輸出プロモーションを実施する。 （農林水産物・食品の輸出に取り組む事業者に対する総合的支援） 輸出に取り組む事業者に対する海外バイヤー等とのリアル・オンライン双方での商流構築機会の提供、専門家による個別企業へのハンズオン支援、海外市場情報の発信・提供等、総合的な支援を実施する。 （輸出の裾野拡大に向けた事業者の新規獲得） 輸出の裾野拡大に向けて、認定品目団体、地方自治体、GFP（農林水産物・食品輸出プロジェクト）等と連携しつつ、海外の規制やニーズに対応したマーケットインの発想に基づく輸出にチャレンジする産地・事業者の育成・展開、海外バイヤー等海外で日本産農林水産物・食品を取り扱う事業者の新規獲得等に取り組む。	2. 農林水産物・食品の世界市場展開の促進 「食料・農業・農村基本計画」（令和2年3月31日閣議決定）等において掲げられた2025年までに2兆円、2030年までに5兆円という農林水産物・食品の輸出額に関する目標の達成に貢献していくためには、特に2030年に5兆円との野心的な目標を見据えて、2026年度までの本中期目標期間においては、既に輸出に取り組んでいる事業者に対する支援はもとより、輸出の裾野の拡大、すなわち、国内で新たに輸出に取り組む事業者や海外で日本産農林水産物・食品を取り扱うバイヤー等の事業者の増大による商流網の拡大、海外現地における消費需要の掘り起こし等に取り組む。輸出に取り組む事業者に対する支援にあたっては、政府、改正輸出促進法（令和4年10月1日施行）に基づく認定農林水産物・食品輸出促進団体（以下「認定品目団体」という。）、地方自治体、GFP（農林水産物・食品輸出プロジェクト）等と連携し、かつ、ジェトロの有するツールと日本食品海外プロモーションセンター（以下「JFOODO」という。）のプロモーションを組み合わせながら、マーケットインの発想に基づく輸出を総合的に支援する。また、「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」（令和4年12月5日改訂）を踏まえ、運営審議会農林水産物・食品輸出促進分科会において認定品目団体等との意見交換を継続し、連携するとともに、改正輸出促進法を踏まえ、認定品目団体の依頼に応じて、輸出促進業務の実施に必要な助言その他の援助を行うよう努める。さらに、輸出市場として有望な重点都市に設立することとされた「輸出支援プラットフォーム」の設立・運用において必要な役割を果たす。 2-1. 農林水産物・食品事業者の輸出支援 輸出に取り組む事業者に対する海外バイヤー等とのリアル・オンライン双方での商流構築機会の提供、専門家による個別企業へのハンズオン支援、海外市場情報の発信・提供など、総合的な支援を実施する。また、新たに輸出に取り組もうとする事業者に対する支援、海外バイヤー等海外で日本産農林水産物・食品を取り扱う事業者の新規獲得等に取り組む。 （1）商流構築支援 海外見本市への出展支援、国内外でのリアルの商談会やオンライン商談会の開催、サンプルショールームの設置・運営、バイヤー招聘、国内商社とのマッチング、海外コーディネーターによる商談の組成、デジタル・プラットフォームを通じた商談等により、国内の事業者に海外企業との商流を構築するための機会を提供する。また、日系・非日系を問わず海外の大型小売事業者との商談会を継続的に実施できるよう取り組む。リアルとオンラインの併用については、試飲・試食が不可欠という飲食料品分野の特徴を踏まえつつそのベストミックスの達成に取り組む。	2. 農林水産物・食品の世界市場展開の促進 農林水産物・食品の輸出にかかる政府目標の達成に貢献するため、「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」などを踏まえ、中期目標で定められた目標を実現するべく、特に輸出の拡大に留意しつつ、以下の取組を行う。また、2024年度においても引き続き、ジェトロによる事業者への総合支援と日本食品海外プロモーションセンター（以下「JFOODO」という）のプロモーションを連動させる。 また、改正輸出促進法を踏まえ、認定品目団体の依頼に応じて、輸出促進業務の実施に必要な助言その他の援助を行うよう努める。 さらに、輸出市場として有望な重点都市に設立することとされた「輸出支援プラットフォーム」の設立・運用において必要な役割を果たす。 このほか、2022年12月にジェトロ、JFOODO、独立行政法人国際観光振興機構（JNTO）の三者が締結した「日本の農林水産物・食品の輸出とインバウンド観光の促進に向けた相互連携に関する覚書」を踏まえ、日本の農林水産物・食品の輸出とインバウンド観光の相乗的な拡大を目指し、連携事業に取り組む。 2-1. 農林水産物・食品事業者の輸出支援 輸出に取り組む事業者に対する海外バイヤー等との商流構築機会の提供、専門家による個別企業へのハンズオン支援、海外市場情報の発信・提供など、総合的な支援を実施する。また、新たに輸出に取り組もうとする事業者に対する支援、海外バイヤー等海外で日本産農林水産物・食品を取り扱う事業者の新規獲得等に取り組む。 加えて、水産物の輸入一時停止への対応といった課題にも取り組む。 なお、これら事業の実施にあたっては、バイヤーニーズに対応した案件組成に努めるとともに、オンライン・カタログサイト「Japan Street」等の活用を含め、デジタルツールを積極的に活用する。 （1）商流構築支援 海外主要見本市への出展支援、国内外での商談会の開催、サンプルショールームの設置・運営、バイヤー招聘による商談会、国内商社とのマッチング、海外コーディネーターによる商談の組成、海外及び国内からの様々な引合いに対応するオンライン商談、その他デジタル・プラットフォームを通じた商談等により、国内の事業者に海外企業との商流を構築するための機会を提供する。 なお、サンプルショールームについては、ショールーム設置都市のみならず近隣国・地域での企画展の実施などの横展開も積極的に

	（認定品目団体との連携強化） 認定品目団体と密接に連携し、輸出先国・地域の市場調査、商談会や見本市への参加、ジャパンブランドを活用した販路・商流開拓、オール・ジャパンでのプロモーション活動等を積極的に支援していく。 （輸出支援プラットフォームを通じた支援） 輸出先国・地域の規制への対応、消費者の嗜好、ニーズ等に基づく販売促進を行うため、日本食レストラン等と連携した新たな商流開拓、現地主導のプロモーション等を現地発で推進する。プロモーションの実施に当たっては、地方自治体等との連携も追求しつつオール・ジャパンで効果的、戦略的な売り込みに取り組む。		行うとともに、現地の状況に応じた工夫を施しつつ、新たな海外バイヤーを発掘する。 バイヤー招聘の実施に当たっては、海外バイヤーの関心が高い国内外の主要見本市等に合わせて招聘し、国内事業者との商談機会を効率的に提供する。また一部、地方での商談会も付随的に開催することにより、輸出に取り組む国内事業者の裾野拡大に努める。 海外コーディネーターによる商談の組成については、海外コーディネーターが自らの経験、知識、人脈等を活用し、現地で売れそうな商品の選定や売り先のリストアップ等を含めた販売戦略を検討の上、海外バイヤー等との商談を組成し、新たな商流の構築に繋げる取組を実施する。 さらに、日系・非日系を問わず海外の大型小売事業者との商談会を継続的に実施する。
		（2）個別企業へのハンズオン支援 輸出に取り組む事業者の輸出商品や経営状況に合わせて、輸出戦略の策定から、商談準備・同席・フォローによるパートナーとなる海外バイヤーとの結び付け、輸出契約の締結まで、専門家によるシームレスなコンサルティング等の実践的な支援を行う。	（2）個別企業へのハンズオン支援 海外展開に取り組む事業者の輸出商品や経営状況に合わせて、輸出戦略の策定から、パートナーの発掘、輸出契約の締結まで、専門家によるシームレスなコンサルティング等の実践的な支援を行う。特に、支援対象とする企業については、地方事務所のネットワークを通じて、前年度にジェトロ事業の利用等を通じて輸出ビジネスの有望性が向上した案件等を優先的に採択することや、専門家の支援においても、海外見本市や国内外商談会等をはじめとした商談機会の積極活用や、事前準備・フォローに必要な助言、指導を的確に行い相乗効果を図ることで、ハンズオン支援による成約の実現を目指す。また、これらの専門家が有する現地バイヤーとのネットワークを最大限活用し、現地の顕在的・潜在的ニーズに対応した商品群とともにそれらの販売促進活動もセットにした提案を現地バイヤーに対して行うことで、商談成果の最大化に繋げる。
		（3）輸出の裾野の拡大 特に2030年までに5兆円という農林水産物・食品の輸出額に関する野心的な目標の達成に向けて、輸出の裾野の拡大に取り組む。すなわち、説明会やセミナーの開催、個別相談の受付、専門家による支援等により、これまで輸出に取り組んでこなかった国内事業者等に輸出に取り組んでもらうよう慫慂するとともに、新たな国・地域への輸出や、新たな品目・商品の販路開拓等を目指す国内事業者の取組を後押しする。また、海外で日本産農林水産物・食品を取り扱うバイヤー、小売店、レストラン、EC事業者、デリバリー事業者等の新規獲得を含む商流網の拡充、消費需要の掘り起こしを図る。 なお、新たに輸出に取り組む国内事業者の増加に取り組む際には、認定品目団体、地方自治体、GFP等と連携する。	（3）輸出の裾野の拡大 特に2030年までに5兆円という農林水産物・食品の輸出額に関する野心的な目標の達成に向けて、輸出の裾野の拡大に取り組む。すなわち、説明会やセミナーの開催、個別相談の受付、専門家による支援等により、これまで輸出に取り組んでこなかった国内事業者等に輸出に取り組んでもらうよう慫慂するとともに、新たな国・地域への輸出や、新たな品目・商品の販路開拓等を目指す国内事業者の取組を後押しする。国内コーディネーターを国内主要地域に配置し、地方自治体、GFP等と連携し、輸出に取り組む意思のある国内事業者を発掘し、ジェトロ事業への参加を後押しする。これを含め、新たに輸出に取り組む国内事業者の増加に取り組む際には、認定品目団体、地方自治体、GFP等と連携する。 また、海外で日本産農林水産物・食品を取り扱うバイヤー、小売店、レストラン、EC事業者、デリバリー事業者等の新規獲得を含む商流網の拡充、消費需要の掘り起こしを図る。
		（4）情報発信・提供等 海外市場の情報の積極的な発信や輸出に関する知識やノウハウの普及を通じて、国内事業者の輸出への更なる関心の喚起、輸出意欲の掘り起こしを図る。また、個別引合い情報の紹介スキームや輸出のスキルアップへの支援等も活用して、輸出の拡大につなげる。 さらに、農林水産物・食品の輸出に関するワンストップの相談窓口を通じて、また、(5)の「輸出支援プラットフォーム」の枠組みを活用して、輸出先国・地域に関する規制、市場等の情報を事業者に提供することとし、これらの活動の基礎となる情報を、国内外拠点や専門家の知見等を活用して収集する。 併せて、現地日系企業が実際に不利益や不都合を被っている相手国の規制・制度など、制度的対応ニーズを（5）の「輸出支援プラットフォーム」	（4）情報発信・提供等 国内事業者に対し、年間を通じた輸出スキルアップセミナーや輸出初心者向け説明会の開催や、海外見本市・商談会事業等の実施に際して事業参加者向けに海外市場に関する勉強会を併催すること等で、事業者の輸出に関する必須の知識やノウハウの普及・浸透を図り、輸出の裾野の拡大に取り組む。品目別・国別の規制や輸入手続きが検索可能なポータル機能を持たせたウェブサイト（農林水産物・食品の輸出支援ポータル）や「輸出支援プラットフォーム」の専用サイトによる情報提供、海外マーケットセミナーや品目別輸出セミナー、輸出相談窓口の専門家による個別相談等を通じて、海外市場情報を積極的に発信することで、国内事業者の輸出に向けた関心を一層喚起し、潜在的な輸出需要の掘り起こしを図る。な

		の枠組みも活用して把握し、随時関係省庁や在外公館等に情報提供を行い、必要に応じてこれら機関と連携して当該国政府に対する規制緩和要求等に協力する。	お、海外情報の発信、提供に当たっては海外コーディネーターを効果的に活用する。また、輸出のための研修動画や資料等については、コンテンツ作成者の了解を得られる範囲において、無料で長期にわたり公開する。 さらに、農林水産物・食品の輸出に関するワンストップの相談窓口を通じて、また、(5)の「輸出支援プラットフォーム」の枠組みを活用して、輸出先国・地域に関する規制、市場等の情報を事業者に提供することとし、これらの活動の基礎となる情報を、国内外拠点や専門家の知見等を活用して収集する。 併せて、現地日系企業が実際に不利益や不都合を被っている相手国の規制・制度など、制度的対応ニーズを(5)の「輸出支援プラットフォーム」の枠組みも活用して把握し、随時関係省庁や在外公館等に情報提供を行い、必要に応じてこれら機関と連携して当該国政府に対する規制緩和要求等に協力する。
		(5) 認定品目団体等との連携と「輸出支援プラットフォーム」の設立・運用 「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」を踏まえ、ターゲット国・地域の消費者ニーズ、商慣行、規制等に関する調査・情報提供、海外見本市への出展や国内外での商談会の開催、産地へのバイヤー招聘等、認定品目団体等のジェトロ事業への要望を反映するため、運営審議会農林水産物・食品輸出促進分科会において、今後も認定品目団体等との意見交換を継続し、連携する。 また、改正輸出促進法を踏まえ、認定品目団体の依頼に応じて、詳細調査の実施や、商談会の実施、海外見本市への出展等に必要な援助を行うよう努める。 さらに、主要な輸出先国・地域において、在外公館、ジェトロの海外事務所、JFOODO海外駐在員を主な構成員として形成され、カントリーレポートの作成、新たな商流の開拓等を現地発で推進する「輸出支援プラットフォーム」の設立・運用において必要な役割を果たす。	(5) 認定品目団体等との連携と「輸出支援プラットフォーム」の設立・運用 「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」を踏まえ、ターゲット国・地域の消費者ニーズ、商慣行、規制等に関する調査・情報提供、海外見本市への出展や国内外での商談会の開催、産地へのバイヤー招聘等、認定品目団体等のジェトロ事業への要望を反映するため、運営審議会農林水産物・食品輸出促進分科会において、今後も認定品目団体等との意見交換を継続し、連携する。 また、改正輸出促進法を踏まえ、認定品目団体向けに整備した事業等のメニューも活用しつつ、認定品目団体の依頼に応じて、詳細調査の実施や、商談会の実施、海外見本市への出展等に必要な援助を行うよう努める。 さらに、主要な輸出先国・地域において、在外公館、ジェトロの海外事務所、JFOODO海外駐在員を主な構成員として形成され、カントリーレポートの作成、新たな商流の開拓等を現地発で推進する「輸出支援プラットフォーム」の設立・運用において必要な役割を果たす。
	(海外プロモーションと日本食・食文化発信による需要拡大) JFOODO(日本食品海外プロモーションセンター)は、SNS等デジタルツールを最大限に活用しつつ、認定品目団体等と密接に協力してオール・ジャパンでの海外消費者向けプロモーション、「輸出支援プラットフォーム」と連携した現地ニーズに合わせた日本食・食文化の普及を通じた戦略的な輸出プロモーションを実施する。	2-2. 農林水産物・食品の海外におけるプロモーション JFOODOは、認定品目団体等とも密接に協力してマーケティング戦略の策定・実施を支援するとともに、それら団体等と連携したオールジャパンでの効果的な海外消費者向けプロモーションを継続的に実施する。そのため、ウェブサイトやSNS等、各プロモーションに適したデジタルツール等を最大限に活用し、その効果を最大化させる。 また、現地事業者や「輸出支援プラットフォーム」等とも連携し、現地ニーズに合わせた日本食・食文化の普及を通じた戦略的な輸出プロモーションを実施する。その際、現地消費者の関心を高めるため、日本食ポータルサイトの構築・充実化を図り、日本食・食文化と日本産食材の魅力や価値を世界に向けて積極的に発信していく。	2-2. 農林水産物・食品の海外におけるプロモーション JFOODOは、品目横断的な取組に努めつつ、認定品目団体等とも密接に協力してマーケティング戦略の策定・実施を支援するとともに、それら団体等と連携したオールジャパンでの効果的な海外消費者向けプロモーションを継続的に実施する。具体的には、認定品目団体等との情報交換・意見交換を通じた関係の維持・向上に努めるとともに、同団体等で実施するプロモーションのアドバイザリー契約を含め、戦略策定から施策オペレーションに至るまでJFOODOのフルサポートによる効果的プロモーションを実施する。その際、ウェブサイトやSNS等、各プロモーションに適したデジタルツール等を最大限に活用し、その効果を最大化させる。 また、現地事業者や「輸出支援プラットフォーム」等とも連携し、現地ニーズに合わせた日本食・食文化の普及を通じた戦略的な輸出プロモーションを実施する。その際、現地消費者の関心を高めるため、日本産食材サポーター店の協力も得つつ、現地で実施する情報発信イベント等を積極的に行うとともに、国際会議等トップセールスに合わせた各種イベント開催、日本食ポータルサイト「Taste of Japan」の充実化を図り、日本食・食文化と日本産食材の魅力や価値を世界に向けて積極的に発信していく。さらに、インバウンドへの情報発信を通じ、日本の農林水産物市場とインバウンド消費が相乗的に拡大するようなプロモーション等にも取り組む。

Ⅰ－３ 中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援	（３）中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援 「成長戦略フォローアップ（令和3年6月18日閣議決定）」において、「2030年までに中堅・中小企業等の輸出額及び現地法人売上高の合計額を35.5兆円とする」という政府目標が掲げられている。 この目標達成に貢献するため、日本貿易振興機構は、二国間・多国間の経済連携の拡大・進展等により海外市場の拡大が見込まれることも踏まえ、高い技術力と海外展開への意欲を有する中堅・中小企業など日本企業の海外展開を推進する。 新型コロナウイルスの感染拡大の影響により、国際間の商取引の形態についても大幅なデジタル化が進んだことに加え、世界のEC市場の拡大も踏まえ、日本貿易振興機構がこれまで取り組んで来た越境EC事業やデジタル技術を活用した取組を不可逆的なものとして定着させ、リアルをデジタルと連動させるなど施策を発展させていく。これにより、海外展開のハードルを下げ、海外展開に参画する企業の裾野を拡大させるとともに、海外市場で勝てる企業を徹底的に育成する。海外展開の自走化に向けた人材育成にも取り組む。 地方自治体や商工会、商工会議所、中小企業基盤整備機構（中小機構）等の公的支援機関や金融機関と連携して、海外市場で勝負できる潜在力を有する企業を日本貿易振興機構の海外展開支援に繋げる「プッシュ型支援」を推進する。 （デジタル技術の活用による裾野拡大） オンラインを通じて海外バイヤーが日本企業・製品の情報に接する機会を増やし、海外バイヤーのニーズや海外市場のトレンドを常時把握するとともに、全国各地の企業に対し、デジタルを介して常時、海外バイヤーと繋がる機会を提供する。 また、越境ECの活用やデジタルを通じて現地ユーザーに対する認知向上を図るなど、従来のBtoB販路に加えて日本企業が海外消費者に直接BtoCで販売する越境ECサイトをはじめとする多様なチャネルを通じて、海外市場へのアクセス機会を増やす。 加えて、輸出未経験又は輸出先国や輸出商品が既に決まっている企業を適切な輸出商社や海外EC等の調達部門等へ繋ぐなど、迅速かつ容易に輸出が行える環境を整える。	3. 中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援 2030年までに中堅・中小企業等の輸出額及び現地法人売上高の合計額を35.5兆円とする政府の「成長戦略フォローアップ」の方針に基づき、優れた製品・技術と海外展開意欲を持つ企業を地方自治体や商工・業界団体、中小企業基盤整備機構（中小機構）等の公的機関や金融機関と連携して日本各地で裾野広く発掘し、ジェトロの海外展開支援に繋げる「プッシュ型支援」を推進する。越境EC事業やデジタル技術を活用した常時マッチング事業等で輸出のハードルを下げ、我が国が締結する二国間・多国間の経済連携・自由貿易協定の枠組みも活用しながら、新たに成長する産業領域や新興市場への参入も含めて中堅・中小企業のグローバルな海外ビジネス展開を後押しする。中期目標で定められた「輸出・投資等の海外展開成功件数（見込含む）」58,687件については、2023年度に12,000件、2024年度に補正予算分を含めて14,402件(13,500件＋補正見込件数902件)、2025年度に補正予算分を含めて15,785件（15,000件＋補正見込件数785件)、2026年度に16,500件の達成を目指す。「輸出・投資等の海外展開支援社数（ユニーク社数)」は、本計画期間中に16,469社については、2023年度に4,000社、2024年度に補正予算分を含めて4,251社（4,000社＋補正見込件数251社)、2025年度に補正予算分を含めて4,218社（4,000社＋補正見込件数218社)、2026年度に4,000社の達成を目指す。 この際、過去の事業を通じて蓄積したデータやノウハウ、デジタルツール、外部の専門人材等を活用し、またリアルとデジタルの強みを組み合わせた新たな支援手法による事業を組成することでマッチングや商談の精度を高めるなど、支援事業の質的向上に努める。同時に、デジタルツールの活用を含む企業の海外展開実務能力の底上げや自社の課題解決をハンズオン支援やグループ化等により丁寧に支援し、加えて海外ビジネス人材育成のためのプログラムを提供することで、グローバル市場で自立的なビジネス展開が可能な「勝てる企業」の育成に取り組む。これらの活動を通じて得られた支援ノウハウを連携する地方自治体・団体・機関等と共有し、海外展開に挑戦する企業に多様な支援の受け皿を提供する。官民で中長期の海外展開戦略を策定している産業に対しては、業界団体との広報・事業協力を推進して戦略目標の実現に貢献し新規顧客を開拓する。 輸出や技術提携、進出等の難易度が高い産業領域や地域をターゲットとする企業に対しては、海外事務所の収集した情報と人脈、外部の専門人材の協力を得ながら、市場・法制度調査と事業を組み合わせて、各展開ステップに適した支援を継続的かつ切れ目なく提供し、着実にゴールへと導く。先行事例を蓄積し、その経験や課題克服のノウハウを事例集やセミナー等を通じて広く提供することで、企業の自発的取組を促すとともに、新たな挑戦企業の発掘にもつなげる。 重点課題に基づく具体的な取組は以下のとおり。 令和5年度補正予算（第1号）及び令和6年度補正予算（第1号）により追加的に措置された交付金については、「デフレ完全脱却のための総合経済対策」（令和5年11月2日閣議決定）における成長力の強化・高度化に資する国内投資を促進するために措置されたこと、及び「国民の安心・安全と持続的な成長に向けた総合経済対策」（令和6年11月22日閣議決定）における日本経済・地方経済の成長力を強化するために措置されたことを認識し、新規輸出1万者支援プログラム等で海外販路開拓等に着手する事業者の海外市場開拓・輸出拡大等のため、新輸出大国コンソーシアム、越境EC事業、また、コンテンツ産業の海外展開支援等に活用する。	3. 中堅・中小企業など日本企業の海外展開支援 2030 年までに中堅・中小企業等の輸出額及び現地法人売上高の合計額を35.5兆円とする政府の「成長戦略フォローアップ」に基づき、地方自治体や商工会・商工会議所、独立行政法人中小企業基盤整備機構（以下「中小機構」という)、金融機関、業界団体、民間支援事業者等と連携し、引き続き「新規輸出１万者支援プログラム」に取り組みながら、輸出意欲を持つ中堅・中小企業を裾野広く発掘し、ジェトロや連携機関の多様な支援サービスにつなげる。ジェトロが招待する海外バイヤー専用のカタログサイト「Japan Street」の常時マッチングや越境EC事業、国内商社商談会など、企業が海外展開に挑戦しやすい支援事業を提供するとともに、輸出・投資有望企業や高難易度地域・高付加価値分野に挑む企業に対しては、ハンズオン支援を含む中長期的な支援を行う。デジタルツールや蓄積データ、外部専門家を活用し、市場調査から戦略策定、PR・商談準備支援、社内人材育成、確度の高い商談組成に至るまで、企業のステップアップを可能とする支援を切れ目なく提供し、「勝てる企業」、「自走可能な企業」の創出に努める。なお、支援に当たっては、貿易管理制度や「ビジネスと人権」を巡る国内外の動向及び知的財産等の保護にも留意する。 年度を通じての重点的取組は以下のとおり。

	（デジタル技術の活用による裾野拡大） オンラインを通じて海外バイヤーが日本企業・製品の情報に接する機会を増やし、海外バイヤーのニーズや海外市場のトレンドを常時把握するとともに、全国各地の企業に対し、デジタルを介して常時、海外バイヤーと繋がる機会を提供する。 また、越境ECの活用やデジタルを通じて現地ユーザーに対する認知向上を図るなど、従来のBtoB販路に加えて日本企業が海外消費者に直接BtoCで販売する越ECサイトをはじめとする多様なチャネルを通じて、海外市場へのアクセス機会を増やす。 加えて、輸出未経験又は輸出先国や輸出商品が既に決まっている企業を適切な輸出商社や海外EC等の調達部門等へ繋ぐなど、迅速かつ容易に輸出が行える環境を整える。	（1）デジタル技術の活用による裾野拡大 コロナ禍において発展した越境EC等事業の有効性を鑑み、デジタルを前提とした企業支援を日本企業の海外展開における中核的な取組として位置付けるとともに、デジタル技術と地方の強みを生かした取組の刷新を通じて支援対象の裾野を拡大する。具体的には、国内各地の企業に対し、ジェトロの招待バイヤー専用のオンラインカタログ“Japan Street”への登録を通じた、海外バイヤーへのオンラインでの常時の商品紹介機会を提供するとともに、越境ECを推進する有力なEC事業者やプラットフォーマー等との連携により、企業の海外展開を強力に後押しする。 従来のBtoB販路に加えて、直接BtoCで販売する越境ECサイトをはじめとする様々な流通チャネルを通じた活動の強化により、海外消費者に対する日本製品の認知度の向上及び販路拡大を図る。 マーケットインの発想に重点を置いた海外バイヤーのニーズや海外市場のトレンドを踏まえて新たな成長市場を捕捉しつつ、国・地域や業種の特性等を鑑み、商談会・展示会・サンプル出展等のリアル事業との効果的な組み合わせや、SNSやKOL（キーオピニオンリーダー）を活用した製品PR・商談による新たな手法の確立により成果の最大化を図る。 輸出未経験又は海外ではニーズがあるものの輸出に取り組めていない企業に対し、適切な輸出商社や海外EC等の調達部門等とのマッチング機会を提供することで、迅速かつ容易に輸出を実現できる環境を創出する。 なお、こうした活動の結果から得られるデータを蓄積・分析の上、今後の事業の最適化、サービスの高度化や成果向上に繋げる等、データの利活用を推進する。	（1）デジタル技術の活用による裾野拡大 我が国企業に対し、「Japan Street」への登録を通じたオンラインでの商品紹介の機会を常時提供する等、デジタルを前提とした組織横断的な取組を、日本企業の海外展開支援の中核にするとともに、デジタル技術と地方の強みを生かした活動を通じて、支援対象の裾野拡大を図る。 海外の主要なEC事業者との連携により日本商品の販売を支援する「Japan Mall」は、地方自治体からの受託事業の継続や新スキームの拡充を行う。 また、通年型オンライン展示会（BtoBマーケットプレイス）への出展を通じて世界中のバイヤーとの商談機会を提供する「Japan Linkage」は、これまでの実績を鑑みて選択と集中を行いつつ海外展開の自走化を促す。 加えて、越境ECを活用した我が国企業の海外販売を支援する取組として、米国及び英国Amazon上に優れた日本商品を特集する「Japan Store」の設置、中国「天猫国際（Tmall Global）」等における日本企業の越境ECのマーケティング支援、ならびにファンコミュニティの活用等を通じて、海外消費者に対する日本製品の認知度向上及び販路拡大を図る。 さらに、マーケットインの発想に重点を置いた海外バイヤーのニーズや海外市場のトレンドを踏まえて新たな成長市場を捕捉しつつ、例えば、展示会・見本市への出展支援を行う「中国キャラバン事業」と連動させながら、同国の新たな成長市場分野での「中国版Japan Street」を通じた常時マッチングを実施するほか、成果の最大化の時宜を得たコンテンツ分野等の商談会、ライフスタイル分野における発信力の高いKOL（キーオピニオンリーダー）の起用、水産事業者支援等、国・地域や業種の特性や政策ニーズ等を鑑みた活動を戦略的に展開する。 輸出未経験、または海外ではニーズがあるものの輸出に取り組めていない企業に対しては、適切な輸出商社や海外EC等の調達部門とのマッチング機会を提供するとともに、民間企業や他機関等との連携によるデジタルマーケティング戦略や貿易手続等の支援、及び貿易投資相談等これまで国内外に蓄積してきた販路開拓のためのノウハウの活用等により、迅速かつ容易に輸出が可能な環境の創出を図る。また、中堅・中小企業の海外輸出を支援する民間事業者によるビジネスモデルに向けた実証的な取組を行う。 なお、こうした活動の結果から得られるデータを蓄積・分析の上、今後の事業の最適化、サービスの高度化や成果向上に繋げる等、データの利活用を推進することを、デジタル技術の活用による活動の主目的とする。
	（海外市場で勝てる企業を育成） 支援の過程や事業の結果から得られたデータを分析し、データに基づいて企業の課題を把握のうえ、課題に即した支援を行う。外部専門家等が有する海外ビジネスの経験や現地での知見及びネットワークの活用や他の支援機関が提供するサービスの利用、民間のサービス事業者との連携を強化するなど、日本からの輸出や海外進出など様々な段階に応じたサービスを提供するとともに、把握した海外バイヤーのニーズや海外市場のトレンド情報を積極的に活用する。 企業が主体的に継続して海外展開を行うためには、自らの力で販路開拓を行えるようになり、2件目、3件目と更なる成功に繋げていくことが重要である。このため、海外展開の自走化に向けて、海外バイヤーとの商談や交渉の進め方等の能力を獲得し海外ビジネスを中核的に担うことのできる人材の育成にも取	（2）海外市場で勝てる企業を育成 海外ビジネスに取り組む日本企業のステージは様々であり、取組段階に応じた課題に着目し、適切な情報やツールを提供することで課題を克服し、継続的かつ自立的に海外販路を開拓できる企業を育成する。 既に輸出に取り組んでいる企業においては、過去の商談成約データ等を活用し、購買意欲の高いバイヤーの誘致や効果的な商談マッチングを行う。輸出経験の浅い企業については外部専門家を起用して海外展開に係る課題を整理、改善した上で、該当企業の製品群で成約率の高いバイヤーとのマッチング等を通じ成約確度を向上させる。 海外ビジネスに取り組む上で共通する課題としては、現地の市場動向やバイヤー情報の把握、自社においては海外展開戦略の策定や海外ビジネスを担う人材不足などが挙がっている。事業参加企業に対しては、海外事務所と連携し現地トレンドや規制等の情報、ビジネスパートナー候補の抽出を行うとともに、海外展開戦略の策定や課題克服を目的に外部専門	（2）海外市場で勝てる企業を育成 海外ビジネスに取り組む日本企業の段階に応じた課題に着目し、適切な情報やツールを提供することで課題を克服し、継続的かつ自立的に海外販路を開拓できる企業を育成する。 既に輸出に取り組んでいる企業においては、過去の商談成約データ等を活用し、購買意欲の高いバイヤーの誘致や効果的な商談マッチングを行う。輸出経験の浅い企業については、外部専門家を起用して海外展開に係る課題を整理、改善した上で、該当企業の製品群の中から成約率の高いバイヤーとのマッチング等を通じ成約確度を向上させる。ジェトロの支援を受け見本市や商談会に参加する企業に対しては、外部専門家も活用し、市場特性の理解や課題克服、海外展開戦略の策定などを目的とする事前セミナーや個別相談を実施する。これらの取組により、十分な事前準備と課題解決を行った後に商談に臨むことで、海外ビジネス実務能力と商談成約

	り組む。	家による個別相談会を開催し、十分な事前準備と課題解決を行った後に商談に臨むことで、海外ビジネス実務能力と商談成約確度を高める。豊富なバイヤー人脈を活かし、精度の高い商談をアレンジする。 海外展開を担う社内人材育成の重要性は増しているが、特に中小企業においては人材育成にかける予算や時間も不足しがちである。海外バイヤーとの商談や交渉の進め方等のノウハウや能力を獲得できる講座を提供し、海外ビジネスを中核的に担うことのできる人材の育成を通じて海外展開の自走化を図る。海外駐在予定者に向けた内容や、英語商談準備などニーズを踏まえてメニューを拡充する。	確度を高める。さらに、ジェトロが有する豊富なバイヤー人脈を活かし、精度の高い商談をアレンジする。 海外ビジネスに取り組む上で共通する課題としては、現地の市場動向やバイヤー情報の把握、自社における海外展開戦略の策定や海外ビジネスを担う人材不足等が挙げられている。まず、現地の市場動向については、海外市場のトレンドを提供する「現地ニーズ等活用促進事業」をはじめとし、現地在住専門家を通じた「海外展開現地支援プラットフォーム」による個別企業に対応する情報提供、個別企業にマッチする現地ビジネスパートナー候補の抽出等で支援する。また、「新輸出大国コンソーシアム」の枠組みでは、海外ビジネスに精通した専門家が企業が抱える個別課題等に伴走支援する。 海外ビジネスを担う人材の重要性は増しているが、特に中小企業においては人材育成にかける予算や時間も不足しがちである。そこで、海外バイヤーとの商談や交渉の進め方等の知識やスキルを獲得できる研修プログラム「中小企業海外ビジネス人材育成塾」により、社内人材の育成を支援していく。さらに、講座での学びを即実践の場で活かせるよう展示会・商談会事業との連携強化を図っていく。また、海外へのスポット輸出や小規模な輸出は実現したものの、継続した海外取引や規模拡大にはつながらない企業も多く、こうした層をターゲットにした高度なマーケティングや、特定個社を想定した攻略プラン作成、英語ピッチ演習などを盛り込んだ「育成塾プラス」を拡大して実施する。育成塾の裾野の拡大に向け関係各部・大阪本部・貿易情報センターと一層の連携に取り組む。
	（海外展開の意欲を有する企業への「プッシュ型支援」の推進） 日本企業の海外展開を支援する全国の支援機関が参加する「新輸出大国コンソーシアム」を核に、地方自治体や商工会、商工会議所、中小機構等の公的支援機関や金融機関と定常的に情報・意見交換等の連携を行いつつ、業界団体や民間の支援事業者とも連携して、日本全国から高い技術力と海外展開への意欲を有し、海外市場で勝負できる潜在力を有する企業を掘り起こし又は磨き上げ、日本貿易振興機構の海外展開支援に繋げる「プッシュ型支援」を推進する。また、日本貿易振興機構の支援を通じて得られた知見等をこれら連携先に還元・共有するほか、連携先が実施する海外展開支援にも協力する等して支援モデルの普及や支援者層の拡大にもつなげていく。	（3）海外展開の意欲を有する企業への「プッシュ型支援」の推進 全国の地方自治体や商工会、商工会議所、中小機構、金融機関、業界団体、民間支援事業者等と連携し、海外展開の意欲を有する企業や海外で勝負できる潜在力を有する企業を掘り起こし、ジェトロや支援機関の海外展開支援策の活用を企業に積極的に働きかける「プッシュ型支援」を推進する。 プッシュ型支援を推進するにあたり、全国のあらゆる支援機関が参画し、ジェトロが事務局を担う「新輸出大国コンソーシアム」の枠組みを活用する。 「新輸出大国コンソーシアム」の中核事業である専門家によるサポートにより、ジェトロや支援機関の支援策を提案しながら、事前調査、事業計画策定、商談支援から市場開拓、海外拠点設立、現地における販路確保に至るまで、支援企業の段階に応じた支援を行うことで、海外で持続的に稼ぐ企業を増やしていく。 海外見本市出展や商談会開催に際しては、該当産業の業界団体等との間で、広報協力、適切な見本市や出展企業の推薦、事前セミナーを通じた事業案内や海外市場の解説など相互連携を行い、新たな顧客企業の裾野開拓や有効性の高い事業組成、知見・ノウハウの横展開につなげる。事業対象産業の選定では、政府あるいは官民で中長期的な海外展開戦略・ビジョンを策定しているものに重点を置くなど、政策との連動にも留意する。 また、国内各地域の産業特性やニーズ等も踏まえながら、産地、企業の持つ課題を解決するグループ単位での支援を国内事務所が立案、とりまとめ、実施する。支援に際してはジェトロの国内外ネットワークの強みを活かし広域連携も検討する。これにより、地域活性化、地方創生に貢献する。 ジェトロによる支援を通じて獲得した知見等をこれら支援機関に共有しながら、連携して海外展開を推進していく。	（3）海外展開の意欲を有する企業への「プッシュ型支援」の推進 ジェトロ、経済産業省、中小企業庁、中小機構が一体となり、全国の商工会議所、商工会、金融機関等と連携し、海外展開の意欲を有する企業や海外で勝負できる潜在力を有する企業を掘り起こす「新規輸出1万者支援プログラム」に引き続き取り組み、同プログラム登録企業に対して行う個別カウンセリングを通じ、ジェトロや支援機関の海外展開支援策の活用を働きかける「プッシュ型支援」を推進する。 プッシュ型支援を推進するにあたり、全国の支援機関が参画し、ジェトロが事務局を担う「新輸出大国コンソーシアム」の枠組みを活用する。「新輸出大国コンソーシアム」の中核事業である専門家によるサポートにより、ジェトロや支援機関の支援策を提案しながら、事前調査、事業計画策定、商談支援から現地における販路確保、海外拠点設立に至るまで、支援企業の段階に応じた支援を行うことで、海外で持続的に稼ぐ企業を増やしていく。海外展開経験が浅い企業に対しては、セミナーや勉強会等による支援を通じ、先行事例やノウハウを提供するとともに、国内商社マッチングやサンプルショールーム（非食品）商談事業など海外展開に取り組みやすい事業を組成し支援する。 海外見本市出展や商談会開催に際しては、対象産業の業界団体等との間で、事業ニーズのヒアリングや有望企業の紹介、広報協力、事業説明機会を持つなど相互連携を行い、新たな顧客企業の裾野開拓や有効性の高い事業組成、知見・ノウハウの相互共有につなげる。事業対象産業の選定では、政府や業界が中長期的な海外展開戦略・ビジョンを策定しているヘルスケア、テキスタイル、化粧品、環境分野などを取り上げ、政策や業界ニーズとの連動性を確保する。また胎動する、バイオ医薬品、グリーン、EV、省エネ等の新産業領域における販路開拓、サプライチェーン開拓・強化等に取り組む。 さらに、国内事務所が地方自治体や地域の関係団体と密接に連携

			し、国内各地域の産業特性やニーズ等も踏まえながらグループ単位での支援を立案、実行する地域貢献プロジェクトを実施し、地域経済活性化、地方創生に貢献する。実施に際しては、ジェトロの強みである国内外ネットワークを最大限に活かすとともに、都道府県域を超えた広域連携事業の組成も目指していく。
	（中長期的な視点での海外展開支援） 実現までに長期間を要する海外進出の支援に取り組む。その際、日本貿易振興機構の海外現地事務所が中核となって、進出時における現地側でのサポートを行うとともに、進出後の現地展開等も支援する。また、難易度が高いもののポテンシャルが大きい市場への販路開拓等も支援する。創出された成功事例や、或いは成功には至らなかったケースも含めてノウハウや教訓を得ることにより、企業による自発的な取組を促す。	（4）中長期的な視点での海外展開支援 継続的な支援が可能な公的機関の強みや海外事務所の知見・ネットワークを最大限活用し、難易度や付加価値が高い将来成長市場や産業領域の開拓、進出後の現地販路開拓や近隣諸国などへの第3国展開等を支援する。 難易度の高い市場については、我が国企業の輸出や投資が依然少なく、現地の社会課題や需要に対し日本企業の強みを活かすことができる地域・国を対象とし、具体的には各年度の事業計画で定める。“Japan Street”を組み合わせながら、有力見本市への出展やオンライン商談会の開催、ビジネスミッションの派遣等を通じて我が国企業の製品・サービスを紹介し商談機会を提供する。これら地域における成功事例の創出と、その過程で培われたノウハウの蓄積・普及を通じ、企業による自発的な市場開拓も促す。アフリカについては、日本国内に支援デスク、海外に現地コーディネーターを配置し、関心企業の掘り起こしを含めて丁寧に支援する。 高付加価値の産業領域として、ヘルスケア分野やグリーン分野などを事業対象とする。ヘルスケアについては、日本企業が強みを有し、世界的な医療ニーズの高度化や高齢化等に伴って今後も市場成長が見込まれる、付加価値の高い分野である。関係機関や業界団体等とも連携し、規制・市場調査及び情報発信、専門家等による個別相談、海外見本市への出展支援やデジタル活用型商談会の実施等を通じて、中小企業の海外販路開拓を支援し、政府が掲げる「健康・医療戦略」など関連政策にも貢献する。世界共通の課題であるカーボンニュートラルや循環型経済の実現過程で新たなビジネスの発展が見込まれるグリーン分野については、政府のGX戦略への貢献も念頭に置きつつ、日本企業の強みと輸出先国・地域の市場ニーズが合致する分野にて、有力見本市への出展やオンライン商談等の事業を通じ市場の成長を取り込む。 既進出日系企業による進出先での販路開拓や調達先の新規発掘・多様化についても、日本企業の強みと現地ニーズが合致する分野において、見本市出展や商談会（オンライン含む）を実施し、日系企業のビジネス拡大に貢献する。また、複数の海外事務所が連携し、進出先国のみならず近隣諸国など第3国展開に資する商談機会を提供し、更なる販路の開拓につなげることを目指す。	（4）中長期的な視点での海外展開支援 難易度や付加価値が高い将来成長市場や産業領域の開拓、進出後の現地販路開拓や近隣諸国などへの第3国展開等を支援する。 難易度の高い市場については、我が国企業の輸出や投資が依然少なく、現地の社会課題や需要に対し日本企業の強みを活かすことができる成長市場であるアフリカ、中東、中南米、南西アジア、東南アジアを始めとするグローバルサウス地域を対象としたラゴス国際見本市（ナイジェリア）、バクダッド国際見本市（イラク）、ITM（メキシコ）など有力見本市への出展を行う。またJS活用型を含む各地域でのオンライン商談会の開催、エジプト向けビジネスミッションの派遣等を通じて我が国企業の製品・サービスを紹介する商談機会を提供し参入を促す。アフリカについては、日本国内に「アフリカビジネスデスク」、海外に「現地コーディネーター」を配置し、関心企業の掘り起こしから現地でのビジネス展開に至るまで丁寧に支援する。高付加価値の産業領域として、ヘルスケア分野及びグリーン分野などを事業対象とする。ヘルスケア分野については、日本企業が強みを有し、世界的な市場成長が見込まれる分野である。他方、他国の規制等への対応等、販路開拓には難易度の高い課題に直面するケースが多い。そのため、関係機関や業界団体等とも連携して、規制・市場調査及び情報発信、専門家等による個別相談などを通じてこうした課題解決に向けた支援を行いつつ、バイオ医薬品分野では欧米、医療機器分野では欧州、中東、高齢者介護分野では中国等における海外見本市への出展支援やデジタル活用型商談会の実施等を通じて販路拡大に向けたマッチングの組成に取り組み、国内外の健康課題の解決に貢献する。グリーン分野については我が国の中堅・中小企業が優れた技術・製品を持ち、かつ海外市場において参入余地の大きい新エネルギー・再生エネルギー、水などの分野を対象に、ミッション派遣や展示会、商談会を通じた支援を行う。 既進出日系企業による進出先での販路開拓や調達先の新規発掘・多様化については、海外事務所が主体となる商談会、展示会への出展を通じたマッチング支援等を行い、日系企業のビジネス拡大に貢献する。また、所在国のみならず近隣諸国など第3国への展開も含めた現地法人の売上増の貢献に資する事業を展開する。 事業実施に際しては関係機関、業界団体等と連携して有望な国内企業を発掘する。また対象市場に精通した専門家による事前セミナーや事前商談アレンジ等を通じて、参加企業の商談成果を高める。事業実施後は、ビジネス短信等を作成・外部公開し、成功事例の紹介やビジネス展開ノウハウを普及することで、新たな事業参加者の発掘につなげるとともに、企業による自発的な市場開拓も促す。
Ⅰ－4 日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応	（4）日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応 独立行政法人日本貿易振興機構法の第十二条に記載されているとおり、貿易に関する調査とその成果の普及、アジア地域その他の地域の経済及びこれに関連する諸事情に関して調査研究等を行うことが求められている。	4. 日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応 独立行政法人日本貿易振興機構法の第12条に記載されているとおり、貿易に関する調査とその成果の普及、アジア地域その他の地域の経済及びこれに関連する諸事情に関して調査研究等を行うことが求められている。また、日本企業の海外展開や通商政策に貢献するためには、昨今の経済・社会情勢等の変化を受け、「グリーン」、「ビジネスと人権」、「経済安	4. 日本企業の海外展開・通商政策における共通課題等への対応 独立行政法人日本貿易振興機構法の第12条に記載されているとおり、貿易に関する調査とその成果の普及、アジア地域その他の地域の経済及びこれに関連する諸事情に関して調査研究等を行うことが求められている。また、日本企業の海外展開や通商政策に貢献するためには、昨今の経済・社会情勢等の変化を受け、「グリーン」、

	日本貿易振興機構は、世界各地に展開した拠点網、海外の地域・産業等に豊富な知見を持つ人材、現地政府・企業・研究機関・国際機関等とのネットワークに加え、アジア経済研究所における地域研究・開発研究の蓄積等も活用して調査・分析・研究活動を実施する。これまでの日本企業のニーズに基づく海外ビジネス情報や各国・地域の政治経済動向に関する調査・研究・情報提供に加え、社会・経済情勢の変化を踏まえ、「グリーン」、「人権」、「経済安全保障」といった新たに重要性を増した地域・分野横断的な課題に対する基礎的な調査・研究を重点的に実施する。 また、これらの成果を活用し、日本企業や国内外政府等に向けた積極的な情報提供や提言活動を実施するとともに、日本企業の現地ビジネス環境や世界的潮流に対する認識の向上、通商政策の実施、政策の立案等にも貢献する。 これらの取組を効果的に実施するために、現地政府や企業等とのネットワーク拡大及び関係強化により、高度な政策動向分析や提案機能を強化する。	全保障」といった新たに重要性を増した共通課題に対応することも必要となっている。これらを踏まえ、中期目標で定められた目標を実現するべく、以下の取組を行う。 令和5年度補正予算（第1号）及び令和6年度補正予算（第1号）により追加的に措置された交付金については、「デフレ完全脱却のための総合経済対策」（令和5年11月2日閣議決定）における成長力の強化・高度化に資する国内投資を促進するために措置されたこと、及び「国民の安心・安全と持続的な成長に向けた総合経済対策」（令和6年11月22日閣議決定）における日本経済・地方経済の成長力を強化するために措置されたことを認識し、EPA利活用促進のための情報提供・調査、政府等からの要請に基づくセミナーやイベントの開催・協力等に活用する。	「ビジネスと人権」、「経済安全保障」といった新たに重要性を増した共通課題に対応することも必要となっている。これらを踏まえ、中期目標で定められた目標を実現するべく、以下の取組を行う。
		4-1. 日本企業の海外展開・通商政策に資する調査活動等 (1)共通課題への対応を含む基盤的な調査・情報収集／発信の着実な取組 日本企業が海外展開を進めるにあたっては、貿易・投資に係る様々な課題に直面する。日本企業がそうした課題を解決する際に必要となる海外ビジネス情報（政治・経済・産業情報、制度情報、ビジネスコスト、貿易実務、進出手続き、FTA/EPA等に係る情報）を、海外事務所のネットワークなどを活用して国別・地域別に調査・情報収集する。急激な経済・政治変動や自然災害等、世界経済や日本企業に多大な影響を及ぼし得る突発的な事象についても迅速かつ的確な情報収集を行う。また、「グリーン」、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」といった共通課題に係る世界各国の動きは、昨今複雑に絡み合いながら急速に新たな潮流を生み出しており、サプライチェーンなど企業活動にも大きな影響があるため、この動きを適切に把握し、丁寧に分析していく必要がある。 こうして収集・分析した情報を、ウェブサイト、セミナー（ウェビナー）・講演会、メディアなど各種のチャネル・媒体を通じて発信することで、日本企業の現地ビジネス環境・ビジネス機会や、世界的潮流に対する認識向上を促し、海外展開上の課題解決や事業拡大に貢献する。情報発信にあたっては、内容・趣旨、対象者、提供チャネル・媒体等を勘案し、必要かつ適切な場合は受益者負担の考え方も踏まえて実施する。 特に、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」に関しては、国際情勢の変化や法制度の変更などに日本企業が対応できるよう、主要国・地域の政策及び企業動向等に関する最新ニュース・分析レポート、法制度に関する専門家の分析等を収集するとともに、ウェブサイトでの特集記事掲載等を通じて情報発信を行う。その際、より多くの中堅・中小企業に情報発信を行うため、他の関係機関・経済団体とも連携し、地方の中堅・中小企業向けにセミナー（ウェビナー）、メルマガ等を通じた情報発信を行う。 なお、調査・情報収集能力を更に強化するため、現地進出日系企業はもとより、現地の政府、産業界・企業、有識者等とのネットワークを拡大し、関係を構築・深化することに日頃から努める。この視点は、次の（2）～（6）の活動においても基礎になることと念頭に置いて取り組む。。	4-1. 日本企業の海外展開・通商政策に資する調査活動等 （1）共通課題への対応を含む基盤的な調査・情報収集／発信の着実な取組 中期目標に基づき、日本企業が海外展開を進めるにあたって直面する課題を解決する際に必要となる海外ビジネス情報（政治・経済・産業情報、制度情報、ビジネスコスト、貿易実務、進出手続き、FTA/EPA等に係る情報）を、海外事務所のネットワークなどを活用して国別・地域別に調査・情報収集する。 2024年度においては、2018年以降続く米中対立の動向、新型コロナウイルス感染症の収束を受けた経済活動回復の動き、2022年2月から続くロシアのウクライナへの軍事侵攻の影響、イスラエルとハマスの衝突、食糧・エネルギー価格の高騰に伴う物価上昇への対応など、分断が深まり、かつ不確実性の高まる世界で企業活動に影響を及ぼす世界各国・地域の動向を調査し、テーマによっては深掘りした分析を行う。ここに例示したような急激な経済・政治変動、及び世界経済や日本企業に多大な影響を及ぼし得る突発的な事象についても迅速かつ的確な情報収集を行う。 こうして収集・分析した情報を、ウェブサイト、セミナー（ウェビナー）・講演会、メディアなど各種のチャネル・媒体を通じて発信することで、日本企業の現地ビジネス環境・ビジネス機会や、世界的潮流に対する認識向上を促し、海外展開上の課題解決や事業拡大に貢献する。その際、情報発信を受ける日本企業の活用の程度や意向を意識し、アンケートなどで得た声を踏まえ、その後の調査・情報発信の内容・方法に反映させる。情報発信にあたっては、内容・趣旨、対象者、提供チャネル・媒体等を勘案し、必要かつ適切な場合は受益者負担の考え方も踏まえて実施する。 また、「グリーン」、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」といった共通課題に係る世界各国の動きは、昨今複雑に絡み合いながら急速に新たな潮流を生み出しており、サプライチェーンなど企業活動にも大きな影響があるため、この動きを適切に把握し、丁寧に分析していく必要がある。とりわけ、「グリーン」においては、世界各国で脱炭素化に向けて進む再生可能エネルギーやグリーン水素などの生産・利用促進や自動車のEV化に向けた動向、また、EUで進む国境炭素調整措置（CBAM）のような新たな制度整備など、グローバルなビジネス環境に影響を与える規制動向、または対応しなければビジネスを失いかねない動きをフォローする。「ビジネスと人権」については、欧米等を中心に進む法制化の動きやそれによる日本企業のグローバルな活動全体への影響を継続的に把握する。「経済安全保障」については、先鋭化、固定化する米中対立の中で、両国から相次いで発表されている輸出管理規制、対内投資規制、データ保護、またそれらへの対抗措置などの動きを適切に把握、国内外の日本企業に及ぼす影響を分析する。また、半導体など重要物資・技術に係る各国の産業政策、企業動向を把握し、サプライチェーン

			への影響などを適切に分析する。 その上で、特に、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」に関しては、より多くの中堅・中小企業に情報発信を行うため、他の関係機関・経済団体とも連携し、セミナー（ウェビナー）や、メルマガ等を通じた情報発信等を行う。また、「ビジネスと人権」については、日本政府が2022年9月に発表した「責任あるサプライチェーン等における人権尊重のためのガイドライン」の普及啓発にも取り組むとともに、2022年度から国際労働機関（ILO）と共同で行い取りまとめた日本を含むアジア4カ国における日本企業のサプライチェーンにおける人権尊重に係る取組の事例調査も活用し、情報提供する。 グローバルサウス諸国における経済概況や市場動向、企業動向、政策動向、社会課題、他国・地域や国際社会との関係動向に係る調査・研究等を実施・公表することで、日本企業が行うグローバルサウス諸国との経済連携やグローバルサウス諸国が抱える課題解決に資する事業等に必要な基盤的な情報提供を行う。 調査・情報収集能力をさらに強化するため、現地進出日系企業はもとより、現地の政府、産業界・企業、有識者等とのネットワークを拡大し、関係を構築・深化することに日頃から努める。この視点は、次の（2）～（6）の活動においても基礎になることと念頭に置いて取り組む。
	（日本企業の課題解決、ビジネス活動の円滑化） 日本企業が海外ビジネスを行う上で直面する様々な問題について、企業からの相談に応じる。また、個別企業では解決の難しいビジネス環境上の諸課題については、これらを集約・分析し、国内外政府への提言、働きかけ等を行い、ビジネス環境の改善を促す。	(2)日本企業の課題解決、ビジネス活動の円滑化 個別企業の課題解決には、各種の海外ビジネス情報などを利用しながら、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」など重要性を増す日本企業の新たな課題に関する内容を含め、貿易投資相談、ブリーフィングで対応していく。共通課題への対応、また、突発的・緊急的な事象への対応に資する場合は、特別に窓口を設置する。個別対応にあたっては、必要に応じて他の事業・サービスの利用も促す。現地での安定的な事業運営や事業拡大、問題解決など、日本企業が現地で直面するさまざまな課題に対しては、海外アドバイザーや海外事務所がリテインする外部専門家等を活用し、日本企業の現地ビジネス活動の円滑化に努める。 日本企業が海外展開する中では、国・地域の特殊な事情や急な政策変更によって、また突発的・緊急的な事象の発生などによって、個別企業では解決が難しいビジネス環境上の諸課題に直面することがある。このような場合は、関係する日本企業、進出日系企業、現地商工会議所等の声を集約し、国内外政府とのネットワークを活用して、適切な現場情報の提供や政策提言を行い、ビジネス活動の円滑化につながる環境改善を促すよう尽力する。 また、日頃から国内外政府関係者との面談、対話の機会を利用し、日本企業の海外展開促進に係る政策提言等の活動を行う。加えて、カーボンニュートラルなど、昨今の世界的な共通課題への対応などの通商政策に貢献すべく、政策動向等の分析能力や提案機能を強化し、経済産業省等の政策立案、履行に積極的に協力していく。	（2）日本企業の課題解決、ビジネス活動の円滑化 中期目標に基づき、個別企業の課題解決には、各種の海外ビジネス情報などを利用しながら、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」など重要性を増す日本企業の新たな課題に関する内容を含め、貿易投資相談、ブリーフィングで対応していく。共通課題への対応、また、突発的・緊急的な事象への対応に資する場合は、特別に窓口を設置する。2024年度は、2022年12月に設置した「経済安全保障・ビジネスと人権に関する貿易投資相談窓口」のさらなる周知を図り、日本企業が必要な対応に遅れないよう協力していく。個別対応にあたっては、必要に応じて他の事業・サービスの利用も促す。グローバルサウス地域を含め現地での安定的な事業運営や事業拡大、問題解決など、中小企業等が現地で直面するさまざまな課題に対しては、海外アドバイザーや海外事務所がリテインする外部専門家等を活用し、日本企業の現地ビジネス活動の円滑化に努める。 日本企業が海外展開する中では、国・地域の特殊な事情や急な政策変更によって、また突発的・緊急的な事象の発生などによって、個別企業では解決が難しいビジネス環境上の諸課題に直面することがある。このような場合は、関係する日本企業、進出日系企業、現地商工会議所等の声を集約し、国内外政府とのネットワークを活用して、適切な現場情報の提供や政策提言を行い、ビジネス活動の円滑化につながる環境改善を促すよう尽力する。その際、本部関係部署、海外事務所が協力して取り組んでいく。 また、日頃から国内外政府関係者との面談、対話の機会を利用し、日本企業の海外展開促進に係る政策提言等の活動を行う。加えて、カーボンニュートラルなど、昨今の世界的な共通課題への対応などの通商政策に貢献すべく、政策動向等の分析能力や提案機能を強化し、経済産業省等の政策立案、履行に積極的に協力していく。
	（経済連携の推進、制度利活用の普及啓発） 新興国・途上国をはじめとして、世界規模での経済連携の動きが広がる中、我が国の経済連携の推進に向けた政策提言や相手国政府関係者との対話等の活動を強化する。 RCEP協定の発効や原産地証明書の電子化等の経済連携の進展を活かし、日本企業の貿易投資の拡大につなげるため、利用状	(3)経済連携の推進、制度利活用の普及啓発 世界のFTA/EPA等経済連携関連情報の収集・発信、制度利活用の普及啓発に取り組む。とりわけ我が国が関わる経済連携については、交渉開始前、交渉段階、発効後などの各段階において必要な活動を行う。具体的には、FTA/EPAの各協定に関する情報収集、各協定の使い方をわかりやすく説明した解説書の作成・更新、FTAデータベースや各種セミナー（ウェビナー）・	（3）経済連携の推進、制度利活用の普及啓発 中期目標に基づき、世界のFTA/EPA等経済連携関連情報の収集・発信、制度利活用の普及啓発に取り組む。とりわけ我が国が関わる経済連携については、交渉開始前、交渉段階、発効後などの各段階において必要な活動を行う。具体的には、FTA/EPAの各協定に関する情報収集、各協定の使い方をわかりやすく説明した解説書の作成・

	況の実態把握と普及・活用促進を行う。その際、新たにEPAを活用する企業に対し、効果的な手段を用いて情報発信を実施する。 加えて、EPAの活用方法について助言するとともに、EPA相談窓口や海外事務所のネットワーク等を活用しつつ、輸出先国の税関等でのトラブルにきめ細かく対処する。	ワークショップ等を通じた情報発信、国内政策立案者・交渉当事者への情報提供・政策提言、相手国政府関係者との対話等を強化する。 また、「地域的な包括的経済連携（RCEP）協定」の発効や原産地証明書の電子化等の経済連携が進展している状況を踏まえ、国内外における利用状況や運用・手続き上の課題を把握する。必要に応じて、国内外政府と協力し、課題解決に取り組みつつ、一層の普及・活用促進に注力する。その際、新たにEPAを活用する企業の拡大に向けて、効果的な手段を用いて情報発信を実施する。 加えて、EPA相談窓口を通じて、個別企業に対してEPAの活用方法について実務的に助言するとともに、海外事務所のネットワーク等を活用しつつ、輸出先国の税関等でのトラブルにきめ細かく対処する。そうして得られた情報を、経済産業省等にフィードバックすることで、更なる制度改善につなげていく。	更新、FTAデータベースや各種セミナー（ウェビナー）・ワークショップ等を通じた情報発信、国内政策立案者・交渉当事者への情報提供・政策提言、相手国政府関係者との対話等を強化する。2024年度は、特に日本との間で交渉再開が見込まれるGCCや23年に共同研究会が実施されたバングラデシュ、イスラエル、交渉開始が期待されるメルコスール等について時宜を得た調査協力を行う。また、CPTPPの新規加入希望エコノミーへの対応や一般見直しの動向、23年11月に実質妥結されたクリーン経済協定及び公正な経済協定、並びに、まもなく発効が見込まれるIPEFサプライチェーン協定等について、各国の反応なども把握しつつ、協定に基づく具体的な協力の実現に向けた調査、発信を行う。 また、「地域的な包括的経済連携（RCEP）協定」の発効や原産地証明書の電子化等の経済連携が進展している状況を踏まえ、国内外における利用状況や運用・手続き上の課題を把握する。とりわけ、アジアではRCEPに加え、ASEANを中心としたFTAネットワーク、またCPTPP、日EU経済連携協定などの日本が係るメガFTAや二国間FTA/EPAの運用状況や課題を把握する。必要に応じて、国内外政府と協力し、課題解決に取り組みつつ、一層の普及・活用促進に注力する。その際、新たにEPAを活用する企業の拡大に向けて、効果的な手段を用いて情報発信を実施する。 加えて、EPA相談窓口を通じて、個別企業に対してEPAの活用方法について実務的に助言するとともに、海外事務所のネットワーク等を活用しつつ、輸出先国の税関等でのトラブルにきめ細かく対処する。そうして得られた情報を、経済産業省等にフィードバックすることで、更なる制度改善につなげていく。
	（相手国との協力を通じた新たなビジネス領域の掘り起こし） 市場の拡大が期待される新興国・途上国、先進国も含めてグリーン等の新たな分野のビジネスチャンスが期待されるターゲット国・地域において、日本貿易振興機構が中核となって、現地政府や関係機関、企業等と連携し、現地のニーズの把握や社会的課題の解決に向けた活動を、日本企業の参画を促しながら展開する。 これにより、日本企業の新たなビジネス領域を掘り起こすとともに、相手国政府等との関係強化や日本企業の新たなビジネス領域の開拓といった観点から、日本の通商政策・対外経済政策の推進に貢献する。	(4)相手国との協力を通じた新たなビジネス領域の掘り起こし 将来にわたる市場の成長が期待される新興国・途上国、また、先進国も含めてグリーン分野等で新たな産業の発展が期待される国・地域において、ジェトロが中核となって、現地の政府・関係機関、企業等と連携し、日本企業の参画を促しながら現地のニーズの把握や社会的課題の解決に向けた活動を展開する。具体的には、政府の通商政策への貢献も念頭に置きつつ、日本企業の強みとビジネス展開先国の市場ニーズが合致する分野にて、双方企業や関係機関によるビジネス交流プラットフォームの創設・活性化（米国での日本水素フォーラム等）を通じたビジネス機会の創出とグローバル展開支援、有力見本市への出展や商談会（オンライン含む）、相手国産業支援等の事業を行う。日本企業の新たな投資・進出に資するよう、投資環境調査ミッションの派遣や現地でのネットワーキング・商談会を行い、企業間のビジネス交流を促す。 これにより、日本企業の新たなビジネス領域を掘り起こすとともに、社会課題解決等での連携を通じた相手国政府等との関係強化、世界共通の未来成長産業における日本企業の海外展開促進といった観点から、日本の通商政策・対外経済政策の推進に貢献する。	（4）相手国との協力を通じた新たなビジネス領域の掘り起こし グローバルサウス地域を含め今後の市場成長や新規産業の発展が期待される国・地域を対象に、社会課題解決や新たな産業の発展に寄与しうる分野で、日本企業と現地の官民ステークホルダーとの連携・協業を促進する。 世界的に注目を集めるグリーン分野では、米国で組成した「日本水素フォーラム」に中堅中小企業を含め日本企業を幅広く結集し、官民のビジネス交流プラットフォームとして活性化を図るとともに、欧州でも水素分野での市場開拓を広域的に支援する。また、インフラ基金事業などを通じて、水・廃棄物処理や省エネ・省電力など日本企業が各国の環境・エネルギー問題に貢献しうる分野など従来取り組んできた領域に加え、水素をはじめとするグリーン領域での事業を拡大し、見本市への出展や商談会（オンラインも含む）、ビジネスミッションの派遣、個別案件の具体化事業などを実施する。 アフリカにおいては、アフリカ各国からの要請に応じて、次回の「アフリカ開発会議（TICAD）」を見据えつつ「日アフリカ官民経済フォーラム」を開催。ジェトロが事務局を担うアフリカビジネス協議会と連携して、各国政府・企業との関係強化、ビジネス環境改善の促進、日本企業による対アフリカ投資の促進やアフリカビジネスの拡大に資するセミナー等による情報発信を随時行う。また、アジア貿易振興フォーラム（ATPF）を通じて、アジア等地域の貿易振興機関とのベストプラクティスや組織運営上の課題などについて共有するなど連携促進を図る。

	（経済的威圧への対応） 重要物資の監視など経済的威圧に対する早期警戒を実施する体制を強化する観点から、経済的威圧に対する日本企業からの相談窓口を設け、企業からの相談に応じるとともに、日本政府とも連携した対応を行う。さらに、日本企業が経済的威圧の影響を受けた場合は、第三国への新たな販路の開拓や情報提供、相手国政府への要望書提出を行う等、政府等からの要請に基づく事業について、業務遂行上必要な政策資源が確保される範囲において、かつ、機構の目的や中期目標に則した業務の範囲の中で、機動的な対応を行うよう努める。	(5)経済的威圧への対応 日本企業のサプライチェーンにも不可欠な「経済施策を一体的に講ずることによる安全保障の確保の推進に関する法律」に基づく特定重要物資の動向を監視するなど経済的威圧に対して早期警戒を実施するため、経済的威圧に対する日本企業からの相談を受け付ける窓口を設けるとともに、経済的威圧に関わる動向については調査・情報収集し、適時適切に情報発信するなど、日本政府とも連携した対応を行う。 また、日本企業が経済的威圧の影響を受けたと考えられる場合、例えば、経済的威圧を与える国が何らかの物資の輸入に制限を加える場合は、関係部署横断的な組織の設置などを通じ、第三国への新たな販路の開拓やそれに係る情報提供を行うことや、海外事務所のネットワーク等を活用して当該国政府へ改善を促す要望書を提出すること等について、経済的威圧の影響緩和・回避に関わる日本政府からの要請や関係機関・団体等からの要望も踏まえ、業務遂行上必要な政策資源が確保される範囲において、かつ、機構の目的や中期目標に則した業務の範囲の中で、機動的な対応を行うよう努める。	（5）経済的威圧への対応 中期目標に基づき、2024年度においては日本企業のサプライチェーンにも不可欠な「経済施策を一体的に講ずることによる安全保障の確保の推進に関する法律」に基づく特定重要物資の動向を監視するなど経済的威圧に対して早期警戒を実施するため、経済的威圧に対する日本企業からの相談を受け付ける窓口を設ける。また、経済的威圧に関わる動きがみられるときは、調査・情報収集し、適時適切に情報発信する。以上のような経済的威圧に係る活動を行う場合は、日本政府とも連携した対応を行う。 仮に日本企業が経済的威圧の影響を受けたと考えられる場合、例えば、経済的威圧を与える国が何らかの物資の輸入に制限を加える場合は、関係部署横断的な組織の設置などを通じ、第三国への新たな販路の開拓やそれに係る情報提供を行うことや、海外事務所のネットワーク等を活用して当該国政府へ改善を促す要望書を提出すること等について、経済的威圧の影響緩和・回避に関わる日本政府からの要請や関係機関・団体等からの要望も踏まえ、業務遂行上必要な政策資源が確保される範囲において、かつ、機構の目的や中期目標に則した業務の範囲の中で、機動的な対応を行うよう努める。
	（政府等からの要請に基づく業務の遂行） 総理・閣僚の外遊時における現地でのビジネスフォーラム、政策当局の要請を踏まえた現地での官民対話や政府イベント、諸外国政府に対する働きかけ、日本政府と相手国との公約等に基づく事業等については、これらの事業遂行上必要な政策資源が確保される範囲において実施又は協力を行い、これらの取組を通じて、二国間・多国間の政策対話の促進、対外経済政策の推進に貢献する。 相手国政府等からの要請に基づき投資セミナーやイベント等の開催又は協力を行うことで、日本と相手国政府との関係強化に貢献するとともに、日本企業の新たなビジネス領域の開拓に資する情報発信を行う。 2025年に開催される「大阪・関西万博」の開催に関わる支援や海外で開催される万博への日本の参加に関わる貢献を行う。日本の貢献・魅力・立場を中心とするメッセージを海外に発信し国際社会における日本のプレゼンス向上に貢献するほか、こうした機会を活用し、諸外国との関係強化に努める。 政情不安定地域におけるビジネス情報の集約・分析、突発的事象の発生に伴う緊急的な対応、政策上の必要性から予算と共に措置される新たな事業への協力要請等について、機構の目的や中期目標に則した業務の範囲の中で機動的な対応を行うよう努める。	(6)政府等からの要請に基づく業務の遂行 総理や閣僚等による海外でのビジネスフォーラム、各国元首や閣僚訪日などの機を捉えた、ビジネスイベント等の開催を通じ、日本企業の海外展開に資する情報発信をするとともに、我が国企業の製品・サービスのPRや、ビジネス環境の改善に向けた相手国政府への働きかけを行う。 政策当局や相手国政府等からの要請を踏まえ、現地での官民対話や二国間・多国間の政策対話の促進、対外経済政策の推進に貢献する取組を行う。本計画策定時点において想定されるものとして主なものは次の通り。 米国については、2021年11月に設立合意した「日米商務・産業パートナーシップ（JUCIP）」に基づき、米国連邦政府や各州政府・経済開発機関等とも連携しつつ、グラスルーツ事業として進出日系企業の米国経済への貢献を発信したり、我が国企業による対米投資ミッションを派遣するなどして、両国の民間部門の間での投資を促進し、協力を活性化させる環境づくりを通じて通商政策に貢献する。 東南アジアについては、2023年の日ASEAN友好協力50周年にあたり日ASEAN経済界が共に将来の日ASEANの経済関係の在り方を示す日ASEAN経済共創ビジョンの策定、日ASEAN未来デザイン＆実行計画への反映に貢献する。 インドについては、2022年3月の日印首脳会談で表明された「5年間でインド向けに官民投融資5兆円を実現する」という目標に貢献すべく、インド中央政府や各州政府が進める投資促進に係る施策との整合性を図りながら、日本企業のインドへの進出支援とそのためのビジネス環境の整備に取り組む。 中東では、サウジアラビアやイスラエルをはじめ、アラブ首長国連邦等との政府間合意に基づき、イノベーション、グリーン、エンターテインメントなど新たな分野におけるビジネスチャンスの創出など、経済関係の深化・多様化に取り組む。 アフリカにおいては、「アフリカ開発会議（TICAD）」や「日アフリカ官民経済フォーラム」への取組を通じ、アフリカ各国との関係強化、日本企業による対アフリカ投資の促進やアフリカビジネスの拡大に貢献する。 また、経済連携協定等で約束された事業を実施し相手国の産業育成に貢献するほか、アジアをはじめとする各国・地域の貿易振興機関等との交流を行うなどして相手国政府との関係強化を図る。 このほか、政府の要請に基づき、サプライチェーン強靭化に向けた設備導入・実証事業・事業実施可能性調査等の事務局業務の受託を通じて、海外	（6）政府等からの要請に基づく業務の遂行 グローバルサウス地域を含め各国における総理や閣僚等による海外でのビジネスフォーラム、各国元首や閣僚訪日の機を捉えた、ビジネスイベントの開催、さらには投資環境調査ミッションの派遣、グリーン関連ミッションの派遣、受入れ等を通じ、日本企業の海外展開に資する情報発信をするとともに、我が国企業の製品・サービスのPRや、ビジネス環境の改善に向けた相手国政府への働きかけを行う。 政策当局や相手国政府等からの要請を踏まえ、現地での官民対話や二国間・多国間の政策対話の促進、対外経済政策の推進に貢献する取組を行う。 米国については、2021年11月に設立合意した「日米商務・産業パートナーシップ（JUCIP）」に基づき、米国連邦政府や各州政府・経済開発機関等とも連携しつつ、グラスルーツ事業として進出日系企業の米国経済への貢献を発信するほか、我が国企業による対米投資ミッションを複数州に派遣するなどして、両国の民間部門の間での投資を促進し、協力を活性化させる環境づくりを通じて通商政策に貢献する。 東南アジアについては、2023年の日ASEAN友好協力50周年において策定された「日ASEAN経済共創ビジョン」と、その実現に向け日ASEAN政府が取り組む施策を記載した「未来デザイン&アクションプラン」で示された方向性を踏まえ、調査・情報発信を行う。 インドについては、2022年3月の日印首脳会談で表明された「5年間でインド向けに官民投融資5兆円を実現する」という目標に貢献すべく、インド中央政府や各州政府が進める投資促進に係る施策との整合性を図りながら、日本企業のインドへの進出支援とそのためのビジネス環境の整備に取り組む。 中東では、「日・サウジ・ビジョン2030ビジネスフォーラム」等を通じ、両国企業の一層の関係強化を目指す。イスラエルをはじめ、アラブ首長国連邦等との政府間合意に基づき、イノベーション、グリーン、エンターテインメントなど新たな分野におけるビジネスチャンスの創出など、経済関係の深化・多様化に取り組む。 ベトナム、インドネシア及びモンゴルとの経済連携協定で約された産業育成事業等の実施を通じて、我が国企業の現地ビジネス活動円滑化や、相手国政府との関係強化を図る。

		サプライチェーン多元化等の象徴的成果事例創出に貢献する。 大阪・関西万博に際し、参加各国や国内関係機関と連携し情報発信や商談機会の創出等を積極的に行い、各国との関係強化、ビジネス促進、共通の社会課題解決等に貢献する。海外博では、準備期間含め、日本館の運営を通じ、各国との関係強化や日本企業のビジネス促進に貢献する。 なお、これら計画策定時点で想定される取組も含めて具体的な内容については、毎年の情勢（企業ニーズや政策ニーズ）、政策資源の割り当て状況を踏まえて、年度計画で定める。政情不安定地域におけるビジネス情報の集約・分析、突発的事象の発生に伴う緊急的な対応、政策上の必要性から予算と共に措置される新たな事業への協力要請等については、ジェトロの目的や中期目標に則した業務の範囲の中で機動的な対応を行うよう努める。	このほか、政府の要請に基づき、サプライチェーン強靭化に向けた設備導入・実証事業・事業実施可能性調査等の事務局業務の受託を通じて、海外サプライチェーン多元化等の象徴的成果事例創出に貢献する。 2025年の大阪・関西博会期中の積極的かつ戦略的な事業展開に向けて、2024年度をプレ万博年と位置付け、要人セミナーをはじめとする関連事業の実施や万博関連情報を国内外に発信し、機運醸成に努める。さらに政府の要請に基づき、2027年の海外博においては、これまでの日本館運営等ノウハウを活かし、経済産業省が主導する日本館基本計画策定等へ貢献する。 また、成田空港及び関西空港内にて「一村一品マーケット」の運営を行い、貿易を通じた途上国の持続的開発への協力など日本政府の通商政策に貢献するとともに、対象国政府の輸出振興に協力することで、各国でのジェトロ事業の円滑な実施に資する。
	（知的財産権の活用・保護支援） 知的財産権の取得、保護、及び活用の支援を通じて、日本企業の円滑な海外展開活動を支援する。具体的には、各国の知財制度の内容や変更に係る情報提供を行うほか、侵害対策の相談や補助事業、模倣品取締執行機関の職員等の能力構築支援等を実施する。 また、海外展開時の知的財産権侵害の発生を回避するため、セミナー等での積極的な情報発信や普及啓発等を通じ、企業の予防的取組を促す。さらに、海外での技術流出問題についても対処すべく、営業秘密漏洩対策の支援を行う。 その他、独立行政法人工業所有権情報・研修館等の関係機関と連携し、日本企業の知的財産に関する相談窓口機能を強化、多様化する日本企業の知的財産に係る課題、相談ニーズに対応する。 アジア経済研究所は、その目標設定について、独立行政法人通則法における国立研究開発法人の目標設定に関する規定を準用し、「研究開発の成果の最大化その他の業務の質の向上に関する事項」を次のように定める。	(7)知的財産権の活用・保護支援 特許庁及び経済産業省との契約に基づき以下の事業を実施する。 知的財産権の取得、保護、及び活用の支援を通じて、日本企業の円滑な海外展開活動を支援する。具体的には、各国の知財制度の内容や変更に係る情報提供を行うほか、侵害対策の相談や補助事業、模倣品取締執行機関の職員等の能力構築支援等を実施する。 また、海外展開時の知的財産権侵害の発生を回避するため、セミナー等での積極的な情報発信や普及啓発等を通じ、企業の予防的取組を促す。さらに、海外での技術流出問題についても対処すべく、営業秘密漏洩対策の支援を行う。 その他、独立行政法人工業所有権情報・研修館等の関係機関と連携し、日本企業の知的財産に関する相談窓口機能を強化、多様化する日本企業の知的財産に係る課題、相談ニーズに対応する。	（7） 知的財産権の活用・保護支援 海外の知財担当駐在員のネットワークを最大限に活用し、各国の知財法制度や最新動向等、日本企業からニーズの高い情報をタイムリーに発信する。また他部の海外展開支援参加企業や関心企業に対し、セミナーやウェブサイト、PR資料を通じて、海外での知財保護の重要性についてのオンラインを含めた普及啓発活動を強化する。 知財保護の面では、未だ被害の多い中小企業等の冒認商標問題では、相談対応の他に、異議申立や取消審判請求、訴訟費用を助成する。また実際に海外で模倣品被害を受けている中小企業等に対し、現地調査、行政摘発等の費用を助成する。国際知的財産保護フォーラム（IIPPF）の事務局として、侵害発生国政府機関等や国際機関と連携し、真贋判定セミナーの開催や関係政府職員の日本招聘、ミッション派遣等を官民連携して実施する。営業秘密対策においては、普及啓発セミナーの実施や個別アセスメント・コンサルテーション等のハンズオン支援、マニュアルの作成等を行う。 その他、独立行政法人工業所有権情報・研修館や世界知的所有権機関等の関係機関と連携し、セミナー等を開催し知的財産の普及・啓蒙に努めると共に、相談窓口を通じ多様化する日本企業の知的財産に係る課題、相談ニーズに対応する。
	アジア経済研究所は、その目標設定について、独立行政法人通則法における国立研究開発法人の目標設定に関する規定を準用し、「研究開発の成果の最大化その他の業務の質の向上に関する事項」を次のように定める。	4-2. アジア地域等の調査研究活動 アジア経済研究所は、通則法における国立研究開発法人の目標設定に関する規定を準用し、「研究開発の成果の最大化その他の業務の質の向上に関する事項」に沿って定められた中期目標に基づき、次の取組を行う。	4-2. アジア地域等の調査研究活動 アジア経済研究所（以下「研究所」という）は、独立行政法人通則法における国立研究開発法人の目標設定に関する規定が準用されることを踏まえ、研究マネジメント機能の底上げを図りつつ、以下に掲げる計画の実施により研究成果の最大化を図る。
	（学術研究成果の最大化を通じた政策立案への貢献） アジア経済研究所は、学術研究によって蓄積された研究資源を活用し、効果的かつ効率的な幅広いアウトリーチ活動※を通じて、我が国の政策担当者や産業界、メディア並びに国民各層、更には新興国・途上国地域の政府、産業界、市民社会等にも幅広く積極的に研究成果を還元し、我が国企業の貿易投資の拡大並びに我が国政府の通商政策立案の基盤となる質の高い分析と情報を提供する。 政策立案への貢献に当たっては、新興国・開発途上国地域の動向や経済・社会課題等に関する政策課題について、世界水準の学術研究に基づき政策担当者の理解の促進・深化に寄与するほか、現時点で顕在化していない中長期的な政策課題にもなり得るアジェンダを提示することなどにより、政策立案への広範な貢献を果たす。	（1）学術研究成果の最大化を通じた政策立案への貢献 アジア経済研究所は、学術研究によって蓄積された研究資源を活用し、我が国企業の貿易投資の拡大並びに我が国政府の通商政策立案において基盤となる質の高い分析と情報を提供するため、研究所全体としての研究マネジメント機能を強化し、効果的・効率的なアウトリーチ活動を企画・実施する。 具体的には、政策担当者との双方向のコミュニケーションを促す政策研究対話の実施により、新興国・開発途上国地域の動向や経済・社会課題等に関する中長期的な政策課題などについて、政策担当者の問題意識やニーズに対応した良質な情報を提供することで政策立案への広範な貢献を果たす。 また、研究成果を幅広く還元し、新興国・開発途上国地域の経済・社会課題等に関する各界の問題関心に応えるため、セミナー・講演会・国際シンポジウム等の開催、定期刊行物や単行書などの出版物の刊行並びにウェブサイト・SNS等による機動的な発信を適切に組み合わせた対外発信活動	（1）学術研究成果の最大化を通じた政策立案への貢献 研究所全体としての研究マネジメント機能を強化し、新興国・開発途上国地域の経済・社会課題等に関する政策課題や各界の問題関心・ニーズを踏まえた効率的・効果的なアウトリーチ活動を企画・実施する。 具体的には、定期的または要請に応じて行う政策研究対話を積極的に実施することにより、政策担当者との双方向のコミュニケーションを通じて政策担当者の問題意識や関心・情報ニーズの把握等を的確に行うとともに、中長期的な政策課題も含め、新興国・開発途上国地域の研究に立脚した専門的な洞察や分析に基づく良質な情報提供を行い、政策立案の基盤となる知的貢献を果たす。 また、各界の関心が高く時宜に適ったテーマを取り上げ、学術研究ネットワーク等を活用しながらセミナー・講演会・国際シンポジウム等を開催するとともに、出版プラットフォームやウェブサイト等を通じて研究成果を機動的に発信する。その一環として、広く一

	※アウトリーチ活動とは、外部向けに研究成果等（知識の蓄積や情報・データも含む）を発信し、知的貢献や社会的インパクト形成を目指すとともに、多様なニーズを把握するための諸活動のこと。	を行う。これらの活動に当たっては、効果的な広報、デジタルの活用促進、及び英文発信の拡充に努めるとともに、研究成果を普及する対象の裾野拡大にも取り組む。 ※アウトリーチ活動とは、外部向けに研究成果等（知識の蓄積や情報・データも含む）を発信し、知的貢献や社会的インパクト形成を目指すとともに、多様なニーズを把握するための諸活動のこと。	般読者に向けてタイムリーな企画、分析、発信を行うプラットフォームとしての「IDEスクエア」の実施体制を強化する。 研究成果やその発信については、SNSや動画等のデジタルツールを活用した効果的な広報活動を展開する。 また、研究成果のエッセンスをまとめた英文コラムなど英文発信の拡充に努めるとともに、研究成果を普及する対象の裾野拡大を図る観点から、大学生・高校生など次世代を担う層への発信にも積極的に取り組む。 さらに、日本企業が行うグローバルサウス諸国との経済連携やグローバルサウス諸国が抱える課題解決に資する事業等に必要な基盤的な情報提供を行う。
	（付加価値の高い学術研究成果の創出と蓄積） アジア経済研究所は、前項に示した「学術研究成果の最大化を通じた政策立案への貢献」を実現するため、新興国・開発途上国地域を中心とした政治・経済・社会情勢等についての中長期的かつ革新的な視点に立った分析を通じて、大学や民間企業では実施し難い先駆的かつ独創的な研究活動を実施し、世界の公共財となり得る付加価値の高い研究成果の創出と良質な研究資源の蓄積を行う。 研究活動の実施に当たっては、高い専門性をもつ多様な研究者の集積という強みと学術研究ネットワークを最大限に活用し、国際的な政治・経済・社会秩序の急速な変容や技術革新がもたらす産業構造や企業行動の変化並びにこれらが我が国を含めた国際社会に与える影響等について、国・地域・分野を横断した研究を行う。また、人権や環境など持続可能性や包摂性の追求が問われる地球規模の課題について、我が国の国益に資するのみならず、世界の発展への貢献に繋がる研究成果を創出する。	（2）付加価値の高い学術研究成果の創出と蓄積 アジア経済研究所は、大学や民間企業では実施し難い先駆的かつ独創的な学術研究活動を実施し、世界の公共財となり得る研究成果の創出と良質な研究資源を蓄積するため、高い専門性を持つ多様な研究者の集積と学術研究ネットワークを最大限に活用するとともに、世界水準の社会科学を駆使した分析機能の強化、独自の分析ツールの開発・応用、高度研究人材の活用などを進める。 実施する学術研究としては、急速に不確実性を高める国際的な政治・経済・社会秩序の変容や技術革新がもたらす産業構造や企業行動の変化並びにこれらが我が国を含めた国際社会に与える影響等について、政策ニーズなどを踏まえながら、新興国・開発途上国地域を中心に国・地域・分野に特化した研究を推進するとともに、これらを横断した研究を行う。また、持続可能性や包摂性の追求が問われる地球規模の課題について、我が国の国益に資するのみならず、世界の発展への貢献に繋がる研究成果を創出する。 上記の学術研究活動の推進に当たり、実施手段・手法についてはグローバル・バリュー・チェーンに関する独自のデータ開発に、研究対象については「ビジネスと人権」や環境に関する研究にそれぞれ重点的に取り組む。。	（2）付加価値の高い学術研究成果の創出と蓄積 急速に不確実性を高める国際的な政治・経済・社会秩序の変容や技術革新がもたらす産業構造や企業行動の変化並びにこれらが我が国を含めた国際社会に与える影響等について、新興国・開発途上国地域を中心に国・地域・分野に特化した研究とともに、これらを横断した研究を行う。また、持続可能性や包摂性の追求が問われる地球規模の課題にも取り組む。 具体的には、不確実性が高い地域情勢や多様な政治体制等の形成の背景にあるメカニズムに関する研究のほか、米中対立による経済的影響や、法制度の動態と変容、環境ガバナンス及び環境政策の形成過程などに関する研究、また、新興国における起業の特徴や、「ビジネスと人権」、グローバル・バリュー・チェーン、イノベーション、中国経済が直面する中長期課題など、独創的な視点に基づく研究を実施する。 これらの研究課題の実施に当たっては、高い専門性を持つ多様な研究者の集積や学術研究ネットワークに加え、経済地理シミュレーションモデル（IDE-GSM）をはじめとする独自の分析ツール等、研究所が持つ強みと世界最先端の学術的分析手法を活用しつつ研究成果の創出と専門知の蓄積を行う。 また、国際社会において「グローバルサウス」が存在感をさらに増すなか、それらの国の政治経済動向や社会課題等に関する情報ニーズも高まり、社会科学的な方法論に基づいた多面的な視点からの学術研究が求められている。そのため、これに対応した研究等を実施する。
	（国際的な研究ハブ機能と学術情報プラットフォーム機能の発揮） アジア経済研究所は、上記目標の実現と世界への知的貢献を行うため、国際的な研究ハブとしての機能を強化する。具体的には、国際機関や国内外の第一級の研究機関・研究者等と連携した学術研究活動を推進するとともに、国内外の卓越した研究人材の活用や開発途上国地域の人材育成を通じて、研究ネットワークを深化・拡充させる。また、図書館の資料情報基盤整備や情報発信機能の強化を通じて、新興国・開発途上国地域に関する学術研究の知的基盤をなす公共財として、学術情報プラットフォーム機能を発揮する。	（3）国際的な研究ハブ機能と学術情報プラットフォーム機能の発揮 アジア経済研究所は、国際的な研究ハブとしての機能を高めるため、研究所全体としての研究マネジメント機能を強化し、研究活動の更なる国際化を推進する。具体的には、国際機関や国内外の大学・学術研究機関と連携した共同研究の実施や研究カンファレンスをはじめとする学術交流イベントの開催、国際会議等への参画、研究者の派遣・受入、英文発信の拡充、並びに開発途上国地域及び我が国の人材育成などの諸活動を行い、新興国・開発途上国地域に関する研究の拠点機関としての機能を高めるとともに、国内外の学術研究ネットワークを深化・拡充させる。 また、世界有数の専門図書館と出版企画編集機能を包含する学術情報センターは、新興国・開発途上国地域に関する学術研究の知的基盤をなす公共財として、学術情報プラットフォーム機能を発揮するため、資料情報の収集・整備、リポジトリの運営及びウェブサイトによる情報発信等におけるデジタルの活用や、出版物の刊行におけるオープンアクセスの推進により、利便性の向上を図るとともに、その出版企画編集機能を効果的に活用する。	（3）国際的な研究ハブ機能と学術情報プラットフォーム機能の発揮 WTO・ADB等と連携したグローバル・バリュー・チェーンに関する共同研究やオランダ国際アジア研究所との連携プロジェクトなど、国際機関や国内外の大学・研究機関と連携したプロジェクトを実施するほか、東アジア・ASEAN16カ国の研究機関によるネットワーク会合等の学術交流イベントを開催する。また、アジア・アフリカ等各国の貿易投資に携わる若手行政官等及び国内人材を育成する研修プログラム（イデアス）を実施するとともに、国内外の学会や国際会議等における研究成果の発信等を行う。これら共同研究の実施や学術イベントの開催、研究者の派遣・受入れ並びに英文発信の拡充等を通じた学術ネットワークの構築・強化により、研究活動の国際化を推進し、国際的な学術研究ハブ機能とプレゼンスの向上を図る。 さらに、前述のとおり「グローバルサウス」の存在感の高まりに伴い、社会科学的な方法論に基づいた多面的な視点からの学術研究や人的ネットワーク拡大が求められている。そのため、これに対応した有識者との会議等を実施する。 学術情報センターでは、世界有数の専門図書館として引き続き新

			興国・開発途上国地域の関連資料情報の収集、適切な保存及び提供をデジタル技術も活用しながら積極的に進めていく。また、オープンアクセスを推進する方針の下、機関リポジトリ「ARRIDE」による学術研究成果の電子的保存・提供、ウェブサイトによる情報発信の充実と利便性の向上並びに出版プラットフォームを活用した電子書籍を含む出版物の刊行等を行う。
Ⅱ 業務運営の効率化に関する事	（１）業務改善の取組 中期目標の達成や成果向上に向けて、組織として、PDCAサイクルに基づく業務実績・活動の把握や、一層の創意工夫、業務改善、効率化に取り組むこととする。 運営費交付金を充当して行う業務については、本中期目標期間中、政策的経費等は除外した上で、一般管理費（人件費を除く。）及び業務経費（人件費を除く。）の合計について毎年度平均で前年度比1.15％以上（ただし、物価変動の影響を除いた実質値ベースでの比較とする）の効率化を行うものとする。この他、各年度以降で新たに必要となり運営費交付金を充当して行う事業についても、翌年度から年1.15％以上（ただし、物価変動の影響を除いた実質値ベース）の効率化を図るものとする。	Ⅱ．業務運営の効率化に関する目標を達成するためとるべき措置 1.業務改善の取組 中期目標の達成や成果向上に向けて、組織として、PDCAサイクルに基づく業務実績・活動の把握や一層の創意工夫、業務改善、効率化に取り組むこととする。	Ⅱ．業務運営の効率化に関する目標を達成するためとるべき措置 1. 業務改善の取組 以上に述べた国民に対するサービスを的確に遂行し、着実に成果を上げるとともに、限りあるリソースを効率的に活用するため、2024年度は以下の取組を行う。
	（ア）組織体制・運営の見直し 組織体制の見直しについては、柔軟に組織を変更できる独立行政法人の制度の趣旨を活かし、「３．国民に対して提供するサービスその他業務の質の向上に関する事項」に示した目標の達成に向けて、本部、大阪本部、アジア経済研究所、日本食品海外プロモーションセンター、国内事務所及び海外事務所間、さらには経済産業省等の関係機関との間での連携強化や情報の円滑な流通に留意しながら、事業のより効果的な実施が可能となる組織設計を行う。 また、国内外の各事務所がサービスの最前線であることから、各事務所の業績及びコスト情報を把握した上で、中期計画において定める評価手法に基づき、事務所単位での評価を引き続き行う。また、事務所単位でのサービスの質の向上に努めつつ、事務所ネットワークの効率化・質の向上を図る。	（1）組織体制・運営の見直し 中期目標で定められた目標を達成すべく、本部、国内拠点、海外拠点において経営資源の最適配分を行い、組織体制を再構築する。特に、法人目標の達成や組織横断的課題への対応、組織内及び経済産業省等の関係機関との連携強化や情報の円滑な流通に留意し、一層円滑かつ効果的な実施が可能となる組織設計を行う。 国内外事務所については、第四期中期目標期間中に導入した事務所単位での評価を引き続き行い、評価結果は事務所のサービスの質の向上等に活用する。	（1）組織体制・運営の見直し 中期目標で定められた目標を達成すべく、本部、国内拠点、海外拠点において経営資源の最適配分を行い、組織体制を再構築する。特に、法人目標の達成や組織横断的課題への対応、組織内及び経済産業省等の関係機関との連携強化や情報の円滑な流通に留意し、一層円滑かつ効果的な実施が可能となる組織設計を行う。 組織横断的な課題に対応するために、2024年1月に①経営理念の浸透、②広報戦略、③GX、④事業開発の4つのPT(プロジェクトチーム）を設置。2024年度はPTでの議論を踏まえて新たな取り組みを具現化する。また、新たにDX推進室を設置し組織的なDX化を推進していく。 国内外事務所については、第四期中期目標期間中に導入した事務所単位での評価を引き続き行い、評価結果は事務所のサービスの質の向上等に活用する。 また、役員会、アウトカム向上委員会、経営方針決定会議等の場を通じてPDCAサイクルを徹底し、必要な見直しを行う。
	○国内事務所 国内事務所は、地方自治体等における貿易・投資施策の策定プロセス等へ積極的に参画するなど、地元との連携強化を図る。全国47都道府県に所在する拠点のネットワークを活用し、各地域の特性やニーズ等を踏まえた効果的・効率的な支援を強化する。また、地域で連携した産品の海外市場開拓等、都道府県の枠組みを超えた広域事業を展開していく。なお、国内事務所の基礎的活動経費については、国庫予算と地元負担（地方自治体からの分担金等）による折半を原則とし、この原則に則り、応分の地元負担を求め、地元と共同運営することとする。 国内事務所の設置、人員配置や運営規模については、各事務所の活動内容、成果及び今後の可能性、地方自治体・関連団体との連携状況等の定量的・定性的な情報を踏まえ、成果と地元負担に見合うよう適切なものとなるよう、その妥当性を定期的に検証して運営改善を図るとともに、より効果的、効率的な事務所ネットワークを検討し、必要な見直しを行う。 限られた資源の中で取組の効果を最大化するため、地方自治体や商工会議所、商工会、中小機構、国際協力機構、民間事業者	・国内事務所 国内事務所は、地方自治体等が策定する貿易・投資施策・計画の立案・策定プロセスに積極的に参画し、同施策・計画の実行、実現に協力するなど、地方自治体との連携を強化するとともに、地方創生に貢献する。 事業実施にあたっては、各地域がそれぞれ有する地域特有の特性、環境、ニーズ等を踏まえ、また、全国47都道府県に所在するネットワークを活かし、複数の地方自治体等と連携し広域事業を検討・実施するなど、効果的・効率的に行う。 国内事務所の基礎的活動経費については、地元負担を求め、その割合については、国庫予算と地方自治体からの分担金等で等分に負担することを原則とし、国内事務所を地元と共同で運営する。 国内事務所の配置、人員数及び運営規模については、政府の政策及び地元負担を踏まえて期待される活動内容、成果及び将来的な見通し、地元自治体・関連団体等の連携状況等を踏まえ、適切な規模とする。また、適切な事務所配置、規模とするため、随時、見直しを行う。 国内事務所の業務を効率的、効果的に実施するため、地方自治体や商工会議所、商工会、中小機構、国際協力機構、金融機関や民間事業者等の他機関と積極的に連携する。	・国内事務所 国内事務所は、それぞれの地域の産業特性やニーズに基づいた事業の実施を通じて、地域の活性化、地方創生に貢献する。 海外市場のマーケットインを狙う地域企業の挑戦を後押しするような事業を通じて海外展開支援をすると共に、外資系企業誘致やSU連携等、本部の各事業を通じて地域経済への貢献を目指す。 事業実施に当たっては、地方自治体や商工会議所、商工会、中小機構、国際協力機構、金融機関、JA全農や民間事業者等との連携強化を通じ、海外展開を目指す企業の裾野拡大を図り、支援する。また、産地間連携など都道府県の垣根を越えた広域連携事業の組成を目指し、効果的な海外展開を図る。 国内事務所の基礎的活動経費は、地元自治体等と等分に負担することを原則とし、持続的な事務所・事業運営のための適正な分担金の確保を目指す。拠点の配置、人員、運営規模については、政府の政策や地元の拠出金額に基づき、地元ニーズ、成果、将来の見通しなどを踏まえて適切な規模とする。 地域統括センターと連携し、課題解決のための調整を行い、地域ブロック単位でのガバナンス強化を図る。また、域内事務所間のコミ

	等の他機関と積極的に連携し、施策の相乗効果を高める。		ュニケーションの深化やメンタリングなどを通じて所長・所員の能力向上・人材育成を促進する。さらに、BPRへの地方事務所の声の反映、経理業務の安定化を目指し、業務の効率化、安定した事務所運営の実現を目指す。
	○海外事務所 海外事務所は、スタートアップを含む日本企業の海外展開や支援のニーズ、対日直接投資誘致や協業連携に向けた活動の展開、高度外国人材の活躍推進、新たな政策課題等への対応の観点で重要となる国々において、現地における事務所及び所員の法的地位等を保持することに留意しつつ、必要な拠点・ネットワークの維持・強化を図る。その際、海外事務所の配置や運営規模について、その妥当性に関する考え方を整理した上で、経済・社会情勢や政策的重要性、「３．国民に対して提供するサービスその他業務の質の向上に関する事項」の成果及び今後の可能性、当該国・地域に対する企業や支援のニーズ、民間サービスの状況等の定量的・定性的な情報を踏まえ、費用と便益を比較してその妥当性を定期的に検証し、既存事務所の更なる見直しを実施するとともに、これらを総合的に判断し優先度の高い国への事務所及び職員の配置を進める。 また、在外公館や国際協力機構、国際交流基金及び国際観光振興機構の海外事務所との連携を強化し施策の相乗効果を高める。また、官民の役割分担や業務内容の適正な範囲に留意しつつ、現地日系商工会等の運営のサポートを行い、日本貿易振興機構が行う施策との相乗効果を高める。 さらに、国際情勢が不安定化する中、各海外事務所の安全・防犯対策を強化するとともに、限られた資源の中で増大かつ多様化するニーズに応えるために、それぞれの地域特性に応じた高い専門性の確保及び一層の機能強化に努める。	・海外事務所 我が国企業の海外展開への関心や政策的支援の重要性が高い地域を中心に、事業成果の向上に資する海外ネットワークのあり方について検証・検討を行い、必要な拠点・ネットワークの強化を図る。新たな政策課題等への対応の観点で重要となることが見込まれる地域において、事務所の新設・体制強化を検討する。 その際、海外事務所の配置や運営規模について、当該国・地域に対する企業ニーズ、基礎的な経済指標、通商政策・外交関係等を踏まえて、費用と便益を適切に比較し、中長期的な観点からその妥当性を定期的に検証し、総合的に判断した上で、海外事務所間の経営資源の再配分を行う。 ジェトロの事業効果を高めるため、在外公館や国際協力機構、国際交流基金及び国際観光振興機構の海外事務所との連携や現地日系商工会等の運営サポートを行う。 各海外事務所の安全・防犯対策を強化するとともに、増大かつ多様化するニーズに応えるため、限られた資源を有効活用し機能強化に努める。	・海外事務所 中期目標を踏まえ、経済・社会情勢や企業ニーズに対応するためのネットワークの最適化に引き続き取り組む。 政策的支援の重要性が高い地域において、拠点新設を検討するなど事務所のネットワーク強化を図る。具体的にはキーウ事務所の設置を進めるとともに、安全に配慮しつつ、実施する事業等を検討する。設置にあたっては、現地における事務所および所員の法的地位にも留意する。 既存のネットワークについては、地域ごとに、重点事業活動や現地ネットワークの形成、日系企業支援、調査情報提供など各事務所に求められる機能を踏まえてその運営方法や運営規模等を検討し、再編に向け内外の関係先と調整を進める。 各海外事務所では、在外日本政府機関等との連携や現地日本商工会等の運営サポートを行うなど各地の事情に応じてジェトロの役割を発揮し、効果的な連携を通じて、施策の相乗効果創出に努める。また、事務所の安全・防犯対策を強化する。
	（イ）業務の優先順位付けの徹底 限られた資源の中で、求められるニーズが増大かつ多様化する中、業務と人員の適正なバランスにも配慮しながら、業務の優先順位付けを徹底し、新たな政策課題への対応やより効果の見込まれる新たな手法での業務に資源を集中すべく、所期の目的を達成した事業や一定期間が経過し支援対象が固定化している事業、民間や他の公的機関等に類似の事業がある、又は事業の引受先があるような事業や業務については、合理化や廃止を進めていく。 また、展示会運営等の定型業務や専門家等の管理事務については、極力外部機関に委託するなどにより、業務運営を効率化する。	（2）業務の優先順位付けの徹底 限られた資源の中で、求められるニーズが増大かつ多様化する中、優先順位付けを徹底することを通じて、引き続き業務の新陳代謝に努める。新たな政策課題への対応やより効果の見込まれる新たな手法での業務に資源を重点的に配分する。 年度計画の策定や資源配分の見直しを行う際や、ジェトロ内部で定期的に開催している各種会議等の機会を活用し、事業の改廃や新たな事業領域の開拓に係る検討を行う。業務運営の効率化の観点から、定型業務等の外部機関への委託も進めていく。 事業の改廃の検討に当たっては、所期の目的を達成した事業や一定期間が経過し支援対象が固定化している事業、民間や他の公的機関等に類似の事業、又は事業の引受先があるような事業や業務については、サービス提供先への影響や政策役割としてジェトロに期待されている役割、業務と人員の適正なバランスにも配慮しつつ、外部機関への移管の可能性や効果も含めて慎重に検討する。	（2）業務の優先順位付けの徹底 限られた資源の中で、求められるニーズが増大かつ多様化する中、優先順位付けを徹底することを通じて、引き続き業務の新陳代謝に努める。 年度計画の策定や資源配分の見直しを行う際や、ジェトロ内部で定期的に開催している各種会議等の機会を活用し、事業の改廃や新たな事業領域の開拓に係る検討を行う。
	（ウ）調達の合理化 迅速かつ効果的な調達の観点から、調達全般にわたって適時に見直しを行い、「独立行政法人における調達等合理化の取組の推進について」（平成27年5月25日付総務大臣決定）を踏まえて、日本貿易振興機構が策定した「調達等合理化計画」に基づいた取組を通じて、適切かつ合理的な調達等の実施に努める。	（3）調達の合理化 迅速かつ効果的な調達の観点から、調達全般にわたって適時に見直しを行い、「独立行政法人における調達等合理化の取組の推進について」（平成27年5月25日付総務大臣決定）を踏まえて、ジェトロが策定した「調達等合理化計画」に基づいた取組を通じて、適切かつ合理的な調達等の実施に努める。	（3）調達の合理化 迅速かつ効果的な調達の観点から、調達全般にわたって適時に見直しを行い、「独立行政法人における調達等合理化の取組の推進について」（平成27年5月25日付総務大臣決定）を踏まえて、ジェトロが策定した「調達等合理化計画」に基づいた取組を通じて、適切かつ合理的な調達等の実施に努める。

	（エ）人件費管理の適正化 中期目標の達成や、政府や社会から期待される役割を果たすために必要となる適正な人員の配置を行う。その際、給与水準については、国家公務員等の給与水準を十分に考慮し、手当てを含め役職員給与の在り方について厳しく検証した上で、給与水準の適正化を図るとともに、給与水準及びその合理性・妥当性を対外的に公表する。	（4）人件費管理の適正化 給与水準については、国家公務員や民間企業の従業員の給与水準を考慮し、また、業務の実績並びに職員の職務の特性及び雇用形態その他の事情を考慮して定める。その上で、多様な働き方を想定しつつ、高度化する事業に応じた人材を継続的に確保できるよう給与水準の適正化を図るとともに、給与水準及びその合理性・妥当性を対外的に公表する	（4）人件費管理の適正化 給与水準については、国家公務員や民間企業の従業員の給与水準を考慮し、また、業務の実績並びに職員の職務の特性及び雇用形態その他の事情を考慮して定める。その上で、多様な働き方を想定しつつ、高度化する事業に応じた人材を継続的に確保できるよう給与水準の適正化を図るとともに、給与水準及びその合理性・妥当性を対外的に公表する。
	（オ）費用対効果の分析と改善 業務運営にあたっては、政府方針、他機関との役割分担等を踏まえつつ、事業の実施に要した費用及び事業によって得られた効果を把握・分析し、費用対効果の改善に取り組むことで、限られた資源を最大限活用し、事業成果を一層高める。	（5）費用対効果の分析と改善 業務運営にあたっては、政府方針や他機関との役割分担・連携等を踏まえつつ、事業の実施に要した費用及び事業によって得られた効果を把握・分析することで、限られた資源を最大限活用し、事業成果を一層高めるよう努力する。 組織全体としては、定期的にジェトロ内部で開催している「アウトカム向上委員会」等において目標の達成状況を確認し、必要に応じた経営資源の再配分を行うことで、着実な目標の達成と事業の効率的な実施を図る。 ジェトロによる自己評価を経て経済産業省において確定される年度及び中期目標期間の業績評価の結果については、次年度以降の予算配分や人員配置、組織体制の見直し、業務手法の見直し等に反映させる。 なお、費用対効果の分析では、数値には現れない定性的成果やサービスを受け取る側の視点からの評価、社会経済に及ぼされる影響や効果も考慮し適切に評価する。	（5）費用対効果の分析と改善 業務運営にあたっては、政府方針や他機関との役割分担・連携等を踏まえつつ、事業の実施に要した費用及び事業によって得られた効果を把握・分析することで、限られた資源を最大限活用し、事業成果を一層高めるよう努力する。そのため、定期的にジェトロ内部で開催している「アウトカム向上委員会」等において目標の達成状況を確認し、必要に応じた経営資源の再配分を行うことで、着実な目標の達成と事業の効率的な実施を図る。 ジェトロによる自己評価を経て経済産業省において確定される年度及び中期目標期間の業績評価の結果については、次年度以降の予算配分や人員配置、組織体制の見直し、業務手法の見直し等に反映させる。なお、費用対効果の分析では、数値には現れない定性的成果やサービスを受け取る側の視点からの評価、社会経済に及ぼされる影響や効果も考慮し適切に評価する。
	（２）デジタル技術の活用によるサービスの高度化、業務運営の効率化 データの利活用を進め、顧客サービスの高度化と業務の一層の効率化を図るとともに、政府のデジタル・ガバメント施策と連携する。また、日本貿易振興機構内及び関係機関、支援企業等との迅速かつ効率的な情報共有、意思疎通、さらには、適切な意思決定等の業務効率化を可能とするべく、「国の行政の改革に関する取組方針～行政のICT化・オープン化、業務改革の徹底に向けて～」を踏まえ、引き続きITを活用した業務改革及びペーパーレスの推進を含めた執務環境の整備を図る。 （ア）デジタル化によるサービスの高度化 日本貿易振興機構に集まる企業・商品情報、海外バイヤーの行動履歴、マッチングの結果等について、データベースに集約を行い一元的に管理するとともに、引き合いや商談結果をAIで分析することにより、日本貿易振興機構のマッチング精度を向上させる。 ユーザーの評価・行動やデータをもとに、サービスの課題をPDCAを通じて常時検証のうえ、優れた他機関、民間事業者等のサービスと連携することも含めて、新たなサービスの開発や改良を組織横断的に行う。 さらに、データの整備及び効果検証により、定量的な根拠に基づく政策効果の説明を行うとともに、政策当局とデータを連携し政策立案に貢献する。	2.デジタル技術の活用によるサービスの高度化、業務運営の効率化 （1）デジタル化によるサービスの高度化 企業支援の過程や事業の成果等から得られる、企業や商品、海外バイヤーの行動履歴、引き合いや商談結果等の情報をデータベースに集約の上で、一元管理を行うとともに、AIを用いた企業間の最適な組み合わせの算出やレコメンド機能による分析により、以後の事業の最適化やサービスの高度化や成果向上に繋げる等、データの利活用を推進する。 また、ECビジネスに課題を抱える日本企業に対し、優れたサービスを有する他の機関や民間企業等との連携を通じて、オンラインマーケティングや貿易手続き等に係る支援を強化することで対外サービスの高度化を図り、日本企業の海外展開を強力に後押しする。なお、ユーザーの評価・行動やデータから、サービスの課題を常時検証の上、新たなサービスの開発や改良を組織横断的に行う。 経済産業省の要請の下、分析データを提供し効果検証に協力する。	2. デジタル技術の活用によるサービスの高度化、業務運営の効率化 （1）デジタル化によるサービスの高度化 企業支援の過程や事業の成果等から得られる、企業や商品、海外バイヤーの行動履歴、引き合いや商談結果等の情報の、組織の基幹データベース「e-Venue」への集約を図るとともに、Japan Streetとの一体的運用や顧客データベース等との連携を通じた一元管理によりデータの利活用を推進することで、中長期的に、以後の事業の最適化やサービスの高度化、成果向上に繋げる。 また、AIを活用し商談マッチングの更なる精度向上を行い、業務の高度化・効率化を進める。 ECビジネスに課題を抱える日本企業に対しては、優れたサービスを有する他の機関や民間企業等との連携を通じて、民間企業や他機関等との連携によるデジタルマーケティング戦略や貿易手続等の側面支援、及び貿易投資相談等これまで国内外に蓄積してきた販路開拓のためのノウハウの活用により、日本企業の海外展開を強力に後押しする。 さらに、蓄積した商談成果や海外ビジネス情報等データの一層の分析・活用に向け、データベース間の情報連携や、外部データベースとのリアルタイム連携を推進する。加えて、ジェトロ内に蓄積する貿易投資相談応答情報や海外ビジネス情報等のナレッジについて、AIを用いて組織横断的に検索・活用・提案する業務支援システムを運用するとともに、過去のデータを活用して貿易投資相談の回答作成をアシストする機能の簡易実装を検討し、対外サービスの高度化や生産性向上を目指す。 ユーザーの評価・行動やデータから、サービスの課題を常時検証の上、新たなサービスの開発や改良を組織横断的に行う。 経済産業省の要請の下、分析データを提供し、独立行政法人経済産業研究所（RIETI）が実施する効果検証に協力する。

	（イ）デジタル化による業務運営の効率化 ビジネスプロセス・リエンジニアリングにより、既存の業務の在り方を見直すとともに、デジタル化を進めることで、業務フローの可視化、標準化、効率化を図り、限られた資源の中で安定的な、より良いサービスを提供するための基盤を強化する。また、デジタル化や基盤強化等に必要なセキュリティ対策にも併せて取り組む。 デジタル庁が策定した「情報システムの整備及び管理の基本的な方針」（令和3年12月24日デジタル大臣決定）にのっとり、情報システムの適切な整備及び管理の投資対効果を精査した上で行うとともに、情報システムの整備及び管理を行うPJMO（ProJect Management Office）を支援するため、PMO（Portfolio Management Office）の設置等の体制整備を行う。また、情報システムについて、クラウドサービスを効果的に活用する。 上記取組の実施に際しては、以下の指標例を参考にする。 ・PMOの設置及び支援実績 ・情報システム整備に係る投資対効果の精査結果 ・情報システム経費 ・クラウドサービスの活用実績 ・オンライン手続（申請等）の利用率 ・新たに公開したデータ種類数 ・他機関を含む情報システム間のデータ連携の整備実績 ・政府が整備する共通機能等の活用実績	（2）デジタル化による業務運営の効率化 ビジネスプロセス・リエンジニアリング（BPR）の手法を取り入れつつ、既存の業務の在り方を見直し、第五期中期目標期間中に検討した業務プロセスの可視化、標準化、効率化の実装に向け、新たな業務管理システムの導入や事務作業の自動化などのデジタル化を推進し、限られた資源の中で安定的な、より良いサービスを提供するための基盤を強化する。デジタル化や基盤強化等に必要なセキュリティ対策にも併せて取り組む。デジタル庁が策定した「情報システムの整備及び管理の基本的な方針」（令和3年12月24日デジタル大臣決定）にのっとり、情報システムの適切な整備及び管理の投資対効果を精査した上で行うとともに、情報システムの整備及び管理を行うPMO（Portfolio Management Office）の設置等の体制整備を行う。また、情報システムについて、クラウドサービスを効果的に活用する。 上記取組の実施に際しては、以下の指標例を参考にする。 ・PMOの設置及び支援実績 ・情報システム整備に係る投資対効果の精査結果 ・情報システム経費 ・クラウドサービスの活用実績 ・オンライン手続（申請等）の利用率 ・新たに公開したデータ種類数 ・他機関を含む情報システム間のデータ連携の整備実績	（2）デジタル化による業務運営の効率化 ビジネスプロセス・リエンジニアリング（BPR）の手法を取り入れつつ、第五期中期目標期間中に検討した業務プロセスの可視化、標準化、効率化の実装に向け、新たに導入する業務プロセス管理システムについて、関係部署との連携により円滑な開発及び導入を進め、組織全体の業務効率化・標準化を目指す。 情報システムの整備及び管理を行うPMO（Portfolio Management Office）の設置等の機能強化を図り、情報システムの調達業務におけるガバナンス強化等を推進する。また、情報システムの構築にあたっては、ISMAPクラウドサービスリストに記載されるなど、セキュリティ対策に留意したクラウドサービスを効果的に活用する。 また、予算会計システムは導入から11年が経過しており他システムとの連携やテレワークへの対応といった昨今のデジタル化には即していないことから、さらなる業務効率化や多様な働き方を目指した新システム導入に向け内部調整や外部委託の準備を行う。
Ⅲ 財務内容の改善に関する事項	「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」等で示された日本貿易振興機構への政策的な期待・要請に応えるため、財政基盤の一層の健全化を図るとともに、必要な経営資源を機動的に投入していく。 また、財務内容の健全性を確保する観点から、資金の借入については、特段の事情がない限り厳に慎む。 なお、多数の海外事務所を有する日本貿易振興機構にとって、世界的な物価上昇等により安定的な事業運営が損なわれるリスクが増大していることを踏まえ、本中期目標期間より、物価上昇を考慮し必要な財源を確保する仕組みを導入する。 （1）自己収入拡大への取組 第一期から第五期中期目標期間においても自己収入の拡大に向けて取り組んできたところだが、本中期目標期間中も引き続き、事業者からの受益者負担の拡充や新たな収入源の実現等、自己収入の拡大に向けより一層取り組むことで、限られた財源の中でより多くの事業ニーズに対応できるよう、組織・事業運営の財政基盤を強化し、国の財政負担の抑制に引き続き取り組む。具体的には、セミナーや展示会、商談会の開催等において受益者負担の拡大（例、新輸出大国コンソーシアム、越境EC等における受益者負担導入）を図るとともに、会費収入等の自己事業については、利用者が減少している事業はサービスの内容を見直すとともに、費用対効果を検証する。地方自治体や業界団体からの受託事業については、より安定した自己収入のため、個別事業の内容を精査し、継続的な事業獲得につなげる。	Ⅲ.財務内容の改善に関する重要事項 1．自己収入拡大への取組 中期目標期間中に、事業者からの受益者負担の拡大や新たな収入源の実現など、より一層の自己収入拡大に取り組む。より多くの事業ニーズに対応できるよう、組織・事業運営の財政基盤を強化し、国への財政負担の抑制に引き続き取り組む。 具体的には、受益者が特定できること、受益者に応分の負担能力があること、負担を求めることで事業目的が損なわれないことといった条件を踏まえつつ、組織を挙げて受益者負担の拡大を図るとともに、会費収入等の自己事業については、キーコンテンツの創出に取り組むなど、サービス内容の見直しや費用対効果の検証等を行う。 地方自治体や業界団体からの受託事業については、より安定した自己収入とするため、該当事業の成果の可視化や事業の有効性等の検証を通じて、継続的な事業獲得につなげる。	Ⅲ．財務内容の改善に関する重要事項 1．自己収入拡大への取組 事業者からの受益者負担の拡大や新たな収入源の実現など、より一層の自己収入拡大に取り組む。より多くの事業ニーズに対応できるよう、組織・事業運営の財政基盤を強化し、国への財政負担の抑制に引き続き取り組む。 具体的には、受益者が特定できること、受益者に応分の負担能力があること、負担を求めることで事業目的が損なわれないことといった条件を踏まえつつ、セミナー・展示会・商談会等の開催時には受益者負担の拡大を図る。 会員事業は、新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴い、リアルの取り組みへの関心が醸成されてきたことを踏まえ、会員間の交流機会を拡充するほか、参加費の割引サービスの対象となる事業について適切に情報提供する等、引き続き事業の利便性や付加価値の向上に取り組む。また、ポストコロナでもニーズの高いオンラインサービスにしっかりと対処し、会員に好評を得て定着しつつある毎日の海外情報のメール配信、会員向けweb講座・セミナー、海外オンライン・ブリーフィング等を引き続き着実に実施する。貿易実務オンライン講座については、既存コンテンツの改訂やシステムのセキュリティ強化等アップデートを通じてサービスの利便性の改善に取り組む。上記を通じて引き続き自己収入の維持・拡大に向けて取り組む。 地方自治体や業界団体からの受託事業については、より安定した自己収入とするため、該当事業の成果の可視化等を通じて、本部事業部とも連携を図りながら継続的な事業獲得につなげる。
	（2）運営費交付金の適切な執行に向けた取組 運営費交付金については、引き続き収益化単位ごとの予算と実績の管理を行うとともに、各年度期末における運営費交付金債務に関し、その発生要因を厳格に分析し、減少に向けた努力を行うこととする。	2．運営費交付金の適切な執行に向けた取組 運営費交付金については、予算と実績の管理及び比較分析を適正に行い、事業計画に従い適切かつ効率的な執行を行う。	2．運営費交付金の適切な執行に向けた取組 運営費交付金については、予算と実績の管理及び比較分析を適正に行い、事業計画に従い適切かつ効率的な執行を行う。

	（３）保有資産の見直し 保有する資産については、多角的な観点からその保有の必要性について検証し、支障のない限り、国への返納等を行う。	3．保有資産の見直し ジェトロの保有する資産については、多角的な観点からその保有の必要性について検証を行う。	3．保有資産の見直し ジェトロの保有する資産については、多角的な観点からその保有の必要性について検証を行う。
	（４）決算情報・セグメント情報の公表の充実等 財務内容等の一層の透明性を確保するとともに、活動内容を政府・国民に対して分かりやすく示し、理解促進を図る観点から、事業のまとまりごとに決算情報・セグメント情報の公表の充実等を図る。	4．決算情報・セグメント情報の公表の充実等 ジェトロの財務内容等の更なる透明性の確保や、活動内容を政府や国民に対して分かりやすく示すことで理解を促す観点に加え、事業ごとの費用対効果を分析し適正な資源配分を行う観点から、事業のまとまりごとに決算情報・セグメント情報を把握し公表する。	4．決算情報・セグメント情報の公表の充実等 ジェトロの財務内容等の更なる透明性の確保や、活動内容を政府や国民に対して分かりやすく示すことで理解を促す観点に加え、事業ごとの費用対効果を分析し適正な資源配分を行う観点から、事業のまとまりごとに決算情報・セグメント情報を把握し公表する。
Ⅳ その他の事項	６．その他業務運営に関する重要事項 （１）内部統制 業務範囲の拡大等による業務量の拡大が引き続き見込まれる状況下において、以下のとおり内部統制の充実を図り、中期目標に基づき法令等を遵守しつつ業務を遂行し、ミッションを有効かつ効率的に実施する。 ○「独立行政法人の業務の適正を確保するための体制等の整備」（平成26年11月28日総務省行政管理局長通知）に基づき、業務方法書に定めた事項の運用を確実に実施する。 ○役職員に法人の使命の浸透を図る。役職員の行動指針となる行動憲章を、全職員に毎年度、周知徹底を図る。 ○日本貿易振興機構の業務執行及び組織管理・運営に関する重要事項について、定期的に役員会を開催し、審議・報告する。その結果を組織内に伝達し、役職員全ての認識を共有する。 ○年度途中における目標の達成状況及び予算の執行状況を確認し、PDCAサイクルに基づく業務改善、予算再配分等を行い、限られた資源の中での事業成果の向上を図る。 ○ミッション遂行の障害となるリスクを把握・評価し、適切な対応を図る。 ○アジア経済研究所における研究が適正に行われることを確保するため、研究不正防止及び研究倫理審査等の制度を充実させる。	Ⅳ．その他業務運営に関する重要事項 1．内部統制 中期目標で示された内部統制の充実に向けて、以下の方策を実行し、ジェトロの業務を有効かつ効率的に実施する。 ・ジェトロのビジョン、ミッション、バリューズの浸透と行動憲章の周知徹底を図るため、定期的に研修等を行うとともに、その理解状況を点検する。 ・定期的に開催する役員会の会議結果につき、指示事項を明確にした上で、国内外事務所を含め組織内に速やかに伝達し、役職員間で認識を共有する。 ・アウトカム向上委員会等を通じて、各部署の事業の進捗、予算の執行及び目標達成状況等を確認し、PDCAサイクルに基づく業務改善、予算再配分等の見直しを実施することで、事業成果の向上を図る。 ・業務運営の障害となるリスクを定期的に各部署に確認、把握し、役員に共有する。その上で、これを評価し、監査等を通じて適切な対応を図る。 ・アジア経済研究所における研究が適切に行われるよう、引き続き研修等で周知徹底を図るほか、研究参加者への配慮等が確実に行われるように研究倫理審査を充実させる。	Ⅳ．その他業務運営に関する重要事項 1．内部統制 中期目標で示された内部統制の充実に向けて、以下の方策を実行し、ジェトロの業務を有効かつ効率的に実施する。 ・ジェトロのビジョン、ミッション、バリューズの浸透を図るため、定期的に研修等を行うとともに、行動憲章の理解状況を定期的に点検する。 ・定期的に開催する役員会の会議結果につき、指示事項を明確にした上で、国内外事務所を含め組織内に速やかに伝達し、役職員間で認識を共有する。 ・アウトカム向上委員会等を通じて、各部署の事業の進捗、予算の執行及び目標達成状況等を確認し、PDCAサイクルに基づく業務改善、予算再配分等の見直しを実施することで、事業成果の向上を図る。 ・業務運営の障害となるリスクを定期的に各部署に確認、把握し、役員に共有する。その上で、これを評価し、監査等を通じて適切な対応を図る。 ・アジア経済研究所における研究が適切に行われるよう、引き続き研修等で周知徹底を図るほか、研究参加者への配慮等が確実に行われるように研究倫理審査を充実させる。
	（２）経済安全保障への対応 日本貿易振興機構が実施する事業を通じて、安全保障や産業競争力ひいては国際社会における日本の不可欠性に貢献しうる知的財産・技術等の海外流出や、他国での人権侵害に日本貿易振興機構が意図せず関与するリスクを回避するため、事業に参加する日本企業等に対し、国内外の貿易管理制度やあり得べきサプライチェーン上のリスク等に関する普及啓発、情報提供を行う。併せて、関連情報について、日本企業に対しセミナーや各種媒体を通じ、普及啓発を図っていく。	2．経済安全保障への対応 ジェトロが実施する事業を通じて、安全保障や産業競争力ひいては国際社会における日本の不可欠性に貢献しうる知的財産、技術の海外流出や、他国での人権侵害に、ジェトロやサービス提供先が意図せず関与するリスクを回避するため、組織・事業横断的なリスク回避の手段を講じる。外国為替及び外国貿易法（外為法）に基づく輸出管理（安全保障貿易管理）や投資管理（対内直接投資規制）など、我が国の平和と安全や経済的な繁栄等の国益を損なうことがないよう強く留意する。 国際情勢の変化や法制度に関する情報収集や情報発信、普及啓発、相談業務を行う事業の編成や体制整備、管理を行う。商談・引合い等においてサービス提供先が意図せず関連法令に抵触することがないよう、必要に応じて事前確認を行い、リスクが生じる懸念がある場合には注意喚起を含め情報提供を行う体制を設ける。また、研修等を通じて職員のリテラシー向上を図る。	2．経済安全保障への対応 安全保障貿易管理コンプライアンスを遵守し、ジェトロ事業の参加企業が意図せず外為法等に違反し、技術流出に繋がらないよう、必要に応じて出品物等に関する確認（スクリーニング）を行い、リスク等が懸念される商談・引合い案件については適切に助言を行う。そのために、社内体制・仕組みを整えるとともに、組織全体の感度を高める安全保障貿易管理に係る社内向けの研修を徹底する。 また、米欧中における経済安全保障に係る動向のほか、欧米でのサプライチェーンと人権を巡る貿易管理強化の動き等に関して日々調査・情報収集を行う。さらに、こうした動きに対する日本企業の取組事例について情報収集する。 これらに係る上記の各種の情報や資料は、ジェトロのウェブサイトやメルマガなどの媒体のほか、日本商工会議所等の経済団体、政府関係機関、国際機関と連携したセミナー等を通じて、地方も含めたより多くの中堅・中小企業や日系企業に向け、プッシュ型での情報発信を行う。その際、既に作成した米商務省の統合スクリーニングリスト（CSL）日本語ガイド、2023年度に作成した経済安全保障（安全保障貿易管理）、及び「ビジネスと人権」に関する早わかりガイドも活用し、普及啓発を図って行く。 加えて、「経済安全保障・ビジネスと人権に関する貿易投資相談窓口」で外部からの各種相談に対応することで、組織内で中堅・中小企業での対応事例等のナレッジを蓄積するとともに、社内向け研

			修などを通じて、職員全体への共有、普及啓発に役立てていく。 さらに、経済安全保障上の国内産業強化の観点から、戦略的な対内直投資促進にも貢献していく。
	（３）情報セキュリティの確保 「独立行政法人等の保有する情報公開に関する法律（平成13年度法律第140号）」及び「個人情報の保護に関する法律（平成15年法律第57号）」に基づき、適切な対応を行う。 個人情報の取り扱いについては、引き続き、全職員に対する研修や点検を毎年度実施するとともに、サイバーセキュリティの観点からも適切に保全し、組織内全体での適切な管理の徹底を図る。 情報セキュリティ対策については、サイバーセキュリティ戦略等の政府の方針を踏まえ、サイバーセキュリティ戦略本部において作成された「政府機関等のサイバーセキュリティ対策のための統一基準群」に基づき定めたポリシーに従って情報セキュリティ対策を講じる。政府、関係機関等と脅威情報を共有し、不正アクセス等が発生した場合は、迅速かつ適切に対応する。	3．情報管理及び情報セキュリティの確保 「独立行政法人等の保有する情報公開に関する法律（平成13年度法律第140号）」及び「個人情報の保護に関する法律（平成15年法律第57号）」に基づき、適切な対応を行う。 個人情報の取り扱いについては、引き続き、全職員に対する研修や点検を毎年度実施するとともに、サイバーセキュリティの観点からも適切に保全し、組織内全体での適切な管理の徹底を図る。 内閣サイバーセキュリティセンター（NISC）策定の「政府機関等のサイバーセキュリティ対策のための統一基準群」に基づき、関連規程や内規、及びマニュアル等を必要に応じて整備するとともに、組織内の情報セキュリティリテラシーの向上を図るため職員等への研修・教育・訓練を実施し、ガバナンス強化を図る。同時に、円滑・効果的な情報セキュリティ維持のため、情報システムの観点にとどまらず組織体制や組織運営の面からも、IT分野における投資対効果を検証する。 また、外部から攻撃増加・巧妙化に対応すべく、「ゼロトラストセキュリティ」をベースとしたICT基盤のセキュリティ対策については情勢に応じて都度最適化を図りつつ、更なる対策強化を見据えた次期基盤導入準備を開始する。 国内のみならず海外も含めたセキュリティ対策を引き続き徹底するとともに、NISC等の関係機関と連携し、組織全体のサイバーセキュリティ確保に引き続き取り組む。 具体的な対策や措置等については、「情報セキュリティ推進計画」を定め、これを遂行する。	3．情報管理及び情報セキュリティの確保 情報公開について、「独立行政法人等の保有する情報公開に関する法律」（平成13年度法律第140号）に基づき適時、適切な情報公開を行う。併せて、法人文書の適切な管理を徹底するため、各種研修等において重点的に注意喚起し、留意点の周知を図る。 個人情報保護について、引き続き、ジェトロ内全職員を対象に個人情報保護に関する研修や点検を毎年度実施し、「個人情報の保護に関する法律」（平成15年法律第57号）に基づいた情報の管理・保護を徹底する。 情報セキュリティの確保については、2022年6月の今期総合ICT基盤システムへの移行により、システム全体の技術的なセキュリティ対策は大幅に強化されたところではあるが、日々高度化・巧妙化するサイバー攻撃や、ジェトロの事業や業務におけるデジタル活用の深化に伴い、情報セキュリティが組織経営に及ぼす影響が益々高まっている状況を踏まえ、2023年度に策定した「情報セキュリティ対策推進計画」に基づくさらなるガバナンス強化や、ログの監視・分析体制の強化等のセキュリティ対策の高度化を図る。また、海外事務所との連携強化をさらに進めるため、海外事務所向けITキャパシティビルディングを通してセキュリティ含むIT全般に関するスキル・知見の向上を図る。 また、導入済みの情報処理推進機構（IPA）の独立行政法人等情報セキュリティ横断監視・即応調整チーム（第二GSOC）によるクラウド監視機能を活用し、引き続き同機構と連携した監視強化に努める。 さらに、次期基盤導入準備にかかる検討を引き続き実施する。
	（４）人材育成や人材の多様化 世界の政治、経済、ビジネス情勢がめまぐるしく変わる中、世界各国を対象に、政治・経済・社会情勢・諸制度、産業・企業、消費動向等の情報を収集・発信し、日本と世界を繋げることにより、幅広い業種における企業の貿易や投資を支援する日本貿易振興機構の重要性が高まっている。また、デジタル市場の獲得やスタートアップ支援、海外フロンティア市場の開拓等、機構へのニーズが一層多様化していることに加え、企業が機構に求める情報やコンサルテーションの水準がますます高度化している。 こうした変化に柔軟に対応しつつ、限られた資源の中で社会に高い価値を提供するには、職員一人ひとりの自律的、主体的な意欲向上や能力開発が一層求められている。このため、これを促す人材・キャリア開発計画を策定し、PDCAを行って不断に見直しながら実施していく。加えて、「グリーン」、「人権」、「経済安全保障」等をめぐる国際的な議論や政策の動向に関するリテラシー向上を実現する取組を実施する。また、日本貿易振興機構のデジタル化推進に必要不可欠なデジタル人材を育成するため、情報通信関連資格や情報セキュリティに関する知見の取得等、一定の知識・技能・経験が求められるキャリアパスを整理し、それらに必要な研修等を実施していく。さらに、ナショナルスタッフの更なる活躍に向けた取組の強化、ダイバーシティ・インクルージョンの推進、国内外の外部組織との人材交流を行う。	4．人材育成や人材の多様化 人材育成の強化については、世界の政治・経済・ビジネス情勢が目まぐるしく変化し、ジェトロに求められるニーズが増大かつ多様化している現状に対応するため、第五期中期目標期間から策定を進める人事制度改革の中でも職員の成長意欲や創意工夫を後押しし、自律的・主体的な能力開発を推進する環境を整備する。具体的には、職員が多様な業務知識や経験を蓄積し、かつ専門性を一層向上させるための研修制度を整備するほか、人材開発を目的とした戦略的な配置を行う。 スタートアップ支援やデジタル化への対応のほか、「グリーン」、「ビジネスと人権」、「経済安全保障」等に関する高度な情報収集や効率的な企業支援を可能とするため、各職員の国・地域に関する専門知識や、デジタルや輸出マーケティング等の専門知識の習得を目的とした研修を実施する。 また、職員がやりがいを持って、高度化・多様化するニーズに対応できる能力を自律的に獲得していくことを支援するために、取組の一つとして、キャリアパスについて、組織が求める能力・知識・スキル、ポストの情報を発信するとともに、個別相談できる体制を整える。 産休・育休制度の利用者に対するキャリア相談・支援も実施する。第四期中期目標期間中に定着・強化した階層別研修や選抜型研修は、引き続き着実に実施する。 これら実施していくにあたり、人事制度改革を行い、人材を「資本」として捉え、その価値を最大限に引き出す「人的資本経営」を意識して取り組む。 ダイバーシティの推進に向けた取組における女性の活躍推進については、引き続き、政府の女性活躍推進法に基づき、各人のライフ・ステージに配慮しつつ、より一層、管理職への登用や国内外事務所への配置を進め、その活躍を推進する。併せて、外国人や障害者の採用を含む多様な人	4．人材育成や人材の多様化 人材を「資本」として捉え、その価値を最大限に引き出す「人的資本経営」を取組の基本方針とする。 人材育成の強化については、世界の政治・経済・ビジネス情勢が目まぐるしく変化し、ジェトロに求められるニーズが増大かつ多様化している現状に対応するため、第五期中期目標期間から策定を進め、2025年導入に向けて制度詳細設計を行っている人事制度改革の中でも職員の成長意欲や創意工夫を後押しし、自律的・主体的な能力開発を推進する環境整備に向けて取組む。具体的には、専門性を一層向上させるための研修制度の整備を不断に検討するほか、職員が多様な業務知識や経験を蓄積出来るよう、人材開発を目的とした戦略的な配置に取り組む。若手登用や働き方改革に即した新職種の先行導入を目指す。さらに、2023年度に開始した貿易情報センター及び海外事務所の所長ポスト公募化等も引き続き進める。 職員がやりがいを持って、高度化・多様化するニーズに対応できる能力を自律的に獲得していくことを支援するためキャリアパスについて、組織が求める能力・知識・スキル、ポストの情報発信や個別相談できる体制を引き続き整える。 産休・育休制度の利用者に対するキャリア相談・支援も継続実施する。これまで実施してきた階層別の研修等も引き続き着実に実施する。 ダイバーシティの推進に向けた取組における女性の活躍推進については、引き続き、政府の女性活躍推進法に基づき、各人のライフ・ステージに配慮しつつ、より一層、管理職への登用や国内外事務所への配置を含め、その活躍の推進を目指す。併せて、多様な人

		材の採用・活躍を推進するとともに、特定産業・地域・業務の専門性を有する高度専門人材を社会人採用や外部専門家として確保するほか、政府・地方自治体・民間企業・金融機関等からの外部人材の受入や人事交流を引き続き推進することで、人材の多様化を着実に進める。また、ナショナルスタッフの育成を強化し、管理職レベルポスト等への登用を進める。	材の採用・活躍を推進するとともに、政府・地方自治体・民間企業・金融機関等からの外部人材の受入や人事交流を引き続き推進する。 これらの取り組みについて、人事部門内に設置した人材開発室とダイバーシティ推進室が中心となり一層推進していく。 ナショナルスタッフは、人材の多様化による組織力強化を目的に管理職の登用やその前提となる人事評価制度導入の促進のほか、管理職候補者への研修やキャパシティビルディング研修等に引き続き取り組む。
	（５）働き方改革の推進 「働き方改革実行計画」（平成29年3月28日働き方改革実現会議決定）を踏まえ、柔軟な働き方をしやすい環境整備、女性・若者が活躍しやすい環境整備等を推進する。また、働き方等に関するアンケート調査を定期的に行い、職員の評価を参考にして、働き方改革を推進する。	5．働き方改革の推進 様々なライフ・ステージに配慮した勤務環境の整備を、引き続き推進する。有給休暇の取得及び超過勤務の削減等については、具体的な目標及び取組内容を定め、その実施状況を検証し、組織全体として強力に進める。「働き方改革実行計画（平成29年3月28日働き方会改革実現会議決定）」を踏まえ、柔軟な働き方が可能となるよう、他機関の先進的な取組等も参考にしながら環境を整備する。次世代育成支援対策推進法に基づく認定マーク「くるみん」（2021年9月取得）や女性活躍推進法に基づく認定マーク「プラチナえるぼし」（2021年10月取得）に基づく計画を着実に実行するとともに、職員の健康の保持・増進を意識した「健康経営」にも取り組む。職員に対するアンケート調査等を定期的に行い、その結果を参考にするなどPDCAを回していく。	5．働き方改革の推進 様々なライフ・ステージに配慮した勤務環境の整備を、引き続き検討する。有給休暇の取得及び超過勤務の削減等については、組織全体として引き続き進める。「働き方改革実行計画（平成29年3月28日働き方会改革実現会議決定）」を踏まえ、柔軟な働き方が可能となるよう、他機関の先進的な取組等も参考にしながら検討する。次世代育成支援対策推進法に基づく認定マーク「プラチナくるみん」（2024年1月取得）や女性活躍推進法に基づく認定マーク「プラチナえるぼし」（2021年10月取得）に基づく計画を着実に実行する。また、職員の健康の保持・増進を意識した「健康経営」を実践するため、職員に対するアンケート調査等を行い、その結果を参考にするなどして改善を図る。
	（６）安全管理 天災や突発的な事故等の非常事態に備え、関連規程やマニュアル等の改訂を毎年度検討し、危機管理体制の整備を図る。 また、海外における各国・地域の治安、自然災害、環境汚染等の情報を適時かつ正確に把握し、迅速かつ適切な対策を講じるとともに、有事を想定した訓練・研修を実施する。	6．安全管理 コロナ禍において実施してきた感染症対策を活かし、事業の実施にあたっては緊急時に迅速に対応できる運営体制構築に努める。天災や突発的な事故等の非常事態に備え、既存の安全管理に関する規程やマニュアル等について、国内外の安全に関する情勢に応じて、常時点検・更新し、内容の拡充を図る。 リスクの高い国・地域における事業実施を検討する際には、これまでに実施している外部専門機関によるリスクアセスメント、海外事務所長のコメントを基に実施の可否を総合的に判断する。 職員の赴任前・出張前には必要に応じて安全対策研修等を行う。在外公館や関係機関、特に国際協力機構との協力関係の構築などにより、海外での安全情報を適宜把握し、迅速かつ適切な対策を講じる。	6．安全管理 世界情勢やリスクにかかる最新情報を把握するとともに、事業の実施にあたっては緊急時に迅速に対応できる運営体制構築に努める。天災や突発的な事故等の非常事態に備え、既存の安全管理に関する規程やマニュアル等について、国内外の安全に関する情勢に応じて、常時点検・更新し、内容の拡充を図る。 リスクの高い国・地域における事業実施を検討する際には、これまでに実施している外部専門機関によるリスクアセスメント、海外事務所長のコメントを基に実施の可否を総合的に判断する。 職員の赴任前・出張前には必要に応じて安全対策研修等を行う。在外公館や関係機関、特に国際協力機構との協力関係の構築などにより、海外での安全情報を適宜把握し、迅速かつ適切な対策を講じる。
		7．環境社会配慮 持続可能な開発目標への貢献に向けて官民で多様な取組が進展する中で、「グリーン」、「ビジネスと人権」など、環境社会配慮を巡る動向を踏まえ、「環境社会配慮ガイドライン」を改訂する。事業の実施にあたっては、同ガイドラインを踏まえ、職員その他の関係者の環境保全及び社会的影響の回避・最小化に関する意識を高め、環境及び社会に配慮した業務運営に努めるとともに、それらの取組について情報発信する。	7．環境社会配慮 持続可能な開発目標への貢献に向けて官民で多様な取組が進展する中で、「気候変動」、「生物多様性」、「ビジネスと人権」などの環境社会配慮を巡る動向を踏まえ、「環境社会配慮ガイドライン」の改定に取り組む。事業の実施にあたっては、同ガイドラインを踏まえ、職員その他の関係者の環境保全及び社会的影響の回避・最小化に関する意識を高め、環境及び社会に配慮した業務運営に努めるとともに、それらの取組について情報発信する。
	（７）顧客サービスの向上 日本貿易振興機構が提供するサービスの内容について幅広く伝えるとともに、毎年度、全国で企業や関係機関等からサービスに対する意見や要望を聴取する機会を設けるなど、顧客サービスの質的向上、改善に向けた不断の取組を行う。	8．顧客サービスの向上 民間企業等に対してジェトロのサービスの内容を伝え、意見を聴取する「サービス向上会議」を引き続き実施する。また、ウェブサイトに設置したご意見箱を通じて不特定のお客様の声を集めるなど、重層的な取組を推進することで、幅広い意見を取り入れ、効率性を踏まえながら、一層の顧客サービスの質的向上・改善を図る。	8．顧客サービスの向上 民間企業等に対してジェトロのサービスの内容を伝え、意見を聴取する「サービス向上会議」を引き続き実施する。また、ウェブサイトに設置したご意見箱を通じて不特定のお客様の声を集めるなど、重層的な取組を推進することで、幅広い意見を取り入れ、効率性を踏まえながら、一層の顧客サービスの質的向上・改善を図る。 顧客との重要な接点となるウェブサイトではより良い顧客体験を提供するとともに、ウェブサイトと連携したSNSでのタイムリーな発信を通じ、顧客とのエンゲージメントを高めるよう努める。また、ウェブサイトの在り方を検証し、デザイン思考による必要な改修案を検討する。情報提供番組「世界は今」は、海外ネットワークを活かしながら、ジェトロならではの視点で、国際ビジネスのヒン

			トを提供していく。番組制作にあたっては、オンデマンドのインターネット配信特性や様々な視聴デバイスの存在を意識しながら、視聴者やジェトロ利用者のすそ野拡大を図っていく。
	（８）法人の長のトップマネジメントの促進 独立行政法人の目標の策定に関する指針（令和4年3月2日改定）の「7通則法第29条第2項第5号「その他業務運営に関する重要事項」における目標の立て方について（3）」に基づいて、法人の自主性・自律性を確保する観点から、法人の長の創意工夫を促し、法人の使命や政策体系上の役割を果たす上で必要と考えられる事項のうち、法人の長のトップマネジメントの取組を促す目標を以下のとおり定める。 なお、評価に当たっては、法人の長のマネジメントそのものを評価する観点から、適切に評価する必要があることに留意する（同方針）。 ○法人の使命の役職員への浸透、国民一般や地域を含む幅広い主体に対する法人の活動への理解促進を図るなど、役職員のモチベーション向上に資する取組を促す。 ○国の政策における重点分野や法人に強みのある分野にその資源を重点配分するよう、環境変化を踏まえて、法人の業務の重み付けを適切に行う。 ○法人が失敗する可能性も織り込みつつ、できる部分から挑戦を重ね、試行錯誤の中で改善を進めるなど、リスクを取った取組を進めることが期待される業務について、ガバナンスを的確に機能させるため、業務の特質に応じた体制を確保するとともに、取組状況を適切に分析・評価し、必要に応じて取組の方向性等を見直すよう促す。 ○諸外国の首脳・閣僚、産業界や貿易投資振興機関等のリーダーとのハイレベルな対話・交流を通じて、貿易投資振興を通じた国際社会における課題対応等について認識の共有や醸成に努めながら、日本貿易振興機構法に定められた目的の実現及び日本貿易振興機構に期待される政策体系上の役割を果たす上で必要な取組の推進に繋げる。	9．法人の長のトップマネジメントの促進 ・ジェトロのビジョン、ミッション、バリューズの役職員への浸透を図るとともに、法人の長としての考えや方針等を周知するため、メッセージの発信や対話の機会を定期的に設けることで、役職員のモチベーション向上を促す。 ・国民一般や地域を含む幅広い主体に対するジェトロの活動への理解促進を図るため、事業成果及び組織に関する広報活動に取り組む。広報にあたってはターゲットに合わせた手法を用いて、公平性、透明性のあるものとし、信頼性を高めていくことに繋げる。 ・外部有識者から構成される理事長の諮問機関である運営審議会、運営審議会農林水産・食品輸出促進分科会や国内事務所の会長会議等の開催を通じて、ジェトロの活動への理解促進を図るとともに、ジェトロの運営方針や業務に対する助言を得る。 ・定期的に開催する役員会、アウトカム向上委員会等を活用し、国の政策における重点分野やジェトロの強みのある分野への資源配分の年度途中における見直しを機動的に行う。中期目標期間中の業務や資源配分の見直しは、毎年度の経営方針決定会議にて行う。 ・組織横断的課題に対応するための横串組織を設置するとともに、その取組を定期的に開催する役員会等で報告、議論することで、課題への対応を適切に行う。 ・様々な機会を捉えて挑戦の重要性についてメッセージを発信するとともに、リスクを取った取組を推奨する。挑戦した取組の分析・評価については定期的に開催する役員会で報告、議論を行い、必要に応じて取組の方向性等を見直すよう促す。 ・諸外国の首脳・閣僚、産業界や貿易投資振興機関等のリーダーとのハイレベルな対話・交流を通じて、貿易投資振興を通じた国際社会における課題対応等について認識の共有や醸成に努めながら、日本貿易振興機構法に定められた目的の実現及びジェトロに期待される政策体系上の役割を果たす上での必要な取組の推進に繋げる。対話・交流の成果について可能なものについてはウェブサイトを通じて広く広報する。	9．法人の長のトップマネジメントの促進 ・ジェトロのビジョン、ミッション、バリューズの役職員への浸透を図るとともに、法人の長としての考えや方針等を周知するため、メッセージの発信、さらにはタウンホールミーティング、カスケードダウン方式による対話、ワン・オン・ワン面談など様々な機会を通じた対話の推進によって、役職員のエンゲージメント向上に繋げる。 ・国民一般や地域を含む幅広い主体に対するジェトロの活動への理解促進を図るため、事業成果及び組織に関する広報活動に取り組む。広報にあたってはターゲットに合わせた手法を用いて、公平性、透明性のあるものとし、信頼性を高めていくことに繋げる。具体的には、定期的に理事長会見を行うほか、ウェブサイト等を活用した情報発信に取り組む。 ・外部有識者から構成される理事長の諮問機関である運営審議会、運営審議会農林水産・食品輸出促進分科会や国内事務所の会長会議等の開催を通じて、ジェトロの活動への理解促進を図るとともに、ジェトロの運営方針や業務に対する助言を得る。 ・定期的に開催する役員会、アウトカム向上委員会等を活用し、国の政策における重点分野やジェトロの強みのある分野への資源配分の年度途中における見直しを機動的に行う。 ・組織横断的課題に対応するPTについては、その取組を定期的に開催する役員会等で報告、議論することで、課題への対応を適切に行う。 ・様々な機会を捉えて挑戦の重要性についてメッセージを発信するとともに、リスクを取った取組を推奨する。挑戦した取組の分析・評価については定期的に開催する役員会で報告、議論を行い、必要に応じて取組の方向性等を見直すよう促す。 ・諸外国の首脳・閣僚、産業界や貿易投資振興機関等のリーダーとのハイレベルな対話・交流を通じて、貿易投資振興を通じた国際社会における課題対応等について認識の共有や醸成に努めながら、日本貿易振興機構法に定められた目的の実現及びジェトロに期待される政策体系上の役割を果たす上での必要な取組の推進に繋げる。対話・交流の成果について可能なものについてはウェブサイトを通じて広く広報する。
		Ⅴ．予算（人件費の見積もりを含む）、収支計画及び資金計画 別添のとおり。	Ⅴ．予算（人件費の見積もりを含む）、収支計画及び資金計画 別添のとおり。
		Ⅵ．短期借入金の限度額 7,956百万円 （理由）運営費交付金及び補助金の受入れが最大3カ月分遅れた場合、事故の発生等により緊急に対策費が必要となった場合等を想定して、運営費交付金及び補助金の約3カ月分を短期借入金の限度額とする。	
		Ⅶ．財産の処分に関する計画 対象となる処分すべき財産がないため、該当なし。	Ⅵ．財産の処分に関する計画 対象となる処分すべき財産がないため、該当なし。
		Ⅷ．剰余金の使途 ・職員教育の充実・就労環境改善 ・海外有識者、有力者の招へいの追加的実施 ・展示会・商談会、セミナー、講演会並びに調査や情報収集・発信等の追加的実施（新規事業実施のための事前調査の実施を含む） ・先行的な開発途上国研究の実施 ・緊急な政策要請に対応する事業・調査の実施	

		・外部環境の変化への対応 ・業務のデジタル化、民間委託の推進等の業務効率化に向けた追加的取組 ・施設及び設備の充実・改修 ・認知度向上に向けた広報活動並びにサービス向上のための追加的取組	
		Ⅸ. その他主務省令で定める業務運営に関する事項 1. 施設・設備に関する計画 本部やアジア経済研究所等の施設・設備について、長期的な視点から効果的かつ効率的に運営するため、業務上の必要性や老朽度合い等を勘案した上で更新・改修・整備を実施する。	
		2. 人事に関する計画 引き続き、優秀な人材の確保、及び人員配置の合理化・最適化を図りつつ、中期目標を踏まえ、国内外事務所及び重点事業部門への人員配置を進める。必要に応じて、外部の専門人材を活用するなどして、人員体制を強化する。	
		3. 積立金の処分 前期中期目標期間の最終事業年度において、通則法第44条の処理を行った後の積立金に相当する金額のうち経済産業大臣の承認を受けた金額について、前期中期目標期間終了までに自己収入財源で取得し、当期中期目標期間に繰り越した固定資産の減価償却に要する費用等に充当する。	
		4. 中期目標期間を超える債務負担 中期目標期間を超える債務負担については、契約の性質上やむを得ない場合には、次期中期目標期間にわたって契約を行う。	