

平成19年度 第3回官業改革タスクフォース 議事録

1. 日時：平成19年4月17日（火）15：30～16：47
2. 場所：永田町合同庁舎2階第2共用会議室
3. 議題：独立行政法人日本貿易振興機の見直しに関する経済産業省ヒアリング
4. 出席者：【規制改革会議】

安念主査、翁委員、大橋専門委員、鈴木参考人

【経済産業省】

通商政策局通商政策課 課長 稲垣 史則

独立行政法人日本貿易振興機構 総務部長 山田 康博

同 企画部長 入江 一友

【規制改革推進室】

岩佐企画官 他

5. 議事録：

安念主査 本日はお忙しいところ、お出ましをいただきまして、どうもありがとうございます。

第3回の「官業改革TF」の会議でございまして、当タスクフォースでは、独立行政法人の業務の廃止、縮小、民間開放等に関する審議をしております、その一環といたしまして、本日は経産省さんと日本貿易振興機構さんにお出でいただきまして、JETROについて御説明をいただくということでございます。本当にありがとうございました。

時間でございますが、15分ぐらいで、特に私どもから質問させていただきました事項についての御説明を中心としていただきまして、その後、質疑、討論をさせていただきたいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

稲垣課長 では、経済産業省の通商政策課長の稲垣でございます。本日はよろしくお願いいたします。

まず私の方から、今、御指摘がございましたように、15分ぐらいで、この資料に基づきまして概括の御説明をさせていただきまして、その後、御質問にお答えをしていくということで対応させていただきます。

「独立行政法人名」は、日本貿易振興機構でございます。

独立行政法人日本貿易振興機構法、平成14年の法律でございますけれども、それに基づいて設立をしております、資産額1,409億円。

「3. 予算額」は、運営費交付金といわゆる中小企業対策のJETROに対する補助金を足した金額でございますが、267億円。19年度予算額でございます。

「4. 従事者数」は、1,660名。

「5. 事務・事業の内容」でございますが、JETROにつきましては、平成19年3月までが第1期中期目標期間でございまして、昨年度、総務省政策評価・独法委員会、あるいは有識者会議でも御議論をいただいて、まさに今年4月1日から第2期の4年間の中期目標期間に入っております。

す。

ここにございます「5. 事務・事業の内容」でございませが、そこで御議論をいただいて、今まで10本ぐらい、例えば先進国からの対日輸出といったようなものも含めありましたものを再整理いたしました、新しい4本柱でございまして、後でそれぞれ御説明いたしますけれども「(1) 対日投資拡大」。

「(2) 我が国中小企業等の国際ビジネス支援」。

「(3) 開発途上国との貿易取引拡大」。

「(4) 調査・研究等」でございませ。

「6. 関係法人」でございませが、1つございまして、財団法人世界経済情報サービス。これは各国別のいわゆるカントリーレポートみたいなものを作成する。あるいは日本企業のトレードについてのいろんな要望等をまとめたダイレクトリーをつくって、各国の商工会議所に配付をするといったような事業をしている団体でございませ。

「7. 民間開放の状況」でございませが、これは、今、御説明いたしました第1期中期目標の終了に併せまして、御議論いただいた中で、幾つか民間に移管をする事業を決めております。

大きなものとしたしましては、1つはビジネス日本語能力テスト。これはJETROがやっております、毎年3,000人ぐらい受験をされているわけですけれども、それについて外部の団体に移管をする。

それから、貿易アドバイザー試験もJETROがやっております、これは合格率が1割ぐらいの難しい試験なんですけれども、これについても外部移管をするということで、まさに、今、準備を進めております。

(2) にございませが、当たり前ではございませけれども、展示会関係業務、庶務業務のような定型的部分については、今でも民間のサービスを利用しているということでございませ。

「8. 当該事務・事業を廃止した場合の影響」でございませが、これは先ほど申し上げました4本柱をつくっていく過程で、さまざまな御議論をいただいたわけですけれども、結局、突き詰めていきますと、御案内のように、昨年度から我が国経済においては、貿易収支よりも資本収支の方が大きくなったという状況にございまして、これからの少子高齢化等々を考えると、どういふうに今後とも海外での我が国企業の事業展開してくのか。そこから挙がりますいろいろなロイヤリティー、配当、利子といったようなものが、御案内のように、毎年、我が国全体で十数兆円海外からきているわけですけれども、こういったものを、どういふうに、今後とも維持、発展していくのか。

あるいは今、世界全体でWTOあるいはEPAなど、いろんな協定を交渉しているわけですけれども、そういったようなものを、どういふうに相手国の理解を得ながらつくって行って、我が国企業が貿易投資で活動できるようにしていくのかということが重要でございまして、まさにJETROにおいては、そういった我が国企業のさまざまな海外事業展開の下支え、特に中小企業を中心にいただいているという認識でございませ。

ちなみに、例えば我が国企業が過半数のシェアを持っている、海外での製造業の売上高は、約80

兆円ございまして、こういったものをどういふふうで維持、発展をさせていくのかということに、JETROが役割を果たしていただいているという認識でございます。

「9. 更なる民間開放についての見解」でございますが、これは昨年度決めていただいた民間移管をどこにしようかということ、今、まさに議論しておりまして、まずはそれをきちんとしていくことが課題ではないかと考えております。

2 ページにまいりまして「10. 個別質問事項」でございます。

「対日投資の拡大」でございますけれども、対日投資の拡大の支援について、どういう基準で機構の負担と受益者負担を区分していくのか。また、機構負担分についての公的支援が必要な理由ということでございます。

「受益者負担の基準」でございますけれども、これは横断的な基準ではございますけれども、JETROでは受益者が特定できること。それから、受益者に応分な負担能力があること。また、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ような条件を満たす場合については、受益者への負担を求めるという方針で対応してございます。

例えば対日投資ビジネスサポートセンターと書いてございますが、これは海外の企業が当然日本に初めて事務所を立ち上げる際には、拠点がないわけでございますので、JETROの方で日本全国に6か所、こういうセンターを用意しておりまして、当初の何日間かは、そこを使って自分のオフィスを立ち上げるための作業をしていただいて結構ですというサービスをしているわけですが、そういったようなものにつきましても、通信費・コピー代等の実費は入居企業の負担です。また、今、特に需要の高い東京につきましても、一定日時、具体的には50日を超える利用については、入居費をいただくといったような負担を、今お願いしているという状況でございます。

「公的支援が必要な理由」でございますけれども、これも御案内のように、対日投資の拡大。既に小泉総理の時代から、2001年から2006年に向けて、まず対日投資の拡大しようということで、日本のGDPの2.5%にしようではないか。それを更に昨年、今後の5年間で日本のGDPを5%まで上げようではないかという国家目標を「対日投資会議」総理が議長でございますけれども、そこでお決めいただいて、その中でJETROがこういったような取組みをなささいということを指摘されておるところでございます。

これは先進国を平均しますと、大体国内における海外からのいわゆる直接投資の占めるシェアが十数%というのが世界の先進国の標準でございます。まだまだ日本はそのレベルの数分の一でございますけれども、やはり我が国自身のさまざまな構造改革、あるいは海外からの我が国理解の促進、あるいは日本に対する新しいさまざまなノウハウ、技術の導入という観点から、これを進めていこうと考えておるわけでございます。ちなみに、余談ですけれども、イギリスはこの比率が既に3割ぐらいになっていまして、逆にそんなに高くはないのかという議論が出ているといったような状況でございます。

10の2点目「中小企業等の国際ビジネス支援」でございます。

これも基準といたしましては、同じように基準があるわけですが、具体的には3ページにいただいております。例えば中小企業の海外の展示会への出展支援といったような施策もある

わけでございますが、これにつきましては、企業からの出展料等もいただいているといったようなところでございます。

「公的支援が必要な理由」でございますが、これはどうしても日本の中小企業が海外で事業をしていこうとすると、大企業と比べまして、さまざまなパイプ、ルートが少ないということで、ある程度公的な機関がさまざまな情報提供、相談に乗ってあげないと円滑に進んでいけないといったような部分もございまして、例えば農産品については、今、政府として年間 3,000 億輸出をしているわけでございますけれども、これを数年間で 1 兆まで上げようということを目標にして取り組んでいるわけでございますが、実は J E T R O の方で、まさに海外の、世界で幾つか大きな農産物の見本市があるわけでございますけれども、そこへの出展支援であるとか、そういったようなことを J E T R O の方で実際に行っております。

あるいはコンテンツにつきましても、今、中国で一番格好いいと言われている家電はサムスンでございまして、ソニーは格好よくない。何でかということ、結局ドラマなんです。結局、韓流ドラマが日本だけではなくて、中国でもずっとはやって、そこでサムスン製品を格好いい男性、女性が使っているというのが、実は背景にあるわけでございますけれども、日本も例えばコンテンツ産業について、もう少し積極的に海外でのコンテンツの分野別の見本市もありますので、そういうところにも出していって、国際的に通用するものにしていこうではないか。そんな議論をしているわけでございますが、そういったような分野に、特に重点を置いて、J E T R O の方で必要な支援をしているところでございます。

「開発途上国との貿易取引の拡大」でございますが、これは E P A、今の東アジアを含め、あるいは W T O 等につきまして、やはり海外の途上国との貿易投資の拡大をしていこうとすると、やはり先方にとって貿易の拡大あるいは日本からの投資等の受け入れは、こういうメリットがあるんだということを具体的に認識をしていただかないと、現実にはなかなか進まない。

W T O、まさにドーハラウンドを 2000 年から始めて、今 7 年目で、ようやく今年末でまとまるかどうかという最終段階にきておりますけれども、先週も私どもの大臣がいわゆる G 6 の閣僚会合に出席をしてきましたけれども、これもなぜまとまっていないかということ、いわゆる W T O が国連化現象ということが起きておまして、150 か国全体の同意を得るとなると、アフリカだけで 50 か国。要するに、この人たちが横になってしまいますと進まないわけです。けれども、今のこのラウンドで、まさに各国の関税を大体 5 割か 6 割削減をしようという合意がほぼできそうになっていまして、例えばこれができると、海外のインド、ブラジルの 20%、30%の関税も半分に下がります。ロシアの十何%の関税も半分になります。ロシアは、実は今年中に W T O に加盟します。あるいは中国の対関税も半分になります。恐らくこれをやっていかないと、我が国の中長期的な競争力の維持はなかなか難しいと思うんですが、まさにそういう発展途上国の国々にいろんな産業協力等々をして、あるいは発展途上国の製品の日本への輸入を手伝ってあげたりとか、そういうことをして、貿易あるいは投資の自由化をしていくことは、勿論相手国からも入ってくるんだけれども、自分の国にとっても経済メリットがあるんだなということを実感していただくということが、極めて重要でございます。

その観点から、二階前大臣が中心となって進めました、いわゆる国際版の一村一品運動。これは国別にこの産品だったら日本で売れるのではないかというものを見つけてきて、それを集中的に展示会などで展示をしていくとか、あるいは各国との経済連携交渉などでJETROの方に、例えばマレーシアとの経済連携交渉の過程では、日本でもマレーシアのいわゆる国民車をもっと日本の消費者の目に触れさせてくださいというのがマレーシア政府からの要望でございまして、結局それはJETROがそういったような労を担うというか、そういうことをやってあげることによって、ある程度うまく回っているというような実態もございます。

「調査・研究業務」でございませけれども、いろいろ書いてありますが、要は、海外ネットワークがある。なおかつ、相手が国家機関という関係もあって、ここに書いてございますように、我が国企業の事業活動や経営判断に役立つ調査・研究、あるいはFTA、EPAとの関係の調査・研究といったようなものを中心にやっているということでございます。

ちなみに、日本とマレーシアでも、メキシコでもそうですけれども、EPA交渉をするときは、いわゆる3段階のフェーズがございまして。

第1段階は、我が国と相手国の民間ベースでのいろんな貿易投資の自由化を2国間でしたら、どうい影響があるかという分析調査・研究をいたします。それを政府に対して提言していただきます。それを踏まえて、政府間で交渉を行う。恐らく交渉は、物によりますけれども、1年ないし2、3年かかるわけです。妥結すると、協定ができて、国会で了解を得られれば発効するわけですが、発効しますと、今度はいわゆる日本からメキシコに投資をしている人たちのタスクフォース、協議会をつくって、そこで更にこういう点を改善してほしいという意見具申を政府にする。そういう3段階、3つのフェーズで進んでいるわけですけれども、JETROは第1フェーズの民間調査・研究においては、多くの国で、民間調査・研究の日本側のいわゆる事務局みたいな機能をやっていただくケースがございまして。

2つ目の交渉は、勿論政府がやるわけですから、直接には関係ないですけれども、その過程で、例えば先ほどのマレーシアの国民車の日本での展示。あるいはタイとのEPA交渉では、いわゆるタイの台所プロジェクトとあって、タイの食料品を海外で売っていく手助けをJETROにしてほしいという依頼を受けまして、別にタイのJETROに相当する機関ができればいいと思うんですけれども、JETROでやってくれということで、日本マーケット中心にそういったようなお手伝いをしてあげました。

3点目の各国ごとのいわゆる協定締約後の環境整備については、JETROがその国、進出企業のいわゆるそういうものの事務局的な機能を果たして、相手国政府に対する具体的な環境整備、制度改善についての意見具申を行うといった実態がございまして。これは相手国政府もやはり政府でございまして、1企業が言ったら制度を変えますというわけにはいかないもので、それをEPA協定によって、設立が義務づけられているというフレームワークの下で、JETROという日本の公的な機関が中心となって、声を上げてくるというスキームがあれば、それなりに尊重しましょうということになっておりまして、その意味でも、果たしている役割はそれなりに大きいものがあるのではないかと考えております。

5 ページ目の「業務・組織運営」でございますけれども、(7)の随契の部分でございます。随契につきましては、今、大体6割程度が随契ということでございますけれども、これにつきましては、現在、更にいわゆる競争的な環境でできる割合をもっと増やせないかということで議論中でございます。

ただ、幾つかここがございますように、特定の企業しか対応できないもの、あるいは例えば展示会に出すような場合は、当然ながら、フードックスという食料の展示会に出す場合には、フードックス事務局と契約をしなくては出せませんので、しょうがないんですが、そういったように、やはり幾つかは随契で残さざるを得ない部分というのは、残ることになるとは思われますが、いずれにしても、この随契の部分については、競争的な部分をもっと増やしていくということで、今、議論中でございます。

6 ページ目の(9)の事務所につきましては、国内と海外に事務所がございまして、国内のいわゆる貿易情報センターにつきましては、各地方自治体にも応分の負担をしていただいたわけがございますけれども、その負担率を現在の3分の1程度から2分の1程度に引き上げるべきではないかという御指摘を昨年度の見直しの過程でいただいております。現在、まさに各地方公共団体と、率を引き上げてほしい、引き上げなければ廃止するという交渉をしている中でございます。

海外事務所については、ここ数年、若干減少傾向ではございますが、実はJETROの事務所を閉じようとする、その国の大臣なり首相レベルから閉じないでほしいという話がきまして、結構難しい事態になるケースが多い。逆に開くのも、今、幾つも開いてくれということがありまして、先週も先ほど申し上げたWTOのG6の会合で、甘利大臣がインドに行ってきたんですけれども、そこでインドのナート商工大臣から、今のJETROの事務所がニューデリーとバンガロール、ムンバイにあるんですけれども、それをもっと拡充してくれという話を実はされてきて、正直困っているという状況なんです。ただ、これにつきましても、なるべくスクラップビルドで廃止できるところは廃止して、他方、重点的にアジア、先ほどのインドもそうですけれども、そういったところについては、今後とも拡充をしていくということで見直しをしていきたいと考えております。

ちょっと早口で申し上げましたけれども、とりあえず、御説明は以上とさせていただきます、あとは御質問にお答えをして進めていきたいと思っております。

安念主査 どうもありがとうございました。

それでは、どなたからでも結構でございますので、御質問などをどうぞ。

翁委員 JETROはもともと高度成長期に貿易を促進するということで位置づけられていて、その性質をどんどん変えながら変わってきていると思うんですけれども、お伺いしたいのは、今、人員は大体どのぐらいでございますか。

仕事の性質が変わってきていますけれども、その人員の推移と仕事量というのは、どういうふうに変化しているのか。今すぐに資料がなければあれですけれども、また用意していただきたいということをお願いしたいと思います。

人員の推移と仕事量の変性によって、今はどういうふうな状況になってきているのかということを知りたいというのが1つです。それは後ほど結構です。

具体的な質問を2つお伺いしたいんですが、さっきEPAのところ、発効すると各国ごとに相手国政府に対して、環境整備について意見具申するというようなお話があったんですけども、ほかの国々はそういうEPAの協定を結んだ後に、そういうような役割を担っている機関があるのかどうか。それはどういう位置づけのところかということをしているんですかということをお伺いしたいのが2点目です。

最後のところに、FAZの支援センターを売却したというのが2つだけ書いてあるんですけども、これは全体の中でのFAZ支援という、ほかにもセンターがあって、その中のほんの一部なのか。イメージがわからないので、それ位置づけについて御質問させていただきたいと思います。

稲垣課長 まず1点目は、後で資料を出しますけれども、現在は1,600名の人員で、大体、国内外は半々でございます。

山田部長 特殊法人時代でございますが、JETROも国家公務員の第8次までいったと思うんですけども、国家公務員の定員削減計画を適用されておりまして、定員は減らしていました。これに新たな輸入促進とか新たな事業が入ってきますと、それに定員が付いて、人は横並び。でも、仕事は増えていくという構造に特殊法人時代はなっておりました。

その後、独立行政法人に変わりまして以降、この人数で今、第1期は終わったというところでございます。詳しいデータはまた後ほど。

稲垣課長 EPAについては、これはそういった委員会をつくって、民間企業を中心に意見を言っていくというのは、詳しくはわかりませんが、日本とほかの国が結んでいるEPAは割と特徴的な条項だと思うんです。

つまり米豪のEPAとかですね。そういうのが余りないと思うんですけども、むしろ政府間同士のいろんな議論をする場があります。

日本で逆に日本政府にそういうことを言う機関があるのかということ、実態としては余りないのではないかと思います。というのは、なぜかということ、日本からは海外にもう数万というオーダーのいわゆる海外事業展開をしているわけですけども、例えば日本とインドネシアのEPAを結んで、インドネシアの企業はほとんど日本にいないんです。ほとんど大使館が把握をしまっている、ごくごく数社とかですね。なので、何もそういう何十社、何百社が集まる場をつくってということは、実態上は必要がないのではないかと思います。ちょっとEPAをやっている専門家に確認をいたしますので、もし違ったら、また御連絡します。

FAZの関係は、この資料の6ページ目の(8)に書いてございます、大阪りんくうFAZ支援センターと境港につきましては、これはもう既に売却しようと思ったのが、値段が下がって売れていないというのが、この2つが残っています。

翁委員 最後ですか。

稲垣課長 最後の2つです。一遍、競売をかけたんですが、その値段ではだれも買いませんよとあって、だれも手を挙げてくれなかったということで、しょうがないので、再度、値段を下げてやらないとだれも買ってくれないので、ということ今年度にやろうかということで書いておまして、残りのものはもう全部処分が終わっております。

安念主査 どうぞ。

鈴木参考人 特殊法人生き残りの術というのがありまして、最初は合理化をしる。それだけでは認めてくれない。そうすると、次が苦し紛れに合併をするというんだけど、非常に頭のいい知恵を働かせたのが方向を 180 度転換した J E T R O なのですね。それはそういう意味で敬意を表しているのだけど。

さっきの翁委員の話もあるけれども、仕事自体の量は逐年的に増えておるのかどうかということはどうなんですか。要するに増加傾向にあるのか、減少傾向にあるのかという問題ですね。

370 億の収入に対して、交付金が 267 億というので、ほとんど大部分が国におんぶやだっこという形でやっておられますね。そうすると、その 267 億の投資に見合っただけの成果があったのか。

コストパフォーマンスというのは当然、今の独立行政法人だから、やらなくてはいけないけれども、これは定性的におやりになっておるのか。あるいは定量的にこれだけの効果があったから、国は予算を 267 億も投資しても、それは十分ペイしたのだという形でおやりになっておるのか。そのところを教えていただきたい。

これは実に巨大なシンクタンクなんですね。通産省自体が更にそれに輪をかけた巨大なシンクタンクでありますけれども、そういう問題に対して、端的に言えば、果たして必要性という問題。これもさっきの投資効果という問題と絡んでくるけれども、そこら辺についてはどうお考えですかということをお聞きしたいんです。

稲垣課長 では、まず私の方から簡単に説明して、その後に補足をしていただければと思います。

まず仕事量は、正直増えていると思います。例えば J E T R O が今日お伺いするので、ここ 2 ~ 3 年の数字を拾ってみたんですけれども、例えば J E T R O は海外でのセンターで、いわゆる貿易投資の相談を受け付けているわけですね。これは主に中小企業が多いんですけれども、それは大体この 3 年間で平均して、12 万件から 14 万件ぐらいの件数の相談を受けています。

貿易情報センターというのが各地方にあるわけですが、それと東京、大阪の本部で受け付けた、貿易投資についての個別相談ですね。これが平均 3 万件ぐらい。

鈴木参考人 それは増えているんですか。それとも横ばいですか、減っているんですか。

稲垣課長 むしろ若干増え気味だと思います。海外等でやり取りをする企業が増えていますので。ただ、慣れてくれば自分でできますので、そんな急激にどっと増える環境ではないですけれども、割と高止まりでこんな感じかなという感じです。

2 点目の話とも関係するんですが、いわゆる評価。これは多分、一番難しいと思うんですけれども、評価については J E T R O は当然独法ですから、評価委員会での評価を受けるわけです。

そのときに定性的な必要性だけではなくて、例えば対日投資については、日本に投資をしたいという方の個別の御相談に乗って、いろんなオフィス探しからマネージャー探しからやるわけですが、そういう相談を例えば年間に何件以上受けなさいというのを、その評価委員会の先生方から決められるわけですね。

対日投資であれば年間 1,000 件以上とか、そういうのを各項目ごとに決めておりまして、それを大体今までは実現をできています。

ただ、非常につらいのは、実現してしまうと、もっとできるだろうと言われて、もう少し高いのを来年はやれということになってしまうので大変なんですけれども、そういうことで一応、独法評価委員会というスキームをどう評価するのか自体の議論があると思いますけれども、そういう与えられた評価委員会のスキームの中では、各個別の事業項目ごとに定量的な目標を与えていただいて、それをどこまで実行できているのかという評価をいただいております。

鈴木参考人 それは定量的といっても、例えばお客の数が増えたとか、そういう商談の数が増えたという定量性ですね。

稲垣課長 そうです。

鈴木参考人 その結果により客のプロフィットというものも含めてというところまではやっていないということですね。

稲垣課長 そこまではやっていないし、できないと思います。

そもそもまだ、例えば対日投資であれば、それはできる面もあるのかもしれませんが。対日投資などは、まずオフィスを日本に立ち上げて、事業を始めてということですから、なかなかそこは難しい点があると思います。

それから、巨大なシンクタンクが必要か必要ではないかと言われると、これも申し訳ないんですけども、我々は必要だと思っているからやっているということになります。

安念主査 どうぞ。

入江部長 ちょっと補足をさせていただきますと、対日投資の場合、フォローアップの調査をしております、私どもJETROが発掘をして支援をして、日本でどのぐらいの企業が設立されていて、どのぐらいの雇用があって、どのぐらいの売上げになっているかというのは、アンケート調査の形で調べておりますけれども、必ずしも全数をお答えいただけない部分もあるものですから、把握し切れない部分がございます。

それから、プロフィットの方は、特に輸出などの場合はまさにもっと企業経営に直結するので、幾らもうかったかというのはなかなか聞きにくいところもございますので、輸出の方ではJETROの貢献で何件件数が上がったかというのはわかると思いますけれども、それで幾らになったかというところまでは、なかなかつかめていないのが実態です。

安念主査 どうぞ。

大橋専門委員 今のお二人の質問とダブる点もありますけれども、4つほど聞かせていただきたいです。

まず第1に、JETROというのはどういう性格の組織かというのは、私はよくわからないんですが、恐らく私の理解では、政府が講ずる対外経済政策の推進機関という位置づけなんだろうと思うんですが、JETROの歴史上を見てみると、先ほど鈴木先生がおっしゃったように、かつては輸出振興という華々しい政府の大方針を実際に実務化する、具体化する機関として機能をしていたんですが、その政策がもう必要なくなったということで、そういう状況の中でJETROというものの生き残りをかけるために、新たな対外経済政策に食い付いて、それを推進することによってその存在を図ってきたということは、間違いないだろうと思うんですね。そのこと自体をどう評価する

かという問題はあるにしろ、そういう性格、特質があるということは間違いないのだが、問題は、では対外経済政策というのはさまざまな政策がある中で、例えば課長が説明した貿易投資という政策について、JETROが政府が決定した方針に基づいている具体化しているんだと言うけれども、本当に貿易投資の促進というのは、JETROがやり得る必要性はあるのかどうか、あるいは十分やり得るのかどうか。これは本来、もともとは当然のことながら、その貿易投資に当たる民間事業者の責任の下において行われるべきものだと思いますが、そういう状況の中で、JETROが果たすべき役割というのがどんなものがあるのか。必要性があるのかどうかということについて、お聞かせいただきたいということが1点。

2番目が、先ほど言ったように、評価という点です。

今日、御説明の3点ありましたが、対日投資の拡大、中小企業の国際ビジネス支援、開発途上国との貿易取引の拡大というのが、ある意味では政府としても政策として決定され、その政策の推進ということで、JETROが役割を果たしていると思うけれども、実際にこれがどういう効果を上げたのか、具体的に数字データで示してほしいと思うんです。

例えば対日投資の拡大で言えば、このJETROの努力によって、対日投資がこれまでに比べてこれほど増えましたよという数字を是非、示してほしいと思っているわけです。

なぜ私がそういうことを言うかということ、私がたまたま知っているところで、三田あるいは高輪かもしれませんが、JETROがやっていたアメリカ車のショールーム。つい最近、閉鎖しましたけれども、かなり長い間やっていました。こういうアメリカ車の輸入促進のためのショールームという事業を、多分JETROが直営的にやっていたのではないかと思います、そういうものが実際にどの程度効果を上げたのかということ。

私は、その前を毎日通るぐらいの状況だったんですが、お客さんも入っていないし、何か出展というか、展示されているアメリカ車も貧弱なものしかない。こんな事業をやって、本当に政策目的が実現するのか、かねがね疑問に思っていたものですから、そういう点から実際にJETROの事業というのが、具体的にどういう効果を上げたのかを、今日は無理かもしれませんが、過去のケースについて定量的に出していただきたいというのが2番目です。

3番目に、JETROは言わば独立行政法人ですから、独立行政法人だからもうけるというつもりはありませんが、それもやはり国の直営機関と違って、ひとつ国とは独立の組織で行っているわけですから、そういう意味で、できるだけ自らの収入を上げて、自立性を高めていく必要があると思っておりますが、17年度の予算収入の内訳を見ますと、全体が420億のうち、業務収入というのが36億8,500万。極めて少額にわたっています。

こういう自立性に向けての業務収入の割合程度が、このような低い状況というのは、皆さんはどう考えておられるのか。もう少しもうけようという気持ちを持って事業をやる必要性があると思っておりますが、そういう気持ちなり、あるいは試みというのは十分行われているのかどうか。その辺についての決意なり実績を教えてくださいということ。

4番目は、先ほど課長は、JETROの現地事務所をつぶすときに、相手国政府からつぶさないでくれ。これは当たり前だよ。どこの国だって言いますよ。

ですから、相手国政府からつぶさないでくださいと言われたからつぶすことができませんというのは、おかしい。それよりも、JETROというのは、もともとウィーン条約に基づく外交特権を持っているわけではないんでしょう。

安念委員 それは外交官ではないでしょうね。

大橋専門委員 ですから、相手国政府が、JETROは政府機関だと考えているというのはどうということなんですか。JETROの所長さんを、日本国政府を代表する者だと認識しているということですか。

安念主査 今の段階でお答えいただけるものをお答えいただけますか。

1つは、パフォーマンスに関する数字というのは、恐らく当委員会だれもが知りたいと思っていることなんですが、これは今、口頭でおっしゃってくれといたってできる話ではありませんので、それに類する資料がありましたら、できるだけ当会議に事務ベースでお知らせをいただきたいと思えます。

このことはお願いをしたといたしまして、他の点について、今の段階でお答えいただけることをお答えいただけるとありがたいです。

鈴木参考人 私も、おたくの何十分の1という小さなシンクタンクをやっておるわけですがけれども、大体、親会社依存度は25%ぐらい、おたくは70%以上ですね。おたくは有名で、我が社は余り有名ではありませんけれども、やっておられるが、さっき大橋先生も言われたけれども、ただほど高いものはないということがあるのです。やる人の気分、それから、出すものの内容というもので、これでお金を少しでも取れば、やはり国の機関だから、多くを取るといってもいかなし、ほかにお金をもうけるだけではない、輸入の促進、外資導入の促進という使命があるけれども、そういうものに対して、もう少しコスト意識という点で少しでも自立しようという方向に向けた心構えというものは全然違ってくると思うのです。だから、そういう考え方があるのか、ないのか。

端的に言うと、スタート時点においては現在の二百何十億円というものとほぼ同じ額を国から補助しましょう。しかし、これは純粋な民間機関として、政府との契約によってそういう仕事を委託せられたものとしてやる。そういうふうに変えてみるという考え方はおありかどうかという点についてお考えを聞かせていただきたいんです。

安念主査 それでは、お答えいただける範囲でお願いいたします。

稲垣課長 まず、今の日本企業、特に中小・中堅企業が、例えば中国とか、ベトナムとか、タイとかで何に困っているかということ、やはり知財で非常に困っているわけです。けれども、それでは一体どうすればいいんだということも実際にはわからない企業なんです。実際にやっていることは、JETROの方でいろんな侵害事例とか、そのときにこういうところにこういう相談をして、この程度は改善しましたとか、そういうことをいろいろつくって配ったり、それから、年間数百件に及ぶ個別の知財相談を受けるということを現にやっているわけです。

これは、やはり日本国として我が国の企業が、何が我が国の企業かというのは難しいんですけれども、一応、我が国がそれなりのステークホルダーを持っている企業の海外での事業活動をなるべく円滑にしていくということが我が国の国力なり国富の維持につながるというのを仮に正しいと

すれば、それはやはり、そういう事業はだれかがやらなければいけないと思いますし、それを現に今の大使館、例えば北京にある大使館の商務部のスタッフというのは、御案内のように本官だけではごく数名、ローカルを入れてもせいぜい十数名しかいないわけです。その人たちに全部知財をやり、年間数百件受け付けろとって、現実にできないわけです。

したがって、多分、解はどちらかで、カナダとかアメリカのように、大使館の商務部のスタッフを抜本的に今の数倍にして、そこまでやりますという点が1つ。

もう一つは、JETRO、あるいは韓国のKOTRAもそうですし、インドネシアは、今、JETROみたいな機関をつくらうとして勉強に来ているんですけども、そういったような、ある種、半官半民みたいなところがそういうことをやっていくというのも一つあると思います。

もう一つは、それは全部企業の自己責任ですというような判断も判断としてあると思いますけれども、少なくとも、今まで我が国政府はそういう判断を取ってきておりませんし、これからも取るとは思えませんし、なおかつ、今の公務員のいろんな状況の中で、ようやく外務省があれだけ頑張っていてアフリカに大使館を2つか3つ増やして、だけれども、そのうち1つは大使館ではなくて民にしろとか、いろいろな状況の中で、とてもではないけれども商務部などというのはできるわけもない。

ですから、やはり日本がこういう、いわゆる貿易国家というか、国際国家として海外から稼いで、資源も輸入して、回さなければいけないという国である以上、何らかの国の関与したこういう機関というのは絶対必要だと思いますし、お言葉を返すようですけども、よくこれだけの事業をわずか400億円というトータルな金額でやっているとは個人的には思います。そこは数字をまたいろいろお示しします。

それから、さっきのアメリカの三田のショールームの件というのは、何もやらなければ日米経済関係がもたないからあの事業はやっていたわけで、ただ、今、やっている対日投資促進などは、もっと具体的に、個々の企業のニーズに基づいて、例えばこういうマネージャーを探してくれとかそういうことをやっています。多くの事業の中で、国同士のやりとりの中で、何もやらなければ持たないので、とにかくやることに意味があるという事業もあるのは事実ですから、そういう事業があるのは否定できない面はあると思います。

それから、自らの収入を増やすかどうかというのは、おっしゃるように非常に難しい点だと思います。もう少しそういう意識を持ってというのはよくわかりますし、逆にJETROの方からも、むしろユーザーから一部お金を取ることによってユーザーもより真剣になるという面もあるという話も聞きますし、それはいろんな交渉で、だから、こういう委員会の中もそうですし、かつJETROの職員もどうやったら、これは金を取ってもできる事業かと思ってやった方が絶対にいいのも事実ですし、おっしゃる点は非常によくわかりますけれども、他方、それでは、全部、金を取ると言って回る事業ではないのも事実なわけです。

そこは、恐らくお気持ちは、もう少しそういう意識をきちんと徹底しながら少しでも変えてきたと思いますので、そういう御指摘だとすれば、そこはイエスだと思います。

鈴木参考人 1,600人で約400億円というのはかなりいい線だとおっしゃるけれども、そんなに

いい線ではありません。そこは間違えないでください。

安念主査 どうぞ。

入江部長 自己収入について、独立行政法人側がどういう意識でやっているのかという御質問もあったものですから、今、課長から説明がありましたように、中期目標上の第2期中期目標期間中は第1期中期目標期間を上回る実績を上げるように努力をしろということが明示的に示されていますので、私どももそういう関心で、今、やっております。

大きく分けて2つほどあると思いますけれども、1つは受益者負担をどれだけ拡大できるかということで、少し課長が言いかけた中で言いますと、例えばセミナーなどが非常にトピカルなものだといった間に満員になるようなものもありますので、そういうものはかなり資料費等をいただいてやった方が意味があるのかなと、ただ、そのレベルをどうするか、試行錯誤的にやっているものもございます。

あと、それ以外にお金が取れる、附帯的なサービスで何ができるだろうかという、例えば、今、ビジネスアポイントの取次ぎみたいなものを有料でやっていますけれども、そこに、例えば同行までするともう少し取れるか、そういう自己収入拡大は毎年度勉強して少しずつ増やそうという努力をしておりますので、意識としては自己収入を増やしていきたいという目標もありますし、それに向けた努力もしているところでございます。

大橋専門委員 今の中期目標を上回る額の業務収入を得ようという意味だったとしたら、もともと現在の水準自体が決して高いわけではないんだから、私はむしろ、現在の中期目標で定められている額の2倍にするとか、3倍にするとか、そういう明確な、前向きな目標を立ててほしいと思うんです。そういう気持ちでやってほしいと思うんです。

安念主査 どうぞ。

鈴木参考人 ちょっと嫌なことを言いますが、経産省の職員のいわゆる海外研修所であるという批判に対してはどうお答えになりますか。

稲垣課長 それは多分、2つあると思うんですけれども、1つは、まずJETROを通しての留学というのがあったんですけれども、これはやめました。それが1点目です。

2点目は、今、JETROに経産省の職員が数十名、所長で行っているポストもありますし、次長で行っているポストもあります。そこは難しいです。私ども研修で出しているつもりはないんですけれども、ただ、現地でそういう事業を半官半民の立場でやって、より業界の声もわかると思います。

鈴木参考人 私、いけないと言っているわけではないのです。それが要するに国家に対して戻ってきた人たちが、国際感覚を持ってそれだけの貢献をしておれば、ツーペイですという意味で言っておるので、いかぬと嫌がらせをいっておるわけではないのですがね。

稲垣課長 やはり行った職員は当然JETROの職員としてきちんと活躍をしてもらったと思いますし、JETROの中でのJETRO職員の評価も受けていますし、それは私どもにもフィードバックされますし、そういう意味では、適正にやっていますということかと思えます。

安念主査 JETROのなさっている仕事は、全部が全部有用だというつもりはないが、全部が

全部無用だというつもりもありません。

ただ、確かに途上国におけるコピーライトその他のITのポリシーングのような仕事は、これは一企業でするはずがない仕事です。つまり、だれかにやってほしいので、みんなフリーライドしたいわけですから、警察と同じで、最初から自分のためにガードマンを雇おうというインセンティブはありませんから、これは、マーケット・メカニズムの中で、そういうサービスが供給されるということはありません。

私は、少なくとも、中国やベトナムの二輪車の実績を言う限りは、そう目に見えて大きくはないだろうとは思いますが、少なくともマーケット・メカニズムが供給されないサービスだということは認めます。

しかし、ほかのものはどうなんだろうと考えると、もうける、もうけないより以前に、本来マーケット・メカニズムに任せるべきであって、マーケット・メカニズムで需要が出ないのなら、それは出ないのだからそれでいいんだという割切りの必要な部分がもう既にあるんじゃないでしょうか。

例えば、対内直投について言えば、これは政治的にフレームワークが決まってしまっているから、ここでどうこう議論してもしょうがないかもしれないが、まず、第1に、そもそも対日対内直投がないからといって、だれか困っている人がいるんだろうか。

第2に、資金は、もう今は全くボーダレスでどこでも、要するにもうかるところに行くわけですから、日本に行く行かないは、要するにそこに投下した資金がどれだけ利益を生むかで決まるわけですね。そういうマクロ状況と関係なしに、誘致活動をやったからといって大きな資本が日本に来るはずもないのであって、来るものは来るし、来ないものは来ない。それだけなんではないでしょうか。

つまり、私が言いたいのは、マーケット・メカニズムは、およそ供給されないようなサービスを供給するというのは、それは政府の役割、あるいは反政府とでもいうか、例えばJETROのような機関でやることに、正当性がある場合があるだろうと思うんです。

しかし、例えば対内直投のように、本来マーケット・メカニズムで決まるものが、たまたまどういう原因かわからないが、たまたま日本には少ない。しかし、それはそれでいいんじゃないだろうか。別に、それは政府がやらなければならない仕事とは思えない。そういう切り分け、つまり、本来政府がしなくてもいい仕事と、政府しかできない仕事との切り分けをもうJETROの内部でなさるべき時期なのではないかと思うんですが、いかがですか。

稲垣課長 多分、それはJETRO内部でやるかどうかの前に、政府内部での議論だと思います。

安念主査 勿論、そうです。

稲垣課長 ただ、結局、日本政府としては、やはり世界の中で先進国の中で圧倒的に少ないわけです。日本の対内投資のシェアというのはね。

安念主査 それで、だれか困っているんですか。

稲垣課長 困っているというより、むしろ世界水準にしたいということじゃないでしょうか。

安念主査 なぜしたいんですか。

稲垣課長 結局はなるべく広い意味での日本ファンというか、海外の人々なり企業で、日本で収益を上げてもらっている人たちというのが、よりたくさんいることが、結局、日本の広い意味でのいろんな国際関係の維持とか、最後は安全保障かもしれませんし、そういう点につながるという面は、まずあります。

安念主査 でも、それはドメスティックなキャピタルで飽和しているから外国から来ないわけでしょう。それは、それでいいんじゃないですか。

稲垣課長 だから、そこをいいと思うかどうかというのは、見解の相違ですね。

安念主査 でも、だめだと思える理論的な根拠とはどこにあるんですか。

稲垣課長 いいと思うから、政府の中でそういうふうに決まっているわけですね。

安念主査 いいと思う根拠は。

稲垣課長 だから、ここで議論してもしょうがないんじゃないですか。

安念主査 いえいえ、しょうがないかもしれないけれども、稲垣さんは、どう思われますか。

稲垣課長 私は個人的には必要だと思いますよ。

安念主査 例えば貿易がGDPとの関係で、どれぐらいの比率があるかということ、日本は昔と違って、実は小さいんです。それは、別に悪くはないでしょう。

稲垣課長 結局、サープラスの問題ですね。

安念主査 別に悪くないんじゃないか。それは、日本人の大部分が日本語しかしゃべれないというのは、格別悪くないのと同じように、私は悪くないんじゃないかと思うんです。

稲垣課長 悪くないかどうかということも、個人であると思いますけれどもね。

安念主査 私が言いたいのは、別の問題です。つまり、政府しかやれない仕事とマーケットに任せておけばいい仕事は、もう既に切り分け可能になっているんじゃないかということです。

稲垣課長 それが、要するにJETROの今やっていることとどういう関係になるんですか。

安念主査 JETROのやっていることのかなり部分が実はマーケットに任せておけばいい仕事だという見地からのレビューワーはないのかということです。

稲垣課長 だけれども、それは、まさに昨年ずっと新しい中期計画の議論の過程で、いろんな議論をずっとしてきて、その中では、政府として決めた方針がある分については、少なくともそれがある限りは、それを前提として議論しましょう。それ以外の分野については必要があるかどうかは議論しましょうということですからずっと議論してやってきたわけです。その結果が、今、御説明をしているような中期計画になっているわけで、それをこのタイミングでまた1から議論しようと言われてもというのが率直な感じですよ。

鈴木参考人 それは、そうだけれども、こちら側のこの会議は、そういうのをまた1から議論しましょうという会議であって、目標とするのは何かということね。

稲垣課長 ですから、もともとヒアリングがというときに、私たち、去年やったんですけれどもという話を申し上げたわけです。

安念主査 それはよくわかるんだがね。

稲垣課長 独法は幾つあるんですかと、全部で100ぐらいあるわけです。

安念主査 これから、みんなやるんですよ、御心配なく。

鈴木参考人 職員は公務員型ですか、非公務員型ですか。

稲垣課長 非公務員型です。

鈴木参考人 それだったら、さっき私が言った質問で、当面国としてもそういう必要性を皆無とは言わないと、だからスタートするときには250億でもよろしいと。それは委託しましょうと。しかし、経営形態というのは、独立行政法人ではなくて、いわゆる純粋な民間としてやってくださいと。そして幾らかの収入はあげて、少しずつ逐年、交付金だとか補助金というのは少なくしていただくという形でやっていく経営形態の変更、これは官業の民間開放で一番目立つ成果となるところなのですが。

それに対しては、ここで、はい、そうしましょうとは言えないですね。

稲垣課長 当然言えないですし、そうやってもワークしないと思います。アジアを含めてですけれども。

鈴木参考人 けれども、補助金はいただいているし、交付金もいただいているのだから、責務としてやらなければいけないのです。だから、ワークしないという意味がわからない。

稲垣課長 それは、JETROが独法と理解されてないにしても、いわゆる国の関連機関であるということで得ている信頼、信用というのは現にあるわけですから、あるいは今まで培ってきた部分があるわけですから。

鈴木参考人 国のおごそかな委託を受けたということだって、十分理由にはなるのではないですか。

稲垣課長 現実問題としてはならないと思います。

鈴木参考人 こちら側も取り上げた以上は、そこら辺が論点の1つになってくる。

安念主査 定量化するのは大変難しいことはよくわかるんですが、例えばアジア諸国、とりわけ東アジア諸国で、日本のITに対する侵害が、これも犯罪行為類似の行為なんだから、件数がどれだけあるかなんてでもともとわかる話ではありませんけれども、大変ランパントであると。それに対して、日本の政府やJETRO、あるいは業界も大変努力をしておられるということは、これは私もよくわかっているし、それはしなければならぬ努力だと思うんですが、JETROの努力によって、どれだけの改善が見られたかということについて、どういう分析を具体的にはしていらっしゃいますか。もし今の段階でわかることがあったら、教えていただきたいんですけども。

稲垣課長 少なくともJETROに相談したから直接改善するわけではないです。別に侵害しているのはJETROではないという意味ですが。

安念主査 それはそうだ。

稲垣課長 したがって、JETROに相談する人は、一体どういうことが起きていて、放置をすれば今後どうなってしまうと、どういうところにお金をかけて相談すれば、どこまで食い止められることがあるとか、そういう情報は得られます。

安念主査 それはあれですか。細かい話になりますけれども、企業御自身が中国とか東南アジアで流通している侵害品を実際にもう見ておられるという状況ですか。それとももうちょっと前の段

階ですか。

稲垣課長 いろいろケースがあると思いますけれども、物すごくティピカルに言えば、企業が中国で進出をしてつくっていましたが、そうしたら中国マーケットで自分のもののコピー品としか思えないものが販売されているのを見つけましたと。例えばそのときにどうすればいいんでしょうかというのを、それは普通の中小企業の経営者は、さあ困ってしまったとしかないです。

そのときに、例えば政府の公営機関があって、ここにこういうフォーマットで、こういう相談をすれば、こういう対応をしてくれるところがありますよとか、そういう情報が過去の事例としてわかるだけで、そういう行動を取るかどうかは勿論その人のコストがかかりますから自由ですけども、それだけで随分違うと思います。

入江部長 若干補足しますと、やはり最初は現に侵害が起こったものを見つけた上で、それをどこに訴えたらいいかという相談に応じることを始めていますけれども、そういう件数が非常に増えてきておりますので、特に中小企業でIPの専門家などがおられないようなところについては、出る前に先行事例でこんなものがありますと、見つけたらこういう段取りで、こういうふうにした方がいいですよという、少し前にさかのぼった段階の事業も今やりつつあるところでございます。それで、被害をできるだけ小さいうちにつまなければいけないということで考えております。

安念主査 その相談の結末というのは、すべての企業に申告を義務づけるわけにはいかないから、悉皆調査することはできるはずもありませんけれども、ある程度はフォローしておられますか。その後のデベロップメントがどうであったかということは。

入江部長 把握している事例はございます。

安念主査 例えばどんなことになりますか。恐らくああいう国々は、裁判というのは余り実効性のある手段ではないですね。

入江部長 中国は中国で取り締まり機関がありますから、そこが現実的にせもの工場に踏み込んでもらったという事例はございます。

安念主査 東南アジアはいかがですか。

入江部長 東南アジアはまだですね。

山田部長 中国ですと、JETRO職員がレイドの現場に立ち合って協力したこともあります。企業が出ますと報復されますから、そういうところは肩代りというか、そういう役割も果たさなければいけないということでございます。

東南アジアの方は、流れてきますのが中国とか韓国から来ますので、そこはそれだけつくる能力がまだないものですから、いわゆる水際になってまいります。やや性格が違うかと思います。JETROの役割は中小企業の方ですが、いよいよ自分のところにもにせものができるぐらいになったかというようなとらえ方をされる方もいるんです。危機意識がまだない。

安念主査 それこそ自慢して歩いている人がいますからね。

山田部長 それはもうとんでもなく危ないところに踏み込んでいるわけで、そういうところの問題意識を変えていただいて、これはきちっとガードしていただく。それがどうJETROで改善したかというところを証明しろと言われても、なかなか苦しい面もあるんですけども。お世話にな

りましたとか、そういうところでしか定性的に。

安念主査 そうですか。数値的なエビデンスがあると、もう少し私どもも嫌なことを申し上げることなく応援団になれるかもしれませんね。その点の資料については、またおいおい御相談をさせていただくことにしましょう。

ほかにいかがですか。どうぞ。

鈴木参考人 入出を併せて、欧米先進国の中でJETRO類似の公共機関を持っている国はありますか。輸出でも輸入でも、どちらでもいいですよ。発展途上国は、さっき韓国の例であるようなお話でしたね。

山田部長 御案内のとおり、対外投資を誘致する政府機関、これは欧米ではございますね。

鈴木参考人 アメリカは勿論ないですね。

入江部長 米国は連邦では持っておりませんが、むしろ州レベルでそういう活動は一生懸命やっております。それから、貿易もフランスやイタリアですね。

山田部長 イタリア、フランス、オーストラリア、ニュージーランド。

入江部長 そういったところは投資、あるいは貿易の投資機関、JETROとほとんど同じようなステータスもありますし、オーストラリアなどはもっと政府に近くて、政府の外局のようになっています。少し差はありますが、類似機関はございます。

安念主査 どうぞ。

翁委員 時間が過ぎてしまったので、簡単にお答えいただきたいんですけども、アジ研ではない部分の調査について、いろいろレポートとか出しておられますけれども、レポートというのはどちら向けに発行しておられるんですか。日本の中小企業ですか、それとも対外投資を考えている諸外国の企業一般に対してというか、どういうことを考えて、どういう意図で調査レポートを発行されておられるんですか。

山田部長 私どもの調査部のレポートは、3つの主な媒体で出しております、1つはデイリーの『通商弘報』という電子媒体です。それから、マンスリーの『ジェットロセンサー』という月刊誌。それから、年1回の『貿易投資白書』。これがメインでございます。これの読み手の方々、広範囲にいるんなビジネスをされている方、JETROに集まっておられる4,000社のメンバー企業があるんですけども、このの方々。及びその周辺にいらっしゃる、とにかくあらゆる形でビジネスをされている方を読み手としてやっております。当然ながら、最近の関心は、例えば東南アジアに向いているとか、ベトナムとかいうときには、そちらに重点を置いて内容を、いわゆるニーズに応じた形の内容にグレードアップしていく、そういう努力をしながらやっているということで、ビジネスマン向けです。

アジ研の方は、研究者、そこの住み分けはしております。

入江部長 あと今の補足でございますけれども、翁委員が言われた海外向けというのは、確かに日本のこういう市場が成長市場で、参入チャンスがあるというのを、むしろ海外向けに出すというのは、テーマ的なものとして別途調査部が、ある意味で中で対日投資をやっているところの請負いのような形で調査をしてレポートは出しております、一応基本が日本語ですから日本語のものも

公開しておりますけれども、それはむしろ英語にして外に見せる。特に海外事務所に流して、海外がいろんな外国企業とコンタクトするときに、ここに日本のビジネスチャンスありますよというのを示すために使ったりはしております。そういうテーマ的なものもございます。

翁委員 そのレポートに関しては、お金は取っていらっしゃるんですか。

山田部長 メンバーも有料ですし、個別の『通商弘報』購読者も有料でございますし、先ほどの自己収入の一部になっております。

安念主査 いかがでございますか。それでは、定量的な資料につきましては、またいろいろお願いすることにいたしまして、本日はこれにて、どうもお忙しいところありがとうございました。ちょっと延びてしまって、大変御迷惑をおかけしました。