

外務省
令和3年度行政事業レビュー
(公開プロセス)
議事録

日 時：令和3年6月3日(木)
場 所：外務省272国際会議室

第1セッション
グラスルーツからの日米経済関係強化プロジェクト

岡野会計課長 それでは定刻になりましたので、ただいまから、外務省行政事業レビュー公開プロセスを開催いたします。本日の進行役の、大臣官房の会計課長、岡野でございます。どうぞよろしくお願いいたします。初めに、開催あたりまして石川大臣官房長からご挨拶申し上げます。

石川官房長 皆様、こんにちは。外務省の行政事業レビュー公開プロセスの開催にあたりまして、一言ご挨拶を申し上げます。本行政事業レビューは、各府省が自ら所管事業の執行状況を公表するとともに、外部の有識者の方々から客観的に事業の点検を行っていただき、その結果を概算要求や執行の改善に反映させることを目的としております。本年度は緊急事態宣言のもとでの開催となりましたが、これまでと変わらず、有識者の先生方からの率直なご意見をいただきまして、有意義な議論ができるように努めてまいります。どうぞよろしくお願いいたします。今年度の公開プロセスの対象事業といたしましては三つございますが、一つ目は、グラスルーツからの日米経済関係強化プロジェクト。二つ目として無償資金協力。そのうちの一般文化無償資金協力。さらに三つ目としまして、ITTO、国際熱帯木材機関の分担金及び拠出金の3事業となります。外務省といたしましては、本日のご議論を踏まえまして、各事業をさらに効果的、効率的に実施できるように努めるとともに、適切な予算の要求及び執行に努めてまいりたいと考えております。本日は、皆様、どうぞよろしくお願いいたします。

岡野会計課長 それでは第1セッションに入りたいと思います。本日は、まず事業ごとに担当課から概要についてご説明いたします。その後、それぞれの事業の論点について私からご説明してから、外部有識者の方からの質疑と議論になります。質疑、議論は30分程度を予定しております。資料は、外務省ホームページのトップページの下にあります「外務省について」、その中の「予算・決算・財務」という項目にある行政事業レビューに関するページに掲載されておりますので、インターネット上でご覧いただいている方も、そちらからご覧いただけます。質疑、議論の時間が30分を過ぎましたら、外部有識者の皆様方にコメントのご記入をお願いします。外部有識者の皆様には、対象事業に関する評価結果として、現状どおり、事業内容の一部改善、事業全体の抜本的な改善、廃止、このうち一つを選んでいただくとともに、コメントとして、評価の理由、事業の課題、改善手法や事業見直しの方向性についてご記入をいただけますようお願いいたします。議論の途中で記入を始めていただいても結構です。それでは第1セッションの、グラスルーツからの日米経済関係強化プロジェクトを始めさせていただきます。まず、担当課より事業概要の説明をいたします。

荻原北米経済調整室長 北米局、北米第二課で北米経済調整室長をしております荻原と申します。どうぞよろしくお願いします。お手元のパワーポイントの資料に基づいてご説明させていただきます。本件事業は、日本企業の投資、雇用による米国経済、社会の貢献を、特に、州、地方レベルにおいて米国民に正しく認識せしめるため、通商、経済政策の決定プロセスに影響力を持つ有識者との人脈を形成し、日本企業の活動の円滑化を図るなどを通じて、草の根レベルから日米経済関係の深化、強化に貢献することを目的としております。本日は時間も限られておりますので、要点のみ説明させていただきます。それでは2ページ目を見てください。レビューシートのほうにも書かせていただきましたけれども、本事業のアウトカムの一つとして、日本による投資を通じた米

国経済の貢献を実感する米国人の増加。ソースとしては、海外における対日世論調査を指標として設定させていただきました。日系企業による米国経済、社会における具体的貢献である進出企業数、雇用数の増加と比例するかたちで、この指標が伸びるように取り組んでいるところでございます。続きまして、7ページ目をご覧ください。7ページ目では、これまでの本事業の実施状況をご紹介します。さらに、新型コロナの影響についてご説明をしております。2020年は新型コロナの影響で、対面からオンライン事業の移行ということが特に顕著でございました。動画配信プロジェクトで一番人気だったのは、ナッシュビル総による日本企業の現地貢献PRコンテンツ。こちらは約39万件の再生。ウェビナー事業では、在米大の琉球泡盛PR事業が一番人気で、計7万件でございました。次のページを見ていただければと思います。これまで910件の事業を全米50州で実施しております。全米にいる名誉総領事のサポートを得て実施した事業もあり、例えば総領事館が設置されていないネバダ州、アラバマ州、アイダホ州、アリゾナ州、ケンタッキー州、コネチカット州などで実施されております。当時の萩生田官房副長官のもとで立ち上げられたタスクフォースにおいて作成された行動計画に沿うかたちで、各地域の特色を踏まえて、テーラーメイドのアプローチでさまざまな事業を実施しているところでございます。続きまして9ページ目をご覧ください。こちらは、先に申し上げた、日本による投資を通じた米国経済への貢献を実感する米国人の増加というアウトカムの指標以外を通じて、本事業の効果を効果として、ビジネス環境の改善等がもたらされたと思われる具体的な事業を紹介させていただいております。なお、米国州政府の政策変更等、定量的なデータも限られており、本事業実施を通じてビジネス環境の改善がもたらされ、ひいては企業数、雇用数の増加につながった、その因果関係を証明することはなかなか容易でないこともあり、定性的な説明、例示となってしまう点をご容赦いただければと思います。続きまして、12ページを見ていただければと思います。12ページにおきましては、例えばイベントを通じたシカゴ市長との人脈形成です。あるいは、サンフランシスコにおいて、日系企業の具体的なビジネス展開につながった事例を紹介させていただいております。また、次の13ページでは、SNS発信の結果としてフォロワー数が増加した事例などを紹介させていただいております。続きまして、14ページをご覧ください。本事業のPDCAサイクルについて説明しております。在外公館のイニシアティブは尊重しておりますけれども、気候変動関連のウェビナーをハワイにおいて実現した事例等、本省主導で案件を実施する指示をする事例もございます。また、事業実施にあたり、われわれが重視する地域を選定し提示することは容易ではないのですが、例えば2016年の大統領選挙の際に、中西部のラストベルトと呼ばれた地域が、各地において日系企業により米国の雇用が奪われているといった認識を持つ人々が一定数存在し、本事業が開始されたことを踏まえると、やはりラストベルトは重要な地域と考えております。最後に16ページをご覧ください。今後の課題といたしまして、バイデン政権が重視する中間層にとって雇用政策は非常に重要であり、日本企業と連携して日本の貢献をPRする事業性は、依然として高い点を指摘させていただければと思います。また、コロナ禍から経済再開を見据えて取り組みを継続していくことが必要であり、本事業が今後の日米経済関係を強化していくうえで、

重要な起爆剤になり得るということをご理解いただければと思います。

岡野会計課長 以上が事業の説明になります。次に、本案件を選定いたしました理由と、想定する主な論点についてご説明いたします。まず選定理由ですが、この事業は外務省の一般行政経費として事業規模が大きいということ。それから、2016年の米国大統領選挙を契機に始まった事業でございます。米国の政権が交代したタイミングで、これまでの実績を検証して、今後の事業実施に向けて課題について議論をすることは有意義と考えております。想定される論点ですが、まず本事業を行うことの政策的な意義、それから資金投入量に見合った効果が発現しているか、そして、米国の各州、地方レベルにおける地域の特徴や関心度を踏まえて効果的な取り組みを行っているかといったことが挙げられます。それでは、質疑、議論に移りたいと思います。有識者の方々から、ご質問、ご意見等ありましたらよろしくお願いたします。それでは中谷委員、よろしくお願いたします。

中谷委員 ありがとうございます。8ページのところでご説明があったことに関連してなんですが、まず、この総領事館がない州などにおいて、名誉総領事のサポートを受けるというのは非常に結構なことかと思えます。名誉総領事っていうのは、ここで言えば、米国人の名士などが日本の名誉総領事になって経済や文化に関する領事任務などを行うということで、本プロジェクトでも、それがなされているということはいいかと思えます。そのうえで、どの州を優先させるかということのメルクマールに関してお聞きしたいのですが、ここでは、日系人人口の多い地域や日系企業が多く進出している地域を中心に、すべての州において実施しているということで、基本的には結構だと思うのですが、他方で、例えばこれから日本企業が進出する州や、あるいは、日本政府として今後結びつきを強めることが日本の国益にかなうというふうを考える州に重点を置いて、戦略的に実施するという観点もあろうかと思えますけど、この点についてお聞きできればと思います。以上です。

荻原北米経済調整室長 ご質問ありがとうございます。日本政府として、まずどの地域を重点的に優先するかということなのですが、先ほど、私の5分間のご説明の中でも挙げさせていただきましたけれども、一つは、中西部の、やっぱりラストベルトが一つのターゲットになるのかなと。他方で、ラストベルトばかりやるわけにもいきませんので、ここに書かせていただいたとおり、人口の多い地域、あるいはかかわりのない地域、それら併せて、テーラーメイドなカタチで、ほとんどすべての州でこれからも実施していきたいと考えておりますけれども、やはり政策的なインプリケーションが非常に大きいと思われるラストベルトの地域ですね。われわれ、ちょっとこれからもしっかりとやっていきたいなというふう考えているところでございます。

中谷委員 ありがとうございます。

岡野会計課長 続きまして、挙手された順に、塚原委員、伊藤委員、三苦委員の順でお願いしたいと思います。まず塚原委員からお願いいたします。

塚原委員 ありがとうございます。ご説明の中でも、このプロジェクト、事業が、人脈形成であるとか、地域住民感情の改善というところから、さらに、対米直接投資、対米日系企業進出のためのよりよい政治環境を整備されて、で、最終的には直接投資額だとか日系企業進出数が増加するってい

う、そういう流れを考えられていると思うのですけれども、その間の部分ですね。よりよい政治環境が整備される、このあたりは、定量的な把握が難しいっていうのは十分承知しているんですけども、こういったものは定性的でもいいと思うので、もう少し情報があると、非常に政策効果というのが見えてよいかないというふうに思いましたというのが一点。で、もう一点なのですが、非常に細かいことで恐縮なのですが、レビューシートの中の委託先の一覧があるのですが、この中でウェビナー運営委託が、すべて随契、その他っていうかたちで契約されているのですが、一番トップにきている NAJAS というところ、ちょっと結構高いなというふうに思っていて、これが適正価格なのかどうかっていうの、ちょっとよくわからないのですが、今は、2020 年は急激に、コロナ禍ということでウェビナーが増えたということだと思うのですが、今後、コロナ禍ということに対応して共存していくような事業運営をしていくとすると、もっと今後、ウェビナー委託の件数が増えたりするということだとすると、個々の州別々とか、総領事館別々につということではなくて、何かこう、全体的にもっと効果的な契約をするとかそういったような方向性があるのかどうか、このあたりを教えていただければと思います。

荻原北米経済調整室長 ありがとうございます。具体的な政策につながった事例ですね。今回いろいろご紹介できれば本当によかったとは思っております。その中でも、例えばジョージア州で、今回 26 件、案件を実施させていただきましたけれども、ジョージア州で実際、東京事務所の開設とか、45 周年記念の決議が行われたりとか、あるいは議会の中でコーカスができたりとか、そういった具体的な動きがあったのも事実でございます。こういったご指摘も踏まえ、こういった具体的な成果をより明らかにできるよう、われわれとしてもしっかりとやっていきたいというふうに思っております。また、その一つの NAJAS ですが、随分金額が多いというところでございますけれども、今回、事業にあたりまして、その事業の質、それからわれわれの求めているクオリティをしっかりとやってくれる事業というところで NAJAS が選ばれているところなのですが、当然選ばれていく過程では、見積もり合わせということも実施させていただき、その中で、適正な価格、また適正なクオリティができる会社を選ばせていただいているところでございます。今後実施するにあたっては、今までの予算、それをまず一つのメルクマールとして、あるいはわれわれの経験なんかも共有しながら、事業の選定を続けていきたいというふうに思っております。

岡野会計課長 続きまして、伊藤委員、お願いいたします。

伊藤委員 伊藤です。よろしくお願いいたします。お二方ともつながるのですが、やはり、この事業、何をもってアウトカムと見るかって非常に難しいところがあるなとは思っています。ご説明でもあったように、定量的に難しく、やっぱりこれは日常的な関係性を構築することで、いろんなことの下支えをしているのだということは十分認識をしているつもりです。その中で、8 ページに地域別の累計実績が出ていて、これ、事前にもいろいろお聞きしていましたが、イベントの多い州、少ない州、かなりの差があるかと思うのですが、先ほどのお話の中で、テラーメイドでやっているところ。そここの件数には、何かつながりがあるのかどうかというのはぜひ知りたい

など思っています、多いところは、ある意味、もともと関係性がなかなか取れてなかったから、あえてイベントを増やすことによって、何か個別の成果が出ているのかどうかというところを含めて教えていただければと思います。

荻原北米経済調整室長 ありがとうございます。こちらの件数と、その実績について、なかなかきれいに相関性を説明するっていうところは正直難しいところでございます。他方で、先ほど、例えばジョージア州の件を説明させていただきましたけれども、ここで、総領事館ない中で26件をやり、そして一つの成果に結びついたら。あるいはインディアナ、15件ですけれども、その中でも、いわゆるキャラバンみたいなかたちで、総領事館自ら出向いて行って、その結果として、実際にビジネスミッションを派遣してもらおうと、そういうかたちに結びついた、そういった事例もあるところでございます。で、この実際に件数ですね。人口が多くて、そこに公館があり、そういったところで多く実施されてきているところは確かにそうなのですが、われわれのテーラーメイドのアプローチという観点から言うと、そこだけではなく、より、やはりいろんな地域でいろんなイベントをやっていくというのがわれわれの一つの主眼でございます、そのためにも、やはり本省のほうからも、ちょっとこの地域が足りないからここを、あるいは、この地域のためにこういうことをということ、しっかりと、このPDCAサイクルの中でも取り上げてやっていきたいというふうに思っているところでございます。

伊藤委員 その意味でいくと、大使館なり本省のほうからアプローチをして仕掛けることのほうが多いというふうに捉えてよろしいですか。

荻原北米経済調整室長 アプローチをして仕掛けることもございます。実際に、この、年間に100以上のイベントを転がしていく中で、総領事館のイニシアティブを最大限活用し、彼らのアイデアを生かしながらやっているところも事実なのですが、他方で、われわれのほうからも、ぜひここを、しばらくやれてないからここやってほしいとか、あるいは先ほど申しあげましたとおり、ちょっと環境系のイベントをやってほしいと、そういったインプットも当然しているところがございます。

伊藤委員 今、お話があったとこ、私も同じように感じていまして、以前、この事業というのか、大使館にいた人間とお話をしていた中で、本来はそういうふうに、ある程度こちらから戦略的に仕掛けるほうがいいとは思いつつも、なかなか現実そこまでの余裕もなく、どちらかというとなら、言葉悪いですけど、受け身的にやってきていることをどう継続するかっていうところの視点がどうしても出てきてしまっているところがあるのかなというふうに、聞いていても感じました。すいません、最後にもう一点だけ。その意味では、例えば今年度、オンラインも含めてですけど、どういうふうにやるかっていうのは、これ、1年ごとにある程度計画を組んでいくものなのか、時々的情勢も踏まえますけど、2年、3年という、ある程度中長期のタームの中で考えていくのかって、どちらになりますでしょうか。

荻原北米経済調整室長 本来この事業は、いわゆるタスクフォースのもとで1年ごとレビューを行って、そして1年ごと、きちんと方向性を出しながらやっていくという事業でございます。残念ながら昨年度は、このタスクフォースは実施できていないところもあり、そしてコロナ禍ということで、

大きな環境が変わってしまったというところで、われわれ、手探りでいろんな調整をしているところがございます。他方で、タスクフォースができなかったからといって、きちんと関係公館と連携が取れていないというわけではなく、われわれのほうできちんと調整をしながら、新しい方向性を出していければと思っています。で、本年につきましては、ちょっと6月難しいかもしれないですけど、7月ぐらいにはタスクフォースを実施して、このコロナ禍での新しい方向性というのをきちんと出していければというふうに考えているところがございます。

伊藤委員 こういうところは、なかなか成果見せにくいからこそ、ちょっと成果見えないから成果指標見なくてもいいのだったということでは実際やっぱりなくて、その中でどういうアウトカムがあるかっていうことは、やはり重要なのかな。そういう意味では、そういうフォローアップは必要かなというふうに思いました。以上です。

岡野会計課長 続きまして、三苦委員、青山委員の順にお願いいたします。

三苦委員 三苦でございます。よろしくをお願いいたします。私はアウトカムについて2点と、それから各案件の内容について1点お伺いしたいと思っております。まず一つ目、アウトカムとして、海外における対日世論調査というのが項目として挙がっておるんですけども、これについて、他方でこの事業というのは州ごとに、地域ごとにテーラーメイドでいろいろ行われていて、で、各案件を、中身を見ていきますと、割とローカルな案件も多いということを踏まえていきますと、アメリカにおける日本の対日世論調査っていうふうにアメリカ全土で平均的に調査をするのがよいのか、それとも地域ごとに取ったような調査をしたほうがよいのかということを考えていくと、恐らく後者をやったほうが、この地域については、こういう事業、こういう案件をやったので、こういうふうに上がってきたねというふうな相関関係が見やすいんじゃないかと思うのですが、この対日世論調査の取り方について、今後見直されるご予定があるかどうかという点をまず一つお伺いしたいと思います。

荻原北米経済調整室長 ありがとうございます。確かに、この対日世論調査、全米で取っているものなので、ご指摘の点はおっしゃるとおりだと思います。他方で、地域ごとに対日世論調査ができるかどうかというところは、ちょっとその予算関係も含めて、今ここで即答できる段階にはございませんので、ご指摘も踏まえて、いろんな、何ができるか、われわれのほうで検討していきたいと思っております。

三苦委員 ありがとうございます。では引き続いて、もう一つのアウトカムについてのご質問なんですけれども、質問というか、あるいは、ちょっと意見になるのかもしれませんが、アウトカム、非常にこの事業については取るのが難しいと思っておりますが、その中で、代替的な指標ということで進出日系企業数というのが出ております。で、これについてですけれども、対日世論がアメリカ内においてよくなったとしても、恐らく進出日系企業が増えるのにはタイムラグがあるのだと思います。そういう意味からいくと、まだこの事業は平成30年からしか始まっていませんので、種をまいて、これから芽が出るという状況だと思います。で、まだ令和3年ですので、まだこれからだと思いますけれども、ここの指標を追いかけるにあたっては、あまり各年各年で見るというよりは、一定のタイムラグがあるのだったという前提で継続的に追いかけていただくと、この事

業の評価がしやすくなるのかなというふうに思っておりますので、そのような配慮をしていただけるとよいかなと思っております。

荻原北米経済調整室長 ありがとうございます。ご指摘のとおり、雇用の増加についてはタイムラグがあるというところがございますので、継続的にしっかりと指標を追っていきたいと思います。

三苦委員 ありがとうございます。それから最後になりますけれども、各案件の内容についてなんですけれども、いろいろ各地においてローカライズして案件の工夫がなされているということですが、よく言えばローカライズされて、必要に応じて、あるいはニーズに応じて行っているという言い方もできると思うのですが、ちょっと意地悪な見方をすると、総花的で、結局一つの事業としてまとまりがあるのかしらという印象も受けています。例えば、この食材の関係のプロモーションについては、これはこれで意味はあると思うのですが、日本の食材の売り込みっていうくくりで書いてあるのですけれども、どちらかというと文化的な側面で、日本の文化を知ってもらいましょうというような色彩も強いのかなと思うのですが、何かそこをこの事業に押し込むために、日本の食材のプロモーションという位置づけで説明されているようにも見えて、このあたり、この事業全体の目的と、それから個々の案件との関連性について、少しそのずれがあるように感じておるのですけれども、主催をされている外務省さんとしてはどういうふうにお考えなのかをお聞きしたいと思っております。

荻原北米経済調整室長 ありがとうございます。確かに食につきましては、文化的な側面あることは、もう重々承知をしております。そして、そういう文化的な側面もとらまえながら実際にイベントをやっていくというところで、先生のご指摘の総花的ということかもしれませんが、われわれからすると、今はやりのトッピングとか、何か一つの、例えば経済セミナーだけじゃなくて、レセプションだけじゃなくて、もう少しいろんな角度からものごとを組み合わせるって、そしてそこで新しい人脈を作ったり、新しい活動をしたりと、そういうイメージでやっております。なので、ちょっと総花的と言われるとあれなのですけれども、われわれとしては、いろんなものを混ぜ合わせながらテラーメイドのイベントをやっているというふうにご理解をいただければと思います。そしてそのうえで、じゃあこの政策目的と実際合っていると言われると、そこは確かに、日本企業とか雇用とかという一つのアプローチと、じゃあその食品とか酒類の増加とかっていうことは、またちょっとそこにずれがあるのかもしれませんけれど、総じて日本のイメージとか、あるいは日本の企業の働きやすさの関係を作っていく、人脈を作っていくという、それぞれの目標とか指標との関係の中では、うまく合致できるものがあるのかなというふうに考えています。このずれは、うまくわれわれ、組み合わせで対応していければというふうにご考えております。

三苦委員 ご説明ありがとうございます。以上です。

岡野会計課長 では続きまして、青山委員、お願いいたします。

青山委員 青山でございます。今までの、三苦委員はじめ、皆様の委員の方の意見とちょっと重複する部分があるかと思うのですけれども、アウトカムについて、ご質問及び意見を述べさせていただきたいと思っております。レビューシートにありますように、海外における対日世論調査をアウトカムとし

て設定したのは、大変評価できることかなと私は考えております。これについては日本企業の投資、雇用における外国経済、社会への貢献を、州、地方レベルにおいて、全国民に正しく認識されているのかという点を評価するにあたって重要な指標だと考えおります。そのうえで質問なのですけれども、今のレビューシートには、実績として、正しく認識している、前向きな認識が59%、66%、59%とあるのですけれども、目標値がないので、これは、将来的には目標値を設定したほうがよいかという点が一点と、先ほど三苦委員の述べられた、まさに私も同じことを考えていたのですけれども、そもそも各地域レベルにおいて、関心度を踏まえて効率的な、効果的な取り組みを行っているかというのを図るには、やはり地域レベルでの世論調査なり、何らかの指標が必要かなというふうに考えています。将来的には課題になってしまうかと思うのですが、その点、将来的にはいかがでしょうか。このまず2点。

荻原北米経済調整室長 ありがとうございます。確かに、この目標値が設定されていないという点についてはご指摘のとおりだと、われわれのほうとしても、しっかりと検討をしていきたいというふうに思っています。他方で、59%に減ってしまっているというところで、ここはコロナ禍の影響、多分恐らくあると思うのですけれども、まずしっかりと上げていくというところが多分重要なかなというふうに思っております。それから各地域レベルでの指標というところで、ここはちょっと大きな課題になりますけれども、総領事館のほうとも、われわれ、しっかりと相談しながら、実際にルーティーンとしてやってくのではなくて、どういう目標を持ってやってくのかという目標設定、しっかりとやって、よりよく作れるようにしていければというふうに思っております。ちょっと課題にさせていただければと思います。

青山委員 アウトカムの重要性という意味では、本事業は特にテラーメイド的な事業でありまして、各在米公館が各所管地域の特徴を生かしてやる事業ですので、なおさら統一的な何らかの目指すものがある、それを全米に知らしめて、また、さらにその結果として成果指標出たときに、それをどう評価につなげるかという意味では、やはり重要かなと考えております。あともう一点、別な目標として、これも有力者との人脈形成の話を通じた対日政策形成プロセスへの望ましい影響を与えると。これについては、確かに定量的な指標というものは設定しづらいのかなというふうに、私も同じように認識しておりますけれども、同じように、やっぱ数値目標というものは、あれば理想的ですので、今後もデータの収集等を行いながら、設定が可能であれば、その可能性について検討していただきたいというふうに考えております。いかがでしょうか。

荻原北米経済調整室長 ありがとうございます。確かに人脈形成という点につきましては、何らかのかたちでわれわれが成果をお示ししなければいけない部分もあるかとは思っています。実際これまでの事業を通じて、例えば州知事が大統領に対して実際に日本に好ましい発言したりしてくれたりとか、そういった事例もあります。まあ、すべてちょっと紹介しきれない部分はございますけれども、われわれのほうとしても、この事業を実施していく中で、そういった具体例をどういうかたちでお示しできるかも含めて検討していきたいというふうに思っております。

青山委員 ありがとうございます。よろしくお願いたします。以上です。

岡野会計課長 塚原委員から挙手のボタン押されていますけれども、これは2回目のご質問ということでよ

ろしいでしょうか。

塚原委員 違います。

岡野会計課長 わかりました。ほかに、ご意見、ご質問おありの方、挙手ボタンを押していただければと思います。

(間)

岡野会計課長 仲野委員が、今、接続、あ、すいません。伊藤委員、よろしくお願いたします。

伊藤委員 ちょっとアウトカムの視点ばかりになってしまっているところ申し訳ないのですが、一つはレビューシートに出ている、今、成果指標が、進出日系企業数の増加になっていますが、多分これは事前の話の中でもあったように、この事業で直接的に進出企業が増えるかどうかというところは、若干ちょっと違うのだろうなと思っております。もちろん先ほど来の説明の中で、なかなかそれを定量化するのは難しいということは、もう承知のうえなのですが、ちょっとこれが出ちゃると、多分違う要因で企業数の増加とかも出てきてしまうので、そこは少し、やっぱり変更する必要はあるかなというふうに思いました。私から、すいません、もう一点だけ、違う論点で、これ、やっぱり最終的には、この進出企業とか民間レベルのことを考えるときには、どれだけ外務省、大使館が間に入ったとしても、やっぱり民間レベルでの盛り上がりというのは非常に重要になってくると思うのです。その中で、例えばですけど、これ、この間、900を超える累計のイベントをやってきている中で、ある程度民間でもうつながったから、これはもう外務省が関与するのは、手を離してもいいんだっていうような事例が見えてくると、これはもうエピソードで構わないんですが、そういうのがあると、これはうまくいっているんだなというふうに思えるなと思うのですが、何かありますでしょうか。

荻原北米経済調整室長 ありがとうございます。進出企業数につきましては、前回のやり取りも踏まえまして、あくまでも代替的な数値というかたちにさせていただいております。冒頭でもご説明させていただいたとおり、州ごとになると、ちょっと複雑になってしまうところもございまして、今回はまとめたかたちで出させていただきました。もちろんわれわれが、この事業すべてをもって、この増加があるというふうに説明するつもりは全くございませんので、その点をご理解いただければと思っております。それから民間レベルの話で、当然その、例えばビジネスマッチングなんかにつきましては、もう民間同士でできてしまえば、あとは、われわれ、よろしくって世界だと思しますので、そういったところは、われわれ、ただ単に出会いの場を提供すればいいだけの話でございますから、それはそれで次の世界だと思します。他方で、じゃあ民間レベルだけで事が済むかっていうと、やはりそこが済んでないから、われわれ、今ここでこの事業をやらせていただいているというところでもございまして、あえて言えば、われわれの大使公邸、総領事公邸使って、いろんなイベントをぜひやっていただきたいと。それをわれわれ、実際サポートしていきたいと。で、そこでうまくいった事例があれば、また次の方にも来ていただきたい。そんなつもりで事業をやらせていただいているところでもございます。

岡野会計課長 三苦委員から挙手のボタンがありましたので、お願いたします。恐縮ですが、時間も過ぎておりますので、三苦委員のご質問で、一旦質疑、議論のところは打ち切らせていただきたいと

思います。よろしく申し上げます。

三苦委員 三苦でございます。時間のないところ申し訳ありません。ちょっと一点だけお話をしたいと思えます。今回、米国民の日系企業に対する関心度の向上との、あるいは日米経済関係の強化というのが目標というふうに掲げられている事業なのですけれども、日系企業というふうに十把一絡げにするのが適切かどうかというポイント、点でして、日系企業でも、自動車もあれば電機もありますし、あるいはサービス業もあると思えますが、それぞれ当然のことながら性質も違いますし、進出地域も違う、業態も違うという中で、いったいどこに軸足を置いてこの事業をやっておられるのか。あるいは、その事業ごとに何らかの取り組みを考えて、個別に対応されているのかという点について教えていただければと思えます。

荻原北米経済調整室長 ありがとうございます。日系企業と申しましても、確かに多種多様であるということとはご指摘のとおりだと思います。他方で、日系企業でも、その名前も、H何とかとあって、もうほぼ現地化されてしまった日系企業もございますし、もちろんトヨタやソニーといった、パーンとした日本企業のブランドを掲げている企業もあると。で、われわれは、すべての企業を対象にアプローチをし、なおかつそれが、恐らく雇用等が、そういうかたちで目に見える貢献ができる、それを貢献していることをPRできる、そういった視点からアプローチをしておりますので、特に自動車だからとか、電機だからとか、そういう視点はなくて、むしろ新しいところの、例えばライフサイエンスだとかそういった部分なんかも含めて、裾野を広く持って対応できればと考えているところです。

三苦委員 ありがとうございます。

岡野会計課長 ありがとうございます。それでは、質疑の部はこれにて終わらせていただきまして、有識者の委員の方々におかれましては、評価とコメントの記入を始めていただくようお願いいたします。終わりましたら、事前にご連絡しました事務局のメールアドレス宛てに送っていただくようお願いいたします。取りまとめ役の青山委員は会場にいらっしゃっておりますので、事務局にお渡し願います。そのあと青山委員と調整させていただきますので、しばしお待ちください。

(中絶)

青山委員 青山でございます。取りまとめ案が整いましたのでご報告させていただきます。集計結果といたしましては、現状どおりが1名、事業内容の一部改善が4名でございます。で、具体的なそのコメントですが、意見交換のところにもありましたが、おおむね皆さん、アウトカムについてふれられております。成果を明確にするという意味においても、成果目標、アウトカムを明確にする必要があるのではないかと。これは、言い方はいろいろありますが、皆さん統一しているところがございます。あと、個別の意見といたしましては、事業全体として見た場合に、まとまりが若干欠けているのではないかと意見をいただきました。あと、事業によっては日米の国民レベルでの盛り上がりができることも成果といえるので、大使館のサポートによってつながりを構築し、その後、大使館が手を離すことができたような事例があることにより、より事業の効果が見えてくるんじゃないかと。これは事業そのものが、要は呼び水的な役割を果たすのがよいのではないかとということかなというふうにあります。それと、総領事館がない州においても、今後も名

菅総領事に一層の協力を得て進めることが望ましいと考えるという意見もございました。最後に、文化的な側面は重要であるため、可能な限り文化交流にも寄与することが望ましいという意見もいただきました。全体として、事業そのものについては意義のある事業だなという意見かなと。ただ、その中におきましても、アウトカムや個々の修正点が、検討課題があるということで、全体の取りまとめとしては事業内容の一部改善ということで、といたしたいのですが、委員の皆様、いかがでしょうか。

岡野会計課長 ただいまの評価結果と取りまとめのコメント案につきまして、ご意見がありましたら挙手ボタンでお願いいたします。

(間)

岡野会計課長 特にないということではよろしいでしょうか。では先生、よろしいですか。

青山委員 はい。それでは取りまとめ結果として、事業内容の一部改善ということといたしたいと思えます。以上、よろしく申し上げます。

岡野会計課長 一点補足いたしますが、仲野委員につきましてはオンラインでお入りになれないということで、事務局のほうにメールでご提出いただくということになっておりますが、ちょっと遅れているようですので、もし何かありましたら、事後的に青山委員と相談して反映させていただきたいと思えます。それではありがとうございました。これにて第1セッション、終わりにしたいと思います。第2セッションに移りますので、出席者交代しますので、しばらくお待ちください。