

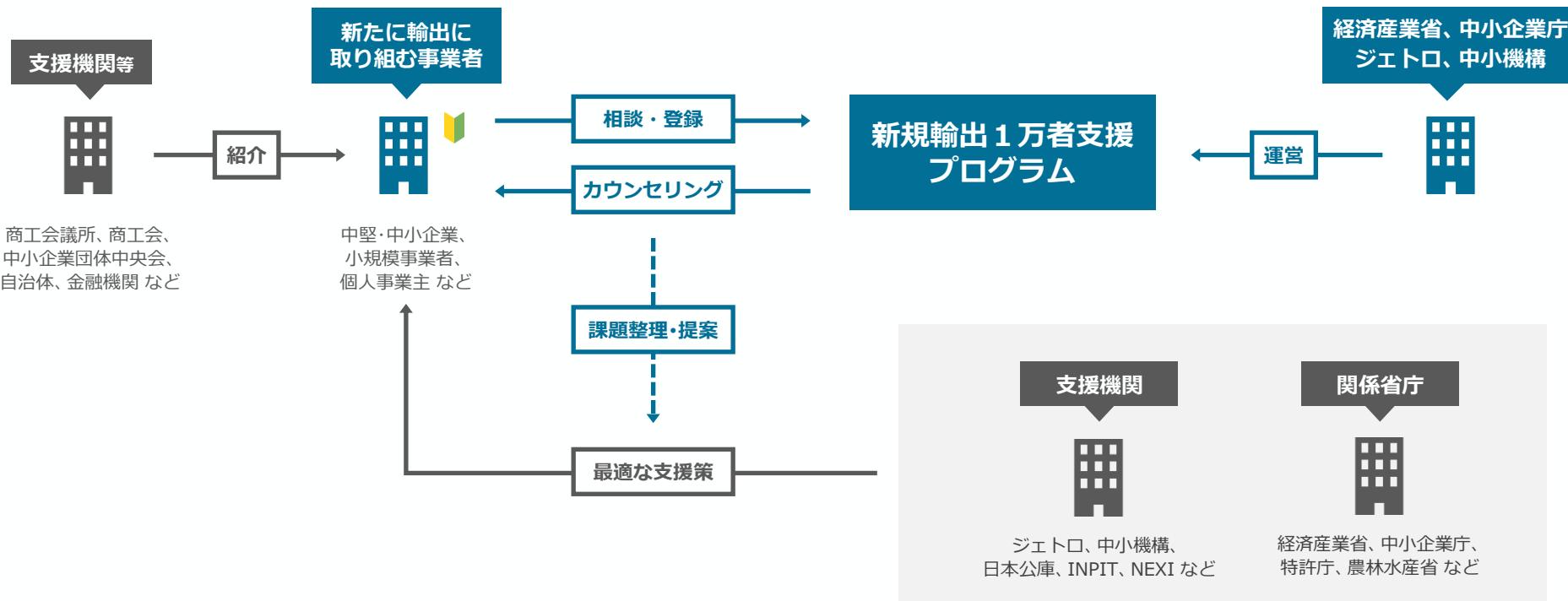
# 経済産業省の施策紹介 (新規輸出 1 万者支援プログラム)

2026年1月

# 01. プログラムの概要

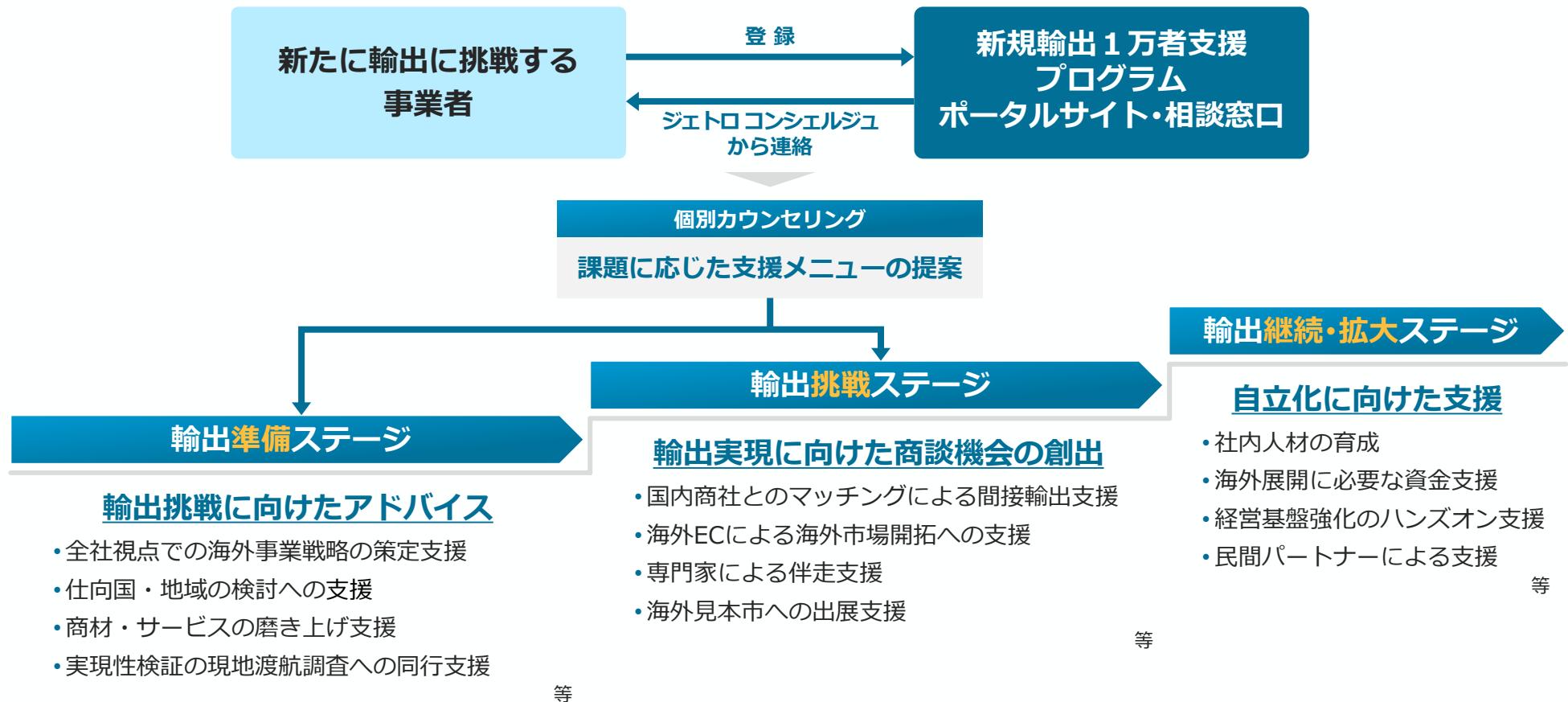
# プログラムの概要

- 経済産業省・中小企業庁・ジェトロ・中小機構が一体となり、新たな輸出への挑戦を支援。



# プログラムの概要

- 登録後のカウンセリングで、輸出の準備状況や抱える課題に応じて最適な支援策を個別提案。



# プログラムの支援対象

- 新たな国・地域への輸出や新たな商材・サービスで輸出に取り組む事業者の方も利用可能。

## はじめての輸出



輸出の経験がなく、はじめて輸出に取り組む事業者の方向けのプログラムです。

## 新たな商材・サービス



新たな商材・サービスを開発して輸出に挑戦する事業者の方も利用いただけます。

## 新たな国・地域



これまでの輸出国に加えて(変えて)、新しい国・地域への輸出に挑戦する事業者の方も利用いただけます。

## 新たな手法



新たに越境ECに挑戦するなど、これまでの輸出に加えて(変えて)、新しい手法で輸出に挑戦する事業者の方も利用いただけます。

\* コロナ禍等で輸出が複数年止まっていて、新たに再開する場合なども対象となります。

\* プログラムで紹介する支援メニューには、個別に中小企業要件や審査基準などが設けられているものもあり、ご利用できない場合があります。

# プログラム登録の流れ

- プログラムの登録は、ポータルサイトから申し込み。

STEP

1

## 登録申込み

ジェトロのホームページに設置されたポータルサイトからプログラム登録を申し込んでください。

※はじめてジェトロを利用する場合、「お客様情報登録」後にプログラムへの登録をしていただきます。



STEP

2

## カウンセリング

最寄りのジェトロ事務所から折り返しカウンセリングの日程調整の連絡をします。

STEP

3

## 支援メニュー利用

カウンセリングで輸出に向けた目標や準備状況、抱えている課題を確認し、最適な支援メニューを提案します。

新規輸出 1 万者支援プログラム ポータルサイト  
<https://www.jetro.go.jp/ichiman-export.html>

新規輸出



## 02. 提案する支援メニュー例

# 提案メニュー例：輸出に向けた準備

- 輸出先国の検討や商材の磨き上げが必要な場合、中小機構の海外展開ハンズオン支援を提案。

輸出準備

輸出挑戦

輸出継続・拡大



よくある相談・悩みごと

輸出に挑戦してみたいけど  
具体的な進め方がわからない

越境ECに取り組みたいので  
どうすればよいか教えてほしい

どの国に輸出するのがよいか  
専門家に相談してみたい

## 海外展開ハンズオン支援

海外ビジネスに精通した専門家が、輸出に向けた課題整理や具体的な準備にアドバイスします。  
海外事業戦略策定や海外事業の実現性調査を“企業経営”的な目線からサポートします。

- 費用：無料



Be a Great Small.  
中小機構



case. 革製品製造業 P社

- 和装生地、帯地等を使用したバッグ・袋物を製造販売。
- 国内の需要減から輸出に挑戦するため、プログラムに登録。
- 専門家から感性に敏感なフランスへの輸出検討を提案。現地専門家から情報提供や取引先候補のリストアップを行い、商談をサポート。

case. 飲食料品小売業 A社

- 製パン用天然培養酵母を生産販売。商社経由で台湾への輸出実績はあったが、さらなる海外展開に向けてシンガポール市場の開拓を目指す。
- 専門家と立案した海外事業のビジネスモデルの実現可能性を検証するため、現地渡航調査を実施。ベーカリーやレストランを訪問してヒアリングやサンプル提供を行い、帰国後も商談を続けた結果、商品出荷が決定した。

# 提案メニュー例：商社やバイヤーとつながる

- 販売先を見つける場合、ジェトロの国内商社とのマッチングや世界のバイヤーとオンラインでつながるJapan Streetを提案。

よくある相談・悩みごと

輸出手続きがわからないので  
誰かに手続きをお願いしたい

海外で売れるか  
自社商品を  
目利きしてもらいたい

海外出張が難しく  
海外のバイヤーと出会えない

バイヤーとコミュニケーション  
がとれるか不安

輸出準備 輸出挑戦 輸出継続・拡大

## 国内商社とのマッチング

国内の輸出商社とのマッチングの場を提供します。  
貿易実務や現地販売などを商社に託せるため、  
日本にいながらリスクを抑えた輸出が実現できます。

- 費用：無料



JETRO  
日本貿易振興機構(ジェトロ)

case. 化粧品製造業 M社

- 泥を原料とした入浴剤・化粧品を販売。
- 過去に商標の問題で一度は輸出挑戦を断念したものの、問題をクリアできたため、プログラムに登録。
- 商品のストーリー性に魅力があると評価され、中国・マレーシア・シンガポール・ベトナム等の複数商社と商談。

輸出準備 輸出挑戦 輸出継続・拡大

## ジェトロ招待バイヤー専用 オンラインカタログ (Japan Street)

「Japan Street」はジェトロが招待した海外バイヤー（海外に販路を持つ国内のバイヤーを含む）専用のオンラインカタログサイトであり、5,600人以上の海外バイヤーが日本の商品を探しています。企業・商品情報と商品画像等を登録するだけで、世界中のバイヤーに商品を紹介することができます。また、バイヤーとの商談日程調整や無料の通訳手配、商談への同席など手厚くサポートいたします。

- 費用：無料（一部有料）



# 提案メニュー例：海外ECサイトの活用

- 海外ECを活用する場合、ジェトロの海外ECによる販路開拓支援メニューを中心に提案。

よくある相談・悩みごと

はじめての海外EC利用で  
不安を感じている

ECの決済やその後の手続きを  
どうすればよいかわからない

海外Amazon出品を  
担当者に相談しながら進めたい

越境ECの売り上げの伸ばし方  
がわからない

輸出準備 輸出挑戦 輸出継続・拡大

## 海外ECにおける販売

### JAPAN MALL

海外ECに日本商品特設サイト「JAPAN MALL」を設け、日用品・食品等の販売を支援しています。商品買い付けをジェトロがサポートし、原則、国内納品・国内買取・円建て決済で取引が完結するため、複雑な輸出手続きが不要で、初心者でも輸出がしやすいメニューです。

- 費用：無料（一部有料）



### JAPAN STORE

Amazon（米国/英国）と連携し、日本商品特集ページ「JAPAN STORE」を設置し、共同でのプロモーション、マーケティングを実施します。自らの力で越境EC運用にチャレンジしたい方向けに、「Amazon担当者による出品・売上拡大サポート」「マーケティングによる販促支援」「Amazon運用を後押しする情報提供」を行います。

- 費用：無料（一部有料）



※Amazon出品にかかる費用は各社負担

**JETRO**  
日本貿易振興機構(ジェトロ)

case. 農林水産業 Y社

- 椎茸の生産、椎茸加工品の販売。
- 開発した代替肉製品で海外展開を目指し、プログラムに登録。
- 専門家のアドバイスを踏まえて商品改良に取り組みながら、海外ECの出店に取り組み、JAPAN MALLを通じてシンガポールのバイヤーと商談が成立。

case. 日用品販売業 I社

- 生活雑貨の企画・販売。
- 国内EC販売で販売可能性を感じ、米国越境ECに挑戦するため参加。
- 未経験ながら、JAPAN STOREでの現地市場動向に関する相談やサービスプロバイダー紹介を経て出品。国内EC販売のノウハウを生かして売上拡大。米国以外の消費者からも購入あり。

10

# (参考) ジェトロ海外EC連携先

## JAPAN MALL 2025年度連携ECバイヤー一覧



# 提案メニュー例：その他

- 直接輸出では、ジェトロの伴走支援や現地情報収集のサポート、海外見本市活用などを提案。



よくある相談・悩みごと

輸出の経験が不足しているため  
専門家に支援してもらいたい

輸出準備 輸出挑戦 輸出継続・拡大

## 新輸出大国コンソーシアム

海外展開に精通した専門家が企業訪問・商談同席・海外出張同行等で、販路開拓を支援します。  
また、貿易実務・法務・会計などの課題を解決する専門家がスポット支援を行います。

- 費用：無料（一部有料）



よくある相談・悩みごと

輸出を考えている国・地域の  
現地情報を収集したい

輸出準備 輸出挑戦 輸出継続・拡大

## 現地支援プラットフォーム

ジェトロの海外事務所のうち19カ国・地域27カ所で、現地に精通したコーディネーターによる市場調査や現地企業リストアップ、商談アポイントメント取得を支援しています。

- 市場調査・相談
- 企業リストアップ
- 商談アポイントメント取得



よくある相談・悩みごと

海外の見本市に出展したいが  
自社だけでは不安に感じる

輸出準備 輸出挑戦 輸出継続・拡大

## 海外見本市(ジャパンパビリオン)

ジェトロが主催・参加する海外見本市・展示会のジャパンパビリオンへの出展を支援します。

- 費用：有料（一部補助あり）

JETRO  
日本貿易振興機構(ジェトロ)



JETRO  
日本貿易振興機構(ジェトロ)



JETRO  
日本貿易振興機構(ジェトロ)



# 提案メニュー例：その他

- 海外展開に必要な資金支援として融資制度や補助金制度も紹介。

よくある相談・悩みごと

海外ビジネスに必要となる  
資金を確保したい

輸出準備 輸出挑戦 輸出継続・拡大

## 海外展開・事業再編資金

日本公庫では、海外での事業開始や海外展開事業の再編に必要となる設備資金・長期運転資金を融資しています。

融資限度額	利率	返済期間※
直接貸付 14億4千万円	基準利率 特定の条件に 該当する場合 特別利率	設備資金 20年以内 (うち据置期間2年以内)
間接貸付 1億2千万円		運転資金 7年以内 (うち据置期間2年以内)
7,200万円 (うち運転資金4,800万円)		

※ 海外企業への転貸資金であって、一定の要件に該当する場合、

- 設備資金20年以内 (うち据置期間5年以内)
- 運転資金10年以内 (うち据置期間5年以内)

国民生活事業 小企業事業



\* 融資制度の詳細な要件は、日本公庫のHPを参照してください。

よくある相談・悩みごと

輸出用設備の導入に必要な  
費用の補助を受けたい

輸出準備 輸出挑戦 輸出継続・拡大

## ものづくり・商業・サービス補助金 (グローバル枠)

輸出商材の生産設備導入費用、PR動画やSNS広報のプランニング、プロモーション費用を補助します。

### ● 補助上限額：3,000万円

(特例を活用した場合は最大3,100万～4,000万円)

### ● 補助率：中小企業 1/2 小規模事業者 2/3

(特例を活用した場合は補助率を2/3に引上げ)



\* 特例は適用対象外となる場合があります。

\* 補助金の公募時期や詳細な要件は、ホームページを参照してください。

よくある相談・悩みごと

展示会出展やEC構築に必要な  
費用の補助を受けたい

輸出準備 輸出挑戦 輸出継続・拡大

## 小規模事業者持続化補助金 (一般型・通常枠、創業型)

小規模事業者が経営計画を策定した上で行う越境ECサイト構築、越境ECサイトへの出店、海外の展示会・商談会出展の費用を補助します。

### ● 補助上限額：一般型・通常枠 50万円 創業型 200万円

(特例を活用した場合は最大250万円)

### ● 補助率：原則 2/3

<一般型・通常枠>  
商工会議所地区 商工会地区



\* 特例は適用対象外となる場合があります。

\* 補助金の公募時期や詳細な要件は、ホームページを参照してください。

# 提案メニュー例：その他

- 海外展開はリスク対策も重要。INPITや特許庁による知財対策支援、NEXIの貿易保険も紹介。



よくある相談・悩みごと

輸出時にブランドや技術を  
守れるか不安

輸出準備 輸出挑戦 輸出継続・拡大

## 海外展開知財支援窓口

INPIT(独立行政法人工業所有権情報・研修館)では、海外ビジネスと知財に精通した専門人材が、ビジネス目線で知財についてアドバイスする支援窓口を設置しています。

### ● 費用：無料（一部有料）

- 直接訪問、Web会議、電話・メール等による個別相談
- セミナーへの講師派遣



よくある相談・悩みごと

外国出願に必要な  
費用の補助を受けたい

輸出準備 輸出挑戦 輸出継続・拡大

## 海外権利化支援

特許庁では、外国での権利取得にかかる費用の半額を助成しています。

補助対象経費	補助率	案件ごとの上限額
- 出願・審査請求・中間応答に係る手数料	1/2	特許出願 150万円
- 国内・現地代理人費用		実用新案・意匠・商標出願 60万円
- 翻訳費等		冒認対策商標 30万円
		審査請求・中間応答 50万円



\* 詳しくはINPITのHPを参照してください。



よくある相談・悩みごと

紛争や自然災害といった  
輸出先のリスクが心配



よくある相談・悩みごと

紛争や自然災害といった  
輸出先のリスクが心配

輸出準備 輸出挑戦 輸出継続・拡大

## 輸出保険

NEXIでは、海外取引（貨物輸出、サービス提供）の輸出不能や代金回収不能をカバーする保険を提供しています。

	付保率	保険料率例	
貿易一般保険（個別）	(船積前) 非常危険 60～95% 信用危険 60～80%	(船積後) 非常危険 100%※1 信用危険 90%	1.293%  相手国：中国 取引相手：EF格 決済条件：船積後60日（船積前期間30日）の場合
中小企業・農林水産業輸出代金保険	(船積前) 非常危険 対象外 信用危険 対象外	(船積後) 非常危険 95% 信用危険 95%	0.824%  相手国：中国 取引相手：EF格 決済条件：船積後60日の場合

※1 希望により 97.5%も可能

※2 輸出契約1件単位で、リスクを感じる案件のみでも付保可能

※3 その他、出資や融資に対する保険も提供



\* 保険制度の詳細な要件は、NEXIのHPを参照してください。

# 提案メニュー例：その他

- 海外展開に必要な社内人材の育成支援、新たに生じた経営課題の解決も支援。

よくある相談・悩みごと

社内に輸出を担当できる  
**人材を育成したい**

▼

輸出準備 輸出挑戦 輸出継続・拡大

## 海外ビジネス人材育成塾

ジェトロでは、中小企業の海外ビジネス担当の社内人材育成のための人材育成講座を実施しています。

- 育成塾
  - 概要：輸出の基礎知識と商談スキルの習得
  - 費用：無料
- 育成塾プラス
  - 概要：ターゲット顧客を攻略する英語営業力の習得
  - 費用：無料

JETRO  
日本貿易振興機構(ジェトロ)



\* 講座の募集時期や詳細な内容は、ジェトロのHPを参照してください。

よくある相談・悩みごと

輸出で事業規模が拡大したことでの  
**新たな経営課題が生じている**

▼

輸出準備 輸出挑戦 輸出継続・拡大

## ハンズオン支援

中小機構では、中小企業に専門家を継続的に派遣して企業の主体的な取り組みによる経営課題の解決を支援しています。

- 期間：数カ月～10カ月・20日程度
- 費用：17,500円/人日

Be a Great Small.  
**中小機構**



\* 利用にあたっては審査があります。中小機構のHPを参照してください。

## 03. 活用事例

# 支援事例

46

農産品



## 株式会社吉田

飲食業と一般酒類の小売販売を営む。自社ビール醸造所を持ち、オリジナルクラフトビール、AGARA ブランドを製造。店舗向けクラフトビールの OEM を受け付け、輸出国の望心味への対応も可能。現在アジア圏や米国に輸出中。

展開国・地域

- 2020年度 米国、オーストラリア
- 2021年度 米国、オーストラリア、ベトナムなど

企業情報

- 所在地：和歌山県和歌山市
- 従業員数：4名
- 設立：1995年
- URL：<http://wakayama-brewery.com/>

事業内容

- 自社オリジナルのクラフトビール製造／醸造委託／飲食業

和歌山のクラフトビールが  
海外での評価で価値を高め  
より大きな市場に挑んでいく

東京というビッグマーケットで  
勝つために

ジェトロの支援で準備も  
輸出もスムーズに行えました



代表取締役  
吉田 友之氏



1 店内に醸造タンクを設備したブルワリーパブ 2 オリジナルクラフトビール、AGARA ブランド 3 自社ビール醸造所

### 専門家からのポイント

ゆず、さんしょう、さくら、みかん、桃などの日本ならではのビールも造られ海外の方々の興味をかき立てています。特にゆずは海外でもよく使われ、知られていることを伝えたところ、さらなる付加価値としてパワースポットの高野ホップ、和歌山県龍神地区のゆずを使い、龍の好きな中国人用に龍を用いたボトルデザインを作成し、海外某最高級ホテルの総料理長監修のもと食中酒としての味に仕上げられました。現在、香港へはコンテナベースへの拡販の話も進んでいます。また、英語を話せる人材を新規雇用するなどさらなる海外展開の体制作りも着々と進めています。

クラフトビールで東京というビッグマーケットを狙った場合、消費者向けに「なぜ、このクラフトビールなのか」を訴えかける上で、有名コンペティションでの受賞実績に加え、海外で認知されていることが、大きな訴求力となります。海外展開の実績が商品価値を高め、ブランド力となる。これが、当社が海外進出を目指したきっかけでした。製造販売を始めてすぐに、当社商品の味に対しては国内で評価を得ました。そこで2017年に台湾の商談会へ、翌年には香港の展示会に参加しましたが、当時はコスト計算などの下調べができるあらず、輸送ルートについても輸入商社を見つけていないという準備不足もあり、輸出には至りませんでした。そうした中で、和歌山県内にジェトロ事務所が新設され、海外展開について相談。自ら新輸出大国コンソーシアムに応募し、2019年5月からハンズオン支援が始まると、一気に海外への道が開けました。

ハンズオン支援の専門家には、輸出を進める上での展示会の意義や、展示会参加前に準備すべき資料やサンプル、さらには海外輸出の成功パターンや輸出時のノウハウなどを教えていただきました。こうしたアドバイスや支援があって、香港とマカオで販路を開拓でき、スムーズな輸出につながりました。さまざまな準備も手続きも、常にジェトロに手助けいただいたので苦労も少なく、また現在の取引先は、ハンズオン支援の専門家に紹介いただいた企業、日本で取引実績のある企業、信用のある企業となっていますので、これまでトラブルに見舞われたことも特段ありません。当社においても一連の商談から手続き、輸出までを一通り経験したことで、商品PRのチャンスが訪れたときにも、「この話は一過性のものにならないか」と、先々のことまで考えた大局的な判断ができるようになりました。今では米国やオーストラリア、ベトナムなどでも新たな事業機会を探しています。

当社の商品は、高級レストランのペアリング市場で「料理を引き立てるクラフトビールだ」と高い評価を海外のお客様からいただいています。今はジェトロの支援のおかげで評価も輸出も順調ですが、「土俵際に追い詰められる前に、土俵の真ん中で相撲を取る」という考え方の下、事業が順調に推移しているときにこそ、次の手を打つことを大切にしています。飲食業界はコロナ禍で大きな打撃を受けており、当社もしっかりと足元を見ないといけませんが、コロナが収束し一気に動き出した際にはその波に乗れるよう、その準備も怠ってはいられません。東南アジアとの商談や展示会では驚くような条件を提示されることも多く、判断が必要ですが、自分が戦えるステージを考えて、そこに必要なツールを用意し、困ったときには誰に相談するかを考えることも重要です。当社は今後も、ジェトロに相談しながらチャンスを見極め、新たな市場の開拓にも挑んでいきたいと考えています。