

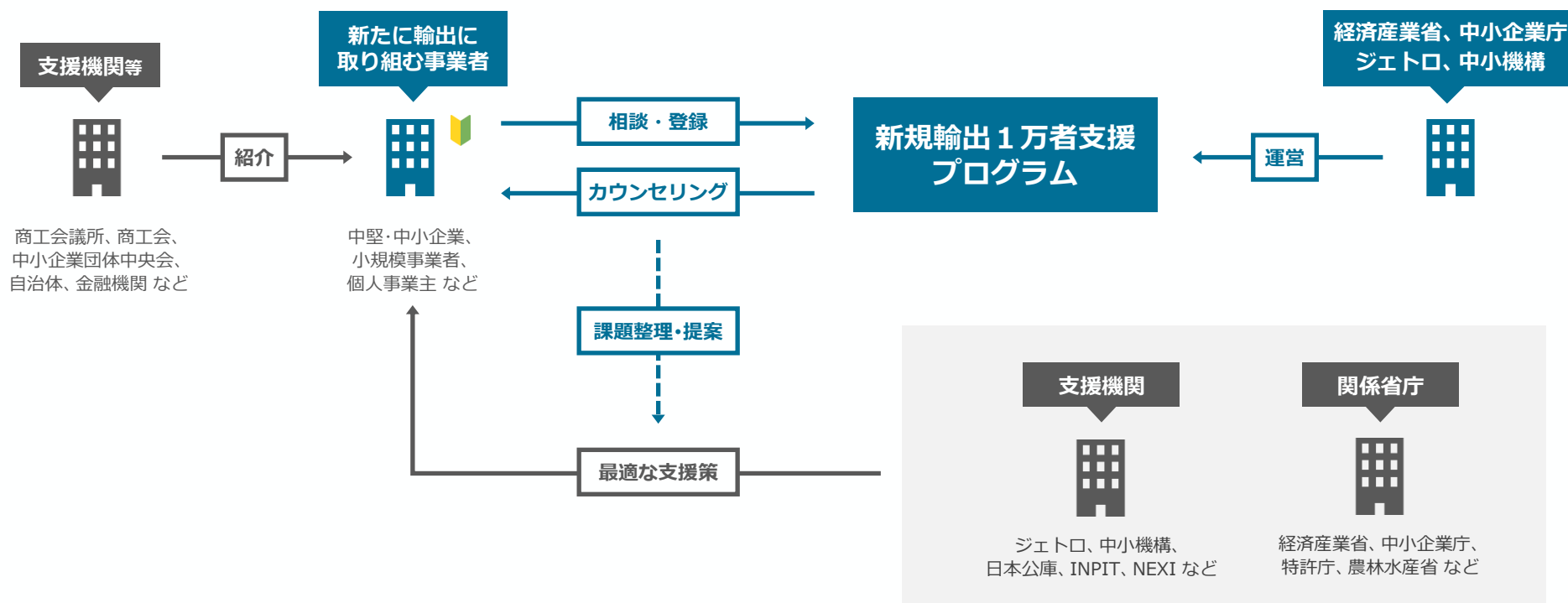
# 経済産業省の施策紹介 (新規輸出1万者支援プログラム)

2025年10月

# 01. プログラムの概要

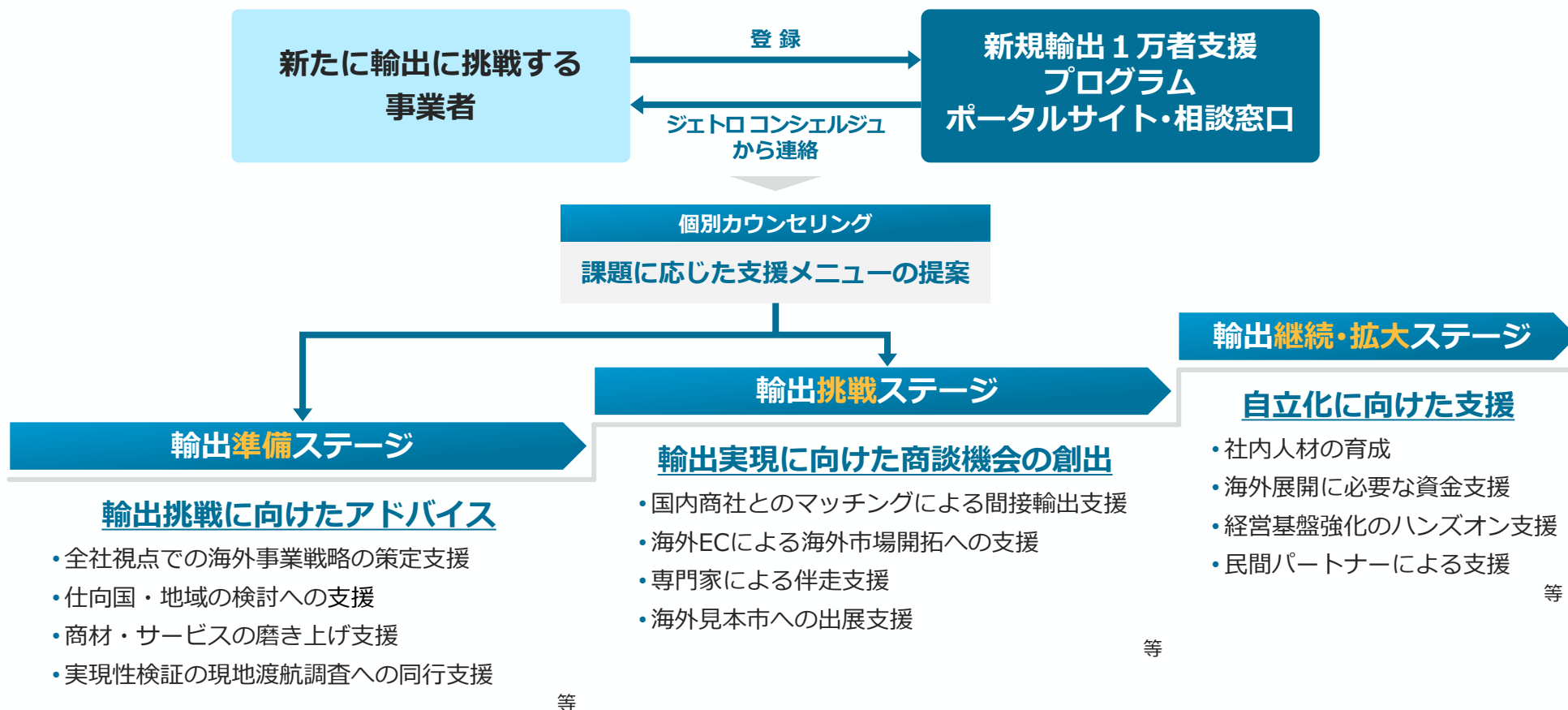
# プログラムの概要

- 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。

輸出かあ～トライしてみるか！

はい！お手伝いさせていただきます。

**新規輸出1万者支援プログラム**  
「はじめて輸出」を応援します\*

経済産業省 中小企業庁 JETRO 日本貿易振興機構(JETRO) 中小機構

それぞれの皆様に最適なサポートをご提案します。

まずはプログラムにご登録ください。  
ご登録は無料です。

[ご登録](#)

※初めてジェトロのサービスを利用する方は「お客様情報登録」が必要です。  
※既にジェトロのサービスを利用された方もこちらからご登録ください。  
※本プログラムは、中堅・中小企業を対象としています。

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一例

# 提案メニュー一例：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。

? 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

輸出準備

輸出挑戦

輸出継続・拡大

## 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をします。  
海外事業戦略策定や海外事業の実現性調査を“企業経営”の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

- 販売先を見つけたい場合、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）



# 提案メニュー一例：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

JETRO  
日本貿易振興機構(ジェトロ)

### 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



case. 農林水産業 Y社

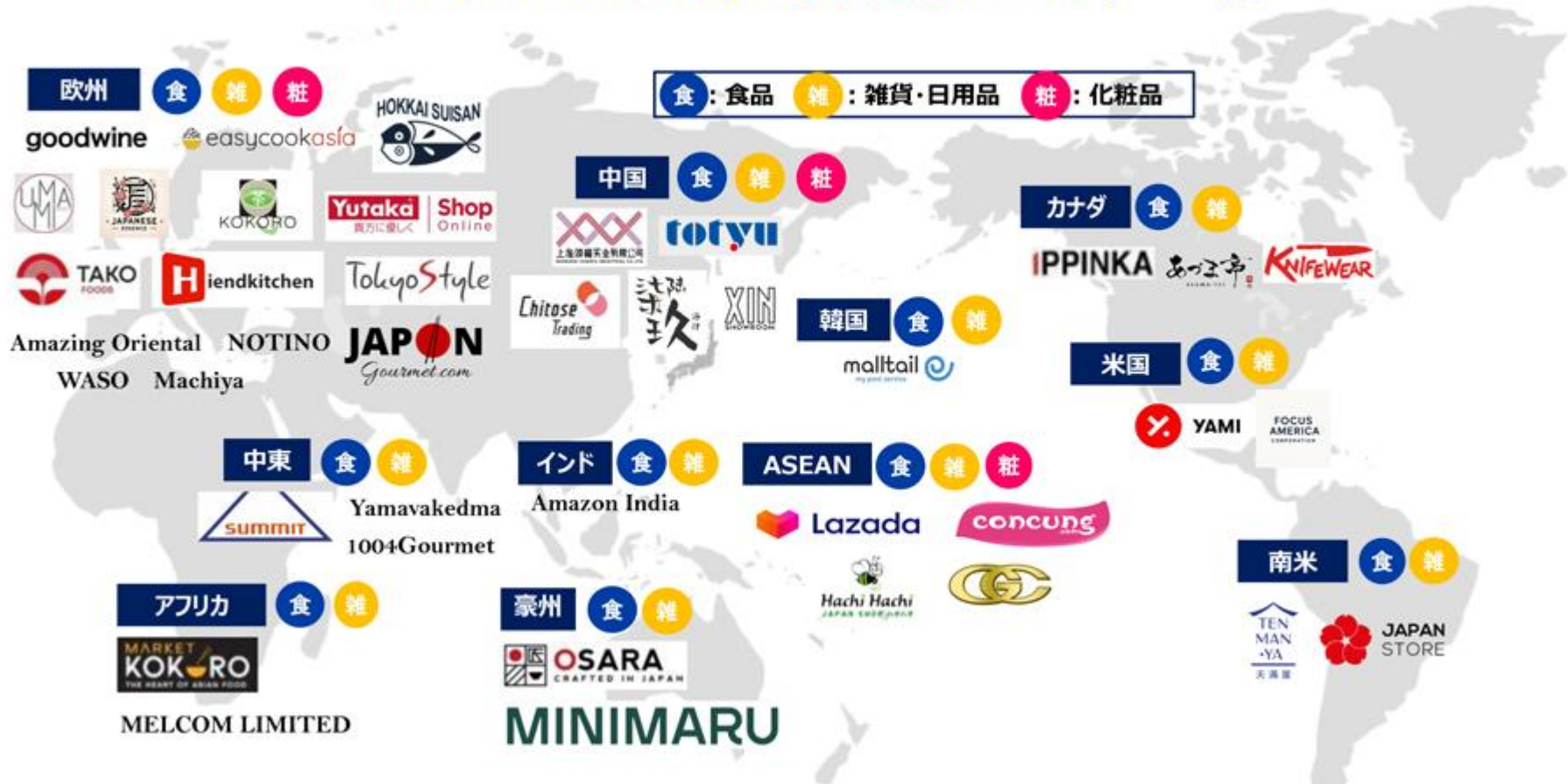
- 椎茸の生産、椎茸加工品の販売。
- 開発した代替肉製品で海外展開を目指し、プログラムに登録。
- 専門家のアドバイスを踏まえて商品改良に取り組みながら、海外ECの出店に取り組み、JAPAN MALLを通じてシンガポールのバイヤーと商談が成立。

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。

# (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



# 提案メニュー一例：その他

- 直接輸出では、ジェッ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

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

よくある相談・悩みごと

海外の見本市に出展したいが  
自社だけでは不安を感じる

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）

JETRO  
日本貿易振興機構(ジェトロ)



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

ジェッ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

JETRO  
日本貿易振興機構(ジェトロ)



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)

ジェットロが主催・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)



\* 利用にあたっては審査があります。詳しくはジェットロのHPを参照してください。

\* 利用回数の上限があります。詳しくはジェットロのHPを参照してください。

\* 対象の見本市や詳細な要件は、ジェットロのHPを参照してください。

# 提案メニュー一例：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

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

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

## 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な設備資金・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※
中小企業事業	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)
国民生活事業	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 中小企業事業

JFC 日本政策金融公庫



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広報のブランディング、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)

Be a Great Small  
中小機構



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

Be a Great Small  
中小機構

<一般型・通常枠>  
商工会議所地区 商工会地区



\* 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。

\* 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。

\* 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。

# 提案メニュー一例：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**  
守れるか不安

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

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

## 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



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



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
	(船積前)	(船積後)	
貿易一般保険 (個別)	非常危険 60~95% 信用危険 60~80%	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



\* 詳しくはINPITのHPを参照してください。

\* 補助金の公募時期や詳細な要件は、特許庁のHPを参照してください。

\* 保険制度の詳細な要件は、NEXIのHPを参照してください。

# 提案メニュー一例：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  
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

56

卸売業



## 株式会社武久

1935年の創業以来、品質本位で「椎茸」にこだわり続け、乾椎茸の卸・販売を行う。乾椎茸を通して世界に誇る和食文化を守りながらも時代にふさわしい商品や店舗・キッチン運営、料理レシピなどのサービスも提供。

展開国・地域

- 2020年度 米国、台湾、香港
- 2021年度 米国、台湾、香港

企業情報

- 所在地：福岡県筑後市 ■従業員数：12名
- 設立：1935年 ■URL：<https://takehisa-shiitake.com/>

事業内容

乾椎茸および椎茸を原材料とする加工品

代表取締役

武久 和生氏

天然物でうま味成分も豊富、  
出汁にも利用できる椎茸の魅力を  
和食文化と共に世界に広めていく



1 海外展開の成功の立役者である、海外事業担当の武久景子氏（武久四代目・左）、池井雄樹氏（営業部長：右） 2 左：直営店舗兼カフェ、右：本社家庭 3 左から「しいたけドレッシング」「しいたけポン酢」「しいたけとトマトのソース」

国内では価格競争も激化。  
椎茸の販路を海外に求める

当社は原木栽培の椎茸を製造しており、乾椎茸および椎茸を原材料とする加工品を販売しています。海外輸出に関しては、2011年以来、少量ではあるものの高社経由でハワイに定期的に業務用乾椎茸を卸してきました。国内での価格競争が激化する中で、2014年に福岡商工会議所主催の高談会で出会ったフランスのバイヤーをはじめ、国外バイヤーの椎茸への関心度が高まっていることもあり、内需の先細り感なども考慮すると事業戦略上、海外展開は必須であると考えました。2020年後半から本格的に海外への販路開拓の取り組みを始めました。ジェトロ福岡をはじめ、すでに海外事業を展開している地元製菓企業や酒造企業などにも相談し、新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援に応募。支援が始まると、米国、台湾、香港を対象国・地域に選定し、専門家にも同席いただきながら、ジェトロ主催の高談会に積極的に参加しました。

食品輸出に取り組んで、  
乗り越えてきた壁

実際に商談を始めると、最初に突き当たったのは言語の壁です。商社に英語でのやり取りを仲介してもらうのではなく、直接現地企業のトップに商品を訴求していくことで、強固な関係が構築でき、それが将来的な販路の開拓につながるかと考え、通訳を介しながら一生涯懸命取り組みました。すると今度は、複数の海外バイヤーから「HACCP（食品製造過程での衛生管理の認証）を取得していないと取引は無理だ」と言われ、より大きな課題にぶつかりました。食品の輸出において HACCP 認証はパスポートのような役割と捉え、福岡県の HACCP 相談制度を利用したほか、ハンズオン支援の専門家からも助言をいただき、2021年12月に Codex HACCP を取得しました。こうした安心・安全の品質を裏付ける認証を取得することは、他社製品との差別化ポイントにもなります。そこで、「有機 JAS 認証」を取得し、トレーサビリティ対応が可能な商品の開発にも注力しています。

他社にないアイデアに取り組む  
椎茸の味と和食文化を世界に広める

海外バイヤーに当社商品を紹介する際には、当社が椎茸だけにこだわり 80 年を越えて事業を継続している老舗としての歴史を訴求しています。米国バイヤーからは、うまみ成分、天然もの、出汁に使えるという点で、椎茸という食材そのものに対する高い評価をフィードバックいただき、改めて椎茸のすばらしさを再確認しました。また、乾椎茸だけでなく、新しい椎茸加工品の開発にも取り組んでいる点も、他では見られない椎茸業者だとして、ご評価いただいています。当社では椎茸の魅力をより多くの方に知っていただくために、バイヤーの来訪時などには、原木栽培の生産現場、選別・袋詰め工場、BBQ での試食やレストランでのランチなど、さまざまな体験イベントを企画・実施しています。失敗を恐れず、考え過ぎずに楽しく海外事業にチャレンジしながら、これからも世界に誇る和食文化とともに椎茸の魅力を広く伝えていきたいと思っています。

専門家からのポイント

同社は 2020 年後半から本格的に輸出に取り組み始めました。成功要因は武久景子氏、池井雄樹氏ご夫妻が二人三脚で、「同社の事業戦略上、海外展開が必須である」という強い認識を持ち、その活動にコミットした事です。同社はまもなく創業 100 年を迎える伝統のある会社ですが、海外市場攻略の中で顕在化した課題に対する助言を真摯に受け止め、問題に取り組み、HACCP 認証や有機 JAS 認証を取得し、原木栽培椎茸の輸出など、商品差別化戦略で輸出実績を上げてきました。