

海外展開支援策のご紹介

2024年3月7日
経済産業省北海道経済産業局

ご紹介する海外展開支援策

1. 相談対応、支援策案内窓口

- ・新規輸出1万者支援プログラム

2. 補助金

- ・ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金
- ・小規模事業者持続化補助金
- ・共同・協業販路開拓支援補助金

3. インターンシップ受入支援

- ・国際化促進インターンシップ事業

新規輸出 1 万者支援プログラム

- まずは、ジェトロの専用ポータルサイトでご登録をお願いします。
- 登録後、ジェトロの専門家が個別にカウンセリングして支援策を提案します。

JETRO
日本貿易振興機構(ジェトロ)

海外ビジネス情報 サービス 国・地域別に見る 目的別に見る 産業別に見る

★ 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

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※

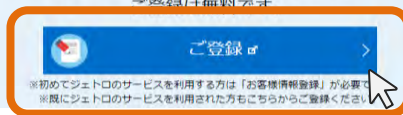
たとえば、こんなお悩みありませんか



- 海外との取引は全く経験がないんですが…
- もう少し試してみたことあるけど…
- 海外のたくさんの方に自社製品を知ってほしい!
- 欧州にも輸出してみたい
- 〇〇は輸出しているけど、新たに〇〇も輸出してみたい
- 現地バイヤーとの交渉に自信がありません
- ブランディングやプロモーションの方法は?
- 容積サイズやラベルデザインにルールはありますか?
- 現地の売れ筋商品は? 価格設定は?

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。



プログラムの流れ

step 1

お申込み



本プログラムにお申込みいただくと、ジェトロ内のデータベースに登録されます。

step 2

ジェトロのカウンセリング



ジェトロから、より詳細な輸出希望を確認するために電話もしくはオンライン面談させていただきます。

step 3

ジェトロ事業もしくは支援機関のサービスのご提案



貴社の希望をもとに、貴社の現況にあった最適なジェトロ事業、支援機関のサービスをご提案します。経営戦略からの支援を希望している場合は中小規模に取り次ぎます。ターゲット国の市場構造、競合商品などの情報なども提供します。

step 4

ジェトロBtoBマッチングサイトに登録



ジェトロBtoBマッチングサイト(e-VenueとJapan Street)に商品を登録いただき、バイヤーが探している商品をジェトロが紹介します。

step 5

輸出に向けて各種サービスに参加



輸出商談の事前準備後、商社マッチング、国内外の商談会・展示会、越境EC、ハズオン支援事業に参加。売り込み先のバイヤーを発掘。

step 6

輸出契約締結、輸出開始!



バイヤーとの取引条件を整え、契約を締結。輸出開始です。商品開発・改良、ブランディングもサポートします。

詳細ページ



新規輸出 1 万者支援プログラム

新規輸出1万者支援
プログラム始動

事業者のみなさま

円安をチャンスに
輸出を始めませんか？

新たに輸出に乗り出すみなさまを
後押しする支援策をご提案します。

 専門家による伴走型支援

 輸出向け商品の開発、
ブランディング
・プロモーション

 ECサイトを
活用した販路開拓

 輸出商社
とのマッチング など

まずはこちらのポータルサイトでご登録ください。

専門家から折り返し連絡して個別に
カウンセリングいたします。

Q ジェトロ



【お問い合わせ先】 ジェトロ本部 受付時間：平日9時～12時/13時～17時（土日、祝祭日・年末年始除く）
03-3582-4937 / 03-3582-4938 / 03-3582-4939 / 03-3582-4940
※お時間を過ぎない、オンラインによるお問合せ窓口（24時間受付）もポータルサイトからご利用いただけます

経済産業省 中小企業庁 JETRO 海外貿易センター 中小企業振興

初めての輸出で
あれこれ気になる... /
詳しくは裏面で

プログラムの支援対象

- 初めて輸出に取り組む事業者
- 輸出を再開する事業者
- 新たな商材・サービスで輸出に取り組む事業者
- 新たな国・地域に向けて輸出に取り組む事業者

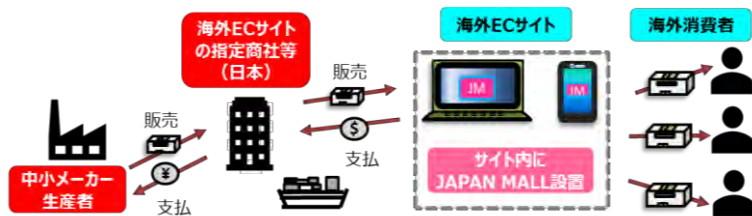
輸出初心者から経験者まで、
フェーズに合わせた支援策の提案を行います

新規輸出 1 万者支援プログラム ジェトロによる支援

- 様々な商品を対象に、海外ECサイトを活用した販路開拓支援、輸出商社とのマッチング支援、専門家の伴走支援などを通じ、新規輸出に挑戦する事業者を後押しします。

① 海外ECサイトを活用した販路開拓支援

- 海外ECサイトに日本商品特設サイト JAPAN MALLを設け、日用品や食品等日本商品の販売を支援。
- 海外ECサイトの商品買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。複雑な輸出手続きが不要なため初心者も輸出しやすい。



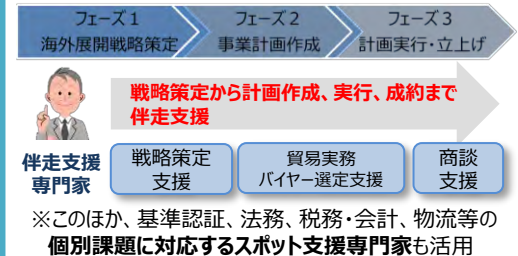
② 輸出商社とのマッチング

- 国内の輸出商社とのマッチングを支援。
- 貿易実務や現地販売などを輸出商社に託せるため、日本にいながらリスクを抑えた輸出が可能。



③ 専門家による伴走支援

- 各国・地域に精通した専門家が継続的に訪問相談・商談同席・海外同行などにより伴走支援。
- 輸出に必要な金融、知財等に係る関連機関の支援策も紹介。



④ その他の支援

- **中小企業海外展開現地支援プラットフォーム**：現地に精通したコーディネーターが、個別の相談に応じて、市場調査・相談、連携する現地企業のリストアップ、商談アポイントメント取得などのサービスを提供。
- **海外見本市・展示会/商談会の出展支援** など

新規輸出 1 万者支援プログラム

輸出相談（中小機構による伴走型ハンズオン支援）

- 輸出を検討中の中小企業を対象に、中小機構に登録された専門家が輸出の可能性について相談に応じます。
- その上で、専門家による伴走支援で海外展開に向けた経営計画の立案、具体的な準備項目の抽出を行います。

輸出の可能性について個別相談

- ① 輸出の形態や展開方策を選択し、課題を洗い出し
- ② 課題を解決して輸出を実現するための具体的な対策を提案
- ③ 既存事業を継続しつつ輸出を始めるための経営上の注意点を助言

海外展開に向けた経営計画の立案・具体的な準備を伴走支援

- ① 専門家が個別に、経営計画の立案から具体的な準備まで伴走支援
- ② 輸出開始後も、経営計画の見直しや輸出の成果を高める方策を助言

詳細ページ



新規輸出 1 万者支援プログラム 支援事例

有限会社澤田米穀店 (北海道)

資本金 500万円 従業員数 5名

事業内容 米穀類の精米・製粉や米菓製造販売

利用メニュー 海外コーディネーター（農林水産・食品分野）による輸出相談サービス、
農林水産・食品分野の輸出専門家（プロモーター）による個別支援サービス ほか



背景・きっかけ

- 同社は少子高齢化による国内市場の縮小を見据えて、2020年からジェトロの支援のもと、商品の原料トレースができることによる安心・安全を武器に、香港、東南アジアを中心に乳児から食べられる米菓の製造・輸出に取り組んできた。
- 当初、ものづくり補助金の活用を視野に一万者支援に登録。
- 登録を機にターゲットとなる国を絞り込むなど事業の見直しをしようと考えた。

支援内容

輸出専門家（プロモーター）による個別支援サービス

- 海外で行われる食品展示会に、ジェトロ専門家も同行。商談時のアドバイスを受け、あわせて同専門家が持つコネクションを利用して現地企業のヒアリングも実施。
- 取引が始まった企業から商品に関するフィードバックも得られ、改良につながった。
- 専門家から、これまでの支援内容を見直し、東南アジアのターゲットをタイに集中することの提案を受けた。

利用者の声

- 現地に精通した専門家からの的確なアドバイスが受けられることで、自信を持って輸出に取り組むことができた。
- 現地バイヤーからの商品へのフィードバックも得られ、市場に応じた商品改良につながった。
- 今では輸出することを楽しんでいる。

支援の結果

- 24年1月にタイ・バンコクで開催される商談会にジェトロ支援のもと、出展予定。
- 今後は中小機構の支援も受けながら、欧州市場にもチャレンジする。

新規輸出 1 万者支援プログラム 支援事例

株式会社グリーンス北見（北海道北見市）

資本金 1億円

従業員数 145名

事業内容 農産冷凍食材や冷凍食品、オニオンスープ等の製造・販売

利用メニュー 道産食品輸出塾、新輸出大国コンソーシアムハンズオン支援、海外見本市出展支援



背景・きっかけ

- オニオンスープを輸出商品として本格的に検討・開発。しかし、輸出に対する知識が不足していたため「道産食品輸出塾」へ入塾し情報収集を開始。
- ジェトロハンズオン支援に申請し採択されたことで、輸出先国の市場調査やWEB商談を繰り返すうちに具体的な数値目標を設定。
- 海外向けのオニオンスープ商品を新たに開発。事業成功に向け多様な支援策を活用したいという思いから登録。

支援内容

■ 海外見本市のジャパンブースへの出展支援

- 「FOOD TAIPEI 2023 - 台北国際食品見本市」のジェトロジャパンブースを紹介され初出展。スープを試飲提供したところ、来場者から好評だった。
- アジアでは火鍋（中国を中心に香港や台湾等で親しまれている火にかけて食べる鍋料理）が人気で、「是非、業務用のスープが欲しい」との要望があった。
- 8 月にはホタテ味のスープも開発、販売開始したところ、同様に台湾バイヤーからも高評価だった。

利用者の声

- 輸出サポートに関する情報が適宜提供されるので、輸出への感度が向上した。
- 伴走型支援の利用で、輸出事業へ継続的に取り組めるようになった。
- 輸出へ取り組む他事業者との交流で、輸出がより身近に感じられるようになった。

支援の結果

- 要望があった企業とは商談継続中。業務用スープのパッケージデザインも考慮しながら商品化を進めている。
- 同社製品は「具材が入っていないため、スープとしてだけでなく鍋料理の出汁のような使い方ができる」とした提案方法の学びを得た。

ご紹介する海外展開支援策

1. 相談対応、支援策案内窓口

- ・新規輸出1万者支援プログラム

2. 補助金

- ・ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金
- ・小規模事業者持続化補助金
- ・共同・協業販路開拓支援補助金

3. インターンシップ受入支援

- ・国際化促進インターンシップ事業

ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金

- グローバル枠では、海外事業の拡大・強化等を目的とする**設備・システム投資等**を補助します。海外市場開拓(輸出)に関する事業の場合、**海外旅費や通訳・翻訳費のほか、ブランディングやプロモーション等に要する費用**も補助対象経費になります。

グローバル枠の内容

海外事業の種別	補助率	補助額	補助対象経費
1. 海外直接投資 2. 海外市場開拓(輸出) 3. インバウンド市場開拓 4. 海外事業者との共同事業	1/2 小規模事業者 ・再生事業者 の場合 2/3以内	100万円 ～3,000万円	①機械装置・システム構築費、 ②技術導入費、 ③専門家経費、 ④運搬費、 ⑤クラウドサービス利用費、 ⑥原材料費、 ⑦外注費、 ⑧知的財産権等関連経費、 ⑨海外旅費※、 ⑩通訳・翻訳費※ ⑪広告宣伝・販売促進費※

※「2.海外市場開拓(輸出)」に関する事業のみ対象。

第18次締切のスケジュール

公募開始 令和6年1月31日(水)17時

申請開始 令和6年3月11日(月)17時

申請締切 令和6年3月27日(水)17時

詳細ページ



小規模事業者持続化補助金

- 小規模事業者が自ら経営計画を策定し実施する、越境ECサイト構築、越境ECサイトへの出展や海外の展示商談会への参加などを含む販路開拓や、販路開拓等と併せて行う業務効率化の経費を補助します。

小規模事業者持続化補助金の内容

類型	補助率	補助額	補助対象経費
1.通常枠 2.賃金引上げ枠 3.卒業枠 4.後継者支援枠 5.創業枠	2/3 ②のうち 赤字事業者は 3/4以内	50万円～200万円 【インボイス特例】 インボイス発行事業者に転換する事業者が申請する場合は、一律補助上限を50万円引上げ。	①機械装置等費、②広報費、 ③ウェブサイト関連費、 ④展示会等出展費、⑤旅費、 ⑥開発費、⑦資料購入費、 ⑧雑役務費、⑨借料、⑩設備処分費、⑪委託・外注費

第15回締切のスケジュール

公募開始 令和6年1月16日(火)

申請開始 令和6年2月9日(金)

申請締切 令和6年3月14日(木)

商工会議所地区



商工会地区



共同・協業販路開拓支援補助金 ※参考掲載。申請受付は終了しています

- 地域振興等機関（地域に根付いた企業の販路開拓を支援する機関）が中心的な役割を担って行う、企業の商品やサービスの販路開拓を支援します。

【事業イメージ】



補助金事務局
(全国商工会連合会)



地域振興等機関
(申請者)



参画事業者

- ① 地域振興等機関が主体的・中心的となり、参画事業者の商品やサービス、販売方法等をブラッシュアップ
- ② 販路開拓の機会を提供（展示会、物販会、販売拠点、EC サイト等）
- ③ ②を踏まえた更なるブラッシュアップ（機会提供後の支援）
- ④ 補助事業終了後も継続したフォローアップ支援

地域の雇用や産業を支える中小企業・小規模事業者の商品展開力・販売力の向上により、
将来にわたって新たな販売ルート・取引先の獲得、売上増加、生産性向上を実現。

過去の採択結果



ご紹介する海外展開支援策

1. 相談対応、支援策案内窓口

- ・新規輸出1万者支援プログラム

2. 補助金

- ・ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金
- ・小規模事業者持続化補助金
- ・共同・協業販路開拓支援補助金

3. インターンシップ受入支援

- ・国際化促進インターンシップ事業

国際化促進インターンシップ事業【委託】

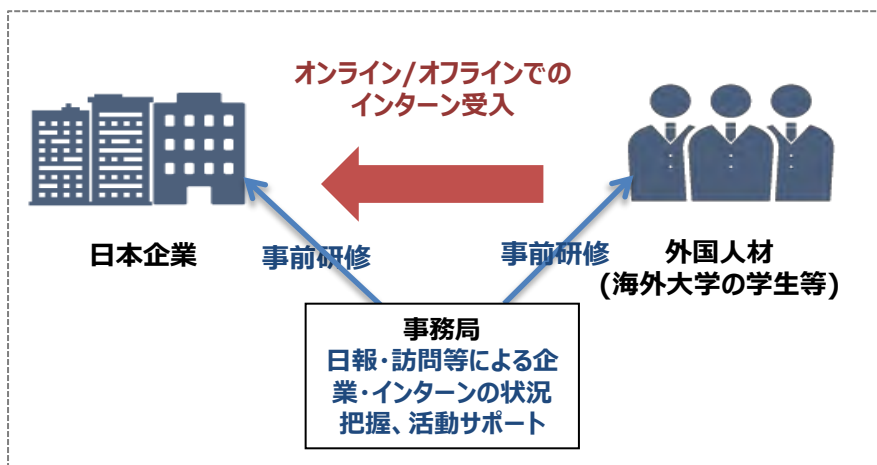
「技術協力活用型・新興国市場開拓事業（国際化促進インターンシップ事業）」

- **高度外国人材の活用に意欲的な中堅・中小企業に対し、海外大学の学生等のインターン受入れ機会を提供することを通じ、海外情報の獲得や高度外国人材の社内受入体制の整備などを目指す。**

※令和2年度、令和3年度は、新型コロナウイルス感染拡大による影響を考慮しオンラインで実施。R4年度以降はオンラインと対面で開催。

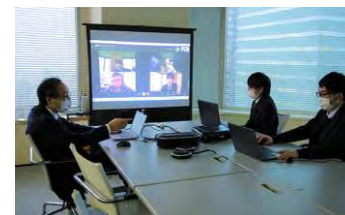
<事業の流れ>

- インターンは、事務局による書類・面接選考を経た後、企業とのマッチングにより決定。
（主な要件：所属大学からの在学証明書・推薦書、日本語能力（N3以上）又は英語力など）
- インターン期間中は、受入企業での活動のほか、事務局において、異文化理解などの事前研修や、中間フォローアップ研修、成果報告会などを開催。また、インターン生の活動をサポートするため、インターン生からの日報による活動把握のほか、インターンに対して専属コンシェルジュを配置。



<R4年度実績>

	企業	インターン
応募	239社	4,533名
実績	101社	141名 オンライン：38名 対面：103名



【参加企業へのアンケート結果】

Q:インターンシップで当初目指した主な成果は？

（上位3つ）

- ✓ 組織活性化
- ✓ 異文化コミュニケーション向上
- ✓ マネジメントの向上

【参加企業へのアンケート結果】

Q:インターン受入の結果、実際に達成できた主な成果はどのようなものでしたか？

- ✓ 異文化理解・国際感覚の向上・組織の活性化・マネジメント能力の向上（約100%）
- ✓ マーケティング・市場分析の実施、売上につながる営業ツールの開発・改良（約88%）

ご静聴ありがとうございました。

お問い合わせ先

経済産業省北海道経済産業局

総務企画部 国際課

電話：011-709-2311(内線2605)

E-mail：bzl-hokkaido-kokusai@meti.go.jp

ご相談内容にあわせて担当課へおつなぎ致します。