

# 新規輸出 1 万者支援プログラム 現状と今後

2025年3月14日

中小企業庁 海外展開支援室



**01. はじめに**

02. 新規輸出 1 万者支援プログラム

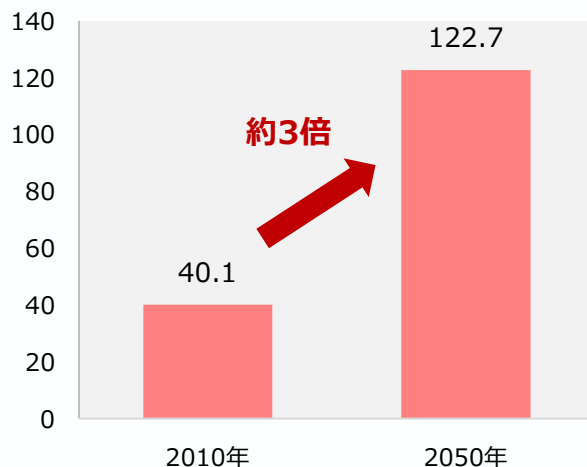
03. 飛躍的成長企業（100億企業）支援

# 輸出による中小企業の成長促進

- 世界の市場規模が大きく成長するなか、外需獲得の重要性が増している。
- 輸出企業は非輸出企業に比べ、売上高や生産性が向上する傾向があり、輸出に取り組むことは売上向上や販路拡大に加え、生産性の向上等、**中小企業の成長促進**につながる。
- そのため、輸出を経験していない中小企業に対し、海外展開に視野を広げてもらい、**輸出への挑戦を後押し**していくことが必要となる。

## 世界市場規模予測

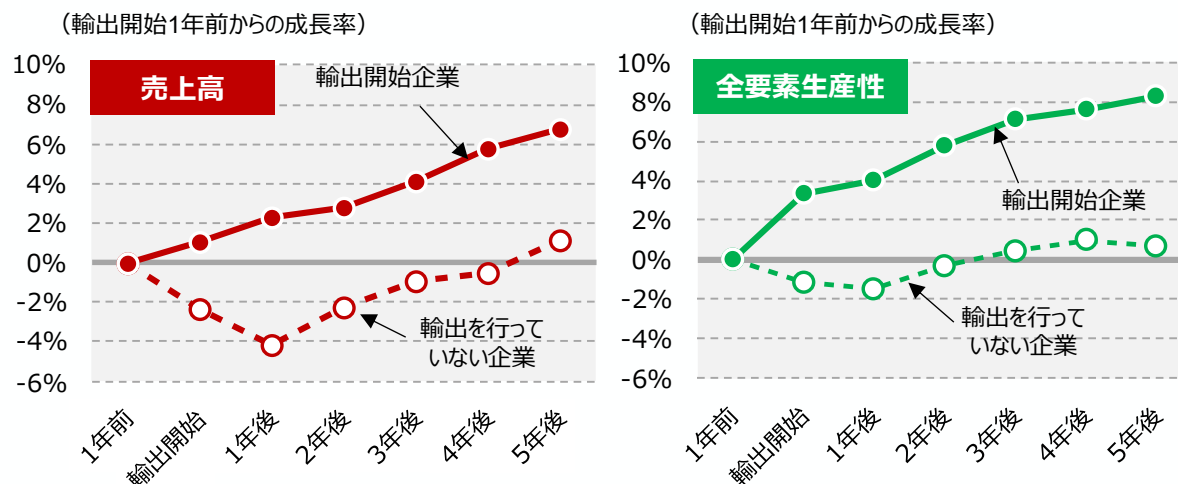
[単位:兆ドル]



(資料)「The World in 2050」(HSBC) から作成  
(HSBC試算の2050年の上位100か国で比較)

## 中小企業における輸出開始の効果

※従業員50-99人の企業



(資料)「通商白書2023 概要版」(経済産業省)

# 中小企業の海外展開の状況

- 輸出企業は 1%と限定的。海外展開に挑戦する企業の半数が 1～2年を要する方針検討が必要。本格的な商談挑戦から売上計上まで 1～4年、海外ビジネスの安定継続まで 5～6年程度。

企業発掘・課題整理

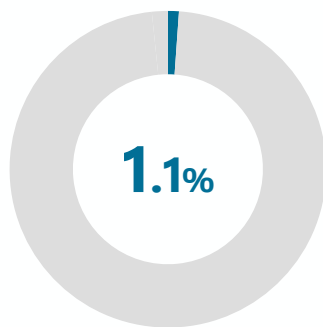
輸出準備

輸出挑戦

輸出継続・拡大

輸出企業は  
**1%**

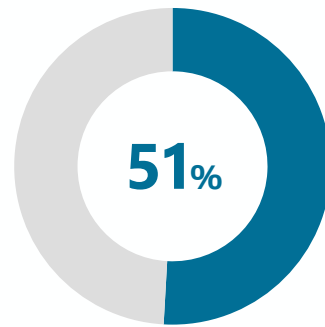
直接輸出に取り組む  
中小企業・小規模事業者の比率



(備考) 全国の中小企業の中から約11万社を選出。拡大推計。  
(出所) 中小企業庁「中小企業実態基本調査-R5確報 R4決算実績-」から作成

方針検討段階が  
**5割**

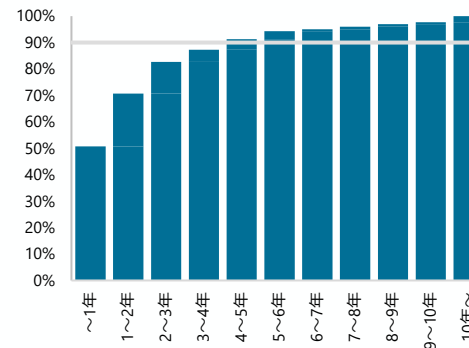
海外展開に向けた方針検討が  
必要な事業者の比率



(備考) 新規輸出1万者支援プログラム登録時のアンケートで「輸出したい国が決まっていない」、「ターゲット国の市場調査に取り組みたい」、「輸出向け商品を開発中」を選択した者の割合。

実現まで  
**1～4年**

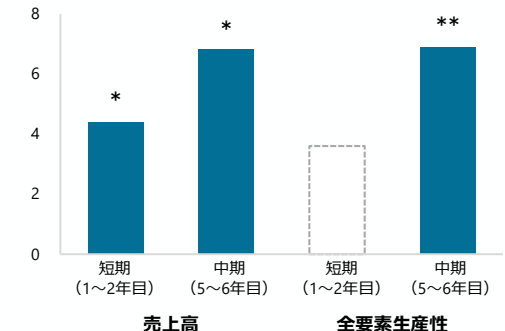
本格的な海外展開の開始年から  
売上計上までの期間（累積）



(備考) ・2013～2018年度にJAPANブランド育成支援等事業の採択を受けた全548プロジェクトの申請代表者又は参加者として登録された法人のうち、604社から回答。  
・全604社のうち、採択プロジェクトに対して「自社商品・サービスを販売する立場で参加した」と回答した者を対象。  
(出所) 中小企業庁委託「JAPANブランド育成支援等事業の参加企業に対するフォローアップアンケート調査」

成功まで  
**5～6年**

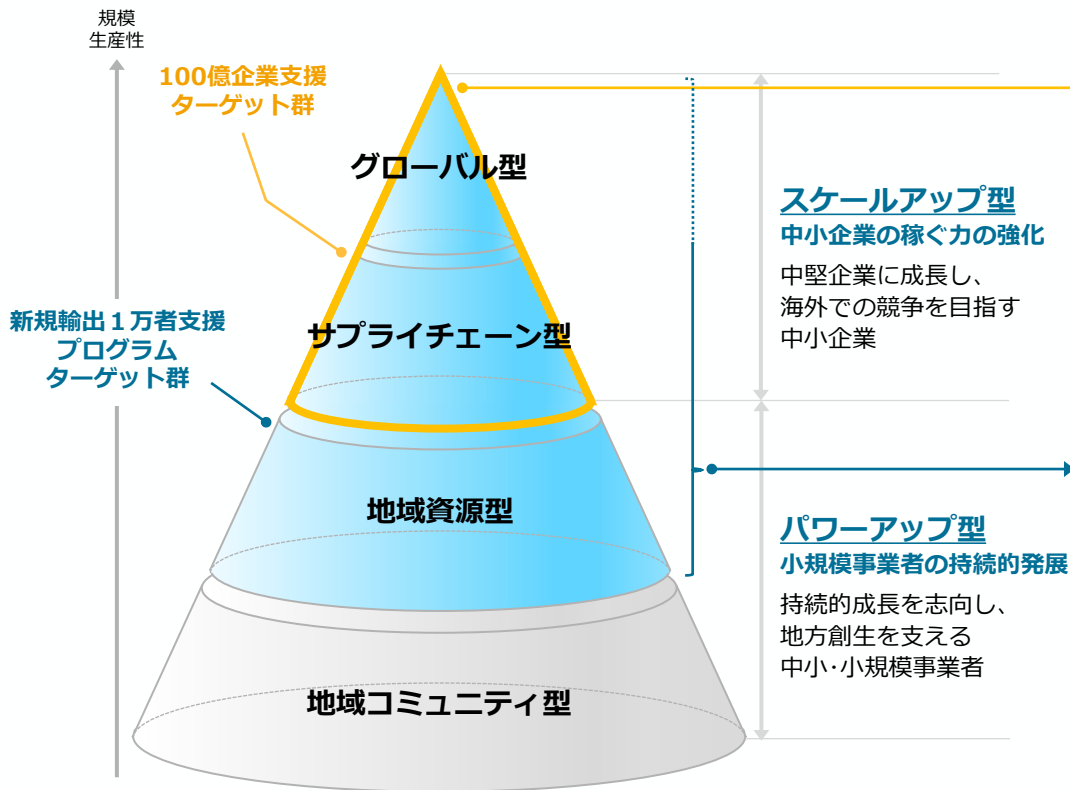
輸出開始による効果（中小企業）



(備考) ・経済産業省「経済産業省企業活動基本調査」の調査票情報を集計し作成  
・推計期間は1997年度～2020年度。製造業を対象。輸出を開始する1年前を基準とした変化率への寄与度。輸出開始時点における資本金額が1億円以上を大企業、1億円未満を中小企業。  
・\*\*は5%有意、\*は10%有意、破線は有意ではないことを示す。  
(出所) 内閣府「令和5年度年次経済財政報告」

# 中小企業の類型と役割

- 「新規輸出 1 万者支援プログラム」で輸出企業の裾野拡大を目指すことに加え、100億企業等の地域の中核企業の創出を図るべく、外需獲得による飛躍的成長を支援する。



**成長志向の中小企業の外需獲得を支援し、  
飛躍的成長を遂げる地域の中核企業を創出**

- 売上高10億円以下の輸出企業の平均輸出額47.4百万円に対し、売上高10億円超の平均輸出額は670.3百万円（約14倍）。日本の中小企業の海外売上比率は約18%（大企業は約24%。ドイツ中小企業は約27%）。
- 伴走支援や商談支援を重点的に実施し、外需獲得を実現できる100億企業の創出を目指す。

**新規輸出 1 万者支援プログラムを通じ、  
輸出に取り組む中小企業・小規模事業者の裾野拡大**

- 直接輸出に取り組む中小企業は3.4万者（1%）。輸出企業の裾野拡大を図るべくプログラムを推進。
- 日本の輸出企業の増加、裾野拡大を目指す。

- グローバル型：グローバル展開により、事業規模を拡大して中堅企業・地域の中核企業に成長
- サプライチェーン型：独自技術を用いて、系列を超えたサプライチェーンの中核企業として活躍し、生産性向上を実現
- 地域資源型：地域資源の活用等により、良いモノ・サービスを高く提供し、付加価値向上を実現
- 地域コミュニティ型：地域の生活・コミュニティを下支え、地域の課題解決と暮らしの実需に応えるサービス提供



01. はじめに

**02. 新規輸出 1 万者支援プログラム**

03. 飛躍的成長企業（100億企業）支援

# 新規輸出1万者支援プログラム 政策の背景

- 昨今の円安は、輸出を新たに始める観点からは好機。この機を逃さず、これまで輸出をしたことがない中小企業・地域企業でも、その準備や具体的な商談・輸出を速やかに進められるよう、令和4年10月に閣議決定された経済対策に、「**新規輸出1万者支援プログラム**」が盛り込まれた。

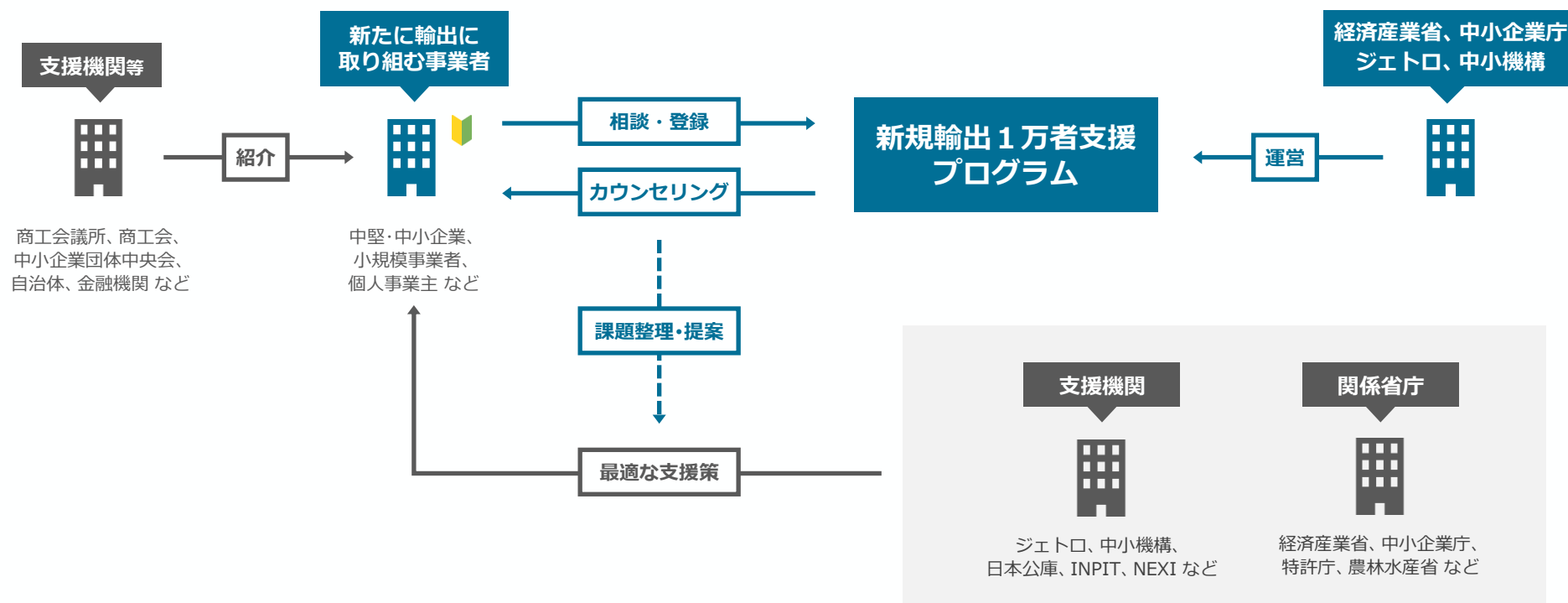
円安は、これまで輸出に積極的ではなかった中小企業等が輸出を開始し、海外市場を開拓していく契機となり得る。全国の商工会・商工会議所が輸出に関心のある企業を掘り起こし、専門家が伴走型支援を行うとともに、輸出向け商品開発、ブランディング・プロモーション、輸出商社等との連携強化、ECサイト等を活用した販路開拓強化に取り組む中小企業等を支援するなど、「新規輸出中小企業1万者支援プログラム」を推進する。

（令和4年10月28日「物価高克服・経済再生実現のための総合経済対策」）

- 上記の経済対策を裏付ける令和4年度第2次補正予算が成立したことを受け、**令和4年12月からプログラムを開始**した。

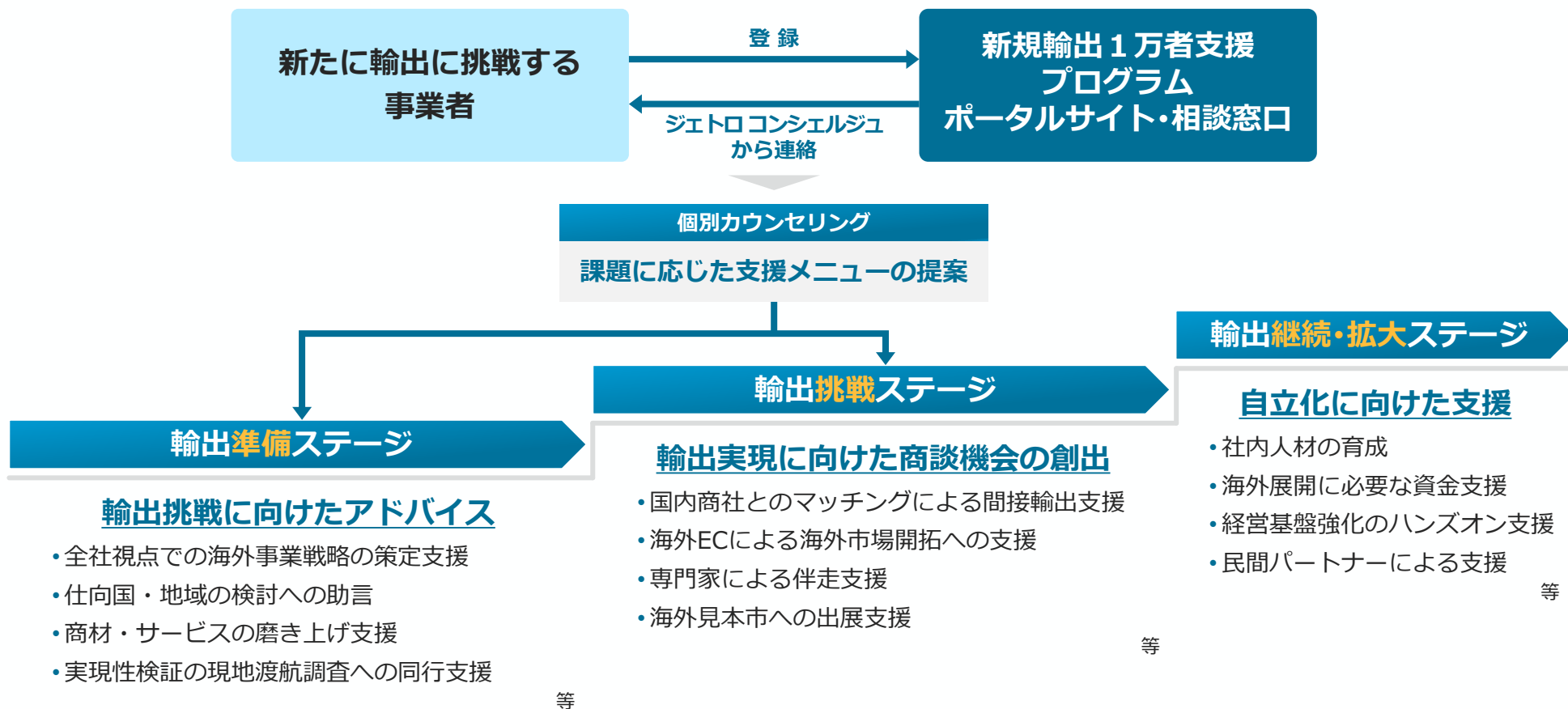
# プログラムの概要

- 経済産業省・中小企業庁・ジェトロ・中小機構が一体となり、全国の商工会議所、商工会等の協力を得て普及を図り、日本公庫、INPIT及びNEXI等と連携し、新たな輸出の実現を支援。



# プログラムの概要

- プログラム登録後のカウンセリングで、輸出の実現に向けて事業者が個々に抱える課題や、実現に向けた準備状況に応じた最適な支援策を提案。



# 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。

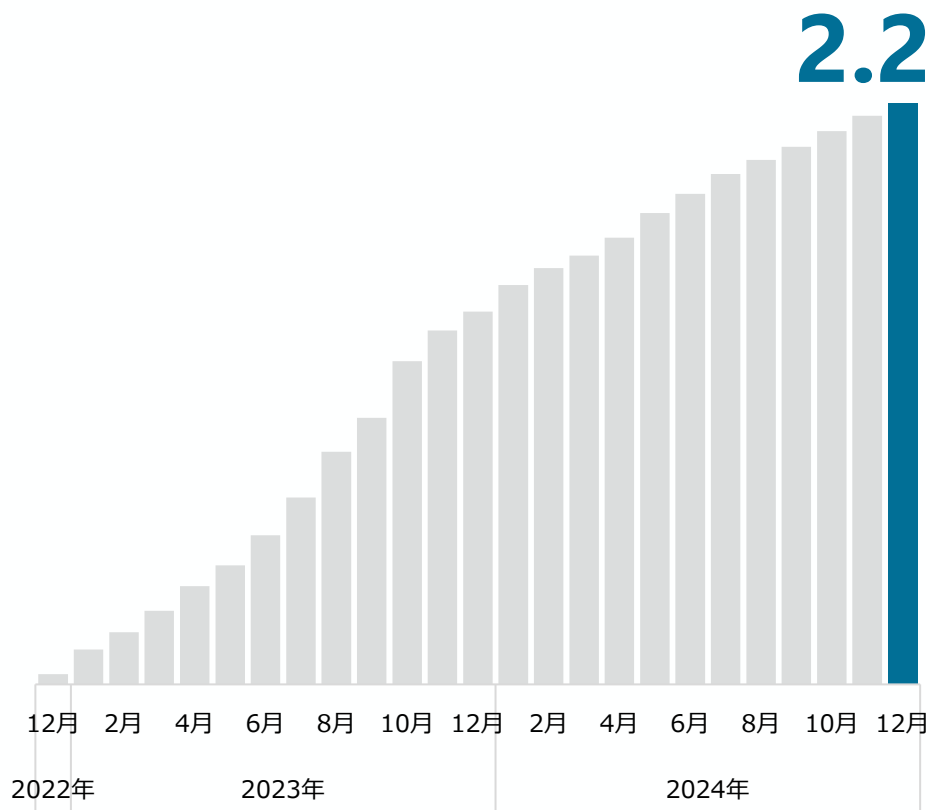
\* コロナ禍等で輸出が複数年止まっていて、新たに再開する場合なども対象となります。

\* 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。

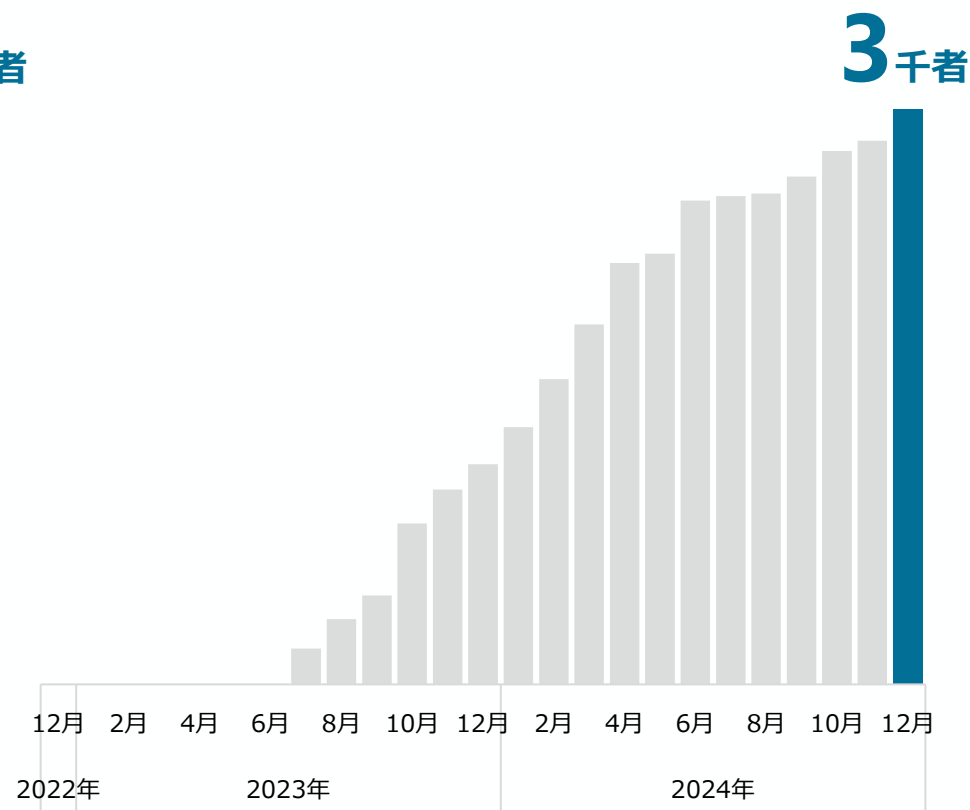
# プログラムの登録・輸出実現状況（2024年12月速報）

- プログラム登録者数は **22,078者**、うち輸出実現は **3,061者**。

登録者数の推移



輸出実現者数の推移

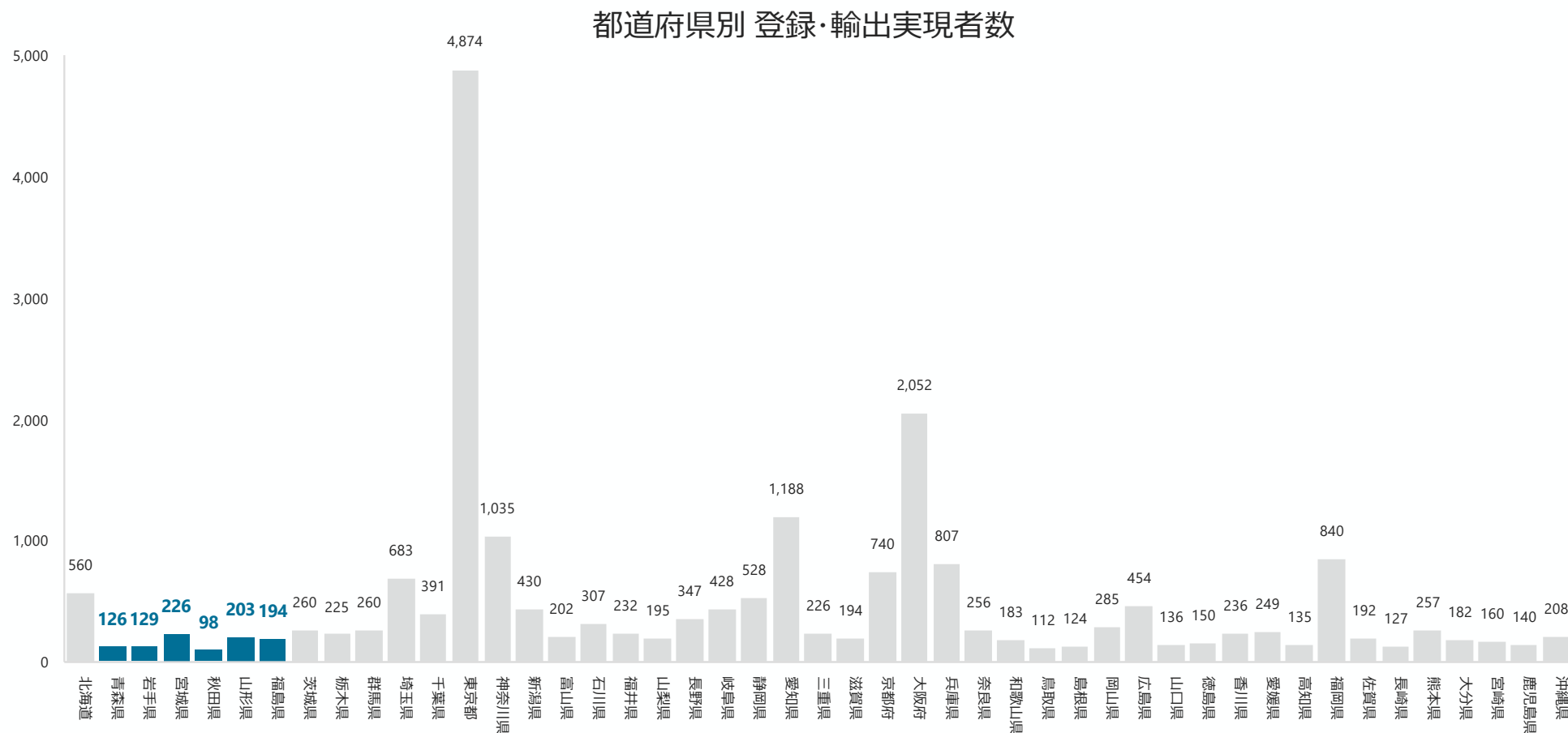


\* 新規輸出1万人支援プログラムは2022年12月16日開始。

\* 輸出実現状況は支援実施後に登録者へのアンケート調査・ヒアリング等を行い、事業者から成約等の回答があったものを集計。輸出実現状況は2023年7月から確認開始。

# プログラムの登録・輸出実現状況（2024年12月速報）

- 東北地方の登録者数は **976者（4.5%）**。

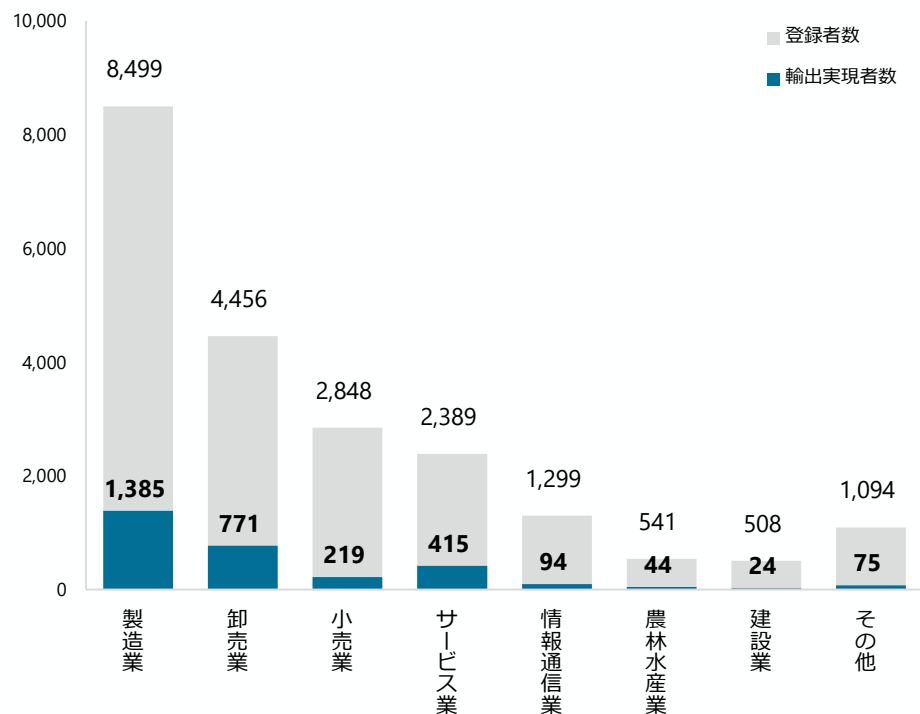


\* 輸出実現状況は支援実施後に登録者へのアンケート調査・ヒアリング等を行い、事業者から成約等の回答があったものを集計。

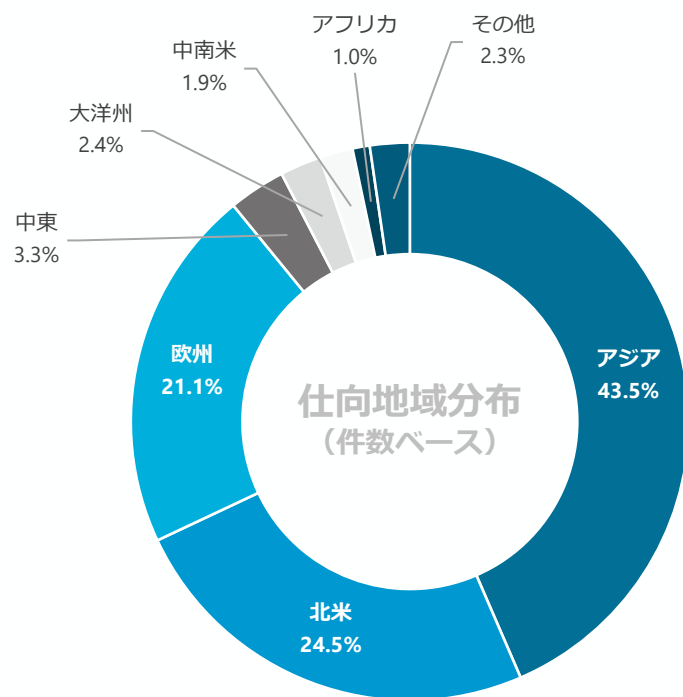
# プログラムの登録・輸出実現状況（2024年12月速報）

- プログラム登録者の業種傾向を見ると製造業の登録が最も多く **約4割**。
- 輸出先の地域は、件数ベースで、アジア・北米・欧州が**全体の 9割程度**を占める。

業種別 登録・輸出実現状況



輸出先の地域分布（件数ベース）

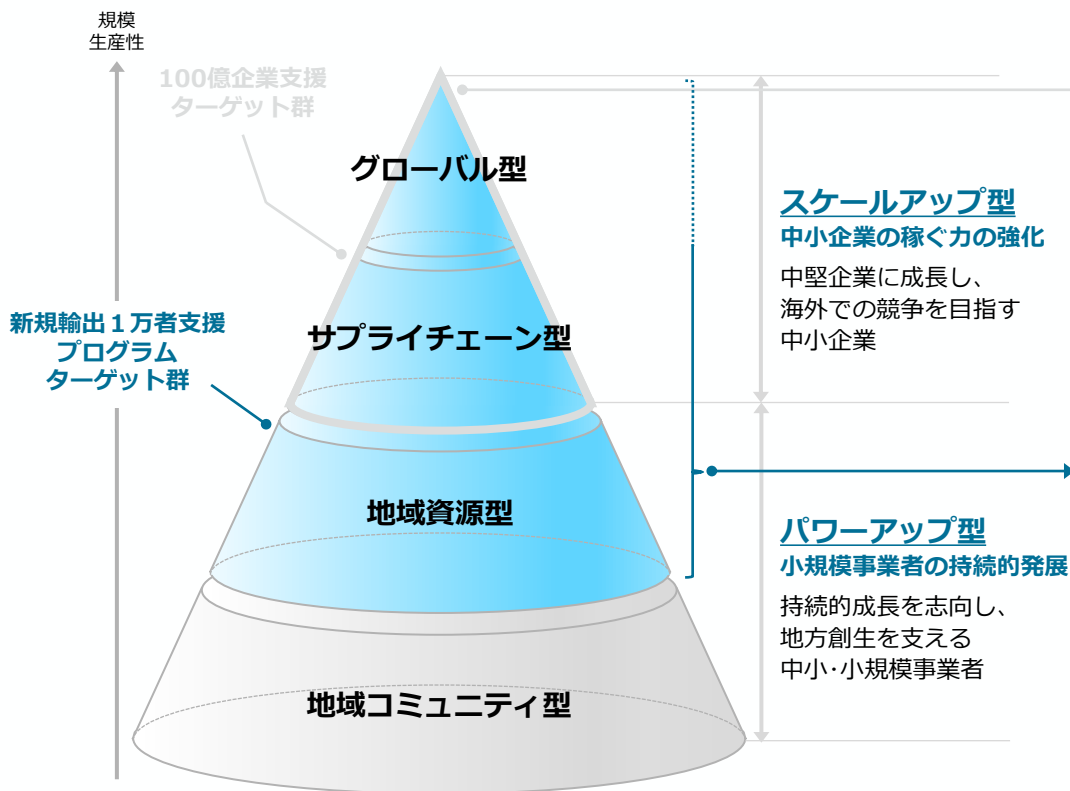


\* 登録時に事業者から回答のあった業種を基に集計。プログラムには個人事業者の登録もあるため、合計が全体の登録者数と一致しない。

\* 輸出実現状況は支援実施後に登録者へのアンケート調査・ヒアリング等を行い、事業者から成約等の回答があったものを集計。

# 中小企業の類型と役割（再掲）

- 「新規輸出 1 万者支援プログラム」で輸出企業の裾野拡大を目指すことに加え、100億企業等の地域の中核企業の創出を図るべく、外需獲得による飛躍的成長を支援する。



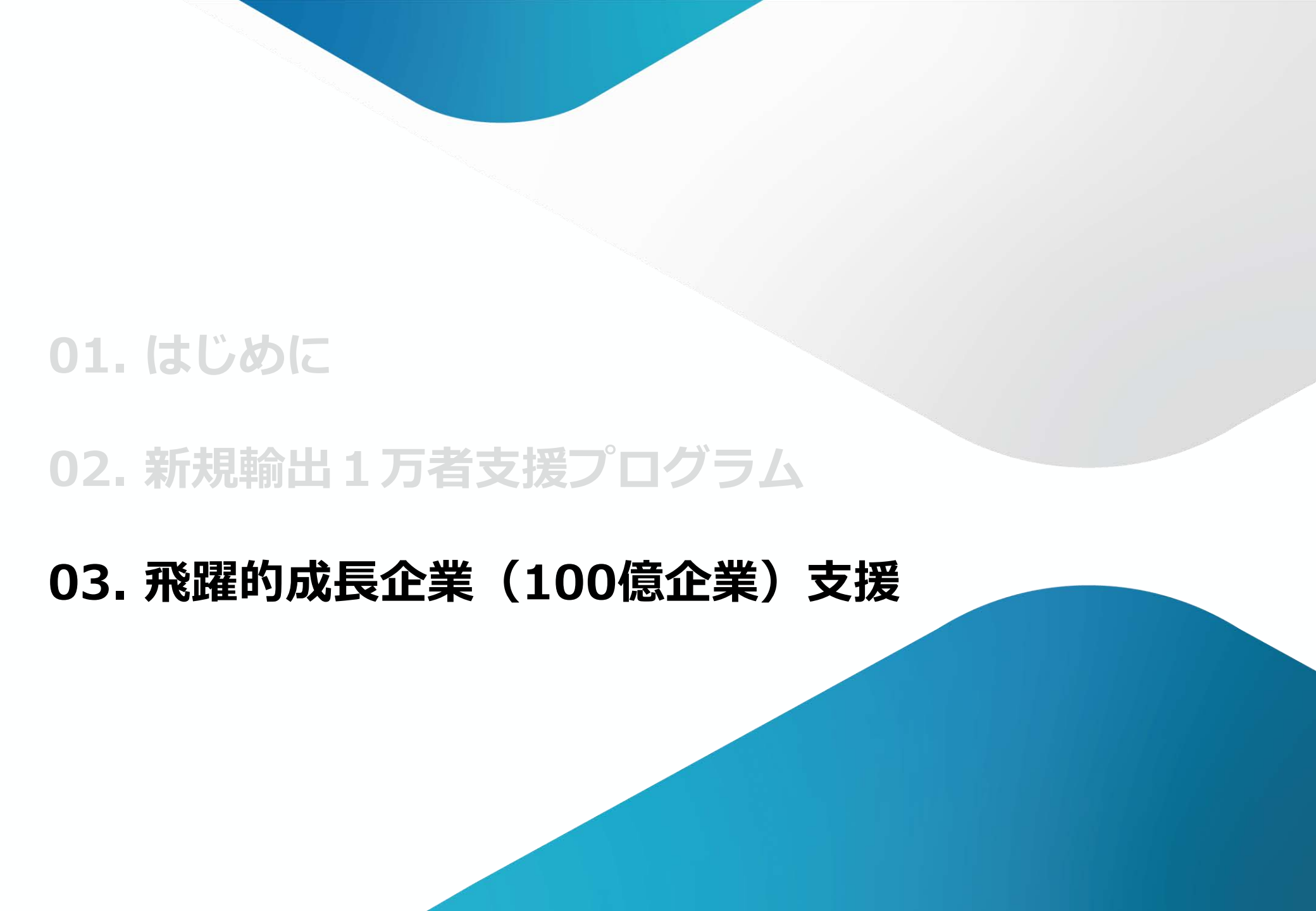
成長志向の中小企業の外需獲得を支援し、  
飛躍的成長を遂げる地域の中核企業を創出

- 売上高10億円以下の輸出企業の平均輸出額47.4百万円に対し、売上高10億円超の平均輸出額は670.3百万円（約14倍）。日本の中小企業の海外売上比率は約18%（大企業は約24%。ドイツ中小企業は約27%）。
- 伴走支援や商談支援を重点的に実施し、外需獲得を実現できる100億企業の創出を目指す。

新規輸出 1 万者支援プログラムを通じ、  
輸出に取り組む中小企業・小規模事業者の裾野拡大

- 直接輸出に取り組む中小企業は3.4万者（1%）。輸出企業の裾野拡大を図るべくプログラムを推進。
- 日本の輸出企業の増加、裾野拡大を目指す。

- グローバル型：グローバル展開により、事業規模を拡大して中堅企業・地域の中核企業に成長
- サプライチェーン型：独自技術を用いて、系列を超えたサプライチェーンの中核企業として活躍し、生産性向上を実現
- 地域資源型：地域資源の活用等により、良いモノ・サービスを高く提供し、付加価値向上を実現
- 地域コミュニティ型：地域の生活・コミュニティを下支え、地域の課題解決と暮らしの実需に応えるサービス提供



01. はじめに

02. 新規輸出 1 万者支援プログラム

**03. 飛躍的成長企業（100億企業）支援**

# 飛躍的成長企業（100億企業）の意義

- 経済の持続的成長には、需要増→供給強化→更なる需要増という好循環が必要。日本経済の大層を構成する中小企業が、「稼ぐ力」を高め、需要と供給を結びつける投資・イノベーションの重要な担い手として発展することが、日本経済の好循環には必要不可欠。
- 国内外の需要の開拓や積極的な投資を通じて、「稼ぐ力」を大きく伸ばす企業、売上高100億円を目指して成長する企業「100億企業」は、**外需獲得**、地域経済牽引、賃上げに大きく貢献。我が国の経済成長に大きく貢献する「切り札」であり、こうした成長企業の創出が重要。

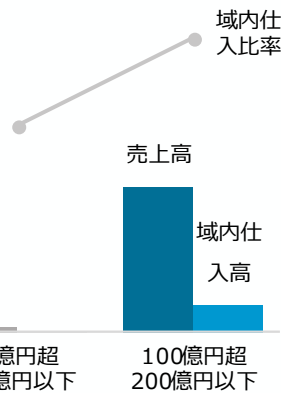
1社あたり直接輸出額

1億円超  
10億円以下



域内仕入金額・仕入率

1億円超  
10億円以下

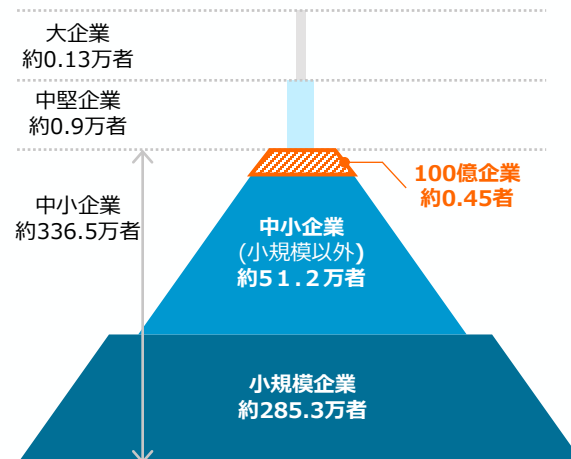


1人当たり人件費（賃金）

10億円超  
30億円以下



100億企業は現状4,500者程度

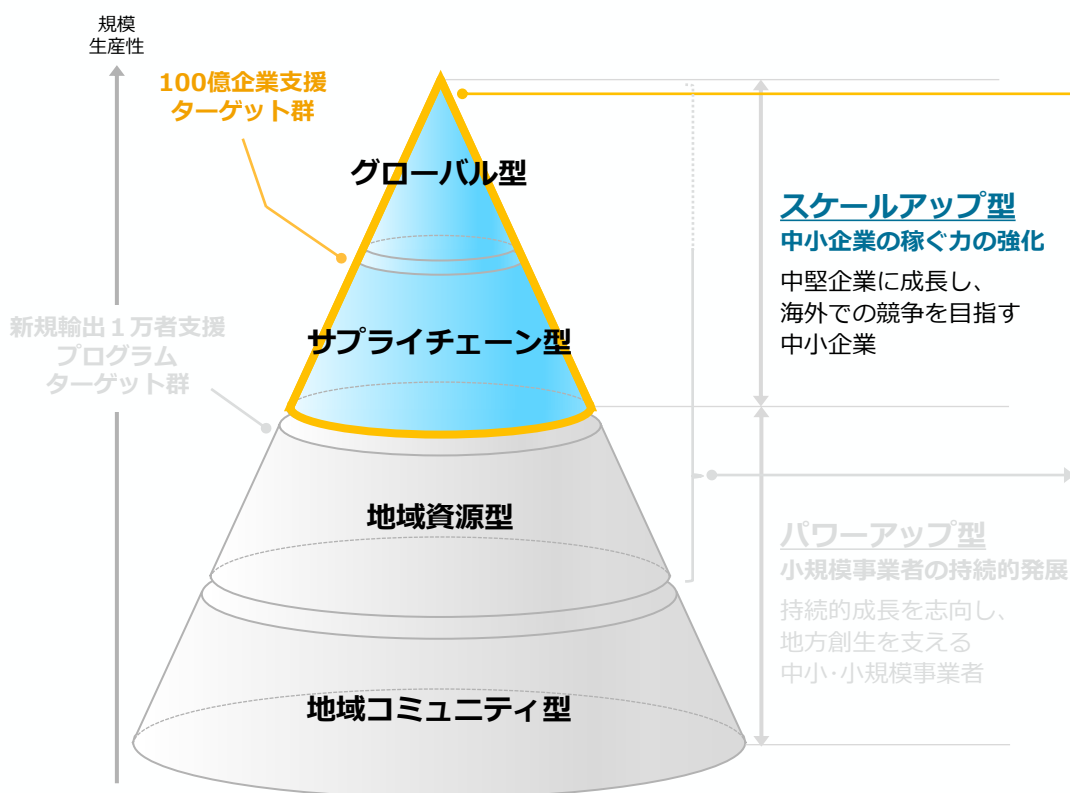


(出所) 「直接輸出額」: 中小企業実態基本調査 対象: 約172.8万社  
 「域内仕入高・仕入比率」: 地域未来牽引企業の中間評価に係る調査 対象: 2,249社  
 「賃金」: 令和3年経済センサス-活動調査 (会社以外の法人は除外、給与総額を従業員合計 (男女) で除して算出)

(出所) 総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査」再編加工

# 中小企業の類型と役割（再掲）

- 「新規輸出 1 万者支援プログラム」で輸出企業の裾野拡大を目指すことに加え、100億企業等の地域の中核企業の創出を図るべく、外需獲得による飛躍的成長を支援する。



## 成長志向の中小企業の外需獲得を支援し、飛躍的成長を遂げる地域の中核企業を創出

- 売上高10億円以下の輸出企業の平均輸出額47.4百万円に対し、売上高10億円超の平均輸出額は670.3百万円（約14倍）。日本の中小企業の海外売上比率は約18%（大企業は約24%。ドイツ中小企業は約27%）。
- 伴走支援や商談支援を重点的に実施し、外需獲得を実現できる100億企業の創出を目指す。

## 新規輸出 1 万者支援プログラムを通じ、輸出に取り組む中小企業・小規模事業者の裾野拡大

- 直接輸出に取り組む中小企業は3.4万者（1%）。輸出企業の裾野拡大を図るべくプログラムを推進。
- 日本の輸出企業の増加、裾野拡大を目指す。

- グローバル型：グローバル展開により、事業規模を拡大して中堅企業・地域の中核企業に成長
- サプライチェーン型：独自技術を用いて、系列を超えたサプライチェーンの中核企業として活躍し、生産性向上を実現
- 地域資源型：地域資源の活用等により、良いモノ・サービスを高く提供し、付加価値向上を実現
- 地域コミュニティ型：地域の生活・コミュニティを下支え、地域の課題解決と暮らしの実需に応えるサービス提供