

府省名	経済産業省	組織	経済産業本省	会計	一般会計	項目	独立行政法人日本貿易振興機構運営費
						目	独立行政法人日本貿易振興機構運営費交付金ほか
調査対象予算額	令和6年度（補正後）：39,969百万円の内数 ほか （参考 令和7年度：26,321百万円の内数）					調査主体	本省調査

① 調査事案の概要

【事業概要】

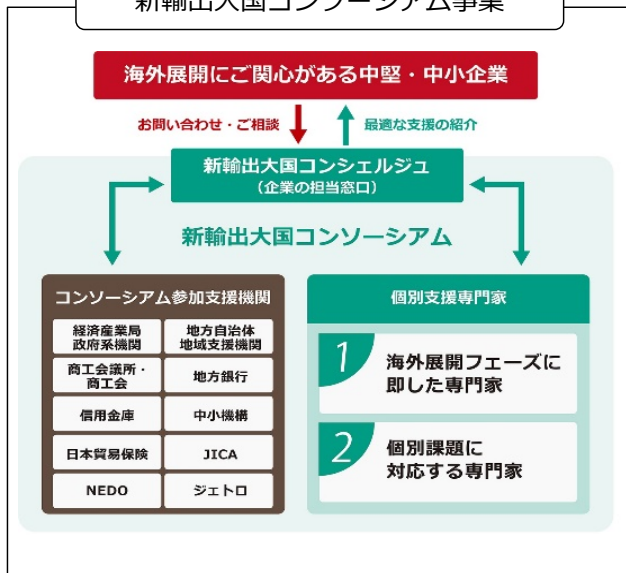
- 新輸出大国コンソーシアム事業は、独立行政法人日本貿易振興機構（以下「ジェトロ」という。）の国内事務所50拠点に、企業向けの海外展開相談窓口を設置の上、輸出実現に向けた個別課題に専門家が対応する「スポット支援」のほか、審査を経た事業者に対しては輸出戦略策定から事業計画の作成・実行まで一貫しておおむね3年程度専門家が伴走する「ハンズオン支援」を原則自己負担なしで提供するものである。
- 越境EC等利活用促進事業は、ジェトロが招待した海外バイヤー専用のカタログサイトである「Japan Street」、様々な海外ECサイトに設置する「JAPAN MALL」、Amazonと連携した日本商品特集ページ「JAPAN STORE」等への出品機会を原則自己負担なしで提供することにより、初めて輸出に取り組む事業者でも容易に輸出が実現できるよう支援するものである。

【問題意識】

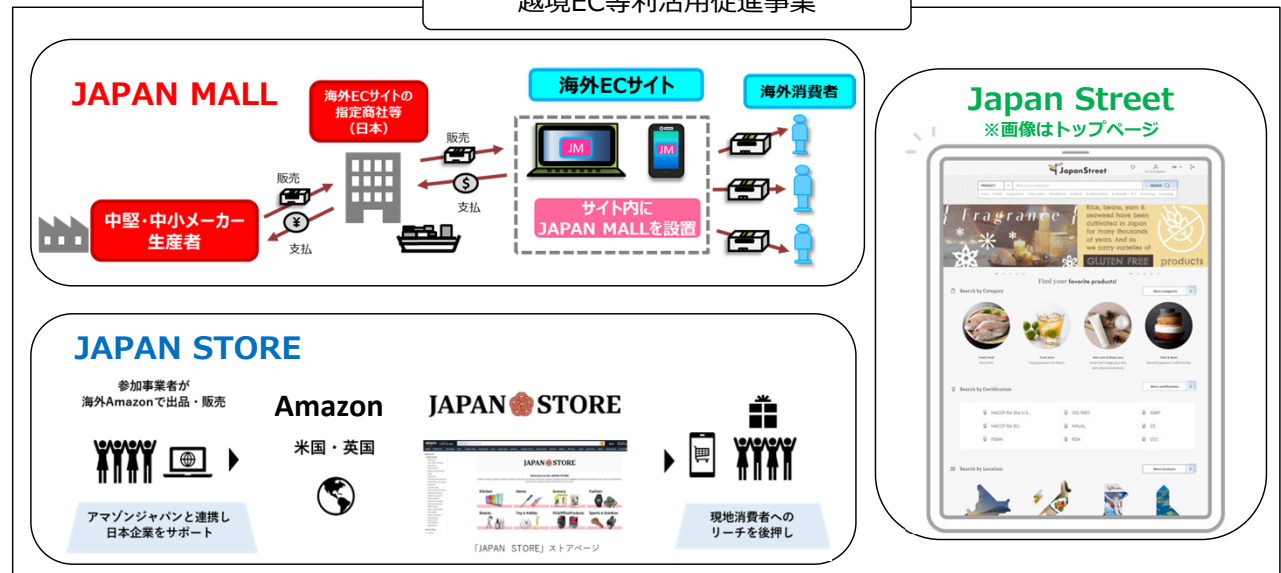
新輸出大国コンソーシアム事業は、多数の専門家（全国おおむね350名程度）が前述のとおり長期間の無料サポートを行うなど、事業者への支援としては非常に手厚い体制となっているが、平成28年3月の事業開始以降で既に約1万社超に対して支援を実施していることから、**フォローアップを行うべき段階と考えられる**。

また、越境EC等利活用促進事業については、より気軽に事業者が利用できる一方、ジェトロが海外ECサイトに設置する「JAPAN MALL」の総数は直近で57件に上るなど事業規模が拡大しており、**多額のサイト運営経費等を伴う**ため、政策効果について慎重に見極める必要がある。中小企業等の輸出拡大に向けては、単に新規支援対象者数を拡大するだけではなく、**輸出を継続的に実現できる見込みのある意欲的な事業者を重点的に支援することが重要**と考えられるため、本調査を通じて、**現行制度が効果的・効率的なものとなっているか**検証することとした。

新輸出大国コンソーシアム事業



越境EC等利活用促進事業



②調査の視点

1. 支援対象事業者の輸出目標達成状況及び支援実施後の政策効果

本事業によって、支援対象事業者は当初設定した輸出数量・金額等の目標を達成し、着実に輸出を増加させているか。

また、支援が終了した後も、他の輸出先国・地域又は他の品目について新たに輸出に着手・成功するなど、事業者の更なる取組を後押しする効果を有しているか。

【調査手法・調査対象先】

○支援対象事業者

本事業支援の結果や、支援終了後の状況等についてのアンケート調査
・新輸出大国コンソーシアム事業
⇒ 395者
・越境EC等利活用促進事業
⇒ 488者

○輸出支援を行っている民間事業者

ジェトロが提供するサービスとの差異や、地方の顧客へのアプローチ状況等についてのアンケート調査

・新輸出大国コンソーシアム事業

⇒ 3者

・越境EC等利活用促進事業

⇒ 3者

○ジェトロ

全国にある拠点ごとの稼働状況等についてのアンケート調査

【調査対象年度】

・新輸出大国コンソーシアム事業

⇒ 令和3年度及び令和4年度から支援を利用した者

※スポット支援のみ利用した場合は、令和3～6年度

・越境EC利活用促進事業

⇒ 令和3～6年度

③調査結果及びその分析

1. 支援対象事業者の輸出目標達成状況及び支援実施後の政策効果

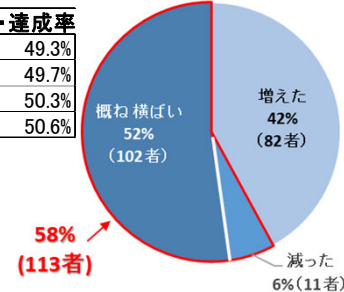
【新輸出大国コンソーシアム事業】

- 本事業の支援で輸出に成功できたと答えた事業者は、回答者全体（395者）の半数程度（195者）であった。その中で、**輸出目標をそもそも設定していない又は輸出数量・金額の当初目標を達成できなかったと答えた事業者は約半数（98者）**に上る【表1】。
- 一度輸出に成功できた後も、支援対象となった品目の輸出額について、概ね横ばい又は減少したとする事業者が約6割（113者）だった【図1】。サンプルのみの出荷に留まったとの意見も散見され、量産体制に基づく安定的な輸出の継続・拡大には課題あり。
- また、上記195者のうち、本事業による支援終了後、支援対象だった輸出先国・地域又は品目以外にも新たな輸出に取り組んだが成功できなかったと回答した事業者は約5割（94者）となっており、新たな輸出をそもそも検討していない事業者も約1割（24者）に上るなど、事業者の自立的な輸出拡大を十分後押しできていない可能性がある。
- 本事業のうち専門家のハンズオン支援について、令和5・6年度の採択率が高い水準となっていることも踏まえると、対象事業者の採択に当たって、新規輸出の実現・拡大に向けたポテンシャルを十分に審査できていないのではないかな。

【表1】本事業支援による輸出成功率と目標の達成率（新輸出大国）

	回答社数	成功率・達成率
輸出に成功できた	195者	49.3%
うち目標達成できた	97者	49.7%
うち目標達成できなかった又は目標を設定していない	98者	50.3%
輸出に成功できなかった	200者	50.6%

【図1】支援後の輸出量の推移（新輸出大国）（n = 195）



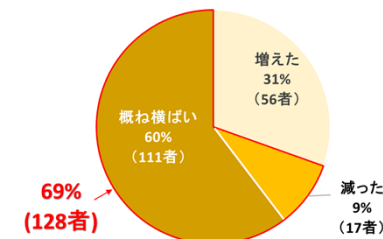
【越境EC等利活用促進事業】

- 本事業の支援で輸出に成功できたと答えた事業者は、回答者全体（488者）の約4割（184者）に留まる。その中で、**輸出目標をそもそも設定していない又は輸出数量・金額の当初目標を達成できなかったと答えた事業者は約6割（109者）**に上る【表2】。
- 一度輸出に成功できた後も、支援対象となった品目の輸出額が概ね横ばい又は減少したとする事業者が約7割（128者）だった【図2】。また、上記184者のうち、本事業による支援終了後、支援対象だった輸出先国・地域又は品目以外にも新たな輸出に取り組んだが成功できなかったと回答した事業者は約4割（79者）、新たな輸出をそもそも検討しなかった事業者も約3割（60者）に上るなど、事業者による自立的な輸出拡大を十分後押しできていない可能性がある。

【表2】本事業支援による輸出成功率と目標の達成率（越境EC）

	回答社数	成功率・達成率
EC取引に成功できた	184者	37.7%
うち目標達成できた	75者	40.8%
うち目標達成できなかった又は目標を設定していない	109者	59.2%
EC取引に成功できなかった	304者	62.3%

【図2】支援後の輸出量の推移（越境EC）（n = 184）



④今後の改善点・検討の方向性

1. 支援対象事業者の輸出目標達成状況及び支援実施後の政策効果

- 令和4年12月に開始した「新規輸出1万社支援プログラム」(※)など、新規に支援する対象者の数を増やす方向性も見られるが、事業者による継続的かつ主体的な輸出拡大に寄与しなければ、本事業の政策的効果は限定的と言える。支援済み事業者を含め、よりフォローアップに重点を置いた運用とすべきである。

※ 経済産業省、中小企業庁、ジェトロ及び中小機構が一体となり、全国の商工会・商工会議所等とも協力しながら、新たに輸出に挑戦する事業者の掘り起こし、専門家による事前の輸出相談、輸出用の商品開発や売込みにかかる費用への補助、輸出商社とのマッチングやECサイト出展への支援などを一気通貫で実施するプログラム

- ジェトロによる支援を開始する際、事業者に対して適切かつ実現可能性のある輸出目標を設定させると共に、事業コストの特に大きいハンズオン支援等の採択にあたっては、支援終了後も見据えた計画策定に最大限努めさせる等、費用対効果を踏まえた運用改善が必要である。

②調査の視点

2. メリハリのある支援対象の選定

政策的な支援の意義が高い事業者に焦点を絞ることで、メリハリのある事業執行となっているか。

3. 受益者負担の導入可能性

各事業は原則自己負担なしでの支援が行われているが、費用節減の観点を含め、適切な受益者負担の考え方を導入してもよいのではないか。

③調査結果及びその分析

2. メリハリある支援対象の選定

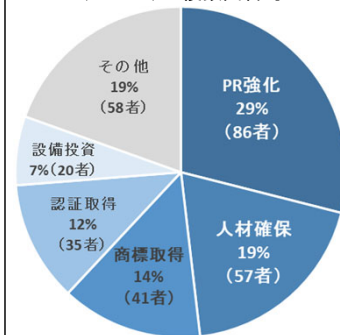
【新輸出大国コンソーシアム事業】

- 本事業を通じた支援によって輸出に成功できたと答えた事業者（195者）のうち、**9割超（179者）は、PR強化（約3割）や人材確保（約2割）等、本事業の支援以外の自社取組も併せて実施している【図3】。**
- 他方、2年以上の長期にわたり本事業を通じた支援を受けた事業者であっても、社内体制の不足といった根本的課題が解決しないまま支援を受け、輸出に成功できていない事例も散見される状況となっている。

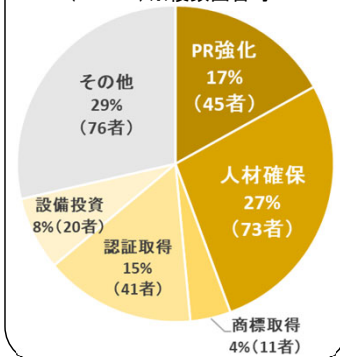
【越境EC等利活用等促進事業】

- 本事業を通じた支援によって輸出に成功できたと答えた事業者（184者）のうち、**約7割（127者）は、人材確保（約3割）やPR強化（約2割）等、本事業の支援以外の自社取組も併せて実施している【図4】。**
- 他方、2年以上の長期にわたり本事業による支援を受けた事業者であっても、対象商品の魅力や価格帯などマーケティング面のミスマッチといった根本的課題が解決しないまま支援を受け、輸出に成功できていない事例も散見される状況であった。
- 本事業による支援以前にも自社取組で国内外向けEC取引に成功できた経験のある事業者は、そうでない事業者に比べて、本事業による支援を通じて**新たな輸出取引に成功できる可能性が約3割も高いが、既存のノウハウや自助努力だけでも成功できた可能性が否めないことから、本事業を通じた公的支援を上乗せする必要性があったか疑義がある。**

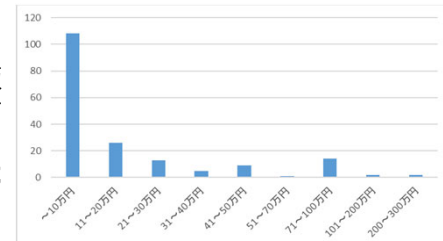
【図3】自社取組の内容（新輸出大国）
(n = 179) ※複数回答可



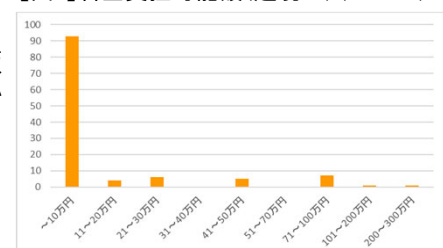
【図4】自社取組の内容（越境EC）
(n = 127) ※複数回答可



【図5】料金負担可能額（新輸出大国）(n = 180)



【図6】料金負担可能額（越境EC）(n = 117)



④今後の改善点・検討の方向性

2. メリハリある支援対象の選定

- 支援の採択に際しては、本事業での支援以外の自助努力を要件化することが考えられるほか、支援開始から輸出成功までを複数の段階に分けた上で、事業者の取組状況等に応じて、2年目以降の支援を機動的に短縮する等、**事業者の主体性を更に促す仕組みとし、メリハリをつけた公的支援を行うべき**である。
- 越境EC等利活用促進事業については、過去にEC取引に成功できた実績が無い事業者を優先して採択するなど、**真に支援の必要性が高い事業者に重点化すべき**である。

3. 受益者負担の導入可能性

- 自己負担を伴わない国費によるサービス提供（支援）は、事業者の安易なサービス利用と過大な支援につながる。また、輸出コンサルティング業等の市場発達を阻害する可能性もあるため、**一定の自己負担を求めるべき**である。

（参考）

フランス政府が主導する輸出支援組織である「Team France Export」について、仏会計検査院は「予算効率化の観点から、無料で提供される支援サービスの範囲を更に限定しつつ、事業者のポテンシャルが低い場合や政府としての重点分野に該当しない場合等は然るべき水準の対価を設定のうえ民間サービスの利用も一層促すべき」と指摘しており、無料での支援が原則となっている我が国のジェトロにとって参考となる可能性がある。

（出典）仏会計検査院（2022年10月）"Les dispositifs de soutien à l'exportation"

3. 受益者負担の導入可能性

【新輸出大国コンソーシアム事業】

- 本調査に回答した全事業者（395者）のうち**約5割（180者）は、本事業による支援が仮に自己負担があっても、ジェトロによる支援内容の水準を踏まえた応分の負担として費用対効果が確保できる範囲であれば、料金負担を許容する**という趣旨を回答している。
- そのうち、約6割（108者）が一度支援を受けるにあたり10万円以下の負担であれば可能としているほか、約1割（26者）の事業者は11～20万以下の負担も可能と回答している【図5】。

【越境EC等利活用促進事業】

- 本調査に回答した全事業者（488者）のうち**約2割（117者）は、本事業による支援が仮に自己負担があっても、上記の新輸出大国コンソーシアム事業の回答事業者と同様の理由から、料金負担を許容する旨を回答している。**
- そのうち、約8割（93者）が一度支援を受けるにあたり10万円以下の負担であれば可能としているほか、約1割（10者）の事業者は11万～30万以下の負担も可能と回答している【図6】。