

## デジタルツール等を活用した海外需要拡大事業費補助金（デジタルツール活用型）

### 支援パートナー向けQ & A（ver1.0）

Q.1 デジタルツール等を活用した海外需要拡大事業とは何でしょうか。

A.1 デジタルツール等を活用した海外需要拡大事業は、優れたコンセプトや魅力的な地域資源を保有しているものの輸出販路が弱く十分に海外需要を取り込めていない中小企業者等が、コロナ禍によって変化する海外需要を取り組んでいけるよう、越境 EC（電子商取引）を積極的に取り入れたブランディング・プロモーション等の取組を中小企業者等が行う場合に、その経費の一部を補助することにより、地域中小企業等の海外への販路開拓、ブランド確立を目的とした補助事業です。

Q.2 越境 EC の定義とは何ですか。

A.2 本事業における越境 EC とは、消費者が居住している国以外の国に所在している販売者や提供者からインターネットを利用して、購入行為をコンピュータネットワークシステム上で行うことを指します。具体的には、以下の販売モデルが想定されます。

(1) 国内自社サイト

日本国内に越境 EC の自社サイトを構築する事業モデル。元々日本語で提供している自社 EC サイトを多言語化することで、越境 EC に対応するケース。配送は国際配送サービス等による直送。転送サービスの活用もあり。

(2) 国内 EC モール等出店（出品）

日本国内で越境 EC に対応したモール等へ出店（出品）する事業モデル。国内消費者を対象とした出店（出品）の延長線として海外の消費者に向けて販売。配送は国際配送サービス等による直送。転送サービスの活用もあり。

(3) 相手国 EC モール等出店（出品）

相手国の EC モールや EC サイトに出店（出品）する事業モデル。出店（出品）に際しては、EC モール、EC サイト運営事業との交渉が発生するため、専用の代行会社によるサポートを得るケースが多い。

(4) 保税區活用型出店（出品）

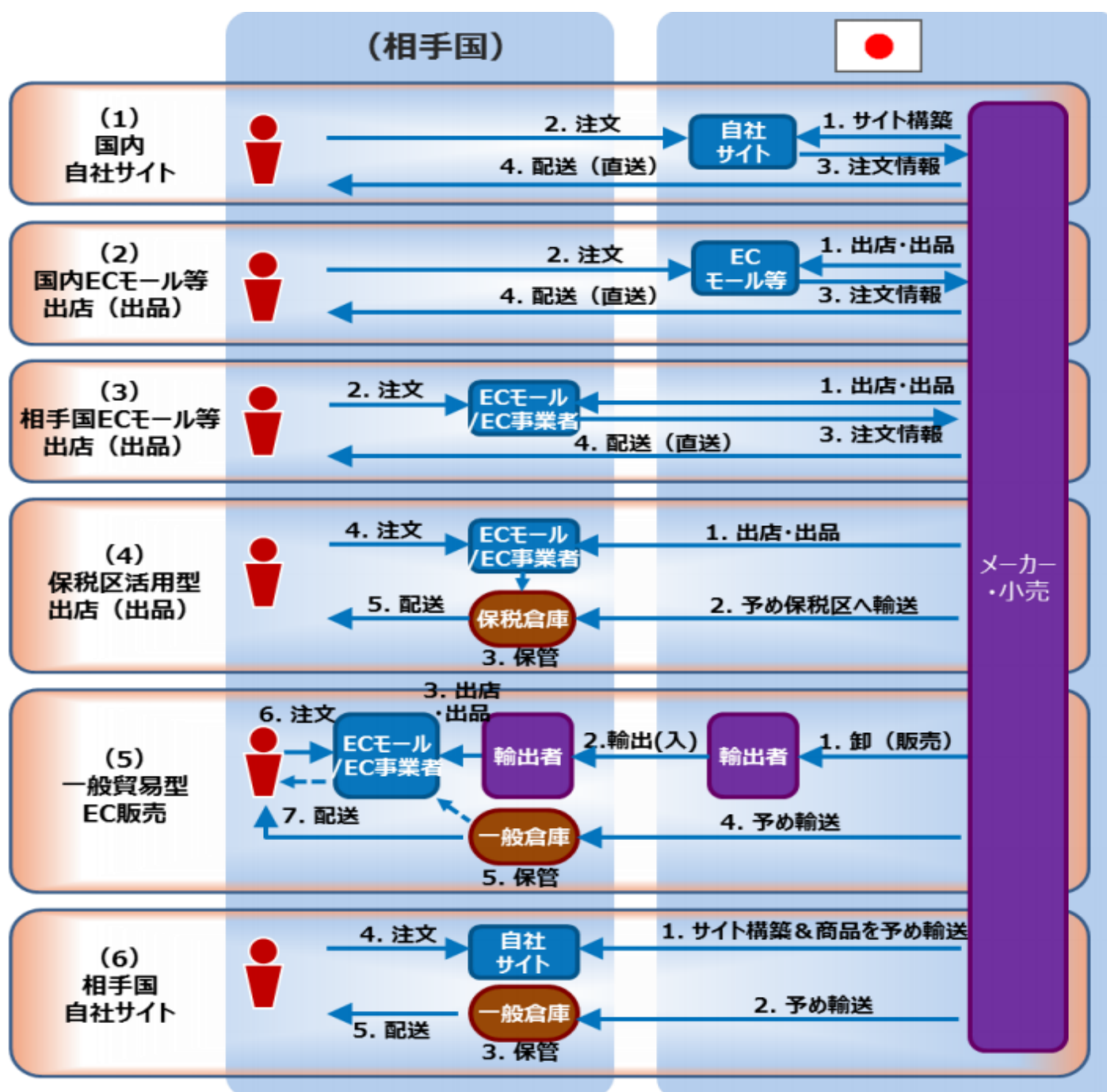
保税區に指定された域内の倉庫に予め商品を輸送しておき、受注後保税倉庫から配送する事業モデル。中国向け越境 EC でよく活用されている。相手国からの発送であるため、直送と比較し配送期間が短くて済むメリットがある。

(5) 一般貿易型 EC 販売

一般貿易同様に、国内の輸出者と相手国の側輸入者との間で貿易手続きを行い、相手国側の EC モールや EC サイトで商品を販売する事業モデル。一般的な B to B 型貿易において販売チャネルとして EC を活用するスタイル。

(6) 相手国自社サイト

相手国側で自社サイトを構築する事業モデル。既に相手国において自社商品が浸透し、かつ EC サイトの運営を自社でコントロールできる体制を整えていけば取組みやすい。



(参照：令和2年度産業経済研究委託事業「電子商取引実態調査」)

[https://www.meti.go.jp/policy/it\\_policy/statistics/outlook/210730\\_new\\_hokokusho.pdf](https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/statistics/outlook/210730_new_hokokusho.pdf)

Q.3 支援パートナーとは何ですか。

A.3 中小企業者等が海外販路開拓などを行う上で必要となる様々な活動をサポートする民間の支援事業者等のことです。中小企業庁が行う公募に応じた支援事業者について、審査を経て中小企業庁が選定・公表します。なお、本事業と令和3年度「JAPAN ブランド育成支援等事業」及び令和4年度

「JAPAN ブランド育成支援等事業」は**別事業**となりますので、本事業の支援パートナーとなることを希望される場合は、本事業の支援パートナーに応募してください。

Q.4 本事業の支援パートナーに応募したいのですが。

A.4 **3 / 18 (金) 15時まで**に以下のページから応募してください。

【応募用ページ】

[https://mm-enquete-cnt.meti.go.jp/form/pub/chusyokeienshien/r3\\_digital-shien](https://mm-enquete-cnt.meti.go.jp/form/pub/chusyokeienshien/r3_digital-shien)

応募の際、Gビズ I Dプライムアカウントの取得等は**不要**です。なお、応募には以下の要件を満たす法人である必要があります。要件を満たす法人であれば、大企業、海外事業者を問わず応募可能ですが、間接補助事業者（申請を予定している者も含む）とグループ会社の関係ある場合は対象外となる等の制限もありますので、詳細は公募要領をご確認ください。

- ①原則として、これまで中小企業者等の越境 EC を活用した海外販路拡大・開拓に成功した支援実績があること
- ②中小企業者等の海外販路開拓に有効な支援ツール・支援ノウハウを持っていること
- ③財務基盤が安定していること
- ④日本語（ビジネスレベル以上）で中小企業者等への支援を行うことが可能であること

Q.5 選定される支援パートナーとはどのような事業者を想定されるのでしょうか。

A.5 以下のような事業者が想定されます。

- ・越境 EC に有効なブランディング・マーケティング・プロモーション等のサービスを提供する支援事業者
- ・海外に事業拠点やネットワークを保有しており、中小企業者等の海外需要の拡大に向けた現地支援が可能な民間の支援事業者等。
- ・中小企業者等の海外事業に対するコンサルティング等サービスを提供する支援事業者。
- ・その他、中小企業者等が海外需要の拡大を目指すにあたって必要となる、物流・金融等の現地事情に関する深い知見・ノウハウ等を提供する民間の支援事業者等。

Q.6 支援パートナーはどんなことをしなければならないのですか。

A.6 一義的には、支援先の中小企業者等の海外販路拡大・開拓を実現することです。そのために主に以下の業務を担っていただくことを想定しております。

- ①市場獲得につながる支援ツール・ノウハウの提供、展開先の市場動向等の情報を提供する
- ②支援パートナーを利用した中小企業者等の支援状況について、支援パートナー管理事務局が指定する様式にて報告書を提出する
- ③自社の既存顧客以外の新規の顧客からの相談に対しても真摯に対応する
- ④支援パートナーを利用した中小企業者等が提出する実績報告書などの作成等に協力する

Q.7 支援ツールとは具体的に何でしょうか。支援サービスは含まれますか。

A.7 中小企業者等の販路開拓を成功させるために直接つながる事業等を指します。例えば、海外に直接商品を販売できる EC サイトのプラットフォームが想定されます。また、そうしたツールの利用を支援するサービスの他にも、商品に対するブランディングやそのプロモーション、これまで複数回に渡り販路開拓を成功に導いてきた海外のバイヤー、ディストリビューター等との強い人脈、海外物流や現地の規制などに関する深い知見等も該当します。

Q.8 支援パートナーに対し、国から補助金は交付されますか。また、中小企業者等からの相談や支援は無償で対応しなければならないのでしょうか。

A.8 支援パートナーに対し、直接補助金は交付されませんが、中小企業者等から**適正な対価**を受け取ることが妨げるものではありません。その際、中小企業者等は、支払う対価を補助対象経費とすることが可能です。ただし、補助金交付決定前に生じた相談料等の経費は、補助対象となりません。中小企業者等にとって負担が難しいケースも想定されますので、ご注意ください。

Q.9 新規の顧客からの相談についても、真摯に対応するとありますが、そもそも支援する中小企業者等と支援パートナーはどのようにマッチングしますか。

A.9 選定された支援パートナーについては、支援パートナー管理事務局のホームページで、得意とする取扱商材、市場（国）、具体的なサービス内容、料金等を記載して公表する予定です。それを見た中小企業者等から個別に連絡がありますので、相談対応をしてください。

Q.10 中小企業者等が活用する支援パートナーの数に制限はありますか。

A.10 中小企業者等が複数の支援パートナーを活用することは可能ですが、間接補助事業者の補助金申請にあたっては、主たる支援パートナーを 1 社選択していただく予定です。

Q.11 財務基盤の安定が条件となっていますが、どのようなことを満たしていればいいのでしょうか。

A.11 本業からの売上及び利益を安定的に計上しており、業歴相応の自己資本が積み上がっていることが望ましいです。

Q.12 必要書類⑤に記載のある料金表・それに類する資料の適正性や妥当性を示すための書類について、どのような書類を提出すればよいのでしょうか。

A.12 具体的には、他社の同様のサービス料金（表）と比較して安価である又は他社のサービスと比較して、御社でしか提供できないサービスがあるといったことをお示しいただくもの（いわゆる相見積りや随意契約理由書と同様のもの）となります。

Q.13 必要書類⑦に記載のある債務超過を解消するための具体的な計画について、どのような場合に提出する必要がありますか。

A.13 直近の事業年度（決算書）が債務超過である場合に提出をお願いします。

Q.14 中小企業の支援状況に関する報告書では何を報告するのでしょうか。

A.14 支援先の中小企業者等の成果実績として、行った具体的な支援内容やそれによって得られた中小企業者等の成果に関する情報等を支援パートナー管理事務局が指定する様式により報告していただきます。

Q.15 事前協議確認書の様式はどのようなものを想定しているのでしょうか。

A.15 事前協議確認書は、支援パートナーが、中小企業者等に対し、支援サービスを提供することについて承諾したことを示す旨の内容を想定しています。支援パートナーに選定された際に、改めて支援パートナー管理事務局からご連絡させていただきます。

Q.16 その他支援パートナーに求められることはありますか。

A.16 本事業に関わらず、中小企業者等と対等の関係の上で支援いただくために、料金表・それに類するものを提出いただく必要があります。料金表については原則公開することを想定しているため、「個別ケースに応じて判断」等、目安金額が分からないような記載は認められず、書類不備として審査を行いません。

その他、相談対応可能件数（中小企業者等の事業計画の策定に向けた相談対応、策定支援が可能な件数の目安）を提示いただく必要等ありますが、詳細は公募要領をご確認ください。

Q.17 今後のスケジュールはどのようになっているのでしょうか。

A.17 下記 URL をご参照ください。支援パートナーの選定・公表は 5 月中旬頃を予定しております。

[https://www.chusho.meti.go.jp/shogyo/chiiki/digital-tool/dl/r3\\_flyer.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/shogyo/chiiki/digital-tool/dl/r3_flyer.pdf)

Q.18 令和 4 年度「JAPAN ブランド育成支援等事業」の支援パートナーになりたい場合はどうすればよいのでしょうか。

A.18 Q.3 の回答（A.3）にありますとおり、本事業と令和 4 年度「JAPAN ブランド育成支援等事業」（令和 4 年度事業）は別事業となります。令和 4 年度事業の支援パートナーは別途募集いたしますので、詳細は、中小企業庁ホームページへの募集掲載をお待ちください。