

事業番号：8月24日(土)－①										2024 年度									
事業シート（概要説明書）																			
予算事業名		オンライン海外販路開拓伴走支援事業								事業開始年度		令和3年度							
コスト	事業費	2024 年度（予算）				2023 年度（決算）				2022 年度（決算）		2021 年度（決算）							
		12,000千円				2,947千円				4,750千円		2,966千円							
		※2021年～23年は①や②の個別コンサルテーションの利用者が想定より少なかったため、2024年（予算）の事業費に比べ、2021年～23年（決算）の事業費が少ない。																	
	人件費	事業費内訳 (2023年度分) ①オンライン海外販路開拓支援補助金 1,061千円(3件) ②オンライン海外販路開拓伴走支援事業委託費 1,886千円 ・ イベント開催費(セミナー、事例発表会) ・ 個別コンサルテーション講師幹旋にかかる費用 ・ 広報・報告書作成費 等																	
		担当正職員		0.1	人	760	千円	0.1	人	707	千円	0.1	人	738	千円	0.1	人	730	千円
		臨時職員等			人		千円		人		千円		人	0	千円		人		千円
	人件費合計		0.1	人	760	千円	0.1	人	707	千円	0.1	人	738	千円	0.1	人	730	千円	
総事業費		12,760千円				3,654千円				5,488千円		3,696千円							
財源内訳	国補助金	6,000千円				1,474千円				2,375千円		2,966千円							
		国補助金の内容		デジタル田園都市国家構想交付金															
		地方債			千円		千円		千円		千円		千円						
		その他の財源 (使用料、手数料など)			千円		千円		千円		千円		千円						
		その他の財源の内容																	
		一般財源		6,760千円				2,180千円				3,113千円		730千円					
財源合計		12,760千円				3,654千円				5,488千円		3,696千円							
事業実績	活動実績	【活動指標名】（実績値/目標値）						単位	2023 年度		2022 年度		2021 年度						
		補助事業採択数（各年10件程度）						件	3/13		6/10		6/10						
		セミナー参加者数(参考：2024年度 31名)						人	8/		20/		21/						
		個別コンサルテーション対応数						件	7/		14/		4/						
		事例発表会参加者数						人	12/		17/		23/						
	単位当たりコスト		総事業費		／														
事業成果	成果目標 (指標設定理由等)		①県内事業者のオンライン技術を活用した海外販路拡大数の増加 (予算の関係上、各年度ごとの目標は10件程度としている。) ②①による売上の向上																
	成果 (目標達成状況)	【成果指標名】（実績値/目標値）						単位	2023 年度		2022 年度		2021 年度						
		越境EC参入数						件	2		1		2						
		申請時に定めた事業目標の達成数 (目標達成者/補助金採択者)						件	1/3		3/5		4/6						
		個別コンサルテーション(委託事業)のアンケートにおいて、「大変役に立った」「役に立った」と答えた受講者						人	0/1		6/7		－						

事業番号：8月24日(土)ー①		2024 年度	
事業シート（概要説明書）			
予算事業名	オンライン海外販路開拓伴走支援事業	事業開始年度	令和3年度
事業の自己評価 (今後の事業の方向性、課題等)	＜評価＞ アフターコロナの時代において、オンラインでの海外進出は必須なものとなりつつある。当事業は、その動きに対応して県内企業の海外販路拡大を後押しするもので、非常に重要なニーズに对应している。また、事業へのフィードバックとして「役立った」や「今後も事業活用したい」といった意見が寄せられており、企業から見ても役立つ存在と捉えられていることが示されている。しかし、それが補助金の採択件数や事業利用者数に繋がっていない現状は課題として挙げられる。 ＜今後の方向性＞ 県内企業のニーズ等を反映しながら、規模の拡充も含め、継続して実施すべき。 ＜課題＞ 【1】事業参加者数(補助金利用者やセミナー参加者など)が少ない 補助金の存在やその利用方法、セミナーの開催情報などが県内企業に十分伝わっていない可能性がある。この課題解決のためには、情報公開の場を増やしたり、周知活動を強化したりする必要がある。また、セミナーの内容や形式を見直し、より多くの企業が参加しやすい環境を整備することも重要である。 【2】事業者の人手不足 人手不足が深刻化している中小企業は、現行業務の遂行自体に困難を覚えていることが多く、新規ビジネス展開には二の足を踏むこともある。そのため、手厚い伴走支援の提供や専門家によるアドバイスなどで、海外展開におけるハードルを下げるのが重要となる。		
比較参考値 (他自治体での類似事業の例など)	1, 埼玉県：海外EC活用支援事業補助金（補助率 1/2、上限額 50万円） 2, 東京都：小規模事業者等ネット販売力強化支援事業（補助率 2/3、上限額 50万円） 3, 福岡県：ECサイト開設・運営支援補助金（補助率 2/3、上限額 40万円） 4, 名古屋市：中小企業海外展開支援事業（アドバイザー配置、伴走支援） 5, 群馬県：中小企業事業者等海外展開補助金（補助率 1/2、上限額 500万円）		
特記事項			

令和5年度富山県オンライン海外販路開拓支援補助金



商取引のデジタル化に対応し、非対面・遠隔での販路開拓を実現するため、海外見本市へのオンライン参加や越境ECへの参入など意欲的な取組を後押しします。

1 補助対象者

県内に主たる事業所を置く

① 中小企業者、小規模企業者

② NPO法人

③ 中小企業等経営強化法に基づく組合

※個人事業主、フリーランスも利用可

※みなし大企業、暴力団関係者、性風俗営業等事業者を除く。

2 補助対象事業・補助率・補助額

海外見本市へのオンライン出展や越境ECへの参入に係る事業。(国内見本市、国内ECモールは対象外)

※ 令和6年2月28日(水)までに完了のうえ、実績報告書を提出する見込みのあるもの

対象経費

原則精算払い、1/2以内概算払い可

経費区分	内容	補助率・補助金額
展示会等出展費	出展料、ECモール登録料 等 ※海外見本市にリモート出展する場合は小間料、小間装飾費、輸送費も対象	【補助率】 中小・組合 1/2 小規模 2/3
謝金・旅費	専門家謝金・コンサルタント料、専門家旅費、従業員等の旅費	
広告費	見本市、ECモール内でのバナー広告費	【補助金額】 上限 50万円
雑役務費	補助事業実施期間中に臨時的に雇い入れたアルバイト代、派遣労働者の派遣料等	
借料	会場等借料、機器・設備等のリース料・レンタル料	
外注費	事業に必要な業務の一部の外注費(請負、委託 等) 例)登録サイトの多言語対応(翻訳)、越境 EC のための自社 HP の構築、商談に係る通訳、製品・商品の PR 動画制作 等	【参考】 中小・組合 100万円 小規模 75万円 の事業(税抜)が上限 ※上限を超える事業について自己負担による実施を妨げません。
その他経費	上記の他、知事が特に必要と認める経費	

※いずれの経費区分においても、海外見本市へのオンライン出展や越境ECへの参入のために必要な経費に限る。

3 伴走支援

補助金の給付にあわせて、ジェトロ富山及び事業に精通した専門家による伴走支援を実施します。

1. オンライン販路開拓セミナー及び事業説明会(主催:ジェトロ富山)

内 容: オンデマンド配信、セミナー及び事業説明会資料の配布

※配信・配布期間については、ジェトロ富山(076-415-7971)までお問い合わせください。

2. 専門家による個別コンサルテーション

内 容: オンラインによる無料相談を複数回実施

対 象: 13社程度(補助金申請を検討する者及び採択者)

専門家: 相談の内容から、担当する専門家を決定の上、ジェトロ富山にてオンライン面談をアレンジ。

その他、事務局が事業者の要望に応じて、出展可能な見本市の紹介や外注可能な専門事業者の紹介などを行いサポートします。

また、採択者の取組のうち、優良な事例の発表会を予定(令和6年2月頃)

4 相談受付開始

令和5年6月15日(木)～

申請前の事業計画に係る相談も受け付けます!

5 申請受付

令和5年6月15日(木)～(随時受付中)

内容審査のうえ順次採択します。予算額に達した時点で受付終了。

6 申請方法・申請先

郵送、持参又は電子メール(送付後に電話連絡必要)

申請方法など詳細はホームページで

富山県 立地通商課 検索

富山県商工労働部立地通商課 Tel.076-444-3400 Fax.076-444-8753



富山県オンライン海外販路開拓支援補助金



越境ECへの参入や 海外向け販促コンテンツ (PR文・動画等) 改善等を支援します！

補助上限額

50万円

補助率

1/2

中小・組合

2/3

小規模

※詳細(対象経費等)は裏面に記載

補助対象事業

越境EC事業や海外見本市へのオンライン出展等に係る事業
(国内見本市、国内ECモールは対象外)

申請期間

募集開始日(令和6年5月22日(水))から予算額に達するまで

補助金の支給にあわせて、伴走支援を実施します！



販路開拓セミナー／
事業説明会



専門家による
個別コンサルテーション



見本市や
専門事業者の紹介

富山県商工労働部立地通商課

TEL：076-444-3400

E-Mail：arichitsusho@pref.toyama.lg.jp

令和 6 年度富山県オンライン海外販路開拓支援補助金

事業目的	商取引のデジタル化に対応し、非対面・遠隔での販路開拓を実現するため、越境 E C 事業や海外見本市へのオンライン参加など意欲的な取組を後押しするものです
対象者	富山県内に主たる事業所を置く ①中小企業者・小規模企業者 ②NPO法人（注 1） ③中小企業等経営強化法に基づく組合（注 2）
補助対象事業	越境ECへの参入や海外見本市へのオンライン出展に係る事業（国内見本市、国内ECモールは対象外）（注 3）
募集期間	令和 6 年 5 月 2 2 日（水）～令和 7 年 1 月 3 1 日（金）（注 4）

対象経費

- ※ 1 個人事業主、フリーランスも利用可。
※ 2 みなし大企業、暴力団関係者、性風俗営業等事業者を除く。
※ 3 令和 7 年 2 月 28 日(金)までに完了のうえ、実績報告書を提出する見込みのあるもの。
※ 4 申請は先着で受け付け、予算額に達し次第、募集を終了いたします。

経費区分	内容	補助率・補助金額
展示会等出展費	出展料、ECモール登録料 等 ※海外見本市にリモート出展する場合は小間料、小間装飾費、輸送費も対象	【補助率】 中小・組合 1 / 2 小規模 2 / 3 【補助金額】 上限 5 0 万円 【参考】 中小・組合 100万円 小規模 75万円 の事業(税抜)が上限 ※上限を超える事業について自己負担による実施を妨げません。 ※原則精算払い、1/2以内概算払い可
謝金・旅費	専門家謝金・コンサルタント料、専門家旅費、従業員等の旅費	
広告費	見本市、ECモール内でのバナー広告費	
雑役務費	補助事業実施期間中に臨時的に雇い入れたアルバイト代、派遣労働者の派遣料等	
借料	会場等借料、機器・設備等のリース料・レンタル料	
外注費	事業に必要な業務の一部の外注費（請負、委託 等） 例) 登録サイトの多言語対応（翻訳）、越境ECのための自社HPの構築、商談に係る通訳、製品・商品のPR動画制作 等	
その他経費	上記の他、知事が特に必要と認める経費	

伴走支援

補助金の給付にあわせて、ジェットロ富山及び事業に精通した専門家による伴走支援を実施します。

- ① **オンライン販路開拓セミナー及び事業説明会（主催：ジェットロ富山）**
内容：オンデマンド配信、セミナー及び事業説明会資料の配布
※配信・配布期間については、ジェットロ富山(076-415-7971)までお問い合わせください。
- ② **専門家による個別コンサルティング**
内 容：オンラインによる無料相談を複数回実施
対 象：1 0 社程度（補助金申請を検討するもの及び採択者）
専門家：相談の内容から担当する専門家を決定の上、ジェットロ富山にてオンライン面談をアレンジ

その他、事務局が事業者の要望に応じて、出展可能な見本市や外注可能な専門事業者の紹介などの行いサポートします。
また、採択者の取組のうち、優良な事例の発表会を予定（令和 7 年 2 月頃）

申請方法

郵送、持参又は電子メール（送付後に電話連絡必要）
申請方法など詳細はホームページで **富山県オンライン海外販路開拓支援補助金** **検索**

富山県オンライン海外販路開拓支援補助金 補助対象者の範囲

1 及び 2（中小企業者・小規模企業者）

業種	中小企業者 (下記のいずれかを満たすこと)		小規模企業者
	資本金の額 または出資の総額	従業員	従業員
①製造業・建設業・ 運輸業その他の業種 (②～④を除く。)	3 億円以下	3 0 0 人以下	2 0 人以下
②卸売業	1 億円以下	1 0 0 人以下	5 人以下
③サービス業 ※飲食業を除く。 ※個人事業主であ る開業医を含む。	5, 0 0 0 万円以下	1 0 0 人以下	5 人以下
④小売業 ※飲食業を含む。	5, 0 0 0 万円以下	5 0 人以下	5 人以下

3 NPO 法人

業種	従業員	
	中小企業者	小規模企業者
①製造業・建設業・ 運輸業その他の業種 (②～④を除く。)	3 0 0 人以下	2 0 人以下
②卸売業	1 0 0 人以下	5 人以下
③サービス業 ※飲食業を除く。	1 0 0 人以下	5 人以下
④小売業 ※飲食業を含む。	5 0 人以下	5 人以下

※1 兼業の場合は、売上高等により総合的に判断します。

※2 資本金は、資本の額または出資の総額をいいます。

※3 常勤従業員は、中小企業基本法上の「常時使用する従業員」をいい、労働基準法第20条に規定される「予め、解雇の予告を必要とする者」と解されます。これには、日々雇い入れられる者、2か月以内の期間を定めて使用される者、季節的業務に4か月以内の期間を定めて使用される者、試の使用期間中の者は含まれません。

<従業員数について>

本事業では、以下の方は「常時使用する従業員数」に含めないものとします。

- a 会社役員（ただし、従業員との兼務役員は「常時使用する従業員」に含む。）
- b 個人事業主本人
- c 家族従業員（事業主と生計を一にしている3親等以内の親族）
- d 以下のいずれかの条件に該当する、パート労働者等
 - (a) 日々雇い入れられる者、2か月以内の期間を定めて雇用される者、又は季節的業務に4か月以内の期間を定めて雇用される者（ただし、所定の期間を超えて引き続き雇用されている者は「常時使用する従業員」に含む。）
 - (b) 所定労働時間が同一の事業所に雇用される「通常の従業員※」の所定労働時間に比べて短い者

※本事業における通常の従業員とは、社会通念に従い、事業所において通常の従業員と判断される従業員とします。労働契約の期間の定めがない、長期雇用を前提とした待遇を受ける賃金体系である等、雇用形態、賃金体系などを総合的に勘案して判断することになります。

例えば、事業所にいわゆる正規型の従業員がいない場合、フルタイムの基幹的な働き方をしている従業員がいれば、その従業員が通常の従業員となり、その従業員より所定労働時間が短い従業員（1日または1週間の労働時間および1か月の所定労働日数が、通常の従業員の4分の3以下である）はパートタイム労働者とします。

「d－（b）パートタイム労働者」に該当するのは、「1日の労働時間および1か月の所定労働日数が4分の3以下」又は、「1週間の労働時間および1か月の所定労働日数が4分の3以下」の場合に限ります。

e NPO法人の場合で、雇用契約関係がないボランティア等

- ※4 交付決定後に小規模企業者の要件から外れた場合は、補助率が変更となる場合があります。実績報告時において従業員数を確認しますので、人数の変更があった場合は補助率が3分の2から2分の1へと変更となります。
- ※5 資本金および従業員数がともに上表の数字を超える場合、大企業に該当します。
- ※6 個人事業主、フリーランスについては、事業に許認可等が必要な場合は、許認可等を得ていることがわかる書類の写しが必要です。
- ※7 補助対象者の範囲(4)の組合は中小企業者として取り扱います。

オンライン海外販路開拓伴走支援



①

越境E Cについて



越境E C

消費者と当該消費者が居住している国以外に国籍を持つ事業者との電子商取引（購買）

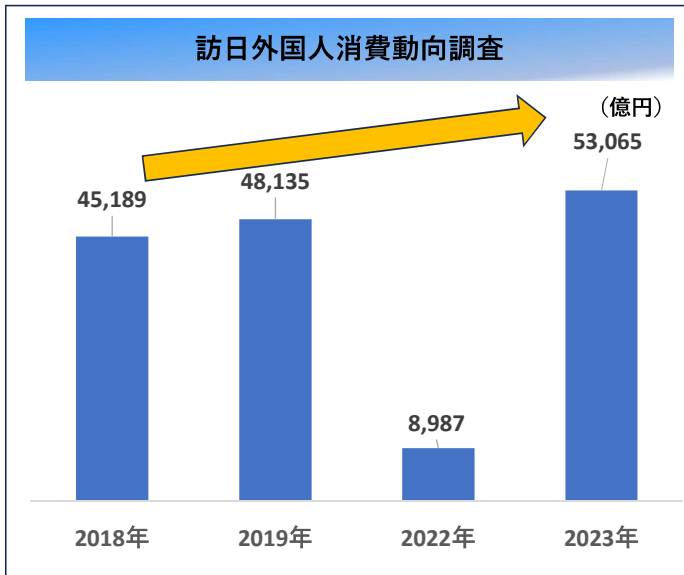
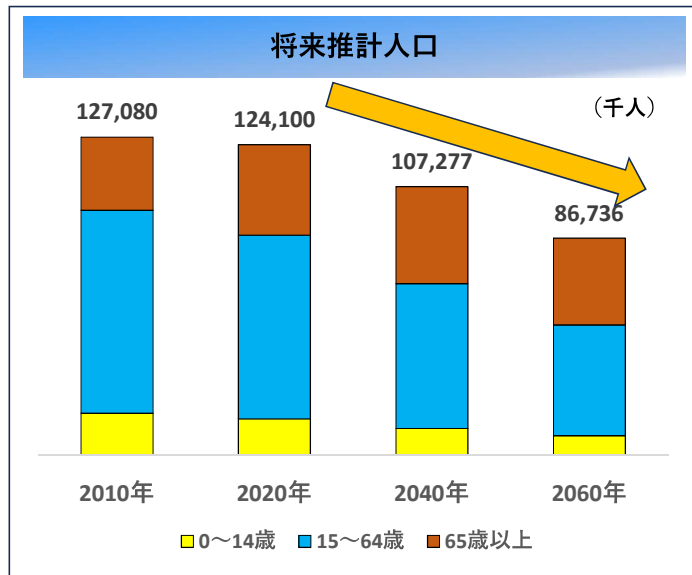


②

国内の状況

○人口減少が進み、小売市場も縮小傾向、国内のみでの需要の拡大は難しい

○訪問外国人旅行消費額は拡大傾向

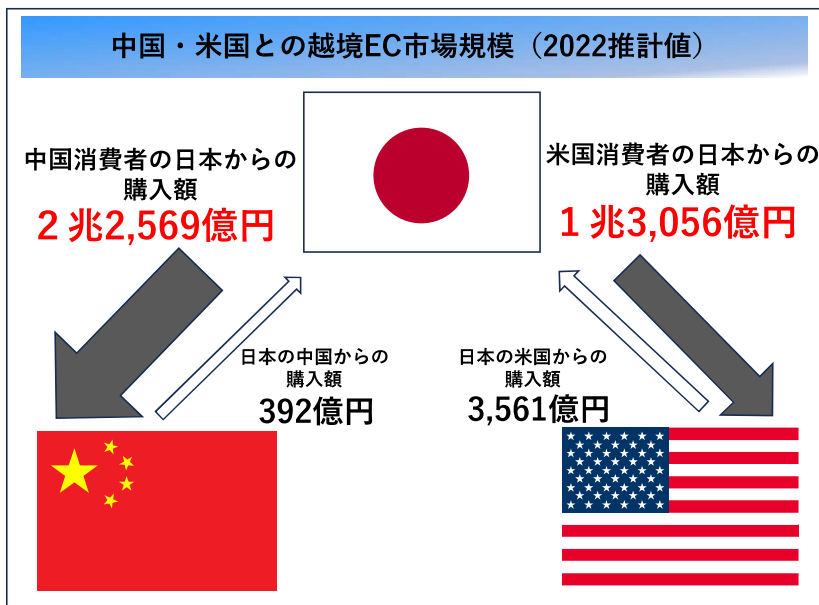
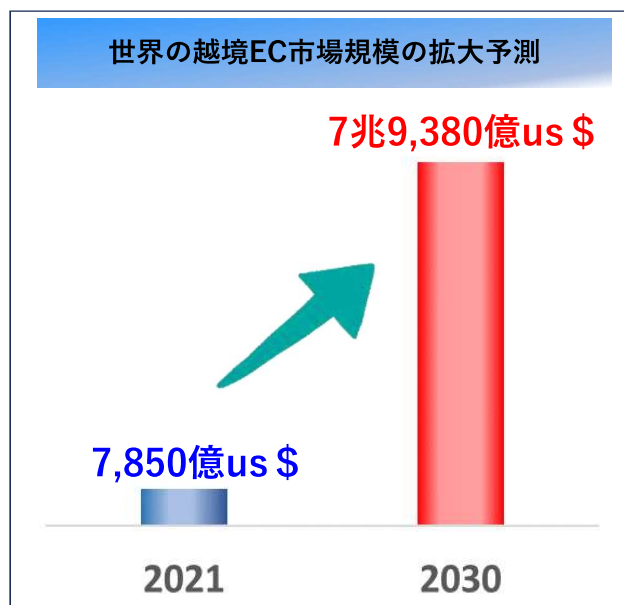


3

海外の越境ECの状況

○さらなる拡大が予測される市場形態

○中国をはじめ海外では越境ECの利用は多い



※令和4年度電子商取引に関する市場調査報告書より (経済産業省)

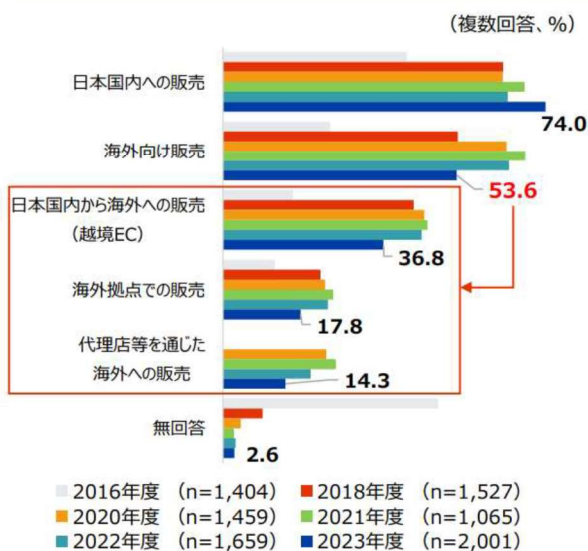
4

国内の越境EC活用状況

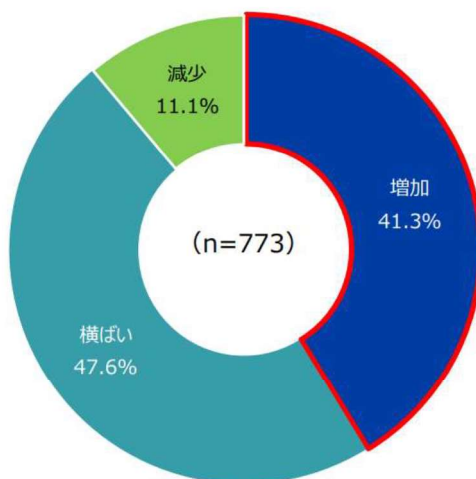
○すでに越境ECを活用または検討していると回答した企業は、36.8%

○越境ECの売上見込が「増加」した割合は41.3%

ECの利用状況（時系列）



2023年度の海外向けEC売上見込の変化（金額ベース、前年度比）



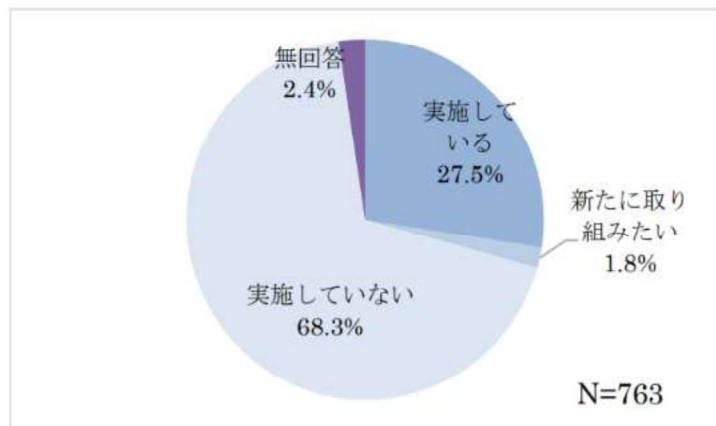
2023年度 ジェトロ「日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」より抜粋

5

富山の海外販売状況（越境EC含む）

○27.5%（210社）がすでに海外販売を実施
新たに組みたい企業は1.8%（14社）

○今後、重視する国は、「中国」、
前回に比べ増加が顕著なのは「インド」



令和6年8月 TONIO「2024年 富山県企業海外展開実態調査報告書」より抜粋

6

最近の県の海外販路の主な取組み

○中国（R 3～5）

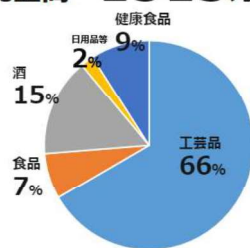
日本商品特化型の越境E Cアプリ
「ワンドゥ」で「とやま館」を開設

Bto C



26事業者出展（R 5）

2021年9月～2024年3月
累計売上高 **1513**万円



北京「MUJIホテル」で、富山産品を
リアル展示、オンライン商談も開催

Bto C

BtoB

22事業者124点出品（R 5）



1月～3月末までの合計来館者数：約8万2千人

⑦

最近の県の海外販路の主な取組み

○中国（R 6）

「とやま県産品フェアin遼寧」
（瀋陽市内で来年3月まで展示のみ）

BtoB



オープニング
・17事業者63点出品
・約30社のバイヤー等来場



○アメリカ（R 5）

「米国とやまフェア」
（ポートランド日本庭園で3月に展示販売）

Bto C

- ・8事業者541点
- ・売上は約100万円（為替150円/ドル換算）



富山フェア開催中の来園者数は 約2万3千人

⑧

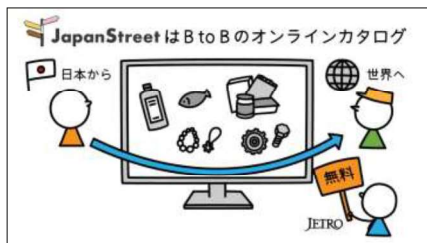
今後の海外販路の展開

○世界バイヤー向け（BtoB）越境E C

★「Japan Street」でバイヤー向け販売

県内事業者 すでに105社、538点出品

BtoB
取組中



★「T-Messe」リアル&越境E Cで通年商談



構想段階

3日間ではもったいない

来場者は通年、越境E C
で出展・バイヤー企業と
B to Bの商談が可能

○インバウンドの帰国後戦略

旅行で購入した土産品をSNSで拡散、
越境E Cでリピート購入を訴求



BtoC

直近2024年4～6月 インバウンド消費動向

○国・地域別の旅行消費額（買物代）

1位 中国 約2,200億円、2位 台湾、3位 香港

○1人当たり買物支出

1位 中国 13万9千円、2位 香港、3位 フランス

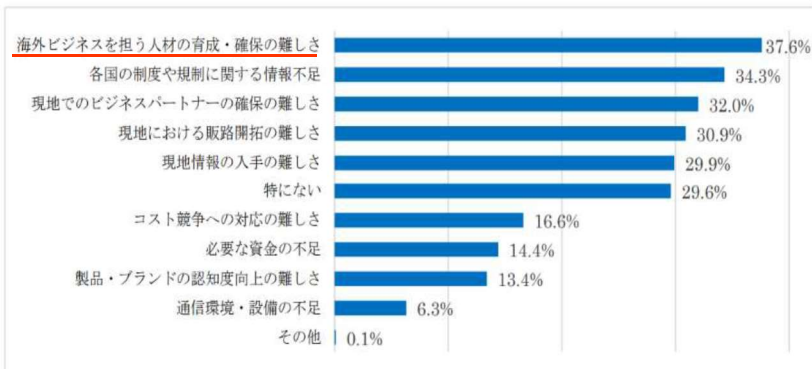
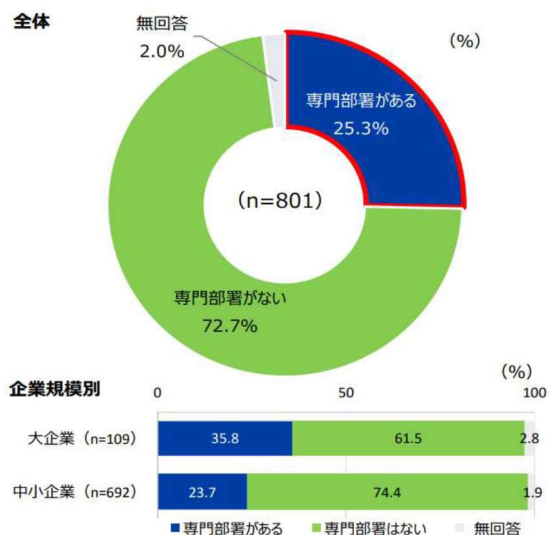
9

課題

○【国内】E Cの専門部署がない
企業が約7割（特に中小企業）

○【富山】「人材育成・確保の難しさ」
が最も多く、「販路開拓の難しさ」も。

ECに取り組むための専門部署の有無



N=763

令和6年8月 TONIO「2024年 富山県企業海外展開実態調査報告書」より抜粋

2023年度 ジェトロ「日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」より抜粋

10