

販路支援 目次

1. 専門展示会出展支援・各種展示会出展費用の助成
2. 新たな手法による営業活動助成
3. 首都圏への販路開拓支援サービス
4. しまねビジネスセンター東京について
5. 島根県エネルギーコスト削減対策緊急支援事業補助金
6. 海外へのビジネス展開支援

1. 専門展示会出展支援・各種展示会出展費用の助成

新規取引先の開拓を積極的に取り組もうとする県内企業に対し、全国規模の専門展示会において**島根ブースでの共同出展**により営業活動を支援します。

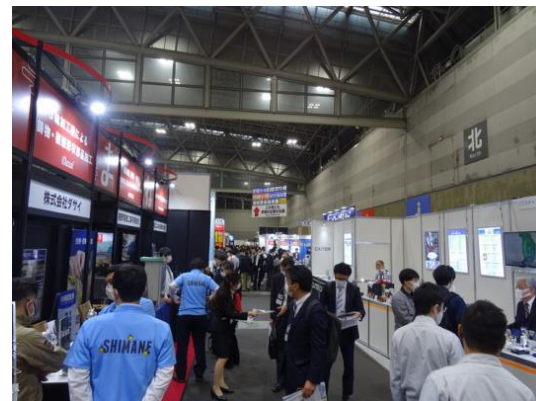
令和6年度 出展予定展示会

展示会名	期 間	出展企業（予定含む）
名古屋機械要素技術展（名古屋）	2024.4.10～12	8社
機械要素技術展（東京）	2024.6.19～21	14社
関西機械要素技術展（大阪）	2024.10.2～4	10社程度 （4月下旬募集開始予定）

※下期以降、上記に加え他展示会への出展可能性あり

企業負担金

新規出展企業 7万円
（継続出展企業 15万円）
※旅費、宿泊費は別途必要



1. 専門展示会出展支援・各種展示会出展費用の助成

県内の意欲ある中小企業が、自社の製品や技術をPRするため、県外で開催される**専門展示会や見本市に出展にかかる経費の一部を助成**します。

専門展示会出展助成金

●対象者

- ・島根県内に事業所を有する中小企業
- ・機械金属、樹脂、電気及び電子部品等の製造を行っている企業

●対象となる展示会

- ・エリア：島根県外かつ日本国内で開催
- ・規模：全国的な規模の展示会等
- ・分野：環境、福祉、住環境及び機械金属等

●助成額 **上限30万円 対象経費の1/2** ※随時募集（予算額に達し次第終了）

●対象経費

- ①出展小間料：出展期間中の出展小間料
- ②小間装飾費：小間の装飾費、出展に必要な資材費（ポスター・パネル作成等）
リース代（会期中に会場で使用する机・椅子等）、会場での光熱水費等
- ③旅 費：展示会等に参加する際の交通費および宿泊費 ※原則1事業者につき1名分
- ④輸送費：展示物の輸送経費 ※販売用商品の輸送経費は補助対象外

2.新たな手法による営業活動助成

コロナ禍～アフターコロナにおける、「新たな日常に対応したものづくり産業販路拡大支援事業」として3つの販路支援助成金の公募しております。

1.ウェブを活用した販路拡大支援助成金

ウェブやデジタル技術を活用した自社製品や部品取引の販路拡大を図る取組みを支援
 (対象者) **機械金属、樹脂、電気および電子部品等**を製造する県内中小企業
 (助成限度額) 100万円 (助成率) 対象経費の1 / 2以内

2.営業代行等を活用したものづくり産業販路拡大支援助成金

営業代行を活用して販路拡大を図る取組みを支援
 (対象者) **機械金属、樹脂、電気および電子部品等**を製造する県内中小企業
 (助成限度額) 100万円 (助成率) 対象経費の1 / 2以内

3.商社等を活用したものづくり産業販路拡大支援事業助成金

商社等が県内製造業者が有する製品、部品、技術の強みを活かし販路拡大を図る取組みを支援
 (対象者) **県内製造業者が製造する機械金属、樹脂、電気および電子部品等**の卸販売や
 営業代行を行う商社等
 (助成限度額) 300万円 (助成率) 対象経費の1 / 2以内

※いずれも公募締切は**令和6年5月7日(火)まで**となります。
 上記募集期間終了後は随時募集とします。ただし、予算額に達した時点で終了となります。

3. 首都圏への販路開拓支援サービス

事業概要

首都圏等販路開拓を目的とした事業に対して、営業代行会社と連携して、取引マッチング支援を行います。（原則無料でご利用できます。旅費など一部除く。）

対象者

申請ができる者は、次のすべてを満たす者としてします。

- 1) 島根県内に本社又は事業所を有する中小企業であること。
- 2) 自社製品を有していること(ただし、食品・工芸品は除く)。

事業期間

営業代行会社との初回ミーティングを起算とした4カ月程度

スキーム図

4
か
月
程
度

①申請

・財団ホームページより申請書をダウンロードのうえ、ご提出ください。

②審査

・審査会(書面審査)を実施のうえ、採否を決定します。

③営業代行会社選定

・財団が提示する候補の中から、営業代行会社を選定いただきます。

④マッチング準備

・営業代行会社とマッチングに向けた打合せを行っていきます。

⑤マッチング

・営業代行会社によるマッチング活動を行います。

⑥商談

・マッチング先と直接商談いただきます。

⑦実績報告

・事業実施後、実績報告書をご提出ください。

4. しまねビジネスセンター東京（9月30日で閉設）

事業概要

レンタルオフィスや商談室を用意して首都圏進出を目指す企業をサポートします。

●対象となる企業

首都圏での販路開拓、受注拡大及び研究開発に取り組もうとする、島根県内に本社、工場、研究所のいずれかを置く企業等が対象です。

●貸出ブース・商談室

	利用単位	利用料金	備考
貸出ブース （時間利用）	1 時間	500円／日 （1人用）	出張時のワークスペースとしてご利用いただけます。
プレゼンルーム （定員8名）	1時間	300円／時間	最長4時間まで利用可能です。 ※プロジェクタ、スクリーン設置
応接室【2室】 （定員4名）	1時間	200円/時間	最長4時間まで利用可能です。

4. しまねビジネスセンター東京（9月30日で閉設）

●住所

〒105-0013

東京都港区浜松町2丁目2-15

浜松町ゼネラルビル 6F

●アクセス

最寄駅：大門駅、浜松町駅

「都営浅草線 大門駅A1出口」より徒歩5分

「JR 浜松町駅金杉橋口」より徒歩5分

●商談スペース

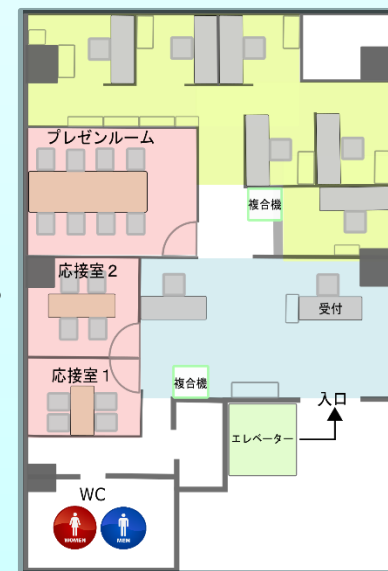
安価で利用できるプレザンルーム（8席）を1室、
商談室（4席）を2室 用意しております。

※貸出ブース利用者以外の対象企業様もご利用できます。

※お支払いには、各種クレジット、交通系カードをご利用いただけます。

●貸出ブースの利用状況について

貸出用ブースを4ブース用意しております。



5. 島根県エネルギーコスト削減対策緊急支援事業補助金

<概要>

エネルギー価格高騰の影響を受けている県内中小企業に対して、エネルギーコスト削減に資する設備導入等に要する経費の一部を助成し、経営基盤を強化する。

<対象者>

- ・原則として島根県内に主たる事業所または工場を有し、製造業、飲食・商業・サービス業等を現に営む事業者(中小企業基本法第2条に定める中小企業)
- ・エネルギー価格高騰の影響を受けていること
- ・対象設備等を導入し、エネルギーコスト削減につながる取り組みであること
- ・事業の継続に必要であること

<対象経費及び補助率等>

【業種】	【対象経費等】	【導入設備例】	【補助率及び補助限度額】
製造業	ユーティリティ設備、生産設備、EMS等	業務用給湯器、業務用冷蔵庫、高効率空調、工作機械等	中小企業1/2以内、 小規模事業者2/3以内 400千円～5,000千円
飲食・商業・サービス業	省エネルギー・省電力に資する設備更新費、機器導入費	高効率冷蔵冷凍庫、高効率空調設備、LED照明機器、高効率乾燥機、熱源機器(ボイラー等)、高効率ガスフライヤー、事業用車両(黒・緑ナンバー)、建設機械等	補助対象経費の1/2以内 ※新型コロナウイルス感染症関連融資を利用している場合は2/3以内 200千円～2,000千円

※近日中に募集開始の予定です

6. 海外へのビジネス展開支援① 経費的支援

しまね海外展開支援助成金

主に、販路開拓（展示会・商談会への参加、新規取引先開拓等）、海外向け情報発信ツールの製作など、**海外展開の取組に必要な経費の一部を助成**。

（対象者） 県内に主たる事務所又は事業所を有する、又は助成事業で対象とする製品等の生産拠点を県内に有する中小企業者など。

（助成限度額） 100万円～300万円 （助成率） 対象経費の1/2以内

★随時募集 （～2025 年 2 月 28 日。ただし予算額に達し次第締切ります）

海外展示会への共同出展

- ・財団が確保したブースに県内企業等の皆様（4～5社）により共同で出展
- ・「環境」「ヘルスケア」等、テーマ・出店地域は都度選定（年度1回）
- ・渡航費等の一部は財団助成金の利用が可能（別途手続が必要）

海外販路開拓支援サービス

- ・県内企業の自社製品・サービス等の海外展開を支援
- ・現地コンサルタント等による商談先候補の照会・商談セット など

※商談は1申請当り最大3先、各1回（初回）オンラインを予定

※以降の商談・現地渡航に関しては自社負担（海外展開支援助成金の申請可）

6. 海外へのビジネス展開支援② セミナー等

海外展開に取り組む（又は今後取り組もうとする）企業等を対象に、各種情報提供を行うセミナーや海外取引に役立つノウハウやスキルを学ぶ勉強会等を開催。
個別コンサルティング2テーマを中心に展開予定。

①英語版WEBサイト講座・個別コンサルティング

- ・講座：英語版WEBサイト構築の必要性、構築のポイント、SEO など
- ・個別：サイト構築時の個別指導（1回/月 全8回 3～5社/年度）

②海外展開入門個別コンサルティング

- ・1社当り概ね全3回/月1回程度、外部専門家によるコンサルティング
- ・販路開拓の目の付け所、ターゲット設定、海外マーケティング調査法、営業ツール、初めての海外展開に向けた総合的な課題抽出 など

③海外展示会（海外展開）入門

- ・初めての海外展示会出展、海外取引の心構え（オンデマンド）
- ・各3本、15～35min、年度を通じ随時配信

※②の専門家による解説。同コンサルティング利用の検討・事前の課題抽出に。

6. 海外へのビジネス展開支援③ 国際化相談

国際経験豊富な国際化支援アドバイザーが、貿易・投資等に関する個別相談に随時対応。

国際化支援アドバイザー

渡部 英司（わたなべ えいじ）



1956年島根県大田市生まれ、松江市で育つ。

79年伊藤忠商事入社。80年から香港大学、北京大学を修業。

機械カンパニーにおいて、中国、台湾、韓国、北米、欧州、東南アジアなどの輸出入・三国貿易に携わる。

04年海外戦略開発推進室にて海外ブロック経営企画業務に従事、05年中国室長、07年中国現法社長として、急成長する中国を舞台に、機械、自動車、食料、生活資材、化学品、合樹、金融、医療等の様々な分野において、事業投資と地場取引を推進。

NEDOでの再生可能エネルギーとEVを用いた米国VPP、EVバス・マレーシア・プロジェクト従事を経て、本社内部監査業務。

21年財団入職。島根県と伊藤忠商事との提携協定（05年締結）の下、4代目国際化支援アドバイザー。