

中小企業 支援事例集 2026

TONIO
Toyama
New Industry
Organization



はじめに

公益財団法人富山県新世紀産業機構は、創業・ベンチャー、経営革新、技術開発、販路・流通拡大等、企業経営や事業展開の中で直面する様々な課題に対して、効果的な解決を図るためにワンストップで支援する総合支援機関です。

おかげさまで、平成13年の機構発足以来、県内外の中小企業者等の方々から、多種多様なご相談をいただくようになり、当機構が中小企業者等の方々の総合的な相談窓口として定着し、認知されてきたものと考えております。

今年も当機構に寄せられました数々の相談の中から、補助金交付や専門家派遣等の支援を行った8の事例をピックアップし、支援事例集として取りまとめました。皆様方におかれましては、本事例を参考とし、今後の経営活動のお役に立てていただき、支援メニューについてもお気軽におたずねください。

令和8年3月

公益財団法人富山県新世紀産業機構

主な支援メニュー



創業・ベンチャー



経営相談



新商品・サービス開発



販路開拓



産学官連携



新産業・新技術



海外展開



人材育成

各事例のアイコンは、活用された支援メニューを表しています。

8つの事例をご紹介します

P.3

株式会社 熊野製作所



「不良品を出さない」を徹底し
大手企業からの受注も次々と

P.5

三代目ボーンミート



人気の精肉店を引き継いで再スタート
ジビエ関連の商品やお弁当もお目見えして

P.7

株式会社 シキノハイテック



高齢者の見守りシステム「C-エイド」を開発
「事業の柱の一つに育てたい!」

P.9

株式会社 ジャパンビジュアルサポート



街のカメラ屋の生き残り戦略
「撮影する」をコアに展開すると……

P.11

株式会社 スギタニ



日本の伝統食「麩」を世界へ!
チャレンジ初年度から成果が……

P.13

株式会社 竹林堂分家



和菓子店のプリン開発を支援
人気商品に育って……

P.15

Humming Bird (ハミングバード)



チョコレート専門店を富山で創業
地元産食材を使用し、小学生等とも交流

P.17

muty's 株式会社 (ムッティーズ)



鳥獣捕獲とジビエの活用で創業
超一流ホテル等への販促に取り組んで

株式会社 熊野製作所

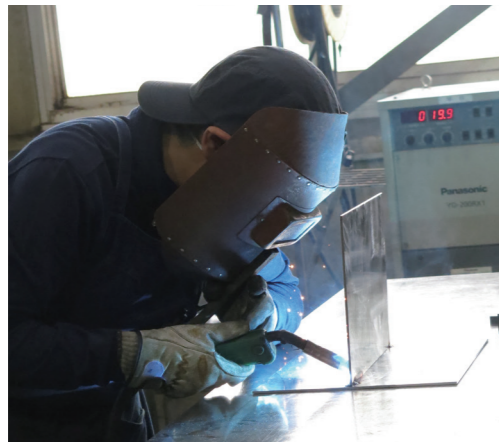
支援ジャンル



支援内容 ● 広域商談会

所在地	砺波市苗加 21	事業内容	工作機械、エンクロージャ、 建材関連を中心として設計から製作、 組立までの一貫生産
TEL	0763-32-5177		
代表者	白山 達也		

ホームページ▶ <http://www.kumano-ss.com>



同社の本社・工場(写真右)。この周辺に3棟の工場がある他、砺波市内の庄川・林などに2棟の工場を有する。工場内部の壁面には、品質管理を重視する白山社長の標語(写真下)が掲示されている。



「不良品を出さない」を徹底し 大手企業からの受注も次々と

「創業者は、バイク部品の組立からビジネスを始めました。後には金属部品のプレス加工を請け負い、これが発展し今日の熊野製作所があるのです」

2代目社長の白山達也氏は感慨深げに語った。同社の沿革を見ると、昭和55年の創業の後、何度も工場の新設・増設をしている。まずは平成2年、町工場では手狭になったため現在地に工場を新設。その後は3～4年毎に新設・増設を繰り返し、苦境は経験されていないのではないかと推測されるほどだ。

「そうではありません。何度も苦しい思いをし、社員には我慢してもらいました。先代は平成2年の工場新築の後でバブル崩壊に見舞われ、私は平成20年10月に社長を引き継ぎ、その月末に起きたリーマンショックに翻弄されました。二人ともどん底の時に知人の紹介や商談会などでの出会いを機に、新

たな客先に巡り会ってきたのです」(白山社長)

「1つの不良品で信頼はすべて失う」

「平成4年か5年のこと。ある産業機械メーカーのOBから、『熊野製作所は仕事が丁寧だから、A社を紹介しましょうか』と声をかけていただき、それがご縁で受注できるようになったのです」

白山社長は、バブル崩壊からの復活の糸口をこのように語るが、先代社長はこれを機に他の産業機械メーカーにも営業をかけ、部品製作にとどまらずアッセンブリ(組立)も受注するまでに。また商社経由で日本を代表するものづくり企業にも製品を納め、その紹介によってグループ企業への販路も開いたのだ。

この時のご縁が、リーマンショックからの立ち直りに生かされた。産業機械メーカーが太陽光パネルを生産するための機械を大量に受注し、部品づくりが熊野製作所に回りV字回復に結びついたので。

人とのご縁が新しい取引開始のきっかけとなり、その取引が、次の大きな受注につながっていく。同社に

はそのご縁が切れ目なく続いているように見える。

取締役工場長を務める、岩崎傑氏が語る。

「それは当社の品質管理が徹底していて、『不良品がほとんどない』と信頼されているからです。先代社長は『不良品を1つ出ただけで、会社の信用はすべて失われる』と言っていました。現社長はそれに輪をかけて、『間違っただけで不良品をつくるかもしれない。でも、しっかり検品すれば不良品は社外には出ない』と口を酸っぱくして言っています。その積み重ねが次の発注につながっているのでしょう」

では同社では、「品質管理課」などの専門部署を設けているのか。そのあたりを白山社長にうかがうと、「特別な部署をつくっているのではなく、製作チームの長が中心となり、チーム全員で検品しています。現場が設計図を一番理解していますから、設計図との違いはすぐに気づくはずですよ」と返ってきた。

会社の多能工化が求められる

平成20年頃からは、同社は当機構が実施している「広域商談会」に参加するようになった。この商談会はものづくり企業が集積する大都市で行われ、そこへ部品の製造・加工等を主な業務とする富山県内の企業が赴き、マッチングを行うもの。東京、大阪、名古屋などの都市で、年に2～3回実施されている。その広域商談会に同社はほぼ毎回参加しているのだ。

「商談会には、ものづくり企業の関係者が来場され、金属や樹脂などの部品をつくる企業との出会いを求めておられます。来場者の目的意識が高いため、一般的な展示会・商談会より成約の可能性が高いです」と白山社長は語り、商談会を機に取引が始まった企業名を5、6社挙げ、「中には大口の発注先になった企業もあります」と続けた。その5、6社とは、重工業大手のB社、工作機械大手のC社・D社、FA関連のE社、港湾クレーンメーカーのF社など。「一昨年名古屋の商談会では、食品製造機械メーカーのG社との商談がまと



「不良品を出した後のフォロー(つくり直す時間と材料費のコスト)のことを考えると、不良品を出さないことはコストダウンに繋がります。何よりの宣伝材料になる」と強調する岩崎傑取締役工場長。

まりました」と微笑んだ。

同社では新しいものづくりに取り組む際には、人材育成に注力。関連する大手企業に従業員を派遣し、設計図の読み込み方、加工の手法などを学ばせてきた。また近年は部品の製造だけでなく、後工程の組立も依頼されるようになってきた。こうした状況を踏まえて、白山社長が続けた。

「何年か前から、従業員の多能工化が言われていますが、それがさらに進んで、ものづくり企業そのものの多能工化が求められるようになってくると思います。『当社は〇〇づくりが専門の会社です』と言って仕事の幅を限定しては、会社を回せなくなるのではないかと。これは当社のような金属加工の業界だけでなく、他の業界にもそういう波が押し寄せてくるでしょう」

既存の枠に安住せず、組織そのものをアップデートして時代のニーズに柔軟に対応していく同社の挑戦に終わりは無いようだ。



画像提供：三協アルミ

同社の製品の一例。産業機械のカバー(写真上)とエクステリア製品/駐輪場(写真下)。



広域商談会の様子(写真上は令和6年2月名古屋会場、写真右は令和7年5月大阪会場)。熊野製作所は名古屋会場で食品製造の機械メーカーとのマッチングに成功し、受注するようになった。



同社の工場内の様子(3点とも)。「最近では『工作機械を扱いたい』、『溶接をやりたい』とものづくりを希望する女性の求職者が増えている」(白山社長) そうだ。





「三代目ボンミート」の精肉コーナー(写真左)と人気のお弁当コーナー(写真右)。弁当は日替わりなので、週に何度も利用されるお客様もいるという。

三代目ボンミート

所在地 富山市一番町 4-25

事業内容 精肉・総菜の製造・販売

TEL 076-413-6293

代表者 河野 京一

支援内容 ●富山県よろず支援拠点
●富山県事業承継・引継ぎ支援センター

Instagram▶

https://www.instagram.com/bonemeat_3rd/


人気の精肉店を引き継いで再スタート

ジビエ関連の商品や

お弁当もお目見えして



「ボンミート」を引き継いだ河野京一社長。
『ボンミート』の味やレシピを引き継ぎつつも、
自分たちのカラーも出していきたいと。

「5年前から『ボンミート』の後継者探しを行ってききましたが、閉店まで二十日を切っても適任者が見つからず、半ば諦めていました。そんなところへ(株)伊久三郎商店の河野京一社長が『話を聞かせてください』と訪ねてきてくれたのです。のちに話はとんとん拍子に進み、私には奇跡のような出会いでした」

語るのは富山市の千石町通り商店街で精肉・総菜のお店「ボンミート」を、36年間切り盛りしてきた元店主の北森敏滋さん。60歳を過ぎる頃から、体力的な衰えを感じたり、お店を手伝う夫人が入退院を繰り返したりする中で、「店を誰かに任せ、第2の人生を楽しみたい」と思うようになったのだ。

引継ぎセンターから2件の照会が……

親族や従業員への承継を検討したものの、誰も手を挙げなかった。「経営が安定しているお店をぜひ残した

い。このまま廃業すると、商店街や仕入先に迷惑をかける。それは避けたい」と思った北森さんは、ある金融機関に相談を持ちかけた。ところが数カ月待っても、反応はなかったという。

別の金融機関に相談しようと店頭を訪れると、「富山県よろず支援拠点」が出張相談会を開いていた。そこで相談を持ちかけると、コーディネーターは「富山県事業承継・引継ぎ支援センター」を利用することを勧め、北森さんの相談内容を同支援センターの相談員に紹介。後日、相談員は北森さんに連絡をとり、後継者募集のデータベースに登録することを勧め、後継者探しの間口を広めたのだ。(令和2年11月)

「登録すると翌年に1件、2年後にも1件の照会があ

りました。2件目は近隣の総菜屋ですが、商店街の視察と当店を遠目に観察しただけで『今回は見送る』と判断されたそうです。その後も有力な情報がなかったため、令和5年10月末での閉店を決めました。河野社長に出会ったのはそんな時だったのです(北森さん)

一方の河野社長。業務用食品卸の会社である伊久三郎商店を令和元年に設立し、令和5年の秋からは、ジビエの販路拡大を目指して、どのような総菜に用いることが可能かを調べるために県内の総菜店をリサーチしていたのだ。

たまたま立ち寄って閉店を知って……

「閉店の噂は聞いていましたが、同店を訪れたのはジビエを使った総菜の可能性をリサーチするためでした。そこで閉店案内の告知を目にして、『そういえば……』と思い出し、親しい食品会社の経営者にも相談した後で、北森さんに面談を申し入れたのです(河野社長)

この時点で河野社長は、事業の引継ぎについて決めていたわけではなかった。ただ、千石町通り商店街には若い頃から通い、「その店主たちに育ててもらったという恩義のようなものを感じていた」という。また「このままボンミートを閉じるのはもったいない。そのお店の名の下で、一般家庭のおかずからジビエの使用を増やすのがよいのでは……」と思い至り、引継ぎを決心したのだという。

河野社長が振り返る。

「そこで設備や屋号、レシピの引継ぎ、譲渡金額などを契約書のような書類にし、後々もめないようにしたらよいと思い、金融機関の紹介で『富山県事業承継・引継ぎ支援センター』に相談したのです」

支援センターには事業承継についてのアドバイスを求め、また一方では国の補助金(「事業承継・引継ぎ補助金(7次公募、経営革新(M&A型))」)を申請。契約書の作成を進め、補助金を活用して店舗のリフォームなども

を行い、令和6年5月のリニューアルオープンに備えたのだ。

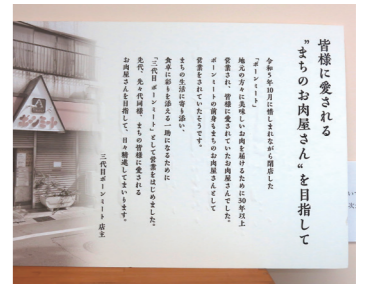
ちなみに「三代目……」と、某ダンスヴォーカルグループを彷彿とさせる店名にしたのは、北森さんの前の事業者も、同地で精肉店を営んでいたため。その店名は、「ボンミート」ではなかったが、お肉屋さんが3代続くことにちなんで命名されたのだ。

売上は、『ボンミート』時代には若干及ばないものの、ジビエを使った『シシメンチ』や『猪ソーセージ』などの新商品が店頭を飾り、新たな顧客開拓に乗り出す(河野社長)一方、「シシメンチ」などのいくつかの総菜が、県内の居酒屋や飲食店などでも取り扱われるなど、以前の「ボンミート」では見られなかった動きが出始めている様子。また日替わりで用意している弁当が人気で、売上の柱のひとつに育ちつつあるようだ。



千石町通り商店街の入り口。「ボンミート」(現在は「三代目ボンミート」)はゲートをくぐって20~30m先にあり(写真では軽自動車が進んでいるあたり)、シャッターを下ろしているお店が多い中で大健闘している。

リニューアルオープンにあたっての店主(河野京一社長)の挨拶。前のお店の写真も載せ、再スタートを誓った。



富山市の千石町通り商店街で36年渡って精肉・総菜のお店「ボンミート」を運営してきた北森敏滋さん。近くには大型ショッピングセンターなどもあったが、商店街のお店として人気を博してきた。



「三代目ボンミート」になってお目見えした「シシメンチ」(写真左)と「猪ソーセージ」(写真右)。一般的なメンチカツやソーセージより「肉々しさ」や食べ応えがある。

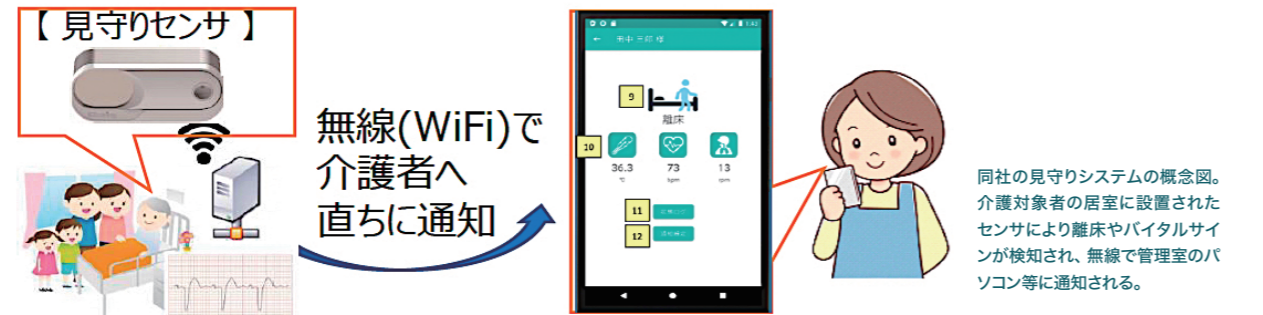


株式会社 シキノハイテック

所在地 魚津市吉島 829 **事業内容** マイクロエレクトロニクス事業、製品開発事業(カメラ事業・システム開発)、電子システム事業などを展開

TEL 0765-22-3477 **代表者** 高橋 信一

ホームページ▶ <https://www.shikino.co.jp>



高齢者の見守りシステム「C-エイド」を開発

「事業の柱の一つに育てたい！」

7年前のことだ。(株)シキノハイテックの海外の取引先の社長が、「うちではこういうシステムを開発中です」と、ある試作機のことを話し出した。それは介護施設等のベッド周りで、高齢者の動きやバイタルサイン(体温、心拍数、呼吸数)を検知し、管理室のパソコンに表示して必要な対処を促すもの。シキノハイテックにとっては、介護・ヘルスケア分野は未知のもであったが、社内で諮って取り組むことに。当機構ではヘルスケア製品の開発支援の充実を図っていた時期で、当社では「ヘルスケア産業育成創出事業(令和2年度)」の支援を受けて、「画像処理・各種センサ技術を用いた高性能見守りシステムの開発」に挑んだ。



シキノハイテックの見守りシステム「C-エイド」開発に携わった事業推進室・室長の石川晃氏。

ことに。その技術は、自動車の自動運転などで実用化されており、それを応用しようというのだ。

「人の動きを面で捉える圧力センサでは、寝返り等の曖昧な動きを誤検知することがよくあります。一方、ミリ波レーダーは人の動きを三次元的に捉えて高精度に判定するため、誤検知が少ないのです」

石川室長はそう言って、同社のシステムの優位性を強調。バイタルサインのセンシングも試みたが、「体温計測は継続研究になりました」と付言した。

当社では遠赤外線センサを用いての体表面温度の計測を試みた。このシステムはコロナ禍で、各種施設の入り口に設置されたものと同じものだ。ただ、体表面温度は、医療現場に必要な深部体温との関連づけで課題があり、測定自体に誤差が生じやすい問題もあった。

当社では再び「ヘルスケア産業育成創出事業(令和3～4年度)」の支援を受けて「機械学習を用いた、廉価

ミリ波レーダーにより 離床などを検知

同社事業推進室・室長の石川晃氏が振り返る。「初年度は取引先から預かった試作機の性能を検証し、どのように介護対象者をセンシングするか、何をセンシングするかなどの確認を、富山県産業技術研究開発センター生活工学研究所の機器を用いて行いました」最初を試みたのは、介護対象者の離床、体温、心拍数、呼吸数を把握することだ。離床については、先行メーカーは圧力センサを用いていたが、シキノハイテックではミリ波レーダーで介護対象者の動きを把握する

／高性能見守りシステム向け遠赤外線体表面温度推定の精度向上に関する研究」に着手。測定した体表面温度と各種環境条件から深部体温を推定する機械学習モデルを試作し、一定の条件下で、深部体温との誤差を、±0.5度以内(富山県立大学看護学部教授のアドバイスでは理想は±0.1度以内)に収めることを試みた。

高性能な遠赤外線センサを用いれば、正確に測定できる。しかしそうすると、コストに跳ね返り販売価格を押し上げる。開発チームは、安価なセンサを用いつつも、測定した体表面温度を機械学習により補正し、深部体温との誤差を少なくしようとしたのだ。ただ、その解決は難しく、他のメーカーも同様の壁に阻まれていた。そこで当社では、見守りシステムの初号機では体温測定機能を搭載せず、その精度が向上した際に、バージョンアップした見守りシステムを再投入することを決めたのだ。

介護現場のニーズを汲んで カメラ機能搭載

これを受け当社では、システムの商品化を目指して、開発を第3ステージへと進展。当機構の「ヘルスケア産業育成創出事業費補助金(令和5年度)」の支援を受けて、「介護見守りシステムにおける非接触離床検出の精度・性能向上に関する研究」に取り組んだ。

離床の検知は大きく分けて、圧力センサを用いるもの、ミリ波レーダーで検知するもの、カメラ画像の解析によるものの3つがある。ただ、カメラ画像の解析では対象者の動きを詳細に把握することはできないものの、導入費が高額になるデメリットがあった。

「離床にあたっては、①寝ている状態から体を起こす、②防護柵のない足元の方に体を移動する、③ベッド

業界初 ミリ波レーダー+カメラ
一体型 見守りシステム

C-エイド

製品型番: KBCR-HS01VCA1
一般消費電力: 約2.7W(3.0V) 3.45000001

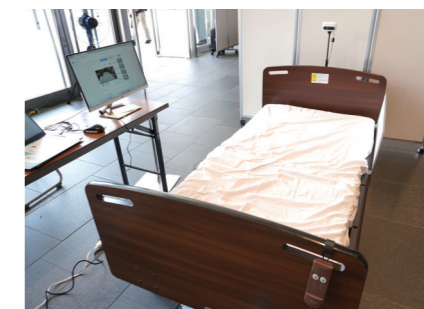
- 昼夜鮮明な映像: 夜間映像も鮮明に撮れます。夜間映像も鮮明に撮れます。
- 離床: 離床検知: 最短 2秒
- 心拍・呼吸: ミリ波レーダーにより体動を検知し、心拍・呼吸数を検知します。
- 睡眠: 睡眠検知: 最短 2分

ミリ波レーダーとカメラのダブルセンシングにより高精度・高精度の離床検知を実現

「C-エイド」の販促用につくられたチラシ。「C-エイド」には安価なカメラが搭載され、起き上がりを検知してから最短2秒でライブ映像によって介護対象者の様子を把握できるように。さらには離床動作や心拍・呼吸の異常を検知した際には、前30秒/後60秒の状況を録画できるようにし、後からの状況確認に役立てることができるようになっている。

の端に腰かけて床に足をつける、④足腰に力を入れて立ち上がる、という一連の動きがありますが、当社では富山県立大学工学部の教授の指導のもと、ミリ波レーダーで体の動きを解析する技術を高めました。また、心拍数や呼吸数も検出し、多機能ながらも導入しやすい価格を心がけました」(石川室長)

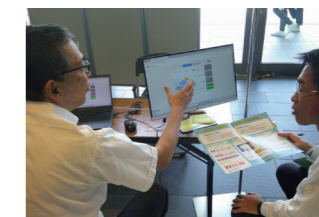
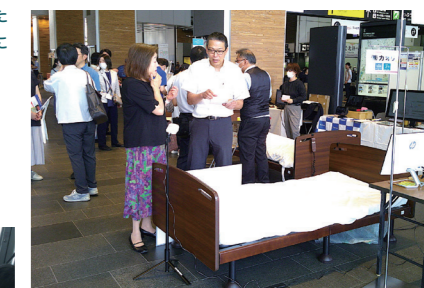
こうしてでき上がったのが、「C-エイド」だ。商品化にあたってはカメラによる見守り機能が追加されたが、それは介護の現場からの切実な声(夜間の見守りの合理化)を反映したもの。もともとカメラ事業を行ってきた同社は、解像度があまり高くなく、製品価格に跳ね返らないように安価なカメラを搭載し、令和7年4月、新しい見守りシステムを市場投入したのだ。



同社の見守りシステム「C-エイド」の全景(写真左)。センサはスタンドに取り付けて頭上(画像の奥側)にセットし、管理室ではモニター(写真上)に状況を表示する。



富山駅南北自由通路(新幹線改札前)にて開催された「とやま介護テクノロジー展示会2025」(6月7日)に出展して「C-エイド」のPRに努めた際の様子。





同社の百日(写真左)、一歳(写真右)の記念撮影の例。

支援事例
4

株式会社 ジャパンビジュアルサポート

支援内容

- 専門派遣事業
- 富山県地域企業再起支援事業費補助金・富山県中小企業ビヨンドコロナ補助金

所在地 中野川郡上市町鍵町 20 事業内容 フォトスタジオの運営
TEL 076-482-5554
代表者 宮崎 太郎

ホームページ
<https://www.photostudio-be.jp>



街のカメラ屋の生き残り戦略

「撮影する」をコアに展開すると……

デジタルカメラの普及により、プリント需要が激減して街のカメラ屋は苦境に立たされた。そうした中でも、プリントショップの多店舗展開を試みたのが(株)ジャパンビジュアルサポートだ。通常のプリントに加え、年賀状やハガキに結婚・子どもの誕生などの写真を活用することに乗り出した。

「それは父の時代です。多数のオリジナルデザインのテンプレートを用意し、富山県内を中心に二十数店舗展開しました」

語るのは令和2年に同社の事業を引き継いだ宮崎太郎社長。父であり、前社長でもある宮崎一郎氏は、後にプリントショップ事業から撤退し、写真館事業に専念。その後ドローンによる撮影事業を起こして分社化し、同社の経営は息子の太郎氏に託したのだった。

プリントショップから写真館事業へ

写真館事業は平成12年に始めた。高岡にイオンモールが新店出店するのを機に、その店内に「スタジオア

ウエディングの記念撮影の依頼件数を急速に伸ばしているジャパンビジュアルサポートの宮崎太郎社長。「ウエディングの撮影でもっとも大切なのは、花嫁さんへ選択肢をたくさんご提案し、喜んでいただくこと」という。



ミ」を構えて子ども専用の写真館をスタート(後に店名を「フォトスタジオde」に変更)。子どもの成長に合わせて記念写真を撮ることを事業化したのだ。スタジオアミでは約300着の衣装や小道具を用意し、スタジオ脇の小部屋で着替えやメイクもできるように。撮影件数は順調に伸び、平成20年にはスタジオアミ魚津インター店をオープン。その3年後にはファボーレ店を構え、3店舗で写真館事業を展開したのだ。

一方で前社長は、平成28年からドローンを使っての撮影事業を開始。土木や建設分野での空撮、農業散布のための空撮にいち早く乗り出し、ドローン操縦者の養成スクールやドローンの販売を始めた。そしてこれが軌道に乗ると、前社長は当該事業をジャパンビジュアルサポートから切り離すことを模索。また分社

化後のドローンビジネスの可能性を探り、さらなる拡大を図るために「専門家派遣事業」(平成30年度)を活用して招いた中小企業診断士の指導のもとで、中期経営計画を策定し、国の「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」にも申請したのだった。

息子の太郎氏が社長を引き継いだのは令和2年4月のこと。富山県ではその前月から新型コロナウイルスが猛威を振るい始め、社長就任数日後には「緊急事態宣言」が発出され、ショッピングセンターや商店街には人が出がなくなりました。

「その頃から、ファボーレ店でウエディングの撮影を始めたのですが、子どもの撮影も含めてオーダーのない日が数カ月続きました。外出抑制の要請はその後も度々出ましたが、そういう中で屋外でのウエディングの撮影依頼が増え始め、後にはこれがメインになったのです」(宮崎社長)

写真館事業をさらに発展

こうした状況を踏まえ、宮崎社長は当機構の「富山県地域企業再起支援事業費補助金」(令和2年度)を活用し、同社のホームページをリニューアル。webを使った受注にも取り組み始めた。また令和4年度には「富山県中小企業ビヨンドコロナ補助金」の採択を受けて、屋外でのウエディング用撮影(動画含む)の技術向上と販路開拓用のツールの作成に取り組んだ。

これらが功を奏し、ウエディングの屋外撮影の依頼は、令和4年では約70件まで増加。後にはそれがさらに増えて売上全体の7割近くまで伸び、スタジオ撮影も増えてきた。その結果、子どもの撮影も行っているファボーレ店ではスタジオの利用が重なり、宮崎社長はウエディング専用スタジオを構えることを検討するようになったのだ。

こうして事業が拡大し、忙しくなると浮上するのが雇用や働き方の問題である。同社には女性の従業員

が多く、結婚・出産・育児などによる離職やキャリアの中断が課題となり、大型ショッピングセンターに出店していることから土日祝日や年末年始の勤務が必要となり、休暇の取り方やシフト勤務の組み方などが課題となっていた。また育児休業の制度づくりも急務であった。

宮崎社長は「専門家派遣事業」(令和6年度)を活用し、社会保険労務士の指導を仰ぐことに。就業規則を見直し、働きやすい職場づくりに乗り出すとともに、ウエディング専門店のオープンとスタッフの増員を進めたのだ。

「当社では、ママであることが最大の利点です。子どもの扱いには慣れていますが、若いカップルへのアプローチもソフトで受けがいいです」(宮崎社長)
令和6年9月にオープンしたスタジオ「オース&アワーズ」(富山市小泉町)では、初年度年間160件のウエディングの撮影依頼を受け、2年目の今は200件に迫る勢いというから驚くばかりだ。



同社のプライダル(スタジオ)の記念写真の撮影例(2点とも)。



ホームページの他にLINEにより、同社の撮影のヘアカタログや人気ポーズ、オススメの屋外ロケ地、衣装、撮影料金が確認できるようになっている。



同社の七五三(写真右)、成人式(写真左)の撮影の例。



「富山県地域企業再起支援事業費補助金」の採択を受けて作成された同社のホームページ。

株式会社 スギタニ

- 支援内容
- 海外販路開拓商談会
 - とやま食材レストランコラボフェア in バリ
 - オーストラリア県産品プロモーション事業
 - 台湾経済ミッション
 - 米国向け食品輸出商談会・富山フェア

所在地 小矢部市地崎 173 事業内容 各種麺、冷凍野菜等の製造・販売
TEL 0766-67-0419
代表者 菊地 喜伸

ホームページ▶
https://www.sugitani1.co.jp



同社の主力商品の調理例。写真左は、角麩の煮物。彩りをよくするために吹き寄せを載せている。写真右は、生麩の天ぷら。結び麩、てまり麩、あやめ麩などの6種の生麩を使用し色鮮やかにしている。

日本の伝統食「麩」を世界へ!

チャレンジ初年度から成果が……

「私は中国に留学していたことがあります。世界中からの留学生がいて、豆腐や納豆は結構知られていました。しかし麩は知られておらず、悔しい思いをしたものです」そう語るの、麩の製造販売を主な業務とする(株)スギタニの専務取締役・杉谷美咲緒さん。令和6年から麩の海外販売を模索し、すでにいくつか販路を開拓しつつあるようだが、その前年までは海外市場をうかがうなど想像すらしていなかったという。

国内の展示会に参加したこともないのに……

食の欧米化により、麩の消費に陰りが見え始めたため会社では、平成30年頃からホームページを活用しての麩の販路開拓に着手。顧客の開拓に成功しつつあったのだが、令和2年からのコロナ禍が冷水を浴びせた。杉谷専務が振り返る。

「飲食店での需要が激減しました。3年後、コロナの流行は収まりましたが、『麩の需要はすぐには回復しないのではないか』という危機感を覚えました。そこで海外展開を思いついたのです。学生の時は、海外の



スギタニで日本の伝統食品の麩の海外展開を試みてきた、杉本英子副社長(右)と杉谷美咲専務取締役(左)。

人々に知られていないことを悔しく思いましたが、その時は『伸びしろがある』と前向きに捉えました」

令和6年度に入って杉谷専務は、当機構に海外展開の相談を持ちかけたところ、「オーストラリア県産品プロモーション事業」(令和7年2月)を紹介され、その場で参加を決意。また後には「海外販路開拓商談会」(令和7年1月)や「とやま食材レストランコラボ in バリ」(同前)が計画されていることを知り、こちらも申し込んだのだ。

「国内の展示会に出展したこともない当社が、いきなり海外バイヤーとの商談に臨むなんて、冒険以外の何物でもありません。そこで先に海外展開を始めた食品メーカーを訪ね、準備のレクチャーを受けました」

杉本英子副社長はこう言って「失敗から学んだことが大きな成果になったこともあります」と続けた。

そのひとつが賞味期限の問題だ。「海外販路開拓商談会」では、オーストラリアのバイヤーが焼麩に興味を持ったものの、賞味期限がネックになったそうだ。

「日本国内では1年の賞味期限で十分ですが、海外では現地の小売店に並ぶまでに半年かかることもあります。すると猶予は半年しかありません。そこで賞味期限は1年半とか2年あった方がいいことがわかりました」(杉谷専務)

「とやま食材レストランコラボフェア in バリ」でも成果があった。このフェアでは現地レストランの協力を得て、参加企業の食材を用いたメニューを1カ月提供し、お客様の反応を踏まえた上で商談しようというもの。スギタニではレストランが考案した「キムチの麩いりちー」「生麩の田楽」「生麩と野菜の揚げ出し」を提供したところ、バイヤーが車麩に興味を示し、取扱いが検討されているという。

「和食関係者には『日本の伝統食には麩もあった』と認識を新たにされる方がいらっしゃったようです。また現地レストランの方々は、『イスラム教徒には、麩を豚肉の代用品として提案できるのでは……』と話しておられました」(杉本副社長)

「将来的には中東やアフリカにも」

「オーストラリア県産品プロモーション事業」も、海外展開初年度の会社にとっては大きな転機となったようだ。この事業は、オーストラリアの日本の食材を扱う食品スーパーで、商品のテスト販売を行うもの。スギ

タニでは小細工麩の販売準備を進めていたところ、スーパーのオーナーから「試食販売をしてお客さんの反応を見てみれば……」と提案され、試食販売を行うことに。日本風のお吸い物に小細工麩を浮かべて来店客に提供したところ、日系の方々からは「懐かしい」という声が多く寄せられ、現地のお客様からは「何これ?きれい!」と絶賛されたそうだ。

そしてテスト販売終了後の商談では、小細工麩の取扱いが決まり、追加のオーダーもあったという。

令和7年度、同社は当機構が主催した「台湾経済ミッション」(8月)や「米国向け食品輸出商談会・富山フェア」(11月)にもエントリーし、これらを踏まえて今後の海外展開を再構築しているところだ。

輸出を総括する杉谷専務が、今後の抱負をまとめた。

「将来的には、中東やアフリカの国々への展開も可能だと思っています。そしていずれは豆腐や納豆と同じように、世界の人々に愛される麩になる……。そうなると確信しています」



「海外販路開拓商談会」(令和6年度)の様子。スギタニでは商談過程で出たマイナス評価等を従業員に伝えるように。すると従業員が、課題解決のために製法を改善しようと提案するようになってきたという。



「とやま食材レストランコラボフェア in バリ」で現地のレストランの協力を得て、富山県産品を使った料理を紹介するメニュー表(写真上)。スギタニの麩は三品に用いられたが、「生麩と野菜の揚げ出し」(写真左)のオーダーが最も多かった。



オーストラリアの食品スーパーで行われた「とやま県産品プロモーション事業」の様子(写真2枚とも)。副社長、専務の2人が現地スーパーの店頭で立ち、来店客に試食を勧めた。





和菓子ならではの水羊羹(小倉・抹茶)とカスタードを融合させた二層の「まんじゅう屋の和ぶりん」(写真左)。商品開発にはよき支援拠点のコーディネーターが役買った。贈答用(写真右)もあり、二層の新食感が注目されている。

- 支援内容
- 富山県よろず支援拠点
 - 富山県中小企業リバイバル補助金・富山県中小企業ビヨンドコロナ補助金
 - とやま中小企業チャレンジファンド事業 小さな元気企業応援事業

株式会社 竹林堂分家

所在地 富山市旅籠町 3-15 事業内容 和菓子の製造・販売
 TEL 076-421-3785
 代表者 山崎 はじめ

ホームページ
<https://chikurindobunke.com>



和菓子店のプリン開発を支援

人気商品に育って……

「大阪での修業を終え、当店で働き始めて2年ほど経った時のこと。100年以上『甘酒まんじゅう』しかつくっていなかったところに、『新商品を出したい』といって『上用饅頭』と『コーヒー饅頭』の試作品を、父と番頭さんの前に出しました。父は頭に『?』マークをいくつもつけていました。番頭さんは『甘酒まんじゅう以外は饅頭ではない』という雰囲気でした」

こう語るのは(株)竹林堂分家4代目社長の山崎はじめ氏。富山にUターンしたのは平成7年のことだ。先々代(祖父)が亡くなったのを機に、家業を手伝うように。24歳の時だった。

プリン開発を支援

山崎社長が当時を振り返る。「父のもとで働くようになり、専門学校や修業したお店で学んできたことを試してみたくなったのです。ただ、



竹林堂分家4代目社長の山崎はじめ氏。

『甘酒まんじゅう』以外の商品をつくることは、本当にハードルが高いことでした。そこで父が現在のお店を新築することを計画した際、事業を引き継ぐ約束をするともに、新商品の開発に取り組むことの承諾を得たのです」

新商品ができたのは平成9年だ。お店の新築オープンに合わせて店頭で並べると、徐々にお客さんから選んでもらえるように。これ以降、山崎社長は他の和菓子の開発にもチャレンジするようになり、夏向けの商品として「水羊羹」や「水まんじゅう」の開発も試みた。

ところがこの2品では冷蔵ショーケースの中がさみしかったという。そこで山崎社長は「プリンも……」と思いつき、「まんじゅう屋のぶりん」をつくったのだが、無添

加では6日の賞味期限しかなく、実際、店頭で並べると、売れ残ることが多々あったそうだ。

「『何かよい手立てはないか』と富山商工会議所の指導員に尋ねると、『富山県よろず支援拠点に、食品加工に詳しいコーディネーターがいるから相談してみたら……』と勧められ、さっそく訪ねました。私の希望は、無添加・常温で1カ月の賞味期限でしたが、コーディネーターは材料の牛乳と卵の性質上、無添加・常温ではそれは難しく、『無添加・冷蔵なら1カ月可能』とアドバイスをいただきました」(山崎社長)

コーディネーターから示されたレシピをもとにプリンづくりを進め、試作品を富山県食品研究所に持ち込んで、賞味期限の検査なども実施した。一方で、平成29年3月、国の「革新的ものづくり・商業・サービス開発支援補助金」(平成28年度補正、現「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」)の採択を受けて、プリンの製造や真空包装のラインを整備。量産と賞味期限の延長に向けて設備の充実を図ったのだ。

ネット通販も開始

新商品「まんじゅう屋の和ぶりん」が発売されたのは令和元年11月のこと。翌年早々、コロナ禍となり、本県では3月下旬から感染者が急増した。山崎社長が当時を振り返る。

「和ぶりんは人気商品に育ちましたが、あと4~5カ月発売が遅れていたらここまでの人気商品に育たなかったかもしれません。コロナ禍で人やモノの動きが鈍くなる前のある程度、認知が進んだおかげでリピートのお客様がついてくださったように思います」

ただ、全体としてみると新型コロナウイルスの蔓延は、竹林堂分家にも暗い影を落とした。度重なる感染防止の注意喚起により、来店客数が激減したのだ。

そこで会社では、コロナ対策補助金の「富山県中小企業リバイバル補助金」(令和3年度)の採択を受けて、

自社のホームページにオンラインショップのシステムを追加。店頭に来られないお客様向けに通販を始めた。また翌年度には「富山県中小企業ビヨンドコロナ補助金」を活用して、店頭の空調システムを一新。空気清浄機能のある設備に入れ替え、商品の品質保持と顧客満足度の向上を図ったという。そして令和6年度には「とやま中小企業チャレンジファンド事業 小さな元気企業応援事業」の助成を受けて、ホームページの全面リニューアルとオンラインショップのシステムの改良を試みたのだ。

「おかげさまで富山出身で県外に転出された方、あるいは県外で贈答品で『甘酒まんじゅう』に出合わせた方などからご注文をいただくなど、少しずつオンラインショップも繁盛するようになってきました」と山崎社長は語り、「ウチの『甘酒まんじゅう』には『酒』の文字が使われていますが、アルコールはまったく入っていません。優しい甘さは、お子さんにも気に入っていただけると思います」と結んだ。



同店の人気商品「甘酒まんじゅう」は安永年間(1772~1781年)に誕生し、時の藩主・前田公に献上したところ、発酵した麹菌による特殊な酸味と芳醇な甘酒の香りが高く評価され、その際、屋号でもある「竹林堂」の称号並びに嘉賞(ほめること)を賜わり、のち富山銘菓になった。



竹林堂分家の外観と内観(写真上・左)。6月1日には毎年多数の人が訪れ「朔日饅頭」を食して無病息災を願う。



同店の「上用饅頭」(写真左)は山芋の風味とっとりとした食感が特徴。また「コーヒー饅頭」(写真右)の餡には、刻まれたクルミが入っていて香ばしい。

Humming Bird (ハミングバード)

支援内容 ●富山県よろず支援拠点
●とやま UIJ ターン起業支援事業
(現・起業なら富山! 創業・移住支援事業)

所在地 富山市総曲輪 3-6-15 サザンクロスビル 1F
TEL 076-461-4529
代表者 時女 宗久

事業内容 チョコレートの製造・販売 (チョコレート専門店)

ホームページ
https://www.hum-toyama.net



Humming Bird 店内の様子。一方の壁際には、商品を紹介し(写真左)、その反対側にイトインコーナーを設け、コーヒーなどと楽しむことができる(写真右)。

チョコレート専門店を富山で創業

地元産食材を使用し、小学生等とも交流

「最初はチョコレートの甘さが、しばらくしてイカの塩味が口の中に広がります。コーヒーや日本酒とともに召し上がっていただくことをイメージして商品化しました。このホタルイカ入りチョコレートは大人気で、自家用の他に友人などへの手土産として求められる方が多いようです。どうです、ひとつ試しに……」

時女宗久さんに勧められて封を開けると、高級そうなチョコレートの香りが鼻腔を刺激する。ホタルイカは乾燥してパウダー化しているため生臭さはなく、イカの塩味がチョコレートの甘さを引き立たせている。



静岡から富山に移住してチョコレート専門店「Humming Bird」を創業した時女宗久さん。

ここは富山市総曲輪通り商店街にあるチョコレート専門店の「Humming Bird」。カカオ豆からチョコレートができるまでの全工程を、ひとりで手づくりしているお店だ。時女さんはそのオーナーで、令和4

年の秋、静岡から富山に移住してお店を開いた。

チョコレート専門店を富山で!

学卒後、高速道路のサービスエリア(SA)を運営する会社での勤務経験を有する時女さん。飲食や土産物コーナーを主に担当していた。経験を積むに従って職階が上がり、差配の範囲は広がったものの、今一つ、充実感を持ってなかったという。そうしたある休日の屋下がり、大手コーヒーショップでくつろいでいると、そこで働く従業員の様子に目が釘づけになったそうだ。

「スタッフは楽しそうに働き、生きがいを感じているようでした。それに対して私がいた職場にはそういう雰囲気はまったくなく、生き生きと働く店員さんを見て『こういう職場で働きたい』と思ったのです」

念願叶ってそのコーヒーショップに転職した時女さん。そこで働き始めると、社会人としての自覚や企業が担う社会的責任などを意識するようになり、「社会人としての基礎を形成することができた」そうだ。

十数年後、勤務していたSA運営会社に戻ったもの

の、コロナ禍によって交通量が激減。時間に余裕ができたことを機に、時女さんはある大学のMBA(経営学修士)基礎クラスを受講し、将来の可能性を探った。

「コーヒーショップでの創業も考えましたが、『コーヒー1本では厳しいだろう』と思いました。そこでコーヒーと相性がよく、また地元の食材と組み合わせることが出来るもの……と突き詰めていった結果、チョコレートに辿り着いたのです」(時女さん)

そこでSA運営会社を退職し、静岡のチョコレート屋で修業することに。“BEAN to BAR”(カカオ豆からチョコレートができるまでの全工程を、自社で一貫生産するスタイル)を確立するために技術を磨き、一方では創業の候補地探しに勤しんだ。

「父方の祖父母が富山にいて、その晩年、父は介護のために静岡と富山を車で往復し、後には富山に引っ越しました。いずれ私にもそういう時がきます。ならばいっそのこと富山で起業して、生活の基盤も築いた方がいいのではと思ったのです」(時女さん)

夏休みの自由研究に協力し……

総務省の『家計調査』によると、富山市は1人あたりのチョコレート消費量が多く、時にはトップ3に入ること。そこから事業の可能性があると判断したという。また創業支援策が充実していることも魅力的だった。時女さんが活用した富山市の「みんな起業家、集まんまいけ!」は、ビジネスプランのアイデアを競うコンテスト。市の担当者が事業計画の作成を支援し、その過程でブラッシュアップができたようだ。当機構の「富山県よろず支援拠点」では、ITを活用しての事業の効



同店のチョコレートの一例(写真右)。左から「Clombia-Arhuacos」(コロンビア産のカカオ豆使用。同店一番人気)、ホタルイカ入りチョコレート(ガナ産カカオ豆使用)、庄川ゆず入りチョコレート(ガナ産カカオ豆使用)。またホットチョコレートや各種コーヒーの他に、クラフトコーラなどのドリンクも飲むことができる(写真上)。



率化や広報などの指導を受け、令和4年度には「とやまUIJ」ターン起業支援事業(現「起業なら富山! 創業・移住支援事業」)に採択されて、設備の導入を急いだのであった。

お店がオープンしたのは令和5年1月だ。富山でのチョコレート専門店の開業は珍しく、地元の各種メディアが取材することに。「おかげでオープン早々注目されて、ロケットスタートを切ることができた」(時女さん)ようだ。

地元への協力は、富山産の食材をチョコレートに使用することで地域の活性化を図った。またチョコレートを一貫生産できる設備を有することから、小学生の夏休みの自由研究向けに「カカオ豆からチョコレートをつくらう」と呼びかけて、ワークショップを開催。富山商業高校では、生徒の模擬店(チョコレート店)出店にあたっての仕入、店舗レイアウト、販売、売上計算までの全てを高校生自身に実行させ、時女さんはそれをサポートしてきた。

小学生や高校生との連携は、初期には予期していなかったことだが、「Humming Birdが富山のお役に立てるのはうれしい」の一言には、実感がこもっていた。



総曲輪通り商店街の「Humming Bird」の正面。店名はアンデスの民話をまとめた「ハチドリ」のひとしずくいま私にできること(森林火災に際し、一滴の水を運んで消火しようと励むハチドリ(ハミングバード)に対して、森の動物たちは笑う。ハチドリは「私は、私にできることをしているだけ」と答えて……というあらすじ)に由来し、「自分のできることをやろう」という時女さんの思いを表したものだ。



「EXPO2025大阪・関西万博」では、カカオ豆の仕入先からの要請を受けて、カメルーンブースでチョコレートの試食品を配布する(写真左)とともに、国連パビリオンではHumming Birdのチョコレートの特徴などを紹介する機会も得た(写真右)。



富山商業高校の生徒に、模擬店出店にあたってのお店の運営についてレクチャーする様子。



イノシシ肉(成獣)のスライス(写真左)とウリボウ(幼獣)の骨つき半身(写真右)。氷見市ではふるさと納税の返礼品としても取り扱われ、ウリボウを申し込まれる方もいる。

支援内容 ●中小企業大都市圏販路開拓支援事業

mutty's 株式会社 (ムッティーズ)

所在地 黒部市宮沢 1147
TEL 050-3706-3104
代表者 村井 悟史

事業内容 イノシシ等の捕獲、
ジビエの製造・販売

ホームページ
<https://syuryouya.com>



鳥獣捕獲とジビエの活用で創業

超一流ホテル等への販促に取り組んで

「今の仕事に携わる前はプログラマーの仕事をし、超多忙な毎日を送っていました。そのうちに『このままでは体を壊すのではないかと』と思い、数年前から趣味で始めた狩猟で生計を立てることにしたのです」

mutty's(株)の村井悟史社長は、前身の一般社団法人狩猟屋を立ち上げた頃を振り返るが、時あたかもイノシシなどの被害が深刻になりつつあった時期。黒部市の鳥獣被害対策実施隊員として、農業者からの情報をもとにワナを仕掛け、害獣の捕獲に乗り出したのは平成29年のことだ。食肉処理施設も整備してジビエの利活用も図ったところ、新川地区からの要請を受けて、村井社長はその運営にも協力するように。のちにはさらに増えて、県内10市町からの搬入を受け入

れることができるようになった。

その結果、ここ数年、富山県内では年間3000頭から5000頭のイノシシが捕獲され、そのうち1100頭強が狩猟屋で食肉処理されるようになったという。

ジビエの営業は グレードの高いホテルや飲食店に

処理量が増えると、施設の拡充や加工・営業のスタッフも必要になり、設備投資のための資金需要も増してくる。金融機関からの借入れをスムーズに行うには会社組織にした方がよいことから、令和5年3月にmutty'sを設立。そして村井社長は事業所の体制を整えて積極的な展開を模索するよう。それまでは村井社長が1人で加工・販売の業務に当たっていたが、捕獲数の多い氷見市に食肉加工場を構え、スタッフも確保して加工・販促に注力するようになったのだ。

「ジビエはまだ普及途上で、価格勝負ではスーパー

の店頭で販売するにはなじまないところがあります。そこで当社では、販促に当たってはグレードの高い飲食店やホテルへのアプローチをメインにし、当社からの直販のスタイルにしてみました。こういう販売先では、価格ではなく素材の魅力が関心事になります。一部、ベンダー経由で小売店や飲食店でも販売していますが、全体から見るとわずかです」(村井社長)

mutty'sでの営業になってから取扱店は徐々に増え、その数およそ70店(ホテル等含)。その積極的な姿勢を目にした黒部商工会議所の担当者から、「取扱店をもっと増やしたいのなら、新世紀産業機構の販促支援事業を活用してみたら」とアドバイスを受け、それを縁に、当機構の「中小企業大都市圏販路開拓支援事業」(令和6年度)に応募したのだ。そして、その採択を受けて販路開拓マネージャーの指導のもと、大都市周辺のホテルやレストランなどへのアプローチを始めたのだ。

「販路開拓マネージャーは大手商社OBで、新規開拓のノウハウを持っておられます。そこに新世紀産業機構という富山県の関連機関からの紹介という形でアプローチしますから、当社単独での営業でしたら門前払いになるところ、ほとんどの方が面談の機会を設けてくださるのです。それも超一流のホテルやレストランのシェフの方々が……」

村井社長はそういって、「令和6年度の1年間に、十数軒のホテル・レストランに営業をかけ、商談の機会を得ることができました」と続けた。

超一流店で2件の商談成立、 新商品のアイデアも

成果は……。

「首都圏のある外資系ホテルで、北陸の食材を扱うフェアが企画されていて、そこでの採用が決まりました。また『ミシュランガイド』に掲載されているレストランからもご注文いただき、そのあと追加のオーダーも

いただいています」(村井社長)

成約に至らなかったホテルでも、「今すぐ採用とはなりません、シェフが後から思い出して発注になったことは幾度もありますから、気長に待ってください」と仕入担当者からコメントをいただいたケースもあり、成果は上々の様子だ。

最後に今後の抱負についてうかがうと、次のような答えが返ってきた。

「当社では従来、グレードの高いホテルや飲食店への展開を目標にしてきましたが、販路開拓マネージャーはその上の超一流に狙いを絞り、丁寧な営業活動をされます。『さすが大手商社で営業を担当されていた方だ』と何度も感心させられました。そのアプローチの仕方を取り入れ、当社でもさらにグレードの高いホテルや飲食店への販路開拓にチャレンジしたい」

村井社長は販路開拓マネージャーから得た刺激をもとに、拡販への意欲を語るのだった。



黒部の食肉加工場の様子。氷見市での捕獲数が多いため、同市の山間部にも食肉処理場を構えた。



ハンティングの様子(写真上)と箱ワナにかかったイノシシ(写真右)。



ジビエを活用した料理例。この他にも同社のInstagramには納品先のレストラン等の料理が多数紹介されている。



「富山県サーキュラーエコノミー推進プラットフォーム」

キックオフセミナー開催

「富山県サーキュラーエコノミー推進ロードマップ」の策定を機に、当機構では「富山県サーキュラーエコノミー推進プラットフォーム」を設置。「とやまアルミコンソーシアム」、「BACCAing」（ばっかいんぐ）、「グリーン分野研究会」とも連携し、県内企業を挙げてサーキュラーエコノミーへの取組みを推進することとなりました。それを記念してキックオフセミナーを開催(R7/8/8)。基調講演では(一社)日本LCA推進機構の理事長・稲葉敦氏がサーキュラーエコノミーの動向について紹介しました。



「T-Messe2025 富山県ものづくり総合見本市」開催

前回より約25%増の361社(団体等含む)が出展した「T-Messe 2025 富山県ものづくり総合見本市」が開催されました(R7/10/30～11/1)。工作・産業機械、電子・電機、IT、プラスチック、アルミ、繊維、医薬品、化学などの企業が、各社自慢の技術や製品を紹介したほか、AIを活用したシステムやサーキュラーエコノミーについての取組みの展示もあるなど多彩な見本市に。海外からは9カ国(地域含む)から55社・団体が参加し、富山県のものづくり企業とのコラボを模索していました。来場者は31,000人超。



当機構 HP の企業支援事例紹介 事例検索ページのご案内

当機構のHPでは、中小企業支援の取組み事例を紹介しています。さまざまな企業の取組みや支援活用の事例をご覧ください。企業課題の解決のヒントや、機構の活用イメージにぜひお役立てください。



支援事例検索



業種や
支援内容から
事例を簡単に
検索！

タグによる
絞り込みも
可能！

これまでに
紹介した
過去の事例も
検索できる！

検索しやす
い

公益財団法人 富山県新世紀産業機構

〒930-0866 富山市高田527番地(情報ビル)
TEL 076-444-5600 FAX 076-444-5642
URL <https://www.tonio.or.jp/> E-mail info@tonio.or.jp



当機構HP



メールマガジン



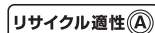
Facebook



X



Instagram



この印刷物は、印刷用の紙へリサイクルできます。

2026年3月発行