



Toyama New Industry Organization

中小企業支援センター

創業・ベンチャーへの挑戦を応援し企業の経営革新を支援

1. 起業家・ベンチャー企業等の支援

創業等への支援

● スモールビジネス・コミュニティビジネスでの創業チャレンジ支援

創業予定者からビジネスプランを募集し、新規性・独自性のある計画または地域の活性化に貢献する計画に対して、創業時の初期経費の一部を助成します。

助 成 率	1/2
助 成 限 度 額	100万円

● UIターン者に対する創業チャレンジ支援

富山県外から移住し、社会的事業に取り組む計画に対して、創業時の初期経費の一部を助成します。また、起業支援事業に採択された方には、最大で100万円の移住支援金が支給されます。

○起業支援金

助 成 率	1/2
助 成 限 度 額	200万円

○移住支援金

移住前の在住地または勤務地	東京23区内	その他地域
金 額	世帯100万円 単身 60万円	世帯50万円 単身30万円
申 請 先	各市町村窓口	富山県新世紀産業機構

元気とやま中小ベンチャー総合支援ファンド

株式や社債の引き受けによる長期低利の資金提供を行います。

①間接投資	②直接投資
ベンチャーキャピタルによる投資 (株式取得・社債引受) 限度額5,000万円 償還10年以内	間接投資を受けた中小企業に対して 直接投資(社債引受) 限度額1,000万円 償還10年以内
③社債債務保証	
間接投資債務保証 保 証 料/年0.5% 保証割合/社債引受元本の70%	



富山県創業支援センター／創業・移住促進住宅
SCOP TOYAMA(スコップトヤマ)

CASE
1

株式会社グラスキューブ 営業統括 中川 信長 氏

▶P.5 ●大都市圏への販路開拓支援
▶P.10 ●海外バイヤー招へい商談会

販路開拓マネージャーの指導を受け 高級素麺を大都市圏に、海外に

ガラス加工メーカーの三芝硝材が、旧利賀村等が行っていた清流素麺の事業を引き継いだのは令和元年11月のこと。関連会社のグラスキューブが事業の立て直しを図ることになった。同素麺は輪島の白髪素麺の流れをくみ、手延べで4日以上かけて低温風乾燥させて製麺。味、食感のよさは最高であるが、価格が高いため販路開拓が難しかった。

そこで営業を統括する中川信長氏は当機構を訪問。「中小企業首都圏販路開拓支援事業」(令和4年より「中小企業大都市圏販路開拓支援事業」)を活用し販路開拓マネージャーの指導を受けながら営業を続けると、首都圏の高級スーパーと関西の自然食のお店が扱うことに。「マネージャーは大手商社のOBで、素晴らしい営業のノウハウをお持ちでした」と中川氏は振り返るが、その勧めで海外市場もうかがおうと「海外販路開拓商談会」に参加したのだ。

その結果、アジアのバイヤー2社が高級素麺に惚れ込み、輸出の準備を進めるようになった。



▲加賀藩御用素麺の源流、輪島の白髪素麺の技法を受け継ぐ「清流素麺」。食味、食感のよさは日本の中でも最高級。



▲「清流素麺」の製造風景。手延べで、4日以上かけて低温風乾燥させるためコシの強い麺になる。



◀令和4年11月開催の「海外販路開拓商談会」に参加した同社は、アジアの4カ国に流通網を持つバイヤー2社と商談し、輸出に向けて準備を開始。

2. 経営の革新・活性化支援

窓口相談の実施

中小企業の経営や技術革新、新製品開発や販路拡大などさまざまな相談に対して、豊富な知識と経験を持つ専属スタッフが対応します。

専門家の派遣

高度で専門的な課題に対しては、経営、技術、情報化など多様な分野の専門家を派遣し、確かな診断と助言を行います。

◎派遣費用/1回あたり3万円(事業主1/3負担)

よろず支援拠点の設置

「富山県よろず支援拠点」では、各分野の専門家であるコーディネーターが、事業者の相談に応じ、経営課題を分析、課題解決に向けた総合的・先進的経営アドバイスを行うほか、各支援機関との連携、課題ごとの適切なチーム支援など、環境の変化や事業の成長段階に応じた支援を継続的にを行います。

総合相談窓口 (ワンストップサービス)	コーディネーター ・中小企業診断士 ・社会保険労務士 ・税理士 ・ITコーディネータ 等
------------------------	--

下請かけこみ寺の各種相談

中小企業からの取引に関する様々な悩み、相談に親身になって対応します。また、紛争解決の迅速・簡便な手段としてADR手続きを行います。

中小企業の収益力改善、事業再生支援

中小企業活性化協議会では、金融機関・民間専門家等と連携し、県内中小企業の収益力改善・事業再生・再チャレンジを一元的に支援します。

事業承継・引継ぎ支援

親族内承継や第三者承継などの事業承継に関するさまざまな課題を解決するため、事業承継計画の策定、マッチング、経営者の個人保証の解除などの支援をワンストップで行います。

中小企業等の外国出願助成

県内の中小企業等が外国へ特許等を出願する場合、その出願経費の一部を助成します。

	助 成 率
特 許 出 願	1/2以内(上限150万円)
商標・実用新案・意匠登録出願	1/2以内(上限 60万円)
冒認対策商標出願	1/2以内(上限 30万円)

■ 地域資源を活用した事業支援 (とやま中小企業チャレンジファンド事業)

県内中小企業者(グループ含む)が富山県の指定する地域資源(産地の技術や農林水産、観光資源)を活用した新商品・新サービスの開発やそれに伴って行う販路開拓事業に対し助成します。

助 成 率	1/2
助 成 期 間	最長2箇年度
助成限度額	300万円

※ただし、工具器具・備品費の助成額は100万円以内。

■ 農商工連携を活用した事業支援 (とやま中小企業チャレンジファンド事業)

県内中小企業者またはNPO等と農林漁業者が連携し、双方の経営資源を活用した新商品・新サービスの開発やそれに伴う販路開拓事業に対し助成します。

助 成 率	2/3
助 成 期 間	最長2箇年度
助成限度額	200万円

※ただし、工具器具・備品費の助成額は100万円以内。

■ 小さな元気企業の応援 (とやま中小企業チャレンジファンド事業)

県内小規模企業者(グループ含む)の商品開発や販路開拓等の取組みに対し助成します。

助 成 率	1/2
助 成 期 間	最長2箇年度
助成限度額	50万円 (県外の販路開拓経費については、25万円※)

※ただし、首都圏(東京・神奈川・千葉・埼玉)の展示会等に出展する場合は35万円。

3. 販 路 の 開 拓 支 援

■ 受発注取引のあっせん・紹介

県内中小企業の受注機会を増やすため、県内外企業の発注情報の収集・提供をしています。

■ 商談会の実施

東京・大阪・名古屋地区で広域商談会を開催しています。

■ 販路開拓の挑戦支援 (とやま中小企業チャレンジファンド事業)

県内中小企業者(グループ含む)の展示会や見本市への出展、海外の市場調査・広報に関する活動等の販路開拓事業に対し助成します。

	県外市場開拓	国外市場開拓
助 成 率	1/3	1/3
助 成 期 間	最長2箇年度	最長2箇年度
助成限度額	25万円	50万円

※ただし、首都圏(東京・神奈川・千葉・埼玉)の展示会等に出展する場合は35万円。
県外分及び国外分の両方で事業を実施する場合の上限額は50万円。

■ 大都市圏への販路開拓支援

大都市圏の企業へ自社製品を売り込みたい県内中小企業に対して、コーディネーター等を活用して販路開拓を支援します。

4. 情 報 化 の 支 援

■ デジタル初心者に対する支援

デジタルツールやDXに関する初心者向けの講座を開催します。

■ メルマガ・図書等による情報提供

メルマガやSNS(Twitter、Facebook等)において、中小企業者に役立つ助成金やセミナーなどの情報を配信しています。

また、機構内には経営関連の図書や雑誌・新聞等の資料、社員教育・繁盛店情報など企業に役立つDVD等を多数取り揃えております。DVDや図書等は自由に閲覧・視聴でき、無料貸し出しサービスも行っています。



Twitter



Facebook



図書ライブラリ