

令和4年度 事業計画

I イノベーションの推進

1 産学官連携推進事業

国際的な企業間競争の激化や技術革新が急速に進展していることから、本県においては新商品の開発や新分野への進出等が求められている。このため、産学官が連携し富山ならではの先端産業の振興や新産業の育成・創出を図る。

(1) 産学官オープンイノベーション推進事業

産学官の研究グループから研究テーマを公募し、研究開発委託を実施する。

① 新商品・新事業創出枠

成長産業分野（バイオ分野、深層水分野、環境・エネルギー分野、ものづくり分野、航空機分野、医薬工連携分野、次世代自動車分野、ロボット分野、ナノテク分野）についての商品開発等の提案を募集し、県内ものづくり技術の高度化、国等大型プロジェクトへのステップアップのための研究開発の委託を実施する。

- ・ 対象者：企業と大学又は公設試の研究者で構成するグループ
- ・ 上限額：2,000千円

② 新ものづくり戦略推進枠

先端技術の実用化に向けた製品開発やC N F・高機能素材の開発・加工に係るコア技術の展開・事業化を推進するための研究開発の委託を実施する。

- ・ 対象者：企業と大学又は公設試の研究者で構成するグループ
- ・ 上限額：5,000千円

(2) とやま成長産業創造プロジェクト推進事業

新・富山県ものづくり産業未来戦略において成長分野と位置付けている医薬工連携、ロボット等とグリーン成長戦略に関する技術分野について、情報提供や企業間等のネットワーク形成等を行い、県内企業の当該分野における新たな技術開発・製品開発に向けた支援を行う。

① 医薬工連携分野

県内ものづくり企業の医薬関連分野における製品開発への進出や取組み強化に向けて情報提供や販路開拓を支援するため、研究会活動としてセミナー、医療機器関連の展示会への共同出展や医工連携開発案件の発掘等を行う。

② ロボティクス分野

県内企業のものづくり技術を活かしたロボット産業の創出・活性化、協働ロボットなどのロボットの導入・利活用を推進するため、研究会活動として技術セミナーやワーキンググループとしての実習等を取り入れた人材育成研修等を行う。

③ グリーン成長戦略分野

温暖化対策で成長が期待されるグリーン成長戦略分野（自動車・蓄電池、水素・アンモニア、次世代再生可能エネルギー）について、セミナーによる業界の最新情報の紹介や先進地視察等を行う。また、この分野に関連する新製品、新技術開発を行う共同研究開発グループへの支援を行う。

(3) 産学官連携推進体制整備事業

新産業の創出を図るためには、大学等の研究シーズと企業の技術ニーズのマッチングを進めることが必要である。このため、新規プロジェクトの企画・調整・運営、知的財産権(特許)関係の調査相談等を担当する専任コーディネーターを置き、産学官のコーディネート機能の強化を図る。

(4) 将来を担うものづくり人材育成事業

「将来を担うものづくり人材」の育成確保を図るため、高校への進路選択を控えた中学生に対し、県内ものづくり企業から学校への講師派遣や企業見学会開催などの取組に対し支援を行う。対象となる中学校は富山県全体。

2 IoT・AI 活用等生産性向上支援事業

(1) IoT 等推進コーディネーターの配置

IoT 等に関する総合的な初期相談対応や企業訪問、出前講座や IoT・AI 指導者育成研修、指導者現場派遣の企画・コーディネートを実施する IoT 等推進コーディネーター2名・統括ディレクターを配置する。

(2) IoT・AI 活用出前講座

IoT 等未導入企業や導入検討企業へ IoT 等推進コーディネーターが訪問し、現場で経営者から現場担当者まで、丸ごと関心・意欲を高める機会をつくる。

(3) IoT・AI 活用指導者現場派遣

企業の相談内容に応じて、IoT・AI 活用指導者を派遣し、IoT 等を活用した現場改善のための指導等を実施する。

3 ものづくり研究開発センター管理運営事業

(1) ものづくり研究開発センター管理運営事業

県内産業の活性化を図るため、富山県ものづくり研究開発センターのうち、新世紀産業機構で管理している開発支援棟の運営を行う。

4 戦略的基盤技術高度化支援事業（成長型中小企業等研究開発支援事業）

我が国経済を牽引していく重要な川下産業の競争力を支えるものづくり基盤技術の高度化に向けて、法律に基づく認定を受けた中小企業が認定計画に沿って行う、革新的ハイリスクな研究開発や生産プロセスのイノベーション等を実現する研究開発を実施する。

- ・「世界初の磁束集中型誘導加熱機構と高度制御可能な高周波インバータを用いた高熱容量端子対応局所IHはんだ付け装置の開発」
- ・「高品質シリカ灰製造用もみ殻処理炉の高性能化と建築資材用シリカ原料の開発」
- ・「少量充填CNF—形状制御タルクハイブリッドフィラーの開発と自動車部品への展開」

⑤ 5 ヘルスケア産業育成創出事業

新たな成長産業として、急速に拡大・成長するヘルスケア分野に、本県企業の参入を促し、先端技術や素材などを用いた製品開発、事業化を推進するため、ヘルスケア製品開発に関する支援を行うとともに、セミナー等を開催する。

⑥ 6 アルミ産業成長力強化戦略推進事業

アルミのグリーン化に向けた産学官が取り組む研究開発プロジェクトの推進のほか、循環型アルミ産業網強化に向けた研究会、アルミサンドボックス事業、次世代人材育成事業（インター

ンシップ)等を実施する。

7 技術開発事業

(1) 技術開発助成事業

事業化が期待できる新技術・新製品の開発、生産の合理化、高付加価値化、省資源・省エネルギー、公害防止に関する技術開発、ソフトウェア開発に要する経費に助成する。

- ・ 助成額 10,000千円を限度(助成率1/2)

II 中小企業の経営支援

1 ベンチャー企業等支援事業

(1) ワクワクチャレンジ創業支援事業

新たなサービスや製品を生み出す次世代の人材を惹きつける魅力的な地域創出に資する、スモールビジネス・コミュニティビジネスでの起業・新分野展開に必要な経費を助成する。

① 対象者

- ・ 県内で1年以内に創業予定の者(NPO法人等含む)
- ・ 県内で創業後3年以内の中小企業者等(NPO法人等含む)
※他者からの出資を受けることを予定していない者

② 対象事業

- ・ スモールビジネス及びコミュニティビジネス

③ 助成額

- ・ 全業種 上限1,000千円(対象経費の1/2助成) 9件程度
※ただし、県が実施する創業塾修了生の優秀なプランは1.5倍

② とやまUIJターン起業支援事業

富山県外からの移住者を対象に、地域の課題に対して「社会性」「事業性」「必要性」の観点をもって取り組む社会的事業や、事業承継・第二創業を契機にSociety5.0関連産業に取り組む事業に要する経費の一部を補助するほか、補助金採択者のうち、移住支援金(23区型)の対象とならない者に対して移転費用の一部を助成する。

① 起業支援金による補助

ア 対象者

- ・ 富山県外からUIJターンして県内で起業する者

イ 対象事業

- ・ 地域の課題に対して社会性・事業性・必要性の観点を持って取り組む社会的事業
- ・ 事業承継や第二創業を契機にSociety5.0関連産業に取り組む事業

ウ 補助額

- ・ 上限2,000千円(補助率1/2)20件程度

② 移住支援金(全国型)による助成

ア 対象者

- ・ ①の起業支援金採択者のうち、移住支援金(23区型)の対象とならない者

イ 助成額

- ・ 単身世帯:300千円、複数世帯:500千円

(なお、東京 23 区からの移住者については、市町村からの移住支援金（1 件当たり
上限 1,000 千円）も連係して交付)

(3) 元気とやま中小ベンチャー総合支援ファンド事業

元気とやまを創造する企業（県民に貢献する企業）に対し、その発行する株式や社債を引き受けることにより長期低利の資金を提供するとともに、コミュニティビジネスを行う者に対する融資（県制度融資「新事業展開支援資金地域貢献型事業（コミュニティビジネス）支援枠」）に対して債務保証を行う。

① 間接投資事業

当機構の原資預託を受けたベンチャーキャピタルから中小企業者等が投資（株式取得・社債引受）を受ける。

- 限度額 50,000 千円（償還期間：10 年以内）
- 対象
ア 事業を開始する予定の者、または事業を開始した中小企業者で創業後 5 年未満の者
イ 産学官連携により事業展開を行う者
ウ 中小企業等経営強化法の承認を受けた者
エ 事業承継をきっかけに経営革新等、又は事業転換に取り組む者

② 直接投資事業

間接投資によりベンチャーキャピタルから投資を受けた中小企業者等が、当機構から直接投資（社債引受）を受ける。

- ・ 限度額 10,000 千円（償還期間：10 年以内）

③ 債務保証事業

ア 間接投資に係る債務保証

中小企業者等が、間接投資による社債発行により資金調達を行う場合に、当機構が債務保証を行う。

- ・ 保証料 年 0.5%
- ・ 保証割合 社債引受元本の 70%
- ・ 保証期間 社債の引受期間

イ 地域貢献型事業に係る債務保証

社会福祉法人等、富山県信用保証協会の保証の対象とならない者が、県制度融資「新事業展開支援資金地域貢献型事業（コミュニティビジネス）支援枠」の融資を受ける場合に、当機構が債務保証を行う。

- ・ 保証料 年 0.8%
- ・ 保証割合 融資額の 70%
- ・ 保証期間 融資償還期間

(4) 創業チャレンジ支援事業

起業や新分野進出にチャレンジする県民を支援するため、基金を原資に次の事業を行う。

- ① 起業家との交流事業
- ② 起業セミナー等の開催
- ③ 大都市圏（東京、大阪、名古屋等）のビジネスプラン発表会等への参加支援

2 中小企業経営革新支援事業

創業を目指す者や新技術の開発・新事業への展開等経営革新に取り組む中小企業等に対して、経営・技術・情報等の経営資源に関する種々の支援策を効果的、効率的に実施する。

(1) プロジェクトマネージャー等支援人材充実強化事業

中小企業の経営支援を総合的に行うため、中小企業支援センターに中小企業支援センター部長、プロジェクトマネージャー及びマネージャーを配置する。

(2) 支援体制整備円滑化等事業

各種支援事業を円滑に実施するために、支援体制の整備や支援対象企業の掘り起こし、情報提供等を行うとともに、中小企業支援機関相互の連携を図るため、連携ブロック会議等に参加する。

(3) 窓口相談事業

中小企業の経営やIT化、金融面での支援を強化するため、経営やIT、金融面に精通した専門相談員を配置し、相談体制の強化・充実を図る。

(4) 専門家派遣事業

中小企業の経営向上を図るため、経営・技術・情報等に精通する専門家を派遣して、診断・助言を行う。(派遣に要する経費の1/3 自己負担)

(5) 調査分析事業

中小企業の経営・技術力の向上等に資する情報を提供するため、支援事例等の調査を行う。

(6) ビジネスインキュベーション推進事業

県内インキュベーション施設に入居する事業者に対し、新技術の事業化や販路開拓等の経営課題について指導・助言を行うため、一般社団法人富山県中小企業診断協会に訪問活動業務等を委託するとともに、当機構の中小企業支援センターと連携して総合的な支援についての連絡調整及び検討を図る。

(7) 中小企業外国出願助成事業

県内の中小企業が外国へ特許や実用新案、意匠、商標に対してその出願に必要な経費の一部を助成する。

① 対象者：県内中小企業者または中小企業者で構成されるグループ

② 助成対象経費：

外国特許庁に出願するために要する経費（翻訳費、外国出願料、代理人費用 等）

③ 助成額・助成率：

- | | | |
|------------------|--------------|--------------|
| ・ 特許出願 | 上限額 1,500 千円 | 対象経費の 1/2 以内 |
| ・ 実用新案・意匠・商標登録出願 | 上限額 600 千円 | 対象経費の 1/2 以内 |
| ・ 冒認対策商標出願 | 上限額 300 千円 | 対象経費の 1/2 以内 |

⑧ よろず支援拠点事業

中小企業・小規模事業者の売上拡大・経営改善など、経営上のあらゆる相談に対応するため、チーフコーディネーターを中心に、地域の支援機関等と連携しながら、ワンストップサービスで課題を整理し、共に対策を考える経営相談所を運営する。また、新たに中小企業から中堅企業への成長途上にある企業に対して、支援プランの作成、民間専門家等との連携支援チームの構築、プランに基づく支援の実施、支援体制・手法の振り返りに取り組む。

(9) 中小企業大都市圏販路開拓支援事業

販路開拓マネージャーを配置し、県内中小企業の大都市圏への販路開拓を支援する。

(10) 新事業創出環境整備事業

県内産業の活性化のため、新事業の創出に積極的に取り組むとともに、新たな事業活動を促進するための環境を整備する。

3 中小企業活性化協議会事業(中小企業再生支援協議会と経営改善支援センターを組織統合)

- (1) 中小企業再生支援協議会と経営改善支援センターを統合し、収益力改善・事業再生・再チャレンジを一元的に支援する組織として「中小企業活性化協議会」を設置
- (2) 地域金融機関の若手職員を受け入れる「トレーニー制度」を創設し、再生業務を担う次世代の育成を図るとともに事業再生のノウハウを地域に還元
- (3) 特例リスケジュールによる支援からポストコロナを見据えた収益力改善支援にシフト。事業継続アクションプラン等の策定支援は継続
- (4) 「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」(新設)に基づく、私的整理を支援する制度を創設(経営改善計画策定支援事業 補助率:2/3 補助上限:1 案件につき 700 万円)

4 事業承継・引継ぎ支援センター事業

後継者問題を抱える中小企業者を支援するため、事業承継・引継ぎ支援センターを設置し、親族内承継、従業員・役員承継、第三者承継の事業承継支援全般について、ワンストップで実施する。

- (1) 県内外の中小企業支援機関でネットワークを構築して、事業承継診断を実施し、事業承継に係る気づきとニーズの掘り起こしを行い、掘り起こされたニーズへ対応した支援を行う。
- (2) 親族内承継について、相談対応や士業専門家による事業承継計画策定の支援を行う。
- (3) 後継者不在の中小企業者に対し、助言、情報提供及びマッチング支援を行う。
- (4) 事業承継にあたり障害となる経営者の個人保証の解除に向けた支援を行う。

5 受発注取引振興事業

(1) 受発注取引情報収集提供事業

中小企業の受注機会の増大を図るため、企業訪問による受発注情報、製品情報等の収集提供を積極的に行うとともに、広域的かつ効率的な受発注取引あっせんを推進する。

- ① 県内外の企業訪問による発注情報の収集・提供
- ② 発注企業への発注計画調査による発注動向の把握
- ③ 共同受注グループの育成指導
- ④ 広域商談会の開催(大阪・名古屋)
- ⑤ 下請かけこみ寺事業

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する。

また、紛争解決の迅速・簡便な手段としてADR手続きを行う。

(2) 富山・長野連携東京圏商談会開催事業

当機構・長野県中小企業振興センターが連携し、富山・長野両県受注企業と首都圏発注企業の商談会を開催する。

6 情報化支援事業

企業の情報化に取り組む意欲のある地域の中小企業者に対し、情報を速やかに提供するために各種データベースや文献の充実を図るとともに、インターネットを企業活動に積極的に導入し活用するための支援を行う。

(1) 情報収集・提供事業

- ① ホームページ・メルマガによる情報発信
- ② データベース（専門家・図書・ビデオ情報）の充実
- ③ 産業情報等に関する図書・雑誌・新聞・視聴覚教材の充実・貸出サービス
- ④ Facebook、Twitter、YouTube 等の SNS を活用し機構からの情報発信を行う

(2) アフター・ウィズコロナにおけるネットビジネス支援事業

- ① アフター・ウィズコロナ ネットビジネス実践塾（仮称）の開催
 - ・ Web サイトでのオンライン展示会活用講座【4回×15名程度】
 - ・ オンライン商談会活用講座【4回×15名程度】

7 とやま中小企業チャレンジファンド事業

県及び県内 11 金融機関の連携により設置した総額 150 億円のファンドの運用益を活用して、意欲ある中小企業を支援するため、次の助成事業を実施する。（助成期間は最長 2 年間）

(1) ものづくり研究開発支援事業

県内中小企業者（中小企業者のグループ含む）の新商品・新技術研究開発等による競争力強化の取組みを支援する。

- ・ 助成率 1/2
- ・ 上限額 2,000 千円

(2) プラン公募型起業家誘致事業

県外から公募したビジネスプランに基づく事業を支援する。（県内での事業化が要件）

- ・ 対象者 創業後 3 年以内の中小企業者又は 1 年以内に創業予定の者
- ・ 助成率 1/2
- ・ 上限額 製造業・建設業 2,000 千円、その他 1,000 千円

(3) 観光ビジネス支援事業

県内中小企業者（中小企業者のグループ含む）の北陸新幹線の敦賀開業、高速道路など「北陸の十字路」としての交通基盤の拡充に関連した新商品開発等のビジネス展開を支援する。

- ・ 助成率 1/2
- ・ 上限額 1,000 千円

(4) 販路開拓挑戦応援事業

県内中小企業者（中小企業者のグループ含む）の県外、国外の見本市・展示会への出展、市場調査、海外マーケティングを支援する。

- ・ 助成率 1/3
- ・ 上限額 県外 250 千円（首都圏は 350 千円）、国内外 500 千円（うち、国内分は 250 千円）

(5) 小さな元気企業応援事業

県内小規模企業者（中小企業者のグループ含む）の新商品・新技術開発、海外・首都圏向け販路開拓、人材育成を支援する。

- ・ 助成率 1/2
- ・ 上限額 500 千円（うち、県外の販路開拓経費は 250 千円まで。ただし、首都圏出展は 350 千円）

(6) 地域資源活用事業

県内中小企業者（中小企業者のグループ含む）が産地の技術や農林水産品、観光資源等、富山県の地域資源を有効に活用して行う事業を支援する。

- ・ 助成率 1/2
- ・ 上限額 5,000 千円

(7) 農商工連携推進事業

中小企業者等と農林漁業者が連携し、新商品・新サービスを開発しようとする事業を支援する。

- ・ 助成率 2/3
- ・ 上限額 2,000 千円

(8) 防災・減災、感染症対策促進事業

事業継続計画を策定している中小企業者及び事業継続力強化計画の認定を受けている中小企業者が取り組む防災・減災、感染症対策を支援する。

- ・ 助成率 1/2
- ・ 上限額 1,000 千円

(9) 見本市等共同出展事業

組合等が、共同して県外又は国外の見本市・展示会等に出展する事業を支援する。

- ・ 助成率 1/2
- ・ 上限額 5,000 千円（下限は 3,000 千円）

8 中小企業自立化支援事業

中小企業が自立し存在感のある企業を目指すため、製品の加工技術のレベルアップや販路拡大等競争力をつける事業の実施に対して助成する。

(1) 人材育成支援事業

業界団体等が実施する研修事業、企業視察・海外市場調査に要する経費に対して助成する。
（助成率 1/2、上限額 500 千円）

(2) 自立化支援事業

県内中小企業が行う新技術開発、加工領域の拡大、情報化、人材育成に要する経費に対して助成する。

(3) アセアン等海外市場開拓事業

海外市場開拓のための現地情報収集を実施。また、県内企業が行う見本市・展示会等への出展に要する経費に対して助成する。

（助成率 1/2、上限額 100 千円）

9 産業支援団体等情報収集・交流事業

地域の経済動向や企業の技術開発、経営戦略、販売活動等について、各種産業支援団体間の情報の収集・提供等を行い、中小企業の経営革新や新事業創出を図る。

10 新型コロナウイルス感染症対策事業

新 (1) 富山県中小企業ビヨンドコロナ事業

新型コロナウイルス感染症の影響により売上高が減少した中小企業者等が、ウィズコロナ、

ポストコロナを見据えた「新しい生活様式」やデジタル化に対応し、事業活動を再建し成長、発展するため、販路開拓や感染症対策、デジタル化推進、企業連携や業態転換等による新ビジネスの創出などに取り組む経費に対して支援するもの。(特にデジタル可推進のための意欲的な取組みへの支援枠を強化)

① 対象者

- ・ 売上が減少した中小企業、小規模企業者 (NPO 法人、医療法人等を含む)、組合

② 対象事業

- ・ 通常枠：デジタル推進、販路開拓・売上向上、新商品開発、環境改善
- ・ 特別枠：企業間連携「ワンチームとやま」枠、業態転換・事業承継枠、DX 枠

③ 助成額

- ・ 通常枠：上限 1,000 千円 (中小 2/3、小規模 3/4、下限 300 千円)
- ・ 特別枠：上限 2,000 千円 (DX 枠のみ 3,000 千円・中小 3/4、小規模 4/5、下限 500 千円)

Ⅲ アジア経済交流の推進

1 アジア経済交流推進事業

アジア地域における貿易・投資等の経済交流を促進するため、ビジネス情報等を提供する。

① 「アジア経済ジャーナル」の発行

② センターホームページ、ツイッターの更新、メールマガジンの発行

③ 海外ビジネスに関する実態調査 (取りまとめ)

新④ 中国向け SNS アカウントによる県産品・産業の広報の実施

中国国内で閲覧可能な SNS のアカウントで、県産品や産業に関する投稿やライブ配信を行うことで、中国における県産品等の認知度の向上を図る。

2 貿易投資コンサルティング事業

(1) コンサルティング

アジア地域や貿易等に関する専門知識を有するアドバイザーを配置し、企業からの相談に応じる。

(2) セミナー

センター長や顧問、外部有識者を講師とし、海外ビジネスに役立つ情報を伝えるセミナーを開催する。また、企業等からの講演要請に応じて講師を派遣する。

(3) 中国研究会の開催

中国に関心のある県内企業等が業種を超えて集まり、情報を交換し、中国に対する理解を深めることを目的とした勉強会「中国研究会」を開催する。

3 海外市場開拓事業

(1) 海外経済ミッション派遣事業

① シンガポール経済ミッション

ASEAN 諸国随一の豊かな消費市場を持つシンガポールにミッション団を派遣し、現地小売

店やプロモーション現場の視察を行うとともに、同国の先進技術の取組を行う企業の視察や意見交換を実施し、県内企業の新たな販路開拓・ビジネス交流を推進する。

- ・ 時 期 R4.10～11月頃（4泊5日）
- ・ 訪問先 シンガポール
- ・ 内 容 政府関係機関や現地企業の訪問、ビジネス交流会 等

② 中日（大連）博覧会

今後も内需の着実な成長が見込まれる中国の巨大市場を見据え、本博覧会に出展する県内企業のとりまとめ、相談・サポート、現地主催者との連絡調整などを行い、本県の優れた商品力や技術力をPRし、海外販路の拡大を図る。

- ・ 時 期 R4.9月頃

③ ベトナム経済訪問団への参加

富山県の実施するベトナム経済訪問団に機構職員が同行。現地への理解を深めるとともに県内中小企業のビジネスチャンスの掘り起こしを図る。

- ・ 時 期 R4.12月頃

(2) 商談機能強化事業

当県の海外関係機関及び岐阜・長野両県との連携のもと、アジアを中心とする地域からバイヤーを招へいし、商談会及び工場視察を実施する。また、事前準備として、外部講師による模擬商談を実施し、改善点のフィードバックを行い商談スキルの向上を図るとともに成約率の向上を図る。

(3) 海外販路開拓サポートデスク事業

海外経験の少ない県内中小企業等の海外販路開拓を総合的に支援するため、「富山県海外販路開拓サポートデスク」を設置する。また、海外ビジネスに関する実務経験が豊富なアドバイザーを配置し、企業からのアジア地域を中心とした海外販路開拓に関する相談に対応する。

(4) 海外市場開拓事業

① 海外販路開拓マネージャーの設置

ASEAN 地域等での県内企業の事業展開を促進するため、海外販路開拓マネージャーによる海外市場開拓の支援を実施する。

新 ② シンガポール県産品プロモーション・商談会の実施

令和3年度にシンガポールで実施したテストマーケティングの結果を踏まえ、同国に期間限定のポップアップストアを開設し、現地消費者のニーズや嗜好性に合った商品を中心に動画やSNSを活用したプロモーション活動を行うとともに、現地バイヤーとの商談会を実施し、販路拡大を支援する。

- ・ 実施時期 R4.8～10月頃

新 ③ 中国向けライブコマースの実施

中国で急成長しているライブコマース（インターネット上でのライブ中継を用いた販売手法）を県内の会場で実施し、ライブコマースの活用による県内企業の販路開拓を支援する

- ④ 海外企業とのオンライン商談スキルアップ研修会
- 海外企業とのオンラインによる商談の機会が増えている中、オンライン商談の手法（商談資料作成、効果的なプレゼン方法、動画活用法、商談後のフォローなど）についての研修会を実施し、県内企業の商談スキルの向上に取り組む。