



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

創業予定者及び創業して3年未満の事業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

● 起業セミナーの開催

年1回、若者・女性・シニアの創業予定者、創業者を対象に起業セミナーを開催しています。



■ 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。



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

CASE 1

有限会社桂樹舎

吉田 泰樹社長

▶ P.5 ● 小さな元気企業応援事業

▶ P.10 ● 海外バイヤー招へい商談会(現海外販路開拓商談会)

越中八尾の和紙製品で世界の市場をうかがう

従来の民芸品の枠にとどまらず、インテリアや日用雑貨の和紙製品を開発し、海外の市場もうかがい始めた同社。「小さな元気企業応援事業」(平成28年)の採択を受けてイタリア・ミラノの「トリエンナーレ国際展」に出展した。また「海外バイヤー招へい商談会」(平成28、30年)に参加して、アジアのバイヤーへのアプローチも図った。

「いずれの商談でも素材の和紙は高い評価を得ましたが、和柄のデザインが受け入れられず、成約には至りませんでした」と吉田社長は振り返るが、デザインの改良を進めていくと、6年後の令和4年にミラノのショップからオーダーが入り、「あの時のご縁かも」と懐かしむのだった。

そして令和2年度にはふたたび「小さな元気企業応援事業」の支援を受けて、ハンドメイドのインテリア用品等を専門的に扱う通販サイト「Creema」に桂樹舎のコーナーを設けたところ、令和4年には月間売り上げ上位に、数回、ランキングされるようになったという。



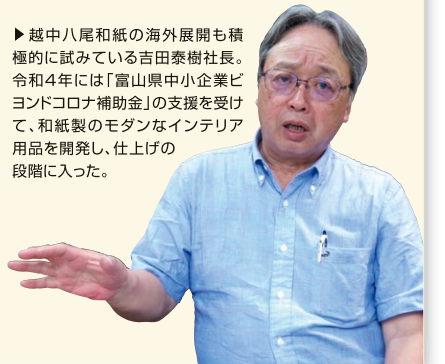
▲同社の人気商品の鯉のぼりとクッション。



▶ 越中八尾和紙の海外展開も積極的に試みている吉田泰樹社長。令和4年には「富山県中小企業ビヨンドコロナ補助金」の支援を受けて、和紙製のモダンなインテリア用品を開発し、仕上げの段階に入った。



▲「ミラノトリエンナーレ国際展」での桂樹舎製品のPRの様子。



2. 経営の革新・活性化支援

■ 専門家の派遣

高度で専門的な課題に対して、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います。また、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 ・ 税理士 ・ ITコーディネーター 等

■ 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は、金融機関・民間専門家等と連携し、中小企業の収益力改善支援、事業再生支援及び再チャレンジ支援を行う、言わば財政的安定をサポートする地域総合病院です。財務内容で、症状の重い方、軽い方から健康診断まで、豊富な専門知識と経験を持つ

た常駐スタッフが幅広く対応します。また、国が認定する土業等専門家(認定経営革新等支援機関)の支援を受けて経営改善計画等を策定する場合、専門家に対する支払費用の一部を協議会が負担します。

■ 事業承継・引継ぎ支援

富山県事業承継・引継ぎ支援センターは、国が設置する公的相談窓口です。親族内や従業員への承継も、第三者への引継ぎも、中小企業の事業承継に関するあらゆるご相談に、豊富な専門知識と経験を持った常駐スタッフが幅広く対応します。また、「富山県事業承継ネットワーク」を組織し、県内の商工団体、金融機関、土業等専門家の民間支援機関や、国、県、市町村等の公的支援機関が連携し、切れ目のない支援を実施する体制を構築しています。

■ 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。

■ 中小企業等の海外出願助成

県内の中小企業等が海外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。

農工商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、大手商社OBのマネージャーが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・DVD・図書等による情報提供

メルマガやSNS(X、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。



図書ライブラリ



機構HPもリニューアルし、より必要な情報にアクセスしやすくなりました。

