

# 地域におけるデジタル人材育成や DX等に関する支援について

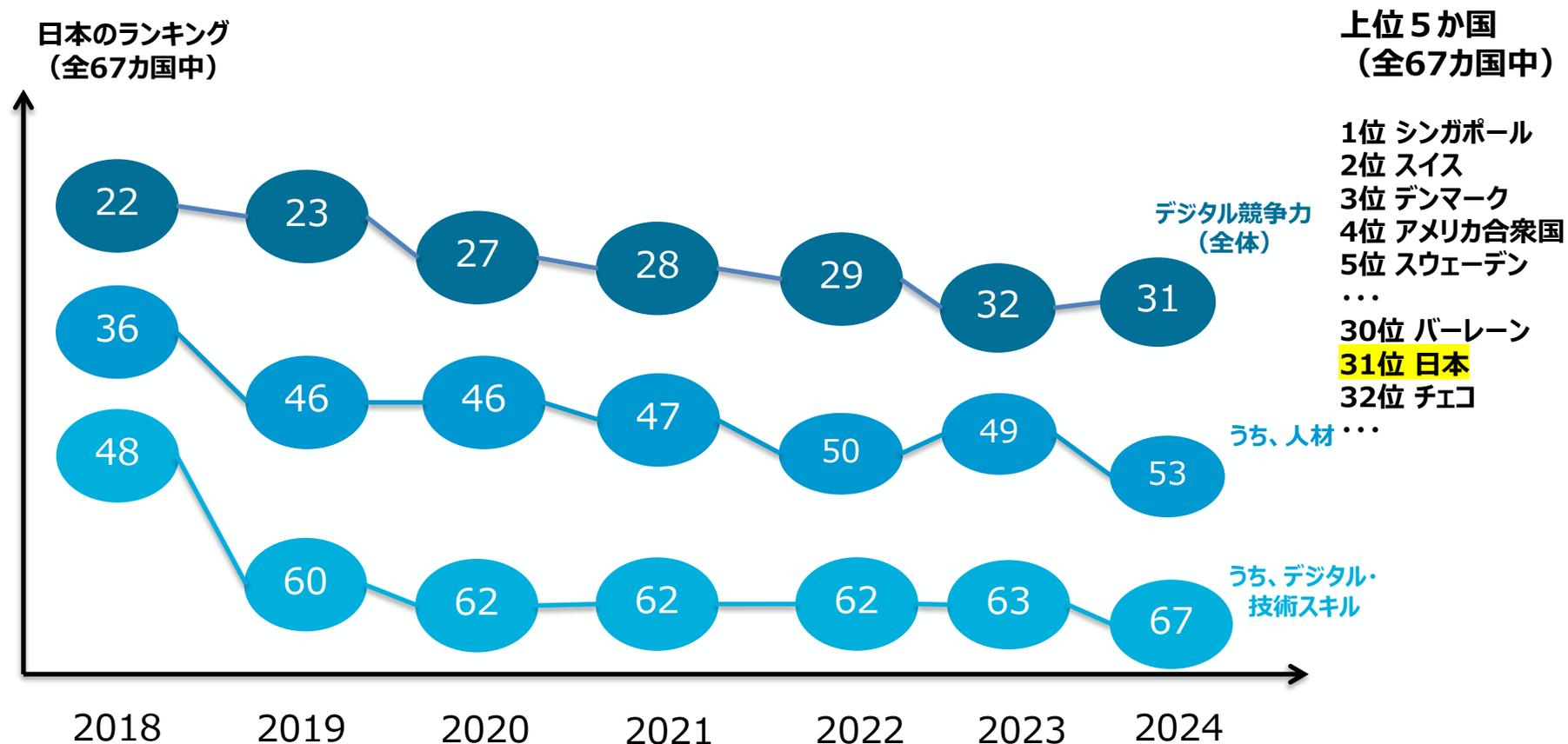
2026年1月

経済産業省 中部経済産業局 北陸支局

# 1. 日本における動向

# 日本のデジタル競争力は低下傾向

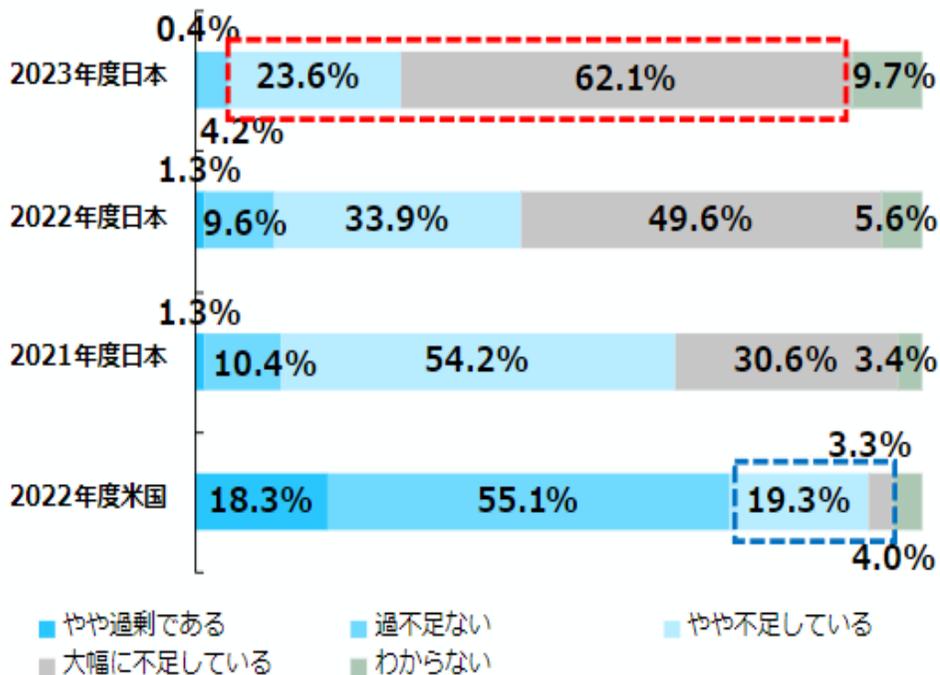
- 世界デジタル競争力ランキング2024で、日本は67か国中31位と低迷。
- 2023からは全体順位を1つ上げたものの、「人材／デジタル・技術スキル」の順位は低下。



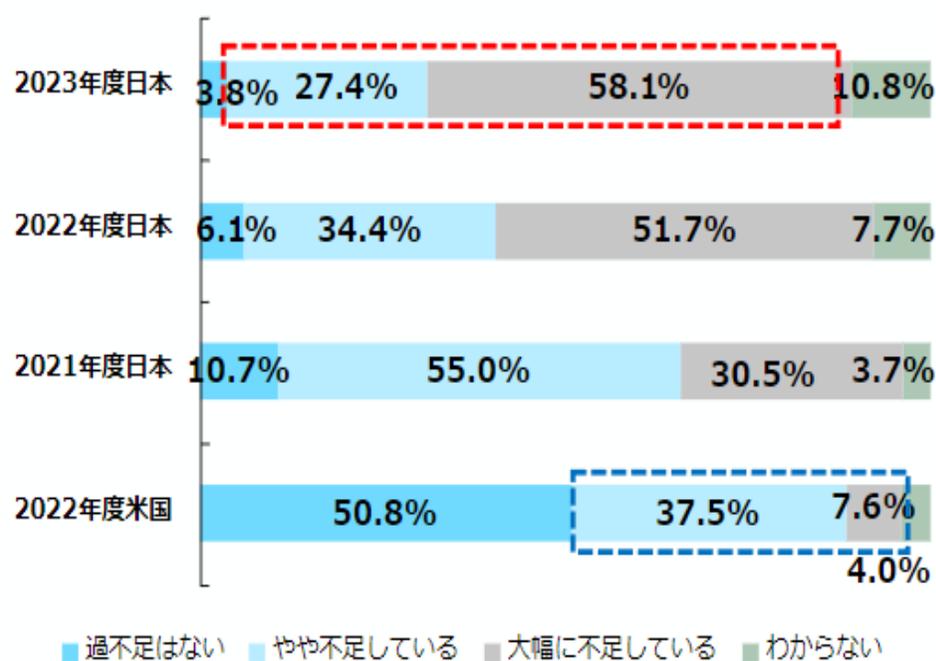
# 日本企業におけるDXの担い手不足

- 日本企業におけるDXを推進する人材の「量」及び「質」は米国に比べて圧倒的に不足。

## DXを推進する人材の「量」の確保

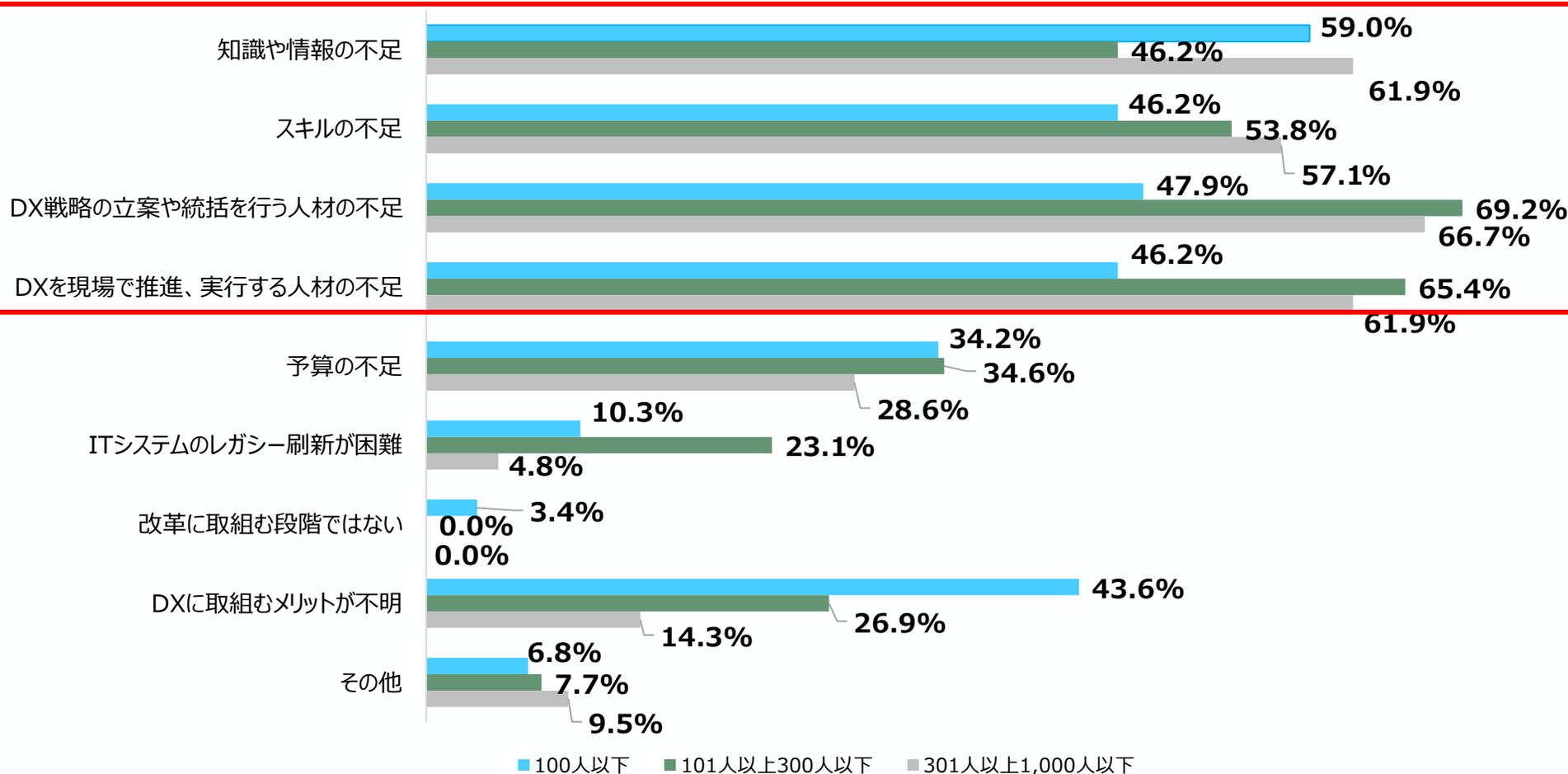


## DXを推進する人材の「質」の確保



# DXに取り組まない理由

- DX推進の主な課題は、「人材不足」「知識・情報不足」「スキル不足」が上位。
- 今日では、**人材の育成確保、経営者・企業の意識改革**が本質的に重要となっている。



(注) DX取組予定で「DXに取り組む予定はない」「DXに取り組むか、分からない」と回答した企業が対象であり、「1,001人以上」はn数が1であったためグラフからは除外。  
出典：独立行政法人情報処理推進機構「DX動向2024（本文）」（2024年6月27日）を基に作成。

## **2. 経産省北陸支局での取組**

# 人手不足を克服する「今からできる」生成AI活用セミナー 概要

- 地方では若者や女性の都市部への流出等により、労働力人口の減少が顕著。特に北陸地域は、有効求人倍率が全国と比して高く、人手不足が深刻化
- 当局では、生産性向上の手段として注目されながらも、諸外国と比して利用率が低い「生成AI」にフォーカスしたセミナーを企画

## 1. 日時: 令和7年11月18日(火)

13:30~15:00(オンライン)

## 2. 主な内容

### 講演1「当社の生成AI活用の道のりと現在」

小松鋼機株式会社 専務取締役 木村 竜樹 氏

### 講演2「生成AIを利用した異常検知手法の研究事例」

金沢大学 融合研究域 融合科学系 南保 英孝 氏

## 3. 約160名が参加

質疑やアンケートなどでも、北陸地域の企業や支援機関等が、生成AIに高い関心を持っていることが伺えた。



テキスト生成

ChatGPT  
Copilot  
Gemini 等



画像・映像生成

Stable Diffusion  
Midjourney  
Sora 等

## 4. 関係機関

主催: 経産省北陸支局

共催: 金沢大学 数理DS・AI教育センター

協力: 総務省北陸総合通信局、  
北陸経済連合会、  
(一財)北陸経済研究所

### 生成AIの利活用状況の変化

2023年

● 個人の生成AIサービス利用経験

中国(56.3%) 米国(46.3%)

ドイツ(34.6%) **日本(9.1%)**

● 企業における業務での生成AI利用率

米国(84.7%) 中国(84.4%)

ドイツ(72.7%) **日本(46.8%)**

2024年

● 個人の生成AIサービス利用経験

中国(81.2%) 米国(68.8%)

ドイツ(59.2%) **日本(26.7%)**

● 企業における業務での生成AI利用率

米国(90.6%) 中国(95.8%)

ドイツ(90.3%) **日本(55.2%)**

※総務省「令和7年版情報通信白書」(2025年7月)より引用

# 人手不足を克服する「今からできる」生成AI活用セミナー 概要

- 申込ベースでは、65%が企業であり、また20%が支援機関を占めるなど、生成AIに興味のある事業者が多いことが判明。
- 初歩的な内容からテクニカルな中身まで、幅広い質問が寄せられた

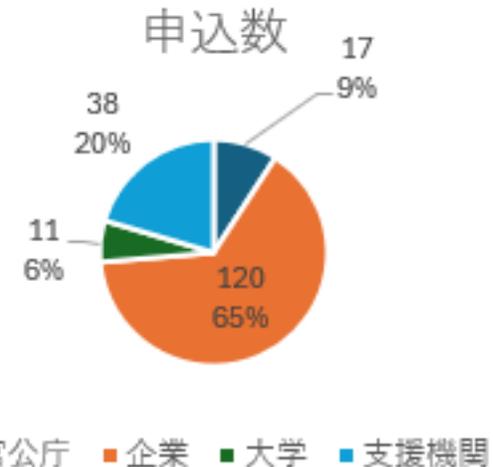
## 質問内容の一例

③ お話をありがとうございます。参考までに社員研修は何時間で何回ぐらい行われましたか？

○ 社員さんは、パソコンに慣れている方ばかりですか？  
慣れていない方に活用させるためのアドバイスをお願いします。

③ 生成AIを活用していない岩盤層へのアプローチはどのようにされていますか？

○ chatGPT及びCopilotの有料プランはいくつぐらい契約されておられるのでしょうか？



※申込数合計・・・186者(企業や支援機関の割合が高い)

情報流出等のリスクはどのツールでも存在しますが、ChatGPTのような有力ツールであればアウト設定をすることで、かなりの確度で問題は生じないので、低リスクと割り切ることもできそうですが、どのように考えられますか？←

異常検知に使われた手法は、VAEやAE-LSTMが使われていましたが、もし、ChatGPTなど一般的に言われる生成AIを使った異常検知の事例があれば教えてください。←

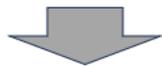
# 当日の講師の事例など

- いきなり生成AIを導入するのではなく、ステップバイステップ、スモールスタートで導入。
- 経営陣(専務)がリーダーになって、プロジェクトを牽引。こまめに活用状況やアンケートを聴取し、社内全体に浸透。



## ■2024年6月：10名程度で生成AI活用に向けたパイロットプロジェクトチームを発足

✓集合研修後、有料版の Copilot / ChatGPT を活用開始



## ■2024年9月：外部講師に依頼をし、生成AIに関する研修を全社員を対象に実施

## ■2024年12月：Microsoft365でMicrosoftのアカウントを持つ社員全員にCopilotを解禁



## ■2025年現在：社員の8割以上が業務に活用

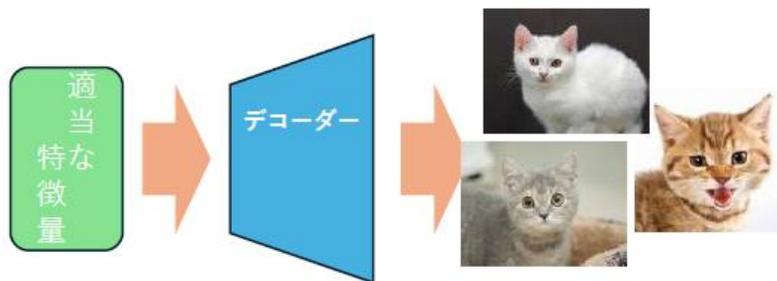
✓活用事例は文章の作成・校正、調べもの、アイデアの検討、データ分析、画像・動画の作成など基本的なものが中心

## ■特別なリテラシーがなくても、ステップを踏むことで、社員の8割が業務のワンツールとして、生成AIを基本的な用途に活用できる状態までたどり着きました！

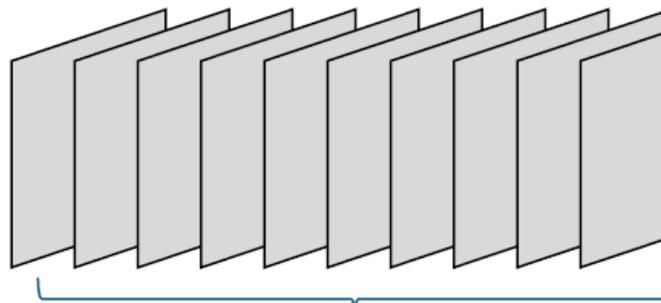
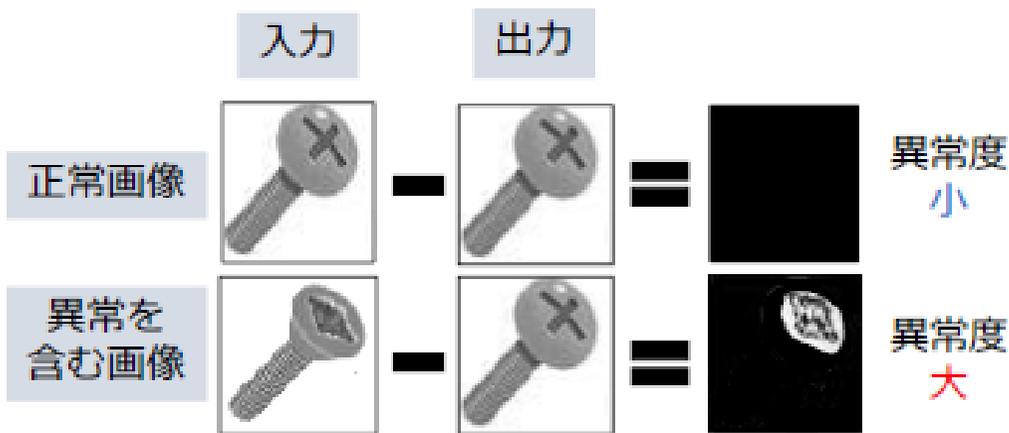
- ✓高度な活用事例や、実際に業務を大幅に効率化した事例はまだ生まれてきていないものの、管理職の負担軽減やメンバーのお客様対応時間の向上といった期待された効果だけではなく、「ヒト」への投資を進める中で社員の成長にもつながった
- ✓「コパイロット先輩」「コパちゃん」という単語を耳にする機会も増えた
- ✓生成AIを使っていこう！というトップの旗振りや、情報システム室のリーダーシップが大きな力ともなった

# 当日の講師の事例など

- 文書生成AIだけでなく、画像生成AIの仕組みや事例も解説。
- また、動画からの異常検知により、故障予測や予防保全に資する手法についても分かりやすく紹介。

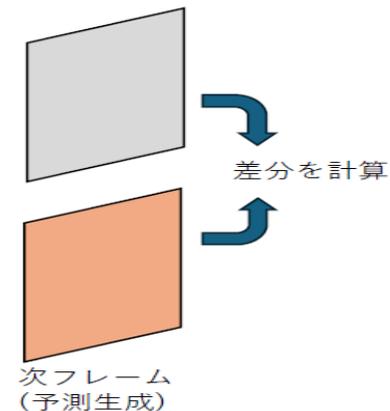


例: 入出力間の絶対差分値を異常度とする



連続フレーム (1~10)

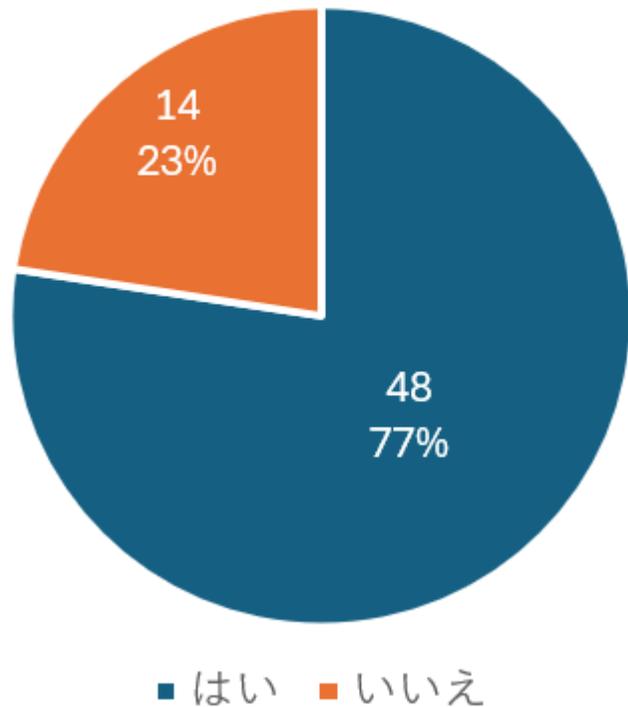
現実の次フレーム



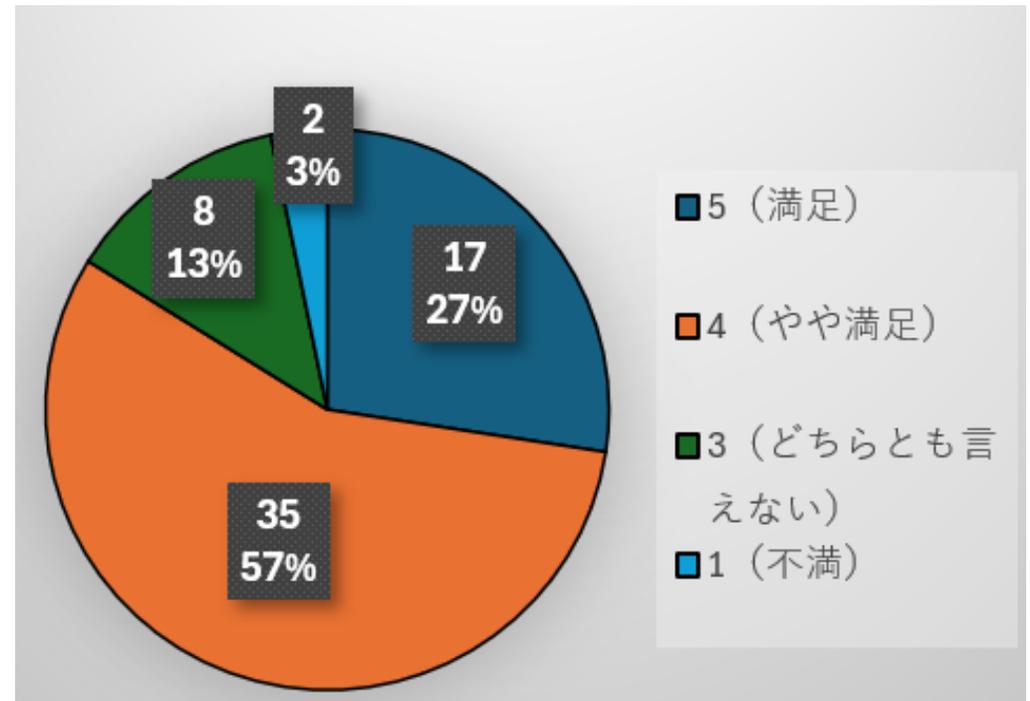
# アンケート結果

- 62名から回答あり。80%弱の方がすでに生成AIを活用していると回答。
- 満足度については「満足」「やや満足」の合計は80%を超える。
- 以上より、すでに生成AIを活用した方であっても、高い満足を得た。

## 生成AIの活用の有無



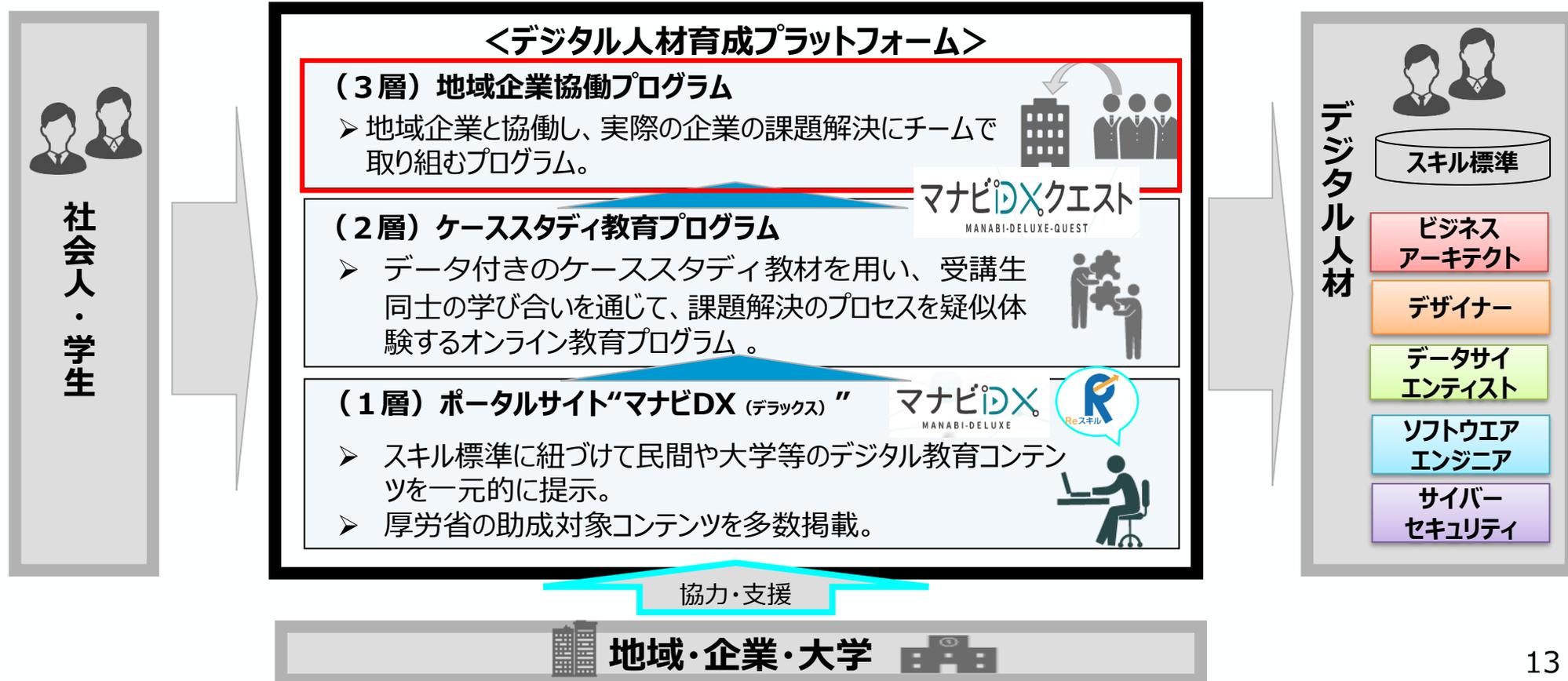
## セミナーの満足度



### **3. デジタル人材育成やDX等の支援について**

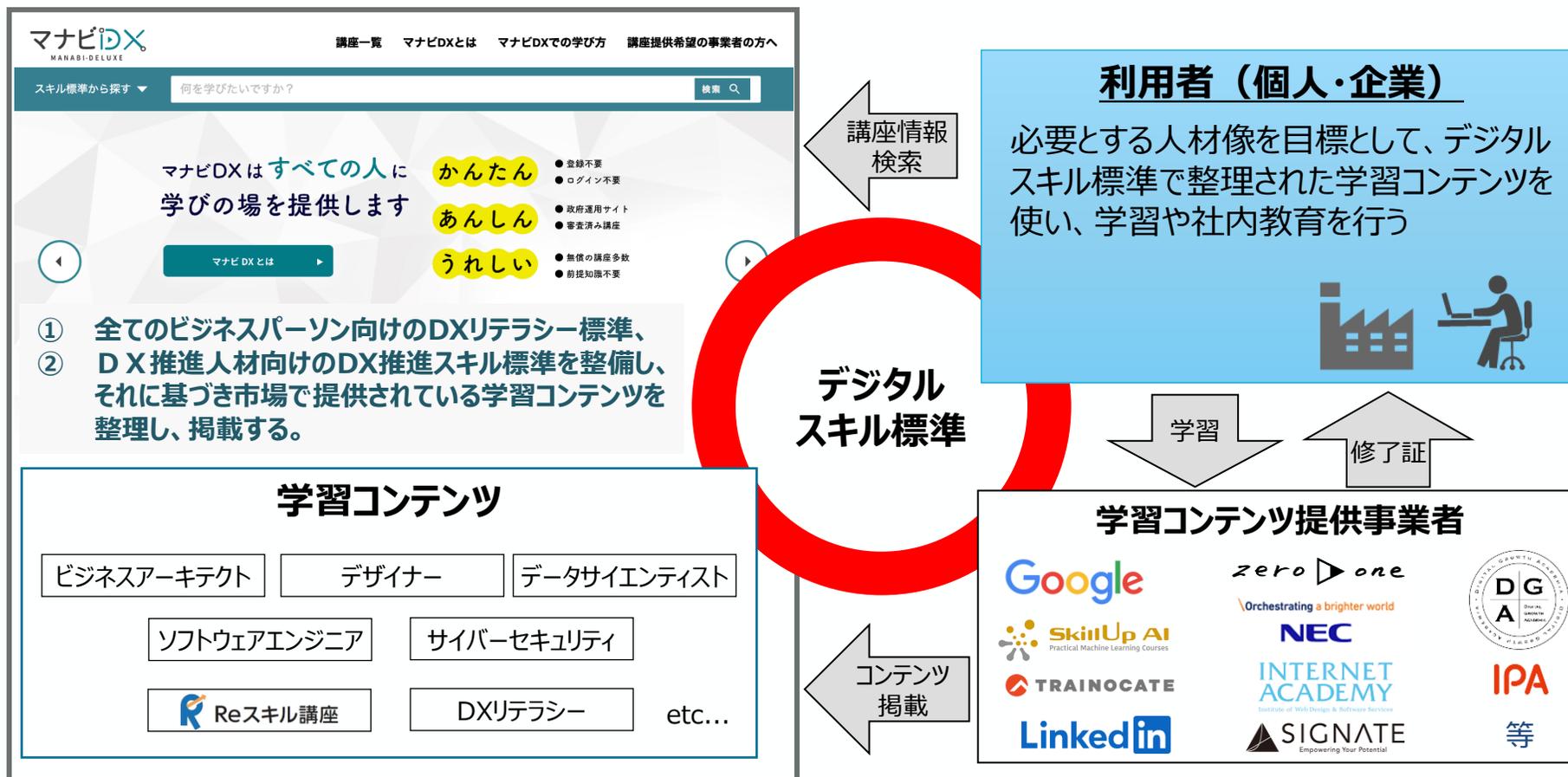
# (1) デジタル人材育成プラットフォーム

- デジタル田園都市国家構想の実現に向け、**地域企業のDXを推進するデジタル人材を育成するプラットフォームを構築し、企業内人材（特にユーザー企業）や個人のリスキリングを推進。**
- 民間企業等が提供する教育コンテンツ・講座を一元的に集約・提示するポータルサイト「**マナビDX**」の整備に加えて、**ケーススタディ教育プログラム**や**地域企業協働プログラム**を提供し、DXを推進する実践人材を育成。



# (参考) 1層 : オンライン教育ポータルサイト「マナビDX (デラックス)」

- デジタル人材に求められるスキルを自ら学べるよう、民間・大学等が提供する様々な学習コンテンツや講座をスキル標準（分野・レベル）に紐付け、ポータルサイトに提示（約249社・約768講座（2025年4月時点））。



## (参考) 2層 ケーススタディ教育プログラム

- 企業の実課題・実データに基づくケーススタディ教材を用いて、受講生同士がお互いに教え・学び合いながら、DX推進プロセスを一気通貫で疑似体験するオンライン学習プログラム。

### マナビ DX Quest (ケーススタディ教育プログラム) の全体像

#### 概要

- 実施時期：8月～11月頃（約3ヶ月間）
- 受講対象：学生・社会人等（初学者可）
- 受講料：有料

#### 特長



- ✓ 「DXで現場の課題を解決する」という一連の流れを疑似体験
- ✓ 企業の実課題・実データに基づくケーススタディ教材
- ✓ 講師による座学ではなく、受講生同士が学び合いながら与えられた課題を解決していくPBL ※を中心に据えたプログラム
- ✓ 受講後も過年度受講生が集う「修了生コミュニティ」に参加し、継続的な学びや交流が可能 ※ Project based Learning

教材タイプ  
・AIの実装を通じたDXプロジェクトの疑似体験（需要予測・在庫最適化、不良箇所自動検出、工数予測）  
・データドリブンなDX推進を一気通貫で疑似体験（収益改善、業務最適化、欠品率軽減に向けた業務改善）

### マナビDXクエスト MANABI-DELUXE-QUEST

受講者数

2,439名

受講生満足度

84%

※ 2024年度

実務への活用やキャリアアップにつながった割合

52%

- ・社内の実務で活用(36%)
- ・社内でのキャリアアップ（異動・昇給・昇格等）(8%)
- ・転職 (4%)
- ・副業 (6%)
- ・起業 (1%)

※ 過年度修了生へのアンケートより

修了生の活躍



- ・製品自動検査装置を開発し自社のDXを推進
- ・中小企業のDX伴走支援を実施
- ・社内公募でDX部署へジョブチェンジ
- ・データ分析を専門とするベンチャー企業に転職
- ・DX推進部署へ異動
- ・AI専門職に就職

## (参考) 2層 ケーススタディ教材について

- 教材は2タイプ6テーマを用意し、受講生は希望のテーマを選択（採用教材は事業者により異なる）
- DX初学者に向けて、手順通りに進めることで、データ分析～デジタル実現性検証までの一連のプロセスを体験可能な“初学者ガイド”も準備

### 教材タイプ1

#### AIの実装を通じたDXプロジェクトの疑似体験

- AIモデルの構築・検証と、組織への展開方法を学べる教材
- 「課題解決のためのAI実装プロジェクト」の疑似体験を通じて、AIモデルの構築/評価から、実装運用・展開計画までを策定
- 最後に、全社DX変革に向けた検討アプローチを体験

#### <教材テーマ>

- ① 需要予測・在庫最適化（小売業）
- ② 不良個所自動検出（製造業）
- ③ 工数予測（製造業）



### 教材タイプ2

#### データ駆動型の変革推進の疑似体験

- データ分析による課題特定方法と、技術検証・組織への展開方法を学べる教材
- 企業情報・データを基に、主要課題の特定/デジタル技術を用いた解決策を検証し、DX推進施策の展開や組織変革の検討アプローチを体験

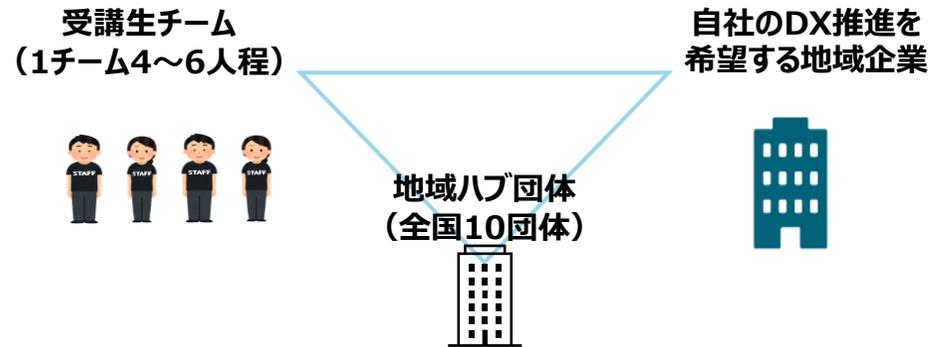
#### <教材テーマ>

- ① 収益改善（店舗運営型企業）
- ② 業務最適化（建築製造）
- ③ 業務最適化（製造運輸）



# 3層：地域企業協働プログラム（地域ハブ機能実証事業）

- DX推進に課題を有する実際の中小企業等の参加を得て、受講生がチームとなって2カ月程度、**企業と協働し、デジタル技術の実装に取り組むプログラム。**
- プロジェクト設計やデジタル技術の能力のみならず、**当該企業社員との交渉や経営陣への提案等の経験を通じて、AI活用を含むより実践的なDX推進能力を身に付ける。**



企業発掘、プログラムで扱う課題の整理・プロジェクトの組成、受講生募集、受講生と企業のマッチング、伴走支援

## 取り組み内容

- デジタル化の可能性検討
- データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証
- データ・デジタル技術を用いた新規事業検討

## （参考）課題解決プロジェクトイメージ

	取組内容の概要	成果
事例① 小売業 での 需要予測	スーパーマーケット運営事業者が、過去の売上データや気温等のデータも用い、特定の食料品の売上金額を予測	従来、各店舗ごとに <b>人力で実施していた需要予測作業を本部のAIに集約することによる工数削減</b> を実現。
事例② 製造業 での 需要予測	部品製造事業者が、取引先から受ける内示(数カ月後の発注数の概算通知)について、 <b>過去データから内示のズレを予測し、将来の受注量を精緻に予測</b>	対象とした製品の多くで、需要予測の精度が向上。 AIによる予測と実際の発注数の誤差が、内示と実際の発注数の誤差の半分以下となったケースも存在

# 成果事例（石川県）

## HOKURIKUプログラム

パターン②  
データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用  
可能性の設計/初期的な検証

### 食品製造業の取組み事例：在庫管理の適正化に向けた、原料在庫の見える化と適正在庫の予測

#### 参加者

##### 企業

社名	株式会社スギヨ
業種	食品製造業
事業概要	水産練製品・加工品製造 販売
所在地 (都道府県)	石川県七尾市
提供データ 種類	出荷、仕入、棚卸一覧、 予約受注状況、副原料一覧



##### 参加した 受講生 の概要

チーム名	HokuLinkess（ほくりんくす）
チーム人数	7人
スキル・PR	システムエンジニア、機械設計 エンジニア、製造業、サプライ チェーンなどの専門家集団！
進める中で 工夫したこと	分析対象の商品や各種パラ メータをマスターで管理。また、 現行運用を大きく変えないよう にEXCELツールを流用した。



#### 実施概要

##### 課題内容

##### 在庫管理の適正化

- 原料の在庫適正量の予測、および過不足にならないような見える化を考えたい。
- 現在、調達担当のカンと経験で行っている在庫管理をより一般的な計算式（適正在庫量、在庫回転率）に基づいた判断をするようにしたい。



##### 実施した検討内容

##### STL分解を用いた在庫最適化

- トレンド・季節性・ばらつきを考慮した発注方法により、在庫最適化の可能性を検討。
- 1年分の出荷・仕入データをSTL分解し、その特徴量から算出した適正在庫数を出力するモデルを開発。出力結果を視覚的・数値的に評価した。



##### 検討の成果

##### 適正在庫予測モデルの構築

- 現行運用（EXCEL）での発注管理と比較して、在庫回転率が向上するか、賞味期限を満足するかを評価指標として、代表パターンの評価結果を提示した。
- 予測モデルが出力した数値データを現行運用（EXCEL）ツールに取り込み、商品ごとの発注タイミングを示唆できるしくみを試作提案した。

# 成果事例（石川県）

## HOKURIKUプログラム

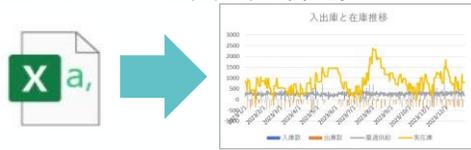
パターン②  
データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用  
可能性の設計/初期的な検証

### 食品製造業の取組み事例：在庫管理の適正化に向けた、原料在庫の見える化と適正在庫の予測

#### 実施内容の詳細

##### STL分解を用いた出荷推移の解析と、発注タイミングの検討

- 1年分の仕入・出荷実績と前年棚卸数を用いてデータ分析
- 在庫推移を可視化し、改善すべきポイントを具体化（欠品のリスク、過剰在庫の課題）



- 過去の出荷推移をPythonによるSTL分解を実施し、結果を可視化
- 解析結果から仕入れ量と在庫の最適化を図る

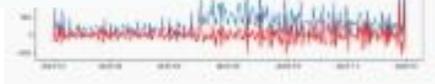
##### 長期変動成分



##### 周期変動成分



##### 不規則変動成分



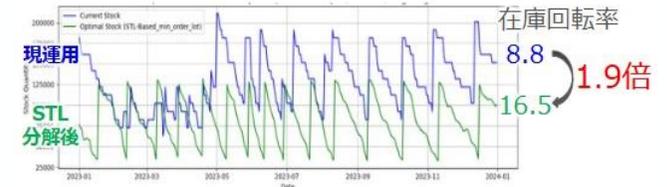
最適仕入れ量

安全在庫

#### 成果

##### 適正在庫予測モデルの構築

- STL分解から予測された出荷推移に基づき、最小発注単位を考慮した発注タイミングを算出
- 算出された発注タイミングによる在庫数量および在庫回転率を算出  
➔ 過剰在庫および欠品リスクの解消  
在庫回転率の向上



##### 実運用に向けたツールを作成し、システムへの導入検討を開始

- 発注管理部門担当者自身でSTL分解ができるツールをご提供
- 現行の発注管理ツールに、STL分解を適用し、欠品予測と発注予測を表示する項目を追加
- 企業システムへの導入検討を開始
  - 既存システムの改修・変更を検討
  - 他部署への水平展開を検討



解析結果表示

# 成果事例（富山県）

## HOKURIKUプログラム

パターン②  
データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用  
可能性の設計/初期的な検証

### 製造業の取組み事例：クラフトデータを活用した新商品開発の可能性の予測

#### 参加者

企業	社名	(有)モメンタムファクトリー・Orii
	業種	製造業（伝統・撥色加工）
	事業概要	美術銅器着色・金属部材・ 建材着色・企画販売
	所在地 (都道府県)	富山県
	提供データ 種類	・2018～2024年の受注一覧 ・取引先マスタ ほか
参加した 受講生 の概要	チーム名	hokuhoku
	チーム人数	7名
	スキル・PR	業界・業務が異なるメンバーが、 それぞれの経験を活かして 協働企業をサポートします。
進める中で 工夫したこと	チームで企業訪問を行い、 現場の状況・課題を直接見て 分析・提案を行った。	

#### 実施概要

##### 課題内容

- クラフト商品の販売データを基にした販売傾向予測から将来の新商品開発、商品展開などのヒントを導く
- 集計作業を省力化（手入力エクセル作業と会計ソフトとの連動など）
- 生産管理/在庫管理のデジタル化構築、在庫予測

##### 実施した検討内容

##### BIツールを活用したクラフト製品売上データの分析

- Web/対面での打ち合わせや会社見学による課題の認識
- 「LookerStudio」を活用した売上データの分析による過去の販売傾向の分析・可視化
- データを用いた施策のご提案

##### 検討の成果

##### 過去の取引データをもとにした、取引先向け商品の売上数拡大施策の提案

- シーズンや地域、製品や色別の販売傾向の把握
- 把握した傾向をもとに、現状あまり販売できていないポイントへの施策の提案
- 外部要因の調査などによる、販路拡大への提案

# 成果事例（富山県）

## HOKURIKUプログラム

パターン②  
データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用  
可能性の設計/初期的な検証

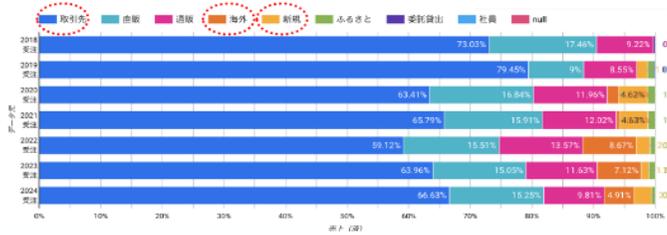
### 製造業の取組み事例：クラフトデータを活用した新商品開発の可能性の予測

#### 実施内容の詳細

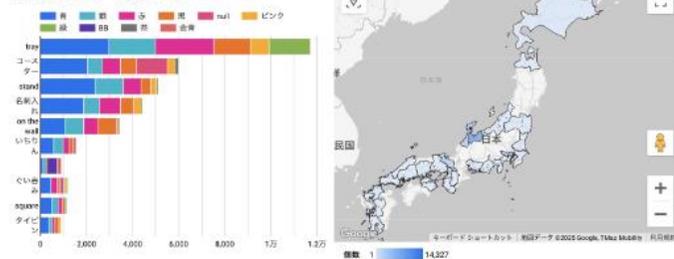
##### BIツールを活用したクラフト製品売上データの分析

- 受領した受注データを用い、BIツール「Looker Studio」にて可視化することにより、過去の販売傾向を分析した。
- 分析に必要で足りていないデータを洗い出し、チームにて補完することでより詳細な売り上げの傾向を分析した。

受注方法別売上割合



取引先：商品種別・色別売上個数



#### 成果

##### 過去の取引をもとにした、取引先向け商品の売上数拡大施策の提案

- 分析により把握した傾向をもとに、現状あまり販売できていない時期やエリア、製品や色を把握した。
- これまで見ていなかった「伸びしろのあるポイント」を把握することで、そこを伸ばすための施策を検討・提案した。

##### 閑散期

1月と6月に受注が低下する。  
低下の要因を調査したところ、**1取引先に対しての1商品の販売個数が減少している**ことが要因とみられる。  
この直後に繁忙期(3月・9月)が来るため、**作業の標準化を行うか、1月・6月に受注できる商品の開発が効果的ではないか。**

##### 色の売上傾向

色の人気は **青>銀>赤** がメイン。  
trayは大きな差はなく、どれも売れている。  
コースターやstandは青がかなり多い。  
生産時はこの傾斜をベースに制作するとよいのではないか。

##### 新規エリア

**中部～北関東エリア**（富山に隣接する県）が取引先におらず、近郊エリアに訴求できてない。  
例えば隣県の中でも**岐阜県高山市**は工芸品の店も多く、インバウンド客も非常に多い人気エリア。  
他の売上上位を占める金沢市や京都市の観光地としての特徴も近いことから、**多くの売上を見込めるのではないか。**

##### 海外の売上傾向

海外やECサイトでは**ピアス/イヤリングの売り上げが多い**など、日本の取引先とは異なる動きがある。

## (2) 「デジタル化・AI導入補助金」の概要（令和7年度補正）

- IT導入補助金は、中小企業・小規模事業者等の労働生産性の向上を目的として、デジタル化やDX等に向けたITツール（ソフトウェア、サービス等）の導入を支援する補助金。
- 令和7年度補正予算分からは、「デジタル化・AI導入補助金（旧：IT導入補助金）」と名称を変更。詳細は調整中。

（以下、IT導入補助金2025の概要）

	通常枠	複数社連携 IT導入枠	インボイス枠		セキュリティ 対策推進枠
			インボイス対応類型	電子取引類型	
活用 イメージ	ITツールを導入して、 業務効率化やDXを推進	商店街など、複数の中小・ 小規模事業者で連携して ITツール等を導入	ITツール等を導入し て、インボイス制度に 対応	発注者主導でIT ツールを受注者に共 有し、取引先のイン ボイス対応を促す	サイバーセキュリティ 対策を進める
対象経費	ソフトウェア購入費、クラウド利用料（最大2年分）、 導入関連費（保守運用やマニュアル作成等のサポート費用と、 IT活用の定着を促す導入後の“活用支援”）も対象			クラウド利用料 （最大2年分）	サイバーセキュリ ティお助け隊サービ ス利用料 （最大2年分）
	単独申請可能なツールの拡大	ハードウェア購入費			
補助上限	ITツールの業務プロセスが 1～3つまで： 5万円～150万円 4つ以上： 150万円～450万円	(a)インボイス枠対象経費： 同右 (b)消費動向等分析経費： 50万円×グループ構成員数 (a)+(b) 合わせて3,000万円まで (c)事務費・専門家費：200万円	ITツール： 1 機能：～50万円 2 機能以上：～350万 円 PC・タブレット等： ～10万円 レジ・券売機等： ～20万円	～350万円	5万円～150万円
補助率	中小企業：1/2 最低賃金近傍の事業者： 2/3 <small>（令和6年10月から令和7年9月の間で3か 月以上、令和7年度改定の地域別最低賃 金未滿で雇用していた従業員数が全従業 員の30%以上であることを示した事業者。）</small>	(a)インボイス枠対象経費： 同右 (b)・(c)：2/3	～50万円以下：3/4 （小規模事業者：4/5） 50万円～350万円：2/3 ハードウェア購入費：1/2	中小企業：2/3 大企業：1/2	中小企業：1/2 小規模事業者：2/3

## (3) 令和7年度補正予算（主に中小企業・小規模事業者等関連予算）

### 1. 成長投資支援

- **中小企業成長加速化補助金の拡充【3,400億円の内数】**
  - ― 売上高100億円を超える中小企業（100億企業）創出に向けて、飛躍的な成長を志向する企業に対する財政支援を実施
- **大規模成長投資支援【4,121億円（新規2,000億円、既存2,121億円）】**
  - ― 中堅・中小企業が、賃上げに向けた省力化等による労働生産性の抜本的な向上と事業規模の拡大を図るための大規模な投資に対する支援を継続（新規公募分として基金2,000億円を措置し、100億宣言企業向けに、うち1,000億円程度を確保）

### 2. 生産性向上・省力化投資支援

- **生産性向上の支援（生産性革命推進事業のうち、デジタル化・AI導入補助金、持続化補助金、事業承継・M&A補助金）【3,400億円の内数】**
  - ― 生産性向上に向けて、デジタル化や、販路開拓、事業承継・M&Aに係る設備投資等を後押しするとともに、物価高や米国関税影響を踏まえたソフト支援を実施
- **革新的製品等開発や新事業進出支援【既存基金の活用（1,200億円規模）】**
  - ― 中小企業等の革新的製品・サービス開発や海外を含む新市場への進出等に係る設備投資等を支援
- **省力化投資支援【既存基金の活用（1,800億円規模）】**
  - ― 従業員規模ごとの補助上限額の見直しなど、業種別の「省力化投資促進プラン」を踏まえた省力化投資の推進

### 3. 伴走支援

- **プッシュ型による伴走支援の体制強化等【376億円の内数】**
  - ― 支援機関（商工会・商工会議所、認定支援機関、よろず支援拠点（生産性向上支援センター含む）、活性協、承継センター等）の体制強化
  - ― 支援機関連携を通じた自治体による伴走支援モデルの創出
  - ― 賃上げ特設サイトやチラシ等を活用した気づきの機会提供の強化

### 4. 取引適正化

- **官公需も含めた価格転嫁・取引適正化の更なる徹底【7.6億円】**
  - ― 2026年1月施行の中小受託取引適正化法・受託中小企業振興法の周知徹底と厳正な執行
  - ― 下請Gメンによる取引実態調査、価格交渉促進月間フォローアップ調査等による発注者への指導等の徹底
  - ― 国・地方自治体において、民間への請負契約等の単価見直しや、単価・発注における物価上昇を踏まえた予定価格等の予算確保、最低制限価格制度及び低入札価格調査制度の基準等の見直しを行う

### 5. 資金繰り支援

- **信用保証制度におけるメニュー新設等【152億円】**
  - ― 経営改善や事業再生に取組む中小企業や、民間金融機関やモニタリング能力を有する者との連携強化を行う中小企業等の借入に対して信用保証協会が保証を行い、当該保証に係る保証料の補助を実施
- **日本政策金融公庫等による資金繰り支援事業【40億円】**
  - ― 日本政策金融公庫等において、米国関税措置の影響を受けた事業者等に対して資金繰り支援を実施

### 6. 災害支援

- **なりわい再建支援事業等による被災地域の復興支援【268億円】**
  - ― 令和6年能登半島地震等、令和3年・令和4年福島県沖地震、令和2年7月豪雨により被害を受けた中小企業等が行う施設・設備の復旧・復興を支援
- **局激指定災害への支援拡充等【53億円の内数】**
  - ― 局激指定災害に関する自治体連携補助金の補助上限引上げや災害救助法適用を受けた災害からの復旧支援

※上記の施策に加え、重点支援地方交付金の活用を推奨

# 北陸支局メールマガジンのご案内

- ・北陸支局地域経済産業課では、経産省の中小企業等支援策をはじめ、北陸地域のタイムリーな話題、イベントやセミナー、公募情報等を中心に、幅広い情報をお届けしております。
- ・配信登録・解除は無料です。下記からは是非ご登録ください！

北陸支局地域経済産業課メールマガジンHP ↓ ↓

[https://www.chubu.meti.go.jp/e21shinsangyo/merumaga\\_kanren/merumaga.html](https://www.chubu.meti.go.jp/e21shinsangyo/merumaga_kanren/merumaga.html)

こちらからも登録いただけます→

