

平成16年度 中期目標に対する自己評価

財団法人にいがた産業創造機構

創業・経営革新の促進に係る目標については、すべて達成した。

平成15年度からの支援活動が成果として徐々に現れてきているものと思われる。今後とも、創業・新分野進出に結びつく支援活動をより効果的に行っていく。

産業創造プロジェクトに係る目標については、プロジェクト毎に目標達成のバラつきが生じた。

IT産業クラスター、フラットパネルディスプレイ、IDS百年モノがたりについては、概ね目標達成となった。他のプロジェクトについては、一部目標に達しなかったものがあるが、今後、効果的な取組を進めていく。

平成 1 6 年度 目標管理シート

1 中期計画

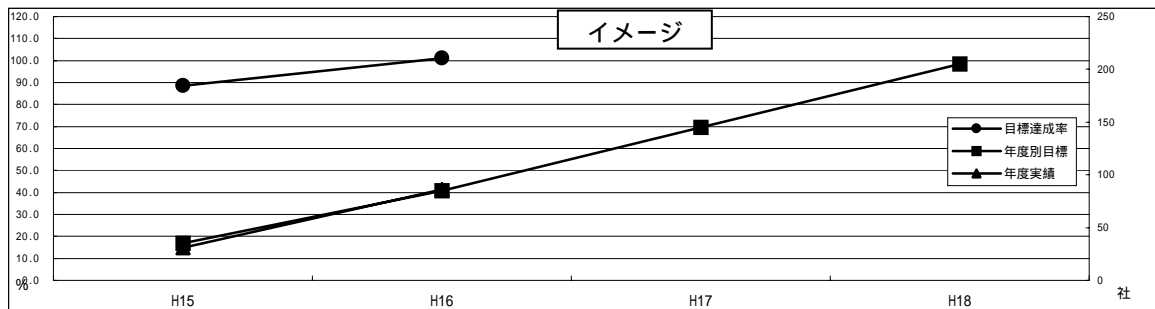
創業・経営革新の促進に係る目標	創業・新分野進出企業	
N I C O の支援により、新規創業や既存産業からの第二次創業、新分野進出を行った企業数を目標指標とする。(企業数は、成果ごとにカウントする。)		
新分野進出とは、既存企業が従来の事業分野や市場以外の分野・市場への事業展開を図ることをいい、画期的新商品開発による当該商品の販売や新技術開発による当該技術の第三者への譲渡等を含む。		

2 目標達成状況

【指標】

年度	年度別目標値	年度実績値	目標達成率
平成 1 5 年度	3 5	3 1	8 8 . 6 %
平成 1 6 年度	8 5	8 6	1 0 1 . 2 %
平成 1 7 年度	1 4 5		%
平成 1 8 年度	2 0 5		%

目標達成率等年度別推移



3 自己評価

【目標達成状況】

順調に 1 6 年度までに達成すべき年度別目標を達成した。

【達成状況に対する評価及び理由】

前年度の育成・支援企業を中心に、N I C O の支援成果が現れてきたものとする

4 今後の方針

育成・支援を更に効果的に行うよう組織や体制を変更し、発掘・育成型支援、育成支援企業の選択と集中を進めるほか、外部人材のネットワークも活用し、創業あるいは新分野進出を果たす企業の増加につなげていく。

5 業績評価委員会の評価内容

評 定	
【評価理由・指摘事項、改善策等】	

平成 1 6 年度 目標管理シート

1 中期計画

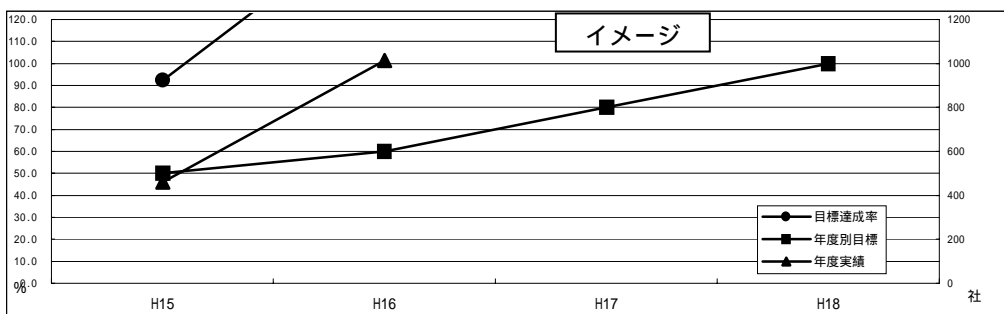
創業・経営革新の促進に係る目標	育成・支援企業
N I C O 事業メニューのうち、特定企業等を対象とした助成事業等により育成・支援を行った企業数を目標指標とする。 N I C O 事業で相談をはじめ、不特定多数の者を対象とする講習会、セミナー、研究会などへの参加企業等はカウントしない。	

2 目標達成状況

【指標】

年度	年度別目標値	年度実績値	目標達成率
平成 1 5 年度	5 0 0	4 6 1	9 2 . 2 %
平成 1 6 年度	6 0 0	1 , 0 1 4	1 6 9 . 0 %
平成 1 7 年度	8 0 0		%
平成 1 8 年度	1 , 0 0 0		%

目標達成率等年度別推移



3 自己評価

【目標達成状況】

順調に 1 6 年度までに達成すべき年度別目標を達成した。

【達成状況に対する評価及び理由】

前年度から行っている N I C O 利用促進につながる広報活動や、セミナー・研究会や、県内関係機関の連携などにより、N I C O が県内企業に周知されてきたことから、N I C O 利用企業が多く、前年度を上回る数の企業の育成・支援を行い、1 6 年度目標を達成したものとする。

4 今後の方針

来年度も引き続き、企業の育成・支援を活発に行うこととし、「創業・新分野進出企業」につなげていくこととする。

5 業績評価委員会の評価内容

評 定

【評価理由・指摘事項、改善策等】

平成 1 6 年度 目標管理シート

1 中期計画

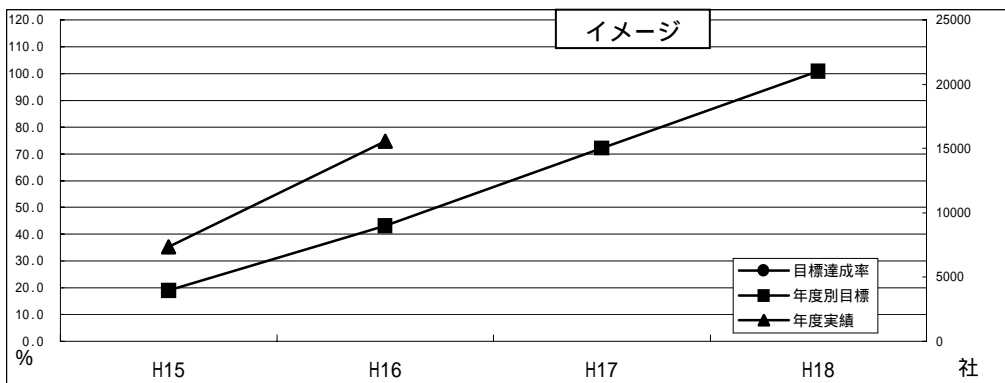
創業・経営革新の促進に係る目標	利用企業等	
N I C O の事業を利用した企業等の数を目標指標とする。 特定企業等を対象とした助成事業を利用した企業その他、相談対応をはじめ、不特定多数の者を対象とするセミナーや研究会などへの参加企業等をすべてカウントする。		

2 目標達成状況

【指標】

年度	年度別目標値	年度実績値	目標達成率
平成 1 5 年度	4,000	7,375	184.4%
平成 1 6 年度	9,000	15,575	173.1%
平成 1 7 年度	15,000		%
平成 1 8 年度	21,000		%

目標達成率等年度別推移



3 自己評価

【目標達成状況】

順調に 1 6 年度までに達成すべき年度別目標を達成した。

【達成状況に対する評価及び理由】

N I C O として活動を開始した 2 年目であったが、初年度に引き続き、N I C O の利用促進を図ることが必要であったことから、各種広報活動やセミナー開催、研究会の実施などを積極的に行ったため、利用企業等が年度目標を大きく上回ったものとする。

4 今後の方針

利用企業の増加は、育成・支援企業、創業・新分野進出企業の目標達成の基礎となることから、今後も、引き続き広報活動に力を入れると共に、セミナー等の開催も積極的に行い、更なる利用企業等の拡大を図りたい。

5 業績評価委員会の評価内容

評 定	
【評価理由・指摘事項、改善策等】	

平成 16 年度 目標管理シート

1 中期計画

産業創造プロジェクトに係る目標	(1) IT 産業クラスター形成プロジェクト (2) フラットパネルディスプレイ関連産業群形成プロジェクト (3) IDS 百年モノがたりプロジェクト (4) 民生用ロボット開発研究プロジェクト (5) 都市エリア産学官連携促進事業
産学研究交流会や、企業や大学、工業技術総合研究所等の研究機関等から発掘されるテーマ等から、可能性や実施手法等を検証し、国等の競争的資金を視野に入れたプロジェクトを推進する。	

2 目標達成状況

別添のとおり。

3 自己評価

<p>【目標達成状況】 概ね順調に該当年度までに達成すべき年度別目標を達成した。</p>
<p>【達成状況に対する評価及び理由】 プロジェクト毎に目標達成のバラつきが生じた。 「IT 産業クラスター」は、2 年目に入り研修概要が周知され、受講者が増したと共に、IT 産業クラスターの核となる企業を現れてきた。 「フラットパネルディスプレイ」は、順調に推移している。 「IDS 百年モノがたり」は、水害などの影響により、参加企業は減少したが、開発商品数は目標を大きく上回った。 「民生用ロボット」は、研究会参加企業・大学はほぼ目標どおりであったが、実際に開発に取り組む企業数は目標を大きく下回った。 「都市エリア」は、参入企業数は目標を大きく上回ったが、特許出願件数は目標に達しなかった。</p>

4 今後の方針

すべてのプロジェクトについて、17 年度目標の達成に向けて、更に効果的な取組を進める。 特に、IDS 百年モノがたりについてはティータイムを楽しむテーブルウェアをテーマとして進めていくこととし、民生用ロボットについては、開発チームの編成を主眼に取り組み、実際に開発に参加する企業の増加を図ることとする。

5 業績評価委員会の評価内容

評 定	
【評価理由・指摘事項、改善策等】	

(別添)

産業創造プロジェクトの目標達成状況

(1) IT産業クラスター形成プロジェクト

【指標】 高度IT人材育成

年度	年度別目標値	年度実績値	目標達成率
平成15年度	120	265	220.8%
平成16年度	320	471	147.2%
平成17年度	560		%
平成18年度	800		%

【指標】 クラスター形成の核となる企業数

年度	年度別目標値	年度実績値	目標達成率
平成15年度	2	0	0.0%
平成16年度	5	6	120.0%
平成17年度	8		%
平成18年度	10		%

(2) フラットディスプレイ関連産業群形成プロジェクト

【指標】 関連企業数

年度	年度別目標値	年度実績値	目標達成率
平成15年度	6	6	100.0%
平成16年度	7	7	100.0%
平成17年度	12		%
平成18年度	20		%

(3) IDS百年モノがたりプロジェクト

【指標】 参加企業

年度	年度別目標値	年度実績値	目標達成率
平成15年度	15	21	140.0%
平成16年度	20	16	80.0%
平成17年度	25		%
平成18年度	30		%

【指標】 開発商品アイテム

年度	年度別目標値	年度実績値	目標達成率
平成15年度	15	21	140.0%
平成16年度	20	57	285.0%
平成17年度	25		%
平成18年度	30		%

(4) 民生用ロボット開発研究プロジェクト

【指標】 研究会の参画企業・大学関係者

年度	年度別目標値	年度実績値	目標達成率
平成15年度	20	20	100.0%
平成16年度	25	24	96.0%
平成17年度	30		%
平成18年度	30		%

【指標】 製造・開発等関連企業

年度	年度別目標値	年度実績値	目標達成率
平成15年度	3	3	100.0%
平成16年度	20	6	30.0%
平成17年度	30		%
平成18年度	40		%

(5) 都市エリア産学官連携促進事業

【指標】 特許出願件数

年度	年度別目標値	年度実績値	目標達成率
平成15年度	0	0	
平成16年度	6	3	50.0%
平成17年度	6		%
平成18年度	6		%

【指標】 参入企業

年度	年度別目標値	年度実績値	目標達成率
平成15年度	0	0	
平成16年度	2	8	400.0%
平成17年度	6		%
平成18年度	10		%

事業管理シート総括表(平成16年度)

事業名			総合評価
大区分	中区分	小区分	
フンストップの総合相談窓口	総合支援	(1)窓口相談整備事業	昨年度を上回る件数の相談に対応したことに加え、県内産業支援機関との連携活動も活発にでき、当該事業は順調に遂行できたと考える。来年度は、NICの新たな支援体制を基盤とし、相談対応の充実を図るとともに、県内産業支援機関との連携を案件の発掘につなげていく必要がある。
		(2)相談指導事業	コーディネーター・メンターによる相談件数が数値目標を大幅に上まわり、起業の課題解決に寄与できた。
		(3)専門家派遣事業	専門家の派遣の潜在的ニーズは高く、そのニーズを確実に取り込むことが必要である。事業PRを強化するとともに地域支援機関との連携強化を図っていくと、フォローアップに努める。また、知財専門家についてはテクノプラザからの情報収集を行うなどにより、利用の促進を図る。
		(4)事業可能性評価委員会等設置事業	評価案件の件数も目標を下回ったが、他の支援策を投下する有望案件も少なかった。次年度は発掘・育成型の支援体制の中で、職員自らビジネスプランを発掘することで、評価案件を増やし有望案件の発掘にも結びつける。また、評価委員に予備知識のないまま企業プレゼンをおこなう運営体制にも問題があったため、次年度は見直しを行う。
創業・経営革新への支援	創業・新事業創出支援	(1)にいがた起業塾開講事業	本年度の高い評価(特に有用度)を踏まえ、引き続き設定参加人員の達成を第一目標としながら、講義の出席率を常に高い数値で維持できるような魅力あるカリキュラム編成を企画する。併せて受講生の新分野進出、新規創業までをフォローアップする体制を維持していく。
		(2)ゆめ・わざ・もの創造事業	事業化に対する目利きと事業実施過程でのソフト支援などの充実により、事業成果を高めていく。
		(3)起業化支援・交流拠点施設管理受託事業	機構ホームページ等で広報することなどにより研修室・会議室の稼働率(昼間)を向上することができた。(15年度:45.7% 16年度:56.8%) 次年度も継続することとしたい。
		(4)中小企業経営革新指導受託事業	平成17年4月に新事業活動促進法に移行する。新法移行に伴う運営体制の整備と新制度の広報活動を積極的に行い、さらに取組みの活発化を図る。併せて計画作成アドバイスや承認後におけるフォローアップの強化により、計画内容の質の向上と計画実施による付加価値等の向上を目指す。
		(5)創造的中小企業創出支援事業	償還期限も間もなく到来する投資先も多いことから、現況把握について継続的に実施。
		(6)投資事業有限責任組合事業	有望案件を積極的に紹介していく。
	マーケティング総合支援	(1)マーケティング支援事業	事業メニューは商品開発の流れに沿った組み立てになっているが、メニューごとの連携がとれなかった。また、事業の消化が年度の後半に集中したり、FS等の採択案件の十分な検討ができないものもあった。
		(2)取引連携推進事業	新規取引機会の提供を通じて県内中小企業の活性化を支援した。
		(3)販路開拓支援事業	新規取引機会の発掘を目的に、企業OBを活用し県内外の有力企業へ直接訪問し、新潟県内企業のPRを行った。
		(4)首都圏マーケティング支援拠点運営事業	長期ブースは増設を行うほど企業からの要望があり、また展示交流スペースは80%を超える稼働率であった。商談室・短期ブースの利用が少し低かったが、全体的には活発な利用がなされたと考えられる。
	経営改善支援	(1)商業診断受託事業	県の受託事業として県職員と協同で診断等を実施しており、実施件数は県の方針により決められている。問題点、課題を適切に把握し、必要な助言及び診断を実施していく。
		(2)工業診断受託事業	平成16年度は、災害復旧に係る診断を優先し、企業の早期原状回復に寄与できた。平成17年度も引き続き県と連携し、災害復旧診断を優先すると共に、既存工業団地への事後助言にも取り組んでいく。
		(3)企業立地支援給付金受託事業	原子力発電施設周辺地域内における企業立地を促進するための給付金の交付に係る審査業務を県から受託し実施した。
		(4)講習会等開催事業	平成16年度は概ね集客目標値をクリアできた。17年度も中小基盤整備機構のセミナー開催メニューをもとに実施することになるが案内先の精査等を行い集客目標の達成を目指す。
		(5)中小企業等情報化促進事業	情報化に関する個別相談は、企業経営の根幹に関わることもあるので、他グループとも連携し、専門家派遣事業を含めた内部事業の活用等も図りながら進めたい。
		(6)設備導入支援事業	内訳下記

		設備貸与事業	市中金利との比較における有利性は無くなりつつあるが、設備投資の妥当性と償還能力を見極めながら、設備投資の促進を通じて、県内企業の経営改善を支援してゆく。
		設備資金貸付事業	設備投資意欲の上昇傾向を受け利用企業が増加した。次年度も引き続き、本制度により機械設備投資の促進を図り、県内企業の経営改善を支援してゆく。
		県単設備貸与事業	平成17年度も引き続き、既存貸付金の円滑な回収を図るため、事後指導や債権回収事務を行う。
		設備近代化等債権管理受託事業	平成17年度も引き続き、県との「事務委託契約」に基づき、期限までに償還されなかった未償還金の回収事務を受託する。
		(7)高度化等基金事業	内訳下記
		中心市街地商業活性化事業	TMOが行うイベント、ショッピングサイトの運営、各種調査事業等、活性化対策の下支えとして寄与している。
		繊維産地活性化推進事業	繊維産業活性化を図るためのソフト事業に対し、当初計画通り4団体5事業へ助成金の交付を行った。
国際化支援		(1)新潟県発国際ブランド創造事業	事業目標は達成した。今後はさらなる新潟ブランド確立のため、より積極的かつ実践的な事業展開が求められる。地酒に関しては、台湾・アメリカにおける試飲会の開催、新潟地酒ガイドブックの出版、ニッチトップ企業の育成のためのより実践的なセミナーの開催等が必要である。合わせて、今後発展する東アジアを中心とした海外マーケットを目指したNICOの海外ビジネスビジョンもとりまとめたい。
		(2)産業創造プロジェクト事業 IDS百年モノがたりP事業	H16年度は、三条小会議所が国の委託を受けて実施したジャパンブランド育成支援事業と協同で事業を推進したことにより、効果的な予算運用ができた。しかし、17年度は、同様の協力体制がなく、少ない予算規模で16年度以上の成果を出すために、参加者負担も考慮に入れた事業計画とする必要がある。
	企業再生支援	(1)企業再生支援事業	1. 金融機関、商工会議所、商工会等への直接的アピール 2. 上中下越3地域を対象とした再生をテーマとするセミナー開催(NICOと共催)
		(2)中小企業再生支援協議会事業	
次代をリードする産業群の創出	産学連携支援	(1)産学連携事業	概ね順調に目標どおり実施されている。
		(2)先導的戦略研究事業	事業目標としていた4件の競争的研究資金への申請を達成することができた。
		(3)戦略技術研究事業	研究については、当初計画のとおり、順調に進捗していると考えられる。本研究成果の製品化・企業化に関しては、当機構の機能を生かした支援を本年度以上に、より積極的に行い、本事業の目的達成に努めたい。具体的には、「成果普及講習会」およびNICOが主催する「にいがたナノテク研究会」等を通じた産学コーディネート活動により支援をおこなう予定である。
		(4)産学リエゾン推進事業	総合評価としては概ね目標どおりであるが、事業化・実用化には多額の研究費が必要であり、外部資金獲得を目指しているため、今後も継続してサポートする必要がある。
		(5)産学官連携コンソーシアム研究開発促進事業	大学、企業等を訪問し、シーズ・ニーズのマッチングを図り、コンソーシアム形成を促進することができた。また、マッチングできた案件について、各種助成金の活用等しながら研究開発を行うことができた。
		(6)高度化等基金事業 科学技術振興事業	16年度新規事業であるため、目標に対する評価はない。次年度から評価を開始する。
		(7)地域新生コンソーシアム事業	総合的には極めて良好であると評価する。
		(8)NICOテクノプラザ事業	内訳下記
		債務保証事業	産業動向の低迷を反映してか、結果として新規保証件数は0件となった。しかし、先進的な技術を商品として事業の軌道に乗せるために本債務保証制度の利用は有効な選択肢であり、今後景気の回復、技術の発展に伴いニーズの高まりも考えられる。旧信濃川テクノポリス圏内の産業の活性化のため継続していくべき事業である。
		リサーチコア事業	IMが空席となっていることから、IMを養成する必要がある。長期借り入れが終了したことから、家賃引き下げの検討を行う必要がある。
		特許流通支援事業	今年度は全体的には概ね目標どおりの成果を得ている。本事業はニーズ把握等の基礎的なデータ蓄積が重要であり、来年度はアドバイザーの交代により継続的な流れが途切れしないよう配慮する必要がある。

		ハイス(工業所有権)・ジョイス(科学技術文献情報)検索サービス	積極的な広報活動をしていないこともあるが、利用者は低迷している、本事業を本格的に展開するのであれば特許に関するノウハウを持った職員が必須であり、次年度は特許情報活用アドバイザーが配置されないことから実施しないこととする。
		産学連携研究支援事業	内訳下記
		a. 産学官(産産)コーディネート事業	コーディネート活動をいくつかの公募事業に結びつけることができ、おおむね良好な結果となった。
		b. 地域新生コンソーシアム研究開発事業	当初の事業計画どおりの進捗管理、経理管理を行なうことができた。
		c. テクノプラザ21(異業種交流)	会員が固定傾向にあり、新会員の入会により、新たな発展飛躍の素地づくりが必要と考えられる。産学連携により、自社の得意分野はもとより周辺分野への応用を図り、さらなる経営向上を図る。
		d. 緊急雇用対策事業費活用事業	大学、企業等を積極的に訪問し、シーズ・ニーズのマッチングを図るなど産学官のコンソーシアム形成に検討を加えるなど促進を図ることができた。また、各種助成金を活用しながら、マッチングできた案件について研究開発を行なうことができた。
		e. 高度測定機器貸出事業	管内企業、ベンチャー企業に使用の周知を図る。
		f. 新潟大学研究シーズプレゼンテーション	地域企業等との連携はまず本事業のようなお互いの出会う場を設定することによって始まると言われている。企業と大学との間にある「垣根」を取り払う意味で継続的に実施すべき事業と評価する。
		g. 産学官ジョイント交流会・長岡技術科学大学技術フェアプレゼンテーション	地域社会の活性化に不可欠である、産学官の人的ネットワークの形成、深まりのきっかけとなった。次年度も費用対効果を計りながら継続的に実施していきたい。
		h. 生産部門新入社員セミナー/TOC入門セミナー	企業内教育を低廉な費用で行ないたい中小企業(特に製造業)にとって有用な支援事業であり、次年度以降も継続していくべきものと評価する。
		i. ビデオ研修事業	企業社員の自己啓発や優秀な人材確保のための研修用教材として活用してもらうことができた。次年度以降も、積極的な啓発活動に努めたい。
		j. 経営革新情報交流会2004	経営系の支援事業として企業の関心も高く、内容・運営方法については参加者等の意見を取り入れながら今後とも継続していきたい。
		(9)エコアイランド佐渡事業	計画とおり調査研究を行うことができた。今後の実証試験の実施等に向けた調整を行っていく。
	産業創造プロジェクトの推進	(1)IT産業クラスター形成プロジェクト事業	基幹事業である高度IT人材育成研修は、終盤の営業戦略が実行目標を達成することができた。次年度は主要顧客との連携をさらに深め安定的な研修運営を考えていかなければいけない。また、高度IT人材育成研修がこの2年間で当初目標を上回る延受講者数が471名となり県内企業にも定着してきた。一方、IT産業クラスター形成に関しては、IT21の白書づくりと関連させモデルプロジェクトとして新潟SECや新潟IT経営応援隊構想をまとめることができた。来年度からの具体的なアクションにつなげていきたい。
		(2)フラットパネルディスプレイ関連産業群形成促進プロジェクト事業	事業目標は達成しているが、限られた資源で成果を出すために、重点的に取り組む事項を検討する。
		(3)都市エリア産学官連携促進プロジェクト事業(新潟)	特許出願件数、参入企業数とも目標に達しなかったが、参入企業数については概ね順調に進んでいると考えており、今後も医療機器開発のコーディネートを進めていく。
		(3)都市エリア産学官連携促進プロジェクト事業(長岡)	16年度は、本事業における重要な基礎研究を行い、研究に関しては目標をほぼクリアしたと考える。いくつかの要素技術が事業化に結びつく可能性を持っている。次年度以降、長岡エリア内の企業が持っている技術やノウハウを結びつけ、事業化を推進する予定である。
		(4)地域結果型共同研究プロジェクト事業	平成17年度公募型採択事業を主体にアグリビジネス創出を目指す。
		(5)民生用ロボット研究開発プロジェクト事業	国のプロジェクトなどが、取れるようになってきているが、これを呼び水として、県内の大学・企業と有力な企業・大学が結びつくようにアレンジしていく必要がある。また、ロボットに関する潜在ニーズの発掘に、積極的に取り組む必要がある。
広報活動・交流の促進	情報発信・NICOクラブ運営	(1)いがた産業創造機構情報発信事業	各種メディアとのネットワーク体制を図り、また各種のイベントに出展するなど、県内における情報発信活動には一定の成果が現れた。今後は、日本橋NICOプラザを有効に活用し、首都圏マスコミのネットワークの構築が課題である。
		(2)NICOクラブ運営事業	数値目標は達成できたものの、組織設立当初に比べて加入率は低下しており、またNICO活用企業の中でも未入会の企業がある。さらに会員企業の裾野を広げるとともに、NICOを積極的に活用して飛躍を目指す「優良会員」の育成に努めたい。
コメント			

事業分類別管理シート(16年度)

グループ 総合企画

大区分	ワンストップの総合相談窓口	中区分	総合支援	小区分	窓口相談整備事業
当初予算額	13,696千円	補正予算額		決算額	11,630千円
目的	関係機関との密接な連携と経営の知見に富む民間人材などの活用により、様々な課題の相談に応じ、適切なアドバイスを行うほか、ブレンや支援機関につながる総合支援窓口を運営する。研究開発から事業化までの一貫した支援を行う。		必要性・背景	ワンストップサービスの相談窓口として、企業の課題に迅速・的確に対応する必要がある。そのため、機構のノウハウや情報、ネットワークだけでなく、広範な専門家を常時ネットワーク化し、企業に必要な「智恵の支援」を強化していく。 県内新事業支援機関の中核的支援機関として、新事業コーディネーターのもと、新事業の有望案件の発掘及び支援策の集中投下を図る必要がある。	
事業概要・計画	ワンストップの窓口相談体制を運営するほか、地域支援機関等との連携を強化し、相談案件の発掘を図るとともに、全国の支援機関等との情報交換やネットワークづくりに努め、企業や起業家が各種支援サービスを有効に活用できるよう総合的な支援体制を整備する。 1. 総合相談窓口運営…ワンストップ相談窓口の運営、HPへの相談FAQの掲載 2. インターネット相談窓口…HPでの相談対応 3. ブレンネットワーク構築…様々な分野の第一線で活躍する人物とのネットワーク作り、県内企業へビジネスヒントの提供 4. 関係機関連携…関係機関会議の開催、インキュベーションマネージャー研修の開催 5. 業務運営・各グループの補助員 6. 新事業支援機関連絡協議会の開催 7. 日本新事業支援機関協議会(JANBO)との連携 8. ワンストップサービスの推進 相談者からのヒアリング等を行うための現地調査 ワンストップサービスの充実を図るため先進的に事業に取り組んでいる機関等の情報収集 各都道府県の支援センターとの情報交換やネットワーク作り 産業支援ネットワークの検索機能強化 支援センター利用ガイドブック等の作成 9. 支援担当者能力開発…中小企業大学校研修及び企画力養成研修への派遣				

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1 相談件数		15年度実績:986件	年間:1200件	1020件 (85%)	B	目標には若干届かなかったが、15年度を超える相談件数となり、中小企業や創業者のNICOの利用が高まったと思われる。
2 関係機関と連携して行う事業		15年度実績:地域説明会、新潟県新事業支援機関連絡協議会、ローカル支援センター会議...計22件	30件	39件 (130%)	A	地域での説明会を15年度を上回る回数開催したほか、具体的な連携活動も開始した。
3						

評価 A:目標どおり(100%以上) B:概ね目標どおり(70%以上) C:未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	1 総合相談窓口の設置 起業や創業を目指す者に対し、ビジネスプランからマーケティング、資金、技術関係など幅広い領域の相談と支援メニューの的確なアドバイスを行った。 相談件数 569件 2 インターネット窓口の実施 上記相談窓口を機構ホームページ上に開設し、幅広く相談を受けられる対応を行った。 3 ブレンネットワークの構築 機構の事業構築や企業支援における重層的な業務展開を目指し、県内外において様々な分野の第一線で活躍する人物などを知識・ネットワーク資源と位置づけ、ネットワークの構築を行った。 4 関係機関との連携事業 16回 <内訳> 地域説明会…13回(関係機関と連携して実施したもの) ローカル支援センターとの共催セミナー…2回 新潟経済同友会に対するエンジェル組織創設案の説明会…1回	(1)総合相談窓口運営 中小企業や創業者の抱える様々な課題に対するアドバイスを延べ1,020件行った。 (2)インターネット相談窓口 また、法律や税務・会計、特許など各種分野の専門家から、基礎的情報やタイムリーな情報を機構ホームページ上で提供する「ビジネス知識源」について、充実を図った。 (3)ブレンネットワーク構築 機構の事業構築や企業支援活動の更なる充実を目指し、県内外において様々な分野の第一線で活躍する人物や団体を機構のブレン(知識・ネットワーク型資源)として位置付け、ネットワークの構築を図った。これらのブレンを活用し、各種セミナーや研究会を実施したほか、商品開発・流通開発ラボトリーなどを行った。 (4)関係機関連携 ア.機構の利用と促進を図るため、県内の関係機関と連携して、気候の事業計画などの説明会を各地で行った。 (実施状況)27回(参加人数延べ1,079名) イ.機構と特に関係の深いローカル支援センター(県内5ヵ所)とは、連携して個別企業への相談対応を行ったほか、意見交換を中心とした会議を2回行ったほか、共同開催セミナーを5回開催した。 また、中小企業への支援活動に関する情報交換を目的に、ローカル支援センターのほか、数箇所の商工会議所等産業支援機関を交えた会議を1回行った。 (5)新潟県新事業支援機関連絡協議会の開催・運営 県内の産業支援機関の支援策や支援情報等の交換を行うことを目的に、会議を1回開催した。 (6)日本新事業支援機関協議会(JANBO)との連携 日本新事業支援機関連絡協議会(JANBO)開催による各種会議に参加した。 (参加内容) H16.5.25~26 JANBO総会、JANBOセミナー H16.11.25~26 JANBOセミナー H17.3.15~16 JANBOセミナー (7)支援担当者能力開発…中小企業大学校研修及び企画力養成研修への派遣 機構職員のスキルアップを図るため、中小企業大学校での研修会などに延べ6人派遣した。

総合評価 (次年度に向けた課題)	昨年度を上回る件数の相談に対応したことに加え、県内産業支援機関との連携活動も活発にでき、当該事業は順調に遂行できたと考える。 来年度は、NICOの新たな支援体制を基盤とし、相談対応の充実を図るとともに、県内産業支援機関との連携を案件の発掘につなげていく必要がある。
---------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等		1020	

事業分類別管理シート(16年度)

グループ 総合企画

大区分	ワンストップの総合相談窓口	中区分	総合支援	小区分	相談指導事業
当初予算額	50,863(補正予定45,015)千円 補正 国内示による減 予算額		44,015千円	決算額	43,264千円
目的	ベンチャー等の事業化を促進させるために、良き相談相手・指導者となりうる支援人材の確保を目的とする。		必要性・背景	ビジネスチャンスを求める起業家等に対し、蓄積された支援ノウハウにて事業化への方向付けのできる支援人材を確保する。 ・幅広い人的ネットワークを駆使した支援 ・自ら起業体験、起業支援ノウハウによる事業化支援 ・多様なビジネス形態への対応(新事業育成メンターの専門分野)	
事業概要・計画	商品開発から事業化までのトータルな支援を行うため、新事業コーディネーター及び新事業育成メンターを設置する。 新事業コーディネーター(3人)の業務 1. 新事業案件の評価・助言指導(事業の目利き) 2. 専門家派遣事業の審査(派遣による効果の検証) 3. 人的ネットワークによる支援者の紹介(橋渡し) 4. 自身の企画による新事業支援策の提案 新事業育成メンター(4人)の業務 1. 地域有望案件の発掘(目利き) 2. ローカル支援センターの目利き 3. 新事業コーディネーターを専門分野で補佐 4. 人的ネットワークによる支援者の紹介(橋渡し)				

事業目標	目標項目			結果	評価	
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			コメント
1	新事業・起業家の支援相談件数	15年度実績153件	年間200件	265件 (133%)	A	創業者や企業経営者等へ専門的な立場から様々な助言・指導を行った。
2						
3						

評価 A:目標どおり(100%以上) B:概ね目標どおり(70%以上) C:未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	新事業コーディネーター3名(技術、企画、市場)及び新事業育成メンター4名(環境・リサイクル、金属・機械、財務・金融、情報・通信)により、商品開発から事業化まで創業者や企業経営者等からの個別相談に対応した。 4月～9月末実績 コーディネーター 131日 メンター 168日	商品開発から事業化までトータル的な支援を行うため、新事業コーディネーター3名(情報、企画、市場)及び新事業育成メンター4名(財務・金融、機械・金属、環境、知的財産所有権)を委嘱し、創業者や企業経営者等からの個別相談に対し、延べ549日の活動を行い、265件の企業相談に対応した。 この相談者の中から特に将来性の高い企業に対しては、コーディネーター、メンター等が集中的に支援、アドバイスをを行い、販路支援や事業化促進支援等、ブラッシュアップを行った。 また、毎月1回会議を開催して情報交換を行い、有望案件の発掘に努めた。 活動実績 新事業コーディネーター(3名) 232日 新事業育成メンター(4名) 317日 計549日 相談件数 新事業コーディネーター(3名) 107件 新事業育成メンター(4名) 158件 計265件

総合評価 (次年度に向けた課題)	コーディネーター・メンターによる相談件数が数値目標を大幅に上まわり、起業の課題解決に寄与できた。
---------------------	--------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等	265件		

事業分類別管理シート(16年度)

グループ 総合企画 / 情報システム

大区分	ワンストップの総合相談窓口	中区分	総合支援	小区分	専門家派遣事業
当初予算額	11,359(補正予定25,679)千円	補正予算額		決算額	8,465千円
			10,553千円		

目的	<p>< 専門家派遣 > 創業者・中小企業者等が抱える経営、技術、情報等の諸問題に対し、NICOで登録している民間専門家を派遣することにより、問題の解決を図り、経営基盤の安定を促すことを目的とする。</p> <p>< 知財専門家派遣 > 中小企業に対して知財専門家を派遣し知的財産戦略策定等の支援を行い、中小企業の経営戦略の一環としての戦略的活用等を普及・促進することを目的とする。</p>	必要性・背景	<p>< 専門家派遣 > 中小企業者はそれぞれの成長過程において、資金調達、経営基盤、販路開拓・経営革新などの面で様々な問題を抱えているが、自社内にそれを解決する人材やノウハウが不足しているため、専門的知見を有する産業支援人材の確保が必要である。</p> <p>< 知財専門家派遣 > 企業における知的財産の活用が経営戦略としてますます重要視される中において、一方では独創的な技術を持ちながら知的財産として有効活用できないでいる中小企業も多数存在する。こういった状況を受け、特許庁では本年度から特許情報利用促進事業費補助金の新規事業として、知的財産専門家を中小企業へ派遣する「地域中小企業知的財産戦略支援事業」を実施。当機構としてこの事業を実施すにあたり既存の専門家派遣事業との連携が円滑な事業運営上必要であると判断し「知財」分野として事業を実施する。</p>
	<p>< 専門家派遣 > 創業、技術、生産、販売等様々な中小企業者等の問題に対して、民間の機構登録専門家を派遣し、中小企業者等の問題解決を図る。中小企業者等の申請に応じ、月1回審査会を開催し、派遣により経営面等の向上が認められるか否かを審議する。 負担割合：国1/3、県1/3、受益者負担1/3(謝礼金・旅費 3,537千円)。 (登録専門家の概要) 中小企業診断士、税理士、公認会計士、技術士、ISO関係など(16年6月末現在登録人数:101名)</p> <p>< 知財専門家派遣 > 知的財産を活用し戦略的な経営活動を目指す中小企業等に対して、機構登録専門家を派遣し、戦略づくりを支援する。知的財産活用に関連する機関から委員を委嘱し申請案件の採否、採択案件と派遣専門員との適合性を審議する。 負担割合：国2/3、受益者負担1/3(謝金、旅費、外部委託費 13,970千円) (登録専門家の概要) 弁理士、企業OB(知財業務経験者)など(16年8月末登録人数:13名)</p>		

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
	1 専門家派遣件数	15年度実績 44社 45件	35社 35件(予算減のため)			
	2 知財専門家派遣件数	(16年度新規)	5件			
3						

評価 A; 目標どおり(100%以上) B; 概ね目標どおり(70%以上) C; 未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	<p>< 専門家派遣 > 審査会を計6回実施し、派遣決定企業は17社17件であった。 派遣企業の業種別内訳は、製造業6社、卸売業3社、建設業2社、小売業1社、サービス業3社、その他(運輸業・産廃運搬業)2社。 派遣の内容は、経営全般2件、資金1件、労務1件、技術3件、ビジネスプラン4件、IT3件、ISO取得2件、経営品質賞取得1件。</p> <p>< 知財専門家派遣 > 審査会を1回実施し、派遣決定企業は 3社3件であった。 派遣件数の内訳は、社内における知的財産の管理手法、知的財産の基礎知識と研究開発へのに活用法、自社特許を他社利用させる場合のノウハウの取扱いを含む契約等の進め方。</p>	<p>中小企業者が抱える経営・技術・情報処理等の課題解決を図るため、機構が登録した民間専門家を派遣した。 派遣企業 29社、延べ派遣回数134回 業種別内訳 製造業13社、卸売業5社、サービス業4社、建設業2社、小売業2社、その他(運輸業・産廃運搬業)2社 このほか、企業の知的財産の活用が経営戦略として重要であることから、16年度から知的財産関係の専門家派遣を3社に対し実施し、社内における知的財産の管理手法、知的財産の基礎と研究開発への活用法、自社特許を他社利用させる場合の取扱い、契約等の進め方を支援した。</p>

総合評価 (次年度に向けた課題)	専門家の派遣の潜在的ニーズは高く、そのニーズを確実に取り込むことが必要である。事業PRを強化するとともに地域支援機関との連携強化を図っていくとともに、フォローアップに努める。また、知財専門家についてはテクノプラザからの情報収集を行うなどにより、利用の促進を図る。
---------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業	32		
	利用企業等	32		

事業分類別管理シート(16年度)

グループ	総合企画
------	------

大区分	ワンストップの総合相談窓口	中区分	総合支援	小区分	事業可能性評価委員会等設置事業
当初予算額	366千円	補正予算額		決算額	0千円
目的	ベンチャー・中小企業者等のビジネスプランについて、その求めに応じて商品力、技術力等の事業可能性等の事業可能性について一定の評価を与えることにより、支援策の効率的な運用と事業化の促進を図ることを目的とする。		必要性・背景	ベンチャー・中小企業者等においては、ビジネスプランの事業化に際しその新規性・市場性・優位性等に十分な調査・検証を行わない結果、その後のプロモーション・販売先・ターゲット等の明確性を打ち出せずに頓挫してしまう傾向がある。このようなリスクを軽減させるために専門的な知見から事業計画の評価を行い、事業化へ導く必要がある。	
事業概要・計画	コーディネーター、メンターにより組織される評価委員会において、それぞれの有する専門的知見からビジネスプランの評価・助言指導を行い、事業展開の方向性を示唆する。 また、有望なプランについては商品化・事業化可能性調査事業や新事業支援機関の有する支援策を投下し、事業化の促進につなげる。 <事業実施内容> 1.実施時期等 公募や窓口相談を通して毎月開催のコーディネーター及びメンターの定例会で評価を行う。 2.評価・目利きのポイント 企画立案・技術シーズ・市場開拓・財務金融・情報技術・生産工程・環境負荷				

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1 評価案件		15年度実績: 21件	年間30件	17件 (57%)	C	公募にまかせた受身の体制であったことが目標を下回った理由と考えられる。
2						
3						

評価 A: 目標どおり(100%以上) B: 概ね目標どおり(70%以上) C: 未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	事業可能性評価委員会において、新事業展開を目指す中小企業者のビジネスプランに対して、技術、商品力、市場分析力、実現可能性等々を評価し、助言を行った。 定例会における評価委員会(4月~9月末) 7件 公募における評価委員会 実績なし(1月~2月頃の公募予定)	新事業コーディネーター、新事業育成メンターで構成される事業可能性評価委員会を設置し、新事業展開を目指す中小企業者のビジネスプランに対して、技術、商品力、市場分析力、事業実現可能性等々を評価し、助言を行った。 評価案件 17件

総合評価 (次年度に向けた課題)	評価案件の件数も目標を下回ったが、他の支援策を投下する有望案件も少なかった。次年度は発掘・育成型の支援体制の中で、職員自らビジネスプランを発掘することで、評価案件を増やし有望案件の発掘にも結びつける。また、評価委員に予備知識のないまま企業プレゼンをおこなう運営体制にも問題があったため、次年度は見直しを行う。
---------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業		17件	
利用企業等		17件		

事業分類管理シート(16年度)

グループ	創業・経営革新
------	---------

大区分	創業・経営革新への支援	中区分	創業・新事業創出支援	小区分	にいがた起業塾開講事業
当初予算額	7,095千円	補正予算額		決算額	7,124千円

目的	新事業展開や商品開発の取り組みを通して経営の維持・拡大を目指す県内企業にとって必要不可欠となる経営マネジメントやマーケティングなどの経営知識を短期間で習得できる講座を提供し、新事業創造を促進させる。また、長期的な視点として若者向けに企業体験ワークショップを開催することにより、次世代の新潟県の起業意欲を高める。	必要性・背景	既存企業の新たな挑戦(第2創業)と次世代の起業家育成に重点を置き、県内企業が弱いとされるマーケティングや技術系経営管理者にとって大切となる技術開発マネジメント、さらに、事業成長段階で必要となる経営管理や資本政策、財務知識といった専科コースを設け、県内企業の自立と継続的な発展を促進させる。また、県内の創業率が全国に比べて低い現状において、次代の経済・産業を担う青少年への啓発を通して、本県の起業家精神の醸成を図る。
----	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

事業概要・計画	<p>企業の新たな挑戦と次世代の起業家育成をベースに、短期間で体系的な経営講座を提供する。経営講座は、企業や個人が最も欲している分野について、コース別にカリキュラムを構成する。</p> <p>[企業向けコース] マーケティングコース[5回コース 定員30名] マーケティング手法の習得により、商品開発・販路拡大に結びつける。 経営マネジメントコース[5回コース 定員30名] 経営管理、資本政策、財務知識の習得により経営能力向上を図る。 MOTコース[5~7回コース 定員30名] 技術開発を経営に結び付けていく手法・理論を習得する。</p> <p>[啓発普及事業] ヤングアントレプレナーワークショップ~起業家マインド溢れる人材の育成を図る。 パネルディスカッション[1回 定員100名] ビジネスシミュレーションゲームセミナー [1回 定員50名]</p>
---------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1 設定参加人員の達成率		60% (15年度の起業塾)	100%	73.85% (達成率:74%)	B	4テーマ(5コース)全体の募集定員218人に対し、161人の参加。社会人向けの3テーマは、ほぼ定員に達する参加状況。学生向けの1テーマについては、定員を下回ることになったが、中越大地震直後の募集であったにもかかわらず、多くの参加があったものと評価される。
2 参加者における講義の有用度		55% (")	70%	82.72% (達成率:118%)	A	5段階評価の「4」(満足)「5」(大変満足)の数値である。出席者のみがアンケートに回答したものであり、意識の高い参加者が、それぞれ目的、問題意識を持って講義に臨んでいる結果と思われる。
3 参加者又は参加者所属企業の新事業展開(2年以内)		2社 (15年度)	9社	78社 (56%)	B	17年4月現在の数値であり、今後NICOのフォローアップにより、新事業展開は拡大、増加していくものと期待される。

評価 A;目標とおり(100%以上) B;概ね目標とおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	<p>・いずれのコースも現在受講者を募集中あるいはカリキュラムを企画中である。</p> <p>・昨年度の内容を一新し、商工会等で実施している起業塾と差別化を図るため、既存企業の新事業展開支援を視野に入れ、カリキュラム構築をしている。</p> <p>・参加者にとって魅力あるカリキュラムとするため、大学等と連携を密にしながら講座を構成しているところである。</p>	<p>企業の新たな挑戦と次世代の起業家育成をベースに、短期間で経営マネジメントやマーケティングなどの体系的な基礎知識を習得できる講座を実施した。</p> <p>企業向けの講座を3講座、次世代の起業家育成を目的とした学生向け講座を1講座実施した。</p> <p>(1)MOTコース(延べ5日間) ・日程 平成16年11月13日~12月11日(毎週土曜日) ・場所 NICOプラザ ・内容 生産加工システム、知的財産戦略等 ・受講者 35名 ・受講料 30,000円</p> <p>(2)経営マネジメントコース(延べ5日間) ・日程 平成17年1月15日~2月13日(毎週土曜日) ・場所 NICOプラザ ・内容 財務会計、経営戦略、法務、人的資源管理等 ・受講者 19名 ・受講料 15,000円</p> <p>(3)マーケティングコース(延べ5日間) ・日程 平成17年2月12日~3月12日(毎週土曜日) ・場所 NICOプラザ ・内容 マーケティング戦略、マーケティングリサーチ、ブランド戦略等 ・受講者 30名 ・受講料 15,000円</p> <p>(4)ヤングアントレプレナーワークショップ ・日程 平成16年11月21日、28日 ・場所 NICOプラザ ・内容 基調講演、パネルディスカッション、ビジネスシミュレーションゲーム ・受講者 77名 ・受講料 無料</p>

総合評価 (次年度に向けた課題)	本年度の高い評価(特に有用度)を踏まえ、引き続き設定参加人員の達成を第一目標としながら、講義の出席率を常に高い数値で維持できるような魅力あるカリキュラム編成を企画する。併せて受講生の新分野進出、新規創業までをフォローアップする体制を維持していく。
---------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業		84	
利用企業等		160		

事業分類別管理シート(16年度)

グループ	創業・経営革新
------	---------

大区分	創業・経営革新への支援	中区分	創業・新事業創出支援	小区分	ゆめ・わざ・もの創造事業
当初予算額	184,857千円	補正予算額	164,492千円	決算額	147,595千円

目的	本県産業の活力の維持・発展を図るため、中小企業者等による新産業の創出や高付加価値型の商品開発、中小企業者等が大学・公設試等と連携して行う技術の高度化、新事業にチャレンジするベンチャー起業家の輩出、地域資源有効活用によるコミュニティビジネスの起業化の促進を支援する。	必要性・背景	本県産業の活力の維持・発展を図る上で、中小企業者等による新事業の創出や高付加価値型の製品・商品の開発及び技術の高度化並びに創業・起業化の促進を図る必要があり、これらに対する資金的支援は有効である。
----	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------	----------------------------------------------------------------------------------------------------

事業概要・計画	<p>これから事業を立ち上げようとする起業家や、高付加価値型製品・商品の開発、技術基盤の高度化、地域活動に密着したビジネスの事業化に対して、その経費の一部を助成する。</p> <p>ゆめ・わざ・ものづくり支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ゆめづくり支援補助金(助成率:1/2 補助限度額:1,000千円) 中小企業の持っている事業シーズを新たな事業展開に結びつけるため、準備段階である企画・調査・立案に要する経費の一部を助成する。 わざづくり補助金(助成率:1/2 補助限度額:5,000千円) 中小企業者等が行なう技術開発又は試作に要する経費の一部を助成する。 ものづくり支援補助金(助成率:1/2 助成限度額:3,000千円) <p>独自の技術やアイデアなどで、新規市場の創出等新たな事業展開を図るための商品開発(試作)に要する経費の一部を助成する。</p> <p>ゆめ・わざ・ものづくり特認枠</p> <ul style="list-style-type: none"> わざづくり補助金「地域戦略技術開発事業」(助成率:1/2 助成限度額:2,000千円) 従来にない新しい技術の調査・開発事業であって、翌年度、国等が公募する技術開発支援事業に申請する予定のものに対し てその経費の一部を助成する。 にいがたニューエジソン育成(助成率:2/3 助成限度額:10,000千円(2~3年継続可能)) 独自の事業アイデアをもとに県内で創業しようとするチャレンジ精神旺盛な起業家に対して事業拠点開設、事業活動に要する 経費の一部を助成する。 <p>コミュニティビジネス起業化支援</p> <ul style="list-style-type: none"> コミュニティビジネス向けの起業講座の実施(ニューにいがた振興機構、NPOサポートセンターと共催) コミュニティビジネスの特性を踏まえ、そのスキルを提供するとともに受講者相互の情報交換等により起業への効果を高める。 コミュニティゆめづくり事業(助成率:1/2 助成限度額:300千円) 「コミュニティビジネス講座」を受講した者等を対象に継続・自立できる事業にするためのFS経費を助成する。
---------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	ゆめ・わざ・ものづくり支援事業化(実用化)率	14年度採択、14・15年度フォロー企業における割合 30%	15・16年度フォロー企業における割合 40%	32% (達成率:80%)	B	目標達成率は80%であった。有望案件の発掘とスタッフ及び専門家の派遣等のソフト支援により、事業化率を高めていく。
2	にいがたニューエジソン育成・創業2事業年度末に売上のある企業の割合	14年度採択、14・15年度フォロー企業における割合 66.7%	15年度採択、15・16年度フォロー企業における割合 75%	100% (達成率:133%)	A	15年度採択企業すべてが売上げを計上できた。
3	コミュニティビジネス起業化支援・コミュニティゆめづくり事業の採択件数	(16年度新規)	10件	2件 (20%)	C	ビジネス講座の受講者からの事業化を前提としているが、震災により予定した時期に講座が実施できなかったことが未達成の最大要因と考える。

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終																																			
	<p>中小企業者が行う新技術開発や新商品開発等の経費の一部を助成した。</p> <p>1 ゆめ・わざ・ものづくり支援</p> <ul style="list-style-type: none"> アンケート調査結果を踏まえ、商品開発ラボ、流通開発ラボ、展示会、商談会等の支援制度を活用して新規販路開拓等に向けて、複合的な支援を行なった。 売上げ計上までは至っていないものの、メーカーと販売契約を結ぶなど成果が出てきている企業もある。 <table border="1"> <tr> <td>ゆめづくり支援助成金</td> <td>6件</td> <td>4,650千円</td> </tr> <tr> <td>わざづくり支援助成金</td> <td>15件</td> <td>46,850千円</td> </tr> <tr> <td>ものづくり支援助成金</td> <td>3件</td> <td>6,000千円</td> </tr> <tr> <td>ものづくり支援助成金</td> <td>15件</td> <td>35,650千円</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>39件</td> <td>93,150千円</td> </tr> </table> <p>2 にいがたニューエジソン育成</p> <ul style="list-style-type: none"> 15年度認定のいずれの事業者も事業を前進させている。 期待していた資金調達を得ることができなかったために事業の規模縮小をせざるをえなかった事業者もあるが、何とか資金繰りしている。 NICOからは助成金の支援のみならず、コーディネーター、メンター等により可能な限り経営アドバイスをこなしている。 <table border="1"> <tr> <td>新規助成</td> <td>4件</td> <td>35,500千円</td> </tr> <tr> <td>継続助成</td> <td>5件</td> <td>24,500千円</td> </tr> </table> <p>3 コミュニティゆめづくり事業</p> <p>震災の影響により、中越地域での有望案件の発掘の場である講座が中止となり、最終的には10件の採択が難しい見通しである。</p>	ゆめづくり支援助成金	6件	4,650千円	わざづくり支援助成金	15件	46,850千円	ものづくり支援助成金	3件	6,000千円	ものづくり支援助成金	15件	35,650千円	合計	39件	93,150千円	新規助成	4件	35,500千円	継続助成	5件	24,500千円	<p>本県産業の活力の維持・発展を図るため、事業を立ち上げようとする起業家及び高付加価値型商品の開発、技術基盤の高度化、地域活動に密着したビジネスの事業化に対し、その経費の一部を助成した。(県直接執行分を除く)</p> <p>1 ゆめ・わざ・ものづくり支援</p> <p>事業シーズを企業化へ結びつける企画・立案・調査(ゆめづくり)、新技術の開発・試作(わざづくり)、独自の技術やアイデアによる画期的商品の開発(ものづくり)に対する支援</p> <table border="1"> <tr> <td>ゆめづくり支援助成金</td> <td>3件</td> <td>2,283千円</td> </tr> <tr> <td>わざづくり支援助成金</td> <td>14件</td> <td>39,492千円</td> </tr> <tr> <td>ものづくり支援助成金</td> <td>15件</td> <td>33,105千円</td> </tr> <tr> <td>地域戦略技術開発助成金</td> <td>6件</td> <td>10,063千円</td> </tr> <tr> <td>計</td> <td></td> <td>84,943千円</td> </tr> </table> <p>2 にいがたニューエジソン育成助成</p> <p>独自の技術やアイデアをもとに県内で創業しようとする起業家に対する支援</p> <p>助成金7件</p> <p>3 コミュニティビジネス起業化支援</p> <p>住民主体、地域密着型ビジネスの起業化に対する支援</p> <ul style="list-style-type: none"> コミュニティビジネス講座の開催((財)ニューにいがた振興機構等と共催) 新潟、長岡、上越の3会場で開催 助成金 2団体 402千円 	ゆめづくり支援助成金	3件	2,283千円	わざづくり支援助成金	14件	39,492千円	ものづくり支援助成金	15件	33,105千円	地域戦略技術開発助成金	6件	10,063千円	計	
ゆめづくり支援助成金	6件	4,650千円																																			
わざづくり支援助成金	15件	46,850千円																																			
ものづくり支援助成金	3件	6,000千円																																			
ものづくり支援助成金	15件	35,650千円																																			
合計	39件	93,150千円																																			
新規助成	4件	35,500千円																																			
継続助成	5件	24,500千円																																			
ゆめづくり支援助成金	3件	2,283千円																																			
わざづくり支援助成金	14件	39,492千円																																			
ものづくり支援助成金	15件	33,105千円																																			
地域戦略技術開発助成金	6件	10,063千円																																			
計		84,943千円																																			

総合評価 (次年度に向けた課題)	事業化に対する目利きと事業実施過程でのソフト支援などの充実により、事業成果を高めていく。
---------------------	----------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等		63 210	

事業分類管理シート(16年度)

グループ	総務 / 総合企画
------	-----------

大区分	創業・経営革新への支援	中区分	創業・新事業創出支援	小区分	起業化支援・交流拠点施設管理 受託事業
当初 予算額	18,604千円	補正 予算額	16,859千円	決算額	15,998千円
目的	新潟県が設置した起業化支援・交流拠点施設の管理を行う。		必要性・背景	創業者を育成し、又は支援するとともに、創業及び経営革新の促進又は高度な能力を有する人材の育成を目的とした研修、会議及び交流の場を提供すること。	
事業概要・計画	万代島ビル11階に開設された県の公の施設「起業化支援・交流拠点施設」(NICOPラザ)の管理運営を県から受託する。 (1) 創業準備オフィスの管理運営 情報通信産業等における創業者を育成し、又は支援するための創業準備オフィスを管理運営する。 (創業準備オフィス) ・対象 創業しようとする個人、グループ、創業3年未満の企業、新規事業部門を立上げ後3年未満 ・入居期間 原則1年間 ・その他 インキュベーションマネージャーにより、創業をトータルにサポートする。 (2) 会議室・研修室の管理運営 創業及び経営革新の促進又は情報通信産業等の高度な能力を有する人材の育成を目的とした研修室、会議室等の施設を管理運営する。				

事業目標	目標項目			結果	評価	
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		コメント	
1	創業準備オフィス入居者の育成(法人化成り又は売上げを計上すること)	15年度入居者 16%	16年度入居者 30%	-	-	現入居者は育成中(H16.9~H17.8)であり、実績をだすまでには至っていない。
2	研修室・会議室の稼働率(昼間)の向上	(H15実績) 45.7%	55%	56.8% (達成率:103%)	A	
3						

評価 A; 目標どおり(100%以上) B; 概ね目標どおり(70%以上) C; 未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	(1) 創業準備オフィス入居者の育成 16年度入居者は9月からの入居であるので、実績を出すまでには至っていない。 (2) 研修室・会議室の稼働率(昼間)の向上 H16.4~9の実績 52.8% 徐々に周知されてきており、稼働率は向上している。 今後さらに目標に達するよう周知に努めることとしたい。	

総合評価 (次年度に向けた課題)	機構ホームページ等で広報することなどにより研修室・会議室の稼働率(昼間)を向上することができた。(15年度:45.7% 16年度:56.8%) 次年度も継続することとしたい。
---------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業	8		
	利用企業等	8		

事業分類別管理シート(16年度)

グループ	創業・経営革新
------	---------

大区分	創業・経営革新への支援	中区分	創業・新事業創出支援	小区分	中小企業経営革新受託事業
当初予算額	820千円	補正予算額	千円	決算額	820千円
目的	経済的環境の変化に即応して中小企業者個々の創意工夫を活かした経営革新を支援する。		必要性・背景	アジア諸国の工業化、消費者ニーズの多様化等に伴いコスト面のみならず、品質の面での競争も激しくなっている。こうしたことから、消費者ニーズに合ったハイグレードな商品・サービスの提供、ITを活用した生産プロセスや流通の再構築等の経営革新を推進し、より高次元の競争に勝ち抜き、生き残りを図らなければならない。	
事業概要・計画	経営革新計画の承認事務、フォローアップ調査等の業務を県から受託する。 1 中小企業経営革新計画作成にかかる事前の助言等の支援を行い、必要に応じて専門家を派遣する。 2 計画及び補助金にかかる審査業務 県及び外部専門家を含む中小企業経営革新計画審査会を組織し、経営革新計画及び補助事業計画を審査する。 3 計画承認者に対するフォローアップ 県が指定した調査事業対象者に対し、実地調査等を通じて指導・助言を行い、必要に応じて専門家を派遣する。				

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	承認件数の増加(中小企業の取組の活発化)	43件(15年度)	50件	72件 (144%)	A	県下各地域において経営革新説明会を積極的に開催(又は参加)等により、目標件数を上回ることが出来た。
2						
3						

評価 A; 目標どおり(100%以上) B; 概ね目標どおり(70%以上) C; 未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業経営革新支援法に基づく経営革新計画について、認定審査及びフォローアップを実施した。 承認件数: 25件(9月末) 取組みを活発化させるため、地域での説明会、NICOプレスの特集号での広報等に力を入れてきた。 目標の50件は達成できる見通しである。 	<ul style="list-style-type: none"> 経済社会環境の変化に対応し、中小企業者が行う創意工夫を活かした経営革新を支援するため、県からの受託により経営革新計画作成支援、審査会の運営及びフォローアップを実施した。地域での制度説明会の実施、NICOプレスでの特集などPRに努めたこともあり、経営革新の取組み企業は増加傾向にある。 計画作成支援 18社 審査会開催 10回 審査件数 73件 フォローアップ調査 23社

総合評価 (次年度に向けた課題)	平成17年4月に新事業活動促進法に移行する。新法移行に伴う運営体制の整備と新制度の広報活動を積極的に行い、さらに取組みの活発化を図る。併せて計画作成アドバイスや承認後におけるフォローアップの強化により、計画内容の質の向上と計画実施による付加価値等の向上を目指す。
---------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業		72	
利用企業等		72		

事業分類別管理シート(16年度)

グループ	総合企画
------	------

大区分	創業・経営革新への支援	中区分	創業・新事業創出支援事業	小区分	創造的中小企業創出支援事業
当初予算額	103,509千円	補正予算額	61,838千円	決算額	61,838千円
目的	新産業創造事業を効果的に実施するため、業務運営費の補助を受ける。		必要性・背景	平成8年度より実施している新産業創造事業は、新規投資は廃止したことから、投資先企業のフォローアップ及び償還期限の到来する企業の管理、倒産等への対応が重要となっている。	
事業概要・計画	新産業創造事業により投資を行った企業に対し、投資後のフォローアップ、償還期限の到来する企業の管理、倒産等への対応等投資資金の回収等債権管理を行う。 (参考:支出内訳) 事業支出 4,208千円 借入金返済 40,000千円 積立預金取崩し他 59,301千円				

事業目標	目標項目			結果	評価
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		
1	管理が主体となるため、目標設定は行わない。				
2					
3					

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	1 債権管理 任意整理に入った社に対し、代理人弁護士からの情報収集、連帯保証人の状況調査を実施した。 2 フォローアップ 5月に全投資先へ決算、直近の試算表提出を依頼し、状況を確認した。 償還の滞っている企業の条件変更(2社)した。 その他、個別に相談のあった場合に対応した。	平成8年度より、将来的に株式公開を目指している創造的中小企業に対して投資事業を行ってきたが、新潟産業創造ファンドの立ち上げに伴い、平成15年度からは新規投資は行わないこととなった。 今年度からは、主たる業務が既存投資先への事後支援及び債権管理となり、支援が必要と判断された投資先に対し随時訪問し、事後支援等を行った。 実施件数 38回

総合評価 (次年度に向けた課題)	償還期限も間もなく到来する投資先も多いことから、現況把握について継続的に実施。
---------------------	-----------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等			

事業分類別管理シート(16年度)

事業分類別管理シート(16年度)				グループ	総合企画
大区分	創業・経営革新への支援	中区分	創業・新事業創出支援事業	小区分	投資事業有限責任組合事業
当初予算額	0千円	補正予算額	千円	決算額	0千円
目的	県内産業界の中核を担う企業の創出を図る。			必要性・背景	(「新潟産業創造ファンド一号投資事業有限責任組合」の設立趣旨) 有望なベンチャー・中小企業への投資・育成・支援活動を通じた新潟県経済・産業の活性化、新技術の発展を図る。 ベンチャー・中小企業を牽引役に県内の付加価値を向上させ、雇用を創出する。 ベンチャーキャピタルによる県内企業の事業性評価および戦略的提携の橋渡しによる企業価値の増大を図る。
事業概要・計画	「新潟産業創造ファンド一号投資事業有限責任組合」に対して、有望案件の情報提供等を行うほか、新潟投資検討会に参加する。 [参考] <ファンドの概要> ファンド総額: 9億5千万円 ファンド運用期間: 10年(2年延長可能) ファンド運営者: 日本ベンチャーキャピタル株式会社 <ファンドの運用実績(15年度)> 投資件数: 2件 投資総額: 5,000万円 <ファンドへの投資状況> 平成16年3月末現在2億円				
事業目標	目標項目			結果	評価 コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		
	1	(実際の投資活動については、「新潟産業創造ファンド一号投資事業有限責任組」の運営者である日本ベンチャーキャピタル株式会社が行うため、当該事業の目標設定は行わない。)			
	2				
3					
評価 A; 目標どおり(100%以上) B; 概ね目標どおり(70%以上) C; 未達成(70%未満)					
事業実績	中間			最終	
	「新潟産業創造ファンド一号投資事業有限責任組合」に対して、有望案件の情報提供等を行った。 投資件数: 3件(追加投資1件、新規投資2件)			「新潟産業創造ファンド一号投資事業有限責任組合」に対して、有望案件の情報提供を行ったほか、新潟投資検討会(6回開催)と組員総会(1回開催)に参加した。 なお、平成16年度に「新潟産業創造ファンド一号投資事業有限責任組合」が投資実行した企業は5社であった。 (投資先企業) (株)サンシステム、(株)アールキューブ、(株)コラボ、コデラカブロン(株)、アグリフューチャー・じょうえつ(株)	
総合評価 (次年度に向けた課題)		有望案件を積極的に紹介していく。			
中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標			産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値		指標	実績数値
	育成・支援企業				5
	利用企業等				5

事業分類別管理シート(16年度)

グループ マーケティング支援

大区分	創業・経営革新への支援	中区分	マーケティング総合支援	小区分	マーケティング支援事業
当初予算額	52,237(補正予定41,313)千円 国内示による減	補正予算額	385,577千円	決算額	37,711千円
目的	新商品開発、新事業展開等に取り組む中小企業者に対して、企画、開発、販売の各段階におけるマーケティング活動の支援を行うことにより、市場のトレンドを的確に捉え、ユーザーから求められる商品の開発を活性化させながら、創業・経営革新の促進を図る。				
事業概要・計画	マーケティング重視による新商品開発、新事業展開に取り組む企業に対して、開発、販売の各段階におけるマーケティング活動を支援する。 1 意識付けと情報提供 市場トレンドワークショップ等の開催により、最新の業界動向や将来的なトレンド情報を提供し、マーケットインによる商品開発に対する意識付けを行う。 2 企画開発段階での支援 有望案件に対し調査機関を活用した市場調査や生活者に対するモニタリング調査を実施するほか、専門家による市場戦略策定、商品デザイン等の指導会を実施する。 3 セールスプロモーション段階での支援 専門家の協力のもと、販売先の紹介などの指導、アドバイスを実施するほか、日本橋NICOプラザ等の活用によるセールスプロモーション支援を展開する。また、開発した新製品等のデザイン性、市場性、将来性等を総合的に評価するコンペティションを実施し、パブリシティへのアピールやプロモーションの場を提供する。				

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	企画開発段階での支援企業数	15年度実績 28件	16年度目標 30件	53件 (177%)	A	マーチャントデザイナー、デザイナー等による商品開発の指導を実施した。また、首都圏流通研究会のワークショップでは、商品化を目指した商品企画書の作成まで指導することとした。
2	セールスプロモーション支援企業数	15年度実績 22件	16年度目標 30件	104件 (347%)	A	(株)東急ハンズ、(株)シミズヤの仕入れ担当から指導を受けた。また、2月に新宿高島屋で「ハンズ春の生活雑貨市」を実施した結果、支援企業数が目標を大きく上回った。
3	ID&Sデザインコンペティション出品数	15年度実績 63点(52社)	16年度目標 80点	69件(51社) (85%)	B	15回目の今回は、初めて長岡で開催した。出品点数は目標に達しなかったが、出品者の約半数が新規の企業で産業界への広がりが見られた。

評価 A; 目標どおり(100%以上) B; 概ね目標どおり(70%以上) C; 未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	マーケティング重視による新商品開発、新事業展開に取り組む企業に対して、開発、販売の各段階におけるマーケティング活動を支援した。 1 意識付けと情報提供 首都圏流通研究会 生活用品と食品の2テーマ、25社参加 2 企画開発段階での支援 商品開発ラボ 2回 4社 FS調査 1社 モニタリング 2回 2社 3 セールスプロモーション段階での支援 流通開発ラボ 3回 15社 日本橋自主又は共催イベント 4回 35社 イデスコンペ 募集開始	1. 意識付けと情報提供 市場トレンドワークショップ 首都圏に市場拡大を目指す企業を対象に「首都圏流通研究会」を実施し、有識者による首都圏における最新の情報提供や、商品企画書の作成をワークショップ形式で指導した。今年度は生活用品と食品の2テーマを実施。 ・生活用品 17社 食品 12社 計29社 2. 企画開発段階での支援 商品開発ラボ ・6回開催 14社(食品4社、モノ9社、IT1社) ・商品化・事業化可能性調査(FS) ・「健康・快適生活に向けての生活者の不便・不満点抽出調査」等 8件 テストマーケティング 試作品等について、モニターから意見・感想を聴取り、生の声や分析結果をフィードバックした。 ・「ほのぼの湯のみ」等 2社 2件 3. セールスプロモーション段階での支援 流通開発ラボ ・5回開催 59社 日本橋自主又は共催イベント 日本橋・いしがた館NICOプラザにて、首都圏に向けて新商品の情報発信を行なった。 ・5回開催 45社 ID&Sマーク NIIGATA MONO COLLECTION (9月1日-6日) いしがた地ビール展 (9月9日-12日) 長岡未来技術創造会議展示会 (9月16日-17日) 新潟クオリティーオブライフプロダクト展 (12月16日-18日) いしがた酒の陣in日本橋 (1月20日-23日) ID&Sデザインコンペティション 募集テーマ「生活ブランドの確立(Mono&System)をめざして #2」 会場 長岡造形大学NIDホール 51社 69点参加 審査 平成17年1月20日(木) 表彰式 平成17年1月21日(金) 公開 平成17年1月21日(金)-23日(日) 来場者 1450人

総合評価 (次年度に向けた課題)	事業メニューは商品開発の流れに沿った組み立てになっているが、メニューごとの連携がとれなかった。また、事業の消化が年度の後半に集中したり、FS等の採択案件の十分な検討ができないものもあった。
---------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業		70	
利用企業等		160		

事業分類別管理シート(16年度)

グループ	マーケティング支援
------	-----------

大区分	創業・経営革新への支援	中区分	マーケティング総合支援	小区分	取引連携推進事業
当初予算額	13,885千円	補正予算額	16,469千円	決算額	17,275千円

目的	企業間の新規取引を推進し、県内中小製造業の振興を図る。	必要性・背景	下請け中小企業振興法に定める都道府県下請企業振興協会として、下請け中小企業を始めとした県内製造業の取引推進、販路開拓支援を行う。
事業概要・計画	県内製造業(一部サービス業を含む)の新規取引促進を図るため、取引のあっせんや苦情紛争処理を行う。 1. 受発注に関する情報の収集および提供 アンケートを通じて、県内企業に取引情報を提供するとともに、登録受発注企業ガイドブックを作成し、県外有力企業に配布することによって、新規取引の拡大を図る。 2. 取引のあっせん 個別企業に対する取引先紹介・あっせんを行う。 3. 取引に関する苦情・紛争の処理 創業者や中小企業者が抱える各種問題に対し、法的に問題解決を図るため、弁護士、弁理士相談会を開催するほか、個別相談に応じる。 4. 新規取引先拡大のための商談会等の開催 県内中小企業と県外有力発注企業との"出会いの場"を提供し、新規取引先の拡大と情報交換の促進を図る。 5. インターネットによる情報の提供 受発注ニュース及び県内企業概要検索「いしがたテクノガイド」をインターネットより提供し、新規取引の促進を図る。		

事業目標	目標項目			結果	評価	
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		コメント	
1	下請取引にかかる相談件数	407件	800件	1704件 (213%)	A	
2	取引成立件数	9件	55件	36件 (65%)	C	県内企業は、相対的に高水準の生産状況が続いていたことで、受発注斡旋の申し出件数が減少した。
3						

評価 A; 目標どおり(100%以上) B; 概ね目標どおり(70%以上) C; 未達成(70%未満)

事業実績	中間		最終	
	9月末現在、 下請取引に関する相談件数	851件	3月末現在、 下請取引に関する相談件数	1,704件
取引成立件数	14件	取引成立件数	36件	

総合評価 (次年度に向けた課題)	新規取引機会の提供を通じて県内中小企業の活性化を支援した。
---------------------	-------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等	36件 1704件		

事業分類別管理シート(16年度)

グループ	マーケティング支援
------	-----------

大区分	創業・経営革新への支援	中区分	マーケティング総合支援	小区分	販路開拓支援事業
当初 予算額	22,774(補正予定18,692)千円	補正 予算額	15,446千円	決算額	14,942千円

目的	緊急地域雇用創出特別基金を活用した下請中小企業に対する販路開拓支援	必要性・背景	新たな受注促進へ向け、関東圏の企業を訪問し、セールス活動を行う必要がある。
----	-----------------------------------	--------	---------------------------------------

事業概要・計画	<p>緊急地域雇用創出特別基金事業として、下請中小企業者に対する販路開拓支援業務を県から受託する。 主に技術系の企業OB6名を販路開拓アドバイザーに委嘱し、その人脈や専門知識を活用して、関東圏の有力企業を訪問し、新潟県内企業のPRと具体的な発注案件の掘り起こしを行う。 なお、本事業は、平成16年度で終了する予定。</p>
---------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	販路開拓訪問企業数	246件	800件	656社 (82%)	B	4月に入ってから適任者探しを行ったため、実際の稼働開始が、5月にずれ込み、訪問可能日数が減少した事等による。
2						
3						

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間		最終	
	9月末現在	販路開拓訪問企業数 246件		販路開拓訪問企業数 656件

総合評価 (次年度に向けた課題)	新規取引機会の発掘を目的に、企業OBを活用し県内外の有力企業へ直接訪問し、新潟県内企業のPRを行った。
---------------------	-----------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
育成・支援企業				
利用企業等				

事業分類管理シート(16年度)

グループ	マーケティング支援
------	-----------

大区分	創業・経営革新への支援	中区分	マーケティング総合支援	小区分	首都圏マーケティング支援拠点運営事業
当初予算額	38,553(補正予定38,706)千円	補正予算額	37,274千円	決算額	37,207千円
目的	県内企業から首都圏における市場開拓、販売促進、情報収集など新たなビジネスチャンスを開拓するための活動拠点として利用してもらうため、東京都中央区日本橋にビジネスサポートセンターを設置・運営。		必要性・背景	県内中小企業が販路開拓、情報収集等を行うためには、首都圏での積極的活動が不可欠となっている。このため、新潟県の産業情報の受発信基地として、問屋街もひかえ、交通網にも恵まれ、都内主要地区へのアクセスも良好な日本橋にビジネス支援拠点を設置する意義は大きい。	
事業概要・計画	県内企業の首都圏におけるマーケティング活動を支援拠点として、東京・日本橋に「日本橋にいがた館NICOプラザ#2」を開設し、県内企業の首都圏での商品提案、市場開拓を支援するアピールスペースや、レンタルオフィスとして活用する。 1 オープンオフィスの運営 長期ブース 6~7区画(3.3㎡/1区画) 1ヶ月を単位とし、1ヶ月以上継続して利用 52,000円/月 短期ブース 2~1区画 原則として1日を単位とし、1ヶ月未満の利用 3,000円/日 商談室 2室 Aタイプ(18㎡) 700円/1時間 Bタイプ(12㎡) 500円/1時間 共用設備 コピー、FAX、ミーティングテーブル 2 展示交流スペースの運営 商品の展示会、商談会、プレゼンテーション等に利用 9:00~12:30 10,500円 12:30~17:30 15,000円 17:30~19:00 4,500円				

事業目標	目標項目			結果	評価	
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		コメント	
1	長期ブース平均稼働率	(H16.7.20開業)	16年度目標 平均稼働率 70%	100% (達成率:143%)	A	開設当時の6ブースから8ブースに増設したが、稼働率は100%であり、各企業の東京オフィスとしても十分機能している。
2	展示スペース平均稼働率 (自主事業含む)	(H16.7.20開業)	16年度目標 平均稼働率 70%	87% (達成率:124%)	A	イベント開催延べ日数167日、入場者約42,000人と概ね成功といえる。
3	商談室・短期ブース 平均稼働率	(H16.7.20開業)	16年度目標 平均稼働率 70%	51.7% (達成率:74%)	C	商談室A及び短期ブースの稼働率が低く目標を達成できなかった。

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間		最終	
	県内企業の首都圏におけるマーケティング活動を支援拠点として、東京・日本橋に「日本橋にいがた館NICOプラザ#2」を開設し、県内企業の首都圏での商品提案、市場開拓を支援するアピールスペースや、レンタルオフィスとして活用した。 平均稼働率(NICO自主事業等含む) 62.1% (内訳) 1 長期ブース 稼働率 100% 入居企業数 7社 2 短期ブース 稼働率 41.8% 3 商談室 A室 稼働率 28.6% B室 稼働率 82.1% 4 展示スペース 稼働率 80.3% 利用企業実数 22社			平均稼働率(NICO自主事業等含む) 65.0% (内訳) 1 長期ブース 稼働率 100% 入居企業数 8社 2 短期ブース 稼働率 40.0% 3 商談室 A室 稼働率 38.7% B室 稼働率 75.8% 4 展示スペース 稼働率 87.0% 利用企業実数 54社

総合評価 (次年度に向けた課題)	長期ブースは増設を行うほど企業からの要望があり、また展示交流スペースは80%を超える稼働率であった。商談室・短期ブースの利用が少し低かったが、全体的には活発な利用がなされたと考える。
---------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等	103		

事業分類管理シート(16年度)

グループ 創業・経営革新

大区分	創業・経営革新への支援	中区分	経営改善支援	小区分	商業診断受託事業
当初予算額	2,104千円	補正予算額		決算額	2,104千円

目的	<p>中小企業の高度化の推進および経営合理化を図るため、診断・助言を実施する。</p>	必要性・背景	<p>県から中小企業高度化事業に係る診断業務を受託することにより県と機構の有機的な連携を通じて、中小企業の高度化の推進および経営合理化を図る。</p>
事業概要・計画	<p>商店街や共同店舗組合が行う高度化事業に対し、調査票やヒアリングをもとに、経営環境、組合財務、運営方法、テナントリーシング等について把握し、助言を行う業務を県から受託する。</p> <p>1. 集積区域整備 1件 高度化資金を活用してアーケードなどの共同施設を設置する組合及び店舗改造する組合員に対して、問題を把握し改善点を助言するための診断を行う。</p> <p>2. 施設集約化 5件 高度化資金の償還が困難となった組合(ショッピングセンター等)に対して、貸付条件の変更申請の妥当性を診断する。</p> <p>3. 商店街整備等支援 1件 高度化資金の償還が困難となった第3セクターに対して、貸付条件の変更申請の妥当性を診断する。</p> <p>4. 事前及び事後指導 53件 共同店舗:貸付後の手続き(組合員入替え、施設の増改築)に伴い診断する。 共同施設:高度化資金を利用してアーケードなどの共同施設を設置した組合に対して、主に賦課金徴収状況等を確認し、必要に応じ改善指導する。</p>		

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	商業診断助言件数	H16.8現在 15件	60件	39件 (65%)	C	年度後半に集中して回る予定だった商店街事後助言は、中越大地震の対応で殆ど行くことができなかった。(当方の事情ばかりではなく、先方でもそれどころではなかったもの)
2						
3						

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間		最終	
	<p>商店街や共同店舗組合が行う高度化事業に対し、調査票やヒアリングをもとに、経営環境、組合財務、運営方法、テナントリーシング等について把握し、助言を行った。</p> <p>1. 集積区域整備 当初目標 1件 本年度は高度化新規は無い模様</p> <p>2. 施設集約化 当初目標 5件 本年度分5件は完了</p> <p>3. 商店街整備等支援 当初目標 1件 本年度は無い模様</p> <p>4. 事前及び事後指導 当初目標 53件 現在まで8件実施</p>		<p>商店街や協同店舗組合が行う高度化事業に対し、調査票やヒアリングをもとに経営環境、組合財務、運営方法、テナントリーシング等について把握し、助言を行った。</p> <p>1 集積区域整備事業 1件 2 施設集約化事業 5件 3 事前・事後指導 33件 計 39件</p>	

総合評価 (次年度に向けた課題)	<p>県の受託事業として県職員と協同で診断等を実施しており、実施件数は県の方針により決められている。問題点、課題を適切に把握し、必要な助言及び診断を実施していく。</p>
---------------------	---------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業	39		
利用企業等	39			

事業分類別管理シート(16年度)				グループ	創業・経営革新		
大区分	創業・経営革新への支援		中区分	経営改善支援		小区分	工業診断受託事業
当初 予算額	962千円		補正 予算額	千円		決算額	962千円
目的	中小企業の高度化の促進および経営合理化を図るため、診断・助言を実施する。			必要性・ 背景	県から中小企業高度化事業に係る診断業務を受託することにより県と機構の有機的な連携を通じて、中小企業の高度化の促進および経営合理化を図る。		
事業概要・ 計画	<p>組合等が行う高度化事業に対して、調査票やヒアリングをもとに経営環境、組合財務、運営方法等について把握し、助言を行う業務を県から受託する。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 工業団地診断 4件 高度化資金導入後の貸付条件や変更申請の妥当性を診断する。 2. 共同施設診断 2件 共同施設設置に係る投資効果および問題点等を把握し、必要な助言を行う。 3. 事前助言・事後助言 6件 震災復旧事前助言および条件変更先等に対するフォローを行う。 4. 計画診断 1件 水害被災地区の製造業に対し、高度化資金導入による早期復旧を図るための診断を行う。 						
事業 目標	目標項目			結果	評価		
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		コメント		
	1 工業診断助言件数	4件	12件	13件 (108%)	A		
	2						
3							
評価 A; 目標どおり(100%以上) B; 概ね目標どおり(70%以上) C; 未達成(70%未満)							
事業 実績	中 間			最 終			
	工場団地診断 2件			工場団地診断 4件(上越市板倉工業団地及び三条市大島団地へ各2回)			
共同施設診断 1件			共同施設診断 2件(関東信越ガス事業協同組合、佐渡緑のリサイクル協同組合)				
事後助言 2件			事後助言 3件(板倉及び三条市大島並びに三条共同設備事業組合) 事前助言 3件(震災対応で新潟県醤油協業組合へ3回)				
			計画診断 1件(三条水害対応組合 三条共同設備事業協同組合)				
	7月の水害、10月の震災発生により、災害対策診断を優先したことにより、診断件数は当初受託件数以上を実施したが、診断実施箇所は変更。						
総合評価 (次年度に向けた課題)		平成16年度は、災害復旧に係る診断を優先し、企業の早期原状回復に寄与できた。 平成17年度も引き続き県と連携し、災害復旧診断を優先すると共に、既存工業団地への事後助言にも取り組んで行く。					
中期目標 への反映	創業・経営革新の促進に係る目標			産業創造プロジェクトに係る目標			
	指 標		実績数値	指 標		実績数値	
	育成・支援企業						
	利用企業等						

事業分類別管理シート(16年度)

グループ	創業・経営革新
------	---------

大区分	創業・経営革新への支援	中区分	経営改善支援	小区分	企業立地支援給付金受託事業
当初予算額	2,430(補正予定1,305)千円	補正予算額		決算額	1,212千円
目的	新潟県内の原子力発電施設周辺地域内における企業の立地を促進するための企業立地支援事業に関し、当該事業にかかる審査業務を行うことを目的とする。		必要性・背景	県から原子力発電施設周辺地域企業立地支援給付金の審査業務を受託することにより、県と機構の有機的な連携を図る。	
事業概要・計画	<p>原子力発電施設周辺地域企業立地支援給付金の応募企業について、要件適否の確認及び給付金額の算出を行う業務を県から受託する。 平成16年度審査件数 65件</p> <p>なお、本事業は、平成16年度上半期をもってNICOとしての受託は終了する。</p>				

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	審査件数	65件	65件	65件 (100%)	A	
2						
3						

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	65件	65件

総合評価 (次年度に向けた課題)	原子力発電施設周辺地域内における企業立地を促進するための給付金の交付に係る審査業務を県から受託し実施した。
---------------------	-------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等			

事業分類別管理シート(16年度)

グループ 情報システム

大区分	総業・経営革新への支援事業	中区分	経営改善支援	小区分	講習会等開催事業
当初予算額(分担)	190千円	補正予算額	1,825千円	決算額	1,825千円
目的	県内中小企業等への情報発信の一端として、独立行政法人中小企業基盤整備機構と連携し環境関係の講習会開催により企業の環境保全・管理に対する意識啓発を促進する。		必要性・背景	近年、経済社会からの排出物による環境に及ぼす負荷増大の回避、また、資源の再利用による循環型の新しいリサイクル社会の構築等、環境保全に関し産業界の積極的な取り組みが必要不可欠な状況になってきた。このことから、国は環境に負荷の少ない社会を目指し、事業者が守るべき新たな法律の整備を行ってきており、新潟県も産業立地県として事業者に法の遵守と環境保全の意識啓発の必要性が増大している。	
事業概要・計画	1. 環境関連講習会の開催(年3回) 化学物質管理対応講習会(定員120名) 廃棄物処理法・建設リサイクル法対応講習会(定員120名) 土壌汚染対策法対応講習会(定員120名)				

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)		目標レベル			
1	化学物質管理対応講習会		120名	102名 (85%)	B	事業者の関心はまだまだ低くはなっていないものの法律内容の周知が進み目標値まで達しなかった。
2	廃棄物処理法・建設リサイクル法対応講習会		120名	170名 (142%)	A	違法事業者に対する罰則が強化されたこともあり関心が高く目標を値をクリア。
3	土壌汚染対策法対応講習会		120名	137名 (114%)	A	法律施行が間もないことから関心が持たれ目標を値をクリア。

評価 A; 目標どおり(100%以上) B; 概ね目標どおり(70%以上) C; 未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終

総合評価 (次年度に向けた課題)	平成16年度は概ね集客目標値をクリアできた。17年度も中小基盤整備機構のセミナー開催メニューをもとに実施することになるが案内先の精査等を行い集客目標の達成を目指したい。
---------------------	--------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等		409	

事業分類別管理シート(16年度)

グループ 情報システム

大区分	総業・経営革新への支援事業	中区分	経営改善支援	小区分	中小企業等情報化促進事業
当初予算額	8,933千円	補正予算額		決算額	8,581千円
目的	<p>県内中小企業等の情報化の促進、情報化に関する普及啓発、ならびに県内企業の情報化に関する実態把握を行う。</p> <p>また、県内小売業者の経営改善を支援するため、小売商業活性化セミナーの開催、ビデオソフト等の貸出・視聴による情報提供を行う。</p>		必要性・背景	<p>近年のインターネットの急激な普及を始めとした高度情報化社会の時代の要請に対応して、中小企業がコンピュータの効果的な導入・活用を行い、経営の合理化・高度化を推進するための情報化支援はますます重要性を高めており、企業への情報化支援機能を強化することは不可欠である。県内企業のニーズに即した情報化支援及び情報提供について引き続き対応を行う。</p> <p>また、小売商業の活性化について見ると大型店の郊外出店増、消費者ニーズの多様化等の環境変化により、個店、商店街の競争力・経営力が低下している。これらの現状を打破するためには、個店の競争力強化や商店街におけるマネジメント機能の強化を図っていくことが必要であるが、その際、個店や商店街が、自分たちの置かれている状況や今後進むべき方向を的確に認識し、自ら問題を解決する能力を身に付けて行くことが不可欠となっている。</p>	
事業概要・計画	<p>1. 中小企業の情報化促進 県内中小企業等の情報化を支援するため、情報化相談への対応、情報化に関する調査、情報化に関する研究会を開催するほか、(独)中小企業基盤整備機構と連携し、情報化に関する専門家(IT推進アドバイザー)を派遣する。また、各種商用データベースの運用、図書・資料等の整備を行い、県内企業、中小企業支援機関等からの情報ニーズに対応するほか機構活動のサポートを行う。</p> <p>(1)ITセミナーの開催(1回) (2)情報化推進研究会の開催(5回) (3)県内企業IT関連実態調査の実施(1回)</p> <p>2. 小売商業支援 県内中小小売業者の販売技術の向上、マネジメント能力の向上等を図るため、中小小売業者(個店)・商店街・新規開業希望者等を対象とした小売商業活性化セミナーを開催する。中小小売業者の販売力強化等に資する各種情報を提供するため、中小小売商業に関する各種ビデオソフトを収集・整備し、貸出・視聴を行うほか、機構の活動をサポートするための商業関係の図書・資料等の整備を行う。</p>				

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	情報化相談対応件数	16件	50件	51件 (102%)	A	企業のシステムの不具合対応、大学との研究開発に関する協力対応等、具体的な対応を実施することができた。
2	ビデオの利用促進	昨年実績411件	450件	612件 (136%)	A	HP情報からの新規顧客、各種セミナーでの広報等による新規顧客の獲得が効果を表し貸出し件数目標値を上回ることができた。
3	小売商業活性化セミナーの参加者拡大	昨年実績87名	120名	70名 (58%)	C	商店街の活性化という現状で非常に厳しい現実を反映してか目標値までの集客ができなかった。

評価 A; 目標どおり(100%以上) B; 概ね目標どおり(70%以上) C; 未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終

総合評価 (次年度に向けた課題)	情報化に関する個別相談は、企業経営の根幹に関わることもあるので、他グループとも連携し、専門家派遣事業を含めた内部事業の活用等も図りながら進めたい。
---------------------	---------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等		121	

事業分類管理シート(16年度)

グループ 創業・経営革新

大区分	創業・経営革新への支援	中区分	経営改善支援	小区分	設備貸与事業
当初 予算額	1,950,418千円	補正 予算額	1,211,303千円	決算額	1,184,543千円

目的	小規模企業の生産性向上等、経営基盤強化を支援するため、設備導入に際し、必要な設備を企業に代わって購入し、長期かつ低利な割賦販売あるいはリースにより、設備導入を支援する。	必要性・背景	設備投資支援を通して県内企業のレベルアップを図る。
事業概要・計画	<p>創業・経営基盤強化のために必要な設備を割賦販売またはリースする。</p> <p>1 対象者 従業員20名以下(商業・サービス業は5名以下)の従業者 ただし、常時雇用する従業員が50人以下の中小企業の方で次の要件に全て該当すれば対象となる。 金融機関(国民生活金融公庫、住宅金融公庫、信用組合、信用金庫を除く)からの総借入残高が3億円以下 最近3か年の決算における平均利益(経常利益)が3,500万円以下 法人企業は、大企業からの出資が1/3以下</p> <p>2 利用額 100万円～6,000万円</p> <p>3 利率 2.6%(固定)、1.398%～2.998%</p> <p>4 返済期間 7年(据置期間1年以内)、3年～7年</p>		

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	設備貸与貸付実績	(平成15年度) 58件	60件	37件 (62%)	C	設備貸与制度における貸出金利(2.6%)の割高感が強まったことによる。(無利子の設備資金貸付事業は利用件数倍増)
2						
3						

評価 A; 目標どおり(100%以上) B; 概ね目標どおり(70%以上) C; 未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	27件	37件

総合評価 (次年度に向けた課題)	市中金利との比較における有利性は無くなりつつあるが、設備投資の妥当性と償還能力を見極めながら、設備投資の促進を通じて、県内企業の経営改善を支援してゆく。
---------------------	------------------------------------------------------------------------------

中期目標 への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業		37件	
利用企業等		37件		

事業分類別管理シート(16年度)

グループ 創業・経営革新

大区分	創業・経営革新への支援	中区分	経営改善支援	小区分	設備資金貸付事業
当初 予算額	585,801千円	補正 予算額	982,760千円	決算額	565,528千円

目的	小規模企業の生産性向上等、経営基盤強化を支援するため、無利子資金貸付を実施する。	必要性・背景	設備投資支援を通して県内企業のレベルアップを図る。
----	------------------------------------------	--------	---------------------------

事業概要・計画	<p>創業・経営基盤強化のために必要な設備の50%以内を、無利子で融資する。</p> <p>1 対象者 従業員20名以下(商業・サービス業は5名以下)の従業者 ただし、常時雇用する従業員が50人以下の中小企業の方で次の要件に全て該当すれば対象となる。 金融機関(国民生活金融公庫、住宅金融公庫、信用組合、信用金庫を除く)からの総借入残高が3億円以下 最近3か年の決算における平均利益(経常利益)が3,500万円以下 法人企業は、大企業からの出資が1/3以下</p> <p>2 利用額 50万円～4,000万円</p> <p>3 利率 無利子</p> <p>4 返済期間 7年</p>
---------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	設備資金貸付実績額	(平成15年度) 20件	25件	42件 (168%)	A	
2						
3						

評価 A; 目標どおり(100%以上) B; 概ね目標どおり(70%以上) C; 未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	27件	42件

総合評価 (次年度に向けた課題)	設備投資意欲の上昇傾向を受け利用企業が増加した。次年度も引き続き、本制度により機械設備投資の促進を図り、県内企業の経営改善を支援してゆく。
---------------------	-----------------------------------------------------------------------

中期目標 への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指 標	実績数値	指 標	実績数値
	育成・支援企業	42件		
利用企業等	42件			

事業分類別管理シート(16年度)					グループ	創業・経営革新	
大区分	創業・経営革新への支援		中区分	経営改善支援		小区分	県単設備貸与事業
当初 予算額	257,216千円		補正 予算額	379,968千円		決算額	321,125千円
目的	小規模企業の生産性向上等、経営基盤強化を支援するため、設備導入に際し、必要な設備を企業に代わって購入し、長期かつ低利な割賦販売により、設備導入を支援する。			必要性・背景	新規貸付は、平成14年度をもって廃止。 平成15年度以降は、貸付実行後の事後支援が必要である。		
事業概要・計画	<p>平成14年度までに設備の貸与を受けた企業に対して事後支援を行う。</p> <p>1 債券管理(償還金回収、借入金返済、督促等)</p> <p>2 巡回指導 平成16年度巡回件数 5件</p>						
事業目標	目標項目			結果	評価		
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		コメント		
	1 巡回訪問企業数	5件	5件	6件 (120%)	A		
	2						
3							
評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)							
事業実績	中間			最終			
	6件			6件			
総合評価 (次年度に向けた課題)		平成17年度も引き続き、既存貸付金の円滑な回収を図るため、事後指導や債権回収事務を行う。					
中期目標 への反映	創業・経営革新の促進に係る目標			産業創造プロジェクトに係る目標			
	指標		実績数値	指標		実績数値	
	育成・支援企業 利用企業等						

事業分類別管理シート(16年度)				グループ	創業・経営革新		
大区分	創業・経営革新への支援		中区分	経営改善支援		小区分	設備近代化資金等債権管理受託事業
当初予算額	2,650千円		補正予算額	2,666千円		決算額	2,551千円
目的	設備近代化資金等の償還期限までに償還されなかった未収償還金の収納事務			必要性・背景	未収償還金の管理事務を受託し、回収事務の効率化を図る。		
事業概要・計画	<p>新潟県中小企業設備近代化資金等貸付規則、新潟県中小企業設備合理化資金等貸付規則及び新潟県中小企業高度化資金等助成規則に規定する事業に係る事務の一部について、次の業務を新潟県から受託する。</p> <p>1 県が中小企業者等に貸付け、償還期限までに償還されない未償還金の収納事務 2 貸付金交付の際、締結する金銭消費貸借契約書に定める損害保険金請求権設定契約の準備事務</p> <p>平成16年度 1. 設備近代化資金延滞案件回収督促企業数 12件 2. 設備合理化資金延滞案件回収督促企業数 8件</p>						
事業目標	目標項目			結果	評価		
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		コメント		
	1 回収督促企業数	20件	20件	20件 (100%)	A		
	2						
3							
評価 A; 目標どおり(100%以上) B; 概ね目標どおり(70%以上) C; 未達成(70%未満)							
事業実績	中間			最終			
	回収督促訪問企業数 20件			回収督促訪問企業数 20件			
総合評価 (次年度に向けた課題)		平成17年度も引き続き、県との「事務委託契約」に基づき、期限までに償還されなかった未償還金の回収事務を受託する。					
中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標			産業創造プロジェクトに係る目標			
	指標		実績数値	指標		実績数値	
	育成・支援企業						
	利用企業等						

事業分類管理シート(16年度)

事業分類管理シート(16年度)				グループ	
大区分	創業・経営革新への支援	中区分	経営改善支援	小区分	中心市街地商業活性化事業
当初予算額	10,700千円	補正予算額		決算額	10,680千円
目的	中心市街地における中小商業の活性化を図る。			必要性・背景	近年、多くの都市でモータリゼーションの進展への対応の遅れ、商業をとりまく環境の変化、中心部の減少と高齢化などを背景に、中心市街地の衰退、空洞化という問題が深刻化している。このため中心市街地を活性化させ、地域経済の発展や豊かな生活の実現を図る必要がある。
事業概要・計画	<p>中心市街地活性化基金(高度化資金借入)の運用益と、同額程度の県補助金を合わせてタウンマネジメント機関(TMO)が行うソフト面での活性化事業に対して、最長3年間まで経費の一部を助成する。 補助率 9/10(空き店舗賃借料は3/10) 基金 5億円</p> <p>1. コンセンサス形成事業 1件 商業関係者、地域住民等の合意を形成する事業</p> <p>2. 広域ソフト事業 2件 複数の商店街の活性化のための広域的な商店街活性化事業</p> <p>3. 事業設計・調査・システム開発 2件 商業の活性化に向けた事業設計、調査、システム開発事業</p>				

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	TMOが行うソフト事業実施数	15年度実績 7件	5件	6件 (120%)	A	小千谷TMOが2月に「震災復興イベント」をこの事業でやりたいと要望があり、これを採択し当初目標を1件上回ったもの。
2						
3						

評価 A:目標どおり(100%以上) B:概ね目標どおり(70%以上) C:未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	<p>中心市街地活性化基金(高度化資金借入)の運用益と、同額程度の県補助金を合わせてタウンマネジメント機関(TMO)が行うソフト面での活性化事業に対して、最長3年間まで経費の一部を助成した。</p> <p>当初目標に添った形で事業実施中。</p>	<p>中心市街地活性化基金(高度化資金借入)の運用益と同額程度の県補助金を合わせてタウンマネジメント機関(TMO)が行う活性化事業を支援した。 当初4団体から5件の申請があり、その後「震災復興」のため1団体から1件の申請がなされ、これらに対して「中心市街地商業活性化推進委員会」に諮り、次のとおり助成した。</p> <p>広域ソフト事業 ... 3件 6,879千円 事業設計・調査・システム開発事業 ... 2件 1,901千円 コンセンサス形成事業 ... 1件 1,800千円</p>

総合評価 (次年度に向けた課題)	TMOが行うイベント、ショッピングサイトの運営、各種調査事業等、活性化対策の下支えとして寄与している。
---------------------	-----------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業			
利用企業等				

事業分類別管理シート(16年度)

グループ 創業・経営革新

大区分	創業・経営革新への支援	中区分	経営改善支援	小区分	繊維産地活性化推進事業
当初予算額	9,800千円	補正予算額	9,801千円	決算額	9,800千円

目的	新潟県の繊維産業がファッション産業に移行し、産地間連携等による新たな革新を推進するための産地改革事業を支援する。	必要性・背景	繊維産地は、輸入品の増加や、産業構造の変化、長期不況、経済のグローバル化、消費者の購買行動の変化などにより、一層の規模縮小が迫られている。 繊維産地は、当県の産業集積の一つとして依然地域の経済社会に大きく貢献していることから、これを支援する必要がある。
----	----------------------------------------------------------	--------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

事業概要・計画	<p>繊維産地活性化基金(高度化資金借入)の運用益と同額の県補助金を合わせて、産地間連携等を支援する事業や、産地の実態調査などの事業にかかる経費の一部を助成する。 補助率 事業内容により、定額若しくは3/4以内 基金 7億円</p> <p>支援対象 1 対象者 中小繊維事業者グループ(4社以上)、繊維産地活性化のための事業を行う法人(公益法人、商工組合、事業協同組合、商工組合連合会等) 2 対象事業 産地間連携等支援事業 産地実態調査、指導事業及び商工組合等再編活性化事業</p> <p>なお、当事業は、平成16年度をもって終了する。(基金を返還するため)</p>
---------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1 助成金の交付		3件	5件	5件 (100%)	A	
2						
3						

評価 A; 目標どおり(100%以上) B; 概ね目標どおり(70%以上) C; 未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	当初計画どおりの4団体(5事業)で助成事業を遂行中。	当初計画どおりの5件(4団体5事業)に対し助成金(補助金)の交付を行った。

総合評価 (次年度に向けた課題)	繊維産業活性化を図るためのソフト事業に対し、当初計画通り4団体5事業へ助成金の交付を行った。
---------------------	------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等			

事業分類管理シート(16年度)

				グループ	マーケティング支援
大区分	創業・経営革新への支援	中区分	国際化支援	小区分	新潟県発国際ブランド創造事業
当初予算額	5,371	補正予算額		千円 決算額	4,726千円

目的	<p>新潟産業の顔ともいべき『新潟地酒』の海外市場におけるブランドを確立することにより、新潟地酒の販売拡大を図り、海外展開による県内産業の活性化のモデルとし、他の産業への波及を目指す。 また国際競争力をもつ可能性のあるニッチトップ製品について必要な支援を講じながら、国際ブランド創造を図り、今後の海外展開を図る県内企業が参考とする成功モデルを提供する。</p>	<p>必要性・背景</p> <ul style="list-style-type: none"> ・国内マーケットは飽和しており、WTO加盟国の増大により拡大している海外市場への展開を図る必要がある。 ・新潟地酒のような高品質の日本酒はほとんど供給されておらず、新潟地酒にとっちはいち早く手がけて、海外において確たる地位を占めるチャンスである。 ・近年東アジア諸国の経済成長により日本の高級酒を購入できる層が増加している。また、米国において、健康志向から日本料理や日本酒への嗜好が増大しており、当面は台湾と米国が主なターゲットとなる。 ・中小地酒メーカーにとってはその経営資源の不足から、海外展開はハードルが高いので、海外におけるプロモーションについて支援する必要がある。 ・県内には業種でのニッチトップ企業は相当数存在するが、他県と比較し、それら企業の国際展開はほとんど取り組まれていないのが実情である。 ・発展する上海市場においても、今後は厳しい企業間競争が予想され、企業は非低価格競争を意識したビジネスの展開が必要となってきている。 ・単独中小企業の多くは人材等の経営資源が脆弱でありニッチトップ企業の海外展開について支援する必要がある。 ・すでに国内においてニッチトップを確立している企業の製品は海外においても比較的アピールがしやすく、これら製品の海外展開で成功事例を積み上げ、他企業への参考とする。 ・初年度において具体的に提案された国際ブランドのうち、県内企業への高い波及効果が望めるものについては翌年度さらに具体的支援を行う。
----	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

事業概要・計画	<p>< 海外新潟地酒ブランド確立 ></p> <ol style="list-style-type: none"> 1 新潟地酒海外プロモーション研究会 関係者(業界、NICO、新産貿、県、JETRO新潟、醸造試験場、専門家)による検討会を開催し新潟地酒海外プロモーション計画を策定 2 海外市場調査事業 専門家及び職員による台湾、アメリカにおけるプロモーション展開のため事前現地調査 3 消費者新潟地酒セミナー、利き酒会開催 ・時期 2004年10月から11月(予定) ・対象 アメリカ(ロス)・台湾(台北) ・商品 新潟産高級日本酒 ・講演者 日本酒ジャーナリスト(現地在住者もしくは日本から派遣) ・場所 ホテル・レストラン等 <p>< ニッチトップ海外展開支援 ></p> <ol style="list-style-type: none"> 1 ニッチ・トップビジネス研究会 NICO、JETRO、ERINA、県、工技総研等関係機関および県内企業が参加し、ニッチビジネスの紹介・事例、参入方法、海外展開事例などを研究する。 2 新潟県内ニッチ・トップ企業調査 県内外のニッチ・トップ企業に関する企業調査、アンケート・ヒアリングによる輸出意向調査 3 現地市場調査 新潟産ニッチ・トップ製品の販売可能性調査及び海外ニーズ調査を実施
---------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	ニッチトップビジネス研究会参加企業数	(16年度新規)	30社	79名 (263%)	A	研究会(セミナー)参加者数
2	台湾・アメリカにおける試飲会・セミナー来場者数 (台湾:50人、アメリカ:50人)	(16年度新規)	100人	約200人 (200%)	A	新潟開催の「新潟酒の陣」への米国人等招聘者数7人 台湾三越物産展での日本酒購入者など約200人
3						

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	<p>< 海外新潟地酒ブランド確立 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「米国における新潟地酒の販売可能性調査」をJETROに委託 <p>< ニッチトップ海外展開支援 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ニッチ専門家日比弁理士と今年度事業打合せ(9/7) 	<p>海外新潟地酒ブランド確立</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 新潟地酒海外プロモーション研究会 平成16年10月12日に開催。 2 海外市場調査事業 米国ロサンゼルス、ニューヨークの日本酒市場について、JETROに委託し調査を実施した。 3 消費者新潟地酒セミナー、利き酒会開催 台湾については、台湾三越天母店において新潟物産展を開催し、台湾の消費者に新潟地酒をPRした。 米国については、新潟県酒造組合に補助金を交付し、県下全蔵元が参加する県最大の地酒イベント「にいがた酒の陣」に米国酒類関連企業、マスコミ関係者を招聘、新潟地酒及び新潟県の米国における知名度の向上を図った。 <p>ニッチトップ海外展開支援</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 ニッチトップビジネス研究会 内部検討会の開催 平成16年10月7日にNICO内部各チーム関係者を集め、ミニ講演会と内部検討会を開催し、ニッチビジネス支援の有効性を確認した。 ニッチトップセミナー開催 平成17年1月19・20日に新潟、長岡会場にてニッチトップセミナーを開催し、両会場で79名の参加を得る。 2 県内ニッチトップ企業調査 日比弁理士による現状における県内のニッチトップ企業へのヒアリングを実施した。

総合評価 (次年度に向けた課題)	<p>事業目標は達成した。今後はさらなる新潟ブランド確立のため、より積極的かつ実践的な事業展開が求められる。地酒に関しては、台湾・アメリカにおける試飲会の開催、新潟地酒ガイドブックの出版、ニッチトップ企業の育成のためのより実践的なセミナーの開催等が必要である。合わせて、今後発展する東アジアを中心とした海外マーケットを目指したNICOの海外ビジネスビジョンもとりまてたい。</p>
---------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業			
利用企業等				

事業分類別管理シート(16年度)

グループ	マーケティング支援
------	-----------

大区分	創業・経営革新への支援	中区分	国際化支援	小区分	IDS百年モノがたりP事業(産業創造P)
当初予算額	26,017千円	補正予算額		決算額	23,707千円

目的	世界市場(ヨーロッパ市場)を目指した戦略的なブランドデザインを基盤に、商品開発とプロモーション活動を行い、新潟の生活関連商品の世界市場での認知を図ることを目的とし、具体的な商取引の推進を通して県内企業の市場拡大を図る	必要性・背景	県内の生活関連産業にとって今後進むべき方向のひとつは、国際的な価格競争に巻き込まれることなく、高付加価値の商品を作り、市場に提案していくことである。ヨーロッパを中心に市場は「大量消費型から持続・蓄積型」「価格ではなく価値」へと大きくシフトしつつあり、国内市場も徐々にではあるがこの方向へ動きつつある。このため、この大きな変動を的確に捉え、戦略的な商品開発や流通開発など具体的なかつ早急な取り組みが必要となっている。
事業概要・計画	<p>県内生活関連産業の高度な技術を駆使した良質で長く使用できる商品を意欲的な参加企業とのコラボレーションにより推進し、5年間で4回フランクフルトメッセに出品し、ヨーロッパ市場でのブランド確立を目指すとともに、さらにはヨーロッパでの信頼確立を基盤に世界市場を目指した市場展開を図る。</p> <p>全体計画</p> <p>15年度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ヨーロッパ市場の情報収集、分析 ・第1回出品商品のテーマ検討と参加企業決定 ・統一コンセプトによるデザイン開発(プロトタイプ開発) <p>16年度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発 ・プロモーション検討 ・フランクフルトメッセ出品(17年2月) <p>17年度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第2回出品商品の研究会発足 ・第3回出品商品の研究会発足 <p>18年度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第3回出品商品の開発とフランクフルトメッセ出品 ・第4回出品商品の研究会発足 <p>19年度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第4回出品商品の開発とフランクフルトメッセ出品 		<p>[16年度事業概要]</p> <p>2年目となる本年度は、昨年度実施したヨーロッパ市場の動向調査やデザインの動向などを踏まえ、具体的な商品開発を行い、その開発商品群をドイツ・フランクフルトメッセに出展する。</p> <p>商品開発マネジメント</p> <p>「テーブルウェア」「MYツール」の2つの開発テーマを設定し、デザイナー(委託)がマネジメント(デザイン指導)を行い、統一ブランドとして取りまとめる。</p> <p>プロモーション(流通開発)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ブランド構築(ブランドデザイン)作業 ・プロモーションマネージメント(流通開発) <p>・展示会出展</p> <p>・カタログ等媒体の製作</p> <p>・現地及び国内での受注支援</p>

事業目標	目標項目			結果	評価	
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			コメント
1 参加企業数		15年度実績 21社	20社	16社 (80%)	B	水害で2社、倒産1社、その他の事由で2社の計5社が辞退
2 開発アイテム		15年度実績 21アイテム	20アイテム	57アイテム (285%)	A	各社とも、少ない時間ながらバリエーション展開に努力した結果、目標をはるかに超える数を開発。
3						

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	<p>昨年度実施したヨーロッパ市場の動向調査やデザインの動向などを踏まえ、県内生活関連産業の高度な技術を駆使した良質で長く使用できる商品について具体的な商品開発を行った。</p> <p>1 商品開発マネジメント関係</p> <ul style="list-style-type: none"> 企業指導会 10回 企業現地指導調整 23日 関係者内覧会 1回 <p>2 プロモーション関係</p> <ul style="list-style-type: none"> アンビエンテ主催者、JETROとの打合せ 3回 出展申込み 8月20日 貿易代理店との打合せ 3回 <p>3 その他</p> <ul style="list-style-type: none"> 7月13日の水害により三条市内の企業数社が参加辞退となった 水害前 21社 21アイテム 水害後 16社 16アイテム 	<p>「100年後にも大切にしていきたい生活文化を楽しむ、維持し、継承していくための道具」をテーマに本県産業の持つ優れた技術を活かした「次代のホンモノ」の商品開発を、統一コンセプトに基づき二つのジャンルについて行い、「アンビエンテ・メッセ・フランクフルト2005」へ出展し、世界に向けて提案した。</p> <p>1 実施体制</p> <p>機構の担当ディレクター以下プロジェクトチームを設置、外部専門家の協力と、良質なもののづくりを行える「デザイン」の商品企画開発から製造・出展まで応分のリスク負担が可能な企業の参加を求めて一体的に推進した。</p> <p>統括マネージメント: 中村正樹氏(環境環境構造研究システム 代表取締役)</p> <p>デザインマネージメント: 佐藤康三氏(コソテデザイン社 代表取締役)</p> <p>安次富 隆氏(有)サートデザイン代表取締役)</p> <p>プロモーションマネージメント: 曾衝 誠氏(有)隆華トレーディング)</p> <p>2 テーマと参加企業、開発アイテム</p> <p>テーブルウェア、参加7社、32アイテム</p> <p>MYツール、参加9社、25アイテム</p> <p>ヨーロッパへ日本の食文化の楽しみを創造付加する新潟発提案</p> <p>「ヨーロッパと日本の次世代の生活者へ優れた生活を創り出し維持していく、優れた道具の新潟発提案」</p> <p>参加企業は、水害等により当初21社が16社となった。</p> <p>3 出展概要</p> <p>(1) 出展見本市名: アンビエンテ・メッセ・フランクフルト2005</p> <p>(2) 会期: 平成17年2月11日～15日</p> <p>(3) 出展号館とブース: Halle3.OF34JETROジャパンブース内(約27平米)</p> <p>(4) 情報発信: 英語版カタログを製作し会場配布。DMに同封するため及びメッセ期間中に配布する目的のリス・用紙を製作。また、アンビエンテの機関誌「TOPFAIR」に広告を掲載。この機関誌を見て来場したバイヤーが数多く、効果的であった。</p> <p>4 出展成果等</p> <p>(1) ブース入場者数: 450人</p> <p>(2) 引き合い数: 110件(23カ国)</p> <p>(3) 商談継続中: 35件</p> <p>(4) 成約数: 4件(4月19日現在)</p> <p>(5) デザインプラス出品: アンビエンテ出展の中から優れたデザインの商品を選ぶ「デザインプラス」に7品目を出品し、安達紙器工業㈱の「PaperMadePaperKnife」が受賞(全体では330点が応募、40点が受賞)</p> <p>(6) 受注支援活動: プロモーションマネージメントの委託先により、出展期間中の受注支援をはじめ、会期終了後の受注支援を継続している。また、メッセ主催者の日本法人及びJETROのアドバイスにより、メッセ直前・直後の直接商談とP</p>

総合評価 (次年度に向けた課題)	H16年度は、三条小会議所が国の委託を受けて実施したジャパンブランド育成支援事業と協同で事業を推進したことにより、効果的な予算運用ができた。しかし、17年度は、同様の協力体制がなく、少ない予算規模で16年度以上の成果を出すために、参加者負担も考慮に入れた事業計画とする必要がある。
---------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業		参加企業数	16社
	利用企業等		開発アイテム	57アイテム

事業分類別管理シート(16年度)

グループ 創業・経営革新(再生支援協議会)

大区分	創業・経営革新への支援	中区分	企業再生支援	小区分	企業再生支援事業・同協議会事業
当初予算額	317/58,619千円		修正予算額	317/42,297千円	
			決算額	0/38,898千円	

目的	<p>厳しい経済情勢や金融機関の不良債権処理が加速する過程で、経営環境の悪化しつつある中小企業に対して、事業活動も多種多様で事業内容や課題も地域性が強いと言う特性を踏まえ、きめ細かに県内中小企業の再生を支援する。</p>	必要性・背景	<p>内外の経済的環境の変化は、中小企業の経営環境に大きな影響を及ぼしている。こうしたことから、中小企業が有する技術・設備等の経営資源のより効率的な活用を図るため、生産性の高い事業又は将来的に高い生産性が見込まれる事業の強化を目指した事業再構築の取組みが必要となっている。この中小企業の取組を支援することは、県内産業の再活性化と雇用維持・確保に有効である。</p>
----	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

事業概要・計画	<p>中小企業再生支援協議会の支援業務責任者及び窓口専門家による協議会活動とNICOの支援メニューにより中小企業の事業再生を支援する。</p> <p>1 第1次対応 企業再生にかかる窓口相談 財務状況、資本・債権債務の状況、事業形態・構造(主要取引先等)、会社の体制・人材等の経営資源、現状に至った経緯、改善に向けたこれまでの取り組みと結果、金融機関との関係、再生に向けた希望、再生に向けて活用できる会社の資源、再生計画を作成するための社内体制とその準備の可能性把握を行なう。 なお、再生が極めて困難と判断される場合は、商工会議所等の倒産防止相談事業や必要に応じて弁護士会等を通じて弁護士を紹介するなど可能な対応を行なう。 また、このほか一般的な経営相談、金融調達などのアドバイスを行なう。</p> <p>2 第2次対応 第1次対応の結果を踏まえ、再生可能と判断した場合は弁護士、公認会計士、税理士、中小企業診断士等の専門化で構成される個別支援チームを立上げ、経営改善計画の策定支援を行なう。</p> <p>このほか、第1次対応の一般経営相談を踏まえた後、経営改善計画書作成には至らないが、複雑化した問題の解決を支援する案件があり、これを1.5次として取り扱っている。15年度はこれを2件扱っている。</p>
---------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
	1 経営改善計画の策定支援完了件数	5件	10件			
2 経営相談、金融調達の支援	132件	150件	126件 (84%)	B	若干不満が残っている。 17年度の活動課題に取り上げている。	
3						

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	<p>中小企業再生支援協議会の支援業務責任者及び窓口専門家により、企業再生にかかる窓口相談を行った。</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営改善計画策定支援完了件数は5件、策定中が4件。 経営相談等は45件。 内容が複雑で重い案件が多くなっている。 	<p>年度中に於いて窓口専門家1名の増員を行い、戦力増強を行った。</p> <ul style="list-style-type: none"> 増員専門家の企業調査同行など、育成の時間が必要であった。 計画策定中に水害・地震が影響し、計画の練り直し等の時間重複が大きかった。 計画策定に至るスキームが複雑化し、特に税務対応への検討を必要とする案件が増加している。 <p>経営改善計画策定支援完了...9件 経営改善計画策定中...4件 経営相談...126件</p>

総合評価 (次年度に向けた課題)	<p>1. 金融機関、商工会議所、商工会等への直接的アピール 2. 上中下越3地域を対象とした再生をテーマとするセミナー開催(NICOと共催)</p>
---------------------	---------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業	9件		
利用企業等	43件			

事業分類管理シート(16年度)

事業分類管理シート(16年度)				グループ	産学連携
大区分	次代をリードする産業群の創出	中区分	産学連携支援	小区分	産学連携事業
当初予算額	8,738千円	補正予算額		決算額	8,711千円
目的	大学と企業のマッチング、技術移転、大学発ベンチャー創出など産学連携をトータルに推進するとともに、産業創造プロジェクト等の調査・研究、コーディネートを行う。		必要性・背景	産学連携を進めるためには、産業界と大学側双方の状況を知り、広範な情報をもとに産学共同研究等をコーディネートする活動が必要であり、この活動から競争的資金の獲得、産業創造プロジェクト等への発展を通じて、産業界の活性化を目指す必要がある。	
事業概要・計画	産学連携を促進するため、企業・大学を訪問し、共同研究をコーディネートするとともに、各種研究会を開催する。また、コンソーシアムの形成を図り、競争的研究資金への申請を促進する。 <ol style="list-style-type: none"> 1. 産学連携委員会 産学連携事業について評価・提言を行う委員会を開催する。 2. 産学交流研究会 分野、テーマを決めた研究会・交流会を開催する。 3. 大学発人材開拓 ベンチャー企業等へのインターンシップを支援する。 4. 産学連携コーディネート 大学・企業等へ訪問し、産学間のコーディネートを行う。 5. 大学共同オフィス・リエゾンオフィス運営 大学、産業界などが活用できるオフィスを運営する。 				

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	企業・大学への訪問件数	4月～6月実績: 523件	年間:2,100件	1,630 (78%)	B	水害、中越大地震を考慮すると、概ね目標どおり達成できた。
2	研究会・交流会の参加者	4月～6月実績: 215名	年間:900名	1,581 (176%)	A	
3	インターンシップ企業数	15年度実績: 2社	5社	3社(4名) (60%)	B	概ね目標どおり達成できた。

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	産学連携を促進するため、企業・大学を訪問し、共同研究をコーディネートを行い、各種研究会を開催した。 <ol style="list-style-type: none"> 1 産学連携委員会 第1回目(10月13日開催) 議題:平成16年度産学連携重点事業についての報告、産業創造プロジェクトについての報告・・・など 2 産学交流研究会 研究会・交流会の参加者(4月～9月実績):796 ・先進的金型研究会・にいがたナノテク研究会・ブランド・ニガタ食品開発研究会・産学連携形成交流会(新潟地域)・医療産業創出を目指す産学官交流会・信越ハイテク・コリドー・プラン・地方発信技術交流会・・・等 3 産学連携コーディネート 企業・大学への訪問件数(4月～9月実績):940 4 大学発人材開拓 インターンシップ企業数:3社 ・セレクト(越路町):揚貝・魚アラ発酵処理機ほか ・インフォース(新潟市):地盤データ配信等 ・エフテック(新潟市):電子回路機器等の設計・製造・販売 	産学連携を促進するため、企業・大学を訪問し、共同研究をコーディネートを行い、各種研究会を開催した。 <ol style="list-style-type: none"> 1 産学連携委員会 第1回目(10月13日開催) 第2回目(3月28日開催) 議題:平成16年度産学連携重点事業についての報告、産業創造プロジェクトについての報告・・・など 2 産学交流研究会 研究会・交流会の参加者(4月～3月実績):1,581 ・先進的金型研究会・にいがたナノテク研究会・ブランド・ニガタ食品開発研究会・産学連携形成交流会(新潟地域)・医療産業創出を目指す産学官交流会・信越ハイテク・コリドー・プラン・地方発信技術交流会・・・等 3 産学連携コーディネート 企業・大学への訪問件数(4月～3月実績):1,630 4 大学発人材開拓 インターンシップ企業数:3社(4名) ・セレクト(越路町):揚貝・魚アラ発酵処理機ほか ・インフォース(新潟市):地盤データ配信等 ・エフテック(新潟市):電子回路機器等の設計・製造・販売

総合評価 (次年度に向けた課題)	概ね順調に目標どおり実施されている。
---------------------	--------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指 標	実績数値	指 標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等		439	

事業分類別管理シート(16年度)

グループ	産学連携
------	------

大区分	次代をリードする産業群の創出	中区分	産学連携支援	小区分	先導的戦略研究事業
当初予算額	20,000千円	補正予算額		決算額	19,014千円
目的	今後の戦略技術開発研究等の研究テーマについて、実現可能性、技術的可能性、事業化可能性の検証を確実なものとするため、産学官からの提案に基づいた先導的な研究調査を実施する。		必要性・背景	技術革新の進展にともない、研究分野の高度化・細分化が著しく、新規未詳分野についてのデータ・技術ノウハウの情報収集及び蓄積が必要である。また、企業へ技術移転を確実なものにするためにも、県内企業の現状把握も合わせて行い、戦略的技術開発研究テーマ等の選定に反映していく必要がある。	
事業概要・計画	戦略技術開発研究等の研究テーマについて、実現性、技術的可能性、事業可能性の検証を行うための調査研究を委託する。 ・企画推進会議にて研究テーマを選定 ・採択件数3件程度、調査研究期間1～2年 ・平成16年度採択テーマ (1) 小型・超精密な加工技術に関する研究調査 事業費7,000千円 (2) 次世代デバイス設計とその応用製品開発 事業費4,000千円 (3) ニューメタルマテリアルとその加工法に関する調査研究 事業費5,000千円 (4) 機能性ナノ材料に関する調査研究 事業費4,000千円 ・調査研究委託先 新潟県工業技術総合研究所				

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	受託者(工技総研)が行う競争的研究資金への申請件数	15年度 2件 (2件/3件中) ロボット(採択)、燃料電池(不採択)	16年度 4件 (4件/4件中、100%)	4件 (100%)	A	総務省関係へ1件、経済産業省関係へ3件の申請を行い目標値は達成した。
2						
3						

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	上記4テーマを工業技術総合研究所へ委託した。次年度の戦略研究テーマへの提案および競争的研究資金への申請に向けて調査を行っている。また、NICCOとしては各テーマと関係した研究会(ナノテク研究会、先進的金型研究会)を開発し、工技総研と一体となり進めている。 事業目標に対する実績 1. 受託者(工技総研)が行う戦略研究へのテーマ提案件数: 0件 2. 受託者(工技総研)が行う競争的研究資金への申請件数: 0件 当該事業は次年度に戦略研究事業へのテーマ提案、コンソーシアム事業など競争的研究資金への申請を事業目標としており、当該年度はそのための調査研究である。よって、目標件数の達成評価は事業終了時に行われるべきものである。	上記4テーマのうち「小型・超精密な加工技術に関する研究調査」と「機能性ナノ材料に関する調査研究」については、NICCOに主催する「にいがたナノテク研究会」と連携し、調査を進めた。また、「次世代デバイス設計とその応用製品開発」については、NICCOの主催による「電子デバイス研究会」を、「ニューメタルマテリアルとその加工法に関する調査研究」については、「先進的金型研究会」を開催し、産学連携の可能性を検討した。 その結果、4テーマのうち下記とおり2テーマについては国の競争的研究資金へ応募することとなった。 1. 次世代デバイス設計とその応用製品開発: 総務省1件 2. ニューメタルマテリアルとその加工法に関する調査研究: 経済産業省3件 なお、ナノテク関連の「小型・超精密な加工技術に関する研究調査」と「機能性ナノ材料に関する調査研究」については、ナノテク研究センターの活用と併せて、次年度に競争的研究資金への申請を計画している。

総合評価 (次年度に向けた課題)	事業目標としていた4件の競争的研究資金への申請を達成することができた。
---------------------	-------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等			

事業分類別管理シート(16年度)

				グループ	産学連携
大区分	次代をリードする産業群の創出	中区分	産学連携支援	小区分	戦略技術研究事業
当初予算額	34,000千円		補正予算額	千円	決算額
				32,940千円	

目的	本県の企業集積、技術集積の中から、次代の本県工業を先導する技術分野について、産学官のネットワークの構築を図りながら、研究開発を行なう。	必要性・背景	現在の県内の産業・技術集積を活かしながら高付加価値型産業群を形成するために、戦略技術の開発研究を産学官共同で実施する必要がある。
----	---------------------------------------------------------------------	--------	------------------------------------------------------------------

事業概要・計画	<p>にいがた産業創造機構が、研究テーマを原則として公募し、企画推進会議で選考した研究テーマについて研究開発を委託する。</p> <p>平成16年度は、公募、審査の結果、下記について、研究開発を実施する。</p> <p>1.研究テーマ 「MEMS製品製造プロセスの開発」 MEMSとは、Micro Electro Mechanical Systemの略で、MEMS製品とは、半導体製造プロセス等で活用されている、超微細加工技術を用いて製造された部品・製品のことで、ナノオーダーの電気機械部品を大量・安価に製造する技術として応用されている。</p> <p>2.研究実施機関 新潟県工業技術総合研究所</p> <p>3.研究期間(3ヵ年) H16年度 露光装置による微細パターンの形成 ドライエッチングによる異方性・等方性制御方法の確立 カーボンナノチューブの成長制御方法の確立 光送受信モジュールの試作 H17年度 新規超微細加工製品の設計・試作 有限要素法による微細立体構造の特性評価 試作品の特性評価及びフィードバック H18年度 新規超微細加工製品の設計・試作 技術移転に向けた超微細加工プロセスの改善</p>
---------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	年度計画の研究項目が完全に実施されることを目標とする。		達成率100%	100%	A	
2	研究期間内(3年間)に1研究テーマ当たり、2件の技術移転や応用化製品の開発が実施されることを目標とする。		17年度: 1件 18年度: 2件	16年度: 0件 (0%)	-	研究2年目である17年度から技術移転や応用化製品の開発がなされると想定している。
3						

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

	中間	最終
事業実績	<p>戦略技術テーマについて県工業技術総合研究所に研究を委託した。(8月2日付)</p> <p>各テーマの進捗状況は以下のとおり。</p> <p>露光装置による微細パターンの形成 MEMS/パターンを試料基板上に転写するマスクライナーの製作作業を開始。製作委託候補の調査および委託先選定を行い、ユニオン光学㈱と製作の委託契約を締結。</p> <p>ドライエッチングによる異方性・等方性制御方法の確立 未着手 カーボンナノチューブ(CNT)の成長制御方法の確立 CNT成長実験用装置・設備の設計を終了し、ガスキャビネットから装置の製作を開始。マスフローやガス配管の最適化を行っている。 CNTの成長触媒として、鉄・コバルトのナノ薄膜を成長させている。その厚さには精密な測定・制御が必要であり、研究所の膜厚測定機WYKOによって測定をしながら、成膜条件の最適化を行っている。 光送受信モジュールの試作 光導波路の設計ソフトについて、数社のソフトウェア供給会社を調査、性能比較を行っている。</p> <p>事業目標に対する実績 1.年度計画の研究項目が完全に実施されることを目標とする:20% 2.研究期間内(3年間)に1研究テーマ当たり、2件の技術移転や応用化製品の開発が実施されることを目標とする:0件 委託契約が8月1日と遅れたため、予定より進捗が遅れているが、年度末までに達成の予定。</p>	<p>戦略技術テーマについて県工業技術総合研究所に研究を委託し、以下の通り、実施された。</p> <p>露光装置による微細パターンの形成 MEMSパターンを試料基板上に転写するマスクライナーを、ユニオン光学㈱に委託製作させた。装置搬入後、レジストの塗布条件・露光条件の最適化を行い、1ミクロン幅のパターンの露光に成功した。</p> <p>ドライエッチングによる異方性・等方性制御方法の確立 ウェットエッチングでは、50%の水酸化カリウム溶液を60~70℃まで加熱し、ここにマスクライナーでテストパターンを転写したシリコンウェハを浸すことによって、異方性エッチング加工に成功した。ドライエッチングでは、ドライエッチング装置メーカーである住友精密工業㈱にデモ加工を依頼し、3ミクロン幅で深さ22ミクロンの深い溝加工ができていたことを確認した。</p> <p>カーボンナノチューブ(CNT)成長の制御方法の確立 CNT成長実験用装置・設備を設計し、ガスキャビネットから装置本体までを製作した。スパッタリングによる触媒金属のナノ薄膜形成、CNT成長装置の特性確認を行い、CNT成長に成功した。基板はシリコンウェハおよび石英版を使用した。両方ともCNTの成長が確認できた。CNTの成長触媒として、鉄・コバルト・ニッケルを使用した。ニッケルについては、5ナノメートルのときに最も高密度となり、CNTの直径も均一になる傾向のあることが確認された。</p> <p>光送受信モジュールの試作 光導波路の設計ソフトについて、アールソフトデザイングループ㈱製のソフトを購入し、光部品である方向性結合器やMMIカプラーの設計および動作シミュレーションを行った。</p>

総合評価 (次年度に向けた課題)	研究については、当初計画のとおり、順調に進捗していると考え、本研究成果の製品化・企業化に関しては、当機構の機能を生かした支援を本年度以上に、より積極的に行い、本事業の目的達成に努めたい。具体的には、「成果普及講習会」およびNICCOが主催する「にいがたナノテク研究会」等を通じた産学コーディネート活動により支援をおこなう予定である。
---------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
育成・支援企業 利用企業等				

事業分類別管理シート(16年度)

事業分類別管理シート(16年度)				グループ	産学連携
大区分	次代をリードする産業群の創出	中区分	産学連携支援	小区分	産学リエゾン推進事業
当初予算額	33,712千円	補正予算額	33,512千円	決算額	33,444千円
目的	本県工業構造の高度化を推進するために欠くことのできない産学リエゾン(連携)の活性化を図る。		必要性・背景	工業構造の高度化、事業化・新規創業を進めるためには、地域産業界のニーズに合った研究を大学・企業が連携をとりながら進め、研究成果を地域社会へ波及させていくことが必要。	
事業概要・計画	地域のニーズに適合する研究課題を、大学研究者・大学研究者と企業との研究共同体を対象として公募し、研究開発を委託する。 採択件数：【一般枠】と【産学連携枠】を併せて5件程度。 研究期間：研究委託契約の締結日から翌年の3月中旬頃まで。 応募資格： 【一般枠】(研究委託費：4,450千円以内) 原則として県内大学等に在籍する常勤の教授・助教授・講師および助手等であって、提案する研究内容を適切に遂行する能力を有すること。 【産学連携枠】(研究委託費：6,500千円以内) 上記【一般枠】の条件を満たす研究者と、県内の民間企業とが連携して研究を行う共同研究体であること。 公募対象産業技術分野： 金属加工 物性・有機材料 ロボット開発 食品・バイオ 情報通信関連 ライフサイエンス 環境・エネルギー関連 ナノテクノロジー				

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	研究成果実用化・技術移転	15年度実績：1件 (14年度5件採択中)	2件(15年度5件採択中)	0件 (0%)	C	事業化・実用化に向けた共同研究を進行中であるが、多額の研究費が必要であり、外部資金獲得を目指している。
2	競争的資金等獲得への申請	平成16年度当初の実績：平成15年度採択5件のうち1件	平成17年度当初の実績：平成16年度採択7件のうち2件	2件 (100%)	A	目標どおり
3						

評価 A：目標どおり(100%以上) B：概ね目標どおり(70%以上) C：未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	地域のニーズに適合する研究課題を、大学研究者・大学研究者と企業との研究共同体を対象として公募し、研究開発を委託した。 一般枠 6件 26,350千円 産学連携枠 1件 6,500千円 事業目標に対する実績 1.研究成果実用化・技術移転：0件 2.競争的資金等獲得への申請：0件 競争的資金への申請は当該研究終了後に行われる。	地域のニーズに適合する研究課題を、大学研究者・大学研究者と企業との研究共同体を対象として公募し、研究開発を委託した。 一般枠 6件 26,350千円 産学連携枠 1件 6,500千円 事業目標に対する実績 1.研究成果実用化・技術移転：0件 2.競争的資金等獲得への申請：2件 事業化・実用化に向けた共同研究を進行中であるが、多額の研究費が必要であり、外部資金獲得を目指している。

総合評価 (次年度に向けた課題)	総合評価としては概ね目標どおりであるが、事業化・実用化には多額の研究費が必要であり、外部資金獲得を目指しているため、今後も継続してサポートする必要がある。
---------------------	-------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等			

事業分類別管理シート(16年度)

グループ	産学連携
------	------

大区分	次代をリードする産業群の創出	中区分	産学連携支援	小区分	産学官連携コンソーシアム研究開発促進事業
当初予算額	17,564千円	補正予算額	16,846千円	決算額	17,440千円
目的	地域の実情に応じ、緊急かつ臨時的な雇用等を創出するため、新潟県から以下の事業を受託することにより雇用を創出する。 ・地域における新産業・新事業を創出し、地域経済の再生を図るため、大学等の研究シーズを活用した地域における産学官の共同研究体の形成を促進し、併せて、地域の新産業・新事業創出に貢献する研究開発を進める。		必要性・背景	現在の厳しい雇用情勢に対処するため公的部門における緊急かつ臨時的な雇用・就業機会の創出を図る必要がある。産業振興の分野では、産学連携をさらに促進し競争力のある技術開発を行うため、大学側の技術シーズと企業側の開発ニーズ、技術や市場の動向、省庁や関係機関の情報等を収集し、コーディネート活動を強化する必要があり、その人材が必要。	
事業概要・計画	緊急地域雇用創出特別基金事業として、失業者を雇用し、以下の業務を新潟県より受託する。 ・大学・企業等と連携を保ち、大学等の研究シーズと県内企業ニーズのマッチングを図り、産学官コンソーシアム形成の可能性について検討し、産学官の調整を行う。 ・マッチングできた案件について、各種助成金の活用等をしながらか研究開発を行う。				

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	当該事業により雇用した人による延活動件数(月当たり、一人当たり)	15年度実績 7.3件/人・月	7.5件/人・月	8.3件/人・月 (111%)	A	
2						
3						

評価 A; 目標どおり(100%以上) B; 概ね目標どおり(70%以上) C; 未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	1 事業実績 ・大学、企業等を訪問し、情報収集、産学のコーディネートなどをするとともに、研究会等を開催した。 ・必要に応じ、外部資金獲得に向けた支援を行うとともに、採択された案件についての研究開発の支援を行った。 2 事業目標に対する実績 延べ活動件数(月当たり、1人当たり): 8.8件	

総合評価 (次年度に向けた課題)	大学、企業等を訪問し、シーズ・ニーズのマッチングを図り、コンソーシアム形成を促進することができた。また、マッチングできた案件について、各種助成金の活用等をしながらか研究開発を行うことができた。
---------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等			

事業分類別管理シート(16年度)

グループ	産学連携
------	------

大区分	次代をリードする産業群の創出	中区分	産学連携支援	小区分	科学技術振興事業(高度化基金特別会計)
当初予算額	11,023千円	補正予算額	10,455千円	決算額	9,862千円
目的	新潟県内の鉱工業に関する科学技術の試験研究および人材育成等の事業に対し支援することにより、新潟県内の産業の振興と科学技術の振興を図る		必要性・背景	新潟県の持続的な経済発展のためには、技術革新により高い生産性と国際競争力を持つ産業を育てることが必要であり、そのためにも科学技術の振興及びその人材を育成することが必要。	
事業概要・計画	新潟鉄工百年記念工業技術振興財団の解散により資産を引き継ぎ、「科学技術振興基金」として、その運用益により県内の科学技術振興に関する研究への支援や、人材育成を支援する。 基金 約5億3千万円 1. 試験研究等事業 県内の大学等研究者を対象に、科学技術振興に関する試験研究調査等に係る課題を募集し、委託する。 金額:800千円以内/年・件 期間:2年以内 2. 科学技術人材育成事業 人材育成、人材発掘等を行う事業に対し、その経費の一部を助成する。定額助成。3件程度。				

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	1. について、採択された案件のうち、研究期間終了して1年後に継続して研究等を行っている割合。	- (16年度新規事業)	50%	-	-	
2						
3						

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	県内の科学技術振興に関する研究への支援や、人材育成を支援するため、次のとおり委託・助成した。 1. 試験研究等事業 応募案件:51件、採択案件12件。現在研究を進めている。 2. 人材育成等事業 助成決定案件:2件 「第15回高校生電子作品コンテスト(主催:(社)新潟県電子機械工業会)」、「青少年のための科学の祭典新潟大会(主催:同実行委員会)」 事業目標に対する実績 1. について、採択された案件のうち、研究期間終了して1年後に継続して研究等を行っている割合:0% 研究期間終了後に評価する。	県内の科学技術振興に関する研究への支援や、人材育成を支援するため、次のとおり委託・助成した。 1. 試験研究等事業 大学研究者等から研究テーマを公募し、12件について研究委託した。 2. 人材育成等事業 助成案件:2件 「第15回高校生電子作品コンテスト(主催:(社)新潟県電子機械工業会)」、「青少年のための科学の祭典新潟大会(主催:同実行委員会)」

総合評価 (次年度に向けた課題)	16年度新規事業であるため、目標に対する評価はない。次年度から評価を開始する。
---------------------	-----------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等		14	

事業分類管理シート(16年度)

グループ	産学連携
------	------

大区分	次代をリードする産業群の創出	中区分	産学連携支援	小区分	地域新生コンソーシアム事業
当初 予算額	93,199千円	補正 予算額	千円	決算額	86,014千円

目的	大学等の技術シーズ・知見を活用して、地域産業の創出に貢献しうる(事業化に結びつく)製品・サービス等を開発する。	必要性・背景	新産業・新事業を創出し地域経済の活性化を図るためには、産学官の強固な共同研究体制(地域新生コンソーシアム)を組むことにより、高度な実用化研究開発を行うことが必要である。
----	---------------------------------------------------------	--------	--------------------------------------------------------------------------------------

事業概要・計画	<p>テーマ名:新複合材料によるインバータ用放熱部品の開発</p> <p>研究の目的:省エネに効果的なハイブリッド車、電車などに使用されているインバータ普及に貢献することを目的として、そこに使用されているインバータ装置用半導体の放熱部品をより経済的に供給することを目指す。そのため、Cr - Cu系新材料と簡略した粉末冶金プロセスを開発することにより、その有効性、量産性を確認する。</p> <p>研究実施者:JFE精密㈱、名古屋大学 大学院、田辺プレス㈱、(財)いがた産業創造機構(管理法人)</p>		
---------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	材料配合、量産製造方法を確立し、放熱板への有効性を確認する。	平成16年度新規採択	ハイブリッド車のインバータ用放熱板への適用	-	-	平成17年度継続事業
2						
3						

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	<p>8月3日に経済産業省および研究実施者(再委託先)と契約を締結。管理法人であるNICOがプロジェクトの管理・運営をし、JFE精密㈱を中心とした再委託先が、Cr - Cu系新材料と簡略した粉末冶金プロセスを開発中である。</p> <p>研究実施者(再委託先):JFE精密㈱、名古屋大学 大学院、田辺プレス㈱</p> <p>プロジェクトリーダー:JFE精密㈱ 商品開発室長 寺尾星明</p> <p>第1回開発推進委員会を8月20日(金)に開催</p>	<p>8月3日に経済産業省および研究実施者(再委託先)と契約を締結。管理法人であるNICOがプロジェクトの管理・運営をし、JFE精密㈱を中心とした再委託先が、Cr - Cu系新材料と簡略した粉末冶金プロセスを開発中である。</p> <p>研究実施者(再委託先):JFE精密㈱、名古屋大学 大学院、田辺プレス㈱</p> <p>プロジェクトリーダー:JFE精密㈱ 商品開発室長 寺尾星明</p> <p>第1回開発推進委員会を8月20日(金)に開催 第2回開発推進委員会を11月1日(月)に開催 第3回開発推進委員会を12月22日(水)に開催 第4回開発推進委員会を2月23日(水)に開催</p> <p>平成17年度委託契約内示額:金48,000,000円</p>

総合評価 (次年度に向けた課題)	総合的には極めて良好であると評価する。
---------------------	---------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等			

事業分類別管理シート(16年度)

グループ NICOテクノプラザ

大区分	債務保証事業	中区分		小区分	債務保証事業
当初予算額	2,079千円	補正予算額		決算額	1,578千円
目的	優れた技術力商品開発力を秘めながら資金調達力の不足により、研究開発の遂行が出来ない企業の為に、高度技術研究開発資金の借入れに対して、無担保の債務保証を行い、その活動を促進し、地域産業の先端技術・高度技術化に寄与することを目的とする。		必要性・背景	財務基盤の小さい中小企業の育成のため債務保証による信用力の付与は支援機関として重要な施策の一つであり、継続実施していくべき事業である。	
事業概要・計画	募集回数を2回とし、 第1回募集5月～6月末日の2ヶ月間 第2回募集9月～10月末日の2ヶ月間とする 審査会に諮り諾否を決定する。 本事業により研究開発型企業の新製品化・新商品化を促進し地域産業経済を活性化することに寄与する。				

事業目標	目標項目			結果	評価	
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		コメント	
1	テクノプラザについては、16年11月に統合したことから、目標設定対象外とする。					
2						
3						

評価 A:目標どおり(100%以上) B:概ね目標どおり(70%以上) C:未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終

総合評価 (次年度に向けた課題)	産業動向の低迷を反映してか、結果として新規保証件数は0件となった。しかし、先進的な技術を商品として事業の軌道に乗せるために本債務保証制度の利用は有効な選択肢であり、今後景気の回復、技術の発展に伴いニーズの高まりも考えられる。旧信濃川テクノポリス圏域内の産業の活性化のため継続していくべき事業である。
---------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業			
利用企業等				

事業分類別管理シート(16年度)

事業分類別管理シート(16年度)				グループ	NICOテクノプラザ	
大区分	インキュベーション事業	中区分		小区分	リサーチコア事業	
当初予算額	5,800千円	補正予算額	5,797千円	決算額	5,797千円	
目的	起業化を目指す企業や研究開発型企業に「長岡リサーチコア・インキュベーションセンター(NARIC)」の貸室を低廉な料金で賃貸するとともに、各種支援制度を導入して、入居者の研究開発活動を支援し、延いては地域の創造的な研究開発活動を支援・促進する。		必要性・背景	地域の創造的な研究開発への取り組み、独創的な科学・技術を育てていくための環境づくりと創造活動の支援が求められてきたことから、「長岡リサーチコア整備計画」により研究開発型企業育成支援施設を国の民間能力活用施設緊急整備費補助金を活用して新設し、運営を行ってきている。		
事業概要・計画	<ul style="list-style-type: none"> 貸室(11室・ラボナ1室含む) 入居者懇談会 財務、経営等各種コンサルティング、技術力向上等に関する指導、助言 					
事業目標	目標項目			結果	評価	
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		コメント	
	1	テクノプラザについては、16年11月に統合したことから、目標設定対象外とする。				
	2					
3						
評価 A:目標どおり(100%以上) B:概ね目標どおり(70%以上) C:未達成(70%未満)						
事業実績	中間			最終		
	<ul style="list-style-type: none"> H17.1月現在 満室 ナリック交流懇談会の開催 企業経営のためのアドバイス(弁護士要請1回) 開放試験室無料開放 テクノプラザ会議室及び研修室無料開放 			<ul style="list-style-type: none"> H17.1月現在 満室(11室) ナリック交流懇談会の開催 企業経営のためのアドバイス(弁護士要請1回) 開放試験室無料開放 テクノプラザ会議室及び研修室無料開放 		
総合評価 (次年度に向けた課題)		<ul style="list-style-type: none"> IMが空席となっていることから、IMを養成する必要がある。 長期借り入れが終了したことから、家賃引き下げの検討を行う必要がある。 				
中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標			産業創造プロジェクトに係る目標		
	指標	実績数値		指標	実績数値	
	育成・支援企業 利用企業等					

事業分類別管理シート(16年度)

グループ NICOテクノプラザ

大区分	特許情報活用事業	中区分		小区分	特許流通支援事業
当初予算額	202千円	補正予算額		決算額	202千円
目的	技術シーズ(特許化された技術)とニーズ(必要性)の出会いとなる特許流通を促進する		必要性・背景	開放意思のある企業保有の特許や地域の研究機関・大学から生まれる研究成果を地域産業界へ円滑に移転・流通させることにより、新事業の創出、技術力の向上等を促進し、産業全体の活性化が期待できる。	
事業概要・計画	<p>1. 特許取引支援事業 特許取引の経験が少ない県内の中小企業に対して、特許の円滑な導入や自ら保有する特許権の活用(ライセンス供与等)を支援する。</p> <p>2. 産学特許移転支援事業 地域の研究機関や大学から生まれる研究成果である特許技術の地域産業界への効果的な移転・実用化を支援する。</p> <p>3. 特許流通アドバイザーの設置 (社)発明協会から特許流通アドバイザーの派遣を受け、企業・大学等が保有する特許調査、収集情報の提供、特許取引に関する指導・相談・仲介、特許流通データベースの登録勧誘及びデータベースの検索指導等の業務を行なう。</p>				

事業目標	目標項目			結果	評価	
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		コメント	
1	テクノプラザについては、16年11月に統合したことから、目標設定対象外とする。					
2						
3						

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	<p>・普及啓発活動、シーズ・ニーズ調査及びマッチング業務を行った。</p> <p>1. 企業訪問: 122社 / 150社 (81%)</p> <p>2. ニーズ把握: 36件 / 40件 (90%)</p> <p>3. シーズ案件紹介: 59件 / 60件 (98%)</p> <p>4. 成約: 9件 / 12件 (75%) (16年12月末見込み)</p>	<p>1. 特許流通の普及・PR事業</p> <p>・特許流通促進セミナーin新潟(工業所有権総合情報館主催事業)に講師として参画した。</p> <p>期 日: 平成17年3月9日(水)</p> <p>場 所: 新潟県県央地場産業振興センター</p> <p>参加者数: 約80名</p> <p>2. 他組織活動との事業連携(大学・地元金融機関・商工会議所等)</p> <p>・産学ジョイント交流会inいがたへの参画(長岡技術科学大学と共催)</p> <p>期 日: 平成17年1月29日(土)</p> <p>場 所: 長岡市ハイブ長岡</p> <p>内 容: 新潟県知的所有権センターのブースに出展、PR、事業説明</p> <p>3. 普及活動、シーズ・ニーズ及びマッチング業務実績</p> <p>(1) 企業訪問: 159社(目標: 140社)</p> <p>(2) ニーズ把握: 46件(目標: 40件)</p> <p>(3) シーズ案件紹介: 68件(目標: 60件)</p> <p>(4) 成約: 9件(目標: 12件)</p>

総合評価 (次年度に向けた課題)	今年度は全体的には概ね目標どりの成果を得ている。本事業はニーズ把握等の基礎的なデータ蓄積が重要であり、来年度はアドバイザーの交代により継続的な流れが途切れないよう配慮する必要がある。
---------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指 標	実績数値	指 標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等			

事業分類別管理シート(16年度)

グループ	NICOテクノプラザ
------	------------

大区分	特許情報活用事業	中区分		小区分	パトリス(工業所有権)・ジョイス(科学技術文献情報)検索サービス
当初予算額	86千円	補正予算額		決算額	58千円
目的	企業の技術開発や新製品開発等を支援する。		必要性・背景	中小企業の、技術力育成のため特許検索サービスを提供することにより、企業の情報検索経費削減に寄与する。	
事業概要・計画	(株)パトリス、科学技術振興事業団(JICST)とのオンライン利用契約により、「特許、実用新案、意匠、商標」等の工業所有権情報及び科学技術文献情報を迅速かつ的確に検索し、情報を企業に提供する。				

	対象 (どの点を向上させるか)	目標項目		結果	評価	
		現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		コメント	
1						
2						
3						

評価 A; 目標どおり(100%以上) B; 概ね目標どおり(70%以上) C; 未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終

総合評価 (次年度に向けた課題)	積極的な広報活動をしていないこともあるが、利用者数は低迷している。本事業を本格的に展開するのであれば特許に関するノウハウを持った職員の配置が必須であり、次年度は特許情報活用アドバイザーが配置されないことから実施しないこととする。
---------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業			
利用企業等				

事業分類別管理シート(16年度)

グループ NICOテクノプラザ

大区分	産学連携研究支援事業	中区分	産学連携支援事業	小区分	産学官(産産)コーディネート事業
当初 予算額	100千円	補正 予算額	579千円	決算額	679千円
目的	企業の新技术開発、商品開発を支援するため、大学や公設市、企業との連携のコーディネータと活動を行なう。また、公募情報提供を行い、新製品開発、新商品開発を促進し、産業の活性化を図る。		必要性・背景	地域産業、特に中越地域の産業活性化の支援活動として、研究開発型企業を訪問して、共同研究やコンソーシアム形成から産業の活性化を図る。	
事業概要・計画	<ul style="list-style-type: none"> ・企業紹介、大学教授紹介、研究シーズの産業界へのPR。 ・企業訪問を通して企業が抱える課題解決のための支援。 ・15年度産学連携形成促進交流会のメンバーフォロー。 				

事業目標	目標項目			結果	評価	
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		コメント	
1	コーディネート活動			企業訪問:34件 大学訪問:37件 公設試訪問:8件		
2						
3						

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終

総合評価 (次年度に向けた課題)	コーディネート活動をいくつかの公募事業に結びつけることができ、おおむね良好な結果となった。
---------------------	-----------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
育成・支援企業				
利用企業等				

事業分類別管理シート(16年度)

グループ NICOテクノプラザ

大区分	産学連携研究支援事業	中区分	コンソーシアム事業	小区分	地域新生コンソーシアム研究開発事業
当初 予算額	44,900千円	補正 予算額	23,462千円	決算額	21,439千円
目的	地域における新産業・新行を創出し、地域経済の再生を図るため、大学等の技術シーズ・知見を活用した地域における産学官の強固な共同研究体(地域新生コンソーシアム)を組むことにより、実用化を念頭において高度な研究開発を行い、即効性の高い地域の新規産業の創出に貢献できる製品・サービス等を開発する。(管理法人の提案申請に伴い、国から採択を受けたプロジェクト)			必要性・背景	国との研究開発委託契約に基づき、プロジェクトの年度事業計画の推進管理を行なう。
事業概要・計画	(概要) 1. プロジェクト参画の研究機関における研究目標達成のため、研究内容についての課題・問題点の中質及び産学官のネットワーク体制の円滑化を図りながら、開発事業の効果的な進捗管理を行なう。 2. 市場動向技術情報の収集。 3. プロジェクト全体の経理管理。				

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	開発推進会議、評価委員会の実施による事業進捗管理		事業の進展に応じた会議、委員会による進捗管理	推進会議: 4回 評価委員会: 2回	B	概ね、事業の進展ごとの開催ができた。
2						
3						

評価 A; 目標どおり(100%以上) B; 概ね目標どおり(70%以上) C; 未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	<p>国の研究開発公募事業として平成15年度に採択され、地域新生コンソーシアム研究開発事業の2年次目としての研究開発を行なった。 プロジェクト名:「高成形性マグネシウム合金板の高生産性一環プロセスの開発」 研究代表者:(株)住友金属直江津 研究機関:長岡技術科学大学、新潟県工業技術総合研究所 参加企業:(株)住友金属直江津、住友金属工業(株)、日本パーカーライジング(株)</p> <p>・第1回開発推進委員会を4月26日(月)に開催</p> <p>・インライン圧延設備(NTCR仕様)の発注・検査を行った。 ・マイクロ波距離計の発注・検査を行った。</p>	<p>国の研究開発公募事業として平成15年度に採択され、地域新生コンソーシアム研究開発事業の2年次目としての研究開発を行なった。 プロジェクト名:「高成形性マグネシウム合金板の高生産性一環プロセスの開発」 研究代表者:(株)住友金属直江津 研究機関:長岡技術科学大学、新潟県工業技術総合研究所 参加企業:(株)住友金属直江津、住友金属工業(株)、日本パーカーライジング(株)</p> <p>・第1回開発推進委員会を4月26日(月)に開催 ・第2回開発推進委員会を10月5日(火)に開催 ・第3回開発推進委員会を12月2日(木)に開催 ・第4回開発推進委員会を2月7日(月)に開催 ・第1回評価委員会を10月20日(水)に開催 ・第2回評価委員会を2月28日(月)に開催 ・インライン圧延設備(NTCR仕様)、マイクロ波距離計の発注・検査 ・2月15日の「地域新生コンソーシアム研究開発事業における最終評価」でプレゼンテーションを実施 ・「地域新生産業創造フェア2005」に事業成果を出展・成果プレゼンテーションを実施 開催期間 平成17年3月3日～3月4日 ・報告書の取りまとめ・作成</p>

総合評価 (次年度に向けた課題)	当初の事業計画どおりの進捗管理、経理管理を行なうことができた。
---------------------	---------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等			

事業分類別管理シート(16年度)

グループ NICOテクノプラザ

大区分	産学連携研究支援事業	中区分	異業種交流会	小区分	テクノプラザ21(異業種交流)
当初 予算額	380千円	補正 予算額	0千円	決算額	0千円
目的	会員相互の自主的かつ自由な交流活動を通じて、技術、経営等に関する情報、意見の交換及び研究活動を行うことにより企業の技術力、経営力の強化を図り、参加企業の発展に資することを目的とする。		必要性・背景	信濃川テクノポリス開発機構発足時からの歴史があり、開発型企業づくりを目指して組織化されたが、その後グループの目的は「研究開発」「経営戦略」に2分化してきた。近年は経営戦略を重点とした情報交換が主体であるが、企業は人をはじめ多様な資源で構成されており、今後とも「経営」をキーワードとした連携が必要であり、将来的な発展方向としてはコラボレーションによる共同開発が見込まれる。	
事業概要・計画	年間10回の例会を基本としており、7月、2月は休会としている。県内企業視察を6月、県外企業視察を11月に実施している。会の運営は、年会費(年額6万円)により賄われており、事実上の事務局負担は県外視察の際の事務局出張費だけである。県内企業視察では、現在スピンドル業界で有名になっている小千谷市エヌ・エス・エスほか1社を視察した。優れた経営者からの講演としては、三条市アクティス、長岡市マックスゼン等と懇談交流した。近年の企画としては、会員企業が自社を分析し、経営・技術をすべて公開する中で他会員とのディベートを行うようなこともしている。経営向上のため、会員数を増やし、異業種交流ならではの視野拡大が継続して必要と思われる。				

	目標項目			結果	評価	
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		コメント	
事業目標	1	テクノプラザについては、16年11月に統合したことから、目標設定対象外とする。				
	2					
	3					

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

	中間	最終
	事業実績	5月定例会:ミーティング改革「(有)マックスゼン」 6月定例会:県内企業視察「(株)エヌ・エス・エス」「(株)小千谷精工」 8月定例会:経営改革「(株)アクティス」 9月定例会:経営者ディベート「(株)ほしゆう」にて 10月定例会:産学連携講演会「長岡技科大 学長 小島 陽」 11月例会:中越地震により流会 12月例会:企業再生の現場から「(有)中村公哉事務所」 1月例会:経営者が新年を語る会

総合評価 (次年度に向けた課題)	会員が固定傾向にあり、新会員の入会により、新たな発展飛躍の素地づくりが必要と考えられる。産学連携により、自社の得意分野はもとより周辺分野への応用を図り、さらなる経営向上を図る。
---------------------	------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標 への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等			

事業分類別管理シート(16年度)

グループ NICOテクノプラザ

大区分	産学連携研究支援事業	中区分	緊急雇用対策事業	小区分	緊急雇用対策事業費活用事業
当初 予算額	3,515千円	補正 予算額	79千円	決算額	3,594千円
目的	地域における新産業・新事業を創出し、地域経済の再生を図るため、大学等の研究シーズを活用した地域における産学官の共同研究体(コンソーシアム)の形成を促進し、合わせて地域の新産業・新事業の創出に貢献する研究を進める。		必要性・背景	平成16年度緊急地域雇用創出特別基金事業及び産学官連携コンソーシアム研究開発促進事業の委託を受け、技術系職員を2人雇用する。	
事業概要・計画	1.大学、企業等との連携を保ち、大学等の研究シーズと圏内企業ニーズのマッチングを図り、産学官コンソーシアム形成の可能性について検討し、産学官の調整を行なう。 2.マッチングできた案件については、各種助成金のかゆ羊頭をしながら研究開発を行なう。				

事業目標	目標項目			結果	評価	
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		コメント	
1	採用 2名	2名	2名	100%	A	・国の制度を活用し、雇用率アップにつながった。
2						
3						

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	・大学、企業等を訪問し、情報収集、産学のコーディネートなどをするともに、コンソーシアム等各種大学へのプレゼンテーションの支援を行なった。	1. 大学、企業等との連携を保ち、大学等の研究シーズと県内企業ニーズのマッチングを図り、産学官コンソーシアム形成の可能性について検討し、産学官の調整を図った。 ・マッチングできた案件について、各種助成金の活用等を行なった。

総合評価 (次年度に向けた課題)	大学、企業等を積極的に訪問し、シーズ・ニーズのマッチングを図るなど産学官のコンソーシアム形成に検討を加えるなど促進を図ることができた。また、各種助成金を活用しながら、マッチングできた案件について研究開発を行なうことができた。
---------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標 への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指 標	実績数値	指 標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等			

事業分類別管理シート(16年度)

グループ NICOテクノプラザ

大区分	産学連携研究支援事業	中区分	高度測定機器貸出事業	小区分	高度測定機器貸出事業
当初 予算額	700千円	補正 予算額	195千円	決算額	195千円
目的	高精度測定器の貸し出しにより、管内の製品品質レベルの向上を図るとともに、研究開発促進、新製品開発のバックアップを行う。		必要性・背景	製品の品質向上を図るため、昭和59年に長岡地域技術開発振興センターが開設されたことに基づく。	
事業概要・計画	開放試験室で下記試験・測定機器を貸し出しする。 (1) 走査型レーザー顕微鏡、粗さ測定器、三次元測定器、走査電子顕微鏡(SEM)、マイクロアナライザー(EPMA)				

	対象 (どの点を向上させるか)	目標項目		結果	評価	コメント
		現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
事業目標	1	テクノプラザについては、16年11月に統合したことから、目標設定対象外とする。				
	2					
	3					

評価 A; 目標どおり(100%以上) B; 概ね目標どおり(70%以上) C; 未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	貸し出し件数 4月(23件)、5月(15件)、6月(29件)、7月(27件)、8月(20件)、9月(21件)、10月(11件)、11月(7件)	貸し出し件数 4月(23件)、5月(15件)、6月(29件)、7月(27件)、8月(20件)、9月(21件)、10月(11件)、11月(7件)、12月(15件)、1月(10件)、2月(16件)、3月(20件) 平成16年度実績 : 利用件数 214件 利用時間数 704時間

総合評価 (次年度に向けた課題)	管内企業、ベンチャー企業に使用の周知を図る。
---------------------	------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業			
利用企業等				

事業分類別管理シート(16年度)

グループ NICOテックプラザ

大区分	産学連携研究支援事業	中区分	大学連携事業	小区分	新潟大学研究シーズプレゼンテーション
当初予算額	483千円	補正予算額	0千円	決算額	392千円
目的	新潟大学の研究シーズを活用して、新技術・新分野への挑戦を目指すため、研究シーズプレゼンテーションを通じ、企業と大学の研究者がマッチングを図れる場を提供する。		必要性・背景	国等の研究開発補助政策は、新世代技術開発のため企業単独ではなく、大学等研究者の高度な知力と蓄積された研究シーズを活用したコラボレーションによる研究開発が求められている。そのため、新技術・新分野への挑戦を目指す企業が大学等研究者とマッチングを図りネットワークを強化する必要がある。	
事業概要・計画	本事業は、新潟大学等研究者で地域企業等とマッチングを図りたい研究シーズを発表するとともに、研究相談、交流懇親会等を開催することにより産学のネットワークを築き、地域産業界の活性化に役立てるもの。開催時間：午前10時～午後4時 発表者：新潟大学等研究者24～30人程度(8～10人×3会場) 参加者：県内外の研究開発型企業延べ300名				

事業目標	目標項目			結果	評価
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		
1	テクノプラザについては、16年11月に統合したことから、目標設定対象外とする。				
2					
3					

評価 A:目標どおり(100%以上) B:概ね目標どおり(70%以上) C:未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終

総合評価 (次年度に向けた課題)	積極的な広報活動をしていないこともあるが、利用者数は低迷している。本事業を本格的に展開するのであれば特許に関するノウハウを持った職員の配置が必須であり、次年度は特許情報活用アドバイザーが配置されないことから実施しないこととする。
---------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等			

事業分類別管理シート(16年度)

事業分類別管理シート(16年度)				グループ	NICOテクノプラザ
大区分	産学連携研究支援事業	中区分	大学連携事業	小区分	産学官ジョイント交流会・長岡技術科学 大学技術シーズプレゼンテーション
当初 予算額	620千円	補正 予算額		決算額	536千円
目的	本事業は、長岡技術科学大学等研究者を中心に新潟大学や新潟工科大学にも呼びかけ、地域企業等とマッチングを図りたい技術シーズを発表するとともに、研究相談、交流懇親会等を開催することにより産学のネットワークを築き、地域産業界の活性化に役立てるもの。		必要性・背景	国等の研究開発補助政策は、新世代技術開発のため企業単独ではなく、大学等研究者の高度な知力と蓄積された技術シーズを活用したコラボレーションによる研究開発が求められている。そのため、新技術・新分野への挑戦を目指す企業が大学等研究者とマッチングを図りネットワークを強化する必要性がある。	
事業概要・計画	<p>「長岡技科大・長岡高専技術シーズプレゼンテーション」と、「産学官交流会」をジョイントさせ、パワーアップした「産学官ジョイント交流会」を開催する。</p> <p>1. シーズプレゼン 開催時間：午前10時～午後4時 発表者：長岡技術科学大学及び長岡工業高等専門学校研究者16名程度(2会場×8人) 参加者：県内外の研究開発型企業延べ300名</p> <p>2. ジョイント交流会・ポスターセッション 10:00～15:00 大学等・企業・支援機関が出席(30小間程度) ・基調講演会 16:00～17:00 ハイブ長岡2階特別会議室 ・懇談交流会 17:15～19:00 ハイブ長岡1階越州 立食形式 会費3,000円/1名</p>				

	目標項目			結果	評価
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		コメント
事業目標	1	テクノプラザについては、16年11月に統合したことから、目標設定対象外とする。			
	2				
	3				

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終

総合評価 (次年度に向けた課題)	地域社会の活性化に不可欠である、産学官の人的ネットワークの形成、深まりのきっかけとなった。次年度も費用対効果を計りながら継続的に実施していきたい
---------------------	--------------------------------------------------------------------------

中期目標 への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等			

事業分類別管理シート(16年度)

事業分類別管理シート(16年度)				グループ	NICOテクノプラザ
大区分	産学連携研究支援事業	中区分	経営セミナー・研修事業	小区分	生産部門新入社員セミナー/TOC入門セミナー
当初予算額	521千円	補正予算額		千円	決算額
					457千円
目的	生産管理等研修に特化している日本能率協会マネジメントセンターと共催により、企業ニーズに即したセミナーを実施することで、地域企業の生産管理向上に寄与する。		必要性・背景	(新入社員セミナー)現在、中小、零細企業において、自社でのプログラム化された、新人教育(研修)を実施できないのが現状である。生産活動の全体像を把握し、“ものづくり”をしていく上で必要となる基本的な「仕事の進め方・考え方」身につけるべく本セミナーを開催する。(TOCセミナー)現在、TOCは、さまざまな企業が導入し、リードタイムの短縮・在庫削減・納期遵守率の向上・キャッシュフローの改善に成果を上げている。また、TOCを工場改善にとどまらず、経営改革を体系的、継続的に進める方法論として広く企業に周知する。	
事業概要・計画	(新入社員セミナー) 日本能率協会マネジメントセンターと共催し、生産活動の全体像を把握し、“ものづくり”をしていく上で必要となる基本的な「仕事の進め方・考え方」身につけるべく「生産部門新入社員セミナー」を開催する。 (TOCセミナー) (株)日本能率協会マネジメントセンターと共催し、「TOC入門セミナー」を開催する。 平成14年度 34名受講 平成15年度 41名受講				

事業目標	目標項目			結果	評価	
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		コメント	
	1	テクノプラザについては、16年11月に統合したことから、目標設定対象外とする。				
2						
3						

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終

総合評価 (次年度に向けた課題)	企業内教育を低廉な費用で行ないたい中小企業(特に製造業)にとって有用な支援事業であり、次年度以降も継続していくべきものと評価する。
---------------------	-------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業			
	利用企業等			

事業分類別管理シート(16年度)

グループ

大区分	産学連携研究支援事業	中区分	経営セミナー・通信研修事業	小区分	ビデオ研修事業
当初予算額	100千円	補正予算額	51千円	決算額	49千円
目的	通信研修ガイドの斡旋、財団所有の教育用映像ソフトの無料貸し出しにより、企業の社内研修及び社員の自己啓発等の場での活用に寄与する。		必要性・背景	景気低迷の中、企業では最小の経費で最大の効果を挙げるための努力、又将来のに向けた優秀な人材の確保のための人材教育など積極的な取り組みを行なっている。このことから低料金の通信研修ガイドの斡旋及び財団で所有している教育用映像ソフトの無料貸し出しを行なうことにより、企業内研修や社員の自己啓発等の場で活用することにより優秀な人材の確保に寄与することができる。	
事業概要・計画	通信研修により企業の社内研修、社員の自己啓発等に寄与し、人材の低下を抑制する。 (通信研修) 財団斡旋用に5指導機関が作成する通信研修ガイドブックをテクノニュース、DMにより周知する。 (ビデオ研修) 財団所有の教育用映像ソフトの無料貸し出しを実施。				

事業目標	目標項目			結果	評価
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		
1	ビデオ利用	42件		42件	年々利用件数、参加人数は減少しているが周知方法を工夫する。
2	通信研修	63名(11社)		63名(11社)	
3					

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終

総合評価 (次年度に向けた課題)	企業社員の自己啓発や優秀な人材確保のための研修用教材として活用してもらうことができた。次年度以降も、積極的な啓発活動に努めたい。
---------------------	------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等			

事業分類管理シート(16年度)

グループ NICOテクノプラザ

大区分	産学連携研究支援事業	中区分	経営セミナー・通信研修事業	小区分	経営革新情報交流会2004
当初予算額	161千円	補正予算額	11千円	決算額	11千円
目的	圏域内にある長岡大学と共催し、中小企業経営者・管理職を対象に技術力以外の経営感覚を身に付けていただく交流会・意見交換の場を創出する。		必要性・背景	中小企業の多くは、技術力はあるが、それ以外の経営、情報分析に係わる経営感覚、情報が足りない面が見受けられる。当事業は、長岡大学の用意したケースメソッド形式で教材を活用し、それについての内容の評価をお互いに行う定期的な交流会・研究会を開催することにより、他者の意見を聞きながら経営情報の交換をする場を創出する。地域社会と産業集積の関係を醸成するものとして、ネットワークがあげられており、このネットワークのつながりは、技術以外の分野、経営、情報分析など厳しい時代における経営感覚の必要性が、非常に重要ではないかと考えられる。	
事業概要・計画	長岡大学と共催。会場は共催団体を利用。4月以降募集。6月より翌年3月までの計5回PM4:30～6:30(懇親会有) 企業(15社程度)会費制(15,000円)、講師は長岡大学より数名登録してもらう。毎回メインの講師を決め、実企業で起こった問題事例等を紹介し、会員同士で議論する。進行役は、事例の紹介、議論の調整、促進を行う。(ケースメソッド)メイン講師に謝金、旅費を支払う。				

事業目標	目標項目			結果	評価
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		
1	テクノプラザについては、16年11月に統合したことから、目標設定対象外とする。				
2					
3					

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終

総合評価 (次年度に向けた課題)	経営系の支援事業として企業の関心も高く、内容・運営方法については参加者等の意見を取り入れながら今後とも継続していきたい。
---------------------	--------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等			

事業分類別管理シート(16年度)

事業分類別管理シート(16年度)				グループ	産学連携
大区分	次代をリードする産業群の創出	中区分	産学連携支援	小区分	エコアイランド佐渡事業
当初予算額	5,137千円	補正予算額	千円	決算額	3,704千円
目的	「朱鷺」の住む佐渡をエコアイランドにして、エコツーリズムによって活性化を図り、佐渡経済の発展に寄与する。		必要性・背景	島内で排出、蓄積した廃棄物が野積み・不適正な処理処分・焼却などで様々な環境問題を惹起している。このことが「朱鷺の野生化」、「佐渡観光」などに悪影響を及ぼすことが十分に予想される。このため、早急にこの問題の解決を図る必要がある。	
事業概要・計画	<p>1 事業内容 長岡技術科学大学でCOEに採択された「グリーンエネルギー革命による環境再生」技術を用いて、廃棄物や未利用バイオマスからメタンエネルギーを回収した燃料電池で電力生産を行う。 有機性廃棄物・バイオマス資源の賦存量、地域的な分布や収集運搬コスト、バイオガспラントの運転コスト、最終産物の行き先などを調査し、経済的な適用可能性を検討する。</p> <p>2 事業規模 5,137千円(うち特定財源 5,137千円)</p>				

	目標項目			結果	評価
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		コメント
事業目標	1	調査事業であるため、目標設定を行わない。			
	2				
	3				

評価 A:目標どおり(100%以上) B:概ね目標どおり(70%以上) C:未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終

総合評価 (次年度に向けた課題)	計画とおり調査研究を行うことができた。今後の実証試験の実施等に向けた調整を行っていく。
---------------------	---------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値

事業分類別管理シート(16年度)

グループ	情報システム
------	--------

大区分	次代をリードする産業群の創出	中区分	産業創造プロジェクトの推進	小区分	IT産業クラスター形成プロジェクト事業
当初予算額	45,699千円	補正予算額		決算額	35,811千円

目的	<p>地域内において、蓄積されている資源(地域産業、大学、人材等)とIT関連産業が有機的に連携し、IT関連分野における新たなビジネスの創出や既存地域産業の新事業展開など、IT(情報通信技術:ソフトウェア、ハードウェア含む)を競争力の源泉とした産業群の形成を促進する。</p>	必要性・背景	<p>情報通信技術(IT)産業分野は、21世紀における基幹産業の1つとして成長が期待されているほか、ITの活用は、あらゆる産業分野の経営革新の鍵を握る喫緊の課題である。一方、県内ではITを戦略的に活用している企業は少なく、また従業員、経営者双方のITへの理解度も十分とは言えない状況にあることから、まずはIT産業クラスター形成の核となる高度IT人材の育成を行う必要がある。</p>
----	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

事業概要・計画	<p>1. 高度IT人材育成研修 ア 高度IT人材育成研修事業の実施 実務の経験段階に応じた4コース、16講座を設定し、段階的に科目を選択できる内容とする。 プロジェクトマネジメントコース プロジェクトマネージャ標準研修ほか(4講座) ITスペシャリスト育成コース ・ネットワークスペシャリストコース ネットワーク構築標準研修ほか(2講座)、シスコ認定コース BSCIほか(4講座)、 ・アプリケーションスペシャリストコース Windows Server標準研修ほか(6講座) 研修を実施した後は受講者、講師等の関係者にアンケート、ヒアリングを行い、次年度以降の研修開催に活かす。 イ 概説セミナーの開催:高度IT人材育成研修内容の概要を解説するセミナーを開催し、研修に対する理解度を高め、受講者の増加を図る。 ウ カリキュラム検討委員会の開催(年5回) 地域の特徴を活かしたIT産業クラスター形成を視野に、それに見合った高度IT人材育成を支援するためのカリキュラムを検討する委員会を年5回開催する。 エ その他 研修用教材及び研修環境の改善や最新技術トレンドのセミナーの開催など</p> <p>2. IT産業クラスター形成 ITを活用した新事業展開や大規模開発事業への取り組みを支援する ア コンソーシアム形成促進支援 イ IT活用型経営革新支援(ITSSP) ウ IT関連業界団体、協議会等との連携促進</p>
---------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	高度IT人材の育成	15年度実績:265人	年間:200人	206人 (103%)	A	研修実施前の概説セミナーや主要企業への個別説明等による研修内容に関するPRの徹底と、カリキュラム検討委員会による研修の質の向上を図った結果、目標を達成することができた。
2	IT産業クラスター形成の核となる企業	15年度実績:0社	年間:2社	6社 (300%)	A	昨年度から業界団体との連携を深めてきたことにより、今年度は業界が主体となり白書の作成を行い、地域のIT活用を推進する中心的な役割を担う企業が現れた。
3						

評価 A:目標どおり(100%以上) B:概ね目標どおり(70%以上) C:未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	<p>1. 高度IT人材育成研修 ア 高度IT人材育成研修事業の実施 受講者数 97名 目標達成率 48.5% プロジェクトマネジメントコース 32名 ITスペシャリスト育成コース 65名 イ 概説セミナーの開催 参加者数 147名(遠隔含む) PM 28名 セキュリティ 25名 ネットワーク 54名 DB 14名 Linux 27名 ウ カリキュラム検討委員会の開催(年5回) 9/15 第1回 開催 エ その他 研修用教材及び研修環境の改善や最新技術トレンドのセミナーの開催など 2. IT産業クラスター形成実績 ア 行政システム研究会 キックオフ(8/11)、第一回新潟地区会議(9/15) イ ITSSP事業の経営者研修会 説明会(9/3)、研修実施(9/10、9/11、9/24) ウ 新潟県IT産業ネットワーク21 幹事会(9/2)、「にいがたIT活用白書」WG(7/6、8/19、9/14)</p>	<p>1. 高度IT人材育成研修 IT産業クラスターの核となる高度IT人材を育成するため、ITスペシャリストの分野別に4コース、16講座の高度IT人材育成研修を実施した。受講実績は延べ206名であった。 2. 高度IT人材育成関連セミナー 研修の集客を目的に技術動向と研修概要を解説する概説セミナーを開催した。なお、新潟地域外(長岡、上越、柏崎、十日町etc)でも受講可能なように遠隔セミナーの形態で実施した。 3. 高度IT人材育成カリキュラム検討委員会 平成17年度の研修カリキュラムを策定するにあたり、事業趣旨に沿った実効ある人材育成ができるよう、県内主要地域のITサービス企業及び教育機関、一般企業の人材育成責任者から構成されるカリキュラム検討委員会を5回開催した。 4. 行政システム研究会 IT産業クラスター形成促進の一環として、新潟地区と上越地区で県内ITサービス企業における自治体業務のスキルアップを目指しながらIT産業の活性化を推進するための研究会を開催した。 5. 戦略的情報化投資活性化支援事業(ITSSP) 経済産業省の公募事業であるITSSP経営者研修会をITC新潟及び新潟市異業種交流研究会協同組合の経営革新委員会と連携し実施した。 6. IT関連団体の事務局業務 IT産業クラスター形成促進に向け県内ITサービス産業の競争力強化の基盤づくりを支援する目的で、「新潟県IT産業ネットワーク21」と「ITC新潟」の事務局をNICOに置いている。</p>

総合評価 (次年度に向けた課題)	<p>基幹事業である高度IT人材育成研修は、終盤の言葉戦略が実り目標を達成することができた。本年度は主要顧客との連携をさらに深め安定的な研修運営を考えていかなければいけない。また、高度IT人材育成研修がこの2年間で当初目標を上回る延受講者数が471名となり県内企業にも定着してきた。一方、IT産業クラスター形成に関しては、IT21の白書づくりと関連させモデルプロジェクトとして新潟SECや新潟IT経営応援隊構想をまとめることができた。来年度からの具体的なアクションにつなげていきたい。</p>
---------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
育成・支援企業 利用企業等			高度IT人材育成研修受講者数	目標320人:実績471人
			IT産業クラスター形成の核となる企業	目標5社:実績6社

事業分類別管理シート(16年度)

グループ	産学連携
------	------

大区分	次代をリードする産業群の創出	中区分	産業創造プロジェクトの推進	小区分	フラットパネルディスプレイ関連産業群形成促進
当初予算額	11,947千円	補正予算額	千円	決算額	10,984千円

目的	長岡技術科学大学で保有している大気開放CVD法による機能性薄膜形成技術と金属微細加工技術を用いたPDP次世代表示装置等関連技術の産業群を形成し、県内産業の活性化を図る。	必要性・背景	長岡技術科学大学及び学内ベンチャー企業である時田CVDシステムズ㈱は大気開放CVD法による機能性薄膜形成技術を保有している。他方、県内には既に各種金属加工技術を含む装置産業群が形成されつつある。これら産業群の付加価値を高めるためには、大学等の保有技術を県内に有効に普及させることが必要である。 大気開放CVD法による機能性薄膜形成技術は、PDP次世代表示装置をはじめとして触媒及び耐プラズマ膜等の各種応用展開が考えられることから、これら技術普及によって新たなCVD技術を用いた部材及び装置産業群を形成する。 関連技術の進歩は早く、産業群を形成は早急に対応する必要がある。
----	--------------------------------------------------------------------------------------	--------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

事業概要・計画	<ol style="list-style-type: none"> 普及講習会の開催 県内中小企業へ大学のシーズ技術を普及させるために開催する。(2回開催予定) 評価委員会 技術移転状況等当該事業の進捗状況説明をし、それについての意見を頂く委員会(1回開催予定) 周辺技術調査 県内外企業及び各研究機関に対して機能性薄膜に関する技術シーズ及び技術動向調査を行う。 技術移転、マーケティング 県内企業に対する技術移転のための調査、および県内外企業に対する市場性・動向調査等 研究委託に係る旅費 下記項目研究委託に係わる旅費 研究委託 当該事業の重要事業であり、工技総研への実用化予備検討委託をする。 備品購入 上記委託研究に必要な備品購入費。
---------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1 関連企業数	15年度実績 6社	7社(累計)	7社 (100%)	A		
2						
3						

評価 A; 目標どおり(100%以上) B; 概ね目標どおり(70%以上) C; 未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	<p>大気開放型CVD法による機能性薄膜形成技術と、次世代表示装置製造関連技術の産業形成を図るため、次の活動を行った。</p> <ol style="list-style-type: none"> 事業の実施状況 <ol style="list-style-type: none"> 普及講習会の開催(6/25) 周辺技術調査 県内外企業及び各研究機関に対して機能性薄膜に関する技術シーズ及び技術動向調査を行っている。 技術移転、マーケティング 県内企業に対する技術移転のための調査、および県内外企業に対する市場性・動向調査等を行っている。 研究委託 工技総研へ大気開放型化学気相析出法による薄膜作製技術及び薄膜評価技術に関する研究を委託。 備品購入 上記委託事業を遂行するために、備品(薄膜測定装置)を購入し、工業技術総合研究所に提供している。 事業目標に対する実績 関連企業数 7社 	<p>大気開放型CVD法による機能性薄膜形成技術と、次世代表示装置製造関連技術の産業形成を図るため、次の活動を行った。</p> <ol style="list-style-type: none"> 事業の実施状況 <ol style="list-style-type: none"> 普及講習会の開催(6月25日、3月19日) 評価委員会の開催(3月19日) 周辺技術調査 県内外企業及び各研究機関に対して機能性薄膜に関する技術シーズ及び技術動向調査を行った。 技術移転、マーケティング 県内企業に対する技術移転のための調査、および県内外企業に対する市場性・動向調査等を行った。 研究委託 工技総研へ大気開放型化学気相析出法による薄膜作製技術及び薄膜評価技術に関する研究を委託した。 備品購入 上記委託研究を遂行するために、備品(薄膜測定装置等)を購入し、工業技術総合研究所に貸与した。 事業目標に対する実績 関連企業数 7社

総合評価 (次年度に向けた課題)	事業目標は達成しているが、限られた資源で成果を出すために、重点的に取り組む事項を検討する。
---------------------	-----------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等		関連企業数 7社	7社

事業分類管理シート(16年度)

事業分類管理シート(16年度)				グループ	産学連携
大区分	次代をリードする産業群の創出	中区分	産業創造プロジェクトの推進	小区分	都市エリア産学官連携促進事業(新潟)
当初予算額	94,823千円	補正予算額	千円	決算額	93,187千円
目的	都市エリア(地域)の個性発揮を重視し、特定の領域に特化した大学等の「知恵」を活用した人中心のシステムによるエリアの産学官連携体制を整備することにより、新技術シーズを生み出し、新規事業等の創出、産業競争力の育成を目指す。		必要性・背景	新潟市及びその周辺には新潟大学大学院歯学総合研究科や日本歯科大学等の医療・福祉関係大学が集積し、独自に産学連携による技術開発や製品開発を行ってきた。本事業ではこれら個々の産学連携の輪を有機的に結びつけ、共同研究等により創出される大学の技術シーズを産業界に提供するシステムを構築することを目指す。これにより都市エリア地域において新たな医療関連産業の創出や既存医療産業の高度化、事業化、新規企業への設立が見込まれ、さらには医療関係以外の一般機器製造企業からの当該領域への事業進出による高付加価値化、新規事業の創出の効果が期待できる。なお事業実施に当たっては、都市エリア産学官連携促進事業(文部科学省)の国庫補助事業を活用する。	
事業概要・計画	<p>1 国費分</p> <p>(1) 研究交流事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・科学技術コーディネータによる産学官コーディネート、技術調査等 ・産学官交流会等 ・テーマ別研究会 <p>(2) 産学官共同研究事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生体機能を応用した高強度・長寿命デバイス及びインスツルメンツの開発 ・ナノテクによる患部ピンポイント治療技術と装置の開発 ・ナノ加工を利用した高寿命・超機能型歯科用インプラントや義歯等の開発 <p>2 県負担分</p> <p>(1) 研究交流事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ア 広報事業 研究成果報告書等の作成 イ 研究成果発表会 共同研究事業の3研究課題の成果発表と講演会の開催 ウ 評価委員会の開催(有識者による共同研究事業の進捗管理、アドバイスを行う) <p>(2) 利子補給</p>				

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	関係する機関における特許出願件数	0件	6件	3件 (50%)	C	
2	事業化に向けて参入した企業	0社	2社	8社 (400%)	A	
3						

評価 A:目標どおり(100%以上) B:概ね目標どおり(70%以上) C:未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	<p>微細医療技術について、新潟大学を中心とした医療系大学や関連企業との連携による研究開発等を行った。</p> <p>1 事業実施状況</p> <p>(1) 研究交流事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・科学技術コーディネータによる産学官コーディネート、技術調査等 ・産学官交流会の開催(7/14、8/27) <p>(2) 産学官共同研究事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生体機能を応用した高強度・長寿命デバイス及びインスツルメンツの開発 ・ナノテクによる患部ピンポイント治療技術と装置の開発 ・ナノ加工を利用した高寿命・超機能型歯科用インプラントや義歯等の開発 <p>2. 事業目標に対する実績</p> <p>(1) 関係する機関における特許出願件数: 3件</p> <ul style="list-style-type: none"> ・レーザー治療装置 ・レーザー治療装置及びその使用方法 ・人工関節 <p>(2) 参入企業: 0社</p>	<p>微細医療技術について、新潟大学を中心とした医療系大学や関連企業との連携による研究開発等を行った。</p> <p>1 事業実施状況</p> <p>(1) 研究交流事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・科学技術コーディネータによる産学官コーディネート、技術調査等 ・産学官交流会の開催(7/14、8/27、11/16、2/28) <p>(2) 産学官共同研究事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生体機能を応用した高強度・長寿命デバイス及びインスツルメンツの開発 ・ナノテクによる患部ピンポイント治療技術と装置の開発 ・ナノ加工を利用した高寿命・超機能型歯科用インプラントや義歯等の開発 <p>(3) 研究成果発表会(2/28)</p> <p>(4) 評価委員による研究成果評価</p> <p>2. 事業目標に対する実績</p> <p>(1) 関係する機関における特許出願件数: 3件</p> <ul style="list-style-type: none"> ・レーザー治療装置 ・レーザー治療装置及びその使用方法 ・人工関節 <p>(2) 参入企業: 8社</p>

総合評価 (次年度に向けた課題)	特許出願件数、参入企業数とも目標に達しなかったが、参入企業数については概ね順調に進んでいると考えており、今後も医療機器開発のコーディネートを進めていく。
---------------------	------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等		特許出願件数 参入企業	3 8

事業分類別管理シート(16年度)

事業分類別管理シート(16年度)				グループ	産学連携
大区分	次代をリードする産業群の創出	中区分	産業創造プロジェクトの推進	小区分	都市エリア産学官連携促進事業(長岡)
当初予算額	67,682千円	補正予算額	69,427千円	決算額	69,132千円
目的	都市エリア(地域)の個性発揮を重視し、特定の領域に特化した大学等の「知恵」を活用した人中心のシステムによるエリアの産学官連携体制を整備することにより、新技術シーズを生み出し、新規事業等の創出、産業競争力の育成を目指す。		必要性・背景	長岡市、柏崎市及びその周辺には長岡技術科学大学、新潟工科大学、長岡工業高等専門学校等の工科大が集積し、独自に産学連携による技術開発や製品開発を行ってきた。本事業ではこれら個々の産学連携の輪を有機的に結びつけ、共同研究等により創出される大学の技術シーズを産業界に提供するシステムを構築することを目指す。これにより都市エリア地域において新たな先端材料加工関連産業の創出や既存の精密機械産業・金属製品製造業の高度化・事業化、新規企業への設立が見込まれ、さらには精密機械産業・金属製品製造業以外の電気製品製造業からの当該領域への事業進出による高付加価値化、新規事業の創出の効果が期待できる。なお事業実施に当たっては、都市エリア産学官連携促進事業(文部科学省)の国庫補助事業を活用する。	
事業概要・計画	1 国費分 (1) 研究交流事業 ・科学技術コーディネータによる産学官コーディネート、技術調査等 ・産学官交流会 (2) 産学官共同研究事業 ・難加工性金属材料の低環境負荷製造技術の開発およびそのLCA評価 ・環境調和型表面機能付与技術の確立 ・モニタリング援用型高精度金型加工技術の開発 ・金型加熱および工具冷却を利用した高速金型加工技術の開発 ・次世代型レーザー・放電加工による微細形状付与・高速高精度切断・局所機能化技術の確立 2 県負担分 (1) 研究交流事業 ア 広報事業 パンフレットの作成 イ 研究成果発表会 共同研究事業の5研究課題の成果発表 ウ 評価委員会の開催(有識者による共同研究事業の進捗管理、アドバイスをを行う)				

事業目標	目標項目			結果	評価	
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		コメント	
1	関係する機関における特許出願件数	0件	1件(H16年度) 10件(3ヶ年累計)	0件 (0%)	C	16年度内の出願はなかったが、17年5月に1件出願予定であり、また出願検討中の案件も数件ある。3ヶ年累計の目標達成は可能と考えられる。
2	事業化に向けて参入した企業	0件	1件(H16年度) 10件(3ヶ年累計)	0件 (0%)	C	16年度内の参入企業はなかったが、17年4月に本研究テーマを活用した新しい精密機械の製作に取組む予定の企業がある。本項目についても、3ヶ年累計の目標達成は可能と考えられる。
3						

評価 A:目標どおり(100%以上) B:概ね目標どおり(70%以上) C:未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	先端材料加工関連産業の創出や既存の精密機械産業・金属製品製造業の高度化・事業化のための研究開発等を行った。 ・本年7月、科学技術コーディネータ2名採用。 ・本年8月、本事業を周知するため、長岡市内にて産学交流会を開催。(参加者92名) ・本年9月、長岡技術科学大学・新潟工科大学・長岡工業高等専門学校に対し研究委託。 事業目標に対する実績 1. 関係する機関における特許出願件数:0件 2. 事業化に向けて参入した企業:0件	先端材料加工関連産業の創出や既存の精密機械産業・金属製品製造業の高度化・事業化のための研究開発等を行った。 科学技術コーディネータを雇用し、大学等のシーズおよび企業のニーズ調査を実施した。 (16年7月から17年3月までの訪問活動数:研究機関73回、企業90回、行政機関19回、展示会11回、学会6回、計199回) 16年度の本事業の主な活動は以下のとおり。 ・16年7月、科学技術コーディネータ2名採用。 ・16年8月、本事業を周知するため、長岡市内にて産学交流会を開催。(参加者92名) ・16年9月、長岡技術科学大学・新潟工科大学・長岡工業高等専門学校等に対し研究委託。 ・17年1月、本事業の進捗状況および関連した話題提供のための研究・講演会を開催。(参加者43名)研究参画企業に限定した研究中間報告会(5テーマ)を開催。(のべ参加者44名) ・17年3月、16年度の研究成果および今後の研究予定について、長岡市内にて研究成果発表会を開催。(参加者61名)本事業の研究内容について、有識者を委員とした評価委員会を開催

総合評価 (次年度に向けた課題)	16年度は、本事業における重要な基礎研究を行い、研究に関しては目標をほぼクリアしたと考える。いくつかの要素技術が事業化に結びつく可能性を持っている。次年度以降、長岡エリア内の企業が持っている技術やノウハウを結びつけ、事業化を推進する予定である。
---------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等			

事業分類別管理シート(16年度)

グループ	産学連携
------	------

大区分	次代をリードする産業群の創出	中区分	産業創造プロジェクトの推進	小区分	地域結集型共同研究プロジェクト事業
当初予算額	529千円		補正予算額	千円	決算額
目的	研究ポテンシャルを有する大学、研究開発型企業、公設試験研究機関等が結集して、国際的にも先端的な研究開発に取り組むことにより、新潟県が競争力を有する技術領域の強化と、同領域における新技術・新産業の創出を図る。		必要性・背景	新潟県内の産業が培ってきた知識・技術を結集し、国際的にも先端的な研究テーマが求められる「地域結集型共同研究事業」に取り組むことにより、新技術・新産業の創出につながる技術シーズを創造し、現在本県が競争力を有する技術を独自性・先進性の高い未来高度技術として発展・強化し、本県産業の国際競争力を強化する。	
事業概要・計画	<p>県が目指す研究開発目標に向けて、新潟薬科大学、新潟大学、長岡技術科学大学等の大学、研究開発型企業、公設試験研究機関が結集して、独自性・先進性の高い共同研究内容を(独)科学技術振興機構(JST)に提案し、平成16年度募集分の採択を目指す。</p> <p>1. 地域結集型共同研究事業の概要 (1)事業規模:年間2.4億円程度(JSTが拠出)。地域が同程度負担(実質負担はインフラ整備+人件費の25%) (2)実施期間:原則5年間 (3)推進体制:事業の推進・調整等については、にいがた産業創造機構を中核機関として行う予定。 (4)研究テーマ:自立発展型アグリバイオ産業技術の開発</p> <p>2. 地域結集型共同研究事業費 529千円(地域結集型共同研究事業の平成16年度募集分応募に係る経費。) (1)謝金 88千円 (2)旅費 441千円</p> <p>3. 応募作業スケジュール 4月 応募意思確認書提出 5月末 基本計画書(案)提出 6月 事務局ヒアリング 8月 研究内容についてのヒアリング 9月 最終ヒアリング</p>				

事業目標	目標項目			結果	評価	
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル		コメント	
1	参画する大学		3/2以上			
2	参画する 公設試験研究機関		4/3以上			
3	参画する企業		10/5以上			

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	1 グループリーダー会議4回(4/8, 5/17, 6/29, 7/26) 課題別のグループリーダーによる基本計画の作成・検討 2 JST評価委員会3回(6/8, 8/30, 9/20) 基本計画のヒアリング・評価(事業構成、研究内容、推進体制等) 不採択(9/27連絡)	

総合評価 (次年度に向けた課題)	平成17年度公募型採択事業を主体にアグリビジネス創出を目指す。
---------------------	---------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業			
利用企業等				

事業分類別管理シート(16年度)

				グループ	産学連携
大区分	次代をリードする産業群の創出	中区分	産業創造プロジェクトの推進	小区分	民生用ロボット研究開発プロジェクト事業
当初予算額	1,519千円	補正予算額	7,195千円	決算額	5,387千円

目的	県内企業の関連産業への参入を支援し、ロボット関連製品の製造からサービス提供までのロボット産業群を形成することにより、県内産業の活性化を図る。	必要性・背景	ロボットは多くの技術分野を統合する分野であり、従来にない高付加価値の製品や産業を生み出す可能性を持っている。特に新潟県では、高齢化の進行が早いため、医療・介護や労働力の代替、コミュニケーション支援などが強く求められており、民生用ロボットへの期待は大きい。 また、2003年5月に誘致したロボカップ国内大会では、県内から多くの参加があり、将来の産業を担う世代にもロボット開発への関心が高まっている。
----	------------------------------------------------------------------------	--------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

事業概要・計画	<p>1)ロボット技術研究会 ロボット技術の具体的な応用分野の模索や取り組むべき技術課題を探る。</p> <p>2)民生用ロボット周辺技術調査 県内にある技術シーズを把握するとともに、人的ネットワークの構築を図る。また、国内の技術動向を把握するため、学会などが行う技術セミナーや展示会などへの参加のほか、総務省「ネットワークロボットフォーラム」に参加する。</p> <p>3)NEDO委託事業による除雪ロボットのプロトタイプ開発 NEDOの「次世代ロボット実用化プログラム プロトタイプ開発支援事業」に採択となった除雪ロボットの開発を産学官連携により実施し、技術力の向上と県内外へのアピールによる気運向上を図る。</p>
---------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

事業目標	目標項目			結果	評価	
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			コメント
1	研究会の参画企業・大学関係者	20人	25人	24人 (96%)	B	技術シーズなどを持つ研究者の参画があり、順調な結果と考える
2	製造開発等関連企業	3社	20社	6社 (30%)	C	関連企業を実際に増やすことは大変難しく、順当な結果と考える。目標値の決定過程を知らないが、現実的でない値ではないが。
3						

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	<p>ロボット産業への県内企業の参入を支援するため、次の活動を行った。</p> <p>1)ロボット技術研究会 特別養護老人ホームの訪問などを通じて、介護関連でのニーズ把握を模索している。</p> <p>2)民生用ロボット周辺技術調査 NEDOの委託事業に関連して、採択された研究者の会合に参加し、情報収集と人的ネットワークの構築に努めている。 経済産業省が来年度に実施するロボット関連事業について調査し、大企業を対象とした福祉介護の開発事業について情報を得た。これをもとに、県としての参画の可能性を模索している。</p> <p>3)NEDO委託事業による除雪ロボットのプロトタイプ開発 雪の圧縮機構について開発を終え、駆動部と雪取り込みの開発に取り組んでいる。この際、人工雪や保存雪を調達し、雪を使った機能実験を4回行った。障害物センサとGPSについては、別途開発を進めている。</p> <p>尚、委託契約手続きについて、6月から関連書類を数回提出し11月に実際の契約締結となる見込みである。</p> <p>事業目標に対する実績 1.研究会の参画企業・大学関係者:22人 2.製造開発等関連企業:5社</p>	<p>以下の活動を行った。</p> <p>1)ロボット技術研究会 介護支援の分野で、新潟大学の木電教授、安全工学の分野で長岡技術科学大学の木村助教授の協力を得た。</p> <p>2)民生用ロボット周辺技術調査 経済産業省の人間支援型ロボットの実用化プロジェクトについて、情報を収集し、予防介護のためのロボット開発を、日立製作所とともに提案することとなった。これには、長岡技術科学大学の大石教授、上記の木電教授、木村助教授などの技術シーズが活用できることから、参画をお願いした。現在、申請に向けて準備を進めている。</p> <p>3)NEDO委託事業による除雪ロボットのプロトタイプ開発 自律運行型の除雪ロボットをほぼ完成し、動作実験や調整、愛知万博の展覧準備などを進めている。 愛知万博には、6月中旬から2週間弱の展覧となる。</p> <p>ロボットの分野に活用できる技術を持つ企業は県内にもそれなりに存在するはずだが、現状では、市場が見えないため、関わる企業は非常に少ない。現在は、市場ニーズの模索を進める一方、国の事業への提案と参画から、新潟をアピールし、県内外の関心を高める取り組みをおこなっている段階である。</p>

総合評価 (次年度に向けた課題)	国のプロジェクトなどが、取れるようになってきているが、これを呼び水として、県内の大学・企業と有力な企業・大学が結びつくようにアレンジしていく必要がある。 また、ロボットに関する潜在ニーズの発掘に、積極的に取り組む必要がある。
---------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等		研究会の参画企業・大学関係者:30以上 製造開発関連企業:40社以上	24人 6社

事業分類別管理シート(16年度)

グループ	総合企画
------	------

大区分	広報活動・交流の促進	中区分	情報受発信・NICOクラブ運営	小区分	にいがた産業創造機構情報受発信事業
当初予算額	44,245千円	補正予算額	46,345千円	決算額	46,386千円
目的	企業活動に必要な技術・市場・事業情報等を的確に収集、情報発信するとともに、NICOへの信頼感を高める効果的なPRを行う。		必要性・背景	多くの情報が氾濫するなか、効果的な情報の収集と提供が必要である NICOの認知度を高めるとともに、信頼感を高めていくことがNICOの利活用につながる	
事業概要・計画	にいがた産業創造機構(NICO)の周知と、企業や関係機関からの積極的な活用を促すために、次の広報活動を展開する。 新聞・雑誌等での情報発信(日報:月1回、日経:毎週、日経ビジネス想定) 機関誌・パンフレット等自主媒体による情報発信 自主イベントの開催(NICOシンポ1回、ネスバイベント1回) 見本市等へのブース出展(10回程度) 情報受発信活動の展開				

事業目標	対象 (どの点を向上させるか)	目標項目		結果	評価	コメント
		現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	機関誌などの情報発信内容の充実	・不定期発行 ・実施事業との連動性が不足	・定期発行 ・具体的なテーマ設定	目標のとおり実施した(100%)	A	震災の影響で、発行できない月もあったが、翌月にページ増で対応するなど、定期発行を行うことができた。 テーマ選定に関し、NICO誘導型からトレンド情報提供型へと転換を図りつつある。
2	ゆめわざもの・ニューエジソン補助金、経営革新法の申請件数を増加させる。(戦略的PRを行ってこなかった)	(15年度申請件数) 143件	180件	208 (116%)	A	各種メディアを活用した広報PRの結果、208件の応募があった。
3						

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	<ul style="list-style-type: none"> ・NICOの周知と、企業や関係機関からの積極的な活用を促すため、次の広報活動を展開した。 新聞・雑誌等での情報発信 新潟日報 半5段広告5回 日本経済新聞 突き出し広告(毎週水曜日) 機関誌・パンフレット等自主媒体による情報発信 NICOpress10号から16号まで発刊 見本市等へのブース出展 だいしビジネスフォーラム、県連ビジネス交流会、柏崎工業メッセ 情報受発信活動の展開 県内マスコミへのパブリシティ活動 ・毎月25日発行の体制が整備され、定期的に会員への配信を行うことができるようになった(制作業者との効果的な連携) ・NICOの事業に関連するテーマを特集に設定し、NICOの活用促進を図るとともに、特集テーマに対するお問い合わせも数多くいただいた ・助成事業等への応募件数は、10月末時点で昨年度に迫る勢いであり(エジソン 30件、ゆめわざもの 61件、経営革新 35件)、戦略的PR展開(パブリシティ・広告・機関誌活用)の効果が表れた。 	<ul style="list-style-type: none"> ・NICOの周知と、企業や関係機関からの積極的な活用を促すため、次の広報活動を展開した。 新聞・雑誌等での情報発信 新潟日報 半5段広告5回、5段広告2回、7段広告1回、企画広告1回、日本経済新聞突き出し広告(毎週水曜日)および 半2段・半5段広告の展開 機関誌・パンフレット等自主媒体による情報発信 NICOpress10号から20号まで発刊(全11回、その他号外等を作成) 見本市等へのブース出展 だいしビジネスフォーラム、県連ビジネス交流会、柏崎工業メッセ、新潟ビジネスメッセ、ものづくり交流ネットワークフェア、 産学官ジョイント交流会、インターナショナルディスプレイワークショップ、県央グローバルフェアー、スローフード・スローライフ展 情報受発信活動の展開 県内マスコミへのパブリシティ活動、日本橋を活用した首都圏マスコミとのネットワーク構築活動の開始 ・毎月25日発行の体制が整備され、定期的に会員への配信を行えた(制作業者との効果的な連携体制の構築) ・NICO事業に関連するテーマ設定から、県内企業に進むべき方向性や新潟の産業力をPRするための誌面構成に改良 ・助成事業等への応募件数は、昨年を大幅に更新し(エジソン 30件、ゆめわざもの 104件、経営革新 74件)、戦略的PR展開(パブリシティ・広告・機関誌活用)の効果が表れた。

総合評価 (次年度に向けた課題)	各種メディアとのネットワーク体制を図り、また各種のイベントに出展するなど、県内における情報受発信活動には一定の成果が現れた。今後は、日本橋NICOプラザを有効に活用し、首都圏マスコミとのネットワークの構築が課題である。
---------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等			

事業分類別管理シート(16年度)

グループ	総合企画
------	------

大区分	広報活動・交流の促進	中区分	情報受発信・NICOクラブ運営	小区分	NICOクラブ運営事業
当初予算額	2,274千円	補正予算額	3,401千円	決算額	2,521千円
目的	NICOを積極的に活用し、新たな事業にチャレンジする企業等に対し、より最新のトレンド情報や関係機関の支援機関の情報を提供し、事業化促進に向けた取り組みを支援する。		必要性・背景	より目的意識の高い中小企業者等に対し、的確かつタイムリーな情報発信を展開する 会員相互によるコラボレーションにより、新たなビジネスチャンス発見の糸口を提供する	
事業概要・計画	<p>NICOの目的・活動に賛同する者で構成する会員制クラブを運営する。</p> <p>機関誌NICOpressの定期的送付 メールマガジンの毎週配信 NICOクラブ会員限定セミナーの開催 交流会・見学会の開催 会員相互による分科会活動支援</p>				

事業目標	目標項目			結果	評価	コメント
	対象 (どの点を向上させるか)	現状レベル (今はどのレベルか)	目標レベル			
1	NICOクラブ会員数を増加させる	693(15年度末)	800(16年度末)	836 (105%)	A	各種セミナーの開催、機関誌による効果などで、順調に会員数を伸ばすことができた(831名)。
2	自主的研究会活動数を立ち上げる	1	3	2 (67%)	B	環境ビジネス分野・異業種交流などのネットワークが生まれた(2研究会)。
3						

評価 A;目標どおり(100%以上) B;概ね目標どおり(70%以上) C;未達成(70%未満)

事業実績	中間	最終
	<p>NICOの目的・活動に賛同する者で構成する会員制クラブを運営した。</p> <p>機関誌NICOpressの定期的送付 毎月25日発行。 メールマガジンの毎週配信 毎週水曜日配信。 NICOクラブ会員限定セミナーの開催 第5回から第7回までの計3回開催。 会員相互による分科会活動支援 夢コラボ新潟、エコBC研究会</p> <p>・目標である800名は、概ね達成可能な見込である(10月末現在 会員数790名)。 ・自主的研究会活動についても、昨年度設立された「夢・コラボ新潟」のほか、エコBC研究会が立ち上がり、それぞれ活動を開始している ・次年度以降の新規会員の獲得に向けて、検討を開始する予定</p>	<p>NICOの目的・活動に賛同する者で構成する会員制クラブを運営した。</p> <p>機関誌NICOpressの定期的送付 毎月25日発行体制が確立された メールマガジンの毎週配信 毎週水曜日に定期配信、必要に応じて臨時便も配信 NICOクラブ会員限定セミナーの開催 第5回から第9回までの計5回開催。 会員相互による分科会活動支援 夢コラボ新潟、エコBC研究会の発足</p> <p>・目標である会員数800名は達成した(3月末現在 会員数831名)。 ・自主的研究会活動については、昨年度設立された「夢・コラボ新潟」のほか、エコBC研究会が活動を展開、新たなビジネスチャンス提供の場をコーディネートしてきたが、目標数値は達成できなかった。このような環境整備を整えることが次年度への課題である。 ・メールマガジンの内容充実について検討の必要性がある</p>

総合評価 (次年度に向けた課題)	数値目標は達成できたものの、組織設立当初に比べて加入率は低下しており、またNICO活用企業の中でも未入会の企業がある。さらに会員企業の裾野を広げるとともに、NICOを積極的に活用して飛躍を目指す「優良会員」の育成に努めたい。
---------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

中期目標への反映	創業・経営革新の促進に係る目標		産業創造プロジェクトに係る目標	
	指標	実績数値	指標	実績数値
	育成・支援企業 利用企業等			