

平成 27 年度事業計画

公益財団法人にいがた産業創造機構

我が国経済は、輸出型の大企業を中心に業績が改善しているものの、地方の中小企業の多くでは、原材料等の仕入価格の上昇や消費税増税による消費の落ち込みとその影響の長期化のほか、海外経済情勢や為替変動といった先行きリスクもあり、企業経営を取り巻く状況は依然として厳しい。

当機構（以下「NICO」）は、現下の厳しい経済情勢への適切な対応と、県の施策と連動した事業展開を積極的に図っていくとともに、引き続き、第4期中期計画に掲げる行動指針に基づき、次代を見据えた新潟県の産業づくりに取り組む。

I 県の施策と連動した取組

1 人口減少対策としての人材育成と就業機会の確保

起業支援や事業引継ぎ支援について、UIターン者に配慮した事業運営を行うほか、首都圏等で開催する展示会・商談会等で県内企業自体の魅力をアピールする。

2 小規模企業の持続的発展に向けた支援

小規模企業支援の一環として国が開設した「よろず支援拠点」や事業再生及び事業引継ぎ支援等について、県内企業への一層の浸透を図るほか、専門家の活用や設備投資の促進、展示会出展等に当たり、小規模企業に配慮した取組を行う。

3 設備投資需要の喚起

地場産業の高付加価値化に資する企業や小規模企業の設備投資を促進するため、マイナス金利や設備貸与事業を実施する。

II 第4期中期計画に掲げる行動指針

1 新潟県産業の強みの更なる強化

- ① 新たな価値を創造する企業活動を支援するほか、起業・創業を推進
 - ・ 新技術、新商品の開発や新事業展開に対する支援、産学官連携による先進的な研究開発等、付加価値を高める創造的な企業活動を支援する。
 - ・ 起業・創業、第二創業支援を通じて経済活動の活性化と雇用創出に努める。
- ② 新潟県産の優れた生産財、消費財の新たな販路開拓と海外展開を支援
 - 地域資源を活かした県産品をはじめ、県内中小企業の優れた商品の販路開拓・市場拡大のため、品質・デザイン等の向上を図るほか、流通環境の変化や海外市場の急速な拡大等を踏まえながら、首都圏展開や海外展開も含め、企画から開発、販売の各段階に応じて総合的に支援する。

③ 緊急性の高い経営課題の解決に向けた企業経営基盤の強化

経済社会環境の変化などに対応し、企業活動を継続・拡大するため、自社技術や商品、サービス等の競争力向上、高付加価値化、販路拡大に必要な経営資源（物的・人的）を補完し、経営基盤を着実に強化するための支援を実施する。

2 成長分野に重点を置いた産業振興

○ 食の分野や健康ビジネス、新エネルギー等、成長分野の促進と支援

今後の成長分野として市場の拡大が期待できる食の分野や健康関連産業、新エネルギー等関連産業、IT活用ビジネス等における企業の参入促進並びに事業化支援を通じて、高付加価値型の産業の創造に中長期的な視点から取り組む。

3 NICO の体制充実・強化

○ NICO 自体の付加価値を高め、「身近な NICO」「信頼される NICO」を実現

- ・ ビジネス関連情報の効果的な受発信や相談機能の強化、外部専門家の効果的な活用により支援体制を充実し、NICO の認知度向上、NICO 利用企業の拡大に取り組む。

また、NICO 全体の取組スタンスを共有し業務改革に取り組むとともに、それぞれの業務遂行を通じて、次の視点に立ち、企業支援を実践していく。

【NICOの業務運営に関する取組】

① 企業経営に貢献する「人材・起業家育成」を意識した事業運営

社会経済情勢の変化に的確に対応し、企業経営のあらゆる場面、幅広い分野において、企業業績に貢献できる人材及び起業家の育成を意識した事業運営に取り組む。

② 企業支援の質の向上につながるビフォー&アフターフォローの充実

事業成果の向上と拡がりを実現するため、準備段階での支援やブラッシュアップ、次の事業展開に向けたフォローアップに重点的に取り組む。

③ 効率的、効果的な事業実施を目指した業務運営

具体的な行動目標や補完する指標を設定した事業実施に取り組むとともに、外部専門家からのアドバイスを活かしながら効率的、効果的な業務運営に努める。

④ 相談体制の充実によるNICOの付加価値向上

「事業引継ぎ支援センター」の新設や「よろず支援拠点」の利用促進など相談体制・機能の充実とその連携により、企業にとっての利用しやすさや的確な助言・支援等、NICO自体の付加価値の向上に努める。

I 新潟県産業の強みの更なる強化

1 創業・経営革新支援

独創的な技術・アイデア等による新規創業や実現可能性・具体性などの高い起業の支援を行うほか、中小企業の高付加価値型商品の開発、技術の高度化を目指した研究開発などによる新分野進出・経営革新を積極的に支援します。

① 創業チャレンジ応援事業

創業意識の啓発から創業準備、事業化までの一貫した支援体制を整備するとともに、専門家による創業後のフォローアップを実施するなど、創業をきめ細かく支援します。

○ 新規創業サポート事業

独創的な技術やアイデアをもとに、県内で新規に創業しようとする者又は創業間もない中小企業者に対して、創業期に必要な経費の一部を助成します。

・助成限度額：5,000 千円（2年以内継続可）、助成率：2/3 以内

② 起業チャレンジ奨励事業（拡充）

若い世代による起業やU I ターンによる起業を奨励するため、関係団体とも連携し起業家の発掘を行うとともに、その新事業の立ち上げ段階におけるリスクを軽減するための助成を行います。

・助成限度額：1,000 千円、助成率：10/10

（2人以上雇用する場合等（U I ターンの場合 1 人の雇用でも可）：2,000 千円を超えた場合 1/2 助成、3,000 千円限度）

③ 戦略産業創業支援事業（新規）

県の戦略産業分野（食、先端ものづくり）における新たな雇用を伴う創業、第二創業を促進するため、新たな雇用にかかる人件費を中心とした経費を助成します。

・助成限度額：5,000 千円、助成率：2/3 以内

④ ゆめづくり支援事業

新技術・新商品開発のための企画・調査、市場調査、事業可能性調査に要する経費や今後事業化が見込まれる新技術・新商品の試作品等の性能及び機能の検証等に要する経費（試作費・調査費）の一部を助成します。

・助成限度額：2,000 千円、助成率：1/2 以内

⑤ 高付加価値化サポート助成（わざ・ものづくり支援）事業

新製品、新商品、新技術開発事業等により企業収益の増加を図ろうとする取組に対し、技術開発、商品開発、販売プロモーションなどに要する経費の一部を助成し、中小企業の研究開発や生産技術の高度化、新たな事業展開・有望分野への進出を促進します。

特に、健康ビジネス、新エネルギー関連等の成長分野やブランド創出等については、わざづくり枠・ものづくり枠を設定し、重点的な支援を行います。

・助成限度額 一般枠 : 5,000 千円、助成率：1/2 以内

わざづくり枠・ものづくり枠：10,000 千円、助成率：2/3 以内

⑥ 経営革新支援事業

中小企業が新たな取組による経営の向上を目指して作成する経営革新計画に対して、助言・指導のほか、計画の審査、承認計画に対するフォローアップ等を行います。また、必要に応じて専門家による課題解決や販路開拓などの支援も実施し、計画の実現性を高めていきます。

⑦ 建設企業経営革新支援事業

建設企業及びグループが行う新分野・新市場進出や、本業における成長分野への事業領域拡大並びに新技術・新工法開発等の取組に対して、企画・開発、販売プロモーション等に要する経費の一部を助成します。また、必要に応じて専門家によるきめ細かな支援を行います。

・助成限度額： 2,000 千円、 助成率： 1/2 以内

⑧ 外部人材による新ビジネス展開支援事業

マーケティング能力・マネジメント能力等を有する外部人材を活用して、マーケットを重視した商品開発・販路開拓等に取り組む中小企業者等に対して、その人件費全額または一部を助成します。

⑨ UIJ ターンによる小規模事業者等の事業承継支援事業（新規）

県内小規模事業者が首都圏等から「事業後継者候補」を新たに雇い入れ、OJTを実施する際の経費を助成することにより、県内企業の事業承継を促進します。

⑩ 中小企業第二創業等促進事業

中小企業が行う第二創業等のための設備投資や業容拡大、海外営業活動等の取組を支援するため、その資金調達を特定社債により行う場合、その発行にかかる信用保証料の一部を助成します。

⑪ 緊急経営安定化支援事業

小規模・零細事業者からの要請に基づく、事業者の実態に即した丁寧な相談・指導のほか、融資やリスクを受けるために認定支援機関が行う経営改善計画等の策定支援、県制度の周知・説明、融資の斡旋等の活動を支援します。

⑫ 知的資産経営支援モデル事業

中小企業経営者、中小企業支援者等を対象とした知的資産経営に関するセミナー、実践講座の開催やモデル的な取組事例の普及を通じて、企業経営における知的資産の実践的な活用、拡大を図ります。

⑬ 中小企業IT経営促進支援事業

IT活用による経営革新等中小企業の戦略的情報化を促進するため、中小企業支援機関やITコーディネーター等の専門家等と連携し、IT経営事例セミナーやIT利活用に向けた講習会、IT経営に役立つアプリケーション等を紹介する展示・発表会、さらに、県内中小企業の経営・IT戦略策定支援（個別コンサルティング）等を実施します。

⑭ フランチャイズ方式支援事業

フランチャイズチェーンシステムを導入して多店舗展開による販路開拓に取り組む県内事業者を育成するとともに、FC加盟による新規創業・参入を促進し、県内産業の高付加価値化と雇用の創出を図るため、セミナーや人材育成講座を開催します。

2 市場開拓支援

新事業展開や市場開拓を目指す中小企業者に対して、企画・開発、販路開拓までの各段階に応じ、マーケットインの視点に立った支援を提供することで、マーケティング活動を総合的に支援します。

① 食品産業マーケティング支援事業

首都圏等大消費地に向けて県産加工食品の市場拡大を目的に、商品開発から市場開拓まで一貫した体系的支援を展開します。

ア 売れる食品づくり支援事業

首都圏バイヤーを始めとする流通関係者等を招き、「新潟うまいもの」セレクション会議を開催し、首都圏への販路拡大を目指す商品やこれから商品開発を目指す商品について、売れる食品に向けたアドバイスを行うとともに、首都圏向け商品については、食のカタログ「新潟うまいもの」の作成・配布、セールスレップ、各種展示会等を通じて支援します。

また、商品開発の専門家によるセミナー等を開催するほか、食品表示等安全性向上に向けた専門家アドバイスや消費者モニタリング及びテスト販売によって商品のブラッシュアップを支援します。

イ 市場開拓支援事業

金融機関等と連携した首都圏流通関係者向けの商談会「うまさぎっしり新潟・食の大商談会」の開催や、国内最大級の食の商談展示会「スーパーマーケットトレードショー」への出展支援を行うほか、関西地区や表参道・新潟館ネスパスでのミニ商談会の開催に取り組んでいきます。

また、ネット・カタログ通販やTVショッピング等個別流通向けの商談会やバイヤー招聘型の個別商談会を開催し、新たな流通販路の開拓を図ります。

② 生活関連産業マーケティング支援事業

県内生活関連産業のモノづくり力をマーケティング視点から一段と強化するため、モノづくりに関するセミナーやモノづくり人材の育成講座の開催、相談対応窓口の設置など商品開発から市場開拓までの一貫した体系的支援を展開します。

ア モノづくりセミナー、ワークショップの開催

デザインや市場のトレンドについて情報提供を行うセミナーを開催するとともに、モノづくりノウハウのスキルアップを図る講座「ねくすと創造塾」の開催により、モノづくり人材の育成を行います。

イ モノづくりクリニック

企業が抱えるモノづくり全般の課題改善に向けて、各分野の専門家による相談対応を行います。

ウ ニイガタIDSデザインコンペティション

生活関連産業のモノと仕組みを対象としたデザインコンペティションを開催し、商品力アップに向けたアドバイスや流通関係者とのマッチング、メディアへの情報発信を行います。

エ 見本市、百貨店等での展示会開催

生活用品を中心に見本市への出展や百貨店等での展示会を開催し、新たな流通販路の開拓を図ります。

③ 「百年物語」ブランド構築事業

「100年後にも大切にしていきたい生活文化を、楽しみ、維持し、継承していくための道具」をコンセプトに、県内生活関連産業の意欲的な参加企業とのコラボレーションにより新商品開発を行い、新潟発の国際ブランド「百年物語」として国内外における市場開拓を進めます。

④ 新市場創出型マーケティング支援事業

「にいがた防災ビジネス研究会」に参加する企業とともに、「危機管理産業展」をはじめとする大規模見本市や県内外の防災関連イベントへの出展などを通じ、新潟発の防災商品の販路開拓を支援します。

⑤ 新技術提案型展示会出展事業

機械・部品等の生産財に係る県内モノづくり企業の新規取引先開拓を支援するため、国内大手企業をターゲットにした「にいがた新技術・新工法展示商談会」を開催するほか、日本最大の専門技術展である「機械要素技術展」や「微細加工EXPO」等への出展を通じて、新潟の技術力を展示・提案し、商談成約につなげていきます。

また、地域技術の結集による新成長分野産業への参入促進を図るため、セミナーや交流会を開催し、次世代産業を支援します。

⑥ 地域中核企業国内販路開拓促進事業

地域におけるサプライチェーンの中核として、地域内に協力企業を多く抱える企業の見本市等への出展を通じた販路開拓を支援します。

- ・助成限度額： 3,000 千円
- ・助成率： 2/3 以内

⑦ 県産品販路開拓支援事業

ア 首都圏販路開拓支援事業

表参道・新潟館ネスパスにおいて、県産品の販売、飲食の提供、観光も含めた新潟の情報提供やイベント等を開催することにより、「食」を中心とした新潟の魅力を発信します。また、イベントスペース及びオープンオフィスの貸出や首都圏消費者動向等情報のフィードバックにより、県内企業の首都圏販路開拓を支援します。

イ 百貨店における新潟物産展開催事業

全国各地の百貨店で新潟物産展を開催し、食品や工芸品などの優れた県産品を各地の消費者へ販売する場を提供することにより、一層の販路拡大を支援します。

特に関西地区と九州地区における物産展の強化を図ります。

ウ 総合スーパーマーケットにおける新潟県フェア開催事業

全国展開する総合スーパーマーケットとの連携のもと、新潟物産展の開催、ネットショッピングの活用により、県産品の販路拡大を支援します。

⑧ 関西圏に向けた食のマーケティング・販路拡大支援事業（新規）

関西圏での県産加工食品の販路を拡大するため、県内食品製造業・生産者の商品開発、マーケティング調査、販路開拓等について支援します。

ア マーケティング力強化事業

商品開発等に関する相談に対して専門家がアドバイスを行うほか、関西圏の消費者によるモニタリング調査を実施し、関西市場での売れる商品開発を支援します。

イ 販路開拓支援事業

大阪で開催される商談会「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」等への参加を支援するほか、専門家によるバイヤーへの訪問商品提案を行い、新たな販路開拓を目指します。

ウ プロモーション支援事業

関西圏の有名百貨店で物産展を開催し、県内産品の販路拡大に取り組みます。

⑨ 中核企業海外販路拡大促進事業（新規）、海外市場獲得サポート事業（拡充）

県内企業の輸出拡大に向けた海外での市場調査や販路開拓（見本市出展）に係る経費を助成します。

○中核企業海外販路拡大促進事業 助成限度額：10,000千円 助成率：2/3以内

○海外市場獲得サポート事業 助成限度額：1,000～10,000千円 助成率：1/2～2/3以内

（助成限度額と助成率は、助成事業や助成対象者により異なります。）

※ 中核企業海外販路拡大促進事業は、県内企業への発注額が3億円以上の地域中核企業（又は当該企業を含むグループ）が対象

⑩ 国際展開総合支援事業

香港やシンガポール等東南アジアの有望市場を重点に、海外販路開拓、ビジネスコンサルティング、海外ビジネス情報提供を実施し、企業の国際展開を総合的に支援します。

ア 海外販路開拓

海外見本市等への出展経費助成、中国、韓国及び東南アジアにおける海外見本市等でのNICOブース設置、海外バイヤー招聘商談会やミニ商談会等を通じて成約につなげていきます。

イ ビジネスコンサルティング

現地専門調査機関による中国ビジネスのサポート、海外に設置したコーディネーターによる現地活動支援やNICOブース商談フォローアップ等を行います。

ウ 海外ビジネス情報提供

JETROとの共催による貿易実務講座や、現地事情等をテーマとしたセミナーにより、海外ビジネスに必要な情報を提供します。

⑪ 地域資源発掘型マーケティング事業（拡充）

潜在的な経済価値を持ちながら、それが十分に認識されず活かされていない地域の「有効資源」を掘り起こし磨き上げるため、商品化マーケティング、地域ブランドのブラッシュアップ等を行う取組を支援します。

3 経営基盤強化支援

県内中小企業がその活動を継続・拡大するために必要となる経営資源の補完や、経営基盤の着実な強化のための支援を行います。

① 取引連携推進事業

主に機械、金属、電機、樹脂等のものづくり企業に対して受発注の紹介・あっせんを行い、取引の促進を図ります。

また、県内外の生産動向調査を実施し、受発注情報の提供を行います。

② 産業高付加価値化設備投資緊急促進事業（新規）

地場産業の高付加価値化に資する企業の設備投資及び消費税増税後における事業拡大に取り組む企業への継続的な設備投資支援を実施するため、その設備の導入に必要な資金の一部について、所定の利子に相当する金額を助成する「マイナス金利」を実施します。

③ 設備貸与事業（新規）

経営革新に取り組む小規模企業者等及び創業に必要な設備の導入を支援するため、割賦方式又はリース方式による設備貸与を実施します。

④ 中小企業外国出願支援事業

知的財産を活用した海外市場への新たな参入や新事業展開を促進するため、優れた技術等を外国において広く活用しようとする中小企業者が行う外国への特許、実用新案登録、意匠登録、商標登録、冒認対策商標の出願に必要な経費の一部を助成します。

4 戦略的産業人材育成

企業の人的資源の強化による競争力の向上を目指し、付加価値の高いモノづくりに貢献できる産業人材の育成に取り組みます。

① モノづくり革新人材群形成事業

機械関連の開発・設計に携わる技術者を対象に、高度で専門的な研鑽の場を提供することにより、企業の人的基盤強化と人的ネットワークの形成を促します。

【長岡モノづくりアカデミー】

ア 基礎コース

新入社員や異動により設計部門に配属された担当者向けに、設計に必要な基礎知識の習得を目指します。

イ 専門コース

設計の中堅担当者向けに、機械に関する要素技術の習得を目指します。

ウ 開発スキル向上コース

設計部門の中核的な人材向けに、開発・設計に係る総合的な知識の習得を目指します。

エ 3次元CAD(初級、中級)・CAEコース

3次元CAD/CAEについて実務で活用できるレベルを目指します。

オ 1 DAY セミナー

企業ニーズに応じ、開発の設計者等に必要な知識やコミュニケーション力など、人的基盤の強化を図るテーマによる1日単位のセミナーを行います。

② 高度IT人材育成事業

ア 高度 IT 人材育成

県内 IT 関連産業の競争力強化を図るため、プロジェクトマネージャーやこれからの業務アプリケーション構築の上流工程を担える高度 IT 人材の育成を行います。併せて、昨今の携帯端末向けの開発を優先するモバイルファーストの潮流に合わせた講座の拡充を行い、より付加価値の高いシステムを構築できる人材の育成を行います。

イ 販売促進力強化事業

県内 IT 関連産業の技術力を収益に結び付けるため、高い販売能力を身に着けた人材を育成します。自社開発ソフトやクラウドサービスを新事業として指向する企業を対象に、プロモーション関連の講習会、見本市出展支援、成果確認と専門家による個別アドバイス会等を実施し、販売促進力の強化を図ります。

5 産学連携支援

産学官の連携による企業の研究開発活動や事業化・商品化の促進及び支援を行います。県内産業の技術高度化、高付加価値化による競争力向上を図るため、各種研究会・交流会等の開催や他機関研究会への参画、企業・大学・公設試験研究機関等とのネットワーク構築を進めるとともに、共同研究のコーディネート、経済産業省の戦略的基盤技術高度化支援事業をはじめとした競争的資金の獲得や採択事業の管理等に取り組みます。

- 産学連携事業
- 戦略的基盤技術高度化支援事業
- 医工連携事業化推進事業

(経済産業省の補助・委託事業による事業管理テーマ【前年度からの継続事業】)

事業名	事業管理テーマ名	事業年度
戦略的基盤技術 高度化支援事業 (補助)	高回転制御可能な高加減速クローズド制御、軽量高生産性スピンドルシステムの開発	26～27
	次世代型二次電池の集電体孔加工におけるインライン化を可能にするレーザ量産加工機の開発	26～28
医工連携事業化 推進事業(委託)	機械的強度と弾性率を部位毎に最適化させた新素材活用による新たな人工股関節ステムの開発と事業化	26～28

6 企業再生支援（中小企業再生支援協議会事業）

① 企業再生支援

企業再生に関する専門的知識と経験を持つ常駐専門家が、企業再生に意欲を持つ中小企業者の相談に応じ、課題解決に向けたアドバイスを行うほか、事業の見直し等により再生の可能性がある場合には、金融機関等が策定支援した再生計画が公正かつ妥当であるか等を調査します。

また、必要に応じて専門家チーム（弁護士、公認会計士、中小企業診断士、税理士等）を結成し、再生計画の策定を支援するほか、第三者として公正な立場から関係金融機関との調整を行い、計画策定後も定期的なフォローアップ、アドバイス等を行います。

さらに、「新潟県経営改善支援センター」を通じて、認定支援機関による中小企業・小規模事業者の経営改善計画策定を支援し、経営改善を促進します。

② 事業引継ぎ支援（新規）

「事業引継ぎ支援センター」を設置し、常駐専門家が中小企業者からの相談に対し必要な助言等を行うとともに、必要に応じて外部専門家を活用しながら、事業引継ぎを希望する企業間の仲介及び事業引継ぎ契約の成立に向けた支援等を行います。

II 成長分野に重点を置いた産業振興

1 食品産業の振興、農業の6次産業化の支援

売れる食品づくりに向けた商品開発やブラッシュアップ、フォローアップ等総合的な支援により、食品産業の高付加価値化を推進し、県産食品の販路開拓・市場拡大を図ります。

また、ユーザー目線での商品開発や展示会でのテーマブースの設置など、農業団体とも連携しながら、農業の6次産業化を目指す事業者を支援します。

- 食品産業マーケティング支援事業（再掲）
- 県産品販路開拓支援事業（再掲）
- 中核企業海外販路拡大促進事業（再掲）、海外市場獲得サポート事業（再掲）
- 国際展開総合支援事業（再掲）

2 健康ビジネスの振興

県内企業の研究開発や産学連携、異業種連携などの促進により、健康ビジネスの新規取組を発掘し育成するとともに、事業化や売れる仕掛けづくりを支援します。

そのため、「一般社団法人健康ビジネス協議会」と連携して企業の健康関連産業への新規参入を促進するほか、将来的に市場の拡大が見込まれる医療機器の販路開拓を支援します。

また、高付加価値化サポート助成事業や地域技術基盤高度化事業、経済産業省の競争的資金を活用し研究開発を支援します。

- 高付加価値化サポート助成（わざ・ものづくり支援）事業（再掲）
- 市場開拓技術構築事業
- 医工連携事業化推進事業（再掲）

3 新エネルギー等関連産業の育成

新潟県が進める「新潟版グリーンニューディール」政策に基づき、県内企業の新エネルギー産業への参入を促進します。そのため、新エネルギー関連の技術・製品開発や設備投資について、高付加価値化サポート助成事業やマイナス金利制度により重点的に支援します。また、新エネルギー関連企業とのビジネスマッチングや販路開拓支援として国内大規模展示会への出展支援を行います。

- 高付加価値化サポート助成（わざ・ものづくり支援）事業（再掲）
- 産業高付加価値化設備投資緊急促進事業（再掲）
- 市場開拓技術構築事業

4 クラウド活用ビジネスの創出

クラウド等の新たな IT 技術を活用し、県内企業の課題解決や競争力強化等に寄与する、付加価値の高い IT 活用型ビジネスモデルの創出を支援することで、県内 IT 関連企業の受託型ビジネスからの脱却を支援します。

- クラウド活用イノベーション促進事業

ア IT 戦略研究会

IT ユーザーである県内企業と県内の IT ベンダー等が連携し、クラウド等の新たな IT 技術を活用したビジネスモデルを検討するための研究会を開催します。この研究会では、ビジネスモデルを検討するだけでなく、必要に応じてプロトタイプシステムによる実証を行います。

イ 新 IT 技術対応ビジネス創出のための技術力向上支援

クラウド等の最新 IT 技術やその活用事例を紹介するなど、最新 IT 技術を活用するための技術力向上に資するセミナー等を開催することで、県内 IT 関連企業の技術力の向上を図ります。

ウ 県内 IT 関連企業のプロモーション

ホームページを通じて県内 IT 関連企業のコア技術や新製品開発力等を PR するとともに、合わせて「クラウド活用イノベーション促進事業」での取り組みについて情報発信することで周知を図り、支援策の活用を促進します。

5 地域技術基盤高度化支援（にいがた産業夢おこし基金事業の活用）

「にいがた産業夢おこし基金」の果実を利用する市場開拓技術構築事業により、県内企業等のコンソーシアムによる新たな市場開拓のためのプロジェクトに対して、その開発費用を助成します。

平成 27 年度は、エネルギー、環境、健康・福祉・医療など成長が見込まれる分野で、新たなプロジェクトを支援します。

また、同基金による産業基盤形成支援事業により、産業支援機関が行う県内企業の技術・経営基盤の高度化や IT 促進のための人材育成を支援します。

- 市場開拓技術構築事業
- 産業基盤形成支援事業

（市場開拓技術構築事業の支援テーマ【前年度からの継続事業】）

支援テーマ名	事業年度
農地等利用効率を高める次世代型ソーラーシェアリング技術の開発	26～29 (3年間)

Ⅲ NICO の体制充実・強化

1 支援体制の充実

外部専門家、支援機関とのネットワークの充実等を通じ、企業の支援体制を強化します。

① ブレーンネットワーク活用事業

外部専門家から、NICO 事業全般の取組方針や NICO 自体の支援スキル向上に関して専門的知見からアドバイスをいただくほか、その他有識者とのネットワークを維持・拡大しながら、支援体制の充実を図ります。こうしたブレーンとネットワークの効果的な活用により、中小企業・小規模企業が抱える様々な課題やニーズに対して、きめ細かで迅速な支援を実施します。

② 関係機関連携事業（拡充）

県内市町村や商工会議所・商工会等の産業支援機関との情報交換や事業連携を進めるため、地域の関係団体との意見交換や NICO 事業説明の機会を確保し、意欲ある企業等の掘り起こしや適切な支援策の提供などが実施できる連携体制づくりに努めます。

また、地域に出向いて企業からの相談に対応する「NICO カフェ」を県内6地域で継続実施し、「身近な NICO」「信頼される NICO」を目指します。

③ よろず支援拠点事業（新規）

小規模企業支援の一環として国が開設した「よろず支援拠点」の実施機関として、企業支援に優れた能力・知識・経験等を有する専門コーディネーターを中心に、関係機関・団体等他の支援機関との連携やNICOカフェ等NICO事業と連動して、企業からの相談対応に取り組みます。

④ 専門家等派遣事業（拡充）

創業、経営革新、新商品・新技術開発、販路拡大など中小企業が直面する様々な課題に対して、登録した外部専門家の継続派遣による助言・指導を実施し、その解決に向けた取組を支援します。

また、「中堅企業成長支援枠」で、一定の経営基盤と地元経済への影響力を持つ企業や、高い成長性が期待されるベンチャー・中小企業などに対して、企業の強みを活かした課題解決シナリオ（成長戦略）の策定と実施を総合的に支援します。

さらに、経営資源の確保が困難な小規模企業に対して、積極的な支援を行うため「小規模企業枠」を新設し、成長発展だけでなく、事業の持続的発展のための経営の向上・改善を支援します。

⑤ NICO プラザ、NARIC 施設管理事業

起業化支援・交流拠点施設（NICO プラザ）の管理運営を県から受託し「創業準備オフィス」や会議室、研修室などの管理運営を行い、創業者育成、人材育成等を促進します。また、長岡リサーチコア・インキュベートセンター（NARIC）の賃貸を通じ起業家や研究開発型企業を支援します。

2 情報の受発信

各種取組の実施や企業訪問の機会等を通じ、企業ニーズを把握、検証するとともに、NICO ホームページや NICO クラブの活動の充実、各種講座の実施等により、企業活動に有益な情報を受発信し、NICO の認知度の向上を図りながら NICO の活用を促します。

① 情報受発信事業

リニューアルした NICO ホームページを有効活用し、わかりやすく親しみやすい情報提供に努めるとともに、企業活動に役立つ情報を的確に収集し、NICO プレス、メールマガジン、プレスリリース等の広報媒体や各種取組の実施を通じ、頑張る企業の姿や NICO の支援内容等を効果的に発信し、NICO の利用を促進します。

② 実践講座等開催事業

広報や企業風土改革など企業活動全般に役立つ情報を幅広く提供するセミナーを開催し、中小企業及び小規模企業の経営力強化につなげていきます。

③ NICO クラブ運営事業

会員登録制の「NICO クラブ」を運営し、クラブ会員のニーズに応じた情報提供を行うとともに、会員企業のネットワークづくり等の機会を創出する魅力あるクラブ運営に取り組み、NICO の活用や新たな事業展開につなげていきます。