



NICO 第 2 期中期計画

平成 19 年 3 月

財団法人 **にいがた産業創造機構**

目 次

I.	NICO第2期中期計画の趣旨等.....	1
1.	第2期中期計画の趣旨.....	1
2.	第2期中期計画の活動方針.....	1
II.	中期目標及び年度別目標値.....	3
1.	創業・経営革新の促進に係る目標.....	3
2.	次代をリードする産業群の創出に関する目標.....	3
III.	活動計画.....	4
1.	支援体制の充実と情報提供の強化.....	4
(1)	外部専門家の活用など支援体制の充実.....	4
(2)	支援機関ネットワークの構築.....	4
(3)	ビジネス情報の提供.....	4
(4)	積極的・効果的な広報活動.....	4
2.	創業、新分野進出、経営革新の促進.....	5
(1)	創業や経営革新等への支援.....	5
(2)	販路開拓・市場拡大支援.....	6
(3)	経営課題への的確な対応と、経営基盤の強化.....	7
3.	次代をリードする産業群の創出.....	7
(1)	健康・福祉・医療関連ビジネスの創出.....	8
(2)	「超高压」技術を活用した地域産業の創出.....	8
(3)	マグネシウム合金関連産業群の創出.....	8
(4)	「百年物語」ブランドの構築.....	8
(5)	戦略的産業人材の育成.....	8
4.	機動的な組織運営と事業実施.....	9
(1)	機動的な組織運営.....	9
(2)	適切な事業評価と効果的な予算運用.....	9

I. NICO第2期中期計画の趣旨等

1. 第2期中期計画の趣旨

財団法人にいがた産業創造（以下「NICO」という。）は、平成15年4月、新たな組織体制のもと開設し、新規創業や、新分野進出など企業の経営革新を促進するとともに、次代をリードする産業群の創出などに戦略的に取り組んできた。

NICOの始動期である第1期中期計画期間（平成15年4月から平成19年3月までの4年間）においては、認知度の向上と利用企業の拡大、やる気と可能性のある企業への集中・一貫した支援の実施、機動的で柔軟な活動のための基盤確立を活動方針として取り組み、創業・新分野進出企業を200社以上輩出するなど、一定の成果をあげてきた。

また、その間、NICOは、（財）信濃川テクノポリス開発機構や（社）新潟県産業貿易振興協会、さらには（財）ニューにいがた振興機構との統合により、それぞれ研究開発機能、国際ビジネス支援や海外事務所機能、県産品への支援機能の付加により、開設当初に比べ、その活動の幅を大きく広げてきた。

こうした第1期中期計画期間の状況を踏まえるとともに、変化する県内経済社会環境のもとで、次の2年間でNICOの「発展期」として位置づけ、NICOに付加された機能を総合的に発揮し、本県産業の高付加価値化の取組を一層加速していくとともに、将来にわたり本県産業の活力を維持・発展していくための産業支援機関として更なる発展を目指すこととする。

第2期中期計画は、こうしたNICOの取組を中長期的視点から戦略的に実施するため、また併せて、県から示された新たな中期目標を確実に達成するために策定するものである。

2. 第2期中期計画の活動方針

（1）創業や経営革新に取り組む企業の拡大

創業や経営革新への取組を広く促していくとともに、意欲ある起業家や中小企業を掘り起こしていくことをNICOの活動のベースとし、ニーズや課題に応じたきめ細かな支援を展開することにより、創業や経営革新に積極的に挑戦する企業を拡大する。

（2）より多くの成果を目指した、意欲と可能性のある企業の支援

これまで蓄積してきた企業支援ノウハウや各界の専門家、関係機関とのネットワークなどを総合的に活用し、意欲と可能性のある企業に対して、状況に応じたスピーディで一貫した支援を実施し、創業・新分野進出企業をより多く輩出することを目指す。

(3) 本県産業の強みを活かした高付加価値型産業の育成

これまで本県産業が培ってきたモノづくりの基盤技術や先進的技術、産業人材などの“本県産業の強み”を活かし、高付加価値化に向けた産業の強化と新たな成長産業の育成に、中長期的な視点から戦略的に取り組む。

(4) 効率的・効果的な業務運営

NICO 自身の企業支援能力の向上に努めるとともに、事業評価の定期的な実施と弾力的な予算運用により、事業遂行と組織体制の最適化を図り、質の高い支援を柔軟かつ機動的に実施していく。

II. 中期目標及び年度別目標値

県から示された第2期中期目標を受け、平成20年度までの2年間の年度別目標値を次のとおり設定する。

1. 創業・経営革新の促進に係る目標

指標	中期目標	19年度	20年度 (累計)
(1) 創業・新分野進出企業	100社以上	50社	100社
(2) 育成・支援企業	1,000社以上	500社	1,000社
(3) 利用企業等	15,000件以上	7,500社	15,000社
(4) 支援企業の評価度(肯定的評価割合)	毎年75%以上	同左	同左

なお、上記(1)及び(2)の企業の「売上高」及び「従業員数」について毎年調査を行う。

また、県産品の販路拡大については次の指標を参考指標とし、併せて支援企業の「売上高」を毎年調査する。

- ・新規商品アイテム数 100アイテム
- ・物産展の新規出展件数 10件

2. 次代をリードする産業群の創出に関する目標

取組	指標	中期目標	19年度	20年度 (累計)
(1) 健康・福祉・医療関連 ビジネス創出	研究開発・事業連携 等の新規取組	10件	5件	10件
(2) 「超高压」技術関連の“標準化”による市場創造	ネットワークに参画 する企業・研究者	80社(者)	75社(者)	80社(者)
(3) マグネシウム合金加工 関連産業の育成強化	技術確立のための研 究開発の新規取組	10件	5件	10件
(4) IT産業クラスターの形 成	県内企業のシステム 開発受注新規件数	30件	15件	30件
(5) 「百年物語」ブランド構 築	新規商品アイテム件 数	30件	15件	30件

III. 活動計画

1. 支援体制の充実と情報提供の強化

(1) 外部専門家の活用など支援体制の充実

NICO がこれまでに蓄積してきた企業支援ノウハウの活用や各種情報の提供に加えて、支援内容の高度化や専門的ニーズに即した分野別の専門家（ブレンネットワーク）の蓄積と活用により、企業からのさまざまな相談・ニーズに対応できるよう支援体制を充実させる。

特に、マーケットインの視点に立った商品企画・開発の促進と、販路開拓・市場拡大のための支援体制の充実を図る。

(2) 支援機関ネットワークの構築

商工会・商工会議所や金融機関をはじめ、産学連携を展開する大学等の高等教育機関、また、県内市町村や、経済産業省・中小企業基盤整備機構などとのネットワークを広げ、支援情報を交換・蓄積し、コーディネーターとしての役割を担いながら、ワンストップの相談体制を充実させる。

さらに、こうした関係支援機関との間に、相互事業協力などの協働体制を積極的に構築していき、当該地域の産業構造、技術シーズなどから派生する課題に即した適切な支援を実施するとともに、育成・支援企業の掘り起こしも行っていく。

(3) ビジネス情報の提供

創業や経営革新を促進するためのセミナーのほか、知財活用や BCM(事業継続マネジメント) 等への意識啓発など、経営環境変化への対応を促すセミナーの実施等により、有益なビジネス情報をタイムリーに提供する。

また、経営課題の解決を図るため、個々の企業が抱える課題の解決や目標の達成に実践的に役立つことを目的とした課題解決型研修の充実を図る。

(4) 積極的・効果的な広報活動

NICO の活動成果はもとより、支援企業の取組などを PR し、NICO の認知度をさらに向上させるとともに、施策情報を分かりやすい形で手元に届けられるよう、広報機能の充実を図る。このため、積極的なプレスリリースを展開するほか、NICO ホームページを通じたタイムリーな情報発信と利用しやすい機能などを拡充させるとともに、機関誌 NICO プレスのコンテンツ充実等により読者層の拡大にも取り組む。

このほか、関係支援機関とのセミナー共催などにより、県内各地で NICO の事業説明の

機会を数多く設けるほか、各種イベントなどでの PR や出張相談会などを積極的に実施していく。

また、会員制の NICO クラブについては、魅力的なビジネス情報を提供するほか、会員間のコミュニケーションの活発化と会員拡大を図るほか、会員企業による主体的な勉強会を支援するなど、魅力あるクラブ運営を目指し、創業や新分野進出の取組を促す仕掛けとしての機能を強化する。

2. 創業、新分野進出、経営革新の促進

(1) 創業や経営革新等への支援

意欲あるベンチャー企業を創出・育成するとともに、新商品開発・新分野進出などの経営革新への取組を促進するため、意欲と可能性のある中小企業等を一貫して総合的に支援する。個別のさまざまな経営課題に的確に対応し、専門家の派遣やアドバイス、助成金など支援メニューを有効に組み合わせ、総合的なハンズオン支援を踏み込んで実施する。

金融面のニーズについても、金融機関との連携によりスムーズな資金調達ができるよう側面支援を行う。

さらに、こうした企業等の取組に対して適宜フォローアップを行い、新たな課題やニーズを把握の上、効果的な支援メニューの提供を継続することによって、事業化の達成・安定までを一貫して支援していく。

また、マーケット情報・マネジメント能力等を有する人材を外部から招き、その外部人材を活用した新事業展開・新分野進出を図る企業をモデル的に支援する。

創業に対する支援

幅広くベンチャースピリットを喚起するためのセミナー・講座を通じて、起業に向けた取組を促進する。

具体的なビジネスプランを持つ者に対しては、それを評価の上、ブラッシュアップするとともに、立上りに必要な資金などの支援を行う。このほか、NICO プラザ創業準備オフィスや長岡リサーチコア・インキュベーションセンター（NARIC）を提供し、インキュベーション・マネージャーを中心とした総合的な支援体制をとり、入居者の成長段階やニーズに即した効果的な支援活動を展開し、創業の成功確率を一段と高めていく。

また、起業家と、それを資金面などからサポートする投資家などとの出会いの場を設け、事業計画の評価・アドバイスを含め、資金提供者・業務提携者などとのマッチングを図る。

技術開発、新製品開発や新事業展開等に対する支援

技術開発や新製品開発などについては、その取組段階や形態に応じて、企画・技術力・市場性・財務面などを総合的に評価の上、必要資金の一部を助成することで、技術開発リスクの軽減も図りながら、中小企業の新事業展開を積極的に促進する。

また、経営革新に取り組む中小企業に対しては、相談や計画作成のアドバイス、実施中のフォローアップを行い、経営革新計画の実現性を高めていく。

特に、経営革新承認案件や高度な技術開発への果敢な取組に対しては、「にいがた産業夢おこし基金」を活用し、複数年度に跨る規模の大きな研究開発などに踏み込んだ支援を実施する。

(2) 販路開拓・市場拡大支援

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、首都圏拠点・海外拠点を効果的に活用し、企画から開発、販売の各段階に応じて総合的に支援する。

また、高度な技術力を有する県内中小企業の取引先拡大のため、展示商談会を開催するほか、受発注取引の紹介などを行う。

市場拡大、マーケティングに対する支援

マーケットインの商品開発をはじめ、新商品の販路開拓・市場拡大について、企画・開発・販売の各段階に対応し、デザイナー等の専門家、流通関係者、マスコミ等の協力のもと、マーケティングベースの視点から、指導会、商談会、コンペティションの開催など、具体的で実践的な各種支援を行う。

また、全国的には知られていない、特色ある地域資源を活かした県産品については、その発掘と育成、流通関係者等への積極的な情報発信のほか、全国主要都市の百貨店などで商談機能を充実させた物産展を積極的に開催し、各地バイヤーとのマッチングを通じて、全国への販路拡大を支援する。

さらに、首都圏へのマーケティングについては、平成18年12月に、「食」を中心に県産品の情報発信・アンテナショップ機能を充実した「表参道・新潟館・ネスパス」の物販機能を活用し、販路拡大を支援するとともに首都圏情報の県内へのフィードバックを行う。あわせて、新商品等の展示商談会の場やビジネス展開を図るための拠点として「日本橋・にいがた館・NICO プラザ#2」の有効活用を図り、県内企業の首都圏展開を支援する。

取引連携に対する支援

県内企業の優れた新技術・新工法等と県外有力企業等との取引拡大を目指し、直接アピールできる展示商談会の場を定期的に設ける。

また、受発注案件の掘り起こしや情報提供等を通じて、発注・受注を希望する製造業企業の斡旋・マッチングを行い、新規取引先の拡大や新たな技術開発、業容の拡大を促進する。

国際展開に対する支援

県内企業の独自技術や特色ある資源を活かした製品等に対しては、海外販路開拓のための海外見本市等の出展支援のほか、アジアの主要都市等に進出する際のビジネスコンサル

ティングや、ソウル事務所・大連経済事務所の機能を活用したきめ細かな支援体制を整備し、県内企業の国際展開を総合的に支援する。

(3) 経営課題への的確な対応と、経営基盤の強化

県内中小企業が、経済社会環境の変化などに対応し、その企業活動を継続・拡大するためには、様々な課題を整理した上で、自社の技術・商品・サービス等の競争力の向上や高付加価値化、販路の拡大など、具体的な解決策を実施する必要がある。こうした取組に対して、不足しがちの経営資源を補完し、経営基盤を着実に強化するための支援を実施する。

経営課題の解決に対する支援

個別企業の抱える経営改善、人材育成などの様々な課題に的確に対応するため、NICOに登録された各分野の外部専門家を継続的に派遣し、課題解決を迅速かつ的確に支援する。

設備導入に対する支援

小規模企業等の経営基盤の強化に必要な設備の導入を促進するため、長期無利子の設備資金貸付及び設備貸与（割賦、リース）を行い、競争力の高い製品づくりを支援する。

企業再生に対する支援

経営環境の著しい変化等に直面し、企業の自主努力だけでは対応が困難な場合について、企業再生の専門家集団による再生計画の策定支援や、中立的な立場からの金融調整なども含め、企業再建をきめ細かに支援する。

3. 次代をリードする産業群の創出

各種交流会・研究会の開催などで、他県も含めた大学・研究機関のシーズと企業のニーズをコーディネートし、技術移転のほか、研究開発コンソーシアム形成、競争的資金の獲得など、産学連携を促進することにより、独創的技術の開発・高度化や新事業の創出を図る。

加えて、次代の産業を先導する技術分野について、開発テーマを模索し、その可能性の検証を行うとともに、こうした先導的な研究テーマについて、発展的に調査研究を行う。

さらに、「にいがた産業夢おこし基金」を活用し、市場動向を踏まえたモノづくり基盤技術の高度化やその融合による高付加価値化に向けた産学連携での研究開発事業を強力に推進する。

また、県内企業の技術高度化促進のためのナノテク研究センターの運営のほか、知的財産活用促進のための各種情報提供なども実施する。

(1) 健康・福祉・医療関連ビジネスの創出

本格的な高齢社会を迎えて「健康づくり」、「介護」等に関連する産業や医療機器産業など健康・福祉・医療関連産業市場の成長が期待されている中で、県が策定した「健康・福祉・医療新産業ビジョン」を踏まえ、県内企業の研究開発や、産学連携、異業種連携などの発掘・育成による裾野の拡大に取り組み、健康・福祉・医療関連ビジネスの創出を図る。

(2) 「超高压」技術を活用した地域産業の創出

超高压処理技術の活用は食品分野だけでなく医療分野でも期待されており、この技術を活かした産業創出のために、食品産業、医療産業と、圧力装置を製造する機械産業とのネットワーク体制を構築し、技術開発等を促進するとともに、「超高压基盤技術国際標準化機構」を核として“技術の標準化”に取り組み、先行優位性を活かした市場創造を図る。

(3) マグネシウム合金関連産業群の創出

マグネシウムはリサイクル性の高い、最軽量の实用金属であり、自動車部品や携帯用端末などでの需要が広がっている。

本県はすでに、マグネシウム合金等基盤技術の基礎研究・実用化研究に先進的に取り組んできており、その仕上げ段階として、最終的な技術課題を解決し市場参入を図る。

具体的には、マグネシウム合金の量産システム構築や実用化のための加工技術の開発を行いながら、これまでの研究成果を生かし、自動車関連部品、航空関連部品等の試作、評価に取り組むことにより、マグネシウム製品の新規市場参入を目指す。

(4) 「百年物語」ブランドの構築

「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」をコンセプトとして、意欲的で技術力の高い県内生活関連企業とNICOとのコラボレーションにより、県内産地・企業に受け継がれた技と日本の伝統美を活かしながら、海外の生活様式にもマッチした一流品の開発に取り組み、商品アイテム数の拡充とその市場拡大を図り、国際ブランドとしての構築を戦略的に進める。

(5) 戦略的産業人材の育成

これまで、IT産業クラスターの形成を目指し、その基盤となる高度IT人材の育成のほか、ものづくり開発設計人材育成に取り組み、数多くの人材を輩出してきた。

今後とも、人材育成カリキュラムの質的向上やシステム開発技術研究などを進めながら、組込みシステム開発技術者、機械設計・開発技術者など、産業の高付加価値化を牽引する人材の育成に取り組み、こうした人材群を基盤として、県内の製造業とソフトウェア関連業との融合を進め、付加価値の高い“システム開発産業群”の創出を目指す。

4. 機動的な組織運営と事業実施

(1) 機動的な組織運営

高度化・多様化する企業ニーズにスピーディに対応し、柔軟な支援活動が行えるよう、経済社会環境の変化などの外部環境や、時々課題や事業の変更等に応じた最適な体制作りと運営を行う。

NICO の機能を最大限発揮するため、職員の能力開発を積極的に進め、質の高いサービスの提供に努める。

(2) 適切な事業評価と効果的な予算運用

事業の実施に当たっては、企画 実施 評価・検証 見直し・再構築という事業評価プロセスに則り、定期的な事業チェックを行い、経済社会環境の変化や事業効果などを見極め、常に実施方法の改善・見直しや再構築を進めるとともに、予算配分の重点化や効果的な予算運用を弾力的に行う。