



# NICO 第 5 期中期計画

平成29年3月

公益財団法人  
にいがた産業創造機構

# 目 次

<b>I. N I C O第5期中期計画の趣旨等</b> .....	<b>1</b>
1 趣旨 .....	1
2 活動方針 .....	1
3 計画期間 .....	2
<b>II. 中期目標及び年度別目標値</b> .....	<b>3</b>
1 目標値の設定 .....	3
(1) 県内企業の新たな取組への支援に関する目標 .....	3
(2) 成長分野の産業振興に関する目標 .....	4
(3) 支援体制の充実にに関する目標 .....	5
2 目標実現のための取組 .....	5
<b>III. 行動計画</b> .....	<b>6</b>
1 県内企業の新たな取組への支援 .....	6
(1) 起業・創業の支援 .....	6
(2) 新分野進出・新商品開発等の支援 .....	6
(3) 国内外の販路拡大の支援 .....	6
(4) 産学連携支援 .....	7
(5) 産業の高付加価値化を支える人材の育成支援 .....	7
2 成長分野の産業振興 .....	8
(1) 食品産業の振興、農業の6次産業化 .....	8
(2) 新エネルギー等関連産業の育成 .....	8
(3) 将来が見込まれる産業分野への参入促進 .....	8
(4) 健康・福祉・医療関連産業の振興 .....	8
3 N I C Oの支援体制充実・強化 .....	8
(1) 支援体制の充実 .....	8
(2) 情報受発信の強化 .....	9
(3) 柔軟で公正かつ効率的な組織運営の確立 .....	9

# I. NICO第5期中期計画の趣旨等

## 1 趣旨

公益財団法人にいがた産業創造機構（以下「NICO」という。）は、平成15年4月の開設以来、「新潟県の産業を元気にする」ことを使命に、一貫して、企業の経営強化と、次代をリードする産業群の創出などに取り組んできた。

NICOは、引き続き、これまで蓄積してきた機能とノウハウを総合的に発揮し、起業に挑戦しようとする者の拡大を図るとともに、元気でやる気のある県内企業の新たな取組への支援や成長分野への支援による将来の付加価値づくりに取り組むこととし、本県産業を支援する機関として一層の発展を目指す。

第5期中期計画は、県から示された中期目標の確実な達成と、NICOの使命の更なる実現を目指し、中長期的視点から戦略的に事業を展開していくため策定する。

なお、計画期間中の状況変化等により、計画の見直しが必要と認められる場合には本中期計画を見直すこととする。

## 2 活動方針

### （1）県内企業の新たな取組への支援

- ① 起業・創業を推進するほか、新たな価値を創造する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。
  - ・ 新技術、新商品の開発や新事業展開に対する支援、産学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。
- 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する  
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、流通環境の変化や市場動向を踏まえながら、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 新商品や新技術開発など産業の高付加価値化を支える人材育成を支援する  
企業の人的資源の強化による競争力向上を目指し、新商品や新技術開発・IT技術開発など企業業績に貢献できる人材の育成に取り組む。

### （2）成長分野の産業振興

#### ○ 食の分野や健康ビジネス、新エネルギー等成長分野の振興

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

一関連産業、高度 I T 活用ビジネス等における企業の参入促進及び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 計画期間**

本計画は、平成 29 年度から平成 32 年度までを計画期間とする。

## II. 中期目標及び年度別目標値

### 1 目標値の設定

県から示された第5期中期目標を受け、平成32年度までの4年間の年度別目標値を次のとおり設定する。

ただし、各年度の目標については、計画期間中の状況変化や進捗状況により、適宜、見直すこととする。

#### (1) 県内企業の新たな取組への支援に関する目標

指標	中期目標	29年度	30年度	31年度	32年度
①起業・創業の支援 (起業・創業支援企業数)	160社以上	40社	80社	120社	160社
②新分野進出・新商品開発等の支援 (新分野進出及び新商品開発等企業数)	420社以上	105社	210社	315社	420社
③国内外の販路拡大の支援 (国内外での見本市等の成約件数)	毎年1,000件以上	同左	同左	同左	同左
④産学連携の支援 (国等の競争的資金の獲得件数)	15件	3件	7件	11件	15件
⑤産業の高付加価値化を支える人材の育成 (新商品や新技術開発に貢献する人材育成研修における参加企業の評価度)	肯定的評価 80%以上	同左	同左	同左	同左

**(2) 成長分野の産業振興に関する目標**

指標	中期目標	29年度	30年度	31年度	32年度
①食品産業の振興、農業の6次産業化 (国内外食品見本市等の成約件数)	毎年250件以上	同左	同左	同左	同左
②新エネルギー産業分野への参入促進					
新エネ分野への新規参入・技術開発企業数	毎年増加させる	同左	同左	同左	同左
新エネ分野の見本市・商談会への出展件数及び成約件数	毎年増加させる(出展)	同左	同左	同左	同左
	毎年増加させる(成約)	同左	同左	同左	同左
③将来性が見込まれる産業分野への参入促進 (高度IT活用ビジネス分野での試作開発等支援件数)	12件	3件	6件	9件	12件
④健康・福祉・医療関連産業の振興 (健康ビジネス分野での商品開発取組件数)	24件	6件	12件	18件	24件

### (3) 支援体制の充実に関する目標

指標	中期目標	29年度	30年度	31年度	32年度
①育成・支援企業数	7,200社以上	1,800社	3,600社	5,400社	7,200社
②利用企業等	44,000件以上	11,000件	22,000件	33,000件	44,000件
新規利用企業	1,200社以上	300社	600社	900社	1,200社
③支援企業の評価度 (肯定的評価割合)	毎年80%以上	同左	同左	同左	同左

## 2 目標実現のための取組

この中期目標を実現するため、必要に応じ、具体的な行動目標や補完する指標を設定し進捗管理を図りながら、前述の活動方針に基づき以下の行動計画を実行していく。

また、定期的に現状を把握・分析して、課題を認識・共有し、行動計画に沿った具体的取組を企画・実施するとともに、取組実績や目標に対する成果を年度ごとに検証し、適宜、行動計画の見直しを図りながら、目標の早期実現に努める。

### III. 行動計画

#### 1 県内企業の新たな取組への支援

県内での起業・創業を促進するとともに、意欲ある県内企業の新たな取組を積極的に支援し県内産業の活性化を図る。

##### (1) 起業・創業の支援

創業に向けた意識啓発の取組や創業にかかる必要な支援を行うほか、インキュベーション施設の提供や専門家によるフォローアップなどの物的・人的な支援体制により、成長段階やニーズに対応した育成を行い、創業を支援する。

○中期目標サブ指標

・創業者向けフォローアップ事業利用者の評価度：肯定的評価毎年度 90%以上

##### (2) 新分野進出・新商品開発等の支援

###### ① 技術開発、新製品開発や新事業展開等に対する支援

高付加価値型の新製品開発や技術開発の高度化などについては、その取組段階や形態に応じた事業化の確実性を高めるため、企画・技術力・市場性・財務面などを総合的に評価し、技術開発を促進しながら、中小企業の新事業展開を積極的に支援する。

###### ② 経営革新や経営課題の解決に対する支援

経営革新に取り組む中小企業に対しては、相談の実施、専門家の派遣、計画作成の助言・指導やフォローアップ等を行い、必要に応じて新技術・新製品開発支援や販路の拡大支援などを組み合わせることで経営革新計画の実現を支援していく。

###### ③ 設備投資に対する支援

新分野進出、海外展開など経営の革新や基盤強化につながる成長のための積極的な設備投資を行う企業を支援し、県内の設備投資を喚起する。

##### (3) 国内外の販路拡大の支援

###### ① 取引連携支援

受発注案件の掘り起こしや情報提供などを通じて、発注・受注を希望する製造業企業の斡旋・マッチングとそのフォローアップを行い、新規取引先の拡大や業容の拡大を支援する。

また、県内製造業を中心に技術提案力の向上と新規取引先の拡大を目的として、大手メーカー等を対象に直接アピールできる提案型商談会を開催するほか、展示商談会への出展を支援し、商談の成約につなげていく。

###### ② 市場開拓支援

県産品や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、首都圏や関西圏、海外での商談支援など普及啓発から企画・



開発、販売までを総合的に支援する。

#### ア 食品産業マーケティング支援

県産加工食品等の商品化や食品関連企業の市場拡大を図るため、専門家による相談から、普及・啓発、商品開発・改良、市場開拓まで一貫した支援を行う。

○中期目標サブ指標

- ・商談力向上セミナー参加者数：年間 150 人
- ・国内外食品見本市等の出展企業数：年間 180 社
- ・商品開発やブラッシュアップを支援した件数：年間 60 件

#### イ 生活関連産業マーケティング支援

モノづくりの技術を活かして商品の開発・改良に取り組む県内生活関連産業の売れる商品づくりのため、専門家による相談から、普及・啓発、商品開発・改良、市場開拓まで一貫した支援を行う。

○中期目標サブ指標

- ・新技術・新商品を開発した企業数：年間 40 社

#### ウ 国際展開に対する支援

企業ニーズの変化や高まりを踏まえ、企業の海外見本市等への出展やN I C Oブースによる展示会出展の支援などを通じて、県内企業の海外販路開拓を支援する。

また、海外ビジネスコーディネーターの配置や、ソウル事務所・大連経済事務所の機能を活用するとともに、既に海外に進出している県内企業等とも連携し、県内企業の国際展開を総合的に支援する。

○中期目標サブ指標

- ・海外見本市等出展企業数：年間 60 社

### (4) 産学連携支援

新技術、新商品の開発、新事業展開に重要な役割を担う産学連携による先進的な研究開発を継続的に進め、県内産業の技術高度化、高付加価値化を図るため、産学交流会や研究会の開催、企業訪問等による企業ニーズの調査や大学との関係づくりなどにより産と学のマッチングを促進し、研究開発コンソーシアム形成へのコーディネートなど、産学連携の推進による企業の研究開発活動を支援する。

○中期目標サブ指標

- ・競争的資金の新規申請件数：年間 12 件

### (5) 産業の高付加価値化を支える人材の育成支援

企業の人的資源の強化による競争力の向上を目指し、企業ニーズを踏まえ、大学と連携しながら、機械・装置の開発設計に携わるモノづくり人材育成や情報関連産業のIT人材の高度化において企業業績に貢献できる産業人材の育成に取り組む。

○中期目標サブ指標

- ・人材育成研修における参加受講生の評価度：肯定的評価毎年度 90%以上

## 2 成長分野の産業振興

今後の成長が期待される分野に挑戦する企業を積極的に支援することとし、県内企業の新規参入、製品・技術開発及び販路開拓支援など、中長期的な取り組みにより高付加価値型産業の創造を図る。

### (1) 食品産業の振興、農業の6次産業化

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、フォローアップ等により、食品産業の高付加価値化や県産農産物を活用した商品づくりを推進し、県産食品の販路開拓・市場開拓を図る。

○中期目標サブ指標

- ・国内外食品見本市等の出展企業数：年間 180 社（再掲）
- ・商品開発やブラッシュアップを支援した件数：年間 60 件（再掲）

### (2) 新エネルギー産業分野への参入促進

新潟県版グリーンニューディール政策を踏まえ、新エネルギー関連の各種事業等の情報提供や企業訪問、関連セミナー等を通じ、新たに参入・技術開発に取り組む県内企業を発掘するとともに、新技術・商品開発や販路拡大を支援することで、県内企業の新エネルギー分野への参入促進を図る。

### (3) 将来性が見込まれる産業分野への参入促進

高度 IT 技術を活用したシステムやロボット本体・周辺機器等の試作開発を支援するとともに、AI・IoT・ロボット等に関連する最新技術動向やユーザー側のニーズなどを IT 企業に提供するためのセミナー等を開催する。

○中期目標サブ指標

- ・高度 IT 活用ビジネス分野でのアイデア提案件数：年間 6 件

### (4) 健康・福祉・医療関連産業の振興

県の健康ビジネス連峰政策を踏まえ、(一社)健康ビジネス協議会等と連携しながら、健康ビジネス分野への参入に向けた啓発セミナー・相談会の開催、健康ビジネス協議会会員を対象とした企業訪問等により、県内企業の研究開発、新規取引を発掘・育成するとともに、売れる仕掛けづくりへの支援に積極的に取り組み、健康ビジネスの振興を図る。

## 3 N I C O の体制充実・強化

### (1) 支援体制の充実

#### ① 関係機関連携、相談体制の強化

市町村や商工・農業団体、金融機関等との連携強化、県内各地での相談体制の整備等を通じ、N I C O 利用企業の拡大に取り組む。

○中期目標サブ指標

- ・N I C O カフェ相談件数：年間 250 件
- ・N I C O 事業説明会参加者数：年間 1,300 人

## ② 外部専門家の更なる活用

N I C Oアドバイザーや事業コーディネーターをはじめとした分野別の外部専門家の効果的な活用により、創業・経営革新から新商品・新技術開発、販路拡大まで、企業の多様化・複雑化する経営課題に対応できる支援体制の充実を図る。

○中期目標サブ指標

- ・アドバイザー、コーディネーター相談件数：年間 600 件

## ③ 総合的支援体制の強化

多様化するニーズにスピーディーに対応し、ワンストップで総合的かつ柔軟な支援を行えるよう、事業引継ぎ支援センターやよろず支援拠点等との連携を図り、組織の総合力を活かした組織内部の体制強化、支援情報の集約、整理を行う。

## (2) 情報受発信の強化

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・検討するとともに、N I C OホームページやN I C O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、N I C Oの認知度の向上に取り組む。

○中期目標サブ指標

- ・N I C Oクラブセミナー参加者数：年間 300 人
- ・N I C O会員（クラブ会員＋メルマガ会員）増加数：年間 180 社

## (3) 柔軟で公正かつ効率的な組織運営の確立

組織風土改革人材育成を重視し、風通しが良く柔軟で前向きな組織づくりを行う。

また、コンプライアンスやディスクロージャーを意識した内部統制を徹底するとともに、定期的な事業評価、事業チェックを行い、事業実施方法の改善・見直し及び再構築を進め、経済社会環境の変化等に対応した効果的な予算運用や予算配分の重点化を図る。