



NICO第6期中期計画

令和3年3月

公益財団法人
にいがた産業創造機構

目 次

I. N I C O第6期中期計画の趣旨等	1
II. 活動方針	2
III. 行動計画	3
IV. 中期計画と中期目標の関係	6

I. N I C O 第 6 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「N I C O」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み、これまで県から示された創業・新分野進出、新規販路開拓など中期目標の達成に努めてきた。

今回、第 6 期中期目標では、外部有識者の意見などを踏まえ、企業に対する支援実績に加えて支援による成果も重視した目標設定がなされている。N I C O の第 6 期中期計画は、県から示された上記目標の確実な達成を目指し、具体的な活動方針や行動計画を定めるものである。

N I C O は本計画に基づき、市場ニーズや企業の成長可能性を見極め、高い成長が期待できる企業への支援に重点を置くとともに、新型コロナウイルス感染症を契機に起こった社会情勢の変化に対する足元への対応を実施するなど、N I C O の支援が企業の付加価値向上及びイノベーションの創出などの成果に着実につながるよう、計画策定から実施まできめ細かい支援を行うこととする。

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、柔軟に本中期計画を見直すこととする。

2 計画期間

本計画は、令和 3 年度から令和 6 年度までの 4 年間を計画期間とする。

Ⅱ. 活動方針

県内企業の高付加価値化やイノベーションの創出に向けて、次のとおりN I C Oの活動方針を定める。

【N I C O活動方針】

- ①脱炭素やD X（デジタルトランスフォーメーション）など高度化する社会的課題や加速化する産業構造の変化を踏まえ、成長可能性の高い分野を中心とした高付価値化に向けた起業・創業や新規ビジネスモデルの創出を促進する
- ②変化する市場ニーズ（ライフスタイルの変化や環境配慮など）に対応した経営戦略に基づく製品の開発・改良、市場投入による高付加価値化を促進する
- ③D Xの急速な進展に対応するため、企業のD X推進に向けた経営計画策定やI T人材育成などを支援するとともに、デジタル技術を積極的に活用した販路開拓を支援し、新たな価値創出を促進する
- ④新型コロナウイルスの影響による社会環境の変化に対応した、新しい商談・営業スタイルの確立及び販売手法の実践による販路開拓を促進する
- ⑤時代の変化や企業ニーズに応じた的確な支援を行い、県内企業にとって身近で信頼される組織となるため、支援体制の充実・強化と効果的な情報受発信を実施する

Ⅲ. 行動計画

Ⅱ. 活動方針を踏まえ、次のとおり具体的な行動計画を設定する。

あわせて、行動計画ごとの実績及び進捗状況を把握するため、N I C O独自の指標（以下、「中期計画管理指標」という。）を定め、より高い成果を目指す。

① 高付加価値化に向け起業・創業も含めた新規ビジネスモデル創出を促進

時代の動向を見据えながら「脱炭素」「DX」「スマート農業」などの高成長、有望分野を重点に、県内企業の発掘を行うとともに、高度化する社会課題対応や加速化する産業構造の変化に資する技術シーズを活用した次世代産業創出への取り組みを支援することで、県内企業の新規ビジネスモデルの創出及び付加価値増加を促進する。

具体的には、起業家や県内企業、大学での取り組みを把握し、新規ビジネスモデルになりうる案件を発掘するとともに、「脱炭素」「DX」などを核とした次世代産業の創出を目指し、研究会活動等を通じて事業化に向けた検討を進める。また、具体的な事業化、高付加価値化に向けて、資金面、技術面からの支援や、きめ細かいフォローアップを行う。

これらにより、中期目標の「事業計画達成企業率 50%」「支援企業の付加価値増加率 毎年3%」「新規ビジネスモデルの創出 25件」の達成を目指す。

◇中期計画管理指標

- ・ 起業・創業企業数
- ・ 支援企業の売上増加額
- ・ 支援企業の従業員増加数
- ・ 新分野進出・新技術開発企業数

② 市場ニーズに対応した製品の開発・改良、市場投入を促進

変化する市場ニーズに的確に対応し、消費者や企業から選ばれる製品の開発・改良及び市場投入へチャレンジする県内企業の取組を支援することで、県内企業の高付加価値化を促進する。

具体的には、ライフスタイルの変化や環境配慮などの世界的トレンドによる市場ニーズを適切に把握し、セミナーなどの場で企業にフィードバックするとともに、計画期間前半には企業の潜在的な可能性を引き出す仕組みを導入する。また、ブランディング・デザイン・販売戦略など様々な観点から専門家による指導・助言を行うことで、製品のブランド化も含め、企業が持続的に成長していくための経営戦略の策定を支援するとともに、策定された経営戦略に基づき、市場ニーズに対応した製品の開発・改良から市場投入まで一貫した支援を行う。

これらにより、中期目標の「開発・改良商品市場定着件数 20件」の達成を目指す。

◇中期計画管理指標

- ・ 開発・改良商品件数

③ DXによる企業の新たな価値創出を促進

あらゆる産業において、デジタル技術を活用した競争が激化する中、本県においても、競争力強化・維持のために企業のDX推進が求められており、企業経営層のDXに関する意識改革の促進・浸透や、DXに向けた経営計画策定、デジタル技術を活用した販路開拓などを中心に、企業の新たな価値創出に向けた取組を支援する。

具体的には、企業経営層のDXに関する理解を深めるためのセミナー開催や企業内IT人材育成、設備導入などを支援する。また、ライフスタイルの変化や分散型社会への移行などの社会環境の変化を踏まえ、EC等のデジタル技術やWEBを活用した効果的な販路開拓支援などを実施し、県内企業のDXによる新たな価値創出を促進する。

これらにより、中期目標の「支援企業のうちデジタル化取組レベルが向上した企業40%以上」「見本市・商談会等による新規販路開拓形成件数200件」「見本市・商談会成約率15%」の達成を目指す。

◇中期計画管理指標

- ・DX取組レベル向上企業数
- ・DX関連企業事業支援企業数
- ・見本市・商談会 商談件数
- ・見本市・商談会 成約件数

④ 新型コロナウイルスの影響による変化に対応した販路開拓を促進

新型コロナウイルスの影響による変化に対応するため、非接触型の営業力の強化を現下の重要課題と位置づけ、新たな販売ルートの開拓を促進する。

具体的には、新型コロナウイルスの影響による変化に対応した販路開拓支援を緊急で行うため、計画期間前半にオンライン商談会やハイブリッド展示会など商談機会を集中的に提供する。また、企業の技術提案力向上に向けたセミナーを開催し、参加企業に対し見本市・商談会への出展を促すことで、強化された営業力を発揮する場を提供し、販路開拓を支援する。

これらにより、中期目標の「見本市・商談会等による新規販路開拓形成件数200件」「見本市・商談会成約率15%」の達成を目指す。

◇中期計画管理指標

- ・見本市・商談会 商談件数
- ・見本市・商談会 成約件数

⑤ 県内企業に信頼される支援体制の充実・強化と効果的な情報受発信を実施

時代の変化や企業ニーズに応じた的確な支援を行い、N I C Oが県内企業にとって身近で信頼される組織となるために、組織の支援体制の充実・強化を図るとともに、効果的な情報受発信を実施する。

具体的には、高付加価値化やイノベーションの創出に向けた支援から、新型コロナウイルス感染症により顕在化した経営課題への対応まで、ワンストップで総合的かつ柔軟な支援を行えるよう、N I C O自身のデジタル化の推進や人材育成を進めるとともに、分野別の外部専門家の活用や関係支援機関との連携を図り、N I C Oの総合力を活かした支援体制を充実・強化する。

また、支援開始から成果につながるまでの過程が分かるよう、動画やソーシャルメディアの積極的な活用などにより、支援メニューの内容や支援事例等を分かりやすく発信することに努め、N I C O利用企業の増加を図る。

これらにより、中期目標の「N I C Oの活動に対する肯定的評価割合 毎年 90%以上」「N I C Oの新規利用企業数 1,000 社以上」の達成を目指す。

◇中期計画管理指標

- ・利用企業数
- ・育成・支援企業数
- ・産業人材育成研修参加企業の評価度
- ・アドバイザー等によるN I C O相談件数
- ・N I C Oホームページにおけるアクセス数（ユーザー数）
- ・ソーシャルメディアからN I C Oホームページへの誘導数（セッション数）

Ⅳ. 中期計画と中期目標の関係

Ⅲ. 行動計画の着実な実行により、県から示された中期目標の達成を目指す。
 なお、本計画における行動計画と中期目標の関係は以下のとおり。

行動計画	中期目標		中期計画管理指標
①高付加価値化に向け起業・創業も含めた新規ビジネスモデル創出を促進	事業計画達成企業率	50%以上	起業・創業企業数
	支援企業の付加価値増加率	3%以上/年	・支援企業の売上増加額 ・支援企業の従業員増加数
	新規ビジネスモデル創出件数	25件以上	新分野進出・新技術開発企業数
②市場ニーズに対応した製品の開発・改良、市場投入を促進	開発・改良商品市場定着件数	20件以上	開発・改良商品件数
③DXによる企業の新たな価値創出を促進	支援企業のうちデジタル化取組レベルが向上した企業割合	40%以上	・DX取組レベル向上企業数 ・DX関連企業事業支援企業数
	見本市・商談会等による新規販路形成件数	200件以上	・見本市・商談会 商談件数 ・見本市・商談会 成約件数
	見本市・商談会成約率	15%以上	
④新型コロナウイルスの影響による変化に対応した販路開拓を促進	見本市・商談会等による新規販路形成件数	200件以上	・見本市・商談会 商談件数 ・見本市・商談会 成約件数
	見本市・商談会成約率	15%以上	
⑤県内企業に信頼される支援体制の充実・強化と効果的な情報受発信を実施	NICOの活動に対する肯定的評価割合	90%以上/年	・利用企業数 ・育成・支援企業数 ・産業人材育成研修参加企業の評価度 ・アドバイザー等によるNICO相談件数 ・NICOホームページにおけるアクセス数（ユーザー数）
	NICOの新規利用企業数	1,000社以上	・ソーシャルメディアからNICOホームページへの誘導数（セッション数）

(参考) 第5期中期目標と第6期中期目標との比較

第5期中期目標		第6期中期目標	
1 県内企業の新たな取組への支援		1 県内産業の高付加価値化	
(1) 起業・創業の支援		(1) 高付加価値化の支援	
起業・創業支援企業数	160社以上	事業計画達成企業率	50%以上
(2) 新分野進出・新商品開発等の支援		支援企業の付加価値増加率	3%以上/年
新分野等進出及び新商品開発等企業数	420社以上	開発・改良商品市場定着件数	20件以上
(3) 国内外の販路拡大の支援		(2) 国内外の販路開拓の支援	
国内外での見本市等の成約件数	1,000件以上/年	見本市・商談会等による新規販路形成件数	200件以上
(4) 産学連携の支援		見本市・商談会成約率	15%以上
国等の競争的資金の獲得件数	15件以上		
(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の育成研修における参加企業の評価度	80%以上		
2 成長分野の産業振興		2 イノベーションの創出	
(1) 食品産業の振興、農業の6次産業化		(1) 新規ビジネスモデルの創出の支援	
国内外食品見本市等の成約件数	250件以上/年	新規ビジネスモデル創出件数	25件以上
(2) 新エネルギー産業分野への参入促進		(2) 企業のDXへの支援	
新エネ分野への新規参入・技術開発企業数	毎年増加	支援企業のうちデジタル化取組レベルが向上した企業割合	40%以上
新エネ分野の見本市・商談会の出展件数及び成約件数	毎年増加		
(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件以上		
(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件以上		
3 「支援体制の充実」に関する目標		3 「支援体制の充実」に関する目標	
(1) 育成・支援企業数	7,200社以上	(1) 支援企業の評価度	
(2) 利用企業等	44,000社以上	NICOの活動に対する肯定的評価割合	90%以上/年
(3) 支援企業の評価度		(2) NICO認知度の向上	
NICOの活動に対する肯定的評価割合	80%以上/年	NICOの新規利用企業数	1,000社以上
(4) NICO認知度の向上			
NICOの新規利用企業数	1,200社以上		