



NICO第7期中期計画

令和7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7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	5

I. N I C O 第 7 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。

今回の第 7 期中期目標では、企業に対する支援による成果も重視した第 6 期の目標設定の考え方を踏襲した上で、新潟県の新たな総合計画や第 6 期目標達成における課題等を踏まえた目標が設定されている。

N I C O の第 7 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、国内外の市場ニーズや企業の成長可能性を見極め、意欲ある企業への支援に重点を置くとともに、更なる技術力・研究開発力の向上や、より高度なデジタル化への支援など、N I C O の取組が企業の付加価値向上及びトップランナー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、柔軟に本計画を見直すこととする。

2 計画期間

本計画は、令和 7 年度から令和 10 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トップランナーの創出・育成に向けて、次のとおりNICOの活動方針を定める。

【NICO活動方針】

- ①脱炭素やDX（デジタルトランスフォーメーション）、生産年齢人口の減少による労働力不足などの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加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変化する国内外の市場ニーズ（ライフスタイルの多様化や環境配慮など）に対応した商品の開発・改良から市場投入・定着までを一貫して支援することにより、県内企業や商品の高付加価値化を促進する
- ③DXの進展や労働力不足等に対応するため、相談体制の整備やIT人材育成などへの支援とともに、より高度なデジタル化の取組を促すことで、生産性の向上や企業の高付加価値化などの取組を推進する
- ④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、総合コンサルティング機能の強化など支援体制の充実・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 県内産業の高付加価値化に向けたトップランナーの創出・育成、技術力・研究開発力の向上等による成長促進

原材料価格等の上昇や加速する温暖化への対策など、経済社会活動の変化に対応しつつ、研究開発の支援や起業・創業の推進などにより、高い利益、付加価値を生み出す新規ビジネスモデルの創出を促進し、県内産業の高付加価値化や持続的発展につなげる。

具体的には、起業家や県内企業、大学での取組を把握し、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、先端技術分野の研究開発や新事業展開などへの支援を行う。また、研究会活動やオープンイノベーション等を通じて、事業化に向けた検討や革新的な製品開発など新たな価値創出に向けた取組を支援する。加えて、具体的な事業化や高付加価値化に向けて、資金面・技術面からの支援や、伴走支援などの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 60%以上」「支援企業の付加価値増加率が毎年3%以上」「支援企業のうち、付加価値増加率が毎年3%以上の企業を50%以上」「新規ビジネスモデルの創出 25 件以上」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
- ・ 新分野進出・新技術開発企業数

② 国内外の市場ニーズに対応した商品の企画・開発、市場投入・定着の推進

変化する市場ニーズに的確に対応し、国内外の消費者や企業から選ばれる商品の開発・改良及び市場投入・定着にチャレンジする、意欲あ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、ライフスタイルの多様化やSDGsなどの環境配慮等、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。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・助言や展示商談会への出展支援、首都圏でのテストマーケティング等を行い、市場ニーズに対応した商品の企画・開発・改良から市場投入・定着まで一貫した支援を行う。

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形成件数 650 件以上」「開発・改良商品市場定着件数 40 件以上」の達成を目指す。

◇中期計画管理指標

- ・ 開発・改良商品件数
- ・ 見本市・商談会 商談件数
- ・ 見本市・商談会 成約件数

③ DXによる生産性向上や新たな価値創出を促進

新型コロナウイルス感染症を契機に加速したDX（デジタル・トランスフォーメーション）や生成AIの普及により、様々なビジネスにおいて大きな変革がもたらされている中、本県においてもデジタル技術・データを最大限活用し、産業の変革につなげることが求められており、それらを活用した業務の効率化、省力化や企業の高付加価値化に向けた取組を支援する。

具体的には、デジタルツールの導入による業務効率化や事務コスト削減などの取組に向けた意識啓発、相談体制の充実に加えて、先端技術の活用による事業機会の拡大や新たなビジネスの立ち上げ、DX分野でのトップランナー企業の創出など、より高度なデジタル化の取組を促すことで、生産性の向上や企業の高付加価値化などの取組を推進する。

これらの取組により、中期目標の「NICO支援企業のDX認定新規取得企業数40社以上」を目指す。

◇中期計画管理指標

- ・DX関連事業による支援企業数

④ 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発信を実施

社会の変化や企業ニーズに応じた的確な支援を行い、NICO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、総合コンサルティング機能の強化など組織の支援体制の充実・強化を図るとともに、効果的な情報発信を実施する。

具体的には、高付加価値化やトップランナーの創出に向けた支援から、事業承継や事業再編、価格転嫁などの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、伴走支援などの取組を通じた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、NICOの総合力を活かしたコンサル機能など支援体制を充実・強化する。

また、ソーシャルメディアの積極的な活用やセミナーでの取組紹介、企業訪問などにより、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、NICO利用企業の増加を図る。

これらにより、中期目標の「NICOの活動に対する肯定的評価割合 毎年90%以上」「NICO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NICO相談件数
- ・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）

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県内産業の高付加価値化に向けたトップランナーの創出・育成、技術力・研究開発力の向上等による成長促進	事業計画達成企業率	60%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
		3%以上/年の企業50%以上	
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国内外の市場ニーズに対応した商品の企画・開発、市場投入・定着の推進	見本市・商談会等による新規販路形成件数	650件以上	・見本市・商談会 商談件数 ・見本市・商談会 成約件数
	開発・改良商品市場定着件数	40件以上	・開発・改良商品件数
③DXによる生産性向上や新たな価値創出を促進	支援企業のDX認定新規取得企業数	40社以上	・DX関連事業による支援企業数
④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
	NICOの新規利用企業数	1,000社以上	・アドバイザー等によるNICO相談件数 ・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6期中期目標と第7期中期目標との比較

第6期中期目標		第7期中期目標	
1 県内産業の高付加価値化		1 県内産業の高付加価値化	
(1) 高付加価値化の支援		(1) 高付加価値化の支援	
事業計画達成企業率	50%以上	事業計画達成企業率	60%以上
支援企業の付加価値増加率	3%以上/年	支援企業の付加価値増加率	3%以上/年 3%以上/年の 企業50%以上
開発・改良商品市場定着件数	20件以上	開発・改良商品市場定着件数	40件以上
(2) 国内外の販路開拓の支援		(2) 国内外の販路開拓の支援	
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・商談会等による新規販路形成件数	650件以上
見本市・商談会成約率	15%以上		
2 イノベーションの創出		(3) 企業のDXへの支援	
(1) 新規ビジネスモデルの創出の支援		DX認定新規取得企業数	40社以上
新規ビジネスモデル創出件数	25件以上		
(2) 企業のDXへの支援		2 トップランナーの創出・育成	
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	(1) 新規ビジネスモデルの創出の支援	
		新規ビジネスモデル創出件数	25件以上
3 支援体制の充実		3 支援体制の充実	
(1) 支援企業の評価度		(1) 支援企業の評価度	
NICOの活動に対する肯定的評価割合	90%以上/年	NICOの活動に対する肯定的評価割合	90%以上/年
(2) NICO認知度の向上		(2) NICO認知度の向上	
NICOの新規利用企業数	1,000社以上	NICOの新規利用企業数	1,000社以上