

中 期 計 画

(2019 年度～2022 年度)

目 次

—第1章—

1	中期計画策定の趣旨	1
2	中期計画の位置づけ	2
3	中期計画の基本的な考え	4
4	中期行動計画	8

—第2章—

5	財団の経営理念	1 4
6	財団のこれまでの経緯	1 4
7	財団の基本方針	1 4
8	財団のガバナンス	1 5
9	組織体制	1 6

第1章

1 中期計画策定の趣旨

【趣旨】

財団法人新潟インダストリアルプロモーションセンター（略称：新潟IPC財団）は平成3年11月に設立し、新潟市の産業支援機関として、地域経済の振興を図るべく新潟地域の中小企業や小規模事業者を対象とした各種支援施策の実施に取り組んできた。平成23年に公益財団法人に移行し、名称を新たに新潟市産業振興財団として、現在までその役割を果たしてきた。

平成28年3月には、財団のあり方や市との役割分担を明確化し、中長期的な視点を持って、計画的でより着実な財団運営を推し進めていくため、平成29年度から2か年度に渡る第1期中期計画を策定し、現在まで、各種支援事業に取り組んできた。

この度、第1期の計画期間が2018年度で満了となることから、2019年度以降の中期的な財団運営のあり方について、4か年に渡る第2期中期計画として、新たに策定するものとする。

【策定までの経緯】

財団の運営に関して、これからのあるべき姿や事業方針等について、意思決定機関となる理事会の各理事からの意見の集約を図ることとし、第2期中期計画や年度毎の事業計画等に反映させるため、2018年度において全4回に渡り、理事意見交換会や評議員意見交換会を開催した。

この中期計画では、2019年度から第2期計画としてスタートする「新潟市中小企業・小規模事業者活性化プラン」の内容を踏まえつつ、既述した意見交換会で寄せられた意見を本計画書に反映させ、具体的な行動計画として策定するものとする。

【計画の期間】

2019年度から2022年度までの4か年計画とする。

【計画の構成】

本計画書においては、第1章では、中期計画策定の趣旨について説明のうえ、計画の位置づけや計画での基本的な考え、行動計画といった具体的な計画内容をとりまとめている。第2章では、財団の経営理念、これまでの財団の法人としての経緯、理念を達成するにあたっての、中小企業等への支援をまとめた基本方針、ガバナンス、組織・職員体制といった、財団の基本的情報を整理しており、今後4か年に渡っての財団運営に関する指針として、とりまとめた。

【計画の見直し】

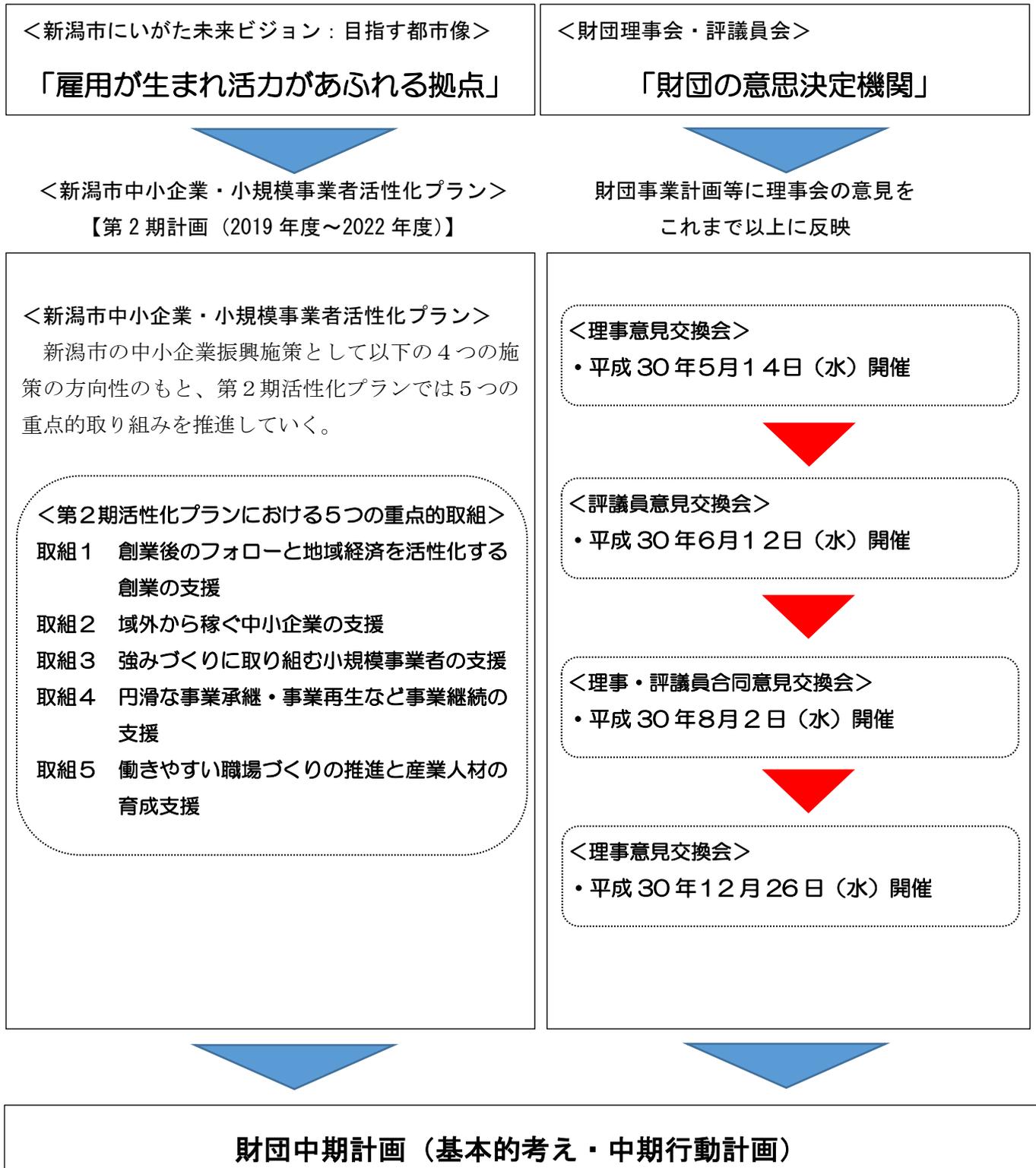
新潟市総合計画（にいがた未来ビジョン）等の諸計画との整合性や、経済情勢の変化或いは中小企業・小規模事業者の企業運営に係る課題の変化等に迅速に対応していくため、計画期間中であっても必要に応じ計画内容の見直しを行うこととする。

2 中期計画の位置づけ

2019 年度に行われた理事意見交換会等で寄せられた意見のもと、「新潟市総合計画（にいがた未来ビジョン）」や第2期となる「新潟市中小企業・小規模事業者活性化プラン」等の諸計画の内容も参考としながら、今後4か年に渡る当財団の目指す基本的な考えや行動計画を策定するものとする。

中小企業支援事業

(1) 中小企業支援事業における中期計画の位置づけイメージ



地域イノベーション推進事業

(2) 地域イノベーション戦略推進事業における中期計画の位置づけイメージ

<にいがた未来ビジョン：目指す都市像>

「雇用が生まれ活力があふれる拠点」

<にいがた未来ビジョン：施策 27>

<施策 27 成長産業の育成>

本市の持つ特徴やポテンシャルを活かし、農業と食品産業が一体となって発展するニューフードバレーや航空機産業などの成長産業を育成することで、さまざまな分野に経済効果を波及させ、若者やUターン・Iターン者に向けた新たな雇用の場を創出します。

財団中期計画（基本的考え・中期行動計画）

新潟中国経済交流促進事業

(3) 新潟中国経済交流促進事業における中期計画の位置づけイメージ

<にいがた未来ビジョン：目指す都市像>

「日本海拠点の活力を世界とつなぐ、創造交流都市」

<新潟市国際化推進大綱 2015>

この都市像の実現に向けて、「新潟市国際化推進大綱 2015」を定め、その中で「世界と交流し、地球と生きる」という理念を掲げ、5つの行動指針を定めている。

- 1 「対岸をはじめ世界の各都市との信頼関係を築く<自治体外交>を展開」
- 2 「多様な人々と文化が集う<交流と共生のまちづくり>を推進」
- 3 「世界の人々に向けて<新潟の魅力>を発信」
- 4 「地球に貢献する市民の<草の根の力>を支援」
- 5 「<海と空のみなとまち>の基盤を整備」

※北京事務所は、1，3の指針に基づき活動

財団中期計画（基本的考え・中期行動計画）

3 中期計画の基本的な考え

中小企業支援事業

<中小企業支援事業における現状と課題>

●経営相談

中小企業支援事業では、中心的な事業として専門人材による経営相談を開設しており、2010年のビジネス支援センター開設年度に411件であった相談件数は、2017年には1,689件と約4倍近くの増となっている。

第1期中期計画では、財団の専門性を生かしていくべく、経営相談を財団の中心的業務として位置づけるとともに、今後は相談件数だけではなく、いかに相談者の問題解決に資することができたかといった相談対応の質を自らの成果指標とすることを定めたが、相談者の相談に対する満足度は、第1期計画期間である2017・2018の2か年度に渡って目標値80%以上（満足したと回答した相談者の割合）を達成しており、利用者からは高い評価を受けている。

●取引振興

財団機能の特性として位置づけられるマッチング等の取引振興の取り組みを、今後強化していくことを第1期中期計画で定めていたが、2018年度からは新たに食品事業者向けのテーマ別商談会の開催に取り組むなどし、商談成立に至る実績も出ており、市内中小企業の販路拡大に寄与している。こうした商談会の開催は、中小企業支援施策における効果的な取り組みとして今後も期待できる状況となっている。

●域外(※)・海外展開

国内では人口減少の進行等に伴い、域内でのマーケットの縮小が予想される中、県外や、海外へ向けての販路開拓・拡大の取り組みが市内中小企業において課題となってくるが、財団においては、特に海外展開を支援する事業の取り組みが十分とは言えず、今後の支援課題となっている。

※域外・・・本計画では主に県外等を想定

●その他

第1期中期計画において、財団の経営資源は、人員や予算面でほぼ全額を市に依拠していることを課題に挙げていたが、市の厳しい財政状況下で財団への補助金交付が今後より厳しくなっていくことが見込まれており、理事意見交換会において、今後の運営課題として自主財源の確保が挙げられるなど、2019年度以降、財団の課題の一つとして検討を進めていく必要がある。

<中小企業支援事業の中期計画の基本的考え>

(1) 成果指標である支援事業の“質”（問題解決力）の向上

第1期中期計画では、財団の限られた人員や予算等の経営資源を念頭に、事業の実施結果となる相談件数やセミナー受講者数等、継続的な右肩上がりの“量”的成果指標を追い求め続ける段階ではなく、自らの評価軸として、成果指標の“量”から“質”への転換を図っていくことを掲げた。

現在、経営相談、補助金、セミナー、その他補助事業の各種支援事業においてそれぞれ利用者満足度をアンケートで算出しているが、目標値とする利用者が満足と答えた割合80%以上を概

ねどの支援事業も達成しており、利用者から一定の評価を得ている。今後も中小企業の抱える課題を適確に捉えながら、さらなる利用者満足度の向上を目指し、事業に取り組んでいきたい。

（２）財団の特性を生かした経営相談や取引振興を中心とした中小企業支援の強化

知識・経験を持つプロジェクトマネージャーや技術コーディネーターといった専門人材による中小企業等への相談対応やハンズオン支援が可能であることが、財団の特性であり強みである。また、企業と企業とのマッチング（取引振興）についても、財団ならではの中小企業支援施策として、引き続き強化していくべきものと位置づけられる。

＜経営相談＞

ビジネス支援センターの開設以来、経営相談件数が年々増加するに伴い、対応する現員プロジェクトマネージャーの業務量も増大し、大きな負担がかかることとなっている。

専門家による経営相談は財団の強みでありかつ中心的な事業であることから、常勤であるプロジェクトマネージャーや非常勤の専門相談員を配置する等、現員プロジェクトマネージャーの負担軽減を図るとともに、寄せられる多様な相談内容に迅速に応えられる体制の整備を図っていく。

＜取引振興＞

企業と直接接点を持つことで得られる企業情報を活用し、企業間のマッチング（取引振興）の充実を図っていく。平成30年度から取り組みを始めた食品事業者向けのテーマ別商談会では、財団が有する専門人材や企業情報を活用し、県内外のバイヤーと市内食品メーカーとの効果的なマッチングの機会の提供を行うことができた。今後、食品や食品分野以外でも、マッチングの場の提供による取引振興支援の強化を図っていく。

（３）域外・海外展開に取り組む中小企業支援の強化

国内では少子高齢化や人口減少の進行等に伴い域内のマーケットの縮小が予想される中、県外、海外へ向けての販路開拓・拡大の取り組みが課題となっていくことが見込まれ、支援ニーズの高まりも予見される。

財団として限られた予算・人員の中で、域外展開への支援では、事業者の販路拡大に関する事業計画を相談対応でブラッシュアップするといった支援のほか、例えば市内事業所の商品・サービスをとりまとめ域外への展開を図ろうとする地域商社的な取り組みや、MICE等に取り組む事業者にも目を向け、対応可能な範囲での支援を行う。海外展開に取り組む事業者へは、他の支援機関との連携も図りながら、具体的な輸出促進等の支援施策を検討・実施していく。

<地域イノベーション戦略推進事業における現状と課題>

新興国やLCCの台頭により、拡大を続ける航空機産業は、その部品点数の多さや適用される多様な技術範囲により産業の裾野が広く、地域経済への波及効果が大きい産業である。

財団では、これまで、中小企業の航空機産業への参入を支援するため、平成26年度に新潟市南区において戦略的複合共同工場（以下「共同工場」）を整備し、入居した中小企業による共同受注グループ「NSCA（ナスカ）」を支援するとともに、平成27年度には、航空機専門人材を配置した地域イノベーション推進センターを開設し、新潟市と連携しながら、中小企業の製造技術や生産管理、品質保証体制の高度化や販路を獲得するための営業戦略の策定などを支援してきた。

入居企業各社は、製造に必要な国際認証の取得や設備導入を終え稼働を開始しており、順調に受注実績を積み上げている。こうした官民一体となった取り組みが評価され、共同工場への視察が年々増加するなど全国から注目を集めている。

一方、大手製造メーカーでは増産に対応するため、部品調達の効率化を図る目的で、複数の製作工程を取りまとめ、品質を保証する一貫受注生産体制を備えていることを発注要件とする傾向にあるが、生産技術者等の高度人材が不足している中小企業グループでは、対応が十分とは言えない状況も見られる。

そうした中、本事業との関わりを求めて、地域の中小企業を取りまとめ前述のボトルネックを解消することで、国内外からの受注を取り込もうとする事業者も現れている。

<地域イノベーション戦略推進事業の中期計画の基本的考え>

（1）中小企業の販路開拓支援

専門人材による営業体制の強化や販路拡大などの戦略策定を支援するとともに、中小企業の技術力を生かすため、国内外での販売ネットワークや取引ノウハウを有する事業者等と連携を図るなど、航空機関連産業における新たな販路の開拓を支援する。

（2）航空機部品の一貫受注生産体制の構築支援

国内外からの受注を獲得するため、地域の技術力のある中小企業を取りまとめ、生産管理や品質保証を担う新たな事業者との連携方法の検討により、戦略的複合共同工場を拠点とした航空機部品の一貫受注生産体制の構築を支援する。

（3）大学と連携した高度人材の育成支援と技術開発支援

戦略的複合共同工場は、大学の実践教育の場としての活用も可能であることから、高度人材の育成や企業との交流の持続的な拠点とする。併せて、航空機産業における製造技術や生産技術の共同研究や工場の省力生産へ向けた実証などを進め、中小企業のものづくりの高度化を図る。

<新潟中国経済交流促進事業における現状と課題>

本事業では、新潟地域の中小企業等に対し、中国への販路開拓を促進し中国展開の支援を行うとともに、中国企業の新潟地域への誘致や新潟地域の企業の中国進出を促進するなど、新潟地域と中国各地との経済交流を促進することを目的としている。

東日本大震災に係る原発事故の影響を受け、禁止されていた新潟県産米の中国輸出が、H. 30 秋に解禁となった。近い将来の、農産物・農産加工品の輸出解禁にも期待が高まっている。中国への農産物・農産加工品の輸出の方向性について、新潟県を初め関係団体との連携をより一層高め、北京事務所としての活動を見極めていく必要がある。

中国人観光客誘致活動は今後も継続する。「新潟」の知名度向上のため、広報活動をさらに強化していく。また、単なる観光ではなく、文化やスポーツ交流を目的に来日する団体のニーズに応えることができるようなマッチングを検討していく。

<新潟中国経済交流促進事業の中期計画の基本的考え>

本来の目的である経済交流の活性化について、農産物・農産加工品の輸出は、新潟県や関係団体との協力が不可欠なことから、現地の最新の情報を収集しながら、連携して対応していく。しかし、米についてはコストや燻蒸等の問題がある他、米以外の農産物・農産加工品については輸出が解禁されていないため、現状ではまだ販促活動に大きな制限がある状況。

上記の理由により、依然として当面の活動の中心は観光客及び交流団体誘致となるため、引き続き、ホームページやWEIBO(中国版ツイッター)等を通じた情報発信を行うことで新潟の知名度向上を図るとともに、観光客の増加と交流人口の拡大に努める。

また、中国人の旅行形態も、団体旅行から個人旅行へ、単なる観光から日本文化体験、文化・スポーツイベント・教育・青少年交流等への参加へ、と変化が現れ始めていることから、旅行エージェントやメディア、インフルエンサーとの連携を通じて、新たな広報媒体を活用した情報発信を行っていく。

4 中期行動計画

「3 中期計画の基本的な考え」により、特に力を入れていく取り組みについて、定款第4条各号に規定する事業内容別に（1）から（7）まで区分のうえ、以下のとおり推進していくこととする。

※各取り組みにおいては、「第2期新潟市中小企業・小規模事業者活性化プラン」における<5つの重点的取組>に該当する項目を併記している。

<第2期活性化プランにおける5つの重点的取組>

- 取組1 創業後のフォローと地域経済を活性化する創業の支援
- 取組2 域外から稼ぐ中小企業の支援
- 取組3 強みづくりに取り組む小規模事業者の支援
- 取組4 円滑な事業承継・事業再生など事業継続の支援
- 取組5 働きやすい職場づくりの推進と産業人材の育成支援

<理事等意見交換会で出された意見>

●海外展開について

- ・現地のニーズ等、情報を得るためのネットワーク構築が重要
- ・中国での規制緩和などに伴い、ビジネス需要が高まる中、IPCが行う支援の検討を進める必要がある。等

(1) 展示会の開催その他の地域生産品の販路拡大及び市場開拓に関する事業

①取引振興の強化（重点的取組2）

「3 中期計画の基本的な考え」でも触れているとおり、発揮できる機能である企業間のマッチングや財団のネットワークを生かした取引振興を引き続き強化していく。特に2018年度から、市内食品事業者向けに、スーパー向け、或いは土産品といったテーマ別に県内外のバイヤーとの商談会の開催に取り組んでおり、成約に繋がった実績のほか、バイヤーからの意見を基に商品のブラッシュアップが可能となったなど、事業効果の高い取り組みとなっている。今後とも、食以外の分野でも、取引振興につながる支援に取り組んでいく。

②販路拡大支援の強化（重点的取組2）

中小企業等の販路拡大を支援するため、新商品が市場に受け入れられるための試作や、販促活動・販促物制作等による戦略的な販路開拓に向けた取り組みに対し、専門人材によるハンズオン支援（※）を中心として、事業者の自立と問題解決につながる効果的な支援に引き続き取り組んでいく。

③海外展開に取り組む中小企業支援の強化（重点的取組2）

中小企業等の海外展開の取り組みを、他の支援機関との連携を図りながら、輸出促進に向けた支援施策を検討・実施していく。具体的には、貿易に関する基礎知識の習得を目指したセミナーの開催や専門家派遣、輸出先となる現地ニーズ調査への支援、海外バイヤーとの商談支援等、計画策定からニーズ調査、商談といった各ステップ毎に、財団として支援可能な施策を実施していく。

※ハンズオン支援

→事業の進捗状況に応じて発生する様々な課題について、事業者と伴走しながら、一貫した総合的な支援を行うこと。

<理事等意見交換会で出された意見>

●事業承継について

- ・比較的収集しやすい「買いたい」情報を集め、相談者へ引き合わせができると良い。
- ・IPC では財務的な事業承継より跡継ぎ側に向けたアプローチが重要。
- ・事業再生では財務状態を改善した後に承継へと進んでいく。 等

(2) 企業の人材確保や育成に関する事業

①研修・セミナーの開催（重点的取組5）

セミナーでは、ワンコイン（500円）セミナー及び実践セミナーを中心として、時宜にかなったテーマを選定のうえ、企業経営者や専門家など、第一線の講師を招聘し、人材育成や最新ビジネス情報の提供に取り組んでいる。2017年度からは、受講生同士の連携（情報交換）や課題解決、事業創出の促進を目的として、新たに交流会形式のセミナーの実施にも取り組んでおり、受講生から寄せられる参加後の評価も高いことから、今後も引き続き、受講生同士のネットワークづくりを支援していく。

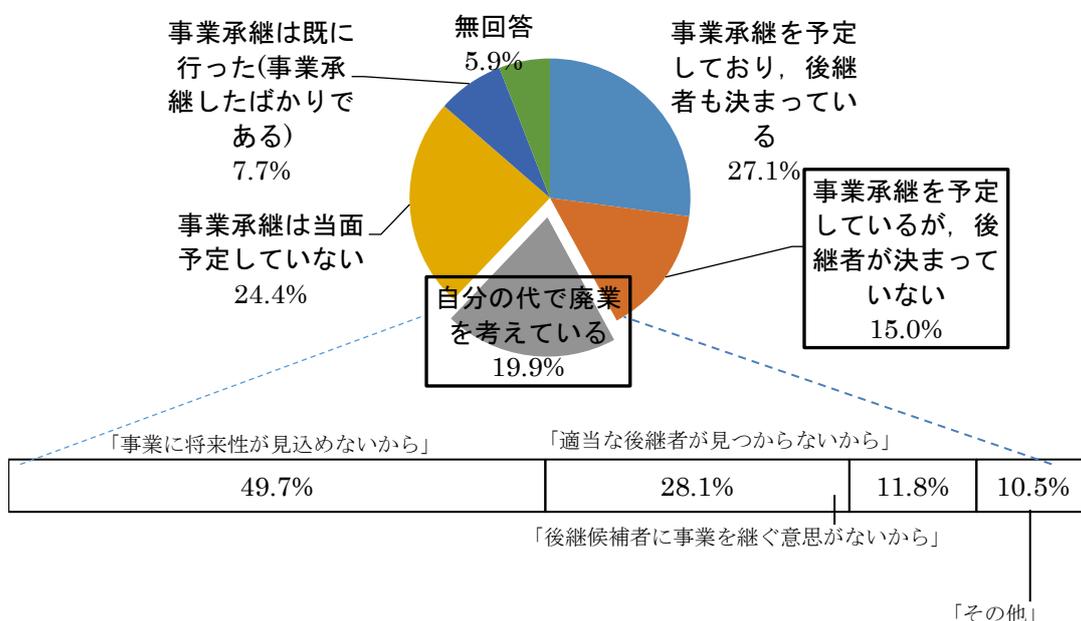
また、市の図書館や農業活性化研究センター、区役所、中小企業大学校、経済団体、民間事業者といった様々な機関との連携を図ることで、他機関の講師人材やノウハウも活用したセミナーの実施にも取り組んでおり、今後も引き続き、多様なセミナーを展開していくことで、産業人材の育成支援に取り組むとともに、財団の新規利用者の開拓にもつなげていきたい。

②事業承継支援の取り組み（重点的取組4）

事業承継では、後継者等の人的問題、自社株式等資産承継の問題、信用やノウハウ等目に見えない経営資源の承継問題といった、専門的で複合的な問題が混在し、事業者への支援には高度な専門性を要する。

税理士等、士業分野の専門家の協力も得ながら、事業承継前に必要な財務診断や事業再生のほか、「後継者による新事業展開」への支援等、財団で対応可能な範囲での相談対応のほか、事業引継支援センターへの紹介や金融機関等も含めた他の機関との連携・協力のうへ、支援に取り組んでいく必要がある。

□参考：市内事業所の事業承継の予定



資料：新潟市「平成27年度下期新潟市景況調査」より新潟市産業政策課作成

<理事等意見交換会で出された意見>

●創業支援

- ・自己資金が無くても簡単に創業できる仕組みに（5年以内の廃業等につながる）課題がある。リスクの指導も必要。
- ・創業率を向上させるために一度失敗しても再挑戦できる土壌を作る必要がある。
- ・分野ごとに経験が豊富な事業者などのコンサルなど、民間の力を借りた取り組みが必要。等

(3) 経営上の課題解決による基盤強化や創業に関する事業

①コンサルティング事業の充実

常勤のプロジェクトマネージャーや非常勤の専門相談員、また、技術コーディネーターや食の技術コーディネーター等の専門人材を活用しながら、企業の課題解決を引き続き支援していく。

多様化・高度化する企業の経営課題の解決を支援すべく、特殊な専門的相談内容や、外部の知見が必要となるような財団としての新たな支援事業の取り組みの際には、多様な人材の協力を得てのコンサルティング対応や支援事業に引き続き取り組んでいく。

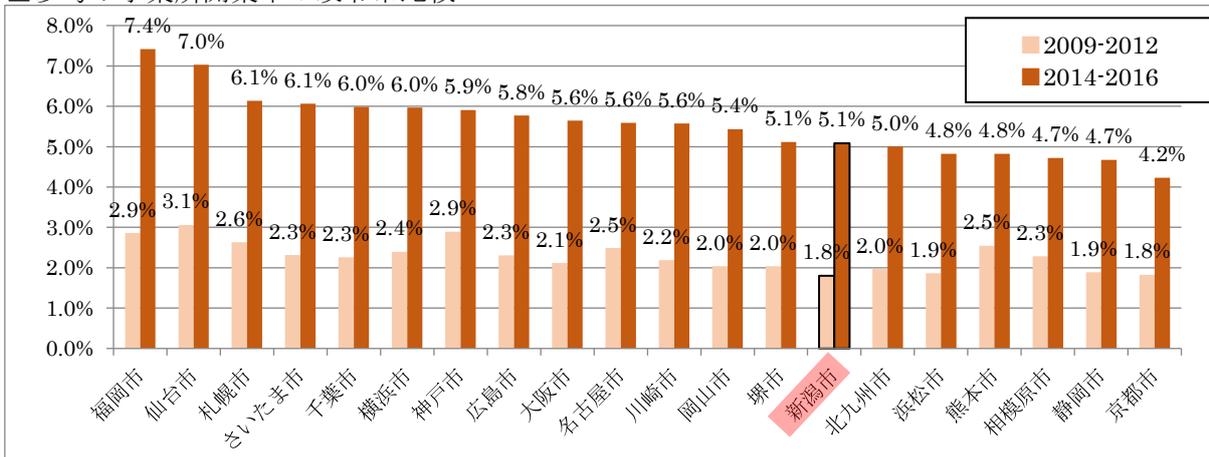
②創業希望者や創業数の増加（重点的取組1）

学生・シニア・外国人なども含む幅広い層を対象に、市や金融機関、商工会議所等、他機関とも連携を取りながら、創業前から創業後まで切れ目のない支援を実施していく。国の特定創業支援制度についても、認定支援機関として引き続き相談対応・セミナー開催を通じた特定創業支援メニューを提供することで、市内創業件数の増加を目指していく。

創業前段階では、創業希望者は創業についての相談相手が家族・親族のほか、先輩起業家等の創業経験者に相談することが多いことから、創業希望者が相談しやすい環境づくりに資すべく、先輩起業家と創業希望者が出会える交流会等の場の提供を通じて、創業関係者間のネットワーク構築支援を図っていく。

また、創業後については、特に創業後3年を乗り越えられるか否かが創業者にとって立ち足る一つの壁となっており、財団としては支援の取り組みが薄い部分とも言える。問題を抱えているものの相談できずにいる潜在的な創業者の発掘・支援の取り組みが課題であり、創業者への追跡アンケートの実施等、今後、財団として検討していく必要がある。

□参考：事業所開業率の政令市比較



<理事等意見交換会で出された意見>

●製造業支援

- ・競争的資金獲得枠は業務負担が大きい、事業所税収の増大や雇用の拡大が見込め波及効果がある。
 - ・企業が所有する機械等の情報をデータベース化して生きた情報として活用できれば良い。
- 等

(4) 新製品・新技術の研究・開発及び事業高度化に関する事業

①コンサルティング事業の充実(再)

非常勤の専門相談員や技術コーディネーターを引き続き配置のうえ、外部専門機関(県工技総研、農研センターなど)とも連携を深めることで、企業による新製品・新技術の研究開発や事業高度化に向けた問題解決力の向上を図っていく。

特に新製品や新技術等を基に新事業展開に積極的に取り組む中小企業へは、必要に応じて事業の抱える課題解決や事業計画のブラッシュアップのため、外部専門家の派遣等の支援を行う。

②技術開発支援の強化

ものづくり分野は他業種への波及効果が高いことから、競争に打ち勝つための中小企業等の積極的な技術開発の取り組みを支援していく。

関連補助制度を継続するほか、技術コーディネーターを中心として中小企業等の技術開発に関する取組みへの技術的助言や、国等の補助金獲得支援の取組みを進める。

(5) 地場産業間及び地域内産業間の同業種・異業種の交流促進に関する事業

①新潟地域産業見本市(にいがたBIZEXPO)

新潟地域の産業の活性化を図るため、大手企業・有力バイヤーを数多く招致する等し、新潟地域を中心とした同業種・異業種のビジネスマッチング機能をさらに充実させていく。

(6) 新製品・新技術等企業情報の収集及び提供に関する事業

①情報収集・発信の強化

国や他機関の産業支援に関する情報等に対し高くアンテナを張ると共に、中小企業者や小規模事業者に対する支援ニーズ調査を実施する等、情報収集に積極的に取り組む。

情報発信については、ホームページやフェイスブック、メルマガの他、パンフレット等により財団のPRや事業周知に取り組んできたが、未活用のメディア媒体もまだあることから、さらなる効果的な情報発信に取り組む。

②オープンイノベーションマッチングの強化

全国イノベーション推進機関ネットワークや地域のマッチング推進機関と連携し、大企業のニーズと市内中小企業のシーズのマッチングに取り組んでいるが、年間で数件程度の実績となっている。マッチングサイトの企業への周知を高めるなど利用企業数の増と充実を図り、マッチングへと繋げていく取り組みを進める。

(7) その他財団の目的を達成するために必要な事業

①新潟中国経済交流推進事業

農産品・農産加工品の輸出促進に向け、情報収集に努めるとともに、関係団体との連携を強化することで、経済交流のさらなる活性化を目指す。

また、観光客及び交流団体誘致を通じた経済発展の促進に向け、各種媒体を活用した情報発信による知名度の向上・観光客の増加を図るとともに、交流を望む団体に対するマッチング支援を行うことで交流人口の拡大に努める。

②地域イノベーション戦略推進事業（重点的取組2・5）

新興国での航空機需要の増大やLCCの台頭により、拡大する航空機産業において、国内外からの受注を獲得するため、専門人材による個社の営業力を強化するとともに、地域の技術力のある中小企業を取りまとめ、生産管理や品質保証を担う新たな事業者と連携し、戦略的複合共同工場を拠点とした航空機部品の一貫受注生産体制の構築を支援する。

また、戦略的複合共同工場を大学の実践教育の場として活用し、高度人材の育成や企業との交流の持続的な拠点とする。併せて、航空機産業における製造や生産技術の共同研究や工場の省力生産へ向けた実証などを進め、中小企業のものづくりの高度化を図る。

<事業活動指標>

（中小企業支援事業）

「3 中期計画の基本的な考え」のとおり、中小企業支援事業においては、今後4年間の中期的な取り組みとして、経営相談利用者や補助金利用者自らが設定した目標に対する達成割合80%以上の到達に向け支援を行っていく等、引き続き成果指標の“量”から“質”への転換を図っていく。

指標		第1期 中期計画			第2期 中期計画			
		H28年度	H29年度	H30年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
相談内容について適切なアドバイスを受けられたと相談者から回答いただいた割合(%)	目標値	80	80	80	80	80	80	80
	実績値	100	95					
技術開発を支援する各事業において各中小企業が設定した目標に対する達成割合(%)	目標値	80	80	80	80	80	80	80
	実績値	94	86					
販路拡大を支援する各事業において各中小企業が設定した目標に対する達成割合(%)	目標値	80	80	80	80	80	80	80
	実績値	80	89					

※指標内容や数値については、必要に応じ随時見直しを行っていく。

(地域イノベーション戦略推進事業)

市や事業者と連携し、戦略的複合共同工場を拠点とした航空機部品の一貫受注生産体制の構築を支援し、地域で一貫生産できる仕組みを整備する。また、大学と連携しながら、高度人材の育成と人材の地域定着を促進し、中小企業の人材確保を支援していく。

指標		第1期 中期計画			第2期 中期計画			
		H28年度	H29年度	H30年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
戦略的複合共同工場の操業企業数	目標値	-	-	-				
	実績値	2	3	3				
航空機関連産業における新規受注件数	目標値	-	-	-				
	実績値	3	5	6				
戦略的複合共同工場を拠点とした地域内一貫生産品の受注件数	目標値	-	-	-	1	1	2	3
	実績値	-	-	-				
戦略的複合共同工場での高度専門人材の育成数	目標値	-	-	-	15	15	15	15
	実績値	-	-	-				

(新潟中国経済交流促進事業)

新潟中国経済交流推進事業においては、引き続き、北京事務所を通じて新潟に来訪する団体数を継続的に達成していくことで、新潟・中国間の観光交流の活性化、企業活動の活発化に貢献していく。

指標		第1期 中期計画			第2期 中期計画			
		H28年度	H29年度	H30年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
北京事務所を通じて新潟に来訪した団体数(社・団体)	目標値	5	5	5	5	5	5	5
	実績値	8	10	7				
北京事務所に国内情勢等の情報提供を求めた団体数(社・団体)	目標値	5	5	5	5	5	5	5
	実績値	2	4	4				

※H30年度実績値は暫定値

第2章

5 財団の経営理念

当財団は、中小企業支援事業の実施機関として、産業施策を企画・立案する市と連携・協力を図りながら、中小企業への各種支援事業を実施することで地域経済の振興と発展や活力ある地域経済社会の構築、並びに地域住民の生活の向上及び福祉の増大に寄与することを目的とする。

6 財団のこれまでの経緯

- 平成 3 年 11 月 財団法人新潟インダストリアルプロモーションセンター設立
- 平成 19 年 4 月 北京事務所開設
- 平成 22 年 7 月 ビジネス支援センター開設
- 平成 23 年 11 月 公益財団法人に移行、名称を新潟市産業振興財団に改める
- 平成 27 年 5 月 I P C ビジネススクエア開設
- 平成 27 年 7 月 地域イノベーション推進センター開設

7 財団の基本方針

これまで財団が歩んできた経緯も踏まえつつ、当財団の経営理念を達成するため、以下の事項を中小企業や小規模事業者へ支援を行うにあたっての基本方針とする。

- (1) 公益財団法人である新潟市の産業支援機関として、新潟市と連携・協力を図りながら、選択と集中や公益的視点をもって、より効果的に中小企業や小規模事業者の支援を行う。
- (2) 公益財団法人としての機能を最大限に発揮し、他の産業支援機関や金融機関、大学等、多様な機関との協力・連携を図ることで、中小企業や小規模事業者の課題解決に資する支援を地域全体で取り組む。
- (3) 主に中小企業や小規模事業者を対象として支援を行う産業支援機関として、企業の自主的な努力を尊重しつつ、必要に応じ経営課題解決に資する助言やノウハウを伝える等のハンズオン支援により、中小企業や小規模事業者の自立的な経営につながる支援を行う。
- (4) 中小企業や小規模事業者の視点に立って迅速・丁寧な支援を行う。
- (5) 財団職員の専門性を最大限に発揮するとともに、職員のスキル・資質の向上を常に図り、多様化・高度化する中小企業や小規模事業者の課題解決に貢献する。

8 財団のガバナンス

(1) 公益法人としての社会的責任

新潟市の産業支援機関として新潟市が設立した公益法人である当財団は、市と同様に高いモラルと公正性・透明性が求められており、法令順守や内部統制はもとより、情報公開や個人情報保護等、既に整備済みである内部諸規定に則り、社会的責任を果たしていく必要がある。

(2) 評議員・理事及び幹事

当財団の評議員・理事及び幹事について、定款上評議員及び理事ともに3名以上10名以内、また、監事2名以内と規定しているところ、平成31年1月末時点で理事9名、評議員6名、監事2名が就任している。評議員会、理事会においては、財団の運営に関する事項について適正に審議されていることから、引き続き、適正な運営を継続していく。

(3) 個人情報の保護

公益財団法人として、業務上取得した企業情報や個人情報の保護について、適切な管理を継続していくとともに、職員研修や情報機器類のセキュリティを推進する等、引き続き高い意識を持って個人情報の保護に努めていく。

(4) 財務状況

当財団の財務状況は、中小企業支援事業においてはセミナー受講料や見本市共同出展料等の一部自主事業による収入があるものの、収入全体として95%以上が市からの補助金収入で占められている状況となっており、地域イノベーション推進事業においても同様に、共同工場入居企業からの家賃収入等があるものの、収入としては市及び国からの補助金や委託費収入で占められている。新潟中国経済交流促進事業では自主財源はなく、全額市及び県からの負担金収入による運営となっている。

今後も公益性を重視しつつ可能な範囲で自主財源の確保にも努めながら、適正な市からの補助金受入額について、市と協議を行っていく。

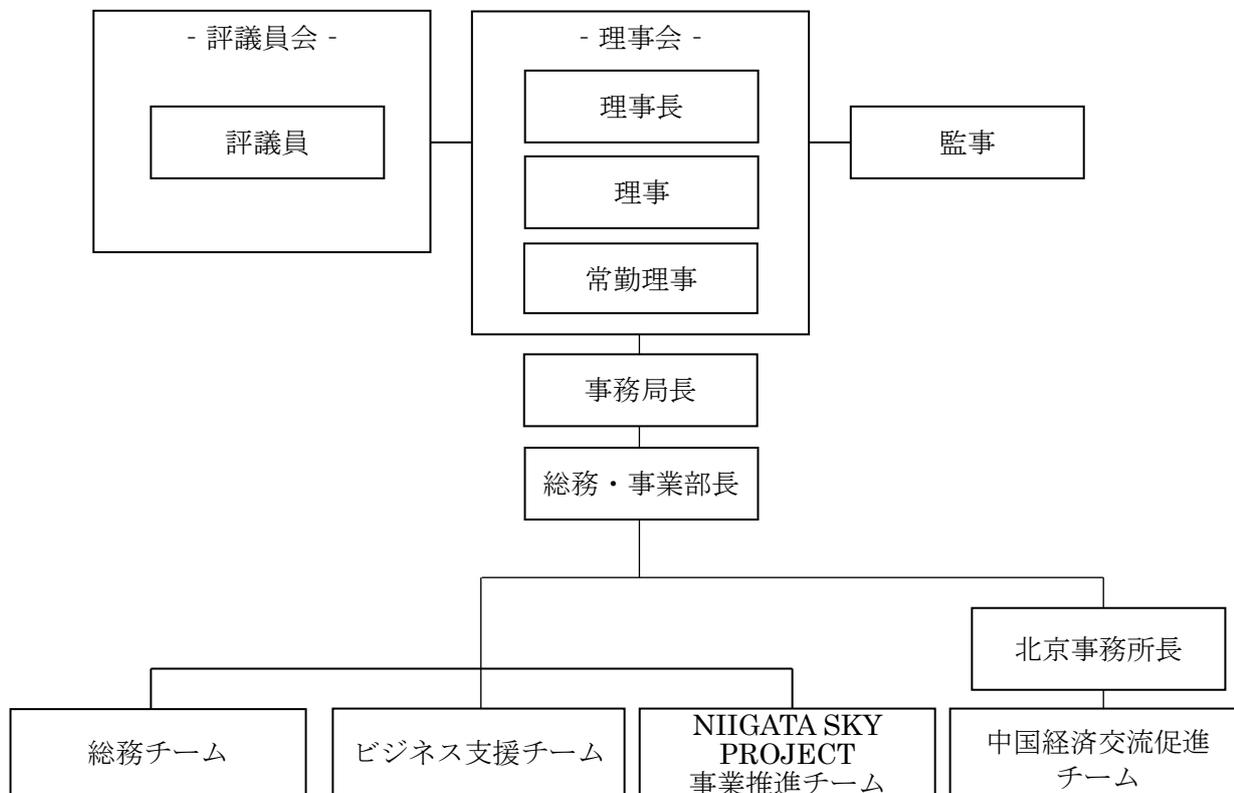
(参考：経常収益（公益目的事業会計）のうち補助金・負担金等／経常費用)

財団決算	平成 28 年度		平成 29 年度	
補助金・負担金等	267,131,168 円	補助金等の割合	250,392,351 円	補助金等の割合
経常費用	295,583,510 円	90%	281,004,972 円	89%

9 組織体制

(1) 組織体制について

<現 行>



<現状>

現状の組織体制として、上図のとおり事務局では事業ごとに総務チーム、ビジネス支援チーム、NIIGATA SKY PROJECT 事業推進チーム、中国経済交流促進チームの4チームで構成し、総務、ビジネス支援、NIIGATA SKY PROJECT 事業推進各チームは常勤理事が、中国経済交流促進チームについては北京事務所長が事業内容についての主たる専決権者として統括のうえ、重要案件については理事長による決裁を経ている。

(2) 各チームの役割について

<総務チームの役割>

主に予算・決算管理や職員の旅費計算等財団の庶務業務の一部を担う。

<ビジネス支援チームの役割>

ビジネス支援センターの運営を所管し、主に中小企業・小規模事業者を対象として、市では対応が難しい専門人材による経営相談や企業と企業とのマッチング：取引振興等、専門性を生かして企業の自立に向けた総合的な支援を行う。

<NIIGATA SKY PROJECT 事業推進チーム>

成長産業である航空機関連産業^(注)への参入、事業拡大を支援し、新潟地域において新産業を創出するため、拠点となる戦略的複合共同工場を運営、維持するとともに、航空機部品の一貫受注生産体制の構築を支援し、地域の中小企業が共同で受注できる仕組みを整備する。併せて、市や大学とも連携しながら、高度人材の育成と地域定着を促進し、中小企業の人材確保を支援していく。

注：民間、防衛航空機産業、無人航空機産業（UAS）、修理整備事業（MRO 事業）等を含む。

<中国経済交流促進チーム>

北京事務所の運営を所管し、中国への販路開拓等中国展開を目指す企業の支援を行うとともに、中国企業の新潟地域への誘致や新潟地域の企業の中国進出を促進するなど、北京事務所や関係機関と連携しながら新潟地域と中国各地との経済交流を促進する。

平成31年3月 発行



公益財団法人 新潟市産業振興財団