

**営業支援事業**  
(営業支援事業会計)  
(地場企業支援事業会計)  
(スタートアップ<sup>o</sup> 応援事業会計)

1. 実施方針

(1) 達成目標

県外企業への発注開拓・各種商談会開催を通じて、県内企業の新規受注による年間取引額 6 億円の取引成約を実現する。

(2) 県内中小製造業の現状と課題

- ① 自社製品を持たない受注加工型企業が多く、特定の県内大手企業からの受注依存傾向が強いため、新規取引先の開拓が遅れ、営業力や価格競争力が弱い企業が多い。

そのため、県内大手企業の業績や発注方針に大きく影響されやすく、事業拡大のためには取引先の分散化・多様化等による受注拡大が必要である。

- ② 創業以降、第 2 第 3 世代への事業継承が進み、若手経営者が増えてきている。

そのため、近年事業を継承した若手経営者や次期経営者の育成を望む企業が多く、こうした支援ニーズに応える必要がある。

(3) 活動方針

- ① 小規模企業に対する徹底した営業支援

事業拡大志向があり、現有する設備・技術で県外発注企業のニーズに対応できる県内受注企業を掘り起こし、次のような方法で集中的な営業支援を行う。

ア) 財団で収集した発注情報を優先的に提供し、県外企業との取引に対する興味を引き出す。

イ) これまで商談会等に参加しなかった企業へ定期的に訪問し、商談会への参加を促すことで、県外企業との接触の場を提供する。

ウ) 県内企業の新規取引に対する要望等を汲み取り、県外企業への同行訪問活動を強化する。

エ) 取引可能性の高い県外企業を積極的に招聘し、県内企業の工場視察を併せたスポット商談会を活用する。

オ) 国や県などの各種補助金等制度の情報提供や利用勧奨による企業力の向上を図る。特に、低利融資や信用保証枠拡大が可能となる経営革新計画承認に向けた取組を支援し、設備投資と事業拡大を促進する。

カ) 県内の技能訓練施設と連携した小規模企業の人材（技能工）確保支援を積極的に行う。

キ) 若手経営者や次期経営者を集めた学習会・現場研修会などを実施し、経営者としての資質を高めるための支援を行う。

## ② 中堅企業の活性化

小規模企業では対応できない大型発注案件等についても、県外の有力な発注情報を発掘、県内中堅企業へ提供し、事業拡大を積極的に支援するとともに、小規模企業への波及を促す。

## ③ ファンドの運用益を活用した資金助成

県内中小企業の事業拡大等に対する資金助成を行い、生産性及び価格競争力の向上、営業力の強化をはじめ、自社製品の開発や販路開拓を支援する。

## ④ 県内工業会との連携

県工業連合会及び各地域工業会に対し、取引マッチング・研究開発支援等、財団の支援活動を通じ積極的な連携を図る。

## 2. 実施計画

### (1) 地場企業取引拡大支援事業 【予算額 4,670千円】

#### ① ビジネスマッチングフェアの開催

県外企業と県内企業が一堂に会する商談会を年2回開催する。

- ・開催場所 : 長崎市、佐世保市
- ・参加予定企業数 : 県外企業延べ50社、県内企業延べ120社
- ・新規取引目標額 : 3,000万円

#### ② スポット商談会の開催

県内企業等からの要請及び財団職員の発注開拓活動により、県外企業の調達・購買担当者等を招聘し、県内企業視察による個別の面談会を開催する。

- ・招聘予定県外企業数 : 20社
- ・新規取引目標額 : 1,000万円

#### ③ 九州合同広域商談会への参画

多くの幅広い発注企業と商談するため九州各県の支援機関と合同で開催する広域商談会に、県内企業の参加を促し受注機会を提供する。

#### ④ 県外大手企業との「現地商談会」の開催

県外の手続き企業の工場等に複数の県内企業が訪問し、調達方針などの説明を受け、工場見学と調達担当との個別商談を行う「現地商談会」を開催し、新規取引の機会を提供する。

### (2) ビジネスマッチングアドバイザー設置事業

【予算額 3,423千円】

民間企業勤務経験者等をアドバイザーとして委嘱し、豊富な人脈を活用して北部九州地区における発注情報を収集、県内企業に提供するとともに、県内企業と同行した県外企業訪問を適宜行う。

- ・委嘱人数 : 1名

(3) 下請企業振興事業

【予算額 5, 332千円】

① 支援体制整備事業

ア) 県内企業の取引促進のため、登録企業データベースを活用して、発注・受注情報に該当する県内企業を検索し、迅速な情報提供による取引マッチングに活用する。

イ) 他県財団等から取引情報を収集するとともに、職員を各種研修会等に参加させ資質向上を図る。

② 受発注情報等収集提供事業

ア) 発注情報収集提供事業

- ・ 県外発注分野の開拓：延べ400社訪問
- ・ 県外企業1, 400社への発注ニーズ調査の実施：2回
- ・ 発注情報に基づく県内企業と県外企業への同行訪問の実施

イ) 受注情報収集提供事業

- ・ 県内登録企業への訪問強化による受注ニーズ把握
- ・ 長崎県登録企業名簿作成（発注企業に配布：1, 000部）

(4) 中小企業後継者育成事業（基金事業）（新規）

【予算額 2, 000千円】

近年事業を継承した若手経営者や次期経営者（20代～40代）を対象とした経営管理者養成セミナーを実施する。

(5) ISO認証取得支援事業（自主事業） 【予算額 2, 000千円】

県内中小企業のISO認証の維持に必要な内部監査員の養成を支援するため、研修会を開催する。

(6) 元気なものづくり企業ステップアップ支援事業

【予算額 6, 900千円】

投資効果が高い県内中堅企業の事業拡大を促進するため、県外からの受注拡大支援を図るとともに、協力企業として県内小規模企業を紹介・斡旋し、波及効果を図る。

(7) ナガサキ型新産業創造ファンド活用事業

【予算額 97,929千円】

将来の成長が期待できる分野において、県内中小製造業者等が経営革新や創業を行う取り組みを支援するため設置した基金の運用益により資金助成を実施する。

- ・基金額：40億円
- ・実施期間：平成20～30年度（10年間）

① 事業化等調査事業

自社開発製品等の事業化調査・市場調査等の費用の一部を助成

② 技術応用開発支援事業

新技術、新製品、試作品開発のための初期段階における研究開発に必要な経費の一部を助成

③ 商品化研究・開発支援事業

新技術や県内にはない技術を導入し商品化するための試作・研究開発に必要な経費の一部を助成

④ 見本市出展支援事業

自社開発製品等の販路開拓のため、見本市等に出展する費用の一部を助成

⑤ 認証取得支援事業

自社製品の品質・生産性向上、販路拡大のための国際規格等認証取得に係る経費の一部を助成

⑥ 全国レベルの大規模見本市への出展支援事業

高額な出展料が必要とされる大都市圏での大規模見本市への出展を促すため、財団が展示ブースを借上げ県内企業に提供し、自社技術等をPRする新規顧客開拓支援の取組を強化する。

また、小規模企業の販路開拓のステップアップ策として九州内で開催される展示会にも出展し、小規模企業の展示会出展への機会を提供する。

（6月東京・10月大阪・10月福岡の展示会を想定）

**(8) 長崎県地場企業支援ファンド事業 【予算額 66,133千円】**

県内中小製造業者等が優れた技術を活かして行う事業拡大などの取り組みを支援するため設置した基金の売却益により資金助成を実施する。

- ・基金額：27億円（平成28年度中に繰上償還予定）
- ・実施期間：平成20～30年度（10年間）

**① 中核人材確保事業**

販路開拓のための営業人材、製造部門の核となる技術人材を新たに雇用するのに要する費用の一部を助成

**② 技術等研修事業**

新技術導入や県内にはない技術等を習得するための研修に必要な費用の一部を助成

**③ 設備投資支援事業**

新分野進出、事業拡大のために行う設備投資に要する費用の一部を助成