

金融支援事業
(金融支援事業会計)

【事業の実施状況】

施策項目	平成27年度 実施内容	
債権管理	① 事故発生を未然に防止するため、企業巡回体制を強化 ・未収債権先（要注意以下）を徹底訪問する	
	② 未償還企業及び連帯保証人に対する訪問督促を継続実施	
	※ 延滞先の回収状況	26件 4,997千円
	（内 訳）未収債権先	17件 3,345千円
	償却債権先	9件 1,652千円
	〔平成27年度末貸出債権〕	
	（内 訳）正常先	16件 42,144千円
	要注意先	2件 24,885千円
	要管理先	2件 29,241千円
	破綻懸念先	13件 86,271千円
	破綻先	14件 94,689千円
	〔平成27年度末貸倒引当金〕	
（内 訳）国助成事業	10,256千円	
県単独事業	75,178千円	
財団単独事業	22,301千円	

【事業の成果等】

- 債権管理について、企業・保証人への督促を強化し、4,997千円を回収した。平成28年度も引き続き、督促強化を行うとともに継続管理を行い、回収に努める。

また、正常先についても巡回を行い、事故発生の未然防止に努める。

営 業 支 援 事 業
 (営業支援事業会計)
 (スタートアップ応援事業会計)
 (地場企業支援事業会計)

1. 中小企業営業力強化総合支援事業

【事業の目的】

県内中小製造業の企業力向上を図るため、県外企業との取引拡大・販路開拓を通じ、設備投資、従業員雇用などの事業拡大を促進する。

【評価指標・実績】

県外を中心とする中堅・大手企業等の発注情報を県内企業へ紹介斡旋したことによる取引成約状況（初回取引分のみ）

※県内波及のための県内企業同士のマッチング取引成約も含む

業務指標	平成26年度 実績値	平成27年度		
		目標値	実績値	達成率
新規成約件数	72件	100件	86件	86%
成約後年間取引額	—	600,000千円	635,293千円	105.8%
新規初回成約額	314,374千円	250,000千円	252,607千円	101.0%

平成27年度 取引成約の内訳	新規成約件数	新規初回 成約金額
県内企業同士の取引マッチング成約	12件	19,730千円
県外企業との取引マッチング成約	74件	232,877千円
合 計	86件	252,607千円

新規の初回成約は、1件につき数万円と少額取引から始まることが通例であるが、取引が継続した場合には、年間で数百万円以上の取引に膨れ上がる場合が多い。

【事業の実施状況】

○平成27年度事業費

70,733千円

(ビジネスマッチングにかかる人件費

(57,338千円)

施策項目	平成27年度実施内容
<p>下請企業振興事業 (受発注情報等収集提供事業) (3,248千円)</p>	<p>① 財団職員による発注企業訪問 延べ331社(昨年297社) (県内発注企業延べ6社)</p> <p>② 財団職員による県内企業訪問 延べ社2,133社</p> <p>③ 長崎県企業ガイドブック:1,000部作成し 県外の発注企業に配布、県内企業PRに活用した</p> <p>④ 財団ホームページを活用した情報発信</p>
<p>地場企業取引拡大支援事業 (6,044千円)</p>	<p>① ビジネスマッチングフェアの開催 県外企業を一堂に招き、県内企業との取引商談会を 年2回開催し新規取引の機会を提供した</p> <ul style="list-style-type: none"> ・7月 佐世保市 (県外企業27社招聘、県内企業46社参加) ・2月 長崎市 (県外企業21社招聘、県内企業51社参加) <p>② スポット商談会 県外企業の調達担当者を個別に招き、県内企業の工場視察をおこない新規取引商談を実施した (県外企業15社招聘し県内企業54社を訪問)</p> <p>③ 県外での商談会 九州各県の支援機関と合同で商談会を開催し広域的な取引機会を図った</p> <ul style="list-style-type: none"> ・12月 京都市(九州7県合同) (発注企業59社、県内企業9社参加) ・1月 久留米市(福岡・佐賀・長崎) (発注企業38社、県内企業4社参加) ・日立造船 有明工場で工場見学と現地商談会を開催し、新規取引の機会を探った (県内企業10社参加) <p>④ 発注企業への同行訪問(延べ71社対し地場企業31社と財団職員が同行訪問)</p>

	<p>県内外の発注企業に地場企業と同行訪問し、企業PRと商談を実施し新規取引の機会を探った</p> <p>⑤ ビジネスマッチングアドバイザー 福岡県在住のアドバイザーからの発注情報提供により商談が取引成立に至った案件</p> <p>⑥ 発注企業への発注開拓訪問（331社） 県内外発注企業へ財団職員による発注開拓訪問で発注ニーズを探り、地場企業に情報提供と取引マッチングを実施した</p> <p>◎ 取引拡大支援事業での取引成約の内訳</p> <table border="1" data-bbox="619 750 1401 1559"> <tr> <td colspan="2">① ビジネスマッチングフェア（成約は過去開催分含む）</td> </tr> <tr> <td>新規成約 23件</td> <td>初回成約金額 57,821千円</td> </tr> <tr> <td colspan="2">② スポット商談会</td> </tr> <tr> <td>新規成約 3件</td> <td>初回成約金額 3,580千円</td> </tr> <tr> <td colspan="2">③ 県外での広域商談会</td> </tr> <tr> <td>新規成約 4件</td> <td>初回成約金額 4,050千円</td> </tr> <tr> <td colspan="2">④ 発注企業への同行訪問</td> </tr> <tr> <td>新規成約 13件</td> <td>初回成約金額 43,020千円</td> </tr> <tr> <td colspan="2">⑤ ビジネスマッチングアドバイザー</td> </tr> <tr> <td>新規成約 1件</td> <td>初回成約金額 1,200千円</td> </tr> <tr> <td colspan="2">⑥ 発注企業への発注開拓訪問での通常あっせん</td> </tr> <tr> <td>新規成約 41件</td> <td>初回成約金額 142,736千円</td> </tr> <tr> <td colspan="2">◎ テストマーケティング支援事業（展示会出展）</td> </tr> <tr> <td>新規成約 1件</td> <td>初回成約金額 200千円</td> </tr> <tr> <td>合計 86件</td> <td>合計 252,607千円</td> </tr> </table>	① ビジネスマッチングフェア（成約は過去開催分含む）		新規成約 23件	初回成約金額 57,821千円	② スポット商談会		新規成約 3件	初回成約金額 3,580千円	③ 県外での広域商談会		新規成約 4件	初回成約金額 4,050千円	④ 発注企業への同行訪問		新規成約 13件	初回成約金額 43,020千円	⑤ ビジネスマッチングアドバイザー		新規成約 1件	初回成約金額 1,200千円	⑥ 発注企業への発注開拓訪問での通常あっせん		新規成約 41件	初回成約金額 142,736千円	◎ テストマーケティング支援事業（展示会出展）		新規成約 1件	初回成約金額 200千円	合計 86件	合計 252,607千円
① ビジネスマッチングフェア（成約は過去開催分含む）																															
新規成約 23件	初回成約金額 57,821千円																														
② スポット商談会																															
新規成約 3件	初回成約金額 3,580千円																														
③ 県外での広域商談会																															
新規成約 4件	初回成約金額 4,050千円																														
④ 発注企業への同行訪問																															
新規成約 13件	初回成約金額 43,020千円																														
⑤ ビジネスマッチングアドバイザー																															
新規成約 1件	初回成約金額 1,200千円																														
⑥ 発注企業への発注開拓訪問での通常あっせん																															
新規成約 41件	初回成約金額 142,736千円																														
◎ テストマーケティング支援事業（展示会出展）																															
新規成約 1件	初回成約金額 200千円																														
合計 86件	合計 252,607千円																														
<p>ISO認証取得支援事業 (2,233千円)</p>	<p>ISO9001/14001 認証維持のための内部監査員養成研修会を、長崎市・佐世保市・諫早市にて延べ4回開催し、ISO 2008年版から2015版改定に伴う研修会を長崎市で1回開催した。 (県内企業延べ27社、76名参加)</p>																														

<p>元気なものづくり企業成長 応援事業 (6,480千円)</p>	<p>25年度～27年度に、県が認定した県内中堅企業30社に対し、規模拡大や技術力、営業力、製品開発力強化の取組を応援し、県外需要の獲得による県内小規模企業への波及効果を高めるための支援を実施。</p>
--	---

【事業の成果】

- 27年度の新規取引成立86件に対し、財団職員によるフォローアップ活動を徹底した結果、51件(59.3%)が継続取引となっており、取引先の多様化に寄与している。
- 平成16年度から継続して開催しているビジネスマッチングフェアは26回の開催となり、県外企業延べ546社・県内企業延べ1,214社が参加し、個別商談による262件の新規取引が成約し、初回取引額の累計は7億6千3百万円にのぼっている。
- 各種取引あっせん事業を通じての成約を含めた全体の取引あっせん新規成約件数は、平成16年度からの12年間で952件、初回取引額のみでの累計が27億1千8百万円となっている。これら新規成約の6割程度は取引を継続していると思われ、取引あっせんの効果は、当初のおおよそ3倍程度になるものと推測され、取引マッチングを通じて新規取引を始めた県外企業等が主要取引先となっている地場企業が複数あることから、中小製造業の事業拡大に寄与していることが見て取れる。
- 27年度も、経営革新等認定支援機関として、経営革新計画策定や、国ものづくり補助金申請支援などを通じ、10社を超える中小製造業の工場増設や最新機械導入など総額9億円程度の設備投資に寄与している。
- 県内中小製造業の人材不足解消のため、27年度は、佐世保高等技術専門校において、10社の県内企業による会社説明会を開催したが、同専門校の訓練生が定員割れで少なかったうえ、大手企業や中堅企業が採用に動き、27年度企業説明会に参加した企業は採用できなかった。

＜財団自主事業＞

- ・テストマーケティング支援事業 9,361千円
出展料が高額な全国規模の展示会において、財団がブースを一括借上げし、県内企業の優れた自社技術等のPRによる新規顧客開拓の支援を実施した。（東京・大阪：出展企業数9社）
また、これまで展示会出展に躊躇していた小規模企業のステップアップ策として、福岡県で開催された「モノづくりフェア」に出展し、自社技術等のPRを支援した（出展企業数7社）

【事業の成果】

- 平成20年度から累計83件の助成を実施しており、内54件については、開発製品・技術等の売上発生による事業化の成果が見られる。
- 平成26年度10月募集から、助成率を3分の2から4分の3に引き上げた効果により、26年度申請者24件から27年度40件になるなど166%の増加がみられた。
- 新たに認証取得支援事業としてISOシリーズ新規取得の助成を新設した結果、複数の申請があり効果が出始めている。
- テストマーケティング事業で、大規模展示会に出展した企業の中には、新規の受注先を開拓した企業もあり、PR効果は高い。
また、今年度初めて、小規模企業向けに福岡市で開催された展示会にも出展し、来場者からの引合いがあり、後日訪問など営業展開が見られ、取引が成約した出展社もあった。

3. 「長崎県地場企業支援ファンド」活用助成事業

【事業の目的】

長崎にはない優れた技術の習得や、更なる事業拡大、新分野進出のための中核人材の確保、また、最新の機械設備などの投資を助成し、製造業、情報通信業を営む県内中小企業者等を支援する。

【事業の実施状況】

○平成27年度事業費 54,577千円
 (うち人件費等事務局経費 18,709千円)

○平成27年度採択の状況

事業名	平成26年度 実績値		平成27年度 実績値		
	採択 件数	交付決定額	申請 件数	採択 件数	交付決定額
中核人材確保事業	4件	9,022 千円	1件	1件	2,500 千円
技術等研修事業	2件	2,300 千円	4件	2件	3,000 千円
設備投資支援事業	10件	31,661 千円	11件	11件	37,966 千円
合計	16件	42,983 千円	16件	14件	43,466 千円

【事業の成果】

- 平成27年度においては、工場建設・増設6件をはじめ最新の機械設備の導入など11件が採択され総額9億4千8百万円の設備投資に対する支援をおこなった。
- 設備投資支援事業においては、制度開始した平成20年度から、既に71件の助成を行っており、県内中小企業の総額60億円程度の設備近代化に寄与している。

情報化推進事業
(情報化推進事業会計)

【事業の目的】

IT活用による中小企業の生産性向上や経営力強化を図るため、窓口相談から生産管理、受注管理等、企業ニーズに合った支援を行う。

中小企業の経営を支援するため、財団、国、県、関係団体からの支援施策情報を迅速かつ的確に提供する。

効率的な中小企業支援活動ができるよう、財団の基幹システム環境の最適化を推進するとともに、情報流出防止等セキュリティ対策を実施する。

【評価指標・実績】

業 務 指 標	平成27年度	
	目標値	実績値
ホームページ「よかネット長崎」による情報発信数 (更新回数)	430回／年以上	518回／年
電子メールマガジン発信数	48件／年(毎週発行)	47件／年
広報誌「広報サンテックス」による情報提供	2,300部 (年4回発行)	2,300部 (年4回発行)

【事業の実施状況】

○平成27年度事業費 30,859千円
 (うち人件費 22,388千円)

施策項目	平成27年度実施内容
情報化相談	<ul style="list-style-type: none"> ・ 県内企業から寄せられたEメール、電話、面談による情報化相談への対応 ・ 県内企業の HP 受注システム、受注管理、工程管理、ネットワーク環境構築に関する支援（4件） ・ 自社 HP を持たない企業に対し、作成・運営講習を実施し、営業ツールとしての活用を支援（5件） ・ 県内企業における情報流出事故防止啓発のため、セキュリティ講座を実施（12回）
「よかネット長崎」によるスピーディな情報発信	<ul style="list-style-type: none"> ・ 最新の支援施策情報をホームページ上で日々提供 ・ 週刊メールマガジンにより、新規掲載情報を案内
財団内システム化の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・ セキュリティ対策の強化 拠点間通信回線の見直しと切替えを実施し、ネットワーク環境を向上した。また、インターネット閲覧時のフィルタリングシステムを更改し、セキュリティ対策を強化した。 ・ 事務系システムの構築 企業誘致部門の出張に関する決裁を電子化し、業務効率を向上させた。 ・ 基幹サーバーのシステムの改善と維持管理 基幹サーバーを仮想化サーバーとして更改・再構築

【事業の成果】

- ホームページによる受注システムの更改、受注管理システムの導入支援、ネットワーク環境改善等の情報化を実施により企業の業務効率向上などに貢献
- 「ホームページ作成支援」を5社に実施。「ホームページを見てから」という問い合わせがあるなど、商談のきっかけとなった
- 「セキュリティ講座」を12社に実施。受講した企業からは、実演を取り入れた内容が好評で、社員の意識改革と向上につながったとの評価を得た

- 情報インフラシステムのセキュリティ対策強化として、インターネット閲覧時のフィルタリングシステムを更改した。
- 基幹システムについて、基幹サーバーを仮想化サーバーとして更改・再構築して、機能向上と障害発生時の迅速な復旧を可能とした

企業誘致推進事業
 (企業誘致特別強化対策事業)
 (企業誘致総合展開推進事業)

【事業の目的】

優秀な人材の豊富さや災害が少ないなどの本県が有する優位性をアピールするとともに、企業の課題解決型の誘致活動を推進することにより、県外企業の立地を促進し、雇用の拡大を図る。

【評価指標・実績】 ※ () 内は、事業計画に基づく雇用予定人数

業務指標	平成 26 年度	平成 27 年度		
	実績値	目標値	実績値	達成率
新しい企業・ 工場の立地	(1,023 人)	(420 人)	(369 人)	(87.9%)
	9 社	5 社	5 社	100%

【事業の実施状況】

○平成 27 年度事業費 142,065 千円
 (うち人件費 67,710 千円)

1. 企業誘致特別強化対策事業

(1) 企業誘致体制の強化について

① 名古屋企業誘致センターの新設

好調な自動車産業における国内回帰の動きや、国内各地でますます人材確保が困難になってきている状況を受け、名古屋市内に営業拠点を新設し、東海・関西地区等での誘致活動を強化した。

[県派遣職員 1 名増、民間採用職員 1 名配置]

② 東京企業誘致センターの体制強化

大企業や本社機能が集積する関東地区等での企業誘致活動を強化するため、東京企業誘致センターの職員を増員した。

[県派遣職員 2 名増]

※以上により、平成 27 年度は、以下の 20 名体制で事業を実施。

- ・長崎本部 : 12 名 [県 5、契約 3、市町 4]
- ・東京企業誘致センター : 6 名 [県 3、契約 2、市町 1]
- ・名古屋企業誘致センター : 2 名 [県 1、契約 1]

(2) 企業誘致・情報収集活動について

① 製造業誘致に係る集中訪問

平成25年度の栃木県・群馬県内企業、平成26年度の埼玉県内企業を対象とした集中訪問に続いて、平成27年度は、以下の3地区を対象として実施した。

ア) 東海地区：名古屋企業誘致センターが開設したこと並びに重点ターゲット分野である自動車関係企業が多く集積する地域

【結果】訪問件数252社（29名、10日間）

→将来的に立地可能性のある企業3社、

継続訪問対象企業21社

イ) 神奈川県・三多摩地区：関東地区における重点開拓地域

【結果】訪問件数176社（14名、5日間）

→継続訪問対象企業13社

ウ) 静岡県西部地区：浜岡原発周辺のBCP対策企業の発掘

【結果】訪問件数53社（6名、5日間）

→継続訪問対象企業4社

② 人脈の活用

企業誘致顧問として新たに8名を委嘱し、顧問会議の開催や顧問の人脈による個別企業の紹介等を実施した。また、既立地企業や本県出身者等からの紹介訪問を実施した。

※双葉産業㈱の誘致は既立地企業からの情報提供がきっかけ。

③ ながさき企業立地セミナーin名古屋の開催

主に中部地区の自動車関係企業に対し、本県の投資環境をPRするため、以下のとおりセミナーを実施した。

《開催日時》平成28年2月10日 15時30分～

《会場》名鉄ニューグランドホテル

《内容》基調講演：トヨタ自動車㈱豊島チーフエンジニア

進出企業から見た長崎県紹介：㈱ジーエスエレクトック

惣ト顧問

長崎県の立地環境の説明：中村知事

名刺交換・交流会

《参加者》161名<うち企業参加者128名（91社）>

※当日参加企業に対しては立地実現へ向けて継続訪問を実施

④ オフィス系企業誘致

大きな雇用につながるコールセンター、データセンター、BPOセンターなど、規模の大きなオフィス系企業の誘致を強化するため、きめ細かな提案や立地実現へ向けた徹底的なフォロー活動を展開した結果、オフィス系企業3社、雇用計画人数210名の企業誘致を実現した。また、オフィス系企業の立地に対応可能な物件が不足している状況を受け、民間資本による投資を誘引するための事業として、県及び長崎市からの要請に基づきオフィスビルを建設することとなった。(平成29年度内竣工予定)

⑤ 人材育成

誘致担当職員の能力強化のため、前述の集中訪問によるOJT研修、毎週の定例朝会における個別ケース検討会や情報交換、プレゼンテーション研修などを実施した。

⑥ 連携体制の強化

企業ニーズに対しより迅速かつ柔軟に対応できるよう、県関係部署、市町、教育機関、労働局、金融機関等の関係機関との緊密な情報交換と協力体制の強化を図った。

【事業の成果】

- 延べ4, 174社を訪問し、立地5社、雇用計画人数369人を達成した。(詳細は別表のとおり)
- 立地決定へ向けた有効なアプローチ策として、本県内工業団地やオフィス物件等への企業視察の誘致を強化した結果、製造業系企業で15社・19回、オフィス系企業で10社・15回の現地視察を実現。
- 平成18年度から実施している市町職員研修は10年が経過し、これまでに23名が研修を修了。各自治体に戻り、当財団と連携しながらの誘致活動の実施や、市町独自での継続的な企業訪問やトップセールスを実施するなど一定の成果が出ている。
- 名古屋企業誘致センター新設の効果により、管内地区からの新規の立地が実現した。

(別表) 平成27年度 誘致企業の状況

【5社】※内定企業を含むと8社

(単位：人)

	会社名 (本社所在地) → 進出都市	事業概要	雇用計画数
1	(株)バンク・ビジネスファクトリー (神奈川県横浜市) → 長崎市	金融機関等からの事務受託業務	30
2	(株)大川原製作所 (静岡県榛原郡) → 大村市	産業機器及び環境機械の設計・製造	9
3	双葉産業(株) (大阪府箕面市) → 佐世保市	自動車内装品シートカバーの縫製・製造 (ダイハツ系)	150
4	SG エキスパート(株) (東京都江東区) → 長崎市	シェアードサービス事業 (グループ内の総務、人事、経理業務等本社機能)	150
5	(株)D-project (東京都新宿区) → 新上五島町	Webコンサルタント業務及びデザイン制作業務	30
⑥	(株)クリティックミッション ジャパン (神奈川県横浜市) → 長崎市	携帯電話の無線通信に関する設計・検証 データセンターの監視運用及び保守業務	(70)
⑦	(株)レオパレス21 (東京都中野区) → 壱岐市	顧客からの問い合わせ窓口コールセンター	(32)
⑧	(株)旭工業 (愛知県豊田市) → 雲仙市	自動車内装品シートカバーの縫製・製造 (トヨタ系)	(100)
			合計 369 (含) 571

※⑥⑦⑧については、立地内定企業（立地協定は平成28年度内に締結）

新企業創出支援事業 (新企業創出支援事業会計)

【事業の目的】

ベンチャー企業の継続的な創出の促進や、有望なベンチャー企業に対する成長支援を通じ、県内創業数及び雇用の増加・拡大を図る。

【評価指標・実績】

業務指標	平成 26 年度	平成 27 年度		
	実績値	目標値	実績値	達成率
新規創業件数	25 件	24 件	29 件	121%
相談対応件数	897 件	800 件	905 件	113%

【事業の実施状況】

1. ベンチャー創出総合支援事業

○平成 27 年度事業費 75,050 千円
(うち人件費 55,673 千円)

- ・創業準備・起業直後・有望ベンチャー企業としての成長など、各段階に応じた各種支援事業を実施。
- ・相談員を配置し、創業や経営等の各種相談へ対応したほか、財団登録の専門家（中小企業診断士、税理士、弁理士等）や企業インストラクター（技術や各種ノウハウを有する企業経験者）による相談対応を実施。

施 策 項 目 (事業費)	27年度実施内容
窓口相談 (17,510千円)	創業や新事業分野進出に関する相談窓口を長崎・佐世保に設置 ・個別相談件数：905件
セミナー開催 (1,557千円)	
①クラウドファンディングセミナー	投資型及び購入型のクラウドファンディングセミナーを開催 ・開催回数：2回 ・参加者数：83名
②販路開拓セミナー	動画を活用した販路拡大及び複数の専門家から販路拡大についてのアドバイスがもらえるセミナーを開催 ・開催回数：5回 ・参加者数：49名
NAGASAKI 起業家大学 (5,353千円)	経営の基礎知識や起業に必要な知識習得を目的としたセミナーを長崎市、対馬市、波佐見町で開催 ・開催コース：2コース（3講座） ・参加者数：70名
専門家等派遣 (5,062千円)	①専門家派遣 ・派遣企業数：5社（19回） ②企業インストラクター派遣 ・派遣企業数：55社（143回）
ベンチャー企業 フォローアップ (14,718千円)	成長が期待できるベンチャー企業に対する継続的助言並びに大学等発ベンチャー及び元気ベンチャー創出支援事業採択企業の支援等 ・大学等発ベンチャー企業支援回数 6回 ・元気ベンチャー創出企業支援回数 25回 ・ベンチャー支援外部専門家委員会による検討委員会開催数 2回 ・公認会計士訪問調査（投資先7社）1回 ・その他企業 648回

【事業の成果】

- 窓口相談は、ベンチャーグループ全体で相談延件数が905件となり、目標の800件及び前年度実績の897件を上回った。
 - ・相談内容としては、創業（会社設立）関係の相談が全体の16.2%（上位3位）を占め、26年度より68件増加し147件となった。創業関係の相談件数が大幅に増加した要因としては、国、県、市町レベルでの創業支援の取り組み強化による創業意識の高まりによるものと推測される。

- セミナー開催は、財団主催ではクラウドファンディングセミナーと販路開拓関係のセミナーを開催した。
 - ・クラウドファンディングセミナーは投資型と購入型のそれぞれのセミナーを開催し、延べ83名が参加した。この中からは実際にクラウドファンディングにチャレンジした方も出てきている。
 - ・販路開拓関係では、動画を活用した販路開拓セミナー（長崎市、平戸市にて開催）を3回開催し、延べ36名が参加した。複数の専門家からアドバイスが受けられる販路開拓マーケティングセミナーは2回開催し、延べ13名が参加した。
 - ・その他新上五島町の中五島高校の高校卒業後就職を予定している生徒を対象に創業セミナーを行なった。創業ということも将来の選択肢の一つであることを認識してもらうことを目的としたもので、生徒たちにも大変熱心に受講していただいた。

- NAGASAKI 起業家大学では、長崎市、対馬市、波佐見町で2コース3講座を開催し70名が参加した。平成12年度以降これまで916名が参加し、そのうち創業及び第二創業した企業は101社となった。

- 専門家等派遣については、5社が利用し、企業インストラクター派遣も55社が利用した。
 - ・専門家派遣の主な目的としては、技術に関する相談であった。
 - ・企業インストラクターの派遣の主な目的としては、販売戦略関係が18社、経営改善や事業計画策定など経営全般関係18社、生産管理等社内整備関係が11社、SEO対策等ホームページ関係が4社、技術関係が4社となっている。

【参考：H23～H27 専門家派遣実績】（※）H23 は省エネアドバイザー含む

年度 項目	23 年度(※)	24 年度	25 年度	26 年度	27 年度
派遣先企業数	12 社	6 社	8 社	1 社	5 社
派遣回数	22 回	23 回	20 回	3 回	19 回

【参考：H23～H27 インストラクター派遣実績】

年度 項目	23 年度	24 年度	25 年度	26 年度	27 年度
派遣先企業数	50 社	50 社	40 社	48 社	55 社
派遣回数	118 回	122 回	107 回	118 回	143 回

- 平成27年度は、これらの支援施策の結果、創業支援企業数は29社となった。（市町別内訳：長崎市9社、大村市5社、五島市5社、諫早市2社、島原市2社、佐世保市1社、対馬市1社、長与町1社、波佐見町1社、東彼杵町1社、新上五島町1社）
 この中には離島の創業7件、女性の創業15件が含まれる。
 これら創業支援企業に対しては、創業時だけの支援ではなく事業を継続するために必要なフォローアップを今後も行っていく。

イ) 新産業創出支援事業

- ・新エネルギー産業等プロジェクト推進
可能性調査委託 2件
研究開発補助事業 1件

・展示会出展支援

福岡、東京で開催された大規模展示会に12社の出展支援

ウ) 「長崎環境・エネルギー産業ネットワーク」の事務局運営

- ・総会 平成27年6月9日開催

※開催に併せて基調講演を実施

- ・当該ネットワークの事務局運営や「九州地域環境・リサイクル産業交流プラザ=K-RIP」との連携

正会員222社（前年度比3社増加）、支援会員22社

※平成28年3月31日現在

② EV等関連産業分野

平成26年度に引き続き、以下の事業を実施した。

ア) 支援体制整備事業

- ・専任のマネージャーを配置し、地場企業の参入支援、試作開発等
地場企業による事業化に向け、地元事業化検討会や研修会を実施し、積極的に推進した。

イ) EV等事業化促進事業

- ・超小型EV等の試作開発に関する補助 2件採択

ウ) 地元事業化検討会の開催

- ・超小型EV（関連機器、装置を含む）に係る地元事業化検討会を2回、研修会を1回開催

【事業の成果】

- 環境・新エネルギー及びEV開発関連産業の分野で、県内企業の製品開発を、FS（事業化可能性調査）委託事業や研究開発補助事業により支援しており、廃液処理や電動機、電池ユニットの開発などさまざまな製品化を進めた。以前からの取組により具体的に商品化や事業化が達成された案件もあり、大型展示会への出展支援により販路拡大のための支援を行った。

(2) 産学官金連携・地域イノベーション創出支援事業（県事業）

【事業の実施状況】

○平成27年度事業費	17,330千円
（うち人件費	11,642千円）

産学官金の連携を軸にした県の委託事業で、以下の各個別事業と国事業等の側面支援を行った。

①事業化支援アドバイザーの配置

- ・2名の事業化支援アドバイザーを配置し、以下の各事業を実施

②産学官金連携サロンの実施（県内4カ所）

- ・特に学と産との接点を深め、技術紹介や研究事例発表等を実施
- ・このうち3回は、長崎大学、長崎総合科学大学および佐世保高専でのテクノラボツアーを同日開催

③技術交流フェアの開催（県との共催）

- ・共同研究の成果紹介、評価、異業種の多面的な交流の場を設定

④総合支援会議の開催（事業性評価の実施）

- ・過去の研究開発案件の進捗フォローや棚卸し、今後の展開可能性について、再検証と整理検討を3回実施

⑤コーディネーター人材スキルアップ研修と会議の実施

- ・県内コーディネーター向けの会議と研修を2回開催

⑥機能性食品の開発支援

- ・長崎県産のトマト由来による「生活習慣病の予防・治療」のための機能性の高い食品や食品素材の研究開発事業を継続実施

【事業の成果】

- 県内大学や高専の研究シーズを広く紹介するとともに、ロボットやセンサーなど先端的技術開発について、その動向など専門家の知見を交えて意見交換できる場を提供した。このほかコーディネーター会議の実施や、機能性食品の開発支援など幅広く産学官連携の取組を進めた。これらの活動の結果、県内の技術開発動向を広く情報共有するとともに産学官による共同研究テーマの創出可能性を高める取組が実施できたと考える。今後は、具体的な共同研究や技術開発のテーマを創出し、国等の競争的資金の獲得など支援を行っていく。

(3) 元気なものづくり企業成長応援事業（県事業）

【事業の実施状況】

○平成27年度事業費 15,249千円
（うち人件費 11,345千円）

平成26年度に引き続き、県内の中小製造業の規模拡大や技術力、営業力、製品開発力を強化することで県外の需要を獲得し、県内企業の受注拡大を図るための取組として、以下の事業を実施した。

- ① 技術高度化支援コーディネーター2名の配置
- ② 県内外の受発注企業への訪問調査 250回
- ③ 県内中小企業への技術力高度化提案 50件

【事業の成果】

●県内外への企業訪問を積極的に進め、具体的な技術高度化案件の相談に対応した件数は延べ112回であり、具体的な支援の実施は50件となった。支援を終了し受注につながったものや、技術開発を継続するため事業連携や国等の競争的資金の獲得となったものが出てきており、平成28年度も支援を継続する予定である。また、工業技術センターと年6回連絡会議を実施したほか、関東や関西地区の本県にゆかりのある企業の代表者との意見交換会を実施し、精力的に情報収集を行った。

(4) 地域イノベーション戦略支援プログラム事業（文部科学省事業）

【事業の実施状況】

○平成27年度事業費 33,378千円
（うち人件費 30,874千円）

県内産学官金による「長崎地域イノベーション推進協議会」が、文部科学省、経済産業省、農林水産省の合同事業である「地域イノベーション戦略推進地域」指定に応募し、併せて文部科学省の「地域イノベーション戦略支援プログラム」にも応募し採択を得たもの。
平成23年度～平成27年度 5年間事業 約5億円
長崎は、「研究機能・産業集積高度化地域」に指定され、「ながさき

健康・医療・福祉システム開発地域」をテーマにしたライフ・イノベーション分野における研究開発と事業化、人材育成を行っている。最終年度の27年度も当財団と長崎大学が事業主体となり、以下の事業を実施した。

<財団事業>

① 連携コーディネーター4名の配置と研究開発支援活動

- ・長崎大学に配置した4名の研究者の研究事業について、試作機の開発や製品化のため企業とのマッチングを図り、事業化を目指した支援を行った。また、コーディネーターが独自に案件を探索し、医療福祉機器や機能性食品の開発7件を支援し、事業化を目指して企業とのマッチングを行った。
- ・機能性食品開発研究会を2回開催したほか、海外展開を目指すための事前調査として国際技術動向調査を実施した。

② 人材育成マネージャー1名、人材育成担当1名、計2名の配置と人材育成事業の展開

- ・医療現場やコメディカル分野での事業創出に必要な経営者や実務者の養成を目指して、工学や経営学に関する講義を計49回開催。平成28年3月に第2期生16名が修了し、1期生19名と合わせて35名の人材育成を行った。

<長崎大学事業>

① 研究者の集積

- ・4名の研究者を配置し、医療ニーズを元にした新しい事業創出や機能性食品の研究開発を前年度に引き続き実施

② 技術支援マネージャー1名、オペレーター1名の配置

- ・県内主要4大学、高専に設置済みの研究機器について、県内企業等の活用に資するため、上記2名を配置

【事業の成果】

- 最終年度となった平成27年度は、具体的な事業化に向けた取組に注力し、大学の研究成果を企業とのマッチングを行ったほか、大学の研究者と企業の開発者が一緒になってお互いの領域を理解し、共同で開発に取り組むための人材育成を実施した。この取組が認められ、文部科学省の最終評価はA評価となった。

(5) 海洋技術振興事業（財団単独事業）

【事業の実施状況】

○平成27年度事業費 12,911千円
（うち人件費 3,126千円）

海洋県長崎の特質を活かした水産・海洋関連の研究開発の支援事業であり、20年以上の実績を有し企業からは好評を得ている。

27年度は以下の個別事業を実施した。

- ① 県内企業による事業可能性調査や研究開発の支援
- ② 本県の海洋環境や産業振興についての海洋セミナーの実施
来場者数：60名

平成27年度 海洋技術開発研究委託事業 採択企業一覧

テーマ名	企業名	事業費
流体テクノ(株)	船舶の省エネ装置「舵面上省エネフィン」の開発	4,000千円
サイエンスリサーチ(株)	発電機一体型振り子式波力発電機の研究開発	3,800千円
合計		7,800千円

財団の経営基盤強化 (法人会計等)

1. 取組方針

事業収入の相当部分を占める県の財政が厳しくなる中、公益財団法人として更なる自立を目指した経営を進めるとともに、財団の実施事業や成果を積極的かつわかりやすく発信する取組を強化する。

2. 実施状況

(1) 職員の専門性と資質の向上に向けた人材育成の推進

取引マッチング部門において、中核職員の持つ専門知識・経験等を若手職員に伝え学ばせることで後継職員の育成を図った。また、ベンチャー支援部門では、県外の民間ベンチャー投資企業へ半年間実務研修として派遣し、職員の専門性向上に取り組んだ。

(2) 財務体質の強化等

① 賛助会費の確保

賛助会員に対する財団活動の周知により、会費収入の確保に努め、前年度比90千円増の10,460千円の収入を確保した。

② 出捐金の確保

公益財団法人への移行に伴い、さらなる財務体質の強化を図るため、県内企業に対して財団の活動への理解と協力を求め、新たに2企業から1,100千円の出捐金を確保した。

③ 新たな基金の創設準備

多様化する企業ニーズへの対応や、持続的な財団機能の強化に資するため、平成27年度末をもって終了となる、国庫補助金を財源とした5つの基金事業を整理し、その後継となる新たな基金（長崎県企業活性化基金）の創設に向けて、関係機関との調整を行った。

(3) 産業振興支援多目的ホール（出島交流会館11階）の施設管理

当財団が入居している出島交流会館11階ホール（県所有の会議室）について、県より管理業務を受託し、県庁各課への貸出や施設の維持・管理を行った。（年間利用件数 137件）

(4) 情報公開・広報活動の推進

財団の事業活動やその成果について、サービス提供の対象である中小企業者等へのさらなる周知に努めた。

- ・ 財団広報誌「広報サンテックス」の内容充実 年4回発行
(財団制度を活用した企業事例の紹介)
- ・ 県内各地に出向いての制度説明会の実施
- ・ マスメディアへの積極的な情報発信による財団事業の広報活動
(16事業を新聞・テレビ等で取り上げ)

○理事会及び評議員会の開催状況

〔理事会〕

(1) 第1回理事会(書面決議)

- ・ 日時 : 平成27年4月14日(火)
- ・ 議事 : 第1号議案 代表理事(専務理事)選定の件
第2号議案 業務執行理事選定の件

(2) 第2回理事会

- ・ 日時 : 平成27年6月8日(月)
- ・ 場所 : 出島交流会館 産業振興支援多目的ホール
- ・ 議事 : 第1号議案 平成26年度事業報告について
第2号議案 平成26年度決算について
第3号議案 平成27年度第1回定時評議員会の招集について

(3) 第3回理事会

- ・ 日時 : 平成27年12月9日(水)
- ・ 場所 : 出島交流会館 産業振興支援多目的ホール
- ・ 議事 : 第1号議案 基金の再編について
第2号議案 長崎県出島オフィスビル(仮称)の建築について
報告事項 平成27年度 中間事業報告について

(4) 第4回理事会

- ・日時：平成28年3月23日(水)
- ・場所：出島交流会館 産業振興支援多目的ホール
- ・議事：第1号議案 基金の廃止について
第2号議案 基金の創設について
第3号議案 オフィスビルの建築について
第4号議案 平成28年度 事業計画について
第5号議案 平成28年度 収支予算について
第6号議案 平成27年度 第4回定時評議員会の招集
について

[評議員会]

(1) 第1回評議員会

- ・日時：平成27年6月25日(木)
- ・場所：出島交流会館 産業振興支援多目的ホール
- ・議事：第1号議案 理事の選任について
第2号議案 平成26年度事業報告について
第3号議案 平成26年度決算について

(2) 第2回評議員会(書面決議)

- ・日時：平成27年7月1日(水)
- ・議事：第1号議案 理事の選任について

(3) 第3回評議員会(書面決議)

- ・日時：平成28年2月29日(月)
- ・議事：第1号議案 評議員の選任について

(4) 第4回評議員会

- ・日時：平成28年3月30日(水)
- ・場所：出島交流会館 産業振興支援多目的ホール
- ・議事：第1号議案 評議員の選任について
第2号議案 理事の選任について
第3号議案 平成28年度常勤役員の報酬について