

新企業創出支援事業 (新企業創出支援事業会計)

1. 実施方針

(1) 達成目標

- | | |
|----------------|-----------|
| ① 成長志向企業重点支援件数 | 7社（継続分含む） |
| ② 新規創業件数 | 24件 |

(2) 県内における新規創業・起業の現状と課題

支援先の多くが域内需要を対象としたものであり、経済成長につながる新しい需要創造や県外需要獲得につながるビジネスモデルを持つ案件が少ない。成長を志向する企業の掘り起こし等の意図的な取組が必要である。

(3) 活動方針

① 成長志向企業への支援

既存の支援に加え、成長を志向する新規創業・起業への刺激となるイベント等による案件創出、並びに既存企業が持つ新事業の有望案件の掘り起こしと集中した支援を行う。

② 新規創業・起業への支援

県内各市町が産業競争力強化法に基づき策定した創業支援計画の取組と密接な協力関係を築くことにより県内全域で創業しやすい環境づくりを進める。

特に人口減少が激しい離島や過疎地域について、各市町との連携のもと、重点的に創業・起業の支援を行い、雇用創出を図る。

③ 相談対応

企業が抱える課題に適切に対応していくため、職員以外にも専門的見地から各種課題に対応できるインストラクターや専門家も活用しながら、積極的に企業に出向くことにより相談しやすい環境づくりに努め、企業の様々な課題の解決について支援する。

2. 実施計画

(1) 創業・起業促進支援事業

【予算額 55,623千円】

① 市町が行う起業支援事業への協力

市町ごとの担当職員を決め、県の創業支援関係補助金等を利用する市町が開催する創業セミナーへの協力・支援を行い、創業・起業志望者の需要を掘り起こす。特に、離島や過疎地域の市町への協力を力を入れる。

② NAGASAKI 起業家大学事業

起業予備群や創業期の経営者及び地場中小企業の新規事業企画担当者などを対象として、起業や新規事業の推進のために必要な経営の基礎知識、事業計画の作成等についてのセミナーを離島等各地域で開催する。

さらに受講修了者へのフォローを実施し、着実な起業の実現につなげる。

・開講予定コース：2コース

ベーシックコース：経営の基礎から事業計画の策定

起業家速成コース：起業の検討に必要な知識の習得

③ 投資先企業等フォローアップ事業

成長が期待できる小規模事業者や新事業に取り組む個人・中小企業に対して、インキュベーションマネージャー（IM）による継続的な助言を行い、企業の成長や新事業（起業）の創出を促進する。

大学等発ベンチャー及び元気ベンチャー創出支援事業の投資先企業については外部専門家委員会の提言に基づき、特別支援の終了に向けて適切な対応を行う。

（提言の主な内容）

・財務内容についての会計調査等特別対応の終了

・財団が取得した株式の売却

④ セミナー等開催事業

動画を活用した販売促進セミナー等を開催することで、企業の販路拡大の支援を行い、企業の成長を促進する。

(2) 新事業展開支援事業（基金事業） 【予算額 3, 598千円】

① 起業家マインド醸成事業（スタートアップラウンジ）

起業志向者のマインドに火をつける場、あるいは起業を決めた人や先輩起業家、専門家等が集まり、相互に交流、情報交換ができる場を提供する。

② 新事業展開集中支援事業

特に成長が見込める新事業有望案件が有する個別の課題（マーケティング・販路開拓にかかる戦略立案等）を解決し、成功に導くのに最適なパートナー（企業や支援機関等）への橋渡しなど、外部の専門機関（コンサルティング等）を活用した支援を行う。

(3) 経営支援事業 【予算額 19, 578千円】

① 相談窓口事業

相談者に対し、財団IMによる個別相談や支援メニューの活用を促し、円滑な課題解決、創業・新分野進出をサポートする。

② 専門家等派遣事業

創業、経営、営業戦略、技術的課題などに関する専門的な相談に対して、財団に登録している外部専門家（中小企業診断士、税理士、会計士、弁理士、司法書士等）や企業インストラクター（専門的な技術やノウハウを有する県内大企業OB等）を派遣し、適切な診断・助言を行い企業の問題解決を図る。

また企業が必要としている分野の専門知識を有する専門家等の発掘及び新規登録を行う。

・ 専門家派遣数：40回

・ 企業インストラクター派遣数：120回