

# 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

成長志向企業重点支援件数 7社(継続分含む)

### (2) 県内における新規創業・起業の現状と課題

県内での創業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や集積を図る取組が必要である。

### (3) 活動方針

#### ① 成長志向の企業・起業家への支援

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 専門家等による相談対応

企業が抱える課題に適切に対応していくため、職員及び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を活用し、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・起業支援事業

【予算額 48,217千円】

#### ① 起業家マインド醸成事業(スタートアップラウンジ) (一部基金事業)

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 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 支援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）による相談対応や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。

④ 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。

・ 専門家派遣数：40回

・ 企業インストラクター派遣数：120回

(2) 新事業展開集中支援事業（基金事業） 【予算額 7,671千円】

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）も活用した支援を行う。