

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】トッランナー挑戦支援事業（A事業：①）**【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】**

(1) 課題認識

新潟県内には高度な技術や優れたアイデアを持つ企業が数多く存在する。これら企業が、社会構造の変化に的確に対応しつつ、県産業全体の高付加価値化と持続的発展を牽引する「トッランナー企業」へと成長・創出されることが重要な課題となっている。特に、新規性の高い技術開発や、独自の技術・アイデアを基にした画期的な製品・サービスの開発を通じた、企業収益の高付加価値化が求められている。

(2) 事業の方向性

県産業全体の活性化に寄与するトッランナー企業を創出することを基本方針とする。新規性の高い技術等の研究開発、国等の競争的資金の活用を見込む先行研究・事業可能性調査、および独自の技術・アイデア等を基にした従来にはない画期的な製品やサービスの開発など、企業収益の高付加価値化に向け成長を図ろうとする挑戦的な取組を支援する。

(3) 目標

- ① 全体で年6件以上の採択を目指す。（技術・製品開発支援タイプ：4件、研究開発支援タイプ2件）
- ② 技術・製品開発支援：付加価値額（又は従業員1人当たり付加価値額）を、本助成終了後3年以内に9%以上向上させる。
- ③ 研究開発支援：付加価値額（又は従業員1人当たり付加価値額）を、国等の競争的資金による助成終了後5年以内に15%以上向上させる。

(4) 事業実施計画

- ① 助成支援：脱炭素化（GX等）、デジタル技術（AI・IoT・DX等）、新素材技術、防災・インフラ等に資する成長分野の取組を重点支援の対象とする。優れた案件に対して、試作開発や先行研究等に要する経費の一部を助成する。
- ② 支援タイプ：新技術開発から市場投入までを支援する「技術・製品開発支援タイプ」と、大学・公設試等との共創を支援する「研究開発支援タイプ」の2つの枠組みにより事業化を支援する。

【成果（結果）〈実施事業の内容・実績、実施した結果生まれた新たな課題等〉】

(1) 実施内容

① 募集、申請企業の掘り起こし

[組織内での情報共有と連携]

産業創造グループ内のチーム間において、各助成金事業の支援対象や申請見込み先の重複を防ぐため、担当者間で情報共有会議を実施。また、各事業の特性を整理した「2025年度 産業創造グループ助成金比較表」を独自に作成・活用し、事業者にも最適なメニューを提案できる体制を整えた。

[公設試等との連携]

公設試である新潟県工業技術総合研究所の職員と共に、高度な技術や開発意欲を持つ製造業者を直接訪問した。各企業の事業内容や今後の開発予定をヒアリングし、本事業との適合性が高い案件の掘り起こしに努めた。

〔過去の支援実績を活用した事業紹介〕

ホームページやメールマガジンでの全体的な周知に加え、過去にNICOの開発系助成金を利用した企業をリストアップ、アフターフォローを兼ねた個別訪問を実施し、本事業の内容を直接説明することで、具体的な開発案件を抱える企業に対して本事業の活用を促し、申請数の確保に努めた。

これらの積極的な周知および掘り起こし活動を行い、製造業者を中心に想定採択予定件数以上の申請書を受領した。

② 審査、採択

〔1次審査：事業主旨や事業要件に関連する審査の実施〕

ア 技術・製品開発支援タイプ

令和7年6月12日に開催。申請があった6件の書類精査を行った。本事業の助成対象事業としての適正を中心に評価し、5件の審査通過を決定とした。

イ 研究開発支援タイプ

令和7年5月27日に開催。申請があった1件の書類精査を行った。本事業の助成対象事業としての適正を中心に評価し、1件の審査通過を決定とした。

〔2次審査：審査会によるプレゼン審査の実施〕

ア 技術・製品開発支援タイプ

令和7年6月27日に開催。審査にあたっては、技術、経営、市場性等の多角的な視点から公正な評価を行うため、技術の専門家やNICOスーパーバイザー等の外部有識者4名による審査会を実施。

審査では企業の担当者が直接事業説明を行い、外部審査員との質疑応答を経て、技術の新規性や実現可能性、事業化に向けた道筋を評価した。

イ 研究開発支援タイプ

令和7年6月4日に開催。審査にあたっては、技術、経営、市場性等の多角的な視点から公正な評価を行うため、技術の専門家や外部有識者等合計4名による審査会を実施。

審査では企業の担当者が直接事業説明を行い、外部審査員との質疑応答を経て、国等の競争的資金と本助成事業との整合性や技術面の方向性、事業化面の方向性等を評価した。

〔採択結果〕

両タイプにおいてそれぞれの審査委員会による総合的な評価・合議に基づき、最終的に6件（技術・製品開発支援タイプ5件、研究開発支援タイプ1件）の採択を決定し、企業に交付決定通知を送付した。

③ フォローアップ・中間報告、事業内容の変更

技術・製品開発支援タイプおよび研究開発支援タイプの採択企業から事業の進捗を確認するため「事業遂行状況報告書」を受領した。

また、事業遂行状況報告書の提出に合わせ、各企業を直接訪問する現地調査も実施。研究開発や事業化に向けた取組の具体的な進捗状況をヒアリングするとともに、帳票類に基づき経費の支払い状況についても確認を行い適正な予算執行を指導した。現地でのヒアリングを通じて事業上の課題や遅延の有無を把握し、年度内の確実な事業遂行を依頼した。

また、報告書と併せて「無形資産可視化ツール」の初稿を受領。提出された内容に対し知的財産やその他の無形資産の考え方についてアドバイスをを行い、実績報告時に完成度の高い最終稿が提出されるよう依頼した。

事業内容の大きな変更や、それに伴う経費の移動が生じた企業については、実態との整合性を図るため、速やかに「事業内容変更」の手続きも合わせて行った。

④ 事業完了（実績報告）

助成対象期間の終了に伴い、採択企業から「実績報告書」および対象経費の支払いを証明する証拠書類等を受領し、提出された報告書と帳票類の整合性を確認する事務検査を実施した。対象経費が事業内容に沿って適正に執行されているかを厳正に検査した。

検査結果に基づき助成金額を確定させ、各企業に対して「助成金交付額の確定通知」を送付。確定通知を受けとった企業から「助成金請求書」を受領し、内容を確認し、助成金の支払い手続きを完了させた。

(2) 実績・成果

本事業は、県産業全体の高付加価値化と持続的発展を牽引する「トップランナー企業」の創出を基本方針とし、新規性の高い技術開発や画期的な製品開発を目指す挑戦的な取組を支援した。各申請企業がこれらの取組を完遂させたことは、県内産業の活性化に寄与する「トップランナー企業の創出」に向けた確かな一歩となった。

【評価】

全体で、当初目標どおり、6件の案件を採択した。

(1) 技術・製品開発支援タイプ

採択された企業の事業は、いずれも独自の技術やアイデアに基づいた新規性や独自性を有しており、既存の枠組みに捉われない発想で高付加価値化を追求する取組であった。

本事業の支援を通じて、申請企業が自社内での高度な実験や検証の実施を行うなど、研究開発体制の強化を実現したことは、県内産業の技術水準の底上げに資するものと評価できる。また、本事業の取り組みにより、展示会での具体的な引き合い獲得や高い反響など、実用化に向けた具体的な進展が確認された。これにより、各社において本事業終了後の収益拡大や付加価値向上につながる取組になるものと思慮される。これらの成果は、本県産業の持続的発展を牽引する次世代のトップランナー企業の創出に向けた、大きな足掛かりとなった。

(2) 研究開発支援タイプ

採択された企業の事業は計画されたスケジュールを概ね達成した。本事業を活用したことにより、事業全体の課題が明確となり、また予備的研究も実施できた。これにより、本事業および国等の競争的資金の事業を経て、事業化につながることを期待される。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

(1) 技術・製品開発支援タイプ

① 実用化への支援

本事業により確立した技術の市場投入や、新規市場への本格参入など、各社の事業フェーズに応じた進捗状況を確認する。実用化に向けた技術的・経営的な課題を把握し、伴走型の支援を継続することで、開発成果が一時的なものに留まらないよう、着実な事業化を支援する。

② 販路開拓支援

展示会等で得られた具体的な引き合いを確実に受注へと結びつけるため、その後の交渉状況や成約に向けた課題を定期的にヒアリングし、必要な助言を行う。また、専門家派遣による営業戦略の構築等も検討する。

(2) 研究開発支援タイプ

① 国等の競争的資金への応募

本事業で構築した高度な検証環境や独自技術を基に、国等の競争的資金への挑戦を促す。また競争的資金への申請のサポートを行い採択に向けた確度の向上に取り組む。

む。先行研究を大規模プロジェクトへ繋げることで、研究開発の継続性とさらなる高付加価値化を図り、事業化の達成を目標とする。

【事業名】国内外に向けた高付加価値型商品開発等支援事業（A事業：②）

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

（1）目的

県内企業への販路開拓支援はこれまでも取り組んできたところだが、県総合計画及び当財団の重点施策を踏まえ、商品開発・提案力向上から国内外の販路開拓を一貫して支援することにより、付加価値の高い商品や技術の販路拡大が実現し、県内産業の付加価値向上が図られることを目指した。

ア 生活関連

当県は、産地的には燕三条地域を中心とした幅広い地域産業が存在し、また、業種的にもキッチンウェアや刃物等を中心とした金属製品、ニットや織物等の繊維製品、桐ダンス、仏壇等の木工関連製品等、幅広い生活関連産業が立地し、金属製品は当県の産業別出荷額第3位の主要産業でもあり、県内の主要産業を形成している。経営規模は中小企業、小規模企業が多く付加価値額としては低い水準にあるが、自社製品開発や自社ブランドへの展開に取り組み、付加価値向上へ意欲をもつ中小・小規模企業も多数存在し、当財団としても高付加価値化の支援を行ってきた。

今回の申請事業により、付加価値向上への意欲をもつ企業への支援として、付加価値の高い商品開発から、国内・海外の販路開拓、さらに商品企画力の向上を目的とした人材育成等、下記の（ア）～（ウ）の事業を実施し、一貫した支援により新潟ブランドの強化・向上を図り、付加価値向上を目指した。

（ア）高付加価値型商品開発支援事業

デザイン・ブランディングの専門家からの情報やホテル業界の専門家等のアドバイスに基づき、マーケットインやインバウンドを意識した、国内外市場への訴求力が高い商品群の開発支援を次の3つのテーマ設定により行う。

① 共通テーマ型新商品開発

開発の方向性を示すテーマを設定し、参加企業はそのテーマに沿った新商品の開発に取り組む。開発ミーティングを複数回開催し、専門家（デザイナー）やブランドを総合的に把握するブランドアドバイザーによるアドバイスを実施。

② 自由テーマ型新商品開発

企業が自社の技術やブランドイメージ等にマッチしたテーマを設定し、新商品開発に取り組む。開発ミーティングを複数回開催し、専門家（デザイナー）が個別にアドバイスを実施。

③ 5つ星ホテル向け商品開発

海外プレミアム市場への県産高級工芸品の展開を見据え、ホテル業界に精通した専門家などのアドバイスにより、首都圏5つ星ホテル向けの商品開発に取り組む。

（イ）国内外プロモーション支援事業

県内企業の技術力を活かした高付加価値の商品の販路開拓支援として、国内外のバイヤー等が来場する「東京インターナショナルギフト・ショー」及び「国際ホテル・レストラン・ショー」に出展する。当該見本市出展では、国内のBtoBだけでなく海外への販路拡大も視野に入れて実施する。

出展商品は既に当機構が支援した高付加価値型商品や上記①「高付加価値型商品開発支援事業」により開発する商品を対象とし、専門家の審査により決定する。両展示会共に、NICOが認めた高付加価値商品として、選定した個々の商品にフォーカスした展示を行う。また、カタログ等の制作などを行い、プロモーション活動に生かす。また

成約に至らなくても外部からの評価を直接聞く機会を提供することで、開発支援をより魅力的、実践的なものとする。

(ウ) 商品企画力向上支援事業

優れた商品を開発・製作する企業の裾野を広げるために、主に自社ブランド商品の開発経験がない小規模企業を対象に、商品企画のノウハウを伝えるための連続講座（全6回）を実施する。

プロダクトデザイナーを講師に、商品開発の基本的な考え方・進め方等を伝え、最終的には各企業の商品開発テーマに基づいた新製品企画書の作成までを行う。

イ 食品関連

食品産業は当県の産業別製品出荷額第1位の主要産業であるが、米菓・もち関連商品や水産練り品を中心に大手企業が存在する一方、中小企業、小規模企業が多く存在し付加価値額は低い水準にある。

国内食品市場は、NB商品や大手流通によるPB商品、特色のある地域の商品等により飽和環境にあり、その中で魅力ある商品を提供していくには、自社の強み、地域性、消費者ニーズを意識した商品開発・改良を行う必要がある。

本事業では、県内企業に不足している消費者ニーズを意識したマーケットイン発想の開発・改良を行う。消費者ニーズを理解している首都圏のバイヤー等の流通関係の専門家が、評価会や個別相談会方式により開発・改良のアドバイスをを行う。開発商品についてはバイヤーとの商談やテストマーケティングを実施し、販路開拓の支援を行う。

(具体的な実施内容)

マーケットイン発想を取り入れた開発・改良を2つのコースにより実施する。

① ヒット商品開発コース

これから県外販路を狙っていく企業向けに、専門家から継続的なアドバイスを受け、ターゲット（消費者）を意識した企画・開発を行う。

企画段階では首都圏マーケットの市場調査、見学を行う。完成商品については、新潟県のアンテナショップ（銀座・新潟情報館 THE NIIGATA）でのテストマーケティング（お披露目販売）を実施する。

② 商品ブラッシュアップコース

既存商品のブラッシュアップ（改良）を行う。首都圏バイヤーで構成する評価会においてアドバイスを受け、ブラッシュアップ（改良）を行う。

開発商品については評価したバイヤーとの商談を実施することで販売へつなげる。

【成果（結果）〈実施事業の内容・実績、実施した結果生まれた新たな課題等〉】

ア 生活関連

(ア) 高付加価値型商品開発支援事業

(実施事業の内容)

① 共通テーマ型新商品開発

県内生活関連産業の高い技術力を活かし、開発コンセプト「百年後にも大切にしていきたい生活文化を、楽しみ、継承し、創造していくための道具」に基づき、高付加価値型商品開発に取り組んだ。

5月から参加企業の募集を開始。企業募集のため、事業説明会を開催し、同説明会にて、デザインアドバイザーから近年のデザイントレンドや、ブランドアドバイザーから生活関連商品の市場動向に関する情報を提供も行った。7月から開発ミーティングをスタートした。

(成果)

参加企業数：6社 試作完成アイテム数：5アイテム

	企業名	開発状況	開発商品
1	(株)諏訪田製作所	開発中	ピーラー
2	安達紙器工業(株)	試作完成	クリップボード
3	(株)トミタ	試作完成	サイドテーブル
4	(株)中沢スポット	試作完成	ベンチ
5	(有)高橋建具製作所	試作完成	銘々皿
6	(株)トクニ工業	試作完成	バルコニーキャビネット
デザインアドバイザー RKDS 代表 小関隆一氏 ブランドアドバイザー (株)環境構造研究システム 中村正樹氏			

(ミーティングの様子)



② 自由テーマ型新商品開発

企業が自社にマッチしたテーマを設定し、新商品開発を行った。共通テーマ型商品開発と同じく、5月から参加企業の募集を開始し7月から開発ミーティングをスタートした。

(成果)

参加企業数：1社 開発アイテム数：1アイテム

	企業名	開発状況	開発商品
1	(株)石山木工所	試作完成	車載用キャンプキット
デザインアドバイザー RKDS 代表 小関隆一氏 ブランドアドバイザー (株)環境構造研究システム 中村正樹氏			

(試作完成アイテム/ミーティングの様子)



1 石山木工所：車載用キャンプキット

③ 5つ星ホテル向け商品開発

ホテル業界に精通した講師を招聘し8月に導入セミナーを開催。ホテル運営事業者を招聘しより具体的な内容のセミナーを9月に開催。後述する国際ホテル・レストラン

ショー出展企業を対象に事例セミナーとアドバイス会を 11 月に開催。ホテル業界へ向けて提案する商品の個別指導を行い、商品のブラッシュアップと開発に繋ぐ取組みを展開した。

	セミナー・勉強会	講師	参加数
1	5つ星ホテル最新業界トレンドセミナー (8/7)	瀧澤 信秋氏(ホテル評論家)	54名
2	事例から学ぶ「今、注目されるホテル・旅館・レストランの価値の」の作り方 (9/11)	田中 隆太氏(㈱Plan・Do・See 社長室 室長)	45名
3	事例セミナー、アドバイス会 (11/26)	大田 佳孝氏 (㈱Plan・Do・See 寿司事業責任者、レストラン店舗開発等担当) 小池 幸仁氏 (㈱Plan・Do・See 白馬地域開発責任者) 福本 祐樹氏 (㈱FHAMS 代表取締役)	14社

(成果)

セミナー参加企業数 (のべ数) : 99社

アドバイス会参加企業数 : 14社 約60アイテム

	企業	ブラッシュアップ・開発アイテム
1	(有)アイデアセキカワ	トング、カトラリー、トング立て 他
2	(株)アオ	ガーゼパジャマ、ピローケース 他
3	(株)青柳	着物アートパネル、屏風、扇子 他
4	(株)太田材木店	木のソファ
5	(株)大湊文吉商店	屏風、組子照明器具 他
6	SANOYOI-咲の宵-	枯吹盆栽
7	(株)新越ワークス	ペレットストーブ
8	ストーリーオ(株)	照明器具、酒器 他
9	(株)タケダ	靴べら、傘立て、カトラリーレスト 他
10	(株)トミタ	壁面装飾用ボード、シャンパンクーラー 他
11	新潟漆器製造(株)	建材・インテリア向けパネル、漆器 他
12	(株)野崎製作所	動くアート 他
13	山崎金属工業(株)	カトラリー
14	(株)和田挽物	卓上カレンダー、お香ケース 他

(セミナー、アドバイス会の様子)



5つ星ホテル最新業界トレンドセミナー



事例から学ぶ「今、注目されるホテル・旅館・レストランの価値の」の作り方 (9/11)



アドバイス会

(イ) 国内外プロモーション支援事業

既に当機構が支援した高付加価値型商品や上記①「高付加価値型商品開発支援事業」により開発する商品を選定し展示会に出展し商談を進める。
 成約に至らなくても外部からの評価を直接聞く機会を提供することで、開発支援をより魅力的、実践的なものとする。

① 東京インターナショナルギフトショー出展

既存事業で支援した高付加価値商品を中心に選定し同展に出展（2月出展を前倒しし9月出展とした。）

	出展企業	出展商品
1	長岡スプリング(株)	ばね職人のしわざ クリオネ
2	(株)諏訪田製作所	SUWADA Ice Cream Spoon
3	(株)グラノクス	黒皮極鉄プロサンド2、ツールゲイザー3
4	(株)シングル工業	調理用品（ピーラー）
5	ストーリオ(株)	ナッツケース
6	(株)ツボエ	irogami 箸/箸置き お手入れ棒ブラシ 箸つつみ
7	プログラフ(株)	みんなにやさしい くるまのトイレ
8	(株)山谷産業	名栗包丁

(成果)

数多くの来訪があり具体的な商談を進めることができた。出展者のうち2社がそれぞれ「LIFE×DESIGN アワード ベストプレス (RoomClip) 賞」、「女性のハートをキャッチするギフトグッズコンテスト準大賞」を受賞するなど、商談を後押しする荣誉に輝いた。

(出展の様子)



② 国際ホテル・レストラン・ショー出展

5つ星ホテル向け商品開発事業を通じ、専門家のアドバイスを受けてブラッシュアップ、開発した商品を出展。

出展商品は、アドバイス会を経て専門家の視点を入れて選定した。

カタログについては、より広範囲に訴求できるよう、デジタル化を図り、ホームページ形式とした。<https://elements-from-niigata.jp/>

ブースデザインは、対象となるラグジュアリーホテルを意識し、建築家に設計を依頼しホテル客室を模したデザインとした。

	出展企業	出展商品
1	(有)アイデアセキカワ	トング、カトラリー、トング立て 他
2	(株)アオ	ガーゼパジャマ、ピローケース 他
3	(株)青柳	着物アートパネル、屏風、扇子 他
4	(株)太田材木店	木のソファ
5	(株)大湊文吉商店	屏風、組子照明器具 他
6	SANOYOI一咲の宵一	枯吹盆栽
7	(株)新越ワークス	ペレットストーブ
8	ストーリーオ(株)	照明器具、酒器 他
9	(株)タケダ	靴ベラ、傘立て、カトラリーレスト 他
10	(株)トミタ	壁面装飾用ボード、シャンパンクーラー 他
11	新潟漆器製造(株)	建材・インテリア向けパネル、漆器 他
12	(株)野崎製作所	動くアート 他
13	山崎金属工業(株)	カトラリー
14	(株)和田挽物	卓上カレンダー、お香ケース 他

(成果)

数多くの来訪があり、初出展のビハインドを感じさせないほどの盛況であった。参加企業からは「他の展示会とは異なるカテゴリーのバイヤーと接点を持った」「温泉、ホテル関連で引き合いが多く、予想以上の反響があった」「売店向けのインバウンド土産として好評で、今後の方向性を確認できた」など、具体的な成果に結びつく報告を得ている。

(出展の様子)





(ウ) 商品企画力向上支援事業

9月より「ビギナーのための商品開発講座」として募集を開始。10月末から連続講座を実施した（全6回）。講師であるプロダクトデザイナーによる商品開発に関する講義、個別指導により、参加企業の商品企画力の向上支援を行った。また、昨年度参加企業のフォローアップも実施した。

商品開発講座 参加企業

No	企業名	開発テーマ	備考
1	(株)和田挽物	旋盤加工による新商品開発	
2	(株)トミタ	ファッションアイテムの開発	
フォロー	(有)米与米穀店	味噌、米のブランド化	進捗の確認とアドバイス
フォロー	(株)ヨシカワ	業務用カート等の開発	
フォロー	(株)中沢スポット	スポット溶接を活用した商品開発	
講師 (株)カブ・デザイン 代表取締役 齋藤善子 氏			

(成果)

参加企業が少なかったものの、個別指導に十分な時間を設けることが出来たため、具体的な商品企画の作成までを一貫して支援できた。1社は、講座で作成した企画書を元に開発が進行中でありR8年6月に発表の予定。

(講座の様子)



イ 食品関連

(ア) 食品開発・改良支援事業（ヒット商品開発コース）

・実施事業の内容

4/16	事業参加企業募集開始
5/7	R 6年度の開発商品に対するフォローアップとして「THE NIIGATA」での販売状況を視察
5/28	参加企業決定
7/1	アドバイザーと共に都内小売店を回り、市場調査 訪問先：①ライフ セントラルスクエア 恵比寿ガーデンプレイス店〔渋谷区〕 ②明治屋 恵比寿ストア〔渋谷区〕 ③信濃屋 六本木ヒルズ店〔港区〕 ④グランドフルホール六本木店〔港区〕 ⑤AKOMEYA TOKYO ルミネ有楽町〔千代田区〕
7/29・30	第1回相談会（参加企業各社をアドバイザーが訪問）
10/23	第2回相談会（web会議）
1/20	第3回相談会・中間発表会（於：新潟市）
(R 8/4)	「THE NIIGATA」においてお披露目販売を実施予定 (4/17から2週間の会期で実施予定)

・参加企業（4社）

企業名	所在地	開発商品
ティオペペ	新潟市	・新潟県産炒りぬか 浅漬けの素 ・新潟県産炒りぬか入り ごまあえの素 ・新潟県産炒りぬか入り ナムルの素
(株)鳥梅	新潟市	・旅串～世界を鶏つぶ?～ (ガイヤーン・アヒージョ・麻辣)
魚沼ホルモン亭 純ちゃん	十日町市	ジャークチキンの素（粉末） ・とってても Spicy!! ・ほんのり Spicy!!

※他1社は、本事業期間中に完成には至らなかったものの、引き続き完成、市場化を目指す予定

・アドバイザー

(有)良品工房 代表 白田典子 氏、白田さやか氏

・実施状況等の写真

〔都内小売店の市場調査の様子〕



〔第1回相談会の様子〕



〔中間発表会の様子〕



〔第3回相談会の様子〕



(イ) 食品開発・改良支援事業（商品ブラッシュアップコース）

・実施事業の内容

4/16	事業参加希望募集開始
5/28	参加企業決定
7/2・3	評価会（於：新潟市）
7/22・23	第1回相談会（於：新潟市、一部企業はweb参加）
9/29・30	第2回相談会（於：新潟市、長岡市）
11/17・18	第3回相談会（於：新潟市、長岡市）
1/14	追加相談会（於：新潟市）
2/9・12	商談会（於：新潟市）

・参加企業（7社）

企業名	所在地	改良希望商品
(株)エスケー食品	村上市	・銀鮭小切焼漬 ・銀鮭小切塩焼き ・銀鮭小切味噌焼き
(株)ケータリングフード	新潟市	・レモン生姜シロップ
スマイルフィールド	十日町市	・南魚沼の農家で作った しっとりほしいも
NOSACHI (同)	村上市	・塩引き鮭ほぐし ・鮭の焼漬ほぐし
(株)ローヤルチョコ	新潟市	・マトリョーシカチョコ（イチジク） ・マトリョーシカチョコ（蜂蜜&ひまわり） ・マトリョーシカチョコ（アーモンドキャンディ）

※他2社は、本事業期間中に改善には至らなかったものの、引き続き改善に取り組む予定

- ・アドバイザー
 (株)ミセラボ 代表取締役 田中 聡子 氏
- ・評価委員
 (株)高島屋 MD本部食料品部 バイヤー 天笠 亜佑子 氏
 (株)紀ノ國屋 営業本部 商品部 課長 菊池 才希 氏 (商談会バイヤー兼務)
 (株)大寿 代表取締役社長 大野 孝将 氏 (商談会バイヤー兼務)
 (株)五味商店 代表取締役 寺谷 健治 氏 (商談会バイヤー兼務)
 & 番頭 薬師寺 雅文 氏 (商談会バイヤー兼務)
- ・商談会バイヤー
 (株)高島屋 MD本部食料品部 ローズキッチンバイヤー 罇 征一郎 氏
 (株)阪急阪神百貨店 第1店舗グループ マーチャンダイザー 吉田 順一 氏

- ・実施状況等の写真
 [評価会の様子]



[商談会の様子]



【評価】

ア 生活関連

(ア) 高付加価値型商品開発事業

(目標)

- ・共通テーマ型新商品開発
 - ・自由テーマ型新商品開発
 - ・5つ星ホテル向け商品開発
- 参加企業数：20社 (上記3つの合計数)
アイテム数：20アイテム以上 (上記3つの合計数)

(成果)

- ・ 共通テーマ型新商品開発 参加企業数：6社 アイテム数：5アイテム
- ・ 自由テーマ型新商品開発 参加企業数：1社 アイテム数：1アイテム
- ・ 5つ星ホテル向け商品開発 参加企業数：14社 アイテム数：約60アイテム
参加企業数：のべ21社（上記3つの合計数）
アイテム数：約66アイテム（上記3つの合計数）

(評価)

共通テーマ型と自由テーマ型の商品開発では、専門家のアドバイスを元に1社を除き6社が試作品を完成させることができた。いずれも自社の技術や素材を存分に活かした魅力的なアイテムとなった。

5つ星ホテル向け商品開発では、ホテルの概観を学ぶセミナー、ホテル運営実務者からの事例セミナー、アドバイス会を経て、ラグジュアリーホテルやレストランに向けた商品開発やブラッシュアップを重ねることで、商品の質と見せ方の質の両方を向上させることができた。

(イ) 国内プロモーション支援事業

(目標)

- ・ 東京インターナショナルギフトショー
参加企業数：10社
アイテム数：10アイテム以上
- ・ 国際ホテル・レストラン・ショー
参加企業数：10社
アイテム数：10アイテム以上

(成果)

- ・ 東京インターナショナルギフトショー
参加企業数：8社
アイテム数：8アイテム
- ・ 国際ホテル・レストラン・ショー
参加企業数：14社
アイテム数：約60アイテム

(評価)

ギフトショーは、出展企業が目標に満たなかったが、スペースに余裕を取りながらレイアウトすることで、効果的な展示・商談が行えた。

一方のホテル・レストラン・ショーは、目標を超える出展企業数となり、ブース内が若干手狭となったため。ラグジュアリー感の演出が難しい側面もあった。展示会においては、ブースサイズに応じて出展企業数の調整が必要。

(ウ) 商品企画力向上支援事業

(目標)

参加企業数：5社

(成果)

参加企業数：2社

(評価)

受講者が目標に満たなかったが、受講した2社からは十分な指導を受けられたと好評であった。次年度以降は実施せず、よろず支援拠点などで実施している近しいテーマのセミナー等の利用を促すこととする。

イ 食品関連

(目標)

両コース計 参加企業数 8 社、 8 アイテム

(成果)

① ヒット商品開発コース

応募者数： 4 社、参加企業数： 4 社、
市場投入アイテム数： 6 アイテム（ 3 社分）

② 商品ブラッシュアップコース

応募者数： 9 社
参加企業数： 7 社、商談会参加アイテム数： 10 アイテム（ 5 社分）

(評価)

目標参加企業数 8 社に対し 11 社が参加。年度の早い時期から募集活動を始めたことが奏功したものと思われる。

ヒット商品開発コースの開発商品は、県のアンテナショップである「銀座・新潟情報館 THE NIIGATA」でお披露目販売を行っているが、令和 7 年度の開発商品のお披露目販売（R8. 4 月に実施予定）については、県内報道機関向けのプレスリリースに加え、PR TIMES を活用した県外報道機関向けのプレスリリースを実施しており、イベントの情報発信の強化による、一層の認知拡大が見込まれる。

本事業において、より市場性の高い商品開発を促進するためには、評価委員の精査が不可欠である。令和 8 年度は、商談ターゲットとなるバイヤーの絞り込みを徹底し、アドバイスやニーズが商品改良に直結させる仕組みへと深化させたい。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

(全般)

令和 7 年度の支援先企業については、本事業に関わらず、令和 8 年度以降も引き続き支援する。具体的には、開発支援の継続、SNS などによる商品の情報発信、展示会・商談会への出展、新潟県の首都圏情報発信発信拠点「銀座・新潟情報館 THE NIIGATA（ザ・ニイガタ）」におけるプロモーションなど、本機構が有する支援策、ネットワーク等を通じて販路の拡大を図ることで、「新潟ブランド」の向上を図る。

(生活関連)

新商品開発・ブラッシュアップと販路拡大・プロモーションを一連の流れは継続し、フォローアップも重視した取り組みを推進する。
いずれも N I C O の他事業や、公設試などの関係支援機関と連携しながら、商品の質と訴求力の向上に向けて支援を行う。
R 7 年度に参加された企業の事例を、事業説明会などで効果的に伝えることで、より多くの事業者を活用いただくよう工夫したい。

(食品関連)

令和 7 年度は、2 コースを実施し、開発・改良まで到達する企業が 8 社であった。未達企業 3 社については、令和 8 年度も商品開発・改善のフォローアップを実施したいと考えている。

令和 8 年度も令和 7 年度と同じく 2 コースを実施する。その実施方法についても改善を行い、令和 7 年度以上に訴求力の高い商品開発・改良に努めたいと考えている。また、令和 7 年度には実施しなかった募集を目的としたセミナーを実施することで、参加申込企業の増加・レベル向上に繋がりたいと考えている。