

平成24年度
事業計画書

－ 目 次 －

【1】	新市場販路開拓事業	
	(1) 受注促進・販路開拓支援事業	1
		(企業支援課・技術開発課・支援情報課)
	(2) 技術系展示会出展事業	(企業支援課) 1-2
	(3) 商品系展示会出展事業	(デザイン企画課) 2
	(4) 農商工連携産地製品販売促進事業	(物産観光課) 2
【2】	企業開発力強化事業	
	(1) 試作・小ロット品対応力強化プロジェクト事業	3-4
		(技術開発課)
	(2) 産学連携共同研究開発事業	(技術開発課) 4
	(3) 技術開発総合支援事業	(技術開発課) 4-5
	(4) デザイン開発支援事業	(デザイン企画課) 5
	(5) 生活デザイン産業創出事業	(デザイン企画課) 5-6
	(6) 燕三条ものづくり連携フォーラム開催事業	6
		(技術開発課)
	(7) 地域間連携共同研究開発事業	(技術開発課) 6-7
【3】	燕三条ブランド推進事業	(燕三条ブランド推進室)
	(1) 燕三条ブランド推進事業	8
	(2) 広報活動事業	8
	(3) 展示会出展事業	9
	(4) JAPANブランド事業	9
【4】	企業人材育成事業	
	(1) ものづくり技術営業力強化塾事業	(技術開発課) 10
	(2) 燕三条ものづくり大学事業	(技術研修講座) 10-11
		(技術開発課)
	(3) 企業向けIT関連支援事業	(支援情報課) 11
	(4) 戦略的ものづくり経営力強化事業	(企業支援課) 12
【5】	需要開拓事業	
	(1) 展示・即売事業	(物産観光課) 13
	(2) 燕三条駅観光物産センター事業	13
		(燕三条駅観光物産センター)
【6】	収益事業	
	(1) 他地域連携販売事業	(物産観光課) 14
	(2) 貸館事業	(施設サービス課) 14
	(3) レストラン運営事業	(レストランメッセピア) 14

【1】新市場販路開拓事業

○事業費:65,088千円

○財 源:事業収入 18,066千円. 市受託金 2,000千円. 市負担金 27,448千円

取崩収入17,574千円

【事業の重点】

- ◆燕三条地域の企業が、地域内外企業のパートナーとして仕事を受注出来るように、受注拡大と地域企業の販路拡大に繋がるような各種情報提供の紹介窓口として、事業展開を進める。
- ◆多くの当地域企業と共に受注促進に有効な展示会に共同出展し、地域企業の受注促進と地域技術のPRを推進する。
- ◆デザイン性の高い商品をPRし、地域ブランド力の向上による販路開拓に寄与するため、地域企業のデザイン公的評価制度(グッドデザイン賞)への取り組みを支援すると共に、アジア最大規模のデザインイベントに出展し、情報発信を行う。
- ◆首都圏のアンテナショップにおいて『燕三条』を効果的にPRできる場を開設し、燕三条製品の販売・PRを行い、燕三条からイメージされる工業製品だけでなく、米などの農作物も販売することで産地のイメージアップを図り、燕三条製品の販路拡大を展開する。

(1) 受注促進・販路開拓支援事業 (事業費:5,883千円 財 源:市負担金5,883千円.)

①地域外企業訪問による受注獲得(企業支援課)

当地域企業への新規受注促進のため、リピート案件を有する企業や成長分野に関する有力企業を訪問し、燕三条地域のものづくり技術集積をPRしながら、新規開発案件などの情報を企業に提供する。特に将来性のある産業分野別(医療、電子、航空機、エネルギー関連など)に他課と連携して担当者を決め、企業訪問を行う。

目標値:引き合い件数700件、成約件数60

②連携推進による先進技術への対応強化(企業支援課)

課題解決型受注開拓として、技術職員や外部専門家などと協力しながら、地域企業が提案型の営業が進められるよう支援する。

③地域内企業への情報提供による技術高度化促進(支援情報課)

登録企業約500社にFAXによるニュース(リサーチコア通信)を送信し、技術情報・引合い・セミナー案内、産業振興部の活動報告などの情報を提供し、事業活動の拡大や技術の高度化に寄与する。

目標値:企業登録のPRを進め、登録企業数を2割アップの600社に拡大する。

(2) 技術系展示会出展事業費(企業支援課・技術開発課)

(事業費21,149千円 財源:事業収入2,880千円.市負担金18,269千円.)

- ①昨年に引き続き国内最大の専門技術展である機械要素技術展へ多くの地域企業と共同出展することで地域産業の大々的なPRを行い、地域企業の直接的な販路拡大を図る。

②共同出展を希望する企業の増加に対応するため、小間内の当センターブースを縮小して出展企業に割り当て、更に職員の出展企業のサポート業務を拡大する。特に近年、関西機械要素技術展への出展希望者が増加していることから、西日本地域への更なる技術PRのため、同展示会の小間数及び出展企業数を拡大する。

③新規の出展展示会を開拓するため、ものづくりパートナーフォーラム(会場:東京都内、主催:日経ものづくり)および諏訪圏工業メッセ(主催:諏訪圏工業メッセ2011 実行委員会)に単独出展し、展示会による新たな受注開拓を進める。

【出展展示会】(予定)

展示会名	時期	期間	内容	目標件数	
				引合件数	成約件数
機械要素技術展	H24.6	3日間	共同出展20社	50件	5件
関西機械要素技術展	H24.10	3日間	共同出展10社	50件	5件
テクニカルショウヨコハマ	H25.2	3日間	共同出展6社	40件	4件
ものづくりパートナーフォーラム	H24.11	2日間	単独出展(新規)	50件	5件
諏訪圏工業メッセ	H24.11	3日間	単独出展(新規)	50件	5件

(3) 商品系展示会出展事業

(事業費 3,496千円、財源 事業収入200千円、市負担金3,296千円。)

◆グッドデザインエキスポ2012出展

デザインの公的評価制度で多くの受賞数を誇る当地域のデザイン性の高さをPRするため、アジア最大規模のデザインイベントに出展し、情報発信を行う。(東京、11月)

◆デザイン評価制度取得取り組み支援

取得数と取り組み企業の更なる増加の為、応募説明会、受賞イベントを開催し、取り組みに対する支援と受賞商品の展示PRを行う。

【達成すべき目標・効果】

本事業は地域のブランド力向上に向けたPRと、その原資となる取り組み企業数の増加を狙うものである。更なる制度に対する認知と取り組みに対する支援により、特に新規取り組み数の増加を目標とする。

・応募説明会30名、一次審査通過15社(うち新規4社)、受賞8社(うち新規2社)、発表会40名

(4) 農商工連携産地製品販売促進事業

(事業費:34,560千円 財源:事業収入14,986千円、市受託金2,000千円、取崩収入17,574千円)

首都圏に当地域のアンテナショップを設置し、工業製品と並行して農産物を取扱い地域のPRを行う。

・包丁、はさみの研ぎ直しでの顧客サービスによって売上増を図る。

・地域連携による観光情報の発信や地元イベントと連携した店舗PR活動を行う。

・近隣住宅団地においてイベントを行い、包丁の研ぎ直しサービス等を企画し、店舗への誘導を図る。

・農作物については米を中心に新潟色の強い農産加工品や果物の販売を行う。

・燕三条の観光情報や観光資源の発信により観光客の地元への誘客を促す。

【2】企業開発力強化事業

○事業費:20,615千円

○財 源:事業収入 3,266千円. 市負担金 17,349千円

【事業の重点】

- ◆プロジェクトのPRと積極的受注開拓を目的として、試作・小ロットを専門とした展示会「試作市場」にグループ共同で出展する。
- ◆企業のニーズに応じた専門家を招聘して研究会を組織し、企業指導・共同開発のコーディネートを進める。内容は、当地域企業が有している加工要素技術の高度化をめざす研究会と、新規産業分野への参入を目指すための調査と情報提供を目的とした研究会など4研究会を実施する。
- ◆地域が磨き上げてきた“ものづくりの資源”を活かし、①日本固有の成熟した生活事情・生活者の心情に配慮した“企画デザイン”、②安易な追随や参入を防ぐ“知財戦略”、③地域のネットワークを活用した“協業により継続する事業開発”によりQCD競争から脱却を図り、市場を創出する先行産地としての優位性を保つ“新たな産業の創出”を目指す。
- ◆岩手県盛岡・釜石地域を中心とする企業、大学、研究機関、支援機関等によって開発された新合金材料(技術シーズ)を、燕三条地域で得意とする加工技術との連携を進め、医療用器具、高機能刃物、産業用機械部品を試作開発することにより、加工技術の高度化を図るとともに、付加価値の高い製品分野での用途開発を行う。

(1)試作・小ロット品対応力強化プロジェクト事業

(事業費:1,520千円. 財源:市負担金1,520千円)

小ロット品、試作品をネットワークで対応する「試作・小ロット品対応力強化プロジェクト」を平成23年度に引き続き実施する。今年度は、

- ①PRの場として「第3回 試作市場2012」に出展し、プロジェクトのPRと受注促進を進める。
- ②各種のセンター設備を活用し、材料分析・形状測定が短期間で可能なことを特徴とし、企業訪問や大学との連携で研究設備・治具試作などを介したニーズ掘り起こしを積極的に実施し、小ロット品・試作品をきっかけとした新分野への参入と継続取引の実現を目標とする。
- ③試作市場の出展などにより、メンバー企業の連携で引合20件、成約2件以上を目指す。試作品のため、成約金額としては50万円程度を目標とする。

(参考)

「第3回試作市場2012」

- ・主 催:日刊工業新聞社
- ・会 期:平成24年4月26日(木)、27日(金)
- ・会 場:大田区産業プラザPiO
- ・目標来場者数:3,500人 (前回(平成23年3月10,11日)2,080名)
- ・同時開催:微細・精密加工技術展2012 in東京(前回(大阪)来場者数17,177人)

(2) 産学連携共同研究開発事業

(事業費2,636千円. 財源 事業収入1,136千円 市負担金1,500千円)

地域の技術全体の底上げを目指し、また新分野に参入出来る方向付けを進める。

①接合技術に関する研究会

当地域企業の各種溶接技術の向上や新規接合技術の導入を目的に、新技術や問題解決に参考となる情報の提供と共同実験による具体的データ等の提供を行う研究会を主催する。

②ナノテク・技能情報高度化研究会(新規)

職人技による製品形状と機能の関連付けを行い、技能の伝承と高度化を目指した技能情報高度化研究会の内容を更に発展させ、それらの伝統技術に加え、最新のナノオーダー加工品の評価技術と開発技術の参入を目指す研究会を開催する。

③ソフトエネルギー研究会

東日本大震災以降に多くの注目を集めている太陽光、太陽熱などのスマートグリッドの要素技術に関する各種情報を調査・提供し、当地域企業としての参入のきっかけ作りを支援する。

太陽光、小規模水力、地熱・バイナリー発電、太陽熱などの分野についての情報を提供し、分科会形式でより詳細な技術情報を提供する。

④航空機産業参入研究会

機体やエンジンなど航空機本体だけでなく、整備、運行などエアラインの業務における当地域企業の得意技術を生かした製品開発を進めて行く。

(3) 技術開発総合支援事業

(事業費2,263千円. 財源 事業収入1,250千円 市負担金1,013千円)

地域企業の商品開発力・産業財産権への意識・企業体力等の向上を支援するため、それぞれの課題に対応できる専門家から直接指導を受け企業の競争力を高める。

①知的所有権相談

当地域の産業に精通した弁理士等にお願ひし、特許や実用新案、意匠などの知的所有権を戦略的に活用するための個別相談事業を実施する。(月2回程度の個別相談会の開催)

②相談きっかけ支援

企業や団体が抱える技術・生産管理・商品企画などの諸問題を解決するために、きっかけ作りとして各種専門家を派遣して指導する。

③技術相談

当地域の企業を訪問し、潜在している技術課題を掘り起こし、ヒアリングをもとに課題の本質を明確化にして、解決するための方向付けを48時間以内に提示する。併せて開発を進めるための各種支援について情報提供や直接サポートも進める。

④機器利用促進

当センターで有している各種計測機器及び試作機器の利用を促進するため、以下のことを行う。

- ・機器利用説明会を定期的(月1回程度)、あるいは必要に応じて随時開催する。
- ・各種研究会・研修会等での活用を図る。
- ・昨年度導入の最新型3次元レーザー顕微鏡の利用説明会を開催する。

(4) デザイン開発支援事業(事業費 3,326千円、財 源 市負担金 3,326千円.)

①商品企画、デザイン出張個別相談の実施

地域企業からの商品企画・デザインへの相談に対し、センター職員、必要に応じ外部アドバイザーを招聘。企業を訪問し、アドバイスを行う出張個別相談を実施する。

②地域デザイン団体活動支援

つばめデザイン研究会・三条デザイン研究会の活動に対するサポートを行う。

③デザインネットワークを活用したイベントの開催

県内のデザイン団体ネットワーク(新潟DNA)を活用し、デザイナーとのマッチングによるデザイン導入事例を紹介するイベントを開催する。

【達成すべき目標・効果】

デザイン個別相談では企業を訪問し、デザインアドバイスのみに留まらず、幅広く企業からの現場の声を拾う。また事後フォロー等により、相談しやすい体制づくりを目指す。

デザインネットワークを活用したイベントでは、地域企業と地域外デザイナーのマッチングによる具体例を紹介することにより、幅広いデザイナーの紹介とデザイン導入の促進を目標とする。

・デザイン相談件数:40件・50回

・イベント参加人数:100名程度

(5) 生活デザイン産業創出事業(新規)

(事業費 4,042千円、財 源 事業収入 80千円. 市負担金 3,962千円.)

『生活デザイン産業』とは、日進月歩の激しいハイテクノロジーに依存するのではなく、従来営々と築いてきた既存技術と地場のネットワークを活用しながら、“新たな暮らしの楽しみ方や快適な暮らしを開発提案”できるハイセンス・ハイマインドな提案型産業である。

その実現に向け、今後有望と思われる分野に於いて地域技術で製造可能なアイテムを包括する大テーマを設定し、関連企業を公募。市場の動向を調査しながら開発ワークショップを行い、新商品の企画・スペックを立案する。

作成した企画案に基づき、アドバイスを受けながら参加企業でデザイン、必要に応じデザイナーとのコーディネートを行う。並行して知財化となり得るポイントの発掘と先行調査を行いながら開発を進め、量産を前提とする評価用試作モデルを作成する。

【達成すべき目標・効果】

開発分野の異なる大テーマ(2分野)に対し、各2～3社からなるプロジェクトを結成。

ワークショップを通して参加各社の技術を活用できるアイテムの新商品企画、コンセプト作成を行う。その後開発を進め、商品化を前提とした評価用試作モデル4～6点を作成する。

(6) 燕三条ものづくり連携フォーラム開催事業

(事業費:5,028千円. 財源:事業収入800千円 市負担金4,228千円)

①当地域に有効となる新技術や新設備の導入のため、燕市でコーディネートする難削材加工国際会議(10th ICPMT)にリンクし、バリ取り研磨や難削材、微細機械加工技術を有する燕三条地域内外の先進企業が出展する展示会を開催する。併せて合わせて燕三条地域企業の技術開発製品等もPRし、技術開発力の発信をする。

②産地間交流連携を促進し、地域企業の技術連携・企画開発力向上を支援する。

平成23年度に(社)砥粒加工学会 バリ取り加工・研磨布紙加工技術専門委員会と共同で開催した、「ものづくり連携フォーラム」・「バリ取り仕上げ加工技術展in燕三条2011」を発展させた専門の展示会を開催し、当地域企業の技術高度化を図ると共に、金属加工技術の集積地である燕三条を広く国内外に発信する。

・開催日時:平成24年9月26日～27日(予定)

・会場:展示会 燕三条地場産業振興センター多目的ホール他

・出展団体:難加工に関連する製品や技術を有する企業、バリ取り・研磨布紙加工技術に関する企業、その他各種金属加工に関する企業など当地域内外のメーカーや研究機関、支援機関など。

・小間数:50～70小間程度(県外企業など50社程度、地元企業20社程度)

(7) 地域間連携共同研究開発事業(新規)

(事業費:1,800千円、財源:市負担金1,800千円)

【テーマ】

コバルトクロム合金新材料による高付加価値化製品開発

【経緯】

岩手県では、これまでに産学官連携事業により、人工股関節等の医療機器への適用を目指し、高強度・高耐摩耗性・高耐食性に優れ、ニッケルをほとんど含まないため、金属アレルギーのない生体適合性に優れた「(ニッケルレス)コバルトクロム合金」を開発し、釜石市において合金素材製造の事業化に成功した。

【課題】

本開発材料は、真空溶解法により合金化され、様々な熱処理を経て丸棒材として供給されるが、鍛造による板材の製造が困難となっている。

また、医療用製品(人工股関節のステム、骨頭、ステント、歯科矯正用ワイヤー、義歯床、歯列矯正用具、手術用ハサミ、医療用ピンセット、鉗子等)の試作を進めているが、複雑形状の表面研磨や、粉末成形による医療用メスの刃付け研磨も今後の開発課題となっている。

【内容】

付加価値の高い新材料の製造事業化に成功した岩手県盛岡・釜石地域の企業、大学、研究機関、支援機関等で構成する産業クラスターと、燕三条地域企業の得意とする加工技術と連携し、医療用器具(整形外科分野、歯科分野など)、高機能刃物、産業用機械部品の用途開発を進める。

(燕三条地域での連携活用技術)

- ① 丸棒材料からの薄板圧延、成形性や機能性評価試験。
- ② 表面研磨、刃付け研磨(バフ研磨、機械研磨、切れ味試験など)
- ③ 鍛造、プレス加工、異種材接合技術。
- ④ 板材を活用した従来製品への適用による評価試験。
- ⑤ 材料特性を活かした新製品開発。

【達成すべき目標効果】

- ①丸棒から鍛造圧延により、板厚1.0[mm]の板材鍛造。(耐食・耐摩耗食品加工用刃物)
- ②医療用試作品の表面研磨、及び医療用メスの刃付け研磨を確立する。
- ③チタン材、ステンレス鋼材、アルミ材等との異種材接合。(耐摩耗機械部品)
- ④マイクロサージャリー用器具(ハサミ、ピンセット、小動物用インプラント)の開発。

【3】燕三条ブランド推進事業

○事業費:29,614千円

○財 源:国庫補助金10,261円. 県補助金 1,000千円. 市負担金18,353千円

【事業の重点】

燕三条地域の知名度、ブランドイメージ等の向上による農商工全ての地域産業の活性化を図るため、燕三条ブランド確立に向けた基本戦略を推進する。

◆製品開発及び海外見本市への出展： 燕三条ブランドのコンセプトに合致した製品の開発を支援するとともに、燕三条ブランドとして認証された製品を国内外の展示会に出展することにより販路拡大を目指す。デザイン性に優れた、環境に優しい、永久(長期)保証製品＝「燕三条ブランド」製品というイメージづけにより、モノづくりにおけるブランドを確立する。

◆産業観光： ツーリズム事業を中心に、まちあるきや工場見学ルートの開発及び新たな観光スポットの提案を行うとともに営業推進部と連携を図り「燕三条Wing」の活性化に向けた取り組みを推進する。

(1) 燕三条ブランド推進事業（事業費2,156千円:財源 市負担金2,156千円）

- ・燕三条ブランド事業の実施検討機関である検討委員会、コーディネータ会議の運営を行う。
- ・燕三条ブランド事業実施に向けての燕三条プライドプロジェクトの活動支援を行う。
- ・プライドプロジェクト委員相互のプランディング力向上を図るための展示会等の視察を行う。

(2) 広報活動事業(事業4,829千円:財源 県補助金1,000千円 市負担金3,829千円)

- ・燕三条産の高品質な商品をフェイスブックに掲載し、広域的な集客、販路開拓を行う。
- ・燕三条まちあるき事業の推進
様々な体験、観賞、食などのイベント発掘、働きかけ、企画調整、発信を行う。
「燕三条まちあるき」の2012年度グッドデザイン賞応募支援を行う。
- ・燕三条グリーンツーリズム事業の推進
自然体験等の活動に取り組んでいる団体の発掘、働きかけ、イベント集約、発信を行う。
- ・ツーリズムグループが主催する講演会開催の支援を行う。
- ・燕三条の農産品及び加工食品の販路開拓を図るため、商品コンクール出品支援を行う。
- ・燕三条Wingで観光コンシェルジュ業務として、来訪者に観光コースの紹介や旅の楽しみ方を提案する。
- ・燕三条エフエム放送や燕三条WikiによるブランドPR及び地域情報の発信を行う。
- ・燕三条地域のイベント情報を集約し、HP等で発信する。
- ・燕三条観光パンフレットを作成する。
- ・燕三条Wingにおいて定期的にミニイベント等を開催し、来館者数や売上額の増加を図るとともに施設のPRを行う。(営業推進部と協同)

(3) 展示会出展事業(事業費2,107千円:財源 市負担金2,107千円)

・燕三条の農産品及び加工品の販路開拓を図るため、国内展示会へ出展する。

※FOODEX JAPANへの出展(予定)

(4) JAPANブランド事業

(事業費20,522千円:財源 国補助金10,261千円 市負担金10,261千円)

・燕三条プライドプロジェクト事業による、キッチンツール・ガーデニング用品の製品開発支援を行う。

・燕三条ブランド製品販路拡大のための、国内見本市(ギフトショー)、海外見本市(ドイツ:アンビエンテ)への出展及び出展に係るプロモーション活動を行う。

【4】企業人材育成事業

○事業費:13,550千円

○財 源:事業収入 4,570千円. 市負担金 8,980千円

【事業の重点】

- ◆自社の特徴的強みを分析・認識して差別化し、提案型技術営業力の強化を目的に「ものづくり技術営業力強化塾」を開講し、展示会などで積極的な展開が出来る人材の育成を進める。
- ◆当地域企業の製造・開発現場の技術力向上を目的として、設計・製図の基本や金属材料などの基本的技術知識を得るための講座や、プレスや溶接など具体的加工分野の応用的技術知識を獲得する講座など、各種講習会を総合的に運営する。
- ◆最新の企業向けの支援情報を、リーフレット形式の紙媒体で当地域企業及び市民に広く発信し、利用の促進を図る。
- ◆ものづくりと経営を統合的に把握・管理し、組織としての課題解決能力や創造力を発掘するためのマネジメント能力を身に付け、新たなビジネスモデルや新産業の創出、産業のグローバル化に対応できる、経営管理者、事業後継者、技術管理者を養成する。

(1)ものづくり技術営業力強化塾事業

(事業費 936千円. 財源 事業収入 320千円 市負担金 616千円)

平成23年度から開催している本事業について、新たなメンバーを募集し技術営業力を身につける講座を継続する。

講座は演習を基本とした実践形式とし、

- ・自社の強み・弱みを分析し、ドキュメントにまとめて「知的資産報告書」を作成する。
- ・それを活用して技術営業に展開する。
- ・先進企業を見学し、発注先企業とのディスカッションを通じて自社の強みを見直すと共に、戦略的技術営業に繋げることを基本とする。

参加した各企業が、強化した提案型技術営業力を実践し、共同開発・受注の実現などビジネスの開拓を推進する。

(2) 燕三条ものづくり大学事業(技術研修講座)

(事業費2,125千円. 財源 事業収入2,125千円)

①金属材料基礎講座 (2時間×12日間、20名)(継続)

鉄鋼材料を中心とした、金属材料の基本的特性と応用技術に関する講座。

②図面の見方・描き方入門講座 (2時間×12日間、20名)(継続)

当地域の製造業で基本となる、JIS機械製図の基礎を学ぶ講座。

③溶接技術集中講座 (3時間×3日間、10名)(継続)

各種アーク溶接の基本や応用など実践的技術を学ぶ講座。

④機械加工技術集中講座 (3時間×3日間、10名)(継続)

切削加工のメカニズムや工具選択などの経験を知識にするための講座。

⑤表面処理技術集中講座 (3時間×3日間、10名)(継続)

腐食のメカニズムと、各種金属での防食技術を学ぶ講座。

⑥電気・制御技術集中講座 (3時間×3日間、10名)(継続)

機械を動かすための電気とシーケンス制御などの制御技術の基本を学ぶ講座。

⑦知財活用技術講座 (3時間×3日間、10名)(継続)

商標、意匠、特許などの調査方法と明細書を自分で作るための基礎を学ぶ講座。

⑧軽金属材料集中講座 (3時間×2日間、20名)(新規)

アルミ、チタンなどの軽金属材料の特徴と活用について学ぶ講座。

⑨板金展開図集中講座 (3時間×3日間、30名)(新規)

精密板金部品を作るための展開図作成技法を学ぶための講座。

(3)企業向けIT 関連支援事業

(事業費 9,389千円、財 源 事業収入1,825千円、市負担金7,564千円。)

①企業向けIT 講座の開催

・ITスキル向上を目的とし、業務に活用できる企業向けのIT関連講座を開催する。

○Excel原価計算・原価管理講座 (2時間×6回、15名)

○Webマーケティング講座 (2時間×5回、20名)

○商品撮影実践講座 (3時間×4回、10名)

○PowerPointビジネス活用講座 (2時間×6回、10名)

○IllustratorCS5を使ったPOP・パッケージ・チラシ制作講座 (2時間×5回×6コース、各5名)
の5講座に集約し、他部門と連携した講習を実施する。

②企業支援情報の発信

・紙媒体のリサーチコア通信(仮称)を年4回発行し、リサーチコアの企業向け各種支援情報をPRして、利用促進を図る(新規)

・企業に役立つ情報をホームページに「ビジネス情報提供」として掲載し、月2回配信しているメールマガジンにおいても同内容のものを掲載し提供する。

(展示会等イベント/企業支援制度/研修・セミナー/経済・景況の情報)

③情報研修室OA 機器、研修用ビデオの貸出

・情報研修室(パソコン、プロジェクター)を貸出する。

・企業内研修用にビデオ・DVDを貸出する。

④ホームページ・フリースポットの管理・運営

⑤センター情報関連機器の維持管理

安定した情報発信を行うためLAN回線の更新を進める。

(4)戦略的ものづくり経営力強化事業(新規)

(事業費:1,100千円、財源:事業収入300千円、市負担金800千円)

ものづくりと経営を統合的に把握・管理し、組織としての課題解決能力や創造力を発掘するためのマネジメント能力を身に付け、新たなビジネスモデルや新産業の創出、産業のグローバル化に対応できる、経営管理者、事業後継者、技術管理者を養成する。

総合大学の特徴である技術、経営の両分野の専門講師が充実している、新潟大学大学院技術経営研究学科(新潟大学MOT)と包括連携協定を結び、技術経営セミナーや特別講演会などを開催する。

【主な内容】

- ①効果的資源配分の策定と実践能力を養成。(経営戦略、マーケティングなど)
- ②アイデアを深耕し具現化の方策。(知的財産戦略、ナレッジマネジメントなど)
- ③市場との対話による競争力の強化方法。(グローバル戦略、国際競争戦略など)
- ④グローバル化に対応するための連携調査。(アジア地域を予定)

【受講対象】

課題解決の突破口や、更なる能力とスキルアップを図りたいと考える中堅の技術者・管理者、事業後継者などを対象とする。

- ①専門分野に関する知識や実践的スキルをもつ人材を有するが、隣接分野や横断的分野との関連性をどのように見出していったらよいか。
- ②優れた技術シーズを持っているが、市場性のある商品へ展開できないだろうか。
- ③経済のグローバル化が著しい中で、本格化する国際分業体制に対応できる、事業企画や技術開発、デザイン創造、あるいはそれらを支える関連産業分野へのシフトをどのように進めていったらよいか。
- ④生き残りをかけた研究開発等に基づく新商品・新技術開発、あるいは新サービスなどを市場に提供しているが、具体的成果に結び付けるにはどうしたらよいか、など。

【達成すべき目標効果】

- ①経営課題を持って参加する地域企業の技術者・管理者、事業後継者など、10名程度の参加を見込んでいる。(3H/1回×10回程度)
- ②自社の経営について、発展的課題を自ら設定、解決できる能力を身に付ける。
- ③アイデアを抽出し、新規ビジネスとしての事業計画を立てることができる人材が育つ。

【5】需要開拓事業

○事業費:62,571千円

○財 源:事業収入88,078千円

【事業の重点】

- ◆多様化する消費者のニーズにあわせた商品構成と地場産品の良さをPRすると共に、消費者購買動向や新商品の情報収集を行い、魅力ある店づくりの実現を目指す。また、誘客宣伝では話題性のある観光資源を生かした企画立案を行うと共に首都圏を含めた近隣地域への積極的な誘客活動を実施する。
- ◆また、燕三条の魅力ある商品を全国の消費者をターゲットに幅広く紹介するため、ネットショップのページを拡充し、売上の増加を目指す。

(1) 展示・即売事業（事業費:47,512千円. 財源:事業収入72,076千円）

- ・常設展示即売場運営の他に各種イベントを開催し、新商品・話題商品を広く県内外にPRする。
- ・観光バス等で県内外からの来館者に対し、体験型観光による包丁研ぎ体験を通じ地場産品のPRを行う。
- ・ショッピングサイトを充実させ、サイトへの誘導を行うことで地場産品の売上増を図る。
- ・販売品目の増加に伴い販売什器を整備すると共に店内レイアウトの変更を行い魅力ある店づくりに努める。
- ・ETC利用者へのサービス及び情報収集を行う。

(2) 燕三条駅観光物産センター事業（事業費:15,059千円. 財源:事業収入16,002千円）

- ・新幹線利用者をメインターゲットにGマーク受賞商品等を展示即売し、地場産品のイメージアップの拡大を図るとともに、新商品の他売れ筋商品の販売も行うことで地場産品のPRを実施する。
- ・定期的なイベントを開催し、燕三条Wingの店舗PRと地元客の取り込みを図る。

【6】収益事業

○事業費:85,769千円

○財 源:事業収入136,481千円

【事業の重点】

◆燕三条製品の良質な刃物やハウスウェアを安心かつ安価に提供できる場を設け、産地のイメージアップを図ることでリピーター(燕三条ファン)をつくりだし、その他の燕三条製品の販売拡大を行い地域経済の活性化を促進することを目的とする。

◆貸館事業、食堂事業の連携により会議室、ホール等への飲食提供を推進するなど施設利用の利便性、多様性を高めながら利用満足度の向上とともに両事業の相乗的な増収に務める。

(1)他地域連携販売事業 (事業費:2,944千円. 財源:事業収入4,220千円)

- ・他地域の地場産センター及び県内外の食品加工製造業者の出展により、一般消費者がより気軽に来場していただけるイベントを併設した刃物特価市を開催し、多くの集客を図ることで燕三条製品の販売拡大を行い、地域経済の活性化を図る。
- ・地域外の新潟県の特産品を販売することにより、県外観光客の満足度や観光地としてのイメージアップを図る。
- ・燕三条地域の地場産品、県内の地場産品及び全国地場産センターで取り扱う地場産品をより多くより広く集め「25周年大じばさん展(仮称)」を開催し、集客増を目指し、燕三条地域の地場産品の効果的なPRを実施する。

(2)貸館事業(事業費:18,924千円. 財源:事業収入68,360千円)

- ・各種展示会、会議などのコンベンション施設としての特性と県の中央に位置する地の利、環境を活かし、魅力ある各種イベント、交流の場を提供する。
- ・開催されるコンベンションの成功を支援するとともに満足いただけるサービスを提供する。

(3)レストラン運営事業(事業費:63,901千円. 財源:事業収入63,901千円)

- ・施設利用者及び来訪者のレストラン利用について、食事や懇親会の場、快適な休憩の場を提供しながら施設としての利便性を高めるとともに満足いただけるサービスを提供する。
- ・燕三条地域を中心とした県内産農作物や加工品を取り入れたメニューを提供するなど地場産品の普及を図るとともに観光誘客促進に努める。
- ・「じばさんランチ」の継続実施により地元住民への店舗PRとリピーター客の増加を図る。