

平成25年度  
事業計画書

## 目次

<b>【1】</b>	新市場販路開拓事業		
	(1) 受注促進・販路開拓支援事業	(企業支援課)	1
	(2) 技術系展示会出展事業	(企業支援課)	2
	(3) 地域デザイン力発信事業	(デザイン企画課)	2
	(4) 海外展開支援事業	(企業支援課)	2
<b>【2】</b>	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
		(技術開発課)	
	(2) 産学連携共同研究開発事業	(技術開発課)	3-4
	(3) 技術開発総合支援事業	(技術開発課)	4-5
	(4) デザイン開発力強化事業	(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) 燕三条ものづくり連携フォーラム開催事業		5-6
		(技術開発課)	
	(7) 戦略的基盤技術高度化支援事業	(企業支援課)	6
<b>【3】</b>	燕三条ブランド推進事業	(燕三条ブランド推進室)	
	(1) プライドプロジェクト支援事業		7
	(2) 産業観光推進事業		7
	(3) 燕三条Wing運営事業		8
	(4) 燕三条ブランド販路開拓事業		8
<b>【4】</b>	企業人材育成事業		
	(1) 燕三条ものづくり大学事業 (技術研修講座)		9
		(技術開発課)	
	(2) 戦略的ものづくり経営力強化事業		10
		(企業支援課)	
	(3) 企業向け情報提供事業	(支援情報課)	10-11
<b>【5】</b>	需要開拓事業		
	(1) 展示・即売事業	(物産観光課)	12
	(2) 燕三条駅観光物産センター事業		12
		(燕三条駅観光物産センター)	
<b>【6】</b>	収益事業		
	(1) 他地域連携販売事業	(物産観光課)	13
	(2) 貸館事業	(施設サービス課)	13
	(3) レストラン運営事業	(レストランメッセピア)	13

## 【1】新市場販路開拓事業

○事業費:38,115千円

○財 源:事業収入 4,000千円. 市負担金 34,115千円

### 【事業の重点】

◆燕三条地域企業の事業活動の活性化を支援し、地域外企業のビジネスパートナーとしての受注拡大を図る。

◆地域企業の販路拡大に繋がる受発注情報を発信する。

◆技術系展示会へ出展することによって、地域企業の受注促進と地域技術のPRを推進する。

◆当地域の強みのひとつであり、地域資源といえる「デザイン開発力」の高さを表す目安としての公的評価制度(グッドデザイン賞)に対する取組み支援を行い、更なる取得数の増加と新規取組み企業の増加を目指す。

◆デザインイベントへの出展、デザインギャラリーの活用等で地域内外にデザイン性の高い商品をPRすることにより、地域内の意識向上と、地域ブランド力向上による販路拡大を目指す。

◆ものづくりのグローバル化に対応し、地域企業が海外への販路拡大を図るためのビジネスマッチングを目的に、アジアを中心とした市場動向調査を行う。

対象地域として、経済成長の著しい東アジア及び今後の経済発展が期待される東南アジアでの市場ニーズ調査を進め、ビジネスチャンスの拡大を図る。

◆また、中長期的戦略として、将来的なマーケット拡大を視野に東南アジア開発途上国での人脈づくり及び情報拠点づくりを目的に、相手国の政府や公的支援機関等との人的交流を図りながら現地ニーズの発掘及び市場調査を進める。

現地仕様の商品・機械装置等の開発、並びに既存製品等の販路開拓などにより、3～5年後に東南アジアでのビジネス展開を目標とする。

#### (1) 受注促進・販路開拓支援事業(企業支援課)

(事業費:6,268千円 財 源:市負担金6,268千円.)

##### ①地域外企業訪問による受注獲得

当地域企業への新規受注促進のため、継続取引案件を有する企業や成長ビジネス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得て、企業に提供する。特に将来性のある産業分野別(医療、エネルギー関連など)に企業訪問を行う。

目標値:引き合い件数700件、成約件数60

##### ②地域外企業との連携強化による受注促進(新規)

燕三条企業と関係が深い金属加工を中心とした分野について、事業拡大や再編、新規事業を行う有力企業の情報を展示会出展や県外企業訪問、工業系の新聞/学会誌/雑誌などを通じて収集し、地域企業と連携の可能性が高い情報発信企業は直接訪問して新規販路を開拓する。

また、有力企業が必要とする業種の燕三条企業を募り、地域企業とともに有力企業を訪問して受注促進を図る。

##### ③地域内企業への情報提供による事業活動の活性化支援

登録企業約600社にニュース(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、地域企業の事業活動の活性化に寄与する。

##### ④燕三条地域企業が保有する技術情報などを地域外企業へ配信(新規)

展示会出展時に名刺交換した企業担当者および企業訪問時に面会した担当者など(現時点で約1800件)の顧客情報を整備し、燕三条地域企業の保有する加工技術や新商品、展示会出展情報などを直接地域外企業の担当者へDMを配信して紹介する。

燕三条企業のPRや受注促進を図るとともにDMへ調査票を同封して有力企業のニーズ調査を行い、有望な企業は直接訪問して受注促進を図る。

(2) 技術系展示会出展事業(企業支援課)

(事業費18,086千円 財源:事業収入3,300千円.市負担金14,786千円.)

①地域企業との共同出展による受注促進

機械要素技術展/関西機械要素技術展へ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、地域企業の販路拡大を促進する。

②専門展示会への出展による受注開拓(新規)

燕三条地域企業の産業と関係が深く専門性が高い展示会へ出展し、各業種に特化した製品・部品展示によって効果的なPRを行い、受注促進を図る。

【出展展示会】(予定)

展示会名	時期	期間	会場	共同出展	目標件数	
					引合件数	成約件数
機械要素技術展	H25.6	3日間	東京	23社	140件	10件
インターフェックスジャパン (医薬・化粧品・洗剤 研究開発・製造 技術国際展)	H25.7	3日間	東京	単独 (新規)	40件	3件
関西機械要素技術展	H25.10	3日間	大阪	7社	80件	6件

(3) 地域デザイン力発信事業(デザイン企画課)

(事業費 3,577千円、財源 事業収入300千円.市負担金3,277千円.)

①デザイン評価制度取得取り組み支援

受賞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を行う。

②「グッドデザインエキスポ2013」への出展

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地域企業と共同出展し、情報発信を行う。(東京、11月)

③デザインギャラリーの運用

グッドデザイン賞受賞商品、地域の海外戦略商品、地域ブランド商品など、デザイン性に優れた商品をデザインギャラリーに展示し、地域内外へPRする。

(4)海外展開支援事業(企業支援課)

(事業費:10,184千円 財源:事業収入400千円.市補助金9,784千円)

①海外展開に関する専門セミナー等の開催(年4回程度)

・有識者による海外展開セミナーや勉強会などを開催。(JETRO、中小機構など)  
東南アジア各国の現状についての比較検討。

(政治経済、為替、言語、地域特性、強み、将来性、留意点など)

②ビジネス商談会への参加

・「日台中小企業ビジネス商談会」(台湾中小企業庁主催)(H25.9月)

③展示会への出展

・「METALEX2013」(タイ・バンコク)(H25.11月)

(ASEAN最大級の金属加工・工作機械、金属加工技術関連の見本市)

④拠点づくりに向けての現地調査(ミッションH25.7月及び11月を予定)

東南アジア広域での燕三条ものづくり情報の発信及びビジネス情報等の収集が可能な拠点(事務所)づくりを検討する。

## 【2】企業開発力強化事業

○事業費:50,017千円

○財 源:事業収入 4,366千円. 市負担金 15,651千円. 国受託事業収入30,000千円

### 【事業の重点】

- ◆試作案件について、会員企業が各自で積極的に新規受注に取り組めるような提案力の強化を図る。そのために、新規受注のためのプログラムを組み立て、センター所有設備及び人材の積極的な活用を促進する。
- ◆地域のデザイン開発力を総合的に強化するため、企業の個別開発への相談対応、県内デザインネットワークを活用したデザイン啓発イベントの開催を行う。また、地域デザイン団体の活動に対する支援を行う。
- ◆日々進歩し開発に大資本が必要なハイテクノロジーや価格競争に依存せず、地域が磨き上げてきた“ものづくりの資源”を活かし、新たな暮らしの楽しみ方や快適な暮らしの開発提案で市場を作りだす提案型産業の創出を目指す。
- ◆展示会を通じた当地域企業の連携促進のため、「燕三条ものづくり連携フォーラム」を開催する。展示会を通して、機器や技術の導入及び技術連携の実績が生み出されるようにマッチングをサポートする。
- ◆戦略的基盤技術高度化支援事業(略称:サポイン)に採択された『生体適合性プラスチック材料を用いた革新的医療用縫合針の研究開発』における事業管理を行う。

### (1)試作・小ロット品対応力強化プロジェクト事業(技術開発課)

(事業費:1,734千円. 財源:事業収入300千円 市負担金1,434千円)

受注活動主体と共に多くの会員企業が試作・小ロットに対応出来る能力をつけ、また時代の流れを敏感に取り込み、幅広い分野に参入できるようスキルアップを図る。

#### ①展示会出展による、試作・小ロット品需要の開拓

##### 1)試作に特化した展示会(試作市場)への継続出展と受注開拓

会期:2013年4月11日(木)、12日(金)

会場:大田区産業プラザPiO

出展予定小間:3小間

目標:前年度(6件)以上の受注数の獲得、共同による受注案件の実現

##### 2)専門学会(H25 日本高圧力学会 於朱鷺メッセ)展示での研究機器展示と受注開拓

#### ②企業間連携による新規受注の開拓

例会を1回/月程度行い、会員間の連携創出に努める。併せて各回にテーマを決め、連携創出の具体的方策を探る。

#### ③課題解決力の向上プログラムの実施

他の事業も活用し課題解決・提案力のスキルをアップさせる実習・訓練のプログラムを実施する。

併せて、見学会なども実施し、課題解決力のPRを進める。

### (2)産学連携共同研究開発事業(技術開発課)

(事業費5,924千円. 財源 事業収入1,836千円 市負担金4,088千円)

地域の技術全体の底上げを目指して分野別の研究会を運営し、新分野参入の方向付けを行う。また、定期的に研究会員に地域内外の関連技術に関するトピックスをメール配信して情報提供を行う。

#### ①刃先形状測定装置開発技術研究会(継続)

当地域の固有で有力な技術要素である刃(カッティングエッジ)について、加工現場で評価するための簡易的な形状測定装置を、2年後をターゲットに開発することを目標に進める。

#### ②航空機産業参入研究会(継続)

当地域企業が広く航空機分野への新規参入することを目的とし、航空機スクラップ部品を活用した記念品以外の受注獲得やLSA(Light Sports Aircraft)の開発をサポートし、事業化への道筋をつける。

#### ③高度バリ取り技術研究会(新規)

当地域企業の共通の課題であるバリ取り技術を当地域のコア技術の一つとして差別化する。現状のバリ取りの課題を明確に分類し、共通の課題の中からそれぞれに対し解決方法を示す事を目的に会を運営する。

#### ④新技術・新材料研究会(新規)

当地域企業の広い分野で応用できる新しい技術や材料の情報を提供することにより、地域企業が新分野に参入する事を目的に研究会を運営する。また次年度以降は、集中的に取り組む分野の選定を目標に研究会を進める。

分野にとらわれず当地域に有効な技術情報のトピックスセミナーを月1回程度開催し、新技術分野ではマイクロ水力、新材料分野では高張力鋼を課題に進めていく

#### ⑤品質工学活用研究会(新規)

品質工学的問題解決手法の企業への導入を目的に、企業への導入事例を増やし、企業の利益率アップを図り、実績を積み上げる事を目標とする。H24年度の受講者及び追加企業によって会員企業を構成し、当センターで導入するソフトウェアを活用して、各社での品質工学活用を行い、会員内で事例共有と高度化を進める。

#### ⑥コバルトクロム合金応用研究会(継続)

昨年度に引き続き、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を連携し、高能機刃物、産業用機械部品、民生品の用途開発を進める。

#### ⑦燕三条ものづくり特区構想づくり研究会(仮称)(新規)

今後、燕三条地域がものづくり集積地として生き残っていくためには、工場で使用する電力料金に対する更なる優遇措置や、エネルギー分野(小水力発電、ソーラー発電、風力発電、バイオマス発電など)での地域限定の規制緩和などを進めることが有効である。そのため、グローバル化の中で他地域と差別化した「燕三条ものづくり特区」の実現に向け、行政、業界団体、有識者などによる研究会を立ち上げ、構想(案)の策定を行う。

※平成24年度で終了した研究会:接合技術研究会およびソフトエネルギー研究会

### (3) 技術開発総合支援事業(技術開発課)

(事業費2,712千円. 財源 事業収入1,750千円 市負担金962千円)

当地域企業が開発力の向上や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より、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。また、事業の周知を進め新規の相談案件を獲得する。

#### ②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提示する。当センター職員だけでは対応出来ない課題の場合には、その分野の専門家を選定・派遣し解決を進める。

### ③機器利用促進

利用講習会を充実させ、計測、分析機器などの利用を促進する。併せて評価・試作スキルの高度化を進め、地域企業の開発、受注に貢献する。

#### (4) デザイン開発力強化事業(デザイン企画課)

(事業費 3,016千円、財 源 市負担金 3,016千円)

##### ①商品企画、デザイン個別相談の実施

地域企業からの商品企画・デザイン開発への相談に対してセンター職員が企業を訪問し、アドバイスをを行う。必要に応じ外部デザイナーの紹介を行う。

##### ②デザイン啓発イベントの開催

・県内デザイン団体ネットワーク(新潟DNA)を活用し、地域へのデザイン啓発及びデザイナーとのビジネスマッチングを図るイベントを開催する。

・デザイン開発力向上・情報発信など複合的効果が期待できる国際的デザインコンペティション及びデザイン賞の調査、取得に対する支援策の検討を行う。

##### ③地域デザイン団体活動支援

つばめデザイン研究会・燕三条デザイン研究会の活動に対するサポートを行う。

#### (5) 生活デザイン産業創出事業(デザイン企画課)

(事業費 4,031千円、財 源 事業収入 80千円、市負担金 3,951千円。)

生活関連分野において、地域技術で製造可能なアイテムを包括するテーマを設定し、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・スペックを立案し、デザイン開発を進める。

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、商品化を目指す。

(1)テーマ:既存躯体を傷めず、設置可能なフレームに、多様な専用アイテムを取り付けることにより、様々な『趣味の空間』を創り出すことができる商品群の開発。

(2)ワークショップ1:平成24年度に作成した評価試作モデルを基に市場調査を実施し、改良を加えながら開発を進め、専門展示会への出展を目指す。

(ガレージ&ホビースペースEXPO2014、H26年5月予定)

(3)ワークショップ2:開発分野を拡充するために、新たな企業を公募。開発ワークショップを行い、評価試作モデルを作成する。

#### (6) 燕三条ものづくり連携フォーラム開催事業(技術開発課)

(事業費:2,600千円、財源:事業収入400千円、市負担金2,200千円)

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連携した展示会を継続して開催し、当地域をバリ取り技術の中心地となるように活動を続ける。また併せて当地域に有効な加工技術・計測技術や産地間連携の促進のため、加工機器メーカーや各地の支援団体の出展も要請する。

・会 期:平成25年9月19日(木)～20日(金)

・会 場:燕三条地場産センター メッセピア多目的ホール 他

・内 容:①バリ取り関連技術(バリ取り仕上げ加工技術展)

② その他加工および計測技術

③ 地域企業(H24年度補助金開発企業等)

④ 各地域の支援団体、大学等

・出展規模:60小間程度

・来場者数:目標1,800名(平成24年度実績 1,351人)

またバリ取りや研磨の競技会などのイベントの開催も予定する。

(7) 戦略的基盤技術高度化支援事業(企業支援課)

(事業費:30,000千円、財源:国受託事業収入30,000千円)

①研究開発推進委員会の開催による研究開発の進捗管理

ケイセイエンジニアリング(株)が法認定事業者、地場産センターが事業管理機関として実施する『生体適合性プラスチック材料を用いた革新的医療用縫合針の研究開発』において、研究開発の進捗状況を確認する委員会を年3回程度開催し、研究開発実施機関7社、アドバイザーとともに進捗状況を管理する。2年目となる平成25年度は、平成24年度に製作した試作・試験設備を用いて縫合針に関するデータ収集を予定。

②研究開発実施機関に対する経費支出の管理

『生体適合性プラスチック材料を用いた革新的医療用縫合針の研究開発』において研究開発実施機関7社が支出する研究開発経費に対する経理処理の管理。

### 【3】燕三条ブランド推進事業（燕三条ブランド推進室）

○事業費：29,480千円

○財 源：事業収入114千円．国受託事業収入 10,000千円．市負担金19,366千円

#### 【事業の重点】

燕三条プライドプロジェクトへの支援や地場産センター事業の充実により地域の知名度向上と農工商全ての地域産業の活性化を図り、燕三条ブランドを確立させる。

#### ◆産業観光推進事業

工場見学やまちあるきを通じて燕三条のものづくりの心に触れていただき、グリーンツーリズムとともに体験型観光として一体的に推進する。

#### ◆燕三条Wing運営事業

燕三条Wingを産業や観光の情報発信拠点と位置付け、地域の観光情報や代表する製品のPRを行うことにより、燕三条ブランドの認知度向上とイメージアップを図り、燕三条地域全体の活性化につなげて行く。

#### ◆燕三条ブランド販路開拓事業

地域製品のブランド認証を進め、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地域製品の販路拡大につなげる。

#### (1)プライドプロジェクト支援事業（事業費2,263千円：財源 市負担金2,263千円）

現行の燕三条ブランド検討委員会を、更なる事業推進につなげるための発展的改編を目的として、燕三条ブランド推進会議に名称を改め委員構成の見直しを図る。

プロジェクト主体の事業に対して広報活動など側面からの支援を行う。

- ・燕三条ブランド推進会議等の開催
- ・プライドプロジェクトの取組に対して事業PR等の支援
- ・商品コンクールへの応募支援
- ・燕三条ブランドの知名度及び地域イメージ向上のための「燕三条畑の朝カフェ」グッドデザイン賞応募支援。
- ・燕三条FMによるブランド通信の配信。

#### (2) 産業観光推進事業（事業2,851千円：財源 事業収入114千円 市負担金2,737千円）

- ・まちあるきルートの開発及び新たな観光スポットの提案や工場見学受け入れ先の発掘を行う。
- ・自然体験等の活動に取り組んでいる団体の発掘と開催イベントの集約、発信を観光HP及びパンフレット等を活用して行う。（グリーンツーリズム事業）
- ・観光コンシエルジュの充実
  - 工場見学希望者と受け入れ先の仲介
  - 旅行会社との連携による産業観光の推進
  - フェイスブックによるPR
- ・観光パンフレットの作成等

(3)燕三条Wing運営事業(事業費3,379千円:財源 市負担金3,379千円)

- ・燕三条Wingでのイベント開催(年2回)
- ・デジタルサイネージ組み込み追加等、Wingバナー製作他
- ・燕三条Wingフェイスブックの運営
- ・燕三条のPR、地域製品の販売
- ・燕三条WingHPのカスタマイズ
- ・燕三条Wing展示什器整備

(4)燕三条ブランド販路開拓事業

(事業費20,987千円:財源 その他補助金10,000千円 市負担金10,987千円)

燕三条ブランドのコンセプトに合致した製品のブランド認証を進め、各種見本市へ出展し燕三条のPRと地域製品の販路開拓につなげる。

- ・「燕三条畑の朝カフェ」の県外へのPR活動を行う。
- ・出展を予定している見本市
  - メッセ・フランクフルト・アンビエンテ(ドイツ フランクフルト)
  - 東京インターナショナル・ギフトショウ
  - フーデックスJAPAN 国際食品・飲料展

#### 【4】企業人材育成事業

○事業費:14,618千円

○財 源:事業収入 4,500千円. 市負担金 10,118千円

##### 【事業の重点】

- ◆生産工程の流れを俯瞰的に把握・分析し、自社に最も適した生産システムを構築できる知恵を有する提案型生産技術者の養成を目指すための長期人材研修を実施する。
- ◆当地域の金属製品製造企業において必要となる金属材料、図面の見方・製図、溶接技術などを習得するための基礎講座、更に、各企業で抱える課題解決のための応用技術講座を開講する。
- ◆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。
- ◆地域企業が抱える経営課題・経営支援ニーズに対応するため、意欲はあるものの「知識」が十分でない企業等に対して、専門家や先輩経営者等による高度で生きた知識・ノウハウの提供や、高度な経営革新支援を行う。
- ◆広報誌・メルマガ・理事長記者会見・ホームページ等による最新の企業向け支援情報の発信を行うとともにセンターの利用促進に努める。
- ◆地域企業の販路開拓・売上アップ等のため、企業向け研修会を開催する。
- ◆地域企業のIT活用相談に対応するため、個別企業への専門家派遣を行う。

##### (1) 燕三条ものづくり大学事業(技術研修講座)(技術開発課)

(事業費2,725千円. 財源 事業収入2,725千円)

##### ①長期研修コース(3時間×20日間、10名)(新規)

- ・名称:製造・開発企業のための提案型生産技術者養成研修
- ・概要:当地域企業でこれから必要となる開発設計技術を強化するため、材料応用～加工複合～生産管理～性能評価までを体系的に学び、実践的学習により個々の企業で抱える現場ニーズに対し、課題解決できる人材養成講座。

##### ②専門分野集中研修コース

###### ○基礎技術

##### 1)金属材料基礎講座(2時間×12日間:20名)(継続)

主にステンレス鋼などの鉄鋼材料の種類や特性を学ぶ講習会。

##### 2)図面の見方・描き方入門講座(2時間×12日間:20名)(継続)

JIS規格に基づいた寸法や記号の読み取り方をマスターするための講習会。

##### 3)溶接技術集中講座(3時間×3日間:10名)(継続)

金属材料を元にした各種溶接法の特徴と課題解決手法を学ぶ講習会。

###### ○応用技術

##### 4)知財活用技術講座(3時間×3日間:10名)(継続)

特許、商標、意匠などを自社で調査し、明細書を作り上げるための講習会。

##### 5)軽金属材料集中講座(3時間×2日間:20名)(継続)

アルミ合金などの軽金属材料について、材料特性や加工技術を学ぶ講習会。

##### 6)課題解決力強化講習会(3時間×10日間:8名)(新規)

各社で抱える課題について、価値分析や付加価値向上手法などにより解決し、提案するための講習会。

## (2) 戦略的ものづくり経営力強化事業(企業支援課)

(事業費 1,473千円、財 源 事業収入300千円. 市負担金1,173千円.)

### ①大学の有する知的資産を活用した経営戦略の構築

新潟大学MOTから技術、経営の両分野の専門家を招へいし、地域企業の課題解決能力の向上及び新市場への事業展開を視野に入れたマーケティングの考え方などについて、技術経営セミナーやワークショップなどを開催する。

#### 1)国際競争戦略講座

・グローバル競争下での中小・中堅企業の戦略立案など。

#### 2)マーケティング戦略の考え方についてのワークショップ

・市場開拓に向けたマーケティングの考え方など。

#### 3)開発と生産現場のプロセス分析講座

・生産現場のオペレーション改善など。

### ②知識サポート・経営改革プラットフォーム事業(新規)(国庫委託事業を予定)

#### 1) 専門家・先輩経営者による高度で生きた知識サポート

・起業支援、国際化、財務、労務、法務、経営、マーケティング、業務連携などに詳しい専門家・支援機関等による高度な経営アドバイスを行う。

・先輩経営者からの実践的で生きた知識・ノウハウの提供を行う。

#### 2) ITと現場の両面から効果的な支援を提供

・気軽に相談できる専門家等とのマッチングや、経営改革に関するIT支援を実施するための地域拠点づくりを進める。

#### 3) 専門家を直接企業に派遣し、個別企業の課題解決への対応

・生産管理、顧客満足(CS)、商品企画などの企業経営に関する相談に対し、専門家より直接企業に出向いていただき、継続的に指導・助言を行う。

## (3) 企業向け情報提供事業(支援情報課)

(事業費10,420千円、財 源 事業収入1,475千円. 市負担金8,945千円.)

### ①広報活動の強化

・広報誌リサーチコアレポートを年4回発行し、リサーチコアの企業向け各種支援事業のPRを行うとともにリサーチコアの利用促進を図る。

・燕三条地域の各支援機関が実施する各種研修事業を、目的別に全コースを掲載したパンフレットを作成する。

・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する。

(センター事業/展示会等イベント/企業支援制度/研修・セミナー/経済・景況情報)

・理事長記者会見等によりセンター事業全般の広報を行う。

### ②企業向け研修会の開催

業務に活用できる企業向け研修会を開催する。

・イラストレータ入門講座 (2h×5回×5コース、30人)

・エクセル活用講座 (2h×5回、10人)

・パワーポイント基礎講座(2h×5回、10人)

・企業の魅力を高める広報セミナー

③IT活用個別相談事業(新規)

地域企業からのIT活用に関する相談に対応するため、センター職員及び必要に応じて専門家の派遣を行う。

④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)の貸出を行う。
- ・企業内研修用にビデオ・DVD の貸出を行う。

⑤ホームページ・フリースポットの管理・運営

- ・センターホームページの管理運営を行う。
- ・センターおよび燕三条Wingのフリースポットの管理・運営を行う。

⑥情報関連機器の維持管理他

各種サーバ他IT機器のメンテナンスとバックアップ

## 【5】需要開拓事業

○事業費:70,964千円

○財 源:事業収入100,363千円

### 【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製品の良さを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、誘客宣伝では大手旅行会社とタイアップした企画で燕三条産業観光を推進し、首都圏を含めた近隣地域への積極的な誘客宣伝を推進する。

◆燕三条駅観光物産センター事業ではデザイン性の優れた商品を展示販売することでものづくりのまち燕三条の認知度向上及びイメージアップを図る。

#### (1) 展示・即売事業(物産観光課)

(事業費:54,482千円. 財源:事業収入82,925千円)

- ・常設展示即売場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刃物の良さを理解してもらい地場製品のPRを行う。また、包丁購入者に対し包丁名入サービスを行い売上の向上を図る。
- ・首都圏を含めた近隣地域を中心に大手旅行会社とタイアップした企画で燕三条産業観光を推進し地場製品のPRを行う。
- ・ネットショップでは商品紹介ページを拡充し、燕三条の魅力ある商品を全国の消費者へ広く紹介し売上の増加を図る。
- ・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(燕三条駅観光物産センター)

(事業費:16,482千円. 財源:事業収入17,438千円)

- ・新幹線利用者を中心にGマーク受賞商品等を展示即売する他、新商品や話題性のある商品を展開し、地場製品のPRを実施する。
- ・定期的にミニイベントを開催、地元客はもちろんのこと県外客に燕三条Wingの店舗PRと集客を図る。
- ・包丁の名入れサービス等を行い顧客満足度の向上を図る。

## 【6】収益事業

○事業費:80,655千円

○財 源:事業収入136,196千円

### 【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標とする。

◆貸館事業、食堂事業の連携により営業活動を強化し、パーティー獲得と会議室・多目的大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努める。

#### (1)他地域連携販売事業(物産観光課)

(事業費:2,139千円. 財源:事業収入4,235千円)

- ・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、県外よりの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。

#### (2)貸館事業(施設サービス課)

(事業費:14,915千円. 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アクセスの良さを活かし、魅力ある場を提供する。
- ・開催されるイベント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。
- ・PR用パンフレットを刷新し営業活動の強化を図ると共に各会場にインターネットを手軽に利用できる設備(無線LAN)を整え、利用者の増加を図る。

#### (3)レストラン運営事業(レストランメッセピア)

(事業費:63,601千円. 財源:事業収入63,601千円)

- ・飲食や懇親会の場として、施設利用者及び来館者へサービスを提供する。
- ・燕三条地域を中心とした県内農産物、加工食品を取り入れたメニューを提供する。
- ・店内の限定イベント企画により店舗宣伝を行い、集客増・売上増を図る。
- ・店内の貸切パーティー、館内の会場を利用したパーティーの、広告宣伝や営業活動を行なうことにより売上増を図る。