

平成 28 年度
事業計画書

公益財団法人燕三条地場産業振興センター

【1】新市場販路開拓事業

○ 事業費：65,897千円

○ 財 源：事業収入4,480千円 市負担金61,417千円

☆ 事業の重点

- ◇ センター職員が他地域の発注案件を有する企業や成長ビジネス関連分野などの有力企業を訪問し、燕三条地域の加工技術等をPRし新規受注獲得につなげる。
- ◇ 技術系展示会へ地域企業と共同出展することにより地域産業のPRを行い、地域企業の販路拡大を推進する。
- ◇ 燕三条地域企業の海外販路拡大を目的に、シンガポールで開催される展示会へ出展し、東南アジアでのビジネスマッチングを推進する。
- ◇ シンガポール共同事務所及び駐在員を活用し、東南アジアでの販路拡大を図る。
- ◇ JETROとの共催により、海外からバイヤーを招へいする商談会を開催し、燕三条地域企業の受注獲得を図る。

(1) 受注促進・販路開拓支援事業

(事業費：44,383千円 財源：事業収入4,200千円 市負担金40,183千円)

① 地域外企業訪問による受注促進

- 1) 燕三条地域企業の新規受注獲得を目的に、他地域の発注案件を有する企業や水素・燃料電池など成長産業分野関連の企業を訪問し、燕三条地域の加工技術をPRする。

目標値：引き合い件数700件、成約件数60件

- 2) 発注案件を有する大手・中堅メーカーを燕三条地域企業とともに訪問し、新規受注獲得を図る。

② 地域内外企業への情報提供

- 1) 登録企業約650社に引合い・セミナー案内、産業振興部の活動報告などを掲載したリサーチコア通信をFAX送信し、地域企業の事業活動を支援する。
- 2) 展示会などで名刺交換した企業担当者及び企業訪問で面会した担当者に対し、燕三条地域企業の加工技術や新商品、展示会出展情報を電子メールなどで紹介する。展示会への来場及び燕三条地域企業への問い合わせを促すきっかけとする。

③ 燕三条地域企業との技術系展示会への共同出展による受注促進

機械要素技術展及び関西機械要素技術展に地域企業と共同出展して地域産業のPRを行い、地域企業の販路拡大を推進する。

【出展展示会】

	時期	期間	小間数	共同出展	目標件数	
					引合い	成約
機械要素技術展	6月	3日間	7小間	23社	140件	20件
関西機械要素技術展	10月	3日間	3小間	7社	80件	7件

④ 「燕三条 工場の祭典」

「ものづくり」と「農業」の生産現場の開放により地域に人を呼び込むため、産学官金で構成される「燕三条工場の祭典」実行委員会の事務局(燕市・三条市・地

場産センター)として、参加事業者、運営委員、外部専門家などの意見集約及び調整、来場者の問合せ窓口など、事業の総合的なサポートを行う。

(2) 海外販路開拓支援事業

(事業費：21,514千円 財源：事業収入280千円 市負担金21,234千円)

① 海外展開推進会議の開催(年3回程度)

地域産業の代表者、金融機関、海外販路開拓支援機関で構成される海外展開推進会議を組織し、海外市場への情報発信・販路開拓をより効果的に展開するための施策を検討する。

② 海外販路開拓に関する専門セミナーの開催(年3回程度)

輸出業務への理解を深めるとともに海外での販売戦略立案方法を学ぶセミナーを開催する。

- ・ 貿易実務セミナー(JETROとの共催)
- ・ 海外販路開拓セミナー

③ シンガポール共同事務所の活用

燕三条地域の商品情報をシンガポール事務所に提供し、共同事務所駐在員と情報共有しながら販路開拓を進める。

- ・ シンガポール市場での販路開拓(商談会の開催を含む)
- ・ シンガポールを中心とした周辺国での販路開拓

④ 展示会への出展

東南アジアで開催される展示会へ燕三条地域企業と共同出展し、販路開拓を行う。

- ・ メゾン・エ・オブジェ(シンガポール、H29/3月)
世界最高峰のインテリア&デザイン関連見本市

⑤ 海外バイヤー招へい商談会の開催【新規】

JETROとの共催により東南アジアなどからバイヤーを招へいして製造現場視察と商談会を同時に行い、燕三条地域企業の受注獲得を図る。

⑥ 産業交流調査ミッション(H29/1月予定)

海外展開推進会議で検討した対象国との人的交流と市場調査を行うため、現地情報調査や政府・公的支援機関、企業等を訪問し、燕三条地域との交流連携について意見交換を行う。

【2】 企業開発力強化事業

○ 事業費：51,606千円

○ 財 源：事業収入7,688千円 その他助成金600千円
市負担金43,318千円

☆ 事業の重点

- ◇ 各産業分野の大学・研究機関や大手企業等と連携し、当地域の基盤技術の革新を図るため、技術開発、ビジネス交流、情報発信等を目的とした「産業技術融合フォーラム(仮称)」を立ち上げる。
- ◇ 日本海側最大級のB to Bの展示商談会「燕三条ものづくりメッセ」を各支援機関・団体と連携して開催し、ものづくり系ビジネスマッチングの場として認知度を上げる。

(1) 産学連携共同研究開発事業

(事業費：5,399千円 財源：事業収入1,578千円 その他助成金600千円
市負担金3,221千円)

ビジネスのグローバル化に対応した産学共同開発を推進し、当地域の基盤技術の高度化を図るとともに、優位性を発揮できる新産業分野への参入を支援する。

① 3Dプリンター活用技術研究会

当地域の特徴を活かした3Dプリンター関連の技術開発を進め、樹脂造形品の高品位化、安価で実用的金属造形技術の開発を目的に活動を行う。また試作・小ロットに対応する技術開発も進める。

② エッジ形成と評価技術研究会

エッジを活用するカッティングエッジ研究会にエッジを処理するバリ取り技術研究会を一体化し、エッジの形成と評価を纏めて検討する研究会を組織し、地域企業のニーズに合わせて運営する。

③ 溶接・接合技術研究会【新規】

当地域に導入が進んでいるファイバーレーザーや高精度抵抗溶接機などによる高信頼性溶接技術の確立を目的に、評価技術やクラック制御などの共通課題の実験研究を行う。

④ 表面処理技術研究会【新規】

洗浄、めっき、酸化処理や表面硬化などについて、評価技術を中心に、共通課題の共同研究を行う。

⑤ 「産業技術融合フォーラム(仮称)」の創設【新規】

燕三条地域企業の基盤技術の革新を図るため、大学・研究機関や大手企業の研究者、技術者等と連携し、分野を横断して技術融合による組織を立ち上げ、技術開発、ビジネス交流、情報発信などを行う。

- 1) 燕三条ものづくりメッセでの招待講演会及びセミナー等の開催
- 2) 各分科会での発表会の開催(設計・デザイン、材料技術、加工技術)
- 3) 企業マッチング事業(企業間交流、県外先進企業訪問など)

(2) 技術開発総合支援事業

(事業費：6,657千円 財源：事業収入1,610千円 市負担金5,047千円)

地域企業が大手メーカーと協働する中で発生する技術面での課題解決を支援し、顧客との信頼関係の構築や新しい経済価値（生産性の向上や利益）を生み出すことを目的とする。

① 知的財産権相談

地域企業への知的財産権活用事例を調査し、それをまとめて知的財産活用のPRを進める。

合わせて当地域企業の開発製品や製造技術などの特許、意匠、商標について、月1回専門家からの助言をいただく特許相談会のPRを充実して新規案件を増やす。

② 技術専門家派遣

企業及び大学教員のOBや現役コンサルタントを技術専門家として登録し、高度な専門知識を必要とする案件について企業に出向いて、課題解決のための指導や助言を行う。

③ 職員による技術相談

直接各企業に出向き、技術課題の御用聞きを行い、地域ニーズを探ると共に当センターが地域企業と大手企業との調整役となって課題解決につなげる。

④ 機器利用促進

テクノセンター内の現有設備の利用促進を図るため、機器説明会や機械設備デモツアーを定期的実施する。また機器を活用した支援事例を増やし、地域企業の技術高度化につなげる。

機械装置等導入検討委員会で、新規設備の導入方針について検討を進める。

(3) 燕三条ものづくりメッセ開催事業

(事業費：39,550千円 財源：事業収入4,500千円 市負担金35,050千円)

日本海側最大級のB to Bの展示商談会を各団体と連携して開催し、出展者と来場者との新たなビジネスマッチングを図る。特に地域外企業関係者の来場を促し、広域のビジネスマッチングの場として全国の企業関係者の認知度を高める。

① 名称：燕三条ものづくりメッセ2016

② 会期：平成28年10月27日（木）～28日（金）

③ 会場：燕三条地場産センター メッセピア多目的大ホール、リサーチコアデザインギャラリー他

④ 出展団体

- ・ 燕三条地域企業（140社）
- ・ 地域外各種加工技術装置企業（60社）
- ・ 大学、業界団体、ソリューションなど（20社）

⑤ 出展規模：220社程度（地域内企業120、地域外企業、学術機関80）

⑥ 来場者数：目標6,500名

⑦ 展示会概要

- ・ 展示会での商談、ビジネスマッチング
- ・ 受発注商談会
- ・ 著名人による特別講演
- ・ 産業技術融合フォーラム(仮称)創設記念講演会
- ・ 工場見学ツアー など

【3】燕三条ブランド推進事業

○ 事業費：34,920千円

○ 財 源：事業収入1,234千円 市負担金33,686千円

☆ 事業の重点

- ◇ アジアを中心としたインバウンド事業の実施により、海外からの旅行者拡大を図る。
- ◇ 「燕三条 産業観光の日」イベントの実施により、産業観光の定着・推進を図る。
- ◇ 燕三条プライドプロジェクトで、新規取組も含めてさらなる地域の魅力づくりと発信を進める。
- ◇ 欧州マーケットに向けた開発ワークショップ行うほか、国際見本市（アンビエンテメッセ）への出展を行うなど、ドイツを起点とした欧州マーケットでのブランド力向上と販路拡大を図る。
- ◇ 開発プロジェクトによる地域資源を活用した商品開発ワークショップや、国際デザイン賞及びグッドデザイン賞取得への支援などをつうじて、「ものづくりのまち燕三条」発信の基盤の強化を進める。
- ◇ 燕三条ブランド推進会議の開催と地域デザイン団体の活動支援を行う。

(1) 燕三条ブランド発信事業

(事業費：27,445千円 財源：事業収入1,074千円 市負担金26,371千円)

- ① 広域連携を基軸としたインバウンド事業の実施
 - ・ ビジットジャパン事業などを視野に現地でのPRや招聘事業等を行い海外からの旅行者の誘客を図る。
 - ・ 外国人旅行者向けに、英語版のかんたん案内マップを作成する。【新規】
- ② 産業観光推進事業「燕三条 産業観光の日」の実施【新規】
- ③ 燕三条Wingの活用
 - ・ 燕三条ブランドを基本コンセプトとした製品の展示販売
 - ・ 通販サイト「自治体特選ストア」で燕三条製品の販売及び地域PR
 - ・ 定期イベントの開催
- ④ 各種プライドプロジェクト事業の支援
 - ・ 燕三条まちあるきの企画及び運営
 - ・ ブランキングアートプロジェクトの実施
 - ・ 食材プロジェクトによる講演会の実施【新規】
 - ・ 食材プロジェクトによるお土産品開発【新規】
 - ・ 「燕三条 畑の朝カフェ」運営支援
 - ・ プロダクト商品開発支援
 - ・ 海外展示会「アンビエンテメッセ」での販路拡大とブランドPR
 - ・ グリーンツーリズム事業の支援
- ⑤ デザインギャラリーの運用
 - ・ 海外販路開拓に取り組んでいる商品展示

- ・ 燕三条地域のグッドデザイン賞受賞商品の展示
- (2) 燕三条ブランド強化事業
(事業費：7,475千円 財源：事業収入160千円 市負担金7,315千円)
- ① 欧州マーケットに向けたブランド力強化
 - ・ ドイツ在住のコーディネータによる開発ワークショップの開催
 - ・ 国際デザイン賞（IFデザイン賞など）の取得支援
 - ② 地域資源を活用した商品開発の実施
 - ・ 地域に精通したコーディネータ、現場の知恵を持つ使い手（シェフ）、伝達能力に優れたデザイナーによる開発プロジェクトを結成
 - ・ 参加企業を公募し、プロジェクトのアドバイスによる開発ワークショップの開催
 - ・ 地場産センター「メッセピア」、燕三条「畑の朝カフェ」、燕三条イタリアン「Bit」などを活用した成果品のモニタリング、商品PR
 - ③ グッドデザイン賞取得支援
 - ・ 応募説明会の開催と申込みに対するアドバイス
 - ・ 二次審査地方開催の誘致
 - ・ 地元受賞発表イベントの開催
 - ・ 受賞品の首都圏での販路拡大イベントの開催（丸の内グッドデザインストア）

【新規】
 - ④ 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、デザイン開発の相談対応
 - ・ 必要に応じ外部デザイナーとのマッチング
 - ⑤ 燕三条ブランド推進会議等の開催
支援機関・団体・業界の声を反映し、意思統一を図りながら事業を推進する為の会議開催
 - ⑥ 地域デザイン団体活動支援
燕三条デザイン研究会・つばめデザイン研究会の活動に対するサポート

【4】企業人材育成事業

○ 事業費：13,639千円

○ 財 源：事業収入4,262千円 市負担金9,377千円

☆事業の重点

- ◇ ICTを活用する研修会及び燕三条地域企業の営業力を強化する研修会を開催し、経営支援を行う。
- ◇ 広報誌・メルマガ・ホームページ等によって企業向け支援情報の発信を行い、センターの利用促進に努める。
- ◇ 燕三条地域企業の経営やITに関わる課題解決のため、専門家を企業に派遣して個別相談に対応する。
- ◇ 地域企業の在職者訓練として、新人を対象にした、図面と材料及び加工の基礎コースを開講し、当地域の新人、初級からマネージャーが必要とする各種講習会を運営する。

(1) 燕三条ものづくり大学事業（技術研修）

（事業費：2,525千円 財源：事業収入2,525千円）

地域企業の在職者訓練として技術研修を実施し、大手メーカーと協働するための知識や課題解決能力の向上を図る。

① 新人基礎コース（1コース）【新規】

1) 図面の見方と金属材料と加工基礎講座（6時間×3日間、15名）

ものづくり現場に配属された新人社員が必要とする、図面の見方、各種材料の種類と特性、材料加工技術について、基本を習得する講習会

② 技術基礎コース（3コース）

1) 金属材料基礎講座（2時間×12日間、20名）

主に鉄鋼材料に関する基礎的知識を習得する講習会

2) 図面の見方・描き方入門講座（2時間×9日間、15名）

JIS規格に基づいた製図法を習得する講習会

3) 製造現場に必要な数学・物理・化学の基礎講座（2時間×5日間、15名）

各種技術や材料の基本となる力学、三角関数、化学反応などの基本を身につける講習会

③ 専門分野集中研修コース（5コース）

1) 溶接技術集中講座（3時間×3日間、15名）

溶接に必要な金属材料の基礎、各種溶接技術、材料の溶接特性などを習得する講習会

2) プレス加工集中講座（3時間×4日間、15名）

プレス機械、絞り加工、せん断加工の基礎知識と応用技術を習得する講習会

3) 表面処理集中講座（3時間×3日間、15名）

表面や腐食に関する基礎知識と、めっきなどの表面処理に関する知識を習得する講習会

4) 熱処理集中講座（3時間×3日間、15名）

刃物等の製品や金型等の工具の熱処理技術の基本を習得する講習会

5) 知財活用技術講座 (3時間×3日間、10名)

特許、実用新案などの知的財産について理解し、自ら出願できる能力を習得する講習会

④ 生産現場に対応する技術マネジメントコース (1コース)

1) テクニカルプレゼンテーション力強化講座 (3時間×4日間、10名)

社内及び外部への技術文書の書き方及びプレゼンテーション方法を実践的に学ぶ講習会

(2) 経営力強化支援事業

(財源：11,114千円 財源：事業収入1,737千円 市負担金9,377千円)

① 企業向け情報・経営系研修会の開催 (ものづくり大学)

業務に活用できる企業向け研修会を開催する。

〈情報系〉

1) エクセル活用講座 (2h×5回×2コース、20名)

2) ネット販売のための商品撮影講座 (2h×3回、10名)

3) イラストレーター講座 (2h×3回、10名)

4) 画像処理講座 (2h×3回、10名、新規)

〈経営系〉

5) 若手社員のコスト意識の育成講座 (2h×3回、10名) 【新規】

6) 営業力強化セミナー (2h×3回、15名)

7) 顧客満足度向上セミナー (2h×3回、10名) 【新規】

② 経営力強化のための個別相談事業

燕三条地域企業が有する生産管理、顧客満足 (CS)、商品企画、IT活用などの課題を解決するため、専門家を派遣して個別に指導・助言を行う。

③ 戦略的事業創出プロジェクト

地域企業の新商品開発や既存商品の見直し、新事業立ち上げにおいて、専門家の力を借りながら地域企業2社程度に対して戦略的に支援する。

④ 広報活動の強化

1) 広報誌リサーチコアレポートを年3回程度発行し、リサーチコアの企業向け各種支援事業のPRを行い、リサーチコアの利用促進を図る。

2) 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。

3) 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・景況情報などをホームページに「ビジネス情報提供」として掲載する。また、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情報を配信して、リサーチコアの利用促進を行う。

⑤ WEB情報システム(企業データベース)のリニューアル 【新規】

老朽化した企業データベースをリニューアルして利用者のユーザビリティを向上

させる。

⑥ ホームページ・フリースポットの管理・運営

1) センターホームページの更新および管理運営を行う。

2) 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。

⑦ 情報関連機器の維持管理他

各種サーバ、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：380,225千円
- 財 源：事業収入414,950千円

☆ 事業の重点

- ◇ ものづくりのまち「燕三条」にふさわしい観光物産館を目指し、新商品や消費者購買動向の情報収集を行い、地場産業に関連する実演や工房を開催することで、燕三条の魅力を表現する。また、旅行会社とタイアップした企画等により産業観光を推進し、積極的な誘客宣伝を行うと同時に、免税店制度を活用し外国人旅行者の来館を促すことで、「燕三条」を効果的にPR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などを展示販売することで、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

(事業費：311,860千円 財源：事業収入342,202千円)

- ① 新商品・話題商品を広く県内外にPRするため各種イベントを開催する。
- ② 企業商品紹介の展示ケースを刷新し、「燕三条」を効果的にPRできるブースとする。【新規】
- ③ 地場産業に関連する包丁研ぎ実演の他、鎚起銅器製作等の実演を増やすと同時に、参加体験型の工房を開催し、ものづくりのまち「燕三条」を表現する魅力ある店舗を目指す。
- ④ 首都圏を含めた近隣地域を中心とした大手旅行会社とタイアップした企画や、商工団体等に対する観光視察の誘致により、燕三条産業観光を推進し地場製品のPRを行う。
- ⑤ 免税店制度の利活用や観光HPの外国語案内等により、インバウンド誘致を含めた観光PRを行い外国人観光客の来館を促す。
- ⑥ 道の駅燕三条地場産センターを観光施設として発展的に拡充運営することで、更なる地域拠点や連携の核となる場を形成する。【新規】

(2) 燕三条駅観光物産センター事業

(事業費：68,365千円 財源：事業収入72,748千円)

- ① 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を行う。
- ② 定期的にミニイベントを開催、情報サイトなどで燕三条W i n gの店舗PRを行い県内外からの集客を図る。
- ③ 観光・旅行雑誌等に広告掲載することで、県内外へPRする。
- ④ 駅コンコース案内看板に免税店の表示を入れて、駅利用者への店舗PRを行う。

【6】収益事業

○ 事業費：96,824千円

○ 財 源：事業収入142,490千円 市負担金3,000千円

☆ 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。
- ◇ 営業活動、広告宣伝等、貸館のPRを重点的におこない会場利用増加に努める。また、お客様の要望に迅速に対応し、顧客満足度をあげ、また使ってみたいと思われるよう心がける。
- ◇ 燕三条の農産物を地元で作られるカトラリー、テーブルウェアを使用しておいしく味わっていただけるメニューを提供する。

(1) 他地域連携販売事業

（事業費：13,504千円 財源：事業収入14,630千円）

- ① 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刃物に関するフェアを開催し、多くの集客を図ることで集約的に燕三条製品の販売拡大を行うと同時に、地場産業に関連するイベントを併設することで、ものづくりのまち「燕三条」を効果的にPRする。
- ② 地域外の新潟県の特産品を販売することにより、観光施設のイメージアップを図り顧客満足度の向上を促す。

(2) 貸館事業

（事業費：20,820千円 財源：事業収入65,360千円 市負担金3,000千円）

- ① 多目的大ホールを中心とした営業活動、広告の掲載等、PR活動に重きをおき、施設利用の増加に努める。
- ② 受付から終了までお客様とのコミュニケーションを大切にするとともに、急な要望にも迅速に対応し、満足していただけるサービスを提供する。
- ③ 燕三条食の陣の共同開催。

(3) レストラン運営事業

（事業費：62,500千円 財源：事業収入62,500千円）

- ① 燕三条の食材による料理で、美味しい食事を提供する。
- ② ランチタイム・カフェタイムは、燕三条製のテーブルウェアなどを使った食事を提供し、燕三条製品の良さを感じていただく。
- ③ ディナータイムの貸し切りパーティは、燕三条製のバンケットウェアを加えた会場づくりを行い、地域内外のお客様に楽しんでいただけるよう努める。