

令和2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 78,217千円

○財源 事業収入 18,150千円 市負担金 50,067千円

積立取崩収入 10,000千円

☆ 事業の重点

- ◇ 燕三条ものづくりメッセを核に共同出展、ものづくり産地連携を連動させ、総合的に地域企業の販路拡大を推進する。
- ◇ センター職員が他地域の発注案件を有する企業や成長産業分野等の有力企業への訪問や、ものづくり産地との連携を促進するとともに、ものづくり産地の展示会に出展して燕三条地域の加工技術等をPRして新規受注獲得につなげる。
- ◇ 地域企業と技術系・専門分野展示会への共同出展やものづくり産地で開催される商談会に参加して地域の加工技術PR、販路拡大を推進する。

(1)受注促進・販路開拓支援事業

(事業費：21,766千円 財源：事業収入6,400千円 市負担金 15,366千円)

① 地域外企業訪問による受注促進

地域で対応可能な案件を有する成長産業分野等の企業への個別訪問を行う。

目標値：引き合い件数700件、成約件数60件

② 燕三条地域企業との技術系・専門分野展示会へ共同出展等による受注促進

機械要素技術展及び関西機械要素技術展に加え、専門性の高い展示会に地域企業と共同出展して地域産業のPRを行い、地域企業の受注促進を図る。

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
関西機械要素技術展	R2.10月	3日間	2小間	8社	100件	10件
高精度・難加工技術展	R2.10月	3日間	4小間	8社	100件	10件
機械要素技術展	R3.2月	3日間	6小間	19社	200件	20件

③ 展示会出展サポート事業【新規】

ものづくりメッセや共同出展展示会に初出展・経験が少ない企業に対して、展示会接客の専門家が個別にアドバイスを行い、展示会での商談成立に結び付ける。

④ ものづくり産地との連携促進【新規】

関東圏や関西圏、東北圏のものづくり産地の支援機関との情報交換を通じて、互いの受注促進における連携を図るとともに、ものづくり産地で開催される展示会や商談会参加により地域企業の受注促進を図る。

参加展示会・商談会	時期	期間	小間数	目標件数	
				引合い	成約
福島広域商談会	R2.7月	1日間	—	—	—
川崎地区商談会	R2.9月	1日間	—	—	—

相模原地区商談会	R 2.11 月	1 日間	—	—	—
BIZ SAITAMA	R 2.11 月	2 日間	1 小間	15 件	2 件
おおた工業フェア 2012	R 3. 2 月	2 日間	1 小間	20 件	3 件

⑤ ものづくり企業ナビの情報拡充

登録企業の情報更新と併せて企業の「強み」を経営者や担当者と共に考え、その強みをものづくり企業ナビに反映し、検索時の絞り込みの効果的なツールとする。

⑥ 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ほか、地域の加工技術を要約したリーフレットを DM 発送して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。

(2) 燕三条ものづくりメッセ開催事業

(事業費：56,451 千円 財源：事業収入 11,750 千円、市負担金 34,701 千円、積立取崩収入 10,000 千円)

地域出展企業と来場者等とのビジネスマッチングを目的とした展示商談会を開催する。地域外からの来場者増と商談件数増に注力する。

① 名称：燕三条ものづくりメッセ 2020

② 会期：令和 2 年 10 月 22 日(木)～23 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 出展規模：260 社程度

⑤ 出展団体：燕三条地域で優れた技術を有しながら未出展の企業の出展を促す。

- ・ 燕三条地域企業：130 社(令和元年度 120 社)
- ・ 燕三条地域外企業：130 社(令和元年度 142 社)

⑥ 来場者数：目標 13,000 名

(令和元年度 12,148 名、平成 30 年度 12,458 名、平成 29 年度 11,267 名)

⑦ 展示会概要

- ・ 展示会での商談、ビジネスマッチング
- ・ 学会連携講演会
- ・ 著名人による特別講演
- ・ ものづくり集積地との連携の推進【新規】
- ・ 海外企業との連携促進

【2】 企業開発力強化事業

○ 事業費 12,529千円

○ 財 源 事業収入 2,983千円

民間助成金 600千円 市負担金 8,946千円

☆ 事業の重点

◇ 技術開発ワークショップを通じて地域企業の開発力向上を推進し、研究会では要素技術を深掘りする。

◇ 燕三条地域企業の技術力を県外企業へPRするため、他産地と比較して優位性の高い技術情報を収集し地域のPRや販路開拓に活用する。

(1) 産学連携共同研究開発事業

(事業費：5,587千円 財源：事業収入1,368千円．民間助成金収入600千円．

市負担金3,619千円)

大学などとの連携を進めることによって要素技術を深掘りし、最近の技術情報を提供して地域企業の技術力向上を目指す。

① 技術開発ワークショップ【新規】

大学と連携して例題を元に基本構想、強度試験、耐食性試験などを行い効率的な技術・製品開発の手法を会得する。

② ものづくりフォーラム

地域企業の技術力向上に寄与するため、最近話題となっている難加工材料や各種加工技術などに関するトピックを紹介し、大学や先端企業との連携を促進する。

③ 専門研究会

1) 接合技術研究会

金属製品製造の要となる接合技術にフォーカスし、技術情報の提供や有力企業の工場視察等を行う。

2) 表面技術研究会

ファインバブルの生産工程への適用の検討を主軸として行うと共に、表面技術に関する最新の技術情報を提供する。

3) IoTセンシング活用技術研究会

製造現場でのIoT活用を促進するため、簡易なシステムを構築し、基礎実験や情報提供などを行う。

4) カutting技術研究会

加工時の工具摩耗が激しい材料など、従来の加工技術では対応が難しいとされる材料の加工技術を探求する。

(2) 技術開発総合支援事業

(事業費：6,942千円 財源：事業収入1,615千円．市負担金5,327千円)

地域企業が抱える課題の解決や技術開発、生産性や利益率向上を技術的な側面から支援する。

① 燕三条のピリ辛技術の調査【新規】

燕三条地域ならではの優位性が高くかつ特徴的な技術を、調査取りまとめ電子データ化する。技術情報は県外企業に対して燕三条地域企業 PR する際に活用することを目標とする。

② 職員による技術相談

地域企業から寄せられる生産工程でのトラブルや各種の技術的な相談に対応する。また、相談対応による課題解決が地域企業のノウハウ蓄積や技術開発に結びつくよう注力する。

③ 技術専門家派遣

地域企業の抱える課題に対して企業や大学教員の OB 等の専門家を派遣し、課題解決の方向性を見定める支援をする。特に地域企業が新規に取り組む案件の課題に重点を置いて専門家を派遣する。

④ 知的財産権相談

当地域企業の生産活動によって生み出される製品、製造技術などに関係した特許、商標、意匠について、専門家から助言をいただく特許相談会を定期的を開催する。

⑤ 機器整備・利用促進

地域企業において生産上のトラブルが発生した際の初動に、機器を利活用いただくための説明会を開催する。また、新規導入設備と導入した機器の紹介や広報活動を積極的に行い機器の利用促進に努める。

【3】燕三条ブランド推進事業

○事業費 42,501千円

○財 源 事業収入 474千円 市負担金 42,027千円

☆ 事業の重点

- ◇ 「ものづくりのまち燕三条」の魅力の基礎となる、商品開発力・デザイン力による地域の魅力づくりと、燕三条 Wing 等の活用による産業の見える化、発信力の高い首都圏でのPR等、地域内外への燕三条ブランド発信力を強化する。
- ◇ 燕三条プライドプロジェクトの活動支援、及び燕三条ブランド事業推進会議の開催により、今後の方向性について検討を進める。
- ◇ 「燕三条 工場の祭典」実行委員会事務局として、実施に向け支援する。

(1) 燕三条ブランド推進事業

事業費：42,501千円 財源：事業収入474千円、市負担金42,027千円)

① 燕三条ブランド強化・発信事業【新規】

地域の強みである商品開発力・デザイン開発力の向上を多角的に支援すると共に、地域内外での発信を行う。

また、デザイン賞へ取組む企業を増やす為の応募説明会の開催や、同賞に関する通年でのアドバイスを行うほか、地域内外で受賞展示を開催し、全国屈指の受賞数を誇る燕三条のデザイン開発力をPRする。

- ・ グッドデザイン賞応募説明会等取得支援と受賞者プレゼンテーションの開催
- ・ 「丸の内グッドデザインストア」「燕三条 Wing」を活用した受賞製品の展示発信
- ・ 商品企画・デザイン開発の相談対応や外部デザイナーとのマッチング
- ・ 地域デザイン団体の活動に対するサポート

② 「燕三条 工場の祭典」

燕三条地域産業のイメージアップと製品PRを図るため、地域企業や市と連携して一般来場者へ工場を開放する「燕三条 工場の祭典」実行委員会事務局を担う。地域企業の生産現場を全国から集まる消費者やバイヤー等から見ていただき、高品質な燕三条製品への理解と燕三条地域産業の認知度を向上し、販路拡大を目指す。

③ 燕三条プライドプロジェクト

各種プライドプロジェクトの支援により燕三条ブランドの推進を図る。

- ・ 首都圏における地域開発力PRのための出展支援【新規】
- ・ 燕三条まちあるきの企画及び運営
- ・ まちあるきシンポジウムの開催【新規】
- ・ ブランディングアートプロジェクトの実施
- ・ 「燕三条 畑の朝カフェ」運営支援
- ・ 燕三条ブランド事業推進会議の開催
- ・ 燕三条ブランドマークの周知、及び使用認証の推進

④ 燕三条の観光情報発信等

広域観光ガイドブックの活用及び観光情報サイトを活用した継続的な情報発信により、燕三条のイメージアップを促進する。

⑤ 燕三条 Wing の活用

燕三条ブランドの認知度を高めるため、燕三条の産業観光、企業、技術のほか、地域の取り組みを発信する場としての活用を推進する。

【4】企業人材育成事業

○ 事業費 13,340千円

○ 財 源 事業収入 5,135千円 市負担金 8,205千円

☆事業の重点

- ◇ 地域企業の人材育成を支援するため、材料、設計、製造技術の基礎に重点を置いた技術研修を開催し、基礎力の底上げを狙う。
- ◇ 新事業立ち上げや技術開発などに専門家を派遣して戦略的に支援する。
- ◇ 地域企業の人材育成を支援するため、事務・営業系社員を対象とした経営系研修や企業の技術・製品PRのツールとなる情報系研修を開催し、基礎力・情報発信力の向上を狙う。

(1) 技術力強化支援事業 (技術研修)

(事業費：3,993千円 財源：事業収入3,993千円)

地域企業の人材育成と開発力向上を図るため、新入社員から中堅技術者を主なターゲットとした各種技術研修を開催する。

① 新人基礎コース (1コース)

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)

技術系の教育を受けずにもものづくり現場に配属された社員を主な対象として、図面の見方、各種材料の特性や加工技術等の基本を学ぶ講習会。

② 技術基礎コース (5コース)

1) 金属材料基礎講座 (2時間×12日間、20名)

鉄鋼材料や軽金属材料の特性や用途などの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 前期コース15名 後期コース 15名)

図面から必要な情報を読み取る力とJIS規格に基づいた基礎的な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)

製造現場で必要とされる力学、三角関数、化学反応などの基礎知識を改めて学ぶ講習会。

4) 3D-CAD/CAE 入門講座 (3時間×6日間、15名)

基礎的な3D-CADの操作方法とCAEを使いこなすための知識を習得する講習会。

5) 機械要素設計基礎講座 (3時間×3日間、15名)

機械装置などの設計スキルを身に付けるために必要とされる基礎知識を習得する講習会。

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)

溶接作業を行う上で知っておく必要のある金属材料の基礎、各種溶接技術、材料の溶接特性などを学ぶ講習会。

2) プレス加工集中講座 (3時間×4日間、15名)

曲げ加工、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）
めっきや腐食など金属表面で起こる現象の基礎的な理解を深める講習会。
 - 4) 熱処理集中講座（3時間×3日間、15名）
鉄鋼材料の熱処理、表面硬化法などの基礎を習得する講習会。
 - 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) 燕三条ものづくり現場改善基礎講座（2時間×6日間、20名）
生産現場の「見える化」による現場改善策を実践的に学ぶ講習会。

(2) 経営力強化支援事業

（事業費：9,347千円 財源：事業収入1,142千円、市負担金8,205千円）

① 企業向け情報・経営系研修会の開催

業務に活用できる企業向け研修会、セミナーを開催する。

〈情報系〉

- 1) エクセル活用講座（2h×5回、10名）
- 2) ネット販売のための商品撮影集中講座（2h×3回、10名）
- 3) イラストレーター講座（2h×3回、8名）
- 4) WordPress 入門講座（2h×4回、10名）

〈経営系〉

- 5) 中堅・若手社員のコスト意識の育成講座（2h×3回、10名）
- 6) 営業力強化セミナー（2h×3回、15名）
- 7) 事務職のための業務改善研修（2h×3回、10名）
- 8) 人材確保と定着する職場づくり（2h×3回、10名）

② 経営力強化のための個別相談事業

地域企業からの生産管理、商品企画、販路開拓、IT活用などの企業経営に関する相談に対応するため、直接企業へ専門家を派遣して個別に指導・助言を行う。

③ センター事業の広報活動

- 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、毎月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。
- 4) センター事業の広報に関するワーキンググループを設置し、統一性を持たせた情報発信を行う。

【5】海外販路支援事業

○事業費 58,783千円

○財 源 事業収入 1,980千円 市負担金 56,803千円

☆事業の重点

- ◇ 地域企業の海外展開を推進するために、海外展開相談窓口の体制を構築する。
- ◇ 認知度が高まりつつある欧米での継続的な販路支援に加え、地域企業が単独での進出が難しい地域にて販路開拓の場を提供し、新たな取引先を創出する。
- ◇ 周辺自治体および機関と協働によるインバウンド誘客セールスを行い、燕三条の「ものづくりの魅力」を具体的な観光プランに組み入れ、地域経済の活性化と製品の販路開拓に繋げる。

(1) 海外販路支援事業

(事業費：58,783千円 財源：事業収入1,980千円. 市負担金56,803千円)

① 海外展開プラットフォームの構築

地域企業からの海外展開に関する総合相談ワンストップ窓口としての役割を果たす為、JETRO等の他支援機関と連携し、情報を収集しながら個社支援の為のプラットフォームを構築する。

② 海外ビジネスマッチング機会の提供

欧州・米国の有力展示会に企業と共同出展し、販路開拓を行うと共にバイヤーからの情報収集に努める。また、巨大市場でありながら企業進出が進んでいない中国内陸部における販路開拓のフェア等を行う。

1) アンビエンテ 2021出展 (ドイツ フランクフルト：2月)

2) NY NOW 2020出展 (アメリカ ニューヨーク：8月)

3) 燕三条フェアの開催 (中国 成都市・重慶市) 【新規】

4) 海外バイヤーの招聘 (JETRO連携)

③ グローバル市場に向けた商品開発力の強化

展示会出展に於ける効果を高める為、マーケットに精通した有識者を招聘し、商品改良等を行うワークショップを開催する。

④ ネットワークを活用した海外展開情報の提供 (JETRO連携)

海外展開に必要な情報提供の場として、実務系及び、企業の関心の高い海外地域情報や、これからのマーケットとなる新興国に関するセミナーを開催する。

1) 地域別の海外情報セミナー

2) 海外取引・貿易実務に関するセミナー

3) メールマガジンによる情報発信

⑤ インバウンド誘客事業の実施

新潟県および近隣市町村と連携し、効果の高いインバウンド誘客を行い、観光提案の拡充を図る。また、燕三条地域におけるインバウンド受け入れ体制を拡充するためにセミナーを開催する。

1) 新潟県連携インバウンドセールス (4回)

- 2) 新潟市・佐渡市連携シンガポールインバウンドセールス（2回）
 - 3) インバウンドセミナーの開催
 - 4) 海外旅行社アポイントメント商談会への参加（2回）【新規】
 - 5) SNSによる情報発信
- ⑥ 外国人留学生とのネットワーク構築
- 長期的な海外販路開拓、インバウンドへと繋げる為、外国人留学生とのネットワーク作りを推進し、地域のファンになってもらうと共に、商品モニタリング、各地域の情報収集等でネットワークの活用を図る。
- 1) 地域企業のスタディツアー開催（2回）
 - 2) 商品モニタリング、地域情報の収集等ネットワークの活用

【6】需要開拓事業

○事業費 448,011千円

○財 源 事業収入 521,802千円

☆事業の重点

- ◇ 展示・即売事業では、「ものづくりのまち燕三条」を代表する観光物産館に相応しい売り場づくりを継続的に展開する。
- ◇ 産業観光の推進を継続的に行い、キャッシュレス決済の促進等を通し顧客満足の向上を図り、燕三条製品の販売拡充につなげる。
- ◇ 外国人観光案内所カテゴリー2をアピールし、地域のハブ機能の一端を担い、外国人観光客に多様なアプローチを施す。
- ◇ 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：377,021千円 財源：事業収入444,327千円)

- ① 新商品や話題商品を広くPRするため、地場産業に関連する実演を含む各種イベントを開催し、地域観光拠点の場を確立する。
- ② 地域企業が製品の評価や感想を得るための、モニタリングの場を提供する。
- ③ 多言語案内ディスプレイと多言語翻訳機の導入により、多様化する海外観光客の利便性の向上を図る。【新規】
- ④ スマートフォンで閲覧しやすい物産館サイトを構築する。【新規】

(2) 燕三条駅観光物産センター事業

(事業費：70,990千円 財源：事業収入77,475千円)

- ① 新幹線利用者を中心にGマーク受賞商品や伝統工芸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 地域商品を手軽に試せるコーナーを定期的に設け、燕三条製品の良さを来館者へPRする。
- ③ 来館者が観て楽しめるような、ものづくりのまちとしてPRできる実演を企画、実施する。

【7】収益事業

○事業費 65,452千円

○財 源 事業収入 122,921千円

☆事業の重点

- ◇ 他地域の地場産センターと連携した地場産交流フェア(仮称)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PRを行い、地域経済の活性化を促進する。
- ◇ 貸館利用促進のため営業活動を充実させ利用率の向上を図るとともにお客様とのコミュニケーションを大切にし、満足していただけるサービスを心がける。
- ◇ レストランの利用を促進するとともに、会場利用者へお弁当や飲み物の提供を行う。また館内に設置してある自動販売機の管理を徹底し、販売ロスを少なくする。

(1) 他地域連携販売事業

(事業費：30,298千円 財源：事業収入33,350千円)

他地域の地場産センターまたは各地場産センター関連企業と連携した魅力ある地場産交流フェア(仮称)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) 貸館事業

(事業費：20,080千円 財源：事業収入66,521千円)

- ① 多目的大ホールのLED化、全館Wi-Fi完備を重点的にPRする。
- ② お客様と密なコミュニケーションを取り、サポートを強化し顧客満足度を向上させる。
- ③ 見本市展示会総合ハンドブックと全国会場Naviへ広告を掲載し展示会などを誘致する。

(3) レストラン運営事業

(事業費：15,074千円 財源：事業収入23,050千円)

- ① 燕三条イタリアンBitへの積極的なサポートを行う。レストランのPR、イベントの開催など便宜を図りながら、燕三条を食の面からイメージアップを図る。
- ② 会場利用者へのお弁当や飲み物の提供とスナックショップの運営。
- ③ 自動販売機の管理。