

## 【1】新市場販路開拓事業

○事業費 76,067千円

○財 源 事業収入 19,910千円 市負担金 46,157千円

減価償却引当預金取崩収入 10,000千円

### ☆ 事業の重点

◇ 燕三条ものづくりメッセを核とした販路開拓事業を従来の対面型にオンラインを組み合わせ、時代に即したハイブリッド型の販路開拓を推進し、新規受注案件獲得につなげる。

◇ 電子版技術PRパンフレットと Web 受発注促進システムを構築し、オンラインでの受注促進を強化する。

### (1)受注促進・販路開拓支援事業

(事業費：21,095千円 財源：事業収入5,910千円．市負担金15,185千円)

#### ① 地域外企業訪問による受注促進

- 1) 成長産業分野等の企業や地域で対応可能な案件を有する企業への個別訪問と状況に応じてオンラインでの面談を併用し、新規受注案件の獲得につなげる。
- 2) 電子版技術PRパンフレットの制作
- 3) 技術PR動画や電子パンフレット、Webミーティングなど、時代に即したツールを活用した Web 受発注促進システムを構築し、オンラインでの受注促進につなげる。

目標値：引き合い件数700件(内、オンライン10%)、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

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とともにオンラインでの商談環境も整備し、より多くの受注案件獲得を目指す。

出展展示会	時期 (予定)	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	R3.10月	3日間	2小間	8社	100件	10件
高精度・難加工技術展	R3.12月	3日間	4小間	8社	100件	10件
機械要素技術展	R4.3月	3日間	5小間	15社	170件	15件

#### ③ 展示会出展サポート事業

対面型展示会やオンライン展示会に初出展或いは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

関東圏や関西圏、東北圏のものづくり地域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、ものづくり地域で開催される商談会や展示会参加により地域企業の受注促進を図る。

- ・福島広域商談会 [R3. 7月：1日間]
- ・川崎地区商談会 [R3. 9月：1日間]

参加展示会・商談会	時期 (予定)	期間	小間数	目標件数	
				引合い	成約
おおた工業フェア 2022	R4. 3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りサーチコア通信を FAX 送信し、地域企業の事業活動を支援する。
- 2) 企業訪問や展示会などで名刺交換した企業担当者に、燕三条地域の加工技術や新商品、成約事例紹介、展示会出展情報などを電子メールで発信し、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：54,972 千円 財源：事業収入 14,000 千円. 市負担金 30,972 千円. 積立取崩収入 10,000 千円)

出展企業と来場者との対面型の商談に加え、オンラインでも商談ができる環境を整備したハイブリッド型展示商談会として開催する。更には出展企業の PR 動画や資料を閲覧できるホームページを構築し、地域外からの来場者・閲覧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 2021
- ② 会期：令和 3 年 10 月 21 日(木)～22 日(金) (予定)
- 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 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)
- ⑦ 展示会概要
  - ・ 展示会での商談、ビジネスマッチング
  - ・ オンライン商談も併用したハイブリッド型展示会商談会
  - ・ 技術講演会
  - ・ 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

## 【2】 企業開発力強化事業

○ 事業費 12,609千円

○ 財 源 事業収入 2,971千円

民間助成金 600千円 市負担金 9,038千円

### ☆ 事業の重点

◇ 技術開発ワークショップでは地域企業の開発力向上を推進し、研究会では地域企業への新技術の展開を推進する。

◇ 燕三条地域企業の有する比較優位性の高い技術の電子データ化を進め、県外企業へ発信することで地域企業のプレゼンスを高める。

### (1) 産学連携共同研究開発事業

(事業費：5,840千円 財源：事業収入1,367千円. 民間助成金収入600千円.

市負担金3,873千円)

大学などと連携して地域企業へ最近の技術情報を提供すると共に各研究会で設定したテーマに基づき開発した技術を共有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

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

#### 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、難加工材料や各種加工技術をテーマとした最近のトピックを提供し、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

生産技術力の向上に資するため、最新の溶接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

当地域の基盤技術の一つである金属の表面処理について、ファインバブルの適用を検討するとともに、最新の技術情報を提供する。

##### 3) 生産性向上研究会【新規】

生産性向上に役立つ技術情報の提供を行うとともに、産業用ロボット運用ノウハウの蓄積を目標とする。

##### 4) カutting技術研究会

難加工材料の切断、切削、金属3Dプリンタ成形品の仕上げ加工など、従来の加工技術では対応が困難な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：6,769千円 財源：事業収入1,604千円. 市負担金5,165千円)

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

燕三条地域ならではの特徴的な技術を調査して電子データ化し、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。

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。特に地域企業が新たに取り組む技術開発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

機械設備利用促進のため説明会を開催する。また、機械設備の広報活動を積極的に展開し地域企業の技術力向上に寄与する。

### 【3】燕三条ブランド推進事業

○事業費 45,485千円

○財 源 事業収入 220千円 その他負担金 4,258千円

市負担金 41,007千円

#### ☆ 事業の重点

- ◇ 首都圏における燕三条ブランドの認知度を高めるため、高品質な製品とともに食や体験等の地域の魅力ある取り組みを発信するイベントを実施する。
- ◇ 「畑の朝カフェ」「まちあるき」等の魅力ある多彩なコンテンツを紹介する動画を制作し、首都圏での広報イベント及び SNS 等で発信することにより、燕三条への来訪を促す。
- ◇ ブランド力のさらなる強化をめざすため、プライドプロジェクト事業の新たな展開へ向けた検討および実施に向けた体制づくりを進める。
- ◇ 「燕三条 工場の祭典」実行委員会事務局として、新たな取り組みを支援する。

#### (1) 燕三条ブランド推進事業

(事業費：45,485千円 財源：事業収入220千円、その他負担金4,258千円、市負担金41,007千円)

##### ① 燕三条ブランド強化・発信事業

燕三条ブランドの基盤となる商品開発力・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。

- ・高品質な製品とともに食や体験等地域全体の魅力を発信するイベントを首都圏で開催し、「燕三条ブランド」の認知度向上と販路拡大を目指す。【新規】

開催時期：7月頃を予定（3日間）

開催場所：東京都内

- ・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」

実行委員会事務局として、新たな取り組みに対する支援を行う。

##### ③ 燕三条プライドプロジェクト

燕三条ブランド事業推進会議において新たな展開に向けて検討し、実施のための体制を整える。

- ・「燕三条まちあるき」の企画及び運営
- ・「燕三条 畑の朝カフェ」運営支援

④ 燕三条の観光情報発信等

- ・燕三条への誘客のため、「畑の朝カフェ」「まちあるき」等の魅力ある多彩なコンテンツを紹介する動画を制作し、首都圏での広報及び SNS 等で発信する。【新規】
- ・観光関連団体と連携して観光情報を集約し、広域観光サイト「燕三条 夢創紀行」のポータルサイトとしての活用を強化する。
- ・広域観光サイトと合わせた広域観光ガイドブックの活用をはかる。

⑤ 燕三条 Wing の活用

- ・燕三条の高品質な製品の PR 及び産業や技術を「見せる化」した体験型展示を整備する。
- ・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 13,220千円

○ 財 源 事業収入 5,281千円 市負担金 7,939千円

### ☆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、加工技術の基礎に関する技術研修を、新型コロナウイルス感染症対策の一環として雇用調整助成金に対応できるよう開催時間を一部調整して開催する。
- ◇ 地域企業の技術開発、課題解決のため専門家を派遣して支援する。

#### (1) 技術力強化支援事業 (技術研修)

(事業費：4,026千円 財源：事業収入4,026千円)

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)

金属加工に携わった経験の少ない方を主な対象として、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 (4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 入門講座 (3時間×6日間、15名)

3D-CAD や CAE を使うための基礎的な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べき金属材料の基礎、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：9,194千円 財源：事業収入1,255千円、市負担金7,939千円）

① 企業向け情報・経営系研修会の開催

地域企業の業務効率化と営業力強化に活用いただける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（3h×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) コーチングセミナー（3h×2回、10名）【新規】

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、地域企業へ専門家を派遣して個別に助言を行う。

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をと総合的・統一的に進め、効果的な情報発信を行う。

## 【5】海外販路支援事業

○事業費 38,679千円

○財 源 事業収入 2,740千円 市負担金35,939千円

### ☆事業の重点

- ◇ オンラインを活用し、より精度の高い海外支援情報の発信体制を構築する。
- ◇ オンラインとリアルを状況によって使い分けた海外ビジネスマッチング機会を提供する。
- ◇ オリンピック開催で日本が注目を浴びるチャンスに、テーマ性と広域連携を意識したモデルコースをつくり、海外にプロモーションを行う。
- ◇ リモート化が進み参加がしやすくなった他機関のセミナーとは別のアプローチで、海外展開のための生きた情報を伝えるセミナーを開催する。

### (1) 海外販路支援事業

(事業費：38,679千円 財源：事業収入2,740千円 市負担金35,939千円)

#### ① 海外展開に関する相談対応

地域企業からの海外展開に関する総合相談の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、収集した情報をデータベース化しながら個社支援を行う。

#### ② 燕三条製品の海外販路開拓支援

燕三条企業の海外販路開拓先として要望の高い欧州及び米国の有力展示会に企業と共同出展を行う。海外展示会の開催状況によってはオンラインでの参加、または新市場などでのオンライン事業展開を行う。また、巨大市場でありながら、燕三条企業の進出が進んでいない中国内陸部において、有力バイヤーや政府関係者などとネットワークを構築するための研究会の立ち上げと調査ミッションを行う。

1) アンビエンテ 2022出展 (ドイツ フランクフルト：2月)

2) NY NOW 2021出展 (アメリカ ニューヨーク：8月)

※開催状況によりECモール出店や、オンライン商談会等に変更

3) 中国研究会の立ち上げと中国内陸部調査ミッション【新規】

#### ③ 外国人向け商談・販売会【新規】

燕三条製品が外国人に対してどのように感じるのかを、ポップアップショップを通じてモニタリングを行う。開催にあたり、海外は早期に往来の緩和が見込まれる地域を選定し、現地バイヤーも招聘して商談を行う。国内では、駐日外国人が多く訪れる場所を選定してモニタリングを兼ねた販売会を開催する。

1) 海外商談・販売会 (台湾)

2) 国内モニタリング販売会 (多くの外国人が訪れる国内会場)

#### ④ インバウンド事業の実施

燕三条のものづくりを世界に発信するために、新潟県および近隣市町村と連携しBtoBおよびBtoCにおいてインバウンド誘客を進める。また、「ものづくり」とい

うテーマ性を重視した地域連携インバウンド事業も行う。特にBtoCにおいてはオリンピック関連により来日する外国人へ積極的にアプローチを行う。インバウンド誘客を進めるにあたり、インターネットを積極的に活用し、オンライン展示会などにも出展を行う。

- 1) 新潟県連携インバウンドセールス
  - 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
  - 3) 匠街道プロモーション事業【新規】
  - 4) 海外旅行社アポイントメント商談会への参加
  - 5) 燕三条地域の観光提案の拡充
  - 6) SNSによる燕三条地域の情報発信（営業推進部連携）
  - 7) 外国人向けメディア及び外国人視察の受け入れ
- ⑤ 海外展開に関するセミナーの開催
- 海外展開に必要な知識習得の場として、企業の関心の高い海外地域や、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極力オンラインで開催する。
- 1) 事業対象地域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) 効果的な展示会出展に関するセミナー
  - 4) 地域企業の成功例に学ぶセミナー

## 【6】需要開拓事業

○事業費 357,167千円

○財 源 事業収入 395,691千円

### ☆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。
- ◇ 新型コロナウイルス感染防止対策に努めながら、マイクロツーリズムを取り入れ、産業観光の回復を図る。
- ◇ 多様化する決済システムに対応するため、新たな POS レジシステムを導入し、スマホからのネット販売システムも強化する。
- ◇ 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：297,709千円 財源：事業収入 335,074千円)

- 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 キャッシュレス化が進む中、電子決済等の強化や免税制度改正にも柔軟に対応するため POS を新たにし、来館者の利便性の向上を図る。
- ④ スマートフォンをデバイスとしたインターネット販売が主流になる中、スマホユーザーが利用しやすいネット販売システムを構築する。【新規】
- ⑤ 新型コロナウイルス感染防止対策の一環として、物産館内の空気環境改善のため、強制的に吸排気できる機器を導入する。

### (2) 燕三条駅観光物産センター事業

(事業費：59,458千円 財源：事業収入 60,617千円)

- ① G マーク受賞商品や伝統工芸品等を展示販売する他、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 燕三条の玄関口として「ものづくりのまち燕三条」を表現できる実演や、手軽に試せるコーナー等を定期的に設け、効果的に地場製品を PR する。
- ③ 新型コロナウイルス感染防止対策の一環として、観光物産センター内の空気環境改善のため、強制的に吸排気できる機器を導入する。

## 【7】収益事業

- 事業費 54,359千円
- 長期借入金返済 3,175千円
- 財 源 事業収入 97,671千円

### ☆事業の重点

- ◇ 他地域の地場産センター及び道の駅や観光協会などと連携したイベントを開催し、近隣から集客を図ることでマイクロツーリズムを推進し、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。
- ◇ 貸館利用率向上のため営業活動の充実、お客様の要望に対する迅速な対応とコミュニケーションの充実を図り、満足していただけるサービスを心がける。
- ◇ レストランとの連携を密に行い、各種イベント等へのサポートを強化する。会場利用者へのお弁当などの提供に関する積極的なPRを行う。また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：24,331千円 財源：事業収入25,780千円)

他地域の地場産センター及び道の駅や観光協会、燕三条企業などと連携したイベントなどを開催し、新潟県内または近隣県から集客を図ることでマイクロツーリズムを推進し、燕三条製品の販売拡大を行う。併せて地場産業に関連するイベントを開催、「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：18,783千円 財源：事業収入53,341千円)

- ① コロナ対策としてサーマルカメラ(体表面温度測定カメラ)の貸出を行う。
- ② 新規顧客獲得の他、令和2年度キャンセルされた利用者を中心に営業を行う。
- ③ 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。
- ④ 展示会関連書籍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：11,245千円 長期借入金返済：3,175千円 財源：事業収入18,550千円)

- ① 燕三条イタリアンBitのPRやイベント支援などのサポートを行い、食の面から燕三条のイメージアップを図る。
- ② 会場利用者へお弁当などを提供できることを積極的にPRする。
- ③ スナックショップの運営
- ④ 自動販売機の管理