

【1】新市場販路開拓事業

○ 事業費 71,642千円

○ 財 源 事業収入 16,070千円. 市負担金 45,572千円.
積立資産取崩収入 10,000千円

☆事業の重点

◇ コロナ禍で蓄積した企業紹介ノウハウを活用し、今までに成約に至った企業やメルマガで発信した情報に高い反応を示した企業へのオンライン訪問等を集中的に行い、新規受注案件獲得につなげる。

◇ 燕三条地域企業と他県のものづくり産地企業とのオンラインによる情報交換会や、地域の得意とする加工技術の動画配信、オンライン常設展示場の開設、メールマガジン反応分析ツールの活用といった DX 要素を取り入れ、時代に即した受注促進事業を展開する。

(1) 受注促進・販路開拓支援事業

(事業費 20,870千円. 財源 事業収入 6,270千円. 市負担金 14,600千円)

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を行う。
- 2) 過去に成約した企業や、発信した情報に高い反応を示した企業をメールマガジン反応分析ツールで把握してオンライン訪問を行い、新規受注案件の獲得を目指す。

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展示会への共同出展等による受注促進

- 1) 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。オンラインでの商談環境を整備し、より多くの受注案件獲得を目指す。
- 2) 出展前にオンライン共同出展ブースを制作して公開し、来場を促進する。また、会期後も継続公開し継続的な受注促進を行う。

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
機械要素技術展	R4.6月	3日間	6小間	19社	215件	20件
関西機械要素技術展	R4.10月	3日間	2小間	8社	100件	10件

③ オンライン常設展示場開設による受注促進【新規】

仮設の展示スペースに陳列した加工部品などを高性能3Dカメラで360度撮影し、Web上で展示品を疑似体験できるシステムを構築、オンライン常設展示場として開設して地域企業の加工技術等のPRを行い受注につなげる。(30社程度を予定)

④ ものづくり産地との交流連携促進【新規】

- 1) 関東圏や中部圏、北陸圏のものづくり産地の企業と燕三条の企業間でオンライン情報交換を行い、互いの受注促進における連携を図る。
- 2) 複数の産地の支援機関が合同でオンライン情報交換を行う連合組織の立ち上げを検討する。

・大阪府 ・名古屋市 ・大田区 ・川崎市 ・高岡市 ・津山市 他

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、それ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により地域企業への情報提供を行う。併せてメール配信への移行を検討する。
- 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メルマガ配信して地域企業への問い合わせを促す。
- 3) 地域の特徴的な加工技術の動画撮影を行い、電子版加工技術パンフレットと連動して視聴を可能とするほか、動画チャンネル上でも公開して受注を促進する。

(2) 燕三条ものづくりメッセ開催事業

(事業費： 50,772 千円 財源：事業収入 9,800 千円. 市負担金 30,972 千円. 積立資産取崩収入 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ハイブリッド型展示商談会を開催する。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作成し、地域内外からの来場者・閲覧者と商談件数の増加を目指す。

① 名称：燕三条ものづくりメッセ 2022

② 会期：令和 4 年 10 月 20 日(木)～21 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、
屋外テント 1 張(20m×70m) 他

④ 出展規模：190 小間程度

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 3 年度 77 社)
- ・ 燕三条地域外企業：60 社 (令和 3 年度 33 社：県内のみ)

⑥ 来場者数：目標 5,000 名 (令和 3 年度 2,753 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
- ・ 著名人による特別講演
- ・ 技術講演会
- ・ 他のものづくり産地との連携イベントの開催

【2】企業開発力強化事業

○ 事業費 12,569千円

○ 財 源 事業収入2,822千円. 民間助成金600千円
市負担金9,147千円

☆事業の重点

◇ 燕三条地域企業の技術力、生産性向上のため、研究会活動を通じて要素技術の高度化を推進する。

◇ 機械設備の活用と職員による技術相談/専門家派遣を積極的に展開し、地域企業の技術力向上を支援する。

(1) 産学連携共同研究開発事業

(事業費：5,805千円 財源：事業収入1,218千円 民間助成金600千円
市負担金3,987千円)

大学などと連携して地域企業へ最近の技術情報と各研究会で開発した技術を共有して地域企業の技術力向上を推進する。

① ものづくりフォーラム

地域企業の技術力向上のため、加工技術、中小零細企業のDX化、製品開発等の情報を提供し、大学や企業間の連携を推進する。

② 生産技術研究会

1) 接合技術研究会

金属と金属、金属と樹脂など最近の接合技術や溶接関連技術の情報を提供する。

2) 表面技術研究会

洗浄工程へのファインバブルの適用について検討を進め、金属表面処理関連技術のトピックを提供する。

3) 生産性向上研究会

地域企業の生産性向上のため、生産工程での協働ロボットの運用方法を検討する。また、地域企業のDX事例などの紹介を行う。

4) カutting技術研究会

切削加工の高効率化を目標として、切削油へファインバブルを混合することによる高能率化の試験を進める。

(2) 技術開発総合支援事業

(事業費：6,764千円 財源：事業収入1,604千円 市負担金5,160千円)

地域企業が抱える課題の解決や技術開発を推進するため、機械設備を活用し、職員と専門家が連携して支援する。

① 機械設備・分析測定機器の利用促進

設備利用促進のため説明会を開催する。機械設備・分析測定機器の活用を促進することによって地域企業の技術力向上を推進する。

② 職員による技術相談

地域企業の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努める。

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や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。

【3】燕三条ブランド推進事業

○ 事業費 45,734千円

○ 財 源 事業収入 580千円. その他負担金 4,239千円.
市負担金 40,915千円.

☆事業の重点

◇ 地域ブランドの基盤となる、ブランド力の高い企業の増加を図るため、デザイン開発力やブランド力向上に向けた多面的な支援を行う。

◇ 地域商品の強みである、伝統と技術に裏付けされた「機能性・ロングライフ・デザイン性」を打ち出したイベントを首都圏で開催し、地域ブランド力の向上と販売促進に繋げる。

◇ オープンファクトリー等の情報発信の強化を図り、産業観光の推進を図る。

(1) 燕三条ブランド強化・発信事業

(事業費：45,734千円 財源 事業収入580千円. その他負担金 4,239千円
市負担金 40,915千円)

① 燕三条ブランド強化・発信事業

1) ブランド力向上セミナーの開催【新規】

次世代の「ブランド力の高い企業」育成を目的に、地域内外のトップブランド企業や専門家を講師とし、自社ブランド戦略を考えるセミナーを開催する。
(オープンセミナー1回、ワークショップ：6社×5回)

2) 企業プレゼンテーションスペースの提供

自社製品や技術力の魅力を的確に発信するため、デザインギャラリーでの展示を通じ、企画力の育成及び自社ブランドの醸成を図る。(20社、1年更新)

3) 高品質で優れたデザインの製品と“ものづくり文化”を発信するイベントの開催

会場・会期：都内デザインギャラリー、5日間(予定)

来場者数(見込)：1,000人

4) グッドデザイン賞活用支援

・ 応募説明会及び、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」を活用した受賞製品の展示発信

会場・会期：東京都千代田区丸の内、12月の10日間(予定)

来場者数(見込)：5,000人

5) 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

6) 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、取り組みに対する支援を行うとともに、今後の活動について協議を進める。

③ 燕三条産業観光支援事業

Webサイト「燕三条 夢創紀行」の運営や実施団体の活動支援を行い、産業観光の魅力を発信する。

1) 動画によるオープンファクトリー情報の発信【新規】

作業工具、刃物、洋食器など、カテゴリ毎に紹介する動画を作成し、工場

見学への興味を喚起する。(7カテゴリーを予定)

また、工場見学を実施する Web 掲載可能な企業を募集して掲載情報の充実をはかる。

2) アウトドア、グリーンツーリズム等、アクティビティに関する情報発信

支援団体のほか、地域の団体や企業の情報も掲載できるページを追加し、広く発信、活用ができるサイトを目指す。

3) 地域団体と連携して情報を集約し、ポータルサイトとしての活用を強化する。

4) 「燕三条まちあるき」の運営支援

Web サイトを整備して参加者の利便性を向上するとともに、主催団体も活用できるサイトにリニューアルを図る。

5) 「燕三条 畑の朝カフェ」運営支援

実行委員会による独自運営を見据えた支援を行う。

④ 燕三条 Wing の活用

1) 燕三条の高品質な製品の PR 及び産業や技術を「見える化」した体験型展示を行う。

2) 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 12,939千円

○ 財 源 事業収入5,347千円. 市負担金7,592千円

☆事業の重点

◇ 工学の幅広い基礎知識習得を推進し、地域企業の人材育成を支援する。

◇ デジタルツールの活用法を学ぶセミナーと実践的な業務改善セミナーを併催することで、企業活動の基盤を強化する。

(1) 技術力強化支援事業（技術研修）

（事業費：3,911千円 財源：事業収入3,911千円）

新入社員から中堅技術者を主なターゲットとした工学の基礎知識を習得するセミナーを開催する。

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。

② 技術基礎コース（4コース）

1) 金属材料基礎講座（2時間×10日間、20名）

鉄、非鉄材料の特性や扱い方の基礎知識を習得する。

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 規格に基づく基礎的な製図法を習得する。

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。

4) 3D-CAD 入門講座（3時間×6日間、15名）

3D-CAD を扱う基礎的な技能を習得する。

5) 感性設計基礎講座（3時間×5日間、15名）【新規】

工学の見地から製品デザインを学ぶ。

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）

各種溶接技術、材料の溶接特性などを学ぶ。

2) プレス加工集中講座（3時間×5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。

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。

4) 熱処理集中講座（3時間×3日間、15名）

鉄鋼材料を強化する熱処理の基礎を習得する。

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。

(2) 経営力強化支援事業

（事業費：9,028千円 財源：事業収入1,436千円 市負担金7,592千円）

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改善とデジタル技術活用を支援す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)
基礎的な操作法と関数の使い方を学ぶ。
- 2) 広報・広告のための撮影講座 (2h×3回、15名)
製品を効果的にPRするための撮影術を学ぶ。
- 3) イラストレーター講座 (2h×3回、8名)
チラシ等の作成を題材として基本的な操作を学ぶ。
- 4) WordPress 入門講座 (2h×4回、10名)
ホームページの作成、管理の基礎を学ぶ。
- 5) デジタルツール活用ワークショップ (3h×5回、10名) 【新規】
デジタルコミュニケーションツールなどの活用法を学ぶ。

(経営系)

- 1) 中堅・若手社員のコスト意識の育成講座 (3h×3回、15名)
コストを構成する要素を理解し、会社の利益向上につなげる方法を学ぶ。
- 2) 営業力強化セミナー (2h×3回、15名)
マーケティング戦略の基本的な考え方と方法を学ぶ。
- 3) 事務職のための業務改善研修 (2h×3回、15名)
ミス無くす仕組み作りなど業務改善方法を学ぶ。

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 センターホームページ、センター内ネットワークの維持管理

- ・館内ネットワーク機器の更新

【5】海外販路支援事業

○ 事業費 38,970千円

○ 財 源 事業収入3,030千円. 市負担金35,940千円.

☆事業の重点

◇ 主要マーケットである欧州、米国および中国において、各地域の事情に即したBtoBの販路開拓の機会を提供する。

◇ 国際的な人の往来再開を見据え、「ものづくり」を前面に押し出したインバウンドプロモーションを行い、来訪による地域商品の購買増加につなげる。

◇ 海外展開に新たに取り組む企業を支援するために、相談対応から展示会共同出展などの商談機会の提供、商談フォローまでを一貫でサポートし、燕三条地域の海外取引企業数の増加を図る。

(1) 海外販路支援事業

(事業費 38,970千円 財源 事業収入 3,030千円 市負担金 35,940千円)

① 燕三条製品の海外販路開拓支援

欧州、米国および中国において、BtoBの販路開拓支援を行う。欧州では、世界各地からバイヤーが集まる世界最大の消費財見本市へ出展スペースを拡大して出展する。北米においては、現地商談会と現地有力者との交流会を開催し、交流を深めることでより有効な販路開拓手段の調査を行う。また、JETROとの連携にて販路開拓事業を実施する。中国では、内陸部での消費財見本市の出展と現地ネットワークづくりを行う。

1) アンビエンテ 2023 出展

実施都市：フランクフルト

開催時期：令和5年2月

募集目標企業数：15社（うち新規5社）

成約目標金額：1,500万円

2) 米国での現地商談会・交流会の開催による販路開拓【新規】

実施都市：ニューヨーク

開催時期：令和4年8月頃

募集目標企業数：8社

3) 中国内陸部での消費財見本市への出展とネットワークづくり【新規】

実施都市：成都（見本市）、重慶（ネットワーク）

開催時期：令和4年7月

募集目標企業数：6社

成約目標金額：900万円

4) JETROとの連携による販路開拓事業の実施【新規】

実施国：カナダ（予定）

開催時期：未定

② インバウンドプロモーション事業

訪日旅行者の情報収集手段への適応と省力化のために、オンラインを活用して、オープンファクトリーの紹介などにより燕三条地域をプロモーションする。特に地理的に日本から近い東アジア、東南アジアからの商品購入目的で来訪する外国

人を対象とする。また、欧州に対しては長期滞在に対応したテーマとルートを確立し、コンセプトに合う層を集めて現地プロモーションする。事業実施にあたっては、近隣自治体と連携して事業を実施することで、より効果的な誘客を目指す。

1) 北陸信越運輸局連携「匠街道連携インバウンドセールス」事業

内容：広域連携による「ものづくり」をテーマとしたインバウンドセールス

対象市場：欧州

開催時期：令和4年8月～

2) 新潟県・新潟市・佐渡市連携インバウンドセールス

対象市場：シンガポール

開催時期：令和4年8月頃～

3) 海外旅行社アポイントメント商談会への参加

商談会名：VISIT JAPAN Travel & MICE Mart 2022

開催時期：令和4年9月

開催場所：東京ビッグサイト（東京）

目標商談件数：20社

4) SNSによる燕三条地域の情報発信

目標発信件数：インスタグラム90件、日本政府観光局15件

③ 海外展開に関する相談対応

新たに海外展開を行う企業や初めて輸出を行う企業などに、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を行う。

目標相談件数：70件

目標新規輸出開始企業数：5社

④ 海外展開に関するセミナー

デジタル技術の活用によりセミナーの募集からアンケート集計までのすべてをオンラインで行う。セミナー開催にあたっては他支援機関と積極的に連携する。

1) 事業対象地域の理解を深めるための海外情報セミナー

2) 事業結果を地域企業へフィードバックするセミナー

3) 他機関との連携による海外取引・貿易実務に関するセミナー

4) 地域企業の成功例に学ぶセミナー

セミナー開催目標数：10件

目標受講者数：200名

【6】需要開拓事業

- 事業費 350,611千円
- 財 源 事業収入391,338千円

☆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。
- ◇ 定期的に燕三条の産業体験を実施し、マイクロツーリズムを推進。燕三条の更なる魅力化や誘客効果を高める。
- ◇ 物産館公式LINEアカウントによるPRを行う。
- ◇ 関連業者名簿のデジタル化及びQRコードでの閲覧に対応する。
- ◇ 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。
- ◇ JR利用者の燕三条のゲートウェイとして「ものづくりのまち燕三条」製品を陳列している展示ケースをリニューアルし、より効果的なPRを図る。

(1) 展示・即売事業

(事業費：294,574千円 財源：事業収入335,076千円)

- 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など各種イベントを開催し、燕三条の産業体験を通じて、更なる魅力度や誘客効果を高める。
- 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 物産館公式LINEアカウントによるイベント案内・クーポンなどを発信する。

【新規】

- ④ 展示・販売関連事業者連絡先一覧をQRコードでアクセス、閲覧可能とし、新規取引を促進する。

(2) 燕三条駅観光物産センター事業

(事業費：56,037千円 財源：事業収入56,262千円)

- ① コンコースに陳列してある展示ケースをリニューアルし、より効果的に「ものづくりのまち燕三条」のイメージアップを図る。【新規】
- ② Gマーク受賞商品や伝統工芸品等を展示即売すると共に、新商品や話題性のある商品を展示し地場製品のPRを行なう。
- ③ 体験型実演、燕三条製品を実際に使用できる体験コーナー及び各種イベントを定期的に開催する。

【7】収益事業

- 事業費 51,930千円
- 財 源 事業収入92,906千円

☆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、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。
- ◇ インターネットを活用した会議や講演会が可能であることを前面に押し出し、利用の促進を図る。
貸館利用率向上のため、お客様の要望に対する迅速な対応と適切な提案を行い、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図りサポートを行う。貸館利用者へ弁当等の提供に関する積極的なPRと、自動販売機の管理を徹底し販売機会損失を防ぐ。

(1) 他地域連携販売事業

(事業費 22,497千円. 財源 事業収入 24,471千円)

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、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 19,257千円. 財源 事業収入 54,866千円)

- ① インターネットを活用した会議や講演会が可能な環境であることをPRし、会場利用の促進を図る。
- ② 新型コロナウイルスとの共存下において、感染拡大防止の一助としサーマルカメラ（または非接触式体温計）・飛沫防止パネル等の貸出しを行う。
- ③ 多様化するお客様のニーズを的確に把握し、適切な提案を行う。

(3) レストラン運営事業

(事業費 10,176千円. 財源 事業収入 16,750千円)

- ① センター主催イベント等の告知時にレストランの情報も掲載し、運営サポートを行うとともに燕三条の食をPRする。
- ② 貸会議室等へ昼食や飲料を配達し、貸館利用者へのサービス向上に努める。