

【1】新市場販路開拓事業

○ 事業費 62,114千円

○ 財 源 事業収入 16,445千円. 市負担金 45,669千円.

☆ 事業の重点

◇ 他地域への発注案件を有する企業や成長産業分野等の企業を訪問し燕三条地域の加工技術等をPRして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テーマを絞ったバーチャル技術展の開催などDX要素を取り入れた受注促進事業を推進する。

◇ 燕三条ものづくりメッセは従来の展示商談に加え、発注案件保有企業を招聘しての商談会も同時開催し、更なるビジネスチャンス拡大を図る。

(1) 受注促進・販路開拓支援事業

(事業費 21,728千円. 財源 事業収入 7,128千円. 市負担金 14,600千円)

① 地域外企業訪問による受注促進

成長産業分野等の企業や当地域で対応可能な案件を有する企業への個別訪問、オンライン面談を実施する。

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。

2) 関西機械要素技術展の来場及び受注促進のため、出展1カ月前から東大阪市の中小製造業支援機関MOBIOの常設展示場企画展コーナーに製品を展示する。また、関西地域企業へのプレゼンテーションや交流会も実施する。

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	R5.6月	3日間	6小間	19社	215件	20件
関西機械要素技術展	R5.10月	3日間	2小間	8社	100件	10件
高精度・難加工技術展	R5.11月後半	3日間	2小間	4社	60件	5件

③ 燕三条バーチャル技術展開設による受注促進【新規】

今年度は燕三条の特徴的な加工技術（表面処理技術とプレス・絞り加工技術を予定）に特化したバーチャル展示場を年2回開設して受注促進を図る。

目標値：アクセス数 各1,000件、引合い 各20件

④ ものづくり産地との交流連携促進

関東や関西などのものづくり産地の中小製造業支援機関と連携し、互いの地域企業間でオンラインによる情報交換を行い、受注促進における連携を図る。

⑤ 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約1,700人に、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で配信して地域企業への問い合わせを促すきっかけとする。

3) 燕三条ものづくり企業ナビで使用頻度の高い検索ワードについて、燕三条地域の特徴をまじえた記事を定期的にビジネスマッチング WEB サイトに掲載して企業照会への誘導と受注促進につなげる。

目標値：掲載件数 1回/月、問合せ 10件/月

(2) 燕三条ものづくりメッセ開催事業

(事業費： 40,386 千円 財源：事業収入 9,317 千円. 市負担金 31,069 千円)

出展企業と来場者との対面及びオンラインのハイブリッド型の展示商談に加え、発注案件保有企業を招聘しての商談会も同時開催する。地域内外からの来場者・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 2023

② 会期：令和5年10月26日(木)～27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：178 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：133 社 (令和4年度 92 社)

・ 燕三条地域外企業：45 社 (令和4年度 88 社)

⑥ 来場者数：目標 5,000 名 (令和4年度 3,831 名)

⑦ 展示会概要

・ 展示会での商談、ビジネスマッチング

・ 発注案件保有企業招聘商談会【新規】

関東を中心に産業支援機関からの紹介や過去の来場有力企業 20 社を招聘し、商談 100 件を予定

・ 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

・ 講演会

・ 技術講演会

【2】 企業開発力強化事業

○ 事業費：12,948千円

○ 財 源：事業収入3,408千円

民間助成金600千円 市負担金8,940千円

☆事業の重点

◇研究会活動を通じて地域企業の生産性と持続可能性の向上を支援する。

◇機械設備の活用による地域企業の技術的対応力の強化、職員による技術相談/専門家派遣による地域企業の技術力向上を推進する。

(1) 産学連携共同研究開発事業

(事業費：6,194千円 財源：事業収入1,799千円 民間助成金600千円
市負担金3,795千円)

大学などと連携して生産に関わる最近の技術について、研究会活動を通じて地域企業へ展開し、SDGsを踏まえた技術開発力の高度化を促進する。

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、ITを活用した技能継承、製品開発等の情報を提供。大学や先進企業との連携を図る。

② 生産技術研究会

1) 技能伝承研究会【新規】

地域企業の人手不足に対応するため、技能伝承の効率化を推進する。ITを活用した技能継承ツールの情報を提供し、新しいセンサーによる作業のデータ化と解析を通じて効率的な技能伝承を図る。

2) 表面技術研究会

ファインバブルを用いて洗浄工程の環境負荷低減、コスト削減を推進する。これまで確認されたファインバブルによる洗浄効果について、技術情報の提供とファインバブルによる隙間洗浄など課題解決を試みる。

3) 生産性向上研究会

地域企業の実産性向上のためDX活用事例などの紹介を行う。また、生産ラインを模擬した教育用ロボットラインにおいて各種センサーを活用した動作タイミングの調整などに拡張して現場での活用を図る。

4) 切削技術研究会

切削加工の高効率化、高品質化のためファインバブル含有クーラントの利用実験、切削加工の効率化に関する情報提供を行う。

(2) 技術開発総合支援事業

(事業費：6,754千円 財源：事業収入1,609千円 市負担金5,145千円)

地域企業の基礎力向上による技術開発を推進するため機械設備の活用とPRを強化し、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地域企業からの要望に応じたオーダーメイド型の説明会を開催する。あわせて不具合発生時に行うことの多い複数の機器を組み合わせるやり方の体験会を開催する。

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上の課題、加工や測定方法などの相談に対応する

③ 技術専門家派遣

職員による技術相談では対応が困難な地域企業の課題に対して企業や大学教員のOB等の専門家を派遣し、課題解決を支援する。

④ 知的財産権相談

地域企業が直面する自社製品の特許、商標、意匠出願や既存知財との関係性などについて専門家から助言をいただく特許相談会を定期開催する。

【3】燕三条ブランド推進事業

○ 事業費 68,192千円

○ 財 源 事業収入 2,662千円. 市負担金 65,530千円

☆事業の重点

◇ 地域ブランドの基盤となる次世代ブランド企業の創出するプロジェクトの推進、企業へのプレゼンテーションスペースの提供、国内外のデザイン賞取得と活用に対する支援を行う。

◇ 「燕三条 工場の祭典」を刷新し、新たなオープンファクトリーイベントを開催する。また、Red Dot デザイン賞グランプリ受賞イベントをドイツで開催し、海外向けに燕三条ブランドのPRを行う。

◇ オープンファクトリーの通年化に向け首都圏で発信を行うと共に、そのためのツアーを造成し受入れ態勢を整える。また、地域企業のオープンファクトリー化に向けた取り組みを支援する。

◇ 地域資源活用について幅広い情報発信のため、地域の団体と連携し、情報の集約と観光ポータルサイトでの発信を行う。また、燕三条 Wing を活用した「ものづくり」をPRする展示を行う。

(1) 燕三条ブランド強化・発信事業

(事業費：68,192千円 財源 事業収入2,662千円. 市負担金 65,530千円)

① 燕三条ブランド強化・発信事業

次世代ブランド企業の創出のため、少数密着型の個社支援や企業へのプレゼンテーションスペースを提供する。

また、国内外のデザイン賞の取得・活用に向けた支援を行い、地域製品のデザイン力のPRと背景となる「ものづくり文化」の発信を行う。

1) 次世代ブランド企業創出プロジェクト【新規】

外部有識者と企業がタッグを組み、ブランド構築の為の戦略策定、実践を行う。少数密着型の集中個社支援を行うことで、3年計画で成功事例の創出と、周知を図り、後へ続く企業の誕生を促す。(対象4社)

2) 国内外デザイン賞活用支援【拡充】

- ・ Red Dot Design Award、IF Design Awardに関するセミナー開催
- ・ GOOD DESIGN Marunouchi での受賞展示と「グッドデザインストア」への誘導による販売促進(12月)
- ・ デザインギャラリーでの常設展示

3) 「ものづくり」をPRする展示会の開催

- ・ 会 期：令和6年1月、10日間
- ・ 会 場：東京千代田区丸の内「GOOD DESIGN Marunouchi」
- ・ 来場者見込：5,000人

4) 企業プレゼンテーションスペースの提供

自社製品の魅力を発信するため、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)

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 オープンファクトリーイベント事業

地域全体で取り組む新たなオープンファクトリーイベントを実施し、工場見学の受入れや対外的な発信などを行う。

1) オープンファクトリーイベントの開催

- ・ 会 期：令和5年10月初旬（予定）

2) 「Tsubame-Sanjo Factory Museum」 in Germany

- ・ 会 期：令和5年10月中旬～令和6年1月中旬（予定）
- ・ 会 場：Red Dot Design Museum（独・エッセン）

③ 「燕三条 ものづくりツーリズム」事業

ものづくりに関心の高い層が来場する展示会へ出展し、当地の「ものづくり文化」を体感できるオープンファクトリーのPRによる来訪者の増加を図る。併せて、ファクトリーツアーを造成し受け入れ態勢を整える。また、オープンファクトリー化を目指す企業を支援する。

1) インテリアライフスタイル出展【新規】

- ・ 会 期：令和5年6月14日（水）～16日（金）
- ・ 会 場：東京ビッグサイト 西展示棟
- ・ 共同出展企業募集目標：10社

2) ファクトリーツアーの造成【新規】

地域課題である二次交通の不便さを解消するため、近隣で開催される大型イベント等と連動した特色のあるファクトリーツアーを造成する。

開催にあたっては企業を公募し、新たなオープンファクトリー増加を目指す。

- ・ 開催回数：5回
- ・ ツアー参加人数：10人～20人/回
- ・ 募集目標企業数：20社（4社/回×5回開催）

3) オープンファクトリー導入ガイドの作成【新規】

オープンファクトリー化を目指す企業の取り組みを支援する為、取り組み事例の紹介や、ポイントをまとめたガイドを作成する。

④ 地域資源活用発信事業

1) 観光ポータルサイト「燕三条夢創紀行」の運営

2) 「燕三条まちあるき」の運営支援

Webサイトを活用し、主催団体による独自運営と通年化へ向けた支援を行う。

3) 「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行う為の支援を行う。

4) 燕三条 Wing の活用

地域の窓口となる燕三条駅利用者に対し、「ものづくり」を体験・体感できる展示などを行う。

- ・ 燕三条の高品質な製品のPR及び、産業や技術を「見える化」した展示
- ・ 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、地域の取り組みを発信する場としての活用

【4】企業人材育成事業

○ 事業費：13,644千円

○ 財 源：事業収入5,658千円 市負担金7,986千円

☆事業の重点

◇工学の基礎から専門分野に関わるセミナーを開催し、地域企業の人材育成を支援する。

◇業務改善やコスト構造の改善セミナーなどを開催し、人材育成による企業の利益向上に寄与する。

(1) 技術力強化支援事業（技術研修）

（事業費：3,943千円 財源：事業収入3,943千円）

人材育成を通じて地域企業の基盤強化を促進するため、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）

金属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15名 後期15名）

図面から必要な情報を読み取り、JIS規格に基づいた製図法の基礎を習得する。

3) 製造現場に必要な数学・化学・材料強度の基礎講座（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、材料強度の計算方法などの基礎知識を学ぶ。

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）

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基礎から実地に即して学ぶ。

2) プレス加工集中講座（3時間×5日間、15名）

プレス加工の礎となる曲げ、絞り、せん断の要素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）

鉄鋼材料の活用に必須とされ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：9,701 千円 財源：事業収入 1,715 千円 市負担金 7,986 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に繋が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)

表計算ソフトウェアの基礎的な操作法と関数の使い方を学ぶ。

広報・広告のための撮影講座 (2h×3 回、15 名)

製品の特徴を画像から伝える撮影術を学ぶ。

2) 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。

3) 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。

4) デジタルツール活用ワークショップ (3h×5 回、10 名)

業務効率化を図るクラウドを活用した情報共有の手法を学ぶ。

〈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)

会社の利益向上に繋がるコスト構造を学ぶ。

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)

ミスを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 40,229千円

○ 財 源 事業収入4,972千円. 市負担金35,257千円.

☆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販路開拓の機会を提供する。特に情勢が安定している北米に重点を置き、販路拡大と新規有望市場の開拓、コアなファンづくりを行う。

◇ 規制緩和と円安によるインバウンド客の増加に向け、アジアに加え「ものづくり・体験」に関心の高い欧・米に対し、販路開拓と連動した誘客イベントを行い、来訪による地域商品の購買増加につなげる。また、県内在住外国人に対し、地域の魅力を伝えるツアーを開催し、SNSでの発信を行う。

◇ 海外展開に新たに取り組む企業を支援するために、相談対応から商談機会の提供、関連セミナーの開催までを包括してサポートし、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 40,229千円 財源 事業収入 4,972千円 市負担金 35,257千円)

① 燕三条製品の海外販路開拓支援

欧州、米国および中国を対象とした BtoB の販路開拓支援を行う。欧州では、地域企業のニーズが高いため世界最大の消費財見本市へ出展する。北米においては、ハイブリッド型展示会への出展に加え、toC 向けイベントの開催と新規有望市場の開拓、新潟県や JETRO と連携した販路開拓事業を実施する。

1) アンビエンテ 2024 出展

- ・ 実施都市：フランクフルト（ドイツ）
- ・ 開催時期：令和6年1月26(金)～30日(火)
- ・ 参加企業数：15社
- ・ 目標件数：引き合い300件/成約30件

2) SHOPPE OBJECT 2023 出展

- ・ 実施都市：ニューヨーク（アメリカ）
- ・ 開催時期：令和5年8月13日(日)～15日(火) (オンライン展は1月まで)
- ・ 参加企業数：8社
- ・ 目標件数：引き合い200件/成約20件

3) JAPAN VILLAGE での販売促進イベント開催【新規】

- ・ 実施都市：ニューヨーク（アメリカ）
- ・ 開催時期：令和5年8月19日(土)20日(日) ※予定
- ・ 参加企業数：10社
- ・ 目標販売件数：100件

4) JACCC(日本文化会館)でのテストマーケティングイベント開催【新規】

- ・ 実施都市：ロサンゼルス（アメリカ）
- ・ 開催時期：令和5年10月27日(金)～29日(日) ※予定
- ・ 参加企業数：10社
- ・ 目標販売件数：100件

- 5) カナダでの販売促進イベントの開催 (JETRO 連携)
 - ・ 実施都市：バンクーバー (カナダ)
 - ・ 開催時期：令和5年10月13日(金)～14日(土) ※予定
 - ・ 参加企業数：10社
 - ・ 目標販売件数：100件
- 6) HOTELEX 2023 出展【2022年からの延期開催】
 - ・ 実施都市：成都 (中国)
 - ・ 開催時期：令和5年8月16日(水)～18日(金)
 - ・ 参加企業数：6社
 - ・ 目標件数：引き合い150件/成約15件
- ② インバウンドプロモーション事業

従来のアジアへのセールスに加え、「ものづくり・体験」に関心の高い欧・米に対し販路開拓と連動した誘客を行う。

 - 1) 欧州展示会と併せた旅行社セールスの実施【新規】
 - 2) 米国展示会、テストマーケティングと併せた誘客イベントの開催【新規】
 - ・ 実施都市：ニューヨーク (8月) ロサンゼルス (10月)
 - 3) カナダでの販売促進イベントと併せた誘客イベントの開催【新規】

実施都市：バンクーバー (10月)
 - 4) 県内在住外国人に向けたツアー開催、SNSでの発信【新規】
 - 5) 新潟県、他自治体と連携したイベント開催、旅行社セールスの実施
 - ・ 対象市場：シンガポール (予定)
 - 6) 海外旅行社アポイントメント商談会への参加
 - ・ 商談会名：ツーリズム EXPO ジャパン
 - ・ 開催時期：令和5年10月26日(木)～29日(日)
 - ・ 開催場所：インテックス大阪
 - ・ 目標商談件数：20社
 - 7) SNSによる情報発信

燕市・三条市と連携し、共通のプラットフォームから情報発信を行う。

目標数：インスタグラム投稿100件、日本政府観光局採択10件、フォロワー1,500人 (R4比：110%)、表示数 (インプレッション) 3,000回/月間
- ③ 海外展開に関する相談対応

ワンストップ相談窓口として JETRO 等の他支援機関と連携し相談対応を行う。

目標相談件数：80件
- ④ 海外展開に関するセミナー

事業に関連したセミナーや貿易実務に関するセミナーを他支援機関と連携しながら開催する。

 - 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

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 388,126千円
- 財 源 事業収入 443,537千円

☆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。
- ◇ 道の駅としての地域連携機能や情報発信機能を強化し、インバウンド観光の回復に向け更なる誘客効果を高める。
- ◇ 資源回収活動として刃物を始めとする金属資源の回収を行い、環境に配慮した店舗を目指す。
- ◇ 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。
- ◇ 燕三条駅コンコース出展企業の効果的な PR と企業やアイテム別などの企画展示販売を行う。

(1) 展示・即売事業

(事業費：329,164千円 財源：事業収入384,520千円)

- 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や体験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 関連する団体等との連携交流販売を強化し、直接的な販売開拓事業を行うことで燕三条の魅力を発信していく。
- ③ インバウンド観光の需要回復等を見込み、SNS 他情報発信機能を活用し、認定外国人観光案内所や道の駅としての機能を強化する。
- ④ 販売の一環として金属回収システムを構築し、リサイクルによる資源の有効利用等、環境問題を意識した取組みを行う。【新規】
- ⑤ 国内向けネットショップの利用促進を図るとともに、海外向けサイト開業に向けてのニーズ及び課題等について調査検討を行う。

(2) 燕三条駅観光物産センター事業

(事業費：58,962千円 財源：事業収入59,017千円)

- ① 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。
- ② 燕三条駅コンコース展示ケース内に QR コードを設置し、出展企業の PR を行う。【新規】
- ③ 企業やアイテム別とした企画コーナーを定期的で開催し、燕三条を効果的に PR する。【新規】
- ④ 燕三条のゲートウェイとして、来館者が気軽に楽しめるような実演や体験コーナー等を開催しPRを行う。

【7】収益事業

- 事業費 67,386千円
- 財 源 事業収入110,156千円

☆事業の重点

- ◇ 地域外商品の取扱いや道の駅関連商品の販売を通じ、魅力ある道の駅づくりを行い、来館者の満足度を向上させる。
- ◇ 貸館予約システムの導入により、インターネット上で空き状況の閲覧や申込等を可能にし、サービスの向上を図るとともに、老朽化による会場の修繕や備品等の計画的な入替等を行う。
- ◇ レストランと団体予約等の情報を共有し、連携を図りつつサポートを行う。また、会議室への飲食提供を行い、快適に講習会等が行えるよう努める。

(1) 他地域連携販売事業

(事業費 24,738 千円. 財源 事業収入 32,865 千円)

- ① 県内食品を中心とした地域外商品の取扱いや、オリジナル道の駅切符の販売等により燕三条ファンを獲得し、燕三条の効果的なPRを行う。
- ② 他道の駅施設とのスタンプラリーや交流販売を通じ、特色ある道の駅施設であることや、魅力ある地域であることを発信していく。

(2) 貸館事業

(事業費 31,427 千円. 財源 事業収入 62,396 千円)

- ① インターネット上で会場の空き状況の閲覧や申し込み等ができるよう、貸館予約システムを導入し、利便性の向上を図る。【新規】
- ② 施設や設備の老朽化に伴う会場の修繕や備品等の計画的な入替を行い、環境整備に努める。

(3) レストラン運営事業

(事業費 11,221 千円. 財源 事業収入 18,082 千円)

- ① Bit と貸館利用状況やレストラン団体予約等の情報を共有し、運営のサポートと連携を行う。
- ② 貸会議室等へ飲食提供を行い、貸館利用者のサービス向上に努める。