

【1】新市場販路開拓事業

○ 事業費 63,159千円

○ 財 源 事業収入 17,490千円. 市負担金 45,669千円.

☆ 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産業分野等の企業を訪問、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。

◇ 将来的な成長ビジネスに取り組むスタートアップ企業と地域企業とのマッチング機会を創出し、開発や研究段階からの関与による受注案件の獲得につなげる。

◇ 燕三条ものづくりメッセは、出展企業と来場者との対面型の展示商談を中心とし、地域外からの来場者割合の増加と商談件数増加に注力する。初出展あるいは小規模事業者でも出展しやすい展示小間を新設する。

(1) 受注促進・販路開拓支援事業

(事業費 21,068千円. 財源 事業収入 6,468千円. 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とオンライン面談を実施する。

2) 技術職スタッフが専門知識を活かして引合いのサポートを行う。

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・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、交流会も実施する。

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	R6.6月	3日間	6小間	20社	215件	20件
関西機械要素技術展	R6.10月	3日間	2小間	8社	100件	10件

③ スタートアップ×燕三条メーカー ミーティング【新規】

革新的な技術やアイデアでこれまでにないビジネスモデルを生み出し、社会に新たな価値を提供するスタートアップ企業の開発ニーズと燕三条地域企業の加工技術をマッチングするミーティングや工場見学を開催し、将来的な成長ビジネスにつなげる。

目標値：スタートアップ企業10社×燕三条メーカー10社

目標値：マッチング20件、成約5件

④ 燕三条バーチャル技術展を活用した技術PRリーフレットの制作

R5に撮影した表面処理と絞り・プレス加工技術の燕三条バーチャル技術展を活用した技術PRリーフレットを制作。他の加工分野においても加工サイズや数量、加工素材といった当地域が得意とするボリュームゾーンを記載して受注促進につなげる。

⑤ ものづくり企業ナビの機能拡充

地域企業データベース「ものづくり企業ナビ」の入力項目や検索タグの見直

しを図り、人工知能との対話型自動応答プログラム ChatGPT の組み込みに向けたテスト導入、応答結果の検証を行う。

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。

(2) 燕三条ものづくりメッセ開催事業

(事業費：42,091 千円 財源：事業収入 11,022 千円 市負担金 31,069 千円)

出展企業と来場者との対面型の展示商談を中心とし、地域外からの来場者割合の増加と商談件数増加に注力する。

- ① 名称：燕三条ものづくりメッセ 2024
- ② 会期：令和 6 年 10 月 24 日(木)～25 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：182 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企業の出展を促す。
 - ・ 燕三条地域企業：142 社・小間 (令和 5 年度 111 社・124 小間)
 - ・ 燕三条地域外企業：40 社・小間 (令和 5 年度 65 社・65 小間)
- ⑥ 来場者数：目標 5,000 人 (令和 5 年度 4,356 名)
- ⑦ 展示会概要
 - ・ 展示会での商談、ビジネスマッチング
 - ・ チャレンジ小間の新設 (14 小間)
燕三条地域の初出展や小規模事業者に適用(幅 1500×奥行 2000mm)
 - ・ 技術講演会

目標値：県外来場者割合 25% 引合い件数 1,800 件

【2】 企業開発力強化事業

○ 事業費：12,754千円

○ 財 源：事業収入3,289千円 民間助成金600千円
市負担金8,865千円

☆ 事業の重点

◇ 加工工程のデジタル化や可視化、感覚の数値化などの研究会活動を通じて地域企業の継続的な生産性向上に注力する。

◇ 機械設備の活用と職員による技術相談や専門家派遣によって、地域企業を技術面から支援する。

(1) 企業開発力強化事業

(事業費：12,754千円 財源：事業収入3,289千円 民間助成金600千円
市負担金8,865千円)

① 産学連携技術支援事業

大学などと連携して生産に関わる最近の技術を地域企業へ展開すると共にデジタル技術を活用して地域企業の実業性向上を推進する。

1) ものづくりフォーラム(回数：3回 企業数：各回30人を予定)

最新の加工技術や生産技術などのトピックを紹介し地域企業の技術力向上に寄与する。

2) 産学連携研究会

ア) 技能伝承研究会(回数：4回程度、企業数：12社)

地域企業における人手不足の中で技能伝承の効率化を目標として開催。ITを活用した技能継承ツールの情報を提供し、新しいセンサーを活用した作業データの取得と解析を通じて効率的な技能伝承に繋げる。

イ) 生産性向上研究会(回数：4回程度、企業数：12社)

業務の効率化や省人化による生産性向上を目標として加工技術のデジタル化を推進するため、DX活用事例紹介やデータ収集機器の活用を検討する。

ウ) 感性評価研究会【新規】(回数：4回程度、企業数：12社)

切れ味、使い心地など人の感性を数値化して製品開発に反映する方法や機器の紹介、切れ味などの評価方法を検討する。

② 技術開発総合支援事業

1) 機械設備・分析測定機器の利用促進

設備利用促進の説明会を開催するほか、地域企業からの要望に応じたオーダーメイド型の実施する。機械設備・分析測定機器の活用を図り地域企業の実業性向上を推進する。

2) 技術相談

技術士などの技術職員が地域企業から寄せられる生産工程、加工や測定方法などの課題に対応する。また、職員では対応が困難なものに対しては企業や大学教員のOB等の専門家を派遣し課題解決を支援する。

3) 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 40,581千円

○ 財 源 事業収入 3,655千円. 市負担金 36,926千円

☆ 事業の重点

◇ 個社支援による企業のブランド力向上やデザイン開発の促進等により、地域ブランドの基盤となる次世代ブランドの創出を図る。

◇ 企業との展示会への共同出展によりオープンファクトリーやブランド力の高い企業の集積地域としての発信を行う。また、自社シーズを活用した新商品開発やブランドの展開を目指す企業に向けた出展支援を行う。

◇ オープンファクトリーを中心に Web サイトでの地域情報の発信に取り組む。

(1) 燕三条ブランド強化・発信事業

(事業費：40,581千円 財源 事業収入 3,655千円. 市負担金 36,926千円)

① 企業ブランド強化事業

次世代ブランド企業創出のため商品やサービス、事業の開発力を高め、ブランド力を強化する。

1) 次世代ブランド企業創出プロジェクト【継続】

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成功事例を創出し、後へ続く企業の誕生を促す。(対象4社)

2) トレンドセミナーの開催【新規】

商品やサービス、事業開発力に必要な数年先の個人の志向や、ライフスタイル、社会の流れなどのトレンドを予測するセミナーを開催する。

・ セミナー開催：年2回

3) 町工場 NOW！出展【新規】

オンリーワンやこだわりのシーズを活用した新製品で新たなビジネス展開を目指しつつ自社ブランドを育成し市場開拓を目指す地域企業と共同出展する。

・ 会期：令和6年9月4日(水)～6日(金)

・ 会場：東京ビッグサイト インターナショナル・ギフト・ショー内

・ 共同出展企業4社

4) 企業プレゼンテーションスペースの提供【拡充】

デザインギャラリーで自社製品を展示することにより、企画力の育成及び魅せ方の育成を図る。(25小間：1年更新)

5) デザイン賞活用支援【継続】

・ グッドデザイン賞や iF などの海外デザイン賞の紹介や活用支援

・ 首都圏でのグッドデザイン賞受賞展示による地域 PR と販売促進

会場：東京都千代田区丸の内「GOOD DESIGN Marunouchi」

会期：令和6年12月(予定)

・ デザインギャラリーでの常設展示

グッドデザイン賞、ジャパン・ツバメ・インダストリアルデザインコンクール等の受賞製品の展示

- 6) 商品企画、デザインの相談対応や外部デザイナーとのマッチング
 - 7) 地域団体の活動に対するサポート
- ② 地域ブランド発信事業
- 燕三条ブランドのPRのため、地域資源の更なる発信と開拓を行う。
- 1) インテリアライフスタイル出展【継続】
ものづくりを体感できるオープンファクトリーに取り組む企業との共同出展により地域をPRするとともに、地域企業のブランドの展開を支援する。
 - ・ 会期：令和6年6月12日(水)～14日(金)
 - ・ 会場：東京ビッグサイト 西展示棟「JAPAN STYLE」ゾーン
 - ・ 共同出展企業：10社
 - 2) オープンファクトリーイベント「燕三条 工場の祭典」の開催
 - 3) 観光ポータルサイト「燕三条 夢創紀行」の運営
 - 4) 「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。

【4】企業人材育成事業

○ 事業費：13,587千円

○ 財 源：事業収入5,640千円 市負担金7,947千円

☆ 事業の重点

◇ 地域企業に関係が深い工学の基礎知識習得や専門分野の深い知識を習得するセミナーを開催し、地域企業の人材育成を支援する。

◇ 業務改善やデジタル技術の活用セミナーなどを開催し、地域企業の業務改善やデジタル化を支援する。

(1) 技術力強化支援事業(技術研修)

(事業費：3,734千円 財源：事業収入3,734千円)

新入社員や新たに業務に就いた方から中堅技術者を主なターゲットとした研修を行う。人材育成を通じて地域企業の基盤強化を促進する。

① 新人基礎コース(1コース)

1) 初心者のための図面と材料講座(6時間×4日間、20人)

製造業に携わって間もない方や新たに製造に携わる方を対象として、図面の見方、各種材料の特性や加工技術の基本を学ぶ。

② 技術基礎コース(4コース)

1) 金属材料基礎講座(3時間×7日間 20人)

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×5日間 前期:5名 後期:15人)

機械図面の見方、描き方を座学と実習を通じて習得する。

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人)

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を基礎から習得する。

4) 3D-CAD 入門講座(3時間×6日間 15人)

3次元CADの基礎的な扱い方を学びながら3次元空間でのモデリング技能を習得する。

③ 専門分野集中研修コース(4コース)

1) 溶接技術集中講座(3時間×3日間 15人)

溶接の原理、溶接部で起こっている現象、材料毎の溶接法、溶接部の特性などを基礎から学ぶ。

2) プレス加工集中講座(3時間×5日間 15人)

プレス加工の要素となる曲げ、絞り、せん断を理解してプレス加工への知識を深め、シミュレーションの基礎を学ぶ。

3) 表面処理集中講座(3時間×3日間 15人)

めっきや電解研磨の原理原則を学ぶ。

4) 熱処理入門講座(3時間×3日間 15人)

鉄鋼材料に必要な機能を与え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人)

生産現場の「見える化」による現場改善法を座学と実習から実践的に学ぶ。

(2) 経営力強化支援事業

(事業費：9,853 千円 財源：事業収入 1,906 千円 市負担金 7,947 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を支援するため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人)

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。

2) 広報・広告のための撮影講座(2h×3回、15人)

製品写真を見た人に製品の特徴を画像から伝える撮影術を学ぶ。

3) WordPress 入門講座(2h×4回、10人)

ホームページ作成、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人)

クラウドを活用した業務効率化と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人)

部品や製品を製造するときの原価構成を学び、生産現場での業務改善に繋げる。

2) 営業力強化セミナー(2h×3回、15人)

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人)

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管理
- ・ グループウェアを使った業務効率化の推進

【5】海外販路支援事業

○ 事業費 43,240千円

○ 財 源 事業収入6,413千円. 市負担金36,827千円.

☆ 事業の重点

- ◇ 海外の動向を注視しながらJETRO等と連携し新市場の開拓を行う。
- ◇ 新潟県への来訪者数の多い東南アジアへのインバウンド誘客を近隣市町村とともに行う。
- ◇ 海外展開に新たに取り組む企業を支援するために海外の情報を収集し情報を提供する。
- ◇ 事業前と事業後に関連したセミナーを開催することで、燕三条地域での海外販路開拓の関心を高める。

(1) 海外販路支援事業

(事業費 43,240千円 財源 事業収入6,413千円 市負担金36,827千円)

① 燕三条製品の海外販路開拓支援

食を中心とした世界的な日本ブームの中、地域企業が個社で開拓するのが難しい市場において、燕三条製品のPR及び市場調査を行う。

1) ASEAN 現地バイヤー企業マッチング【新規】

- ・ 対象市場：タイを中心としたASEAN市場
- ・ 開催時期：令和6年7月(予定)
- ・ バイヤー数：3社
- ・ 参加企業数：12社

2) SHOPPE OBJECT 2024 出展

- ・ 実施都市：ニューヨーク(アメリカ)
- ・ 開催時期：令和6年8月4日(日)～6日(火)(オンライン展は1月まで)
- ・ 参加企業数：6社
- ・ 目標件数：引き合い300件/成約20件

3) JAPAN VILLAGE での販売促進イベント開催

- ・ 実施都市：ニューヨーク(アメリカ)
- ・ 開催時期：令和6年10月(予定)
- ・ 参加企業数：10社
- ・ 目標販売件数：100件

4) GCC 市場調査ミッション (JETRO 連携)【新規】

- ・ 実施都市：アラブ首長国連邦の主要都市
- ・ 開催時期：令和6年11月10日(日)～15日(金)(予定)
- ・ 参加企業数：10社

5) アンビエンテ 2025 出展

- ・ 実施都市：フランクフルト(ドイツ)
- ・ 開催時期：令和7年2月7日(金)～11日(火)
- ・ 参加企業数：15社
- ・ 目標件数：引き合い300件/成約30件

② インバウンド事業の実施

燕三条地域の特長であるものづくりを宣材として、新潟県への来訪人数の多い東南アジアへのインバウンド誘客を行う。

- 1) 新潟県および政府機関と連携した地域プロモーション
- 2) 新潟県内の近隣自治体と連携した東南アジア現地セールス
- 3) 海外バイヤー商談会への参加
 - ・ 商談会名：VISIT JAPAN トラベル & MICE マート 2024
 - ・ 開催時期：令和6年9月26日(木)～28日(土)
 - ・ 開催場所：東京ビッグサイト
 - ・ 目標商談件数：18社
- 4) インバウンド向けのメディアおよび視察の受け入れ
 - ・ 目標件数：18件
- 5) SNSによる燕三条地域の情報発信
 - ・ 目標件数：120回

③ 海外展開に関する相談対応

海外展開に新たに取り組む企業を支援するために海外の情報を収集し的確な情報を提供することで海外取引企業数の増加を図る。

目標相談件数：100件

④ 海外展開に関するセミナーの開催

海外販路開拓に関連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：14件
 - ・ 目標受講者数：250人

【6】需要開拓事業

- 事業費 451,998千円
- 財 源 事業収入 517,170千円

☆ 事業の重点

- ◇ 展示・即売事業では、実演や季節感のあるイベントなどを定期的で開催し「ものづくりのまち燕三条」に相応しい観光物産館を目指す。
- ◇ 物産館と燕三条 Wing 両店舗間の動画通話システムを構築し、商品問合に対するサービス向上と効率化を図る。
- ◇ 燕三条駅観光物産センター事業では、様々な展示販売企画を通じ効果的な企業PRを行うとともに、来館者ニーズの高い食品の種類を拡充し、燕三条駅の玄関口として相応しい店舗を目指す。

(1) 展示・即売事業

(事業費：379,377千円 財源：事業収入442,331千円)

- 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する。
- ③ 物産館と燕三条 Wing の両店舗間において、お客様がモニター画面を見ながら商品の確認ができる動画通話システムを構築する。【新規】
- ④ メディア等取材時の情報を広く燕三条をPRできる機会と捉え、SNSなどによる効果的な情報発信を行う。
- ⑤ 観光情報などを紙媒体以外の電子データでも提供できるよう、QRコードを設置する。【新規】

(2) 燕三条駅観光物産センター事業

(事業費：72,621千円 財源：事業収入74,839千円)

- ① 新商品や話題性のある商品の展示販売を通じ、燕三条のPRを行う。
- ② 企業毎の展示販売企画を通じた、マーケティングの場を提供する。
- ③ 来館者ニーズの高い地域色のある食品の種類を拡充する。
- ④ 来場要因の情報収集に努め、観光案内所としての機能を強化する。

【7】収益事業

- 事業費 74,686千円
- 財 源 事業収入：11,609千円

☆ 事業の重点

- ◇ 特色のある他地域商品の取扱いや道の駅関連商品の販売を通じ、施設の魅力度と来館者の満足度向上を図る。
- ◇ 経年変化により損傷している会場施設や備品等の補修整備を行い、施設利用環境を整備する。
- ◇ レストランとの貸館状況等の情報連携の他、飲食料等の提供サービスを行い利用者への快適な空間を提供する。

(1) 他地域連携販売事業

(事業費 28,543 千円. 財源 事業収入 39,065 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等の販売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 他地場産センターや道の駅施設との交流販売を通じ、特色のある店舗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 33,679 千円. 財源 事業収入 62,396 千円)

- ① 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、環境の整備に努める。
- ② 貸館予約システムの本格運用により、利便性の向上並びに業務の効率化と省力化を図る。

(3) レストラン運営事業

(事業費 12,464 千円. 財源 事業収入 16,148 千円)

- ① 貸館利用や団体予約状況等についてレストランと情報共有し、収益に繋がるようサポートを行う。
- ② 貸会議室利用者への弁当や飲料提供のほか、自動販売機の商品拡充を行い利用者へのサービス向上に努める。