

## 【1】新市場販路開拓事業

○ 事業費 63,525千円

○ 財 源 事業収入 20,504千円. 市負担金 43,021千円.

### ☆ 事業の重点

◇ 関東圏での展示会出展や個別企業訪問を通じて発注企業との接点を増やして新規受注案件獲得につなげる。

◇ 製品製造の上流工程に携わる開発・設計・生産技術エンジニアやデザイナーなどへのアプローチを強化し、ビジネスチャンスの拡大を図る。

◇ 燕三条ものづくりメッセは、出展企業と来場者とのビジネスマッチングを推進するとともに企業間や大学との連携を促進して新たなビジネスモデルの創出や地域産業の活性化に貢献する。

### (1) 受注促進・販路開拓支援事業

(事業費 22,582千円. 財源 事業収入 6,864千円. 市負担金 15,718千円)

#### ① 地域外企業訪問による受注促進

1) 関東圏での展示会出展により発注企業とコンタクトする機会を増やし、それらの企業への訪問を強化することで受注案件の獲得を目指す。

2) これまでのビジネスマッチングに加えて、技術職スタッフの専門知識や設備を活用して引き合い案件の獲得に結びつける。

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出展による受注促進

##### 1) 地域企業と共同出展

地域企業と共同出展し地域産業の PR を行い、受注促進を図る。

##### ア) 機械要素技術展

- ・ 会 期：令和 7 年 7 月 9 日(水)～11 日(金)
- ・ 会 場：幕張メッセ(千葉県)
- ・ 小間数：5 小間
- ・ 共同出展：18 社
- ・ 目標件数：引合い 200 件/成約 20 件

##### イ) 関西機械要素技術展

- ・ 会 期：令和 7 年 10 月 1 日(水)～3 日(金)
- ・ 会 場：インテックス大阪(大阪)
- ・ 小間数：2 小間
- ・ 共同出展：8 社
- ・ 目標件数：引合い 100 件/成約 10 件

##### ウ) 高精度・難加工技術展

- ・ 会 期：令和 7 年 12 月 3 日(水)～5 日(金)
- ・ 会 場：東京ビックサイト(東京)
- ・ 小間数：2 小間
- ・ 共同出展：4 社
- ・ 目標件数：引合い 60 件/成約 5 件

## 2) 単独出展【新規】

関東圏で開催される展示会へ単独で出展し、開催地域の企業へアプローチを増やし受注獲得を推進する。また、より効果的な共同出展先の検討を行う。

### ア) ものづくりパートナーフォーラム

- ・ 会 期：令和7年5月29日(木)
- ・ 会 場：東京都立産業貿易センター浜松町館(東京)
- ・ 小間数：1小間
- ・ 目標件数：20件

### イ) 彩の国ビジネスアリーナ

- ・ 会 期：令和8年1月22日(水)～23日(木)
- ・ 会 場：さいたまスーパーアリーナ(埼玉)
- ・ 小間数：1小間
- ・ 目標件数：30件

## ③ AI 組込ものづくり企業ナビの運用試験

Chat-GPT を組み込んだ地域企業データベース「ものづくり企業ナビ」の動作を実使用環境で運用テストし、応答結果の検証を行う。

## ④ 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1,500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：40,943千円 財源：事業収入13,640千円. 市負担金27,303千円)

出展企業と来場者とのビジネスマッチングを目的として、地域外企業の来場者増加と引き合い件数の増加に注力する。また、展示会開催により出展企業と大学や来場者等との技術交流を活性化して新たなビジネスモデルの創出を図る。

- ・ 名 称：燕三条ものづくりメッセ2025
- ・ 会 期：令和7年10月23日(木)～24日(金)
- ・ 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
- ・ 出展規模：190小間程度
- ・ 出展企業・団体
  - 燕三条地域企業：140社小間 (令和6年度117社・131小間)
  - 燕三条地域外企業：40社・小間 (令和6年度57社・64小間)
- ・ 来場者数：目標5,000人 (令和6年度3,930名)
- ・ 併催イベント：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：12,646千円 固定資産購入支出44,600千円
- 財 源：事業収入3,201千円. 民間補助金収入29,600千円  
民間助成金収入600千円. 市負担金8,845千円  
積立資産取崩収入15,000千円

### ☆ 事業の重点

- ◇ 最新の測定器を導入し、地域企業の生産性を向上させる。
- ◇ 価格がこなれた高精度の各種センサーやマイクロチップ、情報システムなどを研究会で活用し、感覚を数値化し更に音や振動などに変換することで作業性の向上を図る。

### (1) 企業開発力強化事業

(事業費：12,646千円 固定資産取得支出44,600千円)

財 源：事業収入3,201千円 民間助成金29,600千円 民間助成金 600千円  
市負担金8,845千円 積立資産取崩収入15,000千円)

#### ① 産学連携技術支援事業

大学等で研究が進んでいる最新技術を地域の企業へ展開するために、五感の数値化やルーチンの省力化などさまざまなアプローチで研究会を開催し地域企業の生産性向上を推進する。

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)

ものづくりに関する最新のトピックを持つ講師を招聘し地域企業の技術力向上のきっかけをつくる。

2) 産学連携研究会

地域で共通に持つ課題を共同で解決する研究会を多方面からより深掘りして取り組む。

目標値：成果活用事例2件

ア) 技能伝承研究会(回数：4回程度、企業数：10社)

技能伝承の効率化を目標とした検査機を開発・活用し、円滑な技術の継承に貢献する。

イ) 生産性向上研究会(回数：4回程度、企業数：10社)

小予算で利用できる汎用のクラウドサービスを活用して、更なる業務の効率化を目指す。

ウ) 感性評価研究会(回数：4回程度、企業数：10社)

製品などの感性評価への理解を深めるとともに、最新技術情報の提供などを行う。

#### 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

設備装置(3次元デジタイジング装置・蛍光X線分析装置)を更新し、より高精度な分析をより高速に行えるようにする。また導入したことを広く周知するために機器の発表会を行う。設備装置のオーダーメイド型説明会を引き

続き実施する。

目標値：設備利用件数 230 件

2) 技術相談

地域企業が商品開発や加工相談において持つ課題を、技術職員または専門家の派遣により解決の手伝いを行う。

目標値：技術相談対応件数 70 件

3) 知的財産権相談

地域企業が技術開発や商品開発にあたり、先進性と独自性を確保するための知的財産権取得を推進するために、専門家から助言をいただく特許相談会を定期開催する。

目標値：知財相談対応件数 30 件

## 【3】燕三条ブランド推進事業

○ 事業費 40,383千円

○ 財 源 事業収入 3,472千円. 市負担金 36,911千円

### ☆ 事業の重点

◇ 自社の体質を変え、新たな事業開発を目指す企業を創出するため、地域ブランドの基盤となる企業のブランディングを後押しする。

◇ コンセプトの優れた製品、基盤技術を活用した製品で新たなビジネス展開を目指し、ものづくり地域としての認知度を更に高める。

◇ 個人志向やライフスタイルなど、先のトレンドを学び、製品・事業開発の推進を図る。国内外のデザイン賞を活用し、製品の魅力を高める。

### (1) 地域ブランド強化・発信事業

(事業費：40,383千円 財源 事業収入 3,472千円. 市負担金 36,911千円)

#### ① 次世代ブランド企業創出プロジェクト

市場で同業と競争する会社から、ユーザーに期待される会社へと進化するため、経営者層を対象に新たな考え方を迎え入れる人材育成プログラムを実施。経営者の考えを理解し、社内を横断して活躍できる人材を育成し、企業のブランディング醸成に繋げる。(対象企業：4社程度)

#### ② インテリアライフスタイル 2025 出展

デザイン、機能、品質が優れた燕三条製品のライフスタイルを発信し、ものづくり地域としての更なるブランド力向上を図る。

- ・ 会 期：令和7年6月18日(水)～20日(金)
- ・ 会 場：東京ビッグサイト「JAPAN STYLE」ゾーン
- ・ 共同出展企業：10社程度

#### ③ 町工場 NOW！ 出展

加工業を主とした地域企業が基盤技術を駆使して開発した製品で、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。

- ・ 会期：令和7年9月3日(水)～5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社程度

#### ④ デザイン賞活用支援

デザイン賞への応募を通じて、審査、評価されることで自社、他社製品の分析力をあげ、コンセプトの優れた製品開発へとつなげる。

1) グッドデザイン賞や海外デザイン賞などの応募説明会開催や活用支援

2) 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 期：令和7年12月(予定)
- ・ 会 場：GOOD DESIGN Marunouchi(東京都千代田区丸の内)

3) 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品の展示

- ⑤ 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  
「五感で魅せるものづくり」をテーマに掲げ、工場見学に加えて趣向を凝らした様々な体験を通じて地域の魅力を来場者に伝え、魅了する期間限定のオープンファクトリーイベントを開催。来場者の更なる増加を目指し、参加事業所数の増加への取り組みや県内外の観光施設等での積極的な広報活動を展開する。
- ・ 会 期：令和7年10月上旬（予定）
  - ・ 参加事業所：130社程度（R6年度109事業所）
  - ・ 目標来場者数：42,000人（R6年度38,592人）
- ⑥ トレンドセミナーの開催  
個人志向やライフスタイルなど、製品や事業開発の参考とするこの先のトレンドを学ぶセミナーを開催する。（4回程度）
- ⑦ 企業プレゼンテーションスペースの提供  
デザインギャラリーで自社製品の展示を自社の企画で行うことにより、企画力の向上及び印象に残る魅せ方を習得し地域のブランド力の強化を図る。（30小間）
- ⑧ 製品企画・デザイン開発相談への対応  
職員による相談対応を随時行う。
- ⑨ 「燕三条 夢創紀行」ポータルサイトの運営  
オープンファクトリー情報を中心とした、地域の観光情報をWebで発信する。
- ⑩ 「燕三条まちあるき」の支援  
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。
- ⑪ 地域デザイン団体の支援  
燕三条デザイン研究会の活動支援を行う。

## 【4】企業人材育成事業

- 事業費：12,852千円 減価償却引当預金350千円
- 財 源：事業収入5,377千円 市負担金7,825千円

### ☆ 事業の重点

- ◇ より需要の高いセミナーを集中的に開催し、地域企業の基礎力向上に繋げる。
- ◇ 経営系・情報系のセミナー開催により、地域企業の生産性向上を推進する。
- ◇ クラウドシステムの活用に対応するため、センター内ネットワークのセキュリティ強化を図る。

### (1) 技術力強化支援事業(技術研修)

(事業費：3,098千円 減価償却引当預金350千円 財源：事業収入3,448千円)

定番のコースであっても内容の見直しを行い、時代に合った内容とすることで参加者の満足度を上げる。また、コースを統合することでより深い理解を得られる内容にすることで、集客のアップを図る。

目標値：受講者満足度80%

#### ① 新人基礎コース(1コース)

##### 1) 基礎から学ぶ！金属材料・図面の読み方講座(6時間×4日間 15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、熱処理などの基礎知識を習得する。

##### 2) 図面の見方・描き方入門講座(3時間×5日間 前期:15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(4時間×4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(3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 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：9,754千円 財源：事業収入1,929千円 市負担金7,825千円)

### 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。

目標値：受講者満足度80%

〈情報系〉

- 1) 仕事の効率を上げるExcel活用講座(2時間×5回 15人)  
表計算ソフトウェアの一步踏み込んだ操作法と関数の使い方を学ぶ。
- 2) WordPress入門講座(2時間×4回、15人)  
CMSを使ったホームページ作成、管理の基礎を学ぶ。
- 3) デジタルツール活用ワークショップ(6時間×2回 15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(3時間×3回 15人)  
部品や製品を製造の原価構成を学び、生産現場での業務改善に繋げる。
- 2) 営業力強化セミナー(2時間×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) 現場指導のためのコミュニケーション研修(2時間×3回 15人) **【新規】**  
不足しがちな社内でのコミュニケーションについて勘所を学ぶ。

### 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2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

- 1) パソコンの不審な振る舞いを検知し対処を行うシステムを導入しセンター内ネットワークのセキュリティを強化する。
- 2) グループウェアを使った更なる業務効率化を推進する。

## 【5】海外販路支援事業

○ 事業費 43,011千円

○ 財 源 事業収入6,226千円. 市負担金36,785千円.

### ☆ 事業の重点

◇ 海外展示会出展及びイベント開催を通じて燕三条製品の優れたデザインや機能、品質を世界のバイヤーに印象付け、販路開拓と「TSUBAMESANJO」のブランド醸成に繋げる。

◇ 新潟県や近隣市町村と連携してアジア諸国を中心としたインバウンド誘客を積極的に行い、燕三条の熱狂的なファンを作る。また、北米での販促イベントと連動したインバウンドプロモーションも併せて行う。

◇ これまでの事業で築いてきた人的ネットワーク等を活かして次の販路開拓候補地域の調査を行い、ニーズに適した新事業を模索する。

### (1) 海外販路支援事業

(事業費 43,011千円 財源 事業収入 6,226千円 市負担金 36,785千円)

北米と欧州の展示会に地域企業と共同出展して BtoB の販路開拓支援を行うほか、市場調査とインバウンド誘客を兼ねた BtoC 販促イベントを行う。

#### ① 北米（東海岸）での販路開拓

##### 1) ニューヨーク販売促進イベント開催 **【新規】**

- ・ 開催時期：令和7年7月下旬(予定)
- ・ 会 場：usagi(163 Plymouth St, Brooklyn)
- ・ 参加企業：4社程度
- ・ 販売目標：40件

##### 2) ニューヨーク SHOPPE OBJECT 2025 出展

- ・ 開催時期：令和7年8月初旬(オンライン展は令和8年1月まで)
- ・ 会 場：Starrett-Lehigh(601 W 26th St, New York, NY 10001)
- ・ 参加企業：6社程度
- ・ 商談目標：引き合い300件/成約20件

#### ② 北米（西海岸）での販路開拓

##### 1) ロサンゼルス燕三条 FAIR (JACCC) 開催

- ・ 開催時期：令和7年10月中旬(予定)
- ・ 会 場：JACCC(244 San Pedro St, Los Angeles)
- ・ 参加企業：10社程度
- ・ 販売目標：100件

##### 2) ロサンゼルス販売促進イベント開催 **【新規】**

- ・ 開催時期：令和7年10月下旬(予定)
- ・ 会 場：ロサンゼルス市街 有力店舗
- ・ 参加企業：4社程度
- ・ 販売目標：40件

③ 欧州での販路開拓

1) アンビエンテ 2026 出展

- ・ 開催時期：令和8年2月初旬
- ・ 会場：Messe Frankfurt (Ludwig-Erhard-Anlage1, 60327 Frankfurt)
- ・ 参加企業：12社程度
- ・ 商談目標：引き合い240件/成約24件

④ インバウンド事業の実施

北米での販促イベントや燕三条地域の団体などが海外で主催するイベントでインバウンド誘客を行うほか、新潟県と連携してアジア諸国への誘客も行う。

1) 北米(東海岸)ニューヨーク販促イベントでのプロモーション **【新規】**

2) 北米(西海岸)ロサンゼルス燕三条 FAIR でのプロモーション

3) 新潟県等と連携したアジア地域プロモーション

4) 台湾(台北市)でのプロモーション **【新規】**

5) SNSによる燕三条地域の情報発信

6) インバウンド誘客用リーフレット・フライヤーの刷新

⑤ 海外事業コーディネーター等との連携による市場調査**【新規】**

海外展示会での橋渡し役を担ったコーディネーター等を燕三条に招き、地域の技術や製品を深く理解してもらい、現地での燕三条製品PRやローカル展示会等の調査を委託し、次の市場販路開拓につなげる。

- ・ 候補地域：UAE (アラブ首長国連邦)、フランス、イギリス 他

⑥ 海外ビジネスに関する相談対応

海外展開に取り組む企業に有益な海外の情報を収集して提供するほか、海外企業からの問い合わせにも対応し海外取引企業数の増加を図る。

⑦ 海外ビジネスにセミナーの開催

海外販路開拓に必要な現地の市場情報や海外取引、貿易実務に関するセミナーをジェトロ新潟事務所、新潟県、県内支援機関と連携しながら開催する。

- ・ 開催数：10テーマ程度
- ・ 参加者数：200社程度

## 【6】需要開拓事業

- 事業費 509,923千円
- 財源 事業収入 569,702千円

### ☆ 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。
- ◇ レンタサイクルや体験工房の受付、訪日外国人アンケートなどの対応業務のDX化を行い、データを分析調査・統計などに活用する。
- ◇ AIによる販促ツールの実証実験を行い、売上げ向上と顧客満足度や店内オペレーションに貢献できるか調査を行う。
- ◇ 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商品の積極的な入替と話題性のある商品を展示販売し、燕三条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：431,458千円 財源：事業収入489,840千円)

- 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 AI技術を利用しタブレットでの商品説明や、お客様との商品マッチングアドバイスが有効か調査を行う。【新規】
- ④ 地元企業や商品案内のPR動画をイベント時のみならず、移動型液晶モニターで効果的に放映する。【新規】
- ⑤ チタン表面陽極酸化体験として、気軽に参加できるストローの発色体験を常設化する。【新規】

### (2) 燕三条駅観光物産センター事業

(事業費：78,465千円 財源：事業収入79,862千円)

- ① 話題性のある商品やメディアに取り上げられた商品などを展示販売し、燕三条のイメージアップに努める。
- ② 企業毎にテーマを設定した展示販売企画を通じ、マーケティングの場として活用する。
- ③ 来館者ニーズの高い商品の積極的な入替と、地元色の高い食品等の種類を拡充する。

## 【7】収益事業

- 事業費 79,696千円
- 財源 事業収入 121,519千円

### ☆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。
- ◇ 会場施設修繕や備品等の入替により、利用者の利便性を高めることとともに安全性を確保する。
- ◇ 館内イベントや貸館状況、レストラン予約等の情報を共有することにより、相互の収益増につなげる。

### (1) 他地域連携販売事業

(事業費 33,023千円. 財源 事業収入 44,265千円)

- 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 関連する近隣の団体や道の駅と連携した交流事業により、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 32,998千円. 財源 事業収入 56,496千円)

- ① 設備や備品の老朽化による会場の修繕や備品の入替を計画的に行い、環境の整備に努める。
- ② 貸館予約システムからの申込の利点を案内し、ネット申込の利用率を上げ業務の効率化を図る。

### (3) レストラン運営事業

(事業費 13,675千円 財源 事業収入 20,758千円)

- ① 館内イベントや貸館状況による来館者数とレストランの団体予約等の情報を共有することにより、増収につながるようサポートを行う。
- ② 貸会議室利用者へのサービスとして昼食弁当や飲料の提供のほか、利用者ニーズに配慮した自動販売機の導入と販売商品の多様化を図る。