Ⅰ．次世代産業発展、スタートアップ・新事業の創出

１．次世代産業の集積促進

（1）航空宇宙産業

・・・ｐ１

愛知県はじめ中部地域は、日本の航空宇宙産業の５割以上を生産する集積地。ボーイングなど海外メーカーに主要部品等を供給するとともに、国産初のジェット旅客機 MRJ の開発が進む。サプライヤー企業の裾野を拡大するとともに、内外大手メーカーとの直接取引の拡大が課題。

Ⅰ-① 第３回「エアロマート名古屋 2019 」(９月)

フランスの BCI エアロスペース社が世界の主な航空宇宙産業クラスター地域で開催する国際商談会を、名商と共催で開催。内外大手航空機・機材メーカーと中小モノづくり企業のビジネスマッチングの場で、17 年の第２回は初回の２倍の規模で成功。今回は、第２回を上回る参加企業・商談件数を目指す。

	目　標	実績（前回）
参加企業	330 社	300 社
商談件数	3,800 件	3,500 件

Ⅰ-② 航空機エンジン部品参入支援プログラム

航空機エンジン分野への新規参入やビジネス拡大を目指すモノづくり企業に対し、昨年度までの部品加工トライアルの実績を踏まえて、国内大手メーカーとのマッチング機会を提供するとともに、経営力や技術力向上のための実践的な講座等を実施。

Ⅰ-③ 航空機ＭＲＯビジネス研究会

世界的にビジネスが拡大中である MRO（Maintenance,Repair&Overhaul）分野への参入支援のため、セミナー等を実施し、また、沖縄・那覇の新 MRO 拠点の視察等を行う。

（2）医療機器産業

・・・ｐ１

Ⅰ-④ 第5回「メディカルメッセ in 第 30 回日本医学会総会 2019 中部」 (４月)

当地モノづくり企業の医療機器ビジネスへの参入拡大を促すため、医療関係者及び医療機器メーカーとのビジネスアライアンスの創出を目指す展示商談会。

今回は、名古屋で 24 年ぶりに開催される「日本医学会総会」と同時開催。全国から集まる３万人の医療関係者に対して情報発信し、医療機器の開発ニーズとモノづくり技術のマッチングを促進する。

Ⅰ-⑤ メディカル・デバイス産業振興協議会

中部先端医療開発円環コンソーシアム（名古屋大学をはじめ11大学･3センターで構成）等の協力を得て、モノづくり企業と医療現場ニーズとのマッチング、専門家によるサポートデスクでの事業化支援、医工連携セミナー等を実施。

★は19年度新規事業

●ページ表記は詳細版の対応ページを記載

2．中小企業の新ビジネス展開支援

（１） Ⅰ-⑥ 第14回「メッセナゴヤ2019」 (11月)　・・・ｐ１

日本最大級の異業種交流展示会メッセナゴヤを11月6日～9日の4日間、ポートメッセなごやで開催。新たな取引拡大や新事業分野開拓の機会として好評を得ており、更なる機会拡大のため、前回導入したAIマッチングシステムを一層精度の高い提案ができるよう改良する等、サービス改善を図る。

	目　標	実績(H30)
出展者数	1,400社・団体以上	1,437社・団体
来場者数	65,000人	61,952人

（２）様々なビジネスマッチング機会の創出　・・・ｐ１～２

Ⅰ-⑦ アライアンスパートナー発掘市 (事前調整型商談会。年3回、千社以上が参加し2千件の商談)

Ⅰ-⑧ 売り込み！商談マーケット (小売業バイヤーがブースを構える「逆見本市」の商談会。年1回、800件の商談)

Ⅰ-⑨ 月例バイヤーズ商談会 (全国の有力バイヤーを招聘して行う個別商談会。年12回、80件の商談)

Ⅰ-⑩ ★農商工連携　農業と小売業・製造業との連携によって新事業創出を目指す

（３）交流会　・・・ｐ２

Ⅰ-⑪ 若鯱会（約500名）、女性会（約50名）の活動のほか、支店長交流懇談会など様々な交流懇談会

3．スタートアップの環境整備、デジタル革命への対応・・・ｐ２

Ⅰ-⑫ ★「なごのキャンパスプロジェクト」への参画

東和不動産（トヨタグループ）等が、名古屋駅に近接する旧那古野小学校（敷地面積 約2,100坪）を活用して、ベンチャー・スタートアップの支援拠点を2019年度に設置。
名商は、クリエイティブな人材が当地に多く集まり、活躍できるよう、経営計画の策定や資金調達、知財相談などのソフト面をサポート。

Ⅰ-⑬ 中部ニュービジネス協議会の活動強化

MaaSをテーマにした「大企業×ベンチャー企業×ベンチャーキャピタル」のマッチングイベントConnect! In Nagoya等の実施

Ⅰ-⑭ IoTワールド、VRワールドの開催

「IoT」「AI」「Fintech」「VR」等の最新デジタルツールを紹介する展示会を開催

Ⅰ-⑮ ★「次世代モビリティ先端都市」を目指す取組み支援

燃料電池自動車、ﾊﾟｰｿﾅﾙﾓﾋﾞﾘﾃｨ、次世代公共交通システムの開発・導入を市等に協力して推進。
国の「未来投資戦略」に対応した取組みも検討。

4．知財活用、環境活動　・・・ｐ３

Ⅰ-⑯ 知財総合相談窓口の運営 (アイディア段階から特許の出願、事業展開などの課題に対応)

Ⅰ-⑰ 環境ビジネス・企業の環境活動の展開支援

(SDGｓ、プラスチック代替製品分野でのビジネス拡大支援、名商ecoクラブ、環境マネジメント普及支援等)

Ⅱ．まちづくり、インフラ整備

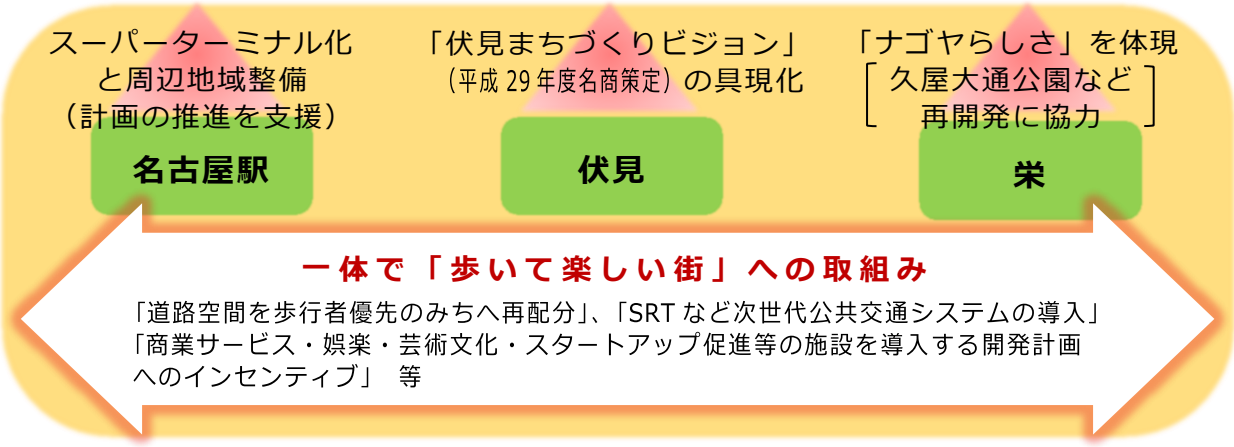
１．まちづくりと賑わい増進

（１） Ⅱ-① 名古屋駅のスーパーターミナル化と周辺地域整備 ・・・ｐ４

リニア開業を見据え、名古屋駅（地域）について、「圏域の拠点・顔」「国際レベルの使いやすいターミナル駅」「人が主役の歩いて楽しい空間」等を目指して、「わかりやすい乗換空間」「駅前広場周辺の再整備」「名鉄名駅再開発計画」「高速道路とのアクセス性の向上」「名駅通の歩行者空間の拡充」等のプロジェクトを、市を中心に官民で推進中。名商としては「ナゴヤ研」報告書の考え方を踏まえ、必要な意見、提言を行うとともに、プロジェクト推進に協力する。

（２） Ⅱ-② 都心部（名古屋駅・伏見・栄）を一体で「歩いて楽しい街」に ｐ４

都心部 3 地区がそれぞれの個性を伸ばしながら一体で発展すれば、全国にも例のない規模と魅力を持った「歩いて楽しい街」となる。そのため、名古屋市が策定実施する「都心部まちづくりビジョン」に協力し提言を行うとともに、伏見地区を中心にプロジェクト推進に取り組む。



（３） Ⅱ-③「魅力的で面白い街」に向けたプロジェクト推進 ・・・ｐ４

★「ナゴヤまちづくりプラットフォーム」の構築

都心部のエリアマネジメント団体が課題や成功事例を共有する場を設けて連携を推進し、都心部全体の盛り上げにつなげる。

★『名古屋三川（堀川、中川運河、新堀川）』の魅力向上事業

新堀川につき魅力向上への活用策などの将来ビジョン策定に向けて検討。
また、堀川、中川運河の魅力向上に向けた具体策につき、市等に協力して推進。三川の魅力をまとめて対外アピール。

★『ヒストリート・フューチャービジョン～歴史が導くナゴヤのみち』の策定

「通り」のヒストリー（歴史遺産や老舗商店・企業の立地の歴史）に立脚したビジョンを策定し、地域住民・企業の機運醸成を図り、具体的なまちづくりの取組みにつなぐ（まずは「本町通り」で実施）。

★パーソナルモビリティのまちなか展開支援

民間事業者が名古屋市と連携して取り組むパーソナルモビリティの市内での展開に対して支援。

★は19年度新規事業

●ページ表記は詳細版の対応ページを記載

（４）商業・サービス業の振興 ・・・ｐ５

Ⅱ-④「な･ご･や商業フェスタ 2019」（第 64 回）

市内の百貨店、チェーンストアや商店街等が一体となって開催。参加店による共同懸賞セール・各種イベントを実施。

（５）東京オリ・パラ等の一体的盛り上げに向けた活動

Ⅱ-⑤ モノ＋プロジェクト（東京オリパラにつき、モノづくり等の当地の特色を活かした波及効果とレガシーの形成・拡大を目的に5つのプロジェクトを実施）

Ⅱ-⑥ ラグビーワールドカップ、2026 年アジア競技大会の一体的盛り上げに向けた活動（積極的な情報発信など、機運醸成を進める）

（６）市内５支部による地域連携事業（Ⅱ-⑦）

各地域の商店街等と連携したイベントへの参画等

２．交通インフラの整備 ・・・ｐ６

Ⅱ-⑧ 中部国際空港（セントレア）利用促進と二本目滑走路の早期整備

a.利用促進活動

「中部国際空港利用促進協議会」で 19 年度旅客数 1,500 万人、国際貨物取扱量 24 万トン達成を目標に、“フライ・セントレア”、“フライ・セントレア・カーゴ”の推進に取組む。特に、「インバウンド拡大戦略（Ⅲ-⑦）」に沿って、各観光振興組織と連携・協力し、インバウンド拡大の諸活動を実施。

b.二本目滑走路早期整備への要望活動

a を踏まえ、2027 年のリニア開業を見据え、二本目滑走路の早期整備について、県等と連携して国への要望活動等を強力に実施。

Ⅱ-⑨ 広域幹線道路の整備促進

名古屋環状２号線〔西南部・南部〕、西知多道路等の整備促進への要望活動を実施

Ⅱ-⑩ 名古屋港の機能強化と利用促進

飛島ふ頭のコンテナ取扱機能、金城ふ頭の自動車取扱機能強化への要望活動を実施

Ⅱ-⑪ その他（リニア、県営名古屋空港 等）

リニア早期全線整備に向けた機運醸成の活動、名古屋空港のCIQ（税関・出入国管理・検疫）の充実に向けた要望活動等

Ⅲ.観光・誘客・交流の推進

1.「ナゴヤらしさ」をもっと掘り起こして、内外にアピールする取組み

（1） Ⅲ-①「ナゴヤ」ブランディングの統合戦略推進 ・・・p7

関係各機関等が、バラバラに「ナゴヤらしさ」のブランディングを行っている現状を踏まえ、行政や各機関と協議しながら、ブランディングの統合戦略を策定・実施すべく取組み。

（2） ナゴヤグルメの新・定番づくり ・・・p7

Ⅲ-②★「なごやめしを核としたワンハンドフード」の開発【新規】

内外に定着している「なごやめし」等の「食」を楽しみながら、名古屋のまちを食べ歩くという新しい観光モデルの構築・発信を目指す。モデル地域において飲食店等と協力し、片手で持って食べ歩きが可能な「ワンハンドフード」の開発を行う。

（3） ナゴヤの文化再発見

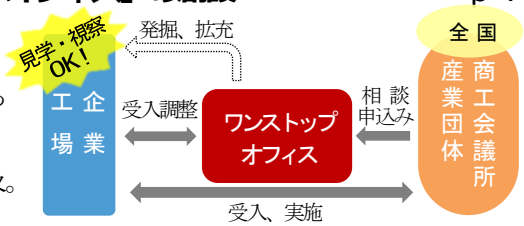
Ⅲ-③ ★「ナゴヤイベント・祭りプラットフォーム」の構築 ・・・p7

市内で開催されるイベント・祭りに関する情報の集約・発信のため、実施団体のネットワークを構築。

2. 産業観光（モノづくり観光）の強化

（1） Ⅲ-④★「モノづくり現場ツアー・ワンストップオフィス」の創設 ・・・p7

見学の受入企業を一層拡げるとともに、全国の商工会議所、産業団体等を主な対象に、工場・企業見学の相談、申込みから受入調整まで一気通貫で対応する相談オフィスを創設。
域内産業観光施設と組み合わせたツアーメニューも開発・普及。



（2） ナゴヤ企業の「ホンモノ」の魅力発信 ・・・p7

Ⅲ-⑤ 「ジモト企業再発見！大人の社会見学ツアー」

「学び志向の女性・若者」をターゲットに、世界のモノづくりを支える町工場など、普段見られない地元企業の魅力を発見・体験していただく現地集合・現地解散のツアーの開発・実施。〔19年度5回程度を予定（18年度4回）〕

Ⅲ-⑥ 名古屋匠土産（たくみやげ）プロジェクト

ナゴヤ伝統のモノづくり技術を生かした土産品の開発・販路拡大支援。
3年前から開発を進めていた3品について、展示会出展や百貨店催事での販売等により、具体的な販路開拓を支援するとともに、アイテム拡大とブランド確立に向けて継続的な支援プログラムを構築・実施。

★は19年度新規事業

●ページ表記は詳細版の対応ページを記載

3．インバウンド拡大の戦略的推進

Ⅲ-⑦ ★インバウンド拡大戦略の策定・実行 ・・・p８

行政、関係機関とともに、インバウンド拡大に向けたプラットフォームを構築し、重点ターゲット国を絞って総合戦略を策定する。その中で、ターゲットの特性やニーズを把握し、効果的なプロモーションの具体策を検討・実施する。

4．ナイトタイムエコノミー拡大への取組み

Ⅲ-⑧ ★夜の賑わいのパイロット事業（伏見地区）への取組み ・・・p８

ナゴヤを訪れるビジネス客の観光消費拡大に向け、飲食店の営業時間延長や観光関連施設の夜間開放への働きかけなど、ナイトタイムエコノミーの拡大への取組みを推進。まずは、伏見地区の飲食店・商店街等と連携して、ナイトライフを楽しんでいただくイベントの開催等に向けて取組む。

5．世界交流の拡充と深化

（１）海外ミッション派遣 ・・・p８

Ⅲ-⑨ 会頭ミッション（７月）

米国ワシントン州（シアトル・モーゼスレイク）でMRJテストフライト視察及び関係機関との交流。ロサンゼルスで水素供給関連ビジネスの現状視察及びロサンゼルス地区商業会議所との姉妹提携60周年の交流。

Ⅲ-⑩ その他ミッション

◆航空機産業ミッション（新規参入やビジネス拡大のためのネットワーク作りのため、海外の産業集積地へ派遣）

◆中小企業投資環境調査ミッション（モノづくり分野のスタートアップやユニコーン企業成長で注目を集める中国・深圳）

（２）Ⅲ-⑪ 在日外国公館との交流等 ・・・p８

外国公館支援協議会の活動を中心に、新規公館の誘致や在名外国公館との交流事業等を実施。

（３）Ⅲ-⑫ 貿易証明業務の円滑な推進 ・・・p８

貿易関係証明書（非特恵）及び特定原産地証明書（特恵）の発給業務を円滑に実施。特に、20年を目途に非特恵の発給業務を電子化することを見据え、導入に向けた体制構築に取組む。

	R31年度見込	実績見込（R30）
貿易関係証明書	61,000件	60,000件
特定原産地証明書	34,000件	35,000件

Ⅳ．中小企業の経営支援等ー商工会議所の基盤事業

１．創業・成長・承継の一貫した支援

Ⅳ-① 経営指導員による巡回・窓口相談指導 ・・・ｐ９

約 70 名の経営指導員が、巡回・窓口相談で把握した小規模事業者の様々な経営課題に対して、きめ細かな「伴走型支援」。企業のライフサイクル（創業期⇒成長・成熟期⇒事業承継期）や事業者の個別事情に応じて、資金調達、事業計画策定、販路開拓などを具体的に指導。

〔件数（延べ）〕

	目 標	実績見込（H30）
巡回指導	17,000 件	16,500 件
窓口相談	6,000 件	5,500 件

（１）Ⅳ-② 消費税増税・軽減税率対策の推進 ・・・ｐ９

・中小企業、特に小規模企業では、未だ対応に遅れ。巡回・窓口指導やセミナー開催（全 13 回）を通じ、制度を周知し、対応を促す。

・価格表示、価格設定の見直しや税務処理の方法等、具体的な課題の解決のため、税理士・中小企業診断士等の専門家による個別相談会（全 16 回）を実施。

（２）Ⅳ-③ IT 化の推進 ・・・ｐ９

IT による業務効率化や売上拡大を支援。特に小規模事業者に、安価に導入できるクラウド会計や SNS の活用法に関するセミナーを開催するとともに、以下の事業を実施。

◆ホームページ作成サービス
無料で簡単なホームページを作成可能(現在 900 社利用)。サービスリニューアルに伴う勉強会を開催(年 12 回)。

◆IT 導入に係る補助金の利用促進
軽減税率対策補助金を活用した POS レジ導入（キャッシュレス対応）支援等。

◆IoT ワールド、VR ワールドの開催【再掲】

（３）Ⅳ-④ 事業承継支援 ・・・ｐ１０

・経営指導員の指導や事例紹介セミナー・個別相談会で、事業承継への早期の取組みを促す。

・名商付設の愛知県事業引継ぎ支援センター（国委託事業）の事業を一層充実し、M&A による事業承継を中心に支援するほか、親族承継や従業員への承継などの相談にも積極的に応じていく。

	目 標	実績見込（H30）
セミナー開催	10 回	5 回
引継ぎ支援センターの成約件数	45 件	32 件

（４）創業、経営革新、事業再生など企業ステージに応じた支援 ｐ１０

Ⅳ-⑤ 創業支援

・経営指導員が、創業手続きや事業を軌道に乗せるための事業計画策定等について個別に相談指導。

・創業塾（約 50 名への 5 日間の集中講座）や創業セミナー（約 2 時間のセミナー、年 6 回開催）の実施。

★は19年度新規事業

●ページ表記は詳細版の対応ページを記載

Ⅳ-⑥ 経営改善・経営革新支援

小規模事業者経営改善資金（マル経融資　年250件程度）による金融支援や持続化補助金申請支援等をきっかけに、経営改善・経営革新への具体策を含む経営計画の策定・実行を後押し。

Ⅳ-⑦ 専門相談・専門家派遣

弁護士、税理士など専門家による定例の相談窓口や中小企業診断士等による出張指導を実施。特に、IT化支援相談について開催日数増等により拡充。

Ⅳ-⑧ 事業再生支援

本所付設の中小企業再生支援協議会（年約30件）、経営改善支援センター（年約70件）の活動を一層充実。

2．人材の確保・育成、多様な人材の活躍促進

（1）人材の確保・育成及び福利厚生

・・・p11

Ⅳ-⑨ 中小企業の採用活動支援

◆「合同企業説明会」（年5回）

◆ 就活サイト「名商就活ナビ」（会員企業の採用情報を提供）

★ 新卒採用を目指す会員企業と大学や専門学校等との接点をつくる情報交換会や、会員企業と職業紹介事業所とのマッチングの実施。

	目　標	実績（H30）
就活ナビ掲載企業	140社	127社
就活ナビ学生登録	500名	313名
合同説明会出展企業	260社/5回	248社/5回
合同説明会来場者	500名/5回	468名/5回

Ⅳ-⑩ 人材養成講習会の開催

会員企業の人材育成のため、新入社員をはじめ、管理職、営業担当者、中堅社員等、階層別･業務別に各種講習会を開催。

	目　標	実績見込（H30）
講　座	49講座	49講座
参加者	2,000人/49講座	2,000人/49講座

Ⅳ-⑪ 各種検定試験の実施

簿記、珠算、日商プログラミング検定（新設）など各種検定試験･認定試験を実施。

	目　標	実績見込（H30）
受験者数	33,000人	32,000人

Ⅳ-⑫ 生命共済制度等各種共済制度の加入促進　・・・p11

生命共済の加入者数増加へ、加入者優待サービスの提供や職員による加入促進活動等を推進

（2）女性など多様な人材の活躍推進

・・・p12

Ⅳ-⑬ 女性の活躍促進（名商 Career Women's Platform）

会員企業の女性経営者･管理職等を対象に、各界で活躍する女性経営者等を講師に活躍事例の紹介や参加者同士の交流を行う異業種交流セミナー等を実施。

Ⅳ-⑭ 働き方改革＆ダイバーシティの推進、外国人の活用に関する情報提供

中小企業での成功事例や、法制度・助成金、関係機関による支援の仕組等に関する情報を提供。

3．会員サービスの向上等

Ⅳ-⑮ 所内事務・会員サービスのITによる向上。より効果的な事業PR　p12

Ⅳ-⑯ 愛知県商工会議所連合会及び東海商工会議所連合会の活動充実　p13