

産振構 NEWS

安全・安心とおいしさへのこだわりを大切にしながら より付加価値の高い新商品の開発に挑む

代表取締役社長 玉本 義忠氏
矢野食品株式会社



広島で
ガンバル企業
p1



ベトナムの地に根ざし、安心・安全な クリーンエネルギーを供給する新事業を始動

代表取締役社長 吉田 豊氏
白井汽船株式会社

海外で
ガンバル企業
p3

特集

地域企業の さらなる活性化を目指して

～カーテクノロジー革新センターの活動紹介～

NEW!



スマホで簡単!! 動画を見よう!

使い方はP.8へ

レポート

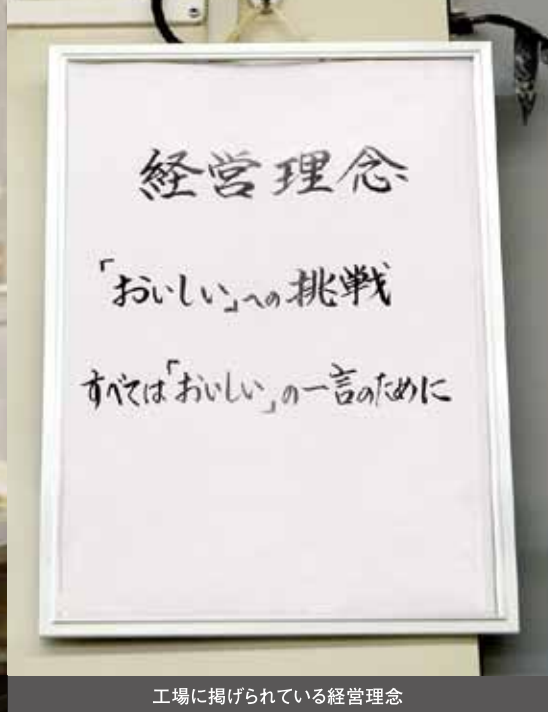
- 見積依頼は40%超え!
「中京圏広域取引商談会」を「初」開催!!
- 「バイオデザイン・ワークショップ」を開催
- 台北ビジネスサポーターとの「個別相談会」を開催しました
- 「知っておくべき中国進出時の知財情報」

インフォメーション

- 平成29年度
新事業創出チャレンジ企業支援事業助成金のご案内
- 第4期広島会場イノベーションインストラクター育成塾
(現場改善人材育成講座)のご案内
- 「自動車工学基礎講座 2017」のお知らせ
- 広島技術力結集!
「2017 広島県受注企業ガイドブック」発刊!
- 「創業セミナー」の開催報告&ご案内



玉本社長(左)と沖谷さん(右)女性スタッフも多数活躍



工場に掲げられている経営理念

広島で

HIROSHIMA

ガンバル企業

安全・安心とおいしさへのこだわりを大切にしながら より付加価値の高い新商品の開発に挑む



矢野食品株式会社

たもと よしただ

代表取締役社長 **玉本義忠氏**

- 本 社 ・ 工 場 広島市安芸区矢野西一丁目40-20
- 創 業 1948(昭和23)年
- 事 業 内 容 生餅・和菓子製造販売
- 従 業 員 数 110名

国内人口の減少や少子高齢化で消費減退が懸念される中、企業が持続していくには市場の変化に適応した“売れる仕組みづくり”が重要になってくる。産振構では2010年から県内の中小・ベンチャー企業を対象に、マーケティング力強化のための「販売戦略塾」を開講。この制度を活用し、開発中の新商品により新しい販路を開拓する矢野食品株式会社玉本義忠社長に、今後の展望を聞く。

お客様の“おいしい”の一言のために

同社は戦後まもなく食品販売業を始めた先々代が、当時はまだ珍しかったアイスクャンディーを売り出して評判を呼び、やがて寒い時期にも食べてもらえる団子や餅の製造卸も手がけるようになったという。「玉屋」と呼ばれ地域に親まれた店を1964年に株式会社化し、餅菓子類の製造に特化した矢野食品株式会社をスタートさせた。工場内には創業以来の経営理念「すべては“おいしい”の一言のために」の文字が掲げられている。

「祖父も父も味にはうるさかったですね。おいしいものを作るにはやはり良い素材が欠かせません。うちの工場では主に量販店や業務用の餅菓子、和菓子を手がけていますが、安心・安全で良質な国産原材料にこだわり、手作りの工程も重視するなど独自の製法を貫いてきました。可能な限り機械化しているものの、大量生産が難しいのはそのた

めです」と玉本社長。

例えば、もち米は県内産。もち米の栽培はうるち米よりも難しいこともあってか生産農家は全国的に減少しているが、同社は一昨年から産地契約により県内の生産農家に栽培してもらっているそうだ。自家製の餡に用いる素材も、生産地と信頼関係を築き直接契約することで産地活性化にも貢献している。さらに、餅菓子はもち米をオリジナルの製法により柔らかくコシのある食感を出すなど、手間を惜しまずおいしさを重視しているという。

名物「フライケーキ」と「ぼた餅」誕生

ひと昔前まで、同社の売上げのメインはお正月用の生餅だった。ところが時代とともにお正月の食卓も様変わりし、



工場内では季節商品を含め約20品目200種を製造



ぼた餅(おはぎ)



新商品「濃厚生クリーム大福」



社員の皆さん

お餅の受注は減る一方。生餅に代わって同社の看板商品になったのが、現会長の2代目精二氏が考案した「フライケーキ」だ。餡をオリジナルの製法によりカラッと揚げた菓子で、精二氏が子どもの頃に親しんだフライケーキ屋の味を再現したものとか。発売から20年以上経った今も変わらぬオリジナルの製法で作られ、その素朴な味にはファンが多い。

加えて、玉本社長が取り組んだのが創業時代に社長の祖母が作っていた「ぼた餅(おはぎ)」の商品化。記憶に残る懐かしい味をそのまま再現しようと、玉本社長自ら手鍋を使って試作を繰り返した。餅生地はもち米を特殊加工により味付けし、餡に使用する原材料にもこだわり、一つ一つ手組みで作るという量販店に卸す餅菓子としては常識外の製法だった。

「当初は一日50個作るのが精いっぱい。当然赤字です。従業員は社長がやるというなら仕方ないと当初は渋々ながらも、覚悟を決めて取り組んでくれました。おかげで次第に評判となり販路を広げることができました」。今では「フライケーキ」と共にこの「ぼた餅」も主力商品に育った。

専門家の支援を受け、 新商品をブラッシュアップ

こうして素材や製法にこだわった商品を“玉屋餅”ブランドとして展開し、活路を開いた同社が今、産振構の「販売戦略塾」を活用して新たな試みに挑んでいる。

「おいしさへのこだわりを大事にしながら、より付加価値の高い新商品を生み出せないか」と取り組んだのが県内産の素材をふんだんに使用した「濃厚生クリーム大福」。県内産のもち米で作る柔らかい餅にクリームを練り込み、より濃厚な味わいに仕上がる予定だ。味のバリエーションは藻塩、八朔、りんごといった広島が誇るブランド産品を用い、訴求力のある新感覚のクリーム大福を目指し、6月の発表に向けて急ピッチで準備を進めている。

「いずれはギフト商品として百貨店での取扱いや、お土産として駅や高速道路のサービスエリアでの販売など、従来の取引先とは異なる新しい販路も開拓し、広島の新しい定番商品として育てたいですね」と玉本社長は展望を語る。

販売戦略塾は、専門家によるマーケティングセミナーや個別商品のブラッシュアップを通して、「売れる商品のための仕組みづくり」を習得しマーケティング力を強化するもので、玉本社長は昨年受講。新商品の構想を模索していた状況であったことから、商品コンセプトや価格設定、ネーミング、パッケージデザイン、全国規模での展示会や商談会への参加まで、この制度を活用して完成まであと一息の段階までこぎつけた。玉本社長はお客様の“おいしい”の一言のため、思い入れのある直営の和菓子処も活用して直にお客様の感想や反響も確かめながら、新製品を広く発信していきたいと意気込んでいる。



フライケーキ製造の様子

日本のお餅文化を現代の子ども達に伝えたい

日本では古くからお餅をハレの日の縁起物として大切にしてきた。伝統の食文化を現代の子ども達に伝えていきたいと同社は毎年、もち米生産者と一緒に親子で稲刈りを体験するツアーや地域の子供達を招いての餅つき大会を開催。地域の企業等が主催する子育て応援イベント「ハッピーフェスタ」、「ママフェスタ」ではお餅のいろんな食べ方を提案している。また「広島フードフェスティバル」では揚げたてアツアツのフライケーキが大人気。名物フライケーキは今春から市内デパートでも販売されるそうだ。





ベトナムの子会社「広島エネルギーサプライ」

「広島エネルギーサプライ」起工式の様子

ベトナムのLPガスセンター未来構想イメージ図

海外で

GLOBAL

ガンバル企業

ベトナムの地に根ざし、安心・安全な クリーンエネルギーを供給する新事業を始動



白井汽船株式会社

よし だ ゆたか

代表取締役社長 吉田豊氏

■本社 広島県竹原市港町三丁目1番5号
 ■忠海営業所 広島県竹原市忠海長浜二丁目1番1号
 ■高砂営業所 兵庫県高砂市梅井六丁目4番1号
 ■ベトナム子会社 HIROSHIMA ENERGY SUPPLY Co.,Ltd.
 (ハナム省トンバン工業団地)

■創業 1934(昭和9)年
 ■事業内容 内航船舶貸渡業(LPガス船)、
 船舶代理店業、不動産賃貸業、
 模型製造業ほか
 ■従業員数 43名

少子・高齢化の進行によって国内市場の縮小が避けられない中、アジア地域を中心とした旺盛な需要を獲得することは、わが国の企業の成長にとって重要といえる。広島県からいち早く、アジア地域で注目度も高いベトナムに進出し、液化石油ガス(LPガス)販売事業に乗り出した白井汽船株式会社の吉田豊社長に海外事業への熱い想いを語ってもらった。

ベトナム北部の ハナム省と結ばれた縁

同社は戦前に初代が興した海運業を前身とし、1962年法人組織として改組。液化石油ガス(LPガス)運搬船の貸し渡しなどの事業を手がけ、現在に至る。現社長の吉田豊氏は、大手計測・制御機器メーカーの営業マンだったが、先代の義父に乞われて思いがけず4代目を継ぐことになったという。自社の船舶建造のため様々な国を巡り「いずれは海外で事業を」と考えていた吉田社長が着目したのは、自社の船の積み荷であるLPガスだ。日本で役目を終えた船を活用して、浅いアジアの河川を航行できるバージ船を開発し、海と河川、そして陸上をつなぐ新しいLPガス供給システムを構築できないだろうか、吉田社長は構想を温めながら、50歳の節目を機に本腰を入れて海外展開に関する実務を学ぶとともに、自社にODA留学生を受け入れて人材育成するなど準備にとりかかった。

ベトナムは度々足を運んでいた国の一つ。十数年前から仕事だけでなく、広島ベトナム協会への参画、ベトナムの孤児院

や在広島ベトナム人留学生の支援活動などで縁を深めていたという。新事業展開へと発展したのは、2011年にベトナム北部のハナム省投資誘致団が広島を訪れ産振構と共催でセミナーを開催した際、人民委員会マイ・ティエン・ズン委員長(現政府官房長官)と面識を得たのがきっかけだった。セミナーに参加してハナム省でのビジネスチャンスを感じた吉田社長は、翌2012年に鞆一つで現地を訪問。産振構の海外ビジネスサポーター中川良一氏のコーディネートで実現したズン氏ら高官との会談の中で、自身が描くLPガス供給システムを提案した。アジア屈指の経済成長を続けるベトナムだが、エネルギー需要にインフラ整備が追いついていないのが現状。配管を整備する必要がなく、環境にも優しいLPガスのメリットは大きい。「ぜひ産業プロジェクトの一つとして取り組みましょう」と、その場で合意を得て、同年秋にはズン氏が広島のLPガス基地を視察に訪れるなど流れは一気に加速した。



ベトナムでの消防訓練の様子



ベトナム社員のファン ヴァン ティウさん(左)とファン テ ズオンさん(右)

安全に対する意識改革に力を注ぐ

2013年11月、同社は100%出資の現地子会社「広島エネルギーサプライ」を設立して日系企業としては初のLPガス関連投資ライセンスを取得する一方、3億円を投じてドンバン工業団地にLPガス充填所を建設。その間、サポーターの中川氏には人材の確保や経理面などで助言等を受けた。充填所は2015年春から操業し、近隣の工業団地や一般家庭にLPガスの供給を始めている。注力したのは日本式の安全管理の徹底だ。ベトナムは現在、中東他からLPガスを輸入しているが、安全意識の不足に起因するとされる事故が多発している。吉田社長は「教えるにも根気が必要。同じことを20回は言わない」と苦笑しつつ、「まずは必要なところにLPガスを供給する。更には日本の技術ノウハウや安全に係る機器を普及させ、安心・安全・快適を提供することが目標。そのため日本のガス器具を輸入する貿易事業にも着手する予定です」と話す。2020年のベトナムのLPガス需要は10年前の4倍になると予測されており、同社の手法が評価されれば、日本式の安全管理が他の地域にも普及していくだろう。加えて吉田社長が構想を描く輸送と貯蔵を兼務するバージ船での河川物流が実現すれば、コスト競争力が高まり道路の渋滞回避にもつながるとあって、アジア全域に広がる可能性さえ秘めている。

単なる商売ではなく、志と夢のある仕事をしたい

吉田社長の活動は自社の事業推進だけに留まらない。ハナム省から広島県投資促進代理人に任命されると、同省の上下水道整備計画の具体化に広島県が協力する協定の締結に尽力。日系企業の進出を支援するハナム省ジャパンデスクでコンサルティングも行う。さらに「人材を育てること」が最も重要と、ベトナムの商船大学にLPガス輸送のトレーニング船として自社船舶を無償供与し、顧問として学生を指導。現地の孤児院への支援もライフワークとして取り組んでおり、まさに八面六臂の働きだ。「儲け儲けではつまらない。貧富の差や地域格差がまだ大きいベトナムの発展や課題解決を後押しし、「あの人がいたからこそここまでになった」と現地の人々に喜ばれるよう力を尽くしたいと思っています」。

ベトナムは親日的な国といわれるが、当然、日本人と価値観や行動規範は同じではなく、思いもよらないことが起きるのは日常茶飯事。それでも吉田社長は「海外での事業を進める上で大事なのは現地を自分の眼で実際に見て、自分の軸足を定め、活動を粘り強く継続することです」と言い切る。「現況をエベレスト登山に例えると、ようやくベースキャンプまでたどり着いたところでしょうか。この先は装備を高山用に替え、どのルートに行くか自分で判断を下し、厚い雲に覆われた頂上に挑まなければなりません」と笑う。頂上に広がるのはベトナムの近未来の姿。それを見届けるのが吉田社長の夢だ。



我が社の
じまん!



塩田の町・竹原発の風水盛塩「GORIYAKU」

本地地竹原のまちおこしも応援

竹原はその昔「塩田」で栄えた町。長く竹原市観光協会会長を務めた吉田社長が「竹原のまちおこし」と4年の歳月をかけて独自に開発したのが、このカラフルな風水カラーで彩色された盛り塩だ。白、赤、緑、黄、それぞれの色ごとに意味合いがある。天然塩に特殊な蛋白質を混ぜ合わせて焼成し、傾けても崩れない。ご利益と幸せを呼び縁起物、しゃれたインテリア小物として大ヒット商品となった。



インターネットの他、空港や海の駅・町並み保存地区(竹原)で販売

地域企業のさらなる活性化を目指して

～カーテクノロジー革新センターの活動紹介～



センターの目的と活動概要

2020年での「ありたい姿」:

県内外に価値ある提案ができる世界レベルの地域企業群 を実現すること。

3つの活動レイヤー



『新しい価値創造』

地域発の新たな価値創造の実現を目指します。
 ・探索的な実験研究による新技術へのトライアル
 ・異業種技術との融合
 ・産学連携の推進

『競合優位』

世界レベルの提案型企業の創出を目指します。
 ・事業化を目指した開発補助金の活用
 ・競合優位状態の実現

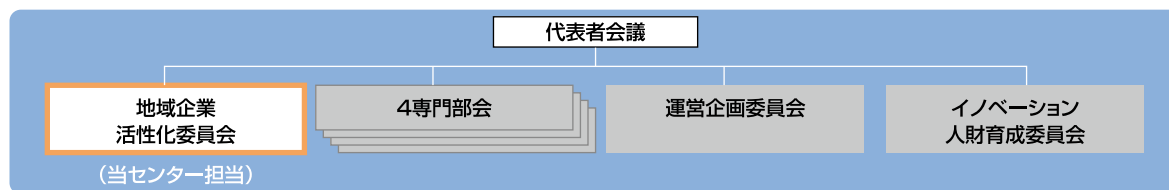
『基盤強化』

地域の企業の底上げを目指します。
 ・人材育成、現場改善
 ・要素技術のレベルアップ
 ・積極的な情報発信

ひろしま自動車産学官連携推進会議（ひろ自連）との連携

これらカーテクノロジー革新センターの活動が、ひろしま産業振興機構が議長を務めるひろしま自動車産学官連携推進会議（ひろ自連）の活動の一つである「地域企業活性化委員会」の活動の機軸となることで、今後さらなる展開を計画しています。

- ・「ひろ自連」の志(要約):世界の中で、広島が自動車部品産業の聖地となる!
- ・「ひろ自連」の構成:中国経済産業局、広島県、広島市、広島大学、マツダ(株)、ひろしま産業振興機構



♪ 新センター長の紹介 ♪



大江 良二
(おおえ りょうじ)

◆環境認識:

- ・急速なIT/AI技術の進化
- ・「所有」から「体験」への価値感の変化
- ・従来の業界枠を超えた「幅広いネットワーク」の必要性

◆所信:

- ・センターの活動を、『基盤強化』、『競合優位』、『価値創造』の3つのレイヤーに分け、それぞれのレイヤーで「価値のある連携」造りに注力し、そこから生まれる成功事例を少しでも多く実現したいと考えています。
- ・そして、広島の地が世界の産業界から興味ある存在になるよう、貢献していく所存です。

◆主たる職歴:自動車メーカーにて、下記に従事

- ・開発系:電子部品の企画・開発設計、車種開発のマネジメント、車両開発全体の開発推進
- ・購買系:購入部品のグローバル調達戦略構築、地域企業強化活動の推進

活動事例の紹介

技術の芽を探索～ニーズの創造

- 技術の芽を創出する探索的な実験研究の推進
- 事業化に向けた開発テーマの企画

- 探索活動
 - ・新技術トライアル・ラボでの実験研究・8テーマ
- 研究会活動
 - ・防音防振研究会
 - ・自動車用材料の高機能化研究会
 - ・マグネシウム利用研究会



異種材料接合実験

技術開発の支援～卓越した製品の創出

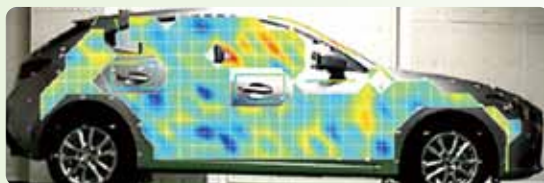
- 専門家派遣により事業化に向けた開発を支援

- NVH協同開発(新技術トライアル・ラボ)
6社の若手技術者が参加して、自動車の振動騒音性能を評価
- NVH協同開発から発想した新規テーマの事業化に向けての
開発補助金の活用・2社
- 地場企業独自の技術開発テーマへの開発補助金・2社
- 専門性を補完するための専門家の派遣・1社

ある周波数の音の透過しやすい部位



その音が通過するときの車体パネル振動分布



防遮音性能レーザー計測結果例
(上:音の透過音特性 下:車体パネル振動)

人材育成を支援～存在感のある専門家の創生

- **ベンチマーキング活動:**(平成28年度はVW/パサート、日産セレナ)
最新の市販車両を分解～、他社技術の特徴を把握
自社の部品開発における新たな課題抽出を支援
- **VEセミナーの開催:**
今年度より、従来の基礎セミナーに加え応用セミナーも開催
より実践的な教育に注力
- **TRIZセミナー:**
技術的問題を解決するための思考ツールを提供
- **仕事力向上セミナー:**
 - ・技術者のためのコミュニケーション・スキルUP研修
 - ・伝えるポイントを学ぶプレゼンテーション研修
- **自動車工学基礎講座:**
自動車技術の基礎知識を体系的に習得
- **カーテクノロジー革新研究会講演会:**
 - ・軽自動車に学ぶ小型軽量化の開発最前線と将来動向
 - ・テクノロジーで創るモビリティ社会、他



日産セレナのベンチマーキング活動



技術者のためのコミュニケーション・スキルUP研修

REPORT

ひろしま産業振興機構が実施・協力した事業の概要をご報告します。



見積依頼は40%超え! 『中京圏広域取引商談会』を「初」開催!!

経営基盤強化支援センターでは、新規顧客獲得・情報交換の場として県内の受注企業と全国の発注企業が一堂に会し、個別面談形式による大規模な商談会を開催しております。

11月18日(金)には、当センターとしては初めて「名古屋」にて『広域取引商談会』を開催し、初開催ながらも広島県内の製造業34社にご参加いただきました。

「なぜ名古屋なのか?」名古屋での初開催に取り組んだ理由は、自動車関連産業・航空機関連産業などが盛んであり日本有数のものづくり企業が集積する地域だからです。また、「産業構造が広島と似ている」という特徴や、「他の地域からの新規参入が難しい地域」といった見方があるためです。そのため、当センターのコーディネーターも商談会の成功に向けて、足繁く中部地方の発注企業に通い詰めました。

開催結果としましては、アンケートでの発注企業からの回答では、40%を超える面談で、受注企業に対し見積を依頼されております。また、これを裏付けるように広島県内の受注企業の皆様からもご好評をいただきました。



商談会	県内受注企業数	発注企業数	総商談数	見積依頼
中京圏広域取引商談会 【平成28年11月18日(金)】	34社	22社	113商談	40.7%
福山地区広域取引商談会 【平成29年1月25日(水)】	74社	31社	197商談	44.2%

【参加者の声】

・中京地区は打って出にくいイメージの中、数社と面談し案件がありそうで良かった。
・名古屋には先進企業が多く、今回の商談会に参加できてよかった。
・先方からの面談希望で、見積りになったことは大きな収穫。

平成29年度も引き続き、「名古屋」だけではなく「広島」、「福山」にて商談会を開催する予定ですので、ご希望される企業はご相談等お気軽に下記担当まで、お問い合わせください。

【お問い合わせ】

経営基盤強化センター 販路開拓支援担当 TEL 082-240-7704 FAX 082-242-8627



「バイオデザイン・ワークショップ」を開催

ひろしま医療関連産業研究会(医工連携推進センターが事務局。平成29年1月末現在会員数398(うち企業352、その他46))では、本年度、イノベーション創出や事業化・製品化に向け、ワークショップ等を重点的に行って参りましたが、そのうち「バイオデザインプログラム」について報告します。

「バイオデザインプログラム」とは米国スタンフォード大学を発祥とする、デザイン思考(*)をもとにした医療機器開発を牽引する人材育成プログラムです。医療現場のニーズを出発点として、開発の初期段階から事業化の視点も検証しながら問題の解決策を開発し、イノベーションを実現するアプローチを特徴としています。

平成28年6月に入門セミナー、8月に第1回ワークショップ、12月に第2回ワークショップを実施しました。

入門セミナーでバイオデザインの考え方を学び、第1回ワークショップでニーズ探索・選別の方法を学びました。

第2回ワークショップでは、第1回で与えられた課題のグループ発表、コンセプトの創造、プロトタイプ of 構想まで(診断時に見落とされることのある新生児の病気発見を容易にする機器をテーマとしたもの)を行いました。

会員企業に加えて医療系の大学院生等からなる参加者は、実例も取り入れた講義内容に真剣に聞き入るだけでなく、グループ討議・作業を積極的に行いました。結果、ほぼすべての参加者から、もっと実践的に深く学びたい、社内でこのプログラムを紹介したい等の声が聞かれ、満足度の高い取組となりました。今後もバイオデザインの取組を進め、県内企業の新たな医療機器開発を支援して参ります。

*「デザイン思考」:すでに存在する課題を解くのではなく、観察から洞察を得て仮説を作り、プロトタイプを作ってそれを検証し、試行錯誤を繰り返して改善を重ねながらモノ(製品/サービス)を創り出すプロセス



第2回ワークショップ

【お問い合わせ】

医工連携推進センター TEL 082-240-7709 FAX 082-242-7709

台北ビジネスサポーターとの「個別相談会」を開催しました



相談会の様子(写真左が皆川サポーター)

【開催日】平成29年1月24日～26日 【相談企業数】7社

国際ビジネス支援センターの台北ビジネスサポーター皆川榮治氏を広島に迎え、台湾ビジネスについての「個別相談会」を開催しました。台湾ビジネスに関心をもつ工作機械、食品、医療、福祉、サービス産業等、幅広い分野の県内企業に対し、個別ニーズへの相談や現地情報の提供を行いました。

台湾への県内企業の関心は依然として高く、販路拡大ニーズのみならず、法制度、人材育成、知財保護など様々な話題について、活発に情報交換されました。参加企業から依頼のあった現地企業とのマッチングや販売先の検討などは、皆川サポーターが帰国して推進しており、各社のビジネス展開を切れ目なくサポートしています。

海外ビジネスサポーターとは

国際ビジネス支援センターでは、海外事務所(1か所)・海外ビジネスサポーター(10か所)を設置し、県内企業の海外ビジネスを支援しています。現地の経済関連情報の収集提供、展示会等への出展協力、ビジネスマッチングなどを行っています。

- 海外事務所 広島上海事務所 西尾麻里(㈱チャイナワーク(中国専門コンサルタント業)へ委託)
- 海外ビジネスサポーター(10か所、いずれも現地コンサルタント業)

大連	劉 瑛	大連真言諮詢服務有限公司	ホーチミン	石川 幸	AGSホーチミン事務所
重慶	吉川 孝子	重慶吉涛実業有限公司	シンガポール	碓 知子	Attisse Pte Ltd
台北	皆川 榮治	新原経営顧問(股)公司	ジャカルタ	割石 俊介	PwC Indonesia
バンコク	富永 勇三	M&A Advisory Co.,Ltd.	チェンナイ	田中 啓介	Global Japan AAP Consulting LLP チェンナイ事務所
ハノイ	中川 良一	BTD Japan	ニューヨーク	巒本 睦	Focus America Corporation

※詳細につきましては、ウェブサイトをご覧ください [産振構](#) [海外拠点](#) [検索](#)

【お問い合わせ】

国際ビジネス支援センター

TEL 082-248-1400 FAX 082-242-8628

『知っておくべき中国進出時の知財情報』

中国では、近年、知的財産権(知財権)の出願件数が激増してきており、中国での事業展開を検討される場合には、知財権を取得・活用等していくことが、知財戦国である中国でのビジネスの基本となってきています。

最低限準備したほうが良い施策

- (1)模倣は覚悟で、作る/早く売り切る(ハードで模倣されるものは特に)。
- (2)製造ノウハウがあり模倣されても作れないコアがあれば、そこはしっかり秘匿する。
- (3)その上で、その差やメリットを早く流布し、認知され、権利化すればブランドとして定着し、それがその製品を守ってくれることとなります。
 - ①知財権が無ければ戦えません。
 - ・盲認(先取り)出願をしっかりと認識することが必要。等々
 - ②自社を守るために、知財権を活用しましょう。
 - ・中国出願に精通した組織、団体を活用する。等々
 - ③中国文化を理解しましょう。
 - ・中国の法律は揃っていないが、その歴史は40年無い。等々

五大特許庁における特許出願件数の推移



第2回中国ビジネスセミナー(平成28年度)
～今知っておくべき中国の最新情報～から引用

広島県中小企業知財支援センターのご案内

知的財産に精通した知財戦略マネージャーが、知的財産(クローズ/オープン戦略やブランド戦略立案等)と知的財産権(特許権、実用新案権、意匠権、商標権、著作権、契約等)などに関する悩みを解決するとともに、広島県発明協会や産振構の他の事業化支援部署等と連携し知的財産の活用を支援します。

【支援内容】

企業経営に必要な知的財産の種類・制度や活用方法を説明、知的財産のノウハウ化や権利化を支援し、活用方法を提案、知的財産権に関する各種支援施策を紹介などを個別に対応いたします。
このほかにも、外国出願する場合の費用補助を行う事業を実施しています。

【お問い合わせ】

広島県中小企業知財支援センター

TEL 082-240-7718 FAX 082-249-3232



マークのある写真をケータイで読み取って
動画を見よう!

AR利用方法

動画を見るにはCOCOAR2アプリをダウンロード(無料)

※「COCOAR2」のご使用は、Wi-Fi、LTE環境を推奨しています。回線混雑状態等により画像の認識や動画再生が遅くなる場合があります。スマートフォンのみ対応しています。

iPhoneの場合

右記のQRコードを読み取りアプリをダウンロードしてください。



または…
アプリ検索

Androidの場合

右記のQRコードを読み取りアプリをダウンロードしてください。



または…
アプリ検索

103号は2017年6月まで公開!

INFORMATION

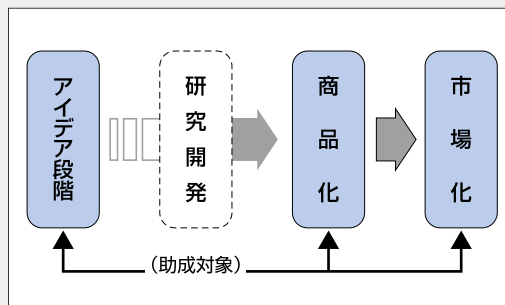
申込み受付中!!

平成29年度

新事業創出チャレンジ企業支援事業助成金のご案内

ひろしま産業振興機構では、新技术・新商品、新サービスで新たな事業展開を目指す事業者の支援策として、事業化・市場化を資金面で支援する助成事業を次のとおり公募します。

- 対象者 中小企業者、創業予定者、企業組合等
- 対象事業 [事業化促進事業]
助成額：300万円以内(助成率2/3以内)
企画調査・試作品製造・商品改善・ビジネスモデル構築
- [市場化促進事業]
助成額：100万円以内(助成率1/2以内)
販売計画・広報活動・見本市等出展
- 公募期間 平成29年3月1日(水)～4月14日(金)



詳細はこちら <https://www.hiwave.or.jp/purpose1/subsidy/challenge/>

チャレンジ助成金 広島

検索

【お問い合わせ】 中小企業・ベンチャー総合支援センター 起業化・事業化支援担当
TEL 082-240-7701 FAX 082-249-3232 E-mail:h_challenge@hiwave.or.jp

申込み受付中!!

第4期広島会場イノベーションインストラクター育成塾 (現場改善人材育成講座)のご案内

ひろしまものづくり人材育成センターでは、【品質、コスト、納期】の改善で現場の力を高め企業収益を上げるための、現場改善人材を育成するイノベーションインストラクター育成塾を開催します。開講は平成29年5月17日(水)の予定です。

イノベーションインストラクター 育成塾の主な特徴

- ①体系的・実践的なカリキュラム(概論、理論、手法、現場実習)
- ②現場改善経験豊かな講師陣
- ③様々な業種の方との交流

第4期イノベーションインストラクター 育成塾募集概要

- 開催期間 平成29年5月17日(水)～8月2日(水)間の18日
改善報告会:10月20日(金)
- 会場 広島県情報プラザ 現場実習企業
- 対象 ものづくりの知識・経験を有する現場リーダー、
経営幹部の方
- 定員 12名
- 募集期間 平成29年3月16日(木)～平成29年4月18日(火) 必着

詳細はこちらをご覧ください⇒<https://www.hiwave.or.jp/event/10880/>



座学演習の様子



現場実習の様子

【お問い合わせ】 ひろしまものづくり人材育成センター TEL 082-240-7716 E-mail:h-jinzai@hiwave.or.jp

予告!!

「自動車工学基礎講座 2017」のお知らせ

カーテクノロジー革新センターでは、昨年に引き続き、自動車技術に関する知識を基礎的体系的に学ぶ人材育成セミナーを開催する予定です。さらに内容を充実し、パワーアップしたプログラムといたしますので、ご期待ください。

受講料
無料

- 開催日 [前期] 平成29年 6月27日(火) ▶ 28日(水)
[後期] 平成29年 7月26日(水) ▶ 27日(木)
- 会場 広島県情報プラザ(広島市中区千田町3-7-47)
- 定員 80名
- 対象 ▶ 広島県内に本社または生産拠点を置く自動車関連企業の技術者
▶ 広島県内大学・高専で学ぶ理工学系の学生



詳細が決まり次第、カーテクノロジー革新センターのHPにてご案内します(4月予定)。最新情報をお見逃しなく!
<https://www.hiwave.or.jp/atic/>

[お問い合わせ] **カーテクノロジー革新センター** TEL 082-240-7713 E-mail:ve@hiwave.or.jp

県内企業200社以上掲載!!

広島の技術力結集!「2017 広島県受注企業ガイドブック」発刊!

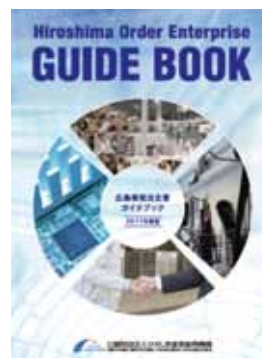
経営基盤強化支援センターでは、現在、広島県内中小製造業の加工技術・所有設備等を掲載した『2017広島県受注企業ガイドブック』を配付中です。

「県内で新たに外注先を模索している企業」、「共同で新たな製品の開発を検討されている企業・機関」の皆様におかれましては、県内企業の現状を把握して頂き、新規取引先等の選定資料として、是非ご活用頂きますようお願い申し上げます。

- 対象企業・機関 ● 外注先を探している発注企業 ● 製品開発・製作のために協力企業を募っている企業・機関
- 配付条件 ● 経営基盤強化支援センターのコーディネーターと面談していただきます。
(※発注案件以外の営業目的での使用をご遠慮いただくためです。)

○ 前回制作の『2015広島県受注企業ガイドブック』は当財団ウェブで閲覧いただけます。
<https://www.hiwave.or.jp/organization/base/guidebook/>

無料



[お問い合わせ] **経営基盤強化支援センター 販路開拓支援担当** TEL 082-240-7704 FAX 082-242-8627

「創業セミナー」の開催報告& ご案内

ひろしま創業サポートセンターでは、創業予定の方、創業後間もない方などを対象とした創業セミナーを、各支援機関と連携しながら県内各地で開催しています。

主な創業セミナーの開催状況(平成28年度)		
セミナー名	会場	内容
創業のすゝめ	広島	先輩起業家の体験談を通して創業に向けた心構えを学ぶ
創業チャレンジセミナー	呉	経営戦略等を学びビジネスプランの完成を目指す
創業入門セミナー	世羅	税理士が創業のポイントや税務全般について解説
創業塾	竹原	ビジネスプランの作成方法やWEB集客術を学ぶ
しゃもじん創業塾2016	廿日市	地域資源を活用した創業やブランディングについて学ぶ
もみじ創業スタートアップセミナー	三次	講師や地域の先輩起業家から創業について学ぶ
起業者のための会計・税務入門セミナー	広島	創業に必要な会計・税務の基礎知識を実践的に学ぶ

平成29年度も引き続き県内各地で様々なセミナーを開催していきます。詳細については、当財団ホームページまたはひろしま創業サポートセンターFacebookページをご覧ください。

[ホームページ] <https://www.hiwave.or.jp/>

[Facebook] <https://www.facebook.com/hiroshima.sougyou.jp>



[お問い合わせ] **ひろしま創業サポートセンター** TEL 082-240-7702 FAX 082-249-3232 E-mail:found-support@hiwave.or.jp



日本酒をこよなく愛する人の為のオトナのお菓子

オトナの甘酒たると



NEW お猪口に見立てたタルトの器に酒処東広島西条の「2種類の甘酒」と最高の素材を注ぎ入れ焼き上げた焼たると。「米麴の甘酒」からは爽やかな甘味、「酒粕の甘酒」からは芳醇な香り、仕上げに使う「純米吟醸」からは濃厚でコクのある風味を引き出しています。

菓子工房mike

〒739-0024 広島県東広島市西条町御園宇6035コンチェルト御園宇1階
TEL・FAX 082-490-4466
<http://www.cake-west.com/mike/>
[担当者名] オーナーシェフ 三宅 崇

地元尾道瀬戸田産の生レモンを使用した粉末レモネード

尾道レモネードシリーズ



NEW 地元尾道瀬戸田産の生レモンを使用した粉末レモネードシリーズです。【尾道レモネード】生レモンを粗挽きにしていますので、果皮、果肉分が浮遊して果肉感のある飲み口です。【尾道レモネード(尾道産生姜入)】尾道産生姜の生搾り汁を煮詰め、粗挽きにした生レモンに合せたスッキリとした飲み口です。

【尾道レモネード(海人の藻塩入)】粗挽き生レモンに「海人の藻塩」を加えることで、レモンの風味が際立ちサッパリとした飲み口に仕上がりました。

有限会社織田製菓

〒722-0022 広島県尾道市栗原町5051-5
TEL 0848-21-1231 FAX 0848-21-1251
E-mail: odaseika@topaz.ocn.ne.jp
[担当者名] 今村 誠男

オシッコを素早く固めニオイをとじ込める

緊急トイレ プルプル1000 2個入



NEW 受け口は発泡体で適度な硬さがあり、広く局部にフィットし横モレの心配がありません。中身が透けにくい色で、1000mlの大容量タイプの為、体の大きな方でも安心です。ファスナー付きなので使用後密封できます。小さくポケットに入りいつでもどこでも使え、車の渋滞、災害時、レジャー等で持っているとう安心です。国内で製造された部材を厳選して使用、衛生管理の行き届いた自社の工場の商品化しており、衛生的で安心です。

株式会社ケンユウ

〒721-0952 広島県福山市曙町4-7-30
TEL 084-954-2600 FAX 084-954-3260
<http://www.kenyuu.co.jp> E-mail: tsuchihashi@kenyuu.co.jp
[担当者名] 総務 土橋 康正

ガラスやゴムのような樹脂もあります

樹脂にする事で、低コスト化、軽量化に貢献。



NEW 自動車の軽量化に伴って、昨今では多様化されている樹脂部品。樹脂は非鉄金属に比べて軽量且つ安価な材料です。当社では、樹脂化のご提案を積極的に行っております。昨年新規導入したカメラでは、現在ある物の形状をスキャンングによって3Dデータ化し、同等形状の製品を3Dプリンタで再現する事が可能です。また、金型を製作する事で、同等形状の製品をプラスチックにて量産化する事も出来ます。たとえば非鉄金属の小型歯車や蛇口のような物でも、同等形状でプラスチック製品として造り出す事も出来ます。安価にしたい、軽量化したいなど、皆様の周りでお困りの事はありませんか?プラスチックにはかなり圓いものから、透明のガラスのようなもの、ゴムのようなものまで様々あり、使用用途に合わせて樹脂材料を選定をさせていただきます。まずはお気軽にご相談頂ければと思います。

株式会社澤井製作所

〒729-0419 広島県三原市南方2丁目15番7号
TEL 0848-86-4981 FAX 0848-86-4847
<http://www.sawai-seisakusho.co.jp/> E-mail: ysawai@sawai-seisakusho.co.jp
[担当者名] 専務取締役 澤井 雄一

賛助会員募集のご案内

当財団は、企業の新技術・新製品開発、創業・新事業展開、経営革新、経営基盤の強化、国際化等の取組みを総合的にバックアップする公益法人です。当財団の様々な活動は、賛助会員のご協力によって支えられており、事業の充実と県内の地域ニーズに応じた活動を展開するため、賛助会員を募集しています。賛助会員(一般、国際)に加入いただきますと、財団情報誌の無料配付や、セミナー・講演会等の優先案内・参加料の割引など、各種特典がございます。皆様のご賛同を心よりお願い申し上げます。お気軽にお問い合わせください。

お問合せ先

賛助会員(一般):総務企画グループ

賛助会員(国際):国際ビジネス支援センター

TEL.082-240-7715 FAX.082-242-8627

TEL.082-248-1400 FAX.082-242-8628

