

# 令和2年度 事業報告及び決算

〔本文編〕



Hiroshima Industrial Promotion Organization

公益財団法人ひろしま産業振興機構



# 目 次

## 〔令和２年度事業報告〕

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| 令和２年度事業の体系                          | 1  |
| <b>経営・創業等の支援</b>                    |    |
| 1 企業総合支援                            |    |
| (1) 総合支援統括推進事業                      | 2  |
| (2) 中小企業イノベーション促進支援事業（チーム型支援事業）     | 4  |
| (3) 中小企業ＤＸ推進支援事業                    | 6  |
| 2 経営支援                              |    |
| (1) 中小企業技術・経営力評価活用促進事業              | 7  |
| (2) 広島県中小・ベンチャー企業成長支援事業             | 8  |
| (3) 広島起業化センター運営事業                   | 9  |
| (4) 広島県異業種交流連絡協議会等運営事業              | 10 |
| (5) 中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業         | 11 |
| (6) 企業育成型ひろしま投資事業有限責任組合事業           | 13 |
| (7) 設備貸与債権管理事業                      | 14 |
| (8) 設備資金債権管理事業                      | 14 |
| (9) 下請かけこみ寺事業                       | 15 |
| 3 よろず支援                             |    |
| よろず支援拠点事業                           | 15 |
| 4 創業支援                              |    |
| (1) 創業環境整備促進事業                      | 18 |
| (2) 地域需要創造型等起業・創業促進事業               | 22 |
| (3) テイクアウト・デリバリー参入促進事業              | 23 |
| 5 復興支援金融                            |    |
| 被災中小企業施設・設備整備支援事業（無利子貸付）            | 24 |
| <b>ものづくりの革新</b>                     |    |
| 1 企業総合支援                            |    |
| (1) 総合支援統括推進事業〔再掲〕                  | 25 |
| (2) 中小企業イノベーション促進支援事業（チーム型支援事業）〔再掲〕 | 25 |
| 2 開発支援・産学官連携                        |    |
| (1) 技術コーディネート事業                     | 25 |
| (2) 戦略的基盤技術高度化支援事業                  | 27 |
| (3) 中小・ベンチャー企業チャレンジ応援事業             | 28 |
| (4) ものづくり価値創出支援事業                   | 30 |
| 3 知財支援                              |    |
| 広島県中小企業知財支援センター事業                   | 32 |
| 4 販路開拓支援                            |    |
| (1) 取引商談会等マッチング支援事業                 | 34 |
| (2) ソリューション型営業支援事業（大都市圏販路拡大支援事業）    | 36 |
| (3) モノづくりパートナーシップ支援事業               | 36 |
| (4) 中小企業イノベーション促進支援事業（販売戦略塾、販路開拓支援） | 37 |
| 5 人材育成支援                            |    |
| (1) 中小企業ＤＸ推進支援事業                    | 41 |
| (2) ひろしまデジタルイノベーション推進事業〔再掲〕         | 43 |
| (3) 自動車関連産業クラスター支援事業（人材育成事業）〔再掲〕    | 43 |

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| <b>デジタルイノベーションの推進</b>      |     |
| ひろしまデジタルイノベーション推進事業        | 44  |
| <b>カーテクノロジーの革新</b>         |     |
| 1 自動車関連産業クラスター支援事業         | 46  |
| 2 ものづくり価値創出支援事業            | 48  |
| <b>医工連携の推進</b>             |     |
| 1 医療関連産業クラスター形成事業          | 49  |
| 2 地域企業イノベーション支援事業          | 52  |
| <b>国際ビジネスの支援</b>           |     |
| 1 相談・コーディネート事業             | 53  |
| 2 ビジネスマッチング事業              | 55  |
| 3 ビジネス情報提供・研修事業            | 58  |
| <b>施設利用等の提供</b>            |     |
| 1 産業会館管理運営事業               | 64  |
| 2 産業技術交流センター等管理運営事業        | 66  |
| 3 インターネット各種支援情報等提供事業       | 67  |
| 4 中小企業大学校広島校運営協力事業         | 68  |
| 5 情報誌等発行事業                 | 68  |
| 業務の適正を確保するための体制及び当該体制の運用状況 | 70  |
| 事業報告附属明細書                  | 72  |
| <b>【令和2年度決算】</b>           |     |
| 令和2年度事業別決算書                | 75  |
| 1 正味財産増減計算書説明資料            |     |
| 正味財産増減計算書（要約）              | 76  |
| 正味財産増減計算書（経常費用事業別）         | 77  |
| 正味財産増減計算書（予算比較）            | 79  |
| 会計区分別経常収支状況                | 83  |
| 2 財務諸表等                    |     |
| 貸借対照表                      | 87  |
| 貸借対照表内訳表                   | 89  |
| 正味財産増減計算書                  | 93  |
| 正味財産増減計算書内訳表               | 95  |
| キャッシュ・フロー計算書               | 101 |
| 財務諸表に対する注記                 | 102 |
| 附属明細書                      | 106 |
| 財産目録                       | 107 |
| 3 監査報告書                    | 111 |

〔凡例〕 決算額 財源

|    |                 |
|----|-----------------|
| 国  | : 国の補助金、委託料等    |
| 県  | : 県の補助金、委託料等    |
| 団体 | : 市町、経済団体等の負担金等 |
| 自  | : 自主財源等         |

## 令和2年度事業の体系

公益財団法人ひろしま産業振興機構

|                |            |                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 経営・創業等の支援      | 企業総合支援     | <ul style="list-style-type: none"> <li>○総合支援統括推進事業</li> <li>○中小企業イノベーション促進支援事業</li> <li>○中小企業DX推進支援事業【新規】【再掲】</li> </ul>                                                                                                                                                                 |
|                | 経営支援       | <ul style="list-style-type: none"> <li>○中小企業技術・経営力評価活用促進事業</li> <li>○広島県中小・ベンチャー企業成長支援事業</li> <li>○広島起業化センター運営事業</li> <li>○広島県異業種交流連絡協議会等運営事業</li> <li>○中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業</li> <li>○企業育成型ひろしま投資事業有限責任組合事業</li> <li>○設備貸与債権管理事業</li> <li>○設備資金債権管理事業</li> <li>○下請かけこみ寺事業</li> </ul> |
|                | よろず支援      | ○よろず支援拠点事業【一部補正】                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                | 創業支援       | <ul style="list-style-type: none"> <li>○創業環境整備促進事業</li> <li>○地域需要創造型等起業・創業促進事業</li> <li>○テイクアウト・デリバリー参入促進事業【新規】【補正】</li> </ul>                                                                                                                                                           |
|                | 復興支援金融     | ○被災中小企業施設・設備整備支援事業                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| ものづくりの革新       | 企業総合支援     | <ul style="list-style-type: none"> <li>○総合支援統括推進事業【再掲】</li> <li>○中小企業イノベーション促進支援事業【再掲】</li> </ul>                                                                                                                                                                                        |
|                | 開発支援・産学官連携 | <ul style="list-style-type: none"> <li>○技術コーディネート事業</li> <li>○戦略的基盤技術高度化支援事業</li> <li>○中小・ベンチャー企業チャレンジ応援事業</li> <li>○ものづくり価値創出支援事業【新規】【補正】</li> </ul>                                                                                                                                    |
|                | 知財支援       | ○広島県中小企業知財支援センター事業                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|                | 販路開拓支援     | <ul style="list-style-type: none"> <li>○取引商談会等マッチング支援事業</li> <li>○ソリューション型営業支援事業</li> <li>○モノづくりパートナーシップ支援事業</li> <li>○中小企業イノベーション促進支援事業（販売戦略塾、販路開拓支援）</li> </ul>                                                                                                                        |
|                | 人材育成支援     | <ul style="list-style-type: none"> <li>○中小企業DX推進支援事業【新規】</li> <li>○ひろしまデジタルイノベーション推進事業【再掲】</li> <li>○自動車関連産業クラスター支援事業（人材育成事業）【再掲】</li> </ul>                                                                                                                                             |
| デジタルイノベーションの推進 |            | ○ひろしまデジタルイノベーション推進事業                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| カーテクノロジーの革新    |            | <ul style="list-style-type: none"> <li>○自動車関連産業クラスター支援事業</li> <li>○ものづくり価値創出支援事業【新規】【補正】（再掲）</li> </ul>                                                                                                                                                                                  |
| 医工連携の推進        |            | ○医療関連産業クラスター形成事業                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 国際ビジネスの支援      |            | <ul style="list-style-type: none"> <li>○相談・コーディネート事業</li> <li>○ビジネスマッチング事業</li> <li>○ビジネス情報提供・研修事業</li> </ul>                                                                                                                                                                            |
| 施設利用等の提供       |            | <ul style="list-style-type: none"> <li>○産業会館管理運営事業</li> <li>○産業技術交流センター等管理運営事業</li> <li>○インターネット各種支援情報等提供事業</li> <li>○中小企業大学校広島校運営協力事業</li> <li>○情報誌等発行事業</li> </ul>                                                                                                                     |

## 経営・創業等の支援

(594,701 千円)

### 1 企業総合支援

(65,613 千円)

#### (1) 総合支援統括推進事業

(40 千円)

##### 【事業目的】

|    |                                                                           |
|----|---------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○産振構は、バリューチェーンに応じて準備された個別の支援メニューにおいて企業の課題解決を支援しており、企業の総合的な成長支援までは手がけていない。 |
| 課題 | ○企画開発から営業販売、また経営管理・人材育成に至る全領域を一気通貫的に支援するための連携や支援メニューが不十分                  |
| 目的 | ○大きな飛躍が期待され、やる気のある企業に対し、産振構内各センターをとりまとめ横断的・総合的な企業支援策をプロデュースし、実行に移していく。    |

##### 【事業概要】

各センター内の既存事業を有機的に連携するよう、調整・推進する。  
競争力の源泉である企業の保有技術や経営トップの熱意などの目利きにより、飛躍的な売上増や特徴的な製品の開発又は新事業の展開等が期待できる企業に対し、プロジェクトを推進することにより、県内外から注目される企業の創出を図る。

| 事業項目        | 概要                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ①企業データベース整備 | ○IRIS(企業受発注データベース)をベースに、開発・知財・販路等、財団内企業情報の共通データベースを整備し、運用開始する。                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| ②企業総合支援     | <p>○ターゲット企業をリスト化した中、個別訪問等を通じ、企業における課題の洗い出しや経営トップの熱意等をもとに、総合支援を実施。(各センター担当とチームを編成し、プロジェクトを推進)</p> <p>(ターゲット企業)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・製造業の中でも本県基幹産業であり、地域経済を牽引するなど波及効果が大きい機械系製造業をターゲットとする。</li> <li>・事業インパクトの創出を図っていくため、企業の売上規模を、5 億円～50 億円(未満)、従業員規模では、50～100 名以下程度に設定。</li> </ul> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>「機械系製造業」</p> <p>化学工業、プラスチック製品、非鉄金属、金属製品、汎用機械器具、生産用機械器具、業務用機械器具、電子部品・デバイス・電子回路、電気機械、情報通信機械器具、輸送用機械器具製造業</p> </div> |

##### 【令和2年度目標と実績】

| 指標          | 令和2年度目標                                                                                                                                              | 実績                                                                                                                                                 |
|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ①企業データベース整備 | ○データベースの最終仕様、運用ルール、手順書を完成させ運用を開始する。                                                                                                                  | <p>○財団内でのシステム案の共有やトライアルの実施により、運用に向けた残課題を明確にし、構築案を確立した。</p> <p>○財団内の合意及び検証を行いながら、既存システムの利点継承し、DBを活用した支援体制を構築するため、アジャイル開発で実装していく。</p>                |
| ②企業総合支援     | <p>○企業支援 5 社以上</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・支援企業の中から、地域未来牽引企業(経産省)への選定企業を輩出</li> <li>・企業における経営戦略や中期目標等を基に、KPI については、個社毎に設定</li> </ul> | <p>○財団の支援事業を複数活用している開発型企業2社において、総合支援の可能性を見出した。今後、定期的な情報交換を行いながら、総合支援を企画推進していく。</p> <p>○コロナ影響も踏まえながら、ターゲット企業を訪問したものの、単体事業への橋渡し・展開に留まっているケースもある。</p> |

## 【令和3年度の事業実施上の課題, 対応方針など】

### ①企業データベース整備

(課題) DBの位置づけ・価値について、機構内横断的なコンセンサス確立。

(対応方針)

操作可能なシステムと基本操作のマニュアルのリリースを急ぎ、各部門と段階的にアジャイル開発で機能・活用手法最適化を検討・実装していく。その過程で意識改革と連携体制構築を丁寧に進め、最終的に機構内全領域での活用を目指す。

・財団業務の在り方を再認識するなどの意識改革

⇒総合力を発揮するための各センターのキーマンを軸とした継続的な体制の整備(WG体制など)

⇒DB活用体制の構築(情報更新, 管理), 各センター担当者の育成(業務改善, スキル習得等)

・財団業務の在り方を再認識するなど意識改革に加え、総合力を発揮するための各センターのキーマンを軸とした継続的な体制の整備(WG体制など)

⇒DB活用体制の構築(情報更新, 管理), 各センター担当者の育成(業務改善, スキル習得等)

⇒財団内における運用ルールの周知, 定着(企業のバリューチェーンに対する各支援の相関関係の構図化・認識共有化・役割設定の明確化)

・既存システム IRIS(企業受発注データベース)との機能統合等の整理

### ②企業総合支援

※企業総合支援の定義: 企業のバリューチェーンの幾つかを複数の支援事業により、戦略的・複合的に支援することで、当該支援企業の総合力を向上させる。

(課題) 「総合支援」の在り方について、機構内横断的なコンセンサス確立。

(対応方針)

I 「総合支援」の在り方仮説建て→各部門とのディスカスにて共通見解化。

II 各部門の個別支援の In/Out\*の相互活用(トリガー化)の可能性探索。

(※=技術・経営力評価、各補助の採択評価結果…不採択を見捨てない)

III 数事業で成長支援効果を出しうる企業の掘り起こし継続と支援実行開始、並行して体制強化と制度化

・今後の成長が期待(競争力のある技術等保有等)できる企業の掘り起こし

⇒各センターが支援事業の紹介や相談対応等のために、個別企業を訪問する際に、同席・同行の上、当該企業の課題や今後の方向性等を掘り下げる

・技術・経営力評価等で抽出された弱点・経営課題等の解決に向けた支援シナリオの提案と当該支援企業の経営陣との合意形成

⇒各センターの個別支援をトリガーとして、支援企業の課題に対するアクションを企画

⇒各センターとの共創による支援企業の課題に対する支援シナリオ(支援施策の提案と活用方法)作り

・企業課題に対応する最適な専門家が欠落又は必要に応じ適宜、専門人材の確保(チーム型支援の専門家発掘と並行)。

⇒リストアップ済の機械系専門家候補者へのヒアリング調査と任命依頼。

## (2) 中小企業イノベーション促進支援事業(チーム型支援事業)

(県・自 65,574 千円)

## 【事業目的】

|    |                                                                                                |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○人口減少による国内需要の減少, 新興国の拡大等, 中小企業の経営課題は複雑化・高度化・専門化しており, 支援ニーズに細かく対応し, イノベーションを推進していくための支援策が必要である。 |
| 課題 | ○中小企業は, ヒト・モノ・カネの経営資源に限られ, 自力で成長することが容易でない。                                                    |
| 目的 | ○特徴的な製品の開発や新事業の展開等により, 注目を集める企業の創出を図ることを目的に, 企業への集中支援を行い, 県内産業の付加価値の拡大や競争力の強化を図る。              |

## 【事業概要】

| 事業項目                                                                                                                                                                                            | 概要                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| チーム型支援                                                                                                                                                                                          | ○新たな成長を目指している企業を対象に、複合的で高度な経営課題を解決するため、専門家(マーケティング・セールス・ブランディング、デザイン、知的財産、生産管理)等で構成された支援チームを企業に派遣し、伴走型による集中支援を行う。                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|                                                                                                                                                                                                 | <table><tr><td>対象</td><td>代表者のほか、開発、営業担当者も事業に参画できる体制が構築できる県内中小企業</td></tr></table>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 対象                                                                                                                                                | 代表者のほか、開発、営業担当者も事業に参画できる体制が構築できる県内中小企業                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|                                                                                                                                                                                                 | 対象                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 代表者のほか、開発、営業担当者も事業に参画できる体制が構築できる県内中小企業                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|                                                                                                                                                                                                 | <table><tr><td>事業の特徴</td><td><ul style="list-style-type: none"><li>・バリューチェーンを構成する全領域(開発期間を除く)に亘って支援を実施【拡充】<br/>拡充: 経営・企業戦略の策定、製品・技術・サービスの企画段階を新たに支援領域に追加</li><li>・全国レベルの専門家による支援【拡充】<br/>拡充: 幅広い支援領域に対応していくため、専門家人材として、新たに副業人材の活用を試行的に実施</li><li>・最長1年間の支援(複数年度にわたることも可能)【拡充】<br/>拡充: 支援終了後(2年間)、企業からの要望をもとに、専門家によるフォローアップ支援を実施</li><li>・随時受付け、申込から約1か月で調査・採否決定</li><li>・企業の希望に応じ、支援内容をカスタマイズ</li></ul></td></tr></table> | 事業の特徴                                                                                                                                             | <ul style="list-style-type: none"><li>・バリューチェーンを構成する全領域(開発期間を除く)に亘って支援を実施【拡充】<br/>拡充: 経営・企業戦略の策定、製品・技術・サービスの企画段階を新たに支援領域に追加</li><li>・全国レベルの専門家による支援【拡充】<br/>拡充: 幅広い支援領域に対応していくため、専門家人材として、新たに副業人材の活用を試行的に実施</li><li>・最長1年間の支援(複数年度にわたることも可能)【拡充】<br/>拡充: 支援終了後(2年間)、企業からの要望をもとに、専門家によるフォローアップ支援を実施</li><li>・随時受付け、申込から約1か月で調査・採否決定</li><li>・企業の希望に応じ、支援内容をカスタマイズ</li></ul> |
| 事業の特徴                                                                                                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"><li>・バリューチェーンを構成する全領域(開発期間を除く)に亘って支援を実施【拡充】<br/>拡充: 経営・企業戦略の策定、製品・技術・サービスの企画段階を新たに支援領域に追加</li><li>・全国レベルの専門家による支援【拡充】<br/>拡充: 幅広い支援領域に対応していくため、専門家人材として、新たに副業人材の活用を試行的に実施</li><li>・最長1年間の支援(複数年度にわたることも可能)【拡充】<br/>拡充: 支援終了後(2年間)、企業からの要望をもとに、専門家によるフォローアップ支援を実施</li><li>・随時受付け、申込から約1か月で調査・採否決定</li><li>・企業の希望に応じ、支援内容をカスタマイズ</li></ul>                                                |                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <table><tr><td>費用負担</td><td><ul style="list-style-type: none"><li>・最大 24 回まで専門家謝金の 9 割を産振構が負担(企業負担 1 割)</li><li>・フォローアップ支援については、最大 3 回まで専門家謝金の 5 割を産振構が負担(企業負担 5 割)</li></ul></td></tr></table> | 費用負担                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <ul style="list-style-type: none"><li>・最大 24 回まで専門家謝金の 9 割を産振構が負担(企業負担 1 割)</li><li>・フォローアップ支援については、最大 3 回まで専門家謝金の 5 割を産振構が負担(企業負担 5 割)</li></ul> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 費用負担                                                                                                                                                                                            | <ul style="list-style-type: none"><li>・最大 24 回まで専門家謝金の 9 割を産振構が負担(企業負担 1 割)</li><li>・フォローアップ支援については、最大 3 回まで専門家謝金の 5 割を産振構が負担(企業負担 5 割)</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| ○ものづくりの基本である5S 活動等による、生産性向上の取り組みを、IT・IoT などデジタル技術を活用した業務改善活動に繋げていく。<br>セミナー: チーム型支援専門家による機械系ものづくり関係のセミナー                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

## 【令和2年度目標と実績】

| 指標     | 令和2年度目標                                                                                                                                                                                                                         | 実績                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| チーム型支援 | <p>○支援企業における売上等が前年度から向上した企業の割合 80% ※順調に推移している割合</p> <p>○採択企業数: 10 社以上</p> <p>⇒本県基幹産業である機械系ものづくり企業への支援拡大</p> <p>○フォローアップ支援企業数: 10 社以上</p> <p>○専門家人材(機械系ものづくり, IoT, AI 分野)の確保</p> <p>○機械系ものづくり関係のセミナーの開催(参加者の満足度: 高満足度 70%以上)</p> | <p>○前年度から向上した企業の割合</p> <p>⇒R2 調査実績: 52.3%(23 社/44 社)</p> <p>～全体の 92.6%の企業が, 売上等において新型コロナウイルスによるマイナス影響ありと回答(R1 調査: 77.5%(31 社/40 社))</p> <p>○採択企業数: 10 社(R1 実績: 6 社)</p> <p>(内訳 食品 8 社, 機械系ものづくり 1 社, その他 1 社)</p> <p>○フォローアップ支援企業数: 6 社以上</p> <p>○支援人材として, IT・IoT 専門家 1 名を確保</p> <p>○プロ経営者による経営塾セミナーを開催</p> <p>・参加者 11 名/9 社, セミナー講師による個別相談会: 5 社</p> <p>⇒チーム型支援に 1 件採択へ繋げた(参加者の満足度: 満足 88.9%うち, 高満足 62.5%)</p> |



## 【活動実績等】

### ○チーム型支援

新たな成長を目指している企業を対象に、複合的で高度な経営課題を解決するため、全国トップレベルの専門家(マーケティング・セールス・ブランディング、デザイン、知的財産、生産管理)等で構成された支援チームを派遣し、伴走型による集中支援を行った。

また、随時受付しており、選定審査会を経て次の10社の企業を支援決定した。

| No. | 審査会            | 企業名                    | 業種              | 支援対象                                  | 支援分野                | 支援期間             |
|-----|----------------|------------------------|-----------------|---------------------------------------|---------------------|------------------|
| 1   | 第1回<br>(4/28)  | 清水化学(株)<br>(三原市)       | 化学工業            | 原価、生産管理指標の作成と展開及び HACCP 取得に向けた取組み     | 生産管理                | R2.7~1年<br>(予定)  |
| 2   | 第2回<br>(8/18)  | (株)八天堂<br>(三原市)        | 食品製造業           | 製造～納品までの最適化(特に物流網構築)によるコストダウン・利益率向上   | 生産管理、<br>経営戦略       | R2.10~1年<br>(予定) |
| 3   |                | 徳永製菓(株)<br>(福山市)       | "               | 「ブランド戦略」による販路・製品作り等の統合的な整理・再構築        | 経営戦略、<br>ブランディング    | "                |
| 4   | 第3回<br>(9/24)  | アクト中食(株)<br>(広島市西区)    | 飲食料品<br>卸・小売業   | 小売店(直営4店舗+FC店舗)及びPB商品のプロモーションとブランディング | プロモーション、<br>ブランディング | R2.12~1年<br>(予定) |
| 5   |                | (株)純正食品マルシマ<br>(尾道市)   | 食品製造業           | 尾道まぜ麺などのブラシュアップ及び販路開拓                 | マーケティング、<br>セールス    | R2.9~1年<br>(予定)  |
| 6   |                | (株)楠清<br>(広島市西区)       | "               | 茄子の辛子千両などのブラシュアップ及び販路開拓               | "                   | "                |
| 7   |                | (株)猫島商店<br>(広島市西区)     | "               | レモン関連商品のブラシュアップ及び販路開拓                 | "                   | "                |
| 8   | 第4回<br>(10/30) | 賀茂工業(株)<br>(東広島市)      | 金属部品製造業         | 生産性向上のための管理体制構築                       | 生産管理                | (支援計画策定中)        |
| 9   | 第5回<br>(11/25) | (株)ポストごはんの里<br>(広島市東区) | 食品製造業           | 新規事業(家庭用冷凍食品の直接販売)の基盤構築               | マーケティング戦略、<br>販路開拓  | R3.1~1年<br>(予定)  |
| 10  | 第6回<br>(3/25)  | (有)池口精肉店<br>(福山市)      | 食肉販売、<br>惣菜製造販売 | 経営基盤強化と新工場稼働による生産体制構築                 | 経営戦略、<br>マーケティング戦略  | (支援計画策定中)        |

### ○フォローアップ支援

令和2年度より、支援終了後2年以内の支援企業を対象にフォローアップ支援を実施(支援回数3回/年)した。

対象20社に要望ヒアリングの結果、次の6社を支援し、うち、2社の支援が終了。

| No. | 企業名                            | チーム型<br>支援期間          | フォローアップ支援内容                                                                                     | 支援状況 |
|-----|--------------------------------|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 1   | 広洋工業(株)<br>【金属加工等】<br>(海田町)    | H30.1.15~<br>H31.1.11 | 各加工グループと生産管理担当が負荷管理と生産計画の見直しを行い、大・中日程計画から、より細かな小日程計画まで現場で落とし込む生産管理手法の再確認。                       | 支援終了 |
| 2   | 石原工作(株)<br>【プレス加工等】<br>(府中市)   | H30.9.14~<br>R1.8.30  | 新規受注開拓のための小ロット、短納期体制を構築するべく、各工程間の流れ化等の改善を推進。                                                    | 支援中  |
| 3   | (有)なか川<br>【食品製造】<br>(大竹市)      | H30.8.9~<br>H31.3.27  | 支援後順調に売上アップしてきたが、ステップアップを図るため、新たな課題を支援。<br>・製造体制整備(特に菓子製造のマニュアル化・簡素化)、設備投入も検討(ライン化)<br>・営業体制の構築 | 支援終了 |
| 4   | 井辻食産(株)<br>【食品製造】<br>(広島市安佐南区) | H30.7.24~<br>R1.7.19  | 冷凍餃子の更なる販路拡大<br>ホールディングス化に伴う経営戦略等支援                                                             | 支援中  |

|   |                                |                       |                                                                            |     |
|---|--------------------------------|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------|-----|
| 5 | (株)寿マナック<br>【食品製造】<br>(広島市佐伯区) | H30.5.14～<br>H31.4.25 | 販売促進(店頭での販促手法やSNSを活用した販<br>促手法など)<br>チーム型支援にて作成した「ミカタゴハン」シリーズ<br>のブラッシュアップ | 支援中 |
| 6 | 日東食品工業(株)<br>【食品製造】<br>(広島市中区) | H30.9.28～<br>R1.9.20  | 経営全般(経理, 総務関連, 人事評価制度)                                                     | 支援中 |

**【令和3年度の事業実施上の課題, 対応方針など】**

- 支援企業における売上等が前年度から向上した企業の割合 80%を目標に推進  
⇒R2 年度から支援終了企業へのフォローアップ支援により, 順調に推移できるスキーム(新設)を取り  
入れたが, 新型コロナ感染などの特殊要因による影響から増加率が大幅に低下
- 採択企業数:10 社以上を目標に推進(本県基幹産業の機械系ものづくり企業への支援拡大・発掘)  
⇒ターゲット企業をリスト化し, 個別訪問等を通じた企業発掘を行うとともに, 技術・経営力評価制度に  
おける課題解決への提案及び他制度との連携強化による案件発掘  
⇒セミナー等の開催による案件発掘や金融機関等との連携強化による紹介案件の発掘など
- 企業課題に対応する最適な専門家が欠落又は必要に応じ適宜、専門家人材(機械系ものづくり、IoT、  
AI 分野)を確保
- アフターコロナに向けた支援体制の構築  
⇒支援企業の発掘に向けた企業訪問調査を通じて、新型コロナ感染により、新たな経営課題等を抽出  
し、当該課題に対する支援や事業再構築及び新しい様式への展開等の支援

(3) 中小企業DX推進支援事業 (再掲:41 ページ参照)

## 2 経営支援

(53,450 千円)

### (1) 中小企業技術・経営力評価活用促進事業

(県・自 17,406 千円)

#### 【事業目的】

|    |                                                                                                                                                             |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○事業の成長性や技術力を保有していても、財務状況や担保の問題により融資を受けることができない中小企業がある。<br>○保有する技術力や成長性が適切に評価されず、企業価値の向上に結び付けられない中小企業がある。                                                    |
| 課題 | ○技術力を有しているにも関わらず、財務状況や担保の問題により融資を受けることができていない。<br>○事業の成長性・将来性はあるが、それを示す客観的な説明ができず、取引先や金融機関にアピールができていない。                                                     |
| 目的 | ○技術力を有しているにも関わらず、財務状況や担保の問題により融資を受けることができない中小企業や保有する技術力や成長性をアピールし、販売促進への活用や企業価値を向上させたい中小企業に対して、技術力・ノウハウや経営力・成長性等を評価した評価書を公的機関名により発行し、円滑な資金供給や企業価値アピールを支援する。 |

#### 【事業概要】

中小企業の技術力やノウハウ等の非財務情報をはじめ、成長性・経営力を評価した評価書を発行し、取引先への企業価値のアピールや円滑な資金調達を支援する。

| 事業項目       | 概要                                                                                                                                                                                                 |
|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 評価制度事業     | ○財務諸表だけでは分からない技術力やノウハウ等を含めた中小企業の総合力を評価した評価書を発行する。<br>・評価後の課題解決に向け、支援メニューを記載した提案シートを評価書発行時に提供<br>・評価制度の利用促進策として、総合評価が高かった企業に対し、評価優良企業として財団HPへの掲載、認定証を発行                                             |
| 知的資産経営セミナー | ○企業競争力の源泉となり得る自社の見えない強み(=「知的資産」)をしっかりと把握し、活用することで業績の向上や、会社の価値向上に結びつける経営のセミナーを金融機関と連携して共催。<br>「知的資産」・・・特許や商標などの知的財産と 同義ではなく、それら を一部に含み、さらに組織力、人材、技術、技能、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表に表れてこない、目に見えにくい経営資源の総称 |

#### 【令和2年度目標と実績】

| 指標     | 目標と実績                                  |
|--------|----------------------------------------|
| 評価制度事業 | 【目標】<br>○評価書申込件数50件<br>○評価書に基づく融資件数40件 |
|        | 【実績】<br>○評価書申込件数42件<br>○評価書に基づく融資件数89件 |

|            |                                                                                                                                               |
|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 知的資産経営セミナー | 【目標】<br>○啓発・専門セミナー開催回数:4回／年                                                                                                                   |
|            | 【実績】<br>○啓発・専門セミナー開催回数:3回／年<br>・事業性評価研究会(11月)<br>・事業者向け啓発セミナー(2月)<br>・広島県信用組合(行員向けセミナー、3月)<br>※8月開催を予定していた、しまなみ信金との共催セミナーについては<br>コロナ禍に伴い、中止。 |

#### 【活動実績等】

- ・県、支援機関、財団内各部署との連携した周知を実施するとともに、評価書発行後、企業総合支援事業と連携。同事業のチーム型支援を活用し、顕在化した課題解決に注力した。
- ・また、コロナ禍での活動制限については、WEB会議アプリケーションを活用し、審査会、実査ヒアリング、セミナーのオンライン対応することで対処した。

#### 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- 評価制度事業
  - ・申込協力機関となる金融機関との連携(現場職員までの制度周知が不十分)を強化していく。
    - ⇒ 利用10件/年となる主力機関の増、利用機関の増(8機関以上)に向け、金融機関本部・営業店を訪問し、評価書の利用を促す。
    - ⇒ 優良企業認定等、新たな取組の周知拡大を図り、制度普及を行う。
  - ・県内企業への周知(十分周知できていない状況である)
    - ⇒ 県、支援機関、財団内での連携した県内企業へのアプローチを引き続き行う。
  - ・評価制度の魅力向上策の検討
    - ⇒ 評価者から、直接、評価書のフィードバックを行うオンラインサポートを導入することで企業の満足度の向上を図る。引き続き定例会議で課題共有をしながら、制度の更なる魅力づくりの検討を行う。

## (2) 広島県中小・ベンチャー企業成長支援事業

(県・自 3,745 千円)

#### 【事業目的】

|    |                                                                                 |
|----|---------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○人口減少による国内需要の減少、新興国の拡大等、内外環境の著しい変化に伴い、中小企業の置かれている状況は依然として厳しい。                   |
| 課題 | ○地域の身近な相談窓口として、県内6箇所に、地域中小企業支援センター等を設置しているが、地域中小企業支援センターでは対応できない高度・専門的な課題も存在する。 |
| 目的 | ○県の中核的支援機関として、広島県よろず支援拠点(当財団内に設置)と連携し、中小企業の課題解決・支援にあたる。                         |

#### 【事業概要】

| 事業項目   | 概要                                                                                                                                   |
|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 専門家の派遣 | ○産振構登録専門家の中から企業のニーズに応じて、企業に専門家を派遣する。(派遣に要する費用(謝金及び旅費)の2/3を産振構が負担。<br>回数:原則3回まで)<br>【派遣件数:令和2年度0件、令和元年度0件、平成30年度1件、平成29年度0件、平成28年度0件】 |

|                        |                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 広島市域一次相談窓口             | <p>○(公財)ひろしま産業振興機構、(公財)広島市産業振興センター、広島商工会議所、広島県商工会連合会の連携により、一次相談窓口を開設(統一電話番号の設定)し、創業、資金繰り、販路開拓等について、利用者のニーズに応じた情報提供や経営支援を行う。</p> <p>・対象エリア：広島市域</p> <p>・対応時間：午前9時から午後5時まで(土日祝、年末年始除く。)</p> <p>・相談件数：令和2年度11件、令和元年度4件、平成30年度13件、平成29年度17件</p> |
| ビジネスフェア等の展示会<br>出展支援事業 | <p>○県内中小企業の商品・商材等を首都圏及び全国展開する上で必要な県内外の展示会・商談会への出展を支援し、販路拡大の機会や事業パートナー等との出会いの場を創出する。(三井食品フードショー、広島信金合同ビジネスフェア等)</p>                                                                                                                          |
| 販路開拓支援等セミナー<br>開催      | <p>○中小企業イノベーション促進支援事業(再掲)</p>                                                                                                                                                                                                               |
| 産業支援機関等<br>連携推進会議      | <p>○県内の産業支援機関等が連携して、研究開発からその成果を活用した事業展開に至るまでの一貫した総合的支援体制を構築し、新事業創出、経営革新等の促進を図る会議を開催する。(通称「ひろしま産業支援ネット」)</p>                                                                                                                                 |

#### 【令和2年度目標と実績】

| 指標                             | 令和2年度目標      | 実績           |
|--------------------------------|--------------|--------------|
| ビジネスフェア等の<br>展示会出<br>展支援事<br>業 | ○出展企業数：15社程度 | ○コロナ禍に伴い出展中止 |

#### 【活動実績等】

- ・広島市域一次相談窓口については、関係団体による協議会を開催し、連携して周知に努めた。
- ・また、産業支援機関等連携推進会議を開催し、支援機能の強化を図った。

#### 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- 広島市域一次相談窓口については、引き続き周知方法を検証しながら、相談件数のアップを図る。

### (3) 広島起業化センター運営事業

(県・自 11,781 千円)

#### 【事業目的】

|    |                                                                                                                                                                              |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | <p>○(株)広島テクノプラザ、ひろしま産学共同研究拠点、(独)酒類総合研究所、(国研)産業技術総合研究所等、様々な試験・研究施設の集積している「広島中央サイエンスパーク」を中心とし、新しい事業が次々と生まれる環境(イノベーション・エコシステム)の構築や創業・第二創業の支援によりイノベーションが創出される環境を整備していく必要がある。</p> |
| 課題 | <p>○これまでも、「広島中央サイエンスパーク」から、様々な新事業が創出されているが、更なる創出を引き起していく環境を整備していく必要がある。</p>                                                                                                  |
| 目的 | <p>○「広島中央サイエンスパーク」に所在するインキュベーション施設「広島起業化センター(通称：クリエイトコア)」を運営し、入居者の起業化等を支援する。また、必要に応じて、入居者に対して専門家を派遣し、技術支援や経営相談・指導などを実施し、事業の立ち上げを加速する。</p>                                    |

## 【事業概要】

| 事業項目       | 概要                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 貸事業場の提供・運営 | <p>広島起業化センター「クリエイトコア」は新規開業、新分野進出を目指す企業・個人に対し低料金の貸事業場を提供する。</p> <p>○1号棟:H6整備(H7供用開始)・整備費:205,277千円(財源:国補助、高度化)、貸事業場10室</p> <p>○2号棟:H8整備(H9供用開始)・整備費:194,460千円(財源:国・県補助金)、貸事業場10室</p> <p>○入居状況(R3.3末現在):1号棟~6室(1・2・3・4・5・7号室)、2号棟~6室(11・12・13・14・15・20号室)</p> <p>*貸室数:8タイプ・20室(30㎡~77㎡)</p> |

## 【令和2年度目標と実績】

| 指標      | 令和2年度目標                                                  | 実績                      |
|---------|----------------------------------------------------------|-------------------------|
| 入居率の向上  | 広報・営業活動の強化、制度の見直し、設備の充実等を進め、入居率の向上(50%(R2.1末)⇒60%以上)を図る。 | 新規入居企業が2社あり入居率60%を達成    |
| 施設の保守修繕 | 事故の未然防止及び円滑な施設運営のための保守修繕を行う。                             | 照明設備、空調設備、高圧受電設備等の修繕を実施 |

## 【活動実績等】

- ・パンフレットをリニューアルし、支援機関、大学等に入居促進に関する特例措置を含め施設のPRを実施した。
- ・老朽化した照明設備、空調設備等の修繕を実施した。

## 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- ・入居率向上のため、大学、支援機関等に施設のPRや開発型企業の情報収集を行う。
- ・老朽化する施設、設備等を計画的に補修し、入居者のニーズに沿った施設運営を実施する。

## (4) 広島県異業種交流連絡協議会等運営事業

### 【事業目的】

|    |                                                                                                                                                                                                                  |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○人口減少による国内需要の減少、新興国の拡大等、中小企業の経営課題は複雑化・高度化する中、異分野企業の相互間による技術・ノウハウ・アイデア等の組み合わせにより、イノベーションを推進していくための支援策が必要である。                                                                                                      |
| 課題 | ○中小企業は、ヒト・モノ・カネの経営資源が限られ、自力で成長することが容易でなく、異分野企業による新たな触発が必要となっている。                                                                                                                                                 |
| 目的 | <p>○異業種交流グループの運営を行い、会員企業の経営力の向上のために、業種の垣根を越えて、広く情報交換や視察学習の場を設け、会員企業の経営力を高め、総合的な経営力の強化が図られるよう支援活動を行う。</p> <p>○県内の5異業種グループ(延べ180社)が相互の経営資源を持ち寄って交流し、横断的な連携とその補完効果と相乗効果によって自社の経営資源を高め、総合的な経営力の強化が図られるよう支援活動を行う。</p> |

# 【事業概要】

| 事業項目             | 概要                                                                                                                                     |     |                     |     |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---------------------|-----|
| 広島県異業種交流連絡協議会の運営 | <p>○県内の5異業種グループ(延べ 179 社)が相互の経営資源を持ち寄って交流し、その補完効果と相乗効果によって自社の経営資源を高め、総合的な経営力の強化が図られるよう支援活動を行う。</p> <p>(活動内容)役員会・総会、講演会、県外企業見学会等の開催</p> |     |                     |     |
| 異業種グループの運営       | <p>○2つの異業種交流グループの運営を行い、会員企業の経営力の向上のために、業種の垣根を越えて、広く情報交換や視察、学習の場を設け、会員企業の経営力を高め、総合的な経営力の強化が図られるよう支援活動を行う。</p>                           |     |                     |     |
|                  | グループ名                                                                                                                                  | 会員数 | グループ名               | 会員数 |
|                  | 広島県異業種交流サロン                                                                                                                            | 23  | 自立研究会<br>(事務局:福山支所) | 16  |

# 【令和2年度目標と実績】

| 指標             | 令和2年度目標                                                      | 実績                                                                                                   |
|----------------|--------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 全体             | <p>○会員企業の経営力向上</p> <p>○広島県異業種交流連絡協議会の解散</p> <p>○自立研究会の解散</p> | <p>○役員会・総会のみ実施</p> <p>○広島県異業種交流連絡協議会は令和2年9月30日で解散し関係の手続きを実施</p> <p>○自立研究会は令和3年3月31日で解散し関係の手続きを実施</p> |
| 講演会・県外企業見学会の開催 | ○グループ間相互の情報交換や横断的な取組の推進を図る。                                  | ○役員会・総会のみ実施                                                                                          |

# 【活動実績等】

- 新型コロナウイルス感染拡大の影響により、休会状態で、役員会、総会のみ実施した。
- 広島県異業種交流連絡協議会は令和2年9月30日をもって解散した。
- 自立研究会は令和3年3月31日をもって解散した。

# 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- 広島県異業種交流サロンにおいては、事業計画に基づき経営力強化のための講演会等を実施するとともに会の自立運営を検討する。

## (5) 中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業

# 【事業目的】

|    |                                                                        |
|----|------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○中小企業、小規模事業者にとっては、経営上の悩みや課題が顕在化しているが、具体的な課題の抽出・分析ができず、益々混迷を深めている。      |
| 課題 | ○中小企業・小規模事業者が自ら課題を解決するための人材が不足している。                                    |
| 目的 | ○中小企業・小規模事業者側の適切な経営課題の抽出を第一に、よろず支援拠点の利用も考慮し、必要に応じ専門家派遣を実施して経営課題の解決を図る。 |

## 【事業概要】

中小企業庁が開設した中小企業・小規模事業者のための支援ポータルサイト「ミラサポ」を通して、次の支援を行う。

| 事業項目            | 概要                                                                                   |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| ミラサポ専門家派遣       | ○県内中小企業・小規模事業者が抱える経営課題を克服するため、専門家を派遣(原則、3回／年 無料)する。                                  |
| 地域プラットフォームの連携促進 | ○地域の中小企業支援機関等が連携した地域プラットフォーム「ひろしま中小企業支援ネット」の代表機関として、連携促進会議の開催等により、構成機関の情報共有や連携を推進する。 |
| 支援情報・支援施策の提供    | ○支援ポータルサイト「ミラサポ」を通して、国や公的支援機関の支援情報・支援施策を分かりやすく提供する。                                  |

## 【令和2年度目標と実績】

| 指標              | 令和2年度目標                                                        | 実績                                                                                       |
|-----------------|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| ミラサポ専門家派遣満足度    | ○『やや満足』以上 80%(満足・やや満足・やや不満足・不満足)<br>令和2年度調査は3月に実施予定            | ○産振構:18件、よろず:11件<br>○『やや』満足以上 100%                                                       |
| 地域プラットフォームの連携促進 | ○連携促進会議:1回(支援情報・支援施策の共有・利用促進、構成機関の支援機能の把握・利用促進等)<br>連携機関数:20機関 | ○広島県産業支援機関等連携推進会議及び広島県中小企業支援ネット連絡会議(R3.3.1開催・45機関出席)<br>※今年度については、連携推進会議及びネット連絡会議を合同開催実施 |

## 【活動実績等】

○ミラサポ専門家派遣については、広島県よろず支援拠点での相談対応が促進されており、専門家派遣は前年度実績(35件)を下回った。

○派遣実施事業者に対して、専門家派遣後満足度の調査を実施。課題が未解決であった事業者に対して再派遣の提案や、他事業の紹介等を行った。

| 満足度        | 満足 | やや満足 | やや不満足 | 不満足 | 回答無し |
|------------|----|------|-------|-----|------|
| 回答事業者数(29) | 21 | 8    | 0     | 0   | 0    |

## 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- 令和3年度より、「ミラサポ」から「中小企業119」へ制度設計が変更されることから、事務処理実施機関(株)パソナへの確認を行い、適正な制度活用を行う。
- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、対面相談が基本となる当該派遣については感染拡大防止の観点から状況に応じた対応が必要となるため、全国の状況を注視しつつ、感染防止対策を行ったうえで、適正な事業者支援を実施する。
- 満足度について、より効果の高い支援を行い追及していく必要があり、専門家の得意分野・支援事例の把握、細やかなフォローアップを実施する。
- 地域プラットフォーム連携推進会議について、新型コロナウイルス感染症の状況によっては、昨年度と同様に、WEB会議を視野に入れた会議の開催を模索する。



## (6) 企業育成型ひろしま投資事業有限責任組合事業

### 【事業目的】

|    |                                                                                                      |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○人口減・生産年齢人口の減少により、国内需要の減少、人材不足などの喫緊の課題を有する中で、成長が有望視される中小・ベンチャー企業の成長を加速させる必要がある。                      |
| 課題 | ○未公開の中小ベンチャー企業への投資を行うファンドについては、リスクが高いとして民間の出資者が少ないのが現状であり、成長が有望視される中小・ベンチャー企業の資金ニーズに応える仕組みが必要とされている。 |
| 目的 | ○新しい技術の開発やサービスの提供等を行う、成長が有望視される中小・ベンチャー企業に、株式による資金調達を支援。                                             |

### 【事業概要】

2つの投資事業組合の管理事務を適正に実施する。

○広島県ベンチャー誘致投資事業組合【通称：3号組合】平成 15 年 11 月に設立。令和 3 年 12 月末まで組合期間を延長。本県を拠点とした事業化の意思のある、県外に本社を有する研究開発型ベンチャー企業を対象とする。

○企業育成型ひろしま投資事業有限責任組合【通称：4号組合】平成 17 年 9 月に設立。平成 30 年 12 月末まで組合期間を延長。令和 2 年 12 月末まで清算期間を延長し、組合結了手続き中。新事業展開や第二創業等に取り組む、設立後 7 年未満か、又は経営革新計画の知事承認を受けている中小・ベンチャー企業を対象とし、1社当たりの投資額は 5,000 万円以内。

○組合運営主体：3号組合→(株)テクノエージェンツ 4号組合→(株)広島 VC

| 事業項目        | 概要       |          |          |     |      |                   |               |          |                                       |
|-------------|----------|----------|----------|-----|------|-------------------|---------------|----------|---------------------------------------|
| 適正な<br>管理事務 | 組合名      | 投資企業数    |          |     |      | 出資額<br>(他の出資者分含む) |               | 組合<br>資産 | 他の出資者                                 |
|             |          | 上場<br>企業 | 倒産<br>企業 | その他 |      | 投資額               |               |          |                                       |
|             | 3号<br>組合 | 2 社      | 未定       | 未定  | 未定   | 63 百<br>万円        | 40 百万円        | 未定       | (株)テクノ・エージェン<br>ツ、イノベーション・エン<br>ジン(株) |
|             | 4号<br>組合 | 15 社     | 未定       | 2 社 | 13 社 | 5 億円              | 3 億<br>16 百万円 | 未定       | (株)広島 VC、(株)広<br>島銀行、(株)もみじ<br>銀行、    |

### 【令和2年度目標と実績】

| 指標      | 令和2年度目標                  | 実績                             |
|---------|--------------------------|--------------------------------|
| 適正な管理事務 | ○2つの投資事業組合の管理・清算事務を適正に実施 | ○業務執行組合員等と情報交換を行うなど、管理事務を適正に実施 |

### 【活動実績等】

○業務執行組合員等と情報交換を行うなど、管理事務を適正に実施し、3号組合については、清算期間をR3. 12 末まで延長した。

### 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

○業務執行組合員等と情報交換を行うなど、管理事務を適正に実施

## (7) 設備貸与債権管理事業

(自 20,147 千円)

## 【事業目的】

|    |                                              |
|----|----------------------------------------------|
| 現状 | ○平成26年度をもって新規貸付は終了し、現在は定期償還金及び未収債権の回収を行っている。 |
| 課題 | ○定期償還金の返済履行と未収債権の回収                          |
| 目的 | ○定期償還金及び未収債権の回収                              |

## 【事業概要】

| 事業項目    | 概要                                                                                     |
|---------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| 定期償還    | ・約定償還企業数 1 社 R3.3.31 現在<br>・設備貸与債権残高 1,459,299 円 R3.3.31 現在<br>・令和3年度回収予定額 1,459,299 円 |
| 未収債権の回収 | 未収債権残高 6,796,295 円 R3.3.31 現在                                                          |

## 【令和2年度目標と実績】

| 指標      | 令和2年度目標                                  | 実績                              |
|---------|------------------------------------------|---------------------------------|
| 定期償還    | ○約定償還予定額の回収                              | ○予定額を回収 2,955,497 円             |
| 未収債権の回収 | ○令和2年度 貸与未収金の回収 330千円<br>○償却済み企業 2,700千円 | ○未収金回収 343千円<br>○償却済み企業 1,818千円 |

## 【活動実績等】

○経営状況の把握や巡回経営指導等を行いながら、未収債権発生 of 未然防止や未収債権の回収に努めた。

## 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

○未収債権発生 of 未然防止  
○未収債権の継続的な回収及び費用対効果を踏まえた債権回収

## (8) 設備資金債権管理事業

(自 340 千円)

## 【事業目的】

|    |                                                           |
|----|-----------------------------------------------------------|
| 現状 | ○平成20年度をもって新規貸付は終了し、約定償還も平成28年度に終了。現在は1社ついて未収債権の回収を行っている。 |
| 課題 | ○未収債権の回収                                                  |
| 目的 | ○未収債権の回収                                                  |

## 【事業概要】

| 事業項目    | 概要                                  |
|---------|-------------------------------------|
| 未収債権の回収 | ○未収債権残高 4,909 千円 R3.3.31 現在 (貸倒償却済) |

## 【令和2年度目標と実績】

| 指標      | 令和2年度目標  | 実績          |
|---------|----------|-------------|
| 未収債権の回収 | ○未収債権の回収 | ○未収債権回収 2千円 |

## 【活動実績等】

○債務者に督促を行い、訪問し現金回収した。

## 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

○未収債権の継続的な回収及び対応方針の検討

## (9) 下請かけこみ寺

(団 31 千円)

## 【事業目的】

|    |                                                           |
|----|-----------------------------------------------------------|
| 現状 | ○下請取引については、立場の弱い下請企業は不当な取引を強いられるケースがあり、相談対応の受け皿が必要な状況である。 |
| 課題 | ○適切な相談対応によるトラブル解決のアドバイスを無償で受けられる窓口が求められている。               |
| 目的 | ○無償で相談者の悩みに対応する窓口を設置し、適正な下請取引を推進する。                       |

## 【事業概要】

| 事業項目    | 概要                                                       |
|---------|----------------------------------------------------------|
| かけこみ寺相談 | ○全国中小企業振興機関協会の委託事業として、中小企業者を対象に下請取引に関するトラブル等に関する相談・助言を実施 |

## 【令和2年度目標と実績】

| 指標      | 令和2年度目標     | 実績                           |
|---------|-------------|------------------------------|
| かけこみ寺相談 | ○適正な相談業務の実施 | ○99件の相談に適正に対応した。(内弁護士相談 1 件) |

## 【活動実績等】

○相談事業の周知と適正な相談対応に努めた。

## 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

○WEB やメールによる制度の広報・周知による利用促進  
○相談内容に応じたきめ細かなアドバイス及び弁護士無料相談の活用

## 3 よろず支援

(78,028 千円)

## よろず支援拠点事業

(国 78,028 千円)

## 【事業目的】

|    |                                                                                                 |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○中小企業、小規模事業者にとっては、経営上の悩みや課題は多く、複雑化している。その悩みは、売上げを伸ばしたいというものから商品開発、後継者がいないという悩みまで多岐にわたっている。      |
| 課題 | ○課題の大小を問わず何度でも相談でき、中小企業の経営者を「一人にしない」相談所が求められている。                                                |
| 目的 | ○経営上の悩みに親身に耳を傾け、抱えている悩みの本質的な課題を明確化するとともに、適切な解決策の提案を行う。さらに、解決策の提示にとどまらず成果が出るまで、寄り添うようにフォローアップする。 |

## 【事業概要】

中小企業・小規模事業者の売上拡大、経営改善など、経営上のあらゆる相談に対応する経営相談所として、コーディネーター(Co)を中心とする専門スタッフが相談を伺い、適切な解決方法を提案する。(相談無料、回数制限なし)

また、課題解決に向けて相談内容に応じた適切な支援機関の紹介や課題に対応した支援機関の相互連携のコーディネートを行う。

| 事業項目      | 概要                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| よろず支援拠点事業 | <p>○専門性の高い経営支援（経営相談の専門医）<br/>売上拡大や経営改善などの経営課題の解決に向け、専門性の高い高度な提案を行う。</p> <p>○地域の総合的な経営支援（経営相談の総合医）<br/>自らが専門医として高度な経営課題に関する相談対応を行うだけでなく、地域の支援機関との連携により、高水準の経営支援を行う。</p> <p>○きめ細かなフォローアップ<br/>相談対応後のフォローアップに取り組むとともに、相談者との信頼関係を構築する。</p> |

#### 【令和2年度目標と実績】

| 指標         | 令和2年度目標                                              | 実績         |
|------------|------------------------------------------------------|------------|
| 相談対応件数     | ○ 6, 100件                                            | ○ 10, 073件 |
| 来訪相談者数     | ○ 2, 900件                                            | ○ 2, 351件  |
| 課題解決件数     | ○ 600件                                               | ○ 607件     |
| ネットワーク活動件数 | <p>○ 300件</p> <p>※他の支援機関と協力して行う出張相談やセミナー、サテライト活動</p> | ○ 479件     |

#### 【活動実績等】

- 新規相談事業者の掘り起こしのため、Co によるミニセミナーを実施。個別相談よりもポイントを広げた集客を促した。
- 定例会議を開催し、よろず支援拠点全体の目標や現在の進捗を共有し、Co としての活動指針等を示すことによって意識醸成を促した。
- Co との面談を実施し、Co が活動しやすい環境整備を図り、より事業者への相談対応が適正かつ効果的に行われる体制を構築した。同時に Co の評価を実施し、緊張感のある組織運営を行った。
- 新型コロナウイルスに関する経営相談窓口を設置し、主に資金繰り等の中小企業・小規模事業者の相談対応を行った。また、感染拡大の激化に伴い、土日祝日の相談窓口を開設した。
- 新型コロナウイルスの影響を受ける中小・小規模事業者の経営相談体制を強化するため、4市町等に新たに採用した Co を派遣し、経営相談を行った。（この他、北広島町にオンラインサテライトを開設）

#### ア 出張相談会開催状況

##### ① 金融機関

| 共催金融機関名 | 開催回数 | のべ相談者数 |
|---------|------|--------|
| 広島銀行    | 36回  | 147社   |
| 広島県信用組合 | 12回  | 53社    |
| もみじ銀行   | 18回  | 95社    |
| 中国銀行    | 2回   | 9社     |
| 広島信用金庫  | 58回  | 235社   |
| 商工中金    | 3回   | 14社    |
| 合計      | 129回 | 553社   |

② 金融機関以外

| 協力機関名   | 開催回数 | のべ相談者数 |
|---------|------|--------|
| 広島県     | 136回 | 425社   |
| 広島市     | 138回 | 349社   |
| 福山市     | 58回  | 247社   |
| 呉市      | 52回  | 61社    |
| 北広島町    | 15回  | 14社    |
| 三次市     | 4回   | 5社     |
| 福山商工会議所 | 4回   | 10社    |
| 尾道商工会議所 | 1回   | 10社    |
| 府中商工会議所 | 1回   | 4社     |
| 合計      | 409回 | 1,125社 |

イ セミナー開催状況

|      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 内容   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・With コロナでV字回復！ビジネス発想セミナー</li> <li>・テレワーク導入の考え方と補助金活用</li> <li>・決算書の見方 ～財務分析入門～</li> <li>・自分で宣伝！SNS の基本のき</li> <li>・業務課題のを見つけ方とIT 導入補助金の活用</li> <li>・小さな会社の広報・PR術 ～プレスリリース講座～</li> <li>・飲食店経営セミナー<br/>～知らないと続かない。儲かる仕組みと売上アップの手法～</li> <li>・事業計画の策定 ～自社の強み再発見～</li> <li>…等</li> </ul> |
| 開催回数 | 28回                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 参加者数 | 184名                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- 定例会議において、よろず支援拠点の活動指針の共有や評価制度の運用によりコーディネーターの意識の醸成を図り、支援事例等の情報交換により効果的な相談対応に注力した。
- また、新型コロナウイルスの影響を受ける中小企業者等への支援体制を強化するため、WEB 相談やセミナーを積極的に実施し、広島県を始めとする4拠点に新たに採用したコーディネーターを派遣する等の対応を行ったことで、相談対応件数、課題解決件数及び出張相談件数は大きく目標を上回った。
- 今年度は、新型コロナウイルスによる生活様式やビジネスのニーズの変化に対応した経営相談を実践し、WEB での相談やセミナー等の理解度の向上に努める。
- 地域において独自・高度な技術やノウハウを有し、将来、地域の中核的企業への成長が期待できる企業について、金融機関、市町、商工会議所等の支援機関とネットワークを形成し総合的な支援を行う。

## 4 創業支援

(355,877 千円)

### (1) 創業環境整備促進事業

(県 67,825 千円)

#### 【事業目的】

|    |                                                                                                                                                                                 |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○イノベーションの創出には、多様なビジネスの創出環境が重要であるが、新たなビジネスへのチャレンジ意欲の醸成や創業環境の整備は十分とは言えず、絶えず新たなビジネスが創出される環境には至っていない。                                                                               |
| 課題 | ○創業者は一定程度増加しているものの、景気や雇用情勢に影響されることなく創業への関心や意欲を拡大させるための創業意識の醸成や、支援機関と共同支援体制の構築等により、県内のどこでも同様に創業支援が受けられる体制の整備を図ることで、社会的な環境の変化を起こす必要がある。<br>○創業後においても事業継続や企業を成長させるための支援に取り組む必要がある。 |
| 目的 | ○イノベーションの担い手となる企業の裾野の拡大と経済活動の新陳代謝を活性化するため、県内全域を対象とした中核創業支援機関として、県内の各機関と連携した創業支援事業を行うことで多様な創業を創出する。                                                                              |

#### 【事業概要】

「オール広島創業支援ネットワーク」の中核機関として、県内の創業支援機関と連携し、創業前から創業後にわたって総合的な支援を行うことで多様な創業の創出を図る。

創業マネージャー等による窓口相談とともに、専門家(創業サポーター)を派遣したアドバイスや指導等きめ細かなサポートを実施する。また、地域の支援機関との連携として、創業サポーター派遣など支援ツールの活用やセミナー開催等の支援を行う。

創業後の状況把握や「成長支援コーディネーターの配置」による成長の後押しを支援する。

| 事業項目            | 概要                                                     |
|-----------------|--------------------------------------------------------|
| 創業マネージャー等の設置    | ○創業に関する悩みや疑問等に対して助言を行うとともに専門知識が必要な場合は創業サポーターの支援等を提案する。 |
| 創業サポーターの派遣      | ○幅広い分野の専門家を登録し、支援対象者の相談ニーズに応じて選任・派遣し、専門的なアドバイスを実施する。   |
| 創業セミナーの開催       | ○創業知識のノウハウの習得、気運醸成、及び業種別の独立開業を後押しするセミナーの企画・開催する。       |
| 成長支援コーディネーターの配置 | ○将来的に事業成長が見込まれ、創業者が成長志向の強い案件を対象に、専門家がチームを組んで指導・助言等を行う。 |

#### 【令和2年度目標と実績】

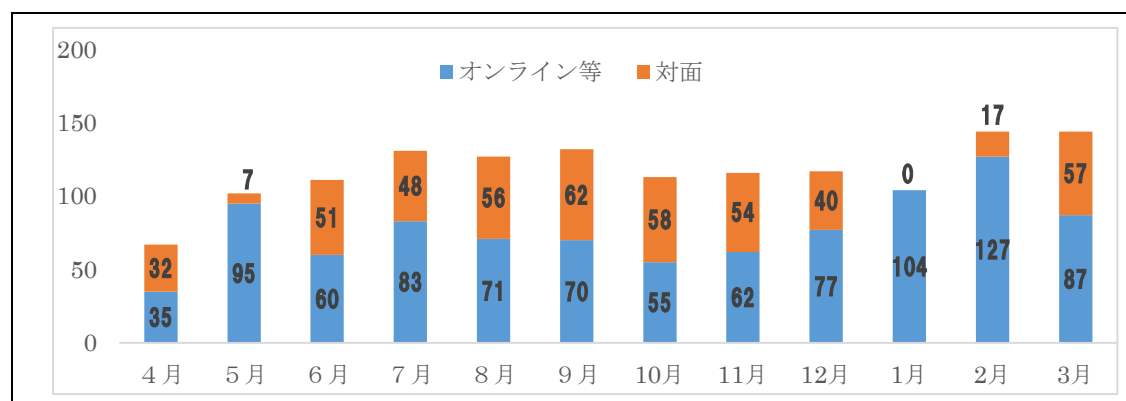
| 指標                | 令和2年度目標                       | 実績                            |
|-------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| 創業環境整備事業全体        | ○年間創業件数 300件                  | ○創業件数 343件<br>(目標の達成率:114.3%) |
| 創業サポーターの派遣回数      | ○年間派遣件数 延べ900回程度              | ○派遣件数 延べ753件                  |
| 創業セミナーの満足度        | ○大変満足の割合を前年以上とする[前年:67.0%]。   | ○大変満足の割合 54%                  |
| 成長支援コーディネーターによる支援 | ○支援件数 10 社(年間売上1千万円以上、雇用2名以上) | ○支援件数 10社                     |

## 【活動実績等】

### ア 創業マネージャー等による相談対応

創業マネージャー1名、創業サブマネージャー5名を配置し、創業準備者等の相談に対応した。

#### 【創業マネージャー等による相談対応件数】



### イ 創業セミナーの開催

創業知識の習得や創業の機運醸成を図るとともに、独立開業を後押しするための業種別セミナーを開催した。

#### 【創業セミナー等の開催状況】

|    | 区分                             | 日時      | 会場 | 参加者数 | 内オンライン | 実施形態 | 主催・共催・後援等                  |
|----|--------------------------------|---------|----|------|--------|------|----------------------------|
| 1  | 事業計画書の作り方                      | 7/22(水) | 広島 | 10   | 6      | 主催   |                            |
| 2  | 資金計画の立て方・資金調達時のポイント            | 7/22(水) | 広島 | 9    | 5      | 主催   |                            |
| 3  | SEO 対策の習得、Instagramの活用         | 8/7(金)  | 広島 | 13   | 10     | 主催   |                            |
| 4  | 労働契約、労働保険・社会保険の基本              | 8/7(金)  | 広島 | 10   | 9      | 主催   |                            |
| 5  | 事業計画書の作り方                      | 8/24(月) | 広島 | 16   | 14     | 主催   |                            |
| 6  | 資金計画の立て方・資金調達時のポイント            | 8/24(月) | 広島 | 15   | 13     | 主催   |                            |
| 7  | SEO 対策の習得、Instagramの活用         | 9/9(水)  | 広島 | 18   | 12     | 主催   |                            |
| 8  | 労働契約、労働保険・社会保険の基本              | 9/9(水)  | 広島 | 18   | 12     | 主催   |                            |
| 9  | 事業計画書の作り方                      | 9/25(金) | 広島 | 10   | 6      | 主催   |                            |
| 10 | 資金計画の立て方・資金調達時のポイント            | 9/25(金) | 広島 | 9    | 6      | 主催   |                            |
| 11 | くれ創業カフェ～ファンができる Instagram 活用術～ | 7/30(木) | 呉  | 24   | 14     | 共催   | 呉創業支援ネットワーク、おとなの創業女子部      |
| 12 | くれ創業プチセミナー                     | 8/5(水)  | 呉  | 4    |        | 主催   | 呉創業支援ネットワーク                |
| 13 | くれ創業プチセミナー                     | 9/14(月) | 呉  | 5    |        | 主催   | 呉創業支援ネットワーク(くれ女性創業支援実行委員会) |

|    |                                        |                                        |     |    |    |    |                                               |
|----|----------------------------------------|----------------------------------------|-----|----|----|----|-----------------------------------------------|
| 14 | 創業チャレンジセミナー<br>(呉市)                    | 8/29(土),8/30(日)                        | 呉   | 14 |    | 共催 | 呉市、呉信用金庫(公益財団法人アクティブベースくれ)、(株)日本政策金融公庫、呉商工会議所 |
| 15 | U24 高校生大学生<br>創業体験プログラム Sta-sh02       | 8/16(日),9/5(土),9/6(日)10/10(土)・11(日)    | 福山  | 18 | 1  | 共催 | (一社)ふくやま社中、福山市、福山ビジネスサポートセンター<br>※台風により延期     |
| 16 | 創業塾(福山)                                | 9/19(土),9/26(土),10/3(土),10/10(土)・17(土) | 福山  | 24 |    | 委託 | 福山商工会議所、福山市、日本政策金融公庫、府中商工会議所                  |
| 17 | 創業塾(竹原)                                | 10/17(土),10/18(日),10/24(土)             | 竹原  | 15 |    | 共催 | 竹原商工会議所、竹原市、日本政策金融公庫                          |
| 18 | しまなみ MEET UP(尾道)                       | 11/4(水)                                | 尾道  | 12 | 12 | 委託 | (株)ティスカバーリンクせとうち、(株)もみじ銀行                     |
| 19 | くれ創業プチセミナー                             | 10/29(木)                               | 呉   | 3  |    | 共催 | 呉創業支援ネットワーク(くれ女性創業支援実行委員会)                    |
| 20 | くれ創業プチセミナー                             | 11/14(土)                               | 呉   | 4  |    | 共催 | 呉創業支援ネットワーク                                   |
| 21 | 世羅創業入門セミナー                             | 12/5(土)                                | 世羅町 | 8  | 2  | 共催 | 世羅町、世羅商工会、(株)日本政策金融公庫                         |
| 22 | YouTube(映像配信)とスタンド FM(音声配信)で集客率アップ     | 11/5(木)                                | 広島  | 8  | 8  | 主催 |                                               |
| 23 | 労働契約、労働保険・社会保険の基本                      | 11/17(火)                               | 広島  | 7  | 7  | 主催 |                                               |
| 24 | 事業計画書の作り方                              | 12/7(月)                                | 広島  | 9  | 9  | 主催 |                                               |
| 25 | 確定申告手続きに向けて                            | 12/7(月)                                | 広島  | 13 | 13 | 主催 |                                               |
| 26 | 初心者必見「サイトを上手に活用したい方」のためのWEB サイト改善セミナー  | 12/18(金)                               | 広島  | 16 | 15 | 主催 |                                               |
| 27 | SNS を利用して WEB サイトにグッ!と引き込む方法を身に付けませんか? | 12/18(金)                               | 広島  | 16 | 15 | 主催 |                                               |
| 28 | ベンチャー創出キャラバン                           | 12/17(木),1/21(木),2/18(木)               | 広島  | 19 | 19 | 委託 | トリプルイー(株)                                     |
| 29 | 学生向け機運醸成ワークショップ                        | 12/19(土),12/20(日)1/31(日),2/20(日)       | 広島  | 5  | 5  | 委託 | (株)Hint、広島市、他<br>オンラインに変更する為延期                |
| 30 | 飲食店開業塾                                 | 1/23(土),1/30(土),2/6(土),2/13(土),2/20(土) | 広島  | 14 | 10 | 委託 | 学校法人原田学園、広島信用金庫                               |
| 31 | しゃもじん塾                                 | 1/9(土),1/23(土),1/30(土),2/13(土)         | 廿日市 | 47 | 47 | 委託 | 廿日市商工会議所、廿日市市、日本政策金融公庫、佐伯・大野町・宮島町各商工会         |
| 32 | WOMEN'S TALK LIVE                      | 1/22(金)                                | 広島  | 51 | 50 | 共催 | 日本政策金融公庫、広島県男女共同参画財団、(一社)女性起業家支援 FLAP、ソアラ BS  |



|          |                           |                 |    |     |     |    |                  |
|----------|---------------------------|-----------------|----|-----|-----|----|------------------|
| 33       | 事業計画書の作り方                 | 2/5(金)          | 広島 | 9   | 9   | 共催 | 日本政策金融公庫         |
| 34       | 資金計画の立て方・資金調達時のポイント       | 2/5(金)          | 広島 | 7   | 7   | 共催 | 日本政策金融公庫         |
| 35       | 融資の基礎を徹底解説～銀行員の審査目線～      | 2/22(月)         | 広島 | 13  | 13  | 共催 | もみじ銀行            |
| 36       | 労働契約、労働保険・社会保険の基本         | 2/22(月)         | 広島 | 11  | 11  | 主催 |                  |
| 37       | SEO 対策の習得、Instagramの活用    | 3/9(火)          | 広島 | 11  | 11  | 主催 |                  |
| 38       | 労働契約、労働保険・社会保険の基本         | 3/9(火)          | 広島 | 5   | 5   | 主催 |                  |
| 39       | くれ創業カフェ 創業女子にこっそりお得情報教えます | 2/10(水)         | 呉  | 12  | 12  | 共催 | 呉創業支援ネットワーク      |
| 40       | 観光ビジネスセミナー                | 2/16(火),2/23(火) | 尾道 | 12  | 12  | 委託 | (株)ディスカバーリンクせとうち |
| 41       | ひろしん創業セミナー                | 2/28(日)         | 広島 | 8   | 8   | 共催 | 広島信用金庫           |
| 年間 参加者合計 |                           |                 |    | 552 | 408 |    |                  |

#### ウ 創業サポーターによる専門アドバイスの実施

創業前から創業後における課題解決を図るため、中小企業診断士・公認会計士・税理士・コンサルタント等の創業サポーターを派遣し、創業プラン策定、資金調達、会社設立申請、税務申告等についての専門指導を実施した。

- ・対象者：創業前1年・創業後1年以内 支援期間：最大2年間（24時間以内）
- ・創業サポーター登録者数：158名（3月末現在）

#### 【創業サポーター支援実績】

| 区分          | 4月     | 5月    | 6月    | 7月    | 8月    | 9月     | 10月    | 11月    | 12月   | 1月    | 2月    | 3月    | 計        |
|-------------|--------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|----------|
| 支援事業者数<br>※ | 45名    | 18名   | 27名   | 20名   | 33名   | 24名    | 28名    | 20名    | 15名   | 13名   | 12名   | 7名    | 271名     |
| 延べ支援事業者数    | 54名    | 36名   | 54名   | 46名   | 51名   | 51名    | 62名    | 63名    | 46名   | 46名   | 48名   | 31名   | 590名     |
| 延べ支援回数      | 74回    | 44回   | 69回   | 60回   | 63回   | 69回    | 80回    | 82回    | 57回   | 58回   | 60回   | 37回   | 753回     |
| 延べ支援時間<br>数 | 111.0h | 73.5h | 112.5 | 93.0h | 90.0h | 103.5h | 131.0h | 133.5h | 90.0h | 79.5h | 96.5h | 62.0h | 1,176.0h |

※支援事業者数は実支援事業者数を表す（同一月で同一支援事業者の場合は1名で計上）。

#### エ 創業件数

| 年度   | H25  | H26  | H27  | H28  | H29  | H30  | R1   | R2   |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 創業件数 | 261件 | 312件 | 323件 | 401件 | 347件 | 303件 | 308件 | 343件 |

#### オ 成長支援コーディネーターによる創業後の成長後押し支援

将来的に成長が見込まれ、自らも成長志向の高い創業者を対象に、中小企業診断士等の専門家がチームを組んで、創業後の成長に必要な指導や助言を集中的に実施した。

新型コロナの影響から、今年度採択分の募集・選考が遅れ支援期間が短くなったこと。また、昨年度からの継続分も含めて、事業活動が制限されたことで、十分な支援が実施できなかった。

- ・支援対象企業数：10件
- ・チームミーティングの開催：支援方針や経営拡大策等について協議し方針を決定
- ・創業サポーターの活用：必要に応じて創業サポーターを活用し専門的指導・アドバイスを実施

## 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

### (1) 窓口相談等の利便性の向上

創業マネージャー等が実施する窓口相談等では、相談者の利便性を図るため、オンライン面談等の活用を推進する。

### (2) 創業サポーター(専門家)派遣等によるきめ細かな支援

当センターに登録した様々なジャンルの創業サポーターを、相談者の創業課題に応じて選任・派遣する。また、地域の支援機関等においても、当センターの創業サポーターの積極的な活用を推進することで、きめ細かい創業支援を受けることができる環境を整備する。

### (3) 創業セミナーの満足度の向上

・創業準備者等のニーズに応じたカリキュラムにより参加者の満足度の向上を図る。また、開業に直結した業種別セミナーや女性の創業を後押しするセミナー等、創業準備者の関心の高いセミナーを企画・開催する。

・また、WEB 会議システムを活用したオンラインセミナーの開催により、新型コロナへの対応と併せて、利用者の利便性を高める。

### (4) 成長コーディネーターによる創業後の成長後押し支援

成長性のある創業者を広く掘起こすとともに、創業者にとって魅力ある事業とするため、これまで2年間の実施した結果の振り返りにより、事業内容や募集要件の見直し等について検討を行う。

## (2) 地域需要創造型等起業・創業促進事業

(国 775 千円)

### 【事業目的】

|    |                                                                                                                |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○イノベーションの創出には、多様なビジネスの創出環境が重要であるが、新たなビジネスへのチャレンジ意欲の醸成や創業環境の整備は十分とは言えず、絶えず新たなビジネスが創出される環境には至っていない。              |
| 課題 | ○国の地域需要創造型等起業・創業促進事業と連携・活用させることにより、広島県の起業・創業を促進するための呼び水として、創業者が金融機関などから外部資金を調達できる環境整備や地域の新たな需要の創造や雇用の創出が必要である。 |
| 目的 | ○地域需要創造型等起業・創業促進事業実施要領に基づき、補助事業者の補助事業終了後の補助事業者へのフォローアップを適切に遂行する。                                               |

### 【事業概要】

補助金交付先事業の補助事業終了後の管理業務(事業化実績状況及び収益状況、処分制限財産管理状況、事業廃止・変更届の受理・記録、補助事業者の状況記録)の実施

基金設置法人への進捗状況等の報告

その他の事業管理に必要となる事項についての対応

| 事業項目   | 概要                                     |
|--------|----------------------------------------|
| 委託契約期間 | 平成28年4月1日から令和2年12月31日まで                |
| 委託内容   | 平成24年度補正予算・平成25年度補正予算に係る創業補助事業者後年度管理業務 |

### 【令和2年度目標と実績】

| 指標                                     | 令和2年度目標                                                      | 実績                   |
|----------------------------------------|--------------------------------------------------------------|----------------------|
| 地域需要創造型<br>起業・創業促進<br>事業全体<br>(補助採択者数) | ○国の創業関係補助金の管理事務を適正に実施<br>平成24年度補正予算分:178件<br>平成25年度補正予算分:92件 | ○事業化等状況報告書の受付<br>93件 |

【活動実績等】

○事業化等状況報告書の徴取

【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

・令和2年12月31日をもって受託事業期間満了とし、国からの監査・問い合わせに適切な対応を行う。

(3) テイクアウト・デリバリー参入促進事業【新規】【補正】

(県 287,277 千円)

【事業目的】

|    |                                                                     |
|----|---------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○新型コロナウイルス感染症の流行に伴う外出自粛要請等により、飲食業または宿泊事業者の売り上げが大きく落ち込んでいる。          |
| 課題 | ○飲食業または宿泊事業者が落ち込んだ売り上げを補填する新たなビジネスモデルを構築する必要がある。                    |
| 目的 | ○飲食業または宿泊事業者が新たなサービスとして「テイクアウト」や「デリバリー」に参入し、売上を確保することで、経営基盤の確保を目指す。 |

【事業概要】

県内の飲食業または宿泊業を営む中小企業及び小規模事業者が、令和2年4月1日以降に新たにテイクアウト・デリバリー事業に参入し、売り上げを確保する取組に係る初期経費を助成する。

- ・対 象 広島県内に主たる事業所を有する中小企業者(飲食業、宿泊業)
- ・助成金限度額 30万円(助成率10/10)
- ・主な対象経費 新たに「テイクアウト」や「デリバリー」に取り組むための初期費用等

| 事業項目   | 概要                                                          |
|--------|-------------------------------------------------------------|
| 委託契約期間 | 令和2年5月1日から令和3年3月31日まで                                       |
| 委託内容   | テイクアウト・デリバリー参入促進事業費補助金交付要綱に基づき、助成対象事業者に対する管理運営業務(広島県から事業受託) |

【令和2年度目標と実績】

| 指標        | 令和2年度目標            | 実績                                       |
|-----------|--------------------|------------------------------------------|
| 助成金交付事業者数 | ○助成金交付事業者数 1,400 件 | ○助成金支払件数 1,333 件<br>(助成金支払金額 279.090 千円) |

【活動実績等】

- 各支援機関、市町、財団内部でも連携をすることで、助成金の周知に努めた。また、テレビ、新聞、ラジオなどを活用することで県内事業者に対し、幅広く周知を行った。
- 助成金の申請に不慣れな事業者に対しても、負担感が少ないよう提出書類を削減することで、申請者の負担軽減、及び支払いの迅速化を心掛けた。
- 交付申請書兼実績報告書が未提出の事業者へ早期の提出を呼びかけた。また、事務局の事務処理の迅速化による助成対象事業者への助成金の早期支払いを心掛けた。

【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

・令和3年3月31日をもって受託事業期間を満了とし、県、国の監査等について適切な対応を行う。

## 5 復興支援金融

(41,733 千円)

被災中小企業施設・設備整備支援事業(無利子貸付)

(県・自 41,733 千円)

### 【事業目的】

|    |                                                                                          |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○平成30年7月豪雨により多くの県内中小企業が被災した。                                                             |
| 課題 | ○豪雨被害からの復興には資金を必要とするが、被災した中小企業の多くは資金余力が充分ではない。                                           |
| 目的 | ○平成30年7月豪雨により被災した中小企業のうち中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業(グループ補助金)により復旧・復興を目指す中小企業の資金負担を無利子貸付により支援する。 |

### 【事業概要】

激甚災害に指定を受け、平成30年7月豪雨により被災した中小企業等に対して、グループ補助金(補助率:3/4(原則中小企業の場合))制度が適用された。

これに伴い、グループ補助金の自己負担分(1/4相当分)の軽減を目的とした被災中小企業施設・設備整備支援事業(グループ補助金無利子貸付)制度が広島県に適用され、この制度による無利子融資の実施機関を産振構が担っている。

| 事業項目             | 概要                                                                                                                                                                                                      |
|------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| グループ補助金<br>無利子貸付 | <p>○グループ補助金交付決定事業者に対し、自己負担額の大きな事業者への貸付を念頭に、グループ補助金の自己負担分に係る資金を無利子で貸し付ける。</p> <p>○貸付実行後は、最大20年にわたり貸付金の償還を管理する。</p> <p>○グループ補助金無利子貸付の主な手続き<br/>貸付先現地調査、代表者面談・貸付審査、県に対する貸付協議、中間検査、貸付の実行、完了検査、貸付先への償還指導</p> |

### 【令和2年度目標と実績】

| 指標            | 令和2年度目標                                                                                                          | 実績                                                                                                     |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 無利子貸付実行<br>件数 | <p>○交付決定事業者に対するアンケート調査、その後の追跡調査等に照らし合わせると、令和2年度の貸付実行見込は約20件</p> <p>【グループ補助金交付決定者は 全643者】</p> <p>[12月26日最終認定]</p> | <p>○貸付申込: 6件(161百万円)</p> <p>○貸付決定: 8件(738百万円)</p> <p>○貸付実行: 7件(720百万円)</p> <p>【(グループ補助金決定件数:664件)】</p> |

### 【活動実績等】

○相談等実施:43件

### 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- ・グループ補助金の最終確定時期の関連により、貸付期間が令和3年度末まで延長された。
- ・平成3年度の貸付処理を迅速に実行し早期に貸付を完結させる。

# ものづくりの革新

(249,262 千円)

## 1 企業総合支援

(1)総合支援統括推進事業（再掲:2 ページ参照）

(2)中小企業イノベーション促進支援事業(チーム型支援事業)（再掲:4 ページ参照）

## 2 開発支援・産学官連携

(169,300 千円)

(1)技術コーディネート事業

(県・自 24,626 千円)

### 【事業目的】

|    |                                                                                                                                                    |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○企業の研究開発においては技術の高度化・複雑化、製品ライフサイクルの短縮化、グローバル競争の激化等から、従来の企業の枠を超えた連携が重要になっている。                                                                        |
| 課題 | ○産学官の優れた技術シーズを事業化に結び付ける「橋渡し」の機能が不十分な状況。乏しい中小企業の開発資金力、国内大学の科学研究費。<br>○若手研究者にとって企業との共同研究による研究費の確保は必要不可欠であるが、産学連携力の不足している県内大学では、支援機関が実施する事業に頼らざるを得ない。 |
| 目的 | ○産学官連携による実用化に向けた高度な研究開発の推進による新産業、新事業の創出と既存産業の高度化                                                                                                   |

### 【事業概要】

年間を通じて企業訪問によるコーディネート活動を中心に行っていく他、大学研究室のシーズを公開し企業との共同研究のきっかけづくりを実施。

その他、テーマに特化した研究会(3D プリンター研究会)を開催することで、産業界のニーズ情報や学のシーズ情報を提供していく。

| 事業項目             | 概要                                                                      |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| 産学官コーディネート活動     | 産学官コーディネーターによる企業及び大学訪問活動                                                |
| マッチングフォーラムの開催    | 大学等の研究室を企業者とともに訪問し、意見交換を実施<br>(年5回程度)                                   |
| サポイン事業等補助金獲得支援活動 | サポイン等補助金制度採択に向けた発掘活動及び提案書ブラッシュアップ、制度周知活動の実施(補助金獲得セミナー開催及び相談窓口の常設、周知、運営) |

### 【令和2年度目標と実績】

| 指標           | 令和2年度目標                                                                                                              | 実績                                                                                            |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 産学官コーディネート活動 | ○大学、公設試、企業訪問年間 100 回を目標にし、マッチング(橋渡し)※実績件数を年間30件以上に設定(下記5件含む)<br>(昨年度実績:専門家へ橋渡し 22 件、共同研究マッチング 5 件、その他補助事業申請支援等 17 件) | 技術コーディネート活動<br>・大学・企業訪問(アクセス)を 103 回<br>・マッチング(橋渡し)件数 30 件<br>※橋渡し内訳(専門家、専門機関紹介、その他補助事業申請支援等) |

|                              |                                                                                                           |                                                                                                          |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| マッチング<br>フォーラム<br>の開催        | ○開催回数年間4回開催とし、その後のフォロー活動によるマッチング(橋渡し)<br>※実績を5件に設定<br>参加企業の満足度 70%以上を目指す。<br>(昨年度実績:大学及び高専シーズへの橋渡し件数 7 件) | ・開催件数 3 回<br>・フォロー活動マッチング(橋渡し)5 件                                                                        |
| サポイン<br>事業等補<br>助金獲得<br>支援活動 | ○サポイン提案3件、採択1件以上を目指す。その他ものづくり補助金採択を支援する。<br>(昨年度サポイン実績:提案 3 件、採択 2 件)                                     | ものづくり補助金等の獲得支援実績<br>・サポイン 1 件採択達成<br>・中小企業もの補助案件ブラッシュアップ 2 件実施<br>・広島県コロナ対策研究開発補助案件ブラッシュアップ 5 件(5 件採択)実施 |

※マッチング(橋渡し):ニーズに見合った専門家の紹介、共同研究、国等補助事業の紹介や獲得支援等

#### 【活動実績等】

| No. | 企業名                | 内容                                                                                                     | 支援区分       |
|-----|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 1   | A会社                | 近畿大学工学部 経営工学部門及び計測制御工学部門の教授に橋渡し支援を行い、データ解析・マイニングの可能性及びセンシングのハード回りの電子情報機器と制御についての技術指導前の意見交換を行った。        | 専門家の紹介     |
| 2   | B会社                | B社の研究開発テーマについての課題と課題解決方法の洗い出し、共同で研究するメンバー構成、知財戦略について、産総研研究者、中小機構アドバイザー、財団知財マネージャーとともに意見交換及び情報提供をおこなった。 | 専門家の紹介     |
| 3   | C会社                | 戦略的基盤技術高度化支援事業(サポイン)制度紹介、中小機構アドバイザーに橋渡しし、提案書の記載方法や研究テーマの課題抽出方法の指導を受けた。                                 | 専門家の紹介     |
| 4   | D会社・E会社            | 戦略的基盤技術高度化支援事業(サポイン)新規案件の申請書のブラッシュアップを実施                                                               | 国補助金獲得支援   |
| 5   | F会社・G会社<br>H会社・I会社 | 広島県ものづくり価値創出支援事業新規案件の申請書のブラッシュアップを実施                                                                   | 県補助金獲得支援   |
| 6   | J会社                | 集塵装置メーカーJ社の新製品開発の課題を解決するために、液状工学専門家やデータ解析専門家及びデジタルイノベーションセンターに繋げ、シミュレーション技術により解決の方向性を探った。              | 専門分野機関等の紹介 |

#### 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

○企業の要望に沿うためには、学のシーズ情報が明らかに不足している。

(対応策)大学等訪問や WEB 情報収集などにより、大学シーズについてデータベース化を図る

○シーズ発信オンリーでは確実な成果が上がりにくい。

(対応策)チャレンジ応援事業やその他補助事業で財団が収集可能なニーズ情報を起点とし、少人数形式でマッチング先や課題解決方法の情報交換を行う。(座談会形式)

## (2)戦略的基盤技術高度化支援事業

(国 121,289 千円)

## 【事業目的】

|    |                                                                                                                        |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○我が国製造業が得意としてきた「高品質・高信頼性」に基づく競争力は、国内生産の頭打ちとともに中長期的な低下が懸念されている。                                                         |
| 課題 | ○高度化・複合化する技術開発を迅速に実用化に繋げるための効率的な開発スキームの確立                                                                              |
| 目的 | ○中小ものづくり高度化法の認定を取得した研究計画で、中小企業、小規模事業者が大学、公設試等の研究機関と連携して行う、製品化につながる可能性の高い研究開発、試作品開発、及び販路開拓につながる活動に対し経済産業省の助成制度の活用を支援する。 |

## 【事業概要】

川下企業が求める技術や加工法を研究課題として取り組む中小企業を核とし、それに共同して協力する公設試等をメンバーとして共同研究の体制を構築し、国の研究開発資金を獲得し、課題解決力や競争力強化を行う。

| 事業項目   | 概要                                                                                                                                                                            |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 共同研究支援 | <p>○主な研究体メンバーが行うのは、研究開始時点で上げたいいくつかの技術的な課題をクリアーにしていこうである。その動きと並行する形で、本財団は研究の進捗管理を行い、研究期間の節目で推進委員会の開催を主催する。</p> <p>○研究開発助成金を適正に執行するように、経理証拠書類の整理や物品の取扱いについて共同研究体に対し指導なども行う。</p> |

## (研究開発テーマ)

| 採択年度 | テーマ名                                                                | 決算額<br>(千円) | 実施者                             | 研究期間           |
|------|---------------------------------------------------------------------|-------------|---------------------------------|----------------|
| H30  | 患者及び執刀術者の負担軽減のための低侵襲治療手術器具等を実現する樹脂金属接合技術を応用した高機能異種材料接合技術の開発         | 21,804      | (株)ヒロテック、(株)シャルマン、大阪大学          | H30.8<br>-R3.3 |
| R1   | メタボリックシンドローム予防を目的とした革新的な機能性食品素材の研究開発                                | 29,884      | 丸善製薬(株)、(株)秋田今野商店、岡山理科大学、東京農工大学 | R1.7<br>-R4.3  |
| R1   | 自動車用シート構造部材の軽量化と高生産性を実現する新レーザー溶接システムの研究開発                           | 25,540      | デルタ工業(株)、広島県立総合技術研究所、広島大学       | R1.7<br>-R4.3  |
| R2   | 溶射エンジンブロックのボア内面加工品質向上と製造コスト削減を実現する計測と欠陥検査を一体化した世界初の革新的レーザ加工装置の実用化開発 | 44,059      | シグマ(株)<br>筑波大学<br>広島大学          | R2.8<br>-R5.3  |
| 合計額  |                                                                     | 121,287     |                                 |                |

### 【令和2年度目標と実績】

| 指標                   | 令和2年度目標                                                                                  | 実績                                                         |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| 中間評価<br>ヒアリング<br>の評価 | ○研究内容の達成度や事業化の進捗度に関して、中間評価が次年度に継続可能なBランク以上の評価取得を目指す。<br>(昨年度実績: 該当テーマ3件ともBランク以上取得)       | 次年度へ継続する3テーマ全て、Bランク以上の評価を得た。                               |
| 最終評価<br>ヒアリング<br>の評価 | ○研究開発終了後の研究内容達成度や事業化の進捗度に関して、最終評価Bランク(多少評価できる)以上の評価取得を目指す。<br>(昨年度実績: 該当テーマ2件ともBランク以上取得) | フェニックスバイオ案件<br>研究評価、事業化評価ともにAランク<br>北川精機案件<br>研究評価A、事業化評価B |

### 【活動実績等】

- ・研究開発進捗状況をアドバイザー含めて確認するため、定例の共同研究推進会議を主催。
- ・年度中途に中間検査、年度末に確定検査を実施。
- ・年間を通じて経理処理、事務処理の指導を定期的実施

### 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- 先端技術に近い研究開発に携われるのは良いが、そのテーマに精通した専門家が不在なため、深く入り込んだ進捗管理が実施できていない。  
(対応策) 共同体に参加しているアドバイザーや産業支援機関のコーディネータに問題点を抽出してもらうスキームを構築する。
- 最終的に事業化に至っていない一つの要素として、研究開発開始時に十分なマーケット調査や川下市場動向を把握しないで売り先やターゲット技術を決定していることがある。企業と一緒に探っていく努力が必要。
- サポインの事業化率が20%程度と低調であることから、なんらかの方策が必要。  
(対応策) 財団独自のニーズシーズ情報や販路情報をデータベース化し充実させることで、企業が事業化に向けて要望する情報に結び付けていく。(段階的に実施)

### (3) 中小・ベンチャー企業チャレンジ応援事業

(県 22,631 千円)

#### 【事業目的】

|    |                                                                                                |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○人口減・生産年齢人口の減少により、国内需要の減少、人材不足などの喫緊の課題を有する中でも、成長が有望視される中小・ベンチャー企業の成長を加速させる必要がある。               |
| 課題 | ○従前の事業においては、多くの企業が既存の事業のブラッシュアップに留まり、新事業部門の立ち上げや、他企業を牽引する地域の中核的な企業等に引き上げる等の大きな成長に繋がる事例ができていない。 |
| 目的 | ○事業のポテンシャルを評価する仕組みを導入し、成長スピードを加速させるため、具体的なシナリオのもと、成長に必要な経費の一部を助成するとともに、専門家によるハンズオン支援等を実施する。    |



## 【事業概要】

中小企業等の新事業展開や新たなビジネスモデルの構築など、成長に向けたチャレンジを資金面や専門的アドバイス等により支援し、さらに、国・県・産振構等の事業の活用や連携により、中小企業の成長の加速を支援する。

○助成額：原則、300～500万円    ○助成率：2/3 以内

○評価・アドバイス：外部専門家や金融機関等によるアドバイス・評価等

| 事業項目     | 概要                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 公募・採択・助成 | <p>① 前年度から公募開始する。5月中旬から2月下旬を目途に概ね8ヶ月を助成事業期間とする。</p> <p>②採択者へ助成期間内に専門家を2回程度投入し、事業の加速を図る。</p> <p>③1次公募において余剰金が発生した場合、交付決定後速やかに2次公募を開始する。</p> <p>④7月上旬から2月下旬を目途に概ね8ヶ月を助成事業期間とする。</p> <p>⑤助成期間内に専門家を2回程度投入し、事業の加速を図る。</p> <p>⑥債務負担による予算の公募(3次公募)を9月頃から開始する。1月頃から翌年度8月頃を目途に概ね8ヶ月を助成事業期間とする。</p> <p>⑦助成期間内に専門家を2回程度投入し、事業の加速を図る。</p> |

## 【令和2年度目標と実績】

| 指標                                           | 令和2年度目標                                                                    | 実績                                                                                           |
|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1次公募                                         | 10社程度の発掘により4社程度の採択を目指す。<br>(昨年度実績：採択9件、発掘21件)                              | 21社発掘、4社採択                                                                                   |
| 2次公募                                         | 10社程度の発掘により4社程度の採択を目指す。<br>(昨年度実績：採択3件、発掘12件)                              | 12社発掘、4社採択                                                                                   |
| 採択者への<br>伴走支援<br>(事業化加速に向けた<br>橋渡し活動<br>の実施) | 事業化のための国等の競争的資金獲得支援や当機構での連携コーディネート、支援策等の協調支援への展開。(8件程度)<br>(昨年度実績：橋渡し件数8件) | 支援終了後のフォローの仕組み構築<br>・オンラインを活用した報告会を開催<br>・アンケート結果等を踏まえ手順化完了<br>連携コーディネート、支援策等の協調支援への展開8件以上達成 |

## 【活動実績等】

|   | テーマ                                        | 企業名            |
|---|--------------------------------------------|----------------|
| 1 | 自動車部品の軽量化を実現するためのアルミ材へのFe-C合金めっき量産技術の開発    | 日本バレル工業(株)     |
| 2 | トンネル点検におけるコスト削減を実現するAI活用欠陥検知システムの開発        | 中外テクノス(株)      |
| 3 | がん医療での最適な放射線治療を提案するAIサービスのためのビッグデータシステムの開発 | RTQシステム(株)     |
| 4 | 住まいの完全自動化を実現するためのIoTスイッチデバイスの開発            | (株)STAK        |
| 5 | 飛躍的な密閉性・強度の向上を実現する軽量かつ廉価なプラダン容器の開発         | 山陽パッケージシステム(株) |

|   |                                          |            |
|---|------------------------------------------|------------|
| 6 | アルミ再生のコスト削減及び環境負荷低減を実現する小型切粉乾燥装置の開発      | (有)晟上工業    |
| 7 | プラスチック製品における製造の自動化を実現するスライド機構を用いた金型部品の開発 | (株)テクノクラーツ |
| 8 | 自動車部品検査の自動化と標準化を可能にする廉価な加工穴内径面自動検査装置の開発  | シグマ(株)     |

#### 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

・発掘及び採択案件の支援に求められる技術的な範囲・質が広く高度なものとなっており、技術的知見の面から財団単体での支援体制の構築には限界が見込まれる。  
(対応策)外部人材を活用するためのコネクションの構築を図る。(専門家派遣制度、産総研、中小機構、県総研)

・本助成事業も四年目に入り、これまでに採択した企業だけでも21社、不採択等の支援も含めると50社以上もあるため、マンパワーに対しオーバーフローする傾向。  
(対応策)内容を吟味し支援の重み付けが必要。

### (4)ものづくり価値創出支援事業

(県 753 千円)

#### 【事業目的】

|    |                                                          |
|----|----------------------------------------------------------|
| 現状 | 新型コロナウイルス感染症の影響により、企業の研究開発が凍結され、競争力の低下が懸念                |
| 課題 | 企業への研究開発の継続及び推進奨励と、公的資金の獲得による企業が実施する作業量の増への支援            |
| 目的 | ものづくり企業の持続的な発展を図るため、取り組むべき課題と技術構想が明確になっている応用・実用化開発を支援する。 |

#### 【事業概要】

県内ものづくり企業等が単独、又は開発グループを構成して実施する広島県の助成制度を活用した応用・実用化開発を支援する。

|           | 概要                                                                                                                                    |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 事業管理機関の役割 | ①事業期間内における、代表事業者又は開発グループの開発目標達成に向けた、補助事業遂行の進捗管理<br>②①の補助事業に係る経理処理の指導及び証拠書類等の調整、収集、保管<br>③事業期間内及び終了後における、県への報告並びに県による検査への対応及び現地調査の際の協力 |

#### 【令和2年度目標と実績】

| 指標                                        | 令和2年度目標                                                                                                        | 実績                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ○支援案件の確実な補助事業完了<br>○企業が受ける完了検査等への指導・助言の実施 | ○ 全支援案件が補助事業を中止することのないよう、確実な事業完了を目指す。<br>➢ (15件中5件の補助事業完了と10件の来年度への引継ぎ)<br>○ 全支援案件について、中間検査・完了検査等のための指導・助言を実施。 | ○ 一次採択分：<br>➢ 全の支援案件について研究開発の事業を終了。以下成果を挙げた。<br>✧ 具体的な設計や試作実施<br>✧ 目標の技術確立への見込み獲得<br>✧ 当該技術の市場導入計画着手<br>○ 二次採択分：<br>➢ 令和3年度に向けて引き継ぎ済。<br>○ 全支援案件に対し、中間検査・完了検査等に向けた指導・助言実施済。 |

## 令和2年度1次公募採択分

| No. | テーマ名                                | 実施者                     | 研究期間              |
|-----|-------------------------------------|-------------------------|-------------------|
| 1   | シロギス養殖のための高効率種苗生産システムの開発            | (株)クラハシ<br>広島県立総合技術センター | 2020.8<br>～2021.2 |
| 2   | 環境改善用高耐久・高信頼性薄膜センサーの実用化開発           | (株)サンエー<br>呉工業高等専門学校    | 2020.8<br>～2021.2 |
| 3   | 電動車用バッテリーケースの耐火設計手法構築に向けた伝熱解析モデルの確立 | ダイキョーニシカワ(株)            | 2020.8<br>～2021.2 |
| 4   | 薄板ステンレスの高精度プレス成形技術の開発               | (株)ニイテック                | 2020.8<br>～2021.2 |
| 5   | 多層印刷による高品位意匠シートを用いた加飾部品製造のための実用化開発  | 南条装備(株)                 | 2020.8<br>～2021.2 |

## 令和2年度2次公募採択分

| No. | テーマ名                                                       | 実施者                       | 研究期間               |
|-----|------------------------------------------------------------|---------------------------|--------------------|
| 1   | 生体信号と姿勢のセンシング・解析技術と920MHz帯無線通信技術を組み合わせたウェアラブル作業負荷計測システムの開発 | (有)追坂電子機器<br>(株)ロジカルプロダクト | 2020.12<br>～2021.5 |
| 2   | 一重項酸素を応用し、インフル、はしか、コロナウイルスを滅菌可能な空気清浄装置の開発                  | エクセル(株)<br>(株)横田工業商会      | 2020.12<br>～2021.5 |
| 3   | 自動車用シート部品へのレーザー焼入れの適用による生産性向上                              | デルタ工業(株)                  | 2020.12<br>～2021.5 |
| 4   | 低騒音な自動車用パワーシートの開発                                          | デルタ工業(株)                  | 2020.12<br>～2021.5 |
| 5   | AIとIoTを組合せ24時間365日自動検査を高精度で実現する検査システムの実用化開発                | シグマ(株)                    | 2020.12<br>～2021.5 |
| 6   | 高機能新型ゴムブッシュの開発                                             | (株)モルテン                   | 2020.12<br>～2021.5 |
| 7   | 非接触測定技術とデジタルアッセンブリー技術を用いた自動車車体部品の生産準備高度化システムの開発            | (株)ワイテック                  | 2020.12<br>～2021.5 |
| 8   | IHを使った部分軟化技術開発                                             | (株)ワイテック                  | 2020.12<br>～2021.5 |
| 9   | レーザスキャナーを利用したシームトラッキング技術の開発                                | (株)キーレックス                 | 2020.12<br>～2021.5 |
| 10  | 世界最軽量最安価なオール樹脂バックドアの開発                                     | ダイキョーニシカワ(株)              | 2020.12<br>～2021.5 |

### 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

採択企業によって求める支援に差があるため、画一的な支援が難しく、ハンズオンに近い支援で対応する予定。

### 3 知財支援

(18,113 千円)

広島県中小企業知財支援センター事業

(国・県 18,113 千円)

#### 【事業目的】

|    |                                                                                                                                                                                     |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○国内で99%以上を占める中小企業の知財活用の現状は、大企業に比べ著しく低い状況である。(→特許出願の86%は大企業)                                                                                                                         |
| 課題 | ○依然として、中小企業の多くは知財に対する意識が低く、当初から知的財産を意識した新製品開発や事業化ができていない。<br>○知的財産を取得後の活用が十分にできていない。知的財産の有効活用・流動化(発明売却やライセンス契約等)が必要。<br>○中小企業では、資金や人材不足、ノウハウ不足により、知的財産に関心を持ちながら行動に移せていない。           |
| 目的 | ○中小企業等が企業経営の中でノウハウも含めた知的財産活動を円滑にできるよう、アイデア段階から事業展開までの一貫した支援や知的財産を活用していない中小企業等への知的財産マインドの発掘を行い、中小企業等が抱える知的財産に関する悩みや課題をワンストップで解決できる支援を行うことによって、より多くの中小企業等の知的財産の活用や事業化を促進することを目的としている。 |

#### 【事業概要】

企業の知財レベルに応じた知財知識を伝える教育を実施する事により、短期間で中小企業内に知財の感度を持った経営者/担当者を育成し大企業に対して対等に知財議論ができる中小企業の育成を促進する。(法律知識ではなく、ビジネスに知財を取入れる為の知識の習得)

中小企業の知財の発掘・権利化・活用支援や中小企業の技術ニーズに対応した技術シーズの提供等により、中小企業等が企業経営の中で抱える知財に関する悩みを解決するとともに、当機構の他の支援事業等と連携することにより、知財を活用した事業化を促進する。

事業戦略としての外国への特許出願等を促進するため、国の補助事業を活用して県内中小企業の外国特許出願等に要する経費(外国特許庁への出願料、国内・現地代理人費用、翻訳費用等)の一部を助成する。

| 事業項目                         | 概要                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 知財人材育成                       | ① 中小企業の中に知的財産が理解できる人材を育成する為の支援を実施する。<br>② 企業内の知財教育を支援する。                                                                                                                                                             |
| 知財総合相談<br>(問題解決型)<br>(課題達成型) | ① 中小企業の経営戦略に知財を取り入れた知的財産支援を実施する。<br>② 知的財産に関する各種支援施策を紹介する。<br>③ 中小企業が有する知的財産の権利化等を支援し、活用方法を提案する。<br>④ 知的財産を有効に活用していない中小企業等を発掘して、知的財産の活用を促進する。<br>⑤ 中小企業と大学、公設試等研究機関との共同研究や技術移転等のマッチング支援を行う。<br>⑥ 海外展開に係る知財保護等の支援を行う。 |
| 外国出願支援                       | ① 中小企業の戦略的な外国への特許等の出願を促進するため、特許庁の補助事業を活用し、外国出願に要する経費の1/2を助成(出願料、代理人費用、翻訳費用等)する。                                                                                                                                      |

## 【年間目標】

| 指標     | 目標                                                   |
|--------|------------------------------------------------------|
| 知財人材育成 | 開講件数 12 講座/年<br>理解度 80%以上(ミニテストにより計測)                |
| 知財総合相談 | 企業訪問等 160 件/年<br>相談件数 180 件/年<br>活用方法提案件数 20 件/年     |
| 外国出願支援 | 中小企業の応募機会の拡充のため、複数回の公募を実施する。<br>(公募回数 2 回、採択企業 15 社) |

## 【令和2年度目標と実績】

| 指標     | 令和2年度目標                                             | 実績                                                  |
|--------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| 知財総合相談 | ○開講件数 12 講座/年<br>○理解度 80%以上                         | ○開講件数 12 講座/年<br>○理解度 91%                           |
| 知財総合相談 | ○企業訪問等 160 件/年<br>○相談件数 180 件/年<br>○活用方法提案件数 20 件/年 | ○企業訪問等 195 件/年<br>○相談件数 216 件/年<br>○活用方法提案件数 21 件/年 |
| 外国出願支援 | ○公募回数 2 回<br>○採択企業 15 件                             | ○公募回数 3 回<br>○採択企業 24 件                             |

## 【活動実績等】

○すべての事業で目標を上回り、中小企業の知財意識の醸成を図る事ができた。  
 ○特に、知財人材育成事業は、今迄の知財講座にはない知財を経営に取入れる視点での講座としたことから、知財関係者はもちろんの事、経営者の心に響く講座とする事ができた。アンケート結果からも好評であった事がうかがえた。  
 ○弊財団のリソースだけでは対応が困難な状況であったが、広島県発明協会、INPIT 関西と協力しながら対応でき、今後につながる関係を築く事ができた。

## 【令和3年度の事業実施上の課題 対応方法】

知財支援事業のあるべき姿を達成する為には下記の項目が必要であると判断。  
 ○中小企業の経営戦略に知財を取り入れる意識の向上に向けた教育システム提供  
 ○問題が発生してから支援する問題解決型の支援から、課題を設定しその課題達成の為に支援する課題達成型支援への変革  
 ⇒動画活用知財教育の導入と、経営デザインシートを活用した経営課題達成型の支援を実施する。

## 4 販路開拓支援

(31,591 千円)

### (1)取引商談会等マッチング支援事業

(国・県・団・自 31,516 千円)

#### 【事業目的】

|    |                                                                   |
|----|-------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○下請企業を取巻く環境は、企業ニーズの多様化、海外への生産移転等による産業の空洞化及び海外企業との競争激化等で厳しさを増している。 |
| 課題 | ○こうした状況の中で、存続・成長していくためには、技術・ノウハウの向上と新規取引先の開拓を含めた安定的な受注の確保が課題である。  |
| 目的 | ○県内中小企業の受注量の確保、新規取引先の開拓等、販路拡大のための支援事業を実施し経営基盤の強化を推進する。            |

#### 【事業概要】

| 事業項目          | 概要                                                                                                       |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 下請け取引あっせん     | 主に機械金属、樹脂、電気機器等の県内中小企業に対して、企業ニーズに沿った取引あっせん紹介を年間を通して実施した。                                                 |
| 受注体制の強化サポート   | 専門調査員(プロジェクトリーダー 1 名、コーディネーター2 名)補助員 1 名を配置し、受発注企業の情報収集や経営・技術相談を年間を通して実施した。                              |
| 受発注情報の収集・提供   | 受発注情報の収集・提供をリアルタイムに実施した。                                                                                 |
| 商談会の実施        |                                                                                                          |
| ・広域取引商談会      | 主に機械金属、樹脂、電気機器等の県内中小企業に対して、県内外の発注ニーズを持つ大手企業を招聘して行う取引商談会を年間 3 回実施した。                                      |
| ・個別商談会        | 急を要する発注案件や発注内容を一般に開示できない案件等に対応するため、単独発注企業に県内受注企業を紹介する個別商談会を年間 10 回実施した。                                  |
| 受注企業がイトブックの製作 | 主に機械金属、樹脂、電気機器等の県内中小企業の加工技術・所有設備等を掲載したガイドブックを発行する計画であったが、新型コロナウイルスの影響により発注企業訪問・展示会での PR が出来ないため、製作を延期した。 |

#### 【令和2年度目標と実績】

○マッチング件数、成立件数、成約金額とも目標を上回った。

| 指標                    | 令和2年度目標(見直し後)                                        | 実績                                                      |
|-----------------------|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| 下請け取引あっせん<br>(件数及び成果) | ○マッチング件数 660 件<br>○マッチング成立件数 72 件<br>○当初成立金額 200 百万円 | ○マッチング件数 1,092 件<br>○マッチング成立件数 190 件<br>○当初成立金額 290 百万円 |
| 受注体制の強化<br>サポート       | ○企業訪問件数 320 件                                        | ○企業訪問件数 311 件                                           |
| 受発注情報の<br>収集・提供       | ○受発注情報の提供 10,000 件<br>○ニーズ説明会 2 回                    | ○受発注情報の提供 23,188 件<br>○ニーズ説明会 0 回                       |
| 商談会の実施                |                                                      |                                                         |
| ・広域取引商談会              | ○開催回数 2 回<br>○招聘発注企業 延べ 48 社<br>○参加受注企業 110 社        | ○開催回数 オンライン形式 3 回<br>○招聘発注企業 延べ 67 社<br>○参加受注企業 135 社   |
| ・個別商談会                | ○開催回数 5 回<br>○招聘発注企業 延べ 5 社<br>○参加受注企業 延べ 15 社       | ○開催回数 10 回<br>○招聘発注企業 延べ 10 社<br>○参加受注企業 延べ 30 社        |
| 受注企業がイトブック<br>の製作     | ○掲載企業 200 件の確保及び効果的なマッチングの資料として、商談成立に向けた有効活用         | ○新型コロナウイルスの影響により発注企業訪問・展示会での PR が出来ないため、製作を延期した。        |

# 【活動実績等】

## 【広域取引商談会】

### 第1回 広島県広域取引オンライン商談会

|      |                      |
|------|----------------------|
| 開催時期 | 令和2年10月12日(月)～15日(木) |
| 開催方法 | オンライン(Zoom)          |
| 参加企業 | 発注企業23社 受注企業45社      |
| 内容   | 個別面談方式               |
| 商談件数 | 122件                 |

### 第2回 広島県広域取引オンライン商談会

|      |                 |
|------|-----------------|
| 開催時期 | 令和3年1月20日(水)    |
| 開催方法 | オンライン(Zoom)     |
| 参加企業 | 発注企業23社 受注企業49社 |
| 内容   | 個別面談方式          |
| 商談件数 | 98件             |

### 第3回 広島県広域取引オンライン商談会

|      |                 |
|------|-----------------|
| 開催時期 | 令和3年3月22日(月)    |
| 開催方法 | オンライン(Zoom)     |
| 参加企業 | 発注企業21社 受注企業41社 |
| 内容   | 個別面談方式          |
| 商談件数 | 96件             |

## 【個別商談会】

|    | 発注企業名                | 所在地    | 開催日         | 開催地   | 発注内容               | 参加企業数 |
|----|----------------------|--------|-------------|-------|--------------------|-------|
| 1  | 三菱重工機械システム(株)        | 兵庫県神戸市 | R2.9.10     | オンライン | 包装機用部品             | 3社    |
| 2  | 日本運搬機械(株)            | 福山市    | R2.10.6     | 福山市   | パネル(薄板板金)加工品 他     | 2社    |
| 3  | 日本運搬機械(株)            | 福山市    | R2.10.8～15  | 福山市   | 制御盤及び中継ボックスの配線製作 他 | 4社    |
| 4  | 三菱重工機械システム(株)        | 兵庫県神戸市 | R2.10.26    | オンライン | 包装機用部品             | 5社    |
| 5  | 三菱重工機械システム(株)        | 兵庫県神戸市 | R2.11.24    | オンライン | 包装機用部品             | 3社    |
| 6  | ロジスネクストハンドリングシステム(株) | 尾道市    | R2.12.16～18 | 三原市他  | 製缶品                | 3社    |
| 7  | (株)ホンダトレーディング        | 広島市    | R3.1.14     | 広島市   | プレス品、金型他           | 3社    |
| 8  | テラル(株)               | 福山市    | R3.1.27     | オンライン | 送風機部品 他            | 2社    |
| 9  | (株)レニアス              | 三原市    | R3.3.10     | オンライン | 機械加工               | 3社    |
| 10 | 三菱重工機械システム(株)        | 兵庫県神戸市 | R3.3.29     | オンライン | 包装機用部品             | 2社    |

## 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

### 【令和3年度の事業実施上の課題と対応方針など】

#### ①下請け取引あっせん

効果的なマッチングに向けた受発注企業のニーズの把握(企業訪問、アンケート調査)

#### ②受注体制の強化サポート

OJT及び他部署コーディネータ等との連携による支援内容・支援スキルの向上  
部品製造受託サービス等に対応できるデジタル化、EDI等の啓蒙活動。

|                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ③受発注情報の収集・提供<br>登録企業の内容について最新情報の把握・更新（保有設備、メールアドレス等）                                                                                       |
| ④商談会の実施<br>・広域取引商談会<br>新規発注企業の招聘に視点を置いた発注開拓の強化及び受け皿となる受注企業のニーズの把握と新規登録企業の掘り起し。対面・オンライン形式による開催。<br>・個別商談会<br>発注案件発掘強化及び発注ニーズに沿ったマッチングと迅速な対応 |
| ③ 受注企業がイトブックの製作<br>掲載企業数の確保。財団HPの集合WEBサイトから個社WEBページへの誘導の向上。                                                                                |

## (2)ソリューション型営業支援事業(大都市圏販路拡大支援事業)

(県 0 千円)

### 【事業目的】

|    |                                                                  |
|----|------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○下請企業を取巻く環境は、企業ニーズの多様化、自動車業界におけるEV化の進展に伴う産業構造の変革等、将来に向け厳しい状況である。 |
| 課題 | ○こうした状況の中で、取引先の課題解決に向けた営業展開とこれを実践できる自立型の営業スキルの習得が大きな課題となる。       |
| 目的 | ○課題解決型の営業手法を習得し、自社で実践できる営業体制を構築するための支援を行い、販路拡大を推進する。             |

### 【事業概要】

| 事業項目      | 概要                                                                   |
|-----------|----------------------------------------------------------------------|
| 課題解決型セミナー | ○新型コロナウイルス感染症対応事業見直しにより、中止。<br>(オンラインセミナーのみの開催では営業拡大に直結しないため事業全体が中止) |
| 大都市圏営業支援  | ○新型コロナウイルス感染症対応事業見直しにより、中止。                                          |

### 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

|                                             |
|---------------------------------------------|
| ・新型コロナウイルス感染症対応事業見直し及び県での財源見直しにより R3 年度も休止。 |
|---------------------------------------------|

## (3)モノづくりパートナーシップ支援事業

(自 75 千円)

### 【事業目的】

|    |                                                                |
|----|----------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○下請企業を取巻く環境は、モノづくり市場におけるニーズの多様化や IOT、AI 等に対応した新たな事業展開が求められている。 |
| 課題 | ○企業連携により、経営資源の不足を相互に補完し、付加価値の高い加工や製品への取組等、特徴ある事業展開が課題となっている。   |
| 目的 | ○これまで構築してきた企業グループの営業支援やグループ相互の連携活動を促進することで、販路拡大及び新たなビジネス展開を図る。 |

### 【事業概要】

| 事業項目       | 概要                                                                                          |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| グループ運営等の支援 | ○事務処理等のグループ運営、製品開発、雇用・人材育成に関して財団職員等によるサポートを実施した。<br>支援グループ：ヤマトプロジェクト、CNB トーユー、備後ものづくりネットワーク |
| 新規企業グループ発掘 | ○新たに支援すべき共同受注グループの有無についてニーズを把握する。                                                           |



# 【令和2年度目標と実績】

| 指標         | 令和2年度目標(見直し後)                          | 実績                                                              |
|------------|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| グループ運営等の支援 | ・コンターマシン等、開発製品のブラッシュアップ、販路拡大及び共同就活等の実施 | ・YAMATO PROJECTから切断機を製造・販売(同プロジェクトでは初めて)<br>・コベルコ建機(株)：視察・プレゼン会 |
| 新規企業グループ発掘 | ・新たな共同受注グループ支援先の掘り起こし                  | 今後のグループ支援のスキームについて検討。                                           |

## 【活動実績等】

### 【ヤマトプロジェクト活動実績】

|       | 開催       | 支援内容                                   |
|-------|----------|----------------------------------------|
| 開発製品  |          | 切断機(コンターマシン)を製造・販売(同プロジェクトでは初めて)       |
| 交流会等  | R2.10.20 | コベルコ建機(株)：視察・プレゼン会                     |
| 共同受注等 |          | 外部からの受注：42,304 千円<br>構成企業間取引：43,167 千円 |

## 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- 企業連携を強化することで、情報交流の促進を図り、小規模企業の不足する経営資源の一つである情報量の不足を相互に補完することにより、付加価値の高い加工や製品への取組等、特徴ある事業展開を図る。
- グループ戦略立案サポート、組織運営、製品開発、共同就活に関する有益な情報提供及び専門家の紹介等、グループの自立化・活性化に向けた財団職員のフォローアップ。
- グループ支援のスキームについて検討するとともに、企業訪問時に共同受注グループに関するニーズの聞き取りを行いつつ発掘を実施する。

## (4) 中小企業イノベーション促進支援事業(販売戦略塾、販路開拓支援)

(予算額は2ページ参照)

### 【事業目的】

|    |                                                                                            |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○人口減少による国内需要の減少、新興国の拡大等、中小企業の経営課題は複雑化・高度化・専門化しており、支援ニーズに細かく対応し、イノベーションを推進していくための支援策が必要である。 |
| 課題 | ○中小企業は、ヒト・モノ・カネの経営資源が限られ、自力で成長することが容易でない。                                                  |
| 目的 | ○イノベーション力の強化のため、新たな成長を目指している企業の集中支援を行い、県内産業の付加価値の拡大や競争力の強化を図る。                             |

# 【事業概要】

| 事業項目    | 概要                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ①販売戦略塾  | <p>○支援案件を発掘するために、チーム型支援の専門家等のセミナーを開催した。</p> <p>◇セミナー：マーケティング力強化セミナー（販売戦略塾）</p> <p>県内中小・ベンチャー企業を対象とし、「売れる商品・仕組みづくり」を学んでもらい、市場を意識した商品開発や販路開拓等のマーケティング力を強化し、県内外への販路拡大を目的とする。</p> <p>◇マーケティング力強化セミナー（広島県中小・ベンチャー企業成長支援事業 販路開拓支援等セミナー）＋テーマ別セミナー3回×2会場（（例）コンセプト開発セミナー、原価計算・規格書作成セミナー、商品提案書・見積書作成セミナー）</p>                                                                                                                                              |
| ②販路開拓支援 | <p>○各支援メニューと連携して、商談会・販売会への出展支援と、そこでの商談状況・販売実績のフィードバックにより、商品全体のブランド価値向上等を行うOJT方式の支援を実施した。</p> <p>◇販売会</p> <p>サポーター企業との連携展示会：三井食品フードショー、信用金庫合同等</p> <p>◇支援する企業をグループ化し、チーム型支援の新たなモデル事例を構築</p> <p>広島県品の支援施策共通の屋号「ヒロシマ・デパートメント」を冠し、強力な競合相手となるブランド品・大手商品に埋没しないために、類似する広島県品を集団化（セレクトショップ化）。</p> <p>◇県内商談会</p> <p>チーム型支援や販売戦略塾でブラッシュアップした商品等を対象に、首都圏の高級スーパー等からバイヤーを招聘し、商談会を開催</p> <p>◇県 BUY ひろしま推進Gと連携した販路開拓支援</p> <p>「Web de 商談会」に参加する等、販路開拓支援を行った。</p> |

# 【令和2年度目標と実績】

| 指標     | 令和2年度目標（見直し後）                                                                                                                                                                                                                                  | 実績                                                                                                                                                                                         |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ①販売戦略塾 | <p>○チーム型支援への案件発掘・誘導及び満足度（アンケート等）</p> <p>オンライン形式セミナー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・第1回：30名</li> <li>・第2回：30名</li> </ul> <p>合計：60名</p> <p>（アンケート満足度 非常に満足：50%以上）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・第3・4回：個別相談</li> </ul> | <p>○マーケティング力強化セミナー</p> <p>「プロ経営者による経営塾」セミナー（代替事業）としてオンライン形式で実施（1/14開催）</p> <p>参加者：11名/9社</p> <p>（アンケート満足度 非常に満足：55.6%）</p> <p>セミナー講師による個別相談会：5社</p> <p>・チーム型への誘導：</p> <p>3件採択/16件エントリー</p> |

|         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ②販路開拓支援 | <p>○県内商談会</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・開催回数 1 回(オンライン開催)</li> <li>・招聘バイヤー 10 社程度、参加事業者 20 社程度</li> <li>(成約件数 20 件、成約金額 5,000 千円)</li> </ul> <p>○販売会(首都圏)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・開催回数 1 回</li> </ul> <p>○首都圏展示商談会</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・開催回数 1 回(オンライン開催)</li> <li>・招聘バイヤー 30 社程度、参加事業者 30 社程度</li> <li>(成約件数 30 件、成約金額 10,000 千円)</li> </ul> | <p>○県内商談会(1 月)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・オンライン開催(1/26 開催)</li> <li>・首都圏バイヤー: 7 社</li> <li>メーカー: 13 社</li> <li>(成約件数 16 件、成約金額 4,816 千円)</li> <li>(前年度開催について、半年後の調査結果)</li> </ul> <p>○販売会(首都圏)(2/17~3/3 開催)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・開催回数 1 回</li> <li>クイーンズ伊勢丹 小石川店</li> </ul> <p>○県内商談会(3 月)</p> <p>スーパーマーケットトレードショー参加中止の代替案として、首都圏展示商談会を実施する予定であったが、予算の制約から県内商談会を期間を空けて関西圏を 3 月開催とした。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・オンライン開催(3/10 開催)</li> <li>・関西圏・県内 バイヤー: 10 社</li> <li>メーカー: 15 社</li> </ul> |
|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## 【活動実績等】

### ①販売力強化支援「販売戦略塾」

年度初めのセミナー中止により、テーマを変更しオンライン形式にて実施

[プロ経営者による経営塾セミナー]

2 社の上場企業社長を経験した経営のプロフェッショナルによるセミナー及び希望者に対する個別相談会の実施により、参加事業者の経営課題の見直しを図り、会社を成長させるための経営ノウハウを習得。

○日時・場所

・セミナー : 令和 3 年 1 月 14 日(木)オンライン開催(当初:サテライトキャンパスひろしま)

・個別相談: 令和 3 年 1 月 20 日(水)~21 日(木)オンライン開催

○講師 : 株式会社GIH 取締役会長 大平 孝 氏

○参加者 : 9 社 個別相談: 5 社(1/20: 2 社、1/21: 3 社)

○満足度 : 大変満足 55.6%、満足 33.3%

### ②販路開拓支援

#### (ア)商談会等の開催

[商談会事前対策セミナー※拡充]

オンライン上での首都・関西圏等のバイヤーとの商談に向け、販路開拓専門家による商品PRや商談手法を学ぶ。

・開催日: 令和 3 年 1 月 19 日(火)10:00~11:30

・実施方法: zoom 使用したオンラインセミナー

・講師 株式会社ジーブリッジ 塚元 新二 氏

・参加者: 11 社

[1 月商談会]

支援企業の商品の販売ターゲットとなりうる首都圏の小売・卸バイヤーを招聘(7 社)した商談会をオンラインで実施。

○開催日・方法 令和 3 年 1 月 26 日(火) オンライン商談(WEB 会議ツール Zoom 使用)

○買い手: 首都圏の小売・卸バイヤー(7 社)

| 企 業 名                    | 形態               | 所在地 |
|--------------------------|------------------|-----|
| ヴィレッジヴァンガードブレース(株)       | 小売 こととや(地域産品専門店) | 東京都 |
| (株)エムアイフーズスタイル(クイーンズ伊勢丹) | 小売 高質系スーパー       | 東京都 |
| (株)京北スーパー                | 小売 高質系スーパー       | 千葉県 |
| アイ.ビー.エス                 | 商社               | 千葉県 |
| (株)日本百貨店                 | 小売 地域産品専門店       | 東京都 |
| 蔵(旧まるごとにつぽん)             | 小売 地域産品専門店       | 東京都 |
| (株)松屋(松屋銀座)              | 小売 銀座、浅草の百貨店     | 東京都 |

売り手:年度個別支援企業及び過年度支援企業(13社)

(イ)首都圏での販売会

支援企業の商品を首都圏の高級・高質小売店でテストマーケティングし、消費者モニタリングデータを支援企業へフィードバックを実施。

|     |                                                |
|-----|------------------------------------------------|
| 会 期 | 令和3年2月17日(水)～3月3日(水)[14日間] 11:00～20:00         |
| 会 場 | クイーンズ伊勢丹 小石川店<br>(東京都文京区小石川 1-17-1 エルアージュ小石川内) |
| 出展社 | 7社                                             |

(ウ)展示会出展支援代替事業

第55回スーパーマーケット・トレードショー2021(R3.2.17～19)不参加のため、代替事業を行った。

[「Web de 商談会」:県 BUY ひろしま推進Gと連携した販路開拓支援]

web上に商品を登録し、バイヤーに商品情報を提供することにより、商談希望を募る。その上で、出展者の皆様の希望も踏まえ、業務委託先(リッキービジネスソリューション(株))コーディネーターがマッチングを行い、個別の商談につなげていく。

|       |                                                       |
|-------|-------------------------------------------------------|
| 会 期   | 令和3年1月8日(金)から順次登録を開始～2月26日(金)                         |
| 内 容   | Webに登録した商品をもとにコーディネーターがマッチングを支援するオンライン商談会※1社4商品まで登録可能 |
| 業務受託先 | リッキービジネスソリューション(株)                                    |

○参加企業

【買い手(想定)】百貨店(三越伊勢丹等)、スーパー(東急ストア等)、商社・卸(三菱食品等)、コンビニエンスストア(セブン・イレブン・ジャパン等)、外食、ホテル、通販 等

【売り手】:8社参加(県呼びかけ企業の重複者除く)

[3月商談会]

・開催日:令和3年3月10日(水)

・会 場:(株)ジーブリッジ(大阪市中央区)(関西圏バイヤー)+情報プラザ 第1、2研修室(広島三越)

【買い手】支援対象商品の販売ターゲットとなりうる関西圏・県内の小売・卸バイヤーを招聘(10社)

| 企 業 名                   | 形態            | 所在地 |
|-------------------------|---------------|-----|
| (株)名畑(ナバタ)              | 卸 業務用         | 大阪府 |
| Smile Circle(株)         | 卸             | 兵庫県 |
| (株)東急ハンズ                | 雑貨            | 東京都 |
| (株)高島屋 クロスメディア事業部       | 百貨店           | 東京都 |
| (株)広島三越                 | 小売 百貨店        | 広島県 |
| アクト中食(株)                | 卸             | 広島県 |
| (株)ジェイアールサービスネット広島      | 小売 ekie 等お土産店 | 広島県 |
| (株)広島マツダ(おりづるタワー)       | 小売 お土産店       | 広島県 |
| 中村角(株)                  | 卸             | 広島県 |
| 西日本高速道路サービス・ホールディングス(株) | SA・PAの運営管理    | 広島県 |

【売り手】本年度個別支援企業及び過年度支援企業15社

## 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

### ○販売戦略塾

・参加人数の増加、特にチーム型支援(専門家派遣)へのステップアップを意思決定できる経営者層の参加が重要。

⇒経営者層を誘引できるセミナー内容、周知活動の見直しを行う。

### ○販路開拓支援

・県内商談会を継続してオンラインで開催することにより、商談機会を確保するとともに、新規のバイヤーを招聘することにより、参加事業者の取引拡大に繋げる。

・チーム型支援(専門家派遣)・販売戦略塾との連携を強化し、新たな登録商品の発掘に取り組むとともに、商社、小売、広報媒体事業者等への登録に向けた働きかけとして、訪問活動を強化する。

・展示会出展に制約がある中、スーパーマーケットトレードショー出展と同様に首都圏等のバイヤーとの商談機会の維持・向上が期待できる事業として、全国スーパーマーケット協会が企画・実施している「FOODトレードアシストパッケージ」の活用について情報収集し関係機関と調整する。

この事業は、協会のネットワークにより首都圏他のバイヤーに対し、ヒアリング力・プレゼン力の高い営業経験豊富な当協会専門家が商談代行(事前の営業資料の添削あり)することで成約率を高めることが期待できる。

その結果、バイヤーからの好感触を得た商品について、バイヤーと事業者が直接商談する流れとなっている。

## 5 人材育成支援

(30,258 千円)

### (1) 中小企業DX推進支援事業

(国・県・自 30,258 千円)

#### 【事業目的】

|    |                                                                                                                                  |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○広島県全体の製造品出荷額が、14年連続で中四国・九州地方で1位を記録する中、ものづくり中小企業においても、IoT等のデジタル技術により製造現場の業務効率化に取り組むことは、イノベーションを起こすための重要な要素であり、スマート化への取組が注目されている。 |
| 課題 | ○県内におけるIoT活用の設備投資の実施状況は、製造業で約2割にとどまっている。                                                                                         |
| 目的 | ○現場改善や省人化・自動化(ロボティクス)による生産性の向上                                                                                                   |

#### 【事業概要】

各企業の現状分析(AS-IS)を支援し、続いて、体系的なカリキュラムに基づく人材育成と、各企業のあるべき姿(TO-BE)までのシナリオ、経営層コミットによるIoT活用戦略の作成を並行して支援する。さらに、IoT活用戦略を実践し、検証することで、他のものづくり企業にとってのモデル企業となることを目指す。

| 事業項目                                         | 概要                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現場イノベーションスクールの開催<br>(R2.6～R2.9@広島)<br>→下期に変更 | ○ものづくり企業の現場改善に携わる人材(定員12名)を対象に、これまでの現場改善に係る「イノベーションインストラクター育成塾」のカリキュラムをベースとした、IoT推進の勘どころとなる「ものづくりの本質」を理解するための座学と、製造現場での実習によるスクールの開講。 |

|                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ものづくり現場 IoT 推進<br>リーダー育成塾の開催<br>(R2.9～R2.12@広島) | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ ものづくり企業において、現場と経営層の間の情報伝達ができ、将来的なDX推進のコアとなる人材(定員 10 名)を対象に、スクールを開講。データによる現場課題解決にフォーカスし、座学と現場実習に、先行事例の現場調査や、中小企業に適した IoT ツールの展示会等を織り交ぜ、IoT 導入の実践手順を具体的にイメージできるカリキュラムとする。</li> <li>○ 並行して、経営層を対象に、各企業の個別の IoT 活用戦略の作成を支援する。また、これまでに本財団が実施した IoT セミナーへの参加企業が県内のベンダー、Sier と連携して行う IoT の導入実証に対し、補助する。</li> </ul> |
| ひろしま IoT 実践道場                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ IoT 実践に挑戦意欲のある企業2社／年をモデル企業に選定し、大手ITベンダー等の専門家のコンサルティングにより、適切な IoT の投資判断を促すことで、経営者主導の IoT 導入・実践を支援。また、活動を通じて得た IoT 導入までのプロセスや成果をモデルケースとして、広く県内外に公開・発信し、県全域での IoT 普及に貢献する。</li> </ul>                                                                                                                          |

#### 【令和2年度目標と実績】

| 指標                                    | 令和2年度目標                                                                                                                                                                            | 実績                                                                             |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| 育成・支援<br>企業数<br>(アウトプット)              | <p>延べ 24 社<br/>(現場イノベーションスクール 12 名/12 社、ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾 10 名・社、ひろしま IoT 実践道場 2 社)</p> <p>&lt;参考 令和元年度実績&gt;<br/>イノベーションインストラクター育成塾(現場イノベーションスクールの前身)<br/>2 会場開催で 35 名を育成</p> | <p>現場イノベーションスクール 12 名/9 社、ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾 11 名/9 社、ひろしま IoT 実践道場 2 社</p> |
| IoT 活用<br>戦略の作成支援<br>企業数(アウトプット)      | <p>10 社<br/>(ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾 10 名/10 社)</p>                                                                                                                                  | <p>ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾参加企業経営層<br/>9 名(9 社)</p>                               |
| ものづくり<br>中小企業の IoT<br>実装件数<br>(アウトカム) | <p>令和 2 年度の取組を通じて、5 件の実装を目指す。<br/>(ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾 3 社、ひろしまIoT実践道場 2 社(ただし、成果を得るのは令和 3 年度。))</p>                                                                             | <p>5 社<br/>(ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾 3 社、ひろしまIoT実践道場 2 社)</p>                     |

## 【活動実績等】

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>● 新型コロナウイルス感染症の影響への対応</p> <p>○ 現場イノベーションスクール</p> <p>令和2年度当初は全編オフライン実施を計画していたところ、急遽、全編オンライン実施へ変更することになった。</p> <p>しかし、全編オンライン実施であっても、全編オフラインと遜色ない内容・運営にするとともに、かつ、受講者サイドのオンライン参加に対する不安も和らげ、受講者が期待した成果を得られるよう、工夫する必要があった。</p> <p>このため、開講時期を上半期から下半期にずらして、準備期間を確保して臨んだ。</p>                                           |
| <p>○ ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾</p> <p>令和2年度当初は全編オフライン実施を計画していたところ、5月下旬に委託先を選定した直後に、その後の行政からの外出自粛要請や社会的状況等を踏まえて、途中でオンライン実施に切り替える可能性を考慮した体制・準備を整えた。</p> <p>前掲の「現場イノベーションスクール」と同様、オフライン実施と遜色ない内容・運営にするとともに、かつ、受講者サイドのオンライン参加に対する不安も和らげ、受講者が期待した成果を得られるよう、委託先と協議を重ねて、対応してきた。</p>                                            |
| <p>○ ひろしま IoT 実践道場</p> <p>令和2年度については、急遽、訪問等の活動が制限され、テレワークや Web 会議を優先した業務対応が求められることとなり、募集・選定に時間がかかり、結果的に、取組の開始時期が後ろ倒しとなった。（該当のモデル企業については、隔月の開催に加えて、進捗状況に応じたフォローを個別に行うことにより、スケジュールの遅れをリカバリーして行く方針。）</p> <p>令和3年度については、本財団のホームページに加えて、H31/R1 のモデル企業の成果報告会（令和3年3月開催）での告知や、県内他団体のメルマガへも掲載する等、募集の手法を見直し、早期に選定できるようにする</p> |

## 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>○ 現場イノベーションスクール</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 参加者の効率的な発掘と東部方面の企業へのケア（広島1回開催）</li> <li>・ 将来のものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾との統合に向けた準備</li> </ul> <p>～ オンラインスクールとしての講義時間、内容についてのブラッシュアップおよび、受講終了後には、経営層を含めたフォローアップを通して企業活動を支援する。</p>                                                                    |
| <p>○ ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 参加企業のテーマ探索・課題設定および経営層の意思確認が重要。</li> </ul> <p>～ 県および関係団体と連携して、戦略的に取り組む</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 地元運営に向けて、県内のデジタル化をリード・協奏する地元ベンダーの育成</li> </ul> <p>～ IT 関連団体（MiHiA(メイドインひろしま IoT 協議会)/情産協(広島県情報産業協会)等）と連携して取り組む</p> |
| <p>○ ひろしま IoT 実践道場</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ モデル企業の選定と円滑な事業の運営</li> </ul> <p>～ 上記2事業と一連の PDCA を構成する事業として、県と連携して取り組む</p>                                                                                                                                                                    |

(2)ひろしまデジタルイノベーション推進事業（再掲）

(3)自動車関連産業クラスター支援事業（人材育成事業）（再掲）

# デジタルイノベーションの推進

(112,504 千円)

## ひろしまデジタルイノベーションセンター推進事業

(国・県・自 112,504 千円)

### 【事業目的】

|    |                                                                                                                                                    |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○第4次産業革命が進展するなか、地域企業が生産性を向上し国際競争力を強化するためには、デジタル技術(MBD など)を活用した取組を本格的に導入する必要がある。                                                                    |
| 課題 | ○高性能計算機能や、多種に及ぶソフトウェアは高額であり、企業単独での導入は特に中小企業にとって困難。<br>○CAE ソフトウェアを活用した解析ができる人材が、地域企業に不足している。<br>○経営者、開発従事者の双方において、MBD・CAE を自社に導入する必要性に関して十分な理解がない。 |
| 目的 | ○高性能計算機能と必要なソフトウェアを従量制により安価に利用できる環境の提供と、デジタル技術に係る人材育成を実施する拠点を整備することで、IT を活用した取組を地域企業が着手することのハードルを下げるとともに、デジタル技術を地域企業に導入するための啓発を行い、地域企業全体への普及を促進する。 |

### 【事業概要】

- 高性能計算機能及び必要な CAE ソフトウェアの安価な利用環境を提供する。
- デジタル技術に係る拠点として、広く技術課題解決のニーズに対応し、地域企業の活用を促進する。
- デジタル技術を活用するために必要な人材育成を行い、人材を確保する
  - ・MBD の基本的な考え方を理解し、開発プロセスを俯瞰できる人材
  - ・ソフトを活用した解析の高性能計算処理ができる人材 等
- デジタル技術の活用に関する機運を醸成する。  
(啓発セミナー、交流イベント、利用説明会 等)

| 事業項目                                         | 概要                                                                                                                                                             |
|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| デジタル技術を活用する環境の提供<br>(高性能計算機能・ソフトウェア)         | ○高性能計算機能の整備<br>(スパコンのクラウド利用環境及び高性能なワークステーション)<br>○シミュレーションの目的に応じたソフトウェアを、複数整備<br>○リモート利用等各種利用者のニーズに合わせてサービスを提供できる人材を配置                                         |
| 技術課題の相談に対する支援                                | ○サイエンスパーク付近の産業支援機関及び大学等に協力を仰ぐ等、連携した対応を働きかけることで、地域企業の課題に対して、デジタル技術を活用した解決を支援する。                                                                                 |
| 人材育成<br>①MBD 関連研修<br>② CAE 研修<br>③デジタルものづくり塾 | ○人材育成に必要な研修等を体系的に実施<br>①・MBD プロセス研修 ・MBD アドバンスド研修 ・MBD エキスパート研修 等<br>②各解析技術のソフト操作の基礎・応用技術を習得する研修及び現象理解を深める理論研修<br>③長期間のグループ研修<br>(グループ内で協力しつつ実際にソフトを活用できるまで指導) |
| デジタル技術利用促進                                   | ・啓発セミナー、交流促進イベント、利用説明会 等                                                                                                                                       |



## 【令和2年度目標と実績】

| 指標                                           | 令和2年度目標                                                                             | 実績                                                                |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| デジタル技術を活用する環境の提供<br>(高性能計算機能・ソフトウェア)         | ・端末ルーム利用日数 850 日<br>(稼働率 41%)<br>・利用収入 1400 万円<br>・新規プロジェクト 12 件                    | ・利用日数 579 日<br>(稼働率 30%)<br>・利用収入 932 万円<br>・新規プロジェクト 8件          |
| 技術課題の相談に対する支援                                | ・技術課題解決支援 12 件以上<br>・相談からセンター利用開始した案件 6件以上                                          | ・技術課題解決支援 20 件<br>・利用開始した案件 7件                                    |
| 人材育成<br>①MBD 関連研修<br>③ CAE 研修<br>③デジタルものづくり塾 | ① ・実施テーマ 7 以上 ・参加者数 140 名<br>② ・実施テーマ 18 以上 ・参加者数 500 名<br>③ ・実施テーマ 4 以上 ・参加者数 40 名 | ① ・テーマ 7 ・参加者 150 名<br>② ・テーマ 18 ・参加者 641 名<br>③ ・テーマ 4 ・参加者 44 名 |
| デジタル技術利用促進                                   | ・実施テーマ 5以上 ・参加者数 100 名                                                              | ・テーマ 3 ・参加者 477 名                                                 |

## 【活動実績等】

- 新型コロナウイルス感染症の大きな影響があったが、利用促進の活動は継続して行った。
- ・企業との Web 会議等も利用した利用促進(のべ 135 社へ働きかけ)
  - ・関係機関・団体に対する説明(センターのサービス内容及び利用事例等)及び協力依頼(5団体へ働きかけ)のほか、マツダ共創活動との連携した企業ヒアリング等)を行い、経営者層への啓発を強化した。
- スパコンの利用及び大口利用がなくなったことにより全体的には利用日数等が減少したが、中小口利用日数は増加している。
- 大口利用の減少 -354 日      中小口利用の増加 +147 日
- ※ 働きかけから1・2年後に利用開始に至る例がある(状況の変化により利用ニーズが発生している)
- 新型コロナウイルス感染症の影響で、研修開催が上半期にはほぼ実施できなかった。その間、下半期の開催に向け、リモート研修の実施に向けて準備し、動画の視聴環境提供による研修(MBD プロセス研修)やライブ配信による研修(デジタルものづくり塾等)に新たに取り組むことで、研修の機会の提供を継続した。

## 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- 大口利用者・スパコン利用者や新規利用者の発掘を継続して行うと共に、現在の利用者の利用頻度の拡大へ働きかける。(継続的な情報インプットが重要)
- CAE 利用に留まらない幅広い相談を、関係機関から支援を得つつ対応する。
- HDIC が利用の入り口である、との認識を強化していく。
- HDIC の資源を有効に活用した体験的な研修を特長とした、各ステージに合致した研修を拡充・実施する。
- ・更なるリモート研修の充実のため、リモート研修実施に向けた体制整備
  - ・オンデマンド化の推進
  - ・新規ニーズに対応する研修内容の充実化 等

# カーテクノロジーの革新

(93,646 千円)

## 1 自動車関連産業クラスター支援事業

(国・県・団・自 87,297 千円)

### 【事業目的】

|    |                                                                                                                                                                                             |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○自動車産業は、デジタル革命の自動車版“CASE”(ツナガル、自動化、利活用、電動化)の潮流を受け、100 年に1度の大変革期を迎え、自動車産業サプライヤーは、従来から抱えるコストダウンや人手不足などへの対応の他、完成車メーカーのモジュール化戦略(部品の共通化や開発過程の効率化等)への多様かつ困難な課題への対応が迫られている。                        |
| 課題 | ○これまで、金属加工や樹脂成型など素形材技術に強みを持つ地域自動車産業サプライヤーが、新分野領域(CASE 領域)へ対応するために、固有の技術であるファンダメンタル領域(軽量化、NVH、熱マネ、質感など基軸領域)の技術力の強化を支援してきたが、システムの巨大化・サプライヤーの BigPlayer 化により、研究開発費の増大・新たな価値の設計に対応する必要があるが出てきた。 |
| 目的 | ○経産省、広島県、ひろしま自動車産学官連携推進会議などと連携を図り、地域自動車産業サプライヤーの研究開発能力の底上げを図り、2025 年までに「戦略領域で BigPlayer に勝る提案ができる企業」「デジタル人材の地産地活による社会実装が実現できる企業」の形成を目指し、人材育成・技術提案力強化を支援する。                                  |

### 【事業概要】

| 事業項目                      | 概要                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| (基盤強化)<br>人材育成事業          | ○地域自動車サプライヤーにおける自動車産業サプライヤーの研究開発をリードする人材の育成を支援した。<br>○自動車専門技術の研修として、「自動車工学基礎講座」に加え、材料等の専門技術講座を新設したほか、従来から取り組んでいる「VE セミナー」を見直し、CASE 領域等デジタル技術への対応を可能とするための「ソフトウェアエンジニア教育」や研究開発能力向上のためのより実践的な「品質機能展開」「統計・データ分析」等を新設した。                                                           |
| (競合優位)<br>ベンチ<br>マーキング活動  | ○地域自動車産業サプライヤーの技術開発の基礎となる他者技術の動向調査(ベンチマーキング活動)について、EMC 領域(電気ノイズ対策)の性能ベンチマークやファンダメンタル領域の基本機能調査などを加え、地域特性を活かした技術提案力の強化を支援した。<br>○また、トライアル・ラボでは実車を用いた研究の必要性が増加するため、連携をとった活動を実施した。<br>※R2 年度はコロナ禍(三密防止)に伴い、Benz A250 の車両分解活動は中止した。                                                 |
| (価値創造)<br>新技術<br>トライアル・ラボ | ○自動車メーカーの要素技術を中心にした技術構想(研究計画)について、ファンダメンタル領域を研究テーマとして企画立案や予備的な実験等を行い、新しい技術の芽を生み出す役割を担うとともに、「領域別研究開発力ステップ」(①基礎研究/メカニズム解明 ②モデル化 ③改善構造開発 ④自動車メーカーへの提案コンセプトの明確化)のランクアップを KPI とし、研究開発リソースの大部分を量産対応に投入せざる負えない自動車産業サプライヤーの先行開発を支援した。<br>○また新規実施部分として、新たな価値の設計に対応するための調査及び対応戦略策定を実施した。 |

【令和2年度目標と実績】

| 指標                                  | 令和2年度目標                                                                                                                                                     | 実績                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 人材育成事業:<br>新規設定                     | <p>(1)技術トレンド等に対応した年次進化・優先順位の変更</p> <p>(2)T/L での研究開発との連携</p> <p>(3)研修講座の有効性を評価する KPI を検討～トライアルを行ったうえで新設</p>                                                  | <p>(1)年次進化…「金属材料技術」「樹脂材料技術」など 4 つの自動車専用技術講座を新設して研修メニューを充実化。<br/>DX/IoT の経営者啓発講演会を実施。<br/>優先順位…新型コロナ禍において優先順位が高いものから Web 研修化済。</p> <p>(2)T/L 連携…上記の金属材料／樹脂材料の講座と T/L 研究を連携実施。</p> <p>(3)新 KPI…「満足度」「理解度」「行動変容度」の 3 指標を仮説としてトライアルを行い、有効性確認を行った後、更にシンプル化して「行動変容度」だけで有効性評価できるとして新 KPI に設定済。<br/>R3 年度に新 KPI の妥当性を確認していく。</p>                                                                                                                                 |
| ベンチマーキング活動:<br>部品持ち帰り率              | <p>36%(協議会メンバー企業数の部品持ち帰り企業数割合)</p> <p>戦略的な車種選定, T/L 等の研究開発との連携</p>                                                                                          | <p>・R2 年度は下記理由により Benz A250 の車両分解活動を中止したため、「部品持ち帰り～研究開発との連携」事業は未実施。</p> <p>①新型コロナ蔓延防止(三密防止)対策が出来ない。</p> <p>②県の BM 補助金の削減要請に応じた。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 新技術トライアル・ラボ:<br>領域別研究開発力ステップ<br>企業数 | <p>(1)企業の研究開発力の向上</p> <p>①OEM 提案のステップへ上がった企業数 1社</p> <p>②モデル化のステップへ上がった企業数 6社</p> <p>(2)研究テーマの社会実装に向けた高度化</p> <p>(3)CASE 領域の調査・戦略策定</p> <p>(4)研究成果の論文発表</p> | <p>(1)企業の研究開発力の向上</p> <p>①OEM 提案のステップへ上がった企業数<br/>→ 2社(ヒロテック、DNC): 過達</p> <p>②モデル化のステップへ上がった企業数<br/>→ 4社(DNC、東洋シート、ヒロテック、西川ゴム): 未達</p> <p>(2)社会実装に向けた高度化<br/>→ マツダとサプライヤーとの協調活動<br/>テーマを 2 テーマ設定して実施。<br/>実装に向けて R3 年度も協調継続。</p> <p>・マツダ B 開(BiW の NVH 分析)</p> <p>・マツダ G 開(パワーシート音開発)</p> <p>(3)CASE 領域の調査・戦略策定<br/>→ 1 テーマを設定して実施。<br/>「R2-11 乗員識別技術の基礎研究」</p> <p>・CASE テーマのトライアルとして、カメラ画像から AI で個人特定する技術一連の課題抽出と実現可能性まで確認。</p> <p>R3 年度の研究具体化に繋げる。</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                            |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>(4)研究成果の論文発表</p> <p>→ 2 件を論文発表済</p> <p>①「R2-3 ドア断熱開発(ヒロテック)」</p> <p>研究委託先の呉高専から「日本機械学会 中国四国学生会 第 51 回学生員卒業研究発表講演会」で、論文「ドア内部流れの数値解析の研究」を発表。</p> <p>②「R2-4 多重壁パネル遮音(DNC)」</p> <p>機械学会中国四国支部の技術創造賞を受賞。</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

##### <人財育成事業>

##### ・CASE への対応

→環境対応車／EV の研修講座の新規追加 ※サプライヤーにとって実践的/実務的な研修が必要

##### ・アフターコロナに向けた研修の有り方

→引き続き Web 研修の量的・質的向上を図ると共に、現場研修と Web 研修の使い分けの考え方構築

##### ・デジタル人財の育成

→R2 年度に構築したカリキュラムの受講促進、研修の自前化、カリキュラム運用の仕組み作り

##### <ベンチマーキング活動>

##### ・県の補助金終了のため、10 年間のベンチマーキング事業を終了。

→R3 年度はコロナ禍(三密防止)のため事業中断。R4 年度は繰り越し残金で実施予定。

→CASE(100 年に一度の変革期)においてベンチマーキング活動は益々重要になっているため、R5 年度以降の事業の検討が必要。

##### <新技術トライアル・ラボ>

##### ・企業の研究力の向上、更なる高度化

→自社部品の改善構造開発から OEM 提案、へ繋げる

##### ・社会実装に向けて、OEM との連携テーマの強化／継続

①BiW 振動性能(マツダ B 開部+キーレックス/ワイテック/フタバ/DNC/ヒロテック…)

②パワーシート音性能(マツダ G 開部+東洋シート/デルタ工業)

##### ・CASE 領域の研究強化

①部品メーカーに直結しそうなテーマの研究強化(例:乗員識別によるミラーや HUD 角度の自動調整)

②新しい付加価値テーマの探求(OTA~車内通信技術、スマホ連携)

## 2 ものづくり価値創出支援事業

(県 6,349)

(再掲:30 ページ参照)

## 医工連携の推進

(25,678 千円)

### 1 医療関連産業クラスター形成事業

(県・自 25,064 千円)

#### 【事業目的】

|    |                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | <p>○本県には、自動車、一般機械等の製造業が集積し、幅広い分野で展開できる高度な技術を有するオンリーワン・ナンバーワン企業が多く、また、国内有数の医療機関・医療系研究科や工学系研究科などがあり、特色ある研究活動が行われている。</p> <p>○こうした強みを最大限に活用して、県では医療関連産業クラスター形成事業(H23～H32)として、成長が見込まれ、付加価値の高い医療・福祉分野での産業育成を図ることとし、当機構においても医療・福祉分野の事業に取り組む中小企業の支援を行っている。</p> |
| 課題 | <p>○県外の医療機器メーカー等の県内への誘致が進んでいないため、県の医療機器等生産額はH30 末で 285 億円と目標の 600 億円を大きく下回っている。</p> <p>○医療・福祉関連分野への事業参入に当たって、事業組成、研究開発、上市までに年数がかかり、特に、事業組成時に専門的な支援人材をうまく活用できていない。</p>                                                                                   |
| 目的 | <p>○広島県との緊密な連携のもと、将来の企業誘致につながる県外の医療機器メーカー等とのビジネス拡大に向けた企業支援、生産額拡大につながる付加価値の高い医療・福祉機器の事業化のサポートを実施する。</p>                                                                                                                                                  |

#### 【事業概要】

県内企業の事業化の推進に向けた、受注機会の拡大支援、開発支援や販路拡大などの生産拡大に重点的に取り組んだ。

受注拡大では、県内企業の技術や製品の強みを発揮できる全国展示会等への参加支援やマッチングの支援とともに、継続的な生産受託、部品加工受注、製品取扱など県外大手医療機器メーカー等とのネットワークづくりに取り組んだ。

生産拡大では、開発や事業化に向けて県の補助金や外部資金、実証フィールドなどの活用とともに、企業の課題解消に向けコーディネーター等による助言指導などを行った。

| 事業項目   | 概要                                                                                                                                     |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ① 受注拡大 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 他の支援機関等と連携した全国展示会・商談会への出展支援と成約に向けた支援</li> <li>・ 大手医療機器メーカー等との個別マッチングの場の提供、成約に向けた支援</li> </ul> |
| ② 生産拡大 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 広島県の開発補助金等の外部資金、実証フィールドを活用した製品開発・改良支援</li> <li>・ 直面する課題やニーズに応じたコーディネーター等による助言指導の実施</li> </ul> |

#### 【令和2年度目標と実績】

| 指標     | 目標                                                       | 実績                                                       |
|--------|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| ① 受注拡大 | <p>マッチング支援企業数 35社</p> <p>マッチング件数 65件</p> <p>成約件数 33件</p> | <p>マッチング支援企業数 57社</p> <p>マッチング件数 40件</p> <p>成約件数 21件</p> |
| ② 生産拡大 | <p>新製品上市件数 9件</p>                                        | <p>新製品上市件数 6件</p>                                        |

## 【活動実績等】

### ア 受注拡大に向けた支援

医療機器等の受注拡大に向け、県外大手医療機器メーカーや商社とのビジネスマッチングやネットワークづくりのため、全国展示会、商談会への参加支援と商談成立に向けた個別マッチング支援等を実施した。また、コロナ禍によりWEB方式により開催されたオンライン展示会への出展支援に取り組んだ。

#### ○ 共同出展

《実績：マッチング支援企業数 19社、マッチング件数 2件、成約件数 1件》

| 展示会名                     | 開催日                 | 開催場所         | 出展企業                                              |
|--------------------------|---------------------|--------------|---------------------------------------------------|
| 介護の日<br>フェスタ in 広島       | —                   | —            | (新型コロナウイルス感染拡大防止のため中止)                            |
| MEDIX大阪(2020)<br>(広島市連携) | R2.10.7<br>～R2.10.9 | インテックス<br>大阪 | 【4社】<br>大下産業(株)、(株)広洋電子、<br>(株)シティプラスチック、(株)西井製作所 |

#### ○ 個別マッチング支援

《実績：マッチング支援企業数 38社、マッチング件数 38件、成約件数 20件》

〔主なもの〕

- ・ 中国経済産業局(医の芽ネット) 医療機器商社(岡山市)商談会(2月)
- ・ 医工連携フォーラム・ビジネスマッチング会in飯塚(11月)
- ・ 医療機器メーカーとの個別マッチング

#### ○ オンライン展示会

| 展示会名                     | 開催日                  | 出展企業                                                                                                                 |
|--------------------------|----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 西日本<br>国際福祉機器展           | R2.10.15<br>～R3.2.12 | 【9社】<br>旭蝶繊維(株)、(株)システムフレンド、こうのふく、(株)モルテン、<br>弓場商事(株)、広島化成(株)、(株)GLAB、(株)豊国、タキゲン製造(株)                                |
| メディカルクリエーション<br>ふくしま     | R2.10.16<br>～R3.2.15 | 【2社】<br>(株)システムフレンド、(株)ユニタック<br>※ふくしま医療機器産業推進機構との連携                                                                  |
| 医療機器技術マッチング<br>(MT ジャパン) | R3.1.19<br>～R3.2.26  | 【7社】<br>(株)石井表記、(株)イノテック、(株)キャストム、<br>(株)システムフレンド、トーヨーエイテック(株)、(株)ビーライズ、<br>(株)ユニタック<br>※1都4県連携(東京都、福島県、岐阜県、三重県、広島県) |

### イ 県内企業による付加価値の高い製品開発の支援

付加価値の高い製品開発の支援を行うため、開発補助金等の活用、コーディネーター等による助言指導などの支援を実施した。

#### ○ひろしま医療関連産業創出支援事業費補助金採択状況

【連携タイプ】[補助率] 2/3以内 [補助限度額] 6,000千円

【一般タイプ】[補助率] 1/2以内 [補助限度額] 3,000千円

| 企業名                                                            | 枠区分 | 内 容                                      |
|----------------------------------------------------------------|-----|------------------------------------------|
| (株)システムフレンド<br>(Wardish(株))                                    | 連携  | 運動カルテのための計測アプリ開発                         |
| (株)ユニタック<br>(広島大学)                                             | 連携  | 国産初下肢静脈瘤レーザ装置に対応するスリムファイバーの開発及び事業化       |
| (株)スペース・バイオ・ラボラトリーズ<br>(株)エネルギー・コミュニケーションズ、<br>デジタルソリューションズ(株) | 連携  | 歩行支援ロボットによるスマートリハビリ実用化に向けた歩行評価システム等の開発   |
| シャープ(株) 通信事業本部                                                 | 一般  | スマートフォンと連携する個人用デバイスの開発および上市に向けた活動        |
| (株)ユニコーン                                                       | 一般  | 視線入力装置を活用した電動車椅子制御装置の試作                  |
| (株)ツーセル                                                        | 一般  | 間葉系幹細胞用無血清培地の新たな品質検査方法の確立                |
| (株)データホライゾン                                                    | 一般  | ウィズコロナにも対応した高齢者向けヘルスケアサービスの開発と実証         |
| マイライフ(株)                                                       | 一般  | 複合ヘルスケア施設によるシニア層向けフレイル予防及び生活習慣病予防サービスの提供 |

○マスク等個人防護具等開発支援事業費補助金採択状況

〔補助率〕 10/10以内 〔補助限度額〕 3,000千円

| 企業名         | 内 容                                       |
|-------------|-------------------------------------------|
| 旭蝶繊維(株)     | サージカルガウンの製品化                              |
| (株)河内       | 簡易フェイスシールドの量産化                            |
| (株)アーバンナワチ  | 防護服の量産化試作                                 |
| アスタック(株)    | 簡易防護具(エプロンタイプ)の量産試作、簡易防護具(袖付きタイプガウン)の量産試作 |
| (株)チヨダパック   | フェイスシールドの量産化試作                            |
| (有)広島ピーエス   | SMSガウン(アイソレーションガウン)の改良                    |
| (株)エイチアールイー | 飛沫防止カバーの製品化                               |

《実績：新製品上市件数 6件》

| 企業名       | 製品名       | 特徴                                 |
|-----------|-----------|------------------------------------|
| (株)サンエス   | KiralyArt | 持続性に優れた抗菌抗ウイルス成分 Etak®で加工した製品(マスク) |
| (株)ビーライズ  | ジョブスタジオ   | 障害者向けに特化した就労トレーニング用 VR ソフトウェア      |
| (株)チヨダパック | フェイスシールド  | 使い捨てフェイスシールド                       |

|             |                   |                                                                      |
|-------------|-------------------|----------------------------------------------------------------------|
| (有)広島ピーエス   | スタッフガード<br>PRO EX | 両手を袖から通し簡単に着れる不織布性防護服<br>(アイソレーションガウン)                               |
| (株)キャストム    | PS リングノブワックス      | 歯科技工物の誤飲・誤嚥防止のための製品                                                  |
| (株)エイチアールイー | 飛沫プロテクタ           | 口腔・鼻腔からの飛沫による医療従事者への飛沫汚染リスクを減少させ飛沫をまるごと廃棄できる使い捨てエプロン<br>(広島大学との共同開発) |

## 2 地域企業イノベーション支援事業

(国 614 千円)

| 事業名                                                                               | 支援先企業                   | 実施期間                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|----------------------|
| 令和2年度 地域企業イノベーション支援事業「次世代エレクトロニクス関連産業創出事業」医療・ヘルスケア系 AI・IoT デバイスの販路開拓および販売支援に関する業務 | (有)MIZOUE PROJECT JAPAN | 9 か月間<br>(R2.6～R3.2) |

### 【活動実績】

中国地域産業創造センター(経済産業省の委託事業)から再委託を受けて、支援先企業にコーディネーターを派遣し、小型超音波画像診断装置の販売拡大及び非医療分野を含む新たな分野の市場調査等に取り組んだ。



# 国際ビジネスの支援

(48,742 千円)

## 1 相談・コーディネート事業

(県・団・自 41,913 千円)

### 【事業目的】

|    |                                                                                                |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | 経済のグローバル化の進展や少子高齢化等による国内需要の縮小により、海外ビジネスの重要性は年々高まっており、既に海外への展開を図っている企業も多くあるが、国内事業にとどまっている企業も多い。 |
| 課題 | 多くの中小企業では、人・金・機会の確保が困難なことから、海外ビジネスのための情報・人材・ノウハウの不足により、海外への事業展開に踏み出せない企業が多い。                   |
| 目的 | 県内企業が抱える海外進出や販路開拓などの様々な課題に対して、海外ネットワークを活用した総合的な支援により、企業の新たな海外ビジネスへの参入や海外への販路拡大を推進する。           |

### 【事業概要】

広島県内及び海外に支援拠点を設置し、現地の経済や制度に関する情報提供、相談対応、取引先の紹介など現地企業と結ぶコーディネート等によって県内企業の国際ビジネスの取組を支援した。

| 事業項目                         | 概要                                                                                             |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 上海事務所<br>コーディネート事業           | 中国の経済都市である上海に海外事務所を設置運営し、上海及び周辺エリア等を対象に、県内企業や支援機関等に対して、情報提供、相談対応、商談など、中国を対象とした企業活動の支援を行った。     |
| 海外ビジネス<br>サポーター<br>コーディネート事業 | 県内企業の関心の高い地域に海外ビジネスサポーターを配置し、県内企業や支援機関などに対して、情報提供、相談対応、商談など、海外ビジネスの取組を支援した。                    |
| 国際ビジネス相談事業                   | 国際ビジネス支援センターに専門員を相談窓口として設置し、県内企業や支援機関などからの貿易・海外投資等について、当機構上海事務所、海外ビジネスサポーターなどを活用し各種照会や相談に対応した。 |
| 企業個別相談会事業                    | 県内企業の海外ビジネスの課題解決のため、海外ビジネスサポーターやその他専門家による企業個別相談会を実施した。                                         |

### 【令和2年度目標と実績】

#### 海外事務所、海外ビジネスサポーター、国際ビジネス相談

| 指標        | 相談対応件数 | 企業への個別支援に係る件数 |     |        |
|-----------|--------|---------------|-----|--------|
|           |        | 目標            | 実績  | R元年度実績 |
| 上海事務所     | 443    | 100           | 136 | 136    |
| ビジネスサポーター | 196    | 120           | 187 | 96     |
| 国際ビジネス相談  | 140    | 100           | 104 | 118    |

#### 企業個別相談

|      | 目標  | 実績   |
|------|-----|------|
| 参加者数 | 12社 | 6社   |
| 満足度  | 90% | 100% |

# 【活動実績等】

## 上海事務所

|       | 相談・アドバイス | 情報の収集・提供 | 機関又は専門家の紹介 | 取引先の発掘・紹介 | 商談設定・現地同行 | 商談後のフォロー | 計   |
|-------|----------|----------|------------|-----------|-----------|----------|-----|
| 上海事務所 | 10       | 71       | 2          | 9         | 34        | 10       | 136 |

## 海外ビジネスサポーター(延べ 113 社)

|        | 相談・アドバイス | 情報の収集・提供 | 機関又は専門家の紹介 | 取引先の発掘・紹介 | 商談設定・現地同行 | 商談後のフォロー | 計   |
|--------|----------|----------|------------|-----------|-----------|----------|-----|
| 大連     | 0        | 17       | 0          | 0         | 2         | 0        | 19  |
| 台北     | 0        | 20       | 0          | 3         | 10        | 0        | 33  |
| バンコク   | 0        | 14       | 0          | 0         | 1         | 0        | 15  |
| ハノイ    | 0        | 12       | 0          | 3         | 5         | 0        | 20  |
| ホーチミン  | 1        | 16       | 0          | 5         | 4         | 0        | 26  |
| シンガポール | 1        | 21       | 1          | 2         | 1         | 0        | 26  |
| ジャカルタ  | 0        | 10       | 0          | 2         | 2         | 0        | 14  |
| チェンナイ  | 0        | 7        | 0          | 0         | 0         | 0        | 7   |
| ニューヨーク | 3        | 20       | 0          | 2         | 2         | 0        | 27  |
| 計      | 5        | 137      | 1          | 17        | 27        | 0        | 187 |

## 国際ビジネス相談(延べ 93 社)

|          | 相談・アドバイス | 情報の収集・提供 | 機関又は専門家の紹介 | 取引先の発掘・紹介 | 商談設定・現地同行 | 商談後のフォロー | 計   |
|----------|----------|----------|------------|-----------|-----------|----------|-----|
| 国際ビジネス相談 | 17       | 57       | 10         | 13        | 6         | 1        | 104 |

## 《相談事例》

|            |                                                                                                                                                                                           |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| アドバイス・相談   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 商標申請・登録のアドバイス(上海事務所)</li> <li>・ 人材育成事業に関する実務アドバイス(海外ビジネスサポーター)</li> <li>・ 北米輸出の見積書の作成に関するアドバイス(国際ビジネス支援センター)</li> </ul>                          |
| 情報の収集・提供   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 社員が中国に入国する際の手続と隔離ホテルの紹介(上海事務所)</li> <li>・ 日本食品(調味料、牡蠣など)の販売状況、各地の購買意欲の状況(海外ビジネスサポーター)</li> <li>・ シンガポールの輸入規制・関税に関する情報提供(国際ビジネス支援センター)</li> </ul> |
| 機関又は専門家の紹介 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ オンライン商談会に参加するための通訳業者(ベトナム語)の紹介(国際ビジネス支援センター)</li> </ul>                                                                                          |

|           |                                                                                                                                                                           |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 取引先の発掘・紹介 | <ul style="list-style-type: none"> <li>県産品（牡蠣、飲料、ペット用品、菓子など）の紹介（上海事務所）</li> <li>現地製造メーカーの紹介（海外ビジネスサポーター）</li> <li>シンガポール・マレーシア向け酒類をOEM生産できる企業の紹介（国際ビジネス支援センター）</li> </ul> |
| 商談設定・現地同行 | <ul style="list-style-type: none"> <li>再商談設定、見積書提出支援（菓子、調味料など）（上海事務所）</li> </ul>                                                                                          |

#### 企業個別相談

| 内 容              | 日時・場所       | 参加 | 満足度        |
|------------------|-------------|----|------------|
| 大連ビジネスサポーター個別相談会 | オンラインによる相談  | 3社 | 100%(100%) |
| 上海事務所個別相談会       | R2.8.28 広島市 | 3社 |            |

※ その他 WEB による個別相談 11 件

#### 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

##### ◆ 事業評価

- 上海事務所については、これまでの取り組みを通じて、中国バイヤー等からの県産品の照会・商談設定依頼が増加したことや、渡航制限・中国国内の移動制限により事務所への来訪者が減少する中、WeChatを活用し県内企業や中国企業からの相談に対応したことにより、目標を達成した。（WeChatでの対応件数 96 件（前年 82 件））
- 海外ビジネスサポーターについては、上半期は新型コロナウイルス感染拡大の影響により利用が低調であった。このため、下半期に海外ビジネスサポーターによるオンデマンドセミナーを開催して、現地の最新情報を提供したところ、企業等からの相談が増えたことにより目標を達成した。

##### ◆ 実施上の課題

- 新型コロナウイルス感染拡大の状況下では、海外渡航が難しく、状況に即した相談対応やコーディネートに取り組む必要がある。

##### ◆ 対応方針

- 企業の海外ビジネスを促進させるため、メールなどによる相談対応に加え、引き続き、上海事務所や海外ビジネスサポーターとのオンラインによる個別相談を促進し、直接面談によるサポートを推進していく。

## 2 ビジネスマッチング事業

（県・団・自 2,717 千円）

#### 【事業目的】

|    |                                                                                                |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | 経済のグローバル化の進展や少子高齢化等による国内需要の縮小により、海外ビジネスの重要性は年々高まっており、既に海外への展開を図っている企業も多くあるが、国内事業にとどまっている企業も多い。 |
| 課題 | 多くの中小企業では、人・金・機会の確保が困難なことから、海外ビジネスのための情報・人材・ノウハウの不足により、海外への事業展開に踏み出せない企業が多い。                   |
| 目的 | 県内企業が抱える海外進出や販路開拓などの様々な課題に対して、海外ネットワークを活用した総合的な支援により、企業の新たな海外ビジネスへの参入や海外への販路拡大を推進する。           |

## 【事業概要】

- 県内企業の海外販路の開拓及び拡大を支援するため、上海事務所、海外ビジネスサポーターなどのネットワークを活用したマッチング機会を創出した。

| 事業項目         | 概要                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 消費財等販路拡大支援事業 | <p>○上海事務所を活用した消費財の輸出促進のための商談機会の提供（県委託事業）。</p> <p>○アジア等の輸出有望国から食品、その他消費財関連バイヤーを招へいし、県内企業との商談の機会を創出。</p> <p>○中国 SNS「WeChat」を利用した「商談プラットフォーム」を運用し、中国バイヤーと県内企業との商談機会を創出。</p> <p>○産振構の各センターと連携した中小企業（ものづくり企業）海外販路拡大支援：ハノイでの商談会等（非予算事業）。</p> |

## 【令和2年度目標と実績】

|                 |     | 目標   | 実績   |
|-----------------|-----|------|------|
| 商談機会の提供         | 参加社 | 25 社 | 53 社 |
|                 | 満足度 | 55%  | 42%  |
| WeChat への商品掲載企業 | 参加社 | 15 社 | 7 社  |
|                 | 満足度 | 50%  | 17%  |

◇ 商談機会の提供の参加者は食品バイヤーオンライン商談会 44 社を除く。

## 【活動実績等】

- 上海事務所を活用した食品、消費財の輸出促進のための商談会等の開催（県委託事業）

| 項 目                  | 日時・場所                            | 内 容                                                                  | 参加社  |
|----------------------|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------|------|
| 中国食品・消費財<br>オンライン商談会 | R2.11.30<br>オンライン<br>広島市、<br>上海市 | 中国の食品・消費財バイヤー（小売店、<br>輸入業者等）とのオンライン商談会の実<br>施<br>成約見込：26 件、28,080 千円 | 13 社 |

- 海外ビジネスサポーターを活用した商談支援  
台湾で行われた現地展示会における商談・試食試飲サポート

| 項 目     | 日時・場所              | 内 容                                                    | 参加社  |
|---------|--------------------|--------------------------------------------------------|------|
| フード台北出展 | R2.12.17～20<br>台北市 | 台湾で行われた展示会において、渡航<br>できない企業に変わって、商品説明、試<br>食などのサポートを実施 | 10 社 |

○ バイヤーとのオンライン商談会

関係団体との連携による輸出有望国の食品等の関連バイヤーとの商談機会の創出

| 項 目              | 日時・場所                       | 内 容                                                                            | 参加社  |
|------------------|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|------|
| 香港食品バイヤーオンライン商談会 | R2.11.30<br>オンライン<br>広島市、香港 | 香港の食品バイヤーとのオンライン商談会<br>共催：広島日本香港協会<br>成約見込：7件、40 千円                            | 6 社  |
| 全国特産品流通拠点化促進事業   | R3.1.21<br>オンライン            | シンガポール、台湾、沖縄県商社とのオンライン商談会<br>主催：沖縄県<br>協力：広島県、当機構、ヤマト運輸(株)<br>成約見込：9件、2,339 千円 | 17 社 |
| 食品バイヤーオンライン商談会   | R3.2～3<br>(随時)<br>オンライン     | 米国、アジア等の食品バイヤーオンライン商談会(FFSH)<br>共催：広島市、呉市、JETRO                                | 44 社 |

○ ものづくり企業への商談機会の提供

民間事業者との共催により海外企業との商談機会(オンライン)を提供

| 項 目                      | 日時・場所       | 内 容                                    | 参加社 |
|--------------------------|-------------|----------------------------------------|-----|
| FBC ハノイ 2020<br>ものづくり商談会 | R2.10.28～29 | ベトナムでの部品調達、販路拡大を目的とする企業の商談会(金属製品、機械など) | 2 社 |

○ 海外バイヤーとの商談機会の提供(随時)

| 項 目             | 内 容                                                   | 参加社 |
|-----------------|-------------------------------------------------------|-----|
| 海外バイヤーとの商談機会の提供 | バイヤー等からの情報提供による県内企業とのマッチングの支援(香港・鶏卵 4 社、マレーシア・牡蠣 1 社) | 5 社 |

○ 中国 SNS 商談事業

中国において 11.5 億人が利用し、情報発信、連絡、決済等の機能を持ち、社会インフラとなっている SNS「WeChat(微信)」を利用した「商談プラットフォーム」を運用し、中国バイヤーと県内企業との商談機会を提供した。

【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

○ 事業評価

- ・ 商談会については、開催方法をオンライン商談に変更し、関係団体等とも連携して、商談機会を提供することにより、参加社数の目標を達成することができた。
- ・ 満足度は未達成となったが、県内企業と海外バイヤー双方からニーズ把握を行い、事前マッチングを行った中国・香港の商談会の参加企業アンケートでは期待以上又は期待どおりの成果があったとの回答が58%となった。
- ・ WeChatについては、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、主要な掲載企業となる商談会参加企業への働きかけが遅れたため、参加社数は目標に達しなかった。

○ 課題

- ・ 企業の販路拡大を促進させるために、海外渡航が困難な状況下でもWEBを活用し、多くの企業に商談機会を提供する必要がある。
- ・ 中国 SNS 商談事業については、商標や知的財産権の問題により、掲載企業が少なく、情報発信の機会が少ない。

○ 対応方針

次の取り組みによりマッチング機能を充実させる。

- ・ 中国については、上海事務所を活用し、企業ニーズにあうバイヤー発掘やフォローアップの充実を図る。
- ・ その他の地域については、県、広島市、JETROなど支援機関や民間事業者などとの連携を図る。

### 3 ビジネス情報提供・研修事業

(県・団・自 4,112 千円)

【事業概要】

企業の海外展開を促進するため、海外に関する関連情報を提供するため、セミナー及び研修の実施や情報誌等の発行を行った。

| 事業項目         | 概要                                                                                     |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| 海外ビジネスセミナー事業 | 県内企業の関心の高い地域の最新経済情報や海外展開、輸出促進に必要な情報、進出事例紹介など、海外ビジネスに有用な情報を提供するためのセミナーを実施               |
| 輸出基盤強化セミナー事業 | 海外販路の獲得、輸出促進に必要な海外の法律や規制、マーケティングなどに関するセミナーを実施                                          |
| 海外視察研修事業     | 新型コロナウイルス感染拡大の影響により事業をR3年度に延期                                                          |
| 国際取引実務研修事業   | 県内企業の貿易実務に習熟した人材の育成を支援するため、貿易の流れに沿った国際取引の基本体系の習得、トラブル対処法や通関知識の解説など実践的かつ専門的な幅広い内容の研修を実施 |
| 賛助会員の集い      | 国際賛助会員の海外ビジネスの促進に資するため、最新の海外ビジネスに関するセミナーを実施。情報交換の場は新型コロナウイルス感染拡大の影響により中止               |
| 情報誌等発行事業     | 最新の海外ビジネス関連情報を提供                                                                       |

【令和2年度目標と実績】

|            |      | 目標    | 実績                    |
|------------|------|-------|-----------------------|
| 海外ビジネスセミナー | 参加者  | 320 人 | 365 人                 |
|            | 満足度  | 50%   | 33%                   |
| 輸出基盤強化セミナー | 参加者  | 30 人  | 65 人                  |
|            | 満足度  | 55%   | 58%                   |
| 海外視察研修     | 参加者数 | 20 人  | 次年度に延期                |
|            | 満足度  | 50%   |                       |
| 国際取引実務研修   | 参加者数 | 200 人 | 153 人                 |
|            | 満足度  | 55%   | 72%                   |
| 賛助会員交流事業   | 参加者数 | 70 人  | 49 人                  |
| 情報誌発行      | 発行回数 | 12 回  | 12 回(定期号)<br>3 回(増刊号) |

【活動実績等】

(1) 海外ビジネスセミナー

| 区 分        | 内 容                                                                                                                                                                                                       | 日時・場所                                                                                                                           | 実 績                                                                  |
|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| 中国ビジネスセミナー | 中国におけるビジネス展開<br>リョービ(株) 経営企画本部<br>佐藤 弘明 氏                                                                                                                                                                 | R2.8.28<br>オンラインラ<br>イブ配信                                                                                                       | 参加者<br>26 人<br><br>満足度<br>31%                                        |
|            | 中国経済が急回復！？現地ビジネスと最新動向<br>桜葉コンサルティング(株)<br>代表取締役 遠藤 誠 氏                                                                                                                                                    | 上海市のコロナの状況と米中貿易摩擦でも影響を受けない中国ブランド<br>ひろしま産業振興機構広島上海事務所長<br>洲澤 輝 氏<br>内需拡大に大転換！？回復する中国市場とビジネス最前線<br>桜葉コンサルティング(株)<br>代表取締役 遠藤 誠 氏 | R3.2.4～<br>2.24<br>オンデマン<br>ド配信<br><br>参加者<br>66 人<br><br>満足度<br>31% |
| 海外進出セミナー   | 中国市場「売れている！には訳がある」<br>大連毅信軟件有限公司 総経理<br>日本製品中国市場支援会 会長<br>白石 久充 氏<br><br>中国の商標登録申請及びトラブル事例について<br>上海段和段(大連)法律事務所<br>中国登録弁護士 趙 万利 氏<br>(大連ビジネスサポーター)<br><br>米国消費者ニーズとその開拓方法<br>(株)グローバルランド 代表取締役<br>山田 貴弘氏 | R2.8.27～<br>9.16<br>オンデマン<br>ド配信                                                                                                | 参加者<br>56 人<br><br>満足度<br>24%                                        |
| 香港ビジネスセミナー | 香港国家安全法の衝撃<br>(株)時事通信社解説委員兼編集局総務<br>西村 哲也 氏<br><br>ヤマトグループの香港事業のご紹介ならびに香港進出企業の事例にみる海外展開の取り組み<br>ヤマトホールディングス(株)<br>執行役員 海外戦略担当<br>梅津 克彦 氏                                                                  | R2.9.23<br><br>オンラインラ<br>イブ配信<br>※オンライ<br>ン聴講でき<br>ない人のた<br>めに会場で<br>も実施                                                        | 参加者<br>26 名<br>会場参加 7<br>名を含む<br><br>満足度<br>27%                      |

|                                      |                                                                       |                    |                           |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|--------------------|---------------------------|
| 海外ビジネスサポーター<br>によるセミナー<br>(オンデマンド配信) | 世界9都市発！ 現地は今<br>第1弾: ニューヨーク、大連<br>ニューヨーク: 蟬本 睦 氏<br>大連: 趙 万利 氏        | R2.10.2～<br>10.20  | 参加者<br>257 人<br><br>満足度   |
|                                      | 第2弾: ホーチミン、シンガポール、台北<br>ホーチミン: 石川 幸 氏<br>シンガポール: 碓 知子 氏<br>台北: 歐 元韻 氏 | R2.10.22～<br>11.10 | 36%<br><br>※第5弾66<br>人を含む |
|                                      | 第3弾: ハノイ、チェンナイ<br>ハノイ: 中川 良一 氏<br>チェンナイ: 田中 啓介 氏                      | R2.11.12～<br>12.1  |                           |
|                                      | 第4弾: バンコク、ジャカルタ<br>バンコク: 辻本 浩一郎 氏<br>ジャカルタ: 中川 智明 氏                   | R2.12.3～<br>12.21  |                           |
|                                      | 第5弾: ニューヨーク<br>[+上海(※中国ビジネスセミナーと同時配信)]<br>ニューヨーク: 蟬本 睦 氏              | R3.2.4～<br>2.24    |                           |

(2) 輸出基盤強化セミナー

| 区 分              | 内 容                                                                                                                               | 日時・場所                                  | 実 績                           |
|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|-------------------------------|
| 海外販路の獲得、輸出<br>促進 | ITによる新しい食品輸出<br>umamill(株) 代表取締役 COO<br>松原 壮一郎 氏<br><br>輸出における知財リスクと対策<br>INPIT広島県知財総合支援窓口<br>(一般社団法人広島県発明協会)<br>知財活用アドバイザー 原田昌博氏 | R2.10.1<br><br>オンラインラ<br>イブ配信          | 参加者<br>30 人<br><br>満足度<br>63% |
| 国際認証の取得促進        | HACCP理解講座<br>ペリージョンソンホールディング(株)<br>ペリージョンソンコンサルティング<br>篠田 鎮嗣 氏                                                                    | R2.12.2～<br>12.3<br><br>オンラインラ<br>イブ配信 | 参加者<br>35 人<br><br>満足度<br>54% |

(3) 海外視察研修: 新型コロナウイルス感染拡大の影響により、次年度に延期



(4) 国際取引実務研修

貿易実務研修

| 区 分   | 内 容                                                       | 日時・場所                    | 実 績                       |
|-------|-----------------------------------------------------------|--------------------------|---------------------------|
| 入門編   | 貿易実務の基本体系を理解し、輸出入におけるルールなど貿易取引に必須の知識を習得                   | R2.6.17、18<br>オンラインライブ配信 | 参加者<br>39 人<br>満足度<br>75% |
| 基礎知識編 | 入門編の知識をベースに、各種貿易書類の作成演習等により、実践的かつ広範囲な実力を養成                | R2.7.7、8<br>オンラインライブ配信   | 参加者<br>39 人<br>満足度<br>75% |
| 通関編   | 日米貿易協定、海外販売戦略、自己証明による原産地証明文書の作成など専門的な研修により、貿易実務に習熟した人材を育成 | R1.9.15、16<br>オンラインライブ配信 | 参加者<br>29 人<br>満足度<br>55% |

| 区 分              | 内 容                               | 日時・場所           | 実 績         |
|------------------|-----------------------------------|-----------------|-------------|
| 英文ビジネス<br>Eメール講座 | 「貿易基本取引のストーリーに沿った英文Eメールの作成」の実力を養成 | R2.11.25<br>福山市 | 参加者<br>46 人 |
|                  |                                   | R2.11.26<br>広島市 | 満足度<br>78%  |

(5) 賛助会員交流事業

| 区 分    | 内 容                                                                               | 日時・場所                 | 実 績         |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-------------|
| 賛助会員交流 | 深センでのビジネスの取組<br>(株)エアロネクスト中国現地法人<br>天次科技(深圳)有限公司<br>総経理 川ノ上 和文 氏                  | R2.11.4<br>オンラインライブ配信 | 参加者<br>49 人 |
|        | 広島県が推進するDX<br>～社会課題解決と経済発展を目指して～<br>広島県総務局総括官<br>(デジタルトランスフォーメーション戦略)<br>向井 ちほみ 氏 |                       |             |

(6) 情報誌等発行

| 情報誌名                              | 内容                                                                                                                            |
|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| HAPEE MAIL<br>(定期号)<br>各月1回(計12回) | 海外事務所、海外ビジネスサポーターの海外レポート<br>中国ビジネスQ&A、海外ビジネスに関する各種事業の紹介                                                                       |
| HAPEE MAIL<br>(増刊号) 3回            | 海外ビジネスサポーター等による専門性の高い情報の提供<br>○ チェンナイ<br>インドへ進出・投資に向けた最新動向について<br>○ インドネシア<br>インドネシアにおける経営上の問題と対応策<br>○ 国際ビジネス紛争と「仲裁」「訴訟」「調停」 |
| 海外進出企業ダイレクトリー<br>年1回、800部         | 県内に本社又は事業所を有する企業のうち、海外拠点を有し公表を承諾した企業の概要<br>(海外事業所、所在地、連絡先、主要製品・取扱品等)                                                          |

【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

○ 事業評価

・ 海外ビジネスセミナー

セミナー参加者数は目標を達成したが、満足度は通信の不具合の発生、時間設定、テーマの選定など、セミナー毎に異なる多様な要因により、目標を達成することができなかった。

・ 輸出基盤強化セミナー

企業ニーズに即したテーマ選定や広島市などの商談会開催事業の一環として実施したこと等により目標を達成した。

・ 国際取引実務研修

貿易実務研修については、募集期間が新型コロナウイルス感染拡大の緊急事態宣言期間中であつたことなどが影響し参加者は目標に達しなかったが、満足度は目標を達成した。

英文ビジネス講座は、唯一、会場で実施した研修であつたが、研修内容も充実しており、最も高い満足度を得た。

・ 賛助会員交流事業

交流会は新型コロナウイルス感染防止のため中止し、海外視察の訪問目的(デジタルトランスフォーメーション)や会員ニーズを踏まえ、中国深センのビジネスを紹介するセミナーを開催した。参加申込はほぼ目標に達していたが、当日の参加は目標を下回った。

・ 情報誌発行

情報誌(ハッピーメール)の発行については、購読者が現地のビジネス情報を見て、ビジネスサポーターへの相談案件(関連する情報の収集依頼)につながった。

○ 課題

・ 海外ビジネスセミナー

テーマなどについては、企業ニーズやセミナー毎の今年度の検証結果を踏まえ企画するとともに開催方法もあわせて検討する必要がある。

・ 輸出基盤強化セミナー

企業動向やニーズを踏まえ、県内企業の輸出促進につながる内容にする必要がある。

・ 国際取引実務研修

参加者ニーズに応えるべく、内容の充実に努める必要がある。

- ・ 賛助会員交流事業

会員同士の交流が深まり、有益な情報収集の場になるよう企画する必要がある。交流の場が設定できない場合は、企業ニーズに即した内容のセミナーを検討し、より多くの会員が参加できるような取組を行う必要がある。

- 対応方針

経済情勢や企業ニーズに即したテーマの選定や、WEB（オンライン、オンデマンド配信）を積極的に活用し、企業がセミナーを受講しやすい環境づくりに努める。

また、開催方法については、セミナー・研修内容を踏まえ、会場開催、オンラインライブ配信、オンデマンド配信の方法を選定し、実施する。

## 施設利用等の提供

(341,222 千円)

### 1 産業会館管理運営事業

(自 180,663 千円)

#### 【事業目的】

県立広島産業会館は、築 50 年の東展示館・本館、築 30 年の西展示館で構成され、施設の老朽化や展示場面積・駐車台数の不足などによる競争力の低下に直面している。このため、指定管理者である当財団は、今次指定管理期間(平成 28～令和 2 年度)の管理運営の基本方針を「リノベーションと活性化」として、中四国ブロックの中心都市に立地する県立展示場として相応しいハード・ソフト機能の拡充を進めている。

特に令和 2 年度は、開館 50 周年を迎えることから、これを記念する財団自主企画事業を企画し、①施設・サービスのリノベーション、②人口・産業集積と産業支援機関としての(公財)ひろしま産業振興機構の強みを活かした展示会の開催促進、③公平・公正で利用者の視点に立った管理運営、④安全・安心・快適な施設環境の提供 を 4 つの柱とする実施計画に盛り込んで、県の承認を得て実施する。

#### 【事業概要】

県内企業を中心とした工業製品や特産品、新製品の展示等に会場を提供し、販路拡大等を通じて本県産業の振興を図る。

| 指標                                | 目標                                                                                                                                                                                                                    |
|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 施設のリノベーション                        | 適切な施設の整備及び管理・運営による利用者の満足度の向上<br>➢老朽化した施設の機能維持やバリアフリー化など、要望の多い設備の更新を行う。                                                                                                                                                |
| 広島の強みを活かした展示会・イベントの開催<br>(財団自主事業) | ○外部リソースを活用した新規顧客開拓、来場者等アンケート調査による顧客情報の収集<br>➢新たなイベントの提案・誘致を行うことにより新たな顧客を開拓するとともに、アンケート調査により、来場者の属性、利用者の満足度やニーズを把握する。<br>○「ひろしま AI・IoT 進化型ロボット展示会」による県内企業のイノベーションの促進<br>➢日刊工業新聞社と共催で最新の技術動向等を踏まえた展示会を開催する。             |
| 広島 BOX～メイド・イン・ひろしまギャラリー～の運営       | ○「ひろしま BOX～メイド・イン・ひろしまギャラリー」における県内製品の情報発信<br>➢工業製品、酒・食品関連、健康・美容、伝統工芸品など、広島之宝である県内企業等の製品を展示し来場者に紹介する。<br>○「メッセひろしまギャラリー」における県内製品やクリエイターの成功事例等の紹介<br>➢広島で活躍するクリエイターや企業の新たなチャレンジの成功事例を紹介するとともに、広島県の観光イベントや産業支援等の情報を提供する。 |
| 催事のPR機能強化                         | コミュニティ媒体の活用など、催事のPR機能強化による顧客の定着促進<br>➢広島市及びその近郊を放送エリアとするコミュニティ FM 放送局で、月に一度、広島産業会館のイベントをPRする。                                                                                                                         |

#### 【令和2年度目標と実績】

| 指標    | 令和2年度目標                                                                                                                 | 実績                                                                                             |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 面積稼働率 | 48%<br>指定管理申請時の面積稼働率(目標値)は、5 か年平均で 48%、最高で 51%としている。面積稼働率(目標値)は、2 月に発生した新型コロナウイルス感染拡大防止によるキャンセルを勘案し、過去 5 か年平均の 48% とした。 | 18.1%(R 元 51.3%)<br>新型コロナウイルス感染症緊急事態宣言をはじめとする感染拡大防止に向け、催事主催者からの取消が相次いだことにより、目標及び過去の実績を大きく下回った。 |

|        |                                                                                     |                                                                                                                                   |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 利用者満足度 | 催事主催者アンケートの「満足度」<br>・スタッフ対応 85%<br>・施設・設備 70%<br>・開催目的の成果 70%<br>・今後の利用意向 利用したい 90% | 催事主催者アンケートの「満足度」<br>・スタッフ対応 90.0%(R 元 84.8%)<br>・施設・設備 72.9%(R 元 66.7%)<br>・開催目的の成果 61.4%(R 元 68.7%)<br>・今後利用したい 88.6%(R 元 92.2%) |
| 自主事業目標 | ひろしま AI・IoT 進化型ロボット展示会<br>(令和 2 年 12 月)<br>出展社 55 社、入場者 3,800 人                     | 「ひろしま AI・IoT 進化型ロボット展示会 2020」<br>・出展 50 企業・団体・機関<br>・出展社 50 社、入場者 2,244 名                                                         |

#### 【活動実績等】

- 面積稼働率については、新型コロナウイルス感染症緊急事態宣言をはじめとする感染拡大防止に向け、催事主催者からの取消が相次いだことにより、目標及び過去の実績を大きく下回った。
- 利用者満足度においては、催事件数が前年度より半減する中、主催者の満足度は、スタッフの対応、施設設備において、前年度を上回っており、目標もほぼ達成している。
- 自主事業「ひろしま AI・IoT 進化型ロボット展示会 2020」については、コロナ禍において出展社は、ほぼ予定どおり、入場者が目標を大きく下回った。

#### 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- 令和2年2月下旬から続く新型コロナウイルス感染拡大の収束が見通せない中で、ワクチン接種の遅延により経済活動も停滞しており、引き続き緊急・重要性の高いコロナ対策と収支バランスの両立を図る必要がある。
- 今期は、広島産業会館指定管理者として、すべての利用者、主催者に対して平等で安全・安心、快適な利用環境の提供を基本に、徹底した経費の削減によって当館の管理運営に取り組み、施設使用料収入の増加及び面積稼働率の向上との両立を図る。
- 令和3年5月当初における今年度の収支等見込
  - (1) 収入計画額: 204,320千円→184,347千円(▲19,973千円)
    - 事業収入は令和3年5月の施設利用の予約状況を基に、上期を6月以降のキャンセルリスクを3割で算定した結果、59,990千円となり、下期の124,447千円と合わせて184,347千円と見込む。
  - (2) 支出見込額: 199,228千円→184,347千円(▲14,881千円)
    - 施設管理費等必要不可欠な経費(保守・警備・清掃委託・修繕費)以外を極力抑えて計上。
  - (3) 収支差額: 5,092千円→0千円(▲5,092千円)

## 2 産業技術交流センター等管理運営事業

(県・自 140,124 千円)

### 【事業目的】

公共的団体の事務室利用及び商工業者、産業関係諸団体への研修室等の貸出しなどにより、県内産業の振興に資する目的を一層増進させるため、「産業技術交流センター」の適正な管理運営に努める。併せて「広島県情報プラザ」の一体的な施設管理にあたる。

### 【事業概要】

- 1 貸会場、有料駐車場の運営
- 2 広島県情報プラザ全体の施設管理

| 指標         | 目標                                                       |
|------------|----------------------------------------------------------|
| 貸会場の運営     | 研修室等6会場、事務室(R3.4 月現在9団体)及び一般来客者用(85 台)・入居団体用(13 台)駐車場の運営 |
| 情報プラザの施設管理 | 県の長期保全計画を基本とし、情報プラザの計画的な施設機能の維持                          |

### 【令和2年度目標と実績】

| 指標       | 令和2年度目標                    | 実績                                                      |
|----------|----------------------------|---------------------------------------------------------|
| 研修室の利用件数 | 年間 1,400 件<br>(指定管理期間の平均値) | 利用件数は、新型コロナウイルス感染症の影響により大幅に減少し 1,048 件と目標の 74.9%にとどまった。 |

### 【利用実績：貸会場及び駐車場】

(単位：件、台、円、%)

| 月別  | 貸会場                       |                     | 対前年<br>比(%)    | 駐車場                  |                     | 対前年<br>比(%)    | 合 計        |            | 対前年<br>比(%) |
|-----|---------------------------|---------------------|----------------|----------------------|---------------------|----------------|------------|------------|-------------|
|     | 令和元年度                     | 令和2年度               |                | 令和元年度                | 令和2年度               |                | 令和元年度      | 令和2年度      |             |
| 4月  | 件数 93<br>金額 1,144,000     | 29<br>353,000       | 31.2<br>30.9   | 3,358<br>671,000     | 1,485<br>152,250    | 44.2<br>22.7   | 1,815,000  | 505,250    | 27.8        |
| 5月  | 件数 99<br>金額 1,551,000     | 22<br>175,500       | 22.2<br>11.3   | 2,825<br>817,650     | 1,658<br>119,700    | 58.7<br>14.6   | 2,368,650  | 295,200    | 12.5        |
| 6月  | 件数 151<br>金額 2,226,000    | 50<br>558,500       | 33.1<br>25.1   | 3,756<br>1,492,800   | 2,462<br>409,500    | 65.5<br>27.4   | 3,718,800  | 968,000    | 26.0        |
| 7月  | 件数 126<br>金額 2,029,000    | 81<br>975,000       | 64.3<br>48.1   | 3,658<br>1,306,800   | 2,900<br>622,650    | 79.3<br>47.6   | 3,335,800  | 1,597,650  | 47.9        |
| 8月  | 件数 100<br>金額 1,234,500    | 73<br>874,000       | 73.0<br>70.8   | 3,654<br>1,182,300   | 2,707<br>556,650    | 74.1<br>47.1   | 2,416,800  | 1,430,650  | 59.2        |
| 9月  | 件数 113<br>金額 1,476,000    | 132<br>1,775,000    | 116.8<br>120.3 | 3,743<br>1,313,850   | 3,146<br>1,072,200  | 84.1<br>81.6   | 2,789,850  | 2,847,200  | 102.1       |
| 10月 | 件数 118<br>金額 1,760,000    | 144<br>2,001,000    | 122.0<br>113.7 | 3,653<br>1,300,050   | 3,487<br>1,110,750  | 95.5<br>85.4   | 3,060,050  | 3,111,750  | 101.7       |
| 11月 | 件数 127<br>金額 1,817,000    | 142<br>2,107,000    | 111.8<br>116.0 | 3,361<br>1,294,800   | 2,792<br>816,300    | 83.1<br>63.0   | 3,111,800  | 2,923,300  | 93.9        |
| 12月 | 件数 99<br>金額 1,414,000     | 106<br>1,497,000    | 107.1<br>105.9 | 3,209<br>808,800     | 2,751<br>637,950    | 85.7<br>78.9   | 2,222,800  | 2,134,950  | 96.0        |
| 1月  | 件数 82<br>金額 1,114,500     | 101<br>1,305,500    | 123.2<br>117.1 | 3,315<br>943,950     | 3,068<br>697,350    | 92.5<br>73.9   | 2,058,450  | 2,002,850  | 97.3        |
| 2月  | 件数 114<br>金額 1,735,500    | 77<br>1,232,500     | 67.5<br>71.0   | 3,247<br>1,052,400   | 2,718<br>639,900    | 83.7<br>60.8   | 2,787,900  | 1,872,400  | 67.2        |
| 3月  | 件数 32<br>金額 278,000       | 91<br>1,479,500     | 284.4<br>532.2 | 2,196<br>412,500     | 2,678<br>712,950    | 121.9<br>172.8 | 690,500    | 2,192,450  | 317.5       |
| 計   | 件数 1,254<br>金額 17,779,500 | 1,048<br>14,333,500 | 83.6<br>80.6   | 39,975<br>12,596,900 | 31,852<br>7,548,150 | 79.7<br>59.9   | 30,376,400 | 21,881,650 | 72.0        |

### 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- ・コロナ禍により、貸会場や駐車場利用者の減少が続くことが想定される中でも、収支バランスの確保を目指す。
- ・新型コロナウイルス感染拡大防止の観点や、安心して快適な施設として利用いただくため、衛生環境の改善を目指す。

## 3 インターネット各種支援情報等提供事業

(県 15,566 千円)

### 【事業目的】

|    |                                                                                 |
|----|---------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○財団の情報処理システムは、H29.3 に共有ファイルサーバ等の更改を行って以来、システムの見直しを進めていない。                       |
| 課題 | ○クラウドサービスなどの急速な技術発展に伴い、財団の情報処理システムは相対的に非効率化・低機能化しつつある。                          |
| 目的 | ○効率化・高機能化が進むクラウドサービスを活用することで、財団の情報処理システムを効率化・高機能化を実現し、財団業務の効率化、情報収集力・発信力の強化を図る。 |

### 【事業概要】

- 財団情報処理システム(Hiwaveシステム)、ネットワーク環境の保守運用管理
- Hiwaveサーバー上で構築した財団ホームページの運用管理
- 経済誌、業界紙等の購入による情報収集
- Hiwave システムの見直し

| 事業項目                        | 概要                                                |
|-----------------------------|---------------------------------------------------|
| HIWAVE システム、ネットワーク環境の保守運用管理 | 財団職員が使用・作成する業務用データの共有ファイルサーバ等を維持管理し、現状の業務処理環境を継続。 |
| 財団 HP の運用管理                 | 外部中小事業者に向けた財団実施事業の情報発信を行った。                       |
| 情報収集                        | 経済誌、業界紙等から、財団職員の業務に関連した情報収集を行った。                  |
| Hiwave システムの見直し             | クラウドサービス等の活用による Hiwave システムの効率化・高機能化を行った。         |

### 【令和2年度目標と実績】

| 指標                                   | 令和2年度目標                                               | 実績                                                        |
|--------------------------------------|-------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Hiwave システムの見直しと現行システムから新システムへの円滑な移行 | Hiwave システムの見直しを実施し、財団の業務に停滞が生じることなく円滑に新システムへの移行を目指す。 | Hiwave システムのクラウド化及びグループウェアの更改について、円滑に新システムへ移行し、運用規定も改定した。 |

### 【活動実績等】

- Hiwave システムの更改については、システムのクラウド化やグループウェアの更改により、財団のシステム全体のセキュリティ向上や業務の効率化を推進した。
- 新型コロナウイルス感染症の拡大防止対策のため、テレワークシステムを急遽導入した。
- 保守期限が満了する会計システムを更新するとともに、会計帳票の電子決裁化を行った。

### 【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- 業務効率化のため、就業管理システムの導入を進める。
- 財団ホームページの現行のサーバーの使用期限が令和3年度までとなっているため、新サーバーへの移行を行う。

#### 4 中小企業大学校広島校運営協力事業

(県 4,184 千円)

##### 【事業目的】

|    |                                                                  |
|----|------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○中四国ブロック唯一の中小企業大学校の所在県として、広島県が広島校運営を支援している。                      |
| 課題 | ○中小企業大学校広島校の開設準備時(昭和 62 年 10 月)から、広島県の依頼を受けて、同校に当財団の職員派遣を継続している。 |

##### 【事業概要】

○広島県からの財政的補助を受け、中小企業大学校広島校へ当財団職員を 1 名派遣した。

##### 【令和2年度目標と実績】

○派遣を継続した。

#### 5 情報誌等発行事業

(自 685 千円)

##### 【事業目的】

|    |                                                                                                             |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現状 | ○財団の賛助会員に対する会費還元事業として情報誌「産振構ニュース」の発行を行い、財団と賛助会員の関係継続のツールとしている。                                              |
| 課題 | ○毎年度、賛助会員の退会が数件程度発生しており、情報発信活動を通じて、会員退会の防止を図る必要がある。<br>○賛助会員の特典としても位置付けられているが、会員にとってより有益な情報発信となるよう見直す必要がある。 |
| 目的 | ○賛助会員特典の見直しと合わせて、情報発信の在り方を検討し、会員への有益な情報発信を図る。                                                               |

##### 【事業概要】

○従来の広報誌「産振構ニュース」を見直し、WEB サイトによる動画を中心とした情報発信に取り組んだ。

| 事業項目       | 概要                                                   |
|------------|------------------------------------------------------|
| 情報発信の在り方検討 | ○財団プロパー職員を中心とした検討の場を設け、賛助会員特典の見直しと合わせた情報発信の在り方を検討した。 |

##### 【令和2年度目標と実績】

| 指標         | 令和2年度目標                                | 実績                                        |
|------------|----------------------------------------|-------------------------------------------|
| 賛助会員の新規加入  | ○1件(令和元年度実績0件)                         | ○新規入会1件                                   |
| 情報発信の在り方検討 | ○会員への有益な情報発信の在り方を検討し、発信内容及び発信手段の改善を図る。 | ○「産振構ニュース」に代わる新たな媒体として「産振構チャンネル」をスタートさせた。 |

##### 【活動実績等】

○賛助会員への特典として、新たに動画を活用した「産振構チャンネル」を2月に公開を開始した。  
○動画4件アップ(「知をいかした経営を考えよう!」、「補助金活用のススメ(全3回)」)(会員限定)  
○会員企業PRコーナーのHPの開設し、賛助会員19社の新商品・サービス等を掲載し、広くPR(一般公開)した。



**【令和3年度の事業実施上の課題、対応方針など】**

○産振構チャンネルの運営の効率化を図りながら、継続的に配信を行うとともに、企業経営に役立つセミナーや企業の取り組み事例を紹介する動画など、企業ニーズに沿った情報発信を行うことにより、チャンネルの質の向上を図る。

## 業務の適正を確保するための体制及び当該体制の運用状況

### 1 業務の適正を確保するための体制

当法人では、一般社団及び一般財団法人に関する法律等に基づき、以下のとおり業務の適正を確保するために必要な体制に関して、平成24年3月22日開催の理事会の決議によって内部統制システム構築の基本方針を定めております。

#### 第1 理事及び職員の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制

- (1) 「機構倫理規程」の下、業務執行理事及び職員は日常業務執行が法令及び定款に適合することを確保するよう取り組みを行う。
- (2) 理事及び職員が、機構においてコンプライアンス違反行為が行われようとしていることに気づいたときは、理事長、副理事長、事務局長又は監事に通報しなければならない。また、機構は通報内容を秘守し、通報者や調査協力者に対して不利益な扱いをしないこととする。

#### 第2 理事の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制

評議員会議事録、理事会議事録、稟議書、各種決定書その他の理事の職務の執行に係る情報については、関係する規程を整備し、情報を適切に保存及び管理を行う体制の整備を図る。

#### 第3 損失の危険の管理に関する規程その他の体制

- (1) 損失の危険については、関係する規程を整備し、適切に管理を行う体制の整備を図る。
- (2) 理事長又は副理事長は、各部門の有するリスクの把握に努め、そのリスクの未然防止、発生した際の対処等について、適切な指導を行う。

#### 第4 理事の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

- (1) 業務執行のマネジメントについては、定款に定める付議事項に該当する事項すべてを評議員会及び理事会に付議する。
- (2) 日常の業務遂行については、組織規則その他関係する機構組織規程に基づく役割分担、権限委譲等により効率的に行う。

## 第5 監事への報告体制及びその他監事の監査が実効的に行われることを確保するための体制

- (1) 理事は、機構に著しい損害を及ぼすおそれのある事実があることを発見した時は、直ちに監事に報告する。
- (2) 理事は、重要な訴訟・係争、会計方針の変更、重大な事故、当局から受けた行政処分等については、機構に著しい損害を及ぼすおそれのある事実該当しない場合であっても、直ちに監事に報告する。
- (3) 監事は、理事会のほか重要な意思決定、業務の執行状況を把握するため必要な会議に出席するとともに稟議書など必要な文書を閲覧し、必要に応じて理事長、副理事長、業務執行理事又は職員にその説明を求めることとする。
- (4) 監事は、会計監査人から会計監査内容について説明を受けるとともに、情報の交換を行うなど連携を図る。

## 2 業務の適正を確保するための体制の運用状況の概要

当事業年度における、当法人の業務の適正を確保するための体制の運用状況の概要は、以下のとおりです。

法令や定款に適合する理事・職員の職務の執行や情報の保存及び管理については、定款に基づく財団の業務方法書、倫理規程、財務規程、文書等取扱規程等の諸規程を根拠とする意思決定を行うことによって、適正な事業の執行を確保しました。新規採用職員に対しても、財団の業務内容や倫理規程を始めとする規程類について説明することによって法令・規程等の理解と遵守を図りました。

損失の危険の管理については、財産管理規程、財務規程等の定めるところにより対応しました。

理事の職務執行については、組織規程に基づく役割分担や権限移譲のほか、財団の目標申告成果評価を実施し、業務執行理事の目標に基づく職員自身の目標設定、面談等を通じたコミュニケーションの促進、目標達成に向けた職員のセルフマネジメントとモチベーションの向上によって、効果的・効率的に業務を遂行しました。

すべての理事会において、監事の出席のもと、意思決定や業務執行状況の報告を行うとともに、監事に対し、会計監査人から会計監査内容について説明を行いました。

## 事業報告附属明細書

令和２年度事業報告においては、一般社団法人及び一般財団法人に関する法律施行規則第３４条第３項に定める「事業報告の内容を補足する重要な事項」に該当するものはない。