

経営・創業等の支援

(315,890 千円)

1 企業総合支援

(85,216 千円)

(1) 総合支援統括推進事業

(自 6,000 千円)

【事業目的】

現状	○顧客に価値を提供するために必要な企業のバリューチェーン(企画開発、生産製造、営業販売、経営管理、財務労務、人材育成)の改善や最適化の取組は、成長を目指している企業でも浸透していない。
課題	○地域経済を活性化するためには、地域牽引企業に成長し、更に大きな波及効果を及ぼす企業へ発展していくためのインパクトある企業支援が求められている。 ○そのためには、こうしたポテンシャルのある企業に対し、バリューチェーン全体を最適化し、絶え間なく顧客に対して価値を提供できる成長支援が必要である。
目的	○近い将来、地域経済を牽引し大きな飛躍が期待され、やる気のある企業に対し、産振構内の各センターが結集して、横断的・総合的な企業支援に取り組み、伴走しながら、新たな価値を創造する革新力を十分に備えた企業への成長を目指す。

【事業概要】

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。

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。

	概要
企業データベースの運用	○各センターの既存データベースの活用を念頭に、開発・知財・販路等、財団内企業情報の共通データベースを構築し、その運用を行う。
企業総合支援	○ターゲット企業(財団支援事業活用実績等)の発掘を通じ、企業における課題の洗い出しや経営陣の熱意・ビジョン等を基に、総合支援策を提案し、共創(企業経営陣、専門家及び各センター担当と支援チームを編成)していく。 ○なお、支援効果(売上や雇用、付加価値額の増加)の発現には、一定の期間を要することが想定されることから、支援期間は、3年以内と設定。 (ターゲット企業) ・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。 ・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。 「機械系製造業」 化学工業、プラスチック製品、非鉄金属、金属製品、汎用機械機器具、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

【年間目標】

	目標
企業データベース整備	○共通データベースの運用による企業情報の蓄積、センター間の情報共有化の徹底 ・財団内での新DBの共有化と価値の再確認を実施 ・継続的運用を目的とした体制整備(WG)を行う ・一部業務における機能的懸念を考慮し、来年度運用に向け段階的移行プランを検討(R2年度: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、運用に向けた課題を明確にし構築案を確立。次年度本格運用を開始しDBを活用した支援体制を構築)
企業総合支援	○企業支援5社以上 ○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(事業終了(3年)後)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(R2年度: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。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が、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する。)

(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 76,882 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】

	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><tr><td>事業の特徴</td><td> ・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～経営戦略の策定を始め、製品・技術・サービスの企画段階からマーケティング・セールスなど多岐に亘った支援 ・全国レベルの専門家による支援 ・幅広い支援領域に対応していくため、専門家人材として副業人材の活用を試行的に実施 ・最長1年間の支援(複数年度にわたることも可能) ・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 ・随時受け付け、申込から約1か月で調査・採否決定 ・企業の希望に応じ、支援内容をカスタマイズ </td></tr><tr><td>費用負担</td><td> ・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) ・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) </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	事業の特徴	・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～経営戦略の策定を始め、製品・技術・サービスの企画段階からマーケティング・セールスなど多岐に亘った支援 ・全国レベルの専門家による支援 ・幅広い支援領域に対応していくため、専門家人材として副業人材の活用を試行的に実施 ・最長1年間の支援(複数年度にわたることも可能) ・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 ・随時受け付け、申込から約1か月で調査・採否決定 ・企業の希望に応じ、支援内容をカスタマイズ	費用負担	・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) ・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)
	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					
	事業の特徴	・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～経営戦略の策定を始め、製品・技術・サービスの企画段階からマーケティング・セールスなど多岐に亘った支援 ・全国レベルの専門家による支援 ・幅広い支援領域に対応していくため、専門家人材として副業人材の活用を試行的に実施 ・最長1年間の支援(複数年度にわたることも可能) ・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 ・随時受け付け、申込から約1か月で調査・採否決定 ・企業の希望に応じ、支援内容をカスタマイズ					
費用負担	・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) ・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)						
	○機械系ものづくり企業における生産性向上の取り組みなど、生産現場における改善活動を促進していくためのセミナーを開催する。チーム型支援専門家による生産管理セミナー						

【年間目標】

	目標
チーム型支援	○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 ～R1調査:52.3%(23 社/44 社)【前年調査:77.5%】 ○採択企業数:10 社以上 (R2 実績(1 月末現在):9 社) ～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(R2 実績(1 月末現在):食品 8 社、機械系ものづくり 1 社)【R1 実績】:食品 4 社、機械系ものづくり 5 社 ○フォローアップ支援企業数:10 社以上 (R2 実績(1 月末現在):6 社) ○専門家人材(機械系ものづくり、IoT、AI 分野)の確保 ○生産現場における生産管理セミナー(広島、福山)の開催(参加者の満足度:高満足度 70%以上)

(3) 総合支援情報提供事業

(自 2,334 千円)

【事業目的】

現状	○一般賛助会員新規加入のPR不足およびコロナ禍の影響から、一般賛助会員の退会数が増加している。また、情報発信後のアンケート実施などの効果測定を行っておらず、事業者のニーズに即した情報を提供する仕組みは改善の余地がある。
課題	○「産振構チャンネル」と「知っ得情報」の有益な情報発信により産振構のイメージを高め、一般賛助会員確保につなげる。
目的	○県内中小企業にとって有益で具体的な情報をスピーディーに発信することを通じ、事業者の産振構各種支援事業の活用促進に寄与する。 ○また、事業者とのコミュニケーションが活発になるよう働きかけ、一般賛助会員の継続加入ならびに財団事業の理解者の増大を図る。

【事業概要】

従来の広報誌「産振構ニュース」を改め、令和3年2月に開設したWEBサイト「産振構チャンネル」にて動画を中心とした情報発信に取り組む。

メールマガジン「知っ得情報」にて、各種補助金、助成金、セミナーなど、幅広い企業支援情報の配信に取り組む。

	概要
産振構チャンネル	○WEBサイト「産振構チャンネル」にて、月1回配信を目安に継続して情報を発信する。 ○「産振構チャンネル」は、一般賛助会員に対する会費還元事業として位置付けている。 一般賛助会員が自社PR情報を産振構HPに掲載できる「企業PR」の窓口も担う。 ○支援事業者のうち、課題解決やさらなる成長のために刷新的な取り組みを続ける企業を選定し、動画制作会社に取材撮影を依頼し年4本動画制作する。 ○産振構で開催したセミナーの配信、開催予定のセミナーの告知情報を随時配信する。 ○産振構が支援してきた事業者を取材対象者としてピックアップし取材し、動画制作を行う。 ○これまでの支援関係を前提とし、さらに取材活動等を通じて事業者との関係性を強め、賛助会加入の提案など、産振構事業への理解強化の機会として活用する。
知っ得情報	○国、県、市町、産業支援機関及び産振構等の公募イベント(セミナー・研修会)、助成・補助金など役立つ情報を収集調整し、原則、毎週木曜日にメールマガジン『知っ得情報』を配信し、各事業の利活用を促進する。

【年間目標】

	目標
産振構チャンネル	○産振構チャンネル動画情報の継続配信：年4本の動画制作・配信
知っ得情報	○最新かつ有益な支援情報を収集・調整し、メールマガジン「知っ得情報」の定期継続配信：原則、毎週木曜日のメール配信(同時に、産振構HPへも掲載) ○認知度を向上によるメルマガ登録会員の増

(4) 中小企業DX推進支援事業 (再掲：19 ページ参照)

2 経営支援

(64,932 千円)

(1) 中小企業技術・経営力評価活用促進事業

(県・自 19,586 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。
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ない。 ○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。

	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。 【R2年度の新たな取り組み】 ・実査ヒアリング、審査会のオンライン対応について
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。 「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

【年間目標】

	目標
評価制度事業	○評価書申込件数50件(R2年度目標:50件) ○評価書に基づく融資件数40件(R2年度目標:40件)
知的資産経営セミナー	○セミナー開催回数:4回/年(R2年度目標:4回/年)

(2) 広島県中小・ベンチャー企業成長支援事業

(県・自 5,380 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】

	概要
専門家の派遣	○①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。回数：原則3回まで） 【派遣件数：令和元年度0件、平成30年度1件、平成29年度0件】
広島市域一次相談窓口	○（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。 ・対象エリア：広島市域 ・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。） ・相談件数：令和2年度（1月末まで）9件、令和元年度4件、平成30年度13件
ビジネスフェア等の展示会出展支援事業	○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）
販路開拓支援等セミナー	○中小企業イノベーション促進支援事業（再掲）
産業支援機関等連携推進会議	○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」）

【年間目標】

	目標
ビジネスフェア等の展示会出展支援事業	○出展企業数：15社程度

（3）広島起業化センター運営事業

（県・自 18,035 千円）

【事業目的】

現状	○株式会社広島テクノプラザ、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。
課題	○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。
目的	○「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。

【事業概要】

	概要
貸事業場の提供・運営	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。 ○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 ○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 ○入居状況（R3.2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） ＊貸室数：8タイプ・20室（30㎡～77㎡）

【年間目標】

	目標
入居率の向上	広報・営業活動の強化、設備の充実等を進め、入居率の向上(60%(R3.1 末)⇒65%以上)を図る。
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。

(4) 異業種交流グループ運営事業

【事業目的】

現状	○中小企業の経営課題は複雑化・高度化する中で新型コロナへの経営対策を含め、異分野企業相互の情報・技術・ノウハウ等の摺り合わせにより、イノベーション及び経営基盤の強化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	○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を図られるよう支援活動を行う。

【事業概要】

	概要
異業種交流グループの運営	○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を図られるよう支援活動を行う。 (活動内容)役員会・総会、講演会、県外企業見学会等の開催 広島県異業種交流サロン 会員数 23 ※自立研究会は、令和2年度末で解散 ○広島県異業種交流連絡協議会は、県内の5異業種交流グループ(延べ180社)がグループ活動を行ってきたが、令和2年9月30日で解散した。

【年間目標】

	目標
全体	○会員企業の経営力向上
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。

(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「中小企業 119」を通して、次の支援を行う。

	概要
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。 ○令和2年度から「広島県産業支援機関等連携推進会議」と共同実施。

【年間目標】

	目標
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) R2 年度は 12 月末時点で 100%(支援終了時に架電確認)
地域プラット フォーム の連 携促進	○「広島県産業支援機関等連携推進会議」と合同での 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) 連携機関数: 50 機関

(6) 企業育成型ひろしま投資事業有限責任組合事業

(自 5 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、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。令和 2 年 12 月末まで組合期間を延長。令和 2 年 12 月 30 日に、清算人である(株)広島 VC により買収。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

適正な 管理事務	概要							
	組合名	投資企業数			出資額 (他の出資者分含む)		組合 資産	他の出資者
		上場 企業	倒産 企業	その他	投資額			
	3号 組合	2 社	未定	未定	未定	63 百万円	40 百万円	未定
4号 組合	15 社	未定	2 社	11 社	5 億円	3 億 16 百万円	未定	(株)広島 VC、(株)広島 銀行、(株)もみじ 銀行、広島信用金 庫、中小企業基盤 整備機構

【年間目標】

	目標
適正な管理事務	○2つの投資事業組合の管理事務を適正に実施

(7) 設備貸与債権管理事業

(自 20,768 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】

	概要
定期償還	○約定償還企業数 1 社 R3.2.28 現在 ○設備貸与債権残高 1,459,298 円 R3.2.28 現在 ○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 8,133,138 円 R3.2.28 現在

【年間目標】

	目標
定期償還	○約定償還予定額の回収
未収債権の回収	○令和2年度 貸与未収金の回収 120 千円 償却済み企業 2,200 千円 令和3年度 償却済み企業 2,300 千円

(8) 設備資金債権管理事業

(自 1,029 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】

	概要
未収債権の回収	○未収債権残高 4,911 千円 R3.2.28 現在 (貸倒償却済)

【年間目標】

	目標
未収債権の回収	○未収債権の回収

(9) 下請かけこみ寺

(団 129 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】

	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

【年間目標】

	目標
かけこみ寺相談	○適正な相談業務の実施

3 よろず支援

(50,725 千円)

よろず支援拠点事業

(国 50,725 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。

	概要
よろず支援 拠点 事業	○専門性の高い経営支援（経営相談の専門医） 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。 ○地域の総合的な経営支援（経営相談の総合医） 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。 ○きめ細かなフォローアップ 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。

【年間目標】

	目標
相談対応 件数	○相談対応件数 8,500 件(前年度実績レベル、前年度目標 6,100 件)
課題解決 件数	○課題解決件数 800 件(前年度実績レベル、前年度目標 600 件)
ネットワーク 活動件数	○県下の支援ネットワークを強化、他の支援機関等と連携した出張相談やセミナーを開催し、広島県全体での事業者への支援体制整備を目指す。 目標:ネットワーク活動(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)件数 400 件(前年度実績レベル、前年度目標 300 件)

4 創業支援

(86,515 千円)

(1) 創業環境整備促進事業

(県 86,515 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。 ○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。

	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派遣等を提案する。
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ための(オンラインを活用した)セミナーを企画・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。

【年間目標】

	目標
創業環境整備事業全体	○年間創業件数 300件[前年度:308件]
創業サポーターの派遣回数	○年間派遣件数 延べ750回程度[前年度:896回]
創業セミナーの満足度	○大変満足 of 割合を前年度以上とする[前年度:41.0%]
成長支援コーディネーターによる支援	○支援件数 5社(年間売上1千万円以上、雇用1名以上)[前年度:10社]

5 復興支援金融

(28,502 千円)

被災中小企業施設・設備整備支援事業(無利子貸付)

(自 28,502 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】

平成30年7月豪雨により被災した中小企業等に対して、広島県のグループ補助金(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、産振構がこの制度による無利子融資の実施機関として貸付を実施している。

	概要
グループ補助金無利子貸付	○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。 なお、貸付実施期間は令和3年度内(2年度末のところ、1年間の延長)となる。 ○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。 ○グループ補助金無利子貸付の主な手続き 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 ○令和2年度実績(2月末 現在) 貸付申込: 6件 (161百万円) 貸付決定: 7件 (733百万円) 貸付実行: 5件 (662百万円)

【年間目標】

	目標
無利子貸付実行件数	○貸付希望事業者へのフォローアップに努め、貸付を完結させる。 (令和3年度の貸付実行見込は約3件) 【貸付期間が令和3年度末まで延長され、前年度からの持越分が約3件見込み】