

令和元年度 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

〔令和元年度事業報告〕

令和元年度事業の体系	1
経営・創業等の支援	
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）	4
(3) 中小企業地域資源活用等促進事業	6
2 経営支援	
(1) 中小企業技術・経営力評価活用促進事業	8
(2) 広島県中小・ベンチャー企業成長支援事業	10
(3) 広島起業化センター運営事業	11
(4) 広島県異業種交流連絡協議会等運営事業	12
(5) 中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業	13
(6) 企業育成型ひろしま投資事業有限責任組合事業	15
(7) 設備貸与債権管理事業	16
(8) 設備資金債権管理事業	16
(9) 下請かけこみ寺事業	17
3 よろず支援	
よろず支援拠点事業	18
4 創業支援	
(1) 創業環境整備促進事業	24
(2) 地域需要創造型等起業・創業促進事業	28
5 復興支援金融	
被災中小企業施設・設備整備支援事業	30
ものづくりの革新	
1 企業総合支援	
(1) 総合支援統括推進事業〔再掲〕	31
(2) 中小企業イノベーション促進支援事業〔再掲〕	31
2 開発支援・産学官連携	
(1) 技術コーディネート事業	31
(2) 戦略的基盤技術高度化支援事業	32
(3) 中小・ベンチャー企業チャレンジ応援事業	34
(4) 産学官プロジェクト研究推進事業（管理業務）	35
3 知財支援	
広島県中小企業知財支援センター事業	36
4 販路開拓支援	
(1) 取引商談会等マッチング支援事業	38
(2) ソリューション型営業支援事業	41
(3) モノづくりパートナーシップ支援事業	42
(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）	43
5 人材育成支援	
(1) 中小企業成長支援人材育成・派遣事業	48
(2) ひろしまデジタルイノベーション推進事業〔再掲〕	49
(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〕	49

デジタルイノベーションの推進	
1 ひろしまデジタルイノベーションセンター運営事業	50
2 ひろしまデジタルイノベーション推進事業	52
カーテクノロジーの革新	
自動車関連産業クラスター支援事業	54
医工連携の推進	
1 医療関連産業クラスター形成事業	57
2 地域中核企業ローカルイノベーション支援事業	61
国際ビジネスの支援	
1 相談・コーディネート事業	63
2 ビジネスマッチング事業	66
3 ビジネス情報提供・研修事業	69
施設利用等の提供	
1 産業会館管理運営事業	75
2 産業技術交流センター等管理運営事業	77
3 インターネット各種支援情報等提供事業	78
4 中小企業大学校広島校運営協力事業	78
5 情報誌等発行事業	79
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	80
事業報告附属明細書	82

【令和元年度決算】

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）	85
正味財産増減計算書（経常費用事業別）	86
正味財産増減計算書（予算比較）	88
会計区分別経常収支状況	92
2 財務諸表等	
貸借対照表	94
貸借対照表内訳表	96
正味財産増減計算書	100
正味財産増減計算書内訳表	102
キャッシュ・フロー計算書	108
財務諸表に対する注記	109
附属明細書	113
財産目録	114
3 監査報告書	118

〔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

令和元年度事業の体系

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	○総合支援統括推進事業【新規】 ○中小企業イノベーション促進支援事業(チーム型支援) ○中小企業地域資源活用等促進事業【新規】【補正】
	経営支援	○中小企業技術・経営力評価活用促進事業 ○広島県中小・ベンチャー企業成長支援事業 ○広島起業化センター運営事業 ○広島県異業種交流連絡協議会等運営事業 ○中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業 ○企業育成型ひろしま投資事業有限責任組合事業 ○設備貸与債権管理事業 ○設備資金債権管理事業 ○下請かけこみ寺事業
	よろず支援	○よろず支援拠点事業【一部補正】
	創業支援	○創業環境整備促進事業 ○地域需要創造型等起業・創業促進事業
	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	○総合支援統括推進事業 [再掲] ○中小企業イノベーション促進支援事業 [再掲]
	開発支援・産学官連携	○技術コーディネート事業 ○戦略的基盤技術高度化支援事業【一部補正】 ○中小・ベンチャー企業チャレンジ応援事業
	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	○取引商談会等マッチング支援事業 ○ソリューション型営業支援事業 ○モノづくりパートナーシップ支援事業 ○中小企業イノベーション促進支援事業(販売戦略塾等)
	人材育成支援	○中小企業成長支援人材育成・派遣事業 ○ひろしまデジタルイノベーション推進事業 [再掲] ○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		○ひろしまデジタルイノベーションセンター運営事業 ○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		○自動車関連産業クラスター支援事業
医工連携の推進		○医療関連産業クラスター形成事業 ○中核企業ローカルイノベーション支援事業【新規】【補正】
国際ビジネスの支援		○相談・コーディネート事業 ○ビジネスマッチング事業 ○ビジネス情報提供・研修事業
施設利用等の提供		○産業会館管理運営事業 ○産業技術交流センター等管理運営事業 ○インターネット各種支援情報等提供事業 ○中小企業大学校広島校運営協力事業 ○情報誌等発行事業

経営・創業等の支援

(363,715 千円)

1 企業総合支援

(76,173 千円)

(1) 総合支援統括推進事業

【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。

先端技術動向・社会情勢等から、発展性のある事業への目利きを行うとともに、企業価値の再定義とそれにマッチした企業支援プランを提案・プロジェクト推進を実行する。

事業項目	概要
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・経営等、財団内の企業情報を共通データベース化する。 ○定期的フォロー企業(優先顧客)の選定を行う。
総合支援プロセス確立	○支援プロセスのトライアルを行いながら、本格運用に向けた仕組み作り、ルール作りを行う。

【令和元年度目標と実績】

指標	令和元年度目標	実績
企業データベース整備	○データベースの完成、運用ルールの完成、手順書の完成 ○優良顧客の選定(2~300社)	○各センターのコーディネータへ試行的に展開(共有化)し、追加改良機能の抽出、費用対効果等の検討を実施。 ○一次案評価結果から効果不足(情報共有・展開性・操作利便性)が分かり、更なる改善検討が必要と判断。⇒R2年度上期継続検討。
総合支援プロセス確立	○トライアル運用(2社以上) ○総合支援プロセス化 ○事業化提案書の作成(県) ~令和元年8月 目途 ⇒総合支援プロセスの事業化を企画し、来年度予算化を目指す。	○既存事業の活用によるトライアル活動(2社)を通じて、経営戦略等に対する支援の重要性を再認識 ・総合支援スキームに反映させた。 ・支援候補企業をリスト化

【活動実績等】

① 企業データベース整備

- 財団内にタスクチームを設置し、統一システムの提案に向けた、関係センター間の情報共有、各構成項目及び仕様検討の作業を行うとともに、システム構築による費用対効果・効率を検証した。
- 既存システムの有効性も検証するため、財団内の単一セクションのみの利用に留まっていたシステムデータを共有し、意見徴収するとともに、使い勝手等を検証した。

② 総合支援プロセス確立

- 研究開発助成など既存の事業等によって醸成された企業成果をスクリーニングし、ユニークで先進的な技術を保有し将来性が期待できる2社をトライアル運用対象に選定した。
 - ・金属加工/部品製造業:A社(広島市安芸区)
 - ・ソフトウェア開発業:S社(広島市中区)
- ✓ 上記2社が開発した技術及び保有している知財(特許/ノウハウ)を活かした広島発の技術/製品とすべく、ヒアリングしながらビジネスプラン構築のサポートを実施。
- ✓ このビジネスプランは、特に知財戦略や知財の有する市場価値評価が重要と捉えており、日本でトップレベルの実力を有し、様々な知財支援/ビジネスサポートを提供している専門家とのマッチングを行いながら、今後の事業戦略や進め方等の立案を支援。
- この2社のトライアルを行いながら、「総合支援のプロセス/ツール」を検証しながら、企業に寄り添う「総合支援のあるべき姿」を支援スキームに反映させた。
- 企業規模(売上高・従業員数)及び保有技術等を調査・検証し、次年度の支援候補企業をリスト化した。

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針など】

企業DB

- ・DB最終仕様(各センターからの意見集約)、運用ルール、手順書等の検討を加速させ、費用対効果に見合う導入費用となるよう調整を進める。

企業総合支援

- ・個別訪問等を通じた支援企業の掘り起こし(企業訪問シナリオを作成し、営業ツールとして活用する)
- ・支援企業に対する支援シナリオ作り(目利き及び多様な企業の課題解決に対応できる専門家人材を確保する)
- ・企業訪問は、個社の新型コロナの経営影響等を注視しながら、活動を開始。
- ・支援方法については、案件に応じWEB会議等を活用する。

(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 75,899 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						
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、支援チームを派遣し、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> ・全国レベルの専門家による支援 ・最長1年間の支援(複数年度にわたることも可能) ・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)</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	・全国レベルの専門家による支援 ・最長1年間の支援(複数年度にわたることも可能) ・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)
	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	・全国レベルの専門家による支援 ・最長1年間の支援(複数年度にわたることも可能) ・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)					
○人手不足、品質に対する要求の高度化、コスト削減要求等、県内ものづくり中小企業を取り巻く環境は年々厳しくなっている中、モノ作りの基本である 5Sの取組み、高度化される品質への要求、及び、コスト削減に対応するための生産性向上と、生産管理の取組を進める。							
(取組事例)事例発表 & 5S の定着と生産性向上の進め方セミナー							

【令和元年度目標と実績】

指標	令和元年度目標	実績
チーム型支援	○支援事業の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 (H30 調査 68.6%(35 社/51 社)) ・採択企業数: 15 社/年 (H30 実績 13 社) ・多種多様なものづくり企業の拡大 (H30 実績 食品 9 社、ものづくり 4 社) ・人材(専門家(IOT、AI))の確保 ・5S の定着と生産性向上セミナー 広島: 99 名/72 社、福山: 110 名/80 社)	成長可能性審査の厳格化に伴う採択目標未達はあるが、セミナー開催等によりチーム型支援事業認知の向上に務めた。 ・売上等が前年度から向上した企業の割合 → R1 実績: 77.5%(31 社/40 社) ・採択企業数: 実績 9 社 ⇒ 今年度から、企業の意欲や成長可能性などを見極めるため、審査の厳格化等を実施したことにより、採択企業数は減少 ・セミナー開催 参加者: 広島会場: 72 名/53 社 福山会場: 83 名/53 社 満足度 → 実績 82%(大変満足 24%、満足 58%) 工場診断実施: 8 社 (のちにチーム型支援へ申込 ⇒ 3 社)

【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。

随時受付しており、選定審査会を経て次の9社の企業をについて支援決定した。

審査	企業名	業種	支援対象	支援分野	専門家
第1回 (8/20)	(株)ボストン (広島市中区)	食品製造業	商品開発によるマーケティング戦略及びブランディング戦略	ブランディング マーケティング	塚元信二 今井雪央
	升萬食品(有) (広島市西区)	〃	商品開発によるマーケティング戦略及びブランディング戦略	ブランディング マーケティング	〃
	(有)渡辺製菓 (福山市)	〃	商品開発によるマーケティング戦略及びブランディング戦略	ブランディング マーケティング	〃
第2回 (10/16)	瀬戸内海印刷(株) (広島市佐伯区)	印刷業	生産管理および原価管理の体制構築支援	生産管理	大西農夫明
第3回 (1/17)	S社 (呉市)	輸送機器・精密部品製造業	マーケティング戦略策定等	経営戦略等	湯川昌郎
	(有)能美工作所 (江田島市)	機械器具製造業	5Sの導入、生産性の向上	生産管理	大西農夫明
第4回 (3/19)	(株)マテック (広島市佐伯区)	プラスチック加工業	生産管理等の改善支援	〃	〃
	(株)オーワークス (福山市)	精密部品機械加工	生産管理体制構築と多能工化による生産性向上	〃	〃
	(株)まるじょう (尾道市)	水産加工物製造業	生産管理指標・仕組みづくり、運用による事業基盤強化	〃	〃

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- ① 現行スキームの支援ステージは、「製品設計（試作）～生産技術～販売・サービス」までを対象として、すでに顕在化している課題の解決に留まる傾向にあり、支援効果も小さくなっている。
- ② 支援終了後の企業については、現況把握を行うに留まり、企業の抱える課題に対して、具体的な解決策が講じられていない。

見直し

- バリューチェーンを構成する全領域（開発期間は除く）にわたった支援【拡充】

（経営・企業戦略、企画等の領域を新たに支援領域に追加）

- 支援期間は、「インターバル」制度を設け、開発等に必要な期間を確保【新設】

- 全国レベルの専門家による支援【拡充】

（幅広い支援領域に対応するため、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）

支援終了後（2年間）、企業からの要望等をもとに、専門家によるフォローアップ支援【新設】

【新型コロナウイルスによる事業実施の見直し】

- ・採択企業数：10社以上（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）
⇒ 目標値は変更しないが、案件に応じ、WEB 会議等を活用し、9月以降の活動に繋げる。
- ・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%（3年間フォロー）
- ・フォローアップ支援企業数：10社以上
- ・専門家人材（経営・企業戦略、企画等の領域）の確保
- ・セミナー参加者の満足度：満足度90%以上（高満足30%＋満足60%）、チーム型支援への申込み：5社
⇒WEB 会議によるセミナーを準備し、9月以降の活動に備える。

（3）中小企業地域資源活用等促進事業

（国 274 千円）

【事業目的】

現状	○広島県では、イノベーション立県の実現を施策ビジョンとして掲げている中、その柱の一つとして絶え間なくイノベーションが創出される環境・状況「イノベーション・エコシステム」の構築を目指している。 ○ そのような中、県内製造業において、AI, IoT などのデジタル技術により製造現場の業務効率化や自動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、ものづくり中小企業においても、スマート化への取り組みが注目されている。
課題	○一方、投資効果が算定しにくく、システムや機械、AI、IoT 化の社内外の担当者がバラバラで、意思疎通が不十分で方向性が定まらないといったことなどによるスマート化を取り巻く課題も浮き彫りになってきている。
目的	○公益財団法人全国中小企業振興機関協会の助成金事業[B事業]を活用し、「IoTを活用した中小企業のデジタルビジネスへの変革促進に向けた調査研究」を実施。

【事業概要】

事業項目	概要
中小企業地域資源活用等促進事業	スマートファクトリー化の実現を阻む「つながる化」、「データ活用」、「セキュリティ」等の障壁を克服し、「見える化」、「分析」、「制御」、「最適化」のサイクルを可能とする、ものづくり中小企業の IoT を活用したスマート化に向けたスモールスタートを具現化し、デジタルビジネスの変革を推進するとともに、イノベーションの創出に寄与する。

【令和元年度目標と実績】

指標	令和元年度目標	実績
中小企業地域資源活用等促進事業	○IoT を推進するため、人材・企業育成、工場・サービスのスマート化による新たな活用や新領域の展開に向けた情報収集、現状・課題整理等を行い、次年度に向けた具体的な事業計画及び支援施策等を立案。 ○本事業[B事業]を活用し、本県中小企業等の IoT の導入に向けた取り組みを支援するために、実効ある支援事業を次年実施（実施期間：次年度～複数年度[A事業]）に向け、本年度は、支援計画策定を目的とした調査や試験的な調査研究を実施。	○各ステークホルダーの現状と課題の整理 ○支援プロセスマップ、IT ベンダー・ソリューションマップの作成 等 ○IoT 推進による新たな展開活用策の検討 ○支援施策の支援方針、次年度事業カリキュラム作成の検討 ○支援体制の確立 （ITベンダー・ITコンサルタント、大学・研究機関、行政・支援機関 等） 上記実績を踏まえ、A 事業採択を実現。

【活動実績等】

中小企業地域資源活用等促進事業

- 上記の調査研究結果を踏まえて、令和2年度より、中小企業地域資源活用等促進事業(A事業)を活用し、「現場改善領域」から「工場最適化領域」のレイヤーにわたる一連の支援を、広島県内の中核的な産業支援機関である本財団が主催して取り組むことで、中小ものづくり企業の IoT 活用を促進する。以て、将来的な「企業間連携領域」のレイヤーへの到達に寄与することとしている。

・2020 年度第1回 中小企業地域資源活用等促進事業(A事業)に申請し、採択。

(採択: 令和2年4月1日付け)

- 「現場改善領域」のレイヤーでは、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こととしている。
- さらに、「工場最適化領域」のレイヤーでは、IoT 活用戦略を実践し、検証する。

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針など】

○ 中小企業地域資源活用等促進事業(A事業)等を活用し、中小企業成長支援人材育成・派遣事業を進化・転換させ、地域の DX 推進に向けて取組を進める。
--

2 経営支援

(77,275 千円)

(1) 中小企業技術・経営力評価活用促進事業

(県・自 20,055 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。 ○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、物的担保、人的担保が不足していることから融資を受けることができていない。 ○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、物的担保、人的担保が不足していることから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、評価によって明らかになった経営課題の解決を支援した。

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。
知的資産経営セミナー	○自社の知的資産を把握し、ステークホルダーに周知する手段となる知的資産経営報告書作成のためのセミナーを金融機関と連携し開催する。

【令和元年度目標と実績】

指標	目標と実績
評価制度事業	【目標】 ○評価書発行件数60件 ○評価書に基づく融資件数40件
	【実績】⇒融資件数においては目標を達成 ○評価書発行件数50件／目標件数60件 ○融資件数 59件／目標件数40件
知的資産経営セミナー	【予定】 ○啓発・専門セミナー開催回数:4回／年
	【実績】 ○啓発・専門セミナー開催回数:4回／年 ・もみじ銀行(行員向け啓発セミナー、6月、10月):2回開催 ・しまなみ信金(事業者向けセミナー、1月、2月):2回開催 ※3月開催予定分については、新型コロナウイルスにより中止

【活動実績等】

- ・周知用ちらしを作成し、金融機関や商工会等支援機関と連携した周知活動を実施したほか、財団内各センター等と連携して企業リストを作成し、直接、事業者への周知活動を実施した。
- ・また、課題解決に向けた提案シートの発行や評価優良企業の認定など、評価制度事業の魅力づくりにも取り組んだ。

【令和2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。

○知的資産経営セミナー

- ・金融機関、企業のニーズに合ったテーマ設定が必要
 - ⇒ 概要のセミナーだけでなく、ポイントを絞った金融機関、企業のニーズに合ったテーマを提案し、開催する。

【新型コロナウイルスによる事業実施の見直し】

事業内容	現在の対応方法	今後の対応方針
①事業の周知・企業発掘等・直接、企業や金融機関等を訪問・面接。	・当面、訪問等の活動を自粛。	・社会情勢や金融機関・事業者等の方針を踏まえ、順次再開。 ・WEB会議システム利用の試行。
②ヒアリング ・専門家と職員が同行して企業訪問・ヒアリング。	・当面、訪問等の活動を自粛し、極力テレビ会議、TELを活用。	・社会情勢や金融機関・事業者等の方針を踏まえ、順次再開。 ・WEB会議システム利用の試行。
③審査会 ・専門家と事務局、コーディネーター等が、評価書について、審議を行う。	・WEB会議システム(ZOOM)を利用し、開催	・原則、WEB会議システム利用により開催し、交通費、評価書発行までの時間削減に努める。
④評価書発行 ・金融機関経由又は職員が企業訪問し、手交実施	・企業訪問による手交については当面自粛。郵送にて対応実施。	・社会情勢や金融機関・事業者等の方針を踏まえ、順次再開。

(2) 広島県中小・ベンチャー企業成長支援事業

(県・自 5,667 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(181 人)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)
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。)
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。(ギフトショー、スーパーマーケットトレードショーへの出展は、中小企業イノベーション促進支援事業にて対応)
販路開拓支援等セミナー開催	○中小企業イノベーション促進支援事業(再掲)

【令和元年度目標と実績】

指標	目標と実績
ビジネスフェア等の展示会出展支援事業	【目標】 ○出展企業数:15 社程度 【実績】 ○出展企業数:9社(2回)

【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。 ・ビジネスフェア等の展示会への出展を支援し、販路拡大の機会を創出した。
--

【令和2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。 ○展示会出展支援事業については、共同出展者の交流や連携による相乗効果によって成果促進を行う。

(3) 広島起業化センター運営事業

(県・自 11,327 千円)

【事業目的】

現状	○(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。
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】

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した。

事業項目	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。 ○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: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㎡)

【令和元年度目標と実績】

指標	目標と実績
入居率の向上	【目標】 ○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(60%(H31.1末)⇒60%以上)を図る。
	【実績】 ○大学、金融機関、ベンチャーキャピタルへ広報を実施 ○利用促進に向けた要綱改正(大学発ベンチャー企業の利用料金の引き下げ、事業場の分割利用) ○入居率:50% 未達成
施設の保守修繕	【目標】 ○事故が起こらないよう保守修繕を行う。
	【実績】 ○照明、空調機及び漏水対応等の補修を実施

【活動実績等】

○大学や金融機関、ベンチャーキャピタル等を訪問し、入居促進に向けた広報活動を実施したが入居率の向上には至らなかった。

○現地訪問等に努め、必要な保守修繕を実施した。

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針など】

○入居率の向上

・利用料金の引き下げや事業場の分割利用の周知を含め、幅広く広報活動を展開する。

・広島中央サイエンスパーク内の研究機関等と連携し、入居企業の支援体制を強化するとともに開発型企業等の情報収集等を行う。

○施設の保守修繕

・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・カネの経営資源に限られ、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に触発が必要となっている。
目的	○県内の5異業種グループ(延べ194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。

【事業概要】

事業項目	概要			
異業種グループの運営	○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が図られるよう支援活動を行った。			
	(活動内容) 役員会・総会、講演会、県外企業見学会等の開催			
	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	30	自立研究会 (事務局: 福山支所)	16
広島県異業種交流連絡協議会の運営	○県内の5異業種グループ(延べ194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った。			
	(活動内容) 役員会・総会、講演会、県外企業見学会等の開催			
	グループ名	会員数	グループ名	会員数
	・ 明日への挑戦プラザ (WEBデザイン研究所)	9	・ 広島県異業種交流サロン (ひろしま産業振興機構)	30
	・ 自立研究会(ひろしま産業振興機構)	16	・ 竹原広域工業クラブ (竹原商工会議所)	17
	・ 呉自社商品開発協議会 (くれ産業振興センター)	120		

【令和元年度目標と実績】

指標	目標と実績
全体	【目標】 ○会員企業の経営力向上 (会員企業のグループ参加に対する満足度把握)
	【実績】 ○事業計画に基づき各種講演会、企業発表会(働き方改革等)を実施 ○広島県異業種交流連絡協議会の必要性等についてヒアリングを実施
講演会・県外企業見学会 の開催	【目標】 ○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。
	【実績】 ○講演会:人材育成、健康経営、事業承継等をテーマに開催 ○企業視察:㈱フジワラテクノアート、㈱イノテック、お多福醸造㈱

【活動実績等】

- 交流グループ及び連絡協議会の事業計画に基づき、総会、役員会や県外企業視察、講演会等を開催した。
- 事業活動の活性化・自立化等に向けた意見聴取や意見交換を実施した。

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- 会員企業のニーズや時勢に沿った講演会及び意見交換会等を実施し、経営力の向上に努める。
- 広島県異業種交流連絡協議会については、会のあり方や必要性等を検討し、活動の可否を含め、令和3年度以降の運営方針を決定する。

(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、次の支援を行った。

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。

【令和元年度目標と実績】

指標	目標	実績
専門家派遣件数	○産振構:50 件 ○よろず:50 件	○産振構:18 件 ○よろず:17 件
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) 連携機関数:20 機関	○ひろしま中小企業支援ネット 連絡会議開催 (R2.2.26 開催・18 機関出席)

【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を下回った。

○年度途中で利用条件が一部変更され、必要な手続きや書類が増加したが、関係先への連絡と、事務処理実施機関(株式会社パソナ)への確認を行い、適正な制度の活用を行った。

○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(35)	19	5	3	1	7

○地域プラットフォーム構成機関との連携強化のため、事業者支援の情報共有や支援機能の利活用促進を目的に、会議を以下のとおり実施した。

地域プラットフォームの連携促進	○「ひろしま中小企業支援ネット」連絡会議(R2.2.26 開催) 内容: ・広島県商工労働局講話(BCP について) ・よろず支援拠点支援事例発表 ・各支援機関からの事業紹介、意見交換 ・産業振興機構から制度紹介 参加機関数:18 機関 21 名出席
-----------------	---

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針等】

○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。

⇒全国の状況を注視しつつ、WEB での対応を一部導入し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る。

⇒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の実施。

○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動向次第では開催が危ぶまれる。

⇒WEB 会議を視野に入れた会議継続方法を模索する。

(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した。

○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。平成32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。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 管理 事務	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	(株)テクノ・エージェン ツ、イノベーション・エン ジン(株)
	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、

【令和元年度目標と実績】

指標	目標と実績
適正な管理事務	【目標】 2つの投資事業組合の管理事務を適正に実施 【実績】 ・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、4号組合については、清算期間をR2.6末まで延長した。

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針等】

○引き続き、業務執行組合員等と情報交換を行いながら、管理事務を適正に実施する。

(7) 設備貸与債権管理事業

(自 39,189 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 10 社 H31.3.31 現在 ・設備貸与債権残高 22,059,701 円 H31.3.31 現在 ・令和元年度回収予定額 17,644,905 円
未収債権の回収	・未収債権残高 21,501,490 円 H31.1.31 現在

【令和元年度目標と実績】

指標	目標と実績
定期償還	【目標】・約定償還予定額の回収 【実績】・約定償還予定額を回収
未収債権の回収	【目標】 ・令和元年度 貸与未収金の回収 4,180 千円 (内、償却済み 2,704 千円) 【実績】 ・貸与未収金の回収 10,312 千円 (内、償却済債権 2,704 千円、倒産企業リース設備売却額 6,527 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2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
- 残余財産の活用方法を検討する。

(8) 設備資金債権管理事業

(自 1,006 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社に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、913 千円 H31.1.31 現在（貸倒償却済）

【令和元年度目標と実績】

指標	目標と実績
未収債権の回収	【目標】・未収債権の回収 【実績】 未収債権回収 2 千円

【活動実績等】

○未収債権の回収に努めた。

【令和2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

（団体 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
価格交渉サポートセミナー	○全国中小企業振興機関協会が主催する、価格交渉サポートセミナー開催に係る参加者募集、会場手配等について協力

【令和元年度目標と実績】

指標	目標と実績
かけこみ寺相談	【目標】○適正な相談業務の実施 【実績】○95件の相談に適正に対応した。（内弁護士相談 2件）
価格交渉サポートセミナー	【目標】○年2回の開催に係る参加者募集 定員 50 名/1回 【実績】○他機関が受託したため未実施。

【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2年度の事業実施上の課題、対応方針など】

○WEBやEメールによる制度の広報・周知及び弁護士無料相談の活用
○後任相談員の確保

3 よろず支援

(63,051 千円)

よろず支援拠点事業

(国 63,051 千円)

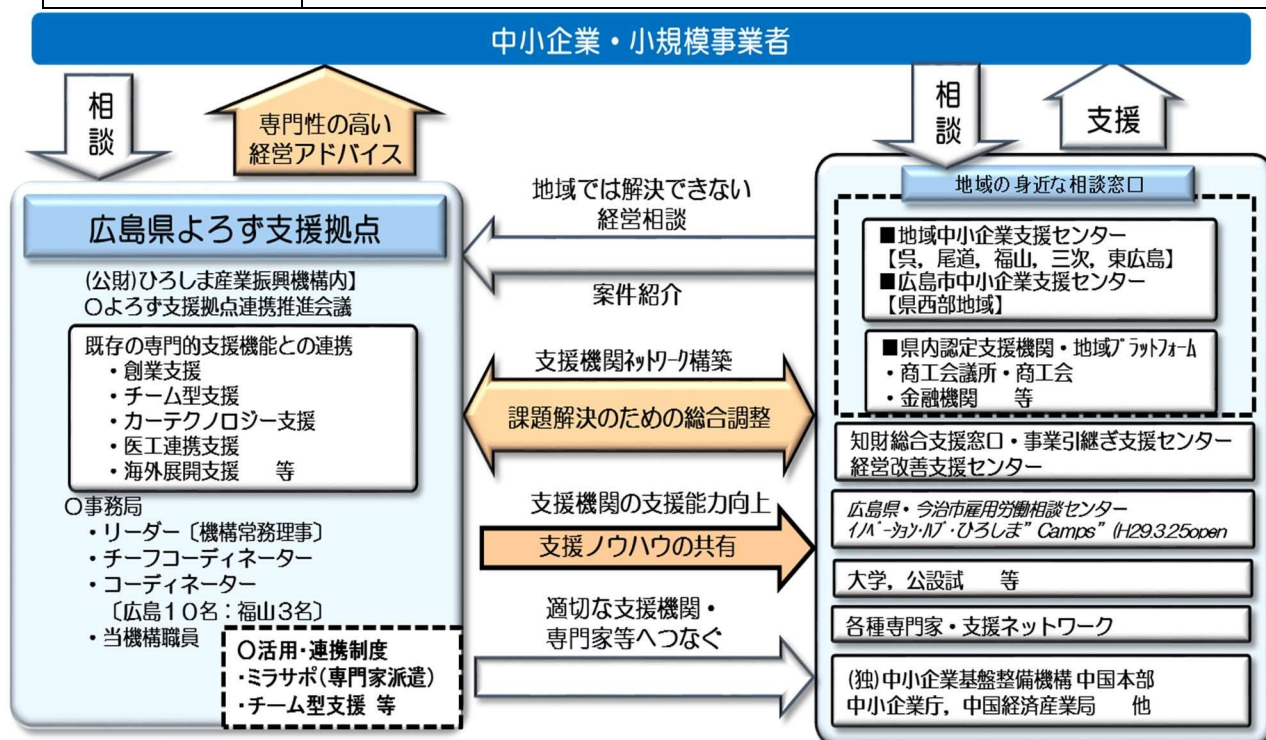
現状	○中小企業、小規模事業者にとっては、経営上の悩みや課題は多く、複雑化している。その悩みは、売上げを伸ばしたいというものから商品開発、後継者がいないという悩みまで多岐にわたっている。
課題	○課題の大小を問わず何度でも相談でき、中小企業の経営者を「一人にしない」相談所が求められている。
目的	○経営上の悩みに親身に耳を傾け、抱えている悩みの本質的な課題を明確化するとともに、適切な解決策の提案を行う。さらに、解決策の提示にとどまらず成果が出るまで、寄り添うようにフォローアップする。

【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した。(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った。

事業項目	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。



【令和元年度目標と実績】

指 標	令和元年度目標	令和元年度実績
相談対応件数	5,080件	6,107件
来訪相談者数	2,500件	2,871件
課題解決件数	300件	505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1月末から設置し、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。

ア 令和元年度専門スタッフ

区 分	氏 名(資格等)	強み・得意分野等
チーフ コーディネーター	瀧熊 弘之 (公認会計士)	・資金調達のための事業計画策定支援 ・原価計算の導入によるコスト削減の支援 ・事業継承スキームの提案 ・株式上場の支援
コーディネーター (広島本部)	榎 志織 (中小企業診断士)	・経営戦略 ・集客支援 ・新商品・サービスの企画・提案 ・人材育成 等
	落野 洋一 (中小企業診断士)	・新事業展開や新商品開発の支援 ・経営革新計画などの中期経営計画策定支援 ・知的資産経営の活用支援
	金子 昌稔 (弁護士)	・法律(債権の保全・回収、労務問題、廃業関係等)
	安原 弘勝 (株)ゴールドボンド 販路開拓コーディネーター	・地域産品のブラッシュアップ ・農産・農産加工品の商品開発・販売
	正岡 稔 (中小企業診断士 社会保険労務士)	・経営計画策定支援 ・人事・労務 ・補助金・助成金活用 等
	大森 鮎 (デザイナー)	・グラフィックデザイン・パッケージデザイン ・ブランディング ・SNS活用・広報戦略 ・まちづくり等地域資源活用 等
	瀬戸 一威 (中小企業診断士 ITコーディネーター)	・IT経営・IT活用による生産性向上 ・営業戦略・営業改革 ・組織／業務改革 等

区 分	氏 名(資格等)	強み・得意分野等
コーディネーター (広島本部)	福田 稔 〔シニア・インキュベーション・マネージャー〕	・経営全般 ・ビジネスプラン ・商品開発 ・業務提携 ・まちづくり 等
	元岡 正憲 〔中小企業診断士 販売士1級, 調理師 フードコーディネーター1級〕	・経営戦略(経営分析・事業計画策定) ・営業戦略(商談支援・原価計算・市場改善等) ・飲食全般(調理・接客・メニュー開発等)
	牧野 恵美子 (中小企業診断士)	・中期経営計画策定支援 ・接客マナー・コミュニケーション教育 等
チーフ コーディネーター 候補(2月末契約)	佐々木 宏 (プロフェッショナルコーチ)	・コーチングによる企業活動全般支援 ・企業理念・営業マニュアル等作成支援 ・新商品・新サービス開発 等
コーディネーター (福山サテライト)	渡辺 幸三 (セイムファクトリ代表)	・マーケティング支援 ・広告宣伝支援
	岡本 泰之 (中小企業診断士)	・創業支援 ・事業再生支援 ・経営革新支援
	有木 一輝 (税理士)	・事業承継 ・資金繰り ・事業計画策定支援 等

イ 相談対応支援方法

区 分	内 容
専門性の高い経営アドバイス	他の支援機関では十分に解決できない売上拡大や経営改善等の経営課題の解決に向けた提案(他の支援機関で解決可能な経営課題についても、事業者から相談を受けた場合には対応)
課題解決のための総合調整	① 相談内容に応じた適切な支援機関の紹介 ② 経営課題に対応した支援機関の相互連携のコーディネート ③ 他の支援機関による経営支援の実態を踏まえ、足らざるところを補い、地域の中小企業に対して、地域全体として最高水準の支援を実現
他の支援機関に対する支援ノウハウの共有	経営相談の解決に必要な提案方法やこれまでに支援した事例など本事業を実施することを通じて蓄積された支援ノウハウの他の支援機関への共有

ウ 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	34回	148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	55回	239社
商工中金	3回	14社
合計	124回	558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	1回	2社
福山市	26回	162社
高陽町商工会	2回	6社
三原市・三原商工会議所	5回	27社
三原臨空商工会	2回	8社
広島県央商工会	2回	6社
尾道商工会議所	2回	17社
府中商工会議所	1回	5社
安芸高田市商工会	1回	4社
合計	42回	237社

エ セミナー開催状況

内容	・補助金活用セミナー(持続化) ・決算書の見方～財務分析入門～ ・自分で宣伝！SNSの基本のき ・業務課題のを見つけ方とIT導入補助金の活用 ・小さな会社の広報・PR術 ～プレスリリース講座～ ・仏教の説く真理と経営 ・飲食店経営セミナー ～知らないと続かない。儲かる仕組みと売上アップの手法～ …等
開催回数(累計)	61回
参加者数	555名

オ 新型コロナウイルスに関する経営相談窓口相談状況(継続開設中)

開設日	新型コロナウイルスに関する経営相談窓口:2020 年 1 月 29 日～ 土日祝特別相談窓口: 2020 年 3 月 7 日～
相談者数	26社(うち土日祝2社)
相談内容	・資金繰り関連相談 ・休業に伴う雇用調整助成金の活用方法 ・事業計画の見直しの相談 …等

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針等】

総括・課題等	○定例会議による Co へのよろず支援拠点全体の活動指針の共有や、評価制度の導入により Co の意識醸成がなされた。 ○結果としてミニセミナーの自発的な実施や、Co による相談事業者へのフォローアップにより、相談対応件数・来訪相談者数・課題解決件数は目標を大幅に上回り、Co 全員高い評価結果となった。 ○一方、他の支援機関との連携は金融機関への出張相談を中心として実施しているが、商工会・商工会議所などの支援機関との連携は少なく、他の支援機関との出張相談やセミナー、連携会議の回数を示す指標である『ネットワーク活動件数』は、低調に推移しており、より活発な他の支援機関との連携が求められる。 ○また、新型コロナウイルスに関する相談は3月末より急増しており、適切な対応が求められるとともに、感染拡大防止の観点から、対面相談によらない WEB 会議システム等を活用した新たな対応方法が求められている。
対応方針等	今年度からチーフコーディネーターが交代となり、新たな体制の中でチーフコーディネーターと協議し、上記課題に対して以下のとおり実施する。 ○広島県内5箇所に設置されている地域中小企業支援センターを突破口とした、県内全域への支援ネットワークの形成。 ○HPやSNSを活用した新型コロナウイルスに関する支援施策等の事業者への提供。 ○WEB相談やWEB会議、WEBセミナーなどの非対面式での事業者支援の模索・実施。

【新型コロナウイルスによる事業実施の見直し】

事業内容	現在の対応方法	今後の対応方針
①事業の周知・企業発掘等 ・直接、金融機関や会議所等を訪問・面談 ・Co 等専門家から架電(過去相談者等)	・当面、訪問等の活動を自粛。 ・Co 等専門家から架電(過去相談者等)	・社会情勢や金融機関・事業者等の方針を踏まえ、順次再開予定。 ・Co 等専門家から架電(過去相談者等)
②来訪相談 ・事前受付し、Co等が個別面談	・基本、WEB 会議Sを利用し相談対応 ・基本、Co 等専門家はテレワーク実施(ほぼ100%)	・対面とWEB会議S利用を併用(相談者希望) ・Co等専門家は、一部テレワーク実施(WEB 利用時)

事業内容	現在の対応方法	今後の対応方針
③出張相談会 ・金融機関等と連携して現地開催 ・広島銀行TV会議システムを活用し開催	・当面、相談会の開催を自粛	・対面とWEB会議S利用を併用（連携先希望） ・広島銀行TV会議システムを活用し開催
④ミニセミナー等 ・財団会議室等において集合型で開催	・当面、開催を自粛	・社会情勢等を踏まえ順次再開 ・WEB会議S利用の試行
⑤コーディネーター会議 ・Co等専門家と職員が一堂に会し開催	・SNS 配信や WEB 会議S を利用し開催	・対面とWEB会議S利用を併用

4 創業支援

(86,247 千円)

(1) 創業環境整備促進事業

(県 86,247 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、支援機関と連携した専門家の派遣など、県内のどこでも同様に創業支援が受けられる環境の整備や、創業の裾野を広げる創業意識や雰囲気づくりの醸成、創業後の成長支援など、社会的な環境の変化を起こす必要がある。
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・開催を行う。
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。

【令和元年度目標と実績】

指標	令和元年度目標	実績
創業環境整備事業全体	○創業件数 300件	○創業件数 308件 (目標の達成率:102.7%)
創業サポーターの派遣回数	○派遣件数 延べ900回程度	○派遣件数 延べ896回
創業セミナーの開催数	○一般的創業セミナー 14回、 ○業種別創業セミナー 16件	○一般的創業セミナー 19回、 ○業種別創業セミナー 4種類 ○ミニセミナー 22回
成長支援コーディネーターによる支援	○支援件数 5社	○支援件数 5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、創業前、創業時、創業後の各段階に応じた相談に対応した。

【ひろしま創業サポートセンターへの相談状況】

(単位:件)

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
起業・創業関係	65	83	78	67	54	75	70	77	60	59	65	59	812

イ 創業セミナーの開催

創業希望者等を対象に、集中指導(創業プラン作成セミナー、業種別セミナー等)を実施した。

また、ニーズの高い分野(財務、労務、販路、経営)をミニセミナー形式で開催した。

(45回開催、延べ参加人数 734名)

【創業セミナーの開催状況】

No.	区 分	開催日	会場	参加者数	実施形態	共催・後援・協力(財団除く)
1	女性ワーキング交流会	5/11(土)	廿日市	30	共催	廿日市市、日本政策金融公庫、広島県男女共同参画財団、廿日市商工会議所青年部ほか
2 ※	飲食店開業塾	6/29(土)、7/13(土)、 9/5(木)、9/14(土)、 10/5(土)、10/18(金)、 11/2(土)、11/9(土)、 12/14(土)、1/18(土)、 2/1(土)	広島	29	委託	(学)原田学園(広島酔心調理製菓専門学校)、広島信用金庫
3	創業のすゝめ	7/25(木)	広島	15	共催	広島信用金庫、広島県中小企業家同友会
4	創業チャレンジセミナー	8/3(土)、8/4(日)	呉	19	共催	呉市、呉信用金庫、日本政策金融公庫、呉商工会議所、呉広域商工会、くれ産業振興センター
5	Stash01 高校生大学生創業体験プログラム	8/3(土)、8/4(日)	福山	23	委託	福山市、(株)山陽管理、福山ビジネスサポートセンター、DioPorteCLUB
6	創業スタートアップセミナー	9/7(土)	広島	18	共催	広島信用金庫
7	創業応援講演会	9/12(木)	広島	95	委託	公益財団法人ひろしまベンチャー育成基金、広島県
8	創業機運醸成ワークショップ	10/12(土)	広島	15	委託	広島市、(株)Hint
9	福山創業塾	10/19(土)、10/26(土)、 11/2(土)、11/9(土)	福山	26	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
10	TREE～ひろがる・つながる・女性の輪～第6回	10/23(水)	福山	89	共催	TREE 実行委員会、福山市、山陽管理
11	くれ創業カフェ	10/26(土)	呉	19	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)
12 ※	観光ビジネス開業セミナー	10/26(土)、11/9(土)、 12/14(土)、1/18(土)、 2/15(土)	尾道	16	委託	(株)ディスカバーリンクせとうち

NO	区分	開催日	会場	参加人数	実施形態	共催・後援・協力(財団除く)
13	竹原創業塾	11/2(土)、11/9(土)、11/16(土)	竹原	10	共催	竹原商工会議所、日本政策金融公庫
14	創業者のための会計・税務基礎講座	11/11(月)、11/18(月)	広島	12	共催	もみじ銀行、日本政策金融公庫
15 ※	インターネットビジネス開業塾	11/16(土)、11/30(土)	広島	24	委託	(株)Hint
16 ※	ビューティーサロン開業塾	11/27(水)、12/18(水)、1/15(水)、1/29(水)、2/12(水)、2/26(水)	広島	20	委託	株式会社ライズ・カンパニー(D→START)、もみじ銀行、日本政策金融公庫
17	創業女子のリアル	11/28(木)	呉	17	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)、おとなの創業女子部
18	ひろしまベンチャー創出キヤラバン	12/14(土)、1/18(土)、2/8(土)	広島	9	委託	株式会社キャンバスプロジェクト
19	ひろしまベンチャー創出キヤラバン	12/15(日)、1/19(日)、2/9(日)	福山	2	委託	株式会社キャンバスプロジェクト
20	しゃもじん創業塾	1/11(土)、1/25(土)、2/1(土)、2/15(土)	廿日市	42	委託	廿日市市、廿日市商工会議所、日本政策金融公庫、佐伯商工会、大野町商工会、宮島町商工会
21	HIROSHIMA OTONA GIRLS ミーティング 2020	1/23(木)	広島	46	共催	日本政策金融公庫、広島県男女共同参画財団、一般社団法人女性起業家支援FLAP、起業女子応援ナビ@中国地域ネットワーク
22	世羅創業入門セミナー	2/8(土)	世羅	11	共催	世羅町、世羅町商工会、日本政策金融公庫
23	女性創業者のための魅力発信イベント	2/13(木)	広島	21	委託	広島銀行
—	しまなみ MEET UP	2/26(水)	—	—	委託	(株)ディスカバーリンクせとうち、もみじ銀行、尾道市、尾道商工会議所、日本政策金融公庫(当初計画:2.5h、尾道、30名)
—	女性のための創業のすゝめ	2/29(土)	—	—	共催	広島信用金庫、広島県中小企業家同友会(当初計画:3h、広島、20名)
—	“わたしのブランド”の 見つけかた・つくりかた	2/29(土)	—	—	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)(当初計画:3h、呉、20名)
—	売れる店づくりセミナー	3/4(水)	—	—	共催	広島信用金庫、広島県中小企業家同友会(当初計画:3h、広島、20名)
—	話題の経営者に聞く伸びる 会社の作り方	3/6(金)	—	—	共催	もみじ銀行(当初計画:3h、広島、50名)
24	事業計画書の作り方	10/29(火)	広島	6	主催	
25	資金繰り表の活用	10/29(火)	広島	6	主催	
26	雇用(労働契約、就業規則等)について学ぶ	10/29(火)	広島	6	共催	広島県・今治市雇用労働相談センター
27	通行人を引き付けるウィン ドウポップ	11/14(木)	広島	2	主催	

新型コロナウイルス感染
拡大防止のため中止

NO	区分	開催日	会場	参加人数	実施形態	共催・後援・協力(財団除く)
28	選ばれる商品の見せ方	11/14(木)	広島	5	主催	
29	労働保険、社会保険の基本	11/26(火)	広島	5	共催	広島県・今治市雇用労働相談センター
30	ホームページの活用方法	12/9(月)	広島	5	主催	
31	SEO 対策とは	12/9(月)	広島	7	主催	
32	事業計画書の作り方	12/18(水)	広島	7	主催	
33	資金繰り表の活用	12/18(水)	広島	7	主催	
34	通行人を引き付けるウインドウポップ	1/17(金)	広島	2	主催	
35	選ばれる商品の見せ方	1/17(金)	広島	5	主催	
36	確定申告手続に向けて	1/29(水)	広島	5	主催	
37	事業計画書の作り方	1/29(水)	広島	5	主催	
38	雇用(労働契約、就業規則等)について学ぶ	1/29(水)	広島	2	共催	広島県・今治市雇用労働相談センター
40	ホームページの活用方法	2/13(木)	広島	8	主催	
41	SEO 対策とは	2/13(木)	広島	8	主催	
42	プレスリリースの作成や広告宣伝について	3/4(水)	広島	8	主催	
43	労働保険、社会保険の基本	3/4(水)	広島	8	主催	
44	事業計画書の作り方	3/18(水)	広島	7	主催	
45	資金繰り表の活用	3/18(水)	広島	8	主催	
計				734		

注)NO 欄の“※”は「業種別セミナー」、また、“24”以降は「ミニセミナー」として実施。

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いての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

・創業サポーター登録者数：152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※	45名	27名	31名	30名	21名	16名	27名	25名	22名	19名	23名	17名	303名
延べ支援事業者数	45名	41名	55名	54名	48名	43名	55名	57名	59名	73名	78名	47名	655名
延べ支援回数	61回	56回	80回	88回	72回	59回	81回	82回	72回	96回	96回	53回	896回
延べ支援時間数	95.5h	87.5h	131.0h	145.0h	114.0h	101.5h	139.0h	138.0h	121.0h	154.0h	152.5h	92.5h	1471.5h

※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
創業件数	261 件	312 件	323 件	401 件	347 件	303 件	308 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。

- ・支援対象企業数： 5 件
- ・定期チームミーティング(月一回)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2年度の事業実施上の課題、対応方針など】

①創業サポーター派遣等によるきめ細かな支援

県内の支援機関等と連携し、共同での創業支援や案件の共有化など支援体制を構築する。

また、当センター等で実施する創業マネージャー等による窓口相談や、創業課題に応じた創業サポーターの選任・派遣については、相談者の利便性や相談業務の効率性を高めるため、新型コロナウイルスの感染防止対策として取り組んだ、WEB 会議システムを利用した対応も継続的に利用しながら実施する。

②創業セミナーの満足度の向上

- ・新型コロナウイルスの影響により、上半期に予定したセミナーが中止となり、今年度のセミナー開催の回数が制限されることから、創業準備者等のニーズが高いプログラムや開業に直結した内容のセミナーを企画・開催する。
- ・また、“三密”状態を避けるため、会場の広さに応じた定員の設定や WEB 会議システムを利用したミニセミナーの開催を検討する。

③成長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、創業者自身も成長志向が高い創業案件を広く掘起こすため募集範囲を拡大して実施する。

(2) 地域需要創造型等起業・創業促進事業

(国 672 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

【令和元年度目標と実績】

指標	令和元年度目標	実績
地域需要創造型 起業・創業促進事業 全体 (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 平成24年度補正予算分:179件 平成25年度補正予算分:92件	○報告書の受付件数:131件 ○収益納付:9件 ○財産処分:1件
未報告企業数 (一度も報告が無い企業数)	○平成24年度補正予算分:65件 ○平成25年度補正予算分:40件	○平成24年度補正予算分:34件 ○平成25年度補正予算分:19件

【活動実績等】

- 未報告企業に対して報告書の提出の働きかけを行うとともに、収益納付や財産処分の手続きを着実に実施した。

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- 受託事業期間の満了(令和2年12月31日)に向けて、未報告企業に対して、引き続き、報告書の提出の働きかけを行う。また、所在不明等の状況把握に努める。

5 復興支援金融

(60,298 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 60,298 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
グループ補助金無利子貸付	○広島県のグループ補助金交付決定事業者に対し、一定程度自己負担額の大きな事業者への無利子貸付を念頭に、貸付手続きを国・県との協議を踏まえながら進め、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。 ○貸付実施期間は2年間(令和2年度末まで) ○無利子貸付実行後は、最大20年にわたり貸付金の償還を管理する。 ○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

【令和元年度の目標と実績】

指標	令和元年度目標	実績
無利子貸付実行件数	○熊本県での無利子貸付実行見込みであるグループ補助金決定件数の4～5%に照らし合わせると、広島県での無利子貸付実行見込みは26～33件	○貸付申込: 11件(743百万円) ○貸付決定: 7件(115百万円) ○貸付実行: 5件(95百万円) (グループ補助金決定件数: 663件)

【活動実績等】

- グループ補助金交付決定者に対するアンケート調査: 308件
- 貸付希望者・検討者に対する追跡調査: 32件
- 相談等実施: 239件

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針等】

- ・ 令和2年度の貸付実行見込みは約20件であるが、これまで貸付申込みまでに時間を要しているケースが多い。
- ・ 貸付申込の受付を9月末としており、申請漏れの防止、審査期間の確保などの必要から借入希望者に対するフォローアップに努める。
- ・ 審査会は、原則、WEB会議システム利用により開催する。

ものづくりの革新

(271,488 千円)

1 企業総合支援

(1) 総合支援統括推進事業（再掲）

(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）

2 開発支援・産学官連携

(192,463 千円)

(1) 技術コーディネート事業

(県・自 24,436 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。 ○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 (年5回程度)
3D プリンター研究会の開催	3D プリンター研究会を開催し、ものづくりのデジタル化情報を発信する (年3回程度)
各種補助事業採択に向けた支援活動	ものづくり補助金等の獲得支援(申請書のブラッシュアップ等)を行う

【令和元年度目標と実績】

指標	令和元年度目標	実績
産学官コーディネート活動	○大学訪問、企業訪問を 100 回 ○マッチング(橋渡し)件数 30 件	○大学訪問、企業訪問を 129 回 ○マッチング(橋渡し)件数 45 件
マッチングフォーラムの開催	○開催回数 5 回 ○マッチング(橋渡し)件数 5 件	○開催回数 5 回 ○マッチング(橋渡し)件数 7 件
3D プリンター研究会の開催	○開催回数 3 回 ○マッチング(橋渡し)件数 2 件	○開催回数 3 回 ○広島県航空機産業クラスター協議会との連携の可能性が発生
各種補助事業採択に向けた支援活動	ものづくり補助金等採択支援を行う。 (サポイン事業獲得支援は(2)に集約)	ものづくり補助金、NEDO 助成金、JST 助成金の獲得支援を実施

※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】

活発な企業訪問等によりマッチング（橋渡し件数）目標をほぼ達成できた。

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方法】

技術コーディネート事業全般で企業の要望に沿うためのマッチング（橋渡し）をより充実させるために、学のシーズ情報収集の効率的な収集方法が必要。

そのためには、大学等が定例的に開催されているシーズ発表会の場を有効活用していく予定。

【新型コロナウイルスによる事業実施の見直し】

○コーディネート活動

- ・目標変更なし
- ・直接面談のみに頼らず、メール、WEB 会議等を広い範囲で活用した対応方法を検討し企業訪問に変わるコーディネート活動として仕組化し 9 月以降、運用開始する。

○マッチングフォーラム開催事業

- ・MF 開催：当初目標 5 回⇒見直し目標 4 回
- ・WEB 上でのセミナー開催や技術シーズのビデオレターの様な運営を大学側と相談し 9 月以降、運用開始する。

(2) 戦略的基盤技術高度化支援事業

(国 139,481 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
助成金獲得支援	○サポイン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）
共同研究支援	○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くことである。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。 ○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。

【研究開発テーマ】

採択 年度	テーマ名	予算額 (千円)	実施者	研究 期間
H29	大型で積層工程自由度の高いCFRTP 一方向連続繊維積層板の量産技術開発(複合・新機能材料)	22,494	北川精機(株)、広島県立総合技術研究所、同志社大学	2017.9 ～ 2020.3
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に応用した高機能異種材料接合技術の開発	29,726	(株)ヒロテック、(株)シャルマン、大阪大学	2018.8 ～ 2021.3
H30	ヒト肝細胞を有する「PXB マウス」を用いる脂質異常症治療薬開発のためのプラットフォームの構築	20,367	(株)フェニックスバイオ、秋田県総合食品研究センター	2018.8 ～ 2020.3
R1	メタボリックシンドローム予防目的の機能性食品素材の開発	27,883	丸善製薬(株)、(株)秋田今野商会、岡山理科大学、東京農工大学	2019.8 ～ 2022.3
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	44,968	(株)デルタ工業、広島大学、広島県立総合技術研究所	2019.8 ～ 2022.3
合計額		145,438		

【令和元年度目標と実績】

指 標	令和元年度目標	実 績
助成金獲得 支援活動	○サポイン提案件数 3 件、採択 1 件	○サポイン提案件数 3 件、採択 2 件
中間評価ヒ アリングの 評価	研究内容の達成度や事業化の進捗度に関して、次年度継続可能な B ランク以上の評価	継続案件 3 件ともに B ランク以上の評価をうけた。
最終評価ヒ アリングの 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 ランク以上	対象案件 2 件ともに B ランク以上の評価を獲得。

【活動実績等】

定期的なコミュニケーション会議を実施し、誤りのない事業管理を行った。

【令和2年度の事業実施上の課題 対応方法】

サポイン事業化率を向上させるためには研究開発着手段階で事業化を意識した活動が必要になる。事業管理機関としても、常にそうした意識をもった進捗管理活動を行っていく。

【新型コロナウイルスによる事業実施の見直し】

- ・新規提案目標変更なし
- ・継続事業3テーマについて、一部に大型設備の導入について遅延が発生しており、状況を注視しているところ。状況に応じて、救済措置等について経産局への相談を行う。

(3) 中小・ベンチャー企業チャレンジ応援事業

(県 28,178 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	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。 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。 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。 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。 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。 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。 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。

【令和元年度目標と実績】

指標	令和元年度目標	実績
公募での発掘と採択	30 社程度の発掘、12 社程度の採択	33 社の発掘、12 社採択
採択者に対する後続支援	3 社程度の後続支援	更なる高度技術の獲得のための採択企業間での連携コーディネート 8 件を支援
前年度採択者への後続支援	2 社程度の後続支援	

【活動実績等】

制度周知も進み、発掘数、採択数の目標を達成

【令和2年度の事業実施上の課題 対応方法】

- 採択案件のコーディネート効率化(研究開発内容の把握、業界の見識等必要)を図るために、外部専門家(ミラサポ等)の活用等による推進・コーディネート活動の提案をすすめる。
- 対象案件のコンスタントな掘り起こし件数を確保するために、年間を通じた制度周知をすることを検討している。

【新型コロナウイルスによる事業実施の見直し】

- ・採択目標の変更はなし
- ・書面審査、メール/WEB 会議を使った進捗等、仕組みの変更を実施中。

(4)産学官プロジェクト研究推進事業(管理業務)

(自 369 千円)

【事業概要】

旧産業科学技術研究所(平成 25 年閉所)の各種備品の貸し出し(大学、公設試)等の管理

3 知財支援

(16,234 千円)

広島県中小企業知財支援センター事業

(国・県 16,234 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。 ○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。 ○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】

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
知財総合相談	①中小企業等の企業経営に必要な知的財産の制度や活用方法を説明する。 ②知的財産に関する各種支援施策を紹介する。 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。 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。 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。 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	○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
知財総合相談	企業訪問等 160 件/年 相談件数 180 件/年 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。 (公募回数 2 回、採択企業 15 社)

【令和元年度目標と実績】

指標	令和元年度目標	実績
知財総合相談	○企業訪問等 160 件/年	○企業訪問等 172 件/年
	○相談件数 180 件/年	○相談件数 255 件/年
	○活用方法提案件数 20 件/年	○活用方法提案件数 34 件/年
外国出願支援	○公募回数 2 回	○公募回数 3 回
	○採択企業 15 件	○採択企業 25 件

【活動実績等】

- 企業訪問・相談件数、外国出願補助事業いずれも目標を上回り、中小企業の意識の醸成を図る事ができた。
- 知財支援事業のあるべき姿を描き、今後の中期計画を作成。経済産業局、発明協会広島県との情報交換/調整を経て、One Hiroshima として中小企業の知財支援の方向性を決定する事ができた。

【令和2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仕組み作り
 - 知的財産に関心を持ちながら行動に移せていない中小企業の支援
- ⇒今までの2つの既存事業に加え、知財人財育成事業を新規に追加し、体系的な学びの場を提供していく。

【新型コロナウイルスによる事業実施の見直し】

- 対面相談や集合研修の形態から、オンラインでの対応を積極的に取り入れた支援方法に変更する事で目標変更はしない。
- 知財人財育成講座
 - ・集合研修→Webiner or e-Learning 化を行う。(9 月までに準備)
 - ・知財人財育成講座は今年度は初年度の為、初回は集合研修を前提とするが、2 回目以降はオンラインでの開催を行う。
(状況次第では全回オンライン化の可能性あり)
 - 知財総合相談
 - ・通常案件については対面から、メール/電話/WEB での対応に転換する。
 - ・複雑案件/高機密案件は対面相談継続とする。
 - 外国出願補助
 - ・公募回数目標2回および交付企業目標15社は、変更なし
⇒審査方法に関しては、状況を見ながら書面審査への変更を検討していく

4 販路開拓支援

(41,838 千円)

(1)取引商談会等マッチング支援事業

(国・県・団・自 38,233 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 4 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 13 回実施した。
受注企業がトブックの製作	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し、発注企業への情報提供に用いるとともに、併せて財団WEBに掲載することによりビジネスチャンスの拡大を図った。

【令和元年度目標と実績】

○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	令和元年度目標	実績
下請け取引あっせん (件数及び成果)	○マッチング件数 750 件 ○マッチング成立件数 85 件 ○当初成立金額 250 百万円	○マッチング件数 1,141 件 ○マッチング成立件数 103 件 ○当初成立金額 831 百万円
受注体制の強化 サポート	○企業訪問件数 300 件	○企業訪問件数 525 件
受発注情報の 収集・提供	○受発注情報の提供 20,000 件 ○ニーズ説明会 2 回	○受発注情報の提供 14,606 件 ○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 4 回 ○招聘発注企業 延べ 180 社 ○参加受注企業 350 社	○開催回数 4 回 ○招聘発注企業 延べ 175 社 ○参加受注企業 249 社
・個別商談会	○開催回数 15 回 ○招聘発注企業 延べ 15 社 ○参加受注企業 延べ 50 社	○開催回数 13 回 ○招聘発注企業 延べ 13 社 ○参加受注企業 延べ 50 社
受注企業がトブック の製作	○掲載企業 230 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	○掲載企業 211 件 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

【活動実績等】

【広域取引商談会】

第1回 広島地区広域取引商談会

開催時期	令和元年 6 月 18 日(火)
開催場所	ホテルグランヴィア広島(広島市)
参加企業	発注企業 66 社 受注企業 101 社
内容	個別面談方式
商談件数	413 件

第2回 中国ブロック合同広域取引商談会

開催時期	令和元年 9 月 12 日(木)
開催場所	山口グランドホテル(山口市)
参加企業	発注企業 58 社 受注企業 140 社(内広島県 27 社)
内容	個別面談方式
商談件数	468 件(内広島県 99 件)

第3回 大阪地区広域取引商談会 in 福山

開催時期	令和元年 11 月 11 日(月)
開催場所	福山市ものづくり交流館(福山市)
参加企業	発注企業 12 社 受注企業 32 社
内容	個別面談方式
商談件数	78 件

第4回 福山地区広域取引商談会

開催時期	令和 2 年 2 月 5 日(水)
開催場所	福山ニューキャッスルホテル(福山市)
参加企業	発注企業 38 社 受注企業 89 社
内容	個別面談方式
商談件数	248 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	(株)光南溶工	岡山県岡山市	R1.6.11	尾道市他	プラント	4 社
2	菱陽電機(株)府中工場	府中市	R1.6.20	福山市他	板金加工	3 社
3	(株)サンテック	愛知県名古屋市	R1.7.9~10	広島市他	機械加工	2 社
4	コスモエンジニアリング(株)	東京都品川区	R1.9.19~20	福山市他	製缶加工 メッキ圧力容器 他	4 社
5	(株)ツガワ	神奈川県横浜市	R1.10.4	府中市他	板金・塗装・制御盤	5 社
6	南海鋼材(株)	広島市	R1.10.15	広島市他	機械加工	4 社
7	南海鋼材(株)	広島市	R1.11.1	広島市	機械加工	3 社
8	南海鋼材(株)	広島市	R1.11.27	東広島市他	機械加工	4 社
9	(株)中電工	広島市	R2.1.21	広島市	防犯防御ソフト開発	5 社
10	三菱重工業エンジニアリング(株)	三原市	R2.1.24	広島市	スカイレール部材製作	5 社
11	東レエンジニアリング西日本(株)	愛媛県伊予郡	R2.2.6	尾道市	高圧容器他	3 社

	発注企業名	所在地	開催日	開催地	発注内容	参加企業数
12	東レエンジニアリング西日本(株)	愛媛県伊予郡	R2.2.7	東広島市他	高圧容器他	4 社
13	松井鋼材(株)	大阪府大阪市	R2.2.7	尾道市他	機械加工、製缶他	4 社

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針など】

【令和2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

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

・広域取引商談会

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。

・個別商談会

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

⑤受注企業ガイドブックの製作

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。

・個別商談会：・開催回数 5 回(前半 開催困難)

招聘発注企業 延べ 5 社 参加受注企業 15 社

【新型コロナウイルスによる事業実施の見直し】

○取引あっせんは、企業訪問が 4 月～6 月は困難と判断し目標見直し。

システム及び、メールや WEB 会議にて受発注マッチングを行えるよう検討・手順化を行い(8/E)、今年度事業の中でトライアルを行う。

○商談会は、上半期は中止とし、ブロック合同も中止決定済。(県の事業縮小検討に準じる)。

バーチャル展示会・WEB 商談のシステム検討を行い(8/E)、今年度事業の中でトライアルを行う。

①下請け取引あっせん(20%減少:メールでの斡旋活動の継続)

・マッチング件数 660 件 ・マッチング成立件数 72 件

・当初成立金額 240 百万円

②受注体制の強化サポート

・企業訪問件数 320 件(20%減少)

③受発注情報の収集・提供

・受発注情報の提供 10,000 件 ・発注ニーズ説明会 2 回

④商談会の実施

・広域取引商談会：・開催回数 1 回(広島・ブロック合同 中止)

招聘発注企業 延べ 35 社 参加受注企業 70 社

・個別商談会：・開催回数 5 回(前半 開催困難)

招聘発注企業 延べ 5 社 参加受注企業 15 社

⑤受注企業ガイドブックの製作

・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

(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 3,006 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	○県内中小企業者を対象に課題解決型の営業手法を習得するセミナーを年2回開催した。
大都市圏営業支援	○大都市圏での新規取引先の開拓を希望する中小企業を対象とし、マッチング支援機関の専門家による課題解決型の独自営業の実践に向けた個別支援を半年間実施した。

【令和元年度目標と実績】

○セミナーは、目標未達。営業支援は、成約に至ったケースはないが、今後成約に結び付く確度の高い継続案件に繋げることができた。

指標	令和元年度目標	実績
課題解決型セミナー	○2回×2会場 ・参加者 各回 50名	○広島：24名/20社 ・福山：20名/14社
大都市圏営業支援	○支援企業 6社 成立件数 6件 当初成約額 45百万円	○支援企業 5社 マッチング件数 28件 商談継続件数：9件

【活動実績等】

【セミナー】

開催日	内容	参加者
R1.5.15 R1.5.30	[課題解決型営業セミナー](開催場所：広島県情報プラザ) 講師：(株)コスモ経営 代表取締役 大間 清浩 氏	1日目：24名/20社 2日目：20名/17社
R1.11.7 R1.11.22	[課題解決型営業セミナー](開催場所：広島県福山庁舎) 講師：(株)コスモ経営 代表取締役 大間 清浩 氏	1日目：20名/14社 2日目：16名/12社

【企画書ブラッシュアップ】

開催日	内容	参加者
R1.8.21	[ワンシート企画書ブラッシュアップ] 講師：(株)コスモ経営 代表取締役 大間 清浩 氏 大都市圏営業支援の採択企業5社を対象に提案営業で活用する企画書のブラッシュアップ等を実施	5社

【大都市圏での独自営業支援】

実施時期	内容	参加者
R1.8月下旬 ～1月末	[営業戦略策定、ターゲット企業選定、同行営業等の支援] 支援機関 関西圏 産業人OBネット	5社

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針など】

(課題)理論を学ぶ「セミナー」と実践の場としての「同行営業支援」が連動しておらず、支援効果が発揮され難い。

(対応方針)

① 課題解決型セミナー

- ・同行営業支援事業への応募は、セミナー参加者を原則とし、理論を学んで実践を行うという連続性を強化する。
- ・プレゼン形式による審査会の審査員として、支援機関に加えセミナー講師を参画させ、親和性を高める。
- ・申請書にワンシート企画書(セミナーで学習)を加えて、セミナー講師が評価することにより、意欲の高い企業の応募に繋げるとともに、セミナーと営業支援事業との連続性を図る。

② 大都市圏営業支援

- ・営業支援事業の採択企業(セミナーを受講していない企業を含む)に、セミナー講師が個別に企業に合わせたワンシート企画書(客先の課題解決に対する提案を一枚ものにまとめたもの)のブラッシュアップを行う。

このことにより、ワンシート企画書の完成度も上がり、同行営業の効果が高まることが期待できるとともに、セミナーと営業支援事業との連続性が図られる。

【新型コロナウイルスによる事業実施の見直し】

○大都市圏(東京・大阪)での同行営業支援は今年度の実行は困難と判断し、中止する。

一方、課題解決型営業セミナーについては、企業の営業戦略力強化のため、及び次年度以降の同行営業へのエントリーチケットとしてオンライン形式にて計画通り実行。

①課題解決型セミナー

→WEB 形式・オンライン形式のセミナーにて実施する。

②大都市圏営業支援

→大企業への訪問営業、特に首都圏・関西圏をターゲットとしているため、今年度は大幅に制限される可能性があるため、中止とする。

(3)モノづくりパートナーシップ支援事業

(自 598 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	○法人化、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。 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
商談会等営業支援	○共同受注グループに対応した発注情報の収集提供等を実施した。

【令和元年度目標と実績】

指標	令和元年度目標	実績
グループ運営等	・ヤマトプロジェクトにおける法人化、振動センサー等、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	・一般社団法人YAMAYO PROJECT設立 (設立総会 H31.4.19)
商談会等営業支援	・開催回数 1回 ・成立金 件数 10件 ・成立金額 75百万円	・MIKI-500(熊本県共同受注グループ)との企業連携交流会 ・(株)三井三池製作所:視察・プレゼン会

【活動実績等】

【ヤマトプロジェクト活動実績】

	開催	支援内容
セミナー	R1.4.19	[セミナー] 講師:(株)エース 代表取締役 西村 修 氏 アイマーケ(株) 代表取締役 石川 憲昭 氏
総会	R1.4.19	一般社団法人 YAMATO PROJECT 設立総会
交流会等	R1.11.22 R2.1.31	MIKI-500(熊本県共同受注グループ)との企業連携交流会 (株)三井三池製作所:視察・プレゼン会
共同受注等		外部からの受注:31,833 千円 構成企業間取引:70,307 千円

【令和2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
- ・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。

(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・カネの経営資源に限られ、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	○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。 ◇セミナー：マーケティング力強化セミナー（販売戦略塾） 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。 ◇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）
②販路開拓支援	○各支援メニューと連携して、多種多様な専門見本市・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。 ◇出展：年間展示会・販売会 5 回程度 （中小企業イノベーション促進支援事業） 首都圏等の専門展示・見本市：スーパーマーケットトレードショー、ギフトショー等 （広島県中小・ベンチャー企業成長支援事業） 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 ◇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 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）。 ◇県内商談会 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 ◇広島県ブランドショッップ「TAU」と連携した販路開拓支援 「TAU」と連携し、「TAU」の個別商談会に参加する等、販路開拓支援を行った。

【令和元年度目標と実績】

指標	令和元年度目標	実績
①販売戦略塾	○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） （H30 実績）マーケティング力強化セミナー 第 1 回・広島：81 名/64 社 ・福山：24 名/21 社 第 2 回・広島：58 名/69 社 ・福山：24 名/20 社	セミナー参加者の目標を大幅に達成し、参加企業のマーケティング力強化を図ることができた。 ・4 回開催（332 名/235 社参加 －前年比 45%UP） ・チーム型への誘導： 3 件採択/16 件エントリー ・セミナーの満足度：99.5%
②販路開拓支援	○満足度調査の実施 ○商品登録・サポーター企業登録を推進 ○「TAU」での商談会活動継続	サポーター企業登録、展示会出展の目標を達成し、県内中小企業の販路開拓の強化を図ることができた。 ・サポーター登録企業：3 社追加

【活動実績等】

①販売力強化支援「販売戦略塾」

「売れる商品のための仕組みづくり」を習得し、自社のマーケティング力を強化することを目的として、販路開拓の専門家によるマーケティングセミナーや個別商品のブラッシュアップ（開発・改良）、商談会等の入口から出口までの一気通貫の支援プログラムを実施した。

[マーケティング力強化セミナー(2回シリーズ)]

マーケットイン発想の必要性、顧客ニーズの把握方法、開発商品の差別化方法、効果的なプロモーションなど、マーケティング戦略の構築について、2回シリーズで具体例を交えて学んだ。

○日時・場所

・第1回マーケティング力強化セミナー

【広島会場】令和元年6月6日(木) 13:00～17:00 サテライトキャンパスひろしま

【呉会場】〃 6月7日(金) 〃 呉市役所本庁舎

【福山会場】〃 6月13日(木) 〃 福山市ものづくり交流館

・第2回マーケティング力強化セミナー

【広島会場】令和元年6月20日(木) 13:00～17:00 サテライトキャンパスひろしま

○講師 株式会社ジーブリッジ 塚元 新二 氏

支援事例発表(第2回のみ) (株)うすい中華 代表取締役社長 碓井 雄二 氏

<参加状況・満足度>

	広島会場	福山会場	呉会場	計	満足度
第1回	60社／88名	58社／77名	34社／51名	152社／216名	99.1%
第2回	83社／116名	—	—	83社／116名	100.0%
計				235社／332名	99.5%

②販路開拓支援

(ア) サポーター企業との連携(招へい)事業

サポーター企業との連携(招へい)により、サポーター企業が主催展示会に出展。

<三井食品(株) フードショー2018>

会 期	令和元年6月12日(水)～13日(木)[2日間]
会 場	パシフィコ横浜 展示ホールB・C (神奈川県横浜市西区みなとみらい1-1-1)
来場者数	4,000名程度 (小売業・卸売業・フードサービス業他、同社各営業部門の取引先)
出 品	3社

<三井食品(株) 第30回関西メニュー提案会>

会 期	令和2年2月20日(木)[1日間]
会 場	大阪マーチャンダイズ・マート (大阪市中央区大手前1-7-31 天満橋OMMビル)
来場者数	1,200名程度 (小売業・卸売業・フードサービス業他、同社各営業部門の取引先)
出展者数	4社

(イ) 県内商談会開催

支援企業の商品の販売ターゲットとなりうる県内外の小売・卸バイヤーを招聘(11社)した商談会を実施。

○日時・場所 令和元年11月29日(金) 広島県情報プラザ2F

○買い手: 県内外の小売・卸バイヤー(11社)

企 業 名	形態	所在地
(株)高島屋(クロスメディア事業部)	ネット販売	東京都
(株)日本百貨店	小売 地域産品専門店	東京都
(株)広島三越	小売 百貨店	広島県
(株)アーバンリサーチ	小売 ライフスタイルショップ	大阪府
(株)まるごとにつぽん	小売 地域産品専門店	東京都
(株)紀ノ國屋	小売 高質スーパー	東京都
(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
三井食品(株) 中四国支社	卸	広島県
中村角(株)	卸	広島県
アクト中食(株)	卸 業務用	広島県

売り手：年度個別支援企業及び過年度支援企業(20社)

(ウ) 首都圏展示会出展

支援企業の商品を首都圏で開催される食品専門展示会へ出展。

展示会名	第 54 回 スーパーマーケット・トレードショー2020
会 期	令和 2 年 2 月 12 日(水)～14 日(金)[3 日間] 10:00～17:00 ※最終日は 16:00 まで
会 場	幕張メッセ 全館(千葉県千葉市美浜区中瀬 2-1)
来場者数	80,428 名※食品関連業界関係者
出展者	尾道商工会議所との合同出展により計26社を支援 (当財団:14社、尾道商工会議所:12社)

(エ) 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 2 年 2 月 4 日(火)～17 日(月)[14 日間] 11:00～20:00
会 場	クイーンズ伊勢丹 恵比寿三越店 (東京都渋谷区恵比寿 4-20-7 恵比寿三越店地下 2 階)
出展社	8社／18品(*いずれもスーパーマーケット・トレードショー2020 出展商品)

【令和2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 ⇒とくにチーム型支援(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 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。

【新型コロナウイルスによる事業実施の見直し】

①販売力強化支援「販売戦略塾」

- ・販売力強化支援「販売戦略塾」のマーケティング力強化セミナー（6月・3会場開催）
→従来の集合セミナーは中止するが、9月以降オンライン形式のセミナーを実施する。
- ・上記セミナー参加者からのブラッシュアップ支援希望企業を募ることとしているが、今回は限定しない。→後援先の金融機関からも推薦していただく（3社選定予定）。
（今回は、セミナーによる手法等を習得していないため、個別ブラッシュアップを通じて、基本的な手法等を育成していく。）

②販路開拓支援

（イ）県内商談会

- ・開催回数 1 回（例年 11 月末の開催であるが、新型コロナの影響状況を注視しながら、WEB を活用した商談会を検討していく。無理な場合は中止）
- ・招聘バイヤー企業 10 社程度、参加事業者 20 社程度
（成約件数 20 件、成約金額 5,000 千円）

（ウ）首都圏展示会出展及び（エ）首都圏での販売会

- ・開催回数各 1 回（令和3年2月頃予定）→新型コロナの影響状況を注視

5 人材育成支援

(20,953 千円)

(1) 中小企業成長支援人材育成・派遣事業

(国・県・自 20,953 千円)

【事業目的】

現状	○生産年齢人口の減、熟練技術者の退職、働き方改革(残業規制・有給休暇の取得義務化)等による人的資源の減少・劣化
課題	○先進国で最低と言われる生産性の向上
目的	○省力化・多能工化・作業標準化等といった現場改善を通じた生産性の向上、付加価値の増加

【事業概要】

年に2回、広島・福山で開催する「イノベーションインストラクター育成塾」において、現場改善をリードできる人材を育成する。

現役社員は自社において、OB 修了生は派遣先の県内企業において、現場改善活動を実施(支援)し生産性を向上させる。

事業項目	概要
イノベーションインストラクター育成塾の開催 (講義8日 実習8日 発表会2日)	広島会場 2019.5～2019.8@広島県情報プラザ 福山会場 2019.9～2019.11@リムふくやま 定員 各会場12名 対象者 ものづくり企業において現場改善に係る人、およびものづくり企業OB(IT エキスパート人材含む)
現場改善インストラクターの派遣	育成塾を修了したものづくりOBを中小企業に派遣し、改善活動の指導を支援
IoT セミナーの開催	現場改善に資するIoTやAIの活用に向けた課題整理や実際のデバイス導入時の疑問解消等をテーマにしたセミナーを複数回開催

【年間目標と実績】

指標	目標	実績
イノベーションインストラクター育成塾の開催	改善をリードできる人材を24名以上育成	35名(過去最多)
現場改善インストラクターの派遣	15社	10社(過去最多)
IoT セミナーの開催	5回以上の開催でIoT活用の起点となる人材を100名以上の育成	開催回数:5回 参加(育成人員):118名

【活動実績等】

【事業実施上の課題】

- ① イノベーションインストラクター育成塾:基盤となる基礎的な現場改善をアナログ手法中心での展開はできているが、IoT領域の導入が不十分
- ② IoT導入支援指導者の育成:IOTに対する理解を促進する啓蒙的な取り組みが中心で、実装につなげるIoTリーダーを育成するカリキュラムになっていない。
- ③ 企業内活動の定着:経営層が自分事として社員の育成と活用に主導的に関与させる。

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針など】

【これまでの事業の経緯】

- 今年度まで、「中小企業支援人材育成・派遣事業」としてイノベーションインストラクター養成塾、IoT基礎セミナーなどを開催し、現場改善人材の養成のほか、ものづくり現場へのIoT導入支援に取り組んでいる。
- 当該事業では過去5年で取り組んできた基礎的な現場改善領域にて一定の成果を上げている。
- 一方、社会的なデジタル化の流れに比べ、県内企業の現場でのIoT活用の取組みは依然低く、ものづくり現場の人材育成の取組は今後も継続する必要がある。
- しかし、当該事業の財源の一つである国補助金が今年度で終了となっている。

【事業の進化・転換】

- 広島県のDX推進方針もあり、更なる企業の成長力向上のために「中小企業のDX化促進」を支援する人材育成事業に進化・転換を図る。
- 新たな財源として（公財）全国中小企業振興機関協会の「中小企業地域資源活用等促進事業」を活用する。（20,658千円）

【新型コロナウイルスによる事業実施の見直し】

実施を前提とした取り組み

①現場イノベーションスクール

- ・6月開講予定の当初計画を9月開講に延期し、コロナ状況に対応可能なよう、オンラインスクール化の準備を行う。
（オンラインスクール化実施時には、カリキュラムの改編を行う予定）

②ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾

・IoT 推進リーダー育成塾

開講予定は9月としているが、開講可否判断を6/E に行う。（状況によって部分的なオンライン化も準備しておく）

・導入実証

7月スタートの当初計画は、10月スタートに延期し7/E に実施可否判断する。

③IoT 実践道場

- ・継続のモデル企業：オンラインでのアドバイスやメール等でのデータ交換などで活動を進捗。
- ・新規参加企業：意欲のある企業の発掘のための訪問活動が制限される中、9月以降での活動を目指して準備する（2社採択）

(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

(130,926 千円)

1 ひろしまデジタルイノベーションセンター運営事業

(国・自 104,242 千円)

【事業目的】

現状	○第4次産業革命が進展するなか、生産性を向上し国際競争力を強化するためには、ITを活用した取組(MBD など)を本格的に導入する必要がある。
課題	○IT を活用した取組を本格的に実施するために必要となるスパコンを活用できる環境が、地域にない。 ○スパコンなどの高性能計算機能や、計算に必要な多種に及ぶソフトウェアは高額であり、単独で導入することは企業、特に中小企業にとっては困難である。
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、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した。
- デジタル技術に係る拠点として、広く地域企業の活用を促進し、技術のニーズに対応した。

事業項目	概要
デジタル技術を活用する環境の提供(高性能計算機能・ソフトウェア)	○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 ○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8台を整備 ○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
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。

【令和元年度目標と実績】

指標	令和元年度目標	実績
デジタル技術を活用する環境の提供(高性能計算機能・ソフトウェア)	・端末ルーム稼働率 50%以上 ・新規利用 30 プロジェクト ・収入 42,000 千円	・稼働率 33% ・新規利用 13 プロジェクト ・収入 32,945千円
技術課題の相談に対する支援	・課題相談解決支援 12 件以上 ・相談からセンター利用へつながる案件 6件以上	・課題解決 14 件 ・相談後利用 6 件

【活動実績等】

- ・各企業、業界団体に働きかけることで、利用のきっかけを作ることができた。
- ・スパコンの利用を開始する企業や、新たにCAEに着手する企業も出るなど成果は出つつある。
- ・一方、まだ本格利用開始できるまでの段階に至っていない企業も多いことや、既利用企業の業務変動等による利用頻度の低下などにより、新規登録、稼働率などは目標に達しておらず、さらなる働きかけが必要。

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- ・利用企業を増加させる施策の拡充(さらなる個別企業への働きかけなど)が必要。
- ・MBD/CAE 利用を開始する企業は増えてきており、継続して人材育成面でのサポートを図る
- ・センター利用につながる活動を関連団体と連携し実施する
- ・新型コロナの影響で困窮する中小企業が、利用料金がネックとなって利用をしない・控えることがないよう、支援メニューを充実させる

2 ひろしまデジタルイノベーション推進事業

(26,684 千円)

(県・自 26,684 千円)

【事業目的】

現状	○第 4 次産業革命が進展するなか、生産性を向上し国際競争力を強化するためには、デジタル技術を活用した取組を本格的に導入する必要がある。
課題	○デジタル技術を活用した取組を本格的に実施するために 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。 ○経営者、研究開発従事者の双方において、モデルベース開発(MBD)・CAE を自社に導入する必要性に関して十分な理解がなされていない。
目的	○CAE ソフトウェアを活用した解析の高性能計算処理ができる人材や、MBD の考え方を企業に導入できる人材を、確保する。 ○デジタル技術を地域企業に導入するための啓発を行い、機運を醸成することで、CAE の導入を増やす。(HDIC の活用増にもつながる)

【事業概要】

○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を育成するための研修を実施した。(MBD プロセス研修等)

○CAE ソフトウェアを活用した解析の高性能計算処理ができる人材を育成する研修を実施した。(CAE 詳細設計研修等)

○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・CAE ソフトウェア紹介イベントおよび、エンジニア間の交流を促進するためのイベントを実施した。

事業項目	概要
MBD プロセス研修等の実施	・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
CAE 詳細設計研修等の実施	・線形解析研修等、テーマ別に応用技術を習得する研修(実践編) ・材料力学等、工学理論を学び直し、現象に関する理解を深める研修(理論編) ・ハンズオン研修(長期)
利用促進研修の実施	・講演会形式のセミナー 等
エンジニア・フォーラム等の実施	・エンジニア・フォーラム 等

【令和元年度目標と実績】

指標	令和元年度目標	実績
MBD プロセス研修等の実施	・プロセス研修の拡大 ・アドバンスド研修・エキスパート研修の確実な実施 (9回実施。受講者 280 名)	・コースを拡大及びコースの新規を確実に実施した。9回実施。 ・受講者は、新設コースなど定員に満たないコースもあった。受講者 229 名 (平成 30 年度 3 回 受講者 48 名)
CAE 詳細設計研修等の実施	・研修内容に関するニーズの把握 ・実利用につなげるハンズオンの支援 (13 回実施。受講者 1000 名)	・広島大学フェニックス協力会とも連携し 27 回実施 ・新型コロナの影響により実施できなかった計画(6 回)もあり、受講者数は減少した。受講者 587 名 (平成 30 年度 18 コース、780 名受講)
利用促進研修の実施	・セミナー内容に関するニーズの把握 ・参加者のフォロー (8回実施。受講者 200 名)	・講演等を、関係者と連携するなど着実に実施した。 9 回実施 587 名参加 (平成 30 年度 8 回 200 名)
エンジニアフォーラム等の実施	・定期的な開催 (3回実施。受講者 60 名)	新型コロナの影響により実施できなかった計画(2 回)もあるが、計画的に実施できた。 3 回実施 62 名参加 (平成 30 年度 3 回、60 名)

【活動実績等】

- ・MBD研修はコース・回数共に充実させステップアップを図ることができた。
- ・実務力を高める研修は、2 年目となる広島経済同友会と連携して実施しているデジタルものづくり塾を大きく拡充させ、自動車産業以外の企業参加もあり、延べ31社54名の参加を得た。
- ・利用促進・エンジニアフォーラムについては期末の新型コロナ対応のため見送ったイベントもあったが、平成 30 年度同等以上の活動となった。

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- ・上期の集合研修見送りおよび集合研修の在り方の見直し、実施
関係機関と連携し、Web活用・個別指導など組み合わせる等、研修方法を再構築
MBD研修等、上期の延期に伴う日程調整を実施し集中開催できるよう調整する。
- ・少人数開催できる相談会を Camps／東広島 ミライノ+などで実施し研修参加等につなげる。
- ・大規模なセミナーから地域ごとに経営層に向けた事例紹介等に切り替え実施する。

【新型コロナウイルスによる事業実施の見直し】

- 人材育成
 - ・ MBD 研修 8 コース、250 名以上(平成 30 年度並み)→【見直し後】7コース、140 名
 - ・ CAE 研修 20 回、690 名以上(平成 30 年度並み)→【見直し後】18回、500 名(*)
 - ・ デジタルものづくり塾 5 クラス 50 名以上(拡大)
(*うち、広島フェニックス協力会との共催講座(8回 400 名を想定)については、
新型コロナの影響により流動的。今後、協力会と詳細を協議する)
 - デジタル技術利用促進
 - ・ 啓発セミナー等 24 回 550 名以上(拡大)→【見直し後】10 回 200 名
- ＜施策＞
- ① 人材育成: 新型コロナを考慮し、関係先とともに集合教育の在り方を見直し開催する
 - ・Web の活用や個別指導機会の増加等
 - ② 利用促進: 少人数で開催できるよう新たに相談会を開催し利用につなげる
 - ・定期利用相談会開催: Camps/東広島 ミライノなど利用紹介・相談会開催
 - ③ 啓発セミナー: 大規模なセミナーは難しいため各地域ごとに紹介の場をいただく
 - ・各地域の商工会議所など経営層に向けたひろデジ活用事例紹介など

カーテクノロジーの革新

(87,902 千円)

自動車関連産業クラスター支援事業

(国・県・自 87,902 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「100年に1度の大変革期」の真っただ中にある。 地域の自動車部品サプライヤー事業は、従来からの課題であるQCDEの改善対応に加え、次世代に必要な新たな価値創造提案を実現するための技術力強化が必要となっている。 大手サプライヤー(Big Player)に比べると地域企業のリソースは脆弱であり、知恵を振り絞リーディング一歩地を見出した戦略的な技術力強化が要求される。
課題	○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)による変化へ対応するためには、自社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)について、変化に伴う技術課題を的確に抽出して、効率的戦略的な技術力の強化が課題となる。
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、「県内外に価値ある提案ができる企業群」に留まらず「世界のBig Playerに勝るOnly One技術を持つ企業群」の形成を目指し、技術提案力強化を支援する。

【事業概要】

本県の基幹産業である自動車産業の持続的な発展のため、県と連携し「カーテクノロジー革新研究会」「新技術トライアル・ラボ」「ベンチマーキングセンター」を運営することに加え、「ひろしま自動車産学官連携推進会議」の主管団体として、中国経済産業局、広島県、広島市と連携して活動することにより、戦略的な支援体制を整備し、自動車メーカーの要素技術を対象に県内での事業化が期待される研究開発や人材育成を引き続き支援した。

事業項目	概要																		
基盤強化	○従来から取り組んでいる「自動車工学基礎講座」などに加え、CASE 領域等デジタル技術への対応を可能とするための「自動車制御系セミナー」やファンダメンタル領域の研究開発能力向上のための「実験計画法セミナー」などを新設し、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。																		
競合優位	○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源泉となる最新技術知見の向上を支援した。																		
価値創造	○自動車産業で必要な要素技術領域での研究テーマについて、技術構想の企画立案、探索研究～実験等を行い、新しい技術の芽を生み出す支援を担う。 「領域別研究開発カスステップ」（Building Block）における、①メカニズム解明、②モデル化、③改善構造開発、④OEM への提案、⑤革新技術開発のステップを定め、KPI としての参画企業様のワンステップアップを実現した。 <table><thead><tr><th>領域別研究開発カスStep</th><th>エンジニアのSkill</th><th>備考：具備条件、等</th></tr></thead><tbody><tr><td>⑤革新技術開発</td><td>新設計パラメータ導出</td><td>革新的構造～製品化ができる</td></tr><tr><td>④「OEMへの提案」</td><td>最適解導出</td><td>QCDE全ての最適解が出せる</td></tr><tr><td>③「改善構造開発」</td><td>改善策導出</td><td>CAEが使いこなせる</td></tr><tr><td>②「モデル化」</td><td>課題抽出</td><td>CAEモデルが作成できる</td></tr><tr><td>①「メカニズム解明」</td><td>基礎知識</td><td>基礎研究が推進できる</td></tr></tbody></table> 研究開発投資（研究開発機能の存在） 技術課題 in 経営戦略	領域別研究開発カスStep	エンジニアのSkill	備考：具備条件、等	⑤革新技術開発	新設計パラメータ導出	革新的構造～製品化ができる	④「OEMへの提案」	最適解導出	QCDE全ての最適解が出せる	③「改善構造開発」	改善策導出	CAEが使いこなせる	②「モデル化」	課題抽出	CAEモデルが作成できる	①「メカニズム解明」	基礎知識	基礎研究が推進できる
領域別研究開発カスStep	エンジニアのSkill	備考：具備条件、等																	
⑤革新技術開発	新設計パラメータ導出	革新的構造～製品化ができる																	
④「OEMへの提案」	最適解導出	QCDE全ての最適解が出せる																	
③「改善構造開発」	改善策導出	CAEが使いこなせる																	
②「モデル化」	課題抽出	CAEモデルが作成できる																	
①「メカニズム解明」	基礎知識	基礎研究が推進できる																	

【令和元年度目標と実績】

指標	令和元年度目標	実績
人材育成事業 地域企業 定着度	自動車工学基礎講座における2年連続受講企業数割合 (対象企業:仕様書開発が必要な企業)	2年連続受講企業27社を目標としていたが、25社に留まり未達。(新入社員が入らなかった等の個社事情が影響)
ベンチマーキング 活動部品 持ち帰り率	協議会メンバー企業数の部品持ち帰り企業数割合 (対象企業:仕様書開発が必要な企業)	部品持ち帰り企業37社で達成。
領域別研究 開発カステップ 企業数	Building Block での①～⑤のステップ、及び各ステップ内の「自立度」のどちらかワンステップアップ/参画企業	参加企業8社がワンステップアップ達成。

【活動実績等】

人材育成事業の KPI 目標が一部未達となったものの、参加企業の事情に影響される部分が多く、全体の参加企業数や受講満足度などは高い。(今期以降、産振構がコントロールできる領域での KPI へ継続的に変更要)

「基盤強化」にあたる研修、「競合優位」にあたるベンチマーキング活動、価値創造にあたる「研究開発支援」は地域企業に対して効果的に支援が実施できたものと思われる。

2月・3月に開催を予定した研修が一部コロナウイルスの影響により中止・延期を余儀なくされたものの以外、基本的に計画通り実施済み。

産振構の活動に参画された地域企業様の声から、各社とも着実な進化が実現できていると認識している。加えて、地域企業様からの継続的な活動改善要望を元に、支援事業自体の進化も実現しつつある。

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針など】

基盤強化	年次進化:技術トレンドの変化に対応した講座組み換え、コンテンツ修正、等 連携拡大の必要性:トライアルラボ(T/L)とのさらなる指導者育成のための連携
競合優位	戦略的な車種選定:地域で狙う技術に最大限に貢献できる車種選定プロセス 自動車産業は、100年に一度の大変革時期と言われているが、この地域は素形材系のプレス/樹脂成形/機械加工が大半を占める地域であり、地域特性に合った車種選定が必要 T/L等の研究開発との連携:CASE時代における、NVH、熱マネ、EMC対策、等の分野を高度化
価値創造	高度化:ビルディングブロック上位での技術的難易度/開発費増、加えて、Stage3(OEMへの提案、革新技術提案)では、OEM~企業間のマル秘性が高まり個別指導強化が必要 成果の見える化~県外OEMへのアピール:技術論文発表を予定

【新型コロナウイルスによる事業実施の見直し】

基盤強化・競合優位の項目として挙げている事業については、ほぼ多数が集合して実地で開催する研修や内容が多く、今後の開催方法を見直し Web セミナー化や e-Learning 化する必要がある。

集合方式でなく、三密を避けたWEB上で開催することが可能となるよう、開催手法を見直す対応で研修を引き続き開催していく方針としている。

- ・自動車工学基礎講座：中止し、18 講座中 6 講座を Web セミナー化／e-Learning 化で対応
- ・その他セミナー：中止 or Web セミナー化／e-Learning 化で対応 or 数人規模の開催
- ・ベンチマーキング活動：中止
- ・トララボ活動：常時 2～3 人規模となるような実研運営

医工連携の推進

(41,454 千円)

1 医療関連産業クラスター形成事業

(県・自 39,553 千円)

【事業目的】

現状	○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。 ○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。
課題	○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H29 末で 245 億円と目標の 475 億円を大きく下回っている。 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。
目的	○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。

【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むこととする。

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、学会、商談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、福祉介護商社等とのネットワークづくりに取り組む。

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、企業の課題解消に対応できるよう専門機関と連携した助言指導やセミナー、成果発表会等の計画的な開催を行う。

事業項目	概要
① 受注拡大	・全国展示会・商談会への共同出展、展示会・学会への産振構展示補助によるマッチング機会の提供 ・大手医療機器メーカー、福祉介護用具商社等との個別マッチングの場の提供 ・会員企業の製品・技術の把握と研究会HPの内容拡充による会員企業製品・技術PR
② 生産拡大	・県の開発補助金、経産省等の外部資金、実証フィールドを活用した開発支援 ・個別企業の直面する課題やニーズに応じて、コーディネーターや専門家派遣による指導・助言の実施 ・ニーズ創出やシーズ活用、認証取得など事業実施に係る課題解決セミナーや研究会の企業による先進取組事例での課題対応例を紹介する成果発表会の開催

【令和元年度目標と実績】

指標	目標	実績
① 受注拡大	医療福祉展示会等 参加支援企業数 60社 県外大手企業等とのマッチング件数 120件	全国展示会共同出展や個別商談会 参加支援企業数 44社 県外大手企業等とのマッチング件数 145件
② 生産拡大	新製品開発、課題解決セミナー 延参加者数 150人 満足度 良かった以上90%以上 上市件数 9件/年	新製品開発、課題解決セミナー、成果発表会 延参加者数 268人 満足度 良かった以上91% 上市件数 9件/年

ア 受注拡大、販路拡大に向けた支援

【活動実績】

医療機器・介護福祉機器の受注拡大、販路拡大に向け、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、全国展示会への共同出展や補助金による展示会、学会への出展支援、商談会への参加支援等を実施した。

○展示会共同出展：支援企業数15社 マッチング成立件数95件 成約件数15件

展示会名	開催日	開催場所	出展企業
MT-japan マッチングサイトセミナー展示会	R 元.11.8	東京 主婦会館プラザエフ	【4社】(株)戸田工業、(株)早川ゴム、(株)広洋電子、ミヨシ電子(株)
介護の日フェスタ In 広島	R 元.11.9 ～10	グリーンアリーナ	【7社】(株)ユニコーン、(株)コーポレーションパールスター、松本金型(株)、マルカ(株)、(株)サンエス、(株)中居木工、(株)ルピナス
MEDIX大阪 (広島市連携)	R2.2.26 ～28	インテックス大阪	【4社】(株)高村興業所、(株)シティプラスティク、(株)広洋電子、(株)ヒロコン
Medtec Japan 2020	R2.3.16 ～18	東京ビックサイト	県内企業8社が出展予定であったが、新型コロナウイルスの影響により、開催が延期となった。

○個別マッチング支援(主なもの)：支援企業数23社 マッチング成立件数23件 成約件数6件

- ・医療介護福祉機器商社等8社(東京等)個別商談
- ・関東経済産業局ものづくり商談会(11月)
- ・中国経済産業局 医療機器メーカー(広島・岡山)ニーズマッチング(11月)
- ・中国経済産業局 医療機器商社(岡山)商談会(2月)
- ・大学病院等(福岡・大分)個別マッチング

○医療機器等販路拡大支援事業補助金：

支援企業数5社 マッチング成立件数27件 成約件数2件

【展示会等経費補助(一次公募)】【補助率】1/2 【補助限度額】 300千円

【補助金交付企業】 4社

企業名	内 容
株式会社ユニタック	第 60 回日本脈管学会総会
RTQM システム株式会社	日本放射線腫瘍学会第 32 回学術大会
株式会社エムネス	第2回医療 IT EXPO 東京
株式会社大平製作所	2019 中国・四国デンタルショー、第 27 回東北デンタルショー 東京デンタルショー2019

【展示会等経費補助(二次公募)】【補助率】1/2 【補助限度額】 300千円

【補助金交付企業】 1社

企業名	内 容
株式会社ルピナス	日本口腔リハビリテーション学会、日本呼吸ケア・リハビリテーション学会、日本応用老年学会

【令和2年度の事業実施上の課題と取組方針】

◇令和元年度実績の総括

- 新型コロナウイルスの影響で R2年2月以降の展示商談会、個別企業マッチングが中止又は延期となったことから支援企業数は目標を下回った。
- 令和2年度においても、緊急事態宣言など企業活動の縮小の影響等で、上半期を中心に新規マッチングやこれまでのマッチングのフォロー等の支援は厳しいものと予想される。

◇令和2年度取組方針

- 新型コロナウイルスの影響を考慮して、Web やホームページなどを活用した会員企業の製品・技術情報の積極的なPRや医療機器メーカーとの Web マッチングシステムの活用した取組を実施する。
- 医療従事者防護具製品開発や販路開拓に向けに向けた県内企業のマッチング支援を実施する。

イ 県内企業による付加価値の高い製品開発の支援

【活動実績】

付加価値の高い製品開発の支援を行うため、新規事業創出や課題解決ワークショップの開催や会員企業による成果発表会の開催、開発補助金・外部資金の活用、実証フィールドの活用、専門家派遣による助言指導などの支援を実施した。

○ワークショップ・成果発表会の開催 : アンケートの結果: とても良かった51%・良かった41%

区分	日時・場所	参加者
医療機器開発セミナー	R 元. 8. 8 広島県情報プラザ	参加企業 16 社 参加総数 30 名
ひろしまバイオデザイン体験ワークショップ	R 元.9.27 広島県情報プラザ	参加企業 10 社 参加総数 21 名
○医療機器の製造販売等において理解しておくべきポイントについて ○医療機器の広告規制について	R 元.10.7 サテライトキャンパス	参加企業 10 社 参加総数 24 名
医療機器に関する最新のサイバーセキュリティ対策等について	R 元.10.24 サテライトキャンパス	参加企業 4 社 参加総数 13 名
医療機器開発セミナー(ニーズマッチング)	R 元.11.26 広島県情報プラザ	参加企業 10 社 参加総数 20 名
ひろしま医療関連産業研究会成果発表会	R2.1.23 広島県情報プラザ	参加企業 70 社 参加総数 154 名

○ひろしま医療関連産業創出支援事業費補助金採択状況

【連携枠】【補助率】2/3 【補助限度額】 6,000千円

【一般枠】【補助率】1/2 【補助限度額】 3,000千円

・ 申請10件/採択7件 21,299千円

企業名	枠区分	内 容
(株)コーポレーションパールスター (広島大学)	連携	特殊原糸を編んだ圧迫療法に用いる弾性着衣の製品展開
(株)システムフレンド (株)広洋電子	連携	総合歩行評価システムの開発
(株)ユニタック	一般	超小型皮膚疾患用レーザー治療器の開発
大下産業(株)	一般	歯科治療用のバキュームトラップ装置の開発
(株)大東計器製作所	一般	医療用途での使用を想定した圧力ゲージの製品展開
(株)広島樹脂コーティング	一般	輸液等の冷却機能を備えた加圧バッグ量産体制の構築
(株)ユニコーン	一般	視線検出式重度障害者用意思伝達装置のソフトウェア改修による製品価値の向上

○令和元年度上市状況

企業名	製品名	特徴
(株)モルテン	Wheeliy (ウィーリイ)	障害があってもあまり介助を必要とせずアクティブに活動する人向け車いす
(株)モルテン	福祉用車いす & トランスファーボード	乗り心地に配慮しメンテナンスが容易な車いすと腰への負担が少ない標準装備の移乗用シート
(株)大平製作所	OS クリア	オートクレープ用洗浄液～クエン酸を使った高い洗浄力
(株)大平製作所	OS-907 Select	オートクレープ(小型高圧蒸気滅菌器)
(株)ユニタック	VENOLASER (ヴェノレーザ)	国産初の下肢静脈瘤レーザ治療器
(株)ハマダ	HMD-クリップアプライヤ	大腸の腹腔鏡手術時に片手でクリップの把持、位置調整、留置が可能なクリップ鉗子
(株)イノテック	AiCELLEX (アイセレックス)	人工知能(AI)を活用した再生医療用細胞品質画像評価システム
(株)コーポレーション パールスター	しっとりもっちり肌カバー	スキンケア用綿状創傷被覆・保護材
(株)コーポレーション パールスター	腰ベルト	肌を傷つけない素材を用いて素肌につけられる腰ベルト

【令和2年度の事業実施上の課題と取組方針】

◇令和元年度の実績と課題

- 上市件数は、補助金、実証フィールドの活用などにより、目標を達成した。
- 取組企業の製品の上市や事業化に時間を要しており支援が必要
- 新たな課題として、新型コロナウイルス対策における医療従事者のマスク等防護具(PPE)の不足が大きな課題となっており、新規参入企業の支援が必要となっている。

◇令和2年度の方針

- 製品の早期上市や事業化を実現するため、事業の早期段階での市場や知財調査、事業化の体制等についての的確な助言指導の実施を実施する。
- PPE 製品の開発に向けて、企業の試作品の医療現場や工業センター等での評価、販路開拓等のマッチング、県のマスク等開発補助金を活用した会員企業への支援を実施する。

(9)地域中核企業ローカルイノベーション事業

(国 1,902 千円)

事業名	地域中核事業(支援先)	実施期間
令和元年度 地域中核企業ローカル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」医療機器分野の販路開拓支援及び海外進出のための方策立案支援に関する業務	(有)MIZOUE PROJECT JAPAN	9 か月間 (R 元.6～ R2.2)

【令和元年度目標と実績】

目標	実績
○国内市場における販路拡大支援 ○海外における選定企業のニーズ調査(技術)及び販売に向けた規制等の調査 ○海外展開に向けた各種方策の共有化	○学会発表、論文掲載、商談22件(内商談成立5件) ○市場として有望なアジア圏からバングラディシュを選定し文献、専門家聴取による調査 ○バングラディシュの事業展開に向けたガイドラインを作成

※今年度は本事業での採択未定

【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、エレクトロニクス関連企業の国内外における小型医療機器の販路開拓支援として、国内販路拡大支援とともに、海外進出のためのガイドラインを作成し、海外展開を希望するエレクトロニクス業界や医療機器業界の企業、及び産業支援企業等への情報共有を目的として、対象企業にコーディネーターを派遣しプロジェクトの推進に取り組んだ。

国際ビジネスの支援

(50,331 千円)

1 相談・コーディネート事業

(県・団・自 40,283 千円)

【事業目的】

現状	○経済のグローバル化や国内の少子高齢化等により、海外ビジネスの重要性は年々高まっており、既に海外でのビジネス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	○海外ビジネスのための情報・人材・ノウハウが不足している企業が多く、海外展開に向けた活動が十分ではない。
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、企業の海外展開の活性化を推進。

【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などに対して、情報提供、相談対応、商談など、中国での企業活動の支援を行った。
海外ビジネスサポーター事業	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の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。

【令和元年度の目標と事業実績】

○ 相談対応実績

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	昨年度実績
上海事務所	470	100	136	113
ビジネスサポーター	117	120	96	114
国際ビジネス相談	161	100	118	101

上海事務所(79 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
上海事務所	6	99	9	2	16	4	136

海外ビジネスサポーター(延べ 71 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	2	3	0	1	1	0	7
台北	1	10	0	4	3	0	18
バンコク	0	7	0	2	1	0	10
ハノイ	0	7	0	4	5	0	16
ホーチミン	1	7	0	8	4	0	20
シンガポール	0	5	0	3	0	0	8
ジャカルタ	0	2	0	0	2	0	4
チェンナイ	0	2	0	1	0	0	3
ニューヨーク	3	5	0	2	0	0	10
計	7	48	0	25	16	0	96

国際ビジネス相談(延べ 105 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	37	57	10	5	5	4	118

○ 企業個別相談会 ()は満足度最上位の割合

	目標	実績
参加者数	14社	21社
満足度	90%	100%(88%)

【活動実績等】

○ 相談・コーディネート事例

アドバイス・相談	現地での登記事項に関する相談(上海事務所) 現地法人におけるトラブル対応(ビジネスサポーター)
情報の収集・提供	登録商標に関する調査(上海事務所) 保有技術の現地ニーズ調査(ビジネスサポーター) 輸出規制情報の提供(支援センター)
機関又は専門家の紹介	化粧品的一般貿易に係る専門家の紹介(上海事務所) 委託加工先、販売先候補のリストアップ(ビジネスサポーター)
取引先の発掘・紹介	海外企業が希望する伝統工芸品、県産品の紹介(支援センター)
商談設定・現地同行	発掘した取引先との商談設定(上海事務所) 現地法人設立等に関するブリーフィング(ビジネスサポーター)

○ 個別相談会

()は満足度最上位の割合

内 容	日時・場所	参加	満足度
上海事務所による個別相談会	R1.8.22 広島市	2社	100%(100%)
ハノイビジネスサポーター個別相談会	R1.8.26～27 広島市、福山市	5社	100%(100%)
香港専門家による個別相談会	R1.9.17 広島市	5社	100%(60%)
ハノイビジネスサポーター個別相談会	R1.12.11 広島市	4社	100%
上海事務所による個別相談会	R2.2.12 広島市	2社	100%(100%)
ハラル・コーシャの専門家による個別相談会	R2.2.18 広島市	3社	100%(100%)

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針など】

○ 令和元年度の事業評価

- ・ 多くの相談対応を実施した結果、県内企業の新規海外販路開拓のためのマッチング、海外企業との契約作成のアドバイスなどを行い、海外販路の拡大、契約内容の見直し、企業の海外展開方針の作成などに貢献した。
- ・ 一方で、海外ビジネスサポーターの相談件数は昨年より減少している。
海外ビジネスサポーターの利用を促進するため、ビジネスサポーターを招へいした個別相談会を実施しているが、今年度は1回(ハノイ)の実施にとどまった(昨年度は3回(台北、チェンナイ、ニューヨーク))。

○ 実施上の課題

- ・ 賛助会員アンケートによると、回答があった会員の約 25%が海外ビジネスサポーター制度を知らないとしていることから、ハッピーメールでの情報提供、個別相談会の実施に加え、該当企業への訪問などを行い、認知度の向上を図る必要がある。
- ・ 企業の海外ビジネスを促進させるためには、メールなどの情報収集や相談対応だけではなく、上海事務所や海外ビジネスサポーターとの直接の相談機会を設けて、サポートする必要がある。

○ 対応方針

- ・ 賛助会員等に毎月配布するハッピーメール等を活用し、海外ビジネスサポーター制度を周知し認知度の向上を図る。
- ・ 上海事務所、海外ビジネスサポーターと企業と直接相談が行えるように個別相談会を活用して、相談機会を創出する。

【新型コロナウイルスによる事業実施の見直し】

WEB を活用したビジネス相談や、WEB 会議システムによる個別相談を実施する。

2 ビジネスマッチング事業

(県・団・自 5,686 千円)

【事業目的】

現状	○経済のグローバル化や国内の少子高齢化等により、海外ビジネスの重要性は年々高まっており、既に海外でのビジネス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	○海外ビジネスのための情報・人材・ノウハウが不足している企業が多く、海外展開に向けた活動が十分ではない。特にビジネスに直結する販売先、提携先等の情報が不足しており、情報収集・商談実施・成約に向けたアプローチ等の活動が十分ではない。
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、企業の海外展開の活性化を推進。

【事業概要】

(1) 海外販路拡大支援事業

海外での展示会出展、海外バイヤー招へいによる商談会の開催などにより、県内企業の海外販路開拓・拡大を支援した。

○ 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
上海最新消費財等分野マーケティング視察会	R1.7.25~27 上海市	消費財に関する実店舗及び大型展示会視察や現地バイヤーからの情報収集、商談などを行い、中国への輸出促進を図った。	3社
中国国際輸入博覧会	R1.11.5~10 上海市	中国への輸出促進を図るため、中国最大規模の博覧会に出展し県内企業の商品PRを行った。 成約見込:104件、約4,737万円	8社
消費財等バイヤー招へい商談会	R1.12.17~18 広島市	中国消費財関係バイヤーを招へいし、県内企業との商談会を行った。 成約見込:21件、約2,650万円	10社

○ バイヤー招へいによる商談会

輸出有望国からの食品等の関連バイヤーを招へいし、県内企業との商談機会を創出

項 目	日時・場所	内 容	参加社
バイヤー招へい食品商談会	R2.2.5~6 広島市	米国、アジア等の食品バイヤー招へい商談会 共催:広島市、呉市、JETRO 広島 協力:広島県 成約見込:72件、約2,049万円	50社

○ 海外バイヤーとの商談機会の提供(随時)

項 目	内 容	備考
海外バイヤーとの商談機会の提供	バイヤーからの要請による県内企業とのマッチングの支援(14件)	食品、美容品、工業製品などの商談の設定及びフォローアップ

(2) 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。

(3) 賛助会員・留学生交流事業

当機構国際賛助会員の海外ビジネス促進に資するため、会員相互の情報交換や県内大学の留学生との交流機会を提供した。

開催日・場所	参加者	内容	参加者	
			目標	実績
R.1.8.26 リーガロイヤルホテル 広島	国際賛助会員・留学生参加 (中国、ベトナム、インドネシア)	当機構国際賛助会員の会員相互の情報交換や「留学生との本音インタビュー」を通じた留学生との交流の場を提供	40 人	61 人
R1.8.27 福山商工会議所ビル	国際賛助会員・留学生参加 (中国、ベトナム)		40 人	38 人

【令和元年度の目標と事業実績】 ()は満足度最上位の割合

		目標	実績
商談機会の提供	参加社	25 社	※70 社
	満足度	90%	91%(54%)
WeChat への商品掲載企業	参加社	15 社	13 社
	満足度	90%	100%(100%)
賛助会員の集い参加企業	参加者	80 人	99 人

※ 商談機会の提供の参加実績は、輸入博覧会、消費財商談会、食品商談会の計

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針など】

○ 令和元年度の事業評価

- ・ 新型コロナウイルスや香港情勢等の影響により、香港バイヤーを招へいた商談会(参加予定:県内企業7社)が中止となり、関係機関と共催の食品商談会においても、新型コロナウイルスの関係で招へいバイヤーは8社と減少した商談会もあったが、他機関と連携した商談会の実施(50 社参加)を含め3回の展示会・商談会の実施により、成約見込 207 件 成約見込金額 9,436 万円の実績があった。
- ・ 中国における商標等知財保護の観点から、WeChat への商品の掲載を見送る企業があり目標達成には至らなかったが、WeChat を活用し、国際輸入博覧会などの参加企業の商品情報を発信したところ多数のバイヤーがフォロワーとなった。(フォロワー数 約 300⇒約 700)
- ・ 賛助会員・留学生との集いは、「広島県留学生生活支援センター」や「県内大学」の協力のものと、県内の留学生を招き、意見交換などを行った結果、県内企業の関心の高い外国人材に関する情報収集の場の提供につながった。

○ 実施上の課題

- ・ 企業の販路拡大を促進させるためには、事業周知を十分に行い多くの企業に商談機会を提供し、成約件数、成約金額の増を図る必要がある。
- ・ WeChat の機能を発揮させるためには、企業の知財保護に関する支援を行い県内企業の商品

情報の掲載量を増やす必要がある。あわせて、中国バイヤーのフォロワー数も増やしていく必要がある。

- ・ 参加企業、共催者、会員アンケートから、留学生との交流よりも、賛助会員との交流や情報収集の場を中心とした事業内容への変更要望があった。賛助会員が効率的な情報交換・交流ができるよう事業内容を検討する必要がある。

○ 対応方針

- ・ 商談会については、現地バイヤーの選定（関係機関の支援重点地域からのバイヤー招へい）や、支援対象商品の絞り込みなどを行い、効率的な商談会を実施する。
- ・ WeChat については、上海事務所を活用した知財保護対策支援を行い、県内企業の商品掲載数を増加させるとともに、引き続き、上海事務所の事業活動により、中国バイヤーのフォロワー数を増加させ機能強化を図る。
- ・ 賛助会員の集いについては、会員ニーズに基づき、会員相互の交流や情報収集を目的とした事業を実施する。

【新型コロナウイルスによる事業実施の見直し】

○消費財等販路拡大支援事業

現地への渡航やバイヤー招へいによる商談会ができないことを想定し、渡航を伴わない形態での事業実施（オンラインでの商談会実施、現地店舗におけるマーケットトライアル）を検討する。

3 ビジネス情報提供・研修事業

(県・団・自 4,361 千円)

【事業目的】

現状	○経済のグローバル化や国内の少子高齢化等により、海外ビジネスの重要性は年々高まっており、既に海外でのビジネス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	○県内企業においては、海外に向けた事業展開のための情報・人材・ノウハウが不足しており、海外展開に向けた活動が十分ではない。
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、企業の海外展開の活性化を推進。

【事業概要】

事業項目	概要
海外ビジネスセミナー	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	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	県内企業の関心が高く、今後の海外展開に役立つ投資環境、先進的な取組の調査や、現地企業とのネットワーキングの機会を提供
国際取引実務研修	県内企業の貿易実務者の養成を支援するため、海外取引に関する研修を実施
情報誌発行等	最新の海外ビジネス関連情報を提供

【令和元年度の目標と事業実績】 ()は満足度最上位の割合

		目標	実績
海外ビジネスセミナー	参加者	320 人	276 人
	満足度	90%	95%(49%)
輸出基盤強化セミナー	参加者	80 人	53 人
	満足度	90%	100%(54%)
海外視察研修	参加者数	20 人	18 人
	満足度	90%	100%(33%)
国際取引実務研修	参加者数	220 人	273 人
	満足度	90%	99%(52%)
情報誌発行	発行回数	12 回	12 回

【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	「中国越境ECの概要及び㈱メイクが提供する関連サービス」 ㈱メイク事業開発室長 石原高陽氏 「中国の凄みを検証する ～進化するビジネス最前線と最新事情～」 桜葉コンサルティング㈱ 代表取締役 遠藤 誠 氏	R1.8.22 広島市	参加者 44 人 満足度 97% (39%)
海外ビジネスセミナー 《高度外国人活用セミナー》 (共催: ジェトロ広島、中国経済産業局、中国経済連合会、中小機構)	グローバル人材の活用について ジェトロ 高度外国人材活躍推進コーディネーター 富田真吾氏 在留資格・ビザ・顧客管理の基礎知識 ジェトロ 新輸出大国コンソーシアムエキスパート 太田洋子氏 中国経済産業局「高度外国人材活用拡大プロジェクト」について 中国経済産業局地域経済部 産業人材政策課産業人材企画係長 山崎 有佳里 氏 ジェトロ「国際化促進インターンシップ事業」について ジェトロ国際ビジネス人材課長 河野 敬 氏	R1.6.20 広島市	参加者 39 人 満足度 89% (60%)
海外ビジネスセミナー 《海外進出セミナー(ベトナム・ラオス)》 (共催: 広島銀行、中小機構、広島商工会議所、福山商工会議所)	海外進出におけるSDGsの活用について 中小企業基盤整備機構国際化支援アドバイザー 田澤 宏幸 氏 ラオスの進出事例と投資環境について ラオス計画投資大臣特別顧問・ ラオスビジネス商業大学学長 鈴木 基義 氏 ベトナム裾野産業育成のための優遇政策と日系専用裾野工業団地について BTD Japan代表・ ひろしま産業振興機構ハノイビジネスサポーター 中川 良一 氏	R1.8.26 広島市 R1.8.27 福山市	参加者 86 人 満足度 88% (41%)

区 分	内 容	日時 場所	実 績
海外ビジネスセミナー 《香港ビジネスセミナー》 (共催: 広島日本香港協会)	香港経済の現状と中国との経済協力について (株)NNA 香港編集長 安田 祐二 氏 中華圏(香港・中国大陆・台湾)のトレンドと訪日 インバウンドマーケティング マインドフリー(株)・ペイサー(株) 代表取締役レオン・メイ・ダニエル氏	R1.9.17 広島市	参加者 35 人 満足度 100% (47%)
海外ビジネスセミナー 《外国人材受入ノウハウ 等普及セミナー》 (共催: 広島県)	新たな在留資格「特定技能」等について キャリアコンサルタント 久田 数枝 氏 職場での課題と対応策について 申請取次行政書士 矢嶋 成行 氏 日本語によるコミュニケーションや文化等の違い による留意点について 特定社会保険労務士 山下 千春 氏	R1.10.21 三次市 R1.11.6 福山市 R1.11.12 広島市	参加者 318 人 満足度 84% (16%)
海外ビジネスセミナー 《オランダビジネスセミナー》 (共催: JETRO)	オランダにおけるビジネスチャンス -政治/経済/ビジネス環境- ジェトロアムステルダム事務所長 高橋 由篤 氏 オランダのビジネス環境 -なぜ外資系企業がオランダを選ぶのか- オランダ経済・気候政策省企業誘致局 駐日代表 ヨルン・ボクボベン氏	R1.12.9 広島市	参加者 13 人 満足度 100% (92%)
海外ビジネスセミナー 《ベトナム・中国経済概 況セミナー》 (共催: JETRO)	中国(成都,重慶)の最新のビジネス情報 ジェトロ・成都コーディネーター 吉川孝子氏 ベトナムの最新のビジネスの環境 ジェトロ・ハノイコーディネーター 中川良一氏 “仲裁”活用のすすめ -国際取引のリスクマネジメントとして- (一社)日本商事仲裁協会 小川新志氏	R1.12.11 広島市	参加者 23 人 満足度 95% (55%)
中国ビジネスセミナー	「オリジナル環境分析装置を中国市場へ販売開始」 ラボテック(株) 代表取締役社長 吉川 恵 氏 「中国最新情報 ～新型コロナ・米中貿易戦争・ NEV 自動車市場・香港問題 など～」 桜葉コンサルティング(株) 会長 孫 光 氏	R2.2.12 広島市	参加者 36 人 満足度 100% (40%)

(2) 輸出基盤強化セミナー

区 分	内 容	日時・場所	実 績
FSMA理解促進と FDA査察対応講座	FSMA(米国食品安全強化法)理解促進とFDA(米国食品医薬品局)査察に対応 ペリージョンソンホールディングス(株) 平井由美子氏	R1.8.28 広島市	参加者 23 人 満足度 100% (39%)
海外販路拡大	ハラル・コーシャセミナー 一般社団法人ハラルジャパン協会 代表理事 佐久間朋宏氏	R2.2.18 広島市	参加者 30 人 満足度 100% (64%)

(3) 海外視察研修

訪問国	日 程	主な訪問先	参加者
オーストリア スロバキア	H31.4.14 ～4.20	○オーストリア ・ エコドナ(環境関連/緑藻の培養) ・ アルスエレクトロニカセンター(デジタルアート研究開発 機関) ・ ケーバ(ファクトリーオートメーション) 等 ○スロバキア ・ フォルクスワーゲン(自動車) ・ アンリツ・ソリューションズ(計測器の開発) 等	18 名 満足度 100% (33%)

(4) 国際取引実務研修

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	R1.6.19、20 広島市 福山市	参加者 87 人 満足度 99% (53%)
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	R1.7.18、19 広島市 福山市	参加者 87 人 満足度 99% (53%)
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	R1.9.18、19 広島市 福山市	参加者 99 人 満足度 100% (52%)

(5) 情報誌等発行

情報誌名	内容
HAPEE MAIL(定期号) 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 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(増刊号) 3回(不定期)	海外ビジネスサポーターによる専門性の高い情報の提供 ○ ジャカルタ(インドネシア) 最近のインドネシア税務事情 ○ 台北(台湾) 台湾の優秀な人材を日本に取り込む方法と活用 外国企業による台湾への投資及び税制 ○ 大連(中国) 中国企業との売買契約、技術供与契約のロイヤリティへの課税等
海外進出企業ダイレクトリー 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 (海外事業所、所在地、連絡先、主要製品・取扱品等)

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針など】

○ 令和元年度の事業評価

(1) 海外ビジネスセミナー

- ・ 当初3月に開催予定の海外販路拡大セミナーが中止となったため、当初の事業計画においては未達成となるが、前年のアンケート結果に基づき、県と共催の外国人材受入セミナーを実施した結果(3都市で開催318名が参加)、目標は達成している。
- ・ 満足度は概ね高く、ニーズに合致したテーマ、講師の選定ができたと考えられる。

(2) 輸出基盤強化セミナー

- ・ 事前に食品関連企業にアンケートを行った結果に基づき、輸出規制に関する専門性の高いセミナー実施や、対象となる企業が限定されるセミナーを実施したため、参加者数は未達成の一方で、満足度は目標達成となっている。
- ・ 輸出規制に対するセミナーはこの3年間で実施しており、セミナー内容(マーケティング等)、実施回数などの見直しが必要である。

(3) 海外視察研修

- ・ 製造業に強みを持つものづくりの県で、生産性の向上や高付加価値化は喫緊の課題で、類似の状況に直面している両国の取組や、企業の対応を実地に学べたことは貴重であった。

(4) 国際取引実務研修

- ・ これまで実施していた参加者の評価は高く、一定の成果はあった。満足度も概ね高く、ニーズに合致したセミナーのテーマ、講師の選定ができたと考えられる。

(5) 情報誌発行

- ・ 情報誌(ハッピーメール)の発行については、海外ビジネスサポーターが有する専門性の高いビジネス情報を増刊号として提供したところ、企業から海外ビジネス相談があったことなど海外展開の促進につながった。また、地域の考え方、文化を知ることができたという意見があった。

○ **実施上の課題**

(1) 海外ビジネスセミナー

- ・ 賛助会員アンケートの結果や、変化の速い世界経済情勢等を勘案したセミナーを実施する必要がある。

(2) 輸出基盤強化セミナー

- ・ 企業ニーズを把握しながら、ビジネスに直結するセミナーを行い、参加者数、お役立ち度ともに目標達成ができる内容とする必要がある。

(3) 海外視察研修

- ・ 県内企業のニーズや、世界経済情勢等を勘案し、視察テーマやエリアを検討していく必要がある。

(4) 国際取引実務研修

- ・ 本講座は、講座内容が充実しているとの評価が高い。今後も引き続き、参加者ニーズに応えるべく、初心者向けの入門編や専門性の高い通関編を実施する必要がある。

○ **対応方針**

- ・ 賛助会員、企業ニーズや世界の経済情勢を的確に把握し、企業の関心が高い「貿易実務」「マーケティング」「国際契約」「EPA・FTA等」からテーマや講師を選定し、企業の海外ビジネスに直結するセミナーや研修を実施する。
- ・ セミナーの実施方法については、個別相談会も併せて実施するなど企業のビジネス展開支援の充実を図る。

【新型コロナウイルスによる事業実施の見直し】

- セミナーについては、状況に応じて、上半期から下半期への実施時期の変更や Web を活用したオンラインセミナーに実施形態の見直しを行う。
- 国際取引実務研修の目標については、オンライン研修の実施により、参加者数 220 名⇒200 名に変更する。
- 海外視察研修については、視察の実施を来年秋ごろに延期する。

施設利用等の提供

(500,349 千円)

1 産業会館管理運営事業

(自 337,440 千円)

【事業目的】

県立広島産業会館は、築 49 年の東展示館・本館、築 29 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ることとしている。

具体的には、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を毎年度策定し、県の承認を得て実施する。

【事業概要】

- ① 施設・サービスのリノベーション ～H30 策定の本館内部リノベーションプラン、駐車場案内板デザインプランに基づくリノベーション
- ② 広島の強みを活かした展示会・イベントの開催(財団自主事業) ～ 5 月鉄道おもちゃ体験博(広島ホームテレビ)、8 月大恐竜博(広島ホームテレビ)、2 月 AI・IoT 進化型ロボット展示会(日刊工業新聞社)
- ③ 広島 BOX～メイド・イン・ひろしまギャラリー～の運営並びに出展企業及び県内在住デザイナーの交流事業(クリエイティブカフェ)、小学校教育との連携
- ④ 広島地域展示会産業事業者連絡会議の開催 ～ 展示会産業者連絡会議の開催を通じたネットワーク構築とサポート体制の整備

【令和元年度目標と実績】

指標	令和元年度目標	実績
施設のリノベーション	○本館 1 階ロビー内装・2 階展示場扉等リニューアル ○東駐車場舗装更新に伴う駐車場内案内板のリニューアル	○本館ロビー内装等をリニューアルし、施設機能の拡充が図られた。 ○東駐車場案内板をリニューアルし、利用者の利便性向上が図られた。
広島の強みを活かした展示会・イベントの開催(財団自主事業)	○地元テレビ局と連携した、閑散期の利用促進を図るイベント(5 月/鉄道おもちゃ体験博、8 月/大恐竜博)の開催 ○地域産業のイノベーションを支援する「ひろしま AI・IoT 進化型ロボット展示会」(2020 年 2 月)の開催	○鉄道おもちゃ体験博(4/27～5/6) 来場者 25,000 人 ○大恐竜博(8/10～20) 来場者 34,000 人 ○ひろしま AI・IoT 進化型ロボット展示会(2/5・6)出展社・団体 50 社・団体、来場者 3,500 人

指標	令和元年度目標	実績
広島 BOX～メイド・イン・ひろしまギャラリー～の運営	○年間 4 回の展示替えを通じて「ひろしまブランド」の情報発信 ○出展企業と県内在住のデザイナーとの交流イベント(クリエイティブカフェ) ○出展企業と地域の小学生との交流事業	○1 期:工業製品, 2期:夏季特別展示, 3期:食品・酒関連4期:伝統工芸品・生活雑貨展示により県内製品等の PR ○新たにオープンした「メッセひろしまギャラリー」において広島で活躍するクリエイターや企業を紹介 ○市内の 5 つの小学校(児童 366 名)の校外学習(社会科見学)と食品製造 4 社の CSR 活動を実施し, 小学生の県内製品と企業に対する興味や関心を高めた。
面積稼働率	○50% 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。令和元年度は経済動向が不透明であるため, 平成30年度と同様に 50%とする。	○51.3%(H30 54.6%)
利用者満足度	○催事主催者アンケートの「満足度」 ・スタッフ対応 85% ・施設・設備 65% ・開催目的の成果 60% ・今後の利用意向 利用したい 90%	・スタッフ対応 84.8%(H30 83.5%) ・施設・設備 66.7%(H30 62.4%) ・開催目的の成果 68.7%(H30 58.8%) ・今後利用したい 92.2%(H30 88.6%)
自主事業目標	○ひろしま AI・IoT 進化型ロボット展示会(2020 年 2 月) ・出展社 50 社(H30/40 社) ・来場者 3, 000 人(H30/2, 500 人)	・出展 50 企業・団体・機関 ・来場者 3,500 名

【活動実績等】

- 面積稼働率について, 2 月下旬に発生した新型コロナウイルス感染拡大防止のため利用取消が相次いだことにより前年度を下回ったものの, 目標値は達成した。
- 利用者満足度においては, すべての項目で前年度を上回るとともに, 今年度の目標もほぼ達成した。
- 自主事業(ひろしま AI・IoT 進化型ロボット展示会 2020)においては来場者 3,500 名と過去最高を記録するとともに, 当初の目標を上回った。

【令和2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, 新型コロナウイルスの感染拡大防止のため利用取消が相次いでおり, 施設管理者として新型コロナウイルス感染症に係る国・県の対応方針に的確に対応するとともに, 収支予測を堅実に行い, 事業の優先順位を踏まえて実行する。
- 令和2年度は会館 50 周年を迎える年であることから, 記念となる自主事業を実施する。
- 全国展示場連絡協議会の第 7・第 8 ブロックの理事施設となることから, 当館においてブロック総会及び実務担当者会議を実施する。

2 産業技術交流センター等管理運営事業

(県・団・自 142,279 千円)

公共団体の事務室利用及び商工業者、産業関係団体への研修室等の貸出しにより、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。

※広島県情報プラザ

産業技術交流センター、県立図書館、県立文書館、県立生涯学習センターの合築施設の総称

【令和元年度の目標と事業実績】

令和元年度目標	実績
①研修室等の利用件数 指定管理期間平均で1,400件	①利用件数は1,254件で目標の9割にとどまった。新型コロナウイルスによるキャンセルの影響で年度末が大幅に落ち込んだが、前年をわずかに上回った。
②快適な施設利用環境 貸会場の老朽化した設備の更新	②貸会場の音響設備の更新や映像用スクリーンを増設

【利用実績：貸会場及び駐車場】

月別		貸会場		対前年 比(%)	駐車場		対前年 比(%)	合 計		対前年 比(%)
		平成30年度	令和元年度		平成30年度	令和元年度		平成30年度	令和元年度	
4月	件数	89	93	104.5	3,648	3,358	92.1			
	金額	1,101,500	1,144,000	103.9	831,650	671,000	80.7	1,933,150	1,815,000	93.9
5月	件数	94	99	105.3	3,413	2,825	82.8			
	金額	1,337,500	1,551,000	116.0	978,300	817,650	83.6	2,315,800	2,368,650	102.3
6月	件数	134	151	112.7	3,993	3,756	94.1			
	金額	2,055,000	2,226,000	108.3	1,792,350	1,492,800	83.3	3,847,350	3,718,800	96.7
7月	件数	113	126	111.5	3,664	3,658	99.8			
	金額	1,708,500	2,029,000	118.8	1,351,350	1,306,800	96.7	3,059,850	3,335,800	109.0
8月	件数	95	100	105.3	3,775	3,654	96.8			
	金額	1,391,000	1,234,500	88.7	1,243,350	1,182,300	95.1	2,634,350	2,416,800	91.7
9月	件数	111	113	101.8	3,881	3,743	96.4			
	金額	1,670,500	1,476,000	88.4	1,284,900	1,313,850	102.3	2,955,400	2,789,850	94.4
10月	件数	118	118	100.0	3,950	3,653	92.5			
	金額	1,874,000	1,760,000	93.9	1,405,500	1,300,050	92.5	3,279,500	3,060,050	93.3
11月	件数	115	127	110.4	3,459	3,361	97.2			
	金額	1,693,500	1,817,000	107.3	1,248,450	1,294,800	103.7	2,941,950	3,111,800	105.8
12月	件数	87	99	113.8	3,231	3,209	99.3			
	金額	1,079,000	1,414,000	131.0	879,300	808,800	92.0	1,958,300	2,222,800	113.5
1月	件数	93	82	88.2	3,374	3,315	98.3			
	金額	1,300,000	1,114,500	85.7	1,152,150	943,950	81.9	2,452,150	2,058,450	83.9
2月	件数	110	114	103.6	3,469	3,247	93.6			
	金額	1,611,500	1,735,500	107.7	1,437,000	1,052,400	73.2	3,048,500	2,787,900	91.5
3月	件数	88	32	36.4	3,705	2,196	59.3			
	金額	1,074,000	278,000	25.9	1,019,250	412,500	40.5	2,093,250	690,500	33.0
計	件数	1,247	1,254	100.6	43,562	39,975	91.8			
	金額	17,896,000	17,779,500	99.3	14,623,550	12,596,900	86.1	32,519,550	30,376,400	93.4

【令和2年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- ・貸会場利用者の満足度向上と利用促進を図るとともに施設・設備の計画的な機能維持を目指す。
- ・新型コロナウイルス感染防止の観点や、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 14,820 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する。
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う。
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う。
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・高機能化を行う。

【令和元年度目標と実績】

指標	令和元年度目標	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。	旅費精算システムを導入。 グループウェア、共有ファイルサーバの見直しと就業管理システムの導入については業務量の調整の結果、次年度へ延期。

【令和2年度の事業実施上の課題, 対応方針など】

- グループウェア、共有ファイルサーバの見直し
セキュリティの向上、財団の運営体制を踏まえた費用対効果のバランスなど考慮した仕様を策定し、提案公募の実施、導入を進める。
- 就業管理システム
働き方改革関連法に沿った制度運営を検証するための試験導入を行い、検証結果を踏まえた運営の改善後、正式導入を目指す。

4 中小企業大学校広島校運営協力事業

(県 4,166 千円)

【事業目的】

現状	○中小企業の経営者、後継者等は、各自個別に経営力の研鑽に取り組んでいる。
課題	○各自個別の取組では、人材育成の効果は充分に発揮されないことが多く、専門家による体系的なカリキュラムでの経営力の研鑽が必要。

【事業概要】

- 養成研修の企画業務
- 研修生の受け入れ、募集事務及び身分取り扱いに関する事務
- 研修生の規律及び福利厚生等に関する事務
- 中小企業等の人材育成支援に関する業務

【令和元年度目標と実績】

- 派遣を継続した。

5 情報誌等発行业務

(自 1,644 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、情報誌の発行活動を通じて、会員退会の防止を図る必要がある。
目的	○情報誌の企画制作での、取材活動、記事掲載の勧誘活動を通じて、支援先事業者とのコミュニケーション活動を活発化させ、賛助会加入の継続、さらに加入促進に努め、財団事業の理解者の増大を図る。

【事業概要】

- 年4回(6月9月12月3月)情報誌を発行
- 取材企業を財団が選定し、委託事業者のライターが特集記事2件を制作
- 企業の新製品情報の掲載を受け付けるとともに、財団側からも記事掲載の勧誘活動を実施。

事業項目	概要
取材活動及び 記事掲載勧誘活動	○財団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、記事化する。 ○そ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財団と事業者の関係性を強め、賛助会加入の提案など、財団事業への理解強化の機会として活用する。

【令和元年度目標と実績】

指標	令和元年度目標	実績
賛助会員の新規加入	4件(H30 年度実績見込み)	0 件

【令和2年度の事業実施上の課題, 対応方針など】

- 令和元年度の総括
 - ・情報誌発行活動を通じた賛助会員の新規加入は未達となった。
- 課題・対応方針
 - ・財団広報誌の在り方見直し
WEB 媒体を含めた実施方法の変更等、財団広報誌の在り方見直しを進める。

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研修を実施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、新たに目標申告成果評価制度を導入し、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

令和元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。