

# ものづくりの革新

(266, 105 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

(175, 627 千円)

### (1) 技術コーディネート事業

(県・自 25, 023 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)
サポイン事業等補助金獲得支援活動	サポイン等補助金制度採択に向けた発掘活動及び提案書ブラッシュアップ

#### 【年間目標】

指標	目標
産学官コーディネート活動	大学訪問、企業訪問を年間 100 回を目標にし、マッチング(橋渡し)※実績件数を年間30件以上に設定(下記 10 件含む)。
マッチングフォーラムの開催	開催回数年間5回開催するとし、その後のフォロー活動もあわせてマッチング(橋渡し)※実績5件に設定。
3D プリンター研究会の開催	3D プリンター研究会開催回数年間3回開催するとし、その後のフォロー活動も合わせてマッチング(橋渡し)※実績2件に設定。
サポイン事業等補助金獲得支援活動	サポイン提案3件、採択1件以上を目指す。ものづくり補助金採択の支援。

※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

## (2) 戦略的基盤技術高度化支援事業

(国 120,276 千円)

### 【事業目的】

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

### 【事業概要】

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

事業項目	概要
共同研究支援	○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)	22,425	北川精機(株)、広島県立総合技術研究所、同志社大学	H29.9 -H32.3
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を応用した高機能異種材料接合技術の開発	29,733	(株)ヒロテック、(株)シヤルマン、大阪大学	H30.8 -H34.3
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	23,118	(株)フェニックスバイオ、秋田県総合食品研究センター	H30.8 -H33.3
合計額		75,276		

### 【年間目標】

指標	目標
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、中間評価が次年度に継続可能なBランク以上の評価取得を目指す。
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(多少評価できる)以上の評価取得を目指す。

### (3) 中小・ベンチャー企業チャレンジ応援事業

(県 30,000 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。

#### 【年間目標】

指標	目標
1次、2次公募	20社程度の発掘により8社程度の採択を目指す。
3次公募	10社程度の発掘により4社程度の採択を目指す。
助成実施後の支援	12社の採択者から3社程度の後続支援への発展を目指す。
前年度採択者6社への支援	国等の競争的資金や産振構の支援メニュー等の後続支援へ展開する。 (目標数値2社程度)

### (4) 産学官プロジェクト研究推進事業（管理業務）

(自 328 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

(21,989千円)

#### 広島県中小企業知財支援センター事業

(国・県 21,989千円)

##### 【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種類・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。

## 4 販路開拓支援（41,654千円）

### （1）取引商談会等マッチング支援事業

（県・受・他 37,809千円）

#### 【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する。
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する。
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するとともに大手企業等が行うニーズ説明会へ年間2回程度参加するとともに県内支援機関等を招聘したニーズ説明会を年1回程度共同開催する。
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回実施する。
・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15回程度実施する。
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る。

#### 【年間目標】

指標	目標
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
受注体制の強化サポート	・企業訪問件数 300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
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
・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 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

(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 2,845 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回開催する。
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に6回程度実施する。

【年間目標】

指標	目標
事業全体	○参加企業の掘り起しのための広報及び他機関との連携及びセミナー内容やマッチング支援のブラッシュアップ
課題解決型セミナー	○理解度、参考度等高評価を得られる講師の発掘、選定
大都市圏営業支援	○効果的なマッチングを実施するための専門機関の選定及び必要予算の確保 ○財団職員による発注企業情報の提供や支援企業へのフォローアップ

(3) モノづくりパートナーシップ支援事業（自 1,000 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
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及び個別商談会を年 1 回開催する。
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する。 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

【年間目標】

指標	目標
事業全体	法人化を含めたグループの自立運営、組織の活性化及び販路拡大
商談会等営業支援	・開催回数 1 回 ・成立金額 75 百万円 ・成立金件数 10 件
グループ運営等の支援	・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

(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）

(再掲：3 ページ参照)

5 人材育成支援

(26,835 千円)

(1) 中小企業成長支援人材育成・派遣事業

(国・県・自 26,835 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 広島会場 8月、10月、12月、2月 福山会場 9月

【年間目標】

指標	目標
事業全体	フォローアップの確実な実施による現場改善の定着
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
現場改善インストラクターの派遣	15社
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

(2) ひろしまデジタルイノベーション推進事業（デジタルイノベーションの推進：参照）

(3) 自動車関連産業クラスター支援事業（人材育成事業）（カーテクノロジーの革新：参照）