ものづくりの革新　（285,100 千円）

１　企業総合支援

（１）総合支援統括推進事業　（再掲：2 ページ参照）

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

２　開発支援・産学官連携　（175,263 千円）

（１）技術コーディネート事業　（県・自 25,579 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）
サポイン事業等補助金獲得支援活動	サポイン等補助金制度採択に向けた発掘活動及び提案書ブラッシュアップ、制度周知活動の実施（補助金獲得セミナー開催及び相談窓口の常設、周知、運営）

【年間目標】

指標	目標
産学官コーディネート活動	○大学、公設試、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5件含む） （昨年度実績：専門家へ橋渡し 22 件、共同研究マッチング 5 件、その他補助事業申請支援等 17 件）
マッチングフォーラムの開催	○開催回数年間5回開催とし、その後のフォロー活動によるマッチング（橋渡し）※実績を5件に設定 参加企業の満足度 70％以上を目指す。 （昨年度実績：大学及び高専シーズへの橋渡し件数 7 件）
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。その他ものづくり補助金採択を支援する。 （昨年度サポイン実績：提案 3 件、採択 2 件）

※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 124,851 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
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	22,475	㈱ヒロテック、㈱シャルマン、大阪大学	H30.8 -R3.3
R１	メタボリックシンドローム予防を目的とした革新的な機能性食品素材の研究開発	31,047	丸善製薬㈱、㈱秋田今野商店、岡山理科大学、東京農工大学	R1.7 -R4.3
R１	自動車用シート構造部材の軽量化と高生産性を実現する新レーザー溶接システムの研究開発	26,329	デルタ工業㈱、広島県立総合技術研究所、広島大学	R1.7 -R4.3
R２	新規採択テーマ	45,000		
	合計額	124,851		

【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。 （昨年度実績：該当テーマ３件ともＢランク以上取得）
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。 （昨年度実績：該当テーマ２件ともＢランク以上取得）

（３）中小・ベンチャー企業チャレンジ応援事業　　（県 24,833 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。 （昨年度実績：採択 9 件、発掘 21 件）
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。 （昨年度実績：採択 3 件、発掘 12 件）
採択者への伴走支援（事業化加速に向けた橋渡し活動の実施）	事業化のための国等の競争的資金獲得支援や当機構での連携コーディネート、支援策等の協調支援への展開。（８件程度） （昨年度実績：橋渡し件数 8 件）

３　知財支援　（24,253 千円）

広島県中小企業知財支援センター事業　（国・県 24,253 千円）

【事業目的】

現状	○国内で 99%以上を占める中小企業の現状は、経営を行う上で欠かす事の出来ない知的財産の活用が大企業に比べ著しく低い状況にあり、このままでは地域を牽引するような企業が育たない。
課題	○中小企業の多くは経営戦略に知財を取り入れる意識が低く、知的財産を意識した新製品開発や事業化取組の基礎を築くことが必要である。 ○資金や人財不足、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中小企業の支援が必要である。
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する支援を行うことにより、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する。

【事業概要】

企業の知財レベルに応じた知財知識を伝える講座を開催する事により、短期間で中小企業内に知財の感度を持った経営者/担当者を育成し大企業に対して対等に知財議論ができる中小企業の育成を促進する。

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

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

事業項目	概要
知財人財＊育成	○中小企業内に知財基礎知識を持った人財を育てる為の集中講座を開催する。
知財総合相談	○中小企業等の企業経営に必要な知的財産戦略（ﾌﾞﾗﾝﾄﾞ戦略含む）の必要性/重要性を紹介し理解させる。 ○知的財産に係る各種支援施策（外国出願補助金等）を紹介し、施策活用の促進を図る。 ○中小企業が抱える知財問題・課題につき、企業毎に最善の解決策を提案する。 （知財四法、著作権法、不正競争防止法、民法、関税法、等を踏まえ国内外の問題に対応する） ○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。
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。

＊「人財」：人は、材料ではなく財産である。この思いを表現した記載としている。

【年間目標】

指標	目標
知財人財育成	知財人財育成講座参加企業の理解度 80% --(「大変理解した」:50%を目指す。「ほぼ理解した」を含め 80%が目標)
知財総合相談	企業訪問等 160 件/年 相談件数 180 件/年 （2019 年度実績:企業訪問等 170 件/年、相談件数 240 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。 (2019 年度実績:3 回公募)

4　販路開拓支援　（41,705 千円）

（１）取引商談会等マッチング支援事業　（県・団・自 36,861 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 3 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 10 回程度実施する。
受注企業ｶﾞｲﾄﾞﾌﾞｯｸの製作	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　825 件　　・マッチング成立件数　90 件 ・当初成立金額　300 百万円
受注体制の強化サポート	・企業訪問件数　400 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　3 回　　・招聘発注企業　延べ　145 社 ・参加受注企業　210 社
・個別商談会	・開催回数　10 回　　・招聘発注企業　延べ　10 社 ・参加受注企業　30 社
受注企業ｶﾞｲﾄﾞﾌﾞｯｸの製作	・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 3,844 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2回（広島・福山）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	課題解決型提案営業への意識が高まる等の変革をもたらし、営業体制の変革・新規営業先の増加を図る。
課題解決型セミナー	・開催回数　2回（広島・福山）　・参加者　50 名/各会場 （アンケート満足度 90%以上）
大都市圏営業支援	・参加企業数　6社（関東・関西）　・成立件数　6件（3 年以内に成約） ・当初成立金額　30百万円 （アンケート満足度 90%以上）

（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
グループ運営等の支援	○グループ戦略立案サポート、共同受注グループに対応した発注情報の収集提供、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。 支援クループ ： 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 ◎一般社団法人化によるメリット ・取引先にとって代表権・窓口が明確に。　・代表による迅速な意思決定 ・集約メリットの享受（共同購買によるボリュームディスカウント） ・一貫したブランディング　・各種契約行為の簡素化 ・各種助成制度活用範囲の拡大（法人形態による） ・見た目によるモチベーションアップ（対外的訴求力向上、求人活動等） ◎共同受注等取引の実績 外部からの受注（4～11 月）:31,833 千円 構成企業間取引（4～11 月）:70,307 千円
新規企業グループ発掘	○新たな共同受注グループ支援先の掘り起こし。

【年間目標】

指標	目標
事業全体	企業グループの自立運営、グループの強みを活かした事業展開及び販路拡大
グループ運営等の支援	コンターマシン等、開発製品のブラッシュアップ、販路拡大及び共同就活等の実施
新規企業グループ発掘	新たな共同受注グループ支援先掘り起こしのためのニーズ調査を行う。

（４）中小企業イノベーション促進支援事業（販売戦略塾、販路開拓支援）

（予算額は 2 ページ参照）

【事業目的】

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

【事業概要】

事業項目	概要
販売戦略塾	○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、マーケティング力強化を目的に、「売れる商品・仕組みづくり」を学んでもらうとともに、市場を意識した商品開発や県内外への販路開拓等を支援する。
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方式の支援を実施する。 (ｱ)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　等 （広島県中小・ﾍﾞ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：三井食品ﾌｰﾄﾞｼｮｰ、信用金庫合同ﾋﾞｼﾞﾈｽﾏｯﾁﾝｸﾞﾌｪｱ、三井食品関西ﾒﾆｭｰ提案会　等 (ｲ)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）。 (ｳ)県内商談会 販売戦略塾やﾁｰﾑ型支援等でﾌﾞﾗｯｼｭｱｯﾌﾟした商品等を対象に、首都圏の高級ｽｰﾊﾟｰ等からﾊﾞｲﾔｰを招聘し、商談会を開催 (ｴ)広島県ブランドショツプ「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、販路開拓支援を行う。

【年間目標】

指標	目標
販売戦略塾	マーケティング力強化ｾﾐﾅｰ ・第 1 回・広島:80 名　・呉:50 名　・福山:70 名　　第 2 回・広島:100 名 ・アンケート　非常に満足:50%以上 ・チーム型支援への案件発掘・誘導　3件程度(ブラッシュアップ企業の確保)
販路開拓支援	専門見本市・商談会・販売会への出展支援 ・県内商談会 　バイヤー:10 社　　メーカー:20 社 　成約件数　20 件、成約金額　5,000 千円 ・専門展示会等に適宜対応

５　人材育成支援　（43,879 千円）

（１）中小企業ＤＸ推進支援事業　（国・県・自 43,879 千円）

【事業目的】

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

【事業概要】

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

事業項目	概要
現場イノベーションスクールの開催（R2.6～R2.9＠広島）	○ ものづくり企業の現場改善に携わる人材（定員 12 名）を対象に、これまでの現場改善に係る「イノベーションインストラクター育成塾」のカリキュラムをベースとした、IoT 推進の勘どころとなる「ものづくりの本質」を理解するための座学と、製造現場での実習によるスクールの開講。
ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾の開催（R2.9～R2.12＠広島）	○ ものづくり企業において、現場と経営層の間の情報伝達ができ、将来的なDX推進のコアとなる人材（定員 10 名）を対象に、スクールを開講。データによる現場課題解決にフォーカスし、座学と現場実習に、先行事例の現場調査や、中小企業に適した IoT ツールの展示会等を織り交ぜ、IoT 導入の実践手順を具体的にイメージできるカリキュラムとする。 ○ 並行して、経営層を対象に、各企業の個別の IoT 活用戦略の作成を支援する。また、これまでに本財団が実施した IoT セミナーへの参加企業が県内のベンダー、SIer と連携して行う IoT の導入実証に対し、補助する。
ひろしま IoT 実践道場	○ IoT 実践に挑戦意欲のある企業2社／年をモデル企業に選定し、大手ITベンダー等の専門家のコンサルティングにより、適切な IoT の投資判断を促すことで、経営者主導の IoT 導入・実践を支援。また、活動を通じて得た IoT 導入までのプロセスや成果をモデルケースとして、広く県内外に公開・発信し、県全域での IoT 普及に貢献する。

【年間目標】

指標	目標
育成・支援企業数 （アウトプット）	延べ 24 社 （現場ｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝｽｸｰﾙ　12 名・社、ものづくり現場 IoT 推進ﾘｰﾀﾞｰ育成塾 10 名・社、ひろしま IoT 実践道場　2 社） ＜参考　令和元年度実績＞ ｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝｲﾝｽﾄﾗｸﾀｰ育成塾（現場ｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝｽｸｰﾙの前身） 2 会場開催で 35 名を育成
IoT 活用戦略の作成支援企業数（アウトプット）	10 社 （ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾　10 名・社）
現場改善インストラクターの派遣	15 社
ものづくり中小企業の IoT 実装件数（アウトカム）	令和 2 年度の取組を通じて、5 件の実装を目指す。 （ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾　3 社、ひろしまIoT実践道場　2 社（ただし、成果を得るのは令和 3 年度。））

（２）ひろしまデジタルイノベ―ション推進事業　（再掲：25 ページ参照）

（３）自動車関連産業クラスター支援事業（人材育成事業）　（再掲：27 ページ参照）