

3 経営革新の促進

(55,151 千円)

(1) 取引先開拓の支援

(42,071 千円)

① 取引商談会等マッチング支援事業【一部新規】

(県・受 37,272 千円)

ア 下請取引あっせん(受注量の確保,発注の開拓,登録の促進)

県内中小企業の受注量の確保を図るため,県内外の発注企業に対して積極的な発注開拓を行い,取引先の紹介を希望する受注企業にあっせんを行う。また,WEBの活用を促進し,より迅速なあっせん活動に努める。

- あっせん目標件数:1,000件
- 発注開拓目標件数:300件

イ 受注体制の強化サポート

県内中小企業の販路開拓を支援するため専門調査員を配置し,受発注企業の情報収集や提供を積極的に行うとともに,経営・技術相談にも応じ,県内中小企業の経営基盤強化を図る。

- 専門調査員及び補助員の配置:4名(広島2名,福山2名)
- 訪問企業数:300件

ウ 受・発注情報の収集・提供

県内外の企業及び支援機関に対して受・発注情報を提供する。

- 県内外企業等への受・発注情報の提供:延20,000社
県内受注企業に対する発注情報提供等を目的としたメールマガジンの創刊
- 大企業や支援機関によるニーズ説明会等の開催:年2回

エ 広域取引商談会推進事業

県内中小企業の広域的な受注機会の増大と新規取引先の開拓を支援するため,製造業全般を対象とした広域取引商談会を実施する。また,急を要する発注案件などに対応した単独発注企業の個別商談会を適宜実施する。

- 広域取引商談会:4回 県内:広島市1回,福山市1回
県外:福岡市1回,名古屋市1回
- 個別商談会:15回(県内外)

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)【新規】

(県 2,350 千円)

県内中小企業者が,自社の技術等のPRを主体とした営業から取引先のニーズに対応した課題解決型の独自営業に向けた営業戦略策定及びその実践のためのセミナーを開催する。また,マッチング支援機関の専門人材により,新規取引先開拓や独自営業の習得について個別支援を実施する。

- 支援先 県内中小企業・企業グループ 4社,2グループ程度
- 支援内容 セミナー開催 課題解決型営業戦略策定セミナー
マッチング支援機関による営業支援(新規販路開拓,同行営業,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 2,449 千円)

中小企業グループの経営資源を相互に活用・連携することで,親事業者との取引関係を多様化し,経営の安定を図ることを目的として行う連携体構築のための取組を支援する。

- 支援先:3グループ程度(継続支援)
- 支援内容:販路開拓 共同受注案件の発掘,個別商談会の開催及び他県のグループとのビジネス交流等

④ 下請かけこみ寺

下請取引の適正化を推進するため、下請取引上の悩みを抱える県内中小企業に対して、専門相談員による指導・助言を行うとともに、取引の適正化促進を目的とした関連講習会や業界団体別のセミナーを開催する。

- 専門相談員の設置：1名
- 価格交渉サポートセミナーの開催：年2回

(2) 情報化の支援 (8,979千円)

① インターネットによる各種支援情報等提供事業 (県 8,979千円)

インターネットを活用した情報発信機能の向上を図るため、行政や支援機関等と連携した情報提供を行う。

② 情報誌等発行事業

当機構が実施する各種支援施策や企業等が必要とする情報等を掲載した広報誌「産振構ニュース」や当機構のパンフレット「ACTIVE」等を発行し、企業等へ情報提供を図るとともに、事業の積極的な利用を促進する。

- 産振構ニュース発行回数：年4回

(3) 産業人材の育成 (4,101千円)

① 自動車関連産業人材育成事業（再掲）

② 中小企業成長支援人材育成・派遣事業（再掲）

③ ひろしまデジタルイノベーション推進事業（再掲）

④ 中小企業大学校広島校運営協力事業 (県 4,101千円)

中小企業の経営者、後継者及び幹部職員等の人材育成を通じて、本県中小企業の振興に大きな役割を果たしている中小企業大学校広島校に当機構職員を派遣し、中小企業の人材育成を支援する。（派遣人員：1名）

(4) 異業種交流の促進

① 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う。

② 異業種交流グループの支援

次の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、学習の場を設ける。

- 広島県異業種交流サロン、自立研究会（事務局は福山支所）