

“売れる商品・儲かるしくみ”を生み出すため、製品化プロセスの入口から出口まで、プロフェッショナル達が、案件ごとにカスタマイズした支援計画を策定し、機動的な支援を行います。まずは相談から！

Q&A

Q1 どんな支援を受けることができるのでしょうか？

A1 ひろしま産振構職員とナビゲーター（中小企業診断士等）が、現状分析・課題抽出を行い、各分野の専門家が支援計画を策定し、御社のための支援チームを編成し、商品等売っていくために必要なマーケティング、ブランディング、知的財産戦略、販路開拓等を指導します。

Q2 支援計画に基づく必要な経費は？

A2 支援計画の作成時に、支援計画で定めた目標の達成に必要な経費を算定し、その必要経費のうち、専門家への謝金の10%をご負担いただきます。必要に応じて、市場調査等の経費の50%以内（上限50万円以内）を、ひろしま産振構が負担します。

Q3 申込・審査時期と支援期間は？

A3 随時受付しており、概ね1カ月以内に審査を行います。また、支援期間は支援の開始から最長1年を予定しています。なお、審査は、申込企業の支援を受ける体制・意欲、支援を希望する商品等の優位性、独自性、市場性等を総合的に審査します。

Q4 ナビゲーターとは？

A4 申込のあった案件の調査・ヒアリングを行い、現状分析や課題を抽出し、各分野のプロフェッショナルへの引き継ぎや橋渡しを行います。

Q5 支援対象商品、試作品とは？

A5 商品とは、自社で開発したものに限り、試作品とは、原理確認が終了しているものなどを想定しています。

申込要件

- (1) 広島県内の中小企業であること。（みなし大企業は除く。）
- (2) 代表者のほか、開発・営業部署等の専任の担当者も事業に参画できる体制を整えられること。
- (3) 事業を推進するにあたり、営業・販売促進費用等の実費相当負担が可能であること。
- (4) 上記のほか、次の事項について、原則、満たしていること。
 - ・原理確認が終了した試作品、または完成した製品について、新たな市場参入等、成長意欲を有すること。
 - ・原価管理、生産管理等の手法を用いて経営改善の意欲があること。

申込方法

所定の申込書と直近3期分の決算書を公益財団法人ひろしま産業振興機構までご提出ください。

お問い合わせ



公益財団法人

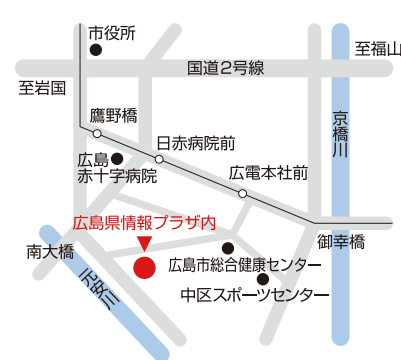
ひろしま産業振興機構

〒730-0052 広島市中区千田町3-7-47 広島県情報プラザ3F
FAX. 082-242-7709 E-mail: businesssupport@hiwave.or.jp

TEL. 082-207-0563（企業支援統括グループ）

月～金（祝日除く）8:30～17:15

<https://www.hiwave.or.jp>



成長意欲のある中小企業のための

中小企業
イノベーション
促進支援事業

トップレベルの専門家が
御社のために支援チームをつくり
機動的にビジネスサポート

新商品・新サービスを開発したが、
どこに、誰に、どんな方法で
売ってほしいのか。

今ある商品・サービスを
ブランド化して、全国・海外の
お客様にもっと知ってもらいたい。

チーム型支援

新商品を作ったが、
他社や大手に真似されないために
どうしたらいいのか。

商品をもっと効率よく作りたい。
価格を下げて競争力をつけたい。



公益財団法人

ひろしま産業振興機構

広島県内の意欲ある中小企業を“ひろしま産振構”がトップレベルのプロフェッショナル達による御社のための支援チームをつくり、“売れる商品・儲かるしくみ”を生み出すための支援を行います！

▶支援ステージ（商品のマーケティング・セールス・ブランディング支援の場合）



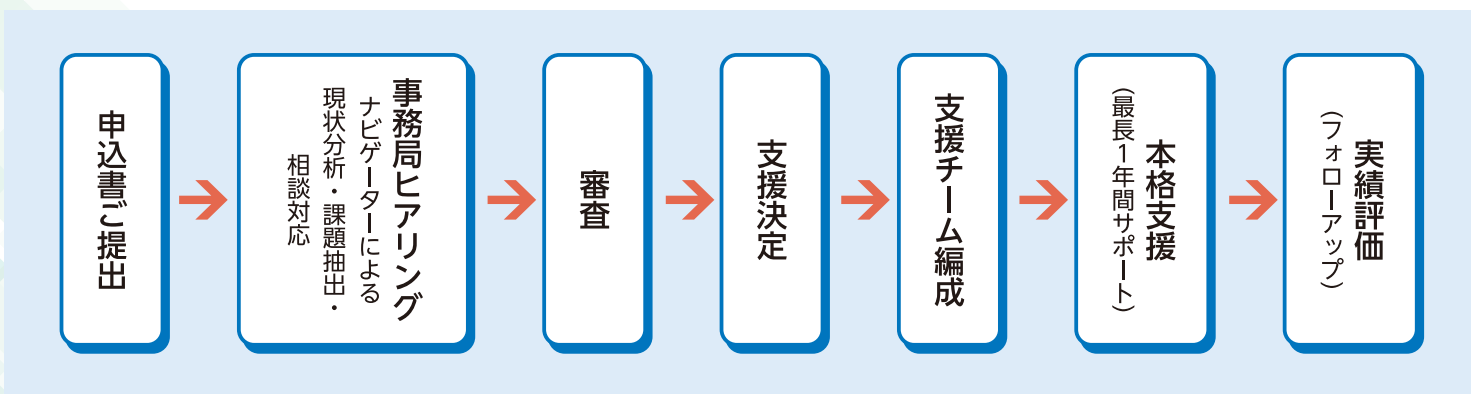
6つの機能

マーケティング支援 市場調査の実施、販売促進計画の企画・立案等	デザイン支援 商品・工業デザイン戦略、パッケージ、グラフィック支援等
セールス支援 販路チャネルの選択・新規開拓、販売促進活動の実務支援等	知的財産戦略支援 特許・商標等の取得支援、知財の活用戦略支援等
ブランディング支援 商品ブランド、会社C Iなどの立案支援等	経営戦略・生産管理等支援 品質向上、コスト削減、生産性改善支援等

6つの特徴

支援費用は、ひろしま産振構が負担 支援チームのサポート費用（プロフェッショナルへの謝金）は、ひろしま産振構が9割を負担。	カスタマイズ支援 パッケージ型の支援でなく、企業毎のテーマに応じてカスタマイズ対応。
トップレベルの支援チーム 試作・デザイン・市場開発・販売促進・生産管理から知的財産戦略まで、トップレベルのプロフェッショナル集団が実践支援。	連携支援も可能 既に助成を受けた事業の強化など、ひろしま産振構の総合的なツールで連携的な支援を行います。
支援期間は、最長1年 年度をはさんでも最長12か月の支援を受けられます。	いつでも受付 応募は、随時。いつでもお申し込みください。

▶支援決定までのフローチャート



▶成果の一例

例1 高津堂(多加津堂酒店有限会社) 〇廿日市市 〇食品製造・販売 〇資本金 3百万円
我が社の強みである「元祖もみぢ饅頭」に経営資源を集中、販売増加・収益改善へ！

支援分野

- 現経営の見直し・整理を含めた経営計画の策定、増産体制の構築に関する助言
- 新店舗展開のための店舗デザイン・コンセプト等の策定支援

支援成果

- 不採算部門のコンビニ業務を撤退し、もみぢ饅頭の製造・販売に特化したことにより、収益率が向上
- 大手食品メーカーとのコラボや首都圏等での販路拡大

もみぢ饅頭の売上（支援前⇒支援後3年目） 29,000千円⇒46,000千円

支援前

支援後

冷やしもみぢ(キットカットを添えて 抹茶・チョコ)、キットカット ミニ もみぢ饅頭味

【支援対象企業の声（多加津堂酒店(有) 代表取締役 加藤宏明）】

弊社は、明治39年に日本ではじめて、もみぢ饅頭を作り、当時と変わらぬ製法で、「元祖もみぢ饅頭」を製造・販売しております。「紅葉型焼饅頭」を商標登録していること、「元祖もみぢ饅頭」を昔と変わらぬ製法で作り続けていること、という強みを活かしきれず、地域のよろず商店として、お米、灯油等を販売する業務を主としたことにより、収益が悪化しておりました。

マーケティングや財務、店舗設計の専門家の皆様には、将来を見据えた経営の見直しを丁寧に指導していただき、財務状況の把握、不採算部門であるコンビニ業務からの撤退、もみぢ饅頭の製造・販売に特化した店舗への改装等により、販売の増加や収益の改善のみならず、知名度も向上し、大手食品メーカーとのコラボや、首都圏での百貨店への出展などにも繋がりました。

今後とも、この支援を土台に、地元はもとより日本中・海外の皆様にも愛される「元祖もみぢ饅頭」を作り続けていきたいと考えております。

例2 株式会社タテイシ広美社 〇府中市 〇LED電光掲示板、看板などの製造 〇資本金 1,000万円
「情報伝達業」に磨きをかけ、売上増加へ！

支援分野

- 避難誘導表示装置、TLライトパネル(LED導光板)のマーケティング・セールス支援
- 避難誘導表示装置に関する特許出願の支援

支援成果

- 地方自治体による電子ペーパー搭載型デジタルサイネージ(電子看板)(※)採用に繋がり、売上拡大の一因になる。

売上（支援前⇒支援後3年目） 343,000千円⇒1,003,000千円

（※） TLライトパネルと省電力の電子ペーパーを組み合わせることで、通常は、電子看板として使用するほか、災害時には、即座に、無電源で72時間以上「避難情報表示装置」として使用できる装置。

【支援対象企業の声（株）タテイシ広美社 代表取締役 立石克昭】

弊社は、過酷な屋外環境の下で、水や熱に強いTLライトパネルを使った電光掲示板、看板等を製作しております。他社の追随を許さない低コスト、短納期を実現するため、企画・提案から設計、製作、施工、メンテナンスまで、自社で一貫して行っております。

「チーム型支援」では、大変、実践的かつ機動的な支援をいただき、マーケティング・WEB戦略の策定やセールス活動への同行、特許取得の支援のみならず、経営全般に関しても、専門家のご意見・お考えを伺うことができ、将来に向けて、弊社の経営の基盤作りができたのではないかと考えています。

お陰さまで、現在、業績は順調に推移しておりますが、「チーム型支援」が、その一因になったということは、言うまでもありません。

今後とも、「チーム型支援」での経験・成果を基に、情報を分かり易くカタチにする「情報伝達業」として、地域・社会に貢献していきたいと考えております。

電子ペーパー搭載型デジタルサイネージ