

## II ものづくりの革新

(208,882 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: 3 ページ参照)

### 2 開発支援・産学官連携

(123,301 千円)

(1) 技術コーディネート事業

(県・自 25,792 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、従来事業の枠を超えたビジネスの発想や研究開発力や強み技術の応用・進化力が必要であるが自力では対応できない企業が多い。
課題	○産学官の優れた技術シーズを事業化に結び付ける「橋渡しの成功例数」※の向上 連携コーディネーター担当者の課題発見能力、企画能力、コミュニケーション能力の向上 単独コーディネーターでは保有することが可能な情報量、得意分野などに限界があるため、他組織との連携(情報収集)及び協働作業 ※橋渡し: 同業種、異業種の民間企業同士及び大学や研究機関、行政などの公的機関を含め、異なる複数の主体の組み合わせを行うこと 成功例: 目標達成、共同研究達成、ビジネス化、上市、飛躍的売上高の向上
目的	○産学官連携コーディネート活動により、実用化に向けた高度な研究開発を推進し、新産業・新事業の創出と既存産業の高度化を加速させる。

#### 【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、マッチングのきっかけとなる座談会等を開催し、産業界のニーズ情報や学のシーズ情報を提供していく。

	概要
技術 コーディネ ート活動	○企業、大学等への訪問及び WEB 等で情報収集を行い、共同研究、技術指導に結びつける ○開発資金補助事業獲得を支援し、企業の技術競争力を強化することに繋げる。
マッチング フォーラム の開催	○チャレンジ応援事業やその他補助事業で財団が収集可能なニーズ情報を起点とし、少人数形式でマッチング先や課題解決方法の情報交換を行う。(座談会形式)

#### 【年間目標】

	目標
技術 コーディネ ート活動	○大学、企業、公設試等による共同研究、企業に対して大学からの技術指導及び企業からの大学、公設試に対する委託研究に繋げる橋渡し件数年間 10 件 ○企業に対してニーズに見合った専門家の紹介、課題に応じた適切な機関の紹介や国等補助事業の獲得支援 20 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 (昨年度実績: 大学及び高専シーズへの橋渡し件数 4 件) マッチング件数内訳(共同研究 1 件、その他: 技術指導、専門家(専門機関)紹介)

※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 67,509 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、世界的な生産技術の高度化と市場環境の変化の中で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、市場価値の優れたビジネス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共同体メンバーと課題解決力や競争力強化を行う。

	概要
採択テーマ共同研究推進業務	○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。 ○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。 ○また、この研究開発助成金は国庫事業であり、会計検査の対象にもなっていることから、検査に耐えられる経理証拠書類の整理や物品の取扱いが求められており、それに関する共同研究体に対しての指導なども行う。
サポイン補助事業採択に向けた活動	○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）
支援事業終了後の状況把握	○フォローアップ調査により事業化の状況把握を継続実施

(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
2年度	溶射エンジンブロックのボア内面加工品質向上と製造コスト削減を実現する計測と欠陥検査を一体化した世界初の革新的レーザ加工装置の実用化開発	22,509	シグマ(株)、広島大学、筑波大学	R2.8 -R5.3
4年度	新規（見込）	45,000		R4.8 -R7.3
合計額		67,509		

【年間目標】

	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）
サポイン補助事業採択に向けた活動	○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 0 件)

## (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	○既存事業が成熟化し、新陳代謝を図ることが求められている日本において、経済活性化の原動力となるベンチャー・中小企業の成長を加速させることで、産業の新成長分野を開拓し、雇用と技術革新の創出に繋げ、将来にわたる経済成長を牽引させる必要があるが、自力でそれに対応できない企業が多い。
課題	○新成長分野の開拓や、新事業部門の立ち上げに繋がる事業への投資に向けたリスクマネーの支援 ○事業化計画に対し、的確な判断をおこなう専門家等の支援。
目的	○事業のポテンシャルを評価する仕組みを導入し、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ことで、事業化を促進し、企業の成長スピードを加速させる。

## 【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

	概要
1次公募	○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カ月を助成事業期間とする ○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
2次公募	○1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 ○7月上旬から2月下旬を目途に概ね8カ月を助成事業期間とする ○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
3次公募 (債務負担)	○債務負担による予算の公募を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カ月を助成事業期間とする。 ○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】

	目標
1次公募	○価値の高いテーマを4社程度採択 (昨年度実績：採択3件/発掘29件)
2次公募	○価値の高いテーマを4社程度採択 (昨年度実績：採択4件/発掘26件)
採択者への 伴走支援	○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。 (5社程度～昨年度実績：橋渡し件数4件)

### 3 知財支援

(20,394千円)

#### 広島県中小企業知財支援センター事業

(国・県 20,394千円)

##### 【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、知識不足により、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している。

##### 【事業概要】

- ◇企業の知財レベルに応じた知財知識を伝える教育を実施する事により、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。(法律知識ではなく、ビジネスに知財を取入れる為の知識の習得)
- ◇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。

	概要
知財人財育成	○中小企業内に知財知識を持った人財を育てる為の活動を支援する。(集中講座、個別指導、等による支援)
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(ブランド戦略含む)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。

##### 【年間目標】

	目標
知財人財育成	知財人財育成講座開講：理解度90%(ミニテスト正解率)参加人数120名、オンデマンド教育教材の作成と配信(5動画コンテンツ以上配信)
知財総合相談	個別企業訪問/相談 160件/年、相談件数 180件/年、成長が望める企業に向けた知財戦略支援：3社(経営デザインシート活用)
外国出願支援	複数回の公募による、補助金執行率85%を実現する。

## 4 販路開拓支援

(30,284 千円)

### (1) 取引商談会等マッチング支援事業

(県・団・自 29,284 千円)

#### 【事業目的】

現状	○中小企業・小規模事業者を取り巻く事業環境やニーズが大きく変化し、サプライチェーンの再編成が進む中、安定的な受注を確保し事業基盤を強化することが必要であるが、企業単独では大手企業への新規取引先開拓は困難である。
課題	○自社の強味を生かした取引による収益の確保・取引先の多角化を図ることによる安定的な受注先の確保のため、財団（公的支援機関）の仲介により信用を補完し面談（ビジネスマッチング）の機会・成長に繋がる商機を提供することが必要である。
目的	○受発注情報の提供及び商談会等の支援を通じて、新規取引先が拡大し売上・収益が増加するとともに、安定的な受注を確保し事業基盤の強化を図る。

#### 【事業概要】

	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、受発注情報の収集・提供を行う。
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 1 回程度参加する。
広域取引商談会	○複数の受発注企業が一堂に会して行うビジネスマッチングを実施する。 （対面形式：県単独開催・中国ブロック 5 県合同開催、オンライン形式）
個別商談会	○発注企業 1 受注企業複数参加のビジネスマッチング（オンライン形式を含む）を実施する。 （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）

#### 【年間目標】

	目標
下請け取引あっせん	○当初成立金額 200 百万円 （行動目標）マッチング件数：800 件 ・ マッチング成立件数：110 件
受発注情報の収集・提供	○企業訪問件数 400 件
広域取引商談会	○商談継続（見積依頼等）件数：220 件 （行動目標）開催回数：6 回（対面形式：2 回、オンライン形式：4 回） 招聘発注企業：150 社 参加受注企業：220 社 （アンケート満足度 70%以上）
個別商談会	○商談継続（見積依頼等）件数：30 件 （行動目標）開催回数：10 回（オンライン形式を含む） 招聘発注企業：10 社 参加受注企業：30 社

(2) 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3ページ参照）

【事業目的】

現状	○中小企業は、ヒト・モノ・カネの経営資源に限られるため、社内の人材・ノウハウの不足により、経営課題の複雑化・高度化・専門化に適応出来ず、社の強みを生かす取引が出来ていない企業が多い。
課題	○自社の強みを生かす取引を実現し、事業基盤を強化するためには、ビジネス効果を上げるマーケティング力や経営力を獲得できる機会が必要がある。
目的	○専門家による最新の市場動向や流通の状況、新商品開発などをテーマとしたセミナーとチーム型支援との連携（個別商品のブラッシュアップ）及び商談会等の支援を通じて、マーケティング力・経営力を強化するとともに新規販路獲得の機会を提供する。

【事業概要】

	概要
販売戦略塾	○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、「売れる商品づくり・売れる仕組みづくり」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。 ○経営塾セミナー（販売戦略塾） 経営のプロフェッショナルによるセミナー及び希望者に対する個別相談会の実施により、参加事業者の経営課題の見直しを図り、会社を成長させるための経営ノウハウを習得。
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。 (7) 出展：年間展示会・販売会4回程度 サポーター企業との連携展示会：三井食品フードショー、信用金庫合同ビジネスマッチングフェア、首都圏等でのテストマーケティング、三井食品関西メニュー提案会 等 (4) バイヤーヒアリング ブラッシュアップ前の商品について各業態のバイヤーにヒアリングを実施し、商品の課題を抽出して今後のブラッシュアップでその課題を解決する。 (5) 県内商談会 販売戦略塾やチーム型支援等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 (6) 広島県ブランドショーツ「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】

	目標
販売戦略塾	○マーケティング力強化セミナー ・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） （行動目標）オンラインセミナー 初級編（2回）、上級編（2回）：各50名 ○経営塾セミナー（販売戦略塾） ・アンケート 非常に満足：50%以上 （行動目標）オンラインセミナー 2回 シリーズ：各30名（希望者に対し個別相談会を実施）
販路開拓支援	① 専門見本市・商談会・販売会への出展支援 ・県内商談会 成約件数 20件、成約金額 12,000千円 （行動目標）バイヤー：11社 メーカー：20社 ・首都圏販売会等に適宜対応

## 5 人材育成支援

(34,903 千円)

### (1) 中小企業DX推進支援事業

(国・県・自 34,903 千円)

#### 【事業目的】

現状	○商品・サービス等の提供物から組織内業務に至るまで、IoT等デジタル技術（以下、単に「デジタル技術」）により変革・進化させ、品質向上、コスト改善、納期短縮を実現し、競争優位を獲得する時代に突入している。が、広島地域は全国に比して遅れをとっている。（全国では約54%の中小ものづくり企業が、生産設備の稼働状況等のデータ収集を行っているが、広島県内で行っている企業は約34%に留まるという調査結果がある。）
課題	○ものづくり中小企業へデジタル技術導入の必要性とやり方を理解する機会の提供。 ○ものづくり中小企業の中でデジタル技術導入をリードする人材の育成。
目的	○ものづくり現場改善の基本の再確認・理解と、その実行をデジタル技術により加速的に行えることを、段階的なカリキュラムで体感することを通じて、企業の中でデジタル技術導入をリードする人材を育成する。 ○デジタル技術導入の方針設定に企業経営層も参画することとし、技術導入の加速と効果体感を狙う。 ○成果をモデルケースとして公開・発信することにより、企業PRと他企業への取組波及を狙う。

#### 【事業概要】

- ◇ものづくり現場IoT推進リーダー育成塾（以下、「IoTリーダー塾」という。）で、将来的なDX推進のコアとなる人材の育成「IoT推進リーダーの育成」と、「経営層コミットによるIoT活用戦略の作成」を並行して行う。
- ◇IoTリーダー塾のフォローアップとして、IoT導入実証を後押しするための導入実証助成金で、継続支援する。
- ◇ひろしまIoT実践道場で、DXを念頭において、IoT実践に挑戦意欲のある企業をモデル企業に選定し、経営層自らのIoT実践を支援。
- ◇また、これらの取組成果を地域企業や県内大学等へ展開し、一連の事業のPDCAを回す。

	概要
IoTリーダー塾	○IoT推進リーダー育成…現場改善にフォーカスし、オープンセミナーで座学・実習・IoT導入プラン作成（中小企業に適したIoT展示会等）実施。（約4か月、定員10名・社/年程度、オンライン開催） ○経営層コミットによるIoT活用戦略作成…座学・戦略作成及び戦略のIoT推進リーダーへ共有（IoT推進リーダーの育成と同時並行、IoT推進リーダーの所属企業の経営層10名/年程度、オンライン開催）
導入実証助成金	前年度までのIoTリーダー塾の修了企業で、地元ベンダー・Sierと連携してデジタル技術導入の実証に取り組む場合、費用を一部助成。（助成限度額約150万円/件、補助率1/2以内、助成件数3件/年程度）
ひろしまIoT実践道場	○モデル企業の活動テーマ（工場最適化及び新ビジネスの創出・企業変革）に沿って、専門家のコンサルにより、適切なIoTの投資判断を促し、経営者主導のIoT実践を支援する。（2社選定/年、隔月開催、活動期間2年）

#### 【年間目標】

	目標
育成・支援企業数	（アウトプット） ○延べ15社 （IoT推進リーダーの育成…10名・社、導入実証助成金…3社、ひろしまIoT実践道場…2社）
IoT活用戦略の作成支援企業数	（アウトプット） ○10社（IoT推進リーダーの育成と同数）
ものづくり中小企業のIoT実装件数	（アウトカム） ○R4年度の実装を通じて、5件の実装を目指す。 （導入実証助成金…3社、ひろしまIoT実践道場…2社（R3選定企業））

(2) ひろしまデジタルイノベーション推進事業 (再掲: 16 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: 18 ページ参照)