

# 令和4年度事業報告



追求します 新たな価値創造!!

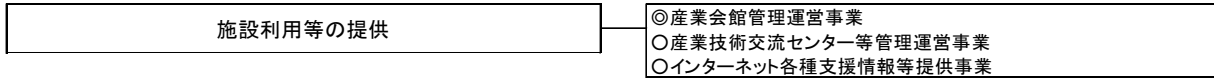
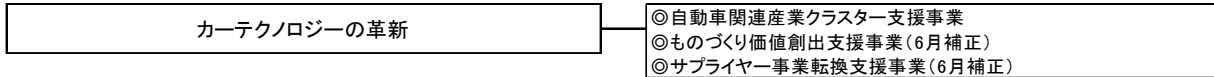
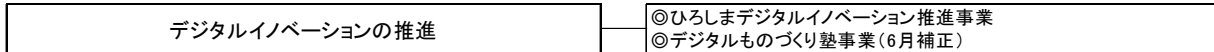
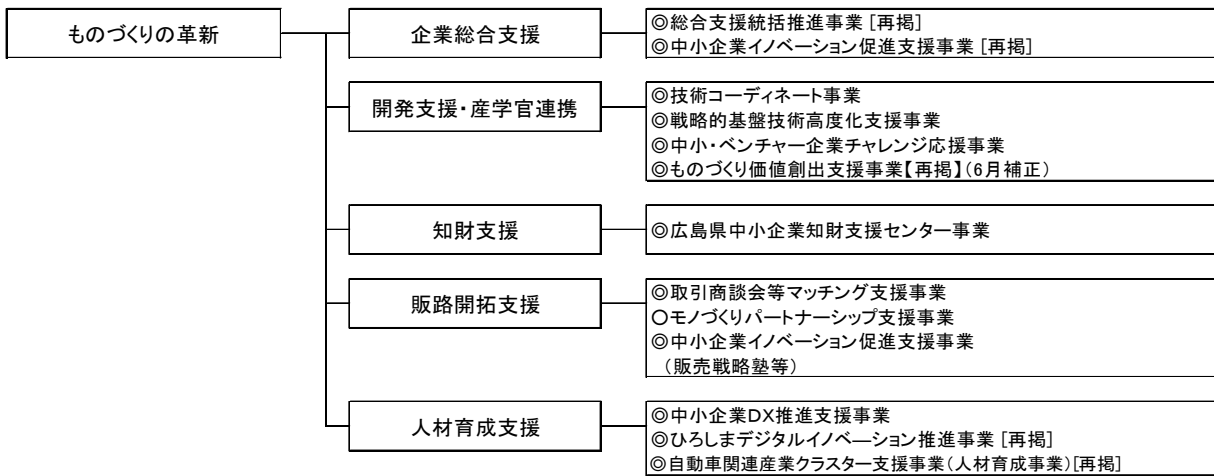
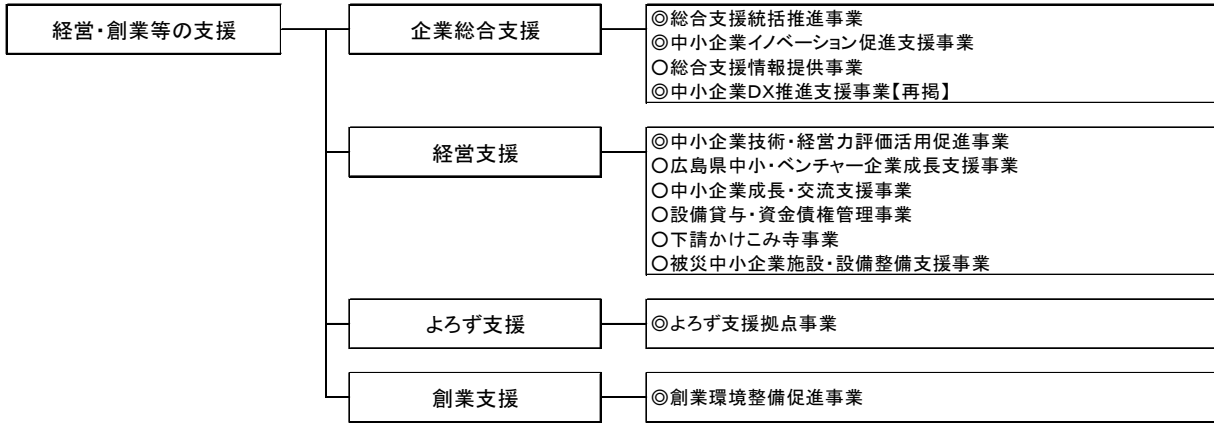
産振構は皆様のビジネス・パートナー

公益財団法人ひろしま産業振興機構

Hiroshima Industrial Promotion Organization

令和4年度事業の体系

公益財団法人ひろしま産業振興機構



- ◎ 主要事業
- 一般事業

## 【主要事業】

### I 経営・創業等の支援

(284,353 千円)

#### 1 企業総合支援

(73,692 千円)

##### (1) 総合支援統括推進事業

(自 1,296 千円)

###### 【事業目的】

現状	○地域経済を活性化するため、地域経済への波及効果の高い企業への成長支援が当財団に求められているが、実際の支援の多くは、各段階に対応した単発の課題解決に留まっており、インパクトのある成長を安定・継続的に促すまでには至れていない。
課題	○より企業に寄り添って課題検知や、タイムリーな相談を受け、財団内の英知を集めて深掘りし、有効な支援を連続的・能動的に提案するしくみが必要。
目的	○地域経済への波及効果が高められる重点支援先企業を抽出し、継続的なコミュニケーションを行うスキームの構築及び、財団内の各部門連携基盤の構築を行い、伴走型支援を通じて、新たな価値を創造する革新力を備えた企業への成長を目指す。

###### 【事業概要】

◇各センター内の既存事業を有機的に連携するよう、企画推進・調整する。

◇競争力の源泉である企業の保有技術や経営陣の熱意などの目利きにより、飛躍的な売上増や特徴的な製品の開発又は新事業の展開等が期待できる企業に対し、総合支援を推進することにより、県内外から注目される企業の創出を図る。

	概要
企業データベースの運用	○各センターの企業支援等、既存情報の活用を念頭に、財団内企業情報の共通データベースを運用し、財団内の事業を縦割り分業から引き出す。
企業総合支援	○財団支援事業実績等を基に発掘した企業に対し、経営幹部と、財団幹部の継続的なコミュニケーションを通じ、バリューチェーン全体を見通した課題の洗い出し、総合的な支援策の提案・共創(企業経営陣、専門家及び各センター担当と支援チームを編成)を行うことで、支援先企業の付加価値生産能力の飛躍的向上を目指す。 なお、支援効果(売上や雇用、付加価値額の増加)の発現には、一定の期間を要することが想定されることから、支援期間は、3年以内と設定。 (ターゲット企業) ○製造業の中でも本県基幹産業であり、地域経済を牽引するなど波及効果が大きい機械系製造業をターゲットとする。 ○事業インパクトの創出を図っていくため、企業の売上規模を、5億円～50億円(未満)、従業員規模では、50～100名以下程度に設定。  「機械系製造業」 化学工業、プラスチック製品、非鉄金属、金属製品、汎用機械器具、生産用機械器具、業務用機械器具、電子部品・デバイス・電子回路、電気機械、情報通信機械器具、輸送用機械器具製造業

###### 【令和4年度目標と実績】

「概ね目標を達成」各事業の主たる目標① 達成又は概ね達成

指標	目標	実績
企業データベース運用	<p>①一部業務における機能的懸念を考慮し、段階的移行プランを構築 (R3年度:財団内でのシステム案の共有やトライアルの実施により、運用に向けた残課題を明確にし、運用を確立する。)</p> <p>②継続的運用を目的とした体制(WG)整備</p> <p>③共通データベースの運用による企業情報の蓄積、各センター間における情報共有化の徹底・定着</p> <p>・財団内での新DBの共有化と価値の再確認を実施</p>	<p>①財団内でのアジャイル開発にてシステム構築を完了。残課題の商談会運営関連機能検証&lt;達成&gt;</p> <p>②WG設置及び情報セキュリティ関連要領の設置を完了&lt;達成&gt;</p> <p>③財団内で情報共有している活動記録が他部門でも活用され、他部門間連携やコミュニケーションが活性化し、シナジーも具現化している。&lt;概ね達成&gt;</p>

企業総合支援	<p>①企業支援9社以上</p> <p>②支援企業の中から、地域未来牽引企業(経産省)への選定企業を輩出</p> <p>③企業における経営戦略や中期目標等を基に、KPIを個社毎に設定</p> <p>(R3 年度:財団の支援事業を複数活用している開発型企業において、総合支援の可能性を見出した。</p> <p>今後、定期的な情報交換を行いながら、総合支援を企画推進していく。</p> <p>しかし、コロナ影響も踏まえながら、ターゲット企業を訪問したものの単体事業への橋渡し・展開に留まっているケースもある。)</p>	<p>①抽出重点支援先として特定した 10 社のうち、7社については、中期的な課題について解決の支援を進めたが、3社については、企業経営陣との合意形成のための継続的なコミュニケーションが必要。〈概ね達成〉</p> <p>②重点支援先選定要件や支援の在り方を整理するとともに、支援の KPI を設定した。〈概ね達成〉</p>
--------	---	---

**【活動実績等】**

<p>①企業 DB(データベース)整備・実装</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・財団内でのアジャイル開発にてシステムを構築し、財団センター内で運用を開始</li> <li>・センター間におけるコミュニケーション推進し、活動記録が別部門で活用されはじめ、シナジーも具現化している。</li> </ul> <p>②企業総合支援</p> <p>抽出重点支援先として特定した 10 社のうち、7社については、中期的な課題について解決の支援を進めたが、3社については、企業経営陣との合意形成のための継続的なコミュニケーションが必要</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ A 社(R2 年度発掘):IoT 実践道場に加え、チャレンジ応援事業及び技術・経営力評価を通じ支援中</li> <li>・ B 社(R2 年度発掘):補助金獲得に向け協業し、成長型中小企業等研究開発支援事業 (Go-Tech 事業[経済産業省])の採択。開発実施中</li> <li>・ C社(R4 年度発掘):既存製品のシェア拡大に向け、ブランディング/マーケティング(チーム型支援)支援中</li> <li>・ D社(R4 年度発掘):外部専門家のノウハウ等を用いた営業力の強化、営業戦略の再構築及び営業人材の育成等を支援中(チーム型支援)</li> </ul> <p style="border: 1px dashed black; padding: 5px;">*「企業総合支援」を、“企業の経営幹部と財団幹部の信頼関係のもとで継続的にコミュニケーションし、最適な支援をいつでも相談出来る関係の保持”と定義し、実行を進めている。</p>
---

**【令和5年度の事業実施上の課題、対応方針など】**

企業データベース運用	<p>○共通データベースの運用による企業情報の蓄積、各センター間における情報共有化の徹底・定着</p> <p>・財団内での新 DB の継続的運営・共有化により、より質の高い企業支援を目指す</p>
企業総合支援	<p>○企業支援 12 社以上(R4年度の 10 社に、2 社の追加)と「企業総合支援」たる関係構築</p> <p>○「重点支援」の在り方を単一ではなく、バリエーションとして整理する手法の構築</p> <p>○支援企業の中から、地域経済へ波及が期待できる企業を輩出すべく、支援シナリオの企業経営陣との合意形成。</p>

**(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)**

(県・自 71,868 千円)

**【事業目的】**

現状	○刻々と変化していく厳しい経営環境の中で、分析や情報収集・状況把握、戦略構築が中小企業の限られた経営資源の中では容易ではなく、社の強みを活かす新たな成長を促す戦略が立てられない企業が多い。
課題	○そういった企業が社の強みを活かす新たな成長を促す戦略を構築・実現するためには、外部の知見やノウハウ等の導入することにより、不足している経営資源を補う必要がある。
目的	○新たな成長を目指す意欲のある中小企業に対して、外部専門家による様々な経営力の強化や課題解決に向けた伴走支援等を通じて、新事業展開や経営革新に取り組みを効果的に促進させ、安定・継続的な企業成長を図っていく。

【事業概要】

		概要
チーム型 支援		○新たな成長を目指している企業を対象に、複合的で高度な経営課題を解決するため、専門家(マーケティング・セールス・ブランディング、デザイン、知的財産、生産管理)等で構成された支援チームを企業に派遣し、伴走型による集中支援を行う。
	対象	代表者のほか、開発、営業担当者も事業に参画できる体制が構築できる県内中小企業
	事業の特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>・バリューチェーンを構成する全領域(開発期間を除く)に互った支援を実施 ～経営戦略の策定を始め、製品・技術・サービスの企画段階からマーケティング・セールスなど多岐に互った支援を実施</li> <li>・全国レベルの専門家による支援 ～幅広い支援領域に対応していくため、他の産業支援機関等とも連携し、専門家人材を発掘</li> <li>・最長1年間の支援(複数年度にわたることも可能) ～支援終了後(2年間)も、企業からの要望をもとに、専門家によるフォローアップ支援を実施</li> <li>・随時受け付け、申込から約1か月で調査・採否決定</li> <li>・企業の希望に応じ、支援内容をカスタマイズ</li> </ul>
	費用負担	<ul style="list-style-type: none"> <li>・最大24回まで専門家謝金の9割を産振構が負担(企業負担1割)</li> <li>・フォローアップ支援については、最大3回まで専門家謝金の5割を産振構が負担(企業負担5割)</li> </ul>
		○機械系ものづくり企業の生産現場における生産性改善を促進するセミナー開催 セミナー:チーム型支援専門家による生産管理セミナー(仮称)

【令和4年度目標と実績】

「概ね達成」主たる目標①・②概ね達成

指標	目標	実績
チーム型 支援	<p>①支援企業における売上等が前年度から向上した企業の割合80% ※順調に推移している割合 参考:R3調査:66.0%(31社/47社)</p> <p>②採択企業数:10社以上(参考:R3見込:9社) ～本県基幹産業である機械系を中心とするものづくり企業への支援拡大 (参考:R3実績:食品3社、機械系ものづくり等6社)</p> <p>③フォローアップ支援企業数:6社以上</p> <p>④専門家人材(機械系ものづくり、IoT、AI分野)の確保</p> <p>⑤生産現場における生産管理セミナー(広島、福山)の開催(参加者の満足度:高満足度70%以上)</p>	<p>①R4実績:60.0%(15/25社) ・原材料・原油価格高騰・半導体不足等の影響により、R3年度調査(66.0%、31社/47社)に比べ、厳しい調査結果となった &lt;概ね達成&gt;</p> <p>②採択企業数:6社+支援申込企業:2社 ・支援申込企業のうち、1社については、ナビゲーターによる調査を実施しており、次年度支援に向け、経営課題の深掘りを進めている。&lt;概ね達成&gt;</p> <p>③フォローアップ支援企業数:2社 &lt;概ね達成&gt;</p> <p>④新たな専門家人材:6名確保&lt;達成&gt;</p> <p>⑤セミナー開催2回&lt;概ね達成&gt; ・営業力・提案力強化セミナー セミナー参加:30名/18社 (満足度:95.5% うち、高満足:50.0%) 個別相談会参加:4社 ・EC挑戦セミナー セミナー参加:63名/50社 (満足度:60.5% うち、高満足:18.4%) 個別相談会参加:6社</p> <p>⑥技術・経営力評価制度オンラインサポートに同席15社し、課題解決に向けた提案実施&lt;達成&gt; ⇒うち、2社がチーム型支援に展開</p>

## 【活動実績等】

### ○チーム型支援

新たな成長を目指している企業を対象に、複合的で高度な経営課題を解決するため、全国トップレベルの専門家(マーケティング・セールス・ブランディング、デザイン、知的財産、生産管理)等で構成された支援チームを派遣し、伴走型による集中支援を行った。

また、随時受付しており、選定審査会を経て次の6社の企業を支援決定した。

No.	企業名	主な事業	支援内容	支援分野
1	福山ゴム工業(株) (福山市)	工業用ゴム製品、履物製造	・履物事業「再考と再興」/事業戦略の策定等	ブランディング・マーケティング戦略、販路開拓
2	(株)タテシ広美社(府中市)	看板・デジタルサイネージ製造	営業戦略、人材育成(営業管理能力強化)、組織の再構築	営業戦略、営業力強化
3	(株)フィン(呉市)	飲食・物販業、デジタルコンテンツ制作	商品力強化、ビジネスモデル構築等	マーケティング、販路開拓
4	倉橋島海産(株)(呉市)	食品製造業(牡蠣加工)	コスト改善及び販路開拓等	生産管理、販路開拓
5	(株)阿藻珍味(福山市)	食品製造・飲食業	商品開発、商品力強化及び販路開拓等	商品開発、販路開拓、ブランディング
6	(株)なるみ物産(広島市)	食品卸・小売業	経営戦略の構築、新市場開拓等	経営戦略、マーケティング戦略等

### ○フォローアップ調査状況

- ・売上等が前年度から向上した企業の割合→R4実績:60.0%(15/25社)  
(原材料・原油価格高騰・半導体不足等の影響により、令和3年度調査(66.0%、31社/47社)に比べ、厳しい調査結果となった(事業KPI(80%以上))

### 【令和5年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- 県施策目標(高い成長が見込まれ、地域経済へ波及が期待できる企業を輩出)の達成に寄与する、支援先の発掘と集中
  - ・ターゲットとするべき企業の属性や、企業の成長意欲を見分ける確認項目の整理
  - ・中小企業技術・経営力評価活用促進事業等、他制度との連携の強化
  - ・金融機関等との連携強化によるコミュニケーションの推進
- 支援効果の最大化に向けた支援企業とのコミュニケーションの強化
  - ・支援開始前における技術・経営力評価制度の導入及び専門家による事前面談による経営課題の深掘
  - ・支援開始後における定期的な企業ヒアリングの実施及び、企業ニーズに応じた柔軟な支援体制の強化と財団内外の支援リソースの活用
- 企業様の課題の変化に応えられる専門家の充実等
  - ・多極重層化した企業課題に対応するため、多角的視点とネットワークを有する専門家の発掘

(3)中小企業DX推進支援事業 (再掲:24ページ参照)

## 2 経営支援

(82,149 千円)

中小企業技術・経営力評価活用促進事業

(県・自 19,093 千円)

### 【事業目的】

現状	○事業の成長性や技術力を保有していても、財務状況や担保の問題により融資を受けることができない中小企業がある。
課題	○技術力を有しているにも関わらず、財務状況や担保の問題により融資を受けることができていない。 ○事業の成長性・将来性はあるが、それを示す客観的な説明ができず、取引先や金融機関にアピールができていない。
目的	○技術力を有しているにも関わらず、財務状況や担保の問題により融資を受けることができない中小企業や保有する技術力や成長性をアピールし、販売促進への活用や企業価値を向上させたい中小企業に対して、技術力・ノウハウや経営力・成長性等を評価した評価書を公的機関名により発行し、円滑な資金供給や企業価値アピールを支援する。

### 【事業概要】

◇中小企業の技術力やノウハウ等の非財務情報をはじめ、成長性・経営力を評価した評価書を発行し、取引先への企業価値のアピールや円滑な資金調達を支援した。

	概要
評価制度事業	○財務諸表だけでは分からない技術力やノウハウ等を含めた中小企業の総合力を評価した評価書を発行した。 【R4 年度の新たな取り組み】 ㈱PR TIMES との業務連携を開始し、支援先等に対する企業広報の支援を行う。
知的資産経営セミナー	○企業競争力の源泉となり得る自社の見えない強み(=「知的資産」)をしっかりと把握し、活用することで業績の向上や、会社の価値向上に結びつける経営のセミナーを金融機関と連携して共催した。 「知的資産」・・・特許や商標などの知的財産と同義ではなく、それらを一部に含み、さらに組織力、人材、技術、技能、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表に表れてこない、目に見えにくい経営資源の総称

### 【令和4年度目標と実績】

「概ね目標を達成」

指標	目標	実績
評価制度事業	○評価書申込件数50件 (R3年度実績:33件) ○評価書に基づく融資件数40件 (R3年度実績:55件)	○評価書申込件数49件<概ね達成> ○評価書に基づく融資件数31件<概ね達成>
知的資産経営セミナー	○セミナー開催回数:4回/年 (R3年度実績:4回/年)	○セミナー開催回数:3回/年<概ね達成> ・呉信用金庫(行員向けセミナー 7月) ・広島県信用組合(行員向けセミナー7月) ・事業性評価研究会(11月)

### 【活動実績等】

- ・県、支援機関、財団内各部署と連携した周知を実施するとともに、評価書発行後、よろず支援拠点や企業総合支援事業と連携。同事業のチーム型支援事業を活用し、顕在化した課題の解決に注力した。
- ・コロナ禍の対応として、WEBアプリケーションを活用し、審査会やオンラインサポートを実施した。

### 【令和5年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- 評価制度事業
  - ・申込協力機関となる金融機関との連携(現場職員までの制度周知が不十分)を強化していく。
    - ⇒既に申込実績のある金融機関には、年間の利用件数が6件となるよう、また利用機関の増(8機関以上)に向け、金融機関本部・営業店を訪問し、評価制度の利用を促す。
    - ⇒オンラインサポート、PR TIMES などの新たな取組の周知拡大を図り、制度普及を行う。
  - ・県内企業への周知(十分周知できていない状況である)
    - ⇒県、支援機関、財団内で連携した県内企業へのアプローチを引き続き行う。
  - ・財団内事業(チーム型支援事業等)との連携強化
    - ⇒評価書発行後の課題解決に向けた支援として、チーム型支援事業等の財団内事業との連携を強化する。チーム型支援事業利用企業に対し評価制度の利用を促す、評価制度利用企業に対しチーム型支援事業の利用を促すなどの連携強化を図る。

### 3 よろず支援

(58,658 千円)

#### よろず支援拠点事業

(国 58,658 千円)

##### 【事業目的】

現状	<ul style="list-style-type: none"> <li>○中小企業、小規模事業者にとっては、経営上の悩みや課題は多く、複雑化しており、その課題は、売上拡大、商品開発、後継者対策等、多岐にわたっている。</li> <li>また、経営上の悩みや課題が顕在化しているが、具体的な課題の抽出・分析ができず、益々混迷を深めている。</li> </ul>
課題	<p>よろず支援拠点</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○課題の大小を問わず何度でも相談でき、中小企業の経営者を「一人にしない」相談所が求められている。</li> <li>○地域の産業や経済の活性化を推進するため、成長志向の高い中堅レベルの企業支援が求められている。</li> </ul> <p>中小企業119</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○中小企業・小規模事業者が自ら課題を解決するための人材が不足しており、専門スタッフのサポートを必要としている。</li> </ul>
目的	<p>よろず支援拠点</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○経営上の悩みに親身に耳を傾け、抱えている悩みの本質的な課題を明確化するとともに、適切な解決策の提案を行う。さらに、解決策の提示にとどまらず成果を出すための伴走支援を行う。</li> </ul> <p>中小企業119</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○支援機関等では解決が困難な経営相談に対して、経営課題に対応した専門家を派遣し経営課題の解決を行う。</li> </ul>

##### 【事業概要】

- ◇中小企業・小規模事業者の売上拡大、経営改善など、経営上のあらゆる相談に対応する経営相談所として、コーディネーターを中心とする専門スタッフが相談を伺い、適切な解決方法を提案するとともに課題解決に向けて相談内容に応じた適切な支援機関の紹介や課題に対応した支援機関の相互連携のコーディネートを行った。
- ◇また、よろず支援拠点等で解決できない案件等については、経営課題に応じた中小企業119の登録専門家を派遣し、より専門的な視点で経営課題の解決を行った。

	概要
よろず支援拠点	<p>よろず支援拠点</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○専門性の高い経営支援(経営相談の専門医) 売上拡大や経営改善などの経営課題の解決に向け、専門性の高い高度な提案を行った。</li> <li>○地域の総合的な経営支援(経営相談の総合医) 自らが専門医として高度な経営課題に関する相談対応を行うだけでなく、地域の支援機関との連携により、高水準の経営支援を行った。</li> <li>○きめ細かなフォローアップ 相談対応後のフォローアップに取り組むとともに、相談者との信頼関係を構築した。</li> <li>○成長志向企業支援は、支援企業の経営課題の解決に向けて、県内の支援機関、産振構既存事業及び民間事業者等との連携を視野に入れ、年度を通して伴走支援を進めた。</li> </ul>
中小企業119	<ul style="list-style-type: none"> <li>○県内中小企業・小規模事業者が抱える経営課題を克服するため、専門家を派遣した。(原則、5回/年 1回目:無料、2回目以降有料)</li> <li>○地域の中小企業支援機関等が連携した地域プラットフォーム「ひろしま中小企業支援ネット」の代表機関として、連携促進会議の開催等により、構成機関の情報共有や連携を推進した。</li> <li>○令和2年度から「広島県産業支援機関等連携推進会議」と共同実施。</li> </ul>



【令和4年度目標と実績】

「概ね目標を達成」

指標	目標	実績
よろず 支援拠点	<p>○相談対応件数 8,000 件(前年度目標 8,500 件)</p> <p>○課題解決件数 700 件(前年度目標 800 件)</p> <p>○ネットワーク活動件数 400 件 (前年度目標 400 件) 県下の支援ネットワークを強化、他の支援機関等と連携した出張相談やセミナーを開催し、広島県全体での事業者への支援体制整備を目指す。</p> <p>○成長志向企業支援件数 5社</p>	<p>○相談対応件数 8,795 件&lt;達成&gt; (前年度 9,301 件)</p> <p>○課題解決件数 590 件&lt;一部達成&gt; (前年度 593 件)</p> <p>○ネットワーク活動件数 439 件&lt;達成&gt; (前年度 431 件) 金融機関等の連携による出張相談は、金融機関の支援方針の変更やコロナにより対面相談が制限され減少したが備後地域地場産業振興センターの協力により開催した土日相談は多くの相談者を集め、全体では前年度を上回った。</p> <p>○成長志向企業支援件数 5社&lt;達成&gt;</p>
中小企業 119	<p>○専門家派遣満足度 『やや満足』以上 80%(満足・やや満足・やや不満足・不満足)</p> <p>○地域プラットフォームの連携促進 「広島県産業支援機関等連携推進会議」と合同での連携促進会議: 1回 (支援情報・支援施策の共有・利用促進、構成機関の支援機能の把握・利用促進等)</p>	<p>○専門家派遣満足度 満足・やや満足の割合: 100%&lt;達成&gt; (支援終了時に架電確認)</p> <p>○地域プラットフォームの連携会議開催 「広島県産業支援機関等連携推進会議」と合同での開催: 1回&lt;達成&gt; (支援情報・支援施策・の共有・利用促進及びよろず支援事業事例紹介)</p>

【活動実績等】

- 新規相談事業者等の掘り起こしのため、Coによるオンラインミニセミナー、個別講座を適宜開催し集客を促した。また、新たに各企業組合等を訪問し事業の広報及び連携の協力を依頼した。
- 定例会議を開催し、よろず支援拠点全体の目標や現在の進捗を共有し、Coとしての活動指針等を示すことによって意識醸成を促した。また、支援機関を招聘し連携のための支援内容の共有を促した。
- Coとの面談を実施し、Coが活動しやすい環境整備を図り、より事業者への相談対応が適正かつ効果的に行われる体制を構築した。同時にCoの評価を実施し、緊張感のある組織運営を行った。
- よろず支援拠点Coの専門領域以外での相談については、中小企業119の活用により専門家が連携し、適切な課題解決の提案をした。
- 県北地域事業者に対して、北広島町、安芸高田市に続き、広島みどり信用金庫と連携協定を結び庄原市の本店、三次市の十日市支店にオンラインサテライト設置する等、遠隔地域の相談体制を強化した。

ア 出張相談会開催状況

① 金融機関

共催金融機関名	開催回数	のべ相談者数
広島銀行	10回	16社
広島県信用組合	2回	10社
もみじ銀行	2回	2社
広島信用金庫	3回	4社
日本政策金融公庫	27回	78社
広島みどり信用金庫	12回	12社
合計	56回	122社

② 金融機関以外

協力機関名	開催回数	のべ相談者数
尾道商工会議所	2回	19社
府中商工会議所	12回	47社
備後地域地場産業振興センター	90回	308社
合計	104回	374社

イ セミナー開催状況

内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・IT 経営簡易診断セミナー</li> <li>・チラシ作りのコツ講座</li> <li>・中小企業における IT 化セミナー</li> <li>・人手不足対策セミナー</li> <li>・インバウンドセミナー「外国人が好む店づくり」</li> <li>・インボイスのポイント解説セミナー</li> <li>・プレスリリース書き方ワークショップ</li> <li>・事業承継セミナー「後継ぎ甲子園」</li> <li>・地域で進める販路開拓</li> <li>・自分で宣伝！ SNS の基本のき</li> <li>・初めての外国人雇用</li> </ul> <p style="text-align: right;">…等</p>
開催回数	42 回
参加者数	494 名

【令和 5 年度の事業実施上の課題、対応方針など】

<ul style="list-style-type: none"> <li>○よろず支援拠点の事業評価方法の大幅な変更について、拠点内で共通認識を深め、その対応策として、幅広い制度普及と新規相談者の発掘、他の支援機関との支援の引受け・引渡し等の連携及び相談者の課題解決による満足度向上に注力する。</li> <li>○新チーフコーディネーターの運営方針の共有や評価制度の運用によりコーディネーターの意識の醸成を図り、定例会において支援事例等の情報交換により効果的な相談対応に努める。</li> <li>○人手不足、原材料の高騰、インボイス導入及びアフターコロナ対策等、事業環境の変化に向けた経営改善や新たな事業展開等の支援体制を強化するとともに、関係セミナーの実施、コロナ関連融資の元本返済のための資金繰り、売り上げ確保、事業再構築等の支援を強化する。</li> <li>○地域において将来、地域経済の活性化を担える、成長志向の高い中堅企業等に対して、傾聴と対話により真の課題を掘り起こし、経営課題を解決する伴走支援を継続実施し、新規支援企業の発掘に努める。</li> </ul>
---

#### 4 創業支援

(69,853 千円)

##### 創業環境整備促進事業

(県 69,853 千円)

###### 【事業目的】

現状	○イノベーションの創出には、多様なビジネスの創出環境が重要であるが、新たなビジネスへのチャレンジ意欲の醸成や創業環境の整備は十分とは言えず、絶えず新たなビジネスが創出される環境には至っていない。
課題	○創業者は一定程度増加しているものの、景気や雇用情勢に影響されることなく創業への関心や意欲を拡大させるための創業意識の醸成や、支援機関と共同支援体制の構築等により、県内のどこでも同様に創業支援が受けられる体制の整備を図ることで、社会的な環境の変化を起こす必要がある。後においても事業継続や企業を成長させるための支援に取り組む必要がある。
目的	○イノベーションの担い手となる企業の裾野の拡大と経済活動の新陳代謝を活性化するため、県内全域を対象とした中核創業支援機関として、県内の各機関と連携した創業支援事業を行うことで多様な創業を創出する。

###### 【事業概要】

- ◇「オール広島創業支援ネットワーク」の中核機関として、県内の創業支援機関と連携し、創業前から創業後にわたって総合的な支援を行うことで多様な創業の創出を図った。
- ◇ 創業マネージャー等による窓口相談とともに、専門家(創業サポーター)を派遣したアドバイスや指導等きめ細かなサポートを実施した。
- ◇また、地域の支援機関と連携して、創業サポーター派遣など支援ツールの活用やセミナー開催等による支援を行った。
- ◇事業実施に際しては、ウィズコロナ時代にあった創業サポートを行うため、積極的にオンラインを活用し、利用者の利便性向上を図った。

	概要
創業マネージャー等の設置	○創業に関する悩みや疑問等に対して助言を行うとともに専門知識が必要な場合は創業サポーターの派遣等を提案した。
創業サポーターの派遣	○幅広い分野の専門家を登録し、支援対象者の相談ニーズに応じて選任・派遣し、専門的なアドバイスを実施した。
創業セミナーの開催	○創業知識のノウハウの習得、気運醸成、及び業種別の独立開業を後押しするための(オンラインを活用した)セミナーを企画・開催した。

###### 【令和4年度目標と実績】

###### 「概ね目標を達成」

創業件数・創業セミナー満足度は目標を達成したが、創業サポーター派遣回数が概ね達成であったため、全体としては「概ね目標を達成」とした。

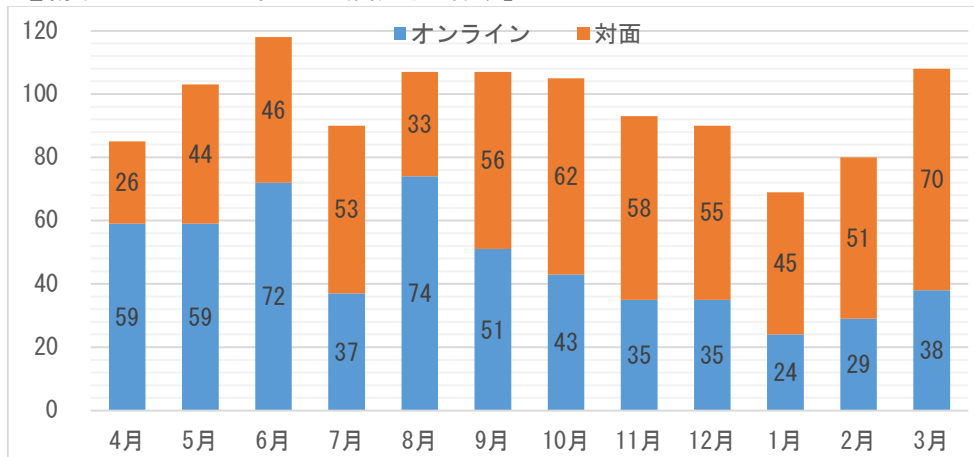
目標	実績
① 創業件数 年間 300 件	① 創業件数 年間 314 件 〈達成〉
② 創業サポーターの派遣回数 年間延べ 750 回程度	② 創業サポーターの派遣回数 年間延べ 622 回 〈概ね達成〉
③ 創業セミナーの満足度 「大変満足」の割合を前年以上とする (前年 55.6%)	③ 創業セミナーの満足度 「大変満足」の割合 57.0% 〈達成〉 (セミナー開催回数 : 38 回、延べ参加者数 : 955 名)

【活動実績等】

ア 創業マネージャー等による相談対応

創業マネージャー1名、創業サブマネージャー5名を配置し、創業準備者等の相談に対応した。

【創業マネージャー等による相談対応件数】



イ 創業セミナーの開催

創業知識の習得や創業の機運醸成を図るとともに、独立開業を後押しするための業種別セミナーを開催した。

No	セミナー名	日時	会場	参加者数	オンライン	実施形態	主催・共催・後援・協力
1	創業時に考えたいマーケティングの基本	5/12(木)	広島	19	19	主催	
2	労働契約、労働保険・社会保険の基本	5/19(木)	広島	20	20	主催	
3	事業計画書の作り方	6/15(水)	広島	31	31	主催	
4	融資の基礎	6/15(水)	広島	30	30	主催	
5	SEO 対策の習得・インスタグラムの活用	6/20(月)	広島	22	22	主催	
6	雇用について学ぶ(労働契約・就業規則等)	7/19(火)	広島	27	27	共催	広島県・今治市雇用労働相談センター
7	事業計画書の作り方	7/25(月)	広島	22	22	主催	
8	資金計画の立て方・資金調達時のポイント	7/28(木)	広島	18	18	共催	呉信用金庫
9	THE Will アクセラレーションプログラム前半	6/6(水),7/7(木)	広島	7	7	委託	トリプルイー(株)
10	Touch Much MeetUP	6/28(火),7/26(火),8/23(火),9/27(火),10/25(火),11/22(火),12/20(火),R5/1/24(火),2/28(火)	尾道	66	66	委託	(株)ディスカバーリンクせとうち
11	創業チャレンジセミナー(呉市)	7/2(土),7/3(日),7/9(土)	呉	19	0	共催	呉市、呉信用金庫(公益財団法人アクティブベースくれ)、(株)日本政策金融公庫、呉商工会議所
12	U24 高校生大学生創業体験プログラム Sta-sh04	8/20(土),8/21(日)	福山	14	0	共催	(一社)ふくやま社中、福山市、福山ビジネスサポートセンター Fuku-Biz
13	福山創業塾	9/17(土),9/24(土),10/1(土),10/8(土),10/15(土)	福山	30	0	委託	福山商工会議所、福山地域中小企業センター、福山市、日本政策金融公庫、府中商工会議所
14	竹原創業塾	10/1(土),10/2(日),10/8(土)	竹原	6	0	共催	竹原市、竹原商工会議所、日本政策金融公庫
15	クロストーク創業コミュニティ「SW+CH(スイッチ)」	9/29(木)	広島	26	15	委託	株式会社広島リビング新聞社
16	創業時に考えたいマーケティングの基本	8/25(木)	広島	12	12	主催	
17	労働契約、労働保険・社会保険の基本	9/12(月)	広島	20	20	主催	
18	事業計画書の作り方	9/26(月)	広島	17	17	共催	(株)日本政策金融公庫
19	資金計画の立て方・資金調達時のポイント	9/26(月)	広島	20	20	共催	
20	SEO 対策の習得・インスタグラムの活用	10/13(木)	広島	25	25	主催	
21	労働契約、労働保険・社会保険の基本	10/27(木)	広島	22	22	主催	
22	創業時に押さえる事業計画書のポイント	11/21(月)	広島	17	15	主催	
23	融資の基礎を徹底解説～銀行員の審査目線～	11/21(月)	広島	17	15	共催	(株)もみじ銀行
24	庄原創業塾	9/22(木),10/7(金),10/21(金),11/4(金),11/18(金),12/9(金)	庄原	10	0	共催	庄原商工会議所
25	しゃもじん創業塾	11/12(土),11/19(土),12/3(土),12/17(土)	廿日市	31	0	委託	廿日市商工会議所

26	資金繰り疑似体験セミナー	11/12(土),11/14(月)	広島尾道	14	0	委託	みらい株式会社
27	創業時に押さえておくマーケティングの基礎	12/1(木)	広島	5	5	主催	
28	労働契約、労働保険・社会保険の基本	R5.1/17(火)	広島	17	17	主催	
29	創業時に押さえる事業計画書のポイント	R5.1/24(火)	広島	23	23	主催	
30	クラウドファンディングの基礎知識・活用方法	R5.1/26(木)	広島	21	21	共催	(株)KAIKA
31	SEO 対策の習得・インスタグラムの活用	R5.2/21(火)	広島	20	20	主催	
32	労働契約、労働保険・社会保険の基本	R5.2/27(月)	広島	14	14	主催	
33	事業計画書策定のポイント	R5.3/6(月)	広島	20	20	共催	広島信用金庫
34	飲食店開業セミナー	R5.1/14(土),1/28(土),2/4(土),2/11(土)	広島	14	0	共催	広島信用金庫
35	クロストーク創業コミュニティ SW+CH(スイッチ)	R5.1/18(水)	広島	19	17	委託	株式会社広島リビング新聞社
36	わたしごとフェスタ広島	R5.2/5(日)	広島	193	0	委託	第一エージェンシー(株)
37	創業者による協働ビジネスセミナー	R5.2/22(水)	広島	41	18	委託	株式会社 Hint
38	世羅創業入門セミナー	R5.2.25(土)	世羅	6	1	共催	世羅町,世羅町商工会,(株)日本政策金融公庫
計				955	579		

#### ウ 創業サポーターによる専門アドバイスの実施

創業前から創業後における課題解決を図るため、中小企業診断士・公認会計士・税理士・コンサルタント等の創業サポーターを派遣し、創業プラン策定、資金調達、会社設立申請、税務申告等についての専門指導を実施した。

- ・対象者：創業前1年・創業後1年以内 支援期間：最大2年間（24時間以内）
- ・創業サポーター登録者数：163名（3月末現在）

#### 【創業サポーター支援実績】

区分	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	計
支援事業者数 <sup>※</sup> (者)	46	23	22	16	16	14	22	11	22	22	17	10	241
延べ支援事業者数(者)	46	36	42	37	30	35	37	30	43	47	50	21	454
延べ支援回数(回)	69	46	65	45	44	46	51	42	57	62	62	33	622
延べ支援時間数(時間)	100.5	66.5	78.5	60.5	68	69	74	64	81	90.5	89	47.5	889.0

※支援事業者数は実支援事業者数を表す（同一月で同一支援事業者の場合は1名で計上）。

#### エ 創業件数

年度	H25	H26	H27	H28	H29	H30	R1	R2	R3	R4
創業件数	261件	312件	323件	401件	347件	303件	308件	343件	324件	314件

#### 【令和5年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- (1) 創業サポーター（専門家）派遣等によるきめ細かな支援及び相談者の利便性の向上  
創業課題に応じた創業サポーター選任・派遣、及び地域の支援機関等による創業サポーター派遣等の活用促進、感染症対策や相談者の利便性の向上を図るオンラインの活用
- (2) 創業セミナーの満足度の向上  
創業準備者等のニーズに応じた企画による参加者の確保と、開業の後押しとなるプログラム構成、地域の支援機関と連携した創業セミナーの開催と、オンラインの活用による参加者の利便性の向上
- (3) 新規相談案件の積極的な掘起こし  
長引くコロナ禍の影響を経て減少傾向にあった相談件数は回復傾向にあるが、金融機関等と連携し新規案件の一層の掘起こしを図る。
- (4) スタートアップ支援等に関する他機関との連携強化  
将来的に成長が期待できる創業案件に対しては、Camps やベンチャー育成基金など、他機関とも連携を強化し、地域経済の担い手となる企業の育成を図る。

## II ものづくりの革新

(206,553 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

(134,362 千円)

(1) 技術コーディネート事業

(県・自 25,432 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 ○連携コーディネート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で保有可能な情報量、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、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、技術指導に結び付ける。 ○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。

#### 【令和4年度目標と実績】

「目標以上を達成」

・企業ニーズに見合った専門家や機関紹介、補助金獲得支援件数について目標以上達成

・マッチングフォーラム開催件数について目標件数以上達成

指標	目標	実績
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	○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(目標達成) ○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25件(目標以上)
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	○開催回数年間8回開催(目標以上)、その後のフォロー活動によるマッチング(橋渡し)5件(目標達成)

※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

【活動実績等】

担当機関(企業)	内容	支援区分
広島市立大学	情報科学研究科 講師 長谷川 義大先生によるシーズ発信 テーマ名『MEMS 技術を用いたセンサ及び微細構造体の開発』	大学シーズ紹介・検討
広島工業大学	工学部 機械システム工学科 教授 宗澤 良臣先生によるシーズ発信 テーマ名『IE による作業分析と改善提案』	大学シーズ紹介・検討
広島工業大学	工学部 機械システム工学科 教授 日野 実先生によるシーズ発信 テーマ名『カーボンニュートラルを目指したエコマテリアル』	大学シーズ紹介・検討
A 社・B 社	『大型鋳物作成時のバリ取りの自動化開発』について、システム開発会社・ひろしまデジタルイノベーションセンターとの技術協議の場を設定	企業ニーズに応じた機関紹介
C 社	製品製造時の機械部品の破断について、東部工業技術センターと技術協議の場を設定	企業ニーズに応じた機関紹介

【令和 5 年度の事業実施上の課題、対応方針など】

<p>○技術コーディネート事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・組織的活動のしくみ(コーディネーター以外の職員連携、他組織や大学等研究者の知見活用)構築。 (対応策: 他の職員との連携強化、協働可能な他組織や大学等研究者の知見に係る情報収集活動により補完)</li> <li>・幅広い分野に対応することを目的とした、企業(社会)のニーズを他機関などに相談する行動の定着。 (対応策: 他組織の専門家(中小機構アドバイザー、公設試(県及び市)、中国総研等)の知見を活用していくための具体的な方策をとっていく)</li> </ul> <p>○マッチングフォーラムの開催</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・共同研究や技術指導に結びつける成功案件数の増加。 (対応策)・定期的な大学シーズ発信会の企画段階で、企業ニーズにマッチしそうなものを選別し情報提供を実施する。</li> <li>・重要テーマ(組織としての重要戦略テーマ)の絞り込みを行う。</li> </ul>
---

(2) 戦略的基盤技術高度化支援等事業

(国 88, 576 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。

	概要
共同研究推進支援	<p>○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。</p> <p>○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。</p>
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)

【令和4年度目標と実績】

「目標を達成」

評価、採択数ともに目標を達成した。

指標	目標	実績
中間評価 ヒアリングの 評価	十分に評価できる水準(来年度継続して実施可能)と評価されること	達成(2件とも“来年度継続して実施可能”)
最終評価 ヒアリングの 評価	最終評価 B ランク(多少評価できる)以上の評価取得	達成(B ランク 1 件、A ランク 1 件)
Go-Tech 補助事業 採択に 向けた活動	Go-Tech 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。	達成(発掘 3 件、最終提案 3 件、採択 2 件)

【令和4年度研究開発テーマ】

採択年度	テーマ名	決算額 (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, 233	シグマ(株)、広島大学、筑波大学	R2.8 -R5.3
4年度	光改質により強固なガラス化層を有するポリカーボネート樹脂製透明材料の開発	22, 231	(株)レニアス、広島県立総合技術研究所	R4.9 -R7.3
	ターンキーで稼働可能な加速器型中性子発生システムの開発	44, 110	タイム(株) 東京工業大学	R4.9 -R7.3
合計額		88, 574		

【令和5年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- Go-Tech(サポイン)研究期間終了後のフォローアップにより、事業化に近づける支援の充実。  
(対応策)テーマ毎に推進会議年3回のうち少なくとも1回は事業化に関する考察を行う時間を設けること。
- 採択テーマに深く入り込んだ進捗管理の実施。  
(対応策)共同体に参加しているアドバイザーや中小機構コーディネーターに問題点を抽出してもらう。
- 事業化に向けて、研究開発開始時に十分なマーケット調査や川下市場動向の把握の支援。  
(対応策)売り先やターゲット技術を企業と一緒に探っていく(よろず等他部署との連携)



## (3) 中小・ベンチャー企業チャレンジ応援事業

(県 18,517 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: 300～500 万円以下 ○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 (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。

## 【令和 4 年度目標と実績】

「目標を達成」

募集企業発掘件数について目標を達成し、価値の高いテーマを採択

指標	目標	実績
1 次公募	○発掘 10 社、価値の高いテーマを 4 社程度採択	○27 社の発掘(達成)、2 社採択(概ね達成)
2 次公募	○発掘 10 社、価値の高いテーマを 4 社程度採択	○59 社(2 次 33 社、3 次 26 社)の発掘(達成)、4 社採択(2 次 1 社、3 次 3 社)(達成)
助成事業終了後のフォロー	○支援終了後の仕組みと来年度以降の助成事業の制度設計	○以下の事項について全て計画通り実施 ・昨年度より継続案件の中間報告会開催(8 月 30 日) ・昨年度支援終了案件の報告会開催(9 月 26 日) ・今年度採択案件の中間報告会開催(1 月 19 日) ・来年度以降の助成事業の制度設計

【採択テーマ】

	テーマ	企業名
1	独居老人の在宅介護を最適化する。IoT×AIを用いた『持ち物自動確認ロボット』の開発	東洋電装株式会社
2	IoT 技術を用いたインタラクティブ LED イルミネーションを実現するための汎用システムモジュールの開発	ZIGEN ライティングソリューション株式会社
3	リモートメンテナンスを実現するため AI を用いた故障予兆システムの開発	株式会社ミウラ
4	農福連携事業をサステナブルにすることを目的とした、新たなビジネスモデルの構築	株式会社八天堂ファーム
5	ゴミブツ目視検査における、AI 画像処理技術を用いた、汎用的塗装外観検査装置の開発	株式会社ムラカワ
6	AI を活用した中小企業向け e-文書法・電子帳簿保存法対応 文書クラウドサービスの開発	スペースキャンプ株式会社

【令和 5 年度の事業実施上の課題、対応方針など】

<p>○助成金情報の正確な伝達（他の補助金との相違等） （対応策） 本助成事業のターゲット、財団ネットワークや他組織の知見をフル活用した伴走支援について、ホームページ等でPRしていく。</p> <p>○企業 DB を活用し、対象となる研究開発型の企業をピックアップした上で、企業訪問・情報収集実施。 ○より効果を期待できるステージへのフォーカス （対応策） 支援対象ステージを「新技術・試験評価」に限定し、相談の質を高め、採択率向上を図る。</p>
--

(4)ものづくり価値創出支援事業【6月補正】(再掲:32 ページ参照) (県 12,175 千円)  
(うち ものづくり革新統括センター分 1,837 千円)

### 3 知財支援

(18,067 千円)

広島県中小企業知財支援センター事業

(国・県 18,067 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。

#### 【令和4年度目標と実績】

「目標以上を達成」: 目標達成とともに、知財人材育成にて特別講座を追加実施した。

指標	目標	実績
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)	・知財人材育成講座 ・開講: 4 講座<目標以上> ・受講者数計 132 名<目標以上> ・理解度(知財と経営のお話): 96%<目標以上> ・オンデマンド: 10 動画作成 & 配信<目標以上>
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)	・企業訪問(Web、TEL 等含む): 185 件<目標以上> ・相談件数: 230 件<目標以上> ・成長が望める企業に向けた知財戦略支援(経営デザインシート活用): 3 社<達成>
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。	・公募&審査: 3 回実施<目標以上> ・交付率: 91%、執行率: 83%<ほぼ達成>

## 【活動実績等】

### 1. 知財人材育成

#### [知財講座のあり方の定義]

- ・知財講座の目的、受講対象者、開催方法、到達目標を明確化  
特許庁資料「第2次地域知財活性化行動計画」に基づき、企業の知財成長ステージを5段階で設定  
当財団が開講する講座として、ひろしま知財経営講座<基礎理解コース>と<基礎実践コース>を規定
- ・事業段階ごとにすべき知財活動の全体像をまとめた「知財活動 MAP」を新規制作

#### [講座開催]

- ・初級講座「知財と経営のお話」  
形式:オンデマンド(期間限定)、開催日:8/8~9/15、受講者数:39名、理解度:98%
- ・初級講座「ひろしま知財経営講座<基礎理解コース>」  
形式:オンデマンド(常時受講可能)、開催日:3/31~、配信動画数:10動画
- ・中級講座「ひろしま知財経営講座<基礎実践コース>」  
形式:グループワークを取り入れたWeb開催、開催日:2/7, 2/14, 2/21, 2/28  
受講者数:計32名、理解度:8.4、満足度:9.0
- ・特別講座「ブランド確立のためにデザインと意匠権をどう活かすか」  
形式:会場&Webのハイブリッド開催、講師:日本知的財産協会意匠委員会、受講者数:61名

### 2. 知財総合相談

#### [外部団体との連携]

- ・発明協会との連携強化により、各種領域の専門家活用拡大(INPITアドバイザー、弁理士、弁護士、営業秘密専門アドバイザー等)による相談の質向上

#### [相談実績]

- ・企業面談数(Web、メール、電話含む):185件、相談件数:230件、知財活用提案数:21件  
経営デザインシートによる知財戦略支援:3社

### 3. 外国出願支援

#### [本制度に対する改善&意見発信]

- ・応募期間の改善検討  
公募期間拡大により応募の利便性を高めるため、R05年度より第1回公募開始を1ヶ月前倒し
- ・本制度に対する意見交換&意見発信  
主要企業&特許事務所へヒアリングし本制度の課題を整理  
特許庁業務審査部長との意見交換 12/16、特許庁普及支援課への意見発信 12/22

#### [公募、審査]

- ・計3回の公募&審査を実施  
1回目 5~7月、2回目 8~9月、3回目 9~10月
- ・採択結果  
採択件数:20件、補助金交付率:91%、補助金執行率 83%

## 【令和5年度の事業実施上の課題、対応方針など】

1. 知財人材育成  
[課題]
  - ・各講座のブラッシュアップによる教育効果向上
  - ・受講促進のための認知度アップ[対応方針]
  - 〈基礎理解コース〉
    - ・告知:メルマガ、関連団体の協力(発明協会、中国経産局)、知財相談時の告知
    - ・定期的な受講状況確認(毎月)とアンケートへの対応(質問等)
  - 〈基礎実践コース〉
    - ・改善活動(アンケート等)による効果検証にもとづくブラッシュアップ
    - ・関連支援団体(発明協会)との連携(補助講師の応援依頼等)
2. 知財総合相談  
[課題]
  - ・事業の初期段階から知財戦略を支援する体制と仕組みの確立
  - ・相談品質の向上[対応方針]
  - ・財団内他部署との連携強化による知財支援ニーズの発掘(知財活用 MAP の活用)
  - ・外国出願補助金応募企業に対する相談支援
  - ・INPIT 資源活用拡大(弁護士、弁理士、各種専門アドバイザー、データベース等)
3. 外国出願支援  
[課題]
  - ・本支援事業の継続的改善
  - ・新任職員への早期戦力化
  - ・本支援制度利用促進[対応方針]
  - ・特許庁への意見交換機械等の働きかけ
  - ・育成計画による新職員の成長促進
  - ・関連団体への周知協力依頼(発明協会、弁理士会、中国経産局)

## 4 販路開拓支援

(29,079 千円)

### (1)取引商談会等マッチング支援事業

(県・団・自 28,629 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)

#### 【令和4年度目標と実績】

「概ね目標を達成」:一部未達だが、ほぼ達成水準であり、メイン目標のマッチング・成立件数は目標を大きく上回った

指標	目標	実績
取引あっせん	○マッチング件数:800件 成立件数:110件 当初成立金額 200 百万円	マッチング件数:1,023 件 成立件数:187 件<達成> 当初成立金額:191 百万円<未達>
受発注情報の収集・提供	○企業訪問件数 400 件	○企業訪問件数 378 件<未達> ・新規登録企業 217 社(発注 148、受注 69) ・半導体等社会トレンドに沿ったマッチング ・取引あっせんほか技術課題など 1,050 件の相談対応
広域取引商談会	○(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	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:192 社 参加受注企業:256 社
個別商談会	○(行動目標)開催回数:10 回(オンライン含む) 招聘発注企業:10 社 参加受注企業:30 社	開催回数:7 回(オンライン含む) 招聘発注企業:7 社 参加受注企業:20 社

#### 【活動実績等】

○広域取引商談会等の開催			
商談会	発注参加	受注参加(県内)	マッチング数
広島県広域取引オンライン商談会(5月)	35 社	43 社	106
広島県広域取引オンライン商談会(8月)	26 社	43 社	95
中国ブロック合同広域取引商談会 ※対面 10 月・オンライン 11 月	対面:43 社 オンライン:36 社	対面:24 社 オンライン:32 社	対面:71 オンライン:71
広島県広域取引商談会 ※対面・オンライン(2月)	対面:32 社 オンライン:20 社	対面:77 社 オンライン:37 社	対面:195 オンライン:75
個別商談会 計 7 回開催	計 7 社	計 20 社	計 30

**【令和5年度の事業実施上の課題、対応方針など】**

<p>課題①: 新たな発注ニーズ開拓          ⇒受注企業数が多く本県の強みでもある機械・金属加工技術を活かし、地域製造業の発展に資する重要テーマに着目した発注ニーズ収集          (例)半導体・EV化等のトレンドに沿った情報収集</p> <p>課題②: マッチング母数の拡大          ⇒企業データベースを活用し、商談会などへの参加が少ない発注企業業種を掘り起こし          (例)電機・樹脂分野等          ⇒他県の支援機関等との情報交換により、地域をまたぐマッチングニーズを収集</p>
--

(2) 中小企業イノベーション促進支援事業(販売戦略塾等)

(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・カネの経営資源が限られるため、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	<p>○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。</p> <p>○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。</p>
販路開拓支援	<p>○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。</p> <p>(ア)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</p> <p>(イ)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。</p> <p>(ウ)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</p> <p>(エ)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。</p>

【令和4年度目標と実績】

「概ね目標を達成」:一部未達だが、ニーズに応じて幅広く流通業との連携によるマッチングを実施した

指標	目標	実績
販売戦略塾	<ul style="list-style-type: none"> <li>○マーケティング力強化セミナー</li> <li>・アンケート 非常に満足:50%以上</li> <li>・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)</li> <li>(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</li> <li>○経営塾セミナー(販売戦略塾)</li> <li>・アンケート 非常に満足:50%以上</li> <li>(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)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○売上拡大・営業力強化セミナー(9月) 計2回 参加者:延 66名/46社</li> <li>(アンケート満足度)</li> <li>非常に満足 40% 満足 60%</li> <li>※希望者 11社を対象に個別相談会を実施</li> <li>※セミナーでの TAU テストマーケティング周知・活用促進</li> </ul>
販路開拓支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>○専門見本市・商談会・販売会への出展支援</li> <li>・県内商談会</li> <li>成約件数 20件、成約金額 12,000千円</li> <li>(行動目標)バイヤー:11社 メーカー:20社</li> <li>・首都圏販売会等に適宜対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○WEB 商談会開催(食品系・11月)</li> <li>バイヤー企業:16社、県内メーカー:32社</li> <li>マッチング数:140、成約件数:14件</li> <li>○東急ハンズとの個別商談会開催(9月) 食品・雑貨等 60社申込のうち 17社をマッチング</li> <li>○ジェイアールサービスネットと連携し「ekie 広島 期間限定ショップ」開設(1月)</li> <li>約 3週間、23商品/10社を限定販売。一部は別小売ルートへの販路開拓に繋がった。</li> <li>○三井食品関西メニュー提案会への出展支援(7月/大阪)</li> <li>出展企業:4社(過年度支援企業のサポート)</li> <li>/新規取引開始:1件</li> </ul>

【令和5年度の事業実施上の課題、対応方針など】

課題: コロナ禍で大きな影響を受けた土産ルートなどの販路拡大サポート  
 ⇒新たな商機企画を、県内バイヤー/ヒロシマデパート参加企業と連携で検討



## 5 人材育成支援

(25,045 千円)

### (1) 中小企業DX推進支援事業

(国・県・自 25,045 千円)

#### 【事業目的】

現状	○広島県全体の製造品出荷額が、2004 年から 14 年連続で中四国・九州地方で 1 位(2019 年からは 2 位)を記録する中、県内製造業の、AI、IoT などのデジタル技術の導入はイノベーションを起こすための重要な要素であり、ものづくり中小企業においても、取り組みが注目されている。
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 25%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
ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾の開催(R4.8~R4.12@広島)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ものづくり企業において、現場と経営層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。</li> <li>○並行して、経営層を対象に各企業個別の IoT 活用戦略の作成を支援。また、ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾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、助成する。</li> </ul>
ひろしま IoT 実践道場	<ul style="list-style-type: none"> <li>○IoT 実践に挑戦意欲のあるモデル企業(2社/年)を選定し、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。</li> </ul>

#### 【令和 4 年度目標と実績】

「概ね目標達成」一部成果確認が遅れたが、主たる目標①を達成。

指標	目標	実績
①育成・支援企業数(アウトプット)	延べ 15 社 (ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾 10 名・社、導入実証助成金 3 社、ひろしま IoT 実践道場(新規採択) 2 社)	15 社 <達成> (ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾 15 名・10 社、導入実証助成金 3 社、ひろしま IoT 実践道場(新規採択) 2 社)
②IoT 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 社)	10 社 <達成> (ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾 10 社)
③ものづくり中小企業の IoT 実装件数(アウトカム)	令和4年度を取組を通じて、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(成果) 2 社)	3 件 <概ね達成> (導入実証助成金 3 社、ひろしまIoT実践道場(成果) 0 社) ※ひろしま IoT 実践道場で予定していた 2 社の成果は、新型コロナウイルスの影響により取組開始が遅れたため、R5 年度に得る。

## 【活動実績等】

<p>○ ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾</p> <ul style="list-style-type: none"><li>IoT ツールは対策の手段であり、QCDの変革には現場に潜む問題点を洗い出しその要因を分析することが重要と考え、QCDの変革とデジタル技術の活用に係るカリキュラムの連続性をより強化するため、前年度までは別に実施していたQCDの変革に係る講座「現場イノベーションスクール」を「ものづくり IoT 推進リーダー育成塾」に統合。</li><li>IoT 推進リーダーの育成部分の段階的な内製化を見据えて、本財団スタッフ4名及び地元 IT 技術者に指導のノウハウを伝授することも、委託先公募の段階から委託業務の仕様に盛り込んで、計画的に対応。令和4年度は、第一段として、座学及び実習(ハンズオン)の一部の運営内製化を実施。また、IoT 導入プランの作成に当たっては、本財団スタッフもチューターとして参加し、委託先とともに各社をサポート。</li></ul>
<p>○ ひろしま IoT 実践道場</p> <ul style="list-style-type: none"><li>令和4年度はオンライン開催を基本とし、隔月の開催に加えて、進捗状況に応じたフォローを個別に行った。</li><li>ものづくり中小企業の IoT 等デジタル化には、その課題規模に応じて共創できる地元ベンダー・SIer の育成も重要と考え、ものづくり中小企業のリアルなニーズを、企業情報に配慮しながら、地元 IoT 関連団体に還元することを企図して、地元 IoT 関連団体から地域有識者を新たに1名選出し、支援メンバーに加えた。</li></ul>

## 【令和5年度の事業実施上の課題、対応方針など】

<p>○事業全体</p> <ul style="list-style-type: none"><li>事業実施期間短縮のためのスケジュール・カリキュラムの見直し(R5年度は、当該事業が助成を受けている中小企業地域資源活用等促進事業助成金の最終年度であり、事業をR6年2月15日までに終了することとなっているため)</li></ul> <p>～マスタースケジュールの作成と委託先企業との連携強化等による問題点の早期発見と解決</p>
<p>○ ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾</p> <ul style="list-style-type: none"><li>IoT で収集したデータを分析、活用するための改善手法に係るカリキュラムの強化</li></ul> <p>～生産現場の基本(品質Q・コストC・納期D)とIoT 活用に係るカリキュラムの連続性の強化</p> <ul style="list-style-type: none"><li>事業実施期間短縮下での経営層による戦略作成及び IoT 推進リーダーによる導入プラン作成の時間確保</li></ul> <p>～マスタースケジュールの作成と委託先企業との連携強化等による問題点の早期発見と解決</p> <ul style="list-style-type: none"><li>地域企業の現場課題への相談対応力強化</li></ul> <p>～コメンテーターの地元専門家への変更、委託先企業との連携強化等により、地域に密着した具体的なアドバイスの実施と継続したフォロー体制の構築</p> <p>～内製化を見据え、委託先企業が実施するカリキュラムへの財団スタッフ参加(チューター等)によるノウハウ取得</p>
<p>○導入実証助成金</p> <ul style="list-style-type: none"><li>導入実証助成金の有効利用</li></ul> <p>～育成塾参加企業の活用促進を狙った募集要件の見直し</p> <p>～導入実証の成果拡大に向けたフォローアップの実施と、その成果を周知するための広報活動強化</p>
<p>○ ひろしま IoT 実践道場</p> <ul style="list-style-type: none"><li>R4 年度採択企業2社と新型コロナウイルス感染症の影響で活動開始が遅れた R3 年度採択企業2社に対する支援の継続</li></ul> <p>～アドバイザー等の現地訪問実施、ハイブリッド会議開催等による支援体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"><li>R4 年度まで県と連携して検討を行ってきた「企業間連携領域」に対する支援について、実際の取組に対する支援を開始</li></ul> <p>～モデル企業が地域の同業他社と連携して取り組む「参加企業間の受発注システムのトライアル運用」を支援</p>

(2)ひろしまデジタルイノベーション推進事業 (再掲:26 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:29 ページ参照)

### Ⅲ デジタルイノベーションの推進

(133,169 千円)

ひろしまデジタルイノベーションセンター推進事業

(国・県・自 124,441 千円)

デジタルものづくり塾事業【6月補正】

(国 8,727 千円)

#### 【事業目的】

現状	○第4次産業革命が進展するなか、地域企業が生産性を向上し国際競争力を強化するためには、デジタル技術(MBD など)を活用した取組を本格的に導入する必要がある。
課題	○デジタル技術を活用した取組を本格的に実施するための環境が身近になく、利用開始のハードルが高い。 ○高性能計算機能や、多種に及ぶソフトウェアは高額であり、企業単独での導入は特に中小企業にとって困難。 ○CAE ソフトウェアを活用した解析ができる人材が、地域企業に不足している。 ○経営者、開発従事者の双方において、MBD・CAE を自社に導入する必要性に関して十分な理解がない。
目的	○高性能計算機能と必要なソフトウェアを従量制により安価に利用できる環境を提供する。 ・拠点を整備し、地域企業がデジタル技術活用を開始するハードルを下げ、地域企業全体への普及を促進する。 ・地域企業が持つ技術課題の解決に向けて、デジタル技術を活用した支援を行い、実際の活用に繋げる ・デジタル技術に関する人材育成を行い、活用に必要の人材を確保する。 ・CAE ソフトウェアを活用した解析の高性能計算処理ができる人材、MBD の考え方を企業に導入できる人材 等 ・デジタル技術を地域企業に導入するための啓発を行い、機運を醸成することで、CAE の導入を増やす。

#### 【事業概要】

- ◇高性能計算機能及び必要な CAE ソフトウェアの安価な利用環境を提供する
  - ◇デジタル技術に係る拠点として、広く技術課題解決のニーズに対応し、地域企業の活用を促進する。
  - ◇デジタル技術を活用するために必要な人材育成を行い、人材を確保する。
    - ・MBD の基本的な考え方を理解し、開発プロセスを俯瞰できる人材
    - ・ソフトを活用した解析の高性能計算処理ができる人材 等
  - ◇デジタル技術の活用に関する機運を醸成する。(啓発セミナー、交流イベント、利用説明会 等)
- コロナ禍の中で、リモート利用・オンライン研修など、接触がないサービス提供方法を積極的に導入していく

	概要
デジタル技術を活用する環境の提供	(高性能計算機能・ソフトウェア) ・高性能計算機能の整備(スパコンのクラウド利用環境及び高性能なワークステーション) ・シミュレーションの目的に応じたソフトウェアを、複数整備 ・リモート利用等各種利用者のニーズに合わせてサービスを提供できる人材を配置
技術課題解決支援	○地域企業の課題に対して、デジタル技術を活用した解決を支援する。 産業支援機関及び大学等に連携した対応を働きかける(サイエンスパーク立地の強み)
人材育成	○人材育成に必要な研修等を体系的に実施 ①MBD 関連研修(プロセス研修、アドバンスド研修、エキスパート研修) ②解析技術毎のソフト操作の基礎・応用技術を習得する研修及び現象理解を深める理論研修(地域企業の個別のニーズに対応できる研修の実施 等) ③長期間のグループ研修(グループ内で協力しつつ実際にソフトを活用できるまで指導)生産領域から設計領域へ対象を拡大して人材を育成する
デジタル技術利用促進	○啓発セミナー、交流促進イベント、利用説明会 等

【令和4年度目標と実績】

「概ね目標を達成」～未達項目はあるが、それ以外で目標過達が約8割

指標	目標	実績	評価
MBD/CAE 活用企業 数	○調査フェーズ企業の状況把握完了 ○R10までに段階的にステップアップを図る 導入から活用フェーズへ 高度化フェーズへ 高度活用へ 自動車関連 +34社(25社) +18社(16社) +6社(14社) 自動車以外 +48社(16社) +20社(29社) +10社(0社) (※カッコ内は、取組開始時の状況)	○95%の状況把握完了 ○活用フェーズ以上へ 6社 導入から活用フェーズへ 高度化フェーズへ 高度活用へ 自動車関連 +0社(20社) +1社(21社) +1社(15社) 自動車以外 +1社(16社) +2社(16社) +1社(4社) 上記以外に、調査フェーズから導入フェーズへのステップアップ7社 (※カッコ内は、R4年度開始時の状況)	概ね達成  達成
デジタル 技術活用 環境の提 供	○利用日数:850日以上 (企業が各ワークステーション等を利用する日数) 【開所日利用上限の40%相当:850日÷260日×8台×40%】 ○利用収入:1,400万円 ○新規プロジェクト:15件以上	○利用日数:1,119日 稼働率:58%  ○利用収入:2,348万円 ○新規プロジェクト:13件	目標以上  目標以上 未達
技術課題 解決支援	○技術課題解決支援:30件以上 ○うちセンター利用開始案件:6件以上	○技術課題解決支援:38件 ○うちセンター利用開始案件:9件	目標以上 目標以上
人材育成	○実施テーマ:37以上、参加者数765名以上 ①MBD関連研修 ・実施テーマ:14以上、参加者数:210名以上 ②CAE研修 ・実施テーマ:16以上、参加者数:500名以上 ③デジもの塾【国費】・CAE塾 ・実施テーマ:7以上、参加者数:55名以上	○実施テーマ:35、参加者数:661名 ①MBD関連研修 ・実施テーマ:16、参加者数:235名 ②CAE研修 ・実施テーマ:12、参加者数:355名 ③デジもの塾【国費】・CAE塾 ・実施テーマ:7、参加者数:71名	目標以上  未達  目標以上
デジタル 技術利用 促進	○実施テーマ:10以上、参加者数:200名以上	○実施テーマ:18、参加者数:397名	目標以上

【活動実績等】

○デジタル技術活用環境の提供

HDICの利用は、商工会議所(福山市・府中市・尾道市)などでのHDICの取組紹介や産振構内の連携強化による積極的な企業アプローチ(171社)と実践的な研修に連動したトライアル利用、スパコンの大口利用で、利用日数(1,119日)や稼働率(58%)、利用収入(2,348万円)など、前年度実績を上回った。

○技術課題解決支援

課題解決支援については、県立総合技術研究所をはじめとする関連機関と協働で企業の技術課題解決へ積極的に取り組んだ結果、相談件数は前年度の実績を上回り、38件となり、課題相談からのHDICの利用に繋がった利用開始件数も9件となった。

また、様々な企業のHDICの活用事例を『ひろデジ活用事例集』としてまとめた。

○人材育成／デジタル技術利用促進

ポストコロナを視野に、引き続き、研修のオンライン化／オンデマンド化の積極的な推進と企業のニーズに対応した実践的な研修を実施した。

また、MBD推進センター(JAMBE)と協働で広島県発のMBD研修の全国展開を推進するため、下期から「MBD普及連携団体」会員として入会するとともに、引き続き、JAMBEと協働でMBD研修の全国展開に向けて取り組んだ。

デジタルものづくり塾は、国の地域新成長産業創出促進事業費補助金(地域DX促進活動支援事業)を活用し、新しい取り組みとして、参加企業様の現場訪問指導とCAE費用対効果説明会を実施した。

ものづくりの開発・研究領域での実践的なCAE活用を推進するため、EVシフトなどでキー技術となる電磁場解析をテーマとした「CAE塾(EMC編)」をマツダ(株)、(株)広島テクノプラザと共同で新規開講した。

【令和5年度の事業実施上の課題、対応方針など】

○デジタル技術活用環境の提供

企業に寄り添った以下のような提案型の利用促進コミュニケーションで HDIC の利活用促進を図る。

- ・CAE 活用準備企業を中心に、それぞれの企業様の現状に寄り添った新たな研修の実施や CAE の有効性を実証するためのトライアル活用（鋳造分野など）を促進し、CAE 活用へつなげる。
- ・CAE 活用企業のステップアップ推進と共に、様々なものづくり企業様へ働きかけを継続。

○技術課題解決支援

地域企業様の技術課題を CAE 等の活用により解決／支援する。

- ・「ひろデジ事例集」の活用や商工会議所や技術組合などでの広報活動、メルマガ/HP 充実等によるデジタル技術活用の成功事例やデジタル技術・ひろデジ活用効果の PR 強化を図る。
- ・関係機関等とのネットワーク構築強化による技術課題解決支援のエコシステムの構築を図る。

○人材育成

①リモート研修（オンライン／オンデマンド）の拡大

- ・ポストコロナを視野に研修のオンライン／オンデマンド化の一層の推進を図る。
- ・リモート化に伴う研修数・受講者数増に対応するための研修運営システム構築による効率化の推進を図る。

②MBD 研修のエコシステムの確立

- ・JAMBE 様と継続して MBD 研修の全国展開を進め、MBD 研修のエコシステムの確立を図る。
- ・MBD 研修のブラッシュアップにより他研修へのノウハウ展開を図る。

③新規ニーズに対応した研修を充実

- ・R4 年度トライアル実施した『CAE 塾(EMC 編)』を R5 年度より本格実施する。
- ・より初級者向けの講座としての CAE 塾(構造解析初級)を新たに開講し、CAE の理解／活用準備の障壁を下げる取り組みを開始する。
- ・デジタル活用を行っていない企業様に向けた AI や IoT/DX などの研修ワークショップのトライアルを実施し、デジタル技術活用の推進を図る。

## IV カーテクノロジーの革新

(151,206 千円)

### (1)自動車関連産業クラスター支援事業

(国・県・団・自 127,157 千円)

#### 【事業目的】

現状	<p>○自動車産業は「カーボンニュートラル(CN)」への対応が MUST で、これにより手段として CASE(特に商品の EV シフト)が加速する 100 年に一度の変革期を迎えている。この中で自動車サプライヤは勝ち残りに向けて以下の対応が迫られているが、未だ研究開発力(新方式への対応力、価値創造力)が充分でない企業がある。</p> <p>①自社製品の EV 新方式への対応と、新方式における価値創造 &amp; 提案。(EV 特有の要件(NVH、熱マネ…)への対応等)</p> <p>②CASE による電子制御化への対応、ハードと制御とセットで機能/性能を実現する車作りへの対応。</p>
課題	<p>○上記の現状に対して、地域自動車サプライヤ企業に対して強みであるファンダメンタル領域(金属や樹脂部品の、NVH/熱マネ/軽量化などの基軸領域)の技術力強化を支援してきたが、CASE の加速、特に EV シフト加速に対して各社の研究開発力強化(人材強化含む)も強化/加速する必要がある。</p> <p>①地域企業各々の「技術課題」の明確化、強調領域の技術の底上げ、技術開発におけるマツダとの協調関係の推進。</p> <p>②基盤強化/価値創造支援を、センター間や産学官の連携により効果を加速/最大化。</p>
目的	<p>○広島県/経産省/ひろしま自動車産学官連携推進会議/自動車 OEM などと連携を図り、地域自動車産業サプライヤの CASE(特に EV 方式)に対する研究開発能力の底上げの強化/加速を支援する。</p> <p>目標: 令和7年までに「戦略領域で BigPlayer に勝る提案ができる企業」「デジタル人材の地産地活による社会実装が実現できる企業」の形成を目指す。 ※EV 方式においては、技術ビルディングブロック(3を参照)の「B/B①」(機構・構造・システムの理解と課題発掘)からスタートする必要があるが、令和7年の目標はこれまでと同じに設定。</p>

#### 【事業概要】

- ◇自動車関連産業クラスター支援事業において、令和7年までに「戦略領域で BigPlayer に勝る提案ができる企業」「デジタル人材の地産地活による社会実装が実現できる企業」を形成するという目標に至るために、地域自動車産業サプライヤに対して「1. 経営戦略」「2. 基盤強化」「3. 企業力強化」「4. 価値創造」の4つのステージに応じた適切な支援を行った。
- ◇特に EV 方式において、EV 対応人材の育成と技術力強化を加速するために、地域企業共同の「EV 研究プロジェクト」を立ち上げ、自動車 OEM や公設試とも連携して、地域の EV 方式への対応を加速する活動を R4 年度よりスタートした。

	概要
◎自動車関連産業クラスター支援事業	<p>○上記ステージ2の基盤強化を支援する「人材育成事業」、ステージ3&amp;4の価値創造を支援する「新技術トライアル・ラボ事業」の2事業を中心に、「ひろしま自動車産学官連携推進会議」との連携や行政支援「ものづくり価値創出支援事業」「自動車産業ミカタプロジェクト(通称)」の活用を行って、全体でシナジーの最大化を狙いながら技術開発力の強化と CASE(特に EV)への対応を支援した。</p>
(基盤強化)人材育成事業	<p>○地域の自動車産業サプライヤの研究開発をリードする人材の育成を支援した。 自動車エンジニアを育てる研修として、「自動車専門技術」「開発推進スキル」「ビジネススキル」の3つを柱とする研修を強化継続すると共に、CASE 技術に対応するための新たな研修メニューを追加した。新技術トライアル・ラボの研究活動と研修を同期させることにより、実践的なスキルを早期に習得させた。</p> <p>○デジタル人材/制御ソフトウェア人材の地産地活を支援した。 デジタル人材を育てる研修として、R2 年度に体系化し R3 年度からトライアルを始めた「DX 教育カリキュラム」を地域企業に対して本格的に受講促進 &amp; 運用すると共に、地活に向けたスキームの仕組み作りとトライアルを行った。 ※フェーズ 1( ~R2 年度): 制御系人材育成カリキュラムの構築 フェーズ 2(R3~R4 年度): カリキュラムの効果検証と内容強化 フェーズ 3(R5~R7 年度): カリキュラムの地域本格展開/普及 ⇒ R8 年度以降自立へ</p>

(価値創造) 新技術トライアル・ラボ事業	○令和7年目標に向けて引き続き自動車産業サプライヤのファンダメンタル領域の研究開発力強化を支援していくとともに、EV 新方式への技術対応を加速するため地域企業合同でEV 方式を調査／分析して技術課題を発掘する「EV 研究プロジェクト」活動を開始した。活動においては自動車 OEM や公設試とも連携。進め方は、EV の性能調査と、その性能を実現している構造調査を両方行う事で、EV 方式全体を理解しながら地域で取り組むべき技術課題／研究テーマを見出した。この活動を地域企業技術者と共同で行うことで、価値を創造できるEV 人材の育成を目指した。
(経営戦略) ひろ自連活動等	○広島県内の6団体で組織するひろしま自動車産学官連携推進会議の地域企業活性化委員会活動を担当し、当センターの事業と連携して、戦略技術領域の共創活動を実施した。「地域全体でのカーボンニュートラル対応」「EV 化への対応(調査研究活動)」「デジタル人材の地産地活」など。

【令和4年度目標と実績】

「目標以上を達成」

指標	目標	実績
人材育成事業	<p>実績と有効性(KPI 評価)</p> <p>①技術人材の育成 新技術トライアル・ラボと協調した技術人材の育成。5カ年計画に基づいた講座の年次進化と推進・運営。 重点分野をファンダメンタル分野/CASE 分野/開発スキル分野とし、5年間にわたる年次受講目標の達成を通じて着実に領域人材のすそ野を拡大する。 年次受講目標：60人／年／講座(5年間継続)、トータル受講人数：300名／5年 ・環境対応車(EV等)、CASE 分野の講座の新設。 新設目標：EV 用リチウム電池技術／バッテリーマネジメント技術／モータ技術／電磁シールド技術、自動車軽量化技術、熱マネ関連流体計測技術、など ・幅広く人材育成支援するため 財団外の公開教育講座の活用促進を図る。</p> <p>②デジタル人材の育成 これまでのトライアル段階から、カーテクセンターが主体となった本格運用段階に移行。 ・受講目標を下記のように定め、地域のデジタル人材を増やす。(Level-1,2) 受講目標：令和4年度10人、令和5年度15人、令和3～令和7年の5年間で100名を育成。 ・企業におけるデジタル制御領域への新規参入を促進するため、導入研修 Level-0 を新設。 ・カリキュラム受講後に実践力を獲得いただくため、実践研修 Level-3 を新設。(トライアル) ・デジタル人材の地活に繋げるため、受講者のスキル到達レベルチェック(認定制度)の仕組みを構築。</p>	<p>①技術人材の育成：&lt;目標以上&gt; 年次目標を達成した。 ・実績：72人/年/講座(17講座+4セミナー) 目標：50人/講座/ 【事業実績の詳細】 新しいCASE/DX技術領域研修の強化として6講座を新設し、EV 関連の技術セミナーも開催した。 1. 6講座のE-ラーニング新設 (1)高分子系新素材の開発(マネジメント編) (2)電動車のシステムと要素技術②(リチウムイオン電池) (3)電動車のシステムと要素技術③(バッテリーパック&amp;バッテリーマネジメント技術) (4)電動車のシステムと要素技術④(モーター技術) (5)電動車のシステムと要素技術⑤(モータ駆動技術) (6)初心者のための流体講座 2. 第1回革新研講演会&amp;技術セミナー(EV 化への対応) 3. 仕事力向上 WEB セミナー2講座(4回実施)実施 4. 自動車工学基礎講座 2022 実施(自技会/マツダ/産振構共催)</p> <p>②デジタル人材の育成：&lt;達成&gt; カーテクセンター独自カリキュラムを実施し、地域企業への受講促進 ・新規参入を促す「DX導入研修」と、実践人材を育てる「DX実践道場」を新たに開講 ・2022年度は全カリキュラムで13社、300名を超える受講者 ※2021年度は40名</p>

<p>新技術トライアル・ラボ事業</p>	<p>研究開発カステップ企業数 R4年度のラボテーマは、「EV研究プロジェクト」へシフトで、R3年度の20件に比べて、約半分の10件程度に絞込み、より確実なステップアップ/高度化を目指す。(他の10テーマは、EV研究プロジェクトへの統合や、各社持ち帰って研究継続、など) ①ラボテーマ B/Bの①「メカニズム解明」→②「モデル化」③「改善構造開発」へ高度化する研究テーマを倍増。 目標：新規に6件 ⇒各担当(3名)：R3ラボテーマ2件を継続、高度化 ②EV研究プロジェクト 地域企業と共に、EV方式の調査と課題発掘(B/B①)を行い、参加企業における開発課題の探索まで完了。 目標：課題探索活動への参加企業：8社以上。 EV対応の課題発掘の候補を各社2件以上抽出し、最新EVに向けた新技術(将来F部品関連がありそうな)の発掘：5件以上(主にCASE領域)</p>	<p>研究開発カステップ企業数 ①ラボテーマ&lt;概ね達成&gt; 下記5テーマを高度化できた。</p> <table border="1" data-bbox="986 255 1393 389"> <thead> <tr> <th>テーマ名</th> <th>B/B高度化内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>R4-3 ドア断熱技術</td> <td>③→④OEM提案</td> </tr> <tr> <td>R4-7 サスマウント特性改善</td> <td>③→④OEM提案</td> </tr> <tr> <td>R4-10 自動車部品樹脂化軽量化</td> <td>②→③改善案</td> </tr> <tr> <td>R4-13 AI不具合検知システム</td> <td>①→②モデル化</td> </tr> <tr> <td>R4-15 気流制御断熱技術</td> <td>①→②モデル化</td> </tr> </tbody> </table> <p>残り1件も高度化目途は立った。 ②EV研究プロジェクト&lt;目標以上&gt; 課題探索活動への参加企業 「EV研究プロジェクト」では新規に下表3テーマに取り組み、うちNo.R4-23、24では、EV(日産アリア)での熱マネ実験、NVH実験に14社の参加があり、目標を大きく上回った。</p> <table border="1" data-bbox="986 667 1430 757"> <thead> <tr> <th>No.</th> <th>「EV研究プロジェクト」ラボテーマ</th> <th>参加企業</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>R4-23</td> <td>EV車室熱流計測解析</td> <td>9社</td> </tr> <tr> <td>R4-24</td> <td>EV車両NVH計測解析</td> <td>11社</td> </tr> <tr> <td>R4-3</td> <td>HEV車ドア断熱技術開発</td> <td>1社(ヒロテック)</td> </tr> </tbody> </table> <p>下表は、活動参加企業と、発掘した開発課題。</p> <table border="1" data-bbox="975 824 1442 1122"> <thead> <tr> <th></th> <th>参加企業</th> <th>発掘課題</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1</td><td>ワイテック</td><td>バッテリーケース軽量化</td></tr> <tr><td>2</td><td>キーレックス</td><td>バッテリーケース高強度化</td></tr> <tr><td>3</td><td>YKI</td><td>バッテリーケース振動低減</td></tr> <tr><td>4</td><td>ダイキョーニシカワ</td><td>インパネ日射耐熱</td></tr> <tr><td>5</td><td>モルテン</td><td>樹脂アンダーカバー断熱</td></tr> <tr><td>6</td><td>双葉工業</td><td>インパネカバー軽量化</td></tr> <tr><td>7</td><td>すぎはら</td><td>フロアマット断熱</td></tr> <tr><td>8</td><td>ヒロタニ</td><td>ダッシュインシュレータ高周波防音</td></tr> <tr><td>9</td><td>宮川化成工業</td><td>樹脂部品の断熱、遮音</td></tr> <tr><td>10</td><td>スターライト工業</td><td>樹脂部品の断熱、遮音</td></tr> <tr><td>11</td><td>ヒロテック</td><td>ドア断熱構造開発</td></tr> <tr><td>12</td><td>東洋シート</td><td>シート省電力化、軽量化</td></tr> <tr><td>13</td><td>デルタ工業</td><td>シート省電力化、軽量化</td></tr> <tr><td>14</td><td>倉敷化工</td><td>モーター防振ゴムマウント</td></tr> </tbody> </table>	テーマ名	B/B高度化内容	R4-3 ドア断熱技術	③→④OEM提案	R4-7 サスマウント特性改善	③→④OEM提案	R4-10 自動車部品樹脂化軽量化	②→③改善案	R4-13 AI不具合検知システム	①→②モデル化	R4-15 気流制御断熱技術	①→②モデル化	No.	「EV研究プロジェクト」ラボテーマ	参加企業	R4-23	EV車室熱流計測解析	9社	R4-24	EV車両NVH計測解析	11社	R4-3	HEV車ドア断熱技術開発	1社(ヒロテック)		参加企業	発掘課題	1	ワイテック	バッテリーケース軽量化	2	キーレックス	バッテリーケース高強度化	3	YKI	バッテリーケース振動低減	4	ダイキョーニシカワ	インパネ日射耐熱	5	モルテン	樹脂アンダーカバー断熱	6	双葉工業	インパネカバー軽量化	7	すぎはら	フロアマット断熱	8	ヒロタニ	ダッシュインシュレータ高周波防音	9	宮川化成工業	樹脂部品の断熱、遮音	10	スターライト工業	樹脂部品の断熱、遮音	11	ヒロテック	ドア断熱構造開発	12	東洋シート	シート省電力化、軽量化	13	デルタ工業	シート省電力化、軽量化	14	倉敷化工	モーター防振ゴムマウント
テーマ名	B/B高度化内容																																																																						
R4-3 ドア断熱技術	③→④OEM提案																																																																						
R4-7 サスマウント特性改善	③→④OEM提案																																																																						
R4-10 自動車部品樹脂化軽量化	②→③改善案																																																																						
R4-13 AI不具合検知システム	①→②モデル化																																																																						
R4-15 気流制御断熱技術	①→②モデル化																																																																						
No.	「EV研究プロジェクト」ラボテーマ	参加企業																																																																					
R4-23	EV車室熱流計測解析	9社																																																																					
R4-24	EV車両NVH計測解析	11社																																																																					
R4-3	HEV車ドア断熱技術開発	1社(ヒロテック)																																																																					
	参加企業	発掘課題																																																																					
1	ワイテック	バッテリーケース軽量化																																																																					
2	キーレックス	バッテリーケース高強度化																																																																					
3	YKI	バッテリーケース振動低減																																																																					
4	ダイキョーニシカワ	インパネ日射耐熱																																																																					
5	モルテン	樹脂アンダーカバー断熱																																																																					
6	双葉工業	インパネカバー軽量化																																																																					
7	すぎはら	フロアマット断熱																																																																					
8	ヒロタニ	ダッシュインシュレータ高周波防音																																																																					
9	宮川化成工業	樹脂部品の断熱、遮音																																																																					
10	スターライト工業	樹脂部品の断熱、遮音																																																																					
11	ヒロテック	ドア断熱構造開発																																																																					
12	東洋シート	シート省電力化、軽量化																																																																					
13	デルタ工業	シート省電力化、軽量化																																																																					
14	倉敷化工	モーター防振ゴムマウント																																																																					
<p>ひろ自連活動等</p>	<p>上記の目標に対し、産学官の仕組みを活用し啓発/参加企業数増 ①地域全体でのカーボンニュートラル対応 目標：検討中 ②EV化への対応(調査研究活動) 目標：上記EV研究プロジェクトと同 ③デジタル人材の地産地活 目標：上記デジタル人材地産地活と同</p>	<p>ひろ自連等と連携を取り以下を実施。 ① 地域全体でのカーボンニュートラル地域企業活性化部会②と検討中&lt;達成&gt; ② EV化への対応(調査研究活動)上記EV研究プロジェクト参照&lt;達成&gt; ③ デジタル人材の地産地活上記デジタル人材育成を参照&lt;達成&gt;</p>																																																																					

【活動実績等】

<p>○技術人材事業は計画通り完了。ビジネスコミュニケーション研修は研修希望者が多く追加研修を実施した。 特にEV化への経営者啓発と技術人材育成講演会を企画実施し、300名を超える聴講者の参加も高い評価を頂いた。 ○ファンダメンタル系企業向けにデジタル技術導入セミナーを新たに企画し、人材編、業界動向編、スマート技術編、MBD編を開催して延べ28社145人が参加した。 ○R4年度からの「EV研究プロジェクト」は、マツダシニアマネージメントや、「ひろ自連」の枠組みを活用した趣旨説明、プレスリリース等のメディア活用により、目標を上回る参加企業数と、各社のEV対応の新しい開発課題の発掘の推進ができた。</p>
--



【令和5年度の事業実施上の課題、対応方針など】

<p>○【全体】人的、資金的補強により各事業推進体制は強化された。今後は目標達成に向けた組織運営が重要となる。また最終年次(R7 年度)の中間時期にあたることから目標達成状況の確認と、それに伴う事業計画の見直しの必要有無を判断する必要がある。</p> <p>○【デジタルの人材育成】デジタル技術実践道場の2年目としてバーチャルテーマ(スマートシートなど)のシステム設計、モデル設計・検証に取り組む。それに対する課題は以下の通り。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・システム設計・モデル設計・検証を行う上で必要となる知識・技術の習得</li> <li>・MBD を実践する上で必要となるソフトウェア活用技術の習得</li> </ul> <p>これらの課題については社外研修の活用やコンサルタントによる指導を通じて対応する予定</p> <p>○【EV 研究】“EV 対応の新たな開発課題”に対し、各企業への“解決策の導出活動”へ移行する。各社へ支援にあたっての課題は以下の通り。</p> <p>課題① 各部品の開発課題の解決策導出に必要な、より詳細な要因調査</p> <p style="padding-left: 20px;">【対応】・共通課題(熱、NVH、軽量化等)の要因調査テーマの設定(R4 活動の継続進化)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・計測機器(借用含む)の増強</li> <li>・CAE(委託含む)の積極活用</li> <li>・マツダとの、EV への技術ニーズ、課題の共有</li> </ul> <p>課題② 課題解決(策の導出)ができる人材育成</p> <p style="padding-left: 20px;">【対応】・関連の先行研究、技術の調査分析、CAE を含む解決策の実験検証法の指導</p>
---

(2)ものづくり価値創出支援事業【6月補正】

(県 12,175 千円)

(うち カーテクノロジー革新センター分 10,338 千円)

【事業目的】

現状	○新型コロナウイルス感染症の影響により、企業利益の減少により企業の研究開発が凍結され、競争力の低下が懸念。
課題	○企業への研究開発の継続及び推進勧奨と、公的資金の獲得による企業が実施する事務手続き等作業量の増への支援。
目的	○ものづくり企業の持続的な発展を図るため、取り組むべき課題と技術構想が明確になっている応用・実用化開発を支援する。

【事業概要】

◇県内ものづくり企業様が、単独又は開発グループを構成して実施する、広島県の助成制度を活用した応用・実用化開発を支援した。

当機構が企業様からの指名を受け、事業管理機関として応用・実用化開発の進行管理等の支援を実施した。

	概要
事業管理機関の役割	<p>① 事業期間内における、代表事業者又は開発グループの開発目標達成に向けた、補助事業遂行の進捗管理</p> <p>② ①の補助事業に係る経理処理の指導及び証拠書類等の調整、収集、保管</p> <p>③ 事業期間内及び終了後における、県への報告並びに県による検査への対応及び現地調査の際の協力。</p>

【令和4年度目標と実績】

「目標を達成」

指標	目標	実績
	①以下の、ひろしま産振構が事業管理機関として指名を受けた案件について、進捗進行管理や事務手続きなどの支援を行い、確実な事業完了(研究開発完了)を目指した。 ・軽包装用産業用デジタル印刷機の開発 (交付金;4,428) 富士機械工業(株) ・低環境負荷の機能膜形成技術開発 (交付金;3,842) (株)石井表記 ・カーボンニュートラル時代に対応した EV 用複雑形状バッテリーケースの開発 (交付金;3,206) (株)キーレックス ・電子制御ウォーターポンプ・マイコン制御ユニットの試作開発 (交付金;3,032) (株)久保田鐵工所 ・内外装部品の軽量化と高品質化を同時に実現する革新的物理発砲工法の開発 (交付金;3,730) ダイキョーニシカワ(株) ・デザイン性と質感を向上させる自動車シート表皮成型プロセスの開発 (交付金;3,977) デルタ工業(株) ・プレス成型表面の意匠品質検査の自動化システムの開発 (交付金;2,108) (株)ニイテック	①左記7社(7テーマについて、事業管理機関として活動支援を行い、遅延することなく、計画通り2/Eまでに活動を完了した。<達成>

【活動実績等】

- 地域企業7社の補助金申請のサポートをR4-1次分として実施。  
 ・採択後、当機構が事業管理機関として指名を受けた案件について、サポートの実施体制を整備し、企業とのコミュニケーションを密に、迅速な研究開発の立ち上げを実施。
- 「R4-2次」として6テーマが採択された。

【令和5年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- 「R4-2次」として採択された下記テーマについて、事業管理機関として活動支援を行い、期間内(~2024.2)の完了に向けた支援を行う。  
 ・カーボンニュートラル貢献 環境対応センサー開発; (株)サンエー  
 ・マルチマテリアル対応フロントフレーム用非破壊検査システム開発; (株)キーレックス  
 ・中型ドローン機体構造開発と実用化; ダイキョーニシカワ(株)  
 ・世界最軽量ドアチェックー開発長繊維 GFPP; デルタ工業(株)  
 ・軽量高剛性スピーカーBOX; (株)モルテン  
 ・3D対応 部品取り出しロボットの開発; (株)ワイテック

(3) サプライヤー事業転換拠点運営事業【6月補正】

(国 13,712 千円)

【事業目的】

現状	○自動車産業においては、カーボンニュートラルの実現手段として CASE が加速し、その技術は日々進化しているが、広島地域は CASE 系の企業が少なくプレス/成形/加工といった素形材企業が多い為、CASE に対応できず生き残りが難しい可能性がある。
課題	○広島地域のファンダメンタル企業が、CASE(特にEV)に向けた業態転換・事業再構築に取り組んでいくこと。
目的	○経済産業省の「カーボンニュートラルに向けた自動車部品サプライヤー事業転換支援事業」(通称:ミカタプロジェクト)の地域支援拠点として、自動車部品サプライヤー企業が先の技術を見通しながら「攻めの業態転換・事業再構築」をしていくために、以下の2点を獲得する。 ①商品や技術の最新動向を常に認識し、先を読んだ「経営戦略/技術戦略の策定機能」 ②次々出てくる新方式に対し、確実に対応し価値創造できる「研究開発力」と「人材」

【事業概要】

- ◇経済産業省の「(通称)ミカタプロジェクト」の地域支援拠点として、自動車部品サプライヤー企業の「攻めの業態転換・事業再構築」を支援していくために、ミカタプロジェクトのスキームに則った ①相談窓口の運営、②実地研修、セミナーの運営、③専門家派遣、の事業を行った。

【令和4年度目標と実績】

「目標を達成」

目標	実績
<p>①ミカタプロジェクトの地域支援拠点として、全国の拠点とネットワーク連携を構築しながら、拠点としての役割を果たす。 広島地域の自動車関連企業の事業転換・事業再構築に貢献する。</p>	<p>①地域支援拠点として採択され、2022.8より事業開始 広島拠点の独自事業として以下を実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・EV 研究プロジェクトで実験計測講習会</li> <li>・デジタル人材育成で(導入研修、実践道場研修)</li> <li>・地域企業様からの相談に対応し、6件で専門家を派遣した。&lt;達成&gt;</li> </ul>

【活動実績等】

○地域支援拠点としての広島地区の独自活動を企画書にまとめ、予算が見える化して申請を行い、拠点として採択された。

【令和5年度の事業実施上の課題、対応方針など】

○R5年度も地域支援拠点として応募し、以下を実行する。

- ・引き続き企業の相談窓口対応に加え、独自のEV研究やDX人材育成の活動での利用検討
- ・専門家派遣のベストプラクティスを作り、制度の効果的な活用を推進
- ・各企業様への内容紹介による利用推進を行う

## V 国際ビジネスの支援

(44,965 千円)

### 国際ビジネス支援事業

(県・団・自 44,965 千円)

【R4年度総合評価:概ね目標を達成】

#### 【事業目的】

現状	経済のグローバル化の進展や少子高齢化等による国内需要の縮小により、海外ビジネスの重要性は年々高まっており、既に海外でのビジネス展開を図っている企業も多くあるが、国内事業にとどまっている企業も多い。
課題	多くの中小企業では、人・金・機会の確保や海外ビジネスのための情報・人材・ノウハウの不足により、海外への事業展開に踏み出せないでいる。
目的	県内企業が抱える海外進出や販路開拓などの様々な課題に対して、海外ネットワークを活用した総合的な支援により、企業の海外展開の活性化を推進する。

#### 【令和4年度目標と実績】

「概ね目標を達成」

#### (1) 相談・コーディネート

#### 【事業概要】

当機構内及び海外に支援拠点を設置し、現地の経済や制度に関する情報提供、相談対応、取引先の紹介などによって、県内企業の海外ビジネスの取組を支援した。

事業項目	概要
上海事務所 コーディネート事業	企業が重視する中国の経済都市「上海」に海外事務所を設置し、上海及び周辺エリア等を対象に、情報提供、コーディネートを通じて、県内企業の中国ビジネスの取組を支援した。
海外ビジネス サポーター コーディネート事業	県内企業の関心の高い地域に海外ビジネスサポーターを設置し、相談・情報提供、コーディネートを通じて県内企業の海外ビジネスの取組を支援した。
国際ビジネス相談事業	国際ビジネス支援センターにコーディネーターを配置するとともに相談窓口を設置し、相談・情報提供、コーディネートを通じて、県内企業の海外ビジネスの取組を支援した。

#### 【令和4年度目標と実績】

指標	相談対応件数	企業への個別支援に係る件数			評価
		目標	実績	R3 度実績	
上海事務所	335	105	186	159	達成
海外ビジネスサポーター	142	130	129	184	達成
国際ビジネス支援センター	140	100	112	112	概ね達成

#### 【活動実績等】

##### 上海事務所

	相談・アド バイス	情報の収 集・提供	機関又は 専門家の 紹介	取引先の 発掘・紹 介	商談設 定・現地 同行	商談後の フォロー	計
上海事務所	15	26	1	3	105	36	186

##### 海外ビジネスサポーター(延べ76社)

	相談・アド バイス	情報の収 集・提供	機関又は 専門家の 紹介	取引先の 発掘・紹 介	商談設 定・現地 同行	商談後の フォロー	計
大連	1	4	0	0	0	0	5
台北	4	14	0	2	1	8	29
バンコク	0	13	0	9	0	0	22
ハノイ	3	4	1	0	0	0	8
ホーチミン	0	7	1	6	1	0	15
シンガポール	2	11	0	4	5	1	23
ジャカルタ	2	1	0	0	0	0	3
チェンナイ	0	9	0	0	0	0	9
ニューヨーク	8	5	0	2	0	0	15
計							129

国際ビジネス相談(延べ 108 社)

	相談・アドバイス	情報の収集・提供	機関又は専門家の紹介	取引先の発掘・紹介	商談設定・現地同行	商談後のフォロー	計
国際ビジネス相談	53	29	11	8	1	10	112

《相談事例》

アドバイス・相談	・ベトナムにおける介護施設の設置についての相談
情報の収集・提供	・タイの最低賃金について
機関又は専門家の紹介	・海外取引契約に係る顧問先の紹介
取引先の発掘・紹介	・OEM 委託先企業の紹介
商談設定・現地同行	・アセアンにおけるパートナー候補との面談設定
商談後のフォロー	・香港テストマーケティング参加企業へのフィードバック

【令和 5 年度の事業実施上の課題、対応方針など】

海外ビジネスサポーター等によるオンデマンドセミナー、他団体への情報発信依頼及び企業訪問などにより、利用促進を図る。

また、アフターコロナを見据え、Web 等による面談のほか、海外ビジネスサポーター等を招へいた直接面談による個別相談会を再開する。

(2) ビジネスマッチング

【事業概要】

県内企業の海外販路の開拓及び拡大を支援するため、上海事務所、海外ビジネスサポーターなどのネットワークを活用してマッチング機会を創出し、県内企業の海外販路の開拓及び拡大を支援した。

概要
○上海事務所を活用した食品・消費財分野の商談機会の提供(オンライン商談)
○関係団体等と連携し、アジア等の輸出有望国の食品・消費財関連バイヤーと県内企業との商談の機会を創出

【令和4年度目標と実績】

	目標	実績	評価
商談会参加者数	25 社	62 社	達成
商談設定バイヤー数	11 社	42 社	達成
商談設定件数	50 件	103 件	達成
満足度	55%	42%	未達

【活動実績等】

○ 上海事務所を活用した販路拡大支援

項目	日時・場所	内容	実績
中国食品・消費財 オンライン商談	R4.4~R5.3 (オンライン)	中国の食品・消費財バイヤー(小売店、輸入業者等)とのオンライン商談会の実施 成約見込: 44 件、37,400 千円	参加社数: 24 社 バイヤー数: 12 社 商談件数: 44 件

○ 関係団体等と連携した販路拡大支援

項目	日時・場所	内容	実績
フード台北出展	R4.6.22~25 (台北市)	東元集団ブースに出店し、台湾バイヤーとの商談を実施	参加社数: 10 社 バイヤー数: 20 社 見積依頼数: 30 社
「広島県 × 沖縄国際物流ハブ」海外輸出商談会	R411.17 (オンライン)	香港・シンガポール等の海外バイヤーと連携する沖縄県商社との商談を実施	参加社数: 19 社 バイヤー数: 5 社 商談件数: 39 件
香港・買取保証型テストマーケティング	R4.12.21 ~R5.1.20 (香港日本食専門店「花鳥」)	広島香港協会と共催し、テスト商品コーナー「広島の祭り」を設置しテスト販売(インフルエンサーによるプロモーション及び EC サイトでの販売も併せて実施)	参加社数: 10 社
FFSH (Fine Food & Sake Hiroshima) での商談会	R5.1~3 (リアルとオンラインのハイブリット)	広島市・呉市及びジェットロ広島と共催し、食品・酒類バイヤー(海外バイヤー及び国際商社)との商談会の実施	参加社数: 15 社 バイヤー数: 3 社 商談件数: 18 件

○ 個別の商談機会の設定

項目	日時・場所	内容	実績
海外バイヤーとの商談機会の提供	随時	バイヤー等からの情報提供による県内企業とのマッチング (輸出先:シンガポール及びスペイン)	参加社数:2社 バイヤー数:2社 商談件数:2件

【令和5年度の事業実施上の課題、対応方針など】

- 上海事務所を活用した販路拡大支援  
より多くの成約に繋がる商談機会を創出するため、上海事務所の機能を最大限活用した取組を行う。
- 国内輸出商社及び越境 EC バイヤーとの商談機会の提供  
輸出拡大に取り組む企業を増やすため、貿易実務や現地販売などを託せ、国内販売で完結するリスクの少ない取引ができる国内商社や越境 EC バイヤー等との商談機会の提供等に取り組む。
- 関係団体等との連携によるマッチング等支援  
中国以外の輸出有望国等についても、広島県、広島市などの関係団体と連携し、参加企業のニーズを把握し、できるだけ多くの商談機会の創出等に努める。

(3) ビジネス情報提供・研修

【事業概要】

企業の海外展開を促進するため、海外に関する関連情報の提供などを目的として、セミナー及び研修の実施や情報誌等を発行した。

	概要
海外ビジネスセミナー	専門家等による最新の海外ビジネス関連情報を提供(オンデマンド配信)
輸出基盤強化セミナー	食品・飲料等における輸出基礎知識及び商談ノウハウの習得に関するセミナーを開催
海外視察研修	新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響により、渡航の見通しが立たないため中止※オンライン 視察:「シンガポールの中小企業の DX の取組」を動画で紹介
実務者等養成研修・講座	県内企業の貿易実務者の養成を支援するため海外取引に関する研修の実施
賛助会員の集い	新型コロナウイルス感染拡大の影響により交流事業は中止 ※会員向けオンデマンドセミナーの実施
情報誌等発行	・情報誌ハッピーメール(海外事務所や海外ビジネスサポーターなどからの最新経済情報等を掲載) ・海外進出企業ダイレクトリー(県内企業の海外事業所等の概要を掲載)

【令和4年度目標と実績】

指標	目標	実績	評価	
海外ビジネスセミナー	参加者	320人	444人	達成
	満足度	40%	43%	
輸出基盤強化セミナー	参加者	30人	98人	達成
	満足度	55%	56%	
海外視察研修	参加者数	20人	※海外オンライン視察 ・参加者数:55人 ・満足度:67%	達成
	満足度	50%		
国際取引実務研修	参加者数	200人	158人	未達
	満足度	55%	43%	
賛助会員の集い	参加者数	70人	※交流会中止(セミナー配信)	—
情報誌等発行	発行回数	12回	12回	達成

【活動実績等】

○ 海外ビジネスセミナー

区分	内容	日時・場所	実績
中国ビジネスセミナー	ひろしま産業振興機構 広島上海事務所 所長 洲澤 輝 「事例から学ぶ、イマドキの海外展開。」 ※海外ビジネスサポーターセミナー第4回と同時配信	R4.9.30～11.30 オンデマンド配信	※オンデマンドセミナー第4回でカウント
	ひろしま産業振興機構 広島上海事務所 総括コーディネーター 遠藤 誠 「2023年ウィズコロナ政策転換と中国ビジネス最前線」	R5.2.21～3.20 オンデマンド配信	参加者 56人 満足度 48%
海外ビジネスサポーター オンデマンドセミナー  「事例から学ぶ、イマドキの海外展開。」	(第1回)ニューヨーク: 蟬本 睦 氏 ホーチミン: 石川 幸 氏	R4.7.1～9.1	参加者 368人  満足度 43%
	(第2回)台北: 歐 元韻 氏 シンガポール: 碓 知子 氏	R4.8.5～10.5	
	(第3回)大連: 趙 万利 氏 チェンナイ: 田中 啓介 氏	R4.9.2～11.2	
	(第4回)ジャカルタ: 中川 智明 氏 上海: 中国ビジネスセミナーと同時配信	R4.9.30～11.30	
	(第5回)ハノイ: 中川 良一 氏 バンコク: 辻本 浩一郎 氏	R4.10.28～12.28	
ベトナムセミナー  「ベトナムの経済動向と人材について、学ぶ」	(第1部) 大阪公立大学経済学研究科 西川 直孝 氏 「ベトナム経済最新動向～アフターコロナの日越関係」 ----- (第2部) オーレン株式会社 星川 秀陽 氏 「アフターコロナ～ベトナム人材との向き合い方」	R4.8.26  都心のまちづくり・ワーキングスペース port.cloud	参加者 20人  (お役立ち度: 93%)
香港ビジネスセミナー	香港貿易発展局 大阪事務所長 リッキー・フォン 氏 「香港・GBA(大湾区)の今を知る」	R4.7.25～8.31 オンデマンド配信	参加者 70人
	味珍味(香港)有限公司 会長 フランキー・ウー 氏 「香港における日本食ビジネスの未来と広島の可能性」	R4.10.11～11.30 オンデマンド配信	参加者 34人

○ 輸出基盤強化セミナー

区分	内容	日時・場所	実績
輸出基礎知識・商談テクニックセミナー	第1回: 輸出基礎知識編 KM International 代表取締役 中 正宏 氏	R4.11.30 オンラインライブ 配信	参加者 55人
	第2回: 商談テクニック編 オンライン個別相談会 KM International 代表取締役 中 正宏 氏	R5.12.6 オンラインライブ 配信	参加者 43人  満足度 第1・2回 70%

○ 海外視察研修

新型コロナウイルス感染拡大の影響により中止

オンライン視察	「シンガポールの中小企業のDXの取組」 訪問先: Onn Wah Tech 社 (半導体バックエンド業界向け精密部品設計・製造、社員数55名)	R5.3.1～3.31 オンデマンド配信	参加者 55人 満足度 67%
---------	---	-------------------------	--------------------------

○ 実務者等養成研修・講座

区分	内容	日時	場所	実績
国際取引実務研修 講師：国際法務株式会社代表取締役 中矢一虎氏	入門編	R4.6.14.15	(広島会場)広島県 情報プラザ、(福山 会場)福山商工会 議所	参加者 124 人、満足度 43%
	基礎知識編	R4.7.12.13		
	応用編	R4.8.18.19		参加者 34 人、満足度 43%

○ 国際賛助会員の集い

新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から交流事業は中止し、会員向けにオンデマンドセミナーを実施

内容	日時・場所
講師：チェンナイビジネスサポーター 田中 啓介氏 テーマ：インド国内テック業界の最新動向及びインド IT 人材を活用したグローバル戦略	R5.3.27～4.30 オンデマンド 配信

○ 情報誌等発行

情報誌名	内容
HAPEE MAIL (定期号) 各月 1 回(計 12 回)	海外事務所、海外ビジネスサポーターの海外レポート、 中国ビジネスQ&A、海外ビジネスに関する各種事業の紹介
海外進出企業ダイレクトリー 年 1 回、800 部	県内に本社又は事業所を有する企業のうち、海外拠点を有し公表を承諾 した企業の概要 (海外事業所、所在地、連絡先、主要製品・取扱品等)

**【令和 5 年度の事業実施上の課題、対応方針など】**

企業ニーズに即したテーマの選定や、WEB(オンライン、オンデマンド配信)を積極的に活用し、企業がセミナー等を受講しやすい環境づくりに努める。



## VI 施設利用等の提供

(455,766 千円)

産業会館管理運営事業

(自 277,949 千円)

### 【事業目的】

全ての来場者、主催者に対して、平等で安全・安心、快適な利用環境の提供を基本に、収入の確保に向けた取り組みや経費の削減によって当館の運営に取り組み、利用者の満足度の向上と収支の改善との両立を図る。

### 【事業概要】

事業区分	事業概要
① 施設の整備及び管理・運営	① 老朽化した施設の機能維持やバリアフリー化など、利用者から要望の多い設備の更新
② 収益確保及び経費節減	② 閑散期や稼働率の低い会場の利用促進策の検討など収益改善に向けた取り組み強化と不要不急の支出の抑制
③ 県内製品や県内企業等の情報発信	③ 「広島 BOX」での県内製品の展示や「メッセひろしま」での広島で活躍するクリエイターや企業の新たな成功事例等の紹介により、県内製品や県内企業の情報発信
④ 顧客情報の収集・分析	④ 来場者と主催者にアンケート調査を実施し、満足度やニーズを把握・分析することで、新たなイベント誘致や顧客の開拓を検討
⑤ 顧客の定着促進	⑤ 広島市及び近郊を放送エリアとするコミュニティ放送局において、月に一度、数分間の枠を確保し翌月のイベントを PR

### 【令和4年度の目標と実績】

「概ね目標を達成」

指標	目標	実績
面積稼働率	28%	39.1%(R3 27.2%)(達成)
イベントでの感染者数	0人	0人(達成)
収支の状況	・収入: 201,981千円 ・支出: 189,779千円 ・収支差額: 12,202千円	・収入: 277,949千円 ・支出: 190,789千円 ・収支差額: 87,160千円(達成)
主催者アンケートの満足度	・スタッフ対応 90% ・施設・設備 75% ・開催目的の成果 75% ・継続利用希望 70%	・スタッフ対応 90.3%(85.0%) ・施設・設備 67.0%(70.1%) ・開催目的の成果 68.0%(70.1%) ・継続利用希望 92.2%(41.8%) (一部達成) ※( )は R.3実績
来場者アンケート回収件数	・500件	・503件(達成)
小学生と県内企業との交流促進	・参加児童数: 400人	新型コロナウイルスの感染が高齢者施設、学校等から多く発生したため、小学生を対象とした事業は中止(未達)

### 【活動実績等】

○本館の階段昇降機工事が3月中旬に竣工しバリアフリー化は一段落

○来場者に対する2か年分1,000件のアンケート調査を分析し広島産業会館の課題を明確化

○ワクチン大規模接種会場、コロナ陽性者の搬送車両基地の誘致成功が面積稼働率、収支ともに大幅改善

### 【令和5年度の事業実施上の課題、対応方針など】

令和4年度の収支は87,160千円の黒字となり with コロナによる利用者マインドの回復の兆しが見え始めており、今後はこうした足取りをより確かなものにする必要がある。

そのため、全ての来場者や主催者に対して平等で安全・安心、快適な利用環境の提供を基本に、景気に左右されない催事の誘致や新たな利用促進策の検討、自主事業の企画、情報発信など将来的な収支改善に繋がる取り組みを強化しつつ管理運営に取り組み、施設使用料収入の増加及び面積稼働率の向上の両立を図る必要がある。

# 【一般事業】

## I 経営・創業等の支援

### 1 企業総合支援

#### 総合支援情報提供事業

(自 528 千円)

##### ①【知っ得情報】メールマガジン配信

○各種補助金、助成金、セミナーなど、幅広い企業支援情報の配信に取り組んでいる。

○産振構主催の支援制度やセミナー情報に加え、県内自治体・国が行うものも対象とする。最新情報を原則、毎週 木曜日に配信する。

##### ②【産振構チャンネル】一般賛助会員向け動画配信

○財団の WEB サイトに開設した「産振構チャンネル」にて、動画を中心とした情報発信に取り組んだ。

○一般賛助会員に対する会費還元プロジェクトの 1 つとしており、情報発信のメインターゲットは一般賛助会員である。

##### ③【企業 PR コーナー】PR 情報を財団 HP に掲載

○企業の製品やサービスの PR 文章および写真を、財団ホームページ上に掲載するコーナーの運営に取り組んだ。

○一般賛助会員に対する会費還元プロジェクトの1つとしており、掲載(申込)可能な企業は、一般賛助会員企業のみである。

#### 【活動実績等】

知っ得情報	<ul style="list-style-type: none"> <li>○産振構チャンネルの更新情報をリンクさせ、産振構チャンネルの認知度の向上を図った。</li> <li>○国、県、市町、産業支援機関の公募イベント(セミナー・研修会)、助成・補助金などの役立つ情報を収集し、簡潔で分かり易い内容に編集し、毎週木曜日に配信(累計 50 回)。</li> <li>○中小企業向けの新型コロナ感染支援情報を随時収集し、HP 上に掲載・情報更新し、知っ得情報へもリンク配信。</li> </ul>
産振構チャンネル	<ul style="list-style-type: none"> <li>○1 本(7 部構成)の企業取り組み事例動画を制作し配信</li> <li>○PR TIMES 社と連携し、プレリリースをテーマとして、一般賛助会員限定のプレスリリース活用セミナー及びワークショップ編を開催(各 1 回)</li> <li>・上記アフターフォローも実施により、2社が PR TIMES にてプレスリリース配信した</li> </ul>
企業 PR コーナー	<ul style="list-style-type: none"> <li>○企業 PR コーナーの運営               <ul style="list-style-type: none"> <li>・企業 PR 掲載申込の募集案内を 3 回、賛助会員向けに発信した(延べ 33 社掲載)。</li> </ul> </li> <li>○認知度の向上               <ul style="list-style-type: none"> <li>・動画配信の告知について、賛助会員及び産振構職員に向けた更新報告のメールを配信。</li> </ul> </li> </ul>

## 2 経営支援

### (1) 広島県中小・ベンチャー企業成長支援事業

(県・自 3,876 千円)

#### ① 専門家の派遣

産振構登録専門家の中から企業のニーズに応じて、企業に専門家を派遣する。

(派遣に要する費用(謝金及び旅費)の 2/3 を産振構が負担。回数:原則3回まで)

#### ② 広島市域一次相談窓口

(公財)ひろしま産業振興機構、(公財)広島市産業振興センター、広島商工会議所、広島県商工会連合会の連携により、一次相談窓口を開設(統一電話番号の設定)し、創業、資金繰り、販路開拓等について、利用者のニーズに応じた情報提供や経営支援を行う。

・対象エリア:広島市域

・対応時間:午前9時から午後5時まで(土日祝、年末年始除く。)

・相談件数:令和4年度8件、令和3年度18件、令和2年度11件

#### ③ ビジネスフェア等の展示会出展支援事業

県内中小企業の商品・商材等を首都圏及び全国展開する上で必要な県内外の展示会・商談会への出展を支援し、販路拡大の機会や事業パートナー等との出会いの場を創出する。(三井食品関西メニュー提案会等)

- ④ 販路開拓支援等セミナー開催  
販路開拓の専門家による、マーケティングセミナー等を通して、「売れる商品のための仕組みづくり」を習得し、自社のマーケティング力を強化する。
- ⑤ 産業支援機関等連携推進会議  
県内の産業支援機関等が連携して、研究開発からその成果を活用した事業展開に至るまでの一貫した総合的支援体制を構築し、新事業創出、経営革新等の促進を図る会議を開催する。(通称「ひろしま産業支援ネット」)

**【活動実績等】**

- ・広島市域一次相談窓口については、関係団体と連携し、周知に努めた。
- ・また、産業支援機関等連携推進会議を開催し、支援機能の強化を図った。

**(2) 中小企業成長・交流支援事業 (県・自 12,945 千円)**

- ① 貸事業場の提供・運営  
広島起業化センター「クリエイトコア」は新規開業、新分野進出を目指す企業・個人に対し低料金の貸事業場を提供する。
- 1号棟:H6整備(H7供用開始)・整備費:205,277千円(財源:国補助、高度化)、  
貸事業場 10室
- 2号棟:H8整備(H9供用開始)・整備費:194,460千円(財源:国・県補助金)、  
貸事業場 10室
- 入居状況(R5.3末現在) :1号棟~9室(1・2・3・4・5・6・7・9・10号室)、2号棟~7室  
(11・12・13・14・15・17・20号室) 16室11社
- \*貸室数:8タイプ・20室(30㎡~77㎡)
- ② 異業種交流グループの運営  
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、広く情報交換や学習の場を設け、総合的な経営力の強化が図られるよう支援活動を行う。  
グループ名:広島県異業種交流サロン  
会員数:22  
活動内容:役員会・総会、講演会等の開催
- ③ 投資組合の適正な管理  
広島県ベンチャー誘致投資事業組合【通称:3号組合】平成15年11月に設立。令和4年12月末まで組合期間を延長。本県を拠点とした事業化の意思のある、県外に本社を有する研究開発型ベンチャー企業を対象とする。

組合名	企業数	出資額	投資額	組合資産	他の出資者
3号組合	2社	63百万円	40百万円	未定	(株)テクノ・エージェンツ、イノベーション・エンジン(株)

**【活動実績等】**

- 広島起業化センターの運営
  - ・老朽化する施設、設備等を計画的に補修し事故の未然防止を行い、設備の充実等を進め入居者のニーズに沿った施設運営を行った。
- 異業種交流グループの運営
  - ・役員会や講演会等を行い、グループ会員相互の情報交換や横断的な取組の推進を行った。
- 投資組合
  - ・業務執行組合員等と情報交換を行うなど、管理事務を適正に実施し、3号組合について解散および清算の処理手続きを行った。

**(3) 設備貸与・資金債権管理事業 (自 17,699 千円)**

- ◇設備貸与事業・設備資金貸付に係る債権回収、設備資産管理、設備貸与会計処理業務
- 未収債権の回収(設備貸与) 未収債権残高 6,261千円 R5.3 現在
- 未収債権の回収(設備資金) 未収債権残高 4,911千円 R5.3 現在 (貸倒償却済)

**【活動実績等】**

- 債務者に督促を行い債権回収に努め、時効中断の措置を講じた。

#### (4) 下請かけこみ寺

(団 33 千円)

##### ◇かけこみ寺相談

全国中小企業振興機関協会の委託事業として、中小企業者を対象に下請取引に関するトラブル等に関する相談・助言を実施

##### 【活動実績等】

○全国中小企業振興機関協会の委託事業として、中小企業者を対象に下請取引に関するトラブル等に関する相談・助言を実施 相談件数 198件

#### (5) 被災中小企業施設・設備整備支援事業(無利子貸付)

(自 28,503 千円)

◇平成30年7月豪雨により被災した中小企業等に対して、グループ補助金制度が適用された。これに伴い、グループ補助金決定者に対して、自己負担分の軽減を目的とした被災中小企業施設・設備整備支援事業(グループ補助金無利子貸付)制度が適用され、産振構が無利子融資の実施機関として貸付を実施した。この貸付金の償還指導と償還管理を行う。

##### グループ補助金無利子貸付

○広島県のグループ補助金交付決定事業者に対し、審査のうえ無利子貸付を実施。

貸付業務は令和3年度末で終了。

○貸付実行後は、最大20年にわたり貸付金の償還を管理。

○貸付実績累計

貸付申込: 18件(929百万円)

貸付決定: 15件(853百万円)

貸付実行: 14件(834百万円)

○償還状況(償還済累計額)

14件: 106百万円 (R5.3月末現在)

##### 【活動実績等】

○貸付企業へのフォローアップ(延滞・未納発生の未然防止)

## II ものづくりの革新

### 販路開拓支援

#### モノづくりパートナーシップ支援事業

(自 450 千円)

##### ◇グループ運営等の支援

○企業連携を強化することで、情報交流の促進を図り、小規模企業の不足する経営資源の一つである情報量の不足を相互に補完することにより、付加価値の高い加工や製品への取組等、特徴ある事業展開を図る。

○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

支援グループ: ヤマトプロジェクト ほか

○大手企業への PR 活動の支援

プレゼン会等を通して共同受注グループの強みを PR し、新規取引に繋げる。

##### 【活動実績等】

○ヤマトプロジェクト

- ・熊本ものづくりグループとの交流会に参加し、支援機関同士での横繋がりによる具体発注ニーズを個別あっせん、複数の成約に繋がった。
- ・半導体振興に関する情報提供(関連協議会・勉強会等への参加促進)
- ・人材採用ほか各課題に関する相談対応 等

○その他グループ

- ・現状ヒアリングの上支援情報の提供に努めた。

### Ⅲ 施設利用等の提供

(1) 産業技術交流センター等管理運営事業

(県・自 162,716 千円)

#### 【事業概要】

指標	目標
貸会場等の運営	研修室等6会場、事務室(R5.4月現在9団体)及び一般来客者用(85台)・入居団体用(10台)駐車場の運営
情報プラザの施設管理	県の長期保全計画を基本とし、情報プラザの計画的な施設機能の維持

#### 【活動実績等】

指標	令和4年度目標	実績
研修室の利用件数	年間 1,300 件 (指定管理期間の平均値)	新型コロナの感染リスクが低減し、行動制限も緩和されたことにより、前年に比べ 118 件増加となった。(目標達成率 86.4%)
収支確保	収支バランスの確保	光熱費の高騰に伴う県からの管理費補てんや支出を抑えることで収支は確保した。

#### 【利用実績：貸会場及び駐車場】

(単位:件, 台, 円, %)

月別	貸会場			駐車場			合計		対前年比(%)
	令和3年度	令和4年度	対前年比(%)	令和3年度	令和4年度	対前年比(%)	令和3年度	令和4年度	
4月	件数	80	82	102.5	2,688	2,552	94.9		
	金額	1,171,000	1,138,500	97.2	541,200	615,150	113.7	1,712,200	1,753,650
5月	件数	59	77	130.5	1,758	2,618	148.9		
	金額	832,000	1,211,500	145.6	271,350	752,850	277.4	1,103,350	1,964,350
6月	件数	99	105	106.1	2,305	3,236	140.4		
	金額	1,328,500	1,673,000	125.9	606,750	975,150	160.7	1,935,250	2,648,150
7月	件数	95	89	93.7	2,858	3,345	117.0		
	金額	1,167,500	1,290,500	110.5	913,200	1,089,600	119.3	2,080,700	2,380,100
8月	件数	49	78	159.2	2,634	3,232	122.7		
	金額	749,000	1,115,500	148.9	605,400	851,100	140.6	1,354,400	1,966,600
9月	件数	75	97	129.3	1,840	3,105	168.8		
	金額	964,000	1,407,500	146.0	506,400	971,700	191.9	1,470,400	2,379,200
10月	件数	107	112	104.7	3,056	3,419	111.9		
	金額	1,398,000	1,380,500	98.7	1,060,500	1,125,900	106.2	2,458,500	2,506,400
11月	件数	120	116	96.7	2,655	3,008	113.3		
	金額	1,855,000	1,936,500	104.4	842,400	982,500	116.6	2,697,400	2,919,000
12月	件数	90	85	94.4	2,549	2,564	100.6		
	金額	1,253,500	1,250,000	99.7	703,050	637,650	90.7	1,956,550	1,887,650
1月	件数	63	73	115.9	1,999	2,827	141.4		
	金額	884,500	1,039,500	117.5	662,700	733,950	110.8	1,547,200	1,773,450
2月	件数	72	111	154.2	1,585	2,904	183.2		
	金額	1,143,000	1,627,500	142.4	607,350	931,500	153.4	1,750,350	2,559,000
3月	件数	96	98	102.1	2,219	2,859	128.8		
	金額	1,516,500	1,344,500	88.7	934,950	853,050	91.2	2,451,450	2,197,550
計	件数	1,005	1,123	111.7	28,146	35,669	126.7		
	金額	14,262,500	16,415,000	115.1	8,255,250	10,520,100	127.4	22,517,750	26,935,100

## (2) インターネット各種支援情報等提供事業

(県 15,101 千円)

### 【事業概要】

#### ① Hiwave システム及び運用の改善

Hiwave システム効率化・高機能化、ペーパーレス化の推進。

#### ② Hiwaveシステム、ネットワーク環境の保守運用管理

財団職員が使用する共有ファイルサーバーや、通信回線等を維持管理し、財団ネットワークシステムの安定的な運用を図る。

#### ③ 財団 HP の運用管理

外部中小事業者に向けた財団実施事業の情報発信を行う。

#### ④ 情報収集

経済誌、業界紙等から、財団職員の業務に関連した情報収集を行う。

### 【活動実績等】

AWS 上の共有ファイルサーバーのデータを SharePoint Online へ移行し、12 月から新ファイルサーバーの利用を開始した。これにより職員がパソコンを財団外に持ち出した際にも共有フォルダを活用できるようになり、テレワークや出張時など、財団外での業務が円滑に行える環境が整備された。

## 業務の適正を確保するための体制及び当該体制の運用状況

### 1 業務の適正を確保するための体制

当法人では、一般社団及び一般財団法人に関する法律等に基づき、以下のとおり業務の適正を確保するために必要な体制に関して、平成24年3月22日開催の理事会の決議によって内部統制システム構築の基本方針を定めております。

#### 第1 理事及び職員の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制

- (1) 「機構倫理規程」の下、業務執行理事及び職員は日常業務執行が法令及び定款に適合することを確保するよう取り組みを行う。
- (2) 理事及び職員が、機構においてコンプライアンス違反行為が行われようとしていることに気づいたときは、理事長、副理事長、事務局長又は監事に通報しなければならない。また、機構は通報内容を秘守し、通報者や調査協力者に対して不利益な扱いをしないこととする。

#### 第2 理事の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制

評議員会議事録、理事会議事録、稟議書、各種決定書その他の理事の職務の執行に係る情報については、関係する規程を整備し、情報を適切に保存及び管理を行う体制の整備を図る。

#### 第3 損失の危険の管理に関する規程その他の体制

- (1) 損失の危険については、関係する規程を整備し、適切に管理を行う体制の整備を図る。
- (2) 理事長又は副理事長は、各部門の有するリスクの把握に努め、そのリスクの未然防止、発生した際の対処等について、適切な指導を行う。

#### 第4 理事の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

- (1) 業務執行のマネジメントについては、定款に定める付議事項に該当する事項すべてを評議員会及び理事会に付議する。
- (2) 日常の業務遂行については、組織規則その他関係する機構組織規程に基づく役割分担、権限委譲等により効率的に行う。

## 第5 監事への報告体制及びその他監事の監査が実効的に行われることを確保するための体制

- (1) 理事は、機構に著しい損害を及ぼすおそれのある事実があることを発見した時は、直ちに監事に報告する。
- (2) 理事は、重要な訴訟・係争、会計方針の変更、重大な事故、当局から受けた行政処分等については、機構に著しい損害を及ぼすおそれのある事実該当しない場合であっても、直ちに監事に報告する。
- (3) 監事は、理事会のほか重要な意思決定、業務の執行状況を把握するため必要な会議に出席するとともに稟議書など必要な文書を閲覧し、必要に応じて理事長、副理事長、業務執行理事又は職員にその説明を求めることとする。
- (4) 監事は、会計監査人から会計監査内容について説明を受けるとともに、情報の交換を行うなど連携を図る。

## 2 業務の適正を確保するための体制の運用状況の概要

当事業年度における、当法人の業務の適正を確保するための体制の運用状況の概要は、以下のとおりです。

法令や定款に適合する理事・職員の職務の執行や情報の保存及び管理については、定款に基づく財団の業務方法書、倫理規程、財務規程、文書等取扱規程等の諸規程を根拠とする意思決定を行うことによって、適正な事業の執行を確保しました。新規採用職員に対しても、財団の業務内容や倫理規程を始めとする規程類について研修を実施することによって法令・規程等の理解と遵守を図りました。

損失の危険の管理については、財産管理規程、財務規程等の定めるところにより対応しました。

理事の職務執行については、組織規程に基づく役割分担や権限移譲のほか、財団の目標申告成果評価を実施し、業務執行理事の目標に基づく職員自身の目標設定、面談等を通じたコミュニケーションの促進、目標達成に向けた職員のセルフマネジメントとモチベーションの向上によって、効果的・効率的に業務を遂行しました。

すべての理事会において、監事の出席のもと、意思決定や業務執行状況の報告を行うとともに、監事に対し、会計監査人から会計監査内容について説明を行いました。



## 事業報告附属明細書

令和4年度事業報告においては、一般社団法人及び一般財団法人に関する法律施行規則第34条第3項に定める「事業報告の内容を補足する重要な事項」に該当するものはない。