

## II ものづくりの革新

(270, 731 千円)

### 1 ものづくり支援

(210, 501 千円)

#### (1) 技術支援

(180, 902 千円)

#### 技術コーディネート事業

(県・自 26, 187 千円)

##### 【事業のねらい】

目的 (目指す姿)	○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。
現状と課題	○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ビジネスの発想や研究開発力が必要になっており、それを達成するための連携コーディネートの役割を果たす支援が求められる。

##### 【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。 ○財団DBによる開発型企業の抽出及びアプローチ等、能動型発掘を引き続き実施。
マッチングフォー ラムの開催	○【座談会形式】：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。 【大学等シーズ発表形式】：企業ニーズに結びつく可能性のあるテーマを選択し、シーズ発表や意見交換を行う。 【既存技術の用途展開模索】：Go-Tech等補助金で確率された技術について、新たな用途展開を検討する場を設定

##### 【事業目標】

	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 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

#### 成長型中小企業等研究開発支援事業（Go-Tech 事業）

(国 125, 965 千円)

##### 【事業のねらい】

目的 (目指す姿)	○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。
現状と課題	○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。

【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。 ○また、この研究開発助成金は国庫事業ということもあり、会計検査の対象にもなっていることから、検査に耐えられる程の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っている。
Go-Tech 補助事業採択 に向けた活動	○Go-Tech 事業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）
開発期間終了事業の現状把握	○終了事業のフォローアップ調査により事業化の現状把握を実施（フォローアップ調査）

（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
4 年度	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	22,500	タイム(株)、東京工業大学	R4.9 -R7.3
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	29,128	(株)レニアス、広島県立総合技術研究所	R4.9 -R7.3
5 年度	希土類レスの画期的ボンド磁石式モータで小型化・短納期供給を実現する EV 用補機の開発	29,337	(株)久保田鐵工所、岡山大学	R5.8 -R8.3
6 年度	新規（見込）	45,000		R6.8 -R9.3
合計額		125,965		

【事業目標】

	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。
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。
Go-Tech 補助事業 採択に向けた活動	○Go-Tech 事業提案 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。

中小・ベンチャー企業チャレンジ応援事業

（県 28,750 千円）

【事業のねらい】

目的 (目指す姿)	○事業のポテンシャルを評価し、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、事業化の促進と、企業の成長を加速させる。
現状と課題	○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のが現状。新成長分野の開拓、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不足、事業化計画に対し、的確な判断を行う専門家等の支援が課題である。

【事業概要】

◇中小企業等の製品開発において、事前検証を終えた『試作開発から試験評価』のステージに対する資金助成を行う。その中で、事業計画の相談という入口から、事業化という出口までを一気通貫にした“伴走型支援”を目指し、助成事業者に対し、専門的アドバイス、連携コーディネート等により事業を支援する。不採択事業者に対しても採択に向けての支援を行う。

○助成額：上限 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3月上旬から公募（締切4月下旬）を開始する。6月上旬から2月末を目途に、概ね9か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8月中旬（締切10月中旬）より開始する。12月上旬から翌年度9月末を目途に、概ね10か月を助成期間とする。 ○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

【事業目標】

	目標
1次公募 2次公募	○年2回の公募により、年間5件以上の事業を採択する。
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・県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による年間2件以上の事業化・実用化を目指す。

(2) 人材育成支援

(29,599千円)

中小企業DX推進支援事業

(国・県・自 29,599千円)

【事業のねらい】

目的 (目指す姿)	○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できることを、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。
現状と課題	○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60.1%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37.0%に留まるという調査結果がある。） ○ものづくり中小企業の、デジタル技術導入の必要性とやり方に対する理解を促進する必要がある。 ○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を育成する必要がある。

【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「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」を並行して行い、その後、IoT推進リーダーがIoT活用戦略に基づいて自社の課題に即した「IoT導入プラン」を作成する。

◇ものづくり中小企業のIoT導入を後押しするため、取組に係る経費の一部を助成金で支援する。また、そ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	<p>○IoT推進リーダー育成…現場改善にフォーカスし、座学・実習・IoT導入プラン作成（約4か月、定員10名・社/年程度、ハイブリッド開催）、オープンセミナーで中小企業に適したIoT展示会等実施</p> <p>○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、ハイブリッド開催）</p>
応用コース	<p>○ものづくり中小企業が地元ベンダー・SIerと連携してデジタル技術導入の実証に取り組む場合、費用の一部を助成。（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）</p> <p>○県内大学（情報・工学系学部等）での成果発表会（12月予定）、ものづくり中小企業を対象とした成果発表会（3月予定）</p>

#### 【事業目標】

	目標
育成・支援企業数 （アウトプット）	延べ13社 （IoT推進リーダーの育成…10名・社、応用コース…3社）
IoT活用戦略及びIoT導入 プランの作成支援企業数 （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	R6年度の取組を通じて、3件の実装を目指す。（応用コース…3社）

## 2 販路開拓支援

(38,580千円)

### 取引商談会等マッチング支援事業

(県・団・自 37,580千円)

#### 【事業のねらい】

目的 （目指す姿）	<p>○本県基幹産業である機械系製造業（自動車、鉄鋼、造船、産業機械等）を中心として蓄積された技術を活かし、自動化・EV・半導体などの社会課題を含む県内外の多様な発注ニーズをマッチングすることで、県内中小企業の新規取引先の開拓及び販路拡大を推進する。これらにより県内中小企業が基盤力・競争力を強化し、物価高騰等による価格転嫁の対応ができ、サプライチェーン全体の付加価値向上を目指す。</p>
現状と課題	<p>○自動車関連においてはEV化の進展に伴う生産構造の大幅な変革期を迎え、電機関連では半導体需要の著しい変化がみられるなど、国内製造業におけるサプライチェーンの大きな変化の中で、自社の強みを活かし戦略的な新規開拓に成功する企業も見受けられる一方で、基盤技術を活かしきれず販路開拓に課題を抱える企業も多い。多様な技術ニーズを含む発注情報をタイムリーに収集するとともに、県内企業との効果的なマッチングが必要である。</p>

#### 【事業概要】

##### ①下請取引あっせん

県内製造業の受注ニーズに対応した個別あっせんを実施

##### ②受発注情報の収集・提供等

販路開拓プロジェクトリーダー・コーディネーター、企業総合支援マネージャーを配置し、新規発注情報や受注企業の基盤力などの収集・提供

##### ③広域取引商談会等の開催

・広域取引商談会…複数の受発注企業が一堂に会するビジネスマッチング（県単独・中国ブロック・その他）

・個別商談会…発注企業1社に対して複数の受注企業とのマッチング（一般開示不可・急を要する場合等に対応）

	概要
下請け取引あっせん	○本県基幹産業である機械系製造業等の県内中小企業に対して、ニーズに沿った取引あっせんを実施（随時）
受発注情報の収集・提供	○広域的にタイムリーかつ効果的な受発注情報の収集・提供を行うとともに、県内企業のニーズにマッチする案件を提案するなど、その他課題を含めた相談対応及びサポートを実施（通年）
広域取引商談会等の開催	○広域取引商談会 対面形式：年2回程度を予定（県内・他県との合同商談会など） オンライン形式：対面との併催もしくは、対面開催の間に年1～2回程度を予定 ○中国ブロック5県合同開催（年1回：R6 広島幹事開催） ○個別商談会（発注企業ニーズに基づき随時開催）

【事業目標】

	目標
下請け取引あっせん	○マッチング件数：800件、成立件数：110件、当初成立金額：240,000千円（商談会等を含む成果目標）
受発注情報の収集・提供	○企業訪問・相談対応件数：400件

### 3 知財支援

(21,650千円)

広島県中小企業知財支援センター事業

(国・県 21,650千円)

【事業のねらい】

目的 (目指す姿)	○中小企業にて経営課題の解決に知財を活用する知財経営が実践されることで経営力を高めている姿を目指す。
現状と課題	○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る。そのため、中小企業での知財経営実践を推進させるため、下記の課題がある。 ・経営戦略に知財を取り入れる意識が低い企業に、経営において知財の必要性を知ってもらう。 ・資金・人材・知識不足により知財に関心があるが行動できていない企業に、知財活動実施の支援や資金面での助成を行う。 ・知財活用に意欲的な企業に、経営課題達成のための知財戦略の策定や知財活動定着のための支援を行う。

【事業概要】

- ◇本事業では3つの知財支援策として、知財人材育成支援（講座開催等）、知財総合相談、外国出願支援（補助金）を継続して実施する。
- ◇知財人材育成支援は、受講者の知財活動レベルに応じてレベルアップを図るため複数のコースを設定する。
- ◇知財総合相談では、アイデア段階～販売まで幅広い事業段階の知財相談に対応し、中小企業の経営課題達成を知財面から支援する。
- ◇外国出願支援では、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の一部を助成する。申請企業には、適宜知財総合相談を行い、外国出願に関する知財戦略についてもサポートする。

	概要
知財人財育成	<p>○知財経営の必要性や基本的活動を知り、企業で知財活動を行う人を支援対象とする。</p> <p>ひろしま知財経営講座として、下記講座を開催する。</p> <p>基礎理解コース：知財マインド情勢を目的とし、オンデマンド配信で常時開催とする。</p> <p>基礎実践コース：知財行動促進を目的とし、ワークショップ形式の講座を開催する。</p> <p>出張講座：受講企業のニーズに合わせてカスタマイズした講座を出張して開催する。</p>
知財総合相談	<p>○知財部のない中小企業に対して、知財マインド醸成や社内には知財活動が定着するための助言や提案を行う。</p> <p>○知財部がある企業に対しては、知財経営（経営課題を達成する知財活動）の定着のための助言や提案を行う。</p> <p>○財団の他部署と連携し、潜在的な知財支援ニーズの発掘に努める。</p> <p>○専門家（弁理士等）の利用や知財実務（出願手続き等）の教示が必要な場合は INPIT とシームレスに連携する。</p>
外国出願支援	<p>○海外事業展開を推進していくために外国出願を行う企業を、支援対象とする。</p> <p>○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。</p> <p>○年 2 回公募予定。（第 1 回公募により予算を消化した場合には第 2 回公募は実施しない）</p>

【事業目標】

	目標
知財人財育成	<p>ひろしま知財経営講座</p> <p>基礎理解コース：教育コンテンツ改定（コンパクト化）、受講者 50 名、</p> <p>基礎実践コース：受講対象者別（例：経営者向け、技術者向け、販売担当者向け）として実施。各講座を 1 回開催、満足度 7.0 以上（10 段階評価）</p> <p>出張講座（内容は要望に応じてカスタマイズ）：2 回開催</p>
知財総合相談	相談件数 200 件、他部署との連携 80 件（4 割）、知財戦略提案 20 件
外国出願補助	補助金交付決定額 予算の 85%