

Ⅱ ものづくりの革新

(287,961 千円)

1 ものづくり支援

(220,508 千円)

(1) 技術支援

(189,263 千円)

技術コーディネート事業

(県・自 23,842 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。

	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】：企業ニーズに結び付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等補助金で確立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 104,629 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
R5 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	22,403	(株)久保田鐵工所、岡山大学	R4.9 -R7.3
R6 年度	常温動作・低消費電力により水素社会の安全安心を実現する超薄膜型白金水素センサの開発	37,226	(株)テクニスコ、岡山大学	R4.9 -R7.3
R7 年度	新規（見込）	45,000		R7.8 -R10.3
合計額		104,629		

【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 5 件、採択 2 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 27,500 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、成長に必要な経費の一部を助成する経費補助および戦略策定、マーケティング等における専門家のハンズオン支援を通じて事業化の促進と企業成長を加速させ、地域経済の発展を目指す。
現状と課題	○日本では既存事業の成熟化が進む中、新陳代謝が求められている。ベンチャー企業や中小企業の成長は経済活性化の原動力であり、新たな産業成長分野の開拓、雇用創出、技術革新が促進され、経済成長を牽引するために重要である。しかし、多くの企業が自力で対応するのは難しく、新たな成長分野の開拓や新事業部門の立ち上げに必要なリスクマネーの不足、専門家による的確な判断や支援の欠如が課題となっている。

【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

	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。 ○採択者に対し、必要に応じて専門家を 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。 ○採択者に対し、必要に応じて専門家を 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。

スマートファクトリー推進事業

(県 33,292 千円)

【事業のねらい】

目的 (目指す姿)	○広島県の基幹産業であるものづくり産業の更なる進化に向けて、各企業の持つ課題（生産性向上、新規ビジネス創出 etc）をデジタル技術により解決し、スマートファクトリーを実現する中で飛躍的に成長する為の企業の成長力強化を狙う。 ○モデル企業の創出による県内企業への波及効果を狙う。
現状と課題	○人手不足の状況下で計画通りの人材確保が見込めないことから、省力・自動化システムの導入など製造業における生産工程のデジタル化を促進していく必要がある。 ○県内のものづくり中小企業において、既にデジタル化に取り組んでいる企業が 17.5%、また今後のデジタル化に意欲を有している企業が 5 割いるが、どう取り組んで良いか分からない企業も存在しており、こういった企業の支援が必要となっている。

【事業概要】

◇個社別支援：各企業の持つ課題に合わせて、現状分析からデジタル技術導入までを段階的に支援

◇人材育成：課題解決に必要なデジタル変革リーダーの育成を支援

◇プラットフォーム構築：自動化促進を実現する為の共通化ネタを抽出し、大学/Sier の協力を得ながら共通システムを構築

	概要
個社別支援	○経営課題分析→生産工程の現状分析をして企業毎の課題の明確化を行う。 ○スマートファクトリーの実現に向けた戦略策定の支援を行う。 ○各企業の実証実験/導入段階において、お困り事の解決に向けた支援を行う。
人材育成	○個社別支援を行う中で、基礎的分析力や戦略策定までの人材育成を OJT で行う。 ○専門性の向上に向けたセミナー及び研修の実施。
プラットフォーム構築	○個社別支援を行う中で得た知見を基に、デジタル化促進に有効な標準化技術を発掘し、企業、団体、大学等へ開発を委託する。

【事業目標】

	目標
営業件数	64 社：セミナー/アンケート/企業訪問を実施し、各企業の実態/ニーズを確認
相談件数	49 社：上記活動による各企業からの相談
企画立案件数	2 社：相談案件の中から絞り込み、生産工程の現状分析から戦略策定までを実施

(2) 人材育成支援

(31,245 千円)

中小企業DX推進支援事業

(国・県・自 31,245 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。(全国では製造業の40.5%が部署や事業所をまたいで全社的にデジタル化に取り組んでいるが、県内のものづくり中小企業では24.3%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和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】

◇カイゼン・DX人材育成講座(以下、「カイゼン・DX講座」という。)で、将来的なDX推進のコアとなる「DX推進リーダーの育成」と、「経営層コミットによるDX活用戦略の作成」を並行して行い、その後、DX推進リーダーがDX活用戦略に基づいて自社の課題に即した「DX導入プラン」を作成する。

◇ものづくり中小企業のDX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
カイゼン・DX塾	○DX推進リーダー育成…現場改善にフォーカスし、座学・実習・体験学習・DX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)、オープンセミナーとして中小企業のニーズに基づいたAI・ロボット等のソリューションセミナーを実施。 ○経営層コミットによるDX活用戦略作成…座学・戦略作成及び戦略のDX推進リーダーへ共有。(DX推進リーダーの育成と同時並行、DX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)
導入実証助成金	○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) ○県内大学(情報・工学系学部等)での成果発表会(10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)

【事業目標】

	目標
育成・支援企業数 (アウトプット)	延べ 13 社 (D X 推進リーダーの育成…10 名・社、導入実証助成金…3 社)
D X 活用戦略及び D X 導入 プランの作成支援企業数 (アウトプット)	10 社 (D X 推進リーダーの育成と同数)
受講企業等の D X 推進レベ ルのレベルアップ	10 名・社 (D X 推進リーダーの育成と同数) 受講企業の 1 レベル以上のレベルアップを目指す。 (受講終了後 1 年以内に全受講企業の「見える化実施」レベル到達を 目指す。)
ものづくり中小企業の D X 実装件数	R7 年度の取組を通じて、3 件の実装を目指す。 (導入実証助成金…3 社)

2 販路開拓支援

(37,371 千円)

取引商談会等マッチング支援事業

(県・団・自 36,371 千円)

【事業のねらい】

目的 (目指す姿)	○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すため、国内外の製造業等における多様な発注ニーズ（加工案件・技術ニーズ）をマッチングすることで、県内中小企業の新規開拓及び取引拡大を促進する。
現状と課題	○国内製造業においては、国内需要が縮小するとともに、市場ニーズの多様化やグローバル競争の激化などにより依然厳しい環境下が続いており、県内中小企業においては、既存市場だけでなく自社の強みやコア技術を活かした戦略的な販路開拓が必要となる。 ○従来から国内製造業のニーズや県内企業の希望に応じたビジネスマッチングを実施してきたが、今後は、コア技術を活かした成長市場等への提案やアプローチを活性化していかなければならない。

【事業概要】

(1) 取引あっせん・商談会の開催

- コーディネーター等による広域的な発注ニーズの収集及び個別あっせん・個別商談会
- 複数の受発注企業が一堂に会する広域取引商談会の開催（例：中国ブロック合同）

(2) 提案型マッチング《R7 新規》

- ポテンシャルある技術・製品のターゲット市場等への戦略的なマッチング
- 成長市場等における特定企業を対象とし、コア技術などを発信する提案型商談会
- 国際展開を希望する企業に対して、海外サポーターと連携し具現化を支援 等

	概要
取引あっせん・商談会	【対象】機械系製造業ほか ○個別あっせん/商談会 発注企業からの協力企業探索の要求や受注企業からの希望によるビジネスマッチング 実施時期：ニーズに応じて随時 ○広域取引商談会 ・中国ブロック合同広域取引商談会 令和7年10月 山口県にて開催予定、発注企業50社程度を招聘予定
提案型マッチング《R7トライアル》	【対象】機械系製造業ほか ○販路コーディネート事業（伴走型）※R7年度トライアル 成長期待のある企業を対象に、経営課題に沿った成長のためのターゲット市場（海外含む）の選定や進出方法、また保有技術や商材を活かした商流やパートナー選定などを伴走型で支援する。 ※支援ステップの例 現状分析（内部）⇒市場分析（外部）⇒市場戦略立案⇒フィージビリティスタディ⇒市場展開（国内外） ※提案型マッチング ・営業戦略に沿ったターゲット企業・業界とのマッチング ・特定の業界や企業をターゲットとした戦略的な個別商談会 ・随時成長市場等の業界・企業について情報収集、ネットワーク構築 ※提案型商談会 ・中国・九州地区合同広域連携商談会 ※半導体市場等をメインターゲットとし令和7年10月福岡県にて開催予定。 新たなターゲット市場や商圏の拡大を狙う企業を対象とし、他地域との連携開催による提案型マッチング

【事業目標】

	目標
提案型マッチング《R7トライアル》	○企業選定 10社（仮） ・成長市場等各社のターゲット企業（市場）とのマッチング10件程度 ○伴走型支援 企業総合支援プロジェクトと連携した支援5社程度

3 知財支援

(27,115千円)

広島県中小企業知財支援センター事業

(国・県 27,115千円)

【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
知財人材育成	○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。 ○ひろしま知財経営講座として、下記講座を開催する。 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。 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。 オーダーメイド型講座（旧名称：出張知財講座）： 受講企業のニーズに合わせてカスタマイズした講座を開催する。
知財総合相談	○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知財活動が定着するための助言や提案を行う。 ○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。 ○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。 ○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。 ○知財経営を推進するニーズのある企業に対しては伴走型で支援を行う。
外国出願支援	○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。 ○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） ○助成金の支給のみならず、外国出願戦略の提言等、海外事業展開に必要な知財支援全般を行う。

【事業目標】

	目標
知財人材育成	ひろしま知財経営講座 基礎理解コース：教育コンテンツ改定、受講者50名、 基礎実践コース：技術者向けを実施、1回開催、満足度7.0以上（10段階評価） オーダーメイド型講座：2回開催
知財総合相談	相談件数 200件、他部署との連携 100件（5割）、知財戦略提案 20件 知財経営推進のための伴走型支援2社
外国出願補助	補助金交付決定額 予算の85%