

【主要事業】

I 経営・創業等の支援 (346,129 千円)

1 創業支援 (81,514 千円)

創業環境整備促進事業 (県 81,514 千円)

【事業のねらい】

目的 (目指す姿)	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。
現状と課題	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。 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。

【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る。

◇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する。

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う。

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る。

	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。
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。
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)セミナーの企画・開催。

【事業目標】

創業マネージャー等による窓口相談、創業サポーターの派遣、創業セミナーの開催などの取組により、創業準備者の支援を行い多様な創業の創出を図る。

	目標
創業環境整備事業全体	○年間創業件数 300 件[R5 年度:310 件]
創業サポーターの派遣回数	○年間派遣件数 延べ 650 回程度[R5 年度:576 回]
相談件数	○1,000 件[R5 年度:853 件]
創業セミナーの開催回数	○20 回以上[R5 年度:31 回]

2 経営支援

経営企画支援事業

(264,615 千円)

(県・自 25,966 千円)

【事業のねらい】

目的 (目指す姿)	○地域経済への波及効果向上が期待でき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。 ○地域経済をけん引していく成長期待のある企業を選定して、市場/競合分析から戦略設定までを支援することで、県経済をけん引する企業の育成や集積を図る。
現状と課題	○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。 ○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・能動的に提案する仕組みが必要。

【事業概要】

	概要
①市場分析/競合分析支援 (データベース活用支援)	○各センターの企業支援等、既存情報や外部からの入手データ活用を念頭に、財団内企業選定や選定企業のモニタリングに活用する。
②企業戦略設定支援 (ネクストリーダー創出支援)	○財団の成長企業基準を基に発掘/選定した企業に対し、企業経営の戦略立案、およびそこから経営課題を抽出/設定し、ほかの課題解決事業につなげる。課題解決の実行により、支援先企業の付加価値生産能力の飛躍的向上を目指す。
③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、財団内の企業情報データベースを運用し、センター間で情報共有することにより、財団内シナジーを創出する。

【事業目標】

	目標
① 市場分析/競合分析支援 (データベース活用支援)	○県内の主要な産業分野（自動車/半導体/食品製造/造船/繊維）を対象に成長期待のある企業を選定し、戦略設定を完了する。 (5社/年、支援期間は1社あたり6か月)
② 企業戦略設定支援 (ネクストリーダー創出支援)	○成果指標は以下指標とし、主に成長性を評価する 1) 高い付加価値創出（利益/雇用貢献） 2) 成長性（利益面/雇用面） 3) 地域経済牽引度（コネクター度/ハブ度）
③企業データベースの運用	○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 ・財団内での新 DB の共有化により、より質の高い企業支援を目指す ・ニーズに対応した機能強化及び継続的運用を目的とした（WG）の運営

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 51,848 千円)

【事業のねらい】

目的 (目指す姿)	○新たな成長を目指す意欲のある中小企業が、新事業展開や経営革新などに効果的に取り組み、そのプロセスが企業内に着実に定着できるよう、外部専門家が経営力強化や経営革新などの課題解決に向けた伴走支援を行うこととて、支援企業の安定かつ継続的な成長を図っていく。
現状と課題	現状：自動車の EV 化やカーボンニュートラルへの移行など、外部経営環境が大きな転換期を迎える中、企業には市場分析や機動的な経営戦略の構築が求められている。しかし、このような問題に中小企業の限られた経営資源のみで対応することは容易ではなく、新たな成長を促す経営戦略を策定出来ない企業が多い。 課題：中小企業が自社の強みを活かし新たな成長を促す戦略を策定・実現するためには、外部の知見やノウハウ等を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。

【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・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。						
	<table><tr><td>対象</td><td>代表者のほか、開発、営業等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</td></tr><tr><td>事業の特徴</td><td> ・経営課題の設定や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・セールスまで、一気通貫型による支援を実施 ・様々な分野の専門家による柔軟な支援体制 ～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 ・支援開始前にあたり、プロジェクトマネージャーによる企業課題のヒアリングを実施 ・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 ・随時受付け、申込から約 1 か月で調査・採否決定 ・各種支援内容に応じて、パッケージ型による支援を実施 </td></tr><tr><td>費用負担</td><td> ・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） ・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） </td></tr></table>	対象	代表者のほか、開発、営業等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	・経営課題の設定や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・セールスまで、一気通貫型による支援を実施 ・様々な分野の専門家による柔軟な支援体制 ～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 ・支援開始前にあたり、プロジェクトマネージャーによる企業課題のヒアリングを実施 ・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 ・随時受付け、申込から約 1 か月で調査・採否決定 ・各種支援内容に応じて、パッケージ型による支援を実施	費用負担	・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） ・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）
	対象	代表者のほか、開発、営業等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	・経営課題の設定や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・セールスまで、一気通貫型による支援を実施 ・様々な分野の専門家による柔軟な支援体制 ～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 ・支援開始前にあたり、プロジェクトマネージャーによる企業課題のヒアリングを実施 ・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 ・随時受付け、申込から約 1 か月で調査・採否決定 ・各種支援内容に応じて、パッケージ型による支援を実施					
	費用負担	・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） ・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）					
○企業の経営改善や販路開拓、生産性改善等の分野に係る専門家によるセミナーの開催							
対象：県内に事業所を有する製造業を中心とした中小企業							
セミナー：チーム型支援専門家等による販路開拓支援、生産性向上セミナー等（仮称）							

【事業目標】

	目標
チーム型 支援	○採択企業数：3 社程度 (参考：R6 申込実績（1 月末時点）：7 社、内訳：機械系製造業：6 社、家具製造業：1 社) ○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：R6 調査 58.8%（10 社/17 社）【前年調査 75.0%】 ○支援によるアウトカムの設定と進捗ステータスの見えるか ○成果事例や発表会など広報や情報発信のしくみづくり（総務企画と連携）

中小企業成長プラン策定支援事業

(県・自 30,399 千円)

【事業のねらい】

目的 (目指す姿)	○独自の技術力やノウハウを有する成長意欲の強い企業に対して、評価書による現状分析、強みやノウハウの可視化を行うとともに、成長までの道筋を描く計画を策定し、課題解決へ向けた提案や取組の優先順位付け、支援を行うことにより、成長を後押しするとともに、県経済を牽引しうる企業の創出を目指す。
現状と課題	○事業の成長性・将来性はあるが、様々な課題を抱えており成長が停滞している企業が多い。そういった企業は、自社の強みやノウハウについて示す客観的な分析、可視化ができておらず、また取組むべき課題について優先順位付けができておらず、どのように取組めば良いか分からない状況が多い。そういった企業に対して自社の可視化を段階的に行い、納得してもらいながら成長への支援を行う必要がある。

【事業概要】

- ◇中小企業が持つ技術力やノウハウ、経営力について強みや課題を可視化し、現状認識の深掘りを促すとともに、課題の設定や解決提案、成長へ向けたプラン策定を行い、企業の成長を後押しする。

	概要
○評価書発行、成長プラン策定	○従来の評価制度において発行していた評価書により、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現状の可視化を行う。改善や成長までの道筋を描く成長プランを策定し、課題解決へ向けた提案や成長支援を行う。
○制度の周知・活用セミナー	○金融機関等との共催により、知的資産や本制度の周知・活用を目的としたセミナーを行う。 また、中国財務局との共催により、金融機関向けに本業支援や伴走支援について等のセミナーを行う。

【事業目標】

	目標
○評価書発行、成長プラン策定	○評価書・成長プラン策定件数 20 件 (参考：R6 年度 1 月時点の申込実績：14 件)
○制度の周知・活用セミナー	○セミナー開催回数：2 回／年 (R5 年度実績：1 回／年)

よろず支援拠点事業

(国 78,100 千円)

【事業のねらい】

目的 (目指す姿)	○相談者（経営課題）の掘り起しや課題解決の拡大を図るため、ミニセミナーや出張相談会の開催、商工会議所・商工会との連携強化を図り、各種経営相談の掘り起しから課題解決、好事例の輩出まで取組む。 ○中小企業 119 においては、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する。
現状と課題	○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。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。 本事業は相談者（経営課題）の掘り起こし及び課題解決することが大命題であるが、前者では、受身の相談対応のみならず、Co のノウハウの活用等企画・提案による掘り起しが必要と考える。また、後者では、1 回の相談対応に留まらず、課題解決まで伴走型の相談対応等、相談者の満足の得られる対応が望まれるが、併せて他の支援機関との連携強化により、一層の支援体制が求められる。 また、地域経済の活性化に向けた成長志向の高い中堅企業等の支援が求められている。 中小企業 119 においては、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、支援機関のサポートを必要としている。

【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ため、コーディネーターや登録専門家を中心とする専門スタッフが傾聴と対話により適切な解決方法を提案する。

	概要
よろず支援拠点	○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う。 ○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う。 ○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する。
中小企業 119	○地域プラットフォームの連携促進 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する。 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。

【事業目標】

	目標
よろず支援拠点	○窓口相談 名寄せ後の全相談者数 1,500 者 成果確認件数 270 件 ○支援にあたっては、傾聴と対話を通じて真の経営課題を特定し、経営全般にわたって中長期的な視点で課題解決に努める伴走型支援により経営基盤の強化を図る。
中小企業 119	○「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等） 連携機関数 50 機関