令和６年度事業報告

HIROSHIMA SANSHINKO

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

目　　次

〔令和６年度事業報告〕

令和６年度事業の体系 …… 1

【主要事業】

Ⅰ　経営・創業等の支援

１　創業支援

創業環境整備促進事業…… 2

２　経営支援

経営企画支援事業…… 4

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)…… 6

中小企業成長プラン策定支援事業…… 9

よろず支援拠点事業…… 10

Ⅱ　ものづくりの革新

１　ものづくり支援

（１）技術支援

技術コーディネート事業…… 12

成長型中小企業等研究開発支援事業（Go-Tech 事業）…… 13

中小・ベンチャー企業チャレンジ応援事業 ……14

（２） 人材育成支援

中小企業ＤＸ推進支援事業…… 15

２　販路開拓支援

取引商談会等マッチング支援事業…… 18

３　知財支援

広島県中小企業知財支援センター事業 …… 19

Ⅲ　デジタルイノベーションの推進

ひろしまデジタルイノベーション推進事業 …… 22

Ⅳ　カーテクノロジーの革新

（１）自動車関連産業クラスター支援事業…… 25

（２）新たな価値づくり研究開発支援事業…… 29

（３）サプライヤー事業転換拠点運営事業…… 30

Ⅴ　国際ビジネスの支援

国際ビジネス支援事業 …… 33

Ⅵ　施設利用等の提供

産業会館管理運営事業 …… 36

【一般事業】
Ⅰ　経営・創業等の支援
経営支援
総合支援情報提供事業 …… 38
広島県中小・ベンチャー企業成長支援事業 …… 38
中小企業成長・交流支援事業 …… 39
設備貸与・資金債権管理事業 …… 39
下請かけこみ寺事業 …… 39
被災中小企業施設・設備整備支援事業 …… 39

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 …… 40

Ⅲ　施設利用等の提供
産業技術交流センター等管理運営事業…… 40
インターネット各種支援情報等提供事業…… 40

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　…… 42

事業報告附属明細書…… 44

〔令和６年度決算〕
令和６年度事業別決算書…… 46
1　正味財産増減計算書説明資料
正味財産増減計算書（要約）…… 48
正味財産増減計算書（経常費用詳細）…… 49
正味財産増減計算書（予算比較）…… 51
会計区分別経常収支状況…… 54
2　財務諸表等
貸借対照表…… 57
貸借対照表内訳表…… 59
正味財産増減計算書…… 63
正味財産増減計算書内訳表…… 65
キャッシュ・フロー計算書…… 71
財務諸表に対する注記…… 72
附属明細書…… 75
財産目録…… 76

3　監査報告書…… 80

〔凡例〕決算額　財源
国　：国の補助金、委託料等
県　：県の補助金、委託料等
団体　：市町、経済団体等の負担金等
自　：自主財源等

令　和　６　年　度　事　業　の　体　系

公益財団法人ひろしま産業振興機構

経営・創業等の支援

創業支援
- ◎創業環境整備促進事業

経営支援
- ◎経営企画支援事業
- ◎中小企業イノベーション促進支援事業（チーム型支援）
- ○総合支援情報提供事業
- ◎中小企業成長プラン策定支援事業
- ○広島県中小・ベンチャー企業成長支援事業
- ○中小企業成長・交流支援事業
- ○設備貸与・資金債権管理事業
- ○下請かけこみ寺事業
- ○被災中小企業施設・設備整備支援事業
- ◎よろず支援拠点事業

ものづくりの革新

ものづくり支援

技術支援
- ◎技術コーディネート事業
- ◎成長型中小企業等研究開発支援事業
- ◎中小・ベンチャー企業チャレンジ応援事業

人材育成支援
- ◎中小企業DX推進支援事業

販路開拓支援
- ◎取引商談会等マッチング支援事業
- ○モノづくりパートナーシップ支援事業

知財支援
- ◎広島県中小企業知財支援センター事業

デジタルイノベーションの推進
- ◎ひろしまデジタルイノベーション推進事業

カーテクノロジーの革新
- ◎自動車関連産業クラスター支援事業
- ◎新たな価値づくり研究開発支援事業（6月補正）
- ◎サプライヤー事業転換拠点運営事業（6月補正）

国際ビジネスの支援
- ◎国際ビジネス支援事業

施設利用等の提供
- ◎産業会館管理運営事業
- ○産業技術交流センター等管理運営事業
- ○インターネット各種支援情報等提供事業

◎　主要事業
○　一般事業

【主要事業】

Ⅰ 経営・創業等の支援 （64,871 千円）

1 創業支援 （64,871 千円）

創業環境整備促進事業 （県 64,871 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、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創業サポーターとして登録し、支援対象者の相談ニーズに応じて派遣して、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）セミナーを企画・開催。

【令和6年度目標と実績】

「概ね目標を達成」

指 標	令和6年度目標	実 績
○年間創業件数	300 件	312 件
○創業マネージャー等による相談件数	1,000 件	1,176 件
○創業サポーターの派遣回数	年間延べ 650 回程度	508 回
○創業セミナーの開催回数	20 回以上	36 回

【活動実績等】

ア 創業件数

年 度	R 元	R2	R3	R4	R5	R6
創業件数	308 件	343 件	324 件	314 件	310 件	312 件

イ 創業サポーターによる専門アドバイスの実施

創業前後の課題解決を図るため、中小企業診断士・税理士・コンサルタント等の創業サポーターを派遣し、事業プランの策定、販路開拓、経理・税務、法人設立等についてアドバイスを実施した。

〔支援対象者〕創業前 1 年・創業後 1 年以内 〔支援期間〕最長 2 年間、24 時間以内

〔創業サポーター登録者数〕126 名（令和 7 年 3 月末現在）

創業サポーター派遣実績

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
延べ支援回数（回）	42	27	48	48	47	37	45	45	56	51	47	15	508
延べ支援時間数（時間）	60.0	35.5	67.5	64.5	58.0	57.5	63.5	58.0	73.5	76.0	69.5	23.0	706.5

ウ 創業セミナー開催実績

No.	セミナー名	実施期日	参加者数	オンライン（※）	共催等
1	創業時に考えたいマーケティングの基本	5/17	44	○	
2	労働契約、労働保険・社会保険の基本	5/17	42	○	
3	事業計画書の作り方	6/20	51	○	
4	資金計画の立て方・資金調達時のポイント	6/20	44	○	呉信用金庫
5	SEO 対策の習得・インスタグラムの活用	7/25	51	○	
6	雇用について学ぶ（労働契約・就業規則等）	7/25	39	○	HiELCC
7	事業計画書の作り方	8/26	34	○	HiELCC
8	資金計画の立て方・資金調達時のポイント	8/26	33	○	
9	創業時に押さえておくマーケティングの基礎	9/30	27	○	
10	労働契約、労働保険・社会保険の基本	9/30	26	○	
11	事業計画書の作り方	10/31	33	○	日本政策金融公庫
12	資金計画の立て方・資金調達時のポイント	10/31	34	○	日本政策金融公庫
13	SNS を活用した販路開拓促進	12/5	45	○	
14	労働契約、労働保険・社会保険の基本	12/5	40	○	
15	創業時に押さえておきたい事業計画書のポイント	1/9	39	○	
16	クラウドファンディングの基礎知識・活用方法	1/9	37	○	KAIKA
17	自分で作ろう！チラシ作りのコツ講座	2/13	35	○	
18	労働契約、労働保険・社会保険の基本	2/13	40	○	
19	事業計画策定と資金計画のポイント	3/14	52	○	
20	融資の基礎を徹底解説～銀行員の審査目線	3/14	50	○	もみじ銀行
21	創業チャレンジセミナー（呉市）	6/29、30、7/6	10		呉市、呉信用金庫、アクティブベースくれ、日本政策金融公庫、呉商工会議所
22	経営者の創業経験に学ぶセミナー	7/3	22		広島信用金庫、日本政策金融公庫
23	しゃもじん創業塾（廿日市）	7/9、16、23、30、8/6	38		廿日市商工会議所、廿日市市
24	U24 高校生大学生 創業体験プログラム Stash05	9/7、8	21		（一社）ふくやま社中、福山市、Fuku-Biz
25	福山創業塾	9/14、21、28、10/5、12	37		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
26	庄原創業塾	10/11、11/1、29、1/10	13		庄原商工会議所
27	竹原創業塾	10/19、20、26	4		竹原市、竹原商工会議所、日本政策金融公庫
28	ひろしまベンチャー助成金創業応援講演会	11/19	78		ひろしまベンチャー育成基金
29	「収入の壁」と創業	1/23	16		Camps
30	創業者から学ぶ財務事情	2/6	19		Camps
31	創業体験チームクラフト	2/1	42	△	
32	起業家資質を身に付ける	2/15	22		
33	ChatGPT を活用したマーケティング戦略	3/1	31		
34	一緒に作ろう！活躍する大人の人生図鑑（大学生創業機運醸成）	2/8	16		Camps、よろず支援拠点、HiELCC
35	女性起業家支援セミナー	2/10、21、3/6	62		Camps
36	金融講演会	3/24	80	△	県、中国財務局、中国経済産業局
合 計			1,307		

※オンライン　○ オンライン開催　△ オンライン併用

エ その他

○ 金融機関、日本政策金融公庫との三者協調による創業支援融資を2件造成した（広島県信用組合、呉信用金庫）。

○ イノベーション・ハブ・ひろしまCamps や大学起業部の学生と連携して、先輩創業者へのインタビュー冊子を作成した（R7.2）。

○ Camps 運営事業者（㈱エル・ティー・エス）が事業主体となる「大学発スタートアップにおける経営人材確保支援事業」（NEDO）の支援団体として参画した。

【令和7年度の事業実施上の課題、対応方針など】

窓口相談、創業サポーター派遣及び創業セミナー開催により、年間創業件数 300 件の着実な達成を目指すとともに、引き続き次の２点に留意して事業運営を行う。

○　県内金融機関との連携強化
　創業の際のボトルネックの一つである資金調達を支援するため、県内金融機関との連携をさらに強化する必要がある。
〔対応方針〕
　業務提携覚書を締結している 14 金融機関との創業案件の共有をさらに進めるとともに、協調融資商品の造成等に協力する。

○　影響力のある創業案件への対応
　社会的・経済的なインパクトのある創業案件を支援し、地域経済の活性化を図る必要がある。
〔対応方針〕
　Camps、ベンチャー育成基金、大学等との連携をさらに強化して案件を発掘し、事業化支援を行う。

２ 経営支援　（242,823 千円）

経営企画支援事業　（県・自 24,860 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設定や、タイムリーな相談を受け、財団内の英知を集めて深堀りし、有効な支援を連続的・能動的に提案するしくみが必要。

【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。

【令和6年度目標と実績】

「概ね目標を達成」

指標	目標	実績
①市場分析/競合分析支援 (データベース活用支援) ②企業戦略設定支援 (ネクストリーダー創出支援)	○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 (3～5社/年、支援期間は 1社あたり3～6か月) ○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)	＜概ね目標を達成＞ ・事業スキーム、支援候補先の選定基準及び考え方等について、県と協議しコミットした。 ・外部データおよび当財団企業データベースをもとに、売上規模、成長性、グループ企業を持つ企業を抽出。 ・これをもとに、地域コンサル(㈱広島銀行を選定)と連携して、候補企業の経営者や役員を訪問し、意向をヒアリング(電話案内 51 社、18 社訪問)。 ・県内の主要産業分野を対象に成長期待のある企業を選定。 (目標 3-5 社／年⇒実績 3 社)
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。	＜概ね目標を達成＞ ○財団内ワーキンググループを通じて、改良・機能アップ・定着・シナジー創出の基盤強化を行っている。 ・企業 DB 内に、東京商工リサーチのデータ取り込みや外部機関の DB とリンクさせ、情報量拡充。 ・企業 DB 内に、各センター要望をもとに、新たにアプリを開発。 ・コーディネーター会議を通じて、情報共有の基盤に企業 DB を利用している。

【活動実績等】

企業戦略設定支援(ネクストリーダー創出支援)

県及び地域コンサルと連携し、財団内の企業データベースや外部からの入手データ及び支援候補企業の経営者等との面談ヒアリング等を通じ、下記の3社を支援企業として選定し、戦略策定の支援を実施した。

企業名	事　業	規模感	特　　徴
タカオ㈱ (福山市)	金属製品製造業 (公園遊具・景観関連製品等製造・販売)	・資本金:80百万円 ・売上高:42.5億円 ・従業員数:173名	①全国の児童向け屋外遊具や公園内の景観関連設備の企画製造の国内売上1位のニッチトップ企業。 ②全国の公園や、幼稚園から小学校の児童遊具に至るまで、独創的な遊具等を製作するとともに、海外進出の足掛かりとして、ドイツ・アメリカの遊具メーカーとの業務提携。
SRホールディングス㈱ (福山市)	多角化事業 (物流、機械製造、不動産、アパレル、小売りサービス等)	・資本金:157百万円 ・売上高:90億円 ・従業員数:360名	①地域産業の活性化や、新たな市場の開拓を目的としたM＆Aを推進している。 ②成長を指向の高いM＆Aの成功体験を有する。 ③非関連性多角化企業であることを生かした、異なる企業文化の融合による新しい価値の創造力を有する。
タカノブ食品㈱ (府中市)	食品製造業 (かきフライなどの業務用冷凍食品等)	・資本金:91百万円 ・売上高:94億円 ・従業員数:106名	①かきフライなどの地元広島産のかき加工品で地元に貢献する。 ②業務用冷凍食品の製造を行う創業1世紀以上の老舗メーカー。

【令和7年度の事業実施上の課題、対応方針など】

①市場分析/競合分析支援 (データベース活用支援) ②企業戦略設定支援 (ネクストリーダー創出支援)	○R6年度採択企業のフォローアップ(戦略の点検/補強及び実行フェーズへの落し込み)、実行支援内容の整備と体制の構築(外部支援機関や地域金融機関との連携含む) ○R7年度候補企業の選定基準(成長に資する／期待のある企業選定)の明確化、および選定基準に沿った企業候補の探索と選定スキームの具体化(審査会の開催など)
企業データベース運用	○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 ○企業カルテの構築(総務企画と連携) ・支援企業の進捗状況を共有できる機能を追加

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 77,071 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で、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、この様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、自社だけで経営課題を解決できない企業が多い。 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】

<table>
<tr><th></th><th>概要</th></tr>
<tr><td>チーム型
支援</td><td>○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>
○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)</td></tr>
</table>

【令和6年度目標と実績】

「目標を達成」

指標	目標	実績
チーム型支援	❶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:R5 調査 75.0%(12 社/16 社) 【前年調査 60.0%】 ❷採択企業数:10 社以上 ❸専門家人材(生産管理、DX、EC分野、カーボンニュートラル等)の確保 ❹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等によるセミナーの開催、成果事例集の発行や事例発表会などの場づくり	❶R6実績:58.8%(10社/17社)＜概ね達成＞ ・価格転嫁が原材料や燃料費等の高騰に追いつかず企業活動に大きく影響するなど、昨年度(R5実績:75.0%(12社/16社))以上に厳しい調査結果となった。 ❷採択企業数:10社＜達成＞ ・食品2社、機械系ものづくり5社、その他3社 ❸新たな専門家人材:5名確保＜概ね達成＞ (DX推進2名、Webマーケティング1名、生産管理2名) ❹セミナー開催3回＜達成＞ 〇現場効率化セミナー広島・福山の2会場で開催 ・広島会場:9/13開催、参加者数:42者/28社 ・福山会場:9/20開催、参加者数:31者/18社 ・セミナー満足度:満足86.2%(うち、高満足31%) ・参加者のフォローアップとして、14社訪問 〇販路拡大セミナー ・広島市3/10開催、参加者数:136者/102社 ・セミナー満足度:満足98.12%(うち、高満足53.4%) ・アバンセ(㈱ユアーズ)個別商談会:52社がエントリー(個別商談会開催:4/25) 〇年商100億円を目指す企業のための成長戦略セミナー ・広島市3/17開催、参加者数:97者/59社 ・セミナー満足度:満足95.9%(うち,高満足49.0%) ・成長意欲ある企業に対して、今後、企業訪問等のフォローアップ予定 ❺チーム型支援のパンフレットに支援事例4社を追加

【活動実績等】

〇チーム型支援

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 10 社の企業を支援決定した。(令和 7 年 3 月末現在)

No.	企業名	主な事業	支援内容	支援分野
1	ニッキフッコー㈱(呉市)	高圧ガス、関連機器、製造・販売	高純度ガス精製装置等の生産拡大に向けた体制構築 ・生産能力 1.5 倍 UP <進捗:10 回/24 回>	生産管理の支援
2	㈱ギケン (廿日市市)	樹脂製品等製造業	Web マーケティングを活用した新規販路開拓支援 ・Web マーケティングを起点に異分野への用途展開を探索 <進捗:6 回/24 回>	Web マーケティングの支援
3	ヤマモトロックマシン㈱ (庄原市)	さく岩機並びに関連商品の製造・販売	WEB マーケティングを活用した新規営業の強化 ・アクセス解析を通じ、新規顧客の開拓に向けたマーケティング戦略の立案 <進捗:8 回/24 回>	Web マーケティングの支援

4	瀬川工業㈱ （広島市安佐南区）	ダンボールケースの製造・販売等	生産管理力強化と基幹人材の育成 ・業務プロセスの整理、見える化と組織間共有 ・効率化の実践を通じ、管理レベルの向上 〈進捗：6 回/24 回〉	生産管理の支援及び人材育成
5	(株)こっこ一 （呉市）	スクラップ・産業廃棄物の収集運搬,処理	川上・川下事業への展開に伴う事業計画の立案 ・中長期的な事業計画の立案(売上・利益、係数管理、人員の採用・育成等) 〈進捗：8 回/24 回〉	新事業展開の支援
6	(株)島村製作所 （広島市西区）	一般機械器具製造及び精密歯車の加工	コスト管理力強化による利益率の安定化 ・コストドライバー管理及び原価管理の強化 〈進捗：7 回/24 回〉	原価管理及び生産管理の支援
7	(株)マルニ木工 （広島市佐伯区）	家具製造卸、小売業	新規販路開拓に向けたブランディング戦略の再構 ・ターゲット顧客を見直し、プランディング戦略の再構築により、売上拡大とキャッシュフローの改善 〈現状分析・支援計画作成中〉	販路開拓の支援
8	上田昆布(株) （広島市西区）	昆布製品の製造・販売	新商品開発と既存商品の販路開拓 ・営業戦略の立案と販路開拓(営業の意識改革と営業力強化) ・既存商品のり・ブランディングと新商品開発 〈現状分析・支援計画作成中〉	商品開発とブランディングの支援
9	平岡工業(株) （広島市安佐南区）	金型設計・製作、精密部品加工・調達代行など	SCC 事業の営業戦略の策定と実行支援 ・PUSH 型営業戦略の立案と実行体制の強化 ・コスト低減に向けた購買管理方法の仕組み化 〈現状分析・支援計画作成中〉	営業戦略策定の支援
10	(株)みなり （広島市南区）	ふりかけ、お茶漬け及び調味加工原料等製造販売	生産性向上による生産能力拡大 ・生産性向上による発注ニーズへの対応（取りこぼし案件の削減） ・リーダー人材(生産管理・組織・マネジメント力向上)の育成 〈現状分析・支援計画作成中〉	生産管理の支援及び人材育成

【令和7年度の事業実施上の課題、対応方針など】

〇短期の販売拡大や生産性向上のみでは成長性に乏しく、市場やターゲット、ビジネスモデルの見直し、新商品／新事業開発や事業戦略面での支援が必要。
〇とくに企業単独ではこれらへの対応が難しく、財団が開発支援や販路開拓／国際ビジネス支援と協力に連携して総合的な解決支援にあたる必要がある。
〇支援実績と企業成長（売上／利益）のつながりが見え難いため、支援による成果としてのアウトカムを整備する。
〇産振構職員のプロマネ能力及び伴走支援能力の強化。

中小企業成長プラン策定支援事業　（県・自 14,230 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のセミナーを行う。

【令和6年度目標と実績】

「目標を概ね達成」

指標	令和6年度目標	実績
○評価書発行、成長プラン策定	○評価書・成長プラン作成件数20件 （参考：R5年度の評価書申込実績：26件）	○評価書、成長プランの発行：8件 ＜概ね達成＞ 上記以外の申込件数6件(R7年度で対応)
○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）	○事業性評価研究会の実施（中国財務局との共催）＜概ね達成＞ ・広島市1/9開催、参加者数：61者/22機関 （金融機関及び商工会議所等の支援機関が参加）

【活動実績等】

○金融機関、財団内連携による働きかけ

事業の開始にあたって、昨年度まで実施してきた「広島県中小企業技術・経営力評価制度」において利用実績のある金融機関の本部や支店等に継続的に訪問するとともに、実績のない金融機関支店についても訪問し、制度の周知、活用依頼を行った。

また、財団内においても事業の周知を図り、財団内連携により支援企業の発掘を行った。

○関係機関との連携強化

中国財務局との共催による事業性評価研究会の開催に向けた準備、調整を行った。また、広島県事業承継・引継ぎ支援センター等の支援機関を訪問し、事業の周知、活用依頼や利用企業の課題解決に向けた連携強化を図った。

・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。顕在化した課題の解決に注力した。
・事業について、県や金融機関と調整を行いながら見直しを行った。

【令和7年度の事業実施上の課題、対応方針など】

○事業見直しに伴う周知活動の強化
・金融機関、他の支援機関への訪問を強化し、制度の周知を図る。
・財団内や他支援機関と連携したアプローチ強化や過年度利用企業への案内。

○財団内の連携による継続的な支援
・企業支援統括Gに事業を移管し、チーム型支援をはじめとした他支援メニューとの一体的実施により戦略策定から課題解決までの支援事業の効果をより高める。
・ニーズに合わせた継続的な事業のブラッシュアップを行う。

よろず支援拠点事業　（国 65,863 千円）

【事業のねらい】

目的 （目指す姿）	よろず支援拠点 ○相談者（経営者）の掘り起こ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こしから課題解決、好事例の排出まで取組む。 中小企業１１９ ○中小企業が補助金情報等を入手できるプラットフォームを活用し、経営課題の解決を行う。
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。 ○相談者（経営課題）の掘り起こしについては、受身の相談対応のみならず、Co のノウハウの活用等企画。提案による掘り起こしが必要。 ○課題解決については、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、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。

【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。 R2 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。

【令和 6 年度目標と実績】

「目標を達成」

指標	目標	実績
よろず支援拠点	○名寄せ後の全相談者数 1,200 者 ○成果確認件数 270 件 ○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。	○名寄せ後の全相談者数 1,573 者〈達成〉 ○成果確認件数 313 件〈達成〉 ○地域産業･経済の活性化を担う成長志向中小企業の伴走支援　4 社 経営改善に特化したチーム支援　3 社 〈達成〉
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	○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〈達成〉 （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）

【活動実績等】

〇新規相談事業者等の掘り起こしのため、コーディネーター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、県内市町や金融機関、商工会等を訪問し、事業の広報及び連携の協力と支援体制の構築に努めた。

〇金融機関職員向けのよろず勉強会や支援機関・相談者向け成果事例発表会を広島と福山で開催した。備後地域の支援機関、金融機関との連携強化を目的として、びんご事業者支援事例発表会を初めて開催し、各支援機関の事例紹介等を行った。

〇中国ブロックよろず支援拠点連携フォーラムで拠点間の連携を深める研修会を開催し、コーディネーターのスキルアップを図った。

〇定例会議を開催し、よろず支援拠点全体の目標や現在の進捗を共有し、コーディネーター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、支援機関や他拠点のチーフ等を招聘し連携のための支援内容の共有を促した。

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
広島県信用組合	7 回	46 社
広島信用金庫	3 回	17 社
日本政策金融公庫	45 回	126 社
合計	55 回	189 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	16 社
府中商工会議所	10 回	35 社
備後地域地場産業振興センター	83 回	455 社
合計	95 回	506 社

イ セミナー開催状況

内容	開催回数	参加者数
・Chat GPT 初級編 ・マスコミを意識したプレスリリース作成術 ・インスタグラムビジネス活用入門講座 ・インボイスで変わる法人成のタイミング ・価格転嫁セミナー ・業務改善助成金セミナー ・ふるさと納税制度活用セミナー ・求人票で差をつける具体的テクニックとワークショップ ・LINEビジネス入門講座　等	113 回	1,165 名

【令和 7 年度の事業実施上の課題、対応方針など】

〇令和8年度から、よろず支援拠点の支援の対象や内容、評価指標等の見直しを中企庁が予定しており、令和7年度中に効果的な支援方策等を検討する必要がある。

〇よろず支援拠点内に「価格転嫁相談窓口」及び「米国自動車関税措置等に伴う特別相談窓口」を設置しており、経営環境が急変した中小企業・小規模事業者に対し、引き続きタイムリーかつ効果的な支援に取り組む必要がある。

〇相談者が考えている足元の課題のみならず、本質的な経営課題の解決につなげていくため、拠点内でチームを組成し案件に取り組んでいくとともに、コーディネーターの質向上に向けた研修の実施等に取り組んでいく。

〇支援を効果的に行うためには、他の支援機関との連携を強めることが重要であり、特に「活性化協議会」と「引継ぎ支援センター」の2つの機関との連携を強化するため、3機関で定期的に連携会議を開催する。また、他機関が主催するセミナーへの講師派遣や、連携会議への参加を通じて、機関同士の協力関係を深め、それぞれの機関の得意分野を活かしながら、連携して支援体制を構築していく。

〇相談者数の増加に向けた広報活動を強化する必要がある。

Ⅱ　ものづくりの革新　（226,402 千円）

1　ものづくり支援　（171,723 千円）

（1）技術支援　（147,383 千円）

技術コーディネート事業　（県・自　26,323 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 ｺｰﾃﾞｨﾈｰﾄ 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。
ﾏｯﾁﾝｸﾞﾌｫｰﾗﾑの開催	○【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。

【令和6年度目標と実績】

「目標達成」

指標	令和6年度目標	実績
①　技術コーディネート活動	①　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、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	①　技術コーディネート活動 ○産学官による共同研究、大学からの技術指導、企業から委託研究に繋げる橋渡し件数 目標10件／実績10件　⇒　**達成** ○企業ニーズや課題に合った専門家／機関の紹介、国等補助事業の獲得支援 目標20件／実績24件　⇒　**達成**
②　マッチングフォーラム	②　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）	②　マッチングフォーラムの開催 ○専門家／機関へ橋渡し 目標5件／実績6件　⇒　**達成** ○開催回数　目標5回／実績6回 ⇒　**達成**

【活動実績等】

（コーディネート活動実績等）

企業名	内容	支援区分
A社	ユニバーサルデザイン商品の共同開発先として、カジュアル繊維製品製造企業を紹介、共同研究が進行中。	企業課題に応じた民間企業の紹介
B社・C社・D社	成長型中小企業等研究開発支援事業（Go-Tech事業）制度紹介、中小機構アドバイザーに橋渡し。提案書記載や研究テーマ抽出方法の指導に繋げ、申請書のブラッシュアップを実施。	企業課題に応じた情報提供 （うち1社採択）
E社	来年度上記補助金獲得に向けた共同研究体として、広島大学大学院教授を紹介。	企業ニーズに応じた専門家の紹介
F社	協働ロボットでCADCAMによる加工技術の共同開発先として、近畿大学教授に繋げた。	企業課題に応じた民間企業の紹介

（マッチングフォーラム開催状況）

開催場所	テーマ	内容	支援区分
広島市立大学	車重心の変動に対応可能な高齢者運転支援システムの開発	大学教授のシーズ紹介と意見交換	シーズとニーズのマッチング
広島大学	放射光を用いた先端分析技術	大学教授の施設紹介と意見交換	シーズとニーズのマッチング
近畿大学工学部	除去加工から付加加工までの広範な生産加工技術	大学教授のシーズ紹介と意見交換	シーズとニーズのマッチング

【令和7年度の事業実施上の課題、対応方針など】

○技術コーディネート活動
・組織的活動のしくみ（コーディネータ以外の職員連携、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。
・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。
・飛躍的な成長に向けて支援できる企業に向けた補助メニューのPR活動を実施。
○マッチングフォーラムの開催
・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）・定例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。
・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。

成長型中小企業等研究開発支援事業（Go-Tech 事業）　（国 93,939 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）

【令和6年度目標と実績】

「目標達成」

指標	令和6年度目標	実績
①ゴーテック/サポイン補助事業採択に向けた活動	①事業提案3件提案のうち1件採択	①3件提案1件採択 ⇒ **達成**
②中間評価ヒアリングの評価値	②中間評価Bランク（ある程度評価できる、継続可能） 以上の評価取得を目指すため、進捗管理を確実に実施	②継続案件2件中、2件ともB評価以上の評価取得 ⇒ **達成**

【活動実績等】

（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㈱、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	㈱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	㈱久保田鐵工所、岡山大学	R5.8 −R8.3
6 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	45,000	㈱テクニスコ、岡山大学	R6.8 −R9.3

【令和7年度の事業実施上の課題、対応方針など】

［課題］
○支援後の事業化フォローの充実、活動テーマ起点の進捗管理実施
○研究開発開始時点のマーケット調査や川下市場動向の把握
［取組方針］
○事業化協議の開催（年一回以上）
○他事業や専門家と連携した販路や売り先の開拓

中小・ベンチャー企業チャレンジ応援事業　（県 27,121 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。

【令和6年度目標と実績】

「目標達成」

指標	令和6年度目標	実績
①採択件数	① 年間採択数5件程度	① 年間採択数 7件 ⇒ **達成**
②採択案件の事業化・実用化	② 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事業化・実用化を2件以上目指す。	② 事業化達成 2件 ⇒ **達成**

【活動実績】

令和6年度1次採択分

No.	テーマ名	実施者
1	厨房機器などのメンテナンスを劇的に軽減するための新機能複合材料の製造技術および製品化技術の開発	㈱ヒロテック
2	中小製造業の人手不足解消するための協業ロボットを使用した簡易自動化ライン装置の開発	真辺工業㈱
3	牡蠣の生産持続を実現するメカトロニクス技術を活用した自動牡蛎打ちシステムの開発	三工電機㈱

令和6年度2次採択分

No.	テーマ名	実施者
1	自動車用廃棄プラスティックの補修溶接法を新規開発、商品化し、事業の拡大と産業廃棄物ゼロ化を実現	㈱荒谷商会
2	放射線治療装置の出力管理の新たな標準規格のための新設計小型線量計に基づく国産基準線量計の開発	RTQMシステム㈱
3	中小企業の人手ス足解消のため、人協働ロボットとAMRをパッケージ化した汎用性の高い自動化装置の開発	バロ電機工業㈱
4	ポリカーボネート製品の視界性の確保・向上を実現させるための反射防止及び防汚機能を用いたコーティング技術の開発	㈱レニアス

【令和7年度の事業実施上の課題、対応方針など】

［課題］
○事業化計画に対し、評価/判断が可能なスキル、知識の習得
［取組方針］
○採択に必要な技術知識習得のための財団内情報の共有
○審査に諮る水準まで充実した提案内容に導くため、申請者に意欲を持たせるコミュニケーション能力の向上

（2）人材育成支援　（24,340 千円）

中小企業DX推進支援事業　（国・県・自 24,340 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。

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取集を行っているが、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ﾘｰﾀﾞｰ塾	○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 ○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）
応用コース	○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（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）

【令和６年度事業目標と実績】

「目標達成」

指標	令和６年度目標	実績
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）	下記を合計して１３社 → 達成
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）	カイゼン・DX講座での参加企業数 １０社 → 達成
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）	３件の助成事業を採択・完了 [1)田口鋳造所 2)船越鉄工 3)モルテン] → 達成

【活動実績等】

① 事業全体

○アンケートの調査結果を分析して県内ものづくり中小企業のDXに対する現状レベルを把握するとともに、その結果とカイゼン・DX講座受講企業の受講前、受講後のレベルを比較検討することにより、カイゼン・DX講座で目指すレベルの上昇値（KPI）を設定した。

○オープンセミナーをこれまでの2回から5回に拡大して実施した。（新たにAI、ロボット、DX(IoT)事例紹介セミナーを実施） また、より企業ニーズに基づいたオープンセミナーとするため、参加者アンケート等の分析を行った。

② カイゼン・DX講座（旧：IoTﾘｰﾀﾞｰ塾）
○受託事業者、ITサポーターを含めた関係者による定例会議を開催し、各講義の振り返りと次回講義に向けた打ち合わせを重ねた結果、講座を円滑に運営することができた。
○各受講企業の工場視察を実施し、経営層と推進リーダー同席による経営課題分析・個別アドバイザリーを行うなど、きめ細かな支援を実施した結果、全受講企業(10社)がDX活用戦略とDX導入プランを完成させ、成果報告会で発表を行った。（2024/12）
また、受講後の取組継続の後押しと来期の導入実証助成金申請企業発掘に向け、課題共有会を開催。（3月中旬）
○次年度事業のレベルアップに向けた振り返りと対応策を検討する会議を、県とともに開催（2月以降週1回程度開催）
③ 導入実証助成金（旧：応用コース）
○助成事業の成果拡大のため、地元ベンダー・Sierをアドバイザーとして選定し、事業計画作成段階から継続したアドバイスを実施することにより、3件の助成事業を採択・完了することができた。[1)田口鋳造所 2)船越鉄工 3)モルテン]得られた成果については、活動成果報告会で発表。
○過年度助成企業等による「ものづくり中小企業のIoT導入事例紹介」を、広島工業大学情報学部情報コミュニケーション学科の3年生の講義「専門ゼミナールB」において発表した。（10月23日）。広島県と同学の包括的連携協定による事業の一環として実施）講義後にアンケートを実施し、学生のIoT等に対する関心を調査した。

【令和 7 年度の事業実施上の課題、対応方針など】

■事業実施上の課題
① 事業全体
○事業の運営内製・地域化を推進するため、財団スタッフ&地域IT専門家による運営ノウハウの獲得、地域の産学官連携の強化
○事業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DX普及に貢献
② カイゼン・DX講座
○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
○県内ものづくり中小企業のニーズに基づいて、生産性向上に繋がるAI、ロボット、ChatGPT等のオープンセミナーを拡充して実施
○DX推進レベルを定義して、受講企業及び推進リーダーの成長度合いを測定し、成長度合いに応じたフォローアップを実施
③ 導入実証助成金
○交付申請前の段階からの支援実施による、取組成果の高度化（財団が選定したアドバイザーが「事業計画作成前の事前審査」及び「事業実施中のヒアリング」を実施し、アドバイスを行う。）
○助成事業者と地元ベンダー・Sierが連携して事業に取り組むことにより、双方の成長を実現（アドバイザーを地元ベンダー・Sierから選定し、助成事業者と連携・協働して事業に取り組ませる。）
■方針
支援企業の成長に向けて
○「カイゼン・DX人材育成講座」「導入実証助成金」「スマートファクトリー推進支援事業」においてシームレスな支援を実現する（カイゼン・DX人材育成講座を受講後のフォローアップの仕組みを強化）
○カイゼン・DX人材育成講座における企業毎に行うプランニングの充実
○導入実証助成金における実証後の展開性を重視
○人材育成をスタートに、実践まで一貫した取組みが可能な企業の選定
■目標
○育成・支援企業数：延べ 13 社 （DX推進リーダーの育成…10 名・社、導入実証助成金…3 社）
○DX活用戦略及びDX導入プランの作成支援件数：10 社 （DX推進リーダーの育成と同数）
○受講企業等のDX推進レベルのレベルアップ：10 名・社（DX推進リーダーの育成と同数）全受講企業の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DX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　（38,149 千円）

取引商談会等マッチング支援事業　（県・団・自 37,119 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。
現状と課題	○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。

【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）

【令和6年度目標と実績】

「概ね目標を達成」

指標	令和6年度目標	実績
◎マッチング数 ◎成立件数/当初成立金額	800 件 110 件/240,000 千円	810 件 128 件/407,138 千円
◎企業訪問･相談対応件数 ◎新規発注案件の獲得（個別あっせん分）	400 件 100 件	364 件 103 件
◎広域取引商談会等の開催	○中国･九州地区 5 県合同広域取引商談会 （広島･山口･福岡･熊本･鹿児島）9/20in 山口維新ホール 発注企業 61 社、受注企業 60 社、マッチング件数 119 件 ○中国ブロック合同広域取引商談会 10/29in ホテルグランヴィア広島 発注企業 78 社、受注企業 87 社、マッチング件数 267 件	

◎BtoC 製品等支援	○JR 西日本公式オンラインショップ DISCOVER WEST モール説明会 7/18inJR 西日本広島支社 食品･雑貨関係 33 社が JR 西日本と口座開設、EC サイト販売開始 ○ショップチャンネル連携企画 TV 生放送『日本を見つけよう～広島～』 10/10in 広島市内 参加者：選考による食品関係企業9社、販売額合計：75,600 千円

【活動実績等】

提案型マッチングのトライアル

① アイシン展示商談会/ R6･8 月 in アイシン PT 技術センター	初の試みとして、アイシン向け展示会を自主企画。 アイシン生産技術･開発部門 336 名が参加し、EV や新技術･新工法の課題に対して技術 PR。8 社 11 案件が商談進行中。
② 大阪地区提案型商談会/ R7･2 月 in 梅田スカイビル	大阪地区にて初の提案型商談会を開催。 先行して広島県内製造業の技術提案を募り、関西東海地区を中心とする各業界メーカー/商社に発信する手法でのマッチング。開催当日は商談とセットで産業動向や経営を学ぶ機会を提供。 発注企業 29 社、受注企業 48 社、マッチング数：154 件

【令和7年度の事業実施上の課題、対応方針など】

［課題］
発注企業側の案件ニーズに基づく商談会や個別あっせんが中心で価格勝負型のマッチング支援が多くを占め、県内企業においては市場ニーズの多様化やグローバル競争の激化といった環境下で、コア技術を活かした戦略的な取組が難しい傾向にある。

［取組方針］
企業成長に資する提案型マッチングへのシフト
航空宇宙、EV、ロボット、半導体、医療、環境/エネルギーなど先端･成長産業等に対して、技術力や優れた製品を有するポテンシャルある企業の提案をマッチングする商談機会を創出

3 知財支援 （16,529 千円）

広島県中小企業知財支援センター事業 （国･県 16,529 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	○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。 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。
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。
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）

【令和6年度目標と実績】

「目標を達成」：外国出願支援ではやや目標数値に届かなかったが、下記理由（＊）によりほぼ達成と考える。また、知財人材育成、知財総合相談では大きく目標値を上回った。

指標	令和6年度目標	実績
知財人材育成	<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、 <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） <出張講座> 2 回開催	<基礎理解コース> **達成** 教育コンテンツ改定（30 分に短縮） 受講者 148 名 <基礎実践コース> **達成** 技術者向けを実施 満足度 9.1（10 段階評価） <出張講座> **達成** 5 回開催
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	相談件数 279 件 **達成** 他部署との連携 121 件（4.3 割） **達成** 知財戦略提案 31 件 **達成**
外国出願支援	補助金交付決定額 予算の 85%	補助金交付決定額 予算の 71%**ほぼ達成** ＊申請予定の 2 社が昨年度の業績が好調であり応募基準から外れた。この 2 社が予定通り申請で出来ていれば、ほぼ予算 100%の交付決定となっていた。

【活動実績等】

１．知財人材育成
〈基礎理解コース〉
・コンパクトな新コンテンツ制作（旧：150 分⇒新：30 分）
・オンデマンド配信開始（9 月）
〈基礎実践コース〉
・2/19「技術者向け」実施、受講者 9 名
〈出張知財講座〉
・4/5「知的財産の基礎と企業での各事業段階における知財活動」実施
対象：インタフェース、受講者 50 名
・8/8「広報担当者向け知財講座」実施
対象：南条装備工業、受講者 5 名
・12/11「自動車関連企業における知財マネージメント」実施
主催：カーテクノロジー革新 C：受講者 8 名
・1/16「ビジネスでの著作物利用における知財リスクマネージメント」
主催：INPIT 広島県知財総合支援窓口、受講者 40 名
・3/5「企業における知財活動のあり方」
主催：広島県発明協会、受講者 8 名
２．知財総合相談
［他部門との連携］
他部門との連携強化による他の支援事業からの知財課題掘り起し強化
知財啓蒙＆意見交換：国際ビジネス支援 C、ひろしまデジタルイノベーション C、新技術トライアル・ラボ
３．外国出願支援
［公募、審査］
2 回の公募/審査/採択（4～5 月、7～8 月）

【令和7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］
・地域経済発展に貢献する企業の知財経営力向上
［対応方針］
・地域経済発展に講演する企業へのオーダーメイド型講座の実施
２．知財総合相談
［課題］
・他の支援事業に内在する知財課題の解決
［対応方針］
・産振構内知財啓蒙と他の支援事業との連携の仕組み作り
３．外国出願支援
［課題］
・事業推進の効率化
［対応方針］
・応募企業からの提出書類不備の低減

Ⅲ　デジタルイノベーションの推進　（104,743 千円）

ひろしまデジタルイノベーション推進事業　（県・自 104,743 千円）

【事業のねらい】

目的 （目指す姿）	○デジタルによる経営/技術課題の解決支援を通じて、デジタルものづくり技術（MBD、CAE、DX等）の活用促進策が効果を上げている。 これにより、非効率なものづくりプロセスが改善され、生産性の大幅な向上と新しい価値を創出する余裕が生まれている。 ○デジタル技術の導入時期の研修やその後の活用の高度化の際の研修プログラムが幅広く準備されており、企業は各々の状況に 合致したニーズで容易に受講でき、効率的に企業内でデジタル技術の活用を進めていける人材が育成され続けている。 ・デジタル技術のベースを保有し、MBDの考え方をものづくりプロセスに応用できる人材、CAEを活用したバーチャル開発ができる人材。 ○地域企業に向けたデジタル技術を活用するためのプラットフォームが準備されており、着手の容易性、活用の継続性が担保されている。 ○上記の事業を通じて、地域企業の国際的な競争力、革新力が向上している。
現状と課題	(1)現状 ○第4次産業革命の進展の中、地域中小企業のデジタル技術への適合が遅れている。 ○製造業のグローバル化で、地域製造企業の品質、コスト、納期における国際競争力は下がっている。 ○従来のデジタル技術を活用しないモノづくりの手法では、従来事業の競争力強化や新価値創造に取り組む余裕ができていない。 (2)課題 ○デジタル技術を活用したモノづくりを実施するためのさまざまな環境を提供し、利用開始のハードルを下げることと、活用の高度化を支援していく必要がある。 ・経営課題/技術課題に対して、経営者/開発従事者の双方において、ベースとなるデジタル技術やMBD/CAEを自社で活用する必要性を理解していただく必要がある。 ・デジタル技術のリテラシーを保有する人材、MBD/CAEを活用し業務を改善できる人材を効率的に育成するプログラム、支援措置が必要である。 ・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、デジタルものづくりの仕組みの導入時には、それらを安価で容易に利用できる仕組みや環境が必要である。

【事業概要】

◇地域企業の抱える課題、デジタル技術の活用ステージ、企業規模に応じて、以下の3つの事業を柔軟にカスタマイズしてステップアップを支援する。

(1)　デジタル活用のステージをより高度な状態へのステップアップを促す技術課題解決支援

・デジタル技術に係る拠点として地域のモノづくり企業の技術課題を広く拾い上げ、デジタル技術による解決を支援し、活用を促進する。

(2)　デジタル技術を活用し、モノづくりプロセスの変革を実行できる人材を育成するための、容易に受講できる研修プログラムの企画と実施

・MBD の基本的な考え方を理解し、開発プロセスを俯瞰し改善につなげられるきっかけを与える研修

・CAE の価値と限界を理解し、モデルによるエンジニアリングにより効率的なモノづくりプロセスに貢献できる人材を創出する研修

・デジタル技術活用のきっかけと基礎体力をつけていただくための研修（啓発セミナー、マンスリーウェビナー、DX リテラシー教育　等）

・リモート利用、オンライン／オンデマンドなどを積極的に活用した研修

(3)　デジタルものづくりに必要な高性能計算機及びソフトウェアの安価な利用環境の提供

	概要
(1)技術課題解決支援（デジタルものづくり技術の活用レベルのステップアップ支援）	○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。（通年で実施） ・公設試、産業支援機関及び大学等と連携して支援を行う ○企業ごとの MBD/CAE 活用レベルに応じた支援メニューを提供し、活用レベルをステップアップさせる。

(2)人材育成研修 ①MBD関連研修 ②CAE研修 ③デジタルものづくり塾 CAE塾 ④デジタル技術利用促進	○デジタル活用によるモノづくりの変革に必要な研修等を体系的に実施 （広島県内企業、一部全国展開） ①MBDプロセス研修、MBDアドバンスド研修、MBDエキスパート研修　等 （通年でそれぞれ1～3回実施） 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）（通年でそれぞれ1～2回実施） ③長期間の実践型グループ研修（解析技術を用い、基礎力の強化から実際の技術課題の解決も含む実践研修） ・生産領域から設計領域へ対象を拡大して人材を育成 （第1四半期開講～第4四半期まで） ・技術領域も地域企業のニーズに応じて拡大 ④啓発セミナー、マンスリーウェビナー、DXリテラシー教育　等 （通年で様々なテーマで随時開催）
(3)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）	○広島県の企業・研究機関向けに安価で利用できる高性能計算機能の提供（スパコン及び高性能 WS の利用サービス） ○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 ○利用システムや計算機解析の技術的なサポート （すべて通年で実施）

【令和6年度目標と実績】

令和6年度の事業の総合評価：概ね目標を達成

指標	令和6年度目標	実績
○技術課題解決支援（件数） ○デジタル技術活用ステージ（ステップアップ企業数）	○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 ○各ステージからのステップアップ目標数 未導入→活用　自：3社、 非自：9社 活用→高度化　自：3社、 非自：3社 高度化→高度活用企業 自：0社、非自：1社 ※自；自動車関連企業、非自；それ以外	○技術課題支援は34件で目標達成。そのうちセンター利用につながったものは6件と課題解説と利用につながった。 ○ステップアップした会社数 未導入→活用　自：3社、 非自：5社 活用→高度化　自：2社、 非自：1社 高度化→高度活用企業 自：0社、非自：0社 活用以上へのステップアップ数は目標未達
○人材育成 （実施研修テーマ数、 参加者数） デジタル技術利用促進のためのセミナー数、参加者数含む	○実施テーマトータル 57テーマ以上　参加者数1,025名以上 ①　MBD関連研修 ・実施テーマ17以上 ・参加者数　250名以上 ②　CAE研修 ・実施テーマ18以上 ・参加者数　380名以上 ③　デジもの塾・CAE塾 ・実施テーマ12以上 ・参加者数　95名以上 ④　マンスリーウェビナー等 ・実施テーマ　10テーマ以上 ・参加者数　250名以上	○実施テーマトータル　　目標達成 68テーマ　参加者数　1,332名 ①　BD関連研修 ・実施テーマ　21 ・参加者数　187名 ②　CAE研修 ・実施テーマ　21 ・参加者数　800名 ③　デジもの塾・CAE塾 ・実施テーマ12 ・参加者数　95名 ④　マンスリーウェビナー等 ・実施テーマ　14 ・参加者数　250名
○デジタル技術活用環境の提供 （利用日数（稼働率）、技術解析テーマ数）	○利用日数　1000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50％相当：1000日≒250日×8台×50%】 ○新規プロジェクト（技術テーマ） 15件以上	○利用日数　801日　　目標未達 （稼働率41%） ○新規プロジェクト（技術テーマ） 16件　　目標達成

【活動実績等】

（1）技術課題解決支援とデジタル活用ステージステップアップ支援
・技術課題支援は目標30件で34件達成。うちセンター利用開始案件は6件で目標以上達成している。R6年度は様々な技術領域からの相談があり、協力機関との協働で対応できている。また支援企業の探索においては、財団の横連携の効果や企業DB活用の効果が出てきている。
・活用ステージの活用ステージへのステップアップ数の目標をは未達となった。要因としては支援にもかかわらず途中でのドロップ、活用スタンバイ状態の企業が滞留当が発生している。一方では、鋳造CAE塾や流体塾の人材育成支援の効果は出つつある（活用スタンバイの状態）。また継続的な人材育成プログラムは活用ステージのステップアップに貢献している。

（2）人材育成研修
・MBD関連研修は、企業様側からの参加者計画数からの減少／削減が大きく影響し今期は目標数を下回った。MBD研修プログラムの全国展開は継続しており、受講企業はマツダ系企業とJAMBE会員企業＋他県外企業で9割以上を占める。
・継続的な研修プログラムであるデジタルものづくり塾、CAE塾は募集、開催、講座運営は順調に推移。デジタルものづくり塾では、県外企業様がトライアル参加を開始。モノづくり研修の広島モデルとして展開。県外からのFBをもとに内容のさらなる充実を目指している。CAE塾流体解析コースは、計１２回の技術会合や相談会、解析ソフト操作研修会を実施。 多くの方が年度をまたいで継続して参画しスキルアップに努めている。
・昨年度の鋳造CAE研修初級（トライアル）でのニーズを受けて、今年度からは継続学習の場として鋳造CAE塾初級、中級を本格的に実施した。（’24/7月～’25/2月）
普段の復習学習のための解析システム利用など、他にない研修として好評を得ている。

（3）デジタル技術を活用する環境の提供
解析ソフト環境の提供サービスは、利用日数が目標を下回った解析ソフト環境の提供サービスは、利用日数が目標を下回った。R6は一部の研修プログラムの学習利用のソフトウェア提供形態がひろデジからではなくベンダーからの直接ライセンス提供になったため利用日数に含めていない：デジもの塾3D-TIMON、鋳造CAE塾JS-CAST）
利用時の新規テーマ登録は １6テーマと目標をかなり上回った。

【令和7年度の事業実施上の課題、対応方針など】

(1)技術課題解決支援とデジタル活用ステージステップアップ支援

（課題）
ものづくりにおけるデジタル技術の課題とともに、その上位の真の困りごとの解決に目を向けた支援が必要（企業総合支援）。またステップアップにつながる継続的なコミュニケーションと個社の状況とステージに合致した支援が必要

（対応方針）
●個社に適合した支援策の継続的な提供
・企業がデジタル技術活用しない真因の検討（経営課題の把握）
・単発の支援に終わらず粘り強く提案
・定期的なコミュニケーション
・課題を先取りした解析支援
・個社のニーズを踏まえた研修のカスタマイズ
・技術課題と連動した解析ステム活用の提案

(2)人材育成研修

（課題）
・一定数の受講者の確保と新規受講希望者を増加させることによる安定した研修事業運営の維持
・実践力を養う効果的な研修プログラム内容の企画・実施
・啓発セミナーや基礎的なデジタル技術の教育等により、導入/活用の土台を早期に作るための支援

（対応方針）
●MBD研修参加の早期見込み予測、全国展開の強化、MBD実践研修のトライアル
●デジもの塾スキームの他県展開の拡大（JAMBE様協働）と塾そのもののブラッシュアップ
●基礎的なデジタル技術の体系的な教育の提供の継続と実践領域の支援プログラムへの拡大

(3)デジタル技術を活用する環境の提供（解析システム利用サービス）

（課題）
・一定数の利用率の維持と年間登録利用の促進

（対応方針）
●デジタル技術の価値の啓蒙、HDIC支援サービスのPR強化のための効果的なコンテンツの検討
●リピート利用促進によるセンター利用の年間登録への誘因

Ⅳ カーテクノロジーの革新 （150,428 千円）

（1）自動車関連産業クラスター支援事業 （国・県・団・自 125,437 千円）

【事業のねらい】

目的 （目指す姿）	○地域自動車部品サプライヤーのCASE対応（特にEV化）に対して、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、研究開発能力の底上げの強化／加速を支援する。 目標： 2025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。
現状と課題	【現状】 自動車産業は「カーボンニュートラル（CN）」への対応と、手段としてのCASE（特に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ー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、特にResearch力）が充分でない企業がある。 ①EVへの対応と、新しい価値創造と提案 （EV特有のNVH、熱マネ、軽量化…への対応等） ②ハードと制御を合わせた、機能／性能を実現するクルマ作りへの対応 【課題】 上記を踏まえた課題は以下のとおり。 ①CASE対応への加速、特にEV対応環境の変化に対して、各社の研究開発力を強化する。 ②地域企業各々の「技術課題」の明確化、協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。 ③基盤強化／価値創造の支援を、センター間や産学官の連携により効果を加速／最大化。

【事業概要】

◇ 自動車産業の 100 年に一度の変革期「CASE（特に EV）」に向けて、地域の自動車部品サプライヤー企業が 2025 年までに「戦略領域で BigPlayer に勝る提案ができる」「デジタル人材の地産地活による社会実装が実現できる」という目標に至るために、対象企業に対して「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う。

特に「EV 対応人材の育成と技術力強化」を加速するために、R4 年度 9 月から 3 年計画でスタートした地域企業共同の「EV 研究プロジェクト」の活動を活性化させ、自動車 OEM や公設試とも連携して、地域の EV 対応を加速する。

	概要
◎自動車関連産業クラスター支援事業	○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&4の「企業力強化」&「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」の活用を行って、全体でシナジーの最大化を狙いながら「企業の研究開発力の強化」と「CASE（特に EV）への対応」を支援する。
①「基盤強化」人材育成事業	○地域の自動車産業サプライヤーの研究開発をリードする人材の育成を支援する。 CASE に対応できる「総合技術エンジニア」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する。下記の新技術トライアル・ラボの研究活動と同期させ、座学と実践により、スキルを早期に、効率的に習得できる支援を進める。 ○デジタル人材／制御ソフトウェア人材／AI・IoT 人材の地産地活を支援する。 デジタル人材を育てる研修として、「DX 教育カリキュラム」を定常的に運営すると共に、内容の強化を図り、対象企業を広げて展開する。

②「企業力強化」「価値創造」新技術トライアルラボ事業	○R4年度から開始した地域企業合同の「EV研究プロジェクト」の3年目活動として、地域サプライヤーのファンダメンタル領域の研究開発力の強化を、次の段階へと支援していく。地域サプライヤーと共に、R5年度活動で見出した「EV方式へ対応していくための技術課題」（従来車とEVで異なる機能／性能への対応）の解決策の具体化に注力する。 具体的には、技術的に先行しているEVについて「構造と性能の因果関係」を更に詳しく調査／分析する事で、より効果的な解決策を見出す。 活動においては、初年度の「EV車両全体の調査／分析」だけでなく、「構成ユニットやシステム単位での機能の調査／分析」も平行して進め、EV技術の研究（Research）と開発（Development）が推進できる人材の育成を目指す。
③連携活動 ひろ自連活動等	○広島県内の産学官6団体で組織するひろしま自動車産学官連携推進会議(ひろ自連)の、「地域企業活性化①専門部会」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する。 地域の自動車部品サプライヤー企業の「カーボンニュートラル対応」「EV化への対応」「技術人材の育成／デジタル人材の地産地活」等の技術領域がこの活動内容となる。

【令和6年度目標と実績】

「目標を達成」

指標	令和6年度目標	実績
①人材育成事業	(a)技術人材の育成 ・年間計画に基づき、R6年度人材育成事業を完遂する。 ・人材育成5ヵ年計画をベースに、R6年度事業成果と課題の明確化とR7年度の事業構想化を策定する。 (b)デジタル人材の育成 ・5か年計画に基づいて基礎研修（L0.5-2）下期計画分を実施する。年間目標企業数20社（受講者100名）。 ・デジタル技術実践道場第2期全コースの完了。年間目標企業数10社（修了者20名）。	**【目標を達成】** (a)技術人材の育成 期初の計画通り推進した。 ・ファンダメンタル分野/CASE分野/開発スキル分野に分け、計画通り研修を推進した。 ➡E-ラーニング研修23講座実施 「デザインシンキング基礎講座」、「環境経営・カーボンニュートラル学習プログラム導入編」の2講座を新規開設。 ➡「論理的文章を書くためのメソッド」研修（1/22）を実施した。 ➡「自動車関連企業における知財マネジメント」（12/11）を新設、実施した。 ➡「実践型ビジョンマネジメント」（1/29,30）を新設、実施した。 ・「自動車工学基礎講座2024」(11/4～12/6)をマツダとの共催で実施した。 ・環境対応車（EV等）、CASE分野の講座として、「自動車の熱マネジメント」の更新を来期初めの公開予定で準備中。 ・年間受講実績（51.9人/年/講座） 年間受講目標（50人/年/講座） ・自動車専門技術セミナーの継続開催を準備中。 ➡3/6にEV関連の技術セミナー「EV化に向けてサプライヤーが把握しておくべき戦略と技術2025」実施。 (b)デジタル人材育成 デジタル人材育成の新規講座として以下を実施した。 ・MBDリアルタイムテスト研修 ・USDMによる要求仕様設計研修

		(a)「制御領域参入の導入セミナー」 … 2回/17社 (b)「制御初級人材のIoT/AI系基礎研修」 …2回/12社 (c)「実務を模した実践道場各コース(開発プロセス、MBD、AI、DX)」 … 18回/9社
②新技術トライアルラボ事業	(1)「EV 研究プロジェクト」 各テーマの実用性を明確にする。 ・R6-24(車内 NVH)→本解析法(BBA)による、実車検証法を地域企業へ提案。 ・R6-25(バッテリー筐体) → 検証実験で、軽量化効果の高い新しい構造を導出。 ・R6-27(車内音質)→”音質”の改善方向を絞り込む。 ・R6-29(ゴムブッシュ)→EV 車と CE 車の入力寄与の違いから、EV 車用ゴムブッシュ仕様を絞り込む。 ・R6-30(断熱)→アンダーカバーの断熱効果を高める仕様を絞り込む。 (2) 企業の研究開発力の向上 各テーマの実用性を検証し、参加企業での活用を進める。 ・R6- 4(多重壁パネル)→特許取得を完了し、地域企業へ応用を提案する。 ・R6-32(流動/脈動)→パイプ脈動の基本モデルを完成させ、関連企業へ提案する。 ・R6-33(市場分析)→市場情報分析結果から最適仕様を絞り込む。	**【目標を達成】** (1)「EV 研究プロジェクト」 各テーマごとに、関連企業とともに見出した知見の具体化が進んだ。 とくに R6-24(EV 車 NVH…)、R6-30(EV 車断熱…)では、講習会、共同実験等に、のべ1O社の参加があった。 ・R6-24(EV 車 NVH…)→振動講習会を開催し、実車検証法(BBA 法)を地域企業へ提案できた。 ・R6-25(バッテリー筐体…)→これまでの知見から軽量多機能化のテストパネル製作、一部検証。 ・R6-27(車内音質…)→”音質”改善に有用な「NVH シミュレーター」の動作確認を完了した。 ・R6-29(ゴムブッシュ…)→EV 車ゴムブッシュの開発法(入力寄与解析法)をカーメーカーへ提案。 ・R6-30(EV 車断熱…)→実走中の風の影響が解明でき、多くの企業で断熱開発が必要と分かった。 (2) 企業の研究開発力の向上 各テーマともに、関連企業の部品に適用しながら、技術獲得が進んだ。 ・R6- 4(多重壁パネル…) →技術データの追加で、地域企業に有用な特許申請が可能と分かった。 ・R6-32(流動/脈動…) →パイプ脈動の基本モデルを完成し、関連企業へ提案した。 ・R6-33(市場分析…) →カップホルダーを対象に市場情報分析法の有効性を関連企業と共有した。

③ひろ自連活動等	上記①、②の目標に対し、産学官連携の仕組みを活用した下記の活動を行う。 ・地域企業へのニーズに沿った人材育成機会の提供 目標：ひろ自連での討議、企業訪問等の中でニーズをとらえ、地域企業への提供項目を設定する。 ・EV化への対応 目標：上記EV研究プロジェクトと同じ。 ・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じ。 〇その他： ・ひろ自連地域企業活性化①専門部会として、各部会共通の取り組むべき課題として設定された。 「地域企業の人材確保」活動に同期した活動に引き続き参画する。 ・ひろ自連事務局長をカーテクノロジー革新センターメンバーが受け持ち、事務局メンバーと協力して引き続き運営にあたる。	**【目標を達成】** 〇上記人材育成、新技術トライアルラボ事業に対し、産学官連携の仕組みを活用した下記活動を行った。 ・地域企業へのニーズに沿った人材育成機会の提供 ひろ自連活動、企業訪問により人材育成ニーズ把握し、地域企業が必要とする機会を提供した。 ・EV化への対応；上記EV研究プロジェクトと同じ。 ・デジタル人材の地産地活；上記デジタル人材地産地活と同じ。 〇その他： ・ひろ自連地域企業活性化①専門部会として、市立大への出張講義を実施した。 ・ひろ自連地域企業活性化①専門部会として、各部会共通の取り組むべき課題として設定された 「地域企業の人材確保」活動に同期した、大学訪問等の活動に参画した。 ・ひろ自連事務局長をカーテクノロジー革新センターメンバーが受け持ち、事務局メンバーと協力して運営を行った。

【活動実績等】

〇人材育成事業
(a)技術人材の育成
E ラーニング研修「人間計測技術①（総論）」、「人間計測技術②（感性評価）」、「人間計測技術③（商品開発プロセス」、「自動車関連企業における知財マネジメント」、「実践型ビジョンマネジメント」を新設、「自動車工学基礎講座 2024」、「実験計画法・品質工学　入門品質工学セミナー」、「コミュニケーション技術者のためのコミュニケーションスキル UP 研修」、「自動車専門技術セミナー」を開催。
(b)デジタル人材の育成
導入研修、MBD 系研修、組込みソフト系、ソフトウエア品質系研修、スマートファクトリー系研修、デジタル実践道場研修を実施。合計 21 社、287 名が参加。

〇新技術トライアルラボ事業
・上記実績を参照。

〇ひろ自連活動等
・地域企業活性化①専門部会の所属企業に向けた実績報告、来期計画を報告し、承認を得た。
・広島市立大学 情報科学科 2 年生に「自動車産業におけるデジタル化と求められる人材」と題して講義を実施。196 名参加。

【令和7年度の事業実施上の課題、対応方針など】

① 人材育成事業
(1)技術人材の育成
・地域企業の環境変化を踏まえ、教育ニーズの把握と新たな事業構想立案と具体化を引き続き行う事。
・EV研究プロジェクトの活動ステージに合わせた効果的な講座の選定と実施。
・外部機関を活用した専門家のサポート。
(2)デジタル人材育成
・更なる企業への啓発や、受講者のモチベーション、企業や受講者の成果に繋がるカリキュラムの提供。
・企業内でデジタル化を推進するリーダーの養成。
・今年度リニューアルした実践道場の各コース（開発プロセス、MBD、AI、DX）の内容のブラッシュアップ。
・生成AIに関する研修の充実化。

② 新技術トライアルラボ事業
(1)EV研究プロジェクト
・本プロジェクトを継続し、最新EV（BYD等）について、これまでと同様の、NVHや熱マネ等の性能調査を進め、これまで見出したEV特有の課題を確認し、性能改善やコスト低減のヒントを追加収集し、地域企業においてのEV対応のさらなる新技術開発、技術革新に役立てる事。
(2)企業の研究開発力の向上
R6年度の成果をもとに、企業支援のさらなる高度化、拡大を推進する事。
・特許申請（R6- 4多重壁パネル…）、関連企業での活用促進。
・獲得した基本モデル（R6-32流動/脈動…）の活用推進。
・市場分析の活用事例の多くの企業展開。

③ひろ自連活動等
・上記の人材育成、トライアルラボ事業に対し、産学官連携を生かした活動を継続する事。
・既存の委員会の整理・統合が進められており、これに対応した、ひろしま産振構、地域企業活性化①専門部会の活動を具体化し実施する事。
・5月末に実施予定の総会まで、ひろ自連事務局長をカーテクノロジー革新センターメンバーが受け持ち、支障なく運営にあたる事。
・地域企業活性化①専門部会として、各部会共通の取り組むべき課題として設定された「地域企業の人材確保」活動に同期した活動を継続する事。

（2）新たな価値づくり研究開発支援事業【6月補正】　（県 6,436 千円）

【事業のねらい】

目的 （目指す姿）	○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。
現状と課題	○物価高騰の影響により、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されるため、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を行う必要がある。

【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	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 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 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。

【令和6年度目標と実績】

「目標を達成」

指標	令和6年度目標	実績
①テーマ毎の企業支援と進捗管理	・R5年度採択案件（3件採択済）について、事業期間中の進捗管理等の企業支援と、中間検査（10月）／確定検査／清算／最終報告（3月）の支援を行って完遂する。 ※制度上2025年2月末でプロジェクトマネージャーは雇用が切れるため、3月の最終報告に向けて企業及び広島県に対し迷惑をかけないスムーズな引継ぎと完遂が必要となる。	【目標を達成】 ・計画通り、R5年度採択案件（3件）について、事業期間中の進捗管理等の企業支援を行い、全件計画通りの研究開発を完了。 ・確実な事業進捗管理の他、10月の中間検査や2～3月の完了検査に向けた支援を実施。
②事業管理機関としての業務整備	・ひろしま産業振興機構が事業管理機関を担う場合の、「役割責任」「提供価値」「機能」「業務手順」「必要スキル」について『手順書』を完成させる。	【目標を達成】 ・事業開始後すぐに2名の支援担当者を雇用して体制作りを行い、企業における研究開発立ち上げ支援を速やかに実施。 ・支援担当者であるプロジェクトマネージャーを中心にカーテクC職員の実務メンバーに対し、定例検討会等を適宜実施し、企業支援へカーテクC職員一丸となり取り組んだ。

【活動実績等】

昨年度採択案件（3件）について、事業期間中に計画に沿った進捗管理等の企業支援を行い、全件計画通りの研究開発を完了。

【令和7年度の事業実施上の課題、対応方針など】

R7年度の申請と事業管理機関としての支援
・R7年度も本事業は継続。
引き続き企業の補助金申請をサポートし、事業管理機関として一件でも多く、企業の応用・実用化開発（価値創出）の支援を実施。
※R7年度は、3/18 に公募締切、4月に審査～採択予定、5月上旬より事業開始予定

（3）サプライヤー事業転換拠点運営事業【6月補正】　（国 18,555 千円）

【事業のねらい】

目的（目指す姿）	○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」
現状と課題	○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。 ○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行く必要がある。

【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、の事業を行う。

【令和6年度目標と実績】

「目標を達成」

指標	令和6年度目標	実績
（1）相談窓口の運営	（1）相談窓口の運営 ・当センターの稼働日の8:30～17:15に相談窓口を設置して、相談を受け付ける。 相談件数、相談内容（問合せ・回答日、問合せ者、問合せ内容、回答内容など）を全て記録する。 【目標（年間）】 ・問い合わせ：10件/10社 ・個別相談：30件/30社	【目標を達成】 （1）相談窓口の運営 ・相談対応者を1名配置し、サプライヤーからの相談・質問・問い合わせに対応した。 ・1月末時点での累計件数、問合せ：7件、個別相談：11件について対応済。またすべて記録済み。
（2）実地研修、セミナーの実施	（2）実地研修、セミナーの実施 ①実地研修 ・新技術トライアルラボ事業の「EV研究プロジェクト」活動と連動して、「NVHの解決策探索活動」の共同実験を実施する。 ・参加企業は、素形材系の開発及び生産サプライヤー10社以上を目標とする。 ②セミナー デジタル人材育成の新規講座として以下のセミナーを実施する。 ・デジタル技術実践道場（上期からの継続） ・状態遷移モデル設計 ・部品モデル設計 【目標（年間）】 (a)「制御領域参入の導入セミナー」 … 4回/20社 (b)「制御初級人材のIoT/AI系基礎研修」 …2回/10社 (c)「実務を模した実践道場」 … 10回/5社	【目標を達成】 （2）実地研修、セミナーの実施 ①実地研修 ・「振動モード計測技術講習会 ～BBA Trialに向けて～」（9/25） 主催：トライアルラボ ・「簡易テストフレームの剛性計測方の講習会」（1/20）主催：トライアルラボ ②デジタル人材育成の新規講座（セミナー） 支援企業のニーズを適宜把握しながら、各セミナーの内容、回数等を更新し、以下の通り実施した。 (a)「制御領域参入の導入セミナー」…（当初目標)4回/20社…(実)1回/ 7社(1月末時点） ・ 9/25「MBDセミナー」 7社 ※今年度は1回のみ実施とした。 (b)「制御初級人材のIoT/AI系基礎研修」…(当初目標)2回/10社…(実) 2回/ 12社 ・ Python入門研修（2/21～2/27）10社 ・ AI実装プログラミング研修(2/28～3/3)11社 (c)「実務を模した実践道場」 …（当初目標)10回/5社 …（実）71回/9社（年間,1月末時点） ・デジタル技術実践道場/D推進者養成コース （9/2、9/17、10/1、10/15、10/28、11/12、11/26、12/10、1/7、1/28、2/25、3/25） 12回/3社 ・デジタル技術実践道場/開発プロセス体験コース （9/2、9/17、10/1、10/16、10/31、11/14、11/28、12/11、12/26、1/9、1/23、2/5、2/18、2/25、3/4、3/12、3/19、3/25） 18回/5社 ・デジタル技術実践道場/MBD体験コース （9/9、9/24、10/8、10/23、11/7、11/21、12/5、12/26、1/31、2/20、3/18） 11回/5社 ・デジタル技術実践道場/AI体験コース （9/9、9/24、10/8、10/21、11/5、11/19、12/3、12/24、1/14、2/20、3/12） 11回/4社 ・1月末時点でセミナー・実地研修のトータル実施回数は77回、受講企業数はのべ202社 加えて、実施内容、回数は各支援企業のニーズをとらえたものになっており、総合評価としては「達成」と判断する。

（3）専門家派遣	（3）専門家派遣 ・派遣した実績（日数、日程、サプライヤーの課題、支援内容等）を記録する。 【目標（年間）】 ・専門家派遣：8件/4社	【目標を達成】 （3）専門家派遣 ・個別相談に移行したS社について、1回の専門家派遣を実施。（11/1） ・個別相談に移行したH社について、5回の専門家派遣を実施。（10/31、11/26、1/21、2/21、3/4） ・上記派遣実績の記録を行い、事務局へ提出済。 ※1月末時点で専門家派遣のトータル実施回数は6件/2社

【活動実績等】

（1）相談窓口の運営
・年間を通して、問合せ：7 件、個別相談：11 件について対応した。
（2）実地研修、セミナーの実施
・各企業の技術課題を発掘する為に、振動モード計測技術講習会、簡易テストフレームの剛性計測方の講習会等を実施した。
（3）専門家派遣
・派遣社数：4 件/2 社について対応し、うち 1 社については 3 回の専門家派遣を実施した。

【令和7年度の事業実施上の課題、対応方針など】

（1）相談窓口の運営
・プロジェクトに直接関わらないような問合せからも、本プロジェクトを活用できるよう、効果的な相談受付と、相談内容に応じた適切な解決策への誘導方法。（実地研修、セミナー、専門家派遣など）
（2） 実地研修、セミナー等の実施
・自動車部品サプライヤー企業への情報展開と参加促進。
EV や CASE（制御領域）への業態転換／拡大がベースとなるため、マネジメントへの啓発や丁寧な説明が必要。
（3）専門家派遣
・効果的かつ効率的な専門家派遣を行っていくためには、各地域支援拠点と連携してノウハウの蓄積や共有が必要。

Ⅴ　国際ビジネスの支援　（45,749 千円）

国際ビジネス支援事業　（県・団・自　45,749 千円）

【事業のねらい】

目的 （目指す姿）	○県内企業のニーズに沿った支援を展開するため、他の支援機関とも連携を図りながら、県内企業にとって、より有益な支援に繋げることができている。 ○産振構が行う海外展開支援については、情報提供型支援に加え、企業の個別課題に対応した支援が展開されている。
現状と課題	○県内の他の海外展開支援機関も含む相談件数は、昨年と同水準となるなど、県内企業における海外展開に向けた意欲・関心は、引き続き高い状況にある。 ○こうした状況の中、産振構では、幅広い業種に向けた情報提供を中心とした支援に留まっている。

【事業概要】

（1）相談・コーディネート

◇県内及び海外に拠点を設置し、現地の経済や制度に関する情報提供・相談対応・取引先の紹介などを行い、県内企業の国際ビジネスの取組を支援する。

	概要
上海事務所(R6.9 月末で閉鎖) コーディネート	○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（R6.10 月から海外ビジネスパートナーを配置）
海外ビジネスサポーター コーディネート	○県内企業の関心の高い 8 都市（台北・バンコク・ハノイ・ホーチミン・シンガポール・ジャカルタ・ベンガルール・ニューヨーク）に海外ビジネスサポーターを配置し、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
国際ビジネス相談	○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
海外視察研修	○現地視察による投資環境の調査や現地企業等とのネットワーキングの機会提供(人材育成の要素を強化)

（2）ビジネスマッチング

◇国内商社等とのネットワーク構築及び海外ビジネスサポーターのネットワークを活用したマーケットインによる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する。

	概要
国内商社等と連携した 販路拡大支援	○国内商社等が求める商品を扱う県内企業をつなげるマーケットイン型の商談機会を提供
デジタル(EC 等)を活用した 販路拡大支援	○デジタルを活用した販路拡大に向けた取組をハンズオンでサポート
関係団体等の実施する 商談会等の支援	○基礎自治体等が主体的に実施するプロダクトアウト型の商談会等に商社等を紹介するなどのサポート

（3）ビジネス情報提供・研修

◇企業の海外展開を促進するため、海外ビジネスに関する情報提供等を目的として、研修・セミナー及び情報誌等の発行を実施する。

	概要
海外ビジネスセミナー	○県内企業の関心が高い地域の最新情報や海外展開、輸出促進等に必要となる情報を提供するためのセミナーを実施
実務者等養成研修	○県内企業の貿易実務者を養成するため、国際取引実務研修を実施（2コース）
国際賛助会員の集い・ アグリ協議会交流会	○国際賛助会員やアグリ協議会会員等を対象に会員相互の交流会及びセミナーを実施
情報誌発行	○海外ビジネスサポーターの現地情報等をまとめた情報誌ハッピーメールや県内企業の海外進出状況をまとめたダイレクトリーを発行

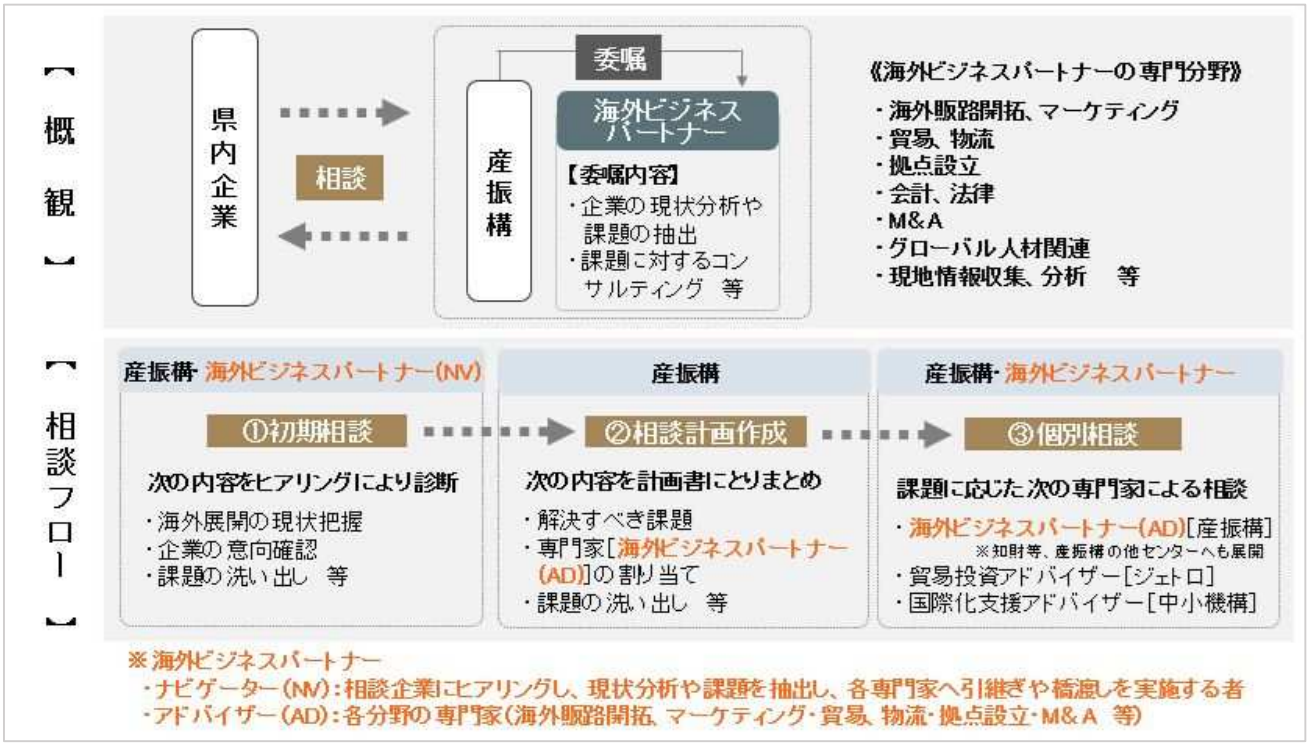
【事業見直し等】

（1）相談・コーディネート

①海外展開支援パートナー制度の創設

・令和6年9月末、中国への進出（製造拠点の設置等）を主として支援してきた上海事務所を廃止

・中国マーケットへの展開を目指す企業（特に、食品）への支援を強化するため、多岐にわたる相談に迅速に応じられる複数の専門家（海外ビジネスパートナー）を登録する「海外展開支援パートナー制度」を創設



（2）ビジネスマッチング

①商社等へ PR するための商品カタログの作成

・今年度から、マーケットイン型商談機会の提供を強化することとし、当センターが支援ターゲットとする企業層（売上規模 1～20 億の食料品等）を中心とした商品カタログを作成

②マーケットイン型商談機会の提供

・上海事務所等を活用し、国内商社等と県内企業のマーケットイン型商談を実施

（プロダクトアウト型商談については、基礎自治体が主体的に実施しており、産振構は県内企業への情報提供等のサポートを実施）

（3）ビジネス情報提供

①企業の貿易実務者の養成を支援するための貿易実務研修を実施

②情報誌ハッピーメール（月1）及び海外進出企業ダイレクトリーを発行

【令和6年度目標と実績】

指標	令和6年度目標	実績
輸出に取り組む企業(食品製造・加工業)の海外売上高	(R8)食料品輸出額:100 億円	(R5)食料品輸出額: 58 億円

※資料:「ひろしまの商工業」(R6.11 県まとめ)

【活動実績等】

区分			R6 年度実績
行動目標	相談・コーディネート		※支援企業数は実数
		海外ビジネスパートナー	支援企業数:36 社／相談件数:81 件
		海外ビジネスサポーター	支援企業数:29 社／相談件数:51 件
		国際ビジネス相談	支援企業数:46 社／相談件数:50 件
		海外視察研修	参加者数:16 人
	ビジネスマッチング		
		商社等との関係構築	13 社
		マーケットイン型商談設定	17 社／26 商談
		越境 EC ハンズイオン支援	1 社
	ビジネス情報提供・研修		
		情報誌ハッピーメール	開封率:平均 17.6%／開封数:74 者
		海外進出ダイレクトリー	発行回数:1 回／発行月:9 月
		賛助会員の集い	開催回数:2 回／参加者数:50 人(2 回×25 人)
		アグリ協議会交流会	参加企業数:24 社／参加者数:31 人
		国際取引実務研修	参加者数:188 人

【令和7年度の事業実施上の課題、対応方針など】

(1)相談・コーディネート
R6年度に創設した「海外ビジネスパートナー制度」に、更なる多様な専門家(海外ビジネスパートナー)を登録するとともに、短期的な相談にとどまらないハンズオン支援体制を構築する必要がある。
(2)ビジネスマッチング
R6年度よりスタートしたマーケットイン型の商談機会の提供を更に拡充する必要がある。
(3)ビジネス情報提供
一次情報に触れる機会や最新の経済情報の提供など、可能な限り対面で、県内企業にとって有効な支援を行っていく必要がある。

Ⅵ 施設利用等の提供 （463,267 千円）

産業会館管理運営事業 （自 291,105 千円）

【事業のねらい】

目的 （目指す姿）	○全ての利用者、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管理運営に取り組み、利用者の満足度の向上と収支の改善との両立を図る。
現状と課題	○県立広島産業会館は、東展示館・本館と西展示館で構成され、県内企業を中心として工業製品や特産品、新製品の展示等に会場を提供し、販路拡大等を通じて本県産業の振興を図ることを目的として事業に取り組んでいるところであるが、東展示館・本館においては築 53 年、西展示館においては築 33 年を経過していることから、老朽化した施設の適正な維持・管理に加え、利用者のニーズにマッチした機能を整備する必要がある。 とりわけ、電気、ガス、上下水道、通信など、ライフラインの老朽化が著しいことから、早急な対応が必要になっている。

【事業概要】

	概要
適切な施設の整備及び管理・運営	○収入の状況を見極めつつ、老朽化した施設の機能維持や修繕などとともに、利用者から要望の多い設備の更新・整備を行うことにより、利用者の満足度の向上を図る。
収益確保に向けた取り組み	○国家試験や資格試験など、好不況の波に左右されない催事の誘致や、コロナ禍により事業の休止が続いているファミリー向けの大型イベントの再開促進など、将来的な収支改善に繋がる取り組みを強化する。
経費削減	○顧客へのサービスの低下や職員のモチベーションの低下に繋がらない範囲で、不要不急の支出の抑制に努める。
県内製品や県内企業等の情報発信	○広島 BOX において、工業製品、酒・食品関連、健康・美容、伝統工芸品など、広島の宝である県内企業等の製品をカテゴリー別に展示し、広島産業会館の来場者に紹介するとともに、出展企業と地域の小学生との交流事業を行う。 ○メッセひろしまギャラリーにおいて、広島で活躍するクリエイターや企業、プランナーのコラボレーションや新たなチャレンジの成功事例を紹介するとともに、広島県の観光・イベント情報や、産業支援等の様々な情報を提供する。
顧客情報の収集・分析	○広島産業会館を利用した県内外の主催者や来場者を対象にアンケート調査を行い、来場者の属性、主催者の満足度やニーズを把握した上で、顧客情報を収集・分析することにより、新たなイベント誘致や顧客開拓、次期指定管理申請等に繋げるとともに、顧客サービスの一環として分析結果を催事主催者に提供する。
顧客の定着促進	○広島市及びその近郊を放送エリアとするコミュニティ FM 放送やフリーペーパー等を活用し、広島産業会館のイベントを PR することにより、顧客の定着促進を図る。

【令和6年度の数値目標と実績】

指標	令和6年度目標	令和6年度実績
面積稼働率(未達成)	43.0%	42．0%（R5 42．9%）
収支の状況(達成)	・収入： 255，839千円 ・支出： 216，976千円 ・収支差額： 38，863千円	・収入： 291，104千円 ・支出： 211，265千円 ・収支差額： 79，839千円
主催者アンケートの満足度(概ね達成)	・スタッフ対応 95% ・施設・設備 75% ・開催目的の成果 60% ・継続利用希望 95%	・スタッフ対応 95．0%（R5 91．9%） ・施設・設備 86．0%（R5 74．4%） ・開催目的の成果 73．0%（R5 52．3%） ・継続利用希望 93．0%（R5 93．0%）
来場者アンケート回収件数(達成)	・1，000件	・1，004件
小学生と県内企業との交流促進(未達成)	・参加児童数：400人	開催 令和6年10月21日 場所 広島産業会館 西展示館ロビー 参加 小学6年生108名

【活動実績等】

○令和４年度に冷温水機発生装置が故障したため、県と協議し早急に対応し令温水機増設工事(R5実施設計)を行うとともに、新札対応用に駐車場精算機の更新、デジタルサイネージの更新など、適切な施設整備と施設の利便性・魅力の向上に取り組んだ。
○当館に興味を持ってもらえる情報を利用者に提供するホームページを４月１日からリニュウアルし、催事者や来場者にサービスの向上を図った。

【令和7年度の事業実施上の課題、対応方針など】

○東展示館・本館においては築５４年、西展示館においては築３４年を経過していることから、老朽化した施設の適正な維持・管理に加え、利用者のニーズにマッチした機能を整備するとともに、電気、ガス、上下水道、通信など、ライフラインの老朽化が著しいことから、早急な対応が必要となっている。
○景気の後退期に新型コロナウイルスの流行が重なり、出展企業の展示会やイベントの開催中止、イベントからの撤退等により、収支については令和3年度はプラス14,000千円程度であったが、令和４年度がプラス87,000千円余、令和5年度が86,000千円程度と着実に回復してきたが、市内に貸し会議室やイベント会場など類似施設が多く設置されていることやコロナ後もWEBによる会議や面接会が定着しているため、令和７年度は78,000千円余りと伸び悩んでいるため、今後は更なる収益の確保に取り組む必要がある。

【令和7年度の目標】

① 面積稼働率：４１．０%
　市内中心部の貸し会議室やイベント会場が競合している事に加えWEBでの会議や面接会が定着したことや7年度の予約が伸び悩んでいる状況から面積稼働率を４１．０%とする。
② 利用者ニーズの把握
　○主催者アンケートの満足度調査による改善ポイントの把握
　　・スタッフ対応 ９５% ・施設・設備 ９０% ・開催目的の成果 ８０% ・今後も利用を希望 ９５%
　　・アンケート回収率 ５０%
　○来場者アンケートによる今後の集客増に繋がる催事について分析・検討
　　・回収件数 １，０００件
③ 自主事業目標
　○小学生と県内企業との交流促進
　　・小学生参加児童数：１００名

【一般事業】

Ⅰ　経営・創業等の支援

経営支援

総合支援情報提供事業　（自 77千円）

①【知っ得情報】メールマガジン配信

〇各種補助金、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。

〇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

〇WEBサイト「産振構チャンネル」にて、動画を中心とした情報を発信する。

〇一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

〇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を運営する。

〇一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とする。

【活動実績等】

①知っ得情報	〇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。 〇国、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）。 〇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。
②産振構チャンネル	〇過年度制作した企業取り組み事例動画を継続配信。
③企業PRコーナー	〇企業PRコーナーの運営 ・一般賛助会員企業の製品・サービス等の情報を合計32件を継続掲載し、情報発信。

広島県中小・ベンチャー企業成長支援事業　（県・自 3,343 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: R6年度2件(9月末時点)、R5年度6件R4年度5件、R3年度18件、R2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。（ショップチャンネル、合同ビジネスフェア等）

④ 販路開拓支援等セミナー開催

販路開拓支援事業対象業種（食品製造・雑貨等）を対象に、セミナーを開催し自社のマーケティング力強化を支援する。

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。

中小企業成長・交流支援事業　（県・自 13,611 千円）

① クリエイトコア

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。

〇1 号棟：H6 整備（H7 供用開始）
〇2 号棟：H8 整備（H9 供用開始）
＊貸室数：8 タイプ・20 室（30 ㎡～77 ㎡）
〇入居状況（R6.9 末現在）：1 号棟～8 室（1・2・3・4・5・7・9・10 号室）、
2 号棟～8 室（11・12・13・14・15・17・18・20 号室）

② 異業種交流サロンの運営

異業種サロンの運営を行い、会員企業の経営力向上のために、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。

会員数：22
活動内容：役員会・総会、講演会等の開催

【活動実績等】

〇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に沿った施設運営を行った。
〇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。

設備貸与・資金債権管理事業　（自 15,201 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
〇未収債権の回収(設備貸与)　未収債権残高　5,471 千円　R7.3 月末現在
〇未収債権の回収(設備資金)　未収債権残高　4,909 千円　R7.3 月末現在 （貸倒償却済）

【活動実績等】

〇債務者に督促を行うなど債権回収に努めた。

下請かけこみ寺　（団 59 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】

〇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　176件

被災中小企業施設・設備整備支援事業(無利子貸付)　（自 28,508 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
〇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 R3 年度末をもって終了。
〇貸付実行後は、最大 20 年にわたり貸付金の償還を管理。
〇貸付実績累計
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)
〇償還済額
12 件：266 百万円 （R7.3 月末現在） 2 件は償還終了

【活動実績等】

〇貸付企業へのフォローアップ（延滞・未納発生の未然防止）
・定期償還は１１件において正常に償還、１件においてR６年１２月から償還猶予（償還月額を半減）

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 1,030 千円）

◇グループ運営等の支援

〇企業連携を強化することで、情報交流の促進を図り、中小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。

・共同受注グループに対応した発注情報の収集・提供

・大手企業等への PR 活動の支援

・連携体運営に役立つ支援策等の情報提供。

支援クループ（仮）： ヤマトプロジェクト　等

【活動実績等】

〇ヤマトプロジェクト

共同受注、ものづくり、人材など分科会活動を加速させるべくサポートを行った。

〇半導体関連産業等の支援

中国経済産業局、県と連携したマッチングなどの支援のほか、台湾の支援機関との情報交換により今後のビジネス交流へのきっかけづくりを行った。

Ⅲ　施設利用等の提供

産業技術交流センター等管理運営事業　（県・団・自 158,307 千円）

① 貸会場の運営

研修室等 6 会場、事務室(R7.4 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

② 情報ﾌﾟﾗｻﾞの施設管理

県の長期保全計画及び公共施設等マネジメント方策を基本とし、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6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）	大規模修繕により研修室の貸出を一時中止したため、利用件数が 1,091 件と前年度に比べ 113 件減少した。（目標達成率 83.9%）
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。

インターネット各種支援情報等提供事業　（県 13,855 千円）

① Hiwaveシステム、ネットワーク環境の保守運用管理・セキュリティ強化

財団職員が使用する共有ファイルサーバや、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。

また、セキュリティ強化のため、システムのセキュリティ機能強化などのハード面の対策とともに、職員のセキュリティレベルの向上のための研修や啓発など、ソフト面での対策を行う。

② Hiwaveシステム及び運用の改善及びペーパーレス化推進

・Hiwaveシステム効率化・高機能化、ペーパーレス化（ペーパーレス会議、一般文書の電子決裁等）を推進する。

・生成AIの試行結果を踏まえ、より高度な課題への対応が可能となるよう規程や、導入するサービス等を整理し、本格的に導入する。

・多くの文書の申請を電子化した際の承認済み文書や、電子化した既存の紙文書の適切な受け皿となりえるかの検討も含め、財団ポータルサイトの導入を検討する。

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】

メール誤送信防止サービスの運用開始や財団ホームページシステムのアップデートなどにより、セキュリティ強化を行った。また、研修（R6.4：新規採用職員、R6.12：財団全体）を実施し、職員の情報セキュリティ意識向上を図った。

生成AIについては、各種AIサービスの検証を行った結果、Microsoft365の有料版AIが最も適当であると判断し、当該生成AIの試行導入を実施した。

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に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。

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６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。