

# 2023年度事業計画

組込みシステム産業振興機構

## 第1部会の目指す方向

### 人材育成の場づくり

産業界のニーズに合った「質」の高い人材育成基盤整備  
各技術者のスコープ・レベルに応じた人材育成支援

#### 【STEP6事業方針】

- ・十字型人材育成の加速  
ビジネス・システムデザインコースを新設・拡充、発想力・独創力を強化
- ・STEP6 重点技術関連シーズへの柔軟な対応  
体系的教育は維持しつつ、コースから独立した特別専門講座群を新設
- ・組込み適塾の利用拡大・ブランド力向上とニューノーマルにおける  
サステナブルな運営

反映

### 高度人材の輩出

### 第1部会の目指す方向

目指す高度人材とは…

デジタルトランスフォーメーションの時代を担う「十字型人材」

- ・システム全体を見渡す俯瞰力とコミュニケーション力で、組込みシステム開発をリードできる人材
- ・「突き抜ける発想力」と「とがった独創力」で、ビジネスにおいて新しい価値を創出できる人材

## ニーズ変化と背景

### ◆ STEP6の基本方針と目指すべき方向性

#### ・基本方針

産学官連携を活動の基礎として、幅広い事業・施策に継続して取り組む。  
産学官・会員間の横の繋がりを重視し、交流の活性化、共創に取り組む。  
ニューノーマルにおける新たな活動形態等に積極的にチャレンジする。

#### ・目指す方向

十字型人材の輩出  
デジタル化による開発力・変革力強化  
企業間の共創によるビジネス活性化

#### ・STEP6重点分野/重点技術

モビリティ、ロボティクス、都市インフラ、環境・エネルギー/  
AI、IoT、セキュリティ

### ◆ 組込み適塾の全国ブランド化と社会的責任

コロナ禍への対応としたオンライン開催の開始により、受講地の制約がなくなり、組込み適塾は全国ブランドへと転換を遂げつつある。  
今後、組込み適塾への期待や社会的責任は益々大きくなり、その教育内容と運営の両面での質の向上と安定性が求められる。

## 2023年度 事業計画

### 1. 「組込み適塾」のブランド価値向上

- (1) STEP6事業方針「十字型人材の輩出」を目指したカリキュラムの改善・拡充(①)
- (2) 多様な開催形態における円滑な運営(②、組込み適塾事務局)
- (3) アフターコロナを見据えた組込み適塾開催形態の検討(②、組込み適塾事務局)

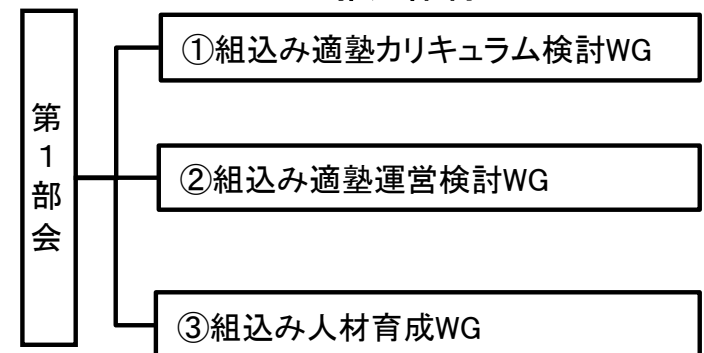
### 2. 自由で活発な交流の”場”の提供

- (1) 関係者/講師/受講生間の人的ネットワーク形成の支援(②)

### 3. 日本の組込みシステム産業発展への貢献

- (1) 「十字型人材の育成」に向けた新たな組込み人材育成施策の検討(③)

### 推進体制



## 第2部会のめざす方向

ビジネス機会創出の場づくり

競争力強化の場づくり

### 【第2部会 STEP6活動指針】

- ニューノーマル時代に即した商品提案力の強化
- 開発力強化と価値創出型ビジネスへの変革力強化
- 産学官連携、会員企業間の共創促進

価値創出型ビジネスへの変革力強化を支援  
(組込み開発企業展示会)

商品開発力強化を支援  
(プライベートセミナー、  
先端施設見学会)

オンサイトを中心にオンライン活用

第2部会のめざす方向

反映

## ニーズ変化の背景(組込み業界の環境動向)

- **新商品、新技術開発力強化**  
政府が提唱する「Society5.0」では、DX推進、GPS/デジタルツインの実現が求められ、AIやIoT技術を活用し組込みシステムを基盤とする商品開発、技術開発が求められている。
- **顧客価値創出型ビジネスへの変革**  
新型コロナウイルスは、従来の対面形式のビジネス価値の再構築と、非対面、非接触を特徴とする新たなビジネス価値の創出を進め、新たなニーズ、新たな商品形態を生み出した。今後はニューノーマル時代に組込みシステムにネットワークを融合した顧客価値創出型ビジネスへの変革が求められている。
- **ニューノーマル時代の共創**  
多様化し複合化した顧客ニーズに応えるには異種業界を統合する価値提案が求められる。コロナ禍においても、業界横断的な価値創造のために、技術者のリアルな対面交流とオンライン交流を活性化できる共創の場の提供が求められている。

## 2023年度 事業計画

下線部分が昨年度からの変更点

### 1. 戦略的展示会開催による顧客価値創出型ビジネスへの商品提案力強化支援

- (1) 戦略的に展示会を開催し、出展先企業のDXニーズに応える商品提案の場を提供(①)
- (2) オンサイト型の開催を目指し、出展先企業の要望によりオンサイト型/オンライン型など多様な開催方式での実施(①)
- (3) 出展先企業のニーズ情報取得、出展先企業との人脈形成など、出展成果向上のための施策実施(①)
- (4) 来場者・出展企業の評価を定量化し、施策改善に活用(①)

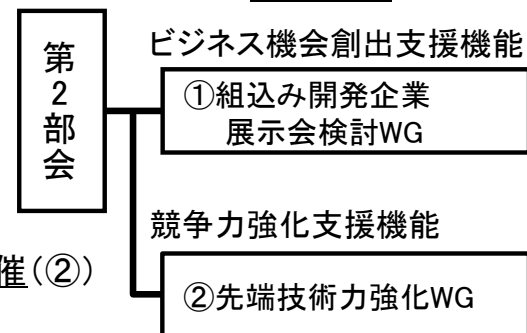
### 2. プライベートセミナー、先端施設見学会による競争力強化支援

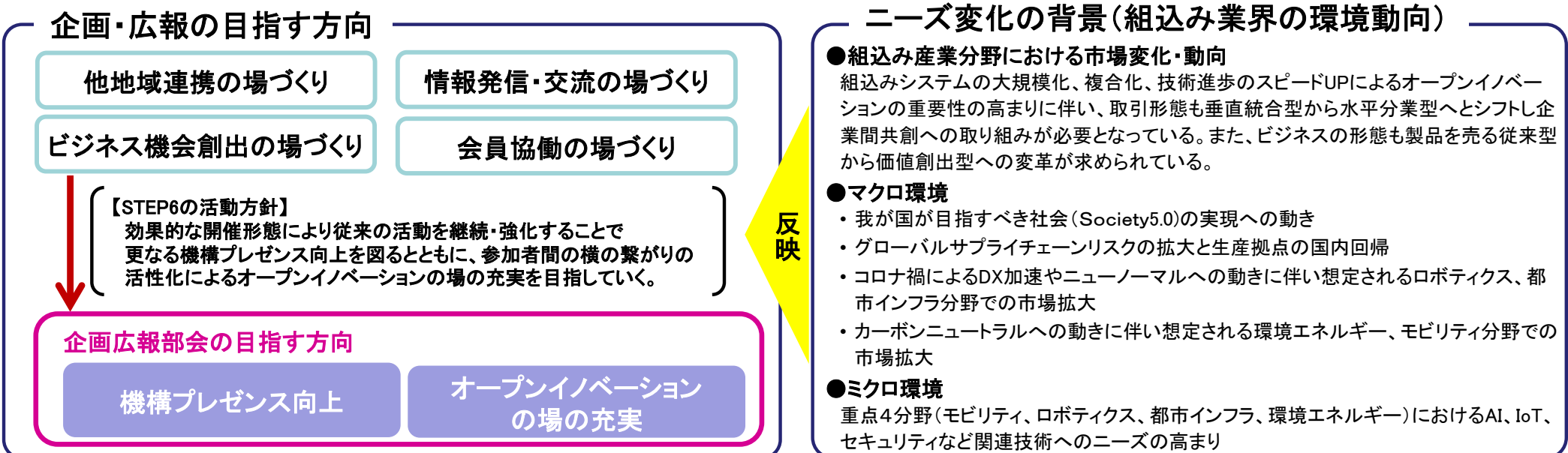
- (1) 会員に有益なテーマで競争力強化につながる講演を提供(②)
- (2) 組込み開発企業展示会と連携し、産総研講演を会員向けに実施(②)
- (3) 講師と参加者が一体となった活発な意見交換の場と人的交流の場を提供(②)
- (4) 先進取組み施設見学と技術懇談により、人的交流と触発機会を提供する先端施設見学会を開催(②)

### 3. WINKと連携し、参加チームの要望に応じた支援の場を提供

- (1) WINK参加チームからの要望に応じ、展示会、プライベートセミナーなど部会活動を活用した場を提供(①②)

### 推進体制





## 2023年度 事業計画

### 1. 「機構ブランド向上」のための戦略的プロモーション強化と交流活性化

- (1) 「イベント・広報」「Webサイト」「SNS等」のメディアミックスによる広報効果の最大化
- (2) 映像コンテンツを活用した効果的なプロモーション展開と会員獲得等への動画利活用の推進
- (3) 更なるオープン化による交流活性化

### 2. 公的研究機関、独立行政法人、大学、経済団体等との連携による戦略的情報発信

- (1) 外部団体との連携による各種セミナーを通じた最先端技術の情報発信
- (2) 参加者の属性やアンケート結果等の定量的な分析による企画内容の継続的な改善

### 3. 地域間連携及び団体間連携による更なる活動基盤の拡充

- (1) 第12回全国組込み産業フォーラムによる中部地域や他地域団体との団体間・会員間の連携の創出

### 4. WINKコンテストを通じたオープンイノベーションの場の更なる充実

- (1) 教育とビジネス創出の両輪による運営体制の強化