

2024年度活動報告

組込みシステム産業振興機構

1. 第1部会(教育事業) 年間活動報告

2024年度 事業計画

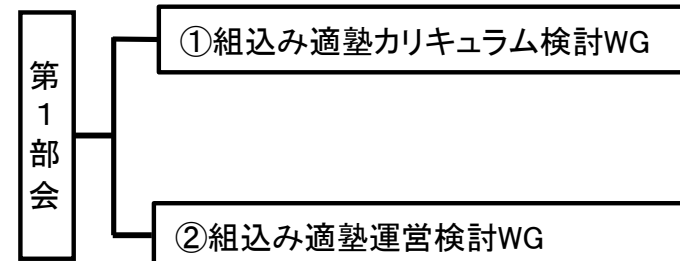
1. 「組込み適塾」のブランド価値向上

- (1) 「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) 集合形態への本格移行に伴う円滑な運営(②、組込み適塾事務局)
- (3) 地域制約のない受講促進のための講座形態の検討(②、組込み適塾事務局)

2. 自由に活発な交流の”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)

推進体制



2024年度の実績

1. 「組込み適塾」のブランド価値向上

【目標】(1)受講生満足度85%以上継続。

(2)開催見送り講座対応、ビジネス・システムデザインコース検討結果を反映した2025年度カリキュラムの策定。

(3)講座運営上の重大なミスやトラブル0件。

(4)地域制約のない受講促進のための講座形態、講座運営方法の明確化。

【実績】本格的に集合形式主体で開催。一括受講の増加等の理由により、一人当たりの受講講座数、延べ受講講座数は、過去最大級。受講生満足度も88.1%と事業計画目標をクリア。

(1)32講座(対前年±0)、40.5日間(対前年+0.5)で開催。オンライン形式の講座は、2講座で2.5日間。

受講者数は198名(対前年+12名)、延べ受講講座数は865講座(対前年+124)、一人当たりの受講講座数は4.39講座(対前年+17%)

受講機関数は31機関(対前年同等)。新規参加は前年の9機関から6機関(会員3機関、非会員3機関)と減少。

受講生満足度は88.1%で前年より▲1.5ポイントと微減したが、事業計画目標の85.0%はクリア。

(2)開催見送りとなったセキュリティ講座は固定講座ではタイムリー性が損なわれるため組込み適塾講座としては廃止し、機構開催のセミナー等で補完。ビジネス・システムデザインコースは2025年度では拡充しないこととし、カリキュラムの策定を完了。

(3)重大なトラブルやミスなく講座運営を完了。トライアル実施したハイブリッド形式講座、サテライト形式講座においても、つつがなく運営。

(4)企業1社に対しハイブリッドとサテライト形式で各2講座をトライアル。形態はハイブリッド形式、対象は座学形式講座とし、25年度実施講座選定完了。

2. 自由に活発な交流の”場”の提供

【目標】(1)新たな交流の場として「適カフェ」を実施(3回)、既存の交流の場としての交流会実施(3回以上)。

(2)交流の場(適カフェ、交流会)への参加者数対前年増。

【実績】新たな交流の場として昼食時間を活用した「適カフェ」を実施し自由に活発な交流を促進。

(1)適カフェを各コース毎に1回(計3回)、交流会を各コース毎に1回(計3回)実施し、交流を推進。

(2)適カフェの参加者は合計76名、交流会の参加者は合計15名、合計91名(前年比+53名)。

2. 第2部会(ビジネス創出支援事業) 年間活動報告

2024年度 事業計画

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) 展示会の規模を求めるのではなく、来場者、出展社の双方が満足できる展示会形態にブラッシュアップ(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)

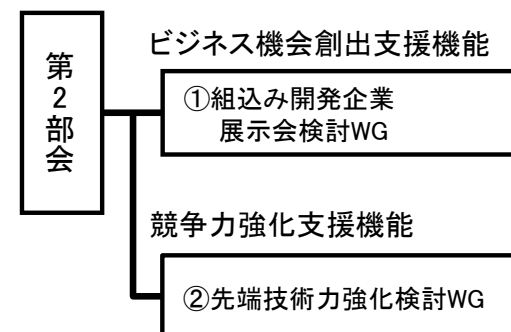
2. プライベートセミナー、先端施設見学会による競争力強化支援

- (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



2024年度の実績

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

【目標】 年間2回開催。 会員メリット向上のための継続的な施策改善。 展示会の出展企業の成果の定量化、見える化。

【実績】 組込み開発企業展示会を椿本チエイン(12月13日)、川崎重工業(2月4日)で開催。

- (1) AI, IoTなど出展先企業のニーズに合わせた展示会を2回開催(椿本チエイン 56名、川崎重工業 106名の来場者)。
- (2) 川崎重工業様展示会では、新たな取組みとして、出展企業からの希望があれば1社2ブース出展を可能とする施策を実施。
- (3) 新たな取組みとして、最初の開催提案時に先行提案(会員企業から具体的な展示内容案を募集)を実施。
- (4) 昨年度の展示会2回分の出展企業に対するアンケートを実施。

『出展企業との人脈ができた』: のべ12社、 『議論ができ、製品の改善に役立った』: のべ2社、 『共同提案、パートナーなどの協力関係ができた』: 1社

2. プライベートセミナー、先端施設見学による先端的技術力強化支援

【目標】 プライベートセミナー 年間4回、先端施設見学会 年間2回開催。

【実績】 プライベートセミナー、先端施設見学会ともに目標達成

- (1) プライベートセミナーについて、重要分野テーマに関連する非破壊検査、ロボティクス(2回)、セキュリティのテーマで開催した。
参加者平均は37名(昨年度23名)、内、会場参加は20名(昨年度15名)。講師、参加者同士の交流を目的とする会場参加者が多かった。
- (2) 昨年度の日立造船での産総研講演を第1回(非破壊検査)として7月3日に実施。
- (3) 4回ともハイブリッドで開催し、講師と参加者が質疑応答、意見交換を行う懇談会と、講師と会場参加者による交流会を開催。
- (4) 先端施設見学会を3回開催。「Microsoft AI Co-Innovation Labs」、「三菱電機システムサービス SASK」、「川崎重工業 水素関連施設」。
うち1回は、人的交流と触発機会のために参加企業から見学先企業に対してピッチを実施。

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

【目標】 WINKから生まれたアイデアのビジネス化を促進する場の提供。 【実績】 WINK参加チームからの要望なし

- (1) —

3. 企画広報部会(企画・広報事業)年間活動報告

2024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) 更なるオープン化による交流促進
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
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13回全国組込み産業フォーラムによる各地域との連携と団体間交流の場づくり
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

2024年度の実績

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
 - 【目標】外部イベントでの情報発信(3件)、共創サロン(2回)
 - 【実績】外部イベントでの情報発信(6件、新聞記事掲載を含む)、共創サロン(1回<次年度に繰り越し実施>)
 - (1) 「全国組込み産業フォーラム」で機構紹介を実施。展示会「Edge Tech+WEST」で機構紹介チラシ配布。
組込み適塾募集のプレスリリース記事を大阪経済記者クラブへの配布。総会、賀詞交歓会の紙面掲載。展示会「Japan IT Week関西」に出展。
 - (2) 共創サロンは、交流促進を強化すべく、ワークショップ形式で開催。
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
 - 【目標】外部団体と共催等によるセミナーの実施(3件)、属性情報やアンケート結果等の定量的な分析
 - 【実績】関経連・産総研他と共催等によるセミナーの開催[3件]
 - (1) サイバーセキュリティトップセミナー、第13回全国組込み産業フォーラム、産総研との連携セミナー
 - (2) 全国組込み産業フォーラムは、属性に応じた講演に対する評価を実施
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
 - 【目標】第13回全国組込み産業フォーラムの開催と他地域を含めた既存連携団体との更なる関係強化
 - 【実績】関経連と共同での主催により開催(開催地:大阪<グラングリーン大阪>)
 - (1) 組込み関連団体、産総研、経産省等の既存連携団体との関係強化、新規連携2団体(鳥取市、北九州市)との関係を構築
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
 - 【目標】応募チーム20チーム以上
 - 【実績】事前エントリー39チーム、うち、最終応募22チーム(25アイデア)の申し込みあり
 - (1) 事前研修やアドバイザーコメント・対話会はビジネス企画のブラッシュアップに有効との意見が多数。ビジネス企画を事業化するための過程や方法を学ぶ機会となっている。また、ビジネス企画の事業化検討を継続するチームは8チーム中4チーム。