

半導体業界への新規参入をサポート！
専門家による伴走支援が受けられます！

参加費無料

半導体業界への新規参入に向けた 伴走支援プログラム

専門家が伴走し、新規事業アイデアの具体化・事業化に向けた多様なサポートを提供いたします！

伴走支援内容

企業の状況に応じた多様なサポートを提供！

自社の強みの可視化	自社が持つ技術やノウハウを整理し、新規事業につながる強みを可視化します。
市場・ニーズ分析	成長分野の動向や顧客ニーズを踏まえ、参入可能性の高い領域を見極めます。
事業アイデアのブラッシュアップ	アイデアを実現性の高い事業構想へと磨き上げ、次の一手を具体化します。
製品・サービス開発の方向性検討	技術の転用・高度化の視点から、競争力ある製品・サービス像を描きます。
販路開拓・連携支援	専門家のネットワークを活用し、ビジネスマッチングや産学・企業連携を支援します。

専門家紹介

大津留 榮佐久 氏



米国半導体大手Texas Instrumentsの日本法人、ソニーセミコンダクタ九州において、技術マーケティングや半導体実装部門長を歴任。現在は、新規企業創出を専門とするコンサル集団「一般社団法人OSTi」の代表を務める。新規事業創出モデルを「自社技術の価値を起点として顧客における使用価値を定義し、さらに将来の市場価値を見極めながら、提供価値と戦略シナリオを構築していくこと」と定義し、半導体業界をはじめとしたエレクトロニクス分野における新規事業創出を得意とする。中小企業庁「イノベーション・プロデューサー実証事業」のイノベーション・プロデューサーを務める。

対象企業（①～③を満たす）

- ① 広島県内に本社または事業所を有する企業
- ② 半導体デバイスメーカーや半導体製造装置メーカー等の半導体関連企業と既存取引のない企業
- ③ 半導体業界への新規参入を本格的に検討している企業

募集期間

2026年8月18日（火）
～ 2026年9月18日（金）

このような方におすすめ！

- ✓ 自社技術の転用・応用方法を模索している方
- ✓ 新規事業アイデアを具体化し、実現につなげたい方
- ✓ 自社の強みを次の成長分野で活かしたい方

スケジュール

申込 → ヒアリング → 支援決定 → 伴走支援 [月2回程度] (～2027.2中旬)

※ヒアリングは申込後、概ね1ヶ月以内に実施いたします。

❖ 申込はこちら ❖



<https://forms.cloud.microsoft/r/1sNTGfGsiH>

主催：広島県 商工労働局 半導体産業課

事務局（お問合せ先）：株式会社YMFG ZONEプランニング（下野）TEL：080-3574-2889 MAIL：youichi_shimono@ymfg.co.jp

※本プログラムは、広島県からの委託を受けて実施しています。

半導体業界への新規参入に向けた取組の全体像

本取組では、「知る（セミナー）」⇒「考える（ワークショップ）」⇒「形にする（伴走支援）」の一連の機会を提供し半導体業界への参入を支援します。一部だけの参加も可能ですが、続けてご参加いただくことで、漠然とした関心を「具体的な事業」へと着実に育てていくことができます。

「知る」

セミナー

半導体業界の展望や我が国の成長戦略を解説するとともに、半導体業界への参入メカニズムやアプローチ方法を紐解くセミナーを開催します。

7月13日、14日、15日

「考える」

ワークショップ

自社のコア技術の高度化・転用等によって、半導体業界への新規参入を目指す新規事業について考えるワークショップを開催します。

7月27日、28日、29日

「形にする」

伴走支援（※）

専門家が約半年間伴走し、実践的ノウハウと広いネットワークを活用して、新規事業アイデアの創出から事業化まで一気通貫でサポートします。

今回募集

※支援先は個別ヒアリング等を実施の上、決定いたします。

伴走支援では新規事業創出の成功事例等をもとに体系化された手法を活用

専門家による伴走支援では、中小企業庁の実証事業の成功事例を基に体系化された「**新規事業創出手法**」を活用します。新規事業創出には一定のプロセスがあり、本プログラムでは「4つのフェーズ」と「3つのスパイラル」の考え方に沿って支援を行います。

「4つのフェーズ」

自社分析と競争優位性の特定

自社のコア技術等の中から競合他社と差別化できる要素を見極める。

ターゲット市場の特定

競争優位性を基に、顧客に価値を提供できる市場や客層を見つける。

顧客ニーズへの適合

仮説の基、試作品を製作し見込顧客ニーズに合致するまで検証する。

事業拡大

顧客ニーズへ適合した製品等の販売を事業化し、規模を拡大する。

「3つのスパイラル」

探索スパイラル

新製品等を活かすコア技術等の投入市場を特定し見込顧客と繋ぐ。

検証スパイラル

見込顧客のニーズに合致するまで試作品を製作し、受注を獲得する。

拡張スパイラル

顧客ニーズへ適合した市場で、製品等の販売実績を積み重ねる。

伴走支援における注意事項

- ・ 伴走支援対象となる企業数は5社程度を予定しております。
- ・ 伴走支援対象企業は、申込内容およびヒアリング結果を踏まえ、総合的に選考のうえ決定します。
- ・ セミナーおよびワークショップへの参加の有無は、伴走支援対象企業の選考に影響しません。
- ・ 伴走支援の内容および実施期間は、各企業の課題や取組状況に応じて個別に設定します。
- ・ 必要に応じて、伴走支援対象企業との間で秘密保持契約（NDA）を締結することが可能です。
- ・ 伴走支援の過程で発生する設備投資費、試作費等については、本プログラムによる補助はありません。必要に応じて、各種補助金や支援制度等の活用をご検討ください。