



## 廃炉関連産業への参入・事業拡大に向け 競争力強化をサポート

# 支援対象企業募集中

- ・ 廃炉分野に参入するための課題抽出と解決に向けた支援計画の策定  
企業カルテ作成、課題解決活動計画書作成、技術シーズシート作成など
- ・ 5回の訪問支援による課題解決活動の実施
- ・ 展示会出展やマッチング会参加など廃炉事業への参入支援
- ・ 支援企業企業への報告書（提案書）提出

募集期間 令和7年5月7日（水）～令和7年5月20日（火）16時まで

- 原子力分野での実績がない。
- モノは作れる、品質もOK、でも価格競争力で負けてしまうことがある。  
⇒参入・事業拡大に向け競争力強化を支援

## 廃炉関連産業参入のための 御社の課題解決に向けた伴走支援

### ① お申込み

メールでイノベ機構まで  
お申込みください。

### ② 支援対象企業の 決定

支援対象最大6社

### ③ オーダー メイドの支援

- ・ 課題解決計画の策定
- ・ 5回の訪問支援の実施
- ・ 廃炉事業への参入支援

◇ お問い合わせ先・お申込み先  
（公財）福島イノベーション・コースト構想推進機構  
福島オフィス産業集積部 廃炉関連産業集積課  
電話 [024-581-7046](tel:024-581-7046)  
電子メール [hairo-matching@fipo.or.jp](mailto:hairo-matching@fipo.or.jp)  
FAX [024-581-6898](tel:024-581-6898)

申請手続き  
裏面を  
チェック

※ 本事業は、福島県からの業務委託により、（公財）福島イノベーション・コースト構想推進機構が実施しています。

## <応募要件>

### ○ 福島廃炉関連産業マッチングサポート事務局 登録 県内企業※1

- ☞ ※1 福島県内に本社や事務所等を置く法人格を有する事業者（特定非営利活動促進法（平成10年法律第7号）に基づき認証を受けた特定非営利活動法人を含む。）又はそれらの者で構成される団体を「**県内企業**」という。
- ☞ 訪問による支援の際には社長等の責任者及び担当者の参加が必要となります。
- ☞ これまでに支援を受けた企業であっても、通算で最大2回まで支援を受けることができます。
- ☞ 未登録の県内企業であってもマッチング事務局へ登録することで本事業に応募することが可能です。  
詳しくは、イノベ機構 廃炉関連産業集積課 **電話024-581-7046** にお問い合わせください。

## <申請手続き>

### ① 支援申請書類の入手方法

下記のホームページから書類を入手してください。

**URL : <https://hairo-matching.jp>**

(公財) 福島イノベーション・コースト構想推進機構内 (廃炉関連産業集積課)  
〒960-8043 福島県福島市中町1番19号 中町ビル6階  
TEL : 024-581-7046 FAX : 024-581-6898

### ② 申請方法

下記の電子メールアドレスへ申請してください。

電子メール : **[hairo-matching@fipo.or.jp](mailto:hairo-matching@fipo.or.jp)**  
(公財) 福島イノベーション・コースト構想推進機構内 (廃炉関連産業集積課)  
〒960-8043 福島県福島市中町1番19号 中町ビル6階  
TEL : 024-581-7046 FAX : 024-581-6898

## <参考> 昨年度の支援概要

廃炉関連産業参入のためのカルテ作成  
競争力強化のためのツールの活用  
—SWOT分析  
—技術シーズシート

支援先の課題整理と解決の伴走支援

- 企業カルテ作成と課題の整理
- 課題解決の方向性の提案
- 技術シーズシートの作成
- 5回の訪問支援

など

様式5 技術シーズシート 番号	企業名	作成年月日
企業種別 キャッチコピー コア技術 強み	所在地 : URL : 代表者 : Tel : 担当者 : Tel : Mail : 設立 : 資本金 : 従業員 : 業種 :	
●関連技術開発参加実績 : ●製品開発実績 : ●製品販売実績 : ●資格、認証関係 : ●営業所有権など :	廃炉関連事業の取組 主要事業・技術 主要市場・顧客	
提案したい製品・技術		
誰に何を売り込みたいのか ・顧客の層別に訴えるPR ・顧客にとってメリット ・他社との比較 ・顧客のそれぞれをイメージしたカスタムメイド ・文庫、発表など ・工業所有権 ・写真などを用いた具体的な特徴を書くことメリット	FABE (ファブエ) の記載 Feature (特徴) 優品やサービスの性能や品質、素材などの客観的な事実 Advantage (利点) 優品やサービスが持つ一時的な優位性 Benefit (利益) 見込み客に具体的に考える価値的、経済的な優位性 Evidence (証拠) 特徴、利点、利益も検証する具体的な採用事例など	

技術シーズシート