

令和7年度高付加価値サービス創出支援仕様書

業務名 令和7年度高付加価値サービス創出支援業務

支援対象 スタートアップを含む中小企業・中堅企業とし、対象の社歴は問わない。原則としてさいたま市内に事業所を保有する企業とする。

履行期間 契約日～令和8年3月27日

履行場所 セミナー・ワークショップは当財団が用意する会場、個別支援はオンラインまたは支援先企業とする。

業務目的 支援対象企業が「プロダクト（製品）」「プロセス」「組織」「マーケティング」（イノベーションの4分類）を用いた手法とオープンイノベーションを用いて自社事業の高付加価値サービス化、および事業価値の向上に向けて戦略策定から実際に計画を進めるための実行支援を行う

業務内容

- 進捗管理の実施

事業遂行状況について、週1回・1時間程度のオンラインミーティングによる進捗会議を実施する。

- セミナー開催（1回2時間以上 2回）

セミナー1：開催時期は6月～7月初頭までに実施。

本年度実施する高付加価値サービス創出支援事業（以下、本事業）のうち、本事業の伴走支援にご参加いただけるよう、オープンイノベーションや事業価値の向上を解説し、興味を持っていただき、当財団が実施する今後の本事業へ参画していただくことを目的としたセミナーを開催する。

セミナー2：開催時期は2月～3月に実施。

次年度に開催する本事業への参加に向け、事業間連携・マッチング推進のきっかけとなるセミナーを開催する。

- 伴走支援

本事業の中核となる支援内容であり、具体的な事例につなげるため以下3つの伴走支援を実施する。また、参加企業の募集について当財団と協力の上で実施する。開催時期は7月～2月とする。

（1）ワークショップ

当財団が用意した会場において、3回以上の講義研修形式を行い、全てリアル開催、対象企業は15社を目標（最低10社）とする。

内容は自社の高付加価値サービス創出を具体的に進めたいが手法がわからない企業に向け、自社課題を具体的に落とし込んだ上でオープンイノベーションの手法を用いて想定連携先を模索するまでを研修する。（すでに知識として保有している企業の参加も可）

(2) マッチング

(1) で実施したワークショップ参加者のうち、参加企業の中から5社を選定して1社当たり1～3件を目標としたマッチングまでの支援を行う。マッチング先はさいたま市内企業に限定しない。開催は状況に応じて集合形態が好ましい内容であればリアル開催、オンラインでの対応が合理的であればオンラインでの対応とする。

(3) フォローアップ

(2) で実施したマッチングについて、NDA 締結や実際に協業を着手するまでをゴール目標としてフォローアップを実施する。回数は5回（例：5社×1案件）とする。マッチングが成功した案件については、当財団が実施する高付加価値サービス創出支援事業の補助事業へ進めることを目標とする。

● メンタリング（1回1時間程度 12回）

本事業実施期間中、高付加価値サービス創出に関する相談について、オンラインで1回1時間程度のメンタリングを実施する。ただし上記の伴走支援を受ける企業に関してはこのメンタリングには含めないこと。12回で不足する場合、別途契約を行う。