

令和 8 年度高付加価値サービス創出支援仕様書

業務名 令和 8 年度高付加価値サービス創出支援業務

支援対象 さいたま市内に事業所を有する中小企業・中堅企業を主対象とする。ワークショップ参加企業は 10～15 社程度とし、自社の技術、ノウハウ、製造・運用体制、顧客基盤、販売チャネル、データ等の強みを活かした新規事業又は高付加価値サービスを構想できる可能性の高い企業。

履行期間 契約日～令和 9 年 3 月 15 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 市内企業が既存事業で培った強みを起点に、新規事業又は高付加価値サービスを具体化し、必要に応じて外部企業・スタートアップ・専門家等との補完関係を構築しながら、初期検証や事業化準備まで進められるよう実行支援を行う。

業務内容

- 進捗管理の実施

当財団との進捗共有のため、原則として月 2 回・各回 1 時間程度のオンライン又は対面による進捗会議を実施すること。必要に応じ、募集状況、支援先の進捗、補完先探索の状況、課題及び対応方針を共有する。

- セミナー開催（1 回 2 時間以上）

- ・開催回数は 1 回、2 時間以上を基本とし、開催時期は 7 月下旬頃とすること。
- ・高付加価値サービスの考え方、自社の強みを活かした新規事業化の視点、補完関係構築型のオープンイノベーション、補助金及び伴走支援の活用方法等を解説すること。
- ・セミナーは、ワークショップ参加候補企業の発掘・募集に資するものとし、参加企業が自社課題や新規事業化の可能性を具体的に認識できる内容とすることで、後続支援への参加促進につなげること。
- ・受託者は、自社ホームページ、SNS、メールマガジン、PR 媒体等を活用し、さいたま市内企業を中心として、セミナー参加者 50 名程度を目標に募集・広報を行うこと。

- ワorkshop開催（1 回 2 時間以上 3 回）

- ・当財団と協力し、参加企業の募集広報、申込受付補助、事前面談又は事前ヒアリング支援を行うこと。
- ・応募企業の保有する強み、課題意識、事業構想、経営者又は事業推進責任者の関与状況、実行体制等を確認し、ワークショップ参加企業（10～15 社程度）の選定に資する整理を行うこと。
- ・対象企業は、自社の強みを活かした新規事業又は高付加価値サービスを構想できる可能性の高い企業を主対象とすること。
- ・全 3 回以上、原則としてリアル開催とする。
- ・対象企業は 10～15 社程度とし、自社の強みを活かした新規事業又は高付加価値サービスを構想で

きる可能性の高い企業を主対象とすること。

- ・各回の内容は、①自社の強み・経営資源の棚卸し、②顧客課題・市場ニーズの整理、③提供価値・事業モデルの具体化、④不足ピースの整理、⑤必要に応じた補完先の要件整理、⑥補助金活用を見据えた初期検証計画の作成を基本とすること。
- ・ワークショップ参加企業に対して、必要に応じて個別メンタリング又はフォロー支援（各社 1 回程度、1 時間程度）を実施し、事業計画のブラッシュアップにつなげること。

● 伴走支援（1 回 1 時間程度 1 社あたり月 2 回程度）

- ・ワークショップ参加企業のうち、事業化可能性の高い企業 5 社を選定し、10 月以降を中心に個別伴走支援を実施すること。
- ・伴走支援では、各社の事業計画の磨き上げ、顧客ヒアリング設計、初期検証・小規模 PoC 設計、営業仮説整理、実証準備、補助金活用に向けた計画具体化等を支援すること。
- ・必要に応じて、技術、販路、顧客接点、PoC 先、専門知見等の外部連携先又は補完先の探索、候補先リストアップ、面談調整、初回接触支援、初回面談同席、フォローアップ等を行うこと。
- ・マッチングは必須ではなく、各企業の事業フェーズに応じて実施の可否を判断し、必要な場合に限り実施すること。なお、実施回数は 1 社あたり 1~3 回程度を想定する。
- ・伴走支援の実施にあたっては、日程調整、オンライン会議 URL 発行等を含む運営管理を受託者において行うこと。
- ・参加企業からの相談対応について、チャットツール等を活用した随時相談対応体制を整備すること。

● 報告書

- ・セミナー実施報告書、募集・選定支援の実施記録、ワークショップ各回の実施報告書を作成すること。
- ・個別伴走支援対象企業ごとに、課題整理、事業仮説、初期検証計画、補完先探索状況、今後の対応方針等を整理した支援記録を作成し、月 1 回程度提出すること。
- ・事業全体の成果、課題、本事業についての意見提案等を含む最終報告書を提出すること。