



モノづくり企業新規事業創出プログラム事業説明会

愛知県経済産業局産業部産業振興課
2025年6月

愛知県と共にデロイトトーマツが事務局となり、愛知県のモノづくり中小・中堅企業の新規事業創出にかかるご支援を実施します。

事業推進体制



本事業はワークショップや専門家の個別伴走支援により、愛知ブランド企業を始めとするモノづくり中小・中堅企業の持続的成長に向けた新規事業創出を支援するものです。

事業背景

■ 背景

- 愛知県では、県内の製造業の製品・技術等を広くアピールするため、2003年度から世界に誇る独自の技術や製品を有する優れたモノづくり企業を「愛知ブランド企業」として認定（認定企業417社）しています。
- 近年、カーボンニュートラル実現に向けた技術革新、DXの加速、アメリカの関税政策の転換など、事業環境は大きく変化しています。
- 愛知ブランド企業を始めとするモノづくり中小・中堅企業が持続的な成長を遂げるためには、既存の製品や技術に固執することなく、新市場への参入や新製品の開発等（新規事業創出）にチャレンジし、新たな企業価値の創造が必要です。
- そこで、本事業では、愛知ブランド企業を始めとするモノづくり中小・中堅企業が持続的に成長し続けるため、自社のコア技術を活かした新規事業創出を支援します。
- また、このような環境変化にスピード感を持って対応するには、自社単独での取り組みに限らず、外部の知見や技術を積極的に取り入れることが有効な手法となります。そこでSTATION Ai 会員企業やスタートアップ、シーズを有する事業会社などとのオープンイノベーションや各分野の専門家も活用し、新規事業創出を支援します。

事業概要は以下の通りです。

事業概要

愛知ブランド企業を始めとするモノづくり中小・中堅企業に対して、新規事業創出の知見・経験を有するコーディネーターが伴走支援し、自社の強みを活かした新規事業計画の策定や、新規事業計画の実行支援を行い、中小・中堅企業の持続的な成長支援を目的としています。

新規事業計画の策定支援

（フェーズ1：2025年7月～9月）

- ケーススタディ型ワークショップ（WS）
（全6回・対面式・名古屋駅周辺を予定）
- WSの成果を新規事業計画に落とし込む
個別伴走支援

新規事業計画の実行支援

（フェーズ2：2025年10月～2026年3月）

- コーディネーターによる個別面談（隔週1回程度）
（進捗に応じ）
- オープンイノベーション実施支援
- 試作品開発・展示会等出展支援
上限50万円（税抜き）

フェーズ1では、ワークショップ（WS）にて、自社の技術・強みの整理・分析、新規事業等の方向性の検討を実施。専門家の伴走支援を受け、新規事業計画を作り上げていきます。

ワークショップの概要（全6回・対面式・名古屋駅周辺を予定）

一般的な新規事業創出（新市場開拓・新製品開発）のプロセス

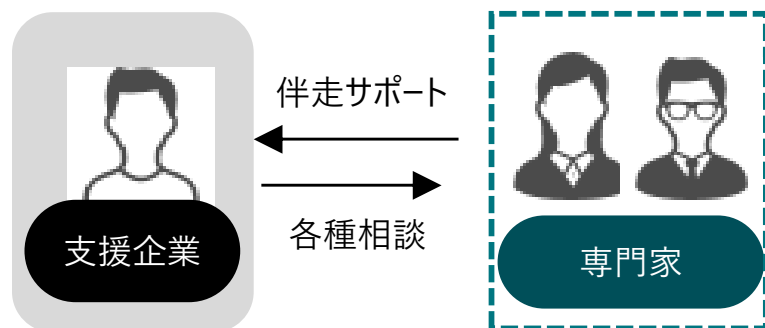
アイデア創造		開発・効果検証		販路展開	
① 新規事業創出アイデアの構想		③ プロダクトの開発		⑤ 顧客開拓戦略の策定	
開催概要	日時	開催概要	日時	開催概要	日時
- 新規事業創出の知見習得 - 自社の技術・強みの整理・分析、シートへのアイデアの記載	7月25日 13時から	②を踏まえた新規事業や新製品開発に向けた開発プロセスの学習 - オープンイノベーション手法の事例学習	8月20日 13時から	- 想定顧客との対話を通じた戦略の策定方法の習得 - 最新マーケティング手法による顧客開拓戦略作成	9月16日 13時から
② 新規事業創出アイデアの検証		④ 効果検証（PoC）		⑥ トライアル営業（市場投入）	
開催概要	日時	開催概要	日時	開催概要	日時
①で発案したアイデアに関するニーズの検証手法の学習 - グループワークでアイデアや試作イメージを共有・相互アドバイスの実施	8月6日 13時から	③を踏まえた新規事業や新製品開発の方向性の整理・決定 - PoC実施支援・実装に向けた課題の抽出について学習	9月10日 13時から	- 新規事業の市場投入に向けた計画・体制の構築 - 事業計画書の策定や市場投入に向けた課題解決などの検討	9月26日 13時から

フェーズ2では、隔週でコーディネーターによる個別面談を実施し、フェーズ1で策定した新規事業計画の達成に向けた支援を実施。進捗に応じて、オープンイノベーションや試作品開発・展示会出展支援を実施。

フェーズ2の支援内容

コーディネーターによる隔週1回程度の個別面談を通じて、新規事業計画の実行に向けた支援を行います。

まず、ワークショップ内容を個別に振り返り、新規事業の背景や課題を整理します。その後、右記STEPで支援を進めていきます。



年間スケジュールは以下のとおりです。

年間スケジュール

2025年							2026年	
6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	～	3月
応募者へのヒアリング		企業決定		新規事業計画の策定支援WS（全6回）			中間報告会	
				新規事業計画の実行支援 進捗に応じて、試作品開発・展示会等出展			成果報告会	

対象者と応募方法は以下の通りです。

対象者と応募方法

● 募集対象について

- ✓ 新規事業創出の取組を希望する①愛知ブランド企業又は②基盤産業（※）関連のモノづくり中小・中堅企業（県内に本社または工場・製造拠点等があること）
 - ※ 基盤産業とは、輸送機器（ただし、主要な製品が自動車関連である場合を除く）、電気機器、一般機械・精密機器、金属製品、プラスチック等を指す。
- ✓ 本プログラムへの参加に社内の意思決定者層の了解を得ていること
- ✓ 可能な限りフェーズ1のワークショップ（全6回）及びフェーズ2の個別面談（隔週）に役員クラス1名、実務担当者2～3名の参加ができること

● 募集企業数

- ✓ 8件程度
- ※ 応募者多数の場合は、応募内容を審査の上採択企業を決定します。

● 応募方法

- ✓ Webフォームからお申込みいただいた後、事務局より応募書類をメールにてお送りします。お送りした応募書類に必要事項をご記入の上、募集期間中にメールで事務局宛にご提出ください。
<https://forms.office.com/e/dxaNT0MmjX>
- ✓ 募集期間 2025年6月17日（火）～7月16日（水）



● お問い合わせ

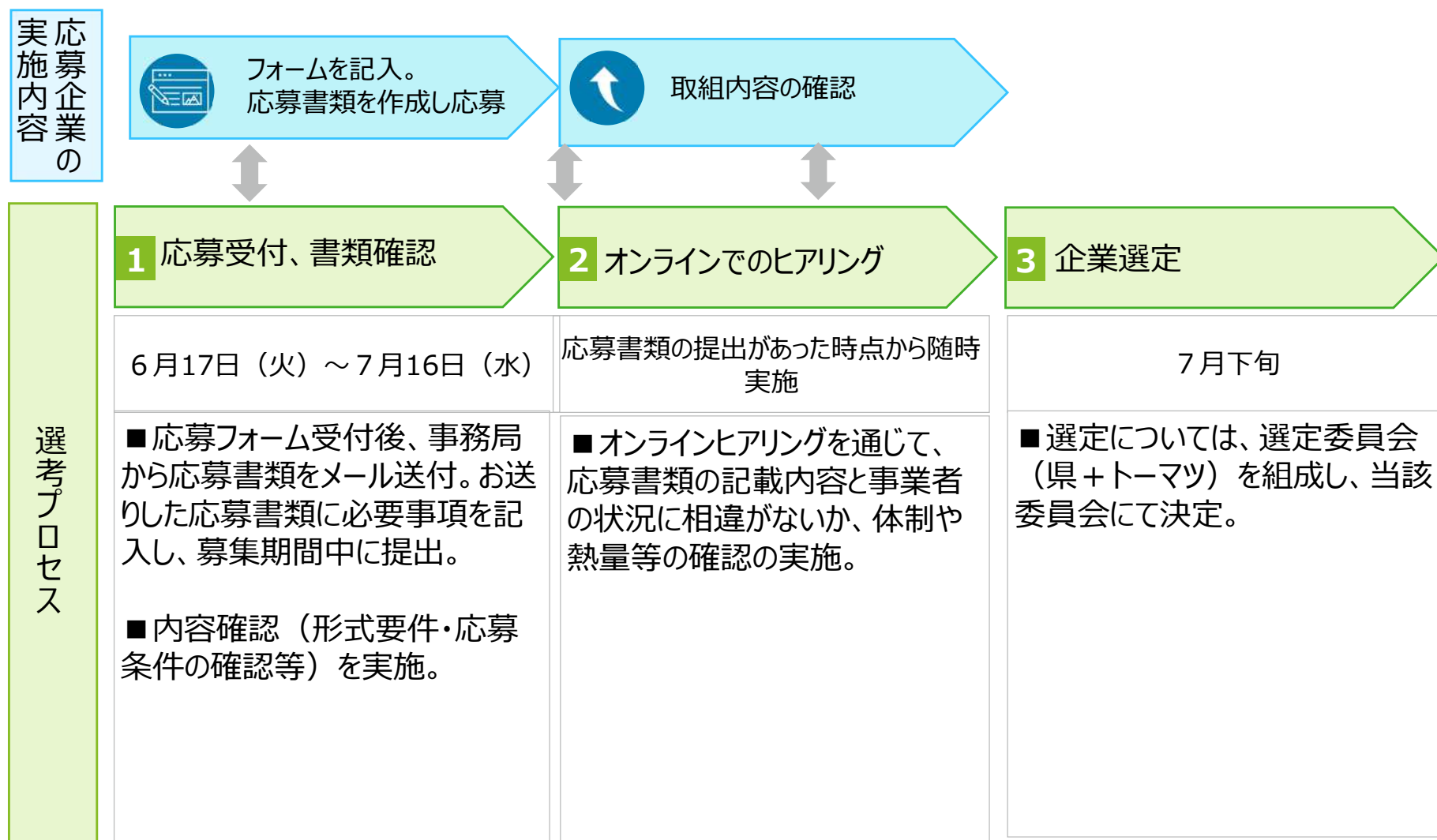
- ✓ こちらにお気軽にご相談ください。

TEL : 052-565-5221

Mail: aichi-openinnove@tohatsu.co.jp

応募後、オンラインヒアリングにて今回実施したいテーマの具体的な実施手法等を確認の上、対象企業を決定します。

本日～企業決定までの流れ



応募書類については提出後のオンラインでのヒアリングで追加説明いただくことが可能ですので、応募段階では可能な範囲でお考えを記載してください。

応募書類記載内容について①

1. 応募理由について

① 本事業に応募した理由について記載してください

(例：社内で新規事業を構想している中で、外部企業との連携を推進したいと思っていたから)

例えば

「現在の主力製品xxは自動車のxxに使用されており、納入先は国内xxが中心になっている。国内自動車市場は今後xxと想定しており長期的に減少が見込まれるため、自社の継続的な成長のためには、強みである独自のxxを利用した新製品開発、もしくは主力製品の海外への拡販、が必要と考えている」

「現在の主力サービスxx市場は成長が続いているが、業界の就職人気が高く人材確保が難しいため、xx等が今後必要だと考えている」
等のように、背景、問題意識を織り交ぜながら、記載してください。

② 本事業に期待することや受けたい支援について記載してください

(例：新規事業のアイデアを具体化するにあたり、専門家のアドバイスを受けたい)

「①」で記載した理由、背景、問題意識も踏まえながら、記載してください。

③ 相談されたい専門領域の有識者や団体等があれば記載してください

(例：知財取得に関して相談したい、自社新製品の販路拡大に向けたマーケティング領域の専門家に相談したい)

開発、マーケティングなど、特に関心の高い領域を触れてください。

応募書類については提出後のオンラインでのヒアリングで追加説明いただくことが可能ですので、応募段階では可能な範囲でお考えを記載してください。

応募書類記載内容について②

2. 事業内容及び経営課題について

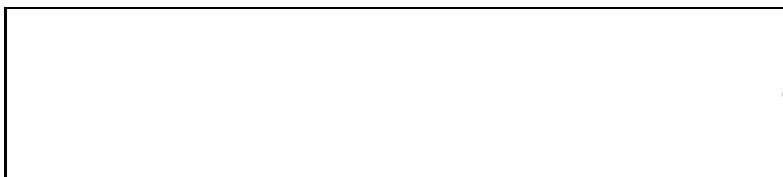
① 貴社ビジネス/事業/技術の現在の強み(競争上の優位点)とそう考える理由を記載してください



例えば、以下の視点を織り交ぜながらご説明ください。

- ・顧客のポートフォリオ（例：半導体〇割、機械〇割）
- ・顧客層（例 BtoB、BtoC）
- ・ビジネスモデル（提案開発型、受託型）
- ・事業（例 加工に特化、開発機能）
- ・製造モデル（多品種少量生産、大量生産）
- ・経営体制（同族経営）

② 10年後、貴社の製品/サービスの市場はどのようにしていると想定されていますか

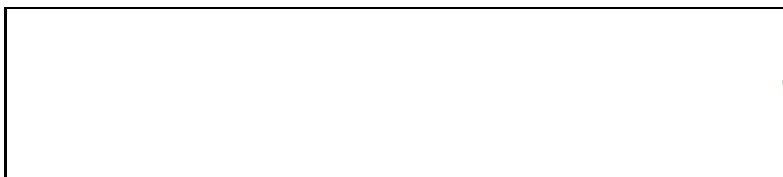


例えば、以下の視点を織り交ぜながらご説明ください。

- ・拡大か、縮小か。その場合、規模はどうか（何倍か）
- ・国内、海外（アジア、北米、欧州））ではどうか。
- ・競争環境はプレイヤーが増えるか、減るか。
- ・マーケットの中で自社はどうありたいか。

③ 貴社ビジネス/事業における経営課題を記載してください

（例：新規事業に実働で動ける人員がおらず、若手社員の採用を進めたい）

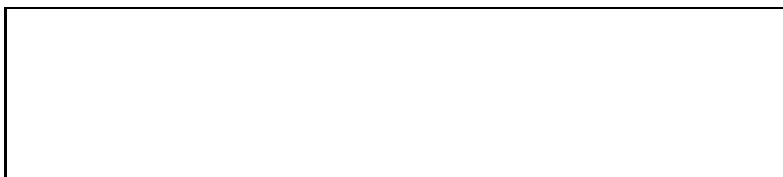


経験、組織、ビジネスモデル、これまでの顧客との関係、製造モデルなどを踏まえ、記載してください。

イメージ例

- ・新規事業に取り組んだ経験がなく、手法がわからない。
- ・開発部門がなく、専ら受託加工に留まり、企画提案力がない。

④ 上記「③」で認識されている課題について、解決に向けた取り組みをされているか記載してください
されている場合は具体的な取組内容や実施スケジュール（〇年以内）等について記載してください



会社の中期経営計画、国・県などの支援策活用時立案の計画、金融機関への説明資料等もご確認いただきながら、記載してください。

応募書類については提出後のオンラインでのヒアリングで追加説明いただくことが可能ですので、応募段階では可能な範囲でお考えを記載してください。

応募書類記載内容について③-1（新規事業構想あり）

3-1. 新規事業構想について「ある」と回答いただいた場合

① 新規事業の構想内容について概要を記載してください

構想が複数ある場合、複数記載いただいてもかまいません。
記載いただいた応募理由や、現在のビジネスとの関連性も踏まえながら、
記載ください。

② 構想されている新規事業において、ターゲットと考える顧客について記載してください
（例：既存顧客である特殊鋼メーカー、XXを求めている一般消費者）

想定ターゲットや顧客が複数ある場合、複数記載いただいてもかまいません。

③ 構想されている新規事業実施に向けたスケジュールや予算について、既に予定があれば記載してください
（例：2026年までの試作品開発に向けて、開発予算XX円と新規事業部により試作品の開発中）

確定したものではなく、検討中のものも記載いただいてもかまいません。

④ 構想されている新規事業実施に向けて、既に実行や協議している協力機関があれば、その協議内容とともに記載してください
（例：既存取引先であるXX会社と●●の共同開発に向けて協議中、金融機関に融資に向けた事業計画を申請中）

外部の組織との連携協議の状況についてご記載ください。

応募書類については提出後のオンラインでのヒアリングで追加説明いただくことが可能ですので、応募段階では可能な範囲でお考えを記載してください。

応募書類記載内容について③-2（新規事業構想なし）

3-2. 新規事業構想について「ない」と回答いただいた場合

- ① 新規事業に向けて既に行われている取組や、イメージ等がございましたら可能な範囲で記載してください
（例：社内で若手社員との勉強会を実施しながら、新しい一般消費者に向けた製品開発を検討中）



固く考えず、前広に考えてみてください。

- ② 新規事業に向けて解決されたい課題やテーマ、顧客像のイメージがございましたら可能な範囲で記載してください
（例：大量に廃棄している廃材の有効活用及びアップサイクル）



アイデアが複数ある場合、複数記載いただいてもかまいません。

- ③ 構想されている新規事業に向けたスケジュールについてイメージがございましたら可能な範囲で記載してください
（例：2026年4月までに事業計画を作成したいと思っている）



「いつまでに」「何をする」という点を意識して、タイムスケジュールを考えてみてください。

応募書類については提出後のオンラインでのヒアリングで追加説明いただくことが可能ですので、応募段階では可能な範囲でお考えを記載してください。

応募書類記載内容について④

4 本事業に採択された際の実施体制等

- ① 本事業に採択された場合に、フェーズ1（WS6回）及びフェーズ2（隔週で個別面談）に出席される方を、役職及び役割分担を含め記載してください。体制図内各メンバーの役職及びプロジェクトで果たす役割、想定関与割合についてもご記載ください。（社内意思決定者、実務担当者2～3名を必ず体制に入れて下さい。）

【参考】募集要件：

- ・本プログラムへの参加に社内の意思決定者層の了解を得ていること
- ・可能な限りフェーズ1のワークショップ（全6回）及びフェーズ2の個別面談（隔週）に役員クラス1名、実務担当者2～3名の参加ができること

※②はワークショップの参加予定についての質問のため、本資料からは割愛しています。

- ③ 本事業終了後に、達成したい目標等について記載してください
（例：秘密保持契約締結、実証実験の実施、製品化、見積依頼の受領、新規売上計上等）

複数記入いただいてもかまいません。
また、1年度の目標、3年後の目標など、スケジュール感をもった記載をいただいても結構です。

申込フォームとオンラインでのヒアリングで確認した情報に基づき、下記の基準で本件プロジェクト対象企業を決定します。

選定基準のポイント

本事業への意欲



- 事業環境が大きく変化する中、危機感を持ち、本事業に取り組もうとする意欲が見られるか。
- 応募動機と本プログラムの支援内容が合致しているか。

活用可能な経営資源・リソース



- 現状のコア技術、コアコンピタンスについて優位性はあるか。
- 経営基盤が確立されており、新規事業創出に取り組む人的・資金的余力はあるか。

実施体制



- 社内の意思決定者層の了解を得ているか。
- ワークショップ（全6回）及びフェーズ2の個別面談（隔週）に役員クラス1名、実務担当者2～3名の参加ができるか。
- 達成したい目標は明確で、申込企業の持続的な成長につながることを期待できるか

申込フォームとオンラインでのヒアリングで確認した情報に基づき、下記の基準で本件プロジェクト対象企業を決定します。

選定基準のポイント

革新性



- 自社のコア技術を活かした構想か。
- 自社内でこれまでにない独自性、新規性などがあるか。
- 他社も含めて、これまでにない独自性、新規性などがあるか。

ターゲット適合性



- 市場予測は明確か。
- 経営課題の特定は明確か、実現に向けての取り組みは明確か、また、現実的か。

支援策の有効性



- 本プログラムの活用により、新規事業創出の促進や加速が期待できるか。
- 新規事業創出により社会的インパクト（例えば、社会課題解決や地域の産業振興）が期待できるか。

対象者と応募方法は以下の通りです。

対象者と応募方法

● 募集対象について

- ✓ 新規事業創出の取組を希望する①愛知ブランド企業又は②基盤産業（※）関連のモノづくり中小・中堅企業（県内に本社または工場・製造拠点等があること）
※ 基盤産業とは、輸送機器（ただし、主要な製品が自動車関連である場合を除く）、電気機器、一般機械・精密機器、金属製品、プラスチック等を指す。
- ✓ 本プログラムへの参加に社内の意思決定者層の了解を得ていること
- ✓ 可能な限りフェーズ1のワークショップ（全6回）及びフェーズ2の個別面談（隔週）に役員クラス1名、実務担当者2～3名の参加ができること

● 募集企業数

- ✓ 8件程度
- ※ 応募者多数の場合は、応募内容を審査の上採択企業を決定します。

● 応募方法

- ✓ Webフォームからお申込みいただいた後、事務局より応募書類をメールにてお送りします。お送りした応募書類に必要事項をご記入の上、募集期間中にメールで事務局宛にご提出ください。
<https://forms.office.com/e/dxaNT0MmjX>
- ✓ 募集期間 2025年6月17日（火）～7月16日（水）



● お問い合わせ

- ✓ こちらにお気軽にご相談ください。

TEL : 052-565-5221

Mail: aichi-openinnove@tohatsu.co.jp