

あいち自動車サプライヤー Innovation Drive

開催趣旨

米国の関税措置の影響により、グローバルサプライチェーンを取り巻く不確実性が急速に高まっています。これにより、自動車メーカーのみならず、部品メーカーにも深刻な影響が予測されており、どのような対策を取るべきかが重要な経営課題となります。

本プログラムは、愛知県内の中小・中堅自動車サプライヤーを対象に、変化への適応力を高め、新たなビジネス展開の促進と事業ポートフォリオの多様化を支援することを目的としています。

開催概要

本プログラムでは、関税措置等の外部環境（グローバルトレンドや自動車部品メーカーへの影響等）について学ぶとともに、自社の強みの認識、自社が将来目指す姿や狙う市場の定義を通じて、新規事業の構想から立ち上げまでを一貫して伴走支援し、具体的なアクションへの移行をサポートします。

本プログラムを通じて以下の成果の獲得を目指します。

- ① 米国関税措置等の経済環境や国際情勢の把握、及び自社への影響の理解
- ② 新規事業開発についての基本的な知識や手法の習得
- ③ 実効性の高い新規事業計画の策定、及び実行

本プログラムは以下のような課題（あくまでも一例）を感じている企業にご参加いただくことを想定しております。

- ・ 自社の保有している強み・技術を活かして新分野に進出したいが、進め方や計画策定方法が分からない
- ・ 自社商品・サービスの販路拡大をしたいが、拡大する領域や対象市場が分からず事業計画が策定できない
- ・ 自社で不足する部分を他社との連携によって補い、新分野進出等をしていきたいが、企業間連携を含めた事業計画の策定方法が分からない



全体構成	A) セミナー	8月26日（火）	: 2テーマ計150分
	B) 新規事業計画策定ワークショップ	9月～10月	: 5回実施予定
会場	C) 中間成果報告会	11月	
	D) 事業計画実行	11月～2月	
	E) 最終成果報告会	3月	
※『D) 事業計画実行』への参加には『B) 新規事業計画策定ワークショップ』への参加が必須となります			
主催	愛知県（受託事業者：PwCコンサルティング合同会社）		
対象企業	愛知県内に本社または工場・製造拠点のある中小・中堅自動車サプライヤー		
定員数	A) セミナー	: 50社 ^{*1}	^{*1} : 現地参加は1社につき2名までのお申込とさせていただきます
	B) 新規事業計画策定ワークショップ	: 15社 ^{*2}	^{*2} : 応募多数の場合は選考する場合があります
	D) 事業計画実行	: 8社 ^{*2}	
参加費	無料		
申込方法	『A) セミナー』のお申込は、参加申込フォームから必要事項を記載の上、お申込みください。 URL : https://x.gd/1vZnE		
	申込み締切：8月22日（金）17時 ※定員を超える応募があった場合、期限を待たずに受付を終了いたします ※B)～E)のプログラムは、8月下旬に申込方法をご連絡いたします		
お問合せ	中小・中堅自動車サプライヤー新規事業開発支援事業 事務局（PwCコンサルティング） : jp_aichi_id2025@pwc.com		



参加申込フォーム

あいち自動車サプライヤー Innovation Drive

プログラム概要

プログラム全体概要

本プログラムは5つのコンテンツから構成されており、以下は全体の流れ及び概要となります。

実施コンテンツ	実施日程	詳細内容																							
A セミナー 今回募集	8月26日（火） 13:30-16:00	米国関税措置や電動化など経済環境の変化を理解することに加え、新規事業開発についての基本的な知識や手法を学ぶセミナーを開催します。 米国関税措置など環境変化を踏まえた新規事業開発 - 第1部：米国関税措置による経済環境変化と日本の自動車産業への影響 - 第2部：自動車サプライヤーの新規事業開発手法 会場：愛知県産業労働センター（ウインクあいち）18階 愛知国際ビジネス支援センターセミナールーム （愛知県名古屋市中村区名駅4丁目4-38）  参加申込フォーム																							
B 新規事業計画策定 ワークショップ	9月～10月	新規事業創出のプロセス全体像や環境分析手法といった基礎知識の理解から新規事業計画の策定まで、専門家が伴走支援するケーススタディ型ワークショップを開催します。 全体像 a 新規事業創出 の手法理解 b 内部・外部 環境分析 c 狙うべき市場 と戦略方向性 の策定 d 実行計画策定 <table><tr><th colspan="2">項目</th><th>テーマ</th><th>コンテンツ</th></tr><tr><td>第1回</td><td>a</td><td>新規事業創出の 手法理解</td><td>新規事業創出のプロセスや事業・実行 計画の策定に必要な構成要素を理解</td></tr><tr><td>第2回</td><td rowspan="2">b</td><td>内部環境分析</td><td>保有アセットを整理し、「自社固有の 強み」となる要素を明確化</td></tr><tr><td>第3回</td><td>外部環境分析</td><td>経済・市場等の外部環境の変化を捉え、 自社・業界への影響を明確化</td></tr><tr><td>第4回</td><td>c</td><td>狙うべき市場と戦 略方向性の策定</td><td>内部・外部環境の分析結果を踏まえ、 対象市場・戦略・事業テーマを決定</td></tr><tr><td>第5回</td><td>d</td><td>実行計画策定</td><td>実行に向けたアクションプランの初期 案を策定</td></tr></table>	項目		テーマ	コンテンツ	第1回	a	新規事業創出の 手法理解	新規事業創出のプロセスや事業・実行 計画の策定に必要な構成要素を理解	第2回	b	内部環境分析	保有アセットを整理し、「自社固有の 強み」となる要素を明確化	第3回	外部環境分析	経済・市場等の外部環境の変化を捉え、 自社・業界への影響を明確化	第4回	c	狙うべき市場と戦 略方向性の策定	内部・外部環境の分析結果を踏まえ、 対象市場・戦略・事業テーマを決定	第5回	d	実行計画策定	実行に向けたアクションプランの初期 案を策定
項目		テーマ	コンテンツ																						
第1回	a	新規事業創出の 手法理解	新規事業創出のプロセスや事業・実行 計画の策定に必要な構成要素を理解																						
第2回	b	内部環境分析	保有アセットを整理し、「自社固有の 強み」となる要素を明確化																						
第3回		外部環境分析	経済・市場等の外部環境の変化を捉え、 自社・業界への影響を明確化																						
第4回	c	狙うべき市場と戦 略方向性の策定	内部・外部環境の分析結果を踏まえ、 対象市場・戦略・事業テーマを決定																						
第5回	d	実行計画策定	実行に向けたアクションプランの初期 案を策定																						
C 中間成果報告会	11月	【中間成果報告会】 「B）新規事業計画策定ワークショップ」参加企業による中間成果報告会を実施します。 【交流会】 中間成果報告会終了後にオープンイノベーションの活用・リレーション構築を 目的とした交流会を開催します。新規事業計画の実行に向けた体制構築等にご 活用いただけます。																							
D 事業計画実行	11月～2月	「B）新規事業計画策定ワークショップ」参加企業の中から希望企業を対象に、 具体的な成果創出（試作品製作、実証 等）に向けて伴走支援を実施します。 適宜、事務局からの各種支援や専門家による個別面談を受けることが可能です。 試作品開発や実証費用の補助を実施します。（補助上限金額：50万円）																							
E 最終成果報告会	3月	【最終成果報告会】 「D）事業計画実行」終了後、参加企業の取組成果や知見を共有する最終成果 報告会を実施します。 【交流会】 最終成果報告会終了後に、中間成果報告会同様の交流会を実施します。																							

※B)及びD)については8月下旬に申込を開始します。