



令和 7 年 10 月 31 日

報道機関 各位

新プロジェクトの個別対応体制を積極的に展開へ ～上田市の未来創生 GX 推進事業～

1 事業概要

上田市は「未来創生 GX 推進事業」（令和 7～9 年度）において、一般財団法人浅間リサーチエクステンションセンター（AREC）と連携し、企業支援を目的とした 4 つの個別対応プロジェクトを展開。コーディネータが企業に直接訪問する「プッシュ型支援」を導入し、課題解決を後押しする。

2 背景

GX の推進や原材料・物流コストの高騰など、企業を取り巻く環境が変化する中、上田市は官民連携による広域的な支援体制を整備。企業が自ら課題解決に取り組む力を高めるべく、AREC の知見を活かした伴走支援を実施している。

3 プロジェクト内容

内容	支援体制
① 調達コストの最適化と交渉力強化	加工量産支援
② 市場分析に基づく経営力向上支援	販売支援
③ 中国事業のリスク管理と体制強化	海外展開支援
④ 潜在技術の発掘と新市場展開	高付加価値化支援

いずれも企業訪問や対話を通じて柔軟に対応し、必要に応じて専門機関との連携も行う。

4 推進体制

本事業は、AREC の経験豊富な複数のコーディネータが中心となり、企業と個別に面談・課題共有を行う「伴走型支援」として展開。コーディネータ間で情報を共有しながら相乗効果を生む体制を構築している。

上田市は「SDGs 未来都市」です。



本件に関する問合せ先

上田市 商工課

課長 竹内 （担当 石川）

TEL 0268-23-5396

新プロジェクトの個別対応体制を積極的に展開へ

～上田市の未来創生 GX 推進事業～

【概要】

上田市が令和 7～9 年度に取り組み中の「未来創生 GX 推進事業」において、協力依頼先の一般財団法人浅間リサーチエクステンションセンター(AREC)が、企画した 4 つのプロジェクトに関し、企業への個別対応体制を積極的に展開している。

AREC には各分野に精通した複数のコーディネータがおり、これまで主に技術の面で企業の研究開発を支援してきた。今回の取り組みはその枠を超えて企画した、①加工量産、②販売、③海外展開、④販売後の高付加価値化と新たな潜在技術の発掘、という 4 つのプロジェクトに関し、企業との面談やディスカッションを通じて柔軟に個別対応する。その際、これまでの「企業から来た相談を受けて対応する」体制に加え、AREC 側から企業を回る「プッシュ型」の体制を積極的に展開していく。これらの取り組みにより、研究開発を含めたトータル支援に基づく企業課題の「相乗的な」解決を目指す。

【背景】

上田市が取り組み中の「未来創生 GX 推進事業」では、これまで以上に経済活動と環境保護の両立による GX の推進や原材料価格の上昇、輸送コストの高騰、円安等に対するコスト高対策といった社会的な重点的課題に対し、官民一体となった広域的な支援を推進している。既に、GX 推進・脱炭素経営研究会のセミナーや意見交換会は定期的に行われており、今年 6 月には「知見共有＋連携創出」の場の形成を目的としたイノベーションフォーラムが開催された。

本事業は、様々な企画イベントに参加した企業が「自らスキルを身に着けて」企業に還元、組織としての強化につなげてもらう、という全くの新しい形を取っており、本事業を円滑に推進するため、上田市は AREC に協力を依頼している。AREC は、経験豊かな複数のコーディネータが各企業に伴走支援する体制で 25 年の実績があり、令和 4 年度から本事業を連携支援中。

AREC の複数のコーディネータが、これまでに企業から聞いてきた現場の悩みをふまえて具体的なプロジェクトを検討する中で、共通する意見が挙げられた。

- ・自治体、製造等の民間企業、社団法人などで自身が経験してきた成功や失敗の事例をもとに、研究開発以外の視点でも支援体制を整えるべき。
- ・自社で既に取り組んでいる技術を「世間では当たり前」「特に新しくはない」と考えてしまいがちな企業に、「客観的な視点」を「新たに入れてみる」ことで見方を変える機会を提案したい。
- ・「待ち」ではなく、一歩踏み込んだ形で企業と個別に具体的に話し合う活動が重要。

【具体的な 4 つのプロジェクトの内容と支援体制】

先述の意見をふまえ、AREC のコーディネータが新たに企画した個別対応プロジェクトは、以下の 4 つ。(参考 URL: <https://arecplaza.jp/> トップページ「イベント・セミナー案内」の【個別相談のご案内】に詳細記載あり)

①加工量産の観点:調達コスト最適化戦略

製造業での調達コスト削減に関し、直接材のみならず、見過ごしがちな間接材にも焦点を当てた具体的な戦略について支援。調達コストの効率化と共に、サプライヤーとの交渉力強化や、新たなサプライヤー開拓などにもつなげていく。

②販売の観点:経営者による売上アップへの経営力向上戦略

企業の成長において、「市場の捉え方」に特に注目。財務データ分析から自社の経営課題を整理し、強みをどう伸ばすか？弱みをどう改善するか？を共に検討する。「客観的な複数の視点」を提供することで、経営の「谷」を乗り越える戦略を提案する。

③海外展開の観点:中国事業の健全運営とリスク管理

既に中国での事業に取り組んでいる企業に対し、持続発展に向けた「予防」から「トラブル対策」まで、実態に則して対応。自社の対策や体制が整っているという企業でも、海外の社会情勢が時々刻々と変化する中で随時対応する支援体制を敷く。

④販売後の高付加価値化と新たな潜在技術の発掘の観点:技術及びリソース発掘・商品の市場展開適用支援

販売中の製品・サービスの付加価値を深掘りし、異業種を中心に新たな応用展開先を検討する。またその過程で、同社の保有する“潜在的な有用技術”の発掘にもつなげていき、新しい視点でのコンセプトも提供。「商業化の支援」とは一線を画し、新たな競争力の創出を支援する。

AREC の担当コーディネータらは「相談の成果の“見える化”や目指すゴールの“明確化”を意識した支援を心掛けていく。」「これまでと“見方を変えてみる”一つの機会として、気軽に面談してみしてほしい。」とのこと。複数のコーディネータが情報共有しながらこれらのプロジェクトに対応することで、企業の課題を相乗的に解決していく。

【本プロジェクトの推進における、担当者の思い】

上田市役所 商工課 次世代産業支援担当係長 石川達也

企業から寄せられる相談は、近年ますます高度化・多様化しています。

AREC では、コーディネータの幅広い人脈と専門的な知見を活かし、従来以上に複雑な課題にも対応できる体制を構築しています。

本プロジェクトを通じて、より多くの企業の皆様に具体的な気づきや成果をお届けできることを目指しています。

今後も、対応可能な相談メニューを継続的に拡充し、地域企業の成長支援に取り組んでまいります。