

令和6年度CASE対応に向けた自動車部品サプライヤー事業転換支援事業

(地域支援拠点運営事業)

報 告 書

令和 7 年 3 月 3 1 日

公益財団法人群馬県産業支援機構

目 次

1. 事業の目的（概要）	2
2. 事業内容	2
(1) 相談窓口の運営	2
(2) 実地研修・セミナー等の実施	2
(3) 専門家派遣	9
(4) その他	9

1. 事業の目的（概要）

自動車業界では、C A S Eと呼ばれる技術潮流の変化、特に、2050年カーボンニュートラル宣言に伴う電動化の加速に伴い、純粋なエンジン車から電動車に生産を移行していくことが予想される。政府としても、「経済財政運営と改革の基本方針2022」（令和4年6月7日閣議決定）や「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」（令和4年6月7日閣議決定）、「2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略」（令和3年6月）において、2035年までに乗用車新車販売で電動車100%の実現、2050年の自動車のライフサイクル全体でのカーボンニュートラル化という目標を掲げたところ。

こうした自動車業界の大きな変化に伴って影響を受けると考えられる中堅・中小自動車部品サプライヤーが、電動化などのC A S Eに対応していくため、新分野に挑戦する「攻めの業態転換・事業再構築」を支援することが重要。

本事業では、主に電動化に伴って影響を受ける中堅・中小自動車部品サプライヤー向けの相談窓口を、自動車産業集積地域に設け、サプライヤーが抱える課題解決に向け、当該課題の分析や相談対応、研修による人材育成や実地研修・セミナー等を通じた啓発活動を行うほか、課題を解決できる適切な専門人材を派遣するなど、自動車産業集積地域においてサプライヤーの経営状況に応じて伴走型の支援を行い、サプライヤーの業態転換・事業再構築を促進することを目的として実施した。

2. 事業内容

（1）相談窓口の運営

① 実施内容

相談窓口を設置し、県内に立地する中堅・中小サプライヤー（概ね資本金10億円未満または従業員2,000人以下の企業）からの相談に対応した。

窓口においては、サプライヤーが製造する部品の品目や、現在の経営状況、技術的な強み弱み、業態転換に向けた検討状況・抱えている課題、サプライヤー自身が考える業態転換の方向性等の情報をヒアリングし、サプライヤーの課題分析を行う。サプライヤーの検討状況に応じて、実地研修・セミナー等への誘導や、専門家派遣に向けた課題の洗い出し・専門家の人選の検討など、適切な支援策を提供した。

② 設置方法・体制

窓口の開設時間は、群馬県の自動車サプライヤー支援センターが業務を行う営業日の8:30～17:15とし、自動車サプライヤー支援センターに在籍するコーディネーター3名が、サプライヤーからの相談・質問・問い合わせに対応する。問い合わせ手段については、面談・電話・メール等複数の手段を確保した。

ホームページへの掲載、フライヤーの配布、メールマガジンの送付等により、幅広く広報を行い、相談窓口の利用を促進した。

③ 相談件数及び相談内容の記録等

相談記録報告は、本事業の専門家派遣事業に繋がる案件について報告する。報告書の記載内容は、問い合わせ・回答日、問い合わせ内容、回答内容等を記録した。

問い合わせ件数：13件

個別相談件数：10件

（2）実地研修・セミナー等の実施

窓口で「攻めの業態転換・事業再構築」に向けたサプライヤーの検討状況を把握した結果、電動化の潮流を把握していない、どこから着手すればよいかわからない等といった課題を抱える中堅・中小サプライヤーの経営者・実務担当者等を、電動化の見通しや、対応に必要な基礎知識等に関する動向セミナー等へ誘導する一方、具体的な行動に結びつけるため本事業では実地研修・セミナー等を開催した。

また、地域内中堅・中小自動車サプライヤーに対して、専門家派遣事務局等が用意する講座等も必要に応じて実地研修・セミナーの中で活用して自動車技術等の習得を促した。

① EV戦略セミナー

自動車サプライヤーが「攻めの業態転換・事業再構築」を推進するために、自社の

「強み」を電動化の潮流のなかのどの分野に、どうやって活かしていけばよいかその戦略を立てるためのセミナーを実施した。

セミナー講師には、実際にOEMでEV開発部門に携わった経験者を選定して、次世代自動車のどのような部品に自社の技術が活かせるのか、又は何が自社に足りないのかを知ることが重要である。自動車サプライヤーが、より、実践的な戦略作りに役立つ内容とした。

1. 名 称 「EV戦略セミナー」
2. 開催日時 令和6年6月26日（水） 13：30～16：00
3. 開催場所 Gメッセ群馬 301 中会議（高崎市岩押町 12-24）
4. 内 容

挨拶 挨拶 （公財）群馬県産業支援機構 大久保理事長

1. 第 1 部 講演
13：40～15：25 「EV部品の構造・製造工程等の解説、顧客に技術提案する上で必要なステップ等」
（途中10分間休憩） ブルースカイテクノロジー(株)
代表取締役社長 矢島 和男氏

2. 第 2 部 質疑応答
15：25～15：50 ・質疑応答

3. 第 3 部 ご案内
15：50～16：00 ・専門家派遣事業の案内
・商談会・展示会の出展案内 等
名刺交換等

5. 参 加 者 申込94名（参加企業：51社79名 欠席10社15名）

所 見

自動車サプライヤー支援センターは設立から4年目を迎え、EV参入に向けた具体的なアクション（CASE対応に向けた）が求められている。自動車サプライヤーが「攻めの業態転換・事業再構築」を推進するために、自社の「強み」を電動化の潮流のなかのどの分野に、どうやって活かしていけばよいかその戦略を立てるために次世代自動車のどのような部品に自社の技術が活かせるのか、又は何が自社に足りないのかを知ることが重要である。自動車サプライヤーが“攻めの業態転換・事業再構築”を推進するには、自社の「強み」を中心とする自社技術の棚卸に加え、自社技術の適用領域を把握することが不可欠とされています。

そこで、EV主要部品の解説と個々の部品の材料、構造、工法を説明するほか、中堅・中小サプライヤーが大手サプライヤーやOEMに技術提案する上で必要となる視点やステップを紹介する講演セミナーを開催した。

参加者は、県内の中堅・中小サプライヤー、金融機関、大手企業からの参加もあった。セミナー参加者からは、「海外メーカーの動向について、大変参考になった」「ギガキャストにより削減される部品点数の多さについて危機感を感じた」「EVの各構成部品の解説が参考になりました」「BEVに関する誤解（寒冷地では機能しない）や空気抵抗と燃費の話など分かりやすかった」「技術的動向が詳しく理解できた」「全体的に市場からの動向から主要コンポーネントの説明までとても分かりやすかった」「自社の得意分野をどう活かせるか？という思考と具体的活動が大事という示唆が印象的で新工法に対して自社の強みをアピールする道筋を見出す必要性が重要であるといった内容でした」「EV関係が詳しくなかったため、基本的な内容から重点項目と一つ一つ説明頂きわかりやすかった」等アンケートの回答が得られて、概ね好評であった。

② CASEセミナー

100年に一度の大きな変革期にある自動車産業において、いまだ電動化の潮流を把握しきれてない、どこから着手すればよいかわからない等といった課題を抱える中堅・中小サブ

ライヤーの経営者等も少なくない。また、「CASE」というキーワードが初めて使われてから時間も経過していることから、改めて直近の自動車産業の潮流を今一度確認しておくことも重要と思われる。

中堅・中小自動車サプライヤーが直近の業界動向を知り、取り巻く環境の変化や置かれている状況を知ることによって自身が何をなすべきか、進むべき方向性をどう見出すかといった業界動向セミナーを実施した。

1. 名 称 「自動車業界動向セミナー:CASE セミナー」
2. 開催日時 令和6年12月18日(水) 13:00~14:00
3. 開催場所 ビエント高崎エクセルホール (群馬県高崎市間屋町2-7)
4. 内 容
 1. 講演
13:00~14:00 「アイシンの2030年に向けた取り組み:大変革の時代を乗り越える成長戦略」
株式会社アイシン 製品開発センター技術開発本部
本部長 筒井 洋 氏
5. 参 加 者 事前申込 119名 当日申込 8名 計127名
出席者数 93名 (参加企業:55社)

所 見

自動車サプライヤー支援センターは設立から4年目を迎え、EV参入に向けた具体的なアクション(CASE対応に向けた)が求められている。県内自動車サプライヤーを対象に、中堅・中小自動車サプライヤーが直近の業界動向を知り、取り巻く環境の変化や置かれている状況を知ることによって自身が何をなすべきか、進むべき方向性をどう見出すかといった最新の業界動向に係る情報提供を目的としたセミナーを開催しました。

CASE対応に向けた電動化の潮流を見据え、自動車業界が直面する「大変革の時代」を乗り切るために、大手Tier1の㈱アイシンが取り組む、自動車の電動化、カーボンニュートラル、クリーンエネルギー、地域連携など様々な分野における技術開発の方向性や状況を講演いただきました。

参加者は、県内の中堅・中小サプライヤー、金融機関、大手企業からの参加もあった。セミナー参加者からは、「改革の進め方の参考になった」、「既存技術を新しい分野に転換する視点、発想が勉強になった」、「コアコンピタンスの重要性に気づかされました」、といった内容でした。講演に対する評価も「大変良かった 40%」「良かった 57%」等アンケートの回答が得られて、概ね好評であった。

講演開始前に、出展企業の中で令和7年2月に開催予定の「アイシン展示商談会」への出展企業12社について、講師とともに訪問、名刺交換等を行った。

③ 自動車サプライヤー経営者のための事業転換改革セミナー

自動車業界はまさに100年に一度の大変革が求められている。この時代を生き抜くために、自社事業の立ち位置、将来の変化を見極め、各社が取るべき打ち手を選択と集中で見定めていく必要がある。

そこで、企業革新をはかる構想力を持った、変革者としての役員・経営幹部を育成することで、企業トップとして自社の進むべき方向性を見だし戦略を明確化していくために、参加集合型と個別伴走型を併せたハイブリットな研修を行った。

セミナーの特徴

1. トップ・リーダーとしての戦略的意思決定力の強化
2. ケース研究や演習など参加型の研修を通じた経営課題の実践的解決能力の学習
3. グループ討議によるワークショップや経験交流による異なった視点での相互学習と啓発
4. 参加者各企業の企業戦略の方向性を見いだす徹底したマンツーマン伴走型の指導・問答

セミナー構成

- 1 集合研修(3日間) 1日あたり6時間

第1日目は、経営戦略作成のための座学や、自動車部品・他業種での事業転換を果たした事例題材としたワークショップを行う。第2日目は約1ヶ月の後に開催す

るが、その2ヶ月の間に下記の2「個別研修」により各セミナー参加者が担当コンサルタントの伴走型コーチング支援のもと、自社の企業戦略として仕上げて、第3日目の集合研修当日に発表を行った。

2 個別研修

講師のコーチング指導による個別作業。個別研修は1参加者あたり4時間を基本に、経営者として忙しい中都合の良い時間を選んでコーチの企業訪問又はwebでのマンツーマン指導により、その企業個々の企業戦略を作り上げて行く。

1. 開催日時

集合研修（1回目） 令和6年12月9日（月） 9：30～16：30

集合研修（2回目） 令和7年1月16日（木） 9：30～16：30

集合研修（2回目） 令和7年2月14日（金） 9：30～16：30

個別研修 集合研修と集合研修の間の約1ヶ月間に、1参加者あたり180分程度、参加者の都合に合わせて開催

2. 開催場所

集合研修 群馬JAビル10階 研修室(主会場)

群馬JAビル 8階 特別会議室(個別研修・リハーサル会場)

前橋市亀里町1310

個別研修 参加者企業への訪問、Webミーティング

3. 講師

○デロイトトーマツリスクアドバイザー合同会社、有限責任監査法人トーマツ及び関連
森川 祐亨（リスクアドバイザー事業本部 マネジメントディレクター公認会計士）

担当業務： 最終統括責任者

信澤 康一（リスクアドバイザー事業本部 マネージャー 公認会計士）

担当業務： 事務局長・集合研修第1日目ワークショップ（他業種）講師・コーチ

浦山 真一（ファイナンシャルマネジメントアドバイザー マネージャー 公認会計士）

担当業務： コーチ

河渡健二（監査・保証事業本部 マネージャー 公認会計士）

担当業務： コーチ

家村直樹（オートモーティブ マネージャー）

担当業務： 集合研修第1日目ワークショップ（自動車部品分析）講師・コーチ

森 智哉（オートモーティブ マネージャー）

担当業務：

菊田 菜月（FIG監査 シニアスタッフ）

担当業務： コーチ

植田 和典（㈱エンパサイズ 代表取締役 中小企業診断士）

担当業務： 集合研修第2日目 経営戦略 講師

4. 受講者 8名（うち、修了者 6名） ＊別添受講者一覧のとおり

5. 講義内容

◆集合研修1日目（12/9）

第1セッション

■ 開講式／ガイダンス 30分

ガイダンス：セミナーのコンセプトや全体の流れを理解し、「経営戦略」のイメージを持つ

第1セッション

■ ワークショップ（自動車部品）60分

自動車部品事業の動向、事業転換している事例の紹介

■ ワークショップ（他業種）60分

他業種で事業転換した事例紹介

第2セッション①

- グループコーチング 120 分
クロス SWOT 等戦略的な視点の再整理
経営者の想い、志、使命ひいては覚悟のコーチング
役割・リーダーシップについて考察する
- 個別コーチング 75 分 (1 人 25 分)

◆個別研修 1

第2セッション②

- 個別コーチング 180 分 (1 人 60 分)
自社の強みと弱みの分析から飛地・隣地のリストアップ及び新規事業の可能性分析

◆集合研修 2 日目 (1/16)

第3セッション

- 経営戦略 120 分
経営理念、ビジョン、3C、SWOT 分析、事業戦略立案の概要を学ぶ
「ビジネスモデル」X「ビジネスプロセス」の組み合わせを学ぶ

第2セッション③

- グループコーチング 120 分
飛地と隣地の絞り込みと、その事業に進出して勝てる理由の整理
参入の課題の整理 (設備投資規模、パートナー探しを含む)
経営戦略 (アクションプラン) 作成
「ビジネスモデル」X「ビジネスプロセス」の組み合わせの検討を行う
- 個別コーチング 90 分 (1 人 30 分)

◆個別研修 2

第2セッション④

- 個別コーチング 180 分 (1 人 60 分)
経営戦略ブラッシュアップ①
経営戦略 (アクションプラン) 作成
「ビジネスモデル」X「ビジネスプロセス」の組み合わせの検討を行う

◆集合研修 3 日目 (2/14)

第2セッション⑤

- 個別コーチング 150 分 (1 人 50 分)
戦略発表+ブラッシュアップ②
コーチに対して経営戦略を発表し、1 名×10 分+フィードバック
経営戦略ブラッシュアップ (フィードバック、ブラッシュアップ)
- 発表会 180 分
発表会にて、経営戦略を発表、質疑応答、フィードバックを実施 (1 名 10 分、6 人)
森川統括責任者の講評

◆修了式 30 分

修了証授与
大久保理事長 挨拶、感想

所 見

自動車業界では、CASE と呼ばれる技術潮流の変化、特に、国の 2050 年カーボンニュートラル宣言に伴う電動化の加速に伴い、純粋なエンジン車から電動車に生産を移行していくことが予想される。これに伴って、大きな影響を受けると考えられる中堅・中小自動車部品サプライヤー、特にエンジンやトランスミッション周りのサプライヤーが、電動車向けの部品製造等の新分野に挑戦する等といった「攻めの業態転換・事業再構築」が求められており、今回、企業革新をはかる構想力を持った、変革者としての役員・経営幹部を育成することで、企業トップとして自社の進むべき方向性を見だし戦略を明確化していくための参加集合型と個別伴走型をハイブリッドに併

せた本セミナーを行った。

参加者 8 名のうち、6 名が経営者・後継者、2 名が事業部門の部門長であった。参加者 8 名のうち、2 名が体調不良や急な発熱により受講を中断となり、第三回目の集合研修の発表会を欠席したので、最終的には 6 名をセミナー修了者として修了証を授与した。

セミナーの形態が、自社の企業戦略の策定することを目的としていたので、参加者が一同に会しての座学、事例から学ぶワークショップを行う集合型研修と、それを踏まえて自社の戦略を構築するために個別コンサルタント講師によるマンツーマン伴走支援の個別型研修を併せたハイブリットな研修であったが、アンケート結果でも大変良かったとする意見が 8 割と多く好評であった。

3 回目の集合研修で参加者のアクションプランの発表を聴講することができ、「各社それぞれに課題があり、アクションプランを聞いて良かったです。」「アクションプランのブラッシュアップ時間はとてもよかった」と感想があり、個別研修でも「自社の特徴を自分で気づいていない面、点をご指導いただき、より細かなアクションプランを作成できたと思います。」「個別の困りごとや改善の着眼点をアドバイスいただけた。」という感想がありました。

発表後に森川統括責任者様より、「各社が作成したアクションプランをいかに実践するかが、皆さんの課題です。」と講評がありました。

引き続き、セミナー後のフォローアップを行っていく予定である。

④ 大手サプライヤー展示商談会

地域内の中堅・中小自動車部品サプライヤーが C A S E に対応する部品に参入を目指すのに、次世代自動車のどのような部品に自社の技術が活かせるのか、又は何が自社に足りないのかを知ることが重要である。C A S E 時代において、主要コンポーネントの製造はティア 1 が中心となる。そこで、次世代自動車に対応するため、新たな加工技術を求めているティア 1 クラスの企業と優れた加工技術を有する地域内の中堅・中小自動車部品サプライヤーをマッチングするための展示商談会を実施した。

展示商談会を通じて、提案力強化の段階や経営戦略の策定段階にある中堅・中小自動車部品サプライヤーが販路開拓・情報収集支援を実施することで、「攻めの事業転換・事業再構築」に向けたステージアップを推進する。出展企業に対して、コーディネータによる相談対応や専門家派遣等を通じて、アドバイスを徹底して展示商談会での P R 効果が最大限発揮する支援体制で実施した。

出展企業から業態展開を象徴する製品・技術等を来場者へ P R することで販路開拓・情報収集を支援し、サプライヤーの提案力強化と経営戦略の策定につなげた。

1. 開催日時 令和 6 年 1 1 月 1 4 日 (木) 1 0 : 0 0 ~ 1 6 : 0 0
2. 開催場所 (株)オティックス 技術本館大会議室 (愛知県西尾市中畑町二割 19 番地 2)
3. 参加者 工業支援課 富山課長
大山主任
鈴木 Co
内田 Co
田邊 Co
4. 開催結果 参加企業数 1 1 社
来場者 1 0 2 名

商談実績 商談総数 3 7 2 件
試作 1 件
見積 5 件

項目	件数	備考
商談成立	0	
試作・見積・図面検討依頼	6	(試作 1、見積 5)
後日企業訪問・話し合い等を約束	0	
その他(名刺交換、商品説明)	3 6 6	
計	3 7 2	

⑤ 地域内中堅・中小自動車部品サプライヤー企業の展示会出展支援

近年の自動車産業を取り巻く環境は、電動化や自動運転化に向けた技術革新や開発及び生産分野でのデジタル技術の活用拡大など、大きく変化している。地域内の中堅・中小自動車部品サプライヤーがこれらの環境変化に対応していくためには、自社の強みを再認識し、市場へ新たな価値を提案していくことが必要とされる。県内自動車サプライヤーがこうした環境変化に対応し、新たに開発した加工や軽量化等の技術レベルの高度化を周知し、取引先以外の評価を受け、意見を聞くことで中堅・中小自動車部品サプライヤーのステージアップに繋がる次世代自動車関連分野の大規模展示会への出展を支援する。実施にあたっては、出展企業に対して、コーディネーターによる相談対応やセミナー、専門家派遣等を通じて効果的な提案や情報収取が出来るようアドバイス等を徹底して展示商談会でのPR効果が最大限発揮できる支援体制で実施した。

出展企業から業態転換を象徴する製品・技術等を来場者へPRすることで販路開拓・情報収集を支援しサプライヤーの提案力強化に繋げた。

1 展示会概要

(1) 会期 令和7年1月22日(水)～24日(金) 10時00分～17時00分

(2) 会場 東京ビッグサイト(東京都江東区有明3-11-1)

(3) 参加企業 12社

企業名	住所(県内拠点)	出展技術・製品の名称
株式会社 エルグ	富岡市	より小さな部品への精密めっき
株式会社 吉田鉄工所	前橋市	自動車部品(ケース・イアレンシャル)・機械加工
株式会社 浦和製作所	前橋市	HV車 EV車 アルミダイカスト部品の試作・量産対応
群馬精工 株式会社	藤岡市	EV向けアルミ合金製冷間鍛造部品の出展
株式会社 桐生明治	太田市	精密切削加工部品/NC自動旋盤による難加工・高精度への挑戦
株式会社 青木製作所	高崎市	スマホランチャー(ディスプレイオーディオ)、ドライブレコーダー
三恵技研工業 株式会社	伊勢崎市	EVシフト・CASE・地球環境対応を主軸とした自動車用部品及び技術紹介
株式会社 光佐	太田市	産業用X線CTスキャン
株式会社 ジュンコーポレーション	安中市	金属製パイプ及び多層構造ゴムホースの樹脂化
株式会社 L&A デバイス	東吾妻町	精密インサート成形部品
株式会社 タカノ	太田市	高精度小径ピン(貫通穴付)ノブレス金型・冷間鍛造金型向けパンチ
株式会社 芹沢システムリサーチ	高崎市	お客様のニーズに即した試験システム開発

(4) 展示会全体の来場者数

今年度: 85,825名(22日: 23,569名、23日: 28,804名、24日: 33,452名)

前年度: 77,774名(24日: 21,425名、25日: 26,111名、26日: 30,208名)

2 商談成果(3日間)

別紙「商談等実績調査票 集計表開催直後」のとおり

3 出展者アンケート(3日間)

別紙「出展企業アンケート結果」のとおり

<所感>

- ・今回出展した東展示場第4ホールは、会場入りロエスカレータに近く、10時のオープンから入場者が多い。第4ホール中央通路は人通りも多く、中央通路に面した出展ブースは集客力が高いと感じた。
- ・来場者数は前年比約10%増、事務局より【EV技術展】と【自動車車部品&加工 EXPO】の集客率が最も高いとの説明がありました。
- ・ブースにお越し頂くお客様が、事前にブース位置や展示内容を検索されている方が多く感じまし

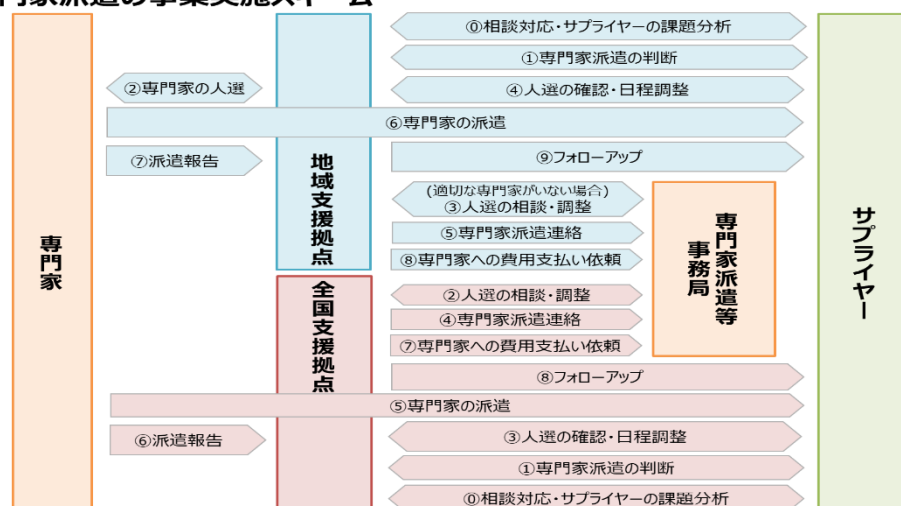
た。
エリアが広いので、事前に準備されて来場される方が増えた感じでした。
目的をもって出展社を探し、希望する出展者があればブースに訪問する場面が多くみられました。

- ・今回の出展企業の中には、自社ブースを拠点にして他の出展企業に対して営業に出向く企業もいた。また、自社ブースでの接客の様子を見ていても、積極的に来場者に話しかける企業とそうでない企業がいたので、出展企業側の努力も必要と感じた。
- ・商談ブースの利用が余りありませんでした。商談ブースよりも機構のブース出展など別のスペースとして活用したほうが良いと感じました。

(3) 専門家派遣

窓口で「攻めの業態転換・事業再構築」に向けたサプライヤーの検討状況を把握した結果、業態転換に向けた戦略の策定、技術開発、販路開拓・マッチング、設備投資などに向けて、より詳細かつ伴走型の支援が必要なサプライヤーに対して、国が示した下記のスキームに則り、専門家の派遣を行った。

専門家派遣の事業実施スキーム



支援内容は、サプライヤーが保有する強み弱みを総合的に分析し、世界や日本メーカーごとの自動車業界の最新動向も考慮しつつ、技術開発から設計・試作、販路開拓、生産技術、量産製造に向けた設備投資まで、電動化対応・業態転換に向けた戦略立案や、戦略の実行に当たって必要となる技術面・人材育成・販路開拓などの支援を行う。専門家派遣は1社あたり5日を上限とし、派遣のための調整業務や派遣後のアンケート調査等により専門家派遣事業のフォローアップ業務も行った。また、派遣日程・日数、専門家情報、派遣先企業、サプライヤーの課題、支援内容など、専門家派遣に関する情報を記録した。

実施企業： 5社
回数： 10回

(4) その他

① コーディネーターの設置

- (1) 窓口における相談対応 (2) 実地研社修・セミナー等の企画立案 (3) 専門家派遣の人選や総合調整など、本事業の実施にあたって専門的な観点からバックアップを行うコーディネーターを3名配置する(予定)。自動車の電動化や自動車技術に加えて、サプライヤー等中小企業支援や販路開拓等の業務に精通している専門家であり、地域内に製造拠点を置く自動車メーカーの株式会社SUBARUや大手サプライヤーの日立アステモ株式会社の現役社員の出向者がコーディネーターとして就任した。

② 連携による地域サプライヤー支援体制の構築

自動車産業集積地域におけるサプライヤーの段階に応じた支援にあたっては、「企業サポートぐんま」のスキームを活用する。これは、「経営相談」「創業支援」「事業継承」「取引開拓支援」「海外展開支援」「企業再生支援」「専門家派遣」などを行っている(公財)群馬県産業支援機構と、「技術相談」「依頼試験・機器開放」「受託研究・共同研究」「人材育成・情報発信」を行っている群馬産業技術センターの両機関が連携し、技術支援と経営支援をワンストップで行う企業支援の仕組みである。

また、より強固なサプライヤー支援体制を構築するために、国や業界団体、地域支援拠点のみならず、立地する自動車メーカー・大手自動車部品サプライヤーや、地域自治体・金融機関・その他支援機関等との連携を推進した。