

「北海道内に事業所を有する」事業者の皆さま

環境関連事業の立ち上げ、事業拡大に向けて 専門家を無料で派遣※します

※ 実施方法は、オンライン面談が基本となります。

道内に事業所等を有し、「環境関連事業」を行っている事業者や、
環境関連産業への参入を希望する事業者を対象に、事業の創出・拡大を支援します。

対象事業(例)

■省エネ関連機器

- ・省エネ電化製品
- ・地中熱ヒートポンプ
- ・廃熱回収システム
- ・資源循環関連機器・素材
- ・EMS等ソフトウェア

■建設工事

- ・高断熱・高气密住宅

■コンサルタント

- ・省エネコンサルティング
- ・ESCO事業

■設備メンテナンス

■設計・施工

- ・リフォーム

■発電事業

- ・太陽光
- ・風力

■小売電気・配電事業

■建設工事

- ・太陽光・風力発電設備

■新エネ関連機器等

- ・太陽電池
- ・蓄電池
- ・バイオマス
- ・水素・アンモニア等
次世代エネルギー関連

■燃料等製造

- ・木質ペレット
- ・RDF、BDF
- ・合成燃料

など

※「北海道省エネルギー・新エネルギー促進行動計画【第三期】」に掲載されている産業で、広く「ゼロカーボン北海道」の実現に資するもの

支援内容

事業フェーズごとに異なる課題に対して

①課題の分析を行い、②課題に応じた専門家を選定

例：研究開発経験者、士業(弁護士、弁理士、中小企業診断士) など

支援例

事業
開発

- 事業アイデアの創発
- 市場・顧客ニーズの確認
- 競合分析
- 製品・サービスの試作

事業
戦略

- 事業計画の立案
- 商流・販路の検討
- 営業戦略の立案

体制
構築

- 運転資金の調達(融資・補助金等)
- 性能・品質の検証
- 法務・知的財産の取得(特許・商標等)

販路
拡大

- プロモーション戦略の立案
- 営業戦略の立案
- 商流・販路の拡大

など

応募方法

応募方法についてご不明な点などありましたら、運営事務局までお問い合わせください。

募集 要項

■応募資格 北海道内に事業所等を有し、以下①・②のいずれかに合致する事業者※

- ①環境関連産業への新規参入を検討している
- ②環境関連産業にすでに参入し、事業拡大を目指している

※ 応募時点で法人格を有する必要があります。事業規模・売上等は問いません。

■募集期間 令和7年7月1日(火)～8月29日(金)17時まで

下記申込フォーム または 2次元コードからお申し込みください。
<https://forms.office.com/r/5McDGMV5g7>

■採択数 5事業者(予定) 申込後、運営事務局から応募内容を個別に確認させていただく場合があります。

■支援期間 採択日～令和8年2月27日(金)まで

応募内容に応じて、支援回数(3～5回程度)を決定します。専門家派遣の費用はかかりません。

2次元コード



お問い合わせ

主催

北海道経済部 GX推進局 GX推進課 新産業係 [担当:郡司、柳澤]
Tel : 011-204-5668

運営

「令和7年度(2025年度) 環境・エネルギー産業総合支援事業委託業務」受託コンソーシアム
株式会社北海道二十一世紀総合研究所 [担当:佐藤、清家、高松]
Mail : startup@htri.co.jp Tel : 011-231-3053

昨年度の採択事業の一部をご紹介

※ 採択者5社のうち、4事業者分を記載

事業開発

再生可能エネルギーを活用した 公衆浴場事業アイデアの ニーズ検証、事業性評価をサポート

事業アイデアの創発 市場・顧客ニーズの確認

- 申請者・実施主体 食品製造業(道北エリア)
- 担当専門家 新規事業開発コンサルタント(派遣数4回)

Q この事業にどうして応募しましたか？

雪氷などの再生可能エネルギーの有効活用策として、公衆浴場事業のアイデアを持っていました。新規事業の立ち上げ経験がなく、地域の産業支援機関に相談したところ、担当者から事業の紹介を受けて応募しました。

Q 専門家からどのような支援を受けましたか？

当初は、事業計画を策定し、必要資金の調達に向けた支援を受けたいと考えていました。しかし、専門家からは事業収益性を徹底的に検討するよう助言がありました。公衆浴場事業者へのヒアリングを繰り返し、その結果を一緒に検討しました。抽象的だったアイデアが4回の面談を繰り返すことで具体性を持った計画に昇華していき、検討を前に進めることができました。

事業戦略

廃プラスチック資材を活用した 社会福祉法人の土木用品製造・販売事業の 販売計画策定をサポート

商流・販路の検討 営業戦略の立案

- 申請者・実施主体 社会福祉法人(道東エリア)
- 担当専門家 ソーシャルビジネスコンサルタント(派遣数5回)

Q この事業にどうして応募しましたか？

当法人が経営する勤労継続支援B型事業所では、近隣の土木・建築事業者、自治体向けに土木用資材を販売してきました。販売体制を強化したいと考えていたところ、取引先の金融機関から事業の紹介を受けて応募しました。

Q 専門家からどのような支援を受けましたか？

販売体制の構築に先立ち、営業活動を戦略的に進める販売計画を策定するよう助言を受けました。面談を通じて、自分たちでは気が付かなかった製品の強みを客観的に分析し、販売ターゲットや数値目標を具体的に設定できました。策定した販売計画に基づき、4月以降から戦略的な営業活動ができる状態となりました。

体制構築

低環境負荷素材の製造・販売事業に 合致する特許出願戦略の構築をサポート

法務・知的財産の取得

- 申請者・実施主体 スタートアップ企業(道央エリア)
- 担当専門家 環境関連事業に強みを持つ弁理士(派遣数5回)

Q この事業にどうして応募しましたか？

研究開発型スタートアップとして優位性を持ち、事業を拡大するためには「知的財産」が必要不可欠と考えています。特許1件を出願しましたが、今後の戦略的な取得に向けた支援を希望していたところ、募集を見つけて応募しました。

Q 専門家からどのような支援を受けましたか？

はじめに、複数あった植物性素材の販売事業を対象に、事業性・収益性の観点から優先順位付けを行いました。続けて、優先順位が高い事業を基に、事業運営に必要な特許の要件と出願のために必要な技術水準を具体的に検討することができました。自社のビジネスに精通した専門知識を持つ弁理士であったため、社内に知財の専門家が不足した状況の中でもしっかりと議論できました。

体制構築

廃棄物処理装置の製造・販売事業に 合致する特許出願戦略、投資家向けの プロモーション戦略立案をサポート

法務・知的財産の取得 プロモーション戦略の立案

- 申請者・実施主体 スタートアップ企業(道央エリア)
- 担当専門家 投資家兼弁理士(派遣数5回)

Q この事業にどうして応募しましたか？

微生物処理による廃棄物処理技術を有する当社では、他社の模倣防止を主な目的に特許を複数出願してきました。投資家からの資金調達や大手企業との提携を見据えて、「守りの特許」から「攻めの特許」に方針転換したいと考えていたところ、募集を見つけて応募しました。

Q 専門家からどのような支援を受けましたか？

専門家は投資家兼弁理士であったため、技術(知財)をビジネスに戦略的に活用する基本的考え方について、他社のモデルケースを交えながら丁寧に説明を受けました。特許で権利化するべき自社製品の強みを客観的に分析し、投資家・顧客向け資料にどのように落とし込むか、具体的な助言を受けることができました。