

「北海道内に事業所等を有する」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 専門家が無料でサポート※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・エネルギーに関連する「環境関連事業」を行う事業者や、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・高気密住宅

■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Ⅲ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 内容

■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8年8月3日(月)～9月30日(水)17時まで

下記申込フォーム または 右記2次元コードからお申し込みください。

<https://forms.cloud.microsoft/r/k9TbMBNdTE>

■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9年1月29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。専門家による支援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

Tel : 011-204-5668(直通)

運 営

「令和8年度(2026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

本事業は、令和8年度 電源立地地域対策交付金事業を活用しています。

これまでの採択事業の一部をご紹介

※ 令和6～7年度の2年間で、環境・エネルギー分野の新規事業や事業拡大に取り組む10事業者に対し、伴走支援を計38回実施しました。

事業開発

廃材を活用した新規事業アイデアの採算性検証、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 新規参入を希望する運送業
- 担当専門家 新規事業開発コンサルタント

Q この事業にどうして応募しましたか？

既存主力事業の縮小を見据え、保有する用地や機械設備などを生かした廃材の回収・加工・販売事業を検討していました。原料を安定的に確保できるか、採算が合うかを専門家と検証し、事業化の可能性を見極めるため応募しました。

Q 専門家からどのような支援を受けましたか？

専門家とともに、設備投資額や原料の回収量、販売価格、運営費を整理しました。さらに、回収量や補助金の有無など、条件を変えながら収支を試算し、採算性を検証しました。その結果、自社単独で事業化する方法、既存の処理事業者と連携する方法の2パターンが可能性として挙がり、事業化に向けた今後の検討の方向性を明確にす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 事業拡大を目指す社会福祉法人
- 担当専門家 ソーシャルビジネスコンサルタント

Q この事業にどうして応募しましたか？

当法人の就労継続支援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が、営業は紹介や既存のつながりに頼っていました。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紹介を受け、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？

専門家の助言のもと、既存顧客の製品採用理由を分析しました。価格の安さだけでは価格競争に陥るため、就労継続支援事業所で製造する社会的価値を強みに据える方針へ転換しました。これを踏まえ、販売ターゲットと販売数量の目標を具体化し、販売計画を策定しました。支援終了後は、販売計画に基づく営業活動を始められるようになりました。

体制構築

再生可能エネルギーを活用した製品開発に必要な運転資金調達をサポート

運転資金の調達

- 申請者・実施主体 新規参入を希望する建設業
- 担当専門家 投資家兼コンサルタント

Q この事業にどうして応募しましたか？

再生可能エネルギーを活用した製品開発を進めていましたが、試作機の開発費に加え、その後の事業展開に必要な運転資金の確保が課題となっていました。資金調達には複数の手段があり、金融機関が何を基に融資を判断し、どのような準備が必要なのかも外からは分かりにくいので、資金調達を前に進めるための専門的な支援を求めて応募しました。

Q 専門家からどのような支援を受けましたか？

資金調達に精通した専門家から、融資や補助金、出資など各手段の特徴と実現可能性について助言を受け、必要な時期も踏まえて融資を進める方針としました。事業計画や資金計画をもとに、開発費と運転資金の調達時期や方法を検討し、融資審査で重視される売上見込みや販売計画の示し方を整理しました。金融機関への相談の進め方や説明内容を明確にし、具体的な融資交渉につなげました。

体制構築

低環境負荷素材の製造・販売事業の優先順位付け、特許出願戦略構築をサポート

法務・知的財産の取得

- 申請者・実施主体 事業拡大を目指すスタートアップ企業
- 担当専門家 弁理士

Q この事業にどうして応募しましたか？

事業の優位性を確保し、拡大するには特許が不可欠と考え、コア技術に関する特許を1件出願していました。一方、知財に関するノウハウを持つ人材が社内におらず、今後どの技術をどの範囲で権利化すべきかを自社だけで判断することが難しい状況でした。そこで、外部専門家の支援を受けて特許出願の方針を整理するため、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？

専門家の助言のもと、植物性素材の複数の用途・販売先について、事業性・収益性を比較し、特許取得を優先する事業を決定しました。自社の事業分野に精通した弁理士が担当したため、ビジネスの実態を踏まえ、事業を守り競合との差別化につながる技術と権利範囲を整理できました。さらに、特許出願までに必要な研究開発や検証項目を明確にし、次の出願に向けた方針と工程を定めました。