

令和8年度 ものづくり企業向け高度化支援の取組

2026年6月29日

経済産業省北海道経済産業局製造・情報産業課

(本発表資料のお問い合わせ先)

経済産業省北海道経済産業局

地域経済部 製造・情報産業課

課長：竹野、担当者：鈴木田、入倉

電話：011-709-2311(内線2571)

E-mail：bzl-hokkaido-seizojoho@meti.go.jp

概要

- 北海道経済産業局では、道内ものづくり企業の成長産業（半導体・航空宇宙等）への参入を推進するため、**「成長機会の発見（入口）」から「市場参入（出口）」に至る4つのフェーズを一気通貫で支援する「高度化支援プログラム」**の提供を、今年度から新たに開始します。

背景

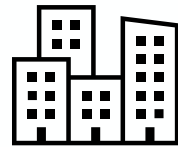
- 半導体・航空宇宙・洋上風力等、成長産業における関連需要が拡大する中、**地域中小企業においても新たな取引需要・ビジネスチャンスが拡大**しつつあります。
- 一方、成長市場は高度な水準が求められることも多く、**参入を目指す中小企業は複数の障壁（経営戦略・生産工程・デジタル化・人材確保等）を乗り越えていくことが大きな課題**となります。

取組

- これら背景をもとに、北海道経済産業局では、**成長市場の参入を目指す中小企業を対象に、入口から出口に至る一連のプロセスを一気通貫で支援するプログラム**を新たにスタートします。
- 具体的には、一連のプロセスを4つのフェーズ（Phase1. 成長機会の発見 → Phase2. 課題・解決策の明確化 → Phase3. 実行体制の構築 → Phase4. 市場参入）に分解し、**各フェーズに応じた支援を切れ目なく提供**します。
- 地域企業の高度化や成長市場の参入を支援していくことを通じ、**地域経済を牽引する担い手の拡大・飛躍的成長**を促していくとともに、**道内ものづくり産業を中核としたサプライチェーンの裾野拡大**を目指します。

背景： 国内における成長産業の需要拡大の動き

- 産業構造の転換とサプライチェーンの再構築を背景に、半導体、航空宇宙、洋上風力といった今後成長が見込まれる産業（成長産業）における関連需要が拡大。
- 道内ものづくり企業においても、長年培った技術を活かし、新たな取引需要の獲得や、成長産業へ参入するチャンスが到来。



ものづくり企業

- ✓ 精密な金属加工等の技術力
- ✓ 小回りの利く機動力

EV・モビリティ産業

- 車両の構造変化に伴う**新規部品**（バッテリー関連等）**需要の創出**

<有望領域 例>

- ✓ EV向け放熱部品の加工・製造
- ✓ バッテリー保護用筐体の精密板金・樹脂成形

半導体産業

- 次世代半導体製造拠点の進出により、関連需要が拡大
- 製造装置部品や保守サービス等、**裾野の広い需要を獲得する機会が拡大**

<有望領域 例>

- ✓ 製造装置の精密加工部品（金属・樹脂）
- ✓ 搬送ロボットの保守・維持

航空・宇宙産業

- 多品種少量生産が基本であり、地域企業の精密加工技術が**優位に働く分野**
- ロケット・射場を核とした、関連需要の拡大

<有望領域 例>

- ✓ 部品の微細・高精度加工
- ✓ 難加工材（チタン合金等）の精密加工

洋上風力

- 大型構造物である特性から、設置地域近郊での製造・保守需要が発生
- 長期的な**ビジネス機会の創出**

<有望領域 例>

- ✓ 大型構造物の溶接・組立て
- ✓ 過酷環境（冰雪・塩害等）に対応する表面処理
- ✓ ドローンを用いた保守点検

防衛・安全保障

- 安全保障環境の変化を背景に市場が拡大
- 国によるサプライチェーン強靱化の動きにより、**参入機会が拡大**

<有望領域 例>

- ✓ 防衛装備品・通信機器向けの精密筐体加工
- ✓ 特殊素材（軽量化素材等）の成形加工

課題： 中小企業を取り巻く課題・障壁

- 成長市場は高度な水準が求められることも多く、参入を目指す中小企業は複数の障壁を乗り越えていくことが課題。
- 全国では、様々な障壁を乗り越え、複数のビジネスチャンスを一手に掴んでいる成功事例も増加。

中小企業を取り巻く課題例

課題 1：経営戦略

- 成長産業に挑戦する上での勝算、参入に要する投資コスト等、経営判断に必要な**情報収集が困難。**

→**新分野進出に向けたリスク判断・経営判断を行うことが難しい。**

課題 2：生産工程の強化

- 成長産業との商談には、**高水準なQCDレベル**(品質・コスト・納期)や、**品質管理体制の構築**が求められる場合がある。

→**要件不足により、貴重な商談機会を逃してしまう場合がある。**

課題 3：デジタル化

- ロボットAI等技術の「**活用可能性・費用対効果**」が不明。
- 専門家・ソリューション企業との**ネットワークが不足。**

→**課題整理・検討が進まず、高度化のスピードが上がらない。**

課題 4：人材確保

- 人手不足の進展により、新分野に振り向ける**余剰人員が不足。**
- 労働環境や給与体系の見直しなど、人材獲得に向けた社内体制の抜本的な見直しが必要。

→**人材のリソース不足が、新分野進出に向けた大きな足枷に。**

課題山積み。身の丈に合わないのではないか。
⇒現状維持・・・



課題を突破した先進的な取組事例

株式会社キメラ（室蘭市） 高度厳格な品質管理基準を突破し、航空宇宙産業へ進出

精密金型・部品加工（祖業）
自動車向け等の受託加工

生産工程の強化

航空宇宙分野
宇宙ベンチャー等との直接取引

- **直面した課題**：航空宇宙産業で要求される高水準なQCDと、特殊な品質管理体制の構築等のノウハウ不足に直面。
- **アクション**：JIS Q 9100の取得や試作への挑戦により「製造基盤」の障壁を乗り越え、航空宇宙産業へ進出。

航空宇宙産業で要求される厳格な品質管理体制の構築が強力な対外的信用となり、既存事業・他分野における信頼獲得と受注拡大につながった。

株式会社由紀精密（神奈川県）自社の強みの理解を深め、提案型ものづくりへ業態転換

ねじ・汎用部品製造（祖業）
受託型ビジネス

経営戦略

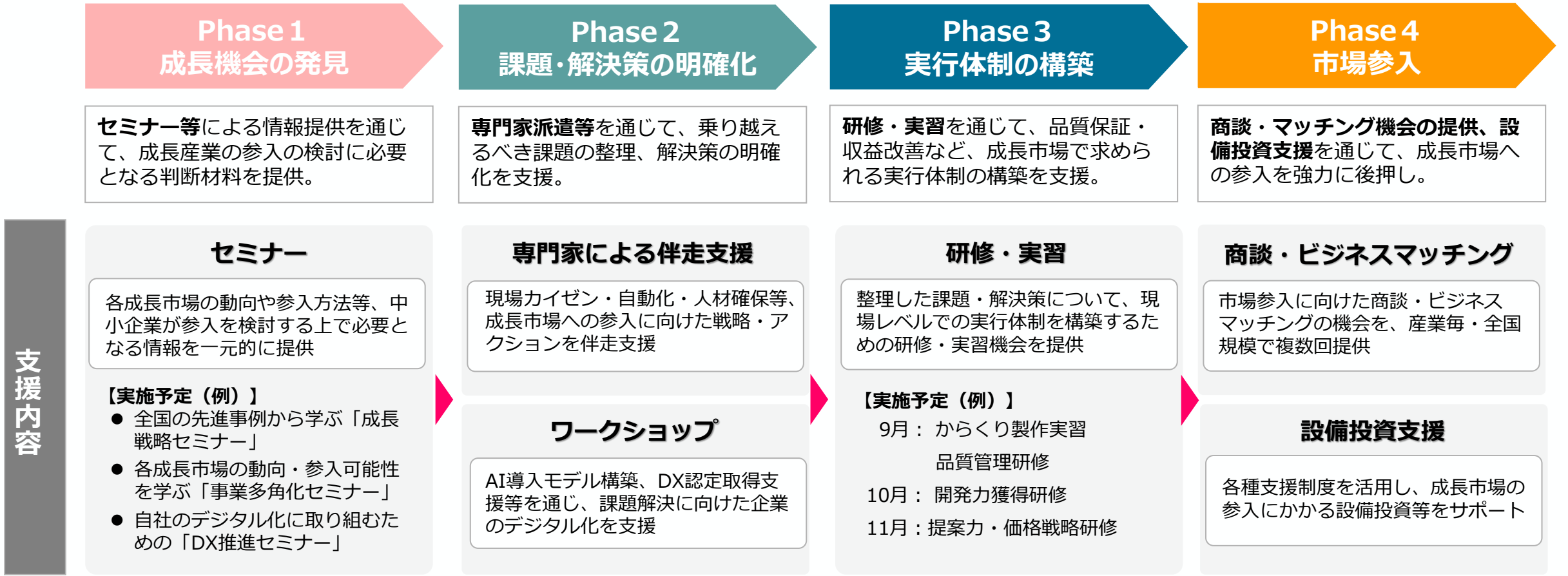
航空宇宙・医療分野
提案型ビジネス

- **直面した課題**：既存の受託加工に留まっており、精密加工技術を活かした高収益化や、参入のための「自社の強み」が対外的に明確化されていなかった。
- **アクション**：開発部を設立した上で、自社の技術力を示すオリジナル製品を独自開発し、自社の強みとなる精密加工技術の高さを世界に証明（強みの可視化）

成長産業でも通用する自社の強みを設計から組み立てまで請け負う「提案型ビジネス」と位置づけ。他分野進出・開発機能の強化を通じて、下請脱却・収益改善に成功。

取組概要： 一気通貫型「高度化支援プログラム」の提供

- 成長市場への参入を目指す中小企業を対象に、「成長機会の発見（入口）」から「市場参入（出口）」に至る4つのフェーズを一気通貫で支援する「高度化支援プログラム」を提供。



地域経済を牽引する中小企業の飛躍的成長、道内におけるサプライチェーンの裾野拡大を推進

取組内容： Phase1「成長機会の発見」 / Phase2「課題・解決策の明確化」

- フェーズ1では、セミナーを通じて参入の可能性の気づきの機会を創出。フェーズ2では、専門家派遣やワークショップ等を通じて、課題・解決策の明確化を支援し、成長市場参入に向けた変革を後押しする。

Phase 1 成長機会の発見

Phase 2 課題・解決策の明確化

Phase 3 実行体制の構築

Phase 4 市場参入

Phase1：成長機会の発見

目的：成長産業の参入の検討に必要な判断材料を提供。

① 成長戦略セミナー [6/17実施済]

(株)由紀精密が講師として登壇し、自社の強みを活かした宇宙産業への進出事例を紹介。中流（加工）から上流（開発・設計）や下流（組立）への展開を通じた収益改善の手法を提示。



永松 純氏
((株)由紀精密 取締役社長)
「提案型ものづくり」と「精密加工技術」を軸に、半導体・航空宇宙、医療分野など幅広い分野に事業を展開。



堀口 敬氏 (堀口ビジネスコンサルティング代表)
沖電気工業(株)で開発・原価管理を担当。以降は原価・VE研修講師として多数企業を支援。

② 新規参入セミナー [複数回実施予定]

成長市場の動向や求められる技術水準、自社の参入可能性と具体的なアプローチを検討する。

- **EV・モビリティ分野**：電動化に向けた自動車産業の市場動向
- **半導体分野**：半導体製造装置部品、素材等
- **航空宇宙分野**：航空機部品・内装品等

Phase2：課題・解決策の明確化

目的：乗り越えるべき課題の整理、解決策の明確化を支援。

① 専門家派遣・相談窓口

各分野の専門家を活用し、自社課題の整理・解決策の明確化を支援。

● **生産性向上支援センター**
：現場の生産性向上と業務改善



● **よろず支援拠点**
：経営全般の課題解決



● **ミカタプロジェクト**
：技術課題の解決



② デジタル化支援

課題整理・解決策の明確化を進める中、当該企業のデジタル化を同時支援。

● **AI導入モデル構築支援 (ワークショップ等)**

AI活用による課題解決策の整理検討 / AI導入に向けた実証 (PoC) を支援

● **DX認定取得支援**

全社的なビジョン策定からロードマップ構築までを支援。DX認定取得まで伴走し、社内DX体制を整備・対外的な信用力を向上させる。

取組内容： Phase 3「実行体制の構築」 / Phase 4「市場参入」

- フェーズ3では、座学研修やトヨタ自動車北海道(株)での実習など、現場の組織力を引き上げる実践的な研修を行う。十分な能力を習得した後、フェーズ4として、ビジネスマッチングや交流会を通じ、実際の取引創出へとつなげる。

Phase 1
成長機会の発見

Phase 2
課題・解決策の明確化

Phase 3
実行体制の構築

Phase 4
市場参入

Phase3：実行体制の構築

目的：品質保証・収益改善など、成長市場で求められる実行体制の構築を支援。

① 品質管理／開発力／価格戦略研修

Tier1が要求するレベルの品質管理体制の構築に向けた演習。下請体質から脱却し、付加価値に基づく「高収益化原価戦略」を指導。

② トヨタ自動車北海道(株)連携 からくり製作実習

重力やてこなど純粋な物理メカニズム（からくり構造）を利用し、現場作業を自動化・省力化する手法を獲得。設計・製作実習を通じて、現場担当者が顧客課題に沿った開発・提案力を獲得する。

今年度事業：トヨタ自動車北海道(株) 連携 からくり製作実習

会場：トヨタ自動車北海道(株) [苫小牧市]

定員：12名（4名/回×3回）

日時：①令和8年9月1日（火）～9月4日（金）

②令和8年9月8日（火）～9月11日（金）

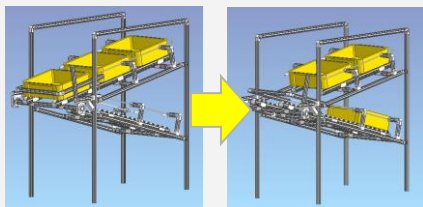
③令和8年9月15日（火）～9月18日（金）

内容：1日目☞からくりに関する座学

2日目☞課題に対して部材部品を手に取りながらポンチ絵で設計

3日目☞完成したポンチ絵を基に課題の製作

4日目☞課題の製作と調整、動作確認とまとめ



Phase4：市場参入

目的：成長市場に挑戦する具体的な機会を提供、参入を強力に後押し。

① 商談・ビジネスマッチング

- 半導体・航空宇宙・洋上風力等の成長市場の参入に向けた商談・ビジネスマッチングの機会を、産業毎・全国規模で複数回提供。
- 道外の先進企業との交流機会等を広域で提供し、道内企業の技術力・提案力強化を支援。

② 設備投資支援

各種支援制度を活用し、成長市場の参入にかかる設備投資等をサポート。

支援制度（一例）

- **ものづくり補助金**：補助率1/2～2/3、補助上限額4,000万円
- **省力化投資補助金**：補助率1/2以下もしくは1/3～1/2、補助上限額1億円
- **成長加速化補助金**：補助率1/2、補助上限額5億円
- **デジタル化・AI導入補助金**：補助率1/2～4/5、補助上限額450万円
- **省エネルギー関連補助金**



その他補助金情報：経済産業省「ミラサポPlus」

<https://mirasapo-plus.go.jp>

ミラサポplus

參考資料

(参考資料) Phase2 : 専門家支援

- 現場カイゼン・自動化・人材確保等、成長市場への参入に向けた戦略・アクションを伴走支援。

1. 事業の目的と効果

中小企業の悩み(例)

- 人手不足・人材不足を解消したい
- ITを活用して生産性の向上を図りたい
- 技術を活かして新商品を開発したい



目指すべきGoal

- 人材採用・定着率向上
- 生産性向上
- 技術課題解決・市場展開

2. 支援メニュー

生産性向上支援センター

現場の生産性向上と業務改善（伴走支援）

- 強み**：現場の実情に寄り添った改善提案
- 支援内容**：ムリ・ムダ削減、生産計画策定、効率化導入支援



よろず支援拠点

経営全般の課題解決（総合相談）

- 強み**：経営のトータルコーディネート
- 支援内容**：経営戦略策定、販路開拓、資金繰り改善、人事制度構築



ミカタプロジェクト 専門家派遣

技術課題の解決（技術相談・伴走支援）

- 強み**：専門技術者による技術高度化・開発支援
- 支援内容**：新製品開発、既存技術高度化、工程改善、技術継承



3. ご利用の流れ（専門家派遣フロー例）

① 申込・事務局ヒアリング



事務局が企業の抱える課題や要望をヒアリング。

② 派遣内容・専門家選定



課題に沿った、経験豊富な専門家を選定・マッチング。

④ 専門家現場派遣



専門家が現場を訪問し、現状把握と具体的な課題抽出。

④ 課題解決



専門家の助言のもとに、具体的な改善・解決策を実行。

⑤ フォローアップ



改善・取組実行に際して生じる課題への対応など、継続的に伴走。

- 「情報処理の促進に関する法律」第31条に基づき、企業がデジタルによって自らのビジネスを変革するためのビジョン・戦略・体制等が整った事業者を認定。2020年12月以降、1,983者認定済（2026年6月時点）。


1. DX認定の概要

■ 概要

DXに関するビジョン策定や戦略・体制の整備などを既に行い、DX推進の準備が整っている事業者（DX-Ready）を認定する制度。

■ 支援措置

DX認定事業者は、以下の各種支援措置及び施策を活用することが可能となります。

- ① **DX認定制度ロゴマークの使用**  DX認定
→DX取組を対外的に可視化・信頼向上
- ② **金融支援措置（日本政策金融公庫・信用保証）**
→低利融資、保証の別枠・拡充で資金調達を後押し
- ③ **人材開発支援助成金**
→デジタル人材育成の費用の一部を助成
- ④ **DX銘柄・DXセレクションへの応募**
→対外評価向上・先進企業としての認知獲得
- ⑤ **補助金（ものづくり補助金等）の加算**
→補助金申請の際の加算対象

DX認定制度（経済産業省Webサイト）

https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/investment/dx-nintei/dx-nintei.html

2. 今年度の取組

①DX推進セミナー

DXの基礎知識から、すぐに実戦可能な取組事例、さらに生成AIの活用について、2日間に分けて体系的に解説。

■ 内容

Day1【基礎知識編】 7/23（木） 14:00～16:00

- ①「何から始める？」 DXの基礎と成功ポイント
- ②「DXは「人」で決まる」 中小企業の人材戦略
- ③「使わなきゃもったいない」 国のDX支援と認定制度
- ④「参加すると何が手に入る」 ワークショップ事前説明

Day2【実践・活用編】 7/28（火） 14:00～16:00

- ①Day1ダイジェスト
- ②「明日から使える」AI活用最前線（実演あり）
- ③企業のホンネ 昨年度WS参加企業が語る体験談
- ④交流・個別面談

②DX認定取得ワークショップ^o

経験豊富な専門家と地域の支援機関が伴走し、経営課題の整理からDX戦略・人材戦略の策定、DX認定の申請準備までを一貫して支援。

■ 内容

Day1【事前準備】 9月下旬

：現状把握とDX認定に向けた基礎準備を行う。

Day2【DX戦略の策定】 10月下旬

：自社のDXビジョン・戦略・目標を整理し、経営方針を固める。

Day3【DX認定 申請準備】 12月上旬

：DX戦略を公表し、DX認定の申請まで進める。

Day4【最終成果発表】 3月上旬

：取組成果を発表し、認定後のDX推進を本格化させる。

※参加無料・15社限定

(参考資料) Phase 3 : 研修・実習「品質管理／開発力／価格戦略研修」

- 整理した課題・解決策について、現場レベルでの実行体制を構築するための研修・実習機会を提供。

1. 品質管理研修

～QC7つ道具から学ぶ～

- **目的：**一般品質要求に対応可能な品質管理手法の習得と体制構築を図る

- **講師：**兒玉威一郎氏（元パナソニックイッチングデバイステクノロジズ）

■ **内容：**

第1回【座学演習】 9/29（火）

- ①車載品質の考え方と要求水準
- ②QC7つ道具の有効活用概要
- ③活用実践（ヒストグラム/特性要因図）

第2回【座学演習】 10/6（火）

- ①工程能力と管理図の活用
- ②QCストーリーの基本と実践の流れ
- ③現場実践テーマの選定

第3回【企業見学・座学・発表】 10/20（火）

- ①企業見学
- ②実践・分析結果の発表（QC7つ道具の活用事例・自己分析を含む）
- ③総評・まとめ

2. 開発力獲得研修

～情報活用から学ぶ～

- **目的：**新規事業・新商品創出に向けた基礎的な発想力・情報活用力の習得を図る

- **講師：**伊藤正啓氏（(株)日本能率協会総合研究所MDB事業本部ナレッジビジネス推進部室長）

■ **内容：**

「新規事業・新商品開発のためのアイデア発想力向上研修」 10/2（金）

- ①情報をインプットすることの重要性
- ②最新ビジネス調査トレンドの紹介
- ③ビジネス情報収集の基本手法
- ④ワーク（情報収集・発想演習等）
- ⑤中長期（5～10年先）を見据える視点の育て方
- ⑥ChatGPT等生成AIの活用法
- ⑦MDB（ビジネス・市場データベース）を活用した情報収集手法

3. 提案力・価格戦略研修

～ティアダウンから学ぶ～

- **目的：**ティアダウンに基づくコスト分析を通じ、顧客価値を踏まえた提案力の向上を図る

- **講師：**堀口敬氏（堀口ビジネスコンサルティング）

■ **内容：**

第1回 11/4（水）

- ・ティアダウンの目的と基本手法の習得

第2回 11/11（水）

- ・コスト構造の分析実習

第3回 11/18（水）

- ・VE提案書の作成実習

(参考資料) Phase4 : 設備投資支援

- 各種支援制度を活用し、成長市場の参入にかかる設備投資等をサポート。

<経済産業省の主な補助金一覧>

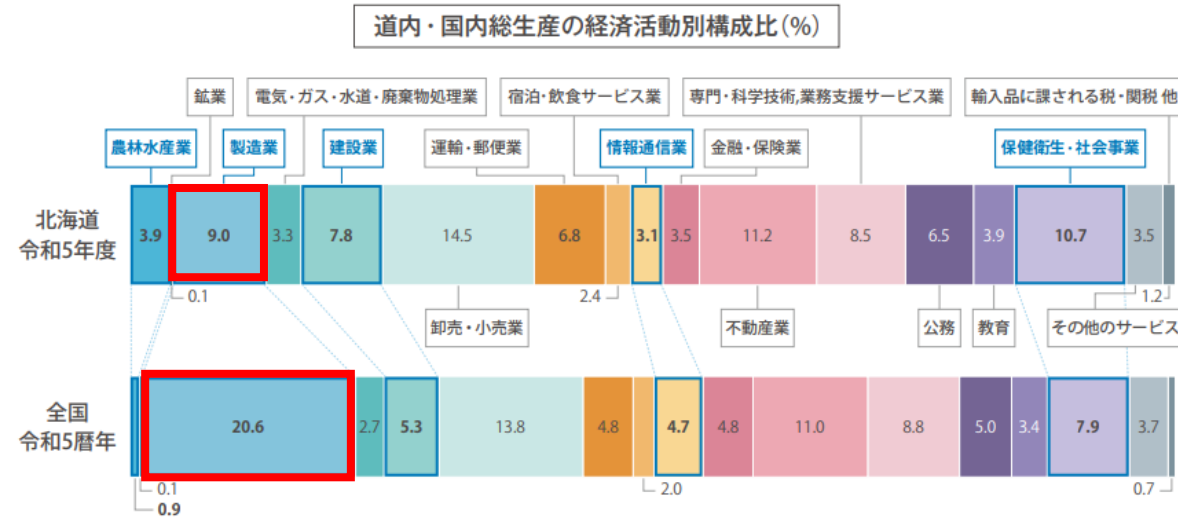
売上規模 イメージ	投資規模 イメージ	主な経営課題			
		売上拡大	高付加価値化	省力化・デジタル化	新事業挑戦
100億円 以上	10億円 以上	中堅等大規模成長投資補助金			
100億円 10億円	10億円 1億円	成長 加速化 補助金	事業 承継 M&A 補助金		
10億円 数千万円	1億円 5千万円			ものづくり 補助金	省力化 投資 補助金
数千万	5千万円 数百万	持続化補助金		デジタル化 ・ AI補助金	持続化補助金 (創業型)

(参考資料) 北海道の産業構造 / 製造業

- 全国と比較して、北海道は製造業の割合が低く、加えて加工組立型産業の比率も低い構造にある。
- こうした産業構造の下、成長産業への参入余地を十分に活かしてきていないことから、道内中小ものづくり企業の高度化と新たな市場参入の後押しが求められている。

北海道の産業構造

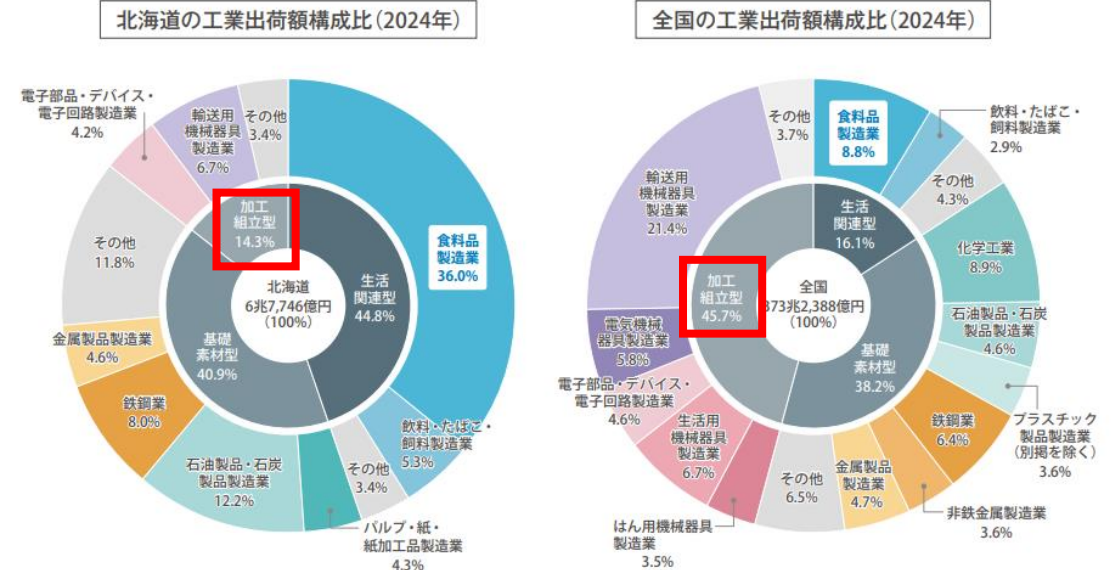
全国平均と比較し、北海道は「製造業」の割合が低い。



出典：北海道「令和5年度（2023年度）道民経済計算」を基に当局が作成
 ※※輸入品に課される税・関税他は「輸入品に課される税・関税、（控除）総資本形成に係る消費税」。全国にあつては統計上の不突合を含む。

北海道の製造業

全国平均と比較し、北海道は「加工組立型」の割合が低い。



出典：経済産業省「2024年経済構造実態調査（製造業事業所調査）」を基に当局が作成
 ※このページに掲載しているグラフの構成比(%)は、端数処理の関係で、合計しても必ずしも100%とはならない。