

官民合同チームによる「伴走型支援事業」 2023年度支援企業の募集を開始します

～道内中堅・中核企業の変革・成長をサポート～

2023年3月28日

【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 地域未来投資促進室

電話：011-709-2311（内線2552、2553）

FAX：011-709-1911

E-mail：bzl-hokkaido-mirai@meti.go.jp

1. 事業概要

- 北海道経済産業局は、道内の地域経済を牽引する中堅・中核企業の変革・成長を支援する「伴走支援事業」について、2023年度支援企業の募集を、3月28日から開始します。
- 行政、専門家、金融機関等で、官民合同の支援チームを編成し、経営者と対話を重ね、経営課題の設定と解決策を共に考え、公的支援メニューもアレンジする手法が特徴です。

【2023年度事業：対象企業】

以下の企業を対象として、15社程度の支援を予定（無料）

(1) 地域未来牽引企業（道内選定企業）

(2) 地域未来投資促進法関連企業（道内に本社を有する企業）

①「地域経済牽引事業計画」承認企業

②「基本計画」を策定する道内自治体の推薦企業【2023年度から新たに追加】

※各自治体の「基本計画」に規定されている「地域の特性及びその活用戦略」に該当する事業を行う者に限る

※基本計画が令和4年度末で終了する自治体は除く。自治体の一覧は、別添1参照

(3) はばたく中小企業・小規模事業者300社（道内選定企業／2017年度以降）

※2023年3月20日時点で、(1) 126社、(2) ①117社、(3) 83社（延べ256社／企業リストは別添2参照）

(4) 当局が連携覚書を締結している自治体の推薦企業

※2023年3月20日までに、旭川市、帯広市、室蘭市、北見市、釧路市と締結

※推薦は、経済産業省「地域未来牽引企業（推薦部門）」選定基準に準じて、各自治体が独自に判断

2. 申込方法

(1) 申込方法

『[北海道経済産業局「官民合同チーム伴走型支援事業」2023年度支援申込書・企業調査表](#)』

(別添3) に必要事項を記載の上、直近3年間の決算書とともに、[Eメール](#)にて以下までお申し込みください。

関係様式は、以下の当局WEBページから入手可能です。

<https://www.hkd.meti.go.jp/hoksf/20230328/index.htm>

※自治体の推薦が必要な場合は、下記の問い合わせ先まで事前にご連絡をお願いします。

※提出書類は返却しませんのでご了承下さい。また、提出書類の管理・利用に関しては、経済産業省情報セキュリティ管理規程に則り厳重に取り扱わせていただきます。

※決算書は、貸借対照表、損益計算書、製造原価報告書、販売管理費明細、個別注記表をご提出ください。

なお、事業成果を把握するため、支援終了後3期分の決算書のご提出をお願いします。

※製造原価報告書及び販売管理費明細は、従来から作成している場合のみ添付してください。

※組織図がある場合は併せて添付をお願いします。

(2) 申込先・問い合わせ先

経済産業省北海道経済産業局 地域経済部 地域未来投資促進室

(電話) 011-709-2311 (内線2552、2553)

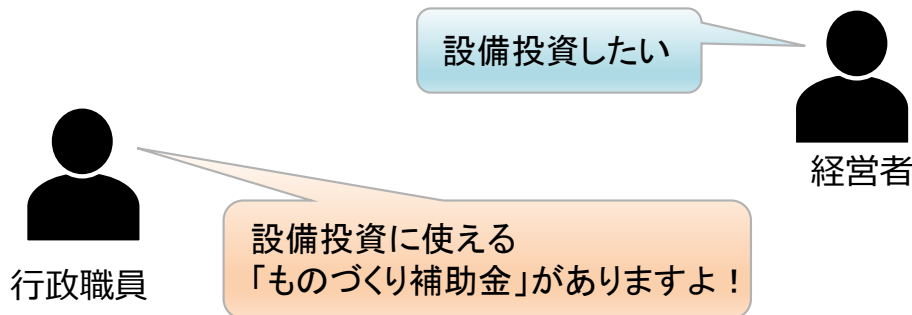
E-mail : bzl-hokkaido-mirai@meti.go.jp

3. 本事業の特徴

- 本事業は「課題設定力」の強化が主眼。「対話と傾聴」をコンセプトに、企業が筋肉質になって中長期的に成長していくために、自身で経営課題の設定や解決策を立案・実行（自己変革力）する手助けを行うプロセス・コンサルティングの手法が特徴
- 4回の訪問で経営の総点検を実施し、経営課題の整理を行い、課題の優先順位と解決策の方針を経営者とともに決定いたします。

行政の従来の支援手法

- 企業の**目先の表面的な課題**への対応
(ex.補助金等の支援策紹介)



- 支援側からの提案に対して企業が**受動的に対応**

課題解決力

本事業の手法と目的

- 将来的、長期的な成長に必要な本質的な経営課題（内面的課題）への対応
- 経営者や社員本人が気づき、納得感と当事者意識、高い実現可能性をもって対応

↑ 支援側が第三者として向き合い、『対話と傾聴』により当事者の内発的動機を生み出す



4. 官民合同チーム／メンバー構成

メインチーム

(1) 北海道経済産業局「官民合同チーム」(地域経済部地域未来投資促進室内)

・経産局職員と民間コンサルタントが、支援企業を継続的に訪問

※コンサルタントの採用・契約は、(一財)日本立地センターが行い、北海道経済産業局に派遣・配置する形式で業務を実施

サブチーム (必要に応じて参画依頼)

(2) 金融機関、基礎自治体、地域支援センターとの連携

・支援企業の希望に応じて、経産局が、金融機関(メイン行庫)、自治体、地域支援センター等の支援チーム参画を調整 ※調整の上、希望に沿えない場合もあり

(3) 中小機構北海道・北海道よろず支援拠点との連携

・多様な専門家や支援メニューを擁する両機関との連携により、きめ細やかな支援を実施

北海道経済産業局 官民合同チーム

コンサルタント



笠原 俊哉

- ITコーディネータ
 - IT、食品製造、食品卸会社OB
- 【専門】 食品、IT など



熊田 広宣

- 中小企業診断士 ●ITコーディネータ
 - IT企業OB
- 【専門】 IT、卸・小売 など



中川 誠

- 自動車部品メーカーOB
- 【専門】 ものづくり など



石坂 育仁

- 中小企業診断士 ●社会保険労務士
 - 機械系商事会社OB
- 【専門】 卸・小売、サービス、建設 など



木村 充

- 中小企業診断士
 - 鉄鋼メーカーOB
- 【専門】 ものづくり、卸・小売 など



高田 雅文

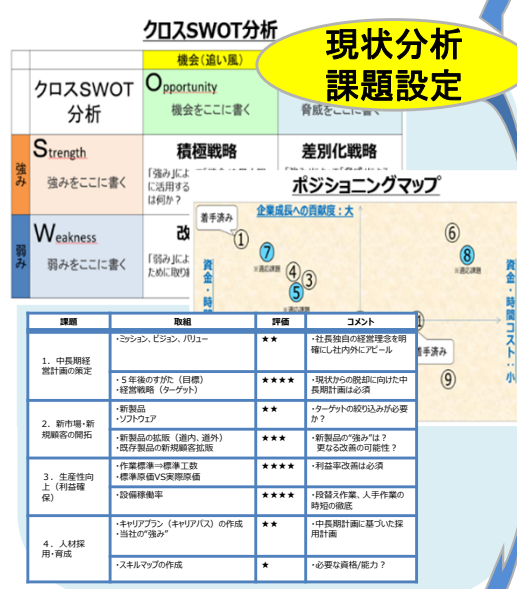
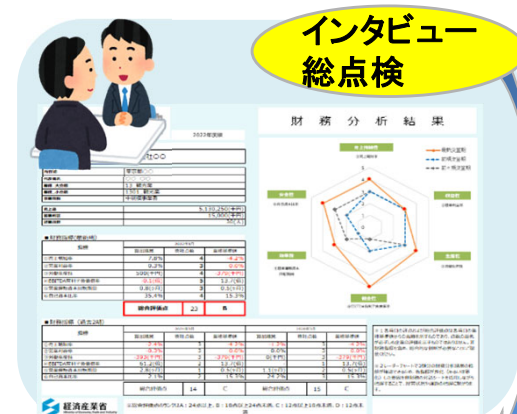
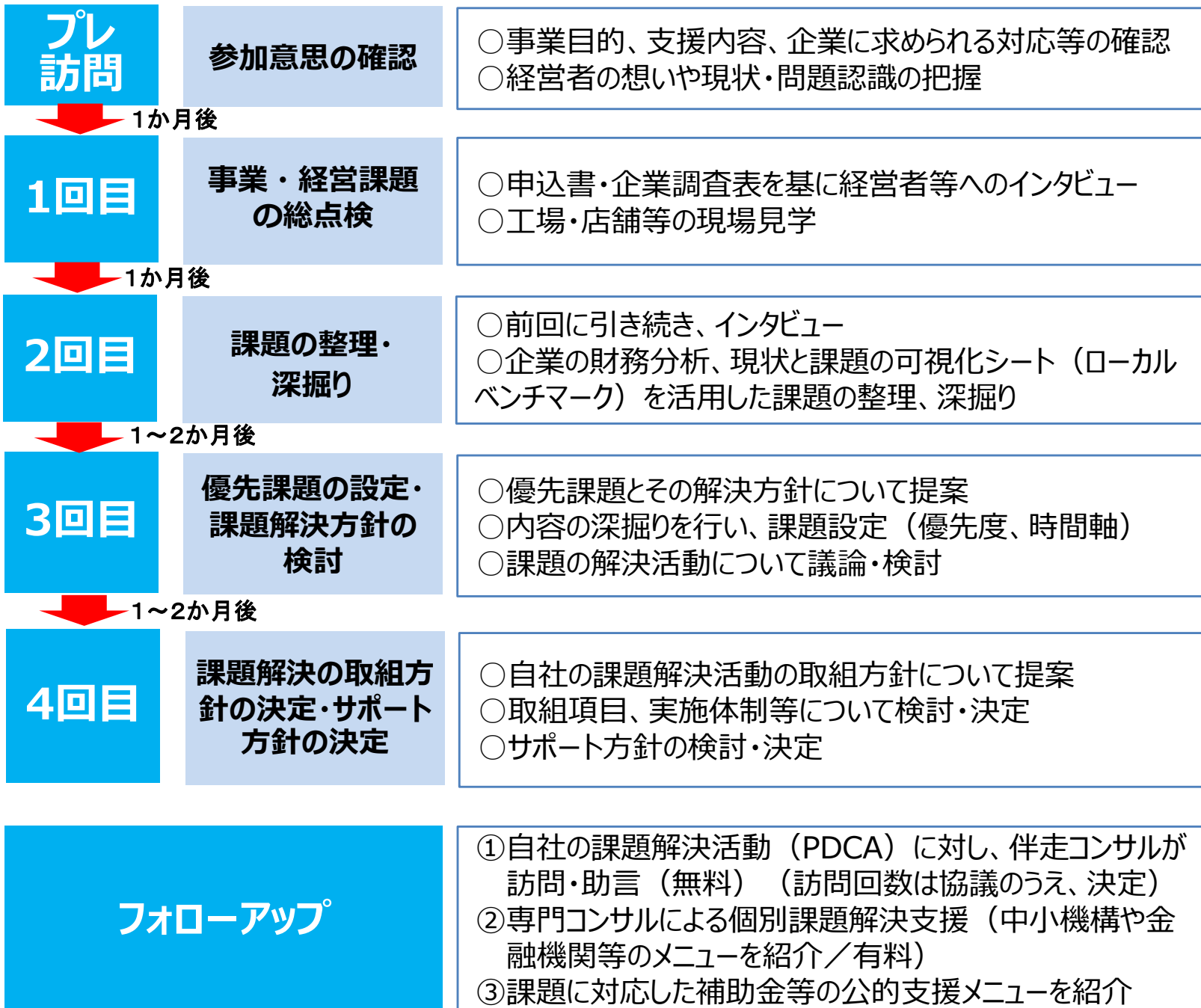
- 中小企業診断士
 - 旅行会社OB
- 【専門】 観光、飲食、サービス など



村形 鉄雄

- 中小企業診断士 ●ITコーディネータ
 - 電機メーカーOB
- 【専門】 IT、ものづくり、小売 など

5. 支援の流れ



【参考1】「課題」、「課題への対応」、「支援結果」の例

企業	業種	課題	課題への対応	支援結果（成果物） ※継続中を含む
1	製造業	組織強化／人材確保	事業ポートフォリオや組織強化について議論。事業部制導入、人材採用、社員教育、人事評価制度強化に着手。社内ディスカッションを実施し、将来ビジョン、売上計画まで盛り込んだ中期経営計画を完成。	・中期経営計画 ・採用（マケ系人材）
2	製造業	人材育成／コミュニケーション向上	社員の定着率低下、管理職のマネジメントと中堅職員の育成が課題。階層別会議などを実施し、社内コミュニケーションを活発化。若手教育の充実や採用パンフレットも新たに作成。	・階層別会議の開始 ・キャリアプラン
3	サービス業	ビジョン	売上規模が成長する中、グループ全体でのビジョン・方向性の擦り合わせが課題。グループ企業も含めたディスカッションを重ね、社長の想いや売上目標を盛り込んだ中期経営計画が完成。	・中期経営計画
4	製造業	収益性改善／ビジョン／新分野開拓	「幹部社員の育成」をキーワードにグループワークを実施、「新分野開拓」を取組課題として設定。社内にプロジェクトチームを設置し、調査・検討を開始。将来の事業可能性について社長にプレゼン実施。	・プロジェクトチームの開始
5	製造業	組織強化／プロセス改善／人事改革	中期売上目標を社内に宣言。実現するための組織強化、プロセス改善、人事改革を議論。人事改革を優先課題として設定。現在・将来の人材スキルのマッピング、ギャップ可視化・対策立案を実施。	・人材ポートフォリオ ・人事戦略
6	製造業	収益性改善	コロナ禍により急激に業績悪化。金融機関と作成した「実抜計画」の確実な進捗を後押し。各部門のコスト削減、新規顧客獲得に向けた新商品開発、商品改良、広報等について助言。	・収益の改善
7	製造業	ビジョン／人材育成／改善活動	今後の経営方針に活かすために、グループの「中期計画」を若手中心のチームが検討。チームの活動を通じて人材育成や改善活動も再確認し定着に取り組む。	・プロジェクトチームの開始 ・中期経営計画
8	製造業	ビジョン／生産性向上	経営環境の変化に対応するため、目標の明確化、社員とのビジョン共有、社外の信頼性向上など目的に新たに中期計画を策定。また、利益改善のため原価管理のシステムを導入。	・中期経営計画 ・原価管理の導入
9	製造業	ビジョン／人材育成	今後の事業承継を見据え、2030年までの3年毎の事業の柱、売上目標、新規事業などを明確化したロードマップを作成。目指すもの見える化したことで、一部は前倒して目標を達成。	・ロードマップ
10	建設業	生産性向上	各グループ企業、現場が個別管理となっているため、資源の配分に無駄があった。ネットワーク工程表を導入し、現場の状況を本社で把握、資源を運用することで効率を上げ、利益率の向上を目指す。	・ネットワーク工程表
11	サービス業	ビジョン	今後事業を拡大するため、経営ビジョンの見える化、マイルストーンの設定を取組課題とする。まずは、社長自身でロードマップを作成し、それを基に経営デザインシートを作成する。	・ロードマップ ・経営デザインシート
12	製造業	改善活動／管理職育成	今後の事業承継を見据え、組織強化のために、管理職が主体となり、従業員アンケートを元に現状把握・真因を特定。管理職自身の業務についての棚卸し、改善検討を行う。	・従業員アンケートの分析 ・管理職業務の棚卸表
13	製造業	中期経営計画／生産性向上	一社依存体質からの脱却が課題。中長期的な視点での経営改革を目指しつつ、まずは足元の生産性向上を図るため、原価管理、製造原価低減に取り組んだ。	・QCサークル活動の開始 ・原価管理の導入
14	卸売業	強みの再考／ビジョン	業界のボーダーレス化や同業他社の廃業など、厳しい環境にある業界において、これまで老舗として培ってきたコアコンピタンスを再定義し、成長に向けたビジョンとマイルストーンを設定。	・ロードマップ

【参考2】

(1) 地域未来牽引企業

- 地域経済の中心的な担い手となりうる企業として経済産業省が選定（全国4,743、道内126事業者）
- 地域の特性を生かして高い付加価値を創出し、地域の事業者等に対する経済的波及効果を及ぼすことにより地域の経済成長を力強く牽引する事業を更に積極的に展開すること、または、今後取り組むことが期待される企業
- 選定方法は、営業利益、従業員数、域外での販売額、域内の仕入額等の経営状況に関する企業情報データベースに基づく定量的な基準や、自治体や商工団体、金融機関等から推薦された事業者を、地域経済への貢献期待や成長性の観点に基づく定性的な基準の2つの方法により、外部有識者の検討結果を踏まえ選定

(2) 地域未来投資促進法

- 地域の特性を活用した事業の生み出す経済的効果に着目し、これを最大化しようとする地方公共団体の取組を支援するもの。
- 基本方針に基づき、市町村及び都道府県は基本計画を策定し、国が同意。同意された基本計画に基づき事業者が策定する地域経済牽引事業計画を、都道府県知事が承認
- 地域経済牽引事業計画の承認を受けた事業者は、設備投資への税制優遇等の支援措置を受けることができる。

(3) はばたく中小企業・小規模事業者300社

- 中小企業庁では、ITや経営資源の有効活用等による生産性向上、積極的な海外展開や地域資源活用等による需要獲得、働き方改革や多様な人材の活用・育成など、優れた取組を行う中小企業・小規模事業者を「はばたく中小企業・小規模事業者300社」として、毎年、選定している。

【参考3】 地域未来牽引企業「推薦部門」選定基準

1. 当該事業者の以下の観点を総合的に勘案した結果、地域経済の牽引役となることが期待されること

項目	視点
事業の特徴	・地域特性をうまく利用しているか ・新規性、独創性はあるか ・成長性はあるか など
経営の特徴	・経営者に特筆すべき点はあるか ・経営手法に優れた点はあるか など
地域貢献期待	・地域内の事業者との取引額の増加 ・地域内の事業者の売上の増加 ・地域内の事業者の雇用者又は給与支払額等の増加 など

2. 以下のいずれの要件にも該当しないこと

- (1) 一般に公正妥当と認められる会計処理の基準に従い、決算書類を作成していない。
- (2) 決算が3期分揃っていない。
- (3) 直近決算で債務超過となっている。
- (4) 直近決算で、売上高が1千億円以上又は資本金が10億円以上となっている。
- (5) 東京証券取引所一部に上場している。
- (6) (4) 又は(5) に該当する事業者が発行済株式の50%以上を保有されている。