

『アトツギ マルマル〇〇 Hokkaido』 ～地域を背負う企業を、背負う。～ 2025年度の取組

2025年7月29日
経済産業省 北海道経済産業局

(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
産業部 経営支援課
課長：渡部 哲典
担当者：長島 石川 山田 吉川 高木
電話：011-709-2311(内線2577)
E-mail : bzl-hok-sogyo@meti.go.jp

概要



- 北海道経済産業局は、全国に先駆けて人口減少・少子高齢化が進む北海道において、地域の経済と社会の維持・発展に不可欠な企業のアトツギを支援する仕組み、アトツギ〇〇Hokkaidoの取組を拡充します。
- 2025年度は、アトツギの経営者としての成長及び既存の経営資源を活かした新事業や事業再構築を学ぶ機会として、**先輩アトツギの講義やワークショップを中心とした新規事業開発講座（アトツギイノベーションカレッジ）**を新たに開講することや、道内の信用金庫等が主催するアトツギ支援イベントのサポート等を実施します。
- アトツギ〇〇Hokkaidoにおけるアトツギ同士のコミュニティである**アトツギトレセン**には、道内の**信用金庫等**多くのアトツギを推薦しており、**関係者が一体となって**、アトツギの支援を全道で面的に実施し、**成長意欲の高いアトツギが次々と生まれる状態をつくることを目指します。**

『アトツギ〇〇Hokkaido』とは

2024年9月にスタートしたアトツギ支援の仕組み。 北海道経済産業局、北海道事業承継・引継ぎ支援センター、北海道よろず支援拠点の3者で運営しており、19名の先輩アトツギからなるメンターコミュニティや、17庫の信用金庫はじめ29者からなるサポーターの協力を得て活動しています。

『アトツギトレセン』とは

トレセンはトレーニングセンターを指しており、アトツギが、自らの意思で成長する環境、互いに刺激し合える状況をつくることを目的としたコミュニティです。

【一覧】2025年度のアトツギ支援イベント



【概要 1】 2025年度のアトツギ支援イベント

①アトツギイノベーションカンファレンスの開催

- 道内アトツギがイノベーション、M&A、事業承継など、様々な角度から気付きを得られるカンファレンスを開催します。カンファレンス終了後は、アトツギ同士や支援機関等と交流するミートアップを実施します。

日時：8月29日（金）13:00～16:40（16:40～ミートアップ） 場所：エア・ウォーターの森（札幌市）

イノベーショントーク＆トークセッション

(株)けんぶちVIVAマルシェ 高橋朋一 代表取締役（剣淵町） 滝澤ベニヤ(株) 滝澤貴弘 代表取締役（芦別市）

農業を通じて「Made in Kembuchi」を世界へ発信し、「農業ってかっこいい！」という価値観を次世代に伝える高橋氏と道産木材と再生紙を重ね合わせた美しいオリジナル合板「Paper wood」を国内外に展開する滝澤氏による熱きメッセージ。

トークセッションのファシリテータは、北海道クリエイティブ(株) 吉田聰子 代表取締役に務めていただきます。

セッション① アトツギ×エリアリノベーション

(株)第一寶亭留 布村英俊 代表取締役社長（札幌市）
北海道事業承継・引継ぎ支援センター 新宮隆太 統括責任者

定山渓温泉を中心にM&Aによる他業態展開で成長を続ける布村社長。「地域を守る」事業承継の可能性を伺います。

セッション② アトツギ×ローカル

ニッケンかみそり(株) 熊田征純 常務取締役（岐阜県関市）
(株)山上木工 山上裕一朗 代表取締役社長（津別町）

アトツギの熱意で世界は変わる！ローカルから世界を目指す裏側にある承継に向けた苦難の道のりを交えて語り合います。

アトツギピッチ（デモンストレーション）

(株)大喜館 工藤貴大 支配人（釧路市） 第5回アトツギ甲子園 ファイナリスト
ニッケンかみそり(株) 熊田征純 常務取締役 第5回アトツギ甲子園 優秀賞

【概要 2】2025年度のアツギ支援イベント

New ②新規事業開発講座（アツギイノベーションカレッジ）の開講

- 自社、自身の価値を明らかにし、既存の経営資源を活かした新事業や事業の再構築を検討するための講座（カレッジ）を開講します。現地・オンラインのハイブリッド形式、定員15名程度、受講費用無料。

開催時間：13:30～17:15（予定） 場所：北海道経済産業局 会議室（札幌市）

開催回 開催月	テーマ	第一部（イノベーション講話）	第二部（ワーク）
第1回 9月16日（火）	「イノベーションの源泉となる自社、自身の価値を明らかにする」	北海道クリエイティブ(株) 代表取締役 吉田聰子氏	北海道クリエイティブ(株) 代表取締役 吉田聰子氏
第2回 10月16日（木）	「自社の存在価値、イノベーションを起こす意味を明らかにする」	アイビック食品(株) 代表取締役社長 牧野克彦氏	北海道クリエイティブ(株) 代表取締役 吉田聰子氏
第3回 10月30日（木）	「自分が取り組むべき新事業や挑戦を具体化する～AIとの共存～」	北海道大学 教授 川村秀憲氏	(株)いなほコンサルティング 代表取締役 笠原秀紀氏
第4回 11月12日（水）	「事業承継は＜価値の承継＞であることを知り、残すべきこと、変わるべきことを考える」	(株)水野染工場 代表取締役 水野弘敏氏	北海道事業承継・引継ぎ支援センター 統括責任者 新宮隆太氏
第5回 12月15日（月）	「イノベーションを支える持続経営。知っておくべき経営の基礎と右腕づくりのヒント」	みらいコンサルティンググループ 執行役員・北海道エリア統括 辻口賢氏	みらいコンサルティンググループ 執行役員・北海道エリア統括 辻口賢氏
第6回 12月16日（火）	「心をつかむ＜共感ストーリー＞を構築する」	(株)けんぶちVIVAマルシェ 代表取締役 高橋朋一氏	北海道クリエイティブ(株) 代表取締役 吉田聰子氏
第7回 1月23日（金）	「プレゼンテーション力を高める」	北海道クリエイティブ(株) 代表取締役 吉田聰子氏	北海道クリエイティブ(株) 代表取締役 吉田聰子氏

【概要 3】 2025年度のアトツギ支援イベント

New

③アトツギ×デザイン経営 セミナー／ワークショップ^{*}

企業価値向上に重要なデザイン経営を学ぶためのセミナー・ワークショップを開催します。

④第6回アトツギ甲子園 (主催：中小企業庁)

(予選大会) 日程：2026年2月 2日（月）開催地：札幌市内

(※予選の札幌開催は初となります。)

(決勝大会) 日程：2026年2月27日（金）開催地：東京都

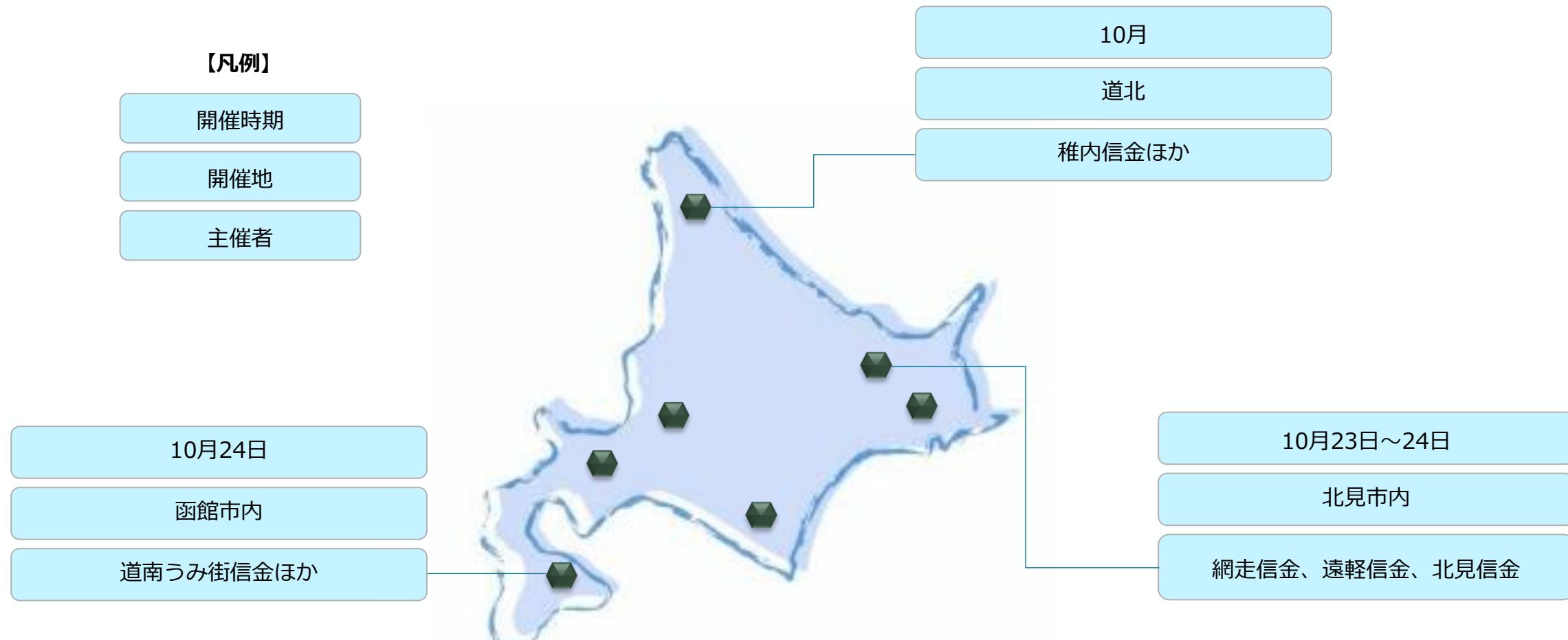
New

⑤アトツギピッチ

アトツギが実現したいビジョンを語るオリジナルのピッチイベントを開催します。

【概要 4】2025年度のアツギ支援イベント

⑥地域イベント（地域金融機関等が主催するアツギ支援サポート）



【概要 5】 2025年度のアツギ支援イベント

New

⑥地域イベント（アツギ合宿）

- 経営者としての成長を目指して、アツギ同士で学び、交流し、高め合う機会を合宿形式で提供します。
- 道東地域に本店を構える3つの信用金庫が、合同でアツギ向けの合宿を開催する初めての機会となります。

- 日時：10月23日（木）～24日（金）
- 場所：北見信用金庫本店
- 主催：網走信用金庫、遠軽信用金庫、北見信用金庫
- 共催：北海道経済産業局ほか
- 講師：（同）ALOP 代表社員 花田翔二郎氏

＜参考＞2025年1月開催 北のアツギ合宿の様子（主催：北海道経済産業局）

タイムテーブル Day.1

- 10:00-10:30 オリエンテーション
- 10:30-11:15 自己理解ワークショップ
- 11:15-12:00 自社分析ワークショップ
- 13:00-14:30 リーンキャンバス分析
- 14:30-15:00 2つのワークの振り返り
- 15:15-17:00 ピッチトレーニング

タイムテーブル Day.2

- 09:00-09:15 前日のリフレクション
- 09:15-10:45 ビジョン策定・ビジョンボード作成
- 10:45-12:00 ピッチ資料のブラッシュアップ
- 13:00-14:40 最終ピッチ発表
- 14:40-15:10 閉会セッション

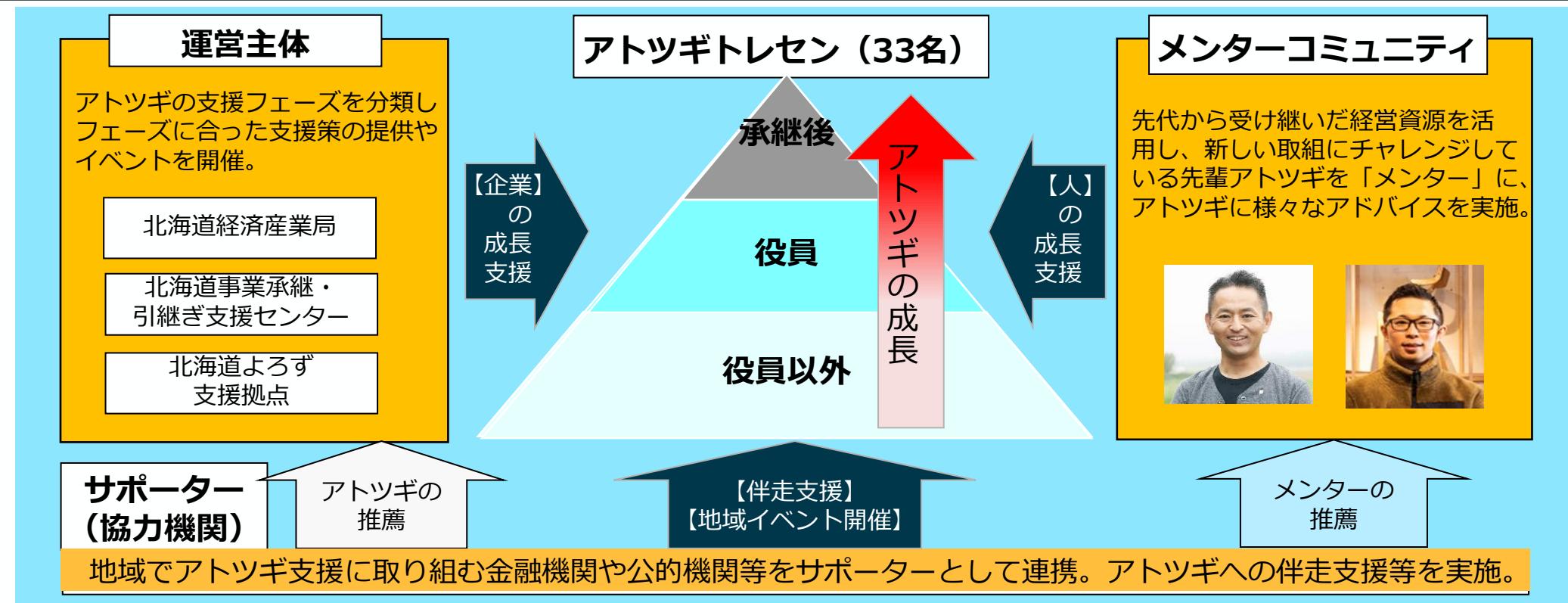


『アツギ〇〇 Hokkaido』概要



- アツギ〇〇Hokkaidoは、既存の経営資源を活用し、新しい取組にチャレンジするアツギを育成する仕組みで、2024年9月にスタートしました。
- 当局などの運営主体は、地域金融機関などの「サポーター」からの推薦や自薦のアツギを「アツギトレセン」に登録します。登録のあったアツギは、運営主体が提供する支援策の活用、「メンターコミュニティ」のメンターによるメンタリング、「アツギ向けのイベント」への参加により、経営者としての高みを目指します。

「〇〇（マルマル）」の由来：アツギの無限∞の可能性とともに、アツギ×〇〇として、アツギが何かとつながることで様々に変化する意味合い。



先輩アトツギ「メンター」



- 当局の活動「アトツギ〇〇Hokkaido」にメンターとして活躍いただいている2名のアトツギをご紹介します。



(株) 壺屋総本店 [旭川市]
常務取締役 村本 賢亮 氏

ベルギーで培った経験を活かし「失敗したら居場所なし」の覚悟で既存の事業に捕らわれない新事業に挑戦し、2017年に北海道各地の素材を活用した唯一無二の商品を生み出すチョコレートブランド「RAMS（ラムズ）CHOCOLATE」を立ち上げる。

旭川を拠点にしながら世界で活躍するモデルケースでありたいという想いを胸に、壺屋総本店の強みである「自家製あんこ」を活かし、アメリカへの進出を目指している。

旭川出身、大学卒業後は市場リサーチに関わる東京のIT系企業に勤務。その後、26歳で壺屋総本店に入社し、お菓子作りについて学ぶため3年間のベルギー修業に臨む。



(株) 山上木工 [津別町]
代表取締役社長 山上 裕一郎 氏

2020年東京オリンピック・パラリンピックでは、選手に送られるメダルケースを製作。椅子ブランド「ISU-WORKS」も全国・海外へ展開し、「はばたく中小企業300社」に選出されるなど、情熱をかたちにしてきた。

製造業の未来を地域と共に紡ぐべく、北見市・北海教材木工(株)を事業承継。また、(株)TheGoodsを設立し、北海道と海外を貿易を通じて魅力を世界へ届ける挑戦を続けている。地域と世界をつなぐ架け橋となるべく、次世代のものづくりに挑み続けている。

津別町出身、大学卒業後は工作機械の製造や開発・設計に携わる。その後、29歳で山上木工に入社。2014年に専務取締役、2024年に代表取締役に就任。

アトツギトレセンの活用事例①

(株) 山口木材店 [根室市] 山口 人士 氏

トレセン加入

アトツギ合宿
参加

メンターから
の個別指導

アトツギ甲子園
出場

今後の展望

- 同業種・関連産業が衰退する中、**112年続く製材工場が目指す今後のビジョンや事業展開を深堀りする機会としてアトツギ合宿に参加。**合宿後含め先輩アトツギによる個別指導を受ける。
- 事業内容をブラッシュアップの上、『「一山の力」で実現する、北海道産材を活かした暮らしと循環の実現』というテーマでまとめて、第5回アトツギ甲子園に出場し、**ピッチ発表にチャレンジ。**



アトツギ合宿※の様子
(※北見市で実施したアトツギ支援イベント)



アトツギ甲子園の様子

- アトツギ甲子園で発表したプランの実現のため、よろず支援拠点や当局、金融機関等へ経営ビジョンや補助金活用について相談中。
- コミュニティを通じたアトツギトレセン参加者との**交流機会の獲得。**

【山口氏のコメント】
自分と同様の立場にある方々との交流を持てたことで、刺激になっています。
また、メンターや関係機関の皆さんから事業プランや課題についての意見等もいただけるので、**ブラッシュアップの機会として有益に捉えています。**

アトツギトレセンの活用事例②

小田島水産食品（株） [函館市] 営業部長 小田島 章喜 氏

トレセン加入

アトツギ
イベント参加

アトツギとの
ネットワーク構築

今後の展望

- 創業から100年以上の歴史を持つ水産加工会社のアトツギ。地元信金主催のアトツギイベントやワークショップに参加し、ネットワーク作りや自社ビジョンについての検討を重ねてきた。
- 記録的なイカ不漁という逆境の中で新規事業を模索し、家業に戻ってから水産加工品の直売所兼飲食店を展開。
- 地元の学生団体と協同して水族館兼コワーキングスペースを設置するなど、地元にも寄与する取組を進めている。



全道的に珍しい木樽でつくる塩辛が名物



ワークショップin函館の様子

- イベントで繋がった業種の壁を越えたアトツギとの交流を事業に活かす。
- 高齢化が進む職人の後継者育成、収益改善等の課題解決に取り組みながら、事業承継に向けた準備を進める。

【小田島氏のコメント】

アトツギトレセンに入り、キャンプやワークなどを通じて同じ立場のアトツギと出会うことで、**自分自身の弱みや新しい価値観の気付き**になりました。

さらにステップアップしていく行動が出来ればいいと思っています。

アトツギトレセンの活用事例③

(株) 滝本新作商店 [札幌市] 専務取締役 **滝本 壮 氏**

トレセン加入

アトツギイベント
北海道よろず

メンターによる
メンタリング

今後の展望

- 昭和7年創業の米屋のアトツギ。同業者が減少する中で自社の存続を模索するためアトツギトレセンに加入。アトツギイベント参加や、よろず支援拠点の支援を受け、アトツギとして自社のミッション・ビジョンについて検討を重ねている。
- メンターの三浦社長 ((株)ミウラ商会) は、斜陽産業における企業の「永続」の意義や中継ぎとしての承継という考え方についてメンタリングを受けるなど、自身の事業と重ねてディスカッションを行うような頼りになる存在となっている。



精米技術が強み



北海道よろず支援拠点との面談

【滝本氏のコメント】

良くも悪くも個人商店である当社が地域経済のために存続する方法を模索しているときにアトツギトレセンを紹介いただきました。ミッション・ビジョンの重要性を認識でき、事業が小規模な段階から実践する機会を得ました。お得意様と距離が近い個人商店の良さを残しながら、どのように事業を発展できるか模索する予定です。

また、道外出身の私が妻の実家である当社を承継予定のため、同年代の刺激しあえる仲間がいると心強いと感じていました。近い世代の後継者が集まるアトツギトレセンで、業種や規模を超えた繋がりも大切にしていきたいと思います。

- 滝本専務は、アトツギトレセンのオフ会を立ち上げるなど、他のアトツギを引っ張る存在となっている。

地域を背負う企業を、 背負う。



**地域の課題をチャンスと捉え、生活を楽しくする人たちがいる。
「なければ、つくればいい」と新しい場所をつくる若者がいる。**

**アトツギとは、会社や事業を継ぐだけではなく、
自分たちが住む地域の未来をつくる人のこと。**

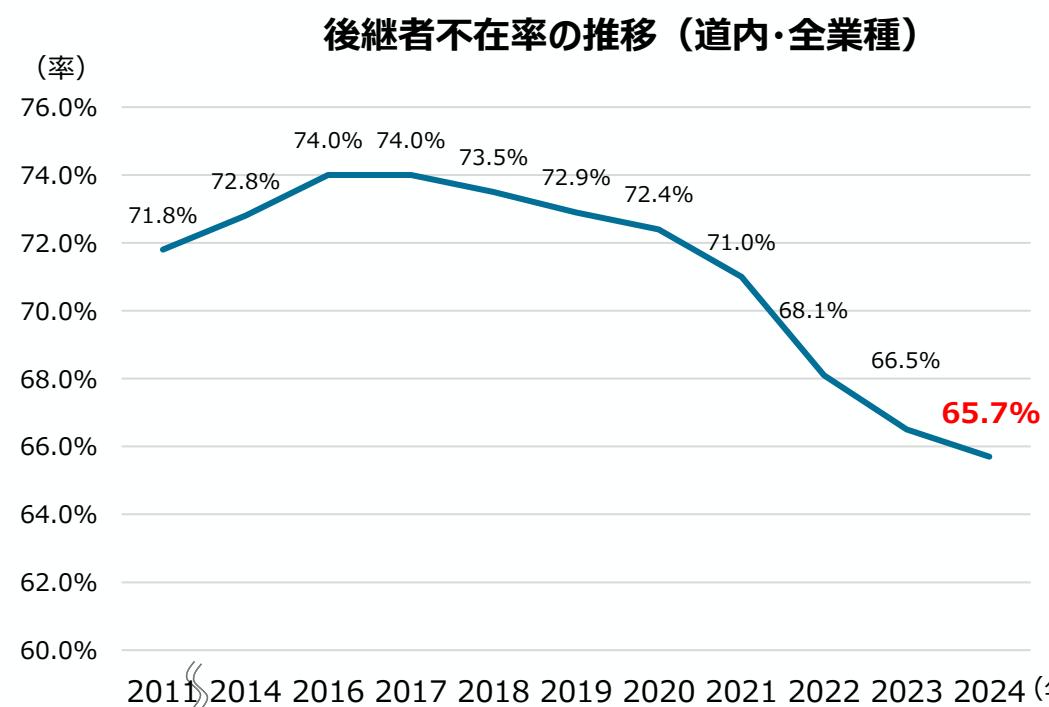
**北海道経済産業局は、アトツギを目指す若者を増やし、
一緒に未来の北海道をつくる新しいプロジェクトを始めます。**

**地域に根ざした企業にアトツギが入る。
想像もしなかった化学反応が次々と起きていく。
理想を実現できる北海道を、一緒につくろう。**

以下、參考資料

【参考 1】 北海道における「後継者不在率」

- 北海道における後継者不在率は65.7%となり、コロナ前の2019年からは7.2ポイント、2023年の不在率66.5%からも 0.8ポイント低下し、**7年連続で不在率が低下（改善）**しています。
- 一方、都道府県別では、秋田、鳥取、島根に次ぐワースト4位（都道府県別の後継者不在率上位）です。



**都道府県別
後継者不在率上位**

単位:% 単位:pt

都道府県別 後継者不在率上位	2023	2024	23年比 (1年前)
1 秋田県	70.0	72.3	+2.3
2 鳥取県	71.5	70.6	△0.9
3 島根県	69.2	66.5	△2.7
4 北海道	66.5	65.7	△0.8
5 沖縄県	66.4	65.3	△1.1
6 愛媛県	62.5	61.4	△1.1
7 大分県	62.9	61.3	△1.6
8 神奈川県	63.6	60.5	△3.1
9 徳島県	61.8	60.2	△1.6
10 高知県	57.3	60.0	+2.7

【参考2】事業を継ごうと思わない理由

- 消極的後継者候補が、事業を継ぐことに前向きでない理由の上位は、①自身の能力の不足、②事業の将来性、③現在の仕事への関心、となっています。

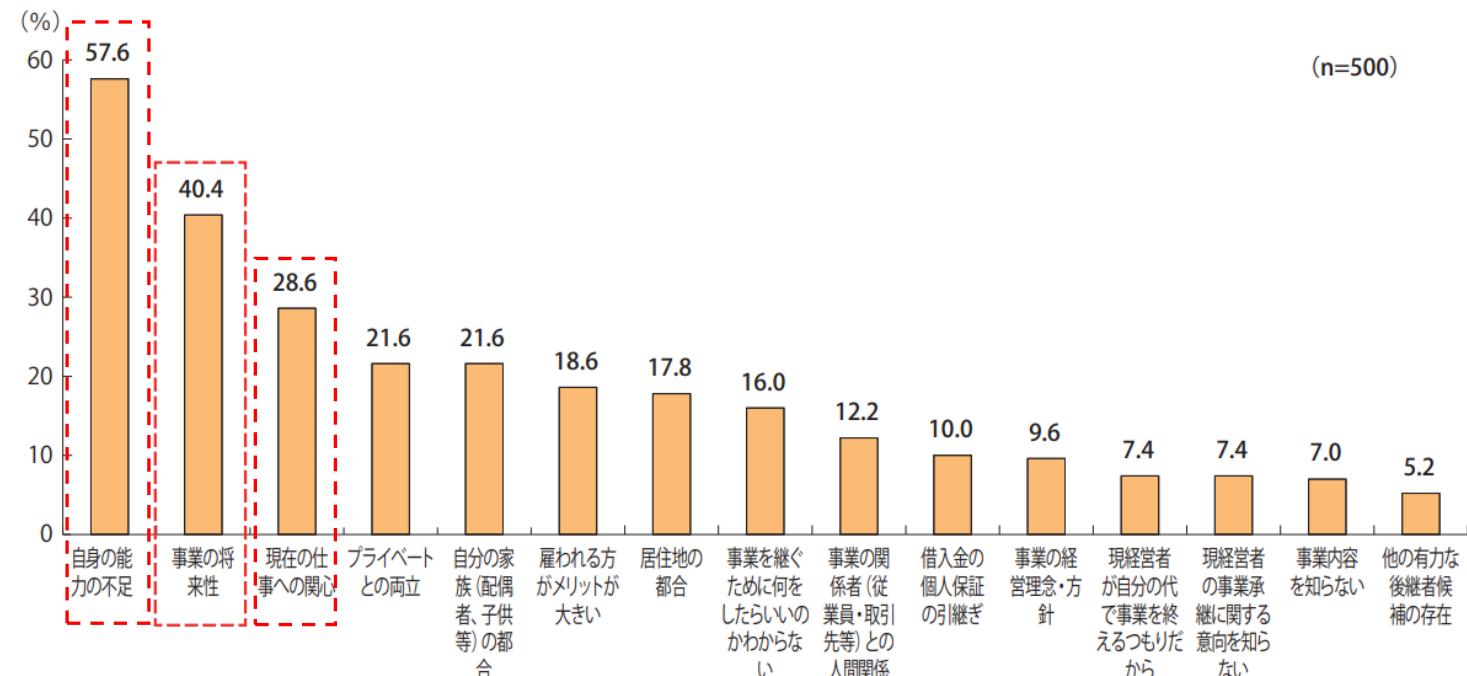
「消極的後継者候補」とは

現在経営者でない者のうち、身近に継げる事業があり、その事業を継ぐ意思が僅かでもある者、すなわち今後、親族内承継や役員・従業員承継をする意思が僅かでもある者について分類。

- [1] 事業を継ぐことについて現経営者と合意がとれている「後継決定者」
- [2] 事業を継ぎたいと考えているがまだ合意はとっていない「積極的後継者候補」
- [3] 前向きではないが事業を継ぐかもしれないと考えている「消極的後継者候補」

第2-2-58図

消極的後継者候補が事業を継ぐことに前向きでない理由



資料：三菱UFJリサーチ＆コンサルティング（株）「中小企業・小規模事業者における経営者の参入に関する調査」（2018年12月）

（注）1. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

2. 「その他」の項目は表示していない。

（出典）中小企業白書（2019年）

【参考3】事業承継を行う上で苦労したこと、苦労しそうなこと

- 事業承継を行う上で苦労したこと、苦労しそうなこと、の1位には『後継者の育成』が挙げられます。

事業承継を行う上で苦労したこと、しそうなこと ~各上位10項目~

(%)

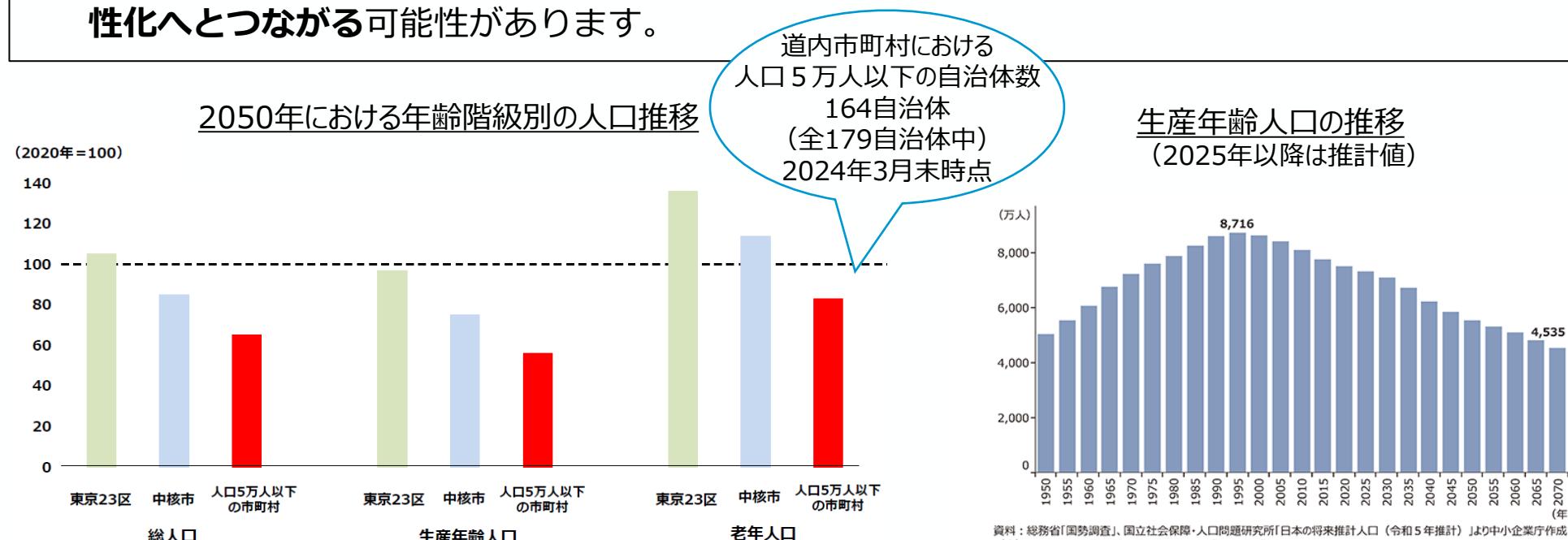
苦労したこと		苦労しそうなこと	
1	後継者の育成	48.3	1
2	相続税・贈与税などの税金対策	31.7	2
3	自社株など資産の取扱い	30.5	3
4	後継者の決定	28.2	4
5	後継者への権限の移譲	26.4	5
6	従業員の理解	25.5	6
7	事業の将来性や魅力の向上	21.8	7
8	事業承継に必要な情報の収集・知識の習得	20.4	
9	承継前の経営者の個人補償や担保	16.8	9
10	金融機関の理解	16.3	10

注:「苦労したこと」の母数は、事業承継に対して「計画があり、進めている」「すでに事業承継を終えている」と回答した企業3,719社。

「苦労しそうなこと」の母数は、事業承継に対して「計画はあるが、まだ進めていない」「計画はない」と回答した企業6,709社。

【参考4】自治体の人口減少予測とアトツギの持つ可能性

- 北海道の自治体の9割以上を占める人口5万人以下の市町村は、**2050年には、総人口が30%以上、生産年齢人口が40%以上、減少することが予測されています。**
- 地域に存在する事業者にとっては、**総人口の減少による域内需要の減少**に加えて、**生産年齢人口の減少による事業の担い手不足**により、事業を継続する環境が厳しくなることが想定されます。
- しかし、事業を承継するアトツギが、元から地域にある家業の経営資源を活かして、経営の革新や新事業の開発を行うことで、雇用の創出やそれに伴う総人口の増加が期待でき、**地域経済の活性化へつながる可能性**があります。



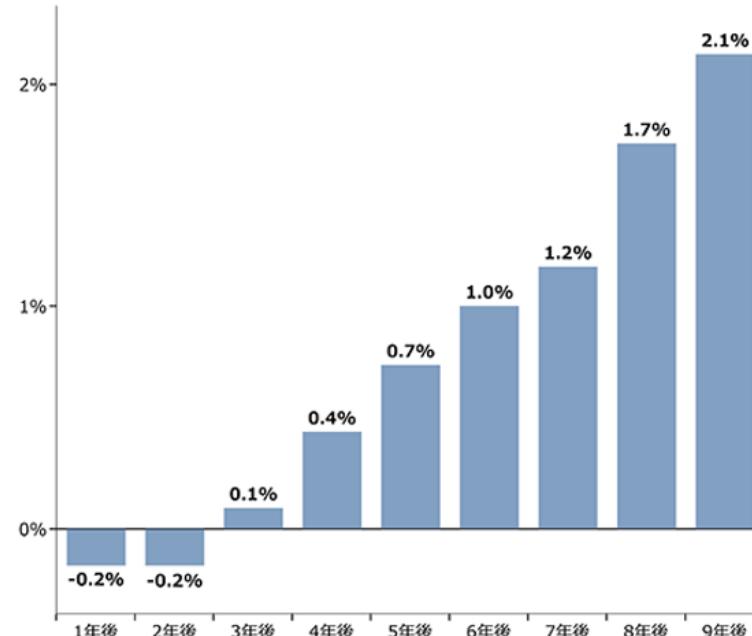
(資料) 国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口（令和5年推計）」（2023年12月22日）を基に作成。
(注) 生産年齢人口：15～64歳、老人人口：65歳以上、中核市：人口20万人以上（政令指定都市を除く）。本グラフは2020年を100とした場合の指標表記。

資料：総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」より中小企業庁作成
(注) 1.ここでいう生産年齢人口とは、15～64歳の人口を指す。
2.2020年までは、総務省「国勢調査」（2015年及び2020年は不詳補完値による）の値を用いている。2025年以降は、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果を用いている。

【参考5】事業承継や経営者年齢と企業業績の関係

- 事業承継を実施した企業の売上高成長率は、承継後3年目から徐々に同業種平均値を上回る。
- 経営者年齢と売上高の関係を分析すると、経営者年齢が若いほど、売上高の伸びが大きくなる。

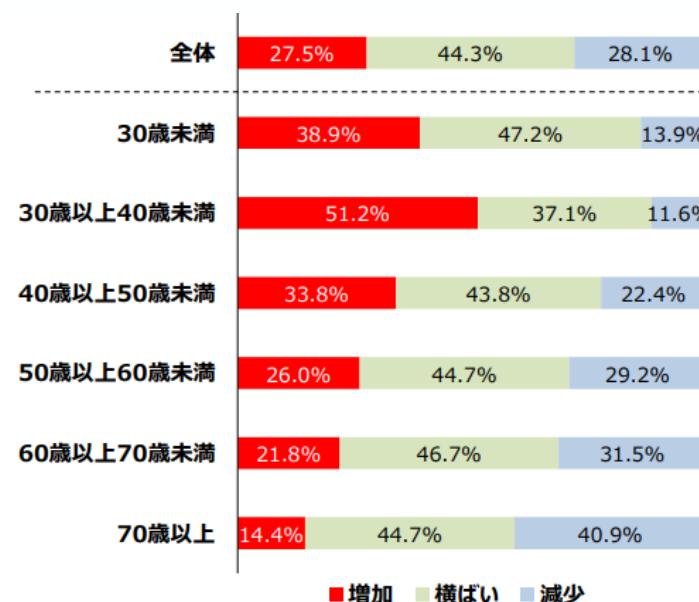
事業承継実施企業の承継後の売上高成長率（同業種平均値との差分）



資料：(株)帝国データバンク「企業概要ファイル」再編加工
 (注)1.2008年～2012年に経営者交代を1回行っており、経営者交代からその後9年間の売上高の数値が観測できる企業を分析対象としている。
 2.成長率の数値は、マクロ経済の影響を取り除くため、経営者交代を行った企業の成長率の平均値と同分類産業の成長率の平均値との差分である。
 3.売上高成長率が95パーセンタイル以上または5パーセンタイル以下の観測値は外れ値として除外している。

(出典) 中小企業白書 (2023年)

経営者年齢と売上高の変化



(出所) 「平成28年度中小企業庁委託調査」、帝国データバンク「経営者の特徴を企業は反映するか？～年齢と資本集約性の意外な関係～」(2018年11月1日)を基に作成。

(出典) 中小企業政策審議会(令和7年5月26日、第43回)

【参考6】『アツギ〇〇Hokkaido』実施体制



【運営主体】

- アツギ〇〇Hokkaido、アツギトレセン、メンターコミュニティの企画運営

北海道経済産業局、北海道事業承継・引継ぎ支援センター、北海道よろず支援拠点

【ソーター（協力機関）】

- アツギの発掘、伴走支援、地域でのアツギイベントの開催、メンターの発掘、関係機関間の情報共有

【金融機関等】※五十音順

旭川信用金庫、網走信用金庫、遠軽信用金庫、渡島信用金庫、北空知信用金庫、
北見信用金庫、釧路信用金庫、空知信用金庫、大地みらい信用金庫、伊達信用金庫、
道南うみ街信用金庫、苫小牧信用金庫、(株)日本政策金融公庫、日高信用金庫、
北星信用金庫、北門信用金庫、北海道信用金庫、北海道信用保証協会、稚内信用金庫

【公的機関等】※五十音順

浦河町、北見市、釧路市、財務省北海道財務局、札幌商工会議所、
全国青年印刷人協議会、(独)中小企業基盤整備機構北海道本部、美唄商工会議所、
北海道経済部中小企業課、(公財)北海道中小企業総合支援センター

【参考7】『アトツギトレセン』

- アトツギトレセンは、アトツギを集めて、自らの意思で成長する環境、アトツギ同士が互いに刺激し合える状況をつくることを目的としたコミュニティです。
- 運営主体による各種の支援に加えて、サポーターが開催する地域イベントへの参画などにより、地域に根ざしたアトツギを育成します。

【支援内容】

北海道経済産業局

- ・各種補助金、税制等の制度活用支援
- ・北のアトツギコミュニティ（Facebook）や特設サイト「北のアトツギStory」での情報発信
- ・アトツギイベントの企画

北海道事業承継・引継ぎ支援センター

- ・承継に関する全般的な相談や株式譲受等の承継手続支援

北海道よろず支援拠点

- ・課題の見える化、販路拡大、生産性向上等の経営課題解決支援
- ・経営者スキルの向上支援

【参考8】『メンターコミュニティ』



- アトツギが抱える課題は各人各様です。多くの困難を乗り越え、新たな取り組みを実現してきた先輩アトツギをメンターとして、アドバイスやチアなどのメンタリングを行う体制を構築します。
- また、当局やサポーターが実施するアトツギイベント等にもご協力いただきます。

【メンターリスト 全19名（7月29日現在）】※企業名五十音順（敬称略）

アイビック食品（株） 代表取締役社長 牧野 克彦（札幌市）

（株）秋吉 代表取締役 秋吉 壮俊（札幌市）

環境大善（株） 代表取締役社長 窪之内 誠（北見市）

桑原電工（株） 代表取締役社長 桑原 賢史朗（北見市）

サツドラホールディングス（株） 代表取締役社長CEO
富山 浩樹（札幌市）

（株）三五工務店 代表取締役 田中 裕基（札幌市）

（株）相馬商店 代表取締役社長 中村 実希子（新得町）

（株）第一賣亭留 代表取締役 布村 英俊（札幌市）

（株）大喜館 取締役専務 工藤 貴大（釧路市）

滝澤ベニヤ（株） 代表取締役 滝澤 貴弘（芦別市）

（株）壺屋総本店 常務取締役 村本 賢亮（旭川市）

（株）トリパス 代表取締役 杉本 光崇（石狩市）

フュージョン（株） 代表取締役社長 佐々木 卓也（札幌市）

北海道クリエイティブ（株） 代表取締役 吉田 聰子（札幌市）

（株）ミウラ商会 代表取締役 三浦 洋範（美唄市）

（株）山上木工 代表取締役社長 山上 裕一郎（津別町）

（有）山崎ワイナリー 代表取締役 山崎 太地（三笠市）

（株）山ス伊藤商店 取締役 梅木 悠太（月形町）

渡辺組ホールディングス（株） 代表取締役社長 渡辺 勇喜（遠軽町）

【参考9】北海道事業承継・引継ぎ支援センター

- 事業承継・引継ぎ支援センターは、全国47都道府県に設置する公的相談窓口として、中小企業の事業承継に関するあらゆる相談にワンストップで対応。
- 北海道においては、札幌商工会議所に運営を委託。札幌本部に加えて、道内8箇所の商工会議所にサテライトを設置することで道内全域をカバーしており、相談・成約件数も増加傾向。

支援スキーム



北海道事業承継・引継ぎ支援センター 支援体制

札幌本部	小樽サテライト	▶ 小樽商工会議所	函館サテライト	▶ 函館商工会議所
札幌商工会議所	旭川サテライト	▶ 旭川商工会議所	室蘭サテライト	▶ 室蘭商工会議所
	釧路サテライト	▶ 釧路商工会議所	帶広サテライト	▶ 帯広商工会議所
	北見サテライト	▶ 北見商工会議所	苫小牧サテライト	▶ 苫小牧商工会議所

北海道事業承継・引継ぎ支援センター 実績



【参考10】 北海道よろず支援拠点について

- 中小企業・小規模事業者が抱える経営課題に対応する専門家による無料のワンストップ相談窓口として各都道府県に設置。
- 北海道では、札幌本部ほか道内6箇所（函館・帯広・釧路・旭川・北見・室蘭）の拠点で31名の専門家によって、11年間で累計79,914件の相談対応を実施。



チーフコーディネーター

中野 貴英 氏

- 中小企業診断士。
- 銀行の事業調査部で業界調査や企業診断を担当後、平成19年に経営コンサルタント会社を創業。
- 平成26年度より北海道よろず支援拠点チーフコーディネーターに就任。
- これまで支援した企業数は5,000社を超える。



<相談内容>

デジタル化
IT導入

マーケティング
販路拡大

ブランディング
広報戦略

商品開発
デザイン・知財

創業・事業計画策定
補助金活用

労務・人材育成
組織改革

企業法務
税務/財務

海外展開
外国人材

<相談方法>



①対面

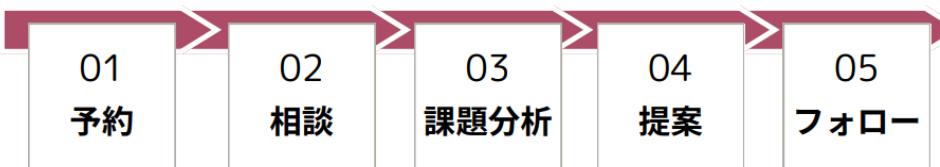


②電話



③オンライン

<相談対応の流れ>



予約フォーム

【参考 1 1】 北海道経済産業局のアツギ支援の取組



【北のアツギコミュニティ】

アツギが学び合い、共に高め合うアツギに特化したFacebookグループです。

※詳しくはこちら：<https://www.facebook.com/groups/356228476218401/>



【道内アツギにインタビュー！「北のアツギstory」】

道内で現在活躍中の先輩アツギたちに当局がインタビューを実施。

アツギのルーツ、アツギならではの苦労、そして新たな挑戦について深掘りしました。

※詳しくはこちら：<https://www.hkd.meti.go.jp/hokik/atotsugi/index.html>



【アツギ〇〇Hokkaido WEBサイト】

アツギ支援に関する当局のサイトです。2024年度の活動などをまとめています。

※詳しくはこちら：<https://www.hkd.meti.go.jp/information/venture/shoukei.htm>

