

令和 6 年 6 月 28 日
復興庁

令和 5 年度「新ハンズオン支援事業（個社支援・グループ支援）」 の成果について

復興庁では、民間企業等からの出向職員（政策調査官）の知見を活用し、各種の専門家とともに被災地域企業の経営課題を解決する新ハンズオン支援事業（個社支援・グループ支援）を実施しています。

この度、復興庁が令和 5 年度に実施したこれらの事業の成果についてとりまとめましたのでお知らせします。

（添付資料）

別紙 令和 5 年度「新ハンズオン支援事業（個社支援・グループ支援）」
の成果

令和５年度「新ハンズオン支援事業（個社支援・グループ支援）」の成果

復興庁では、民間企業等からの出向職員（政策調査官）の知見・経験や、専門家による経営的助言を活用して、様々な経営課題を抱える被災地域企業や企業等のグループに寄り添いながら経営課題を解決する「新ハンズオン支援事業（個社支援・グループ支援）」を実施しています。

この度、令和５年度に実施した同事業における支援の代表事例を以下のとおりとりまとめました。

【主な支援内容】

＜個社支援＞

○卸から、売上・営業利益向上をもたらすいちご狩り新規事業への挑戦

（株式会社トライベリーファーム）

→いちご狩り新規事業のコンセプトを「Enjoy トライベリー」として、サービス開発、集客、接客・オペレーションのOJTを実施。

○生産現場の業務効率化と、経営改善へ向けた高付加価値商品開発、事業計画策定

（三晃食品株式会社）

→生産性向上と経営改善が支援要望であったが、そのための人材教育、新商品開発も併せて実施。

など 計 12 件

＜グループ支援＞

○販路拡大グループ支援（10 者）

→ビジネスマッチ東北をはじめとする商談会への出展や商談ノウハウの提供等を通じた販路拡大に向けた支援を実施。

○事業承継支援（3 者）

→後継者不在の課題を抱える被災地の中小企業・小規模事業者等に対し、スモールM&Aの専門家を派遣し、事業承継の実現に向けた支援を実施。

など 計 5 件

※ 上記代表事例の詳細については次ページ以降をご覧ください。

代表的な個社支援の事例

支援事業者

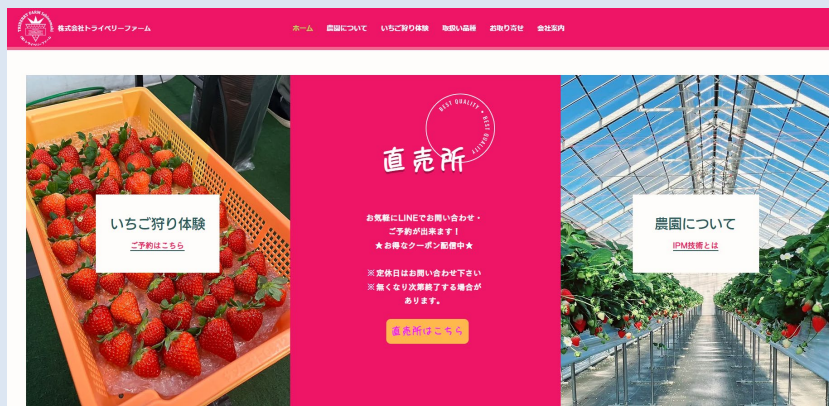
株式会社トライベリーファーム（宮城県石巻市）

支援概要

卸から、売上・営業利益向上をもたらすいちご狩り新規事業への挑戦

1. 事業者概要

- いちごの生産・卸・直売：青果市場経由の卸中心で、前年より試験的に直売を実施
- 東日本大震災の被災農家3戸で平成26(2014)年設立
- 農業の復興シンボルとして、地域の認知や事業拡大、利益体質への成長を目指している
- 従業員17人(内正社員2人)



▲ ホームページ

2. 支援背景（課題）

収益力向上

- 青果市場の卸売では取引価格決定権がなく、販売価格の大幅な値上げを見込めない

いちご狩り新規事業のノウハウ習得

- 価格決定権があり収益力向上を見込めるいちご狩り事業を立ち上げたいが、観光事業の経験が無く、サービスや集客のノウハウがない



▲ ホームページ(いちご狩り紹介ページ)

いちご狩り新規事業のコンセプトを「Enjoy トライベリー」として、サービス開発、集客、接客・オペレーションのOJTを実施し、狙い通りの売上・営業利益率増につながった。

3. 支援内容

サービス開発

- ・ コンセプト作成「Enjoy トライベリー」
- ・ 競合との差別化訴求ポイント明確化(開園開始時期早期化、栽培品種等)
- ・ 体験コンテンツ作り(チェキ撮影サービス等)

集客

- ・ マスコミ取材(テレビ2件、ラジオ2件、新聞3件)、チラシ、SNS、ホームページ等での告知
- ・ 予約サイト開設

接客・オペレーションのOJT

- ・ 開園期間を通じたOJTにより、スタッフの接客・オペレーションを改善

5ヵ年事業計画策定

- ・ 売上分析、顧客分析を実施後、事業計画策定

4. 支援の成果

- ・ 直売だけであった前年に比べ、いちご狩りと直売の売上が2倍以上、事業全体の営業利益率が3倍近く、お客様来園数も2倍近く伸長
- ・ スタッフの成長が見られ、接客・オペレーションの改善に積極的に対応
- ・ 今後5ヵ年の売上、営業利益の目標と、いちご狩りスペース拡大方針が明確化



▲ 案内チラシ



▲ いちご狩り取材シーン

支援事業者

三晃食品株式会社（宮城県塩竈市）

支援概要

生産現場の業務効率化と、経営改善へ向けた高付加価値商品開発、事業計画策定

1. 事業者概要

- ・ 焼魚、漬魚、煮魚等、水産加工品の製造販売
(蒲焼、粕漬、味噌煮等)
- ・ 昭和57(1982)年創業
- ・ 従業員40人(内正社員14人)



▲ ホームページ

2. 支援背景（課題）

生産性向上

- ・ 日本人従業員の高齢化・退職、外国人技能実習生減員があり作業スピードが低下している
- ・ 1日の目標処理量に達していない(目標12ケース、現状8ケース)

経営改善

- ・ 原料、包材、輸送費高騰を価格転嫁できず、経営改善が必要



▲ 生産工程（ホームページより）

生産性向上と経営改善が支援要望であったが、そのための人材教育、新商品開発も併せて実施し、協働作業効率化・円滑な業務遂行、高付加価値商品開発の常態化につながった。

3. 支援内容

現状把握

- ・ 生産現場にて、個人の作業性と協働作業の問題点を観察
- ・ アンケートと個別面談を実施

研修開催(業務効率化、コミュニケーション)

- ・ 協働作業効率化、円滑な業務遂行、時間短縮等を図るため、5S、報連相を徹底

高付加価値の新商品開発

- ・ 未利用だった大あなごを活用した高付加価値の商品開発と、試食会におけるアンケートを実施

3ヵ年事業計画策定

- ・ 経営改善へ向けて、新商品開発を柱に経営目標や行動計画等を明確化

4. 支援の成果

- ・ 社員の役割意識がかわり、協働作業効率化に寄与
- ・ これまで無かった高付加価値の商品開発に挑戦し、開発メンバー同やりがいと手応えを実感し、新商品開発プロジェクトを常態化



◀ 研修シーン

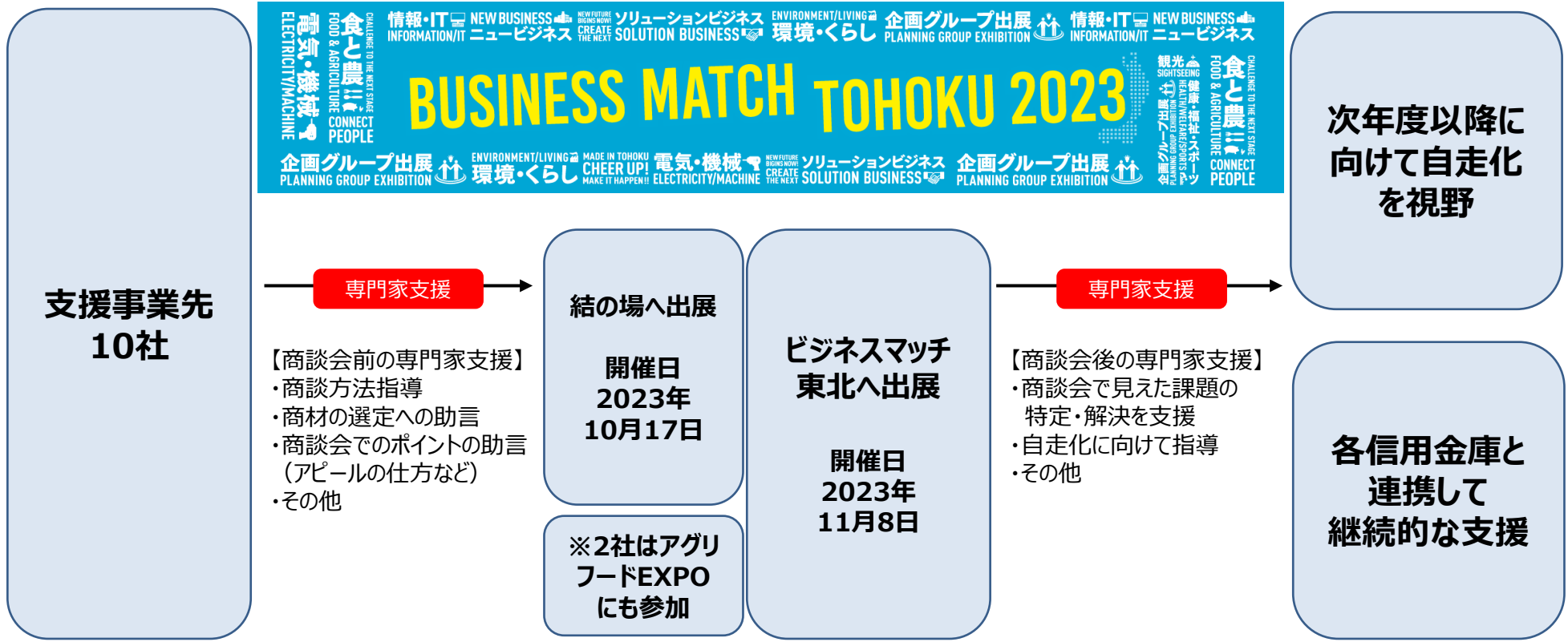


試食会シーン ▶

◀ 高付加価値新商品
大あなご
醤油漬け焼き

代表的な販路拡大グループ支援の事例

ビジネスマッチ東北をはじめとする商談会への出展や商談ノウハウの提供等を通じた販路拡大の実現に向けた支援をハズオンで実施。



支援事業者

元正榮北日本水産株式会社（岩手県大船渡市）

支援概要

地域資源を活用した販路開拓支援および組織体制強化支援

1. 事業者概要

- 三陸の自然の恵みを活かして養殖した「三陸翡翠あわび」の製造・販売。
- BtoCを中心とした安定的な売上確保、販路拡大に伴う組織体制の整備を目指す。

2. 主力商品

活あわび、冷凍スチームあわび、缶詰 など



▲主力商品の「三陸翡翠あわび」

3. 支援内容

①セールスポイントの明確化

養殖あわび独自の商品特性や著名な料理人との連携した商品価値を訴求するPR資料の作成

②生産・品質管理体制の強化

自社の生産体制の強化や人事評価制度の構築といった具体のアクションプラン作りを支援

■採用事例(日本)

■リストランテアルボルト 片岡 雄 氏 (横濱、西麻布)

日本産天然あわびに負けない味・食感があり、加熱しても身の縮みも少ないので前菜、フリット、パスタなどの料理に活用したいあわびです。

■あわびのステーキ



著名な料理人と連携して開発したレシピを活用するPR資料 ▶



▲ビジネスマッチ東北出展の様子

4. 支援の成果

- 複数のEC販売サイトへの商品掲載の実現
- 組織体制強化に関する意識醸成・計画策定

支援事業者

株式会社あぶくまビール（福島県石川郡玉川村）

支援概要

新商品の魅力・ストーリーづくりを通じた販路開拓支援

1. 事業者概要

- ・ 地元福島産の材料を積極的に活用したクラフトビールを製造・販売。
- ・ 設立して間もないため、知名度の向上や安定した販売チャネルの確立を目指す。

2. 主力商品

クラフトビール「乙な小麦」、「乙な麦酒」、
「あさか舞エール」 など



▲ 主力商品のクラフトビール3種

3. 支援内容

①セールスポイントの明確化

クラフトビール製造までのストーリーの言語化、
ビールに合う食材を組み合わせたPR資料作成

②商談会での訴求強化

酒造施設への誘客を意識したアピール、飲み比べや
サンプル配布など体験価値の提供およびそのフィード
バックの獲得

ビジネスマッチ東北
出展の様子



4. 支援の成果

- ・ 小売との商談を通じ、量販向け拡販には、
『常温』『缶』の商品開発に対する強いニーズ
を把握し、常温商品の開発に取り組む

事業承継支援

令和5年度新ハンズオン支援事業実施報告：事業承継支援

後継者不在の課題を抱える被災地の中小企業・小規模事業者等に対し、スモールM&Aの専門家を派遣し、事業承継の実現に向けた支援を実施。事業譲渡や譲受に関心のある事業者等に対するセミナー・相談会を実施するとともに、事業譲渡の実現に向けた簡易デューデリジェンスやマッチング制度への登録サポート等の支援を実施した。

1.M&Aを活用した事業承継セミナー

- 日本政策金融公庫との共催で実施。また、東北3県を中心とする行政機関、支援機関、金融機関等から後援いただき周知等で連携をしつつ開催。
- 2023年9月（対面＋オンライン）、2024年2月（オンライン）の2回開催し、合計107人が参加したほか、動画を復興庁HPで公開。
- スモールM&Aのプロである株式会社M&Aの窓口から、売り手・買い手双方の事業承継、M&Aについて成功のための勘所や現場での事例等を紹介。
- 日本政策金融公庫から、公庫の事業承継マッチング支援制度、M&Aマッチングの取組状況と成約事例、第三者承継に取り組む際の留意点を紹介。
- セミナー後には個別相談会を開催し、合計6社が参加した。

2.支援内容及び結果

- 事業譲渡の実現に向け、被災地の3社に対し、実態把握、簡易PL/BSの作成、簡易事業価値試算、企業概要書の作成を行い、今後の取組み方針を助言。
- 支援先2先においては、日本政策金融公庫の事業承継マッチング支援制度への登録を実施し第三者承継を検討。また、支援先1社に関しては、従業員承継を検討していくこととなった。
- 支援先事業者の承諾のもとに、支援機関に検討結果を引き継ぎ、継続的な支援を図ることとした。

