

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（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（グループ支援）」の成果

本件問合せ先

復興庁企業連携推進室 西沖、嶋根、岩渕、
茂呂、中村（太）

TEL : 03-6328-0267

令和５年度「新ハンズオン支援事業（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グループ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】

＜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）

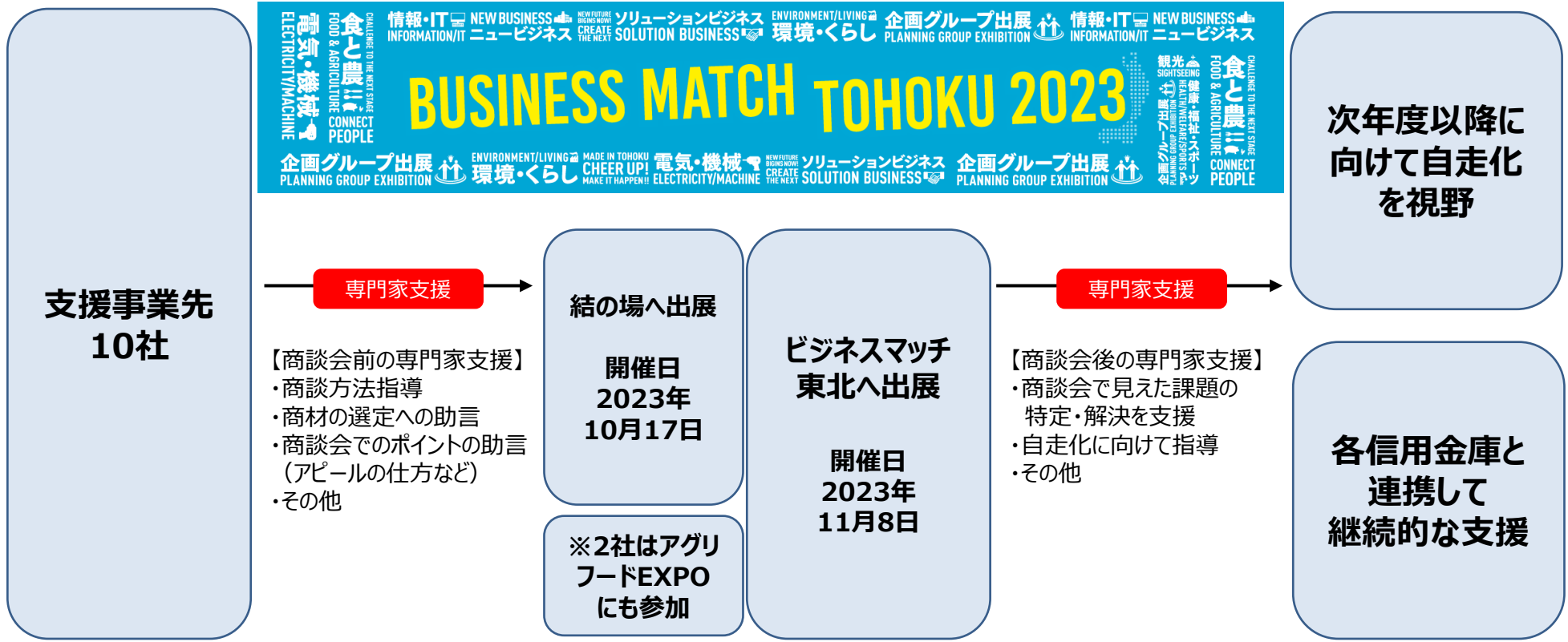
→後継者不在の課題を抱える被災地の中小企業・小規模事業者等に対し、スモールM&Aの専門家を派遣し、事業承継の実現に向けた支援を実施。

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 (銀座、西麻布)

日本産天然あわびに負けないよう美味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

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。

主催：復興庁 共催：日本政策金融公庫

M&Aを活用した事業承継セミナー第二弾

復興庁令和5年度復興支援事業 新ハンズオン支援事業

オンラインセミナー終了後個別相談会も開催！
2024年2月27日（水）14:00～16:00 16:00～18:00

オンライン参加無料

近頃は、後継者不在の中小企業・小規模事業者が増えています。後継者が見つからない場合は、M&A活用による事業承継が有効です。また一方でM&A活用により買収する事業成長を目指す地域企業、事業買収も増えています。本セミナーでは、地域の中小企業事業者と買い手・売り手双方の事業承継M&Aについて支援のプロから現場での実情と事例紹介、また日本政策金融公庫の事業承継マッチング支援、M&Aマッチングの進め方や契約事例などを解説、オンライン配信いたします。

14:05～15:20

誰でも出来るスモールM&A

M&Aのプロが教える。スモールM&Aの実態
一押で覚えておきたい基本と、実際に考える買い方、売り方の勘所

五十嵐 次郎 氏
株式会社M&Aの窓口 執行役員/中小企業顧問士（「スモールM&A実務ハンドブック」著者）

1. スモールM&Aの概況 今、何故スモールM&Aが増加しているのか？
2. スモールM&Aの押さえておきたい基本と留意点
3. 簡易スモールM&A 売値からある上乗率の買い手、売り手の勘所

15:30～16:00

日本政策金融公庫における「事業承継マッチング支援」について

事業承継マッチング制度から見る第三者承継のポイント

井上 和明 氏
日本政策金融公庫 国民生き事業本部 事業承継支援室長

1. 日本政策金融公庫の事業承継マッチング支援の概要
2. 事業承継マッチング支援の取組状況と成約事例
3. 第三者承継に取り組む際の留意点

セミナー終了後、ご希望者には個別オンライン相談会を開催します【事前予約優先・先着順】
〇1社（着）30分（16時～16時30分、16時45分～17時15分、17時30分～18時の3枠）
五十嵐次郎氏・外島敬一氏（株式会社M&Aの窓口）