

持続可能な地域経済構築に向けた新規事業創造機能
「地域バリエーションアップスタジオ」の実装

2023年12月26日

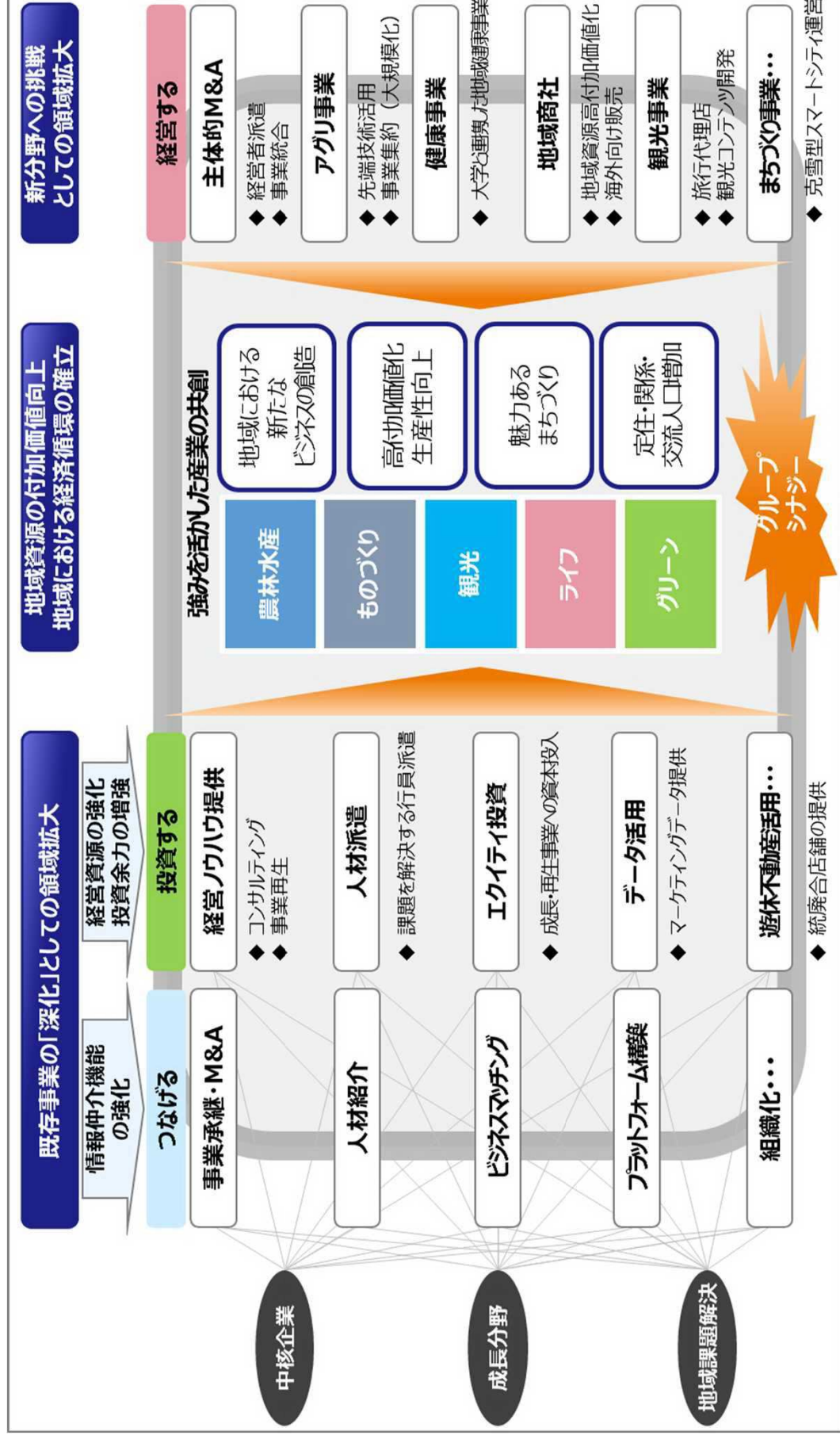
挑む。超える。ともに創る。

 プロクエストホールディングス

I. 「地域バリューアップスタジオ」の概要

1. 「地域共創・総合商社モデル」 ～持続可能な地域経済構築に向けた概念モデル～

◆地域を1つの企業グループと見立て、その中で総合商社的な役割として従来の「つなげる」「投資する」「機能を深化させ、また自らが「経営する」というビジネスモデルに進化させることで、地域資源の付加価値向上と地域における経済循環の確立を目指すプロクレアグループが掲げる持続可能な地域経済構築に向けた概念モデルです。



2. 「地域バリューアップモデル」 ～「地域共創・総合総社モデル」実現に向けた実装機能～」

- ◆「地域共創・総合商社モデル」の実現に向けた実装機能モデル「地域バリューアップモデル」を策定し、3つの取組みについて検討・準備を進めました。その1つである「地域バリューアップスタジオ」につきまして、2024年1月から事業を開始します。

地域バリューアップモデル

既存事業の「深化」(金融仲介機能の強化)

つなげる

投資する

コンサルティングファーム

地域事業者さまの成長に向けてとともに歩む
「専門家集団」

人材紹介事業の強化「両手型への参入」

域内人材のマッチングによる
地域にフィットした人材の定着化

新分野への「挑戦」(事業領域の拡大)

経営する

2024.1.4 Start

地域バリューアップスタジオ

地域を描く「プロデュース」
自らが担う・創る「デイレクション」

地域の様々な可能性・課題から事業を創造

アグリ

観光

まちづくり

ヘルス

3. コンセプト

◆「地域バリュー アップスタジオ」は、プロクレアグループのコンサルティング会社「あおり創生パートナーズ」が担う産業振興・まちづくりコンサルティングによる「地域デザイン機能」と、スタートアップスタジオのメソッドを活用した地域資源活用・地域課題解決ビジネスの創造および事業化を担う「事業創造機能」が有機的に連携し地域価値を向上させていくというコンセプトです。

地域課題の解決・ポテンシャルの最大化

“主体者”としてバリュー/サププライチエーンを構築

特定の地域資源・地域課題に限定せず、持続的・連続的に地域価値を向上

地域バリューアップスタジオ

新たな事業領域への進出!!!

地域デザイン機能 ～プロデュース～

- ✓ 地域活性化プランニング
(産業振興、まちづくり等のコンサルティング)
- ✓ 地域産業等に関する調査分析
- ✓ その他、地域の発展に資する業務

ベース



あおり創生パートナーズ
地域デザイン部

事業創造機能 ～デレクシオン～

- ✓ 地域デザイン機能や地域のステークホルダー起点による「地域資源活用」「地域課題解決」ビジネスの創造と事業化
- ✓ 自走可能なビジネスを地域に還元

メソッド

スタートアップスタジオ*

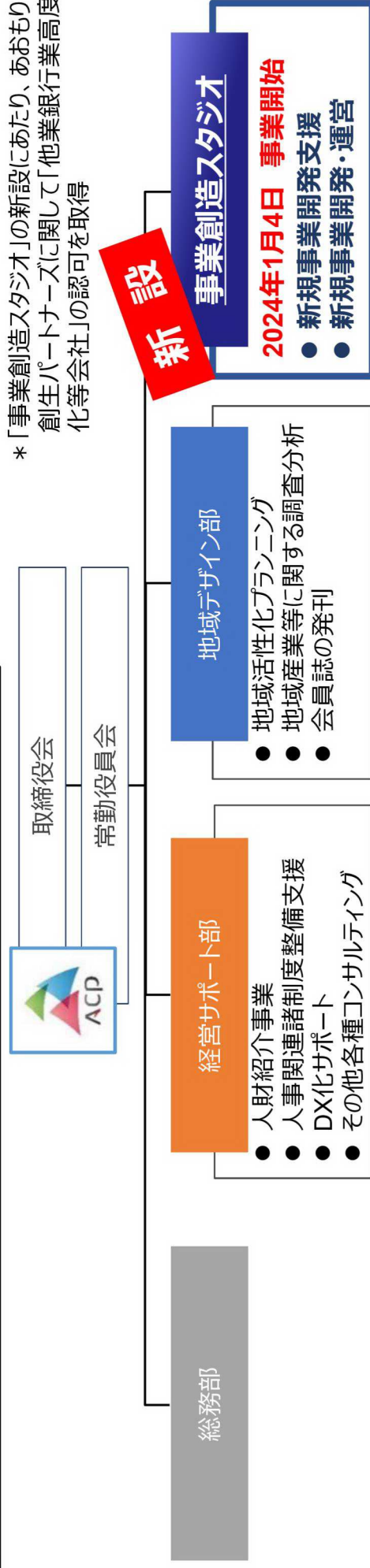
連携：(株)quantum、(株)ガイアックス、
(一社) スタートアップスタジオ協会

* 同時多発的に複数の企業を立ち上げる組織であり、起業家やイノベーターが新しいコンセプトを次々に打ち出すうえで理想的な場を提供する組織。

4. 組織体制

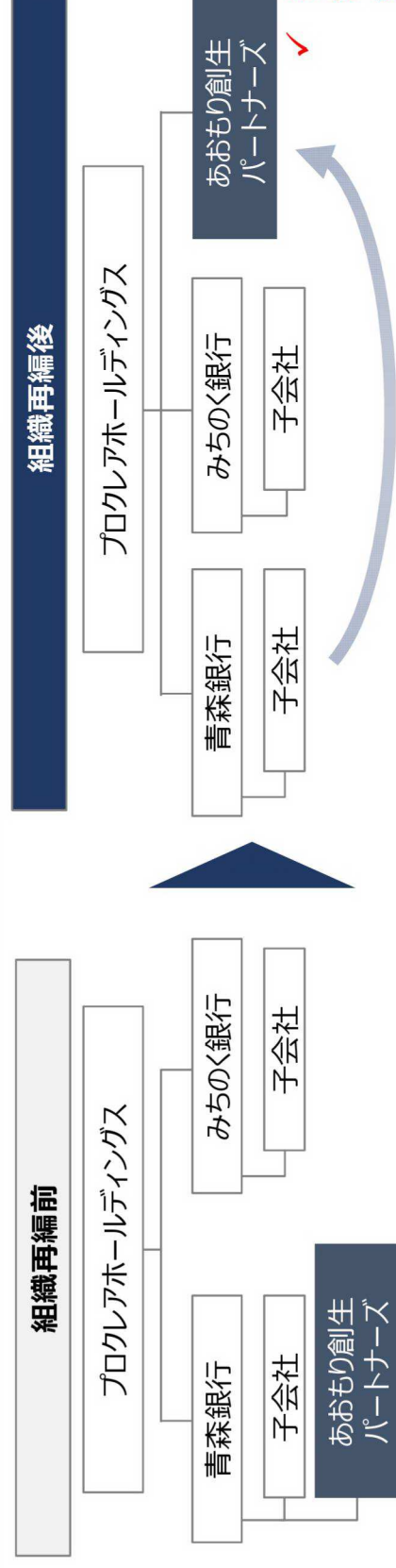
- ◆ 実効性の高い「地域バリューアップスタジオ」の運営を行っていくため、あおもり創生パートナーズに関して他業銀行業高度化等会社の認可を取得し新規事業開発関連業務を行う部門として「事業創造スタジオ」を新設しました。
- ◆ また、あおもり創生パートナーズは、銀行の枠組みを超えた新事業領域に踏み出していくことから、銀行と並ぶプロクレアHD子会社へ組織再編を行いました。

あおもり創生パートナーズへの「事業創造スタジオ」新設



*「事業創造スタジオ」の新設にあたり、あおもり創生パートナーズに関して「他業銀行業高度化等会社」の認可を取得

プロクレアグループの組織再編

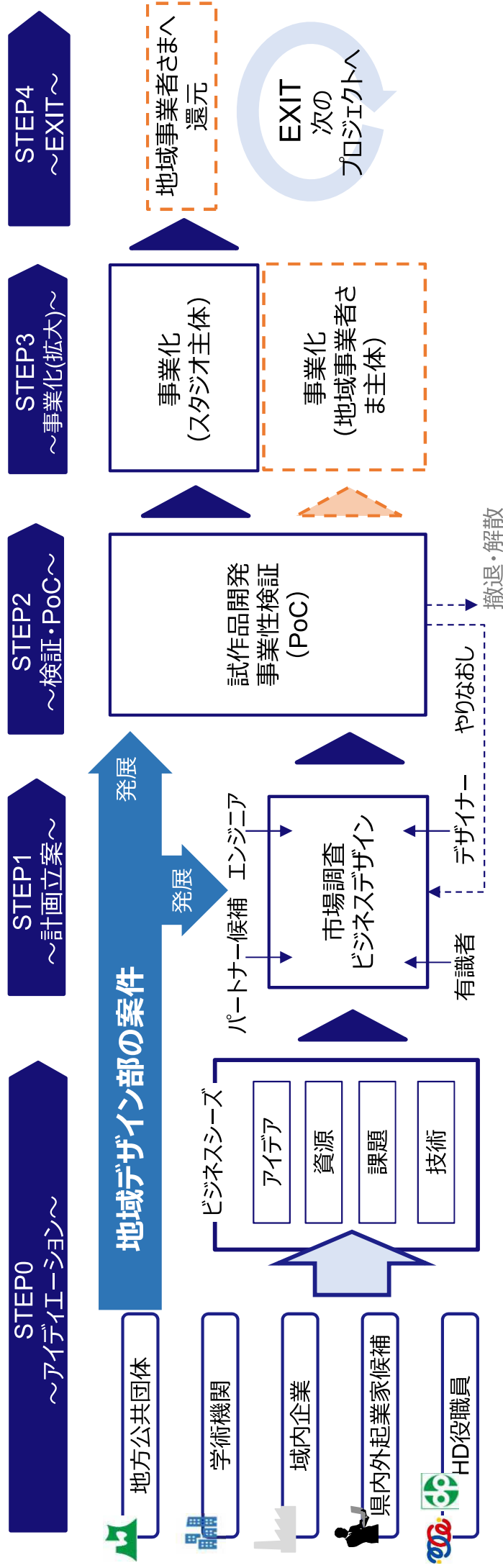


Ⅱ. 「事業創造スタジオ」のビジネスモデル

1. 事業創造スタジオのビジネスモデル

- ◆「事業創造スタジオ」は、地域デザイン部の案件や地域のステークホルダーが有するビジネスシーズについて、「市場調査・ビジネスデザイン→試作品開発・事業性検証」のSTEPを踏みながら地域の付加価値を高めるビジネスに仕立て、かつ主体者となり事業化までを担う機能を有します。
- ※事業主体についてはビジネス毎に関係者と協議の上決定していくものであり、「事業創造スタジオ」が全てのビジネスを運営していくものではありません。
- ◆自走可能なフェーズに至ったビジネスは、地域事業者さまへ還元していくことで、地域発ビジネスを持続的・連続的に生み出す「ビジネス製造工場型」のプラットフォームとしての役割を果たします。

事業創造スタジオ powered by スタートアップスタジオ



ビジネス製造工場型 地域バリューアッププラットフォーム

2. 事業化に向けて開発を進めている事業

① 地域の未利用資源活用プロジェクト ～耕畜連携もみ殻事業（1/2）～

◆青森県では推定約5.8万トンもの「もみ殻」が発生しており、稲作事業者はその処理に苦慮している一方、畜産事業者は敷料としての「もみ殻」の確保に課題を有しています。

ステータス

STEP0
～アイデアーション～

STEP1
～計画立案～

STEP2
～検証・PoC～

STEP3
～事業化(拡大)～

STEP4
～EXIT～

地域課題



- ・もみ殻は青森県全体で推定約5.8万トン発生
- ・利活用に課題あり

事業概要



稲作農家との接点がない

2. 事業化に向けて開発を進めている事業

① 地域の未利用資源活用プロジェクト ～耕畜連携もみ殻事業 (2/2) ～

◆ 稲作・畜産双方の事業者の課題解決策として、「事業創造スタジオ」では稲作事業者から調達したもみ殻を圧縮加工し畜産事業者へ提供する事業を検討しています。現在、青森県事業の受託等を通じてPoCを行い事業化に向けた検証を進めています。

※本事業は現在検証段階であり、事業化が決定しているものではありません。



2. 事業化に向けて開発を進めている事業

② 歴史的建造物を活用した分散型ホテルプロジェクト ～弘前市歴史的建造物群の開発事業（1/2）～

◆弘前市は「お城とさくらとりんごのまち」として指折りの有名観光都市ですが、近年は、社会情勢の変化もあり、文化財・歴史的建造物の維持管理・保全、通年/滞在型・高付加価値型観光振興、担い手不足・空き家・空き店舗等への対応が喫緊の課題となっており、「持続可能な文化振興・観光振興・まちづくり事業の活性化」に資する取組みを模索していました。

ステータス

STEP0
～アイディエーション～

STEP1
～計画立案～

STEP2
～検証・PoC～

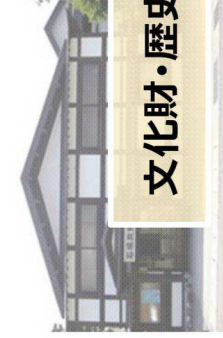
STEP3
～事業化(拡大)～

STEP4
～EXIT～

地域課題

－ 弘前市の抱える課題 －

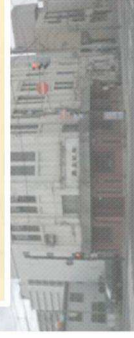
事業概要



文化財・歴史的建造物の老朽化・滅失、景観毀損

通年/滞在、高付加価値型の観光振興への対応

担い手不足の深刻化、空き家・空き店舗増加



写真：弘前市ホームページより

2. 事業化に向けて開発を進めている事業

② 歴史的建造物を活用した分散型ホテルプロジェクト ～弘前市歴史的建造物群の開発事業（2/2）～

◆弘前市が抱える課題の解決策として、分散型ホテルの概念を取り入れた歴史的建造物群の面的開発事業を構想しており、現在は、弘前市・弘前商工会議所と締結した連携協定に基づき、協働で調査・検証活動を進めています。

※本事業は現在検証段階であり、事業化が決定しているものではありません。

ステータス

STEP0
～アイデアエーション～

STEP1
～計画立案～

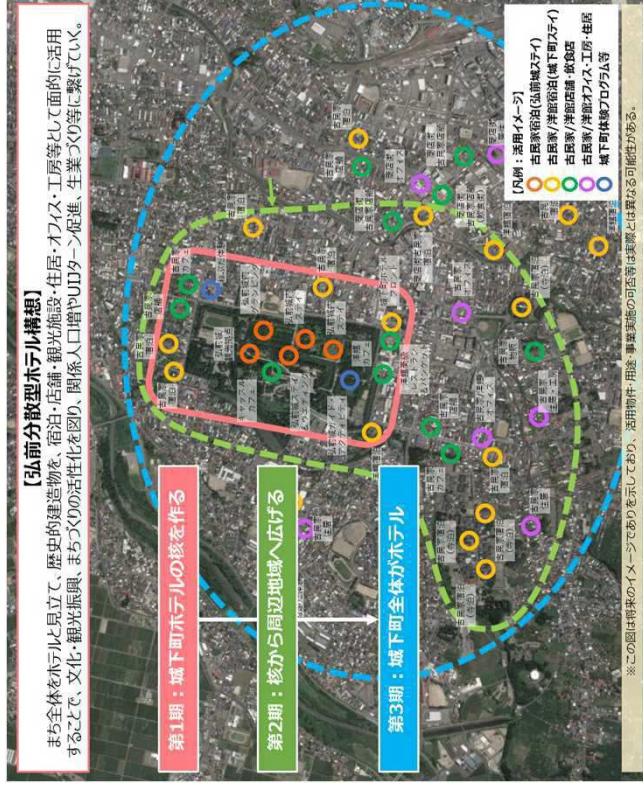
STEP2
～検証・PoC～

STEP3
～事業化(拡大)～

STEP4
～EXIT～

ビジネスモデル（想定）

分散型ホテルの概念を取り入れた歴史的建造物群の面的開発



足元の状況と今後について

- ✓ 2023.10.3 弘前市・弘前商工会議所と「歴史的資源を活用した観光まちづくりに関する連携協定」を締結し、事業化に向けた**調査・検証活動**を**進行中**
- ✓ 調査・検討の結果を踏まえ、ビジネスモデルのブラッシュアップを行いながら実現を目指していく

事業概要



出所：R4観光庁レガシー形成事業調査報告書を基に作成

2. 事業化に向けて開発を進めている事業

他業銀行業高度化等会社の業務領域には非該当 (※)

③ 首都圏を舞台にした営業代行事業 ～食品販路開拓サービス～

◆青森県は食関連リソースに強みを持っていますが、食品メーカーは人材不足等によりマーケティング・営業力の面に課題を有しています。一方で、プロクレアグループはこれまでの販路開拓支援活動の中でノウハウとバイヤーネットワークを積み上げてきました。この両者の背景から、「事業創造スタジオ」では首都圏マーケットに向けた営業代行事業の開始を予定しています。

ステータス

STEP0
～アイディエーション～

STEP1
～計画立案～

STEP2
～検証・PoC～

STEP3
～事業化(拡大)～

STEP4
～EXIT～

取組背景

青森県

○ 豊富な農水産物資源と食品加工プレイヤー

△ 人材不足等によるマーケティング・営業力に限界

プロクレアグループ

○ 150を超えるバイヤーネットワークと商談ノウハウ

「PoC」の実施

- ✓ 取組背景に基づき、県内食品メーカー2社を対象に営業代行のPoCを実施
- ✓ 県内食品メーカーおよび首都圏バイヤーからの評価は高く、PoC実施内容をブラッシュアップし**事業化に向けた準備を進めている**

事業内容

事業開始	2024年1月（予定）
事業内容	首都圏等の食品関連バイヤー企業に対する営業代行事業 (商品シート作成・販売戦略構築支援含む)
活動エリア	東京都を中心とした首都圏エリア
対象顧客	食品メーカー等

これまで以上に踏み込んだ販路開拓支援を通じて、
本県重点産業の振興を図る

詳細は正式なサービスリリース時に公表



挑む。超える。ともに創る。

プロクレアホールディングス