



令和 4 年 6 月 28 日
復 興 庁

令和 3 年度 地域復興マッチング「結の場」及びイノベーション創出型
「結の場」の成果について

復興庁では、被災地域企業が抱える販路開拓や新商品開発といった経営課題の解決を図るため、支援企業とのマッチングの場を通じてアドバイスや商談の機会を提供する「地域復興マッチング「結の場」」を実施しており、令和 3 年度もこうした経営課題の解決への一助につながるマッチングの形成に取り組みましたので、その成果をお知らせします。

また、令和 3 年度から始めた新たな事業である「イノベーション創出型「結の場」」において、福島県内への県外・海外ベンチャー企業の誘致や、岩手観光における交流人口拡大を目指したオンラインパネルディスカッションといった取り組みを行いましたところ、こちらの成果についてもお知らせします。

(添付資料)

- 別紙1 令和3年度地域復興マッチング「結の場」の成果
- 別紙2 イノベーション創出型「結の場」(福島)の成果
- 別紙3 イノベーション創出型「結の場」(岩手)の成果

【本件に関するお問い合わせ先】

復興庁 企業連携推進室 担当：石川、石田、安達、笠井、早川

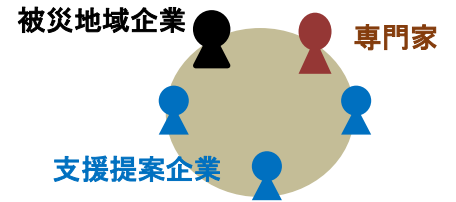
TEL：03-6328-0267

令和3年度 地域復興マッチング「結の場」の成果

被災地域企業が抱える多様な経営課題の解決を図るため、支援提案企業が自らの経営資源（技術・情報・販路等）を幅広く提供しながら、マッチングを目的としたワークショップを開催。

令和3年度は、水産加工を中心に商談ベースでの意見交換についても実施。

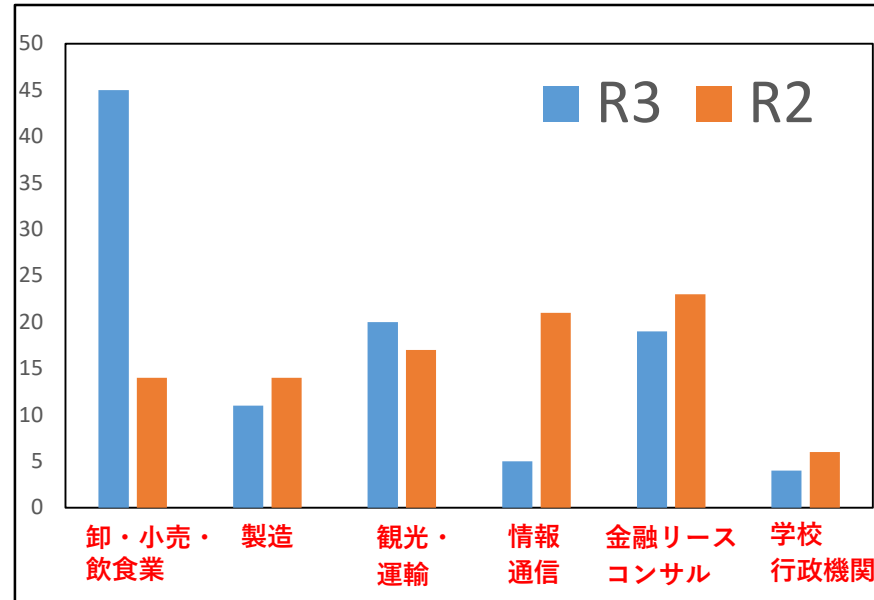
<ワークショップ形式>



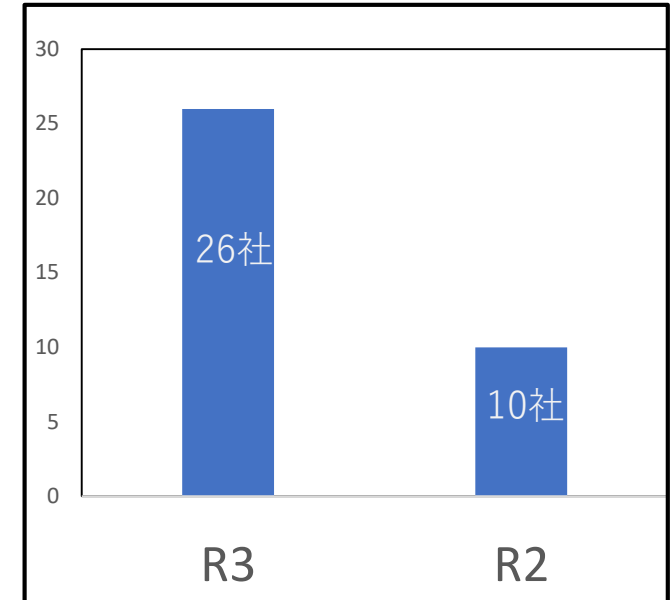
参加企業数・総提案件数・マッチング数（3県合計）

	被災地域企業	支援提案企業	総提案件数	マッチング件数
R2	28社	のべ95社	234件	108件 (支援提案企業1社当たり約1.1件)
R3	のべ47社	のべ104社	245件	155件 (支援提案企業1社当たり約1.5件)

支援提案企業（業種別）



被災地域企業（水産加工）



水産加工・マッチング概要（3県合計）

○水産の参加率が向上

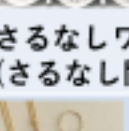
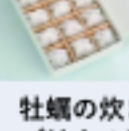
R2: 10社/全28社 (35.7%) ⇒ R3: 26社/全47社 (55.3%) ※全参加者1.8倍に対し、水産は2.8倍、構成比率も19.6ポイントアップ

○水産のマッチング率向上

R2: 43件/全108件 (39.8%) ⇒ R3: 113件/全155件 (72.9%) ※水産はマッチング数2.6倍、構成比率も33.1ポイントアップ

※被災地域企業において、水産関連業者の参加を働きかけたことに合わせ、卸小売や飲食業等、親和性の高い支援提案企業の発掘、参加要請に注力したことが奏功

結の場マッチング代表事例（マッチングによる売上実績約20万円以上の事例：R4年5月末時点）

名称	主な商品	内容	金額	被災地域企業概要
株式会社 けんこう村 （宮城県利府町）	 さば味噌煮・浅羽かれい煮付	居酒屋、ドラッグストア等に紹介、販売（さば味噌煮等）	約200万円	惣菜製造、漬物加工、煮魚の真空パック商品の製造販売。 ・煮魚各種（さば、かれい、赤魚、いわし、ぶり、金目鯛）、松前漬け
（資）旭屋 （福島県浪江町）	 麺類	通信事業会社の社内サイト販売	約100万円	唯一の「なみえ焼そば」認定製麺工場。主業は製造製麺業、業務用食品販売。 ・なみえ焼そば、ラーメン、業務用焼そば麺
株式会社 海心 （宮城県塩竈市）	 煮魚・レンジアップ商品	食品量販店での販売（生から湯せんでほっくり煮魚等）	約100万円	水産加工業。食品事業者、卸売市場、百貨店の他、カタログ、ネット等で販売。品評会受賞等、味で高い評価。 ・干物、漬け魚、煮魚、レンジ調理品
株式会社 のだむら 涼海の丘ワイナリー （岩手県野田村）	 山ぶどうワイン	食品量販店での年末ギフト、GWセール用販売（「紫雲（山ぶどうワイン）」等）	約80万円	野田村の第三セクター、株式会社 のだむらのワイナリー部門。東日本大震災からの野田村復興のシンボリック事業。 ・野田村産山ぶどう100%使用ワイン
株式会社 かまいしDMC （岩手県釜石市）	 三陸ジェラート	食品量販店のマルシェ等での販売（三陸ジェラート）	約40万円	釜石の地域DMO。地域外からの観光客や関係人口増加に向けた活動、地域商社として釜石の特産品を販売。 ・三陸ジェラート、うにしゃぶ鍋セット、うにバエリア等
株式会社 こぶしの里 （福島県玉川村）	 さるなしワイン（さるなし関連商品）	食品量販店での販売（さるなし加工品）	約30万円	道の駅で農産物を直販。果実「さるなし」の買取、加工品等販売に注力。 ・さるなしのジュース、菓子類、ワイン、玉川村産農産物
ジェイブランニング （岩手県野田村）	 バラ輝石（ロードナイト）アクセサリー	食品量販店のマルシェでの販売（宝飾、アクセサリー）	約30万円	バラ輝石（ロードナイト）のジュエリークラフトメーカー。野田村産バラ輝石を中心に地域資源を活用した装飾品の製造・販売事業を展開。岩手県内唯一の観光鉱山施設を運営。
MOMIJI株式会社 （岩手県大槌町）	 山のジビエ缶詰	食品量販店のマルシェ等での販売（山のジビエ缶詰、生醤油漬け等）	約30万円	大槌の鹿肉有効活用を目指し、狩猟からジビエの加工、販売を目的に設立。ジビエ肉の他、ジビエレザー雑貨も手掛ける。 ・ジビエ缶詰、冷凍鹿肉、ジビエレザー等
有限会社 中松屋 （岩手県岩泉町）	 栗しぼり	食品量販店のマルシェ等での販売（栗しぼり、栗おはぎ、筒羊羹等）	約20万円	1926年創業の老舗菓子店。代表銘菓「深山栗しぼり」をはじめ、四季折々の菓子類を販売。地元のみならず観光客にも人気。 ・栗しぼり、栗おはぎ、栗ようかん、水まんじゅう等
丸友しまか有限会社 （岩手県宮古市）	 牡蠣の炊き込みごはんの素	飲料・食品等製造メーカーの社内販売（牡蠣の炊き込みごはんの素）	約20万円	三陸漁場に水揚げされた魚介類を個配事業者、飲食店、給食センター等へ販売するほか、水産加工品の開発を手掛ける。 ・揚げかまぼこ、宮古トラウトサーモン、鯖しいたけ煮付缶等
株式会社 武田の笹かまぼこ （宮城県塩竈市）	canささ笹かまぼこ	電子部品等製造メーカーの社員食堂での販売会並びに食堂での食材仕入（笹かまぼこ）	約20万円	魚肉練り製品製造、ドライブイン運営。業界初のかまぼこの缶詰（canささ）、笹かまの自販機等、先進的な取組を実施中。 ・笹かまぼこ、冷凍笹かまぼこ、笹かまディップ



イノベーション創出型「結の場」福島

〇開催概要

- ・福島発のイノベーション創出につなげていく取組としてR3年度に開催した新しい「結の場」である。
- ・浜通り地域への誘因となる施策の情報発信と、企業間・産学官の協業を目的に幅広く参加者を集めて4回のイベントを開催。
- ・個別にテーマを設定することで各イベントの趣旨を明確にし、福島県内外・大手・海外企業、大学等に参加を呼びかけて実施。
- ・開催方式は新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、及び開催効率を考慮して完全オンライン形式で実施。

	開催日	イベント種類	テーマ	参加者
1回目	R3.7.30	マッチング	アイリスオーヤマとの個別マッチング	大手・福島県内外・海外企業（全6社）
2回目	R3.8.5	マッチング	ロボット・ドローン	福島県内外・海外企業（全32社）
3回目	R3.12.3	マッチング	IHIとの個別マッチング（水素）	大手・海外企業（全5社）
4回目	R3.12.10	セミナー	水素・新エネルギー	大手・福島県内外・海外企業、大学等（全80社）

参加者
招集協力者と協力先
参加者

産総研等

県外企業
(特にベンチャー)

イノベ機構、相双機構等

県内企業

福島県・NEDO等

大手企業
大学等

JETRO

海外企業

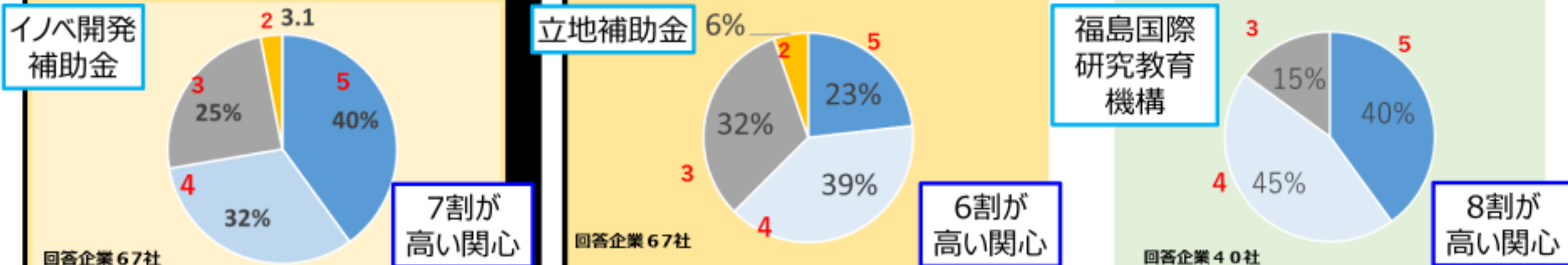
イノベーション創出型「結の場」福島
＜マッチングとセミナーによる国内外企業間の協業、産学官連携＞

○開催成果

- ・全4回のイベントで参加企業数は123社（内海外企業は20社）、参加人数は220人にのぼった。
- ・各イベントのテーマに沿った形で福島県内企業と県外・海外企業間の協業、及び大手・大学間で産学連携を検討中。
- ・2回目、4回目のイベントで浜通り地域への誘因となる施策の情報発信を広く行い、高い関心を得た。

	テーマ	参加企業数（社）			参加人数（人）	成果の代表的事例
		全体	国内	海外		
1回目	アイリスオーヤマとの個別マッチング	6	2	4	8	福島県内外企業間協業（画像検査機用フレーム）
2回目	ロボット・ドローン	32	29	3	42	福島県内外企業間協業、県外企業の大熊町進出（無人販売機器）
3回目	IHIとの個別マッチング（水素）	5	1	4	9	そうまIHIグリーンエネルギーセンターと参加企業の協業に向けた協議（継続中）
4回目	水素・新エネルギー	80	71	9	161	トヨタ自動車・東北大学間の産学連携について企画案を検討中
合計		123	103	20	220	

○福島県浜通り地域への誘因となる施策メニュー（5段階評価による関心度アンケートを実施し、4、5が関心ありとして集計）



イノベーション創出型「結の場」（岩手）の成果

●イノベ結の場（岩手）の構造

テーマ

- ・単体の地域（点）の課題を、組合わせる地域：広域地域（面）の課題として捉える
- ・面の課題を、様々な企業のスキームを活用して、面に解決策（シナジー効果）を提案する

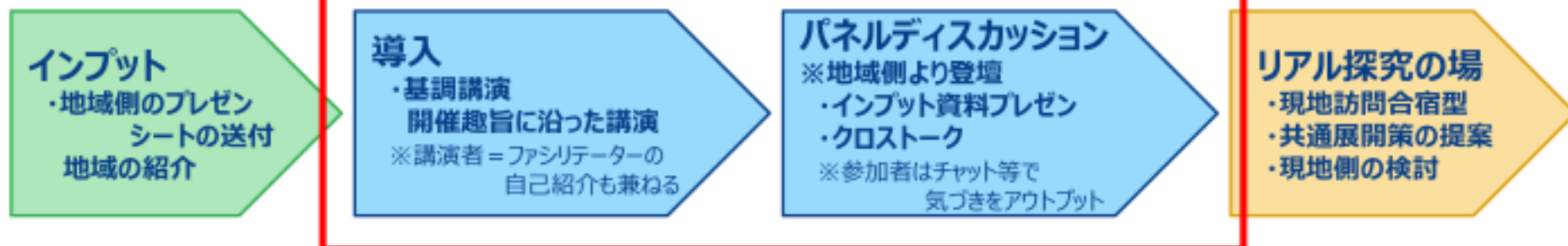
ゴール

- ・広域地域（面）として連携しながら、地域の魅力に繋がるシナジーを生み出す
- ・様々な企業側と連携することで、地域におけるイノベーションの創出

流れ

インプット → パネルディスカッション@オンライン → リアル探究の場

2022年3月15日(火)開催



オンラインパネルディスカッション@花巻～遠野～釜石
地域の課題解決に取り組むキーパーソンと触れて、
地域の魅力を高めよう！
～地域を跨る交流人口の拡大を目指して～

オンラインパネルディスカッション 進行内容

★基調講演：『観光地から関係地へ、秋保温泉における交流人口の増やし方』

講演者：一般社団法人 東北絆テーブル 代表理事 千葉 大貴 氏

★パネルディスカッション：地域の魅力とは？／今後の連携について？

- ・ファシリテーター 一般社団法人 東北絆テーブル 代表理事 千葉 大貴 氏
- ・パネリスト（地域代表企業）
 - 花巻市：(株)花巻家守舎 取締役 高橋 潤吉 氏
 - 遠野市：(株)BrewGood 代表取締役 田村 淳一 氏
 - 釜石市：(株)かまいしDMC 代表取締役 河東 英宜 氏

※パネルディスカッション終了後での気づきについて（感想・意見）

- ・参加者：点(各地域)で考えることでなく、面(全体)で考えることでの可能性が広がること。課題解決ということだけでなく、新たなことを創出することの方が可能性が広がる。
- ・登壇者：お互いの強みを活かして、面として取り組んでいくことの可能性

パネルディスカッションの様子



参加者との記念写真

参加者数

63名 (申込者数72名・参加率87.5%) ※所属団体数：32団体

企業：交通機関企業・旅行会社・通信会社・小売店・飲料メーカー 等

団体：自治体および観光協会 等