



2024年3月18日

各 位

上場会社名 株式会社プロクレアホールディングス  
代表者 代表取締役社長 成田 晋  
(コード番号 7384 東証プライム)  
問合せ先責任者 経営企画部長 木立 晋  
(TEL 017-777-5111)

「地域バリューアップモデル」の完全稼働について  
～第2弾プロジェクト「コンサルティングファーム」の運営開始・  
第3弾プロジェクト「人材紹介事業の強化（両手型への参入）」の実施～

株式会社プロクレアホールディングス（代表取締役社長 成田 晋、以下、「当社」といいます。）は2023年5月に第1次中期経営計画にて掲げる基本戦略「事業領域の拡大」について全体像となる「地域バリューアップモデル」を策定しました。

本モデルの実現に向けて、第1弾プロジェクト「地域バリューアップスタジオ」について、当社の子会社であるあおもり創生パートナーズ株式会社（以下、「ACP」といいます。）において2024年1月より運営を開始しておりましたが、2024年4月より同じくACPにおいて、第2弾プロジェクト「コンサルティングファーム」並びに、第3弾プロジェクト「人材紹介事業の強化（両手型への参入）」についても業務を開始することといたしましたので下記のとおりお知らせいたします。

上記3プロジェクトの実施を以て、本モデルは完全稼働となりますが、当社では「挑戦と創造」のブランドコンセプトの下、地域の明るく豊かな未来の創造に向けて引き続き取り組んでまいります。

記

1. 第2弾プロジェクト：コンサルティングファーム

当社子会社である株式会社青森銀行と株式会社みちのく銀行がこれまで培ってきた、一次産業・ものづくり産業・観光産業分野を中心とした各種産業の本業支援機能と、M&A・事業承継分野等に関するコンサルティング機能について、地方公共団体等向けコンサルティング機能と新規事業を創造する機能を持つACPに結集することでシナジーを創出し、これまで以上に価値・サービスを事業者や地域に提供してまいります。

2. 第3弾プロジェクト：人材紹介事業の強化 {両手型（※）への参入}

人材紹介事業における両手型の業務に参入し、地域事業者さまのご要望に応じた最適な人材のマッチングを通じて、地域経済の底上げと地域産業の発展に貢献してまいります。

※ 地域事業者さまの求人ニーズだけではなく、求職者の求職・転職ニーズについても人材紹介会社を介さずに自社で直接対応する仕組みです。

### 3. 今後の見通し

本件が当社の連結業績に与える影響は軽微であるものと見込まれます。

より詳細な情報につきましては別紙資料をご参照ください。

#### 【参考1】地域バリューアップモデル（地域共創・総合商社モデル）

第1次中期経営計画では、従来の「つなげる」「投資する」機能を深化させ、また自らが主体的に「経営する」ことで地域の未来をカタチにする「地域共創・総合商社モデル」の実現を掲げており、各機能を具体化したものが3つのプロジェクト（「コンサルティングファーム」「人材紹介事業の強化（両手型への参入）」「地域バリューアップスタジオ」）を軸とする「地域バリューアップモデル」となっております。

#### 【参考2】第1弾プロジェクト：地域バリューアップスタジオ

ACPが担ってきた産業振興やまちづくりに関する地方公共団体等向けコンサルティングを通じ地域をデザインする機能と「スタートアップスタジオ」のメソッドを活用し新規事業を創造する機能を掛け合わせ、地域資源の付加価値向上や地域経済循環の確立に繋げていく取組みです。

#### 【参考3】ACPの概要

商号	あおもり創生パートナーズ株式会社 (英文：Aomori Creation Partners Co.,Ltd)
代表者	代表取締役社長 工藤 貴博
本社所在地	青森県青森市新町2丁目2番7号
事業内容	事業者向けコンサルティング事業、人材紹介事業 地方公共団体等向けコンサルティング事業、経済関連調査・研究 新規事業開発支援、新規事業開発・運営
資本金	50百万円
設立年月日	2019年10月1日
株主構成	株式会社プロクレアホールディングス 100%

以上

#### 【本件に関する問い合わせ先】

株式会社プロクレアホールディングス 地域共創部 早狩 TEL 017-774-1175

# 「地域バリューアップモデル」の完全稼働について

第2弾プロジェクト「コンサルティングファーム」の運営開始

第3弾プロジェクト「人材紹介事業の強化（両手型への参入）」の実施

2024年3月18日

挑む。超える。ともに創る。

 プロクリアホールディングス



# I . 「地域バリューアップモデル」の概要と 「コンサルティングファーム」のコンセプト

---

# 1. 「地域バリューアップモデル」の概要

◆2023年5月に持続可能な地域経済構築に向けた「地域バリューアップモデル」を策定し、2024年1月から「地域バリューアップスタジオ」について先行して運営を開始していましたが、4月からは「コンサルティングファーム」が運営開始となることで、「地域バリューアップモデル」は完全稼働となります。

## 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)

新分野への「挑戦」(事業領域の拡大)

つなげる

投資する

経営する

2024.4.1 Start

2024.1.4 Started

2nd  
PJ

コンサルティングファーム



M&A・事業承継・経営コンサル業務の深化

青森銀行・みちのく銀行が培ってきたコンサルティング機能を結集し  
プロクレアHDが保有するコンサルティングノウハウのシナジーを創出します。

3rd  
PJ

人材紹介事業の強化「両手型」への参入

両手型

企業の求人ニーズだけではなく求職者の求職・転職ニーズ  
についても人材紹介会社を介さずに自社で直接対応  
する(探す)仕組みです。



1st  
PJ

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「ディレクション」

地域の様々な可能性・課題から事業を創造

アグリ

まちづくり

観光

ヘルス

## 2. 「コンサルティングファーム」が目指す姿

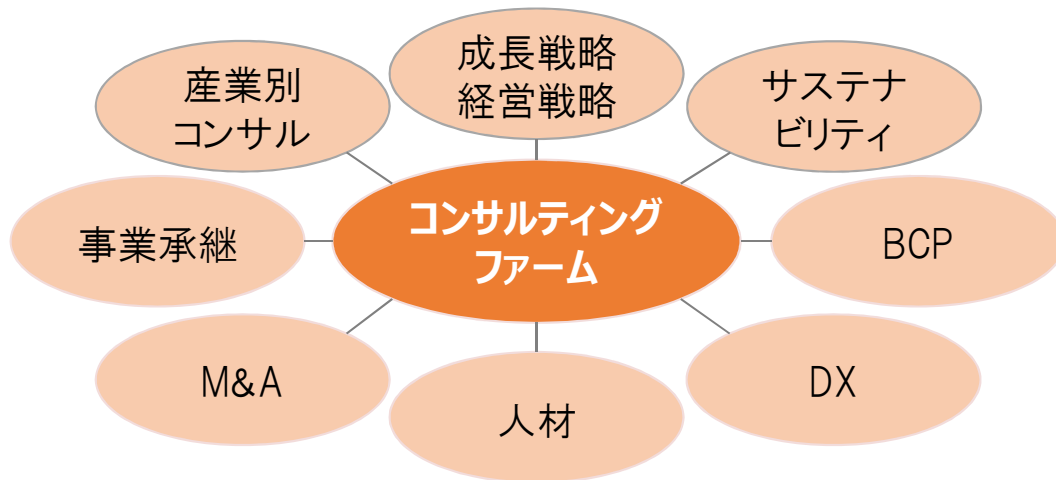
- ◆ 地域事業者さまのライフステージと経営課題を幅広くカバーできる体制とノウハウを確立したうえで、地域事業者さまの事業展開プロセスにおける川上から川下まで、地域事業者さま本位で伴走し、課題解決策をともに考え実行してまいります。

### 伴走型コンサルティング

川上から川下まで地域事業者さまに伴走し、地域事業者さま本位で課題の解決策を考え実行する



### 地域事業者さまの経営課題を幅広くカバー

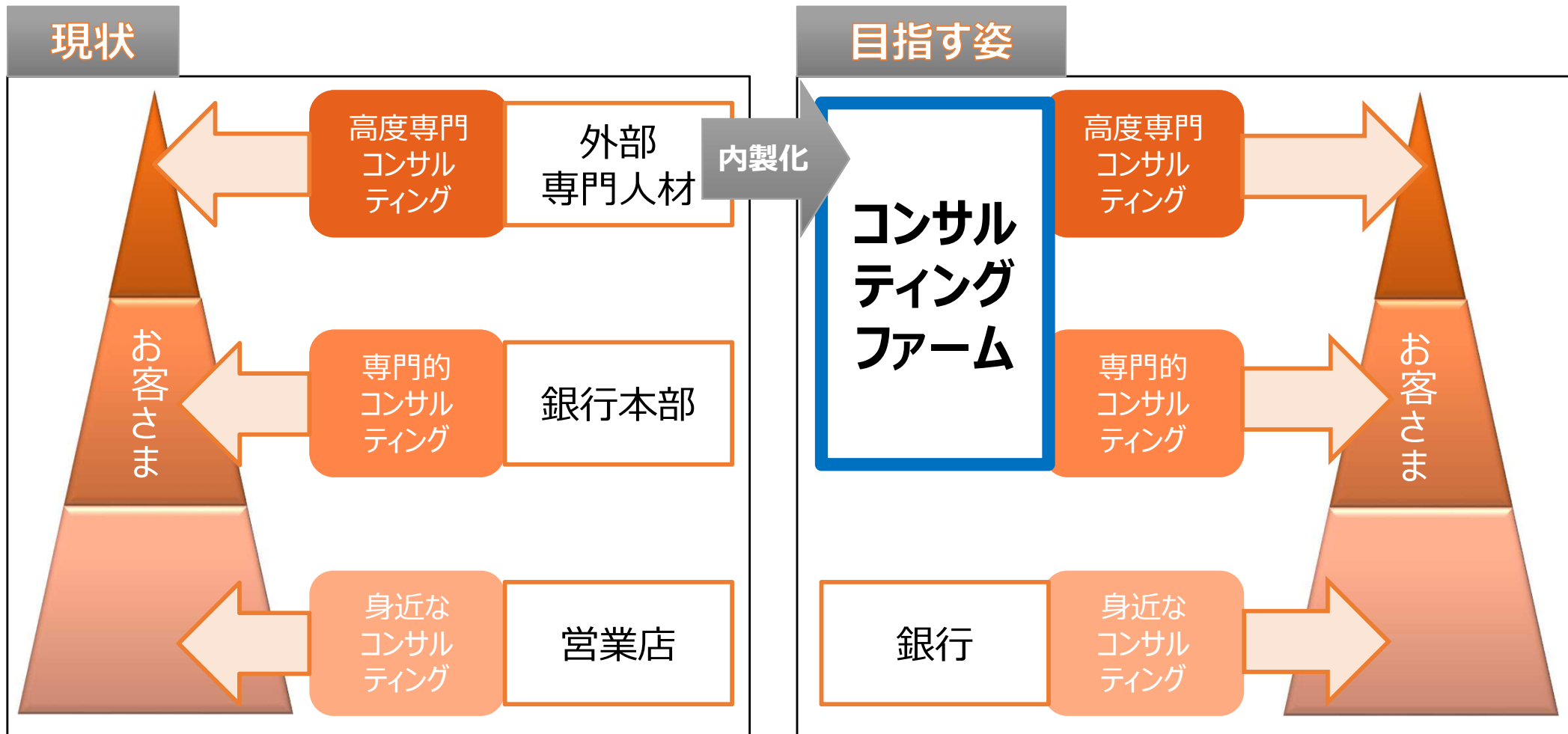


伴走型をベースとした  
地域事業者さま本位の  
コンサルティング  
(最高の黒子役)



### 3. 銀行・コンサルティングファームにおける役割の整理

- ◆ **銀行**は、地域事業者さまに最も身近な存在として課題を捕捉し、レディメイドでの課題解決に対応するとともに、オーダーメイドでの課題解決が必要な場合や課題を明確に把握できない場合、その情報をコンサルティングファームに取次ぐ役割を果たします。
- ◆ **コンサルティングファーム**は、適切な解決策について銀行へアドバイスをを行うほか、課題に応じて地域事業者さまに対して高度な解決策を提示する役割を果たしますが、その専門性をこれまで以上に高めてまいります。





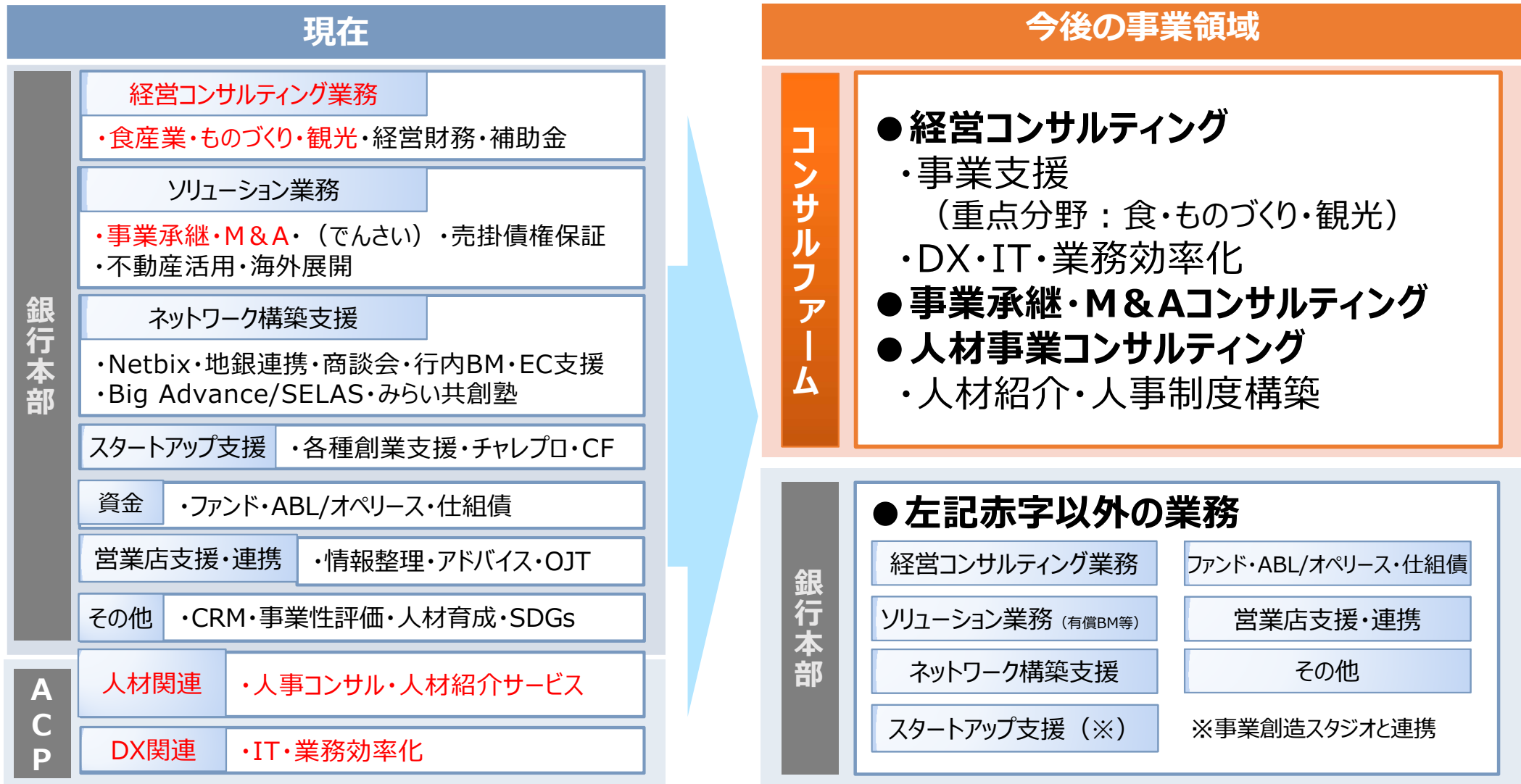
## Ⅱ. あおもり創生パートナーズ(株)の事業領域と組織体制

---



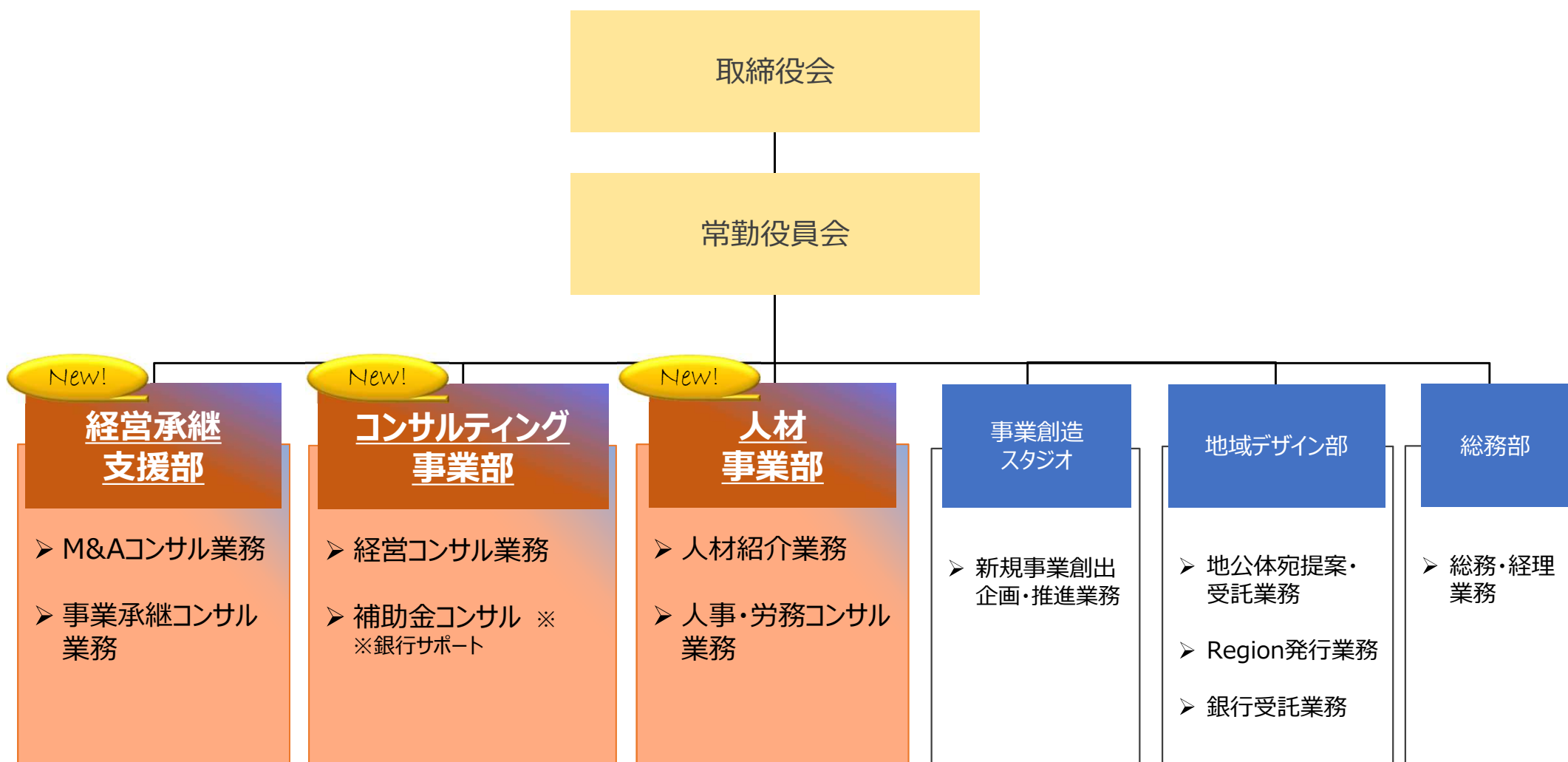
# 1. 銀行・コンサルティングファームにおける事業領域の整理


- ◆ コンサルティングファームが担う業務は、「高度な専門性を要する業務、地域事業者さまの課題の解決策が個別単一手段に留まらない業務」として「経営コンサルティング、事業承継・M&Aコンサルティング、人事コンサルティング」を主な対象としております。



## 2. あおもり創生パートナーズ(株)の組織体制図

- ◆ 経営承継支援部・コンサルティング事業部・人材事業部の3部を新設し、6部門体制にて運営いたします。





## Ⅲ. あおもり創生パートナーズ(株)において 「コンサルティングファーム」を運営する意義

---

# 1. 想定されるシナジー事例

- ◆ 青森銀行・みちのく銀行がこれまで培ってきたコンサルティング機能をあおもり創生パートナーズ(株)に結集して運営することで、既存部門も含めた各部門同士がシナジー効果を創出いたします。
- ◆ 各部門が連携することにより、これまで以上に価値・サービスを事業者や地域に提供することが可能となります。

## 想定事例 1

地域資源の高付加価値化と経営強化

コンサルティング事業部

×

事業創造スタジオ

地域を牽引する技術を有するも、経営管理と事業発展に課題がある事業者。コンサルティング事業部が経営コンサルティングを受託し経営管理を強化しつつ、事業創造スタジオを通じた新商品・新規事業の創出により、事業発展をサポートするケース。

## 想定事例 2

新規事業を地元企業へ還元

事業創造スタジオ

×

経営承継支援部

×

人材事業部

事業創造スタジオにて新規事業を創出し、親和性の高い地元企業への事業譲渡を検討。経営承継支援部が保有する譲受ニーズ・人材事業部が保有する地元求職情報をマッチングし事業と雇用を創出・拡大するケース。

## 想定事例 3

ビジネスコンテストを通じた新規事業の立ち上げ

地域デザイン部

×

コンサル

×

スタジオ

地域デザイン部にてビジネスコンテストを受託。審査員をコンサルティング事業部が引き受け。地域資源・課題をテーマとした新規事業のシーズをキャッチし、事業創造スタジオにて事業者とともにビジネスアイデアを磨き上げ、共創型モデルにて事業化するケース。



挑む。超える。ともに創る。

プロクレアホールディングス