



中 小 企 業 ・
小 規 模 事 業 者 に
よ る 多 様 な 人 材
活 用 事 例 集

令和5年度版

- 1** 副業・兼業人材が持つ営業のノウハウを活用し、
販路拡大と新事業の強化を目指す

吉野電業株式会社 p.3

茨城県日立市 金属製品製造業 販路拡大・新規顧客開拓 新規事業強化

- 2** 人事領域のパートナーである副業・兼業人材と共に、
人事制度構築と社員のモチベーションアップを目指す

常北部品株式会社 p.5

茨城県常陸太田市 機械器具卸売業 人事評価制度の見直し 360度評価の実施

- 3** 副業・兼業人材を活用し、事業課題と着手すべき事項を整理
売上向上と利益改善を目指す

月居温泉滝見の湯 白木荘 p.7

茨城県久慈郡大子町 宿泊業 事業課題整理 従業員の高齢化・人員不足対策

- 4** 2名の副業・兼業人材の力を借りて、
新たな販路の拡大に挑戦中

袋田食品株式会社 p.9

茨城県久慈郡大子町 食料品製造業 新規販路拡大 営業企画立案

- 5** 副業・兼業人材の力を借り、人事評価制度の構築に着手
社員が意欲をもって働ける環境を作り、離職者ゼロを目指す

株式会社丸山組 p.11

新潟県燕市 総合工事業 人事評価制度の構築 人事パートナーの確保

- 6** 2名の副業・兼業人材の力を借りて、
金属加工をベースとした自社商品の売上拡大を目指す

ミノル製作所株式会社 p.13

新潟県燕市 金属製品製造業 販売強化・販路拡大 HP・ECサイトへの対応

- 7** 副業・兼業人材の力を借り、新商品開発を通じた
社員のモチベーションアップを実現

株式会社関一精機 p.15

長野県松本市 製造業 社員のモチベーション向上 新商品開発

- 8** 自社商品であるペットフードの販売強化に着手
2名の副業・兼業人材と、都心部への販路拡大を目指す

株式会社酒楽 p.17

長野県松本市 飲食業・食品製造業 販売強化・販路拡大 HP・ECサイトへの対応

- 9** 3名の副業・兼業人材が持つそれぞれの強みを借りて、
多方面から販路拡大へ着手中

株式会社未空うるし工芸 p.19

長野県塩尻市 製造業 販路拡大 ロゴやECサイトのデザイン

- 10** 副業・兼業人材の力を借りて、
システム整備や組織再編等に着手し、生産性向上を目指す

三丸機械工業株式会社 p.21

静岡県三島市 生産用機械器具製造業 システム設備 組織再編

- 11** 中途採用の際に役立つノウハウを
「インターンシップ」という実践を通じて学ぶ

グローバルマーケティング株式会社 p.23

新潟県長岡市 マーケティング支援事業 採用活動への知見・経験 地域事務局との関係性強化

- 12** インターンシップに参加したことで感じることができた
「社内の居心地の良さ」の重要性

新潟県醤油協業組合 p.24

新潟県長岡市 食料品製造業 従業員の離職リスクへ対応 社内環境整備

- 13** インターンシップの参加学生が気付かせてくれた
顧客が「本屋さん」に求めていること

有限会社中島書店 p.25

長野県塩尻市 書籍の販売業 新規顧客獲得 アルバイト採用

※ **1** ～ **10** 副業・兼業人材活用企業の事例、**11** ～ **13** インターンシップ参加企業の事例

茨城県日立市

金属製品製造業

販路拡大・新規顧客開拓

新規事業強化

副業・兼業人材が持つ営業のノウハウを活用し、 販路拡大と新事業の強化を目指す

吉野電業株式会社

地域事務局 ▶ 日立地区産業支援センター

所在地 茨城県日立市
 設立 1952年
 資本金 1000万円
 従業員数 30名
 事業概要 昇降機及び電力関係のコイル製造、電気品の組立作業
 業種 金属製品製造業



販路拡大・新事業の強化に課題



活用背景

大手電機メーカーからの下請け業務が売り上げの大半を占めていたため、顧客の業績によって自社の売り上げが左右される可能性があることに対し、会長は不安視をしている。そこで、今後はその他顧客への販路拡大や、自社サービスの事業化を通して会社業績のさらなる安定化を図ろうとしていた。ただ、社内に営業やマーケティング、新事業の推進に精通しているメンバーがおらず、ノウハウが不足している状態であった。

営業リストの作成・顧客アプローチ



取組内容

副業・兼業人材にはスキルや人脈を活用してもらい、営業リストや営業戦略資料の作成を依頼した。また、実際に電話やメールで新規の商談を設定し、顧客へのアプローチを進めている。また、会長の発案で、既存顧客に販売した金属製品に対するメンテナンスサービス対応の事業化を図るため、メンバーを5名選定。副業・兼業人材は、打ち合わせのファシリテーションをお願いしており、メンバーの業務役割分担や事業企画の取り纏めに着手をしている状況である。

新規見込み客の獲得



活動成果

副業・兼業人材に携わってもらったことで、新規見込みの顧客に数十社アプローチを行い、その中から数社と商談を行うことができた。
 また、新事業であるメンテナンスサービスの事業についても、今後必要なタスクや方向性が、見える化できている。会社として今まで新規営業に着手できていなかったが、営業手法や販路拡大のノウハウについて学ぶことができた。

吉野電業株式会社

マッチング人材



人材A(50代後半・会社員)

半導体メーカーで営業職を長く経験し日本の主要な電気・機械・自動車メーカーを担当。今年定年退職の予定。

期間・報酬・取組概要

期間	報酬合計	打ち合わせ頻度
2023年5月～ (現在も継続中)	月5万円＋交通費 (資料作成は別途 で時給1000円)	・月に1度対面での実施 ・メールや電話での相談は随時

活動内容詳細

営業リストの作成と顧客へのアプローチを行う

副業・兼業マッチング事業に参画し、1名の副業・兼業人材とのマッチングが成立。副業・兼業人材と会長、社長、副社長で月1回、販路拡大のための打ち合わせを対面で実施をしている。社内には販路拡大のノウハウが無い状態だったので、副業・兼業人材にはスキルや人脈を活用してもらい、営業リストや営業戦略資料の作成を依頼した。また、実際に電話やメールで新規の商談を、副業・兼業人材が主体となって設定をし、顧客へのアプローチを進めている。

チームを作り、メンテナンスサービス対応の事業化を進める

会長の発案で、既存顧客に販売した金属製品に対するメンテナンスサービスの事業化を図るため、社内各部署からバランスよく、若手社員を中心に、メンバーを5名選定した。副業・兼業人材は、メンバーとの月1回の定例打ち合わせのファシリテーションを行っており、メンバーの業務役割分担や事業企画の取り纏めに着手をしている状況である。

活動成果

新規見込み客の獲得ができ、新事業についても方向性が見えるようになった

副業・兼業人材に携わってもらったことで、新規見込みの顧客に数十社アプローチを行い、その中から数社と商談を行うことができた。(現状受注までは至っていないが、関係性を持つことができただけでも大きな収穫だと感じており、今後も顧客開拓を行っていく予定である。)また、新事業であるメンテナンスサービスの事業についても、今後必要なタスクや方向性が、見える化できている。

営業や販路拡大についての知見を得ることができた

会社として今まで新規営業に着手できていなかったが、営業手法や販路拡大のノウハウについて学ぶことができた。今後も引き続き副業・兼業人材に携わってもらいながら、営業と新事業強化に着手をしていく予定である。



事務局担当者

企業の選定理由

事務局視点でのコメント

支援機関の関わり方

複数の人材からの提案を通じて、自社で1番優先して取りかかるべき課題の整理ができていき、特に優先すべき課題に対する提案を行ってくれた人材とのマッチングに至った。また、半導体メーカーでの営業の知見やノウハウにも期待している。

企業の課題整理

面談同席(公益財団法人日立地区産業支援センター、株式会社パソナJOB HUB)

企業が感じていた課題の種類

- 1 営業が不十分/販路を拡大できない
- 2 商品・サービスの開発・改善ができない

企業が感じる成果の種類

- 1 雇用形態に捉われない人材活用の考えが広がった
- 2 従業員の育成(学び)につながった



茨城県常陸太田市

機械器具卸売業

人事評価制度の見直し

360度評価の実施

人事領域のパートナーである副業・兼業人材と共に、人事制度構築と社員のモチベーションアップを目指す

常北部品株式会社

地域事務局 ▶ 常陸太田市商工会

所在地 茨城県常陸太田市
 設立 1952年
 資本金 1000万円
 従業員数 16名
 事業概要 自動車部品、及び自動車関連商品卸販売
 業種 機械器具卸売業



人事評価制度の構築に課題



活用背景

現状の人事評価制度では定量的な評価しかできておらず、社員の成長を上手く促進できていないのではないかと**社長自身が不安を感じていた**。また社員のモチベーションアップと、よい良い職場環境作りを目指していたが、**社内にノウハウやリソースが足りておらず、実現できていない**状況であった。

360度評価のトライアル実施



取組内容

副業・兼業人材の提案で**360度評価をトライアルで実施**した。資料やフォーマットを基に、社長および社員2名と一緒に約3か月間で企画を立案した。
 また、**副業・兼業人材が社員向け説明や事前ワークショップを行い**、トライアルがスムーズに進むよう、社員の理解を深める体制を整えていった。

人事評価制度に対する学び



活動成果

360度評価を実施したことで、**自社に合っている取り組み(もしくは合っていない取り組み)の知識を実体験の中から得ることができた**。特に、社員評価の際に重視すべきポイントや、多数メンバーからの評価を得る際のリスクも知ることができ、**今後人事制度構築を検討するうえでの大きな経験になった**と感じている。
 人事領域について相談できる相手が元々少なかったので、今回の取り組みをきっかけに**人事領域のパートナーとして人材が存在してくれていることは大きなメリット**だと考えている。



常北部品株式会社

マッチング人材



人材A(40代前半・会社員)

広告営業および企画、新規事業のマーケティング職として活動後、現在はパーパス浸透やDX/SDGs等、研修を提供する会社で営業+プロジェクトマネージャーとして従事。

期間・報酬・取組概要

期間	報酬合計	打ち合わせ頻度
2023年3月～ 11月	トータル 15万円	・月1回オンラインでの実施 ・メールや電話での相談は随時

活動内容詳細

360度評価のトライアル実施を行う

自社に合った人事制度を模索するため、副業・兼業マッチング事業に参画し、経営支援のプロジェクトマネジメント業務を行っている副業・兼業人材とマッチングが成立。副業・兼業人材の提案で360度評価をトライアルで実施した。副業・兼業人材が作成した資料やフォーマットを基に、社長および社員2名と一緒に約3か月間で企画を立案する。また、副業・兼業人材が社員向け説明や事前ワークショップを行い、トライアルがスムーズに進むよう、社員の理解を深める体制を整えていった。

人事評価のトライアル実施だけでなく、人事関連の課題や悩みにリアルタイムで相談

月1回のオンラインによる打ち合わせを行いながら、その他人事関連の悩みが出てきた際は副業・兼業人材へ相談している。また、360度評価のトライアル実施については、改良点等がないか話し合いを行いながら、今後の対応施策を検討した。

活動成果

トライアルで着手をした360度評価に対する学び

人事制度構築に長けた副業・兼業人材の知識を活用しながら、360度評価を実施したことで、自社に合っている取り組み（もしくは合っていない取り組み）の知識を実体験の中から得ることができた。特に、社員評価の際に重視すべきポイントや、多数メンバーからの評価を得る際のリスクも知ることができ、今後人事制度構築を検討するうえでの大きな経験になったと感じている。

人事領域のパートナーとして、今後も人事制度関係について相談予定

人事領域について相談できる相手が元々少なかったため、今回の取り組みをきっかけに人事領域のパートナーとして人材が存在してくれていることは大きなメリットだと考えている。今後も副業・兼業人材と連携し、計画や進め方の相談を行いながら人事制度周りを強化していく予定である。



事務局担当者

企業の選定理由
事務局視点でのコメント

支援機関の関わり方

人材が提案した人事制度構築のプランが、企業が想定した人事制度のイメージと近かった。また、人材の性格面（物腰が柔らかでありつつも、重要なことは躊躇なく発言・表現をする点）にも魅力を感じ、マッチングが実現した。

企業の課題整理

面談同席（常陸太田市商工会、株式会社パソナJOB HUB）

企業が感じていた課題の種類

- 1 商品・サービスの開発・改善ができない
- 2 人材育成が十分にできていない

企業が感じる成果の種類

- 1 雇用形態に捉われない人材活用の考えが広がった
- 2 従業員の満足度や会社への貢献性が高まった

茨城県久慈郡大子町

宿泊業

事業課題整理

従業員の高齢化・人員不足対策

副業・兼業人材を活用し、事業課題と着手すべき事項を整理 売上向上と利益改善を目指す

月居温泉滝見の湯 白木荘

地域事務局 ▶ 大子町商工会

所在地 茨城県久慈郡大子町
 設立 1992年
 資本金 -(法人ではないため未記載)
 従業員数 8名
 事業概要 日帰り温泉施設と宿泊施設の運営
 業種 宿泊業



人手不足・スタッフの高齢化に課題



活用背景

コロナの影響もあり利用客が伸び悩んでおり、収益改善に着手したかったが、**社内に仕組みやノウハウが無い状態**であった。また、慢性的な人手不足や運営スタッフの高齢化により、通常業務に手一杯となっており、**事業運営のための必要施策や情報収集(営業施策、資金調達、人材育成等)に時間が割けていない状況**であった。

事業課題の言語化・施策の整理



取組内容

人材が事業課題を整理し、内容によっては独自で情報収集を行いながら、**施策案を検討**。サービス料金の改定やテナント(食堂や整体)との調整等、優先度の高い内容から、施策に着手をしていった。
営業方法や固定費削減等、あらゆる方向から施策を検討した中で、通常宿泊料金の改定(アップ)を行う。またリピーターが離れるリスクもあるため、**宿泊施設の情報サイトと連携を進め、新規顧客獲得**も目指した。

顧客層の変化・収益率改善



活動成果

通常宿泊料金の改定と情報サイトとの連携が進み、**若年層の顧客が増えた**。現在着手したばかりで効果測定はこれからの状況だが、**収益率改善が見込める可能性が高い**と感じている。
 悩みがあった際は副業・兼業人材が電話で相談を受けており、関係者からも信頼されているため、**事業運営を行う上でのパートナーとして欠かせない存在**となっている。



月居温泉滝見の湯 白木荘

マッチング人材



人材A(50代前半・経営者)

旅行業界で法人営業やカウンターセールスなど業務全般を経験した後に人材サービス会社で営業マネージャーを経て、現在は自身で人材サービス会社を経営

期間・報酬・取組概要

期間	報酬合計	打ち合わせ頻度
2023年3月～ (現在も継続中)	時給1000円＋ 交通費	・月1回対面実施(1回につき3時間程度) ・メールや電話での相談は随時

活動内容詳細

事業課題の言語化を行い、取り組むべき施策を整理した

副業・兼業マッチング事業に参画し、宿泊業を経験した後、人材会社の経営に携わっている副業・兼業人材とのマッチングが成立。副業・兼業人材には、月に1回足を運んでもらい、月居温泉滝見の湯 白木荘の運営に関わっている自治会長・副会長を交えて3時間程度の意見交換を行う。人材が事業課題を整理し、内容によっては独自で情報収集を行いながら、施策案を検討。再度打ち合わせを進めながら、サービス料金の改定やテナント(食堂や整体)との調整等、優先度の高い内容から、施策に着手をしていった。

いくつかある事業課題の中から売上向上の施策に着手、サービス料金改定を行い収益率アップを目指した

収益改善には元々大きな課題を感じていたため、営業方法や固定費削減等、あらゆる方向から施策を検討した。その中で、サービス料金改定が一番取り組みやすいと、副業・兼業人材との対話の中から判断し、通常宿泊料金の改定(アップ)を行う。またリピーターが離れるリスクもあるため、副業・兼業人材からアドバイスを受けながら宿泊施設の情報サイトと連携を進め、新規顧客獲得も目指した。

活動成果

顧客層が変化し、収益率改善にも見込みが生まれた

通常宿泊料金の改定と情報サイトとの連携が進み、若年層の顧客が増えた。現在着手したばかりで効果測定はこれからの状況だが、収益率改善が見込める可能性が高いと感じている。

副業・兼業人材が事業運営のパートナーとなる

月1回の定期打ち合わせだけでなく、相談事や悩みがあった際は電話で相談を行っている。事業運営に関わっている自治会長・副会長からも信頼を得ており、事業運営を行う上でのパートナーとして欠かせない存在となっている。



事務局担当者

企業の選定理由

事務局視点でのコメント

旅行業界での知見と経営者としての視点もお持ちのため経営面のサポートにも期待できるという点、そして寄り添ったコミュニケーションに魅力を感じマッチングに至った。

支援機関の関わり方

企業の課題整理

面談 同席(太子町商工会、株式会社パソナJOB HUB)

企業が感じていた課題の種類

- 1 営業が不十分/販路を拡大できていない
- 2 商品・サービスの開発・改善ができていなかった

企業が感じる成果の種類

- 1 経営者自身の学びにつながった
- 2 経営戦略や人材戦略におけるパートナーができた



茨城県久慈郡大子町

食料品製造業

新規販路拡大

営業企画立案

2名の副業・兼業人材の力を借りて、 新たな販路の拡大に挑戦中

袋田食品株式会社

地域事務局 ▶ 大子町商工会

所在地 茨城県久慈郡大子町
 設立 1987年
 資本金 1215万円
 従業員数 85名
 事業概要 蒟蒻等の製造・販売、飲食
 業種 食料品製造業



新規販路拡大に課題



活用背景

こんにやくを主とした製造販売を行っており、県内の大手スーパーへの卸売や、直営店において観光客向けの土産商品の販売をメインとしていた。ただ、**将来的には地元****の人口減少に伴い、売上が減っていく可能性を感じていた**ため、WEBマーケティングやSNSの活用、もしくは県外の営業先開拓等、**新たな販路を作りたいと考えていた**。そんな中、自社に新規販路拡大の専任者がおらず、ノウハウも無かったため、**着手ができていない**状況であった。

販路拡大のための下準備



取組内容

営業戦略の立案に長けた副業・兼業人材には、**自社の状況を共有し、マーケティング分析**に取り組んでもらう。資料として取りまとめてもらい、その内容を基に月1回の打ち合わせを実施。**販路拡大に向けた企画立案に、現在着手**をしている。

また、並行して別の人材には新たな販売チャネルの調査も進めてもらっており、インターネット検索等も活用しながら、**販路開拓のための情報収集**を行っている。

営業や戦略立案についての知見を獲得



活動成果

元々は新規販路開拓を行うための調査・分析ができていなかったが、副業・兼業人材の力を借りたことで、**取り組むべき事項や課題点を確認**することができた。販路拡大への着手はこれからだが、**営業を行う上で大事な情報が整理**された。

また、戦略立案や調査を行う中で、分析の進め方や、戦略のパターン化等、企画を立てる上での**重要なポイントを知ることができた**ことは、大きな成果だと感じている。



袋田食品株式会社

マッチング人材



人材A(30代後半・会社員)

マーケティング企画、ITシステム企画等が得意領域。二輪メーカーおよび自動車メーカーで、海外営業、新ブランド立ち上げ、マーケティング等を担当。



人材B(40代後半・個人事業主)

大手企業～ベンチャー企業にて、秘書的業務、営業事務、備品調達、経理・総務・人事との連携等、幅広い業務に対応。

期間・報酬・取組概要

期間	報酬合計	打ち合わせ頻度
2023年3月～ (現在も継続中)	プロボノ	・月1回オンラインでの実施 ・メールや電話での相談は随時

活動内容詳細

新たな販路をつくるため、現状の分析と営業の企画を進める

副業・兼業マッチング事業に参画し、2名の副業・兼業人材とのマッチングが成立。営業戦略の立案に長けた副業・兼業人材には、自社の状況を共有し、マーケティング分析に取り組んでもらう。資料として取りまとめてもらい、その内容を基に月1回の打ち合わせを実施。販路拡大に向けた企画立案に、現在着手をしている。

インターネットやSNS等、新たな販売チャネルの調査を行う

バックオフィス業務に長けた副業・兼業人材とは、新たな販売チャネルの調査を進めている。月1回の打ち合わせで進捗共有を行いながら、インターネット検索等を活用し、販路開拓のための情報収集を行っている。

活動成果

営業戦略を立案するうえで、必要情報を纏めることができた。

元々は新規販路開拓を行うための調査・分析ができていなかったが、副業・兼業人材の力を借りたことで、取り組むべき事項や課題点を確認することができた。販路拡大への着手はこれからだが、営業を行う上で大事な情報が整理されたと感じている。

営業や販路拡大についての知見を得ることができた

戦略立案や調査を行う中で、分析の進め方や、戦略のパターン化等、企画を立てる上での重要なポイントを知ることができたことは、大きな成果だと感じている。



事務局担当者

企業の選定理由

事務局視点でのコメント

店舗販売も含めた営業戦略の立案・検討に対応いただける方だと感じた。また、アドバイスだけでなく実務も一部対応してくれることと、気軽に相談ができそうなお人柄に魅力を感じ、マッチングが実現した。

支援機関の関わり方

企業の課題整理

面談 同席(大子町商工会、株式会社パソナJOB HUB)

企業が感じていた課題の種類

- 1 営業が不十分/販路を拡大できない

企業が感じる成果の種類

- 1 雇用形態に捉われない人材活用の考えが広がった
- 2 経営者自身の学びにつながった



新潟県燕市

総合工事業

人事評価制度の構築

人事パートナーの確保

副業・兼業人材の力を借り、人事評価制度の構築に着手 社員が意欲をもって働ける環境を作り、離職者ゼロを目指す

株式会社丸山組

地域事務局 ▶ 株式会社つばめいと

所在地 | 新潟県燕市
 設立 | 1972年
 資本金 | 3000万円
 従業員数 | 18名
 事業概要 | 土木・建築工事の請負および企画、設計・施工
 業種 | 総合工事業



人手不足・職場環境の整備に課題



活用背景

人手が不足している業界で活躍していくためには「社員が辞めない会社」を作る必要があると社長は考えており、社員が意欲をもって働ける職場環境を整えたいと考えていた。また、戦略的な人材採用にも活かすため、数年前から人事評価制度の導入を検討していた。元々は社長一人に対応しようとしたが、専門的な知見が無く対応ができておらず、また、外部業者へ委託する場合は数百万円のコストがかかるということもあり、頓挫してしまっている状況であった。

人事評価制度構築の準備



取組内容

人事評価制度を構築するにあたって、会社の方向性や理念等、事業運営をする上で大切にしたいことをまとめることにまずは注力した。その過程で、社長自身が気付いていなかった思いや考えを言語化することができた。また、社員から「今の仕事が自分に合わない」との理由で退職の希望申し出があった際には、業務配置や社員の意欲向上に関する副業・兼業人材からのアドバイスが参考となり、その社員の離職を防ぐことができた。

人事領域における経営パートナーの確立



活動成果

人事評価制度を「作ることだけ」を目的とせず、社長自身が「納得できる」人事評価制度作り着手することができている（2024年度には完成を目指している）。また、定期的に社員から意見を聞く機会を設け、退職希望の社員を（本人も納得した形で）引き留めることができたのは、副業・兼業人材のアドバイスがあってこそのものであった。今後も人事評価制度構築と一緒に着手しながら、人事全般の相談を行っていく予定である。



株式会社丸山組

マッチング人材



人材A(30代後半・個人事業主)

商社にて人事業務全般を経験した後、現在は開業し企業向けに採用支援や研修、および個人向けに就職支援を実施している。キャリアコンサルタント資格を保有している。

期間・報酬・取組概要

期間	報酬合計	打ち合わせ頻度
2023年1月～ (現在も継続中)	打ち合わせ 5万円/回	・月1回オンラインでの実施 ・メールや電話での相談は随時

活動内容詳細

社長が目指したい会社の方向性や理念について、言語化を行った

人事評価制度を構築するにあたって、会社の方向性や理念等、事業運営をする上で大切にしたいことをまとめることにまずは注力した。副業・兼業人材が社長に対してヒアリングを行いながら話を引き出すことで、社長自身が気付いていなかった思いや考えを言語化することができた。

人事評価制度構築だけでなく、人事関連の課題や悩みにリアルタイムで相談

人事評価制度構築のため月1回のオンラインによる打ち合わせを行いながら、その他人事関連の悩みが出てきた際は副業・兼業人材へ都度相談をしている。社員から「今の仕事が自分に合わない」との理由で退職の希望申し出があった際には、副業・兼業人材からの業務配置や社員の意欲向上に関するアドバイスが参考となり、その社員の離職を防ぐことができた。

活動成果

外部委託業者に任せているだけでは得ることのできない
「気付き」を得ることができた

人事評価制度を「作ることだけ」を目的とせず、社長の考えや思いを人材が引き出すことによって、社長自身が「納得できる」人事評価制度作りに着手することができている。2024年度には完成を目指している。

人事領域における経営のパートナー

人事評価制度構築だけでなく、人事全般の相談ができることは、社長自身大きなメリットだと感じている。定期的に社員から意見を聞く機会を設けたことや、退職希望の社員を（本人も納得した形で）引き留めることができたのは、副業・兼業人材のアドバイスがあってこそのものであった。今後も人事評価制度構築と一緒に着手しながら、人事全般の相談を行っていく予定である。



事務局担当者

企業の選定理由
事務局視点でのコメント

支援機関の関わり方

自社が取り組みたい人事評価制度構築に対し、人材の経験および書面による提案がマッチしており、興味を持った。面談時に提案内容を改めて伺い、具体的な進め方のイメージを持てたこと、また人柄、第一印象が非常に良かったことが要因となり、マッチングが実現した。

企業の課題整理
面談同席（第四北越銀行、株式会社つばめいと、株式会社パソナJOB HUB）

企業が感じていた課題の種類

- 1 人事評価制度を導入したいが進んでいない
- 2 社員が活躍する職場環境の整備ができていない

企業が感じる成果の種類

- 1 経営者自身の学びにつながった
- 2 経営戦略や人材戦略におけるパートナーができた



新潟県燕市

金属製品製造業

販売強化・販路開拓

HP・ECサイトへの対応

2名の副業・兼業人材の力を借りて、 金属加工をベースとした自社商品の売上拡大を目指す

ミノル製作所株式会社

地域事務局 ▶ 株式会社つばめいと

所在地 | 新潟県燕市
 設立 | 2016年
 資本金 | 500万円
 従業員数 | 5名
 事業概要 | 金属加工業（主にへら絞り加工）
 業種 | 金属製品製造業



販売強化・販路開拓に課題



活用背景

金属加工の請負での売上だけでなく、**自社商品の売上を拡大したいという思い**があった。自社商品（フライパンや鍋）のECサイトを通じた販売強化と、数年前に企画したものの販売まで至っていない商品（アート系インテリア）の販路開拓に着手しようと考えていたが、**社内でのノウハウやリソースが足りておらず、注力ができていない**状況であった。

販路開拓のための下準備



取組内容

まずはHPやECサイト、その他リーフレット等の**デザインをブラッシュアップ**。その後も展示会ブースや新たに立ち上げる店舗内装飾、新商品開発等、多様な場面でデザイン面のサポートを受けている。
 また今まで販売をしていなかったアート系インテリアについて、**副業・兼業人材の力を借りながら販路開拓に着手**しており、アドバイスを受けながら、顧客へのアプローチを進めている。

販売強化の基盤作り



活動成果

既存商品の販売を強化するための**基盤（HPやECサイト、営業の仕組化）を整えることができた**ことは大きな成果だと感じている。
 また、自社商品の売上拡大を共通目標に掲げ、全社的に事業を進める過程で、**社内のコミュニケーションも活性化**。社員自身も**自社の事業に貢献していると感じる機会**が増え、モチベーションアップに繋がっている。



ミノル製作所株式会社

マッチング人材



人材A(40代前半・経営者)

ブランディング・デザインを中心に企業の商品開発のサポートをする会社を運営している。主に、商品やブランドのロゴ、プロダクト、パッケージ制作支援を手がける。



人材B(50代前半・会社員)

会社員として、システム開発のプロジェクトマネジメント業務に従事。また、1年半ほど前から副業で、新商品開発やマーケティング支援も行っている。

期間・報酬・取組概要

期間	報酬合計	打ち合わせ頻度
2023年2月～ (現在も継続中)	月額3～5万円 + 交通費	・月2回オンライン、月1回対面での打ち合わせ ・メールや電話での相談は随時

活動内容詳細

自社HPやECサイトにおけるデザイン面のブラッシュアップ

対面(月1回)、オンライン(月2回)で打ち合わせを実施しながら、HPやECサイト、その他リーフレット等についてデザイン面のブラッシュアップを行った。社長自身、思いや要望を形にしてくれる副業・兼業人材を深く信頼しており、現在では展示会ブースや新たに立ち上げる店舗内装飾、新商品開発等、多様な場面でデザイン面のサポートを受けている。

販売まで至っていなかった商品の販路開拓、営業の仕組化

今まで販売をしていなかったアート系インテリアについて、副業・兼業人材の力を借りながら販路開拓に着手。対面(月1回)、オンライン(月2回)で打ち合わせを実施し、提案資料やマニュアルの作成を行ってもらい、アドバイスを受けながら、顧客へのアプローチを進めている。

活動成果

既存商品の売上強化を行うための基盤作り

具体的な成果はこれからの状況ではあるが、既存商品の販売を強化するための基盤(HPやECサイト、営業の仕組化)を整えることができたことは大きな成果だと感じている。デザイン面や営業について新たな悩みが出てきた場合、今回関わりのあった副業・兼業人材へ相談をする予定である。

新事業挑戦への後押し、社員のモチベーションアップ

デザインや営業のパートナーが存在することで、社長自身初となる「店舗販売」に挑戦をする踏ん切りがついた(オープンは2024年の予定)。また、自社商品の売上拡大を共通目標に掲げ、全社的に事業を進める過程で、社内のコミュニケーションも活性化。社員自身も自社の事業に貢献していると感じる機会が増え、モチベーションアップにも繋がっている。



事務局担当者

企業の選定理由
事務局視点でのコメント

支援機関の関わり方

人材の提案内容について、企業が欲していた支援内容に近かったため、2名の人材に興味を持った。また面談を通じ、人材双方のお人柄にも好感を持ち、マッチングが実現した。

企業の課題整理

面談同席(第四北越銀行、株式会社つばめいと、株式会社パソナJOB HUB)

企業が感じていた課題の種類

- 1 営業が不十分/販路を拡大できていない

企業が感じる成果の種類

- 1 雇用形態に捉われない人材活用の考えが広がった
- 2 従業員の満足度や会社への貢献性が高まった

長野県松本市

製造業

社員のモチベーション向上

新商品開発

副業・兼業人材の力を借り、新商品開発を通じた社員のモチベーションアップを実現

株式会社関一精機

地域事務局 ▶ 松本商工会議所

所在地 | 長野県松本市
 設立 | 1983年
 資本金 | 1000万円
 従業員数 | 46名
 事業概要 | 精密機械加工・精密研削、部品製作
 業種 | 金属製品製造業



社員のモチベーション向上に課題



活用背景

社員のモチベーション向上を目指していたが、**具体的な施策やアイデアが社内には足りていない状態**であった。年1回程度、社員満足度調査やワークショップの実施は行っていたものの、その場限りのもので効果が分かりにくかったため、**社員が継続的に取り組むことができるような、モチベーションアップのアイデアを得たい**と社長は考えていた。

新商品開発のプロジェクト発足



取組内容

副業・兼業人材のファシリテートの下、社員6名を巻き込んだ**新商品開発のプロジェクトを発足**させる。打ち合わせを通じ、社内では初の取り組みとなるBtoC商品（時計の文字盤）の企画が決定する。プロジェクト開始直後は、**副業・兼業人材が参加メンバーへの1対1の面談を実施**し、コミュニケーションを取った上で社員が積極的に参加できるような体制づくりに努めた。

社員の積極性が向上



活動成果

商品の企画が決定した2か月後に試作品が完成する。現在は企画のブラッシュアップに加え、マーケティング部分に着手をしている。また、**副業・兼業人材がうまくファシリテートし、社員の積極性を引き出せた**ことにより、参加メンバーからは仕事に対する前向きな声が上がっている。また、**副業・兼業人材がメンバーと適宜コミュニケーションをとり、モチベーションを維持するためのフォロー**も行っている状況である。



株式会社関一精機

マッチング人材



人材A(50代前半・個人事業主)

創発型の企画・プロジェクトづくりが得意。大手広告代理店でマーケティング、新商品開発等、企画やプロジェクトづくりを行う。またその傍ら地域のプロジェクト支援や個人向けキャリア教育にも携わる。

期間・報酬・取組概要

期間	報酬合計	打ち合わせ頻度
2023年3月～ (現在も継続中)	月額15万円	・2週間に1度(1回につき2時間程度) ・メールや電話での相談は随時

活動内容詳細

社員を巻き込んだ新商品開発プロジェクトをスタートする

副業・兼業人材のファシリテートの下、社員6名を巻き込んだ新商品開発のプロジェクトを発足させる。約半年間、2週間に1度(1回につき2時間程度)対面での打ち合わせを通じ、社内では初の取り組みとなるBtoC商品(時計の文字盤)の企画が決定する。

社員の積極的な参加を促す仕組みを作る

副業・兼業人材のアドバイスもあり、社内交流活性化のため、プロジェクト参加メンバーについては部署や男女比、職種もバラバラな社員を選定した。またプロジェクト開始直後は、副業・兼業人材が参加メンバーへの1対1の面談を実施し、コミュニケーションを取った上で社員が積極的に参加できるような体制づくりに努めた。

活動成果

社内初のBtoC製品である「時計の文字盤」の販売企画、マーケティングに着手中

商品の企画が決定した2か月後に試作品が完成する。現在は企画のブラッシュアップに加え、マーケティング部分に着手をしている。特に副業・兼業人材がSNS活用に長けていることもあり、SNS発信のアドバイスを受けながら、販売チャネルについて同プロジェクトメンバー内で検討をしている状況である。(販売タイミングは半年～1年後を想定)

新商品の開発を通じ、社員のモチベーション向上を実現させる

副業・兼業人材がうまくファシリテートし、社員の積極性を引き出したことにより、参加メンバーからは仕事に対する前向きな声が上がっている。また、副業・兼業人材がメンバーと適宜コミュニケーションをとり、モチベーションを維持するためのフォローも行っている状況である。



事務局担当者

企業の選定理由
事務局視点でのコメント

支援機関の関わり方

企業が当初課題に感じていた社員のモチベーションアップに対し、人材の提案は実現可能かつ、魅力的なものであった。また面談時に具体的な進め方を提案頂いたこと、またお人柄にも魅力を感じ、マッチングが実現した。

企業の課題整理
面談同席(長野銀行、松本商工会議所、株式会社パソナJOB HUB)

企業が感じていた課題の種類

- 1 商品・サービスの開発・改善ができていない
- 2 人材育成が十分にできていない

企業が感じる成果の種類

- 1 雇用形態に捉われない人材活用の考えが広がった
- 2 従業員の満足度や会社への貢献性が高まった



長野県松本市

飲食業・食品製造業

販売強化・販路拡大

HP・ECサイトへの対応

自社商品であるペットフードの販売強化に着手 2名の副業・兼業人材と、都心部への販路拡大を目指す

株式会社酒楽

地域事務局 ▶ 松本商工会議所

所在地 | 長野県松本市
 設立 | 2011年
 資本金 | 300万円
 従業員数 | 100名
 事業概要 | 飲食店経営
 業種 | 食品物販製造販売業等



自社商品の販路開拓に課題



活用背景

1年前から新規事業としてペットフード“ISOP”の製造販売事業を行っていたが、飲食店経営が主力事業ということもあり、**商品販売のノウハウが社内にはあまり無い**ような状況であった。

また、販路拡大のため、**自社製品を置いてくれる都心部の販売店を開拓したい**と考えていたが、当事業は責任者1人で対応していることもあり、実現ができていない状況であった。

販売戦略の策定と実行



取組内容

商品企画やプロモーション戦略に長けた副業・兼業人材と一緒に、まずは**HPやECサイトのブラッシュアップに着手**をする。その後、その人材のサポートを受けながら、**販売戦略やブランド戦略の策定**も行った。

販売戦略が固まった後、都心部在住のもう1名の副業・兼業人材にも参画をしてもらう。現在その人材と、都心部の販売店に向けた、**訪問型の営業活動**を行っている。

販売強化のための基盤作り



活動成果

HPやECサイト、営業資料のブラッシュアップを行い、**既存商品の販売を強化するための基盤を整える**ことができた。

また、販売店に対する訪問型の営業活動は現在着手中につき、具体的な成果はまだ出ていない状況ではあるものの、一部の販売店からは良い印象を持ってもらっており、**今後の販路拡大の兆し**が見えつつある。



株式会社酒楽

マッチング人材



人材A(50代前半・個人事業主)

デザイナーを経て、健康食品メーカーでマーケティング職を経験。現在は個人事業主として企業のブランド戦略や地方創生に関わる仕事に従事。



人材B(40代後半・個人事業主)

大手企業～ベンチャー企業にて、秘書的業務、営業事務、備品調達、経理・総務・人事との連携等、幅広い業務に対応。

期間・報酬・取組概要

期間	報酬合計	打ち合わせ頻度
人材A=2023年4月～ 人材B=2024年1月～ (双方現在も継続中)	人材A、人材B共に 月額5万円	・月1回オンラインでのお打ち合わせ ・メールや電話での相談は随時

活動内容詳細

HPやECサイト、営業資料のブラッシュアップと販売戦略の策定

新規事業として進めていたペットフード“ISOP”の販売を強化するため、最初の2カ月ほどの期間で、マーケティング分野に長けた人材のサポートを受けながら、HPやECサイト、営業資料等、販路開拓を行うためのツールのブラッシュアップに着手する。その後、都心部への販路開拓に特に注力するため、オンライン(月1回)で打ち合わせを実施しながら、販売戦略やブランド戦略の策定を行った。

販売戦略に基づいた、訪問型営業活動の実施

販売戦略やブランド戦略の策定を行った後、都心部在住の人材が、新たに参画する。販売戦略策定をサポートしてもらった人材も含め、オンライン(月1回)で打ち合わせを実施。並行して、事業責任者と新たに参画した人材で、都心部にある販売店へ訪問型の営業活動を行っている。

活動成果

販売強化を行うための基盤作り

ペットフード“ISOP”の販売を強化するための基盤(HPやECサイト、営業資料)を整えることができた。また、社内にノウハウが少なかった販売戦略について、副業・兼業人材の知見を交えながら策定できたことは、特に大きな成果だと感じている。

訪問型営業の実行と、販路拡大への兆し

販売店向けの訪問型の営業活動は着手中で、現在10社程の営業先に足を運んでいる状況である。正式な契約にはまだ至っていないものの、一部の営業先からは良い印象を持ってもらっており、今後の販路拡大の兆しが見えつつある。



事務局担当者

企業の選定理由

事務局視点でのコメント

支援機関の関わり方

人材の提案内容について、企業が感じていた課題を解決できる内容だと考え、2名の人材に興味を持った。人柄も良く、互いに成長できるような関係性になれるのではないかと考え、マッチングが実現した。

企業の課題整理

面談同席(長野県信用組合、松本商工会議所、株式会社パソナJOB HUB)

企業が感じていた課題の種類

- 1 営業が不十分/販路を拡大できていない

企業が感じる成果の種類

- 1 雇用形態に捉われない人材活用の考えが広がった
- 2 経営者自身の学びにつながった



長野県塩尻市

製造業

販路拡大

ロゴやECサイトのデザイン

3名の副業・兼業人材が持つそれぞれの強みを借りて、 多方面から販路拡大へ着手中

株式会社未空うるし工芸

地域事務局 ▶ NPO法人MEGURU

所在地 | 長野県塩尻市
 設立 | 2019年
 資本金 | 300万円
 従業員数 | 1名
 事業概要 | 漆塗り製品の製造・販売、一般塗装業
 業種 | その他の製造業



販路拡大に課題



活用背景

今後、自社のブランド商品を強化していくにあたり、**販売体制や販売網の確立を行いたい**と考えていた。ただ、社長が会社の業務を全て1人で対応していたため、販路拡大に向けた取り組みや準備ができておらず、かつ自社にとって**どのような営業手法が最適なのかも分からない状態**であった。

販路拡大のための下準備



取組内容

▶ デザイン面に強みを持った副業・兼業人材に、ロゴと名刺の制作を依頼する。その後、システム開発に強みを持った別の副業・兼業人材と一緒に**ECサイトで商品を販売するための準備に着手**している。
 また、語学が堪能でバックオフィス業務に長けた副業・兼業人材とは、**海外へ販路拡大の活路が見いだせるかどうか判断するための情報収集**を行ってもらった。

専門家との関係性の構築



活動成果

▶ 社長の業務負担もあり、元々は販路拡大についてあまり着手ができていなかったが、それぞれの**専門知識を持つ副業・兼業人材の力を借りることで、効率的かつ効果的に準備を進めることができています**。
 現在準備を進めているところなので、分かりやすい成果はまだ出ていないものの、**ノウハウや情報を得られたことは大きな成果**である。



株式会社未空うるし工芸

マッチング人材



人材A(50代前半・個人事業主)

30年以上グラフィックデザインを中心にデザイン業務に従事。ロゴマークやパッケージのデザイン、ブランディング、動画やホームページ制作などに関わっている。



人材B(50代前半・会社員)

会社員として、システム開発のプロジェクトマネジメント業務に従事。また、1年半ほど前から副業で、新商品開発やマーケティング支援も行っている。



人材C(40代後半・個人事業主)

大手企業～ベンチャー企業にて、秘書的業務、営業事務、備品調達、経理・総務・人事との連携等、幅広い業務に対応。

期間・報酬・取組概要

期間	報酬合計	打ち合わせ頻度
2023年1月～ (現在も継続中)	ロゴ5万円、名刺2万円。 その他はプロボノ。	・月に1度オンラインでの実施 ・メールや電話での相談は随時

活動内容詳細

ロゴや名刺、ECサイトの作成等、販路拡大のための下地作りを行う

デザイン面に強みを持った副業・兼業人材に、ロゴと名刺の制作を依頼する。その後、システム開発に強みを持った別の副業・兼業人材と一緒にECサイトで商品を販売するための準備に着手。月1回程度、オンラインでの打ち合わせを行いながら、ECサイトの作成を進めている。

海外を見据えた販路拡大の情報収集を行う

語学が堪能でバックオフィス業務に長けた副業・兼業人材とは、海外へ販路が無い情報収集を行った。東京で行われた展示会出展時には現場へ同席。通訳も兼ねて海外企業とコミュニケーションをとってもらうことにより、販路拡大の活路が見いだせるかどうか判断するための、有益な情報を得ることができた。

活動成果

販路拡大のための準備が、効率的・効果的に進んでいる

社長の業務負担もあり、元々は販路拡大についてあまり着手ができていなかったが、それぞれの専門知識を持つ副業・兼業人材の力を借りることで、効率的かつ効果的に準備を進めることができています。

今後悩みが出てきた時に相談できる、専門家との関係性を持つことができた

現在準備を進めているところなので、分かりやすい成果はまだ出ていないものの、ノウハウや情報を得られたことは大きな成果である。また、今後悩みが出てきた際、頼れる専門家との関係性ができたことは、大きなメリットだと感じている。



事務局担当者

企業の選定理由

事務局視点でのコメント

支援機関の関わり方

人材3名の提案内容について、企業が課題を感じており、支援してほしい内容に近かった。また、それぞれの人材の強みを生かした実務の支援に期待でき、伴走して頂けることにも安心感を感じ、マッチングが実現した。

企業の課題整理

面談同席(長野銀行、NPO法人MEGURU、株式会社パソナJOB HUB)

企業が感じていた課題の種類

- 1 営業が不十分/販路を拡大できない

企業が感じる成果の種類

- 1 雇用形態に捉われない人材活用の考えが広がった
- 2 経営者自身の学びにつながった



静岡県三島市

生産用機械器具製造業

システム設備

組織再編

副業・兼業人材の力を借りて、 システム整備や組織再編等に着手し、生産性向上を目指す

三丸機械工業株式会社

地域事務局 ▶ 三島信用金庫

所在地 静岡県三島市
 設立 1934年
 資本金 1500万円
 従業員数 21名
 事業概要 ホモジナイザー等、食品・医薬品・化学機械類の設計・販売業
 業種 生産用機械器具製造業



システム整備・組織再編に課題



活用背景

外部業者の協力を得ながらシステム導入を進めていたが、社長自身が初めての取り組みということもあり、**自社にとって最適な形になっているか判断ができていない状態**であった。また、生産性向上を目指しており、状況や課題の整理が必要だったものの、**マンパワーやノウハウが足りておらず、進んでいない状態**であった。

導入にあたっての要件整理



取組内容

メーカーで製造技術系の業務を経験してきた副業・兼業人材と一緒に、**業務の流れやポイントが見える化**していった。打ち合わせで纏めた内容を基に、システムとの連携を進めていき、**社長が考える事業の方向性について、着手すべき課題を整理**した。

その中で、自社内での仕事の振り分けを再考すべきだという判断になり、現在は組織図と照らし合わせながら、**仕事の権限や責任、業務分担を再考**している。

生産性を意識したシステム導入の実現



活動成果

元々は生産現場にとって活用しやすいものかどうかの判断がつきにくかったが、**副業・兼業人材の力を借りたことで、社長や管理職が納得できるようなシステムの導入**が進んでいる。(導入完了は約3か月後の予定)

生産性向上という目的に向け道半ばではあるが、現状や課題が整理され、**実際に着手が進んでいるだけでも大きな成果**だと感じている。



三丸機械工業株式会社

マッチング人材



人材A(60代後半・個人事業主)

メーカーで製品開発、営業、品質保証等を経験し、生産現場のシステム導入等にも携わる。定年退職後、現在は個人事業主として中小メーカーの生産性向上や業務支援を行う。

期間・報酬・取組概要

期間	報酬合計	打ち合わせ頻度
2023年6月～ (現在も継続中)	1回の打ち合わせにつき3万円	・月2～3回、対面での打ち合わせ ・メールや電話での相談は随時

活動内容詳細

システム導入を進める上で、要件やポイントの整理を行う

メーカーで製造技術系の業務を経験してきた副業・兼業人材と一緒に、業務の流れやポイントが見える化していく。副業・兼業人材に資料として纏めてもらいながら、社長および管理職2名を含め、月に2～3回、対面で打ち合わせを実施。そこで纏めた内容を基に、システムとの連携を進めていった。

課題や取り組み事項を言語化し、組織再編にも着手

社長が考える事業の方向性について、打ち合わせの中で副業・兼業人材が情報を引き出しながら、着手すべき課題を纏めていった。その中で、自社内での仕事の振り分けを再考すべきだという判断になり、現在は組織図と照らし合わせながら、仕事の権限や責任、業務分担を再考している。

活動成果

生産現場を意識したシステムの導入が検討されている

元々は生産現場にとって活用しやすいものかどうかの判断がつきにくかったが、副業・兼業人材の力を借りたことで、社長や管理職が納得できるようなシステムの導入が進んでいる。(導入完了は約3か月後の予定)

生産性向上のため、多方面からアドバイスやサポートをしてくれるパートナーを得ることができた

生産性向上という目的に向け道半ばではあるが、現状や課題が整理され、実際に着手が進んでいるだけでも大きな成果だと感じている。また、管理職の意識向上にも繋がっており、今後もパートナーとしてサポートをしてもらいながら、取り組みを進めていく予定である。



事務局担当者

企業の選定理由
事務局視点でのコメント

支援機関の関わり方

人材のシステム導入支援を行う提案内容について、企業が欲していた支援内容に近かった。また、アドバイスだけではなく、実務の支援を含め、伴走して頂けることにも安心感を感じ、マッチングが実現した。

企業の課題整理
面談同席(三島商工会議所、三島信用金庫、株式会社パソナJOB HUB)

企業が感じていた課題の種類

- 1 生産管理が十分にできていない
- 2 デジタル化等による業務効率化やコスト削減の必要がある

企業が感じる成果の種類

- 1 雇用形態に捉われない人材活用の考えが広がった
- 2 経営者自身の学びにつながった

新潟県長岡市

マーケティング支援事業

採用活動への知見・経験

地域事務局との関係性強化

中途採用の際に役立つノウハウを 「インターンシップ」という実践を通じて学ぶ

グローバルマーケティング株式会社

地域事務局 ▶ 株式会社ひとつぶ

所在地 | 新潟県長岡市
 設立 | 2006年
 資本金 | 2,700万円
 従業員数 | 42名
 事業概要 | マーケティング支援事業、人財採用・育成支援事業
 業種 | コンサルティング業



採用力の強化



インターンシップ参加前の状況

事業拡大のため、新卒・中途共に採用活動を強化していた。活動自体は順調ではあったものの、自社のこれまでのやり方だけでなく、新たな知見を取り入れたいと考えていた。そうしたところ、株式会社ひとつぶ（地域事務局）から、「ワーケーション」を活用して、若者人材（社会人・学生）をインターンシップとして受け入れるイベントの提案があり参加した。

実践を通じ採用ノウハウを学ぶ



参加後の成果・気付き

イベントの参加を通じて、社会人向けのインターンシップの効果を感じ、今後自社の採用活動でも取り入れる方向で検討することとなった。また、今回の参加をきっかけに、地域事務局の担当者との関係性が深くなり、何かあった際に気軽に相談できる間柄になったことも、一つの成果だと感じている。

インターンシップ内容

参加者 | 13名
 開催時期 | 2023年1月下旬（1日間）

地域事務局協力のもと、参加者に「企業の職業体験」および「自身のキャリア検討」を行うコンテンツを5社合同で実施。職業体験では、用意したお題（マーケティング）について、参加者が意見を纏め、企業に対しプレゼンテーションを行った。



グローバルマーケティング
担当者

当社として、社会人向けのインターンシップは初めての試みだったため、参加すること自体に非常に意義がありました。採用についての新たな知見を、実践を通じて得ることができたことは大きなメリットでした。また、地域事務局の皆様とのお縁ができたことも、非常に価値のあることだったと感じています。

新潟県長岡市

食料品製造業

従業員の離職リスクへ対応

社内環境整備

インターンシップに参加したことで感じる事ができた「社内の居心地の良さ」の重要性

新潟県醤油協業組合

地域事務局 ▶ 株式会社ひとつぶ

所在地 | 新潟県長岡市
設立 | 1972年
資本金 | 22,200万円
従業員数 | 40名
事業概要 | 食品メーカー向けのしょうゆ、液体調味料の製造販売業
業種 | 食料品製造業



人材の確保と定着に悩み



インターンシップ参加前の状況

採用活動を行っていたものの、自社のブランディングや求職者情報の収集が十分ではなく、人材確保ができていない状況であった。また、従業員の定着や職場環境の改善にも課題を感じており、特に、従業員の離職リスクに頭を抱えていた。

働きやすい職場づくりの重要性を実感



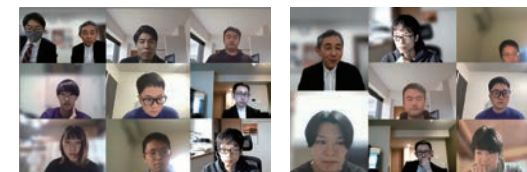
参加後の成果・気付き

インターンシップ参加者と意見交換を行ったことで、従業員が「居心地の良さ」を感じるような職場環境づくりが重要であると、改めて気付くことができた。また、就職希望者の生の声を聞くことによって、今後の採用活動等に活かせる情報を得ることができた。

インターンシップ内容

参加者 | 13名
開催時期 | 2023年1月下旬(1日間)

地域事務局協力のもと、参加者に「企業の職業体験」および「自身のキャリア検討」を行うコンテンツを5社合同で実施。職業体験では、用意したお題(醤油の販売戦略)について、参加者が意見を纏め、企業に対しプレゼンテーションを行った。



新潟県醤油協同組合
担当者

今後のキャリアを真剣に考えている方々とフラットにお話でき、従業員が居心地良いと感じる職場づくりが大事だと改めて気付きました。今回、貴重な機会を頂けたと感じているので、地域事務局の方々と引き続き連携をとっていきたいと考えています。



長野県塩尻市

書籍の販売業

新規顧客獲得

アルバイト採用

インターンシップの参加学生が気付かせてくれた顧客が「本屋さん」に求めていること

有限会社中島書店

地域事務局 ▶ NPO法人MEGURU

所在地 | 長野県塩尻市
 設立 | 1986年
 資本金 | 1,000万円
 従業員数 | 12名
 事業概要 | 書籍および雑誌等の販売
 業種 | 書籍・文房具小売業



若い顧客層の減少



インターンシップ参加前の状況

60代～70代の顧客が多く、若い層の来店客が減っている状況であった。特に電子書籍の普及等により、書店に足を運ぶ方が減ってしまったことに課題を感じていた。インターンシップの受け入れを行い、若者の声を取り入れることで、新規顧客獲得のための方針や今後の事業運営のヒントを得ようと考えていた。

顧客獲得のための調査と実行



参加後の成果・気付き

インターンシップに参加した学生が、来店客に対してアンケート調査を実施。さらにその情報を基に、顧客が求めているような情報を載せたポップ作成や、期間限定のイベント等、参加学生が企画・実行を行った。既存顧客からも「楽しませてもらっている」といった声が生まれており、将来的な来客数増加に向けて、兆しが見えている。

インターンシップ内容

参加者 | 1名
 開催時期 | 2023年2月上旬(10日間)

来店客約30名に対しアンケート調査を実施。顧客が求めていることを調査・分析した上で、ポップ作成やイベント企画の提案を行う。(インターンシップ参加後も、継続してアルバイトとして活躍中。)



中島書店 担当者

今回ご参加頂いた学生が、当社の課題を「自分事」として考え、新規顧客獲得に本気で取り組んでいる姿勢に感銘を受けました。アンケート調査やポップ作成等では、学生ならではの視点で参考になることばかりでしたし、インターンシップに参加してもらえて、とても良かったと感じています。