

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  
業種 | 食料品製造業



#### 新規販路拡大に課題



##### 活用背景

こんにゃ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用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



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

## 支援機関の関わり方

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。

## 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