

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、海外へ販路が無いかな情報収集を行った。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

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。