

令和三年度

地域中小企業・小規模事業者の人材確保支援等事業
アトツギ経営者×プロ人材 新規事業創出モデル事業 事例集

事業概要

令和三年度「地域中小企業・小規模事業者の人材確保支援等事業」において、アトツギ経営者(事業承継者または事業承継予定者)が外部のプロ人材を活用し、新規事業等創出に取り組むプロジェクトを創生しました。

株式会社パソナ JOB HUBが本事業を受託し、株式会社サーキュレーションが事務局を務めました。

■事業の目的：

一定期間関東経済産業局管内の中小企業が、優れたビジネススキルを持つプロ人材とともに、新事業開発や改善等に取り組むことで、その人材の持つ優れたノウハウを内製化し、収益向上の体質をつくること。

■事業内容：

2021年9月～2022年2月までの6ヶ月間、株式会社サーキュレーションが保有する18,000名を超えるプロ人材のうち、企業に最適な1名が新規事業等創出の支援をする。

■採択企業数：

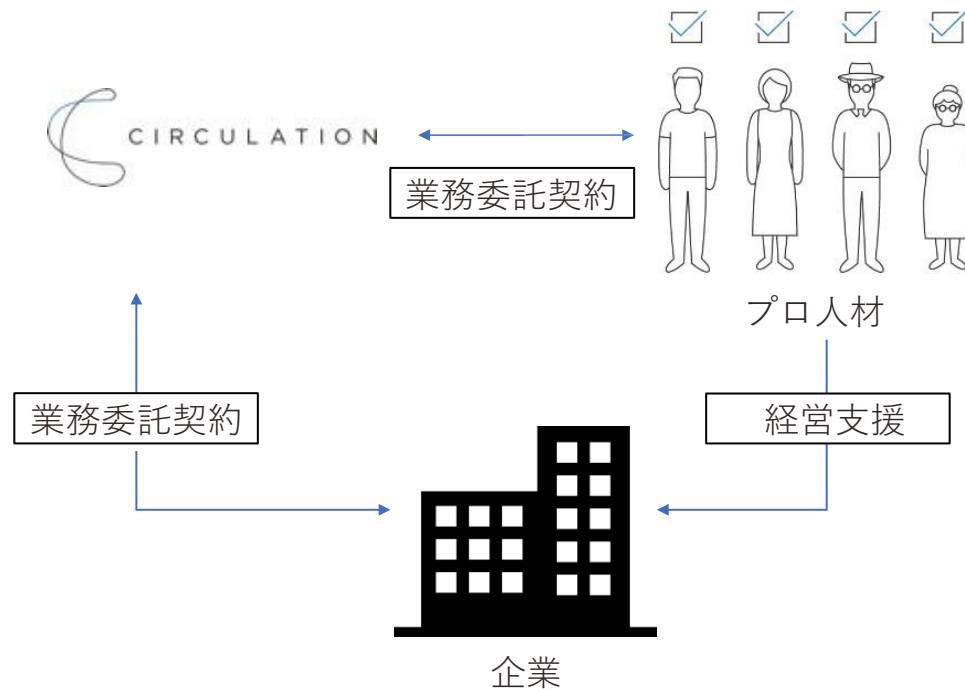
8社

■採択基準：

- (1) 事業執行体制の妥当性
- (2) 事業執行方法の妥当性
- (3) 新規事業性

事業概要

株式会社サーキュレーションがプロ人材の関わり方を企業に合わせてカスタマイズし、企業、プロ人材双方と業務委託契約を締結することで、企業に最適なプロ人材1名が新規事業開発等を支援します。

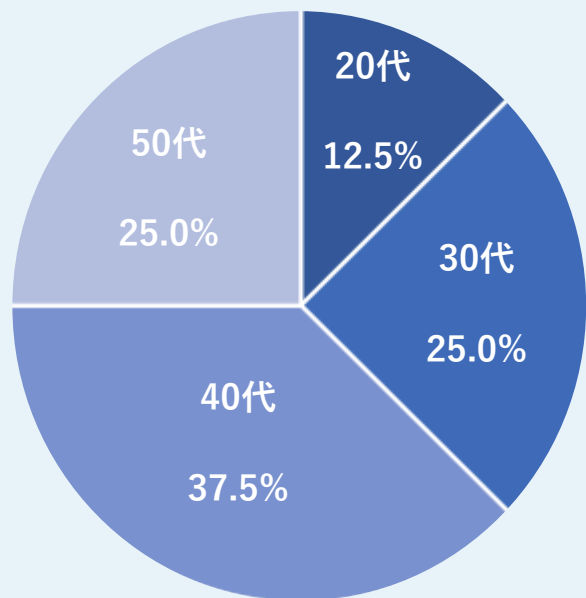


採択企業プロジェクト紹介

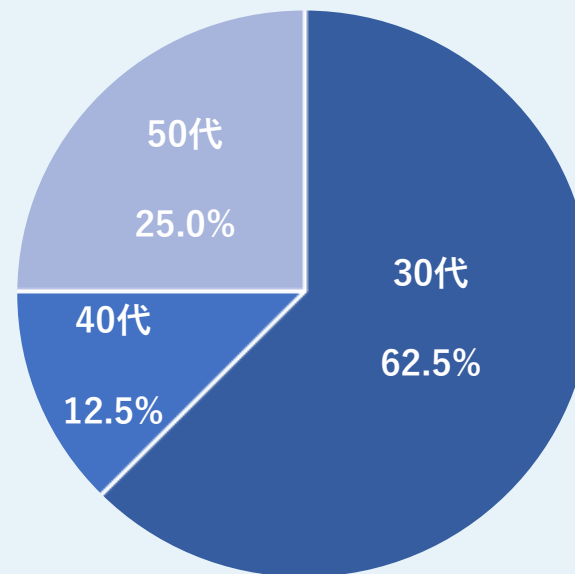
採択プロジェクト一覧

	企業名	企業概要	アトツギ経営者	プロジェクト内容
p.6	株式会社百笑市場	☐ 所在地：茨城県 ☐ 事業内容：茨城産米の輸出	承継前	新規事業開発に伴う資金繰り、財務管理体制強化
p.7	株式会社日本栄養給食協会	☐ 所在地：栃木県 ☐ 事業内容：給食の業務受託、食品加工	承継前	BtoC事業立ち上げに伴う新商品開発
p.8	三和油脂興業株式会社	☐ 所在地：埼玉県 ☐ 事業内容：医薬品・化粧品・食品の各種製造および原料の販売	承継前	BtoC商品の開発および事業立ち上げ
p.9	株式会社ベルニクス	☐ 所在地：埼玉県 ☐ 事業内容：電源・電子装置設計製造	2016年に承継	データビジネスの立ち上げ
p.10	株式会社住地ゴルフ	☐ 所在地：東京都 ☐ 事業内容：ゴルフ会員権の仲介、ゴルフ場の運営	2020年に承継	コミュニティ型ビジネスの立ち上げ
p.11	株式会社ツチャコーポレーション	☐ 所在地：静岡県 ☐ 事業内容：石油製品販売、L P ガス販売等	応募後 2021年8月 に 事業承継	新規サービス事業の立ち上げ
p.12	芝原工業株式会社	☐ 所在地：静岡県 ☐ 事業内容：精密板金製品製造	2019年に承継	見込生産品、半製品製造のシステム化の実現
p.13	株式会社マルフク	☐ 所在地：静岡県 ☐ 事業内容：鶏卵の卸販売および加工製造品販売	2012年に承継	新規商品開発

8社のプロジェクトにおけるアトツギ経営者、プロ人材年齢層



8社のアトツギ経営者の年齢層



8社のプロジェクトをご支援した
プロ人材の年齢層

新規事業開発に伴う資金繰り、財務管理体制強化



株式会社百笑市場

所在地	茨城県下妻市
代表者	染野 実
設立	2011年
従業員	7名
事業内容	茨城産米の輸出
代表 経営者	取締役 長谷川 有朋

外部のプロ人材



30代・男性 金融機関→独立

金融機関目線で新規事業やM&Aに伴う資金調達に必要な経営コンサルティングのプロ。
独立後は、金融機関時代の経験を元に企業の経理業務再構築支援を行う。

感想



【プロ人材活用をより有効に活用するため、意識したこと】

プロ人材に経営状況を把握していただく為フラットな意思疎通ができるよう注力しました。

【プロジェクトを通じて、一番社内に変化したと思う点】

6ヶ月間という限られた時間の中で、打合せ時間や、課題解決に必要な時間の捻出に苦労しましたが、プロ人材に非常に親身になって課題の洗い出し、解決に取り組んでもらえたことで従業員含め、問題意識や解決意識が向上しました。

当初の課題

- ☐ 生産者の集まりで興した当社は、輸出量が順調に伸びており、製販一体化に向けた低温倉庫建設を目指しているが、メイン銀行が求める管理会計水準に至っていなかった
- ☐ 事業の急拡大で人材不足になっており、管理体制・業務フロー整備ができていなかった

目指すゴール

- ☐ 管理会計の改善として、資金繰管理体制の構築、現金管理体制が構築できている
- ☐ 低温倉庫の新規建設のための、現状分析・基礎条件の抽出ができている

プロジェクト内容

支援頻度

月4回のMTG

【プロ人材による支援内容】

- ☐ 定例会やプロジェクト推進時の進行役/検討事項の提示
- ☐ 資金繰り表の作成やプロジェクト推進に必要な資料の作成

【企業が取り組んだこと】

- ☐ 必要な情報の開示
- ☐ 計画策定および進捗・課題共有、関係各所調整

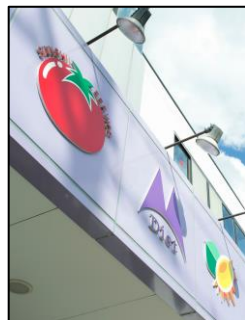
導入後の成果

- ☐ 社内管理体制が構築された
- ☐ 新規事業のP/L計画を策定できた

今後の展望

構築できた体制の運用・精度の向上、中期事業計画の修正、残る課題に対して、自社で継続して取り組んで参ります。

BtoC事業立ち上げに伴う新商品開発



株式会社日本栄養給食協会

所在地	栃木県宇都宮市
代表者	橋本 正行
設立	1989年
従業員	918名
事業内容	給食の業務受託、食品加工
代表 経営者	専務取締役 橋本 隆行

外部のプロ人材



30代・女性

不動産会社→コンサル会社→独立

企業フェーズ、業種業態問わずオーナー企業の経営者支援のプロ。独立後は、ビジネスモデルの再構築や新規事業立ち上げ、組織構築やマーケティングまで広く、後継者支援も行う。

感想



【プロ人材活用で良かった点】

当社が知らない多くの情報をプロ人材が提供してくださり、また半年という短時間でスピード感をもって、一つの目標に進められたことは本事業によって成し得たことと思います。目標であった商品を世に出すことができ、非常に有難く感じています。

【プロジェクトを通じて、一番社内に変化したと思う点】

社内メンバーが良い商品を作って、世の中に出したいという想いが一層強くなり、組織として強くなれたと思います。

当初の課題

- ☐ 事業承継後の事業の柱の一つとしてBtoC事業の強化を検討していたが、商品開発や単価設定等、新規事業を進めるにあたっての方法が分からなかった
- ☐ プロジェクトメンバーに新規事業の拡大フェーズの経験がなかった

目指すゴール

- ☐ 新規事業の事業ドメインを決めている
- ☐ 定めた事業領域に関し、クラウドファンディングによるテストマーケティングができている

プロジェクト内容

支援頻度

月4回のMTG

【プロ人材による支援内容】

- ☐ プロジェクトメンバーからのアイデアをもとに、新規事業におけるコンセプトを設計
- ☐ 定めた事業に関する事業計画/収支計画の作成、ゴールに向けたスケジュール提示
- ☐ 定例会等のプロジェクト推進における進行役、検討事項の整理、資料作成

【企業が取り組んだこと】

- ☐ MTGとは別にプロジェクトメンバーによる協議の時間を設け、議題を整理
- ☐ 新規事業の案出し・選定、クラウドファンディングに向けた商品開発やLP作成等

導入後の成果

- ☐ 新規事業コンセプトは「大人の学校給食」に決定した
- ☐ Makuakeにてクラウドファンディングを開始できた

今後の展望

テストマーケティングで実施したことをしっかりと精査し、今後柱となる事業化へ向けて進めていきたいです。また、企業としてしっかりとアピールできるものを作っていきたいと思っています。

BtoC商品の開発および事業立ち上げ



三和油脂興業株式会社

所在地	埼玉県川口市
代表者	村上 敬人
設立	1947年
従業員	31名
事業内容	油脂溶剤ゴム原料卸売
代表 経営者	専務取締役 村上 嘉信

外部のプロ人材

30代・男性 IT会社→数社起業



累計250社以上の美容 & 健康商材
企業のECサイト戦略立案・運営・プロモーションの実績を持つ
WEBマーケティングのプロ。
自社ECサイトでの売り上げ拡大、いかに顧客データを集め、
活用するかの支援を行う。

感想



【プロ人材活用で苦労した点】

苦労した点は、自社内にノウハウが全く無いゼロベースでの取り組みでしたので、プロ人材との意識の擦り合せに時間が掛かってしまった事です。

【プロジェクトを通じて、一番社内に変化したと思う点】

自社ブランドを立ち上げる為に何が必要か理解する事ができたことです。

当初の課題

- ☐ 強みである高品質原料を活用した化粧品BtoCの自社ブランドを立ち上げたい想いはあったが、具体的なコンセプトやターゲットが定まっていなかった
- ☐ 自社ブランドを立ち上げた経験がなく、何から手をつければ良いか分からなかった

目指すゴール

- ☐ 自社ブランドのターゲット・コンセプトメイキングの構築ができている
- ☐ 具体的プロダクトのデザイン設計が完了している

プロジェクト内容

支援頻度

月1回～2回のMTG

【プロ人材による支援内容】

- ☐ デザイン会社の外部ベンダーをディレクション
- ☐ 基礎化粧品の他社事例の紹介
- ☐ 基礎化粧品のデザイン必須項目の提示

【企業が取り組んだこと】

- ☐ MTGとは別にプロジェクトメンバーによる協議の時間を設け、議題を整理
- ☐ 具体的ターゲット・コンセプト・デザイン案の提示意思決定

導入後の成果

- ☐ 方向性・ターゲット・コンセプトが構築された
- ☐ プロダクトデザインが構築された
- ☐ プロジェクトメンバーによる販売計画における予算組の理解が根付いた

今後の展望

本事業で立ち上げた自社ブランド化粧品を更にブラッシュアップしていき、自社ECサイトを構築して販売していきます。

データビジネスの立ち上げ



株式会社ベルニクス

所在地	埼玉県さいたま市
代表者	鈴木健一郎
設立	1978年
従業員	70名
事業内容	電源・電子装置設計製造
代表者・経営者	鈴木健一郎(2016年に承継)

外部のプロ人材



30代・男性

日系・外資のIT企業→独立→国内外で複数社起業

日系、外資、大手、中小、国内外で働いた経験があり、最先端テクノロジーを活用した新規事業開発のプロ。
SDGs×AIの事業を展開する会社を運営しながら、複数社の新規事業開発支援を行う。

感想



【プロ人材活用をより有効にするために、意識したこと】

外部人材とのMTG前後の社内MTGでチームの理解度を確認し、プロ人材と分野知識のギャップ埋めるためにメンバー間で情報共有を行いました。結果、当社で知見のないビジネスモデルを構築することができました。

【プロジェクトを通じて、一番社内で変化したと思う点】

畑の違うビジネス分野を理解し、具現化することで、社員のビジネス領域の幅が拡大し、発想力や提案力が向上したことです。

当初の課題

- ☐ ワイヤレス給電によって取得したデータの活用方法が分からなかった
- ☐ プロダクトアウトでスタートした事業のため、ビジネスモデルが定まっていなかった
- ☐ ハードウェアの会社のため、ソフトウェア領域の知見がなかった

目指すゴール

- ☐ ワイヤレス給電プラットフォームによって取得した膨大なデータを活用した「データビジネス」へ進出できる状態になっている

プロジェクト内容

支援頻度

月4回のMTG

【プロ人材による支援内容】

- ☐ プロジェクト推進時における情報の整理/検討事項の提示
- ☐ 検討事項として関連ある企業紹介
- ☐ ビジネスモデルの構築と課題の整理

【企業が取り組んだこと】

- ☐ ワイヤレスプラットフォーマーとしての仮説検証
- ☐ 毎回のミーティング実施後、企業にて振り返り打ち合わせ実施

導入後の成果

- ☐ ビジネスモデルが確立（ビジネス特許申請）された
- ☐ サービスモデルローンチに向けた具体的検証（市場調査や課題の整理）、開発に向けた準備ができた

今後の展望

本支援で構築したデータビジネスの仕組みを使い、ワイヤレス給電「POWER SPOT」と再エネ利用を結び付けサービスを開始します。

コミュニティ型ビジネスの立ち上げ支援

住地ゴルフ

株式会社住地ゴルフ

所在地	東京都渋谷区
代表者	小林隆行・小林忠広
設立	1970年
従業員	30名
事業内容	ゴルフ会員権の仲介、ゴルフ場の運営
代表者 経営者	小林忠広(2020年に承継)

外部のプロ人材



30代・女性

不動産会社→コンサル会社→独立

企業フェーズ、業種業態問わずオーナー企業の経営者支援のプロ。

独立後は、ビジネスモデルの再構築や新規事業立ち上げ、組織構築やマーケティングまで広く、後継者支援を行う。

感想



【プロ人材活用で良かった点】

事業承継直後であったため、既存事業と新規事業の両方をバランスよく進める必要があった中で、新規事業の方をプロ人材が中心となって進めてくれたことで会社全体の事業を円滑に進めることができました。

【プロジェクトを通じて、一番社内に変化したと思う点】

事業変革をする社内の意志を醸成することができました。また、新規事業の位置付けに時間をかけて周知したことで、今後の組織の成長に対し全社員が信頼を持てました。

当初の課題

- ☐ 第二創業として新規事業の実施を通じ、社内の意識改革の必要性を感じていた
- ☐ 新規事業のアイデアは複数あったが、事業を絞っていくプロセスに課題を感じていた
- ☐ 事業推進を行うメンバーと、コミュニティ型ビジネス自体への知見が不足していた

目指すゴール

- ☐ 全社員が既存事業と並行して新規事業を開始することの意義を理解できている
- ☐ 新規事業の事業ドメインを定め、内外から事業の実施価値があると評価を得ている
- ☐ 定めた新規事業の解像度が、実行イメージのつく程度まで上げられている

プロジェクト内容

支援頻度 月4回のMTG

【プロ人材による支援内容】

- ☐ 新規事業におけるコンセプト設計
- ☐ コミュニティ型ビジネスの事業計画・収支計画の策定
- ☐ 定例会やプロジェクト推進時の進行役/検討事項の提示、必要な資料の作成

【企業が取り組んだこと】

- ☐ プロジェクト進捗プロセスにおいて重要な意思決定は経営者自らが実施
- ☐ 新規事業検討のためのチームを組成(社内リソースの確保と社外メンバー招聘)
- ☐ ユーザーヒアリングによる新規事業の初期リサーチ

導入後の成果

- ☐ 新規事業として「コミュニティ型ビジネス」を行うということが社内全体に根付いた
- ☐ 社内を巻き込みながら事業を行う目途がついた

今後の展望

当社ビジョンの「ゴルフライフスタイルをともに創る」の下に、ゴルフを通じてライフスタイルがアップデートされるような、新しい出会いを提供できる次世代コミュニティづくりに邁進していきたいです。

新規サービス事業の立ち上げ



株式会社ツチヤコーポレーション

所在地	静岡県藤枝市
代表者	土屋維子
設立	1949年
従業員	266名
事業内容	石油製品販売、LPガス販売等
代表者 経営者	土屋維子(2021年に承継)

外部のプロ人材



40代・男性

コンサル会社→美容メーカー→独立

新規事業開発の事業計画作成～営業戦略策定・実行支援のプロ。
独立後は、新規事業のアイデアが発散している状態の企業における事業化に向けた道筋作り、
実行体制構築までの支援を行う。

感想



【プロ人材活用を有効に活用するために、必要と思うこと】

外部人材に頼りきらないこと。あくまでも共同作業であるため、お互いがプロジェクトに貢献しなければならないという意識を常に持つことが重要。まずは自社のリソースで足りない部分は何かを見極めることが大事であると感じました。

【プロジェクトを通じて、一番社内で変化したと思う点】

新規事業に取り組む時はその事業に集中的に取り組む時間を創り出さねば、前に進むことは難しいということに実感を持って気づけたことです。

当初の課題

- ☐ 新規事業のアイデアはあったが、既存事業とは別領域への参入を検討していたため、事業化・収益化していくための具体的プロセスの解像度を上げる必要があった
- ☐ 社内に事業立ち上げのためのノウハウが不足していた

目指すゴール

- ☐ 構想している新規事業の事業化の判断ができる状態になっている
- ☐ 上記判断により不可となった場合、新たな事業ドメインを定められている

プロジェクト内容

支援頻度

月2回～8回のMTG

【プロ人材による支援内容】

- ☐ 新規に構想している事業の方向性策定に向けたアドバイザー支援
- ☐ 社外提出用企画書策定に向けたアドバイザー支援

【企業が取り組んだこと】

- ☐ 事業検討の方向性について議論
- ☐ 地域周辺へ調査・ユーザーヒアリングを実施し、実行可能性の検証
- ☐ 企画書の策定

導入後の成果

- ☐ 事業検証後、事業概要の企画書を策定
- ☐ 新規事業立ち上げ時の社内体制・スタンスが明確になった

今後の展望

今回プロ人材と共に取り組んだ新規事業開発プロジェクトはこれからが本番です。まだまだ道のりは長いですが、当社のスローガン「Be Happy & Make Happy」を実現するべく、今後も挑戦を続けて参ります。

見込生産品、半製品製造のシステム化の実現

芝原工業株式会社



所在地 静岡県磐田市

代表者 芝原 利幸

設立 1964年

従業員 90名

事業内容 精密板金製品製造

代表 経営者 芝原 利幸(2019年に承継)

外部のプロ人材

50代・男性

通信会社→スタートアップ→独立



バックオフィス業務の可視化から業務改善、新規事業開発に伴う商品企画等、幅広い職種の経験から企業の規模拡大支援を行うプロ。

独立後は、業種業態問わず、幅広いテーマの企業支援を行う。

感想



【プロ人材活用をより有効にするために、意識したこと】

プロ人材には、首都圏で大手からベンチャーまでのITに関するプロジェクト支援の経験を基に、鮮度の高い情報と将来を見据えた支援をして頂きました。まずは、地方と首都圏のITリテラシーの差を縮めることに注力しました。

【プロジェクトを通じて、一番社内で変化したと思う点】

社内メールの活用があまり浸透せず紙中心の情報共有文化でしたが、若手社員を中心にビジネスツール導入が進み、円滑な情報共有に向けた下地を作ることができました。

当初の課題

- ☐ 業務の進め方に無駄や無理があった
- ☐ 受注生産方式前提のため、見込生産品製造や半製品製造に対応しておらず属人化していた
- ☐ 規模拡大に対応する人材不足、社員のITリテラシーが課題だった

目指すゴール

- ☐ DX推進：見込み生産品、半製品製造のシステム化の方向性を決定している
- ☐ ビジネスコミュニケーションツールの導入ができています
- ☐ 導入・実装のためのマスタープランが作成できている

プロジェクト内容

支援頻度

月5回のMTG

【プロ人材による支援内容】

- ☐ 定例会やプロジェクト推進時の進行役、検討事項の提示、資料作成
- ☐ 提案依頼先の工場視察、キーマンへのデモンストレーション実施立ち会い
- ☐ ビジネスコミュニケーションツール導入における選定、マニュアル作成、説明会実施

【企業が取り組んだこと】

- ☐ 定例会やプロジェクト推進に向けた社内調整、検討事項整理、進捗・課題の共有

導入後の成果

- ☐ 生産管理システムの方向性が決定（フィットアンドギャップ実施、RFP等の作成）した
- ☐ コミュニケーションツールが導入された

今後の展望

板金加工の職人技術の強みに加え、基幹システム更新を基に会社全体のDX化を進めることで、「ものづくりと人づくりで新しい明日を作る」企業への成長を目指します。

新規商品開発

株式会社マルフク



所在地	静岡県焼津市
代表者	福崎 正展
設立	1971年
従業員	93名
事業内容	鶏卵の卸販売および加工製造品販売
アツギ 経営者	福崎 正展(2012年に承継)

外部のプロ人材

50代・男性

アパレルメーカー数社→独立



WEB販売と店舗の在庫管理一元化しオムニチャネル化→OMO構築までを行えるプロ。
独立後は、商品開発からオペレーション構築、組織再構築を行い、持続的な成長を支援する。

感想



【プロ人材活用で良かった点】

プロ人材のみならず、多くの人とのつながりができたこと自体が財産となりました。一人では成し得ないものを、多くのメンバーで大きなゴールに向かって進むというのは貴重な体験でした。

【プロジェクトを通じて、一番社内で変化したと思う点】

これまで避けて通ってきた部分も、今回初めてプロ人材と一緒にプロジェクトに取り組むことで、副次的にコミュニケーションが活発になり、社内の雰囲気が大きく変わりました。
プロジェクトメンバー全員が積極的に取り組むようになりました。

当初の課題

- ☐ 新たな収益の柱としてEC事業を構築したが、EC事業強化に繋がる新規商品開発を模索していた
- ☐ 新規商品のアイデアはあったが、具体的なコンセプト・ターゲティングが明確になっていなかった

目指すゴール

- ☐ 新規商品のコンセプトメイキング～デザイン設計まで完了している
- ☐ 現在のECフォーム・SNSを活用して社内のみで販売施策立案ができている

プロジェクト内容

支援頻度

月2回のMTG

【プロ人材による支援内容】

- ☐ 協力ベンダーとの協議による商品リサーチ&アイデア&競争優位性立案
- ☐ 商品開発の座組の調査
- ☐ 開発工数費用の観点から自社商品におけるブランディング開発に着手

【企業が取り組んだこと】

- ☐ 商品開発におけるコンセプト討議及び製造・開発費の討議
- ☐ プロジェクトメンバーへブランディング開発の概要を共有し、競合他社試食調査を実施

導入後の成果

- ☐ 新商品開発の製造費や開発費が分かり中期的に整理するべきことが明確になった
- ☐ 自社商品のブランディングについて意見交換を実施したことで、プロジェクトメンバーが商品レシピやパッケージについて会議終了後も能動的に発言するようになった

今後の展望

“EC”を将来的にメイン事業の一つにしていきたいです。SNSを通しての情報発信やさまざまな企画立案について社内メンバーが自発的に取り組むようになったため、まずは今夏の“こだわりプリン”成功に向けて引き続き頑張ります。



**地域中小企業・小規模事業者の人材確保支援等事業
アトツギ経営者×プロ人材 新規事業創出モデル事業 事例集**

令和三年度関東経済産業局における地域中小企業・小規模事業者の人材確保支援等事業

発行：経済産業省 関東経済産業局 社会・人材政策課
令和4年3月発行