



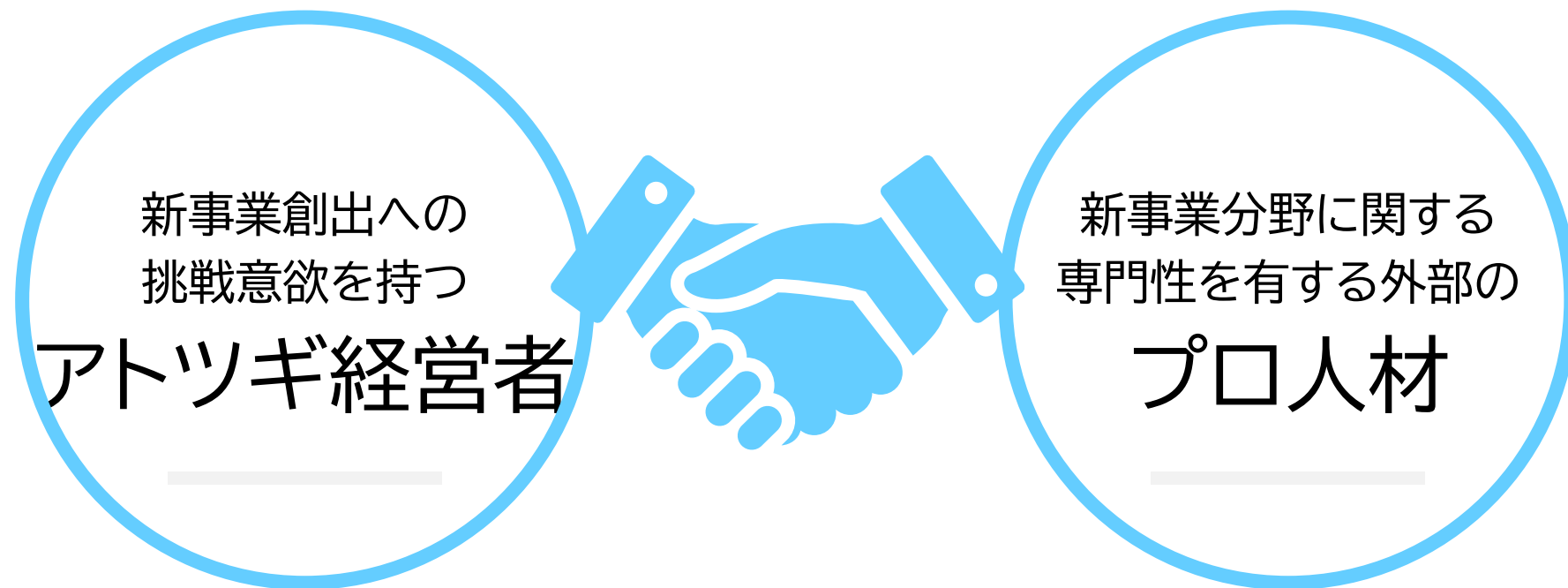
令和三年度
地域中小企業・小規模事業者の人材確保支援等事業

アトツギ経営者 × プロ人材 新事業創出モデル事業 事例集

アトツギ経営者 × プロ人材 新事業創出モデル事業 事例集

本事例集は、中小企業のアトツギ経営者の方々が、外部のプロ人材を活用して、新事業創出を検討するにあたり、参考にさせていただくことを目的に作成しております。ぜひ、皆様の経営にお役立てください。

アトツギ経営者×プロ人材 新事業創出モデル事業とは？



両者をつなげることで、新たなビジネス機会を創出し、
地域・中小企業の活性化を目的とした事業です。

事業概要

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、
新事業創出に取り組む「アトツギ経営者×プロ人材
新事業創出モデル事業(令和三年度実施)」の
事業成果について、
プロジェクトの最新状況をヒアリングしました。

令和四年度事業の受託者である株式会社クオリティ・オブ・
ライフが本事例集を取りまとめました。
※ヒアリング実施時期:2023年1月～2月

事業の目的

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、一定期間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(令和三年度事業の受託先)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名が新事業等創出を支援
した。

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

採択プロジェクト一覧

	会社名	事業概要	プロジェクト内容
P4	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	新規事業開発に伴う資金繰り、財務管理体制強化
P5	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	BtoC事業立ち上げに伴う新商品開発
P6	三和油脂興業株式会社	所在地:埼玉県 事業内容:化粧品・食品の各種製造および原料の販売	BtoC商品の開発および事業立ち上げ
P7	株式会社ベルニクス	所在地:埼玉県 事業内容:電源・電子装置設計販売	データビジネスの立ち上げ
P8	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、ゴルフ場運営	コミュニティ型ビジネスの立ち上げ
P9	株式会社ツチヤコーポレーション	所在地:静岡県 事業内容:石油製品販売、LPガス販売等	新規サービス事業の立ち上げ
P10	芝原工業株式会社	所在地:静岡県 事業内容:精密板金製品販売	見込生產品、半製品製造のシステム化の実現
P11	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販売	新規商品開発

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

(茨城県下妻市)

代表者 染谷 実
設立 2011年
従業員数 10名

資本金 1,730万円
プロジェクト責任者 長谷川 有朋

事業概要

主な事業は米卸し、輸出。生産者運営法人のため、顧客の要望に応じた品種・ロットでの契約栽培、高品質の小売、業務用米の安定確保が可能。また、生産から輸出までを一貫して行える体制が強い。

本プロジェクトの進捗状況

- プロジェクト実施期間:1年間(うち関東経済産業局事業期間:半年間)
- プロ人材活用期間:1年間
- プロジェクト進捗率:100%

プロジェクト概要

- 課題:県内ではいち早く日本産米の海外需要に着目し輸出を開始。生産者の集まりで興じた当社は、支援機関等も活用した地道な営業活動により輸出が急拡大。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。
- ゴール:そのため、管理会計の改善として、メイン銀行が納得する資金繰管理体制の構築、現金管理体制を構築すること、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ることをゴールにプロジェクトを開始。
- 直接的な成果:プロ人材の力の伴走支援を受けて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等を実施。社内管理体制を構築、新規事業のP/L計画を算定。また、金融機関が求める水準の事業計画策定により融資を受けることができた。
- 間接的な成果:経営者の右腕として、同じ目線で同じ方向を向いてくれる存在がいることの心強さは大きい。また、経営者が本来の経営の仕事に時間を費やすことができるようになったため、経営全体にとってプラスの効果がうまれた。

活用したプロ人材

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。

当人材を活用した決め手

- 複雑な事業であり、興味を持っていないと深入りは難しいと思っていたところ、事業面白そうですと言ってもらえたこと。

費用について

- これだけの費用で外部人材を活用したことが無くハードルはあった。仲介費用の補助は助けになった。
- 費用対効果はやってみないと判断できないことだが、当人材には費用以上の働きをして頂いたと感じている。

今後の事業・プロ人材活用の展望

- 構築できた体制の運営・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いく。
- 基盤ができたので、今後はマーケティング強化に向けて外部のプロ人材活用を検討。

成功のポイント

- プロ人材に経営状況や業界や事業を把握していただく為、フラットな意思疎通や丁寧な情報提供に注力した。
- 対面だけでなく、オンラインで情報や資料を日々やり取りするフレキシブルなコミュニケーションを行なった。
- 自社にとって足りないワンピースをプロ人材に埋めてもらうことで、より重要なテーマや経営に専念することができた。



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 (栃木県宇都宮市)

代表者 橋本 正行
設立 1989年
従業員数 918名

資本金 1,000万円
プロジェクト責任者 橋本 隆行

事業概要

「食」を通じて、健康に寄与し、文化を創造するを経営理念とし、学校や高齢者施設等の給食の業務委託を柱とし、外食事業やアグリ事業等を展開。

本プロジェクトの進捗状況

- プロジェクト実施期間: 2021年9月～(うち関東経済産業局事業期間: 半年間)
- プロ人材活用期間: 半年
- プロジェクト進捗率: 40%

プロジェクト概要

- 課題: 事業の柱である給食事業を核として、外食事業やアグリ事業等を展開しているが企業認知を広げる一つとしてBtoC向けに商品を作りたいと思っていた。だが、どのような商品にするか、価格はどうか等の具体的なビジョンを描くことが出来なかった。
- ゴール: BtoC商品の開発を行い事業を軌道にのせること。そのためにまずはBtoC事業を形にすること。
- 直接的な成果: 当初は、通販での惣菜販売を検討していたが、在庫を抱えるリスクや賞味期限管理の負担もあった。プロ人材提案を受け、クラウドファンディングでのテストマーケティングを実施、2022年2月に給食惣菜「大人の学校給食」をリリースした。正式に事業化するには見直すべき事項があり、本事業は一旦止まっているが、ゴールは変わっておらず、いつかは会社の柱としていきたい。半年間でBtoC事業をひとつ形にできたことは成果といえる。
- 間接的な成果: 給食事業以外にも多角的に事業を展開しているが、本事業を通して様々な部門とコミュニケーションができたこと。事業内容をより深く知る機会となった。本プロジェクトを通し、企画立案、アイデア出しスキルがプロジェクトメンバーに備わってきたとも感じている。

成功のポイント

- この事業をやりきると決めやりぬいたこと。
- プロ人材のスケジュール管理の元、ゴールに向かい緊張感を持ってタスクを進めることができたこと。
- 社内には、やってみないと分からないという社風があり、また外部人材を受け入れる風土もあった。そのため、プロ人材の意見を素直に受け止め、全員が前向きに意見交換するなどプロジェクトが活性化したこと。

活用したプロ人材

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。

当人材を活用した決め手

- これまで活用した外部人材とは全く異なる方(年齢、性別等)にお願いすることで、新しい化学反応が起こると思いを願った。

費用について

- BtoC事業開始の大きな一歩を踏み出すことができとても満足している。
- プロ人材のおかげで商品の作り方、魅せ方を学ぶことが出来た。

今後の事業・プロ人材活用の展望

- BtoC事業を再検討する際には、マーケティングや販促関連にてプロ人材を活用することはあると思う。
- これまでも別事業にてコンサルティングや外部人材を活用し知見を得てきた。今後も外部の方の支援を受けながら成長していきたい。



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

(埼玉県川口市)

代表者 村上 敬人
設立 1947年
従業員数 32名

資本金 2,600万円
プロジェクト責任者 村上 嘉信

事業概要

油脂溶剤ゴム原料卸売。油脂を中心とした「卸売業」でスタートし、現在は「油脂関係の製造」はもとより「繊維・プラスチック関係素材の加工」「油屋がお届けする化粧品の開発・製造」分野へも展開している。

本プロジェクトの進捗状況

- プロジェクト実施期間:半年間(うち関東経済産業局事業期間:半年間)
- プロ人材活用期間:半年間
- プロジェクト進捗率:100%

プロジェクト概要

- 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ティングが定まっていなかった。ま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。
- ゴール:自社ブランドのターゲティング・コンセプトメイキングの構築ができており、具体的なプロダクトのデザイン設計が完了していること。
- 直接的な成果:事業期間内に商品コンセプト・中身・パッケージが固まり商品が形になったこと。現在は販売サイトの整備を実施中。今後はトライアンドエラーを繰り返し、商品に改良を重ねる予定。
- 間接的な成果:今まではなかった社内メンバーが自身の意見を出し合い、新しいものを作り上げていくという経験が良い学びとなり、今後に活かしていくことができる。また自社商品を開発、企画する際に重要なことは、答えは与えられるものではなく、自社を深掘りすることで見いだしていくものだということを肌で感じられたこと。今回のプロジェクトを通して、社内で企画開発部門の重要性を認識し、社内で体制を整えるきっかけとなったこと。

活用したプロ人材

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。

当人材を活用した決め手

- 当初紹介してもらう予定だった人材より急遽別のプロ人材となったが、BtoC商品の開発および事業立ち上げのトータルプロデュースができる方だったこと。

費用について

- 新事業に挑戦したいという気持ちが強く、また事業期間の半年は事業支援も費用の高さはそこまで気にならなかった。
- 商品企画、マーケティングの部分はプロ人材の紹介で支援企業が加わり別料金が発生したこともあり、事業期間以降は高いと感じるようになった。

今後の事業・プロ人材活用の展望

- 商品を市場にリリースし、マーケティングも進めていく。
- 自社の社員で企画開発の部門をつくり、自社オリジナルの商品をつくり出せるよう取り組む。

成功のポイント

- プロ人材とのミーティング以外に社内でのミーティングを設け、メンバーが発言しやすい雰囲気をつくることに注力した。
- 初志貫徹。最初に決めた原料(オイル)を使った化粧品をつくるという軸をずらすことなく方向性を明確に進めた。



データビジネスの立ち上げ

株式会社ベルニクス (埼玉県さいたま市)

代表者 鈴木健一郎
設立 1978年
従業員数 70名

資本金 2,000万円
プロジェクト責任者 鈴木健一郎

事業概要

電源・電子装置設計製造。医療・無線・通信・半導体製造・航空機器・電力制御・鉄道・防災機器・量子物理学等で使用される製品を製造している。

本プロジェクトの進捗状況

- プロジェクト実施期間:1年半(うち関東経済産業局事業期間:半年間)
- プロ人材活用期間:1年半
- プロジェクト進捗率:70%

プロジェクト概要

- 課題:ワイヤレス給電のハード技術は確立していたが、そこから取得できるデータをどのように収益化するか、価格設定等も含めたマネタイズの方法が分からなかった(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)。収益化できるビジネスモデルを構築する必要があった。
- ゴール:設置したワイヤレス給電デバイスから利用者データを取得できる状態、そのデータを活用した「データビジネス」を確立し収益化できる状態にすること。その後、利益を拡大し、ビジネスの柱の一つとすること。
- 直接的な成果:ビジネスモデルを構築することができビジネスモデル特許申請に至ったこと。サービスローンチに向けたアプリの開発や具体的検証(マーケット調査や課題の整理)が順調に進んでいること。
- 間接的な成果:畑の違うビジネス分野を理解し、具現化することで、社員のビジネス知見の領域が拡大し、発想力や提案力が向上した。また、今までハードの製品を売っていたお客様にデータを活用したビジネスの相談をされ、コンサルティングを行う新事業が始まった。

成功のポイント

- ソフト分野の専門家である外部人材とのMTG後に社内MTGでチームの理解度を確認し、必要に応じた復習を実施。適宜プロ人材とのソフト分野知識のギャップ埋めることに注力し、各回のMtgを効果的なものにした。
- プロ人材との認識のギャップを埋めるため、プロジェクトの話をする前に10分ほど時間をとり、ハードウェアを設置していくハードルの高さや現状などをお話しし、理解いただきつつ進めていった。

活用したプロ人材

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経営しながら、複数社の新規事業開発支援を行う。

当人材を活用した決め手

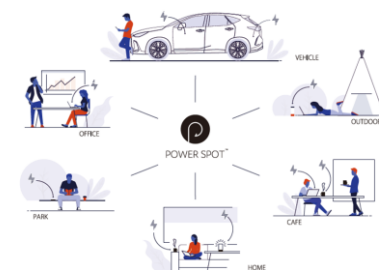
- ハードウェアとデータビジネスを組み合わせていくことのできる人材であった。
- 事業に共感いただき面白いと言ってもらえた、またこちらの目指す世界観が見えていた。

費用について

- プロ人材を雇用するとなると莫大な費用がかかり、そもそもそのような人材をみつけること自体が難しい為、費用対効果は非常に大きいと感じている。

今後の事業・プロ人材活用の展望

- ワイヤレス給電を設置したサークルスポットで取得したデータを基にコンサルティングに対する対価をビジネスにしていける。
- 大手企業と組むことでブランドの向上を早い時間で実現していく。
- 上記実現するうえで必要に応じた外部専門家を積極的に活用していく。



コミュニティ型ビジネスの立ち上げ支援

株式会社住地ゴルフ (東京都渋谷区)

代表者 小林忠広
設立 1970年
従業員数 30名

資本金 1,000万円
プロジェクト責任者 雨堤祥恵

事業概要

創業から50年以上のゴルフ会員権仲介及びゴルフ場運営企業。これまで40万人を超えるお客様に対し、ゴルフ会員権仲介を行ってきたリーディングカンパニー。第二創業を迎え、ゴルフ会員権以外の事業も推進している。

本プロジェクトの進捗状況

- プロジェクト実施期間: 現在も自社内にて継続中(うち関東経済産業局事業期間: 半年間)
- プロ人材活用期間: 半年間(2022年3月迄)
- プロジェクト進捗率: 20%

プロジェクト概要

- 課題: ゴルフ会員権の売買が専業の中、顧客との接点を更なるビジネスの機会として活かすことができていないと感じていた。第二創業としてビジョンを「ゴルフ ライフ スタイルをともに創る」を新たに掲げ、新規事業を通して実現していきたいと考えていたが、新規事業立ち上げの社内リソースや、気風醸成の仕方に課題意識を持っていた。
- ゴール: 自社でゴルフ会員権を購入いただいた方が参加できるコミュニティ「住地倶楽部(仮)」を立ち上げ、自社でゴルフ会員権の取引をしていただいた方の交流や企画実施を通し、自社のUSP (Unique Selling Proposition) を確立することを目標としている。また、新規事業立ち上げを通じて、社内の意識変革・行動変容を起こし、主体性を育む契機とすることも併せて企図する。
- 直接的な成果: 社内で新規事業担当を配置し、プロ人材とともに新規事業を立ち上げるための社内会議開催、会社案内や営業資料作成等を実施。また新規事業担当とプロ人材は打ち合わせのみならず、定期的にコミュニケーションツール等でやり取りを行い、プロ人材のノウハウを学ぶ機会が得ることができた。その結果、「住地倶楽部(仮)」を立ち上げ、オンラインセミナーやプロコーチを招いたレッスン等のイベントを月1ペースで実施している。
- 間接的な成果: これまでのトップダウンの組織から、ボトムアップの組織への意識変革もできていると感じている。また、お客様の満足度、カスタマーサクセスの大事さを営業社員が認知してきている。新規事業の目標であった、コミュニティ参加者同士で新たなビジネス機会の創出が実際に起き始めており、「住地倶楽部(仮)」が自社のUSPとなり始めている。

成功のポイント

- プロ人材と二人三脚で動く担当者を社内配置することで、プロ人材から得たノウハウを根付かせることができた。
- プロ人材が社内会議にも参加し、コミットすることで社内全体を巻き込んだ新規事業プロジェクト推進が可能となる。
- 社内ビジョンやゴールを共有した上で、自分の役割をしっかりと理解できているプロ人材を選定すること。

活用したプロ人材

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。

当人材を活用した決め手

- 富裕層向けビジネス経験、新規事業立ち上げ経験があったこと。
- 面談時に会社のビジョンをお伝えした上で、自身の役割を理解し、コミットメントが確認できたこと。

費用について

- 社長や役員への給料を削ったとしてもプロ人材を受け入れ、外部の意見を社内に取り込むことは大切だと思う。

今後の事業・プロ人材活用の展望

- 「住地倶楽部(仮)」の拡大及び活性化を促していきたい。
- クリエイティブデザインやプロジェクトマネジメントに精通したプロ人材活用を検討している。



新規サービス事業の立ち上げ

株式会社ツチャ コーポレーション

(静岡県藤枝市)

代表者 土屋 維子
設立 1949年
従業員数 188名

資本金 3,000万円
プロジェクト責任者 土屋 維子

事業概要

石油製品販売をはじめとするエネルギー事業を主軸とし、現在は「エネルギー事業」「LPガス事業」「モバイル事業」「温浴事業」の4事業を展開している。

本プロジェクトの進捗状況

- プロジェクト実施期間:現在も継続中(うち関東経済産業局事業期間:半年間)
- プロ人材活用期間:6ヶ月
- プロジェクト進捗率:構想を突き詰め、実現可否を判断するというゴールに対しては100%

プロジェクト概要

- 課題:若者から高齢者までが共助する社会保険に頼らない多世代地域コミュニティを創りたいと思い構想を描いていたが、既存事業とは別領域であったため、具現化手段の突き詰め方や実現可否の判断ができなかった。
- ゴール:多世代地域コミュニティを創るという構想を突き詰め、実現可否を判断。実現可能であれば、事業計画の策定。
- 直接的な成果:アイデアをどう具現化していくのか、フィジビリティスタディの手順が明確になった。外部人材から鋭い質問や指摘を受けることで何を実現したいかが明確になった。また、既存業務と並行しての新規事業検討となるため自分たちだけの検討では、構想をまとめるのに数年間はかかっていたと思うが、プロ人材と期限を決めて取り組むことでフィジビリティスタディをスピーディーに取り組むことができた。
- 間接的な成果:別領域でのプロジェクトだったこともあり、これまでは知り合うことが出来なかった社外の方とつながることが出来たのは有意義であった。また、その場限りではなく、今後に繋がる人との繋がりが多方面でできた。

成功の ポイント

- どのような人材に何をしてもらいたいか、人選をしっかりと行ったこと。
- プロ人材に何かをしてもらうのではなく、会社とプロ人材が互いに共同で作業をしていく、当事者意識を持ち取り組んだこと。

活用したプロ人材

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。

当人材を活用 した決め手

- 第三者的な立場から指示をするのではなく、一緒になって悩み、考えてくれる人だと思った。
- 様々な事業の立ち上げを経験されている人だったので、アイデアの引き出しが多いと思った。

費用について

- 一言では表現しづらいが、今回の構想を具現化するためのプロ人材活用は必要なことであったため依頼して良かったと感じている。

今後の事業・ プロ人材活用の展望

- このプロジェクト以外にも別の構想もあるので、第3者意見がほしいときはぜひお願いしたい。
- 人事改革や業務プロセス改善、組織改革等においてぜひプロ人材の支援がほしい。



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 (静岡県磐田市)

代表者 芝原 利幸
設立 1954年
従業員数 115名

資本金 1,000万円
プロジェクト責任者 芝原 利幸

事業概要

金属加工をコア技術としながら、薄板溶接板金加工業界では日本有数の企業として成長している企業。近年ではDXの実現にも力をいれている。

本プロジェクトの進捗状況

- プロジェクト実施期間: 現在も継続中(うち関東経済産業局事業期間: 半年間)
- プロ人材活用期間: 1年半(2023年3月迄予定)
- プロジェクト進捗率: 100%

プロジェクト概要

- 課題: 会社の経営戦略を考える上で、生産工程の所要時間や基準が見える化する必要があった。また、社員のDXリテラシーが不足していることも懸念していた。
- ゴール: 導入済みのシステムの統合と見込生産可能なシステム構築を行うことで、全体最適化と社員のDXリテラシー向上を目指す。そのために、まずは納期厳守にてシステム入替を確実かつ完璧に行うことをゴールとした。
- 直接的な成果: これまでは、システム引き渡し時の完成度が7-8割程度に留まっていたが、知見のあるプロ人材にプロジェクトマネジメント(PM)を担って頂いたことで、ベンダーとの交渉、厳格な進捗・納期管理ができ、予定通りの納期で導入ができる見込みである。PMはこれまで社長が担っていたため、負担軽減にも繋がった。また、社内の情報共有もオンラインコミュニケーションツールを導入し、徐々にDXリテラシーも育成されてきた。
- 間接的な成果: 経験のあるPMの活用により、結果的に導入時のコスト削減にも繋がる見込み。また、細かく進捗管理やタスク管理等をしていくプロ人材のPMを見て、社内でもプロジェクトは複数あるが、厳密な管理ができていなかったこと、その大切さを改めて知った。

成功のポイント

- プロジェクトを確実に成功させたいという思いやこれまでの課題、仕事の流れや業務・工程を早々に共有することで、プロ人材と会社が一体となりゴールへ向かうことができる。
- プロ人材にプロジェクトマネージャーを担って頂いたため、社長は本業に専念でき、将来的なDX化構想を具体的に検討することができた。

活用したプロ人材

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。

当人材を活用した決め手

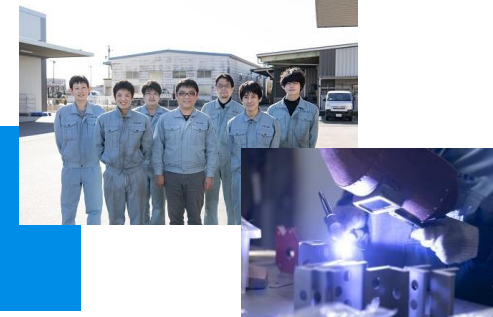
- この人ならプロジェクトをやりきってくれると思ったため。これまでの経歴や面談等から細かく丁寧にきっちりしている方であると思ったため。

費用について

- 知見のあるプロ人材の活用により、結果的にシステム入替時の予算額を抑えることができた。
- システム入替を確実に実施いただく額と考えたら、高いとは思わない。

今後の事業・プロ人材活用の展望

- 2-3年かかるが、仕事のやり方を変えていく社内DX化を実現したい。
- 溶接職人の技能伝承のための教育カリキュラム作成やDX化することでのメリットをどのように社員に伝えるか等ぜひプロ人材の手を借りていきたい。



新規商品開発

株式会社マルフク (静岡県焼津市)

代表者 福崎正展
設立 1971年
従業員数 93名

資本金 2,000万円
プロジェクト責任者 福崎正展

事業概要

鶏卵の卸販売および加工製造品販売。富士山の麓にある直営農場「あさざり宝山ファーム」から仕入れた鶏卵やブランド卵等をパック・箱詰めし、などを静岡県内、全国各地のスーパー・飲食店等への卸販売。普通卵から有精卵等の特殊卵、温泉卵、厚焼玉子、プリン等の加工品も取り扱っている。

本プロジェクトの進捗状況

- プロジェクト実施期間:1年半(うち関東経済産業局事業期間:半年間)
- プロ人材活用期間:1年半
- プロジェクト進捗率:90%

プロジェクト概要

- 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。
- ゴール: ECでの販売を会社の売上の柱にしていこう(SNS等を活用した販売施策立案も含む)を最終ゴールとして、事業強化につながるECサイトの立ち上げと、新商品の開発ができていたこと。
- 直接的な成果:プロ人材の人脈を通じて、他の事業会社との繋がりが広がり、会社として取り組めそうなことの幅が広がった。また、商品開発におけるコンセプト討議、製造・開発費の討議や自社商品のブランディングについて意見交換などを実施したことで、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能動的に発言するようになった。
- 間接的な成果:スタッフ間での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った。またSNSでの情報発信を始めたことで、女性や若いスタッフが自身の考えを表現し、活躍できる機会を増やすことができた。

成功のポイント

- 最終的なゴールとスケジュールを事前に伝えてあとは自由に考えて進めてもらい、細かいテーマや課題設定はしなかった。
- プロ人材と頻繁にやり取りし常にプレストしてるような状態で案を出し合い、次の取り組みを決めながら進めていった。
- 社内スタッフをプロジェクトに巻き込む為、社長とプロ人材で決定した事項の社内周知・共有に注力した。

活用したプロ人材

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

当人材を活用した決め手

- 長期的な付き合いになることを考えると単純に仲良くやっていけそうかという人柄が大事なポイントだった。またECサイトの作成のみでなく、その先のことまで考えてくれる等、考え方が同じだったこと。

費用について

- すぐに売上や成果の伸びる部分ではなく、長い目でみないといけないので、費用だけみるとやはり割高感はある。そのため、適する人材を選ぶことが大切。

今後の事業・プロ人材活用の展望

- 今年3月までにはECサイトを立ち上げ、それに合わせて新商品のパッケージやデザイン作成に取り組む。
- 今年度ECの土台作りを行い、それを会社の柱としていく為、目標売上を設定し達成に向けて進める。



経済産業省 関東経済産業局

地域中小企業・小規模事業者 人材確保支援等事業
外部プロ人材を活用した新事業創出モデル事業 事例集
令和四年度 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
制作: 株式会社クオリティ・オブ・ライフ
令和5年3月発行