



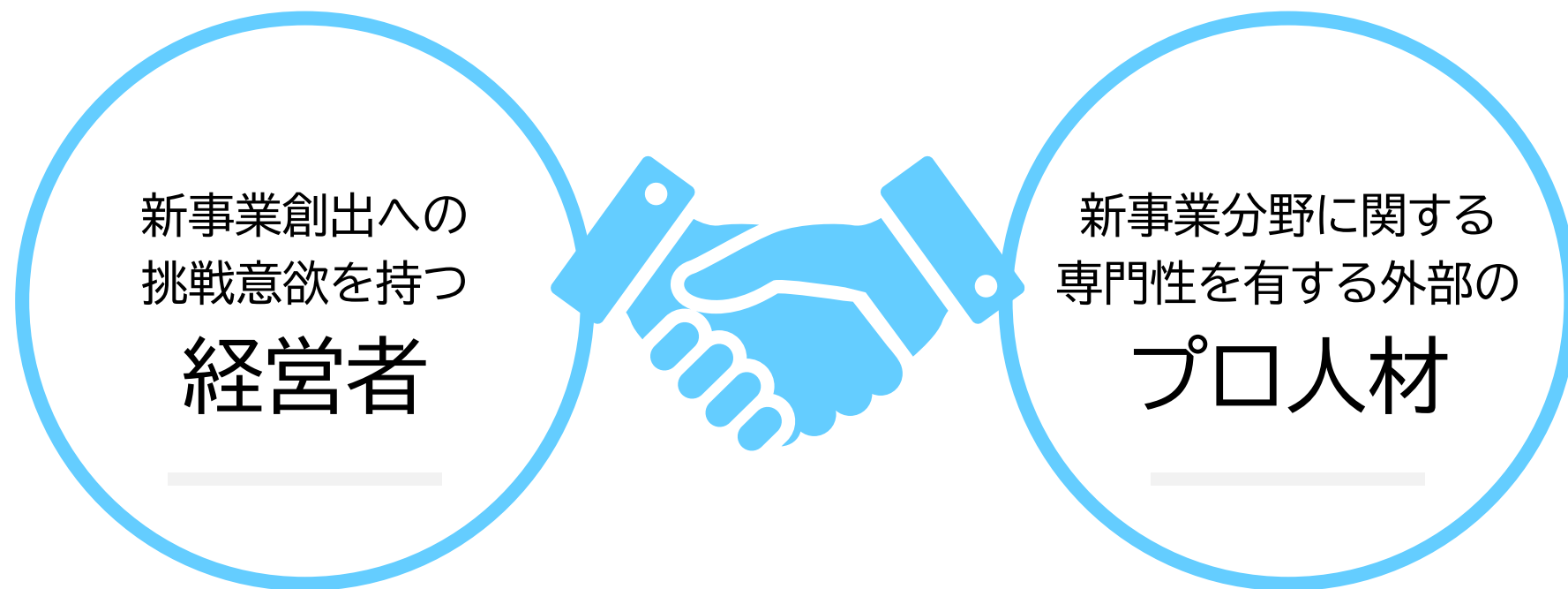
令和四年度
地域中小企業・小規模事業者の人材確保支援等事業

外部プロ人材を活用した 新事業創出モデル事業事例集

外部プロ人材を活用した 新事業創出モデル事業 事例集

本事例集は、中小企業の経営者の方々が、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。

外部プロ人材を活用した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)」の事業成果を受け、令和四年度はその対象をアトツギ経営者から新事業創出意欲の高い中小企業経営者全体に拡大し「外部プロ人材を活用した新事業創出モデル事業」を実施しました。

株式会社クオリティ・オブ・ライフが本事業を受託し、事務局を務めました。

※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

2023年2月までの最大6ヶ月間、株式会社クオリティ・オブ・ライフが保有する5,000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を支援した。

採択企業数

7社

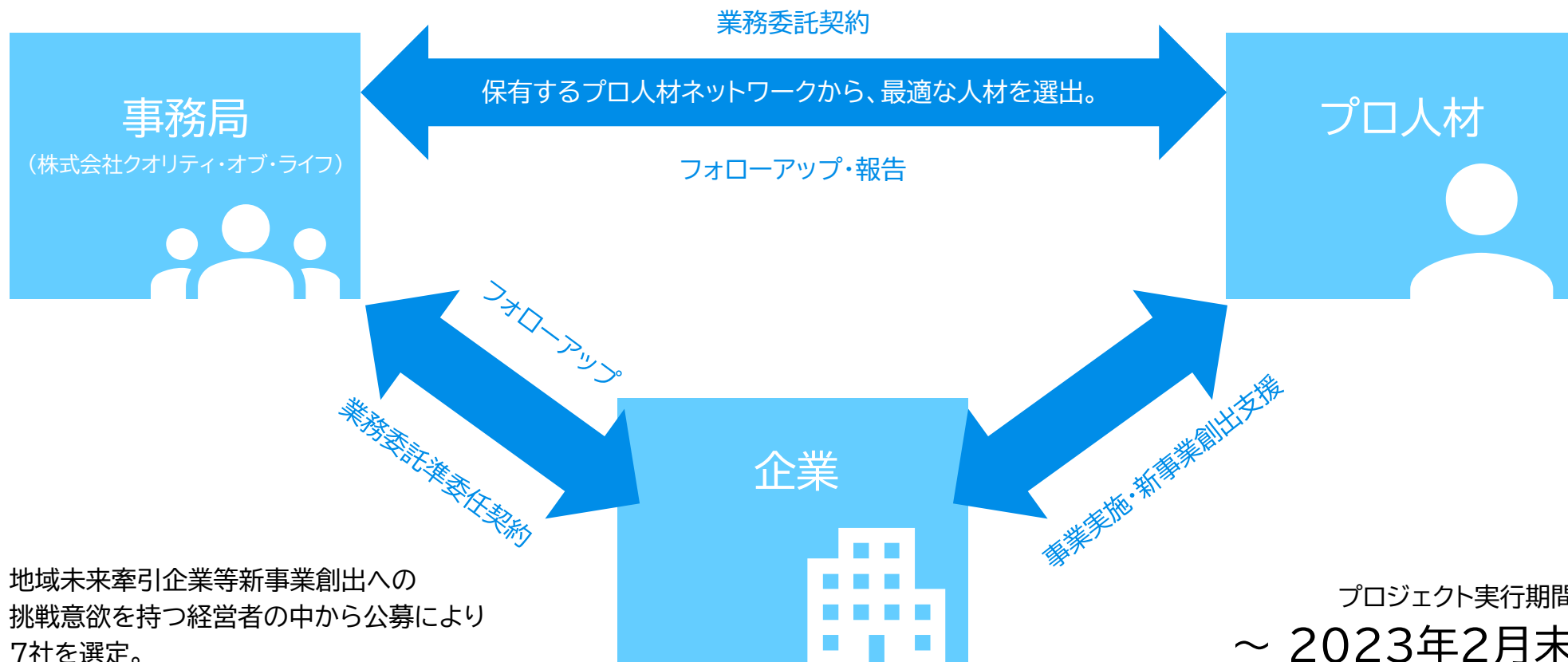
採択基準

- (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

本事業イメージ

株式会社クオリティ・オブ・ライフが企業に最適なプロ人材1名をマッチング。

企業、プロ人材双方と業務委託契約を締結して伴走支援をすることで新規事業開発等を支援しました。



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
P5	ニチノウ食品株式会社	所在地:長野県 事業内容:食品製造・販売	地域の生産物を活かしたジェラートの新商品開発
P6	株式会社名取製作所	所在地:埼玉県 事業内容:チタン加工	障害者義肢パーツの新製品開発
P7	亀信ビジネスサービス株式会社	所在地:東京都 事業内容:卸	金融機関による地域商社事業の新規立ち上げ
P8	株式会社イーズワン	所在地:東京都 事業内容:蓄電器製造・販売	太陽光蓄電器ベンチャーの資金調達支援
P9	ニチフリ食品株式会社	所在地:静岡県 事業内容:食品製造・販売	ふりかけの海外輸出展開と事業計画策定支援
P10	つばさ真空理研株式会社	所在地:神奈川県 事業内容:半導体の真空蒸着等	新事業における生産管理現場の立ち上げ
P11	株式会社ドローンフロンティア	所在地:東京都 事業内容:ドローンによる赤外線調査	ドローンを活用した赤外線調査事業展開

地域の生産物を活かしたジェラートの新商品開発

ニチノウ食品株式会社

代表者 有賀哲哉
設立 1963年
従業員数 30名

事業内容 食品製造・販売
資本金 2,000万円
プロジェクト責任者 有賀哲哉

当初の課題・きっかけ

- 元々は漬物の製造・販売を行っていたがナッツ事業に挑戦したところ、ふるさと納税返礼品で想定以上に業績拡大。
- このナッツ事業を活かして、今後は直火焙煎したナッツと地元素材を活かしたジェラートビジネスに挑戦したいというアイデアがあるものの社内にジェラート開発のノウハウがなかった。このナッツ事業を活かして、今後は直火焙煎したナッツと地元信州の牛乳を素材としたジェラートビジネスに挑戦したいというアイデアがあるものの社内にノウハウがなかった。

求めるプロ人材

- ジェラートの開発やマーケティングの知識・ノウハウが全く無いために、この領域の経験があるプロ人材の支援が必要だった。
- 会社は長野県にあり、設備導入・試作品の確認・検討・改善などのプロセスを必要とするため、オンラインだけでなく、対面での支援をしてもらう必要があった。

成功のポイント

- 新規事業のフェイズに合わせたプロ人材を選定すること。当初はマーケティング人材を探していたが、マーケティング以前に商品開発のノウハウをもったプロ人材のほうがフィットすることに気づき、商品開発から支援できる人材に決定。
- 経営者が自分の想いをオープンにしてしっかりと伝えること。想いを伝えて共感を得られると、外部プロ人材も自分事として積極的に取り組むことができる。

取り組み内容

- 企業理念・ビジョンに基づいた新商品コンセプト・ストーリー設計・ターゲット設定
- インターネット調査・フィールド調査・競合商品分析・ポジショニング分析
- ジェラートの商品企画・原料・素材・加工の検討・コスト分析・販売価格の決定
- ネーミング・包装デザイン等の検討・決定
- 試作品のチェック・品質管理・評価確認

協業したプロ人材

- 島森 清孝氏。60代。男性。
- 大手食品会社にて、菓子事業・冷凍事業の商品開発やマーケティングに36年間従事。また、海外新規参入事業責任者・海外子会社社長の経験も有する。※大阪在住。当社には、月2回訪問、状況に応じてオンラインでの支援を実施。



直接的な成果

- 2023年夏の販売開始に向けて時間が限られていたが、ジェラート新商品のコンセプト・商品企画・ネーミング・包装・価格等の新商品開発を3ヶ月程度という短期間で進めて固めることができた。

間接的な成果

- 新規事業への取り組みを通じて、会社の存在意義や理念・ビジョンを改めて考えることができた。会社の価値観をぶらさないことで、チームの意思統一がされると同時に、会社全体のブランド力向上のきっかけになった。

今後の展望

- 新商品の企画がほぼ出来上がったので、今後は製造、流通・販売工程の整備に取り組む。

障害者の義肢パーツの新製品開発

株式会社名取製作所

代表者 名取秀幸
設立 1949年
従業員数 49名

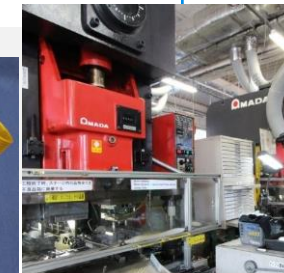
事業内容 プレス加工・チタン加工
資本金 2,000万円
プロジェクト責任者 名取秀幸

当初の課題・きっかけ

- 自社のプレス加工・チタン加工の技術を活かし、スポーツ義肢の製造へと展開し、アスリート向けにスポーツ用義肢のコネクタ製作を行っていた。
- スポーツ用義肢だけでは、マーケット規模が限られることから、自社の技術を活かして新しいターゲットへの新商品開発を実施したいため、新規事業開発のプロ人材を必要としていた。

取り組み内容

- 自社技術の強みの分析・整理
- 国内・海外における義足部品のマーケット調査・分析
- 義肢装具士やエンドユーザーへのヒアリング・アンケート設計・調査・分析
- カスタマージャーニーマップの作成・事業開発
- パートナーの調査・選定検討



求めるプロ人材

- 自社の技術を活かした新しいビジネスモデルと一緒に検討することが可能で、ものづくりにおける新規事業の経験があるプロ人材が必要。
- 特に、健康・運動領域や、海外展開など、義肢パーツを活かせるポテンシャルのありそうな領域での新規事業開発の経験者。

協業したプロ人材

- 井口敏之氏。60代。男性
- 大手電子機器メーカーにて長年、新規事業部門の責任者、執行役員を務める。
- スポーツ健康領域の新規事業開発、電子機器の新規事業開発、海外展開などに取り組む。
- ものづくりへの取り組み意欲が強い。

直接的な成果

- 障害者義肢における市場分析と、その中で自社の技術を活かせる可能性のある領域の検討を進めることができた。
- ユーザーヒアリングによるカスタマージャーニーマップの作成・パートナー調査分析を進めることができた。

間接的な成果

- 製造業における新規事業の外部プロ人材と一緒にディスカッションしながら進めることで、新規事業やマーケティングの考え方を学ぶことができ、社内に知見・ノウハウを吸収することができた。

成功のポイント

- 協業したプロ人材が、長年、創業者の元で新事業開発を経験していたため、中小企業の文化とフィットした。中小企業の経営者の視点や状況を理解してもらえる外部プロ人材を選ぶことが重要。
- 情報をなるべくオープンに開示することと、外部プロ人材の話に素直に耳を傾けて、その方の良さや強みを引き出すこと。自分の考えに固執せずに柔軟に対応してコミュニケーションをすることが大事。

今後の展望

- カスタマージャーニマップに基づき、ユーザーにとってどこに課題があるか、ビジネスチャンスがあるかを見定めて、新製品・サービスアイデアへとつなげてビジネスモデルを構築する。

金融機関による地域商社事業の新規立ち上げ

亀信ビジネスサービス株式会社

代表者 坂本光夫
設立 1990年
従業員数 10名

事業内容 亀有信用金庫のための業務を
従属業務子会社

資本金 1億円
プロジェクト責任者 斉藤慎一



当初の課題・きっかけ

- 金融機関の子会社として地域商社の立ち上げに取り組むことが決まっていたが、社内にノウハウがなく、知識・経験のある外部のプロ人材の力を必要としていた。
- 親会社の亀有信用金庫では、信用金庫ネットワーク間において特産品を相互販売する取り組みは行なっていたが、それを地域商社事業としてビジネス化するためのノウハウが必要だった。

取り組み内容

- 自社の信用金庫ネットワークを活かした地域商社の事業目的・事業内容の明確化と、ビジネスモデルの構築
- 地域商社立ち上げまでのロードマップ策定・業務フローの検討
- 事業計画・収支計画・資金計画の策定
- 地域商社立ち上げにおける、申請準備に必要な情報の整理・作成

求めるプロ人材

- 地域商社の立ち上げ経験がある、またはそれに類する経験をしているプロ人材。
- 金融機関の置かれている状況・環境に理解のあるプロ人材。
- 地域の企業の現状・課題に精通し、地域金融機関の今後の役割・提供価値について、一緒に検討できるプロ人材。

協業したプロ人材

- 木村俊朗氏。60代。男性
- 食品・小売業界等のマーケティング会社の社長を経て、現在は全国地域の農林漁業者や中小企業の経営支援に取り組む。
- 地域の商品・サービスのブランディング・マーケティング支援や地方自治体のプロジェクト等に取り組み、地方創生を推進。

直接的な成果

- 地域商社(地域支援事業)の立ち上げに必要な事業計画書・収支計画・資金計画の策定をすることができ、立ち上げ申請に必要な書類を準備することができた。そのプロセスの中で多数ある事業プランの実現性・可能性・課題を明確にすることができた。

間接的な成果

- 本プロジェクトを通じて新事業立ち上げにおけるノウハウを、チームメンバーが学ぶことができた。また、ディスカッションを通じて、地方の地域事業者の現状など、さまざまな情報を幅広く得られることができた。

成功のポイント

- ロードマップ・スケジュールを描くことで、適切な頻度・スピード感で無理なく進めることができた。スケジュールをしっかりと管理することで、プロジェクトがスムーズに進むため、そういった面でも外部プロ人材に入ってもらったが良い。
- 外部人材から幅広く情報を収集することで、プロジェクトを多面的に考えることができ、より精度があがっていく。

今後の展望

- 新会社(地域支援事業)設立に向けた具体的な準備を進めるとともに事業内容の磨き込みや優先順位付け、アクションプラン作成などを進め、当局から認可取得を目指す。

太陽光蓄電器ベンチャーの資金調達支援

株式会社イーズワン

代表者 江藤大
設立 2019年
従業員数 2名

事業内容 太陽光蓄電器の企画・開発・販売
資本金 100万円
プロジェクト責任者 江藤大



当初の課題・きっかけ

- 太陽光蓄電器の企画・開発・販売を行っており、東京都の認定商品に選ばれたため、今後、自治体への積極的な販売を予定している。すでに注文も多く入っているので量産化に向けて対応していく必要がある。
- 商品製造のための費用がかかるため、資金調達および安定経営に向けて金融機関から資金調達を行いたく、支援してくれるプロ人材が必要。

取り組み内容

- 資金調達計画の作成
- 自社・製品の特長・強みの整理
- 自社・製品のSWOT分析・ポテンシャル分析
- 事業計画・収支計画・資金計画の策定
- 資金調達するために抑えるべきポイントの整理・書類作成
- 金融機関へのアプローチ・対応
- 融資の枠組みを作り広げる活動

求めるプロ人材

- 製造業の事業計画を作成できるプロ人材。
- 資金調達のために金融機関へのネットワークがある人材。
- 金融機関からの資金調達に向けて、具体的に動くことができ、調達における必要なポイント抑えられる人材。

協業したプロ人材

- 小林洋一氏。50代。男性
- 自動車会社の生産・購買部門を経て、ものづくり中小企業の支援を行うコンサルタントとして独立。ものづくり中小企業の経営全般から、マーケティング・生産管理・組織開発など幅広い支援を行う。

直接的な成果

- 資金調達に必要な書類・事業計画などを作成することができた。
- 金融機関へのアプローチ・対応によって、商品製造に必要な資金を得るための融資獲得のステップを進めることができています。

間接的な成果

- 資金調達に向けた取り組みのプロセスを通じて金融機関への対応に必要なポイントや手法を学ぶことができた他、資金繰りの重要性を理解することができた。

成功のポイント

- 会社の情報をなるべく広くオープンに、外部プロ人材に伝えて理解してもらい、実態を理解した支援をしてもらうこと。
- オンラインや電話だけでなく、対面でも積極的に会って話すことで、信頼関係を構築していくこと。
- 外部プロ人材を信頼して、まかせられるところは思い切って任せること。

今後の展望

- 信用金庫だけでなく、地方銀行などより広く資金調達を得るための活動を継続しつつ、注文に対応できる製造体制・環境を構築する。

ふりかけの海外輸出展開と事業計画策定支援

ニチフリ食品株式会社

代表者 塩坂恵理子
設立 1940年
従業員数 70名

事業内容 食品製造・販売
資本金 2,100万円
プロジェクト責任者 塩坂恵理子

当初の課題・きっかけ

- コロナ、原料価格高騰等の外部環境の変化に加え、国内のふりかけ需要の低下により、自社商品である「ふりかけ」の海外輸出展開を検討。
- 海外輸出に関しての社内でノウハウがなく、現状は、商社に頼っているが、自社の中核事業として今後の海外輸出戦略を検討したく、外部のプロ人材による支援が必要。
- 事業承継して社長が交代し、経営全体や事業計画の見直しにおいても支援がほしい。

求めるプロ人材

- 海外輸出展開の知識・経験・ノウハウのあるプロ人材。
- 事業計画作成のアドバイスができる人材。
- 製造業の経営を理解し、事業承継関連の支援ができるプロ人材。

成功のポイント

- 経営者が素直にありのままの悩みをオープンにすることで、外部プロ人材にも正しく、幅広く情報が伝わり、より効果的な支援へとつながることができる
- 経営者だけが外部人材とやり取りするのではなく、社内の従業員と幅広く面でのコミュニケーションを行うことで、チームとしてスムーズにプロジェクトを進めることが可能になる。

取り組み内容

- 海外輸出マーケティング戦略の立案
- 戦略立案に必要な情報収集・分析支援
- 海外輸出の仕組みをつくるにあたり必要な情報の収集・提供
- プロジェクトマネジメントに必要なノウハウ・ツールの提供
- 経営全般や事業計画作成、会議運営等におけるアドバイス

協業したプロ人材

- 大谷茂弘氏。60代。男性
- 大手製造会社にて海外マーケティング、外資系企業での営業・マーケティング責任者、スタートアップCEOなどを経て、地域の中小企業の事業承継の支援などにも取り組む。

直接的な成果

- 海外輸出戦略を策定することができ、またプロジェクトの進め方やステークホルダーの巻き込み方など戦略策定のプロセスを習得した
- 海外輸出検討時に必要な情報の収集・分析

間接的な成果

- 経営全般に関する考え方・知見・ノウハウをアドバイス頂けたこと。事業承継直後であったため、経営者として大変有益な情報であった。
- 外部人材の活用の重要性を社内で認識することができた

今後の展望

- 海外輸出戦略に基づき、ターゲット(国・パートナー)を特定してそこに向けた施策の強化を推進していく

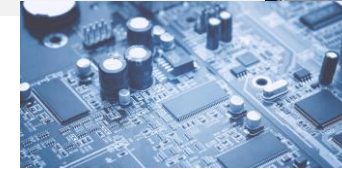


新事業における生産管理現場の立ち上げ

つばさ真空理研株式会社

代表者 石川道夫
設立 2019年
従業員数 13名

事業内容 半導体の真空蒸着等
資本金 3,600万円
プロジェクト責任者 石川道夫



当初の課題・きっかけ

- いままでは研究開発をメインに行っており生産は外部に委託していたが、今後は顧客ニーズ対応のために自社で生産までを担うこととなった。
- 工場での生産業務をするにあたり、生産管理・品質管理・記録するなど生産現場の立ち上げに必要な準備をする必要があったが、そのノウハウが社内になかった。

取り組み内容

- 工場における作業の可視化・作業手順書への落とし込み
- 工場での購入物の受け入れ基準書・保管基準書等の作成
- 入荷から出荷までの記録管理システムの構築
- 工場の装置全体のメンテナンス標準化の推進

求めるプロ人材

- 工場の立ち上げや生産管理ができるプロ人材を必要としていた。できれば、半導体の真空蒸着やガラス成膜に知見・経験のあるプロ人材であるとベストだと考えていた。
- オンラインだけでなく、実際に工場の現場に入ることのできる人材が必要だった。

協業したプロ人材

- 藤嶋祐俊氏。60代。男性。
- 医薬品の生産関連業務に長年従事。工場内の工程管理・生産管理・生産体制構築・人材育成・工場立ち上げなどに取り組む。

直接的な成果

- 作業の見える化・手順書・規定書を作成し、従業員に共有できるようになった。
- 工場ですでに文書を活用した運用も開始しており、安定した運用を開始することができるようになった

間接的な成果

- プロ人材の人柄がよく、経営と現場をうまく繋いでくれるため、研究者などとうまく進めることができ、職場の雰囲気も改善されるようになった。

成功のポイント

- クラウドを活用して、情報共有を行うことで、内部スタッフも外部のプロ人材も共通認識がもてる体制を作ることが必要。
- 外部のプロ人材の意見を尊重して、まずは素直にその通りにやってみること。自由にやらせてもらうことも大事。
- 現場の従業員に馴染んでもらえるような人柄を重視した選定も重要。

今後の展望

- 生産の運用を軌道に乗せていくために、運用の安定化・定着が必要。また、今年度中に新しい装置を入れ、新たな工場設立が必要になるので、プロ人材の力が不可欠。

ドローンを活用した赤外線調査事業展開

株式会社ドローンフロンティア

代表者 府川雅彦
設立 2017年
従業員数 15名

事業内容 ドローンによる赤外線調査
資本金 100万円
プロジェクト責任者 府川雅彦

当初の課題・きっかけ

- ドローンを活用したマンションの赤外線調査・点検の事業を展開していくにあたり、費用やリスクを抑えたり、効率化・法的観点を抑えた調査のやり方・ポイントについて社内の知見・ノウハウがなく、建築のプロのアドバイスを必要としていた。
- ドローンの調査だからこそできるメリットを明確にして、サービスの明確化とプロモーション推進をしていきたい

取り組み内容

- マンションの壁面検査において、ドローンを活用した赤外線調査が抑えるべきポイントのアドバイス
- 設計事務所でもできないところや、建物調査で費用やリスクを抑えるポイント、法的観点でのポイントのアドバイス

求めるプロ人材

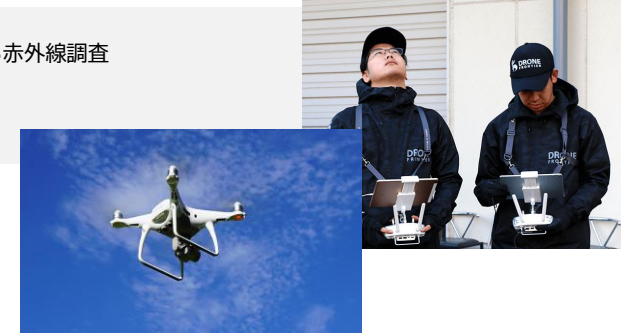
- 現場に精通している建築のプロで、またマンションの建物検査・調査・診断における、ドローンの活用についてアドバイスできるプロ人材
- 自社の事業であるドローンを活用した調査を推進することの社会的意義に共感していただける人材

協業したプロ人材

- 佐藤稔氏。50代。男性。
- マンション維持保全を生業とする設計事務所にて20年勤めた後、マンション管理事務所を創業し、代表を務める。マンション管理士、一級建築士、ドローン操縦士等の資格を多数もつ。長年に渡って、建物の維持保全に従事。

成功のポイント

- 外部プロ人材に聞きたいことを事前に準備して明確にした上で、ミーティングを行うこと。聞きたいこと・アドバイスいただきたいことを、限られた時間の中で、抑えることができる。
- 事業の現状や課題の情報をオープンに提供することで、自社の状況を正しく理解していただく。
- わからないことは、随時、電話やオンラインで適宜ヒアリングして助言を受ける。



直接的な成果

- 建物調査にドローンを活用することで、低価格・効率的に調査・診断を行うためのポイント・ノウハウ・活用メリットを整理することができた。
- サービスをパッケージ化してわかりやすく提案するための情報整理し、社外からの問合せにもスピーディーに回答できるようになった。

間接的な成果

- ドローンのプロは建物のプロではないので、今回の支援を通じて、建物調査・診断に関する幅広い知見・ノウハウを社内に吸収することができた。

今後の展望

- マンション管理計画認定制度という新しい制度がはじまり、ドローン活用のチャンスになるので、マンション管理士に積極的に提案していく。

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