

地域企業と共に、挑戦する
プロ人材による変革

プロフェッショナル人材活用 ガイドブック



プロフェッショナル人材活用 ガイドブック 2026

CONTENTS

事業について	P3
活用事例	P9
戦略拠点について	P55



01

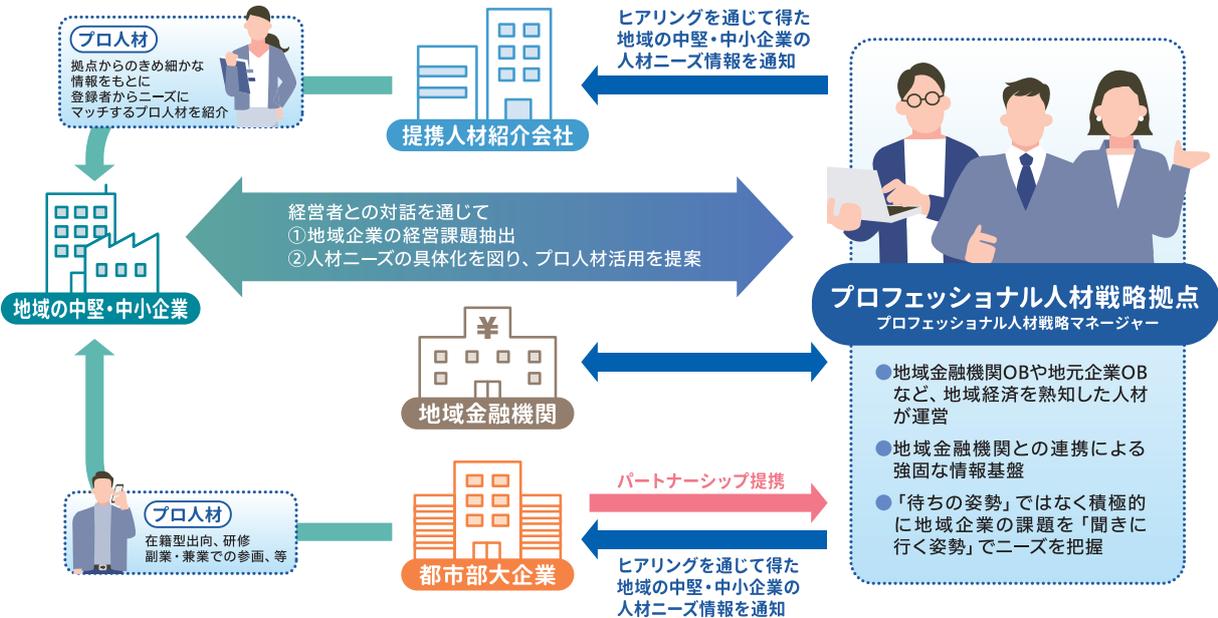
事業について

プロフェッショナル人材事業は、地域企業が、潜在的な力を開花させ、成長することにより、地域経済に新たな付加価値を創出し、地方への新たなひとの流れを生み出すことを目的としています。



目指すビジョンの実現に向けて、あなたの地域の プロフェッショナル人材戦略拠点が、しっかりとサポートいたします

- STEP 1** 企業が持つ潜在成長力への目覚めを喚起し、「攻めの経営」への転換を促進
- STEP 2** 企業の成長戦略実現のために、プロフェッショナル人材のニーズを具体化し、決断を促進
- STEP 3** 各種関係機関やパートナーシップ企業等と連携し、プロフェッショナル人材のマッチングをサポート
- STEP 4** 採用後も経営者等に対してフォローアップを行い、プロフェッショナル人材が企業で活躍できるよう支援



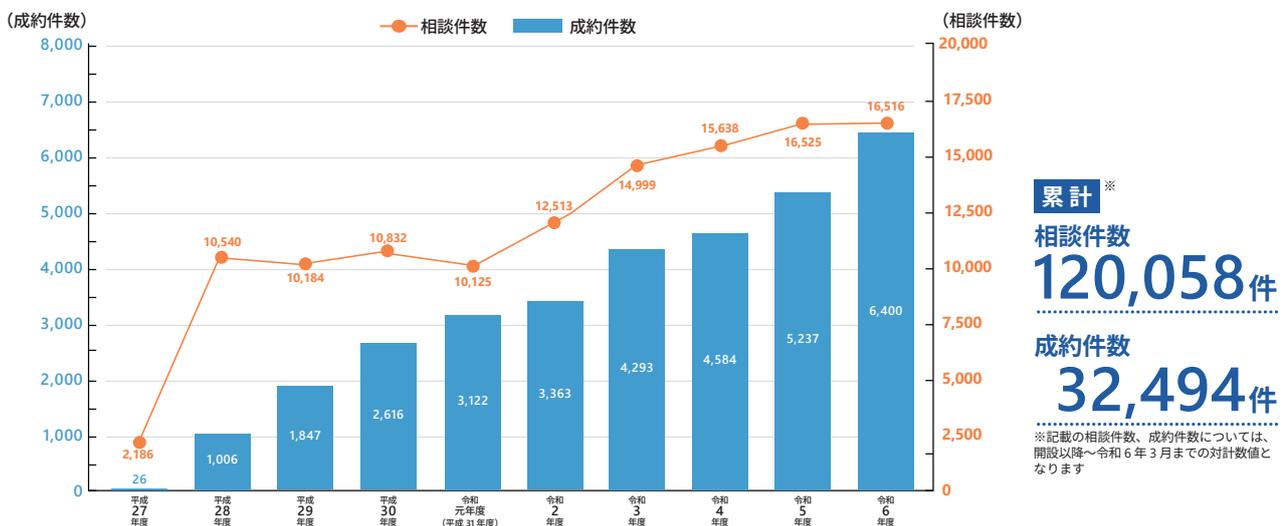
プロフェッショナル人材獲得までの流れ

- 01** プロ拠点の担当者が、企業経営者との対話を通じて、経営課題や求人ニーズを明確化
- 02** プロ拠点経由で、民間人材ビジネス事業者等に求人ニーズを通知
- 03** 民間人材ビジネス事業者等から、企業に対して、プロ人材の候補者を紹介
- 04** 企業が、候補者の中から、プロ人材を選考
- 05** 経営課題に資するプロ人材を獲得

費用について

経営課題や求人ニーズの明確化等、プロ拠点の活用においては、一切、費用は掛かりません。但し、民間人材ビジネス事業者を活用して人材を採用した際、その成約に基づく紹介手数料や利用料について当該事業者への支払いが発生する場合があります。

成約件数と相談件数の推移(累計)



01 民間人材ビジネス事業者を介した人材マッチング

各道府県に拠点を設置し、地域企業の「攻めの経営」への転身を後押ししてくれる人材(=プロ人材)を、民間人材ビジネス事業者を介して、マッチングします。なお、常勤雇用のみならず、副業・兼業人材のマッチングを行うことも可能ですので、常勤雇用では確保が難しい高いスキルを持った人材が確保できる場合もあります。



副業・兼業人材とは

副業・兼業人材は、大企業等で本業を持ちながら、業務委託契約を結ぶ等して、貴社の仕事に従事し、経営課題解決等の手助けをしてくれます。また、マッチング方法は、一般的な人材紹介と同様に、企業と副業・兼業人材の仲介サポートを行う「エージェント型」と、インターネット・SNS等を用いて、直接、企業と副業・兼業人材を繋げる「プラットフォーム型」の2つに大別されます。

副業・兼業人材を活用する際のメリット

メリット1

**必要な業務を、
必要な時だけお願いできる**

半年で、新人研修マニュアルを作ります！

3カ月で、ブランディング戦略を考えます！

メリット2

**常勤で人を雇うより、
費用を抑えられる**

(例)

常勤 25万/月 (期限なし)	副業・兼業 10万/月 (3カ月)
------------------------------	--------------------------------

メリット3

**業務委託契約の場合契約の
見直し(契約解除)ができる**

予定より早くプロジェクトが終わった

あまり相性が合わなかった

02 都市部大企業による人材交流

都市部大企業に在籍する人材が、出向・研修、あるいは、副業・兼業の形で、貴社の仕事に従事し、経営課題解決等の手助けをしてくれます。このスキームを活用する場合は、民間人材ビジネス事業者が介在しないため、紹介手数料は一切発生しません。なお、当該人材に充てられる人件費や、交通費等の諸経費は、送出元の大企業と協議の上、決定することになります。



都市部大企業による人材交流を行う際のメリット

メリット1

**人材ビジネス事業者が介在しないため、
紹介手数料が発生しない**

メリット2

**大企業で培ったノウハウ・経験を持つ
人材を、活用できる**

(例)

Aさん 60歳代

- 総合社勤務
- 海外に駐在し、現地企業のM&A支援をした経験あり
- 将来は地元に戻りたいと思い、まずは出向という形で地元企業の支援に携わる
- マッチングした企業(製造業)では、海外事業の展開をサポート

Bさん 40歳代

- 広告業界で、企業・製品PR戦略のアドバイスや映像制作プロデュースに従事
- キャリアの選択肢を広げたいと思い、社内の副業制度を活用し、地域企業の課題解決に携わる
- マッチングした企業(製造業)では、週1日程度、ブランディング戦略チームの一員として従事

01 青森県	青森マツダ自動車株式会社 新型車発売に向けたプロモーション策の立案と実行	業務委託契約(請負型)	デジタル人材	P 10
02 岩手県	株式会社 DOUNEL EC 戦略の策定と実戦で攻めの経営	業務委託契約(請負型)	デジタル人材	P 11
03 山形県	山形県漁業協同組合 外部からの新しい知見による商品開発・価格戦略で水産加工事業を『新しい収益の柱』として再構築	業務委託契約(準委任型)		P 12
04 福島県	東都クリエート株式会社 社史初の挑戦となる新商品開発(アパレル企画販売)において商品企画・生産準備手配・販促まで一貫したサポート	業務委託契約(準委任型)		P 13
05 富山県	勝星産業株式会社 作業用ワークショップ、大手量販店中心の事業展開から、プロ人材からの仲介でアパレル業界と繋がりを構築。	業務委託契約(準委任型)		P 14
06 三重県	下津醤油株式会社 他社で廃棄されていた餅生地を配合した商品(かりんとう)のブランディングと、その他の利用法の提案	業務委託契約(請負型)		P 15
07 京都府	株式会社 DFC 豊かな経験と高い英語力を活用し、海外市場への進出を強力にサポート	業務委託契約(請負型)		P 16
08 大阪府	株式会社いかるが牛乳 小売業での経験を生かし、取引先との関係強化や新たなスタイルの提案、業務改善等に貢献!	雇用契約(フルタイム)		P 17
09 兵庫県	株式会社中橋製作所 新規採用いただくための攻めの営業活動を全員で立案し、会議にて進捗確認→行動・方針の軌道修正を行う組織運営の定着	業務委託契約(準委任型)	大企業連携	P 18
10 奈良県	株式会社 C's EC サイトの戦略立案・公式オンラインショップとの連携強化で売上拡大	業務委託契約(準委任型)	デジタル人材	P 19
11 和歌山県	株式会社紀の川トマトファーム 自社開発の高品質・超高級トマト「ト・マール」のブランディング確立・WEB 販売戦略の策定と販売促進の伴走	業務委託契約(準委任型)		P 20
12 島根県	有限会社白銀屋商店 販促課題の整理と多角的な対応策の基盤づくり、及び販売促進という観点で社員の意識改革の推進	業務委託契約(請負型)		P 21
13 岡山県	鈴木工業株式会社 新商品の事業拡大に向けた戦略の具体化と実行支援	業務委託契約(準委任型)		P 22
14 徳島県	株式会社 H&Y ミールキット宅配事業を次のステージに引き上げるために欠かせない「組織体制」と「業務改善」を実現	雇用契約(フルタイム)		P 23
15 佐賀県	有限会社 菓心まるいち 地元客ならびに観光客向けのサービス品質向上、拡大を効果的な施策により実現し、集客力向上に貢献	業務委託契約(準委任型)		P 24
16 長崎県	ONE DEJIMA 株式会社 海運業界経験者による新規業務受託で信頼を拡大 長崎発グローバル KPO(知的業務委託)会社として成長に加速	雇用契約(フルタイム)	スタートアップ	P 25
17 熊本県	かねくら株式会社 副業プロ人材の伴走支援により、EC サイトの改善・強化を図り新規顧客獲得を実現	業務委託契約(準委任型)	デジタル人材	P 26
18 大分県	株式会社電子印刷センター 大分県の素材を活かした新製品の企画・製造・販売について、プロ人材の知見を借りてマーケティング戦略等を構築	業務委託契約(準委任型)		P 27
19 鹿児島県	有限会社 TAKE - i 公式 HP を作成・公開。EC サイト構築・オープン。社内 DX 化のインフラ整備。EC サイトと SNS 連携	業務委託契約(準委任型)		P 28
20 群馬県	オーツェイド株式会社 当社の新規事業における新製品の電気回路の設計へのアドバイス	業務委託契約(準委任型)		P 29

技術力強化

生産性向上

展海開外

経営管理

新規事業創出

21 山口県	防通トランスポート株式会社 配車・請求業務の属人化解消と AI 自動配車による効率化推進	業務委託契約 (準委任型)	デジタル人材	P 30
22 沖縄県	株式会社クロックワーク ●粗利率が前年比 108 ~ 110%に向上し、2 年連続の黒字決算に貢献●組織課題の発見●全体の意識改革が進展	雇用契約 (フルタイム)		P 31
23 北海道	株式会社マツモト 函館工場 生産ラインのムダを排除した工場の生産性 UP と、将来を見据えた改善サイクルの定着	業務委託契約 (準委任型)	大企業連携	P 32
24 千葉県	株式会社秋葉牧場 乳製品の生産現場のカイゼンによる混乱の解消	業務委託契約 (準委任型)		P 33
25 岐阜県	大福製紙株式会社 実際に使用した原材料の見える化によるバラツキや作業ミス防止、作業効率や在庫管理精度の向上	業務委託契約 (請負型)	デジタル人材	P 34
26 静岡県	富士宮信用金庫 信用金庫における業務の DX 推進・プロの SE の知見を経営に反映	雇用契約 (フルタイム)	デジタル人材	P 35
27 愛知県	株式会社ベルテック プロトタイプを元にカスタマイズ性を重視した生産・受注管理システムを構築、運用。IT パートナーとしても継続支援。	業務委託契約 (準委任型)	デジタル人材	P 36
28 香川県	ばいこう堂株式会社 品質管理体制の整備と JFS-B 規格の更新管理	雇用契約 (フルタイム)		P 37
29 愛媛県	山内工業株式会社 社長の思いを実現するため、将来を見据えた人材採用と DX・情報セキュリティ改革の推進	雇用契約 (フルタイム)		P 38
30 高知県	合同会社 高知カンパーニュブルワリー クラフトビールの製造マニュアル作成による業務の属人化の解消と生産性の向上	業務委託契約 (準委任型)		P 39
31 福岡県	株式会社野原商会 社員の意識改革と会社を牽引するリーダー・中間管理職の育成によって、専務が経営に専念できる環境作り。	業務委託契約 (準委任型)	大企業連携	P 40
32 宮崎県	MHD CAD・CAM データ加工・工程の標準化とマニュアル作成により、これまで積み重ねたノウハウの見える化をサポート	業務委託契約 (準委任型)		P 41
33 広島県	アシードホールディングス株式会社 ベトナムにおいて諸許認可手続きの円滑な取得等に貢献。また、知見を活かした出資先企業の製造関連へのアドバイス	雇用契約 (フルタイム)		P 42
34 埼玉県	有限会社三芳野タクシー 事務業務を標準化・見える化し、属人化の解消と効率化を実現	業務委託契約 (準委任型)		P 43
35 長野県	阿寺ブルー株式会社 当社の創世期を支え、観光景勝地阿寺渓谷において自然観光保全と観光活用の企画と実行の実現へ	雇用契約 (フルタイム)		P 44
36 滋賀県	株式会社パンテック 現場理解に基づく人材育成企画と制度設計・運用 (育児介護休業規程の刷新、時短勤務制度の拡充、テレワーク基準策定)	雇用契約 (フルタイム)		P 45
37 宮城県	有限会社本吉タクシー 2021 年にスタートした「受託型企画旅行」を軌道に乗せる上で、旅行業・法務関連の知見をお持ちの副業者を契約した	業務委託契約 (準委任型)		P 46
38 秋田県	東北物産株式会社 独自開発した、消防設備デジタル審査ソフト「RAGDA」の全国販売に向けた営業戦略立案の助言と戦略実行の伴走	業務委託契約 (準委任型)		P 47
39 茨城県	株式会社ロコレディ 代表が持つ独自のお客様との接客手法 (伎芸) をガイドライン化、およびその提供による新たなサービスの立ち上げ	業務委託契約 (準委任型)		P 48
40 栃木県	株式会社 加藤工業所 海なし県の栃木でチョウザメ養殖を事業化、再生アルミニウム精練事業者の挑戦に副業プロ人材が伴走	業務委託契約 (準委任型)		P 49

02

活用事例

プロフェッショナル人材戦略拠点を通じ、「攻めの経営」への転換と、プロフェッショナル人材の採用を通して「成長」を実現している地域企業の事例を紹介いたします。





青森マツダ自動車株式会社

所在地 青森県青森市

創業年 1948年 従業員数 56名

新車・中古車の小売、整備、自動車保険代理、レンタカー



新型車発売に向けたプロモーション策の立案と実行

抽出された
経営課題

独自性を欠いたプロモーション活動からの脱却

当社は自動車ディーラーとして、青森県内で長年にわたり営業活動を続けてまいりました。これまでのプロモーション活動と言えば、メーカーからの施策や過去の実績をトレースするばかりで、新たな挑戦や長期的なビジョンに基づいた当社独自のプロモーションを策定することが難しくなっていました。「現状維持バイアス」にとらわれ、成長が停滞してしまっていたのです。そうした中、「青森県拠点」の存在を知り、外部の専門人材を活用することで、より効果的なプロモーションの実施が可能になるのではと考え、利用を決断いたしました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

効果的なプロモーションの再構築と人材育成

「企業風土」という言葉がありますが、今回の取り組みはまさにその風土に風穴を開けるような挑戦でした。当初の目的は新型車の発売に向けたプロモーション施策の立案と実行でしたが、プロ人材から多くの新しいアイデアや企画をいただき、各店舗のスタッフと直接対話を重ねる中で見えてきたのは、スピード感が欠けており意識改革が必要でした。この気づきをきっかけに、プロモーションを単なる販促活動にとどめるのではなく、「人材育成」と「主体的に動けるマインドセットの醸成」も取り入れていくことにしました。

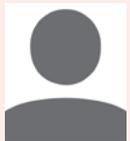
プロ人材が
もたらした効果プロモーション実施による確かな成果、
自主的な働き方と職場の活気

プロモーション策定にあたり明確な目標値を設定し、そこへ至る為のアプローチの仕方やプロセスの進捗確認など、これまで感覚でやってきた仕事の見える化(数値化)をすることで打合せ中の自主的な発言や解像度の高いアイデア提案が多くなりました。こういったアイデアの中から生まれたのが当社オリジナルのキーケースです。また新型車販売の目標進捗率は国内マツダディーラー47社中4位とマツダ本社でも高く評価されました。

オリジナルのキーケース誕生は、マツダの車づくりの哲学“人馬一体”と青森県と馬との深い関係性に着目し、プロ人材3名のうち1人が青森の車職人とのつながりがあったことで完成しました。



プロ人材【入社時のプロフィール】



K 氏
 役職名: --- 年齢: 70歳代 家族構成: --- 出身地: 神奈川県
 選流ルート: 転居なし 業務遂行手段: 遠隔業務と月数回の対面会議
 主な経歴: 機電通に34年勤務し2016年機アツタ設立。プロモーション以外に各方面への経営支援を続けています。

これまでの経歴のなかで車業界との仕事を数多くご一緒させていただいた経験を活かし、若いときに訪れたことのある青森になにか恩返しをしたいと考えていました。そんな折に面談の機会をいただき社長の思いを感じオファーを受けました。当初は打ち出したアイデアが思うように進捗してくれずに困り果てていましたが、回を重ねるうちに動き出していくことが実感となり成果へと変わっていくのはビジネスの醍醐味です。

企業からの声



総務部 部長 **小枝 英樹 氏**

社内で効果的なプロモーションができないという課題に対し、首都圏を中心に現役で活躍されている方々と仕事を一緒にできたのは深く刺激になりました。

新型車のプロモーションが成果として現れただけでなく、社内の意見交換が活発になったことは短期的な成果以上に当社にとってかけがえのない財産になったと思います。



株式会社 DOUNEL

所在地 岩手県宮古市
創業年 1904年 従業員数 30名
明治37年創業の老舗ベーカリー、店舗販売の他、スーパー、道の駅等での販売も実施



EC戦略の策定と実戦で攻めの経営

抽出された
経営課題プロ人材に
与えられた
ミッションプロ人材が
もたらした効果

リピート客・新規顧客獲得に向けた EC サイトの充実化

当社はこだわりの素材を使い「毎日食べるものだから、からだにやさしい美味しさ」を経営理念とし、多くのお客様が「笑顔」になれるような商品づくりに日々取り組んでいます。当初は地元密着型ベーカリーとして営業していましたが、当社製品のこだわりをたくさんのお客様に知っていただきたく、地元近隣スーパーマーケット、道の駅等にも販路を拡大しておりました。一方で、自社製品を気に入っていただいた方が、リピート購入したいといった際に受け皿となる EC サイトの整備及び改善の必要性を感じておりました。

魅力を発信できる EC 戦略の策定と構築

当社は、大手インターネットショッピングモールにて自社サイトを運営しておりますが、閲覧するお客様目線に立った際に改善の余地があると考えておりました。当社サイトを確認いただき、課題の優先度の仕分け、改善点の提案をしていただくと共に、商品説明の最適化、掲載画像のブラッシュアップ等によるサイトの更新をお願いしました。また、同モールでの売上向上を目指し、WEB マーケティングの観点での助言をお願いしました。

EC サイトによる売上増加による経営基盤の安定化

A 氏とは週に1回定期的にオンラインにて打ち合わせを実施し、目指す方向性やビジョンの擦り合わせを積極的に行いました。同業他社のページの比較や、自社ページの集客に関する分析や改善案を提案・実行していただきました。閲覧数の向上に向けた、訴求力の高い画像の掲載についての提案も説得力が高いものでした。

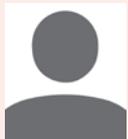
依頼事項をこなすだけの受け身ではなく、前向きな攻めの提案をいただけたと感じています。

結果として、EC サイト更新後の売上が更新前の1.8倍まで伸び、現在もその売上を継続しており、当社事業の柱の一つとなっています。



A 氏からの提案を基に更新した EC サイト掲載の商品画像です。

プロ人材【入社時のプロフィール】



A 氏
役職名: --- 年齢: --- 歳代 家族構成: --- 出身地: ---
還流ルート: 転居なし 業務遂行手段: 全て遠隔業務
主な経歴: WEB マーケティング・EC サイト運営業務に従事

「からだにやさしい美味しさを全国へ!」という当社の思いに共鳴しました。ウェブを通じて地方創生の一助になりたいと考えていたことから、当社への貢献がその一つとなれたと感じております。小川さんは私の提案について積極的に受け入れていただき感謝しております。

企業からの声



代表取締役 **小川 大輔 氏**

A 氏からの提案を基に、EC 戦略を策定し訴求力の高い EC サイトを構築できました。こだわりを持って製造している自社製品を多くのお客様に発信するきっかけとなり、感謝しています。EC サイトが経営の柱の一つとして成長してきており、今後もお客様に愛される製品を提案し、更なる売上拡大を目指して行きたいと考えております。

事例

03

業務委託契約(準委任型)

山形県

山形県漁業協同組合

所在地 山形県酒田市
創業年 1965年 従業員数 55名
水産業協同組合。水産物の卸売販売を中心に、様々な事業を行うことで漁業者の生産活動を支える。



外部からの新しい知見による商品開発・価格戦略で水産加工事業を『新しい収益の柱』として再構築

抽出された経営課題

加工事業の利益率を改善するための商品開発と販売戦略

当組合は多岐にわたる事業を行っており、水産加工事業はその一つになっており、生産した水産加工物の販売を通じて県産水産物の魅力を発信すると共に、魚食普及や魚価の安定を目指しております。しかし一方で、当組合の加工事業は利益率が低く、商品ラインナップも地場産の加工原料の水揚げ状況に依存してしまうという課題を抱えておりました。山形の魚のおいしさは自信を持っており、全国漁業組合連合会主催の fish1 グランプリとイベントを連続優勝するなど商品開発にも自信があったのですが、それらを利益に繋げることができていませんでした。



プロ人材に与えられたミッション

消費者のニーズにあわせた商品設計・価格戦略と新たな販路の開拓

これまで山形県庄内浜で水揚げされた加工原料の種類やその価格に左右される商品開発ではなく、消費者目線に立った商品設計や販売戦略を立てることができる人材が求めてきました。特にこれまでに無かった視点を取り入れるという意味で、知識や経験を持った方を社外から招聘したいと考えており、消費者の目線から商品開発や業務フローの見直しをしていただき、販売チャネルの拡大についてもご助言いただきたいと考えております。また EC サイト向けやギフト向けの商品開発を含めた戦略設計については対応が急務であると認識しております。



プロ人材がもたらした効果

消費者目線やトレンドに基づいた商品開発と EC サイトプロモーション

高橋氏からはまずは商品開発の場に入っていただき、当組合の加工部門を取り巻く環境を知ってもらおうと共にこれまでの経験や知識をご共有いただき、それを具体的に商品開発や価格戦略に落とし込んでもらっております。特にトレンドを意識したレトルト商品の新規開発や、EC サイトやギフト向けの商品開発についても、価格設定やプロモーション方法などを含めて力になっております。数年後を目途に加工事業が、販売・購買事業に並ぶ収益の柱となるように道筋を付けていただいております。



商品開発会議で使用した高橋氏作成の資料。分かりやすく丁寧に作られており、専門的な知見や市場動向の情報も盛り込み、山形県庄内浜の特色を生かしつつも、トレンドや販売戦略を意識した提案をしていただきました。

プロ人材【入社時のプロフィール】



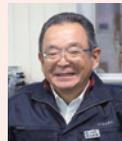
高橋 政博 氏

役職名：--- 年齢：60 歳代 家族構成：妻、子供 出身地：---
選流ルート：その他 業務遂行手段：全て遠隔業務

主な経歴：リクルート系ベンチャー企業で新規事業立ち上げ多数のマネージャー職を経験。

父母の両祖父が故郷：千葉県富津岬の漁業に従事。苦戦する故郷の水産業に酷似する山形県の水産業復活および組合の新規事業立ち上げに貢献し、組合員の収益向上に寄与したいと強く思っています。

企業からの声

総務部担当部長
(組織改革担当)

折口 史明 氏

高橋氏からは様々な「新たな視点」を頂いております。例えば、某小売業における食品の販売データ (IDPOS) から①セグメント別購買トレンドの分析②顧客行動特性のプロファイリング③販促施策の ROI 分析④顧客別マーケティング施策の設計⑤顧客育成のシナリオ作りなどの大きな「気づき」を提供いただくことで、実際の商品開発のノウハウが社員たちにも学習できる仕組みを構築してもらっております。ありがとうございます。今後ともよろしくお願いいたします。



東都クリエート株式会社

所在地 福島県福島市
創業年 1991年 従業員数 513名
主に東北4県を営業地盤にリユース
ショップ35店舗を展開する創業34年の
老舗リユース会社



社史初の挑戦となる新商品開発(アパレル企画販売)において商品企画・生産準備手配・販促まで一貫したサポート

抽出された
経営課題

地場中小リユースショップが差別化戦略として初の新商品開発に挑戦!

- ◆地場の中小リユースショップにとって大手全国企業やネット専門企業との競争がますます激しくなっており、持続的成長を遂げていくには「新たな取り組み」が経営課題でした。
- ◆リユースショップは商品の買取が生命線となりますが、新品業界と異なり、お客様の需要がある売れ筋商品は少し遅れて入ってくる上、同じ状態の物は二つとないことが業界の特徴です。
- ◆そこで、少し先の需要を予測して商品開発に挑戦することで、顧客満足度の向上と新たな来店動機を創出したいと考えました。しかし、商品開発の経験者がいないため次なる課題は「人材」でした。



プロ人材に
与えられた
ミッション

新商品開発に挑戦する上で欠かせない「最初の一步から完結までの後押し役！」

- ◆当社にとって初めての新商品開発でしたので、何から着手し、どのように進めていけば良いのかが全くわからない状況でした。市場調査に始まり、商品の企画から生産工場の選定、販売促進に至るまで一貫してアドバイスをして頂けるなど、そんな都合のよい方が見つかるのかとても不安でした。
- ◆募集を始めて多くの方にご応募をいただいた中で、商品開発の一連の工程を一貫して経験されていた内藤氏と出会いました。打合せを重ねる度に、ご本業もある中、当社の無茶な要望に様々な引き出しを開けて提案していただける内藤氏の懐の深さ。感謝しかありません。



プロ人材が
もたらした効果

社員のスキル増強とお客様に対する提案力の向上



◆経営資源の乏しい中小企業では、「こんな新しいアイデアがある」と社員が思いついても、「失敗できない」というプレッシャーに囚われ行動に移せない場合や、「お客様にこんな商品を提供できたら来店動機になり販売にも繋がるのになあ」と思いついても、辿りつき方がわからずに埋もれてしまうことが多々あります。

◆内藤氏は社員の要望に応じて、開発商品のグランドデザインから特殊な加工や細工まで、また生産工場と細かな仕様の修正に至るまで、懇切丁寧にアドバイスや交渉を行っていただけだったので、社員のスキルやお客様への提案力が格段に向上しました。

今回開発した商品の企画上の最大ポイントは、新品ロングTシャツでありながら「ヴィンテージテイスト」を目指した点です。イイ感じで擦れたプリントやボディの風合いはヴィンテージマニアを惹きつけることでしょう。

プロ人材【入社時のプロフィール】



内藤 良行 氏

役職名: --- 年齢: 40歳代 家族構成: 妻、子供 出身地: 東京都
還流ルート: 転居なし 業務遂行手段: 全て遠隔業務

主な経歴: 個人経営の企画会社としてアパレル・商社など企画生産デザイン業務を行っております。

アパレル産業の川上から川下まで経験し、さまざまな角度の視点で働いた結果、アパレル産業の今後を考えると国内回帰するべきと考え回帰する為の方法を模索していました。今回の出会いで都心だけでなく地方、産地との関わりが増え、企画製造含めアパレル産業を国内回帰し盛り上がるきっかけになればと思っております。

企業からの声



取締役社長 池田 聡 氏

◆当社史上初の挑戦となった「新商品開発」のプロジェクト。第1弾として、若手社員の提案により主力アパレル分野で、かつお客様に根強いニーズがある「ロングTシャツ」を手掛けることになりました。

◆コンセプトは「ありそうで実際にはない」「ヴィンテージテイスト」「着ながら育てる」ロングTシャツです。無茶な若手社員のリクエストに内藤氏が丁寧に応えてくださり、とても特徴的な商品ができあがったと思います。

◆販売は年明けの2月から。お楽しみに!



勝星産業株式会社

所在地 富山県南砺市
 創業年 1959年 従業員数 64名
 天然ゴム・PVC・ウレタンコーティング
 滑り止め手袋、軍手他製造・販売



作業用ワークショップ、大手量販店中心の事業展開から、プロ人材からの仲介でアパレル業界と繋がりを構築。

抽出された
経営課題

新たな販売チャネルの確立に向けて短中期での販売戦略の企画立案

GUNTE Labを運営する当社は「すべり止め軍手」を初めて作ったメーカーとして、1959年設立以来、半世紀以上運営して参りました。ワークショップ、大手量販店など既存のクライアントは、これ迄一定程度確保して参りましたが、軍手の市場規模そのものが縮小傾向にあり、その中で立ち上げたノベルティブランドも期待する成果を見るまでには至らず、新たな販売チャネルの確立に向けた販売戦略の企画立案が課題でした。



プロ人材に
与えられた
ミッション

新たな価値の創造を伴うブランディング・販売戦略の企画立案と伴走支援

社内に新たな販路を開拓できる人的ソースが、時間的、役割的にも不足しており、まずは当社のノベルティブランドである「GUNTE Lab」を生かした新たな販売チャネルの確立に向けた短中期販売戦略の立案を経営者と共に考え、実際に実行支援が可能な方を募集しました。具体的な商品企画の発想、自社製品の強み、弱みを理解した上、商品を市場に訴求することまで期待出来ると考え、アパレル業界に携わったご経験のある樋口氏を採用致しました。



プロ人材が
もたらした効果

未知のアパレル業界開拓の道標となり、新たなブランドの立上げにも携わって頂く



当社は永年工場納品、ワークショップ、大手量販店を主な販路としてきましたが、今回のプロジェクトによりこれ迄未開であったアパレル業界への進出のきっかけが出来ました。数量的にはこれからですが、新たな販売先として商談の問い合わせがあり、既に数社と契約成立に至っております。また永年の課題であった市場開拓に止まらず、当社の新たなブランドの立上げを企画立案頂いており、更にHP等WEB周りへの的確なアドバイスにより改善を見ております。

樋口氏により開拓頂いたアパレル業界から、数量的にはこれからですが、新たな先から商談依頼があり、数社とは契約が成立しております。また同氏発案による新たなブランド立上げにより更なる効果が期待できます。

プロ人材【入社時のプロフィール】



樋口 麗香 氏

役職名：--- 年齢：--- 歳代 家族構成：--- 出身地：東京都
 選流ルート：転居なし 業務遂行手段：遠隔業務と月数回の対面会議

主な経歴：アパレル業界で小売り・メーカーでの営業・営業企画・スタートアップブランドのディレクション等を経験。

サンカクで勝星さんの取り組みを知り応募しました。やり取りを重ねる中で勝星さんの強み(技術・生産背景)を知り、それを活かした企画をご提案することができました。今までに無かった価格帯の製品やシーズンに左右されない商品を開発できたことで、提案の幅が広がり、アパレル業界に向けて、今後積極的に営業をかけていくことが今からとても楽しみです。

企業からの声



部長

西村 正浩 氏

課題である、新たな業界への新規参入については樋口氏によるディレクションによるもので、当社には無い経験や知識が商品作りから販売までのもの作りに生かされております。更に、当社の生産設備を活かした商品作りが出来た上に新たなブランディングも構築され、今後の展開が楽しみとなりました。



他社で廃棄されていた餅生地を配合した商品(かりんとう)のブランディングと、その他の利用法の提案

抽出された経営課題



企業コラボで出来たSGDs製品のブランディング戦略の強化

同じ津市にある野田米菓株式会社では、あられ製造の過程で機械の構造上どうしても発生する半製品の餅生地の廃棄に課題を抱えていました。当社とは経営者同士が親しく、相談を受けたことをきっかけに、試行錯誤の末、伊勢芋かりんとうの製法を応用して、かりんとう化に成功しました。しかし、商品化にあたり、パッケージデザインやネーミング、PR方法など販売戦略面のノウハウが社内になくて悩んでいました。

プロ人材に与えられたミッション



コラボ商品のブランディングと必要の応じた商品改良

開発した製品のブラッシュアップや他バリエーションの展開を検討する中で、商品名・パッケージ・PR方法・POP・ギフト展開・粉末原料の応用など多面的な課題がありました。増田氏は製粉会社での開発経験とAIを活用したブランディング実績があること、ターゲット層としている40代女性であること、そして、オンラインではなく、実際に現地にきていただけることを評価し、採用を決定しました。

プロ人材がもたらした効果

多方面にわたる期待以上のバックアップによる、商品化で好調発信

増田氏からは現地でかりんとうの製造工程や直売所の状況を確認したうえで、味付けや商品コンセプト、ネーミングについて非常に的確でわかりやすい助言をいただきました。パッケージは女性目線の意見を反映し、小サイズを採用。PR文やPOPは実際に使用できる形で提供いただき、粉末の活用では羽二重餅・どら焼き・パンなどの試作品も作成いただきました。



増田氏の協力により商品化が早まり、新聞やケーブルTVでも紹介されました。初回は1500個以上を販売し、POP効果で現在も売上は好調。ギフト商品化や4コマ漫画の制作も進行中です。

プロ人材【入社時のプロフィール】



増田 絵美 氏

役職名: - 年齢: 40歳代 家族構成: 夫、子供 出身地: 大阪府
還流ルート: 転居なし 業務遂行手段: 遠隔業務と月数回の対面会議

主な経歴: 関西の製粉会社 技術開発次長(部内責任者)
大阪青山大学短期大学・滋賀短期大学 非常勤講師

食品メーカーで19年間勤務し、現在は責任者として人材開発や組織改革に携わっています。お菓子の商品開発から販売企画まで幅広く経験し、厚生労働省認定ものづくりマイスターとして教育機関で製菓理論の指導も行っていきます。企業や商品のブランディング、マーケティングを通じて「売れる仕組みづくり」に貢献してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社の発展に寄与できればと考えています。

企業からの声



代表取締役

下津 浩嗣 氏

増田氏には、製造面での知識補完に加え、商品名や物語、プレスリリース文、4コマ漫画、ギフト化など多方面でご尽力いただきました。さらに餅生地粉末の他製品への応用でもサンプル作成など積極的に提案・行動され、野田米菓様・当社双方の期待を大きく上回る成果を上げていただきました。今後関係も継続していきたいと考えています。

京都府



株式会社 DFC

所在地 京都府宇治市
創業年 2014年 従業員数 9名
理化学機器の製品開発と販売



豊かな経験と高い英語力を活用し、海外市場への進出を強力にサポート

抽出された
経営課題

海外展開に向け、英語対応ができる人材の確保が急務でした

創業10周年を迎えた当社は、国内において一定のブランド力を築き、事業も安定期に入っています。そのような状況で今後さらなる売上拡大を目指すには海外展開が不可欠だと考えていたものの、社内には海外営業や英語対応の経験者がいませんでした。そのため、英語での問い合わせがあっても十分に対応できず、ビジネスチャンスを活かしきれない状態が続いていました。海外営業ができる人材の確保という課題を強く感じる一方で、海外営業の業務量が予測しにくいいため、新たに正社員を採用するのはリスクが大きいという問題もありました。



プロ人材に
与えられた
ミッション

高い英語コミュニケーション能力を活用し、海外企業との窓口となること

求めていたのは、英語による問い合わせ対応や商談時の通訳、英語でのSNS発信など、海外企業との窓口業務を担える人材です。国内で開催される国際会議や展示会に来場する海外研究者への対応も求められるため、英語での高いコミュニケーション能力は必須条件でした。さらに、商社や代理店とのオンライン打ち合わせや見積書の作成など、海外営業に付随する幅広い実務を任せたいとも考えていました。出張を伴うような本格的な海外営業ではなく、まずは、英語力を活用し、海外営業の基盤を整える業務を支障なく行えることを第一に想定していました。



プロ人材が
もたらした効果

問い合わせ対応から輸出手配、生成AIを活用した資料作成等もお任せしています

契約時にちょうど進行中だったインドの企業その商談対応にさっそく入っていただき、おかげでスムーズに受注まで至ることができました。今では、海外企業からの問い合わせ対応や商談の通訳、製品の輸出手配まで、海外営業に関わる一連の業務を安心してお任せできる、信頼できるパートナーになっています。特に社内に知見がなかった輸出関連の手続きや手配もすべてサポートしていただけただけは大きなメリットでした。資料作成や、大阪・関西万博に出展した際の展示用の動画構成作成などに生成AIを活用してご対応いただき、大変助かっています。



語学力は、企業の海外進出時に発生しがちな課題のひとつです。海外駐在経験もある平澤氏の知識やスキルを活用することで、(株)DFCは海外市場へのスムーズな参入を実現しました。

プロ人材【入社時のプロフィール】



平澤 千恵子 氏

役職名 : 海外営業チーム 年齢 : 60歳代 家族構成 : 夫 出身地 : 東京都
選流ルート : 転居なし 業務遂行手段 : 全て遠隔業務
主な経歴 : 商社などで貿易事務を行った後、海外駐在を含む海外営業経験を積む。

定年後を見据え、今までのキャリアを活かして仕事を続ける道を探していました。理化学機器分野にはあまり詳しくありませんでしたが、思い切って応募したところ、松本社長の年齢や性別にとらわれない、フラットなお人柄に強く惹かれ、ぜひ一緒に働きたいと思いました。自分の経験や近年身につけたスキルを活かせ、かつ、裁量範囲が広い仕事を任せていただいていることに、非常に大きなやりがいを感じています。

企業からの声



代表取締役

松本 一希 氏

初めてお会いした際、非常にエネルギッシュな方だという印象を持ちました。ご経歴も申し分なく、お人柄にも非常に強く惹かれたことを覚えています。特に印象的だったのは、インドの学会にノベルティーを送る際に、配送業者の手配から輸出の手続きまで一貫して担当していただいたことです。当社にはこのような知見がなかったため、非常にありがたく感じました。フルリモートにかかわらず安心してお仕事をお任せできる方で、ご縁ができて本当によかったと思っています。



小売業での経験を生かし、取引先との関係強化や新たなスタイルの提案、業務改善等に貢献！

抽出された
経営課題

メンバーが長年固定された営業課の人員を拡充し、営業体制の維持・強化を図る

当社はスーパーマーケット・量販店、主に大阪市内の学校給食、病院・施設、飲食店、契約販売店など、多様な販路を通じて乳製品をお届けしています。近年はスーパーマーケット・量販店の比率が約6割を占め、事業の柱としてさらに強化したいと考えていました。一方、営業課はこれまで長年メンバーが固定しており、中には近く定年退職を迎える社員もいます。今後の営業体制を維持するためにも人員の拡充が課題となっていました。新卒社員の育成にリソースは割けないため、一定の社会人経験をもつ人材の採用を検討するようになりました。



プロ人材に
与えられた
ミッション

既存顧客との関係強化と新規開拓、将来の幹部候補としてマネジメント経験を積むこと

プロ人材に求めたことは大きく二つ。一つは顧客であるバイヤーが求めていることを的確に捉え、それを社内にフィードバックして取引につなげること。もう一つは当社の文化にフィットし、将来的に営業を引っ張る中核人材になってもらうことです。乳製品のような日配品の営業には独特のスケジュール感覚が求められるため、最初は日配品の営業経験者に絞っていましたが、採用戦略アドバイザーからの助言もあり、経験よりも資質を重視してターゲットを広げました。採用した井上氏には結果を焦るのではなく、組織に馴染んで長く会社を支えてほしい旨を伝えました。



プロ人材が
もたらした効果

取引先のバイヤーの要望に対する深い理解を武器に、営業部全体のレベルアップに寄与

井上氏は日配品の営業経験者ではなく、小売業でバイヤーと連携しながら売場の管理をしてきた方です。そのためバイヤーの考え方を私たち以上に理解している場面も多く、お客様のニーズに対して先回りして動くことができ、説明資料などもより説得力の高いものを作成してくれます。それが社内にも波及し、他の営業の資料作成や報告のレベルも上がっていると感じています。ちょうど当社は経営陣が変わって変革期にあり、DXなどの新たなチャレンジをしている時期です。それらのプロジェクトにも井上氏は積極的に関わり、組織に良い刺激を与えてくれています。



スーパーマーケットでのアプリケーボンに会社として初めて参加。前職での仕組みを熟知していた井上氏ならではの提案で、採用した商品は実際に売上が向上し、新たな販販手法の獲得につながった。

プロ人材【入社時のプロフィール】



井上 大輔 氏

役職名：第一営業係 年齢：40歳代 家族構成：妻、子供 出身地：大阪府
還流ルート：転居なし 業務遂行手段：事務所での業務

主な経歴：大手小売チェーンに約15年間勤務し、店舗の各売場を管理、調整するオペレーション業務などを経験。

面接時の「失敗してもチャレンジし続けてほしい」という言葉が強く印象に残っています。入社後さまざまな失敗をしながらも、前職での経験を生かせる提案や業務改善の機会をいただき、日々やりがいを感じています。また、DXなどの新たな施策においても活躍の場を与えていただいています。まだまだ勉強中の身ですが、将来的には大阪府内に「いかるが牛乳」を置いていないスーパーマーケットをゼロにすることが目標です。

企業からの声



取締役 営業部長 小川 司 氏

これまで採用を学校からの紹介に頼ってきた当社は求人媒体などを活用した経験がなく、人材を確保しようにも手段がわからない状態でした。今回、有料職業紹介という採用方法を通じて人材を獲得できたことは、今後の体制構築を考える上でも大きな意義があったと思います。井上氏は前職で売場を作っていた方なので、その視点は私たちに新たな学びを与えてくれています。仕事を進める上での社内調整なども丁寧に、大手企業での社会人経験が生かされていると感じます。

事例

09

兵庫県

業務委託契約(準委任型)

大企業連携



株式会社中橋製作所

所在地 兵庫県三木市
 創業年 1955年 従業員数 25名
 産業用刃物メーカーとして主に木材加工用刃物の分野で高いシェアを誇る



新規採用いただくための攻めの営業活動を全員で立案し、会議にて進捗確認～行動・方針の軌道修正を行う組織運営の定着

抽出された経営課題

強みをもつ既存市場の停滞により、新規市場の攻略を加速する仕組み作り

国内の市場シェア 100%を誇る小林式角のみ分野は住宅様式の変化や大工不足によるプレカット化、少子高齢化により、ピーク時の 1/10 の市場規模に縮小しています。

こうした状況を受け、中橋製作所では、既存分野での新製品の開発、他の産業分野での刃物開発コンサルティング事業などを展開しているが、これまで市場占有率が圧倒的に高い製品を保有していたがゆえに新製品を拡販する営業力が十分に育っていないことが課題でした。

こうした状況の中、中兵庫信用金庫より本企画の案内を受け、試してみることにしました。



プロ人材に与えられたミッション

属人的な営業手法から組織単位で活動ベクトルを合わせた営業活動を展開できる組織作り

これまでの新製品の販売促進では、個人の営業スタイルに任せており、成果が出るか出ないかは個人の能力に依存してきました。外部人材は長きにわたり営業分野でプレイングマネージャーとして組織運営に関わってきた実績があり、目標からの逆算思考や営業スタッフの活動の質を改善していく PDCA の手法などを身に付けています。

こうした営業技術を当社にも浸透させ、目標から組織全体の行動計画、営業スタッフの確実な遂行、遂行の結果からの改善点抽出、次の行動改善といった PDCA サイクルを組織全体で自律的に回している組織づくりを目指します。

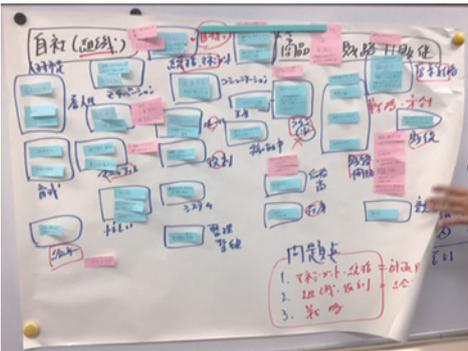


プロ人材がもたらした効果

営業スタッフ自身が自発的に活動の方向性を考えられる組織文化

戦略製品を絞りその数字目標を明確にし、必要な新規採用獲得目標を立案します。攻略の効率化のために、①製品の強みをお客様に伝えやすいアプローチブックを作成する②ターゲット企業をピックアップすることから開始しました。手法をある程度統一することにより、どの訴求点が理由でこのターゲットに採用いただけるか、訴求点を認めていただけないターゲットは何故か次はどうするかの話し合いを可能にしました。毎月の訪問件数を立案し、見積・テスト・受注にて結果の確認を進め、25年前期戦略3製品にて対前年 367%、190%、140%を実現しました。

可能な限り全部署の方に集まっていた課題抽出ミーティングを実施し、営業だけでなく全社的な取り組みであることを認識いただきました。



プロ人材【入社時のプロフィール】



氏
 役職名: --- 年齢: --- 歳代 家族構成: --- 出身地: ---
 選流ルート: 転居なし 業務遂行手段: 事務所での業務
 主な経歴: 1990年 FA 機器メーカーに転職後、在職 22 年中 16 年を国内営業にて従事

定年を機に個人活動での社会貢献に挑戦したく個人事業主の道を選択しました。営業は長くプレイングマネージャーとして勤務した経験をもとに、営業の方と戦略を一緒に考え、結果を確認し、行動を修正することができる仕組みを作っていくよう心がけています。別の挑戦として週末は実家を改装した古民家カフェを1年前にスタートしています。これからも色々な企業様の業績に寄与できればと考えております。

企業からの声



取締役 営業部長 中橋 晃一 氏

取り組みを開始した当初は営業メンバーからの反発等もあったが、会議を重ねながら経営者、部門長、メンバーの視点が徐々に合うようになって来たことが実感できました。取り組み開始前は現状の課題認識からズレが生じていたが、時間をかけて認識合わせを行ったことで、売上目標を達成するために必要なアクションが自然と導き出され、会議の内容も建設的になってきています。引き続き会議を重ねながら PDCA サイクルを自律的に回している仕組みを確立していきたいです。



EC サイトの戦略立案・公式オンラインショップとの連携強化で売上拡大

抽出された
経営課題

EC 運用体制の知識不足による成長停滞

当社は楽天市場を中心に EC 販売を行っていますが、広告運用や販売分析などの専門知識が不足し、戦略的な運用が難しい状況でした。周囲では Amazon で売上拡大する事例も多く、新規参入を検討するもノウハウ不足で停滞。EC 市場全体で成長し競争力を高めるには、広告戦略の最適化や販売データ分析、複数モールでの展開が不可欠です。こうした課題を解決し、ガラス製品の魅力を最大限に発信し、ブランド価値を高めながら売上拡大を実現するため、経験豊富なプロ人材の支援が必要だと判断しました。



プロ人材に
与えられた
ミッション

EC 運用知識の共有と Amazon 新規参入支援

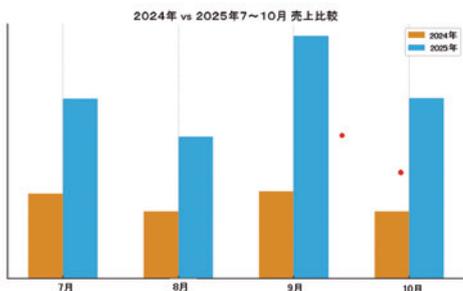
岸本氏には、当社の EC 運用全体の知識補完を中心に、楽天市場の売上向上および Amazon への新規参入支援をミッションとして依頼しました。今後は社内担当者への運用知識のレクチャーや、データ分析の仕組み構築を行い、各モールで活用できる運用スキルを体系化する予定です。また、Amazon 出店に関する手続き・商品登録・販売開始まで一貫して支援いただき、EC 事業全体の拡張が実現しました。



プロ人材が
もたらした効果

EC 全体の運用力向上と Amazon 出店の実現

岸本氏の支援により、楽天市場での広告運用の有効的な活用や様々なデータを分析化されました。今後は社内でも自走できるよう進めていく予定です。また広告運用や販売に関するアドバイスなど頂いた結果、7月から10月にかけて楽天の売上は約2倍に増加。また、長年課題だった Amazon への出店も具体的に進み、販売チャネルの拡大に成功。今後は EC モールを軸とした売上基盤強化に向けて継続的な取り組みを行っていきます。



EC 運用改善と新規モール出店により、楽天市場での売上が約2倍に増加。Amazon でも新規商品販売を開始し販路を拡大。

プロ人材【入社時のプロフィール】



岸本 春樹 氏

役職名: --- 年齢: 40歳代 家族構成: --- 出身地: 兵庫県
還流ルート: その他 業務遂行手段: 遠隔業務と月数回の対面会議

主な経歴: EC サイトの店長を経験後、ハンズオンコンサルタントとして、運営や販促を二人三脚でサポートしています。

丁寧な作業から生まれる商品のクオリティの高さや、お客様からのあたたかい評価、そしてギフトに込められた思いがページから伝わってきました。

そんな特別なギフトを、もっと多くの方に知っていただくお手伝いができたらと思い、応募いたしました。

稼働が始まってからも、皆さまの真剣に取り組む姿勢が日々のやり取りから伝わっており、私も少しでもお力になれるよう取り組んでいきたいと感じています。

企業からの声



代表取締役

尾野 貴昭 氏

これまで当社では、EC 運用に関する知識が不足しており、広告や販売データの分析も十分に行えていませんでした。岸本氏の参画により、少しずつ社内の知識が深まり、運用面が大きく改善しました。また、知識不足で進められなかった Amazon への新規参入も実現でき、販売チャネルの拡大につながりました。今後は学んだ運用スキルを活かし、より多角的な展開を目指していきます。

和歌山県



株式会社紀の川トマトファーム

所在地 和歌山県紀の川市
創業年 2021年 従業員数 3名
海由来の材料を肥料に水平放任栽培で健康的で特別なおいしさの自社開発トマトを生産・販売



自社開発の高品質・超高級トマト「ト・マーレ」のブランディング確立・WEB 販売戦略の策定と販売促進の伴走

抽出された
経営課題

自社開発の高品質トマトを高価格帯で販売するためのブランディングと販売強化

当社が独自で開発し生産・販売を行っている高品質・超高級トマト「ト・マーレ」の商品価値は極めて高いものの、生産コスト(ハウス設備・人件費)も高いため、売上・利益拡大には、商品単価のUPを図る必要があると考えました。そのために、商品ブランドを確立し、個人向けに高級食材を扱う販路の開拓、自社サイトでのWEB販売の強化に取組むことを経営課題と捉え、商品ブランディング、高級食品の営業販売やWEB販売について、経験・実績のある副業・兼業人材の活用を計画しました。



プロ人材に
与えられた
ミッション

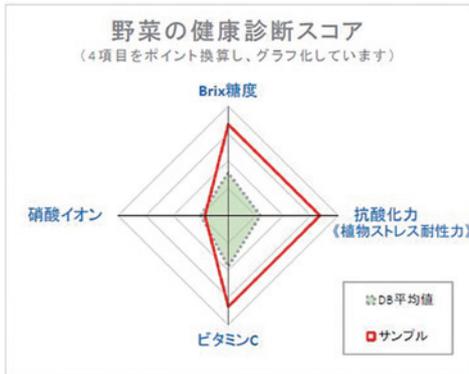
商品ブランドを確立し、富裕層向けの高価格商品「ト・マーレ」の売上拡大

自然豊かな和歌山県紀の川市で、独自の肥料を使い水平放任栽培で育てた超高級トマト「ト・マーレ」の品質には絶対の自信を持っています。この「ト・マーレ」の魅力をかきとるだけ多くの人に知ってもらいたい、食べてもらいたい、海外展開もしたいとの思いで、事業を始めました。ただ、高い商品価値を有する一方、その生産コストも高く、事業を継続拡大していくためには、高価格で販売しなければなりません。そのため、高いブランドを確立し、富裕層向けの販路を開拓していく販売戦略を策定し、実行していく必要があります。



プロ人材が
もたらした効果

高いブランド力の確立のための手法、商品価値の見える化による商品の魅力の訴求



設備や人員の拡大が必要となる生産量拡大には投資リスクを感じていたところ、現状の生産量を以って、富裕層向けネット販売の強化に焦点を絞ることとなりました。そのためのブランド力強化策として、消費者が商品価値を判断できるような「見える化」することの提案があり、具体的には、①「美味しさ」の分析結果や「健康効果が期待」される含有成分を分かりやすく提示②厳選食材を取り扱う象徴的な販路の開拓について伴走していただきました。現在、HPで成分表等を掲載するとともに、高級食材チェーン店での販売、有名シェフレストランでの採用が実現しました。

当社HPに掲載している高品質・超高級トマト「ト・マーレ」の美味しさの分析結果を示したレーダーチャート

プロ人材【入社時のプロフィール】

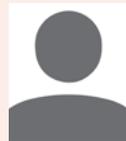


砂川 大輔 氏

役職名: --- 年齢: 30歳代 家族構成: 妻、子供 出身地: 和歌山県
選流ルート: 転居なし 業務遂行手段: 全て遠隔業務
主な経歴: 富士通(株) CEO 室、アマゾンジャパン(合同)ハードライン事業本部、トノエルジャパン(合同)CEO

事業強化の一環でお引き合いを頂きました。元々、世界屈指のトマト「ト・マーレ」を栽培するノウハウをお持ちでしたので、その魅力と生産者の情熱を顧客に伝える接点の増強をご支援差し上げました。能動的に施策を進めてくださり、ミシュラン二つ星レストランのメニューに採用されるなど、「ト・マーレ」の素晴らしさが本格的に世に広まる橋頭保を築かれました。支援者冥利に尽きる企業様です。この場をお借りし御礼申し上げます。

企業からの声



取締役
事業統括責任者

東望 氏

砂川氏は経験が豊富であるにもかかわらず、決して上から目線の指導ではなく、参考になる解決事例などを同じ目線に立って紹介していただき、私自身の考え・意見を尊重した解決手法と一緒に考え、伴走してくれました。また、砂川氏は当社と同じ和歌山県出身の方で、現地に訪れたからこそ当地の環境を理解したうえで意見交換できたことも、スピーディーに課題解決に進めることができた一因です。これからも「ト・マーレ」の魅力発信に関わってほしいと思っています。



有限会社白銀屋商店

所在地 島根県松江市
創業年 1953年 従業員数 67名
地域密着型ショッピングセンター「アイバルテ」にてスーパーマーケットを運営しております



販促課題の整理と多角的な対応策の基盤づくり、及び販売促進という観点で社員の意識改革の推進

抽出された
経営課題



集客・売上拡大のための販促強化と企画運営

当社は協同組合東出雲ショッピングパーク「アイバルテ」でスーパーマーケットを運営しています。地域に根差した単独店舗であり、2年前にネオ商店街をコンセプトとした内装にリニューアルし独自の世界観を演出、地元商品の販売に力を入れるなど他店との差別化を心掛けながら営業していました。しかし単独店舗がゆえに企画に携わる人材に限りがあり、個性的な店舗のアピール、および集客・売上拡大につながる企画や SNS を駆使した告知方法など、販売促進や企画運営に長けた人材から多角的にご支援頂きたいと考えました。

プロ人材に
与えられた
ミッション



販促課題の整理と企画運営の支援、販促強化策の実施

まずは現状の課題の整理と、新たな企画運営や販促強化として具体的な対応策をご指導いただきたいと考えました。
リモートでの協議を重ねる中で、チラシ・ホームページ・SNS と販促業務としての多角的な発信はすでに出来ていたため、店舗内での販促強化策が必要不可欠であるとの課題が見つかりました。大手チェーン店での理論や考え方を地域の単独店舗へ落とし込んでいただき、さらに大手との差別化を図るなかで、大手とは違う「らしさ」につながる販促とはなにか、を一緒に考え実行していきました。

プロ人材が
もたらした効果

課題の明確化と店舗全体の販促支援へ



プロ人材との面談及び店舗視察の中で、告知内容と売場はかなりギャップがあることをご指摘いただき、販促担当者だけではなく全スタッフの販促力強化とテーマに沿った売場づくりが一番の課題であると明確になりました。
当初の課題から軌道修正し、店舗視察を重ね社員研修を行っていただきました。研修では大手チェーンのやり方や考え方をご教授いただく一方、地域単独店舗のメリット・デメリットを明確にしたうえで、スタッフ全員の意識改革と販促面のスキルアップが不可欠とご講義いただきました。新たな企画も好調で、客数・売上とも良い傾向が続いています。

(11月社員研修時の写真)

プロ人材【入社時のプロフィール】



森藤 弘一郎 氏

役職名：— 年齢：50歳代 家族構成：妻、子供 出身地：—
還流ルート：転居なし 業務遂行手段：遠隔業務と月数回の対面会議

主な経歴：イオン㈱、イオンリテール㈱、マックスバリュ中部㈱、イオンモール㈱

マッチング人材経由（パーソルキャリア HiPRO Direct）に登録後、ご縁をいただきました。イオングループでの店舗運営、マーケティング、集客対策、競合店対策、マネジメント経験からアドバイスをさせていただきました。

企業からの声



高梨 由香里 氏

販促という業務に携わって日が浅く、何をすれば売上向上につながるのか分からずいたところ、なにに面白いご提案をいただけるのではとお願いしたのが森藤氏でした。当初は個人のスキルアップや企画提案をお願いしていましたが、Zoomでの打合せを重ねていく中で不思議と課題が浮き彫りになっていき、個人から店舗全体への支援へと変わっていき、全スタッフを巻きこんでの販促強化・意識改革という課題を、社員研修や面談などを通じて進めていただけたと思います。



鈴木工業株式会社

所在地 岡山県新見市
創業年 1934年 従業員数 7名
石灰製造、土壌改良剤の製造販売等



新商品の事業拡大に向けた戦略の具体化と実行支援

抽出された
経営課題

自社開発の土壌改良剤「ミノリーナ」の事業拡大

当社では、農家ごとに異なる土壌の特性を分析し、最適な改良提案を行う「伴走型の土壌改良剤ミノリーナ」を商品化し、県内や近県を中心に農業者の顧客を獲得してきました。今後、この商品を当社の柱となる事業に育てていくためには、これまでの口コミや縁故に頼った販売方法では限界があることから、ミノリーナを利用することによる有効性を効果的に発信しながら、大規模農業者をターゲットに販路を拡大していくことが課題と考えていました。



プロ人材に
与えられた
ミッション

商品の有効性の科学的立証と全国への情報発信

当社は、これまでの事業を通して土壌改良に用いられる石灰等に関しては専門的ノウハウを蓄積していますが、農業分野全般に関する知見に乏しいことから、商品の有効性の検証や全国への発信のため何から手を付けてよいのかわからない状況でした。一方、そうした課題解決に必要な高度な専門知識を有する人材を雇用することは、地方の中小企業である当社にとって、費用面からも人材の獲得という観点からも困難であるため、副業兼業プロ人材にその支援をお願いすることにしました。



プロ人材が
もたらした効果

プロ人材の専門知識とネットワークにより
課題解決に向けて前進

支援をお願いした杉澤氏は、農業改良普及員の経験に加え大学や研究者とのネットワークを有しており、同氏には費用対効果を考慮した分析項目の設定など、商品の有効性を客観的なデータに基づいて立証するための道筋をつけていただきました。また、学会での発表といった検証結果の効果的な発信についても、同氏の人的ネットワークを生かして、様々な関連分野の研究者を紹介いただけており、まだまだ道半ばではありますが、課題の克服に向けて前進することができました。



ミノリーナを利用している農家から収集した土壌サンプルや育成状況等の情報を基に、大学等の研究者の意見も取り入れながら、効果的な分析方法の提案やプレゼンテーション資料の作成など幅広く支援いただきました。

プロ人材【入社時のプロフィール】



杉澤 恵利香 氏

役職名：--- 年齢：30歳代 家族構成：単身 出身地：大阪府
選流ルート：転居なし 業務遂行手段：全て遠隔業務

主な経歴：農学部土壌学研究室を卒業し、土壌分析会社での勤務や地方自治体で農業改良普及員を経験後2021年に独立

農業支援の場面で「こんな効果がある資材があったらいいな。」と探すことがあるのですが、今回の土壌改良剤「ミノリーナ」は私が探していた資材の一つでした。ミノリーナのおかげで生産性が向上する農家さんが多いと感じて、今回応募しました。もともと鈴木工業株式会社では、農業の現場での記録を多く集めていらしたので、私がこれまで経験してきた事例や土壌学の知識を合わせて、課題克服の一助になっていることに働きがいを感じます。

企業からの声



代表取締役

鈴木 香 氏

人選にあたっては、チームの一員として協働できることが重要と考え、できるだけ多くの応募者の方と面談し、自然体で本音を対等に話し合えると感じた方にお願いしました。当社のような規模の企業では雇用はもとより、なかなか出会えないような人材から支援を受けることができ、可能性が広がったと感じています。



株式会社 H&Y

所在地 徳島県徳島市
創業年 1987年 従業員数 56名
ヨシケイグループのフランチャイジーとしてのミールキットの宅配サービス、老舗料亭の経営



ミールキット宅配事業を次のステージに引き上げるために 欠かせない「組織体制」と「業務改善」を実現

抽出された
経営課題



事業拡大に伴い、組織や業務フローの整備が遅れ、 現場の負担が増大

当社はミールキット宅配事業および飲食業を展開していますが、事業の拡大に組織体制や業務プロセスの整備が追いついておらず、特に「部門や担当者ごとの業務が属人化しており、標準的なやり方・ルールが明文化されていない」「業務フローが複雑化しており、引き継ぎや教育に時間がかかる」「日々のオペレーション対応が優先され、中長期的な改善や仕組みづくりに手が回らない」といった課題が顕在化しており、現場に負荷が集中している状況が続いていました。

プロ人材に
与えられた
ミッション



アドバイスだけでなく、実務とマネジメントの両面から 事業をリード

さまざまな課題を解決するために、ミールキット宅配事業の事業責任者として参画いただく桜沢氏には単なるアドバイザーではなく、現場と経営の間に立って、実務とマネジメントの両面から事業をリードすることを期待し、「ミールキット宅配事業全体を俯瞰し、現状の組織体制・業務フローを整理・可視化すること」「業務のムリ・ムダ・ムラを洗い出し、標準化・マニュアル化を含めた業務改善を推進すること」「現場メンバーが自走できるよう、人材育成や役割分担の見直しを行い、安定して成果が出せる体制をつくること」をミッションとしました。

プロ人材が
もたらした効果

組織としての成長とともに売り上げも 昨対比 110%アップ



事業運営が「属人的なやり方」から「組織としての仕組み」にシフトしつつあります。具体的には、業務フローの整理や役割分担の見直し、OJTを含めた育成が進んだことで、現場メンバー一人ひとりの役割が明確になり、人材育成の面でも着実な手応えを感じています。また、ミールキット宅配事業の売上は桜沢氏が参画後に昨年対比で110%まで成長しました。業務効率化と組織体制の整備によって、単に忙しさが増えるのではなく、地に足のついた形で売上を伸ばすことができている点が、大きな成果だと捉えています。

ミールキット宅配事業の飛躍とともに、会社という組織を構成する社員ひとり一人の目的意識が変わり、成長したと感じます。

プロ人材【入社時のプロフィール】



桜沢 元樹 氏

役職名：事業部長 年齢：50歳代 家族構成：単身 出身地：東京都
還流ルート：1ターン 業務遂行手段：事務所での業務

主な経歴：県外の菓子メーカーや医療法人で経営の立て直し、営業コンサルタント業務を担当

徳島の食が気に入り、移住を考えて転職先を探していたところ『ヨシケイ徳島』の求人に出会いました。現在は会社全体の意識・組織改革を担っています。現事業を5年以内に2倍の規模へ伸ばし、他事業も立ち上げ、企業規模の拡大を目指しています。社長とは日々情報を共有し、社員には会社の目指す方向性と自分自身の未来像を提示することで、全体の意識が変わっている状況です。10年以内にIPOも視野に入れています。

企業からの声



代表取締役

濱口 敦嗣 氏

これまで築いてきた基盤をさらに発展させ、ミールキット宅配事業の一層の高度化・拡大やそれを支える組織づくりと人材育成のさらなる強化、新規事業の立ち上げや周辺領域への展開といったチャレンジをリードしていただくことを期待しています。当社としては、桜沢氏には引き続き「事業責任者」としての視点に加え、「新たな事業の種を見つけ、形にしていく役割」も担っていただきながら、組織全体の成長エンジンとして活躍していただきたいと考えています。



地元客ならびに観光客向けのサービス品質向上、拡大を効果的な施策により実現し、集客力向上に貢献

抽出された
経営課題

歴史ある和生菓子を地元客のみならずインバウンドを含む観光客に効果的に届ける

菓心まるいちは、餅とあんこにこだわった和生菓子を製造・販売することで、地域での認知度を高め、地域に愛される企業として事業を発展してきました。長期ビジョンである「まるいちブランドのお菓子を世界中に広め、近代和菓子を世界菓子文化の中心と位置づけ、日本食文化の地位向上に貢献する」を実現するには、一層広範囲な商圏で商品を知られるための方策が必要と考えています。現在の地元密着のみならず、海外からの観光客にもより目を向けた、効果的な宣伝、集客活動を強化したいと考えています。



プロ人材に
与えられた
ミッション

インバウンドを含む観光客の集客力向上に資するサービス品質の向上と拡大の実現

インバウンドを含む観光客への宣伝ならびに集客のためのツアー立ち寄り限定プランをこれまで、自社にて企画し、旅行代理店等の協力を得て実現してきましたが、十分な効果や継続性を得ることができず、また、観光客目線でのサービス品質の向上や拡大に対する知見も乏しかったため、これらを打開する方策について相談をさせていただきました。旅行商品開発に対するアドバイス等を通じて、お客様への商品紹介や自社の魅力の伝え方などを見直すことができ、サービス品質の向上ならびに拡大につなげることができました。



プロ人材が
もたらした効果

観光プランの開発・整備による売上ポテンシャルの拡大

2025年7月に業務委託契約を行いました。これまでは自社企画でツアー立ち寄り限定プランを年3~4回程度実施し、左記における売上高は全社売上の1%程度でした。観光分野への取組の必要性を感じつつも、どのように伸ばすかは明確ではありませんでした。今回、プロ人材の支援により、立ち寄りプランの造成、実行手順の整理、営業・受入体制の整備を進めた結果、観光売上・集客を現行規模の約3倍まで伸ばせる成長ポテンシャルが明確となりました。今後はこの基盤を活かし、さらなる認知向上と売上拡大に取り組んでいきます。

プロ人材がもたらした効果

Before	After
<ul style="list-style-type: none"> 取組内容はあったが、実行プロセスは不明確 ツアー受入は経験者で、コンテンツとして不明確 営業資料が手付かず、営業活動が停滞 収益構造は不明確で、事業の広がりが限定的 ブランドの歴史はあったが、体験価値への反映が不十分 	<ul style="list-style-type: none"> 実行に向けた流れと手順を明確化 3つのツアープランを整理 営業資料一式と営業システムを整備 観光客目線でのサービス品質を向上 店舗販売以外の対応プランを設計 ツアープランにも活用 ブランドの歴史を効果的に活用する機会を拡大

観光プランの開発・整備を通じて、観光売上を3倍に成長させる基盤を構築した。

資料作成やリモートでの打合せを中心に、現地視察や社員との協議を重ねながら観光プラン整備と体制構築を支援いただき、結果として、観光売上を現行の約3倍まで伸ばせる成長ポテンシャルを明確にできました。

プロ人材【入社時のプロフィール】



中島 祥崇 氏

役職名：--- 年齢：30歳代 家族構成：妻、子供
選流ルート：その他 業務遂行手段：全て遠隔業務

主な経歴：地銀系シンクタンクに所属しながら、副業にて地域企業等の企画・営業支援を行っています。

観光誘客の相談をきっかけに業務委託契約を結びました。地域に根差し、長い歴史を受け継ぎながら、新しい挑戦へ進もうとする姿に惹かれ、「この挑戦をなんとか支えたい」と思ったことが関りの原点です。単なる外部支援ではなく、菓心まるいちの未来をともに考えるパートナーとして試行錯誤していただけることに、大きな喜びと充実感を感じています。取り組みが少しずつ形になっていく瞬間が、私自身の励みになっています。

企業からの声



取締役副社長 市丸 翔大 氏

重要課題の一つ「観光客の集客力向上」に対して伴走して下さっています。副業者として携わる関係上、短期的に成果を出せる、ある種ドーピングのような施策を選択しがちな中で、当社のブランドを活かし・育てる観光誘客の方向性を考え、営業いただいています。関係づくりが長期的に大事なることをご経験されてきたのだらうと感じています。我々だけで活動していたら数年後に気付いたかもしれないことを、上手く先導して下さっています。いつもありがとうございます！

雇用契約 (フルタイム)

スタートアップ



ONE DEJIMA 株式会社

所在地 長崎県長崎市
 創業年 2024年 従業員数 39名
 グローバルコンテナ海運会社 ONE 発の
 業務受託子会社。人事や市場調査などを
 担う。



海運業界経験者による新規業務受託で信頼を拡大 長崎発グローバル KPO (知的業務委託) 会社として成長に加速

抽出された
経営課題

海運専門人材の確保により新規分野案件の 受託成立と KPO 化の推進

当社は、親会社からの業務受託 (BPO) を基盤に能動的な提言を行う KPO (知的業務委託) への事業進化を目指して日々活動しておりますが、多様なバックグラウンドを持つ経験豊かなメンバーが集まる一方で、海運業界特有の専門知識を持つ社員は限られていて、KPO 化を推進するためには海運専門人材の確保が急務となっていました。さらに当時、新たに本社からオーダーされたスロット精算業務 (コンテナ船のスペース貸借に伴う計算や請求) は、複雑なロジックと高い精度が要求されていて、ここでも高い専門知識と海運経験が求められていました。

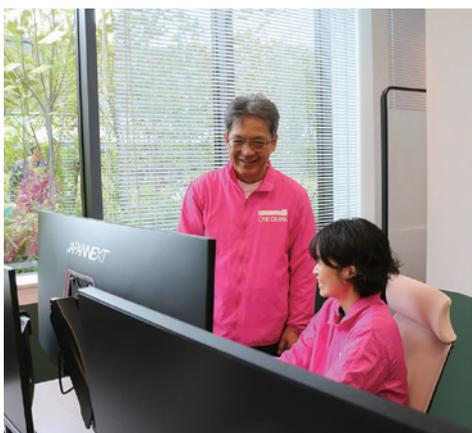
プロ人材に
与えられた
ミッション

高難度な新規業務の立ち上げと、 海運業界知識による組織の底上げ

シンガポール本社からの新規オーダーである、高難度なスロット精算業務は、社員全員が未経験の内容。確実な受託のためには、海運業界の専門知識を持つ即戦力の確保が不可欠でした。これまでに航海士として国際航路で活躍し、船舶総代理店では契約や交渉業務に携わるなど、多方面で経験を重ねてきた田崎氏は、まさにこの職務に理想的な人材だと、採用に至りました。田崎氏には、複雑なロジックを伴うこの業務の確立に加え、海運未経験社員への知見共有を通じて、親会社に対するチーム全体の業務理解の深化に、貢献していただくことも期待しました。

プロ人材が
もたらした効果

新規業務の確立後、継続受託にも成功し、 知識共有によるチームの進化に貢献



田崎氏の着任により、最優先課題であった本社からの高難度なスロット精算業務の受託が、迅速かつ確実に成立。親会社からの信頼を一層深めることに成功しました。複雑な契約や変動要素を伴う業務をミスなく遂行する能力と積極的な改善姿勢は、KPO 化実現の大きな推進力となっています。また航海士や船舶総代理店業務の知見を活かし、社内研修を通じて海運業界の知識を社内に浸透させて、社員の親会社業務への理解を大幅に底上げしました。この実績によって、さらに他領域への受託拡張の可能性が視野に入ってきています。

「スタッフから船舶に関する質問を受けることも多いです。バックグラウンドに関係なくフラットな立場でアイデアを出し合い、チームと共に成長できる、スタートアップの雰囲気が魅力的ですね。」と田崎氏。

プロ人材【入社時のプロフィール】



田崎 暁未 氏

役職名: --- 年齢: 30 歳代 家族構成: 夫 出身地: 茨城県
 還流ルート: 1 ターン 業務遂行手段: 事務所での業務

主な経歴: 外航船の航海士、船舶代理店や船会社での契約業務、新造船検査員など海運業界での多様な経験を持つ。

長崎出身の夫との結婚を機に、長崎で船と関わる仕事を探していました。地方にいながらグローバルに活躍できる企業があると知ってすぐに応募。海運業界での経験が活かせる、ぴったりの職場に巡り会えました。現在担当するスロット精算業務は、世界の物流に関わることにより大きなやりがいを感じています。これまでの経験を最大限に活かし、社内での知識共有や業務改善にも積極的に取り組んで、会社の成長に貢献したいです。

企業からの声



代表取締役 専務 小佐々 佳生 氏

海運業界で幅広い経験を持つ田崎氏の着任で、本社からの新規オーダーであった高難度のスロット精算業務の受託が無事に成立、継続できています。田崎氏がシェアしてくれる知見は、海運業界未経験の社員にとってよい刺激となっており、自ら業務改善を提案する能動性は、当社が目指す KPO 化のロールモデルそのものです。大きな責任を伴う業務を最初から安心して任せられる田崎氏は、当社の成長に不可欠な存在だと心強く感じています。



かねくら株式会社

所在地 熊本県熊本市
創業年 1950年 従業員数 22名
オーガニック食品の加工・小売・卸販売、
ショッピングモールの運営



副業プロ人材の伴走支援により、ECサイトの改善・強化を図り新規顧客獲得を実現

抽出された
経営課題

新規顧客獲得に向けたECサイトの改善・強化が急務だがスキルやノウハウが不足

当社では、熊本の自然を活かしたオーガニックの野菜や米といった生鮮食品の産直やオリジナル食品を中心に実店舗と自社ECサイトで販売しています。

自社ECサイトの運用効率化と、機能拡充により新規顧客を獲得して売上拡大を図るため3年前にノーコードでサイト構築ができる大手ECプラットフォームに移行しましたが、ECサイトの改善・強化に求められるITスキルやノウハウを持つ人材は社内にはいませんでした。



プロ人材に
与えられた
ミッション

お客様が利用しやすいECサイトの構築と自走化に向けた社内人材育成への支援

生鮮食品を扱う当社のビジネスモデルを踏まえて、新規顧客獲得のために現行サイトの改善案を提案してもらい、より見やすく買やすい商品ページへの改善、自然条件に左右される生鮮商品の在庫管理体制見直し、新たに始める法人顧客用の卸売りページの開設、などを一つずつ実現することです。

それに加えて、最終的には当社の従業員が自分たちでECサイトの更新に対応できるように人材教育も支援していただくことです。

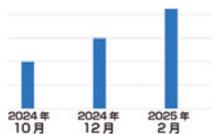


プロ人材が
もたらした効果

出荷件数が2倍に伸長するとともに、オペレーションも効率化され繁忙期を乗り越える



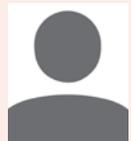
EC1 回発送あたりの出荷件数



K.H氏の的確かつ分かりやすい支援のもと、野菜や米の旬の時期に合わせてECサイトを改善でき、拡張機能を使用した法人向け卸し販売の開始、SNSを介した認知・流入の増加、などによりECサイトの出荷件数が2倍に伸びました。また、受注と出荷の激増にもかかわらず、在庫管理や出荷管理へのアドバイスのおかげで、オペレーションが効率化され繁忙期を乗り切るとともに、人材教育やオペレーション改善などもあり、従業員一人ひとりが成長することができ新たなチャレンジを行う好循環が生まれました。

K.H氏のアドバイスに基づいてECサイトをより見やすく買やすい商品ページに改善することで、ECサイトでの出荷件数は2倍に伸びました。

プロ人材【入社時のプロフィール】



K.H 氏
役職名：--- 年齢：50歳代 家族構成：妻、子供 出身地：千葉県
選流ルート：転居なし 業務遂行手段：遠隔業務と月数回の対面会議
主な経歴：金融・保険・情報通信企業で、経営戦略や新規事業、商品開発、マーケティング、ブランディング、DXを経験

地方企業の課題と一緒に伴走しながら解決し、事業拡大させ、元気な日本を取り戻していきたいと考えていました。今回、反後社長を始めとして従業員の方々にも真剣に取り組んでいただけたので、課題を解決することができました。まだまだ課題がありますので、引き続き、よろしくお願いいたします。

企業からの声



代表取締役

反後 人美 氏

ECサイトの改善・強化は専門性が高いと感じていたため、全国から人材を探せる副業活用プログラムはとても有効でした。

十数名の応募がありましたが、レスポンスが良く、話がわかりやすく一緒に取り組んでいけそうなK.H氏に依頼を決めました。

K.H氏には、会社や実店舗だけではなく、契約農家へも足を運んでいただき、畑の見学や生産者の声を聴いていただいたおかげで、当社の事業価値や想いを共有して活動を開始できたことが良かったと感じています。



大分県の素材を活かした新製品の企画・製造・販売について、プロ人材の知見を借りてマーケティング戦略等を構築

抽出された
経営課題



オリジナル商品として開発を進める竹を使った新製品のマーケティング・ブランディング

当社は、別府市の社会福祉法人「太陽の家」の協力企業として長年印刷事業を行ってきましたが、今般、本業である印刷業に加えて、慣れ親しんだ素材である「紙」と大分の竹素材を組み合わせた商品の開発・製造・販売に参入しようとして企画しました。

しかし、社内に知見のある人材もおらず、方策を模索しておりましたが、本年2月「大分県拠点」主催の副業・兼業セミナーに出席し個別相談に参加したところ、同拠点の支援を受けて当該分野の知見がある副業・兼業人材を採用可能との提案をいただき、「竹製品」事業を新事業として進めることとしました。

プロ人材に
与えられた
ミッション



新製品のマーケティング・ブランディング・販路確立のアドバイス・資料作成

新商品販売のためのマーケティング・ブランディングや販路確立という、難易度の高いミッションを完遂するためには、社長や役員、担当者を巻き込んで施策を遂行していくことが重要だと思われます。そのため、上記の分野についての十分な知見はもちろん、経営課題解決のためのリーダーシップがある人材が必要です。大分県拠点および人材ビジネス事業者の支援を受け、適切な人材の獲得に努めました。

プロ人材が
もたらした効果

新商品販売という課題に向けてのチームの意識醸成、販売に関する知見の獲得



K.T氏は、成約直後からその十分な経験や知見を活かし、チームに的確なアドバイスをを行い、新商品のマーケティング・ブランディング・販路確立等の目的達成に向けて、社内活性化についての成果を上げつつあります。引き続きK.T氏からの助言・提言を活かしながら、「大分の新たな紙製品」という新商品の販売体制確立に向けて全社を挙げて取り組んでいきたいと考えます。

現在、K.T氏は、2週に一回程度WEBでミーティングを行い、新たな提言やアドバイスを受けています。

プロ人材【入社時のプロフィール】



K.T 氏

役職名：--- 年齢：30歳代 家族構成：妻 出身地：鹿児島県
還流ルート：その他 業務遂行手段：遠隔業務と月数回の対面会議

主な経歴：WEB業界15年。WEBサイト構築や改善を軸に全体戦略設計とプロジェクト推進を担当。

これまでWEBマーケティングを専門に、サイト構築や販路拡大を支援してきました。その中で、多くの企業がオンラインでの売り方に悩む姿を見てきました。特に地方企業が魅力的な商品を持ちながら販路開拓に苦戦しているのを目の当たりにしており、私自身、地方出身ということもあり、WEBの力で企業様の成長をお手伝いできたらと思い今回のプロジェクトに参画させていただいております。

企業からの声



常務取締役

杉本 国雄 氏

当初、相談をした際には、新商品のマーケティング・ブランディング販路確立等、当社の課題にぴったり合う副業人材が本当に見つかるのかと半信半疑でしたが、K.T氏という素晴らしい人材に巡り合うことが出来、感謝しています。引き続きK.T氏のアドバイス、協力のもと、「竹製品」という新商品を活かした業容拡大に注力していきたいと考えます。

事例

19

鹿児島県

業務委託契約(準委任型)



有限会社 TAKE - i

所在地 鹿児島県始良郡
創業年 1965年 従業員数 7名
創業60年。環境問題である放置竹林の間伐竹を「手作り」に徹した匠の技術で製品化し販売。



公式HPを作成・公開。ECサイト構築・オープン。
社内DX化のインフラ整備。ECサイトとSNS連携

抽出された
経営課題

自社ECサイトを構築し、高付加価値製品を 直接販売できる事業形態の展開を図る

自社にECサイトが無い(以前はあったが閉鎖中)、外部に自社及び自社製品を周知できていない状況。今後はECサイトの構築による事業展開で活路を見出していきたいです。
システムを円滑かつ早急に構築するため、HP制作、ECサイトの構築、販売チャネルの確立という3方面をそれぞれ1名のプロ人材により連携協調しながら同時進行します。

プロ人材に
与えられた
ミッション

サイトを通して直接商品販売できるレベルのECサイトを 構築、SNS等による宣伝広告

プロジェクトの目指す方向性を共有し、販売チャネルの確立に向けた目標設定、市場調査、ターゲティング、コンセプト決定、具体的なアクションプランの作成等について3名協議しながら

- ① プロジェクトマネジメント：販売チャネルの確立に向けたマネジメント
- ② デザイン支援・デザイン作成：ノーコードツールを使用したHP作成、内製化支援
- ③ EC・Webサイト運営、マーケティング戦略企画：ECサイトの構築をそれぞれ行う。

プロ人材が
もたらした効果

公式HP公開による認知度の向上、ECサイト構築 により、D2Cへ参入できました。



R7年4月より、節目となる9月の東京ギフトショーへ向けて公式HP・ECサイト構築の達成を目標にプロジェクトスタート。週1回のMTGでチーム全体でプロセスを共有。事業内容を深く認識して頂く為、5月に鹿児島の当社を視察していただきMTGを含め工場見学を行いました。公式HP・ECサイトの各プラットフォーム選択や、自社ドメイン連帯(GoogleWorkspace)等の社内DX化も構築。チーム内で相談し外部デザイナーによるブランドロゴ作成、ブランドイメージの策定を経て自社ブランドを確立、製品ともに企業イメージを高めました。

完成したばかりのECサイトであるが、徐々に注文が入って来ているおり、手応えを実感している状況。

プロ人材【入社時のプロフィール】



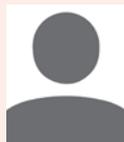
① J.U 氏

役職名：PM 担当
年齢：50歳代
家族構成：---
出身地：千葉県
運流ルート：
転居なし

業務遂行手段：
全て遠隔業務

主な WEB サービスの企画・開発に
経歴：従事

デジタルの力で地域の産業に貢献しつつ、本業とは異なる業界やテーマの業務にチャレンジできるのが、副業におけるいちばんの魅力だと思います。今回はD2Cへのチャレンジに伴走することで、自分自身の学びにもなりました。



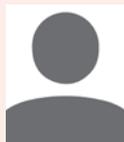
② 今井 美奈氏

役職名：HP 担当
年齢：30歳代
家族構成：---
出身地：東京都
運流ルート：
転居なし

業務遂行手段：
全て遠隔業務

主な フリーランスにて数社の
経歴：デザイン業を兼務

デザインを通して向き合ううちに、竹箸のファンになりました。誠実なモノづくりをする方のサポートができ、嬉しいです。



③ K 氏

役職名：EC 担当
年齢：40歳代
家族構成：---
出身地：埼玉県
運流ルート：
転居なし

業務遂行手段：
全て遠隔業務

主な EC 事業に従事
経歴：

今回のプロジェクトに参加することが出来光栄です。今後も応援しています。

企業からの声



代表取締役

竹井 靖人 氏

コロナ禍で企業存続の危機に直面し事業再構築を進める中、創業60年を迎える年に「プロ人」と出会い、その可能性に大きな期待を抱きました。今回、3名体制での募集を行い、座談会などを通じて社内の理念や今後の方向性を丁寧に共有した結果、非常に高いスキルを持つ方々と理想的な形でマッチングできたと実感しています。これまで公式HPすらなかった当社が、ECサイトまで構築できるようになり、事業活動の幅は大きく広がりました。



当社の新規事業における新製品の電気回路の設計への アドバイス

抽出された
経営課題

当社新製品の回路設計に関する技術的なアドバイス

本支援では、まず当社設計の基本回路についてオンラインでコンセプトと課題を共有。その後、専門人材に平日2日間の有休を取得いただき来社の上、実機を用いた課題検証と対策立案を実施。続いてオンラインで改善案を定期的に提案いただき、当社エンジニアが検証。改善内容を反映した試作基板を外注発注し、最終的な回路設計を完了。基本回路も仕上がり、現在ソフトのバグ検証中。



プロ人材に
与えられた
ミッション

回路設計に関する課題抽出と改善

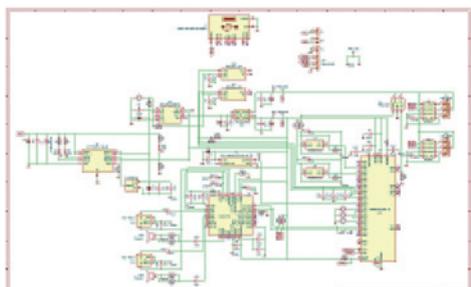
当社ではアナログ回路分野の専門性を強化するため、群馬県産業支援機構内のプロ人材事業により副業を活用した経緯。7名の応募者の中から最適な人材を選定し、実務面では求めていた回路設計が計画どおり完了という確かな成果。加えて、名古屋から高崎まで自ら出向く積極性と高い専門性による技術指導が社内の若手に大きな刺激を与え、育成効果としての副産物を創出。本制度活用による実務成果と人材成長の両立と言えます。



プロ人材が
もたらした効果

基本設計の構築と社内における回路設計手法の伝授

本支援により回路設計の最終版が完成し、製品化に向けた開発工程が大きく前進。さらに、専門人材から最新の設計手法や思考プロセスを直接吸収することで、社内アナログ技術全体が確実に底上げ。特に若手エンジニアにとっては、理論にとどまらない実践的アプローチを体得する貴重な機会となり、技術向上と主体的な学習姿勢を育む効果。実務成果と人材育成が同時に実現した顕著な成果。



写真のように不定期でオンラインミーティングを実施し、当方の進捗や課題を共有。その都度、専門的なアドバイスを受けながら図の回路開発を前進させました。

プロ人材【入社時のプロフィール】



古屋 龍一 氏

役職名: --- 年齢: 20歳代 家族構成: 単身 出身地: 愛知県
還流ルート: Jターン 業務遂行手段: 遠隔業務と月数回の対面会議

主な経歴: ㈱デンソーのエレクトロニクス技術部に自動車制御技術を担う技術者

幼い頃から自動車好きの両親の影響で多くの車に触れ、その興味を深めるため和歌山の大学で工学を専攻。自動車への情熱をそのままキャリアにつなげる形で㈱デンソーに入社。自由な社風のもとで新しい領域に挑戦できる点に魅力を感じ、今回の当社案件についても、自身の専門とは異なる分野であるからこそ面白さを見いだし応募した経緯。

企業からの声



代表取締役

渡部 嘉之 氏

古屋氏に業務支援をお願いしたことで、回路設計という当社にとって最重要の実務が大きく前進し、開発工程に確かな成果をもたらしました。当社では不足していた高度なアナログ技術を、低コストかつ必要なタイミングでピンポイントに外部から補完できた点は極めて大きな価値。加えて、古屋氏の進め方や電装設計における信頼性への向き合い方は、社内エンジニアにとって貴重な学びとなり、技術力と姿勢の双方で良い影響を与えました。

事例

21

山口県

業務委託契約(準委任型)

デジタル人材



防通トランスポート株式会社

所在地 山口県防府市

創業年 1995年 従業員数 41名

一般貨物自動車運送業(近距離・日帰り
配送中心)

配車・請求業務の属人化解消と AI 自動配車による 効率化推進

抽出された
経営課題

配車・請求業務の属人化と DX 化の遅れ

配車や請求などの業務が特定の社員に依存し、属人化していることにより業務効率が低下している点です。また、日々変動する荷主や配送先、時間指定などの複雑な運行条件に対応できるシステムが整備されておらず、配車変更時の手作業による負担が大きいことも課題となっています。さらに、2024年問題を見据えた労務・車両・運行管理の一元化体制がまだ構築されておらず、AI や RPA などのデジタル化による生産性向上とコンプライアンス対応が急務となっています。

プロ人材に
与えられた
ミッション

配車・請求業務の自動化と DX 基盤構築支援

当社の経営課題は、配車・請求業務の属人化と非効率な手作業にありました。これに対し、RPA・AI 開発に精通した松尾氏に、業務一元化とシステム構築を任務として付与しました。松尾氏のスキルは、現場業務の可視化と自動化設計に直結しており、課題の本質である「効率化と標準化」に的確に対応しています。結果として、属人業務の解消と DX 化の基盤整備が進み、生産性向上への具体的道筋が生まれつつあります。

プロ人材が
もたらした効果

属人化解消と配車精度向上への実践的貢献

松尾氏の参画により、現在、配車から請求までの業務フローを可視化しながら、重複作業や入力ミスの削減に取り組んでいます。担当者依存だった配車管理を、RPA 導入を前提としたシステム設計へ移行しつつあり、効率化と精度向上の基盤づくりを進めています。さらに AI を活用した自動配車の試行も進行中で、将来的な運行管理のデジタル一元化に向けた体制整備を進めています。



松尾氏の参画により、配車から請求までの流れを整理しつつ自動化を進め、重複作業や入力ミスの削減、AI 活用による運行管理の高度化を進行させています。

プロ人材【入社時のプロフィール】



松尾 礼央 氏

役職名：--- 年齢：30 歳代 家族構成：--- 出身地：福岡県
選流ルート：その他 業務遂行手段：全て遠隔業務

主な経歴：中小企業診断士として業務課題整理と IT を活用した業務改善支援に取り組んできました。

アナログ業務の見直しや効率化に取り組むプロジェクトに参画しています。配車業務は配車担当者の経験に大きく依存する複雑な領域ですが、現場の声を丁寧に汲み取ること意識しながら、業務フローの可視化や RPA・AI を活用した効率化を進めています。属人業務の解消や DX 化の基盤づくりが前進し、社員の皆さまの負担軽減や生産性向上に貢献できる点に、大きな働き甲斐を感じています。

企業からの声



常務取締役

吉河 一浩 氏

最初は副業人材にどこまで任せられるか半信半疑でしたが、松尾氏は短期間で現場の課題を的確に把握し、配車と請求の二重作業を統合する仕組みを提案してくださいました。業務フローを可視化しながら現場と並走して改善を進める姿勢が印象的で、社内の IT への抵抗感も薄れつつあります。現在は AI 自動配車システムの導入に向けて前向きに取り組んでいます。



●粗利率が前年比 108 ~ 110%に向上し、2年連続の黒字決算に貢献●組織課題の発見●全体の意識改革が進展

抽出された
経営課題

食品監査“される側”の実務知見を持つプロ人材を採用し「顧客の現場改善」でCS向上

食品等事業者の HACCP(食品の安全性を確保するための国際的に認められた衛生管理手法)に沿った衛生管理への取組みを支援する社内部署「HACCP 支援課」の業務を整理、業務改善ができる現場経験豊富な人材を求めています。背景には、食品衛生法の改正に基づき、2021年6月から原則全ての食品等事業者が HACCP に沿った衛生管理に取り組むことが義務付けられ、顧客からの需要や現場の管理負担が増して業務がひっ迫したことに起因するものです。



プロ人材に
与えられた
ミッション

「HACCP 支援課」の業務整理ができる経験豊富な方

HACCP 支援課は以前まで業務の整理がうまくいかず、現場の作業効率が低いため業績がなかなか上がらない状態が続いていました。又、業務の進め方を現場に落とし込むための OJT に割く時間もなく、スキルを高めるための取組みができませんでした。よって、職員にかかるプレッシャーが大きく、離職者も出ていました。そのため、お客様の製造現場改善や食品衛生の監査対応の経験があり、業務全体を整理できる人材を求めました。採用にあたっては、お客様に寄り添ったサービスを強化するため、「監査“される側”の経験」を最も重視しました。



プロ人材が
もたらした効果

「お客様に寄り添う姿勢」と、PDCA 円滑化で組織全体の意識改革に貢献



採用直後から一貫して HACCP 支援課に所属。入社から2カ月間は同僚からのヒアリングで現場の実態を把握し、その情報を基に業務内容の整理・改善に取り組みました。3カ月サイクルで監査に必要な書類のひな型を改訂したり、新しい帳票を作成したりして、より現場が回りやすい運用方法を提案しています。内部体制の強化だけでなく、お客様と密に連絡を取り合いながら現場改善の支援にも注力しています。

- 定量的効果：粗利率が前年比 108 ~ 110%に向上し、2年連続の黒字決算に貢献。
- 定性的効果：「できていると思い込んでいた社員教育が現場に浸透していなかった」という気づき、お客様への誠実な対応の見本

プロ人材【入社時のプロフィール】



服部 浩典 氏

役職名：— 年齢：40歳代 家族構成：妻 出身地：長崎県
還流ルート：1ター 業務遂行手段：事務所での業務

主な経歴：食品メーカー3社に25年間勤務。製造や現場マネージャー、工場長を経験した実務派の即戦力人材。

(株)クロックワークに応募した理由は「お客様に寄り添う」という考え方に惹かれたからです。前職の時、監査をする際にお客様から頼られることが多く、強いやりがいを感じていたため、今の HACCP 支援の仕事も意義を実感しながら働くことができている。上司から業務内容を聞き取った上で、その都度、効率化に向けて適切な運用方法を提案しています。

企業からの声



代表取締役

伊志嶺 哉 氏

服部氏は、PDCA サイクルを回しながら3カ月ごとに書類のひな型を更新し、より現場に合った運用方法に改善してくれたり、部署ごとの売り上げ目標づくりに関わったりしてくれて、経営者目線も持ちながら業務運営に携わってくれます。彼のような人材が入って職員全体のレベルが上がっていくことで、より少ない人数で付加価値の高い仕事ができれば、当社が掲げる平均年収500万円という目標も達成できると考えています。

事例

23

北海道

業務委託契約(準委任型)

大企業連携



株式会社マツモト 函館工場

所在地 大阪府堺市

創業年 1942年 従業員数 44名

昆布加工製品の製造、販売及び昆布原料(原藻)販売



生産ラインのムダを排除した工場の生産性 UP と、将来を見据えた改善サイクルの定着

抽出された
経営課題

環境変化に対応した製造工程の見直し

当社は自然の恵みに育てられた貴重な海洋資源である昆布を原料とした製品を、創業以来84年間に渡り作り続けてきました。昔から変わらない「昆布の美味しさ」と、「食の安全・安心」の両輪に取組むべく日本で生産量1位の函館に1989年函館工場を竣工しました。私たちは常にお客様満足度を高めていきたいと考えておりますが、昨今の原材料高騰により利益確保が厳しくなっており、環境変化に対応した製造工程の見直しによる生産性向上を図ることが喫緊の課題でした。

プロ人材に
与えられた
ミッション

製造工程の見直しによる生産性向上と、それら成功体験による自律的改善活動の推進

函館工場での複数の問題点について、改善を実施すべく従業員にヒアリングをするも、繁忙期などがかなり、生産工程の改善が進みませんでした。橋本氏にお願いしたのは、従業員1人1人にヒアリングを行い意見を聞いて頂くことで、従業員自身が仕事に対する向き合い方を変えてもらいたいという思いと、橋本氏のトヨタ式カイゼン活動において、製造工程全体を俯瞰した視点で、川の流れの様にボトルネックのない生産体制の実現により、原材料高騰などの環境変化に対応した生産性向上の実現をミッションと致しました。

プロ人材が
もたらした効果

生産工程の改善方法の習得と従業員の意識改革



橋本氏はトヨタ式カイゼン活動の経験が豊富で、現場に潜むムリ・ムダ・ムラを見抜く知見が高い事から第三者的な目線で工場全体を俯瞰し、課題設定を行って頂きました。まず、現場の意見を聞き問題点を確認し、優先順位を見極めながら改善対応頂き、生産性向上に繋がりました。この事は、従業員自身の意見が反映された事から達成感が感じられ、1つの成功体験になりました。今では徐々にではありますが、従業員自ら意見を発し、現場での改善活動に現れ始めています。今後の環境変化に対しても、対応できる生産体制が整いつつあることを実感しています。

従業員から丁寧にヒアリングを行い、設備の設置角度変更により、6名で行っていた作業が4名でできることとなり、生産性がUPしました。

プロ人材【入社時のプロフィール】



橋本 哲 氏

役職名: --- 年齢: 50歳代 家族構成: --- 出身地: 北海道
選流ルート: 転居なし 業務遂行手段: 遠隔業務と月数回の対面会議

主な経歴: トヨタ自動車北海道㈱で製造業務に携わり、現在は経験をもとに道内企業様の改善サポートに取り組んでいます。

生産性向上セミナーにて、株式会社マツモト様よりお声掛けをいただき、ご訪問につながりました。現状把握を行い、従業員の皆様と課題や対策の話し合いを重ね、トライ(改善策)を実施頂きました。トライ(改善策)実施後、皆様から「人数が減っても作業性が落ちない!」とお喜びいただいたことが何よりも嬉しく、やりがいを感じる瞬間でした。皆様との連携をさらに深め、更なる改善と一緒に進めたいと考えております。

企業からの声

函館工場 商品管理部
取締役 部長 山本 知史 氏

製造ラインでの生産性向上が課題ですが、橋本氏の業種は自動車製造業、一方、当社は食品製造業であり、どこまでご対応頂けるのか伺ったところ、「自動車と食品の違いは認識している。しかし、同じ部分もある。そこを見ていきたい。」という言葉聞き、安心感を得ました。また、外部からの視点による提案は客観的であるものの、ハレーションを起こす危険性もあります。しかし、橋本氏からプロジェクト推進に当たり、矢面に立つ覚悟を伺い、より信頼感が深まりました。



乳製品の生産現場のカイゼンによる混乱の解消

抽出された
経営課題

乳製品生産現場のカイゼン

従来は「成田ゆめ牧場」の売上に頼る経営で、乳製品の販売も売店や直営店が中心でしたが、事業承継とコロナ禍を機に本格的な6次産業化を目指しました。祖業である酪農では新牛舎を設置し乳牛を40頭から210頭に規模を拡大し、ホテルや飲食施設などへの外部販売にもチャレンジ。乳製品の評判は上々で商談は順調でしたが、生産現場は管理記録の再整備・生産体制の再構築等作業が山積みとなり、生産計画をこなすだけで精一杯、納品遅延も発生していました。外部販売推進には生産現場の改善は喫緊の課題でしたが、社内に知見がなく着手できない状況でした。



プロ人材に
与えられた
ミッション

生産現場のカイゼンと6次産業化を導く伴走型支援の実践

志村氏の実家は養鶏業を営み、志村氏自身も卵から菓子類への製品開発の実績に加え、食品製造や飲食店向けコンサルの経験も豊富にお持ちでした。こうした背景から、当社が目指す6次産業化の指南役として最適と判断し、採用を決定しました。

生産現場では日々の作業をこなすことが精一杯で、どうかしなければとは感じていたものの、どこから手を付けて良いかわからない状況でした。そこで志村氏には実際に生産現場を見て頂き、改善策の立案から実践までをともに進める伴走支援をお願いしました。



プロ人材が
もたらした効果

生産現場の作業効率を上げ、営業部門にも波及するカイゼンの好循環



まずは整理・整頓・清掃の3Sから着手し、次に作業動線の見直しを行いました。それまで当たり前に存在していた大きな作業機を指摘され、早速処分したところ急に視界が開け、そこから作業動線のカイゼンが始まりました。不要物の処分を進めると同時に、工場の片隅で眠っていた機械の活用にも助言をいただき、資産の有効活用にも繋がっています。カイゼンの機運は営業部門にも波及し、分かれていた製造と営業を同じ部屋に集約し、情報連携を密にすることで納品遅延の心配は払拭されました。現在はDX推進や新商品のプロモーションにも助言をいただいています。

当社は祖業の酪農拡大を起点に製造・観光・小売との相乗効果を発揮し、6次産業企業として千葉県で酪農のリーダーを目指しています。志村氏の助言は現在も継続しており、取り組みの推進に極めて有意義です。

プロ人材【入社時のプロフィール】



志村 竜生 氏

役職名: --- 年齢: 40歳代 家族構成: 妻、子供 出身地: 宮城県
還流ルート: 転居なし 業務遂行手段: 遠隔業務と月数回の対面会議

主な経歴: 養鶏業へUターン後、NPOや社団法人の設立運営、現在個人で経営支援も行っております

オンライン面談を複数回した後に選んでいただきスタートしました。歴史ある会社で組織体制もしっかりしていることから安心して業務に着手できました。直接関わる皆さんとは年代が近く信頼関係を早い段階で構築できました。コミュニケーションが円滑に進むことも相まって、改善提案に対する打合せもスピード感を持って進められています。業務の幅も限定されず自由度があることで、視野を広くやりがいを持って業務に関われています。

企業からの声



製造本部 シニアマネージャー 石松 秀輔 氏

原料を瓶詰した発酵商品をインキュベーター(発酵器)に移動する際、今までは重いケースを手で運んでいましたが、志村氏の「台車を使ったら」の一言にハッとさせられました。作業動線が見えていなかったこれまでの、手で運ぶのがあたりまえでしたが、たった1台の台車を使うことでこれほど効率が変わるのかと気づかされました。現場の全員が「すっきりしてきれいになった、仕事がしやすくなった」と実感し、さらなるカイゼンを目指してモチベーションがアップしました。

事例

25

岐阜県

業務委託契約(請負型)

デジタル人材



大福製紙株式会社

所在地 岐阜県美濃市
創業年 1934年 従業員数 100名
機械抄き特殊紙：マスキングテープや
両面テープ用原紙、コンデンサ用絶縁
紙、紙糸等の製造販売



実際に使用した原材料の見える化によるバラツキや作業ミス防止、作業効率や在庫管理精度の向上

抽出された経営課題

製造現場のDX・IT化推進による作業効率向上と品質改善

生産部塗工係では4組3交替(1組当たり4~5名)で24時間稼働しており、生産管理部門が発行する生産指令書に基づき必要な原材料を投入する作業において、標準作業が明確に出来ておらず、作業者の経験則による投入量バラツキや、作業ミスを生じることがあり、実際の投入量が過多や過少である事を原因とする品質不良やバラつきが散発している状態でした。こうしたバラツキや作業ミスが起こらないよう、正確に原材料を管理し作業を見える化する為、DX・IT化を梃子に改善を図りたいと考えました。



プロ人材に与えられたミッション

課題の抽出、解決策の提案、IT化推進のリーダーシップ

単なるIT化ではなく、現場実態を把握したうえで、現場視点での解決策をITを活用して提案推進頂ける人材を求めていました。町野氏はトヨタ自動車(株)の勤務経験に裏打ちされた、現場視点、作業視点での改善策を基本にステップを踏んで改善を進めて行く考えかたをお示し頂き、アドバイザー契約にいたしました。システム導入後のフォローも、課題解決に向け寄り添いながらの解決を一緒に進めて頂けると考えております。



プロ人材がもたらした効果

作業任せの作業から標準化された定型作業でのIT化による変革



現場では今の作業(手計算・手書き)に煩わしさを感じたり、各自の経験則によるバラつきによる問題を認識していたが、それこそが、業務効率の低下や作業ミスにつながってしまうことを、町野氏からのアドバイスを受け認識すると共に、作業手順の見える化、標準作業化を踏まえたIT化のメリットを認識し、活動を進めています。

特に若手社員を中心に、自らの考えが反映されたシステムの導入活用により、自信を持って作業にあたるようになり、バラつきや作業ミスの減少・作業効率の向上・安定品質の維持に成果を得られていくと考えております。

従来の作業の振り返り、手計算・手書きであった作業をシステム化したことにより、個人差(バラツキ)の平準化、作業ミスの未然防止、品質の安定につながるものと考えております。(現在システム導入中)

プロ人材【入社時のプロフィール】



町野 元康 氏

役職名：--- 年齢：50歳代 家族構成：--- 出身地：愛知県
選流ルート：転居なし 業務遂行手段：遠隔業務と月数回の対面会議
主な経歴：(株)エム・ティー・エイ

1991年4月~現在に至るまでトヨタ自動車(株)勤務、2021年8月~副業として個人事業主を起業。長くトヨタの製造に関わっておりトヨタ生産方式も熟知し、原価低減するための組織改革や、働き方変革、新規システム導入に取り組んでいます。

企業からの声



生産部 課長 高田 祐介 氏

自職場の課題点を町野氏と共に作成した工程フロー図を基に、調合工程の配合計算を自動化、作業手順を可視化した上で効率化を実現し、手計算や経験則による誤差を排除して現場の安定稼働と品質向上に貢献しました。更に現場の生産性向上と業務負荷低減に寄与し、大変助かっています。現在も安定生産に向け進行中です。



富士宮信用金庫

所在地 静岡県富士宮市

創業年 1933年 従業員数 278名

地域の中小企業や個人に預金・融資・為替などの金融サービスを行う



信用金庫における業務のDX推進・プロのSEの知見を経営に反映

抽出された
経営課題

DX化を進めるための、より高度な専門的知識を備えた職員の不足

業界全般に言えることですが、近年当金庫においても若手職員の離職が続きました。その結果、中堅層が手薄となり、人材育成が追い付かず、熟練職員の負担増となり、業務全般の抜本的な再構築を進めるうえでDX化が急務でしたが、高度な専門知識を備えた職員が不在で、業務の合理化・効率化が遅れていることが課題となっていました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

Excelマクロ活用による事務負担軽減・新規システム導入時の業者との交渉

当金庫本部各部、各営業店舗では様々なOfficeファイルを使用して事務処理を行っていますが、作成者が不明で、長らく更新がされていないファイルを使い続けており、効率の悪さが事務負担を更に増加させていました。プロ人材である渡井氏には、各所から改善を行う必要のあるファイルを集めて検証し、ミスなく効率よく書類作成ができるよう改善を依頼しました。また新たなシステム導入時にはスペックや費用対効果、既往システムとの互換性などをプロのSEの目でチェック頂くようお願いしました。

プロ人材が
もたらした効果

当金庫の実務にあったOfficeファイルの改善・新規システム導入時の導入費用削減



Excelマクロの活用は、各部店より要望を聴取し、試作ファイルを各店舗で試用、更なる要望を聴取し改良を加え、正式な使用を開始するといったプロセスで行っています。細かな要望も速やかに対応、当金庫の実務に合ったExcelファイルが蓄積され、顧客管理や顧客動向資料として活用されています。また、新規システム導入時には、今まで、業者の提案内容を精査できる人材がおらず、提案通りに受け入れてきた状況がありましたが、渡井氏が対応することで当金庫が導入すべきシステムの最低ラインが明確になり、大幅な導入費用削減に寄与して頂きました。

Officeファイルの改良作業を行う渡井氏。改良を行ったことで各店舗からは、事務効率化が図られた、こんな事が出来るようになるとは思わなかった、ミスが大幅に減った等、多くの声が届きました。

プロ人材【入社時のプロフィール】



渡井 美宏 氏

役職名： --- 年齢： 60歳代 家族構成： --- 出身地： 静岡県
 還流ルート： Uターン 業務遂行手段： 事務所での業務

主な経歴： 大手企業にて社内SEとして企画／開発／運用の各工程を経験、その後、内部統制(JSOX)業務に従事

大学進学タイミングで県外に出ましたが、早期退職をきっかけに地元へUターンしました。出来れば市内で働きたいと思い就職活動を始めたところ、プロフェッショナル人材事業の紹介を受け入庫しました。現在は、SEとしての経験を活かし、主にツール開発やシステム導入の業務に携わっています。自分にとって金融は未知の分野であり、また、未経験のスキルを求められることが多いため、学びの機会にも恵まれています。

企業からの声



理事長

伊藤 壽文 氏

当金庫において、事務効率化のためのDX推進は、将来的な経営基盤弱体化を防ぐために喫緊の課題でした。DX推進をどのように取り組んでいったら良いか方向性が定まらない状況でしたが、渡井氏より小さな困りごとから解決していきましょうとアドバイスを頂き、事務改善の取り組みを少しずつ進めていきました。また、新規システムについても、当金庫のDX推進に真に寄与するのかが検証し、費用対効果を最大限に発揮できる体制を整えて頂きました。

事例

27

愛知県

業務委託契約(準委任型)

デジタル人材



株式会社ベルテック

所在地 愛知県名古屋市
 創業年 1969年 従業員数 31名
 製缶加工を中心に、CADやレーザー加工技術で各種コンベアー・ホッパー・ダクト・架台等を製作



プロトタイプを元にカスタマイズ性を重視した生産・受注管理システムを構築、運用。ITパートナーとしても継続支援。

抽出された経営課題



ベンダー交渉難航でシステム改修が停滞し、業務効率化に必要なシステムの実現の足枷に

社内で利用している顧客管理や生産管理システムの改修が、ベンダーとの交渉難航のために停滞し、業務効率化を妨げていました。そこで自前でシステムのプロトタイプを構築した経験から、自社の複雑な業務に真に適合し、かつ将来の仕様変更にも柔軟に対応できるカスタマイズ性の高いシステムを本格的に構築する必要性が明確になりました。しかし、プロトタイプを実運用に耐えるレベルに引き上げ、特にカスタマイズ性を優先した設計と構築を技術的にリードできるデジタル人材が社内不足し、この技術的なギャップを埋めることが喫緊の経営課題となっていました。

プロ人材に与えられたミッション



プロトタイプからカスタマイズ性重視の生産・受注管理システムを設計・構築・実運用化

自社で構築した生産管理と受注管理システムのプロトタイプを基盤とし、これを実務で運用可能な本格的な社内システムとして完成させることがミッションでした。特に、システムが完成した後で業務や要求に変更が生じた際にも迅速かつ柔軟に対応できるように、カスタマイズ性を最重視した設計と実装を技術的にリードすることが求められました。単にシステムを完成させるだけでなく、当社の業務フローに深く適合させ、将来的な拡張性も確保した「納得のいくシステム」の作りこみを支援し、企業のDXを支えるITインフラを確立することが最大の目標とされました。

プロ人材がもたらした効果

カスタマイズ性の高いシステムが実運用を開始、外部人材活用への社内の意識改革が実現



プロ人材の関与により、当社業務に深く適合し将来変更にも対応できるカスタマイズ性の高いシステムが完成し、実運用を開始できました。これにより、管理業務が標準化され、データに基づく意思決定が可能となり、業務効率化が実現しました。さらに、プロジェクト完了後もITパートナーとして継続的に関与しており、システムは常に業務実態に合った最適な状態を維持しています。加えて、社内では「課題は自社だけで抱え込まず外部スキルを活用する」という意識改革が進み、現在では複数の副業人材を迎えるなど、外部リソース活用の文化が定着しました。

プロ人材の方に来社いただき、打合せをしている風景です。
現場と事務所でのそれぞれの課題・どのように解決したいのかを話して今後の進め方を話しています。

プロ人材【入社時のプロフィール】



金子 将太 氏

役職名：--- 年齢：40歳代 家族構成：妻、子供 出身地：神奈川県
 選流ルート：転居なし 業務遂行手段：遠隔業務と月数回の対面会議
 主な経歴：オイシックス・ラ・大地(株) MD 製造工場長

飲食店や食品製造業での経験を活かせると考え、副業マッチングサービス事業者を通じてベルテック様とご縁をいただきました。これまで経験のなかった業界や勤務地での業務を通じて、新たな知見を得られたことは非常に新鮮で、有意義な機会となりました。改善に向けた前向きな姿勢が印象的であり、私の提案や取り組みにも真摯に向き合っていたことで、強いやりがいを感じながら日々の業務に取り組むことが出来ました。

企業からの声



マネージャー

今井 衣都華 氏

社内の生産管理の難しさに行き詰っていましたが、経験のある方からアドバイスをいただいたり、一緒に考えていただける事はとても心強かったです。自分達では中々思いつかないような観点からのアドバイスはとても貴重でした。



ばいこう堂株式会社

所在地 大阪府大阪市
創業年 1958年 従業員数 90名
さぬき和三盆糖の製造販売、及び菓子製造販売



品質管理体制の整備と JFS-B 規格の更新管理

抽出された
経営課題

JFS-B 規格による管理の維持について

JFS-B 規格を取得後、整備された工程の管理を更に改善していくことにより、お客様の信頼を確保し、販売力強化に繋げていくことが可能となったが、担当者の急な退職により維持管理が困難となりました。この状況を打破するために、プロ人材の募集を実施し、問題時の対応や年一度の監査の対応が可能な人材を確保することが、第一の課題となりました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

JFS-B 規格の更新管理、及び製造工程の改善

ミッションを進めるにあたって、第一種衛生管理者の資格を取得してもらい、規格の維持管理を目指しました。その結果、様々な課題をクリアし、お客様が求める安心安全な商品を製造するための第一歩となりました。次の段階では、規格に則した製造工程の管理を実施し、問題があれば改善していくことを繰り返しながら、更なる信頼を確保し、販路の拡大及び拡販が可能となりました。

プロ人材が
もたらした効果

効果について



2022年8月の入社後、試験のあるタイミングで第一種衛生管理者の資格を取得。2023年3月の監査をクリアし、3年に一度実施される、翌年3月の更新監査もクリアできました。また、2023年5月に発生した回収案件についても、原因を断定し工程の改善に大いに貢献し、お客様からの信頼も回復できたと感じています。

採用された人材が、お菓子の水分含有量によって歯ざわり等が変化するため、工場の現場で規定の許容範囲内に収まっているかを確認しています。

プロ人材【入社時のプロフィール】



石丸 満大 氏

役職名: 品質管理部 主任 年齢: 20歳代 家族構成: --- 出身地: 広島県
還流ルート: Iターン 業務遂行手段: 事務所での業務

主な経歴: 2019年に食品企業に就職し製造部に勤務。その後、品質管理として再就職。

品質管理の仕事を中心に転職活動をおこなっていたところ、ばいこう堂株式会社の募集に応募しました。

自身の希望にもあっており、和三盆糖という商品に魅力を感じ入社。入社後は、JFS-B規格の運用を主に行っています。

その中で、様々な改善を実施し、お客様に安心安全な商品をお届けすることに、やりがいを感じております。

企業からの声



専務取締役兼工場長 黒川 晴彦 氏

回収案件での臨時監査において、的確な対応で見事に監査をパスし、商品の改善に尽力してくれたのが、印象に残っています。まだ年齢も若いので、これから様々な経験を積んで更なる飛躍を期待しています。

事例

29

雇用契約（フルタイム）

愛媛県



山内工業株式会社

所在地 愛媛県新居浜市
創業年 1955年 従業員数 46名
製缶・配管・設備の据付およびメンテナンス工事、重機リース業など、幅広い鉄工事業を展開



社長の思いを実現するため、将来を見据えた人材採用とDX・情報セキュリティ改革の推進

抽出された経営課題

IT基盤の未整備、若手不足や体制脆弱など、浮き彫りになる構造課題

経営陣によるトップダウンの意思決定が中心で、改善サイクルが停滞していました。IT基盤の未整備によりアナログ業務が多く、業務効率の低下を招いていました。さらに、基礎的なセキュリティ体制の脆弱さ、若手人材が魅力を感じにくい企業体質、そして社長の改革方針を支える専門人材の不在が、変革を進められない構造的な課題として浮き彫りになっていました。



プロ人材に与えられたミッション

DX計画策定や業務可視化、セキュリティ整備、採用改革の推進、社長方針の実行支援

当社の構造課題であるIT基盤の未整備、セキュリティ体制の脆弱さ、若手人材の採用難に対し、N氏はプロ人材としてDXロードマップの策定、業務フローの可視化、セキュリティガバナンス整備を推進しました。同時に、採用戦略の見直しや魅力発信を強化し、組織活性化に尽力しました。さらに、社長の改革方針を現場で実行可能な形に落とし込み、変革を前進させる推進役として組織変革を牽引しました。



プロ人材がもたらした効果

業務効率化と情報共有を徹底し、採用力も強化。改革が動き出す組織変革の一步を実現

入社後、まずは全体の業務可視化を実施し、アナログ業務のデジタル化に向けた優先領域を整理しました。「守りのDX」の基盤を整備したことで、情報共有が迅速化し、無駄な作業の削減につながりました。続いて、セキュリティルールを整備し、脆弱だった管理体制を改善しました。並行して、採用戦略を刷新し、魅力発信を強化したことで若手応募が増加しました。さらに、社長の改革方針を実行レベルに落とし込むことで、組織に変革の気運が芽生える“第一歩”を実現しました。

- ・R7年度の新卒採用は、R2～6年度平均の7.5倍を達成
- ・業務効率化計画が評価され、DX認定を取得
- ・DX元年として業務改善を本格稼働
- ・事務系全社員のセキュリティ教育受講率100%を達成



プロ人材【入社時のプロフィール】



N 氏
 役職名：--- 年齢：40歳代 家族構成：妻、子供 出身地：大阪府
 選流ルート：Uターン 業務遂行手段：事務所での業務
 主な経歴：某大手製紙メーカーにて、調達から設備保全、建設、企画まで幅広い管理職務を経験

入社を決めた理由は、社長から「会社を変えるための右腕として力を貸してほしい」という強い想いを直接伝えられたことでした。安定した受注基盤のもと、改善業務に専念でき、社長直轄で意思決定が迅速なため、仕事が前向きに進む環境があります。業務効率化に集中できるこの職場に、働きがいや魅力を感じています。

企業からの声



代表取締役社長 **神野了輔 氏**

プロ人材を迎えるにあたり、当初は本当に自社にマッチするのか、成果を發揮できる環境を作れるのかという不安がありました。しかし、N氏はその不安を払拭し、私の想いを的確に受けとめ、わずかなヒントから“1を10に”発展させて形にしてくれる存在となりました。また、経営判断に迷ったときや課題に直面した際には、真っ先に相談できる右腕として支えてくれています。プロ人材が加わったことで、会社の未来をともに描ける心強いパートナーを得たと強く実感しています。



合同会社 高知カンパーニュブルワリー
所在地 高知県香美市
創業年 2017年 従業員数 21名
地域農産物を活用したクラフトビール
製造販売



クラフトビールの製造マニュアル作成による業務の属人化の解消と生産性の向上

抽出された
経営課題



既存製造マニュアルを見直し、属人依存からの脱却と生産性の向上を実現

クラフトビールの製造マニュアルは作成していたものの、十分なものではありませんでした。創業来、属人的に大きく依存していた技術者が育児休暇を取得することとなり、生産体制を早急に整備する必要に迫られることとなりました。このため、誰もが安定した品質のビール造りを実践できるよう、製造マニュアルの見直しや十分でなかった品質の重要管理項目等を策定することにより、今後なお厳しくなっていく人材確保に繋げるとともに、持続的な生産力の強化、長期ビジョンに立った事業計画の策定につなげたいと考えました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

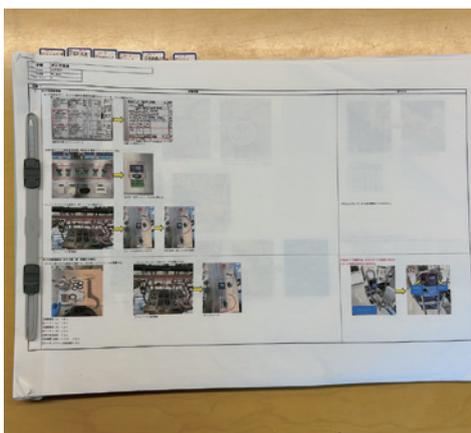


製造方法や品質基準を明確にしたクラフトビールの製造マニュアル作成

ビール造りに関する経験と知識が十分でなく、これまでの製造方法、品質の客観的な評価ができていませんでしたが、高知県拠点が実施する平成6年度企業視察交流ツアーに参加し、プロ人材から提言をいただく機会を得ました。このツアーでは3名のプロ人材の現地調査等を受け、製造マニュアル策定の様々な提言をいただくことができました。結果3名のプロ人材の中から岩井氏にお願いして製造方法や品質に関する適切な評価基準等を盛り込んだ製造マニュアルの策定に取り組みすることとしました。

プロ人材が
もたらした効果

属人依存からの脱却と生産性の向上



作業の標準化が進み、作業手順が明確になったことでミスも軽減されてきました。結果として、品質の安定や生産性の向上、作業の安全性が大きく期待できるようになりました。これまでの属人(経験と勘)に依存していたビール造りが、誰もが体系的に学べることになり、指導者の人材教育に要する時間が軽減され教育スピードも向上しました。標準的な作業手順があることで社内にPDCAサイクルの基礎が定着し、好循環につながりました。企業の品質・安全を重視する姿勢を対外的に示せたことも大きな成果です。

ビール造りの各工程の写真と重要管理項目を数値化したわかりやすい製造マニュアルを作成しました。
※製造マニュアルの写真

プロ人材【入社時のプロフィール】



岩井 康平 氏

役職名: --- 年齢: 30歳代 家族構成: 妻、子供 出身地: 福島県
還流ルート: 転居なし 業務遂行手段: 遠隔業務と月数回の対面会議

主な経歴: 食品メーカー2社で菓子・調味料の商品開発に従事。地域における食品企業の支援事業を法人化し展開。

この事業を始めて以来、人手不足や、とある課題によってポテンシャルを活かしきれない地域企業の現状を知りました。魅力的な商品を持ちながらも、やりたいことに十分取り組めない苦勞を目の当たりにし、地域活性化への貢献を決意しました。現在は、自分のアイデアや行動が企業の成長に直結する点に大きなやりがいを感じています。課題を解決し、企業の状況が着実に前進し成果が目に見えることが、何よりの喜びです。

企業からの声



代表 瀬戸口 信弥 氏

岩井氏は30代ながら大手食品メーカーで幅広い経験を積まれており、当初想定していた製造マニュアル化支援に加え、マーケティング視点での新商品企画や広域戦略についても定期的に壁打ちを行い、言語化支援を続けていただいています。伴走いただいた社員は入社1年未満でしたが、現場の声を反映しながら学びを深める貴重な機会となりました。今後も豊富な知見を活かし、柔軟にご支援をいただく予定です。

事例

31

福岡県

業務委託契約(準委任型)

大企業連携



株式会社野原商会

所在地 福岡県北九州市
創業年 1969年 従業員数 25名
環境未来都市を目指す北九州市で産業廃棄物の収集運搬と処分、運送・リサイクル業を行っています。



社員の意識改革と会社を牽引するリーダー・中間管理職の育成によって、専務が経営に専念できる環境作り。

抽出された
経営課題

「地域社会に貢献し、皆様から必要とされる企業を目指す」を体現する会社経営に専念

製造業が製造時に発生する産業廃棄物を適正処理することはもちろん、それらを新たな資源としてリサイクルする「ゼロエミッション」を目指し、日々の業務をおこなっています。その業務が時流にマッチして受注が増える中、専務がマニュアル作成から作業指示まで管理監督業務を行っていて、本来業務の経営戦略に取り組む時間が十分に取れていませんでした。そこで、新人教育や工場の管理を任せられる(専務の右腕となる)中間管理職の育成が必要でしたが、多忙な専務に代わって指導する人材がいませんでした。

プロ人材に
与えられた
ミッション

今までの経験をフルに活かし、自ら考え行動できる人材育成の仕組み作りと業務の効率化

社員が自ら考え行動し、後輩育成ができるような管理職へと成長できるように、今までの経験をフルに活かして指導することを期待されていました。そこで、機械オペレーターの中から若手でやる気のある人材に、まずは自らがマニュアルを作れるようにマニュアル作成のフォームを決めて、内容は写真を利用して文字を極力少なくしたマニュアルのひな形を考えました。

また、設備保全を内製で行った時に予備品が不足して設備の稼働に影響が出たため、予備品の管理に簡易的なカンバン方式(トヨタ自動車が開発したジャスト・イン・タイムの生産方式)を取り入れました。

プロ人材が
もたらした効果

若手のリーダー的な存在としての成長と、簡易的なカンバン方式の導入

機械オペレーター自身が自らのマニュアルを作成することにより、機械オペレーター同士の標準化につながりました。そして、若手の機械オペレーターがリーダー的な存在として成長しつつあります。

予備品管理に関しては、バラバラに置いていた予備品の置く棚を決め、必要数量と発注数量を決めてから最低発注数に応じた紙のカンバンを取り付けて必要数量が下回らない管理を進めてきました。

若手の機械オペレーターが自ら仕事をやりやすくなるようになりメンバーからの信頼を得られれば専務の右腕となり益々の成長を期待しています。



「早い段階で希望する人材に出会えたことはとてもありがたく、今後が楽しみです。」と野原社長は語っています。

プロ人材【入社時のプロフィール】



津田 肇 氏

役職名: --- 年齢: 60歳代 家族構成: --- 出身地: 福岡県
選流ルート: その他 業務遂行手段: 事務所での業務

主な経歴: タンカーの航海士・機関士を経て、トヨタ自動車九州㈱に転職。
工場施設、資材、IT、総務・人事等を経験。

社内公募で野原商会さんでの副業を知りました。そして、積極的に環境問題に取り組まれる素晴らしい企業様なので魅力を感じました。私はトヨタ自動車九州㈱にて、総務・人事、IT企画、コンプライアンス…等、様々な職種を担当してきました。その全ての経験が同社で役立ったと感じています。また、わからないことがあっても社内のコネクションを利用して調べたり、アドバイスをもらうことができるのもありがたいです。

企業からの声



代表取締役(当時) 野原 和彦 氏

今までの経験をフルに活かしてご指導してくださることを期待していました。そして、工場のスタッフ全員にヒアリングし、それぞれの業務の割合や業務上の問題点、安全管理などを洗い出し、マニュアル作りをしてくれました。私の意見はもちろん、社員一人一人丁寧に寄り添ってくださる姿勢にいつも感心しています。これからもトヨタ自動車九州㈱で得た津田氏の豊富な経験や知識をフル活用して、当社を牽引することのできる管理職を育ててほしいと願っています。



CAD・CAM データ加工・工程の標準化とマニュアル作成により、これまで積み重ねたノウハウの見える化をサポート

抽出された
経営課題

個人事業であるが故に属人化してしまった業務をマニュアルにして標準化したい

現在、商品の製作は代表者本人とパート従業員とで行っています。商品はユーザーの障がいの程度やニーズに合わせて、ひとつひとつが手作りのオーダーメイドであり、その商品特性から、受注から完成までのプロセスは多岐に亘っています。一方で、ユーザーには1日でも早く商品を届けたいという想いもあるため、代表者自らが他の業務時間や睡眠時間を削って製作の時間を確保しているのが現状です。特に部材を加工するためのCAD・CAM データを処理する工程は福祉用具の知識も必要で代表者の属人的な仕事にならざるを得ず標準化できていませんでした。



プロ人材に
与えられた
ミッション

単なる業務標準化ではなく、パート従業員が使用できるレベルまで落とし込んで欲しい

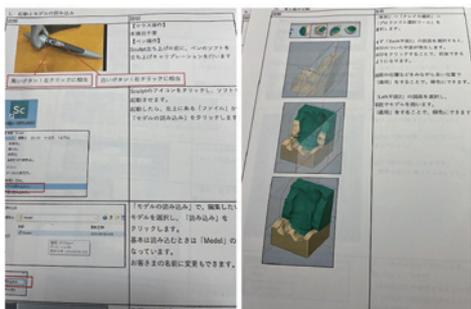
今後の事業の拡大と生産性向上を見据えると、製作に必要なCAD・CAM データ作成の処理を標準化し、パート社員でも扱える体制を早急に整備することが最優先の課題となっています。今回、塚田氏には製作工程を効率化するための、取り扱いマニュアルの作成をお願いしました。当事業所の商品は重度の障がいを持った方々の体のスペシャルニーズに応える商品であり、一般的な機械製品とは異なるため、福祉用具としての性質・特徴を踏まえた点を含めてできるだけマニュアルに落とし込んでいただくようお願いしました。



プロ人材が
もたらした効果

使えるマニュアル作りのために、実際の加工を行い手順を確認、加工時の問題も改善した

塚田氏と仕事をして驚いたのはレスポンスの速さという点です。私は思いついたことや疑問点があったら、すぐにLINE やメールで送るのですが、それから何分もしないうちに的確な回答が送られてきたので、順調にプロジェクトを進めることができました。また、私からの説明だけでなく、ご自身で実際にデータ加工、切削加工も体験してもらったことで新たな問題点の抽出や改善案ができました。結果的により実務に即した視覚的にも分かりやすい、使えるマニュアルが完成しました。塚田氏には今後も継続的にいろいろな相談をさせていただきたいと思っています。



文字だけでなく、多数の図や写真も盛り込んだ使えるマニュアルが完成しました。CAD・CAM に関する特別な知識を持たないパート社員さんも一人でデータ作成処理を進めることができるようになりました。

プロ人材【入社時のプロフィール】



塚田 泰士 氏

役職名: --- 年齢: 30歳代 家族構成: 妻、子供 出身地: 宮崎県
選流ルート: 転居なし 業務遂行手段: 遠隔業務と月数回の対面会議
主な経歴: 関西機械設計事務所

電機メーカーで設計業務を中心にキャリアを積み、独立を考えていた時期に宮崎県の案件と出会い興味を持ちました。福祉用具は未経験でしたが学びが多く、自身の技術を活かしました。MHD 様は社会的意義のある事業に取り組みされており、自走を支える形で貢献したい一心でした。初めての業界で迷惑をおかけした点もありますが、CAD・CAM の知見を活かし、自走できる環境づくりに少しは貢献できたと考えております。

企業からの声



代表 **時吉 早苗 氏**

当事業所は「重度の障がいを持つ方とご家族に、喜びと笑顔を届ける」ことをミッションにしており、事業所名も「Make Human Dream」の頭文字からとっています。今回、宮崎出身の塚田氏の支援を得て、懸案であった取扱マニュアルを作成することができました。まだまだ、たくさんの方のニーズがあるのに製造の限界から応えきれていないことを残念に思っていました。今後は、より多くの方に当事業所の商品をお届けができるようになることを期待しています。

事例

33

広島県

雇用契約 (フルタイム)



アシードホールディングス株式会社

所在地 広島県福山市

創業年 1965年 従業員数 765名

飲料の製造販売



ベトナムにおいて諸許認可手続きの円滑な取得等に貢献。
また、知見を活かした出資先企業の製造関連へのアドバイス

抽出された
経営課題

価値で勝負する「ASEED」の海外ビジネス強化

当社の経営方針である海外ビジネスの強化策として、価値で勝負する「ASEED」ブランド商品の海外展開強化とともに、持分法関連会社であるベトナム企業との協力関係構築の強化を目指しています。ベトナム現地の市場動向を見極め、既存の出資先企業の拡大、成長を支援するとともに、成長可能性のある飲料・食品事業へ投資すべく検討を進めていく方針です。そのために、現地の状況に精通し、製造に係る豊富な知見を有した人材の確保が大きな課題でした。

プロ人材に
与えられた
ミッション

ベトナム市場における提携先強化

当社は既にベトナムにおいて飲料メーカーへの出資を通じ飲料製造・販売を模索しておりますが、更なるエリア拡大や商品開発及び販売網の構築等、海外戦略の強化を企図しております。

そのような戦略において、幅広い知見を有した人材の確保により現地人材の増強を図り、より実践力のある体制構築を実現するための人材を求めています。

人脈作りはもちろんです。製造業にも精通し、新たな提携先探索においてその企業の製造能力等の判断への活躍および海外ビジネス強化をミッションとして期待しています。

プロ人材が
もたらした効果

投資先企業への製造、経営指導力の発揮



当初、業界の違う企業からの転職ということで飲料業界について学んでいただくことが多かったと思います。

現在では、当社商品の販路確立に向けた連携先営業に加え、新たに出資することとなった飲料製造企業への派遣による企業指導を担ってもらうこととしています。

ベトナムにおける法的手続きや労務管理等にも詳しく、地元コンサル企業との人脈を通して、ベトナムにおける当社の円滑な業務運営に大いに貢献していただいています。

今後は、新たな出資企業とのパイプ役となり当社の海外戦略実現のため、大いなる貢献を期待しています。

限られた現地スタッフで且つ駐在員事務所という業務範囲も限定されている中で、様々な可能性を探りながら対応してもらっています。今後の現地事務所の発展を期待しております。

プロ人材【入社時のプロフィール】



田中 宏典 氏

役職名：ホーチミン駐在員事務所長 年齢：50歳代 家族構成：妻、子供 出身地：兵庫県
選流ルート：その他 業務遂行手段：事務所での業務

主な経歴：製造業 ベトナム子会社製造法人社長

製造業のベトナム子会社製造法人で長年勤務してきましたが、引き続き海外での勤務を希望し、当社のベトナム・ホーチミン駐在員事務所での仕事に応募しました。前職とは業種、求められるパフォーマンスが全く違い、不安がありました。面接を通じてベトナムでの経験が活かせる可能性があると感じました。分野の違いから戸惑うことが多いですが、当社のベトナム国グループ企業との協働を目指し、活動しています。

企業からの声

取締役執行役員総務
グループ担当 久保 一史 氏

田中氏は誠実な人物であり、日本からの要請にも確実に処理する姿勢には大いに評価しております。

また、違う業界からの転職であり飲料業界について学んでいただくことが多くあったと思いますが、確実に当社の戦力となっており、今後の一層の活躍を期待しております。特に、邦人現地スタッフについて労務手続等に精通しており、昨年若手社員の交代においても、円滑な手続きにより早期の業務開始を実現するなど、ベトナムに関する知見の幅広さを改めて感じました。

事例

35

長野県

雇用契約 (フルタイム)



阿寺ブルー株式会社

所在地 長野県木曾郡

創業年 2023年 従業員数 2名

阿寺渓谷来訪者サービス、キャンプ場、E-Bike レンタル、シャトルバス運行、カフェ事業



当社の創世期を支え、観光景勝地阿寺渓谷において自然観光保全と観光活用の企画と実行の実現へ

抽出された
経営課題

秩序を持った来訪者受入れサービス実現に向けたフィールド事業の統括マネジメント

当社の事業の主体は、阿寺渓谷をフィールドとしたキャンプ場、E-Bike レンタル、シャトルバス運行、カフェの事業運営となります。

阿寺渓谷は観光地として整備された場所ではなく、自然のありのままを残しており、来訪者にも渓谷の自然を後世に伝えるためのご理解・ご協力をお願いするとともに、来訪者のアクセスなどの効率化や、統一的なブランドを創成し、その結果、地域振興に繋がる基盤づくりを行いたく、また、宿場町の保全と活用の企画を実行していくため、事業の運営を幅広く推進できる人材を求めていました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

環境保全に対応する意志と活用に向けたバランス感覚

阿寺渓谷を観光資源、収入源とする当社にとって、自然との向き合い方と活用を前職のスキルから最大限に発揮できる人材として採用しました。沼田氏は、アウトドアブランドメーカーで幹部として数年在職し、自らプッシュクラフト(自然にある素材を使って必要な道具や環境を作る)を学んでおり、専門知識を子供たちの木育に活かすことができます。また、海運会社での管理職経験もあることから、インバウンド需要に欠かせない英語力、行政に対する申請・交渉力等会社の創世期には必要な能力を備えており、フィールド事業統括責任者としての活躍を期待しています。

プロ人材が
もたらした効果

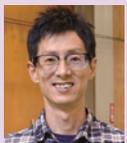
当社の基盤づくりにおける課題解決に向けたパワー人材



沼田氏は、持ち前の問題解決能力を活かし、会社の基盤となるフィールド事業の整理から始め、課題を抽出し、ひとつひとつ手を入れ基盤づくりを実践しています。また当社は同時期に副業人材も採用し、SNS を中心とした広報活動にも注力しました。沼田氏も副業人材とのWEB ミーティングに毎回参加し、来訪者のサービス向上に向けた意見交換を積極的に行っています。まだ道半ばですが、沼田氏の実直な働きに信頼と期待を持ち、フィールド事業統括責任者をお任せして行きたいです。

沼田氏入社後は、必要な事業企画をお任せすることができ、阿寺ブルーのコンセプトや今後の事業計画の立案、広域の団体とのビジネス企画も進み、予定したプロジェクトをこなすつあります。

プロ人材【入社時のプロフィール】



沼田 耕一 氏

役職名: フィールド事業統括責任者 年齢: 40 歳代 家族構成: 妻、子供 出身地: 神奈川県
選流ルート: I ターン 業務遂行手段: 事務所での業務

主な経歴: 海運会社を経て、アウトドアメーカーの幹部としてキャンプ場運営の統括責任者

海運会社で多忙な日々を過ごした後アウトドアブランドメーカーへ入社。その後、10年先を見据えた新たな貢献場所を求め、顧客満足だけではなく、地域への貢献になる仕事に就きたいとの思いから今回の入社に至りました。地元の観光資源を活かした事業展開のみならず、地元と密接に連携しながら新たな価値創出を目指して行きたいです。

企業からの声



代表取締役

河合 毅 氏

創立して間もなく人材確保に悩み、長野県拠点をご紹介いただきました。地域への思いがあり実直でアウトドア経験のある即戦力を求めましたが、そんな方が見つかるのか、さらに、村への移住もしていただけるのか、と半ばあきらめと妥協することも考えていましたが、正にピッタリな方をマッチングしていただきました。当社の次のSTEPへ向けて期待大です。また、拠点にはフルタイム人材以外にも、副業人材を紹介いただき、当社の事業展開を応援いただき感謝しています。



株式会社バンテック

所在地 滋賀県大津市
創業年 1996年 従業員数 63名
プラスチック・リサイクル(資源循環)の
プロデュース



現場理解に基づく人材育成企画と制度設計・運用(育児介護休業規程の刷新、時短勤務制度の拡充、テレワーク基準策定)

抽出された
経営課題



人事マネージャーの後継者育成と営業部門・管理部門の連携、営業マンの育成

当社は2021年から第二創業期とし、中長期経営戦略としてストレッチの効いたチャレンジングな目標を掲げ、実現に向け従業員の力を最大化するため、人事課の体制強化が必須でした。また、人事総務部長兼人事課長の定年が近く、マネジメント層の採用と後継者育成が喫緊で、営業部門と管理部門の両経験者が不在で部門連携の推進も必要でした。営業現場に根差した育成企画・推進力が不足していたため、人材育成体系の整備、人事課長候補の計画的育成、現場理解に基づく営業育成の確立を方針としました。

プロ人材に
与えられた
ミッション



営業部門と管理部門の橋渡し、営業部門の人材育成の推進

管理部門に営業現場経験者がいなかった為、現場理解に基づく育成制度の設計・実装を構築して頂きたいと考え、そこで嶋田氏を人事に即配属せず、まず当社事業の中核を担う営業部門に配属しました。嶋田氏には営業部門のメンバーと共に日々の成果や悔しさを共有してもらい、現場の実態を把握した上で、育成企画と人事制度設計・運用に反映する役割を担って頂きたいと考えました。営業を経験した事で身に着いた知見を、当社人事課での教育・労務・制度運用へつなげ、部門間の橋渡しと人材育成の加速を図る事を重要ミッションとして依頼しました。

プロ人材が
もたらした効果

営業部門育成の骨子の体系化 (マイルストーン・イネーブルメントマップ)



嶋田氏は営業現場で培った経験を基に、営業が契約獲得をする為に必要な各フェーズの必要スキル・知識・前進要件を体系化した事で今後の育成を加速させる為の土台を築く事が出来ました。

また、労務分野では2025年に育児介護休業法の改正対応も迫られていた為、育児介護休業規程を刷新し、小学3年生までの時短勤務制度の拡充を行ないました。

そして「全従業員の幸せを追求」する為に、テレワーク基準制度も新たに策定し、対象者への個別面談で事前の合意形成を徹底し、運用上のトラブルを未然に防ぎました。

嶋田氏の入社で育成の基盤整備が進みました。

人事課にて教育・労務・人事制度など全体を俯瞰しながら、課員2名と協働し、経営理念「全従業員の幸せの追求」をしていく為、日々アイデアを出し合い適進中です。

プロ人材【入社時のプロフィール】



嶋田 将史 氏

役職名: 人事総務部 人事課 係長
年齢: 30歳代 家族構成: 妻、子供
出身地: 滋賀県
選流ルート: Uターン 業務遂行手段: 事務所での業務

主な経歴: 自動車部品メーカー 総務人事グループ、大手カラオケチェーン本部 人事課、廃棄物収集運搬業 人事課

前職では採用・育成・労務・制度を担う「ひとり人事」でした。戦略人事を志向し専門性を深めたい中、当社からのスカウトを受けました。入社前の取締役・幹部との面談で、理念と credo を体現する姿勢に共感し入社しました。

現在は人事課で全体俯瞰し、メンバーと共に「全従業員の幸せ」を追求する日々には働きがいを感じています。

今後更なる基盤構築として、人事制度刷新、管理職・次世代リーダー育成を行なう事が目標です。

企業からの声



代表取締役社長 黒木 慶一 氏

当社にとって最も大切なのは人財であり、その人財が最高のパフォーマンスを発揮するためには「育成」が欠かせません。育成から成果、そして評価へとつながる当社らしい人事制度をつくる上で、嶋田氏の参画は大きな転換点でした。現場理解に基づく仕組みづくりを加速的に推進し、人財価値を最大化する基盤を築いてくれています。

事例

37

宮城県

業務委託契約(準委任型)



有限会社本吉タクシー

所在地 宮城県気仙沼市

創業年 1956年 従業員数 26名

乗用旅客自動車運送・乗合旅客自動車運送事業、貸切旅客自動車運送事業、国内旅行業、仕出し業



2021年にスタートした「受託型企画旅行」を軌道に乗せる上で、旅行業・法務関連の知見をお持ちの副業者を契約した

抽出された経営課題

受託型企画旅行事業への参入

これまでは旅客自動車運送事業(タクシー、スクールバスなど)を主力事業として行ってきました。少子高齢化が進む中で、学校集約によるスクールバス需要増となったが、高齢の方が多い地元住民向けの新規事業として、旅客事業の立上げを決めました。しかし、行政への申請(案件ごとの各種約款提出)や、旅行計画書策定・調整などに不慣れであり、困っていました。プロ人材拠点より聞いた「副業人材」を活用することにしました。短期的な取組のため、旅行業の知見(業務・法務)に長けた副業者2名を採用し、新規事業が軌道に乗りました。



プロ人材に与えられたミッション

受託型企画旅行事業の本格始動

K氏：建設会社勤務の法務関係に長けた方で、旅行業開始に必要な取引条件説明書などの各種約款のテンプレートを作成戴き、案件毎の作成・提出を丁寧な指導により、6カ月で自社内で全て対応できるようになりました。

U氏：大手旅行会社に勤務されている方で、旅行プラン策定を指導いただき(旅行プランに合わせた商品ラインナップのテンプレート完成)、多数の受注に成功しました。U氏支援のもと旅行プラン作成の経験を積むことで旅行プラン作成のノウハウを獲得し、自走できるようになりました。



プロ人材がもたらした効果

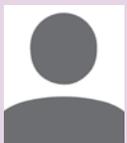
受託型企画旅行事業による飛躍的なスタート



本事業をスタートして2年、宿泊所取次手数料のみの収入でした。2名の副業者と契約し、K氏に各種資料(取引条件説明書、旅行の引受書・申込書、取引条件説明書要約版)のひな型を作成戴きお客様との契約がスムーズになりました。またU氏にお客様からの都度の要望に対してチャットでモデルプランニングを対応いただき、自社のツアープランニングの精度向上となりました。6カ月両氏に伴走支援戴き、添付図の様な案件獲得数・売上拡大に繋がりました。

21年度、22年度は宿泊所(旅館)の取次ぎ手数料収入のみだったが、副業者を活用した23年度から受託型旅行として件数を積み上げており、今年度はまだ10月であるが既に前年を超える件数・売上となりました。

プロ人材【入社時のプロフィール】



K 氏
 役職名： --- 年齢： 30歳代
 家族構成： --- 出身地： 首都圏
 運流ルート： その他
 業務遂行手段： 遠隔業務と月数回の対面会議
 主な 大手セネコンの法務部に勤務し、
 経歴： 様々な業種の法務関連に興味を持たれている方

事業領域は異なるが、様々な業種の法務に関心があり、法務業務で養った知見を活かせるチャンスと思い、副業募集へ応募しました。旅行業における各種資料(取引条件説明書、受託型企画旅行の引受書・申込書、チラシ裏面の取引条件説明書要約版など)のテンプレート作成、契約の際の指導をし、(本)本吉タクシーが求める「受託型企画旅行事業」が立ち上がり、役立ったことが喜びです。



U 氏
 役職名： --- 年齢： 30歳代
 家族構成： --- 出身地： 首都圏
 運流ルート： その他
 業務遂行手段： 全て遠隔業務
 主な 大手旅行会社に勤務
 経歴：

育児休職中に副業者募集で、(本)本吉タクシーの案件を知り応募しました。入社以来養った旅行業のノウハウを活かし、旅行プランに合わせたモデルプランのテンプレート作成、テンプレートからの応用を指導戴き、(本)本吉タクシーが求める「受託型企画旅行事業」が軌道に乗り、役立ったことが喜びです。後日談になるが、家族で訪問させていただき、以降家族ぐるみのつながりを持っています。

企業からの声



代表取締役
小野寺 弘敏 氏

初回打合せで、半年後に目指す状態を具体的に設定し、合意形成をおこない、また副業者が時間捻出しやすい時間帯や、全員が使いやすいコミュニケーションツールの選定など、ルールや仕組みを相談・整備してから、半年のプロジェクトとしてスタートしました。取引条件説明書などの各種約款のテンプレート、役所提出の各種約款のテンプレートなどを作成戴き、応用として案件取得・立上げを支援戴きました。U氏とは家族ぐるみの付き合いに繋がりが有意義な活用でした。



東北物産株式会社

所在地 秋田県秋田市
創業年 1965年 従業員数 25名
消防・電気・電気通信設備の設計・施工・保守、ソフトウェア開発および販売、不動産事業



独自開発した、消防設備デジタル審査ソフト「RAGDA」の全国販売に向けた営業戦略立案の助言と戦略実行の伴走

抽出された
経営課題

新規事業(独自開発したソフト)の早期事業化

人手不足から、CAD使用等の高度な技術を求められる業務で属人化が進み、若手への技術継承の遅れが経営課題になっておりました。特に図面が伴う審査書類の行政への提出は、設備業者も消防行政側の負担も大きく、デジタル化・DX化が遅れる原因でもありました。

その解決のため、独自に消防設備審査に特化したソフト開発に新たに着手し、開発成功には至ったものの、人的リソース不足から事業として立ち上げることに苦戦していました。



プロ人材に
与えられた
ミッション

販売戦略立案に参画いただき、伴走役、実務の支援を行う

状況のヒヤリングから始め、内容に沿った解決策を提示いただき、一緒に営業戦略を策定し、戦略実行の伴走、実務の支援まで行っていただいております。

O氏の過去の経験からのアドバイスだけではなく、日々進展し変化していく新たな技術も取り入れていただきながら、人手不足な中でも新たな事業に挑戦出来るよう、人的省力化対策を含めたスキームの構築が着実に進んでいるように思います。



プロ人材が
もたらした効果

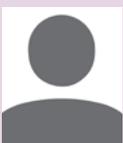
早期事業化の実現と関係スタッフの育成



O氏は、入社直後よりプロジェクトメンバーと積極的に意見交換を行い、週次の定例MTGを軸に開発側、販売側双方からの意見を集約、スタッフを牽引してくださっています。また、外部の協力業者も巻き込み当社へその提案、全国販売の実現へと導いていただきました。

消防設備デジタル審査ソフト「RAGDA」の商品化および早期事業化

プロ人材【入社時のプロフィール】



Y.O 氏
役職名：--- 年齢：40歳代 家族構成：--- 出身地：大阪府
還流ルート：転居なし 業務遂行手段：遠隔業務と月数回の対面会議
主な経歴：医療DX、行政DXの新規事業立上げと運用による社会構造の変革を推進

特殊な業界である行政DXでのナレッジを活かせる新規事業があれば、ぜひお手伝いをさせて頂きたいと考えていました。そんな折に東北物産さんとの出会い、事業の立ち上げに協力することとなりました。

企業からの声



代表取締役 **深澤 功 氏**

本ソフト開発のきっかけは、O氏が関わっていた事業を偶々TV放送で拝見し、そこからヒントを得たのが始まりでした。その後、ソフトの開発も進み、事業化に向けスタッフ採用の活動中に秋田県拠点より事業の説明を受け、その採用面談でまさかのO氏と出会い、即事業へ参画いただき、相談をしながらわずか1年で事業化へと導いていただく事になりました。偶然が重なり、今となりますが、この出会いに大変感謝しております。

事例

39

茨城県

業務委託契約(準委任型)



株式会社ロコレディ

所在地 茨城県常総市

創業年 1951年 従業員数 15名

衣料品販売業(レディースアパレル)、キッチンカー・食品販売



代表が持つ独自のお客様との接客手法(伎芸)をガイドライン化、およびその提供による新たなサービスの立ち上げ

抽出された
経営課題

素人でも容易に活用できる独自の接客手法の ガイドライン作成

アパレル店経営のほか、新事業としてキッチンカーの移動販売を行っています。「R2クレープ」「コロケのころっ家」の2台を運営し、地元「道の駅常総」やつくば市の「わんわんランド」への定期出店で着実に売り上げを伸ばしています。この成功要因の一つとして、当社代表がこれまで培ってきた「接客手法」で人だかりを生み出し、さらにリピート顧客を掴んだことにあります。そこで、このお客様との接客手法を「当社独自のノウハウ」として見える形でガイドライン化し、対面販売を行う他の事業者へ提供する「新たなサービス」をとの構想がありました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

代表の独自の接客手法を基に、文字や画像からなる分かり 易いガイドラインの作成支援

当社代表の話芸からなる「お客様との交流・接客手法「伎芸」」を文字・画像・動画情報からなるガイドラインにまとめ、見える化することです。代表の人と人との「つながりの大切さ」を重視したパフォーマンス型の接客手法を文書に起こし、それを基に文字や画像からなるガイドラインのまとめ方や作成支援をミッションとし、ブランディングの観点から文章構成も含め豊富な経験のある山田氏にお願いしました。

プロ人材が
もたらした効果

電子書籍制作・販売、さらに接客技術に優れたキッチン カー人材育成事業の開業を目指す



次世代にも残したい「語り口」を文字にして、文章構成を適正化し、その接客手法にコメントを加えるなど半年かけて「伎芸型おもてなし商売道」としてガイドラインができました。また、ガイドラインを著作権で適切に保護しつつ、キッチンカー事業を社会に広く普及させるため、山田氏からの提案で電子書籍の制作も実現でき、令和7年3月から販売しています。さらに、新事業として、伎芸を学べる研修プログラムを整え、キッチンカー人材育成事業の開業を目指しています。

代表の思いをまとめた「伎芸型おもてなし商売道」
電子書籍で販売中

プロ人材【入社時のプロフィール】



山田 浩 氏

役職名: --- 年齢: 60歳代 家族構成: --- 出身地: 長野県
選流ルート: その他 業務遂行手段: 遠隔業務と月数回の対面会議

主な経歴: 合同会社ワンダーラボアジア、東京都中小企業振興公社、(株)セブン&アイ生活デザイン研究所

長年ブランディングの仕事をしていると、日本が元気になるには地方からと感じます。今回のロコレディ様のように、地方発で楽しいモノコトを創り出す企業にとって、マーケットの動きを捉えたブランド発信をどのようにしていくか?の気づきになればと思いアドバイスさせていただきます。

企業からの声



代表取締役社長

羽富 都史彰 氏

地域に根ざした「人を笑顔にする設計図」となることを目指し、「伎芸型おもてなし商売道」のガイドラインを半年間かけて作成しました。具体的な商売の哲学とお客様との会話を通じた接客手法を体系化したものです。また、ガイドラインの著作権を適切に保護しつつ、キッチンカー事業を社会に広く普及させるため、山田氏からの提案で電子書籍の制作も実現、さらに人材育成事業の開業を目指します。



株式会社加藤工業所

所在地 栃木県鹿沼市
創業年 1946年 従業員数 100名
資源再生事業(アルミニウム等)、肥料事業、サービス事業(レストラン等)、養魚事業



海なし県の栃木でチョウザメ養殖を事業化、再生アルミニウム精練事業者の挑戦に副業プロ人材が伴走

抽出された経営課題



プロ人材に与えられたミッション



プロ人材がもたらした効果

新規事業のチョウザメ養殖で地域を活性化

当社の事業範囲は多岐に渡っています。環境改善の為の資源再生事業、人々に安らぎと憩いを与えるサービス事業、そして食の安全を支える肥料事業と三つの柱で社会に貢献したいと考えています。他に、全日本愛鱈会6代目会長を務めた創業者の趣味が高じて錦鯉養殖も行っており、錦鯉の文化的価値の普及も進めて参りました。そして、錦鯉養殖で培った経験や技術および設備などを活用できないかと検討し、チョウザメ養殖の事業化に挑戦することとなりました。将来的にはチョウザメが栃木県の象徴的存在になり、地域活性化に繋がればと考えています。

チョウザメに関する食品加工・販売のノウハウと協業先の確保

2017年にチョウザメの養殖を開始し、2021年から当社運営のレストラン「カスケードガーデン」にてチョウザメ料理の提供を行っています。今後は高級食材のキャビアとチョウザメ肉の加工・販売に拡大していきたいと考えています。チョウザメからキャビアが採れるまでには8年以上の養殖が必要ですが、2025年の暮れには数匹が採卵可能な見込みです。しかし、社内にノウハウやスキルを持った者がおらず、加えて栃木県は魚の加工業者が少なく、特にキャビアの加工をしている業者の選択は困難であり、他にも乗り越えなければならない壁がいくつもあります。

一緒に困難を乗り越え、「TOCHIGICAVIAR」商品化への道筋作り



今回の事業化の道筋が出来るまでは、大きな困難の連続でした。全く経験がない食品加工であり、岩井氏と出会い伴走してもらうことで動き出すことが出来ました。特に当社の財産・自信になったのは、岩井氏に言われたことをただやるのではなく、我々が主体的に動けたことだと思います。少しずつ協業先の輪を広げ、伴走してもらいフォローしてもらうことでやっと鹿沼産のキャビアを原材料に「TOCHIGICAVIAR」の商品化の目の前までたどり着きました。栃木県産のキャビアで鹿沼市だけでなく、栃木県内の新たな観光資源として大きな地域活性化につながることを確信しております。

栃木県産チョウザメから作られるキャビアのブランド名は「TOCHIGICAVIAR K」。TOCHIGICAVIARの後の文字「K」は、鹿沼、加藤工業所、黒いダイヤ、担当者の名前、プロ人材の名前など関わってくれた沢山の方のイニシャルでもある。

プロ人材【入社時のプロフィール】



岩井 康平 氏

役職名：--- 年齢：30歳代 家族構成：妻、子供 出身地：福島県
還流ルート：転居なし 業務遂行手段：遠隔業務と月数回の対面会議

主な経歴：食品メーカー2社で菓子・調味料の商品開発に従事。地域における食品企業の支援事業を法人化し展開。

地域活性化の事業を行う中で、「養殖はできても加工・商品化のノウハウがない」という切実な悩みを聞き、力になりたい一心で参画しました。業者選定からレシピ開発、販売容器まで、商品化の全工程に伴走できることに大きな責任と喜びを感じています。数々の課題を一つずつ乗り越え、ついに販売への道筋が見えてきました。地域が誇る名産品になるよう、最後まで伴走したいと思います。

企業からの声



代表取締役社長 加藤 栄 氏

当社は、父親でもある創業者が錦鯉の養殖を40年以上も前から行っており、その知識と経験を生かすため、新たな取り組みとして、海のない栃木でチョウザメを育てたら面白いと考え、2017年にチョウザメ養殖をスタートしました。しかし、育てることは出来ても商品化する経験やノウハウが全くなく困難を極めていました。そこに岩井氏と出会うことで、商品化のプロセス、パッケージ作り、などいろいろなアドバイスをいただくことができ、会社の非常に貴重な財産となりました。

事例

41

石川県

業務委託契約(準委任型)



株式会社味一番フード

所在地 石川県金沢市

創業年 1971年 従業員数 220名

うどん・蕎麦を中心に9店舗で飲食業を営む創業約50年の老舗企業



飲食事業のみだけではなく、新たな経営の柱として立ち上げたオリジナル物販事業。

抽出された
経営課題

コロナ禍以降の経営の新しい柱づくりとして物販事業の本格立ち上げが課題

当社は石川・富山で9店舗の飲食業を展開しています。数年前、コロナウイルスによって飲食業界全体が大打撃を受けました。この状況を受け、当社でも飲食業の外部環境に左右されない新しい事業の柱の必要性を感じておりました。

社員のモチベーションを維持し会社全体の士気を高めるためにも新しい事業として物販事業に注目しましたが、当社にとって物販事業は未知の領域でもあり、自社内の商品開発や販売促進のナレッジは乏しいのが現実でした。

プロ人材に
与えられた
ミッション

新しい事業である物販事業を経営の柱として構築する

物販事業立ち上げ・推進のために、実際に多くのご経験をお持ちで、かつ、社内ノウハウを移築いただくためのコーチングを熱意を持って行える方を選定いただきました。

マーケティングならびに商品開発のプロである栞木氏を含め3名の方でチームを組成して、プロジェクトに参画いただきました。3名は、それぞれ誰もが知っている大手企業の最前線でご活躍された方々であり、初回は金沢まで足を運んでいただき、店舗や商品を見ていただいたうえで、物販事業に関連する商品アイデアを出し合い議論を深めていきました。

プロ人材が
もたらした効果

既存商品をブラッシュアップして「ポリポリさん」を開発、販促の取組を抜本的に見直し



3名から答えや方向性が出てくるわけではなく、宿題に対してプロの目線での意見やときにはダメ出しを受けながら軌道修正しコンセプトを仕上げていきました。そのコンセプトをもとに既存商品をブラッシュアップしたのが「ポリポリさん」。売れ行きは従来商品の約5倍に達しました。

現場のスタッフも巻き込んで、販売のための仕組みを丁寧に構築できたことで、店舗の新たな魅力を引き出す存在になっていきました。

最近では、BIツールによる分析をもとに、カスタマージャーニーといったマーケティング戦略にもとづく取組みもできるようになってきています。

「うどんスティック」をブラッシュアップして「ポリポリさん」を開発。月販ペースで売上個数が約5倍近くに伸長。

プロ人材【入社時のプロフィール】



栞木 優希 氏

役職名: --- 年齢: 40歳代 家族構成: 妻、子供 出身地: 東京都
選流ルート: 転居なし 業務遂行手段: 全て遠隔業務

主な経歴: 日系消費財メーカーでキャリアをスタート、その後、外資系企業を中心にブランドマネジメント全般を経験。

地域企業の伴走支援を行なう「協働日本」を通じて今回の機会に参加させていただきました。事前に共有いただいた課題感を念頭に、一過的な知識の伝達ではなく、少し遠回りかもしれませんが、より持続的に組織の資産となるブランディングにおける課題に向き合うアプローチやマインドセットに焦点をあてるようにしました。最終的に皆さんが温度感を持って自発的にプロジェクトに参加するようになっていただけたのが嬉しかったです。

企業からの声



代表取締役

村上 良一 氏

副業人材の活用では、経営課題解決そのものの成果も大切ですが、一方で、ノウハウを社内に蓄積し再現性のある体制を作っていくことがとても重要です。プロフェッショナル人材の栞木氏からは週次ミーティングや毎回の宿題などを通じて、プロ目線でのアドバイスをいただきながら一緒に議論を深めることで、社員である自分達が自ら考えることの重要性を学び、成果を出しつつも、結果的に社員育成という大きな財産をいただいたと思っています。



フルール合同会社

所在地 鳥取県鳥取市
創業年 2017年 従業員数 6名
就労支援B型支援事業所にてプリザーブドフラワー制作・販売



障がいのある方の就労機会を広げるための新規事業創出

抽出された
経営課題新規事業の成功確率を上げるためのアイデア検証と
実行可能性アセスメント支援

既存のプリザーブドフラワー事業を運営する一方で、障がいのある方がより活躍できる新たな事業領域の検討を進めていました。しかし、日々の業務に追われる中で、事業化に向けた構想整理や計画立案に十分な時間を割くことができず、経営者一人では判断材料の収集や方向性の明確化が困難な状況にありました。

そこで、外部の専門的な視点を取り入れ、経営課題を整理しながら新規事業を具現化していく支援が必要とされていました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

新規事業アイデアの妥当性検証と実現可能性評価の支援

障がいのある方がより活躍できる新たな事業づくりを目指して検討を進めていましたが、明確な方向性を描けず、アイデアも点在したまま整理しきれない状況にありました。加えて、日常業務に追われる中で構想の整理や事業化に向けた検証まで手が回らず、「何が可能で、何が難しいのか」を判断できないことが大きな課題となっていました。

そこで、事業開発の知見を持つ副業人材の力を借り、新規事業アイデアの創出から実現可能性の見極め、さらに事業として成立し得るかの検証までを一体的に進めたいと考えました。

プロ人材が
もたらした効果実現可能性に基づく戦略の明確化と、
最適な意思決定の促進

本支援を通じて多くの新規事業アイデアが生まれただけでなく、実現が難しい案を「あえてやらない」と判断できたことも大きな成果と言えます。検証によってリスクや負荷が可視化され、経営者が抱えていた迷いが解消されることで、本当に注力すべき事業が明確になりました。その結果、より現実的かつ効果的な方向性へと舵を切ることができ、意思決定のスピードと質が向上し、事業推進に対する安心感にもつながっています。



定期的にオンラインミーティングを実施し、新規事業創出に向けたアイデア出しや壁打ち相談を継続的に行っています。

プロ人材【入社時のプロフィール】



浜口 祐希 氏

役職名：--- 年齢：30歳代 家族構成：単身 出身地：東京都
還流ルート：転居なし 業務遂行手段：全て遠隔業務
主な経歴：大手IT企業で事業開発に携わりつつ、事業開発支援法人を設立。

本職で地方創生事業に携わる中で、障がいのある方の就労機会を広げたいという経営者の想いに強く共感し、地域企業の挑戦を支援したいという思いから現在の活動へとつながりました。経営者と共に新規事業を構想し、課題を整理しながら事業の形をつくり上げていくプロセスには大きなやりがいがあります。地域企業の可能性を引き出し、未来へと続く挑戦に寄り添えることこそ、この活動の大きな魅力だと感じています。

企業からの声



代表社員 福田 尚子 氏

障がいのある方の特性を活かせる事業を模索する中で、鳥取県拠点を通じて浜口氏と出会い、マッチングすることができました。浜口氏からは数多くのアイデアをご提案いただき、さまざまな方向性を検討する機会を得ています。議論を重ねる中で、現状で無理なく取り組めることと、今後準備が必要なことが自然と整理され、事業の方向性がより明確になりました。その結果、「やること」と「やらないこと」の判断に迷いが減り、進むべき道筋がクリアになっています。丁寧に寄り添いながら経営の整理を支援してくださっていることに、心から感謝しています。

事例

43

神奈川県

業務委託契約(準委任型)

デジタル人材



株式会社まるだい運輸倉庫

所在地 神奈川県小田原市

創業年 1958年 従業員数 252名

運輸事業、倉庫事業、物流ソリューション提供事業



運輸倉庫業の倉庫内運用オペレーション業務の大幅な業務効率化を達成

抽出された
経営課題

紙管理による非効率な業務

以前の業務フローでは、倉庫へ荷物が入庫された際、紙伝票での記載を行っていました。入庫から出荷まで複数の工程を経ますが、それぞれの工程で紙の伝票を起票しており、効率が悪いだけでなく、記入間違いや記入漏れにより、ミスが発生するケースも起きていました。

また、事務管理のため紙伝票をもとにデータ入力を行っているため、その入力作業にも時間が掛かっている状況でした。

プロ人材に
与えられた
ミッション

倉庫内の荷物情報フローの再構築及び IT ツール活用による業務効率化

業務棚卸表や業務フロー図を作成し、荷物情報のフローを洗い出し、現状を把握。

IT ツール活用の前に、まずは、業務フローの再構築を行い、新業務フローを設計した後、効率的な IT ツール活用の選定を行いました。

プロ人材が
もたらした効果

IT ツール活用による倉庫業務の情報入力フローの効率化

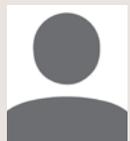


荷物受け入れ時の一度のデータ入力で、複数ある後工程にすべて情報が入力されるよう新たにフローを再構築し、そのフローを運用するための IT ツール導入を行いました。

ツールは、新たに IT システムを構築するのではなく、極低コストで実現できるよう、また各工程で同時に利用ができるよう Google スプレッドシートにてマクロを組みました。工程を経る際には、ボタンを押す、簡易的な情報の入力などで完結するようになり、これにより一月あたり約 160 時間の業務効率化を達成し、事務員 1 名の別部署への配置転換を実現しました。

単純な IT ツールの導入にとどまらず、業務の洗い出し及び新フローの設計から丁寧に行ったことにより、大幅な業務時間削減を実現しました。

プロ人材【入社時のプロフィール】



--- 氏
役職名：--- 年齢：--- 歳代 家族構成：--- 出身地：---
選流ルート：転居なし 業務遂行手段：遠隔業務と月数回の対面会議
主な経歴：物流・ロジスティクス業界に長年従事。その知見を活かし物流業務企業を支援するため副業を行っています。

地域産業企業を元気にすることが、日本を元気にすることだと考えています。小田原という地域に深く根付いた物流企業のまるだい運輸倉庫さまに、今まさに課題として抱えられている業務効率化において、私が物流業界で長年培った現場・管理・システムの知見を、業務改善に活かすことができると思い志望いたしました。

企業からの声



代表取締役社長 秋元 美里 氏

当社の VISION である 100 年企業を目指すため、また根幹となる経営土台を堅固とするため、各部署で業務効率化を進めております。

今回は、倉庫業務で専門的なスキルを持った外部人材にもプロジェクトにご参画いただき、業務の洗い出しとシステム化の部分でご尽力いただきました。今回の倉庫業務効率化プロジェクトは、他部署でも大いに刺激になったと思います。これをきっかけとして、更に会社全体で業務効率化を進めたいと思います。



株式会社エヌテックス

所在地 山梨県富士川町
創業年 2018年 従業員数 85名
プリンター用インクカートリッジ開発
製造販売。輸出入代行。レンタル事業。
アロマ商品開発販売。



地域資源を活かした新規事業「梨乃香」のブランディング、マーケティング戦略立案、及び実行支援で事業立ち上げに貢献

抽出された
経営課題

地域資源を活用した新規事業のブランディング構築に関する知見と販路開拓に課題

インクジェットプリンタ用のインク製造販売を主軸に事業、新規レンタル事業も展開していましたが、市場変化や価格競争の激化により、中長期的な成長に向けた新たな収益源の確立が課題となっていました。こうした中、環境配慮と快適さを両立し地域と共生する事業創出を模索し、廃棄されてきた柚子果皮の活用、耕作放棄地を再生し栽培したハーブ、そして、森林整備の間伐材を使った精油製品による香り事業に着目。アロマ商品の企画・生産販売に踏み出したが、ブランド設計や販路戦略の知見が不足しており、事業化に向けプロ人材の伴走が必要と判断しました。



プロ人材に
与えられた
ミッション

新ブランド構築と市場浸透に向けたマーケティング戦略設計

新規事業として立ち上げた「梨乃香(Rinoka)」を市場へ浸透させ、中長期的に収益を確立するためには、地域資源を活かし、訴求力を高めたブランド設計とマーケティング戦略、そして事業性を踏まえた販売戦略の構築が必要でした。そのためプロ人材には、フィールドリサーチ・環境分析からブランドコンセプトを立案し、ブランド戦略・世界観構築、VI開発(ロゴ/パッケージ)に基づくマーケティング戦略(PR・販路開拓、EC・SNS運用戦略)の立案と実施、そして販路開拓による事業化を加速させる役割を期待しました。



プロ人材が
もたらした効果

新ブランド「梨乃香」リリースとマクアケによる商品販売の開始



プロ人材参画後、フィールドリサーチと市場分析を実施し、柚子果皮精油の活用可能性を整理した上で、ブランド戦略とビジュアルアイデンティティを構築。続いて製品ラベル調整とパッケージ開発、オンラインでの訴求基盤の整備に貢献。またマクアケプロジェクトに参加し、目標金額600%超え、130名以上の応援購入を獲得、公式HPへの流入や公式SNSフォロワー増加など認知向上に寄与。さらにECサイトの戦略・設計、小売店との商談機会創出を進めており、県内外での販路開拓の基盤を設計など、新規事業として継続発展が期待できる体制が整いました。

目標金額600%を超えたマクアケプロジェクト。同HPのページ構成やビジュアルの提案をベースに同社担当者との打合せをリード。Instagram投稿やLINE公式ページからの拡散によりサポーターを獲得。

プロ人材【入社時のプロフィール】



深沢 光 氏

役職名: --- 年齢: 50歳代 家族構成: 妻、子供 出身地: 東京都
選流ルート: 転居なし 業務遂行手段: 遠隔業務と月数回の対面会議

主な経歴: ブランド戦略・UX設計・デジタル施策を統合し、地域の中小企業を伴走支援。デザインラボ(株)代表取締役。

地域資源を活かした価値創出に挑戦する(株)エヌテックス様の想いに共感し、「梨乃香」立ち上げに参画しました。市場調査からブランド戦略、デザイン開発、販路・PR施策までご支援をすすめるなかで、地域に眠る素材を新たな価値へ転換できる点に大きな手応えを感じています。商品の魅力を磨き、広く届けることで、地域産業への貢献や事業の成長に寄与できることを通じて、人のつながりや、笑顔に喜びを感じます。

企業からの声



経営企画本部
本部長

高村 宗一 氏

当社のアロマ事業は新商品かつ新領域への挑戦のため、ブランディング構築とマーケティング戦略立案に関してプロ人材の知識と経験に大きな期待を持っていました。深沢氏とは開始直後から頻繁に打合せを重ね、当社が思い描くブランドの姿の理解の上、マーケティング戦略を策定。当初の予定期間を過ぎ、戦略策定のみならず実行面でも支援が必要と判断し、継続して伴走を頂きました。ロゴデザイン作成、HP制作に加え、マクアケでは目標の600%超という結果を達成しました。

事例

45

福井県

業務委託契約(請負型)



株式会社イシダ

所在地 福井県小浜市

創業年 1921年 従業員数 63名

若狭塗箸・竹塗箸・各種塗箸の製造販売



デザインのマンネリ化の打破および企画料のコストダウン

抽出された
経営課題

20代、30代の女性をターゲットとしたファンシー系商品の開発

コロナ以前には高級若狭塗箸として百貨店やお土産屋さんなどに卸し、全国シェア80%まで売り上げを伸ばしてきましたが、コロナ禍に入ると店頭での販売が激減しました。そこで自社ECサイトを立ち上げましたが、従来の店頭販売では客層が中高年でしたが、ECサイトでは若者が主流で特に若い女性に客層が変わりました。客層の変化に対応した若い女性をターゲットとしたファンシー系商品のラインナップが必要となりました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

若い女性向けファンシー系商品のラインナップ

今までの商品開発は、自社の社員により60%、外部委託者により40%を行ってきましたが、社員も外部委託者も長くなってデザインがマンネリ化してきました。そこで新規のデザイナーに若い女性向けファンシー系商品の開発をお願いすることにしました。プロ人材は首都圏の大手企業でデザイナーをしていましたが、現在は静岡県でデザイナーを行っている30代の女性であり、自社ECサイトの客層と年代が同じでファンシー系商品の開発には打ってつけの人材でありました。

プロ人材が
もたらした効果

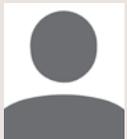
ナチュラルテイストのカジュアル商品のラインナップ



プロ人材は若狭塗箸の製造工程に精通しているわけではないので、製造工程に拘ることなくナチュラルテイストなカジュアル商品の開発が出来ました。若狭塗箸の細部にこだわらないことが幸いして、斬新なデザインの商品がストーリー性を持って開発されています。若狭塗箸専門のデザイナーではなく、テキスタイルデザイナーを副業として採用したことにより、従来の若狭塗箸の外部委託先より企画料が安いので今も継続して仕事を依頼しています。

年間200種程度の新品を開発しているが、プロ人材に約1割の20種程度を振り分けることが出来ています。プロ人材の新しいデザインが自社デザイナーの刺激になっています。

プロ人材【入社時のプロフィール】



片木 真理子氏

役職名：--- 年齢：30歳代 家族構成：--- 出身地：静岡県

選流ルート：転居なし 業務遂行手段：全て遠隔業務

主な経歴：カタギデザイン

東京のテーブルウェアの展示会にて、株式会社イシダ様にデザイン業務のお仕事をさせていただきよう声を掛けさせて頂きました。テーブルウェアという新しい分野で商品のデザインをすることができ、本業のテキスタイルデザインにも、良い影響が出てきていると思います。自分の個性を出すこともでき、ものづくりデザインを楽しく制作しています。

企業からの声



代表取締役社長

石田 茂樹 氏

片木氏は大手企業で靴下のデザインをしており、靴下も箸もペアリングの商品という共通点がありご縁を感じて採用することにしました。新商品の開発は自社デザイナーとコミュニケーションを取ってデザインを進めて頂けるので自社デザイナーにも良い刺激となっています。副業でお願いしているので時間は少し長くなるが、自社のデザイナーでは思いつかないデザインを分担して頂けるのでありがたく感じています。



03

戦略拠点について

現在、全国でプロフェッショナル人材戦略拠点が立ち上がっており、地域企業の想いの実現を支援しています。次頁からは、各拠点のマネージャーのプロフィールをご紹介します。まずはあなたの地域のプロフェッショナル人材戦略拠点にご相談ください！



北海道

MANAGER

榎本 泰己

えのもと ひろみ



- 1955年 北海道生まれ(道産子)(明治後期曾祖父が淡路島より北海道へ移住)
- 1978年 京都大学法学部卒業後、(旧)北海道拓殖銀行入行、主に札幌にて中小企業取引、大阪・東京・スイスにて大企業取引、国際証券業務に従事
- 2000年 雪印乳業(株)(現雪印メグミルク(株))へ入社。食中毒事件後の会社再建、財務・経営・企画・関係会社管理等に従事
- 2018年 (北海道へリターン)(公財)北海道中小企業総合支援センターにて事業承継チーフコーディネーターとして事業承継支援事業に従事
- 2021年 小樽商科大学大学院修了(経営管理修士MBA取得)

専門領域・強み

【専門領域】企業分析・事業再生・事業承継 【強み】道内各地の支援機関とのネットワーク

趣味・特技など

ウォーキング・MLB(TV)観戦・家庭菜園(春～秋)・雪かき(冬)・(お酒)

好きな言葉

着眼大局、着手小局

マネージャー就任の経緯

- 2018年北海道へリターン後、2023年3月まで(公財)北海道中小企業総合支援センターにて道内各地の支援機関(金融機関・商工団体等)と連携しながら国及び北海道庁の中小・小規模企業向け事業承継支援事業に取り組んでまいりました。
- 今年度(2023年度)(公財)北海道中小企業総合支援センターが本事業の運営機関となりましたことから、これまでの経験(含むリターン経験)及び道内各地の支援機関とのネットワークを活かして、微力ながら地元北海道の地方創生のお役に立てればと思い、応募いたしました。

本事業に対する抱負

直近の5年間従事しました道内の中小・小規模企業向け事業承継支援で道内各地に足を運び、地域の衰退、後継者を含めた人材不足を目の当たりにしておりましたことから、本事業を通じて適切なプロ人材を紹介することにより、企業そして地域の発展に是非とも貢献したいと考えております。

青森県

MANAGER

久米田 勝

くめた まさる



- 1957年生まれ
- 1976年 ㈱みちのく銀行入行
- 2005年 八戸支店次長
- 2007年 深浦支店長
- 2010年 三戸支店長
- 2014年 ローン業務部上席担当役
- 2018年 退職

専門領域・強み

融資渉外業務に取り組んだ銀行員の経験

趣味・特技など

ウォーキング ゴルフ

好きな言葉

誠心誠意

マネージャー就任の経緯

地域金融機関に勤務し、融資渉外業務を含めて企業支援に取り組んできました。プロフェッショナル人材戦略拠点マネージャー就任のお話をいただき、県内中小企業の発展に協力したいという思いからお話を受けることにしました。

本事業に対する抱負

人口減少が著しい青森県において、中小企業は後継者不足という大きな問題を抱えており、事業承継を含めて企業の発展を考えていかなければなりません。企業の発展なくしては地域の活性化はありません。プロフェッショナル人材事業を通じ地元企業の新たな展開に貢献して参りたいと思います。

岩手県

MANAGER

木村 久

きむら ひさし



- 1963年生まれ
- 1986年3月 千葉大学法経学部卒業
- 1986年4月 岩手県採用
- 1996年4月 日本貿易振興機構 派遣
- 2005年4月 久慈市産業振興室長
- 2012年4月 岩手県商工企画室企画課長
- 2017年4月 岩手県ラグビーワールドカップ推進課総括課長
- 2021年4月 岩手県商工労働観光部副部長
- 2022年4月 岩手県会計管理者兼出納局長
- 2024年3月 岩手県退職
- 2024年4月 公益財団法人いわて産業振興センター専務理事

専門領域・強み

岩手県庁では県政全般に関わり、その間に築いた県内の各団体・各層とのネットワークを生かしたい。

趣味・特技など

読書 映画鑑賞 スポーツ観戦(野球、ラグビーほか)

好きな言葉

一期一会

マネージャー就任の経緯

- 岩手県職員として38年勤務し、今後も岩手県の産業振興に携わりたいと考え、2024年4月からいわて産業振興センター専務理事に就任しました。
- 中小企業の支援機関としてセンターが有する多様な相談・支援機能と「プロフェッショナル人材戦略拠点」の取り組みの連携を強めるため、マネージャー職を拝命しました。

本事業に対する抱負

東日本大震災からのなりわいの再生は道半ばです。人口減少が進む中で、専門人材の確保に苦勞される企業が多い状況にあります。商工業振興に関する業務やポートセールスに携わった経験を活かし、企業の支援に取り組みます。

宮城県

MANAGER

相原 康伸

あいほら やすのぶ



- 1960 年生まれ
- 1983 年 山形大学工学部電子工学科卒業
- 1983 年 ソニー㈱入社 デバイス部門にて磁気デバイス製品の商品設計・開発、事業推進 責任者に従事
- 2020 年 テクセリアルズ㈱を定年退職

専門領域・強み

事業戦略策定・推進 デバイス製品設計 マーケティング

趣味・特技など

映画鑑賞・サッカー

好きな言葉

努力に勝る天才なし・七転八起

マネージャー就任の経緯

- 2020 年 7 月からサブマネージャーとして宮城県の当事業に携わってまいりました。
- マネージャー職の大変さは身近に感じておりましたが、出身地である宮城に少しでも貢献ができればと、今回引き受けることにいたしました。

本事業に対する抱負

県内企業経営者の抱える成長戦略・人材戦略に対応するために構築した「実務者会議・求人ニーズ説明会」を一層充実させるとともに、県内企業経営者へのセミナーを通して、新たな「副業プロ人材・兼業プロ人材」活用を浸透させていきたい。

秋田県

MANAGER

菊地 智英

きくち ともひで



- 1959 年生まれ
- 1984 年 秋田県庁入庁
- 2011 年 秋田産学官ネットワーク事務局長
- 2014 年 山本地域振興局総務企画部長
- 2016 年 企画振興部情報企画課長
- 2019 年 企画振興部参事
- 2020 年 (公財)あきた企業活性化センター専務理事兼事務局長

専門領域・強み

長年の行政マンとしての経験・IT コーディネータ・DX 認定サポータ

趣味・特技など

読書、音楽鑑賞

好きな言葉

四知・Cannot は Will not

マネージャー就任の経緯

秋田県職員として、産学官連携や、情報部門に深く関わってきました。令和 2 年 4 月より公益財団法人あきた企業活性化センターの専務理事兼事務局長に就任し、今年度からマネージャーとしても活動することとなりました。

本事業に対する抱負

秋田県は、少子高齢化や人口減少が、全国の中でも喫緊の課題となっている県です。その課題解決の一助として、県内企業を元気にする「攻めの経営」の後押し役であるプロ人材の存在は重要です。企業の経営課題を経営者と共有し、活性化のお手伝いをしていきたいと思っております。

山形県

MANAGER

今泉 朗

いまいずみ あきら



- 1960 年生まれ
- 1983 年 青山学院大学法学部卒業 山形銀行入庁 地域振興部副部長、県庁支店長をはじめ、県内各地の支店長を経験
- 2020 年 山形プロ拠点サブマネージャー就任 山形銀行退職
- 2022 年 放送大学教育学部卒業(心理と教育コース)
- 2023 年 山形プロ拠点マネージャー就任

専門領域・強み

長年の地方銀行での経験、中小企業診断士としての視点、プロ拠点での年間 100 社超のお客さまとの面談を土台に、経営・法律・心理・福祉・副業兼業の多様なスキルを掛け算して、山形県内企業の経営課題解決にチャレンジしてまいります。

趣味・特技など

早寝・早起き 参禅 読書

好きな言葉

「不易流行」「初心忘るべからず」

マネージャー就任の経緯

銀行時代にメーカー・保険代理業(出向)も経験。銀行退職後令和 2 年 4 月にサブマネージャーに就任しました。以来、年間 100 社を超える企業を訪問し経営者から直接お話をうかがう中で「地方企業の悩み」を実感し、一方でその多くには『人材』を通して幾許かのお手伝いができることを学び実践してきました。令和 5 年より、さらに地元企業のお役に立ちたいと思い全力で挑戦することを決意しマネージャーに就任しました。

本事業に対する抱負

- 「新型コロナ」「人口急減時代」「IT 化・デジタル化」により、地方での企業経営は激変の真只中にあります。
- 私の仮説は「経営者は何とかしなければと悩み続け、何をしなければならぬのか・何をしたら良いのかは分かっている。ただ、どうしたら実現していけるのかが分からないので一歩を踏み出せていない。」ということです。
- プレイングマネージャーとしてお客様に直に接し、現状の課題、辿り着きたい未来をうかがって、どのように「人材」を活用していけるのかじっくりお話をしていきたいと思っております。

福島県



MANAGER

渡部 速夫

わたなべ はやお

1956年福島県生まれ
1979年 東京大学卒業後日本開発銀行に入行
1984年 自治省財政局に出向
1988年 ハーバード大学国際問題研究所
2002年 ハーバード大学ビジネススクール (AMP)
2003年 日本政策投資銀行財務部長
2005年 日本政策投資銀行調査部長
2006年 日本政策投資銀行東北支店長
2010年 京王プラザホテル常勤監査役
2012年 日本経済研究所監査役
2016年 東邦銀行取締役 福島県企業局相談役
2018年 ABLIC (株) 常勤監査役
(現職) 喜多方市政策推進顧問 きたかた大使等 南会津町政策アドバイザー等

専門領域・強み

マクロ経済 金融知識 産業集積 (クラスター) 企業経営・財務 等々

趣味・特技など

野球, 卓球 MLB 観戦 自動車, 万年筆 等々

好きな言葉

それでも人生にイエスと言う (V.E.Frankl)

マネージャー就任の経緯

前任者の方からの誠意のあるご依頼と県庁の方々からのご説明を拝聴いたしまして、故郷である福島県のためにすることをしたいと思いました。

本事業に対する抱負

現在、福島県の復興・人材不足等大変な思いをしている企業の方々のお役に少しでも立ちたいと思っています。

茨城県



MANAGER

井上 高雄

いのうえ たかお

1964年生まれ
1986年 茨城県入庁
1998年 総務省消防庁出向 (~00年)
2006年 茨城県筑西市派遣 (~08年)
2013年 茨城県桜川市副市長 (~17年)
2017年 茨城県政策監 (立地)
同 ポートセールsteamリーダー
2020年 同 消防安全課長
2022年 同 防災・危機管理部次長
2023年 同 会計管理者
2024年 茨城県退職 (株)ひたちなかテクノセンター 代表取締役

専門領域・強み

茨城県で消防防災、危機管理を中心に多様な行政実務を経験。旧自治省及び2つの市での勤務経験を持つゼネラリスト。

趣味・特技など

書道 神社仏閣巡り

好きな言葉

粗にして野だが卑ではない ゆっくりやさしく

マネージャー就任の経緯

2024年6月に茨城県の産業支援機関(株)ひたちなかテクノセンターの代表取締役専務に就任いたしました。当機関の持つ多様な機能及び人材を活かして「プロフェッショナル人材戦略拠点」と連携した取り組みを一層強化すべく、2025年4月にマネージャーに就任いたしました。

本事業に対する抱負

地方における人口の減少やそれに伴う担い手不足は、中小ものづくり産業のみならず多くの分野で、地域活性化の阻害要因となっています。その打開策として、企業ニーズを的確に把握し、副業・兼業といった新しい働き方にも焦点を当て、ニーズに合った中核となる多様な人材の活用促進に取り組んでまいります。

栃木県



MANAGER

篠原 良一

しのはら りょういち

栃木県職員
県南児童相談所長
保健福祉部参事兼中央児童相談所長

令和5年度から
(公財) 栃木県産業振興センター専務理事
(株) とちぎ産業交流センター常務取締役

専門領域・強み

栃木県職員として、企業誘致に携わったほか、県政広報、私学振興、児童福祉関係等、様々な行政分野を経験し、栃木県の状況を幅広く捉えています。

趣味・特技など

旅行、読書、野球観戦

好きな言葉

雲外蒼天 桃李成蹊

マネージャー就任の経緯

令和5年4月に(公財) 栃木県産業振興センター専務理事に着任し、中小企業の支援機関として当産業振興センターが有する多様な相談・支援機能と、「プロフェッショナル人材戦略拠点」の取り組みの連携を強め、シナジー効果を発揮するため、マネージャーに就任しました。

本事業に対する抱負

本県産業の基盤を支える人材の確保・育成や、中小企業・小規模事業者に対するきめ細かな支援が、地域活性化のためには重要であります。事業者皆様方の話をよく伺い、ワンストップで経営課題と強みを明確化しながら、喫緊の課題である人材不足、原材料高騰、生産性向上などの様々な課題に対して、「プロ人材」のマッチングを通じた課題解決に向けた支援を積極的に行ってまいります。お気軽にご相談下さい。

群馬県

MANAGER

近藤 潤

こんどう じゅん



- 1950年 生まれ
- 1976年 早稲田大学大学院理工学研究科修了
- 1976年 富士重工業(株) (現(株) SUBARU) 入社
- 2003年 同社 執行役員スバル製造本部長 兼群馬製作所長
- 2004年 同社 常務執行役員 原価企画 管理本部長
- 2008年 同社 取締役専務執行役員 戦略本部長
- 2011年 同社 代表取締役副社長
- 2016年 (株)群馬銀行 取締役
- 2017年 同社 (株) SUBARU) 取締役会長
- 2018年 同社 特別顧問 (2019年退任)
- 2019年 群馬県プロフェッショナル人材戦略拠点 マネージャー (～現在)
- 2021年 国立大学法人群馬大学理事 (学長特命 (産学連携))・非常勤

専門領域・強み

(株) SUBARU において、生産技術・生産管理・人事労政・原価企画・経営企画等多くの部署を経験、役員経験 15 年における幅広い人脈を持つ

趣味・特技など

ゴルフ・スポーツ観戦 (特に野球)

好きな言葉

随所に主となれば、立つところみな真なり

マネージャー就任の経緯

- 群馬は、私の前職である SUBARU が国内唯一の生産拠点を置く県であり、40 年超の職業人生を過ごす中で、多くの企業そして様々な人と密接な関りをもった第二の故郷です。
- 企業経営に携わってきたなかで「企業は人なり、人は会社の財産」との想いは強く、“人材確保という切り口から群馬を元気にする”という視点で、少しでも故郷のお役にたてればと思い、就任を承りました。

本事業に対する抱負

- 就任以来 6 年、延べ 500 人超の経営者とお目にかかり、中小企業の現場を拝見し、経営について意見交換を行ったうえで、“優秀な人材の確保”は企業経営の生命線であるとの思いを益々強くしています。
- 我々は、当拠点が設置された群馬県産業支援機構と連携して、人材紹介に限ることなく様々な課題解決方法を考えながら中小企業を支援しています。
- 元氣な群馬を造り出すため、是非我々を活用していただきたいと思います。

埼玉県

MANAGER

嶋田 昌美

しまだ まさみ



- 1955年 埼玉生まれ
 - 1979年 慶應義塾大学 経済学部 卒業
 - 1979年 埼玉銀行 (現埼玉りそな銀行) 入行
 - 1995年 日進支店長
 - 1997年 南浦和支店長
 - 2002年 板橋支店長
 - 2007年 りそな銀行執行役員 総合資金部長
 - 2009年 りそなキャピタル(株)代表取締役社長
 - 2017年 富士ヒューマンテック(株)代表取締役社長
 - 2022年 サイボー(株)社外取締役 (現任)
 - 2024年 埼玉県プロフェッショナル人材戦略 拠点 マネージャー
- その他 埼玉県地方最低賃金審議会委員 (現任)

専門領域・強み

金融全般 コーポレートガバナンス 人材紹介・起業支援

趣味・特技など

ハイキング・ゴルフ・庭いじり・スキー

好きな言葉

誠心誠意 「初心忘るべからず」

マネージャー就任の経緯

大手金融機関やベンチャーキャピタル・人材紹介会社などの経験を活かして、微力ながら地元の中小企業の皆様にお役に立てればと思い、応募いたしました。

本事業に対する抱負

埼玉県産業振興公社をはじめ地域金融機関や経済団体と連携して、できるだけ多くの経営者とお目にかかり経営課題を探り、人手不足解消・企業価値の向上につながる提案をしていきたい。元氣な地域経済を造り出すため、是非我々をご活用ください。

千葉県

MANAGER

安田 安利

やすだ やすとし



- 1963年 生まれ
- 1987年 早稲田大学商学部卒業後、(株)千葉銀行入行
- 2011年 同上 人材育成部副部長
- 2014年 同上 秋葉原支店長
- 2016年 同上 市川支店長
- 2018年 (株)ちばざん総合研究所取締役
- 2020年 同上 常務取締役
- 2023年 同上 退任

専門領域・強み

千葉県内の産業に関する知識・営業面でのコミュニケーション能力

趣味・特技など

スポーツ観戦

好きな言葉

誠心誠意

マネージャー就任の経緯

地元金融機関での経験を活かし県内企業のさまざまな課題解決のお役に立てれば、との思いのなか、プロフェッショナル人材事業のご縁をいただきました。

本事業に対する抱負

生まれ育った千葉県の活性化のためには県内企業の成長発展は欠かせません。プロフェッショナル人材事業を通じて、企業の課題解決に貢献いたします。

神奈川県

MANAGER

平沼 義幸

ひらぬま よしゆき



1960年横浜生まれ
1982年 横浜国立大学卒業
1982年 (株)横浜銀行入行
2009年 執行役員相模原駅前支店長 兼 県北ブロック営業本部長
2011年 執行役員厚木支店長 兼 県央・県北ブロック営業本部長
2013年 常務執行役員川崎支店長 兼 川崎ブロック営業本部長
2015年 常勤監査役 (2019年退任)
2015年 オーケー(株) 社外監査役 (2023年退任)
2019年 一般社団法人横浜銀行協会 専務理事 (2023年退任)
2021年 工藤建設(株) 社外取締役 (現任)
2023年 神奈川県プロフェッショナル人材戦略マネージャー (現任)
2023年 (株)朋栄 監査役 (現任)

専門領域・強み

長年の地域金融機関での経験と、経済団体等での活動を通じた知見とネットワーク

趣味・特技など

音楽鑑賞、読書、乗り鉄

好きな言葉

一大事と申すは、今日ただ今の心なり それを疎かにして翌日あることなし

マネージャー就任の経緯

横浜生まれ、神奈川育ち。長年にわたり地域金融機関の現場でさまざまな経験を積んできたことや、地元の経済団体、一般事業法人での経営に携わってきたことなどから、就任の打診となったと思います。

本事業に対する抱負

中小企業を取り巻く環境は厳しさを増しており、各企業がこの環境を乗り越え持続的に発展していくためには、しっかりと経営戦略を持つことが必要です。この観点からも人材の持つ重要性はますます高まっており、これまでお世話になった中小企業の皆様にご恩返しのため精一杯努めて参ります。

山梨県

MANAGER

古屋 哲彦

ふるや てつひこ



1956年山梨県生まれ
1988年 東京エレクトロングループ入社以降、東京エレクトロン本社やグループ各社で人事総務業務をマネジメント
2013年 (公財)産業雇用安定センター参与・所長
2022年 山梨プロフェッショナル人材戦略 拠点長 マネージャー

専門領域・強み

人事労務全般 総務全般 労務問題や個別労働紛争の未然防止への助言、および解決への提言 国家資格キャリアコンサルタントに基づくコンサルティング

趣味・特技など

四季の山歩き ビッグバンド活動(ベイシー好き) お酒全般(マイブームは重めの赤ワイン)

好きな言葉

ブランドハプスタンス 段取り八分仕事二

マネージャー就任の経緯

企業での人事マネジメント経験の後、社会貢献を意図して再就職支援の仕事をしていました。そこを退任する際に、プロフェッショナル人材戦略拠点のお話を戴きました。地方創生を目的として、県内企業様の人材確保をご支援するというミッションに魅力を感じ、微力ながらお役に立てればとの思いで就任させていただきました。

本事業に対する抱負

企業求人と人材のマッチング経験、そこで培った各業界の企業様とのパイプが、そのままこの仕事にも活かしていると実感しています。少子高齢化による人材不足が一層深刻さを増している今、企業TOPの想いを的確に感じ取り、プロ人材確保へのご支援を提案型でアクティブに行ってまいりたいと考えています。またこの活動を通じ、UIJターンの転職希望者や世界各地の高度外国人たちが「山梨での就職は魅力的!」と思えるよう、企業様の魅力発信や課題解決、発展に寄与できればとも考えております。企業様とプロ人材転職者、双方のwin-winのために貢献できれば嬉しい限りです。

富山県

MANAGER

久金 正彦

ひさかね まさひこ



1947年生まれ
1970年 (株)不二越入社
1999年 中日本支社長
2000年 (株)ナチ関西支社長
2002年 西日本支社長
2006年 (株)ナチロジスティクス社長
2007年 (株)不二越 総務部長
2009年 (株)不二越退職後、富山商工会議所
2016年 「富山県プロフェッショナル人材戦略本部」コーディネーター
2023年 本部長(マネージャー)

専門領域・強み

営業経験と、中小企業支援事業で培った知見と人的ネットワーク

趣味・特技など

読書 スポーツ観戦 旅行

好きな言葉

変わる勇氣(他人と過去は変えられないが、自分と未来は変えられる)

マネージャー就任の経緯

(株)不二越に入社以来32年間、営業部門担当、また、富山商工会議所では雇用関連事業に従事し、企業の成長戦略や人材育成に取り組みました。このような経験を経て当事業の立上げ時から参画しています。今後の地域発展に少しでも貢献できるようにとの思いから引き受けさせていただきました。

本事業に対する抱負

富山県は機械・金属、医薬品などの製造業を基盤産業として日本海側屈指の「ものづくり県」として発展してきました。就任以来、1千社を超える経営者と意見交換を行ってきました。近年、社会構造、経済構造が著しく変化している中、短期・中期を見据えた ビジネスモデルの構築に取組んでおられる企業経営者にこの事業を通して成長戦略の具現化に向けたお手伝いをしていきたいと思っております。

石川県

MANAGER

山田 茂生

やまだ しげお



- 1983年 津田駒工業(株)入社 繊維機械の制御設計担当
- 2016年 同社取締役 繊維機械事業担当
- 2019年 共和電機工業(株)代表取締役
- 2022年 津田駒工業(株)代表取締役社長
- 2025年 石川県人材確保・定住促進機構 統括統括マネージャー

専門領域・強み

経営分析 組織マネジメント 機械制御システム構築

趣味・特技など

読書 ウォーキング ゴルフ

好きな言葉

初心忘るべからず

マネージャー就任の経緯

前任者紹介

本事業に対する抱負

2024年の能登半島地震と豪雨災害からの復興が最優先です。同時に経済環境の変化も激しくなっており、経営判断や現場改善の時間軸の短縮を目指す企業様は増えていると感じています。プロジェクトに参画させて頂くにあたり、高度人材との縁が企業成長につながっていくよう、また、初心を忘れず努力します。

福井県

MANAGER

高木 英彦

たかき ひでひこ



- 1980年 通商産業省入省 (大阪通商産業局)
- 1994年 Visiting Fellowとしてオーストラリア国立大学への短期派遣の後、外務省 APEC 会議準備事務局や近畿経済産業局 国際事業課長、ものづくり産業室長、バイオ・医療機器課長、地域経済課長などを歴任
- 2015年 (国研) 新エネルギー総合開発機構 (NEDO) 関西支部長退職後は、茨城県大阪事務所 産業誘致部長、高圧ガス保安協会 近畿支部事務局長を経て
- 2020年 ふくいプロフェッショナル人材総合戦略 拠点 サブマネージャー (統括)
- 2025年 人材戦略マネージャー (現職)
- 2017年～NPO 法人ツーリズム研究機構 副理事長 (現職)

専門領域・強み

中小企業支援全般 技術の話が分かる事務屋として、ものづくり分野でも活躍 地域観光事業推進支援

趣味・特技など

マラソン オーディオ・スピーカー自作 音楽鑑賞・演奏

好きな言葉

七転び八起き

マネージャー就任の経緯

企業支援を本務としてサブマネージャー (統括) に採用いただき、5年間の勤務ののち、人材戦略マネージャーに就任しました。ありがたく且つ身が引き締まる思いです。

本事業に対する抱負

これまで、福井県を含む近畿地域の中小企業を現場目線でご支援させていただいた経験を生かし、企業経営者との対話を通して、課題解決の方向を一緒に探っていきたいと思います。プロ人材事業も5年の経験から、まだまだ伸び代十分の福井県企業のために、微力ながらチーム一丸となって頑張りたいところです。

長野県

MANAGER

堀内 武文

ほりうち たけふみ



- 1955年長野県生まれ
- 1978年 東京海上火災保険(株)入社
- 1992年 同社長野支店諏訪支社長
- 2005年 東京海上日動火災保険(株)長野支店長
- 2011年 東京海上ホールディングス(株)執行役員 人事部長兼東京海上日動火災保険(株)執行役員 人事企画部長
- 2012年 東京海上日動火災保険(株)常務執行役員 (東北ブロック担当)
- 2015年 (株)大手町ファーストスクエア 専務取締役
- 2016年 東京海上ビジネスサポート(株)取締役社長 (障がい者雇用特例子会社)

専門領域・強み

37年間の損害保険会社において培った知見とネットワーク。障がい者雇用のための特例子会社における知見

趣味・特技など

スキー 家庭菜園

好きな言葉

日日は好日

マネージャー就任の経緯

長野県は生まれ故郷であり、就職後も通算10年間勤務し多くの企業の皆様や地域の皆様に育てていただきました。2019年に郷里に戻り生活していましたが、この度統括マネージャーのお声がけをいただき、少しでも郷里のお役に立てればと思いお受けいたしました。

本事業に対する抱負

地域の企業が活力にあふれ、成長し続けることが地域の活性化に結びつくと考えています。本プロジェクトの取組みを通じて、より良い人材を確保し、企業の成長戦略を支援することにより、微力ながら長野県の魅力向上のお手伝いができればと考えております。

岐阜県

MANAGER

寺嶋 祐三

てらしま ゆうぞう



1962年 生まれ
1981年 岐阜県庁入庁
2017年 商業・金融課長
2019年 (公財)岐阜県建設研究センター常務理事
2021年 岐阜県博物館副館長
2023年 岐阜県旅券センター副所長
2025年 岐阜県中小企業総合人材確保センター長

専門領域・強み

労働、金融等の行政分野

趣味・特技など

読書

好きな言葉

継続は力なり

マネージャー就任の経緯

岐阜県職員として、労働雇用、商業振興、金融、企業誘致などの行政分野を経験してきました。退職後、岐阜県中小企業総合人材確保センター長を拝命し、併せて岐阜県プロフェッショナル人材戦略拠点のマネージャーに就かせていただくことになりました。

本事業に対する抱負

県内の中小企業の経営課題として、経営者の片腕となるような中核人材の不足が挙げられます。こうした課題の解消や軽減を目指し、プロフェッショナル人材事業の実施を通して、中小企業の成長を支援していきたいと考えています。

静岡県

MANAGER

松下 正寿

まつした まさとし



1962年 静岡県袋井市生まれ
1985年 東北大学経済学部卒業後、静岡銀行に入庁 日本貿易振興会での研修、静銀ロスマンゼルス支店勤務などを経て、
2002年 浜松南支店長
2003年 掛川ローンセンター長
2005年 個人部個人営業統括グループ長
2008年 吉田支店長
2009年 個人部長
2013年 掛川支店長
2014年 静岡不動産(株)
2025年 4月より静岡県プロフェッショナル人材戦略拠点

専門領域・強み

銀行経歴 30 年間では営業店、本部、海外拠点など幅広い分野を経験。その後、不動産会社に 10 年間勤務し、静岡県全域で業務に携わりました。

趣味・特技など

音楽鑑賞 ドライブ ギター

好きな言葉

品格と力量

マネージャー就任の経緯

前任者（静岡銀行出身）の退職に伴う引継ぎ

本事業に対する抱負

長年静岡県の皆様、地域にお世話になったご恩を、少しでもこの仕事でお返しできるように、精一杯頑張ります。

愛知県

MANAGER

高瀬 喜照

たかせ よしてる



1957年 生まれ
1976年 一宮工業高校卒
1976年 明輝製作所入社
1982年 高瀬金型創業
1999年 愛知中小企業家同友会入会
2021年 愛知中小企業家同友会会長

専門領域・強み

ものづくり全般 組織づくり 人材育成

趣味・特技など

魚釣り 家庭菜園

好きな言葉

自然体 急がば回れ

マネージャー就任の経緯

愛知中小企業家同友会との友好関係

本事業に対する抱負

人材の活躍を通して活力のある中小企業経営と地域社会づくり

三重県

MANAGER

本告 次男

もとおり つぎお



1953年生まれ
1973年 本田技研工業(株) 鈴鹿製作所入社
2003年 購買本部購買企画室ブロックリーダー
2007年 新機種センター所長
2008年 八千代工業(株) 転籍 常務取締役四日市製作所所長
2012年 代表取締役専務取締役
2018年 公財三重県産業支援センター 三重県事業承継コーディネーター
2020年 (株)アクセルホールディング営業顧問

専門領域・強み

品質管理 現場管理など

趣味・特技など

溪流釣り・海釣りなど

好きな言葉

「知足」と「克己」

マネージャー就任の経緯

中小企業の抱えている問題や課題に対応するために、私が持っている対応力や人のつながりなどが、中小企業の皆様の役に立つ事があればと思い就任させて頂きました。

本事業に対する抱負

中小企業の皆様が困っている事をしっかりと双方で課題認識を行ったうえで、ともに解決策を考えていくことで、経営の盤石化や成長の手助けになればと思います。特に人材の確保については、単独では解決できない事もあり、支援活動を通じて求職者と就職先を上手くマッチングし、お互いが「幸せ」を感じられる様に取り組みをしたいと考えております。

滋賀県

MANAGER

黒川 幹生

くろかわ みきお



1953年生まれ
1977年 (株)滋賀銀行に入行 30年間に現業店10店舗経験
1998年 同社綾野支店長
2000年 同社牧野支店長
2003年 同社審査部 審査役
2007年2月 (株)滋賀銀行退職
2007年4月 日本郵政公社 大津神領郵便局長就任
2009年2月 滋賀県西部郵便局長会理事
2013年3月 日本郵便(株) 大津神領郵便局長退職
2014年1月 日本郵便(株) 復帰 滋賀県西部地区郵便局長指導役
2015年11月 日本郵便(株)退職
2015年12月 滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点マネージャーに就任(現職)

専門領域・強み

企業審査 案件審査

趣味・特技など

旅行、家庭菜園、スポーツ(ゴルフ、スキー、野球)

好きな言葉

「笑るほど頭を垂れる稲穂かな」 すべてに(仕事も遊びも)全力で!

マネージャー就任の経緯

地元金融機関(滋賀銀行)で30年間勤務した現業店舗10店舗、および本部(審査部)での経験により、企業の見極めと案件診断・審査のノウハウを習得。加えて異業種間の交流のパイプ役の経験などを存分にいかせることや、郵便局長として勤務した6年間の経験と、それらの双方で培った人脈を十分に活用しながら、本事業に貢献したいと考え応募いたしました。

本事業に対する抱負

日本の国土のほぼ中ほど、近江商人発祥の地滋賀県。先人の大きな功績は全国各地に残されています。今回、大変大きな役割を担わせていただくことになり、身の引き締まる思いです。民間企業でのビジネス経験と郵便局長経験をいかしながら「人」と「企業」のマッチング、企業双方のマッチングを図り、滋賀県の企業成長と地域発展に、微力ながら貢献したいと思っております。

京都府

MANAGER

岡本 圭司

おかもと けいし



1959年生まれ
1981年3月 大阪市立大学商学部卒業
1981年4月 京都府入庁
2004年5月 商工部産業支援室長
2008年4月 商工労働観光部ものづくり振興課長
2010年5月 商工労働観光部理事
2012年4月 商工労働観光部副部長
2014年5月 商工労働観光部長
2016年4月 山城広域振興局長
2019年3月 京都府退職
2019年5月 公益財団法人京都産業21専務理事

専門領域・強み

トータル30年余に及ぶ中小企業伴走支援実績 ヒト・カネ・モノ・情報あらゆる面から経営課題解決や成長発展をサポート

趣味・特技など

料理

好きな言葉

守・破・離

マネージャー就任の経緯

・現場の伴走支援と政策の企画立案の両面から25年に及び京都府の商工労働行政に携わり、「京都フェニックスパーク」整備や「京都試作ネット」設立をはじめ、京都の産業振興に尽力してきました。
・京都府退職後、引き続き(公財)京都産業21専務理事として現場の中小企業支援に従事。併せて京都では2代目のプロフェッショナル人材戦略マネージャーとして、人材面からの経営課題解決に力を注いでいます。

本事業に対する抱負

・マネージャーに就任した令和の初めの頃は、外部人材活用の重要性やその確保にコストが欠かせないとの認識が十分には浸透していませんでした。
・コロナ禍や人手不足時代到来を経て、また大企業人材や兼業・副業人材の活用など拠点側の手法の多様化や成功事例の輩出等の尽力もあって、そうした認識が大きく変わりつつあります。
・引き続き、拠点＝「京都中小企業事業継続・創生支援センター」職員が一丸となって、外部人材の確保による多様な経営課題の克服、中小企業の一層の成長発展に向け、力を尽くして参りたい。

大阪府

MANAGER

齋藤 考宏

さいとう たかひろ



- 2000年 大学卒業後 一般企業に就職
- 2009年 大阪産業局 入職
- 2012年 マネジメント支援チームリーダー
- 2013年 マネジメント支援チームリーダー
兼 創業支援チームリーダー
兼 経営相談室リーダー
- 2019年 HR 戦略部 部長
兼 大阪産業創造館 経営相談室 統括プロ
デューサー
兼 大阪府よろず支援拠点 統括プロ
デューサー
- 2025年 HR 戦略部 部長
兼 企業支援部 部長 (経営相談室担当)
兼 産業振興部 部長 (よろず支援拠点担当)
兼 大阪府プロ人材 戦略マネージャー

専門領域・強み

創業・スタートアップから事業承継まで中小企業のステージに応じた支援（相談、セミナー・イベント企画、事業運営）を行ってきた。

趣味・特技など

旅行 スノーボード キャンプ ビリヤード

好きな言葉

やってみなはれ、やらなわからしまへんで

マネージャー就任の経緯

公益財団法人大阪産業局ではプロ人材事業の受託をきっかけに人材確保支援事業に取り組んで参りました。当財団が運営する経営相談や支援機能と本事業の取り組み強化を図り、ワンストップ支援が実施できる体制作りをめざすために就任しました。

本事業に対する抱負

2016年の立ち上げから事業に携わってきました。これまでの人材確保支援で培った知識ノウハウを活かして、大阪府域の商工会・商工会議所、金融機関、経営支援機関とともに人材確保支援の取組みを発展的に広げていきます。

兵庫県

MANAGER

亀井 芳郎

かめい よしろう



- 1976年 同志社大学卒業後、服飾品の輸入商社・三喜商事(株)で海外ブランドの展開を通して、ブランド開発、育成に取り組み、営業部長を経て、経営企画室長、企画開発部長を経験
- 1999年 (株)オンリーに入社、紳士服業界の先駆けとなったツープライスストア The@SuperSuitsStoreの立ち上げ、多店舗化を行い、第二創業を実現
- 2002年 低迷期に社長を引き継ぎ、事業再生に取り組み、V字回復を果たす
- 2005年 目標であったIPO(大阪証券取引所ヘラクレス)を実現する
- 2006年 社長を退任し、コンサルタントとして独立
- 2020年 「セブンエレメンツモデル」をビジネス社より上梓する

専門領域・強み

専門領域：戦略策定・経営管理・マーケティング・新業態開発
強み：中小企業の社長として、新規事業による第二創業を行い、株式上場を果たした経験

趣味・特技など

趣味は、読書、スポーツ 兵庫県立大学大学院客員教授、博士（経営学）

好きな言葉

人間万事塞翁が馬

マネージャー就任の経緯

中小企業診断士として、兵庫県の支援機関を中心に中小企業の経営支援活動をする中で、一つの課題を感じていました。それは、戦略策定、経営革新計画策定、問題解決等の支援の後の実行に問題があり、それは企業内に人材がないことに原因があるとの思いです。そんな中、このプロフェッショナル人材事業の話をお伺いし、是非にと申し込みさせていただきました。

本事業に対する抱負

中小企業の経営者としての実績と経験、兵庫県の支援機関における中小企業支援の経験、そして中小企業診断士、MBAの理論と知識をいかして、兵庫県の企業成長に貢献したいという、強い思いを持っています。

奈良県

MANAGER

石黒 敬三

いしくろ けいぞう



- 1961年 東京生まれ、熊本育ち
- 1984年 大阪大学卒業後、松下電器産業(株) (パナソニック(株)) 入社
- 2004年 同社 デジタルカメラ光学開発部長
- 2014年 同社 理事
- 2015年 同社 AVC 社 技術開発研究所 所長
- 2017年 同社 メディアエンターテインメント事業部 CTO 兼 テクノロジーセンター 所長
- 2021年 同社 退職
- 2022年 奈良県プロフェッショナル人材戦略拠点 サブマネージャー
- 2023年 奈良県プロフェッショナル人材戦略拠点 マネージャー

専門領域・強み

技術経営 (MOT) デジタル、デバイスものづくり 新規事業立ち上げ、運営

趣味・特技など

(趣味) 山登り、ゴルフ

好きな言葉

「座して半畳、寝て一畳」「モレなくダブリなく」

マネージャー就任の経緯

定年退職後は永年居住している奈良の産業振興のお手伝いがしたいと考えておりまところ、奈良県プロフェッショナル人材戦略拠点の募集でご縁を頂き、昨年度はサブマネージャー、本年度よりマネージャーに就任させて頂いております。

本事業に対する抱負

企業のサプライチェーン、エンジニアリングチェーンのデジタル化が進むと生産性向上や新しい付加価値の創出、ビジネスモデルの革新が起こり、新たな競争環境が生まれます。その変化の担い手は、プロフェッショナル人材に他なりません。地方ならではの人的資源による企業の経営力向上、地域の産業振興に貢献させて頂きたいと考えております。

和歌山県

MANAGER

和歌 哲也

わか てつや



1956 年生まれ
1980 年 中央大学法学部卒業
1980 年 和歌山県入庁
2011 年 人事課長
2013 年 知事室長
2015 年 危機管理監
2017 年 和歌山県退職
2018 年 和歌山商工会議所専務理事
2021 年 わかやま産業振興財団シニアマネージャー

専門領域・強み

和歌山県庁では県政全般に関り、その間に築いた県内の各団体・各層とのネットワークを活かしたい。さらに和歌山商工会議所専務理事として中小企業支援に携わった貴重な経験をもとに、企業の課題解決をサポートしたい。

趣味・特技など

読書 散歩

好きな言葉

Slow & Steady (ゆっくりでも着実に)

マネージャー就任の経緯

- デジタル田園都市国家構想総合戦略にもとづき、新たな段階に入るプロフェッショナル人材事業について、新たな体制・取組みで実施することとなった。
- 人口減少が進む中で、人材不足に対応するには、生産性の向上、デジタル化が欠かせないが、デジタル人材が都市部に集中する現状では、「副業・兼業」人材の活用が極めて有効である。正雇用に加え、副業・兼業人材の活用を本格化させていかなければならない状況への対応が求められる。

本事業に対する抱負

新型コロナウイルス感染症の発生・拡大時期に和歌山商工会議所専務理事を務め、甚大な影響を受けた中小企業の支援に携わった。その中で、コロナ禍でも業績を維持、拡大をしている企業もあり、また、回復が期待される局面においては、K字回復といわれるように、回復に向かう企業と業績が上がらず落ち込みが続く企業に二極化している現状に直面した。この状況を、厳しいと悲観するのではなく、業績を伸ばせるチャンスが目前にあるはずと期待したいし、そのためにはプロフェッショナル人材を活用することが効果的であると働きかけていきたい。

鳥取県

MANAGER

松井 太郎

まつい たらう



シニアが多い全国のプロフェッショナル人材戦略マネージャーの中で最年少。大阪府出身。ソフトバンクを経て、2016年から現職。
都市部人材と地域企業を副業・兼業でつなぐ新しいビジネス人材誘致モデルとして、地方創生2.0骨太の方針2025に明記された「週1副社長」。内閣府プロフェッショナル人材事業において、副業兼業マッチング実績6年連続No.1。
著書：
『週1副社長になりませんか。』（今井出版）
主な受賞歴：
令和5年度全国知事会『総合部門最優秀政策』
主なメディア出演：
『松井太郎の週1副社長』（LuckyFM/FM山陰）
メインパーソナリティ、日本海テレビ『One LIFE&NEWS』コメンテーター

専門領域・強み

Public Entrepreneurship（公共起業家精神）

趣味・特技など

筋力トレーニング

好きな言葉

自ら機会を創り出し、機会によって自らを変えよ 禍福は糾える縄の如し

マネージャー就任の経緯

鳥取県には全国からライダーが集い、若者らがカフェをオープンさせるなど、ユニークな取組で地域活性化が進む八頭町（牟婁地区）があることを聞き、県全体であればもっと面白い取組ができるのではと思ったことがきっかけでした。

本事業に対する抱負

- 鳥取県内に外部人材を受け入れる企業文化を醸成したいと考えています。
- これからも都市部から専門性の高い人材を副業・兼業等で呼び込み、地元企業の新たな事業展開を促し、鳥取県が地域イノベーションの先駆者となるよう尽力したいと考えています。

島根県

MANAGER

梅山 正春

うめやま まさはる



1964 年三重県いなべ市生まれ
1986 年 3 月 滋賀大学経営学部卒業
1986 年 4 月 日立金属(株)入社(現(株)プロテリアル)
2024 年 6 月 同社退職
2025 年 1 月 公益財団法人しまね産業振興財団入団、島根県プロフェッショナル人材戦略拠点戦略マネージャー就任

専門領域・強み

経営管理 生産管理 リーダーシップ論等経営学 懇切丁寧 誠実 傾聴

趣味・特技など

読書 映画鑑賞 ウォーキング

好きな言葉

笑門来福 百聞不如一見 努力は、天才に優る

マネージャー就任の経緯

民間企業に在職中、転勤・出張等いろいろな地域の企業を訪問、生産管理、営業、物流倉庫運営・管理、在庫管理、物流管理、人事管理等多岐に渡る業務に従事。振り返れば島根県での生活が一番長くなり、微力ながら島根県内企業の支援ができればと思い再就職を決めました。

本事業に対する抱負

これまでの経験や学習で得た知識をフル活用し、新たな知識も活用しながら、県内企業の経営課題の解決の一助ができればと思います。懇切丁寧、誠実、傾聴をモットーに仕事に取り組んでいきたいと思っています。

岡山県

MANAGER

石原 伸一

いしはら しんいち



1957年岡山県備前市生まれ
1980年4月 岡山県入庁産業振興課長、産業企画課長、産業労働部審議監などを歴任
2018年3月 岡山県退職
2018年6月 ㈱オービス代表取締役役に就任
2023年6月 同上退任
2023年7月 岡山県プロフェッショナル人材戦略拠点 戦略マネージャーに就任

専門領域・強み

産業労働・情報分野での行政経験・困難に直面しても諦めない粘り強さ

趣味・特技など

小旅行

好きな言葉

至誠

マネージャー就任の経緯

岡山県職員として産業労働行政に長年携わり県内企業の皆様と共に地域・産業振興を目指した様々な取組にチャレンジさせていただきました。岡山県退職後はIT関連の第三セクターにおいて経営者としての視点を勉強させていただきました。そうした経験をもとにお声掛けをいただいたものと考えています。

本事業に対する抱負

県内企業の皆様の声をよく伺いながら、それぞれの戦略や課題に合致した人材を見つけ成長発展に結びつけていただけるよう、関係機関との緊密な連携のもと、拠点スタッフと共に尽力してまいります。

広島県

MANAGER

福德 泰秀

ふくとく やすひで



広島県出身
1980年 広島銀行
2004年 IT 統括部長
2006年 姫路支店長
2007年 IT 統括部長
2012年 外資系 IT 企業
2014年 銀行系 IT 企業
2016年 鉄道系 IT 企業 (兼務)
2017年 銀行系 VC(兼務)
2019年 銀行系 HR 企業
2022年 広島県特別職 (プロ拠点)

専門領域・強み

IT・VC・HR 領域

趣味・特技など

プロ野球観戦 音楽ライブ (Rock) 100名城巡り 遠征探訪 (家系図作成) 同窓会幹事 生成 AI 活用・Kintone 開発

好きな言葉

好奇心

マネージャー就任の経緯

前任者のお誘いにより、サブマネージャー3年を経てマネージャーに就任しました。

本事業に対する抱負

全国で初めて設置された第1号プロ拠点の誇りを胸に、諸先輩方が築いた伝統を「不易流行」の精神で学びつつ、変化を恐れず地域とともに未来を切り拓く拠点を目指します。

山口県

MANAGER

福田 浩治

ふくだ こうじ



1961年山口県山口市生まれ
1983年 筑波大学第一学群社会学類卒業
1983年 山口県採用
2011年 商工労働部商政課企画監
2012年 商工労働部商政課長
2016年 総合企画部審議監
2017年 総合企画部次長
2019年 商工労働部長
2021年 山口県退職
2021年 公益財団法人やまぐち産業振興財団 副理事長

専門領域・強み

県庁時代には、企業局の財政再建など公務員らしくない仕事もしており、こうした経験と、商工労働行政で培ったネットワークを活かして自ら進んで中小企業の課題解決をお手伝いします。

趣味・特技など

時刻表を読みながらの空想旅行、もちろん「青春18きっぷ」を使った鉄道旅行のファンです。

好きな言葉

不易流行

マネージャー就任の経緯

- 商工労働部長時代にプロフェッショナル人材戦略拠点の機能強化を図るため、企業ニーズの収集力の強化や金融機関との連携強化を目的に、拠点を山口しごとセンターから、県内中小企業に対する中核的支援機関である「やまぐち産業振興財団」に拠点が移転しました。
- そうした拠点立ち上げからの取組が評価されて、マネージャー就任のご縁をいただいたと考えています。

本事業に対する抱負

- 私自身、自分の仕事に結果を求める姿勢を貫くことをモットーとしており、この考えを戦略拠点のメンバーと共有し、地元中小企業のニーズに寄り添い、専門人材の欠如や人的リソースの不足などの課題に対して結果を返せる、企業ファーストの立場に立った解決策を提案していきます。
- こうした日々の取組が、地域経済を支える中小企業の「攻めの経営」への転換につながるものと確信しています。

徳島県

MANAGER

前田 圭一郎

まえだ けいいちろう



1954年 徳島県生まれ
1978年 一橋大学経済学部卒業
1978年 (株)富士銀行(現みずほ銀行)入行
2000年 尾久支店長
2002年 三鷹支店長
2004年 八王子支店長
2005年 業務監査部 参事役
2007年 日本毛織機入社 グループ会社3社の社長、経営企画室長、事業開発室長を経験
2019年 退職

専門領域・強み

経営全般 特に組織運営 人事 業務改善

趣味・特技など

音楽ソフト等蒐集 読書 ゴルフ 野球観戦

好きな言葉

一期一会 一会一生 過去と他人は変えられないが未来と自分を変えられる

マネージャー就任の経緯

50年来の友人である前任マネージャーから声をかけられ、これも何かのご縁、今までの金融機関、一般事業会社での経験が多少なりとも活かせるのではないかと思います、引き受けさせていただきました。

本事業に対する抱負

生産労働人口の減少が進む中、特に地方の企業では人材確保が喫緊の経営課題の一つ。本職務を通じて、企業の多様な求人ニーズに適切に対応し、プロフェッショナル人材はもちろん、今後成長が期待できる「ポテンシャル人材」や「副業・兼業人材」のマッチングにも注力。「人よし、企業よし、徳島よし」の「三方よし」の精神で、ふるさと徳島の活性化に貢献できるよう努めて参ります。

香川県

MANAGER

梅澤 秀樹

うめざわ ひでき



1953年生まれ
1976年 香川大学卒業
1976年 (株)三井銀行入行
1989年 (株)三井銀行退社
1990年 高松信用金庫入庫
2008年 理事・内部統制管理本部長就任 総合企画、リスク管理部門を主体に経験を積む
2011年 高松信用金庫退社
同年 梅澤中小企業診断士事務所を設立

専門領域・強み

都市銀行、地域金融機関を通じて35年の勤務経験があり、金融部門に強い中小企業診断士である。専門は、経営計画、経営革新計画策定、資金繰り、補助金、創業、事業再生などである。

趣味・特技など

趣味は観葉植物、熱帯魚集め 特技は剣道4段

好きな言葉

初心忘るべからず 仲良きことは美しき哉

マネージャー就任の経緯

- 我が国の中小企業は、産業の基盤であり、活力の源泉と言える。しかしながら、中小企業者数の推移は、企業単位でも事業所単位でも、1980年代末から開業率を廃業率が上回って推移していることから、減少となっている。
- 中小企業の活性化には財務的な課題解決と、人材を含めた体制面での課題解決が重要である。このため、中小企業のニーズに沿った有能な外部人材を斡旋する必要がある。これまでの相談業務でのノウハウをいかして地域活性化に少しでも貢献したいと応募いたしました。

本事業に対する抱負

- 中小企業者の多くが右腕になる企画力を持った人材が欲しいという要望を持っており、また、後継者についても後継者を補佐する人材が欲しいという要望が多い。また、研究開発型の企業においては研究者が欲しいというニーズがある。一方、都市部においては、能力があり、やる気のある人材がいるものの、地方における就業先が見つからず希望がかなえられない状況にあるものと考えられる。
- このような状況に対して、金融機関勤務やこれまでの経営アドバイスで培った人脈をいかして本事業に積極的に取り組んで参ります。

愛媛県

MANAGER

芥川 秀海

あくたがわ ひでみ



1958年 愛媛県松山市生まれ
1981年 愛媛大学法文学部卒業
1981年 愛媛県庁入庁
2013年 土木部用地課長
2016年 愛媛県土地開発公社専務理事
2019年 愛媛県退職
2019年 愛媛県生コンクリート工業組合専務理事
2025年 愛媛県プロフェッショナル人材戦略拠点「プロフェッショナル人材戦略マネージャー」

専門領域・強み

愛媛県職員として、土木、環境など、幅広い行政分野に従事してきた経験を活かし、地域の活性化に取り組んでいきます。

趣味・特技など

書道、ゴルフ

好きな言葉

一期一会

マネージャー就任の経緯

愛媛県職員として、土木、環境等様々な業務に取り組んでまいりました。その後の愛媛県生コンクリート工業組合勤務時には、中小企業の人材確保の必要性と困難性を目の当たりにし、これらの課題に対し支援ができることがないかと考えるようになりました。この度、「愛媛県プロフェッショナル人材戦略拠点」の「プロフェッショナル人材戦略マネージャー」募集を拝見し、地域経済を支える中小企業等のお役に立ちたいと考え、2025年6月から、マネージャーとして活動を開始しました。

本事業に対する抱負

これまでの職務経験を活かし、愛媛県プロフェッショナル人材戦略マネージャーとして、各種関係機関等と連携し、前向きに取り組んでいきたいと思っております。プロフェッショナル人材の登用促進を通じて企業の経営課題解決に努め、県内中小企業等の支援に精一杯全力で取り組んでまいります。

高知県

MANAGER

亀井 秀彦

かめい ひでひこ



1956年 兵庫県生まれ
1981年 高知県へ移住
1983年 高知県庁入庁
2017年 高知県庁定年退職後、高知県商工会連合会専務理事就任
2021年 同退職後、高知県よろず支援拠点チーフコーディネーター就任
2022年 同退職後、(株)高知流通情報サービス代表清算人就任
2022年 同退職後(公財)高知県産業振興センター高知県チャレンジ支援事業事務局統括就任
2024年 同退職

専門領域・強み

事業計画策定支援

趣味・特技など

野菜づくり 磯釣り プラ模型製作

好きな言葉

チームワーク

マネージャー就任の経緯

高知県庁職員時から県内の中小企業のみなさまの経営支援に関わらせていただきました。これまでに得た経験等をさらに役立たせることができればという思いから応募させていただきました。

本事業に対する抱負

中小企業のみなさまの経営ニーズに的確に応えるため、みなさまの声と客観的なデータを大切にしたいと思います。

福岡県

MANAGER

百瀬 英典

ももせ ひでのり



1957年 鹿児島県生まれ
1981年 トヨタ自動車工業(株)入社
1992年 トヨタ自動車九州(株)出向の後転籍
2012年 取締役 経営企画室長
2016年 刈田・小倉工場長
2018年 常勤監査役
2020年 車両本部長
2022年 同社退職 福岡県プロフェッショナル人材戦略拠点 人材戦略マネージャー 就任

専門領域・強み

ものづくり全般 工場経営 生産性向上 人財育成

趣味・特技など

家庭菜園 ゴルフ

好きな言葉

【感謝】

マネージャー就任の経緯

トヨタ自動車(愛知)で10年勤務の後、トヨタ自動車九州で30年間クルマづくりにいそしんで参りました。その間、福岡県内外の地域の皆様と関係各企業の皆様に大変お世話になりました。2022年4月に、ご縁あってマネージャーを拝命いたしました。

本事業に対する抱負

福岡県の更なる活性化にむけて、これまでお世話になった福岡への恩返しと任じて人材確保のお手伝いに努めてまいります。

佐賀県

MANAGER

川原 明実

かわはら あきみ



1949年生まれ
(株)戸上電機製作所入社(本社佐賀)生産管理、総務、経営企画課長経験
2001年 関連会社(株)戸上デンソー代表取締役
2006年 関連会社(株)戸上コントロール代表取締役
2014年 関連会社(株)三協製作所代表取締役
2015年 退職
2015年6月 中小企業診断士事務所『(株)オフィス川原』設立
2018年6月 佐賀県中小企業診断士協会会長
1977年 中小企業診断士登録
2010年～2014年 協同組合戸上会理事長
2012年～2014年 佐賀県中小企業団体中央会副会長

専門領域・強み

生産管理・原価管理 現場改善 コストダウン 管理職・従業員教育 経営管理

趣味・特技など

ゴルフ・旅行

好きな言葉

信念は強く、志は高く、されど、頭は低く

マネージャー就任の経緯

在職中より、中小企業診断士として、県内の中小企業の支援を行ってきており、産地診断、個別診断、再生支援などを手がけてきて、退職後も中小企業のお手伝いをライフワークとする考えでした。そのような中、県庁より佐賀県中小企業診断協会に『プロフェッショナル人材事業』の話があり、本事業は、佐賀県の中小企業の発展のために大いに貢献できると思い、快く引き受けた次第であります。

本事業に対する抱負

- 佐賀県は幕末において、日本で初めて、実用的な蒸気船や鉄製大砲を作った県であります。
- その当時は先端技術の県でありましたが、農業のウエイトが大きくなり、都会に対しての労働力排出県となりました。県内には数多く、特色ある企業は存在しますが、もっと地域の特色を活かし、佐賀の産業を活性化し、魅力ある県にすることが必要だと痛切に感じています。
- 企業活性化には人材が必要です、本事業を通じて、また、私の今までの経験を活かし、佐賀県産業の活性化のために、全力を尽くしたいと思います。

長崎県

MANAGER

廣田 義美

ひろた よしみ



1980年4月 長崎県に入庁

2011年4月 総務部 新行政推進室長
2013年7月 企画振興部 政策企画課長
2014年4月 総務部 人事課長
2016年4月 五島振興局長
2018年4月 企画振興部 政策監（離島振興担当）
2019年4月 産業労働部長
2022年3月 長崎県を退職

2022年4月 公益財団法人長崎県産業振興財団
理事長（現任）

2023年4月 長崎県プロフェッショナル人材戦略
拠点マネージャー

専門領域・強み

長崎県職員として、ものづくり企業支援、企業誘致、離島を含めた地域振興など、様々な行政分野に長年携わり、長崎県の実情に精通しております。

趣味・特技など

ジョギング、ゴルフ

好きな言葉

有言実行

マネージャー就任の経緯

- 2019年4月から3年間、県の産業労働部長を務めた後、2022年4月からは（公財）長崎県産業振興財団の理事長に就任しており、現場第一主義で多くの企業を訪問することを通じて、県内経済の実情や中小企業の活動実態の把握に努めております。
- そうした中で、産業振興財団が有する様々な支援機能とプロフェッショナル人材戦略拠点の取り組みの効果的な連携を図り、大きな相乗効果を発揮させることができるのではないかと考え、2023年4月からマネージャーに就任いたしました。

本事業に対する抱負

- （公財）長崎県産業振興財団は、これまで、「企業とともに考え、行動する産業振興財団」として、県内企業の皆様を総合的に支援してまいりました。
- 県内経済の活性化と雇用拡大のためには、産業の基盤を支える人材の確保・育成や、中小企業に対するきめ細かな支援が重要であり、今後とも、経営者の皆様の話をよく聴き、経営課題を明確化することで「攻めの経営」への転換を促すとともに、そのために必要な「プロフェッショナル人材」のマッチングにワンストップで取り組んでまいります。

熊本県

MANAGER

今村 徹

いまむら とおる



1950年生まれ

1973年 NEC九州圏に入社
1996年 NECセミコンダクターズUK(スコットランド)に向向 技術担当GM
2001年 NEC九州圏に復帰
2005年 NEC九州圏代表取締役社長
2008年 NECエレクトロニクス(株)出向 生産本部長
2010年 ルネサスセミコンダクター九州・山口(株)代表取締役社長
2013年 同上退任後、熊本県産業政策顧問
2014年 熊本県産業技術センター所長に就任
2022年 同上退任後、熊本県産業振興顧問 兼務
熊本県プロフェッショナル人材戦略拠点
マネージャー

専門領域・強み

半導体技術 経営全般 工場管理 品質管理

趣味・特技など

読書、ウォーキング

好きな言葉

誠意と熱意、天は自ら助くるものを助く

マネージャー就任の経緯

40年間、熊本県の半導体デバイス企業で働き、その後、熊本県産業技術センター所長として8年間、熊本県の産業に関わり、今後も熊本県の産業に貢献していきたいと考えていたところに、拠点マネージャの話を頂き、喜んでお受け致しました。

本事業に対する抱負

少子高齢化が進む中で、人材不足で悩む企業に寄り添い、企業が攻めの経営に転換できるよう、戦略的な人材獲得のお手伝いをしたいと思っています。そして、最終的には熊本県の産業発展と地方創生の基盤づくりへの貢献を目指します。

大分県

MANAGER

大力 貴

だいきり たかし



1960年生まれ

1984年 大分銀行入行
2004年 本店営業部 法人営業2課長
2007年 佐伯長島支店長
2010年 別府北浜支店長
2014年 個人営業支援部副部長
2015年 大分カード入社
2021年 大分カード退職

専門領域・強み

地元金融機関に勤務し、営業店本部ともに経験しました。営業店では主に法人営業を、本部では主に経営計画、企画部門等を担当しました。

趣味・特技など

音楽鑑賞（ジャズなど）美術館・博物館めぐり

好きな言葉

継続は力なり

マネージャー就任の経緯

- 金融機関で法人営業を中心に勤務し、企業経営者の方々とお話をするなか「人」に関するお悩みが非常に多いと感じておりました。
- 地方創生についても、「人材」が重要であると考えており、プロフェッショナル人材活用センターのお話をいただき、微力ながら地元企業のお役に立ちたいと思ってお受けすることいたしました。

本事業に対する抱負

- どんな企業にも、必ず「人材」についてのお悩みがあると思っています。そうした企業の後継者問題や、人に関する経営課題解決のお手伝いに力を尽くしたいと思います。
- また、併せて、近年広がりを見せている「副業・兼業」についても、県内の企業にご紹介していきたいと思っています。

宮崎県

MANAGER

大矢 博

おおや ひろし



- 1963年 宮崎県生まれ
- 1986年 宮崎銀行入行
- 1996年 中小企業大学校派遣
- 1997年 同 審査部審査担当
- 1999年 宮銀ベンチャーキャピタル出向
- 2011年 同 審査部金融円滑化管理室
- 2015年 同 霧島町支店長
- 2016年 宮崎県企業成長促進プラットフォーム事業立上げのため、宮崎県産業振興機構に出向
- 2019年 宮崎銀行退職後、中小企業診断士として独立、宮崎県産業振興機構のプロジェクトマネージャー及び宮崎県プロフェッショナル人材戦略拠点のサブマネージャーに就任
- 2020年 同宮崎拠点のマネージャーに就任

専門領域・強み

・金融、財務 ・ベンチャー、新事業支援 ・事業再生

趣味・特技など

オートバイツーリング サイクリング 音楽鑑賞

好きな言葉

“Cool Head, but Warm Heart”

マネージャー就任の経緯

- ・宮崎県産業振興機構の事務所と宮崎県拠点の事務所が隣り合わせであったことから、お互いに連携を進めるうちに、サブマネージャーとして関与することになったもの。
- ・事業内容は異なるものの、「地域企業の成長による地方創生の実現」という目的は同じであるため、特に違和感はありません。

本事業に対する抱負

経営には「ひと」「もの」「かね」が必要です。これまでは「かね」と「もの」の面から、企業支援を行ってききましたが、今後は「ひと」の面からも宮崎県中小企業の支援を行っていきたくと考えています。

鹿児島県

MANAGER

木場 信人

こば のぶひと



- 1960年生まれ
- 1983年 広島大学法学部卒業後、鹿児島県庁に入行
- 2009～2011年 いちき串木野市副市長
- 2016年 企画部次長
- 2017年 企画部次長（政策調整担当）
- 2018年 総括危機管理監（兼）危機管理局長
- 2019年 PR・観光戦略部長
- 2021年 退職
- 2021年7月 ㈱鹿児島頭脳センター代表取締役社長、公益財団法人かごしま産業支援センター理事長
- 2024年6月 同理事長退任
- 2024年7月 ㈱鹿児島頭脳センター代表取締役社長

専門領域・強み

県職員、副市長など長年の行政経験により、県内経済の実情や多くの企業活動に通じている。観光関連、特産品関連産業についての知見が特に豊か。

趣味・特技など

将棋（殆ど「観る将」）、読書、ゴルフ、焼酎（収集とテイスティング）

好きな言葉

「感謝」「迷ったら積極的な方を」

マネージャー就任の経緯

- ・（公財）かごしま産業支援センターは、本県の中小企業に対する総合的な支援機関であり、企業の新たな成長戦略を担う人材の確保・育成も重要な役割の一つとしています。
- ・県職員時代に培った経験・人脈を活かし、国・県等と密接に連携しながら、当センター理事長とマネージャーを兼務することにより、広い視野で、効果的に有為な人材を鹿児島に呼び込み・確保できるよう取り組むこととなりました。

本事業に対する抱負

- ・鹿児島県は「稼ぐ力」の向上に取り組んでいます。また、我が国は、Society5.0を目指すなど大きな変革期にあり、企業も新たな取組が求められています。新たな取組には、それを実施できる「人材」確保が重要な鍵となります。
- ・本県企業が果敢に挑戦して、持続・成長できるよう、金融機関など関係機関と連携の下、企業に寄り添いサポートしてまいります。

沖縄県

MANAGER

比嘉 哲也

ひが てつや



- 1963年 沖縄県那覇市生まれ
- 1987年 ㈱TKC入社
- 1991年 ㈱白石 総務部人事課長
- 2010年 ㈱沖縄ポッカコーポレーション 取締役業務部長
- 2016年 ポッカサッポロフード&ビバレッジ㈱（出向）経営戦略部 GL
- 2016年 フォーモストブルーシール㈱ 非常勤監査役
- 2018年 沖縄サンポッカ㈱（出向）代表取締役社長
- 2022年 公益財団法人 沖縄県産業振興公社 経営支援部 専門コーディネーター
- 2025年 沖縄県プロフェッショナル人材戦略拠点 マネージャー

専門領域・強み

経営計画策定 人事労務管理 マーケティング・商品開発

趣味・特技など

スポーツ観戦（ゴルフ・MLB・バスケットボール）

好きな言葉

「自利とは利他をいう」

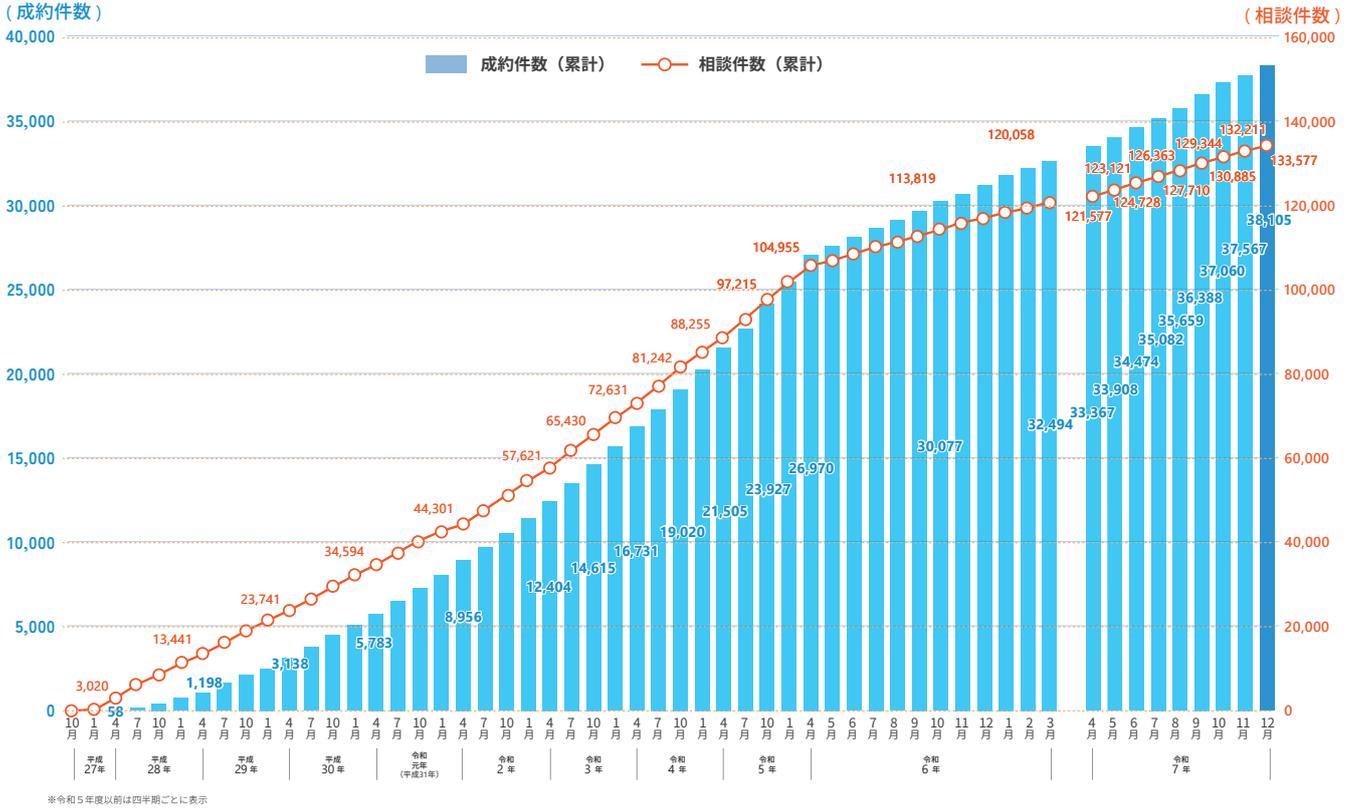
マネージャー就任の経緯

民間企業において、総務・人事・人材育成・経理・経営戦略部門の業務に取り組んできました。また、沖縄県産業振興公社においては、事業再構築補助金や経営革新事業の事業計画策定支援を3年間行い、今後沖縄県内事業者の人材確保についても継続して支援していきたいと思い、沖縄県プロフェッショナル人材戦略拠点マネージャー職に応募し、2025年4月1日から活動を開始いたしました。

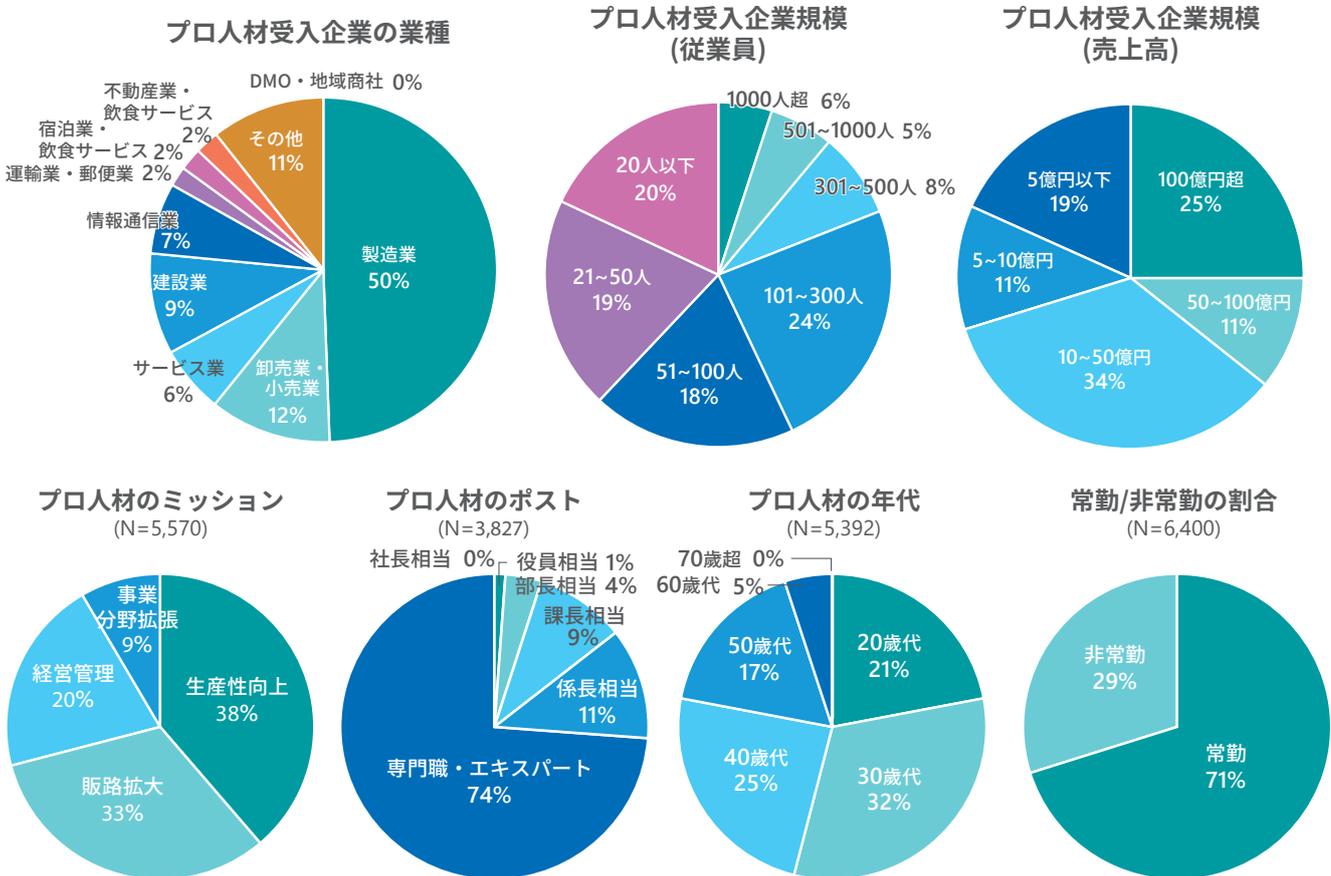
本事業に対する抱負

沖縄県プロフェッショナル人材拠点（愛称：人材チャンプルー）在職中にできるだけ多くの経営者及び経営幹部の方々とお会いし、経営課題の解決と経営者の目指すビジョンを実現する為、必要とするプロ人材活用方法を、全国拠点の事例を紹介しながら具体的に提案したいと思っております。

成約件数と相談件数の推移 (累計)



成約傾向 (令和6年度)



プロフェッショナル人材戦略拠点 連絡先一覧

北海道	北海道プロフェッショナル人材センター TEL 011-232-2405	滋賀県	滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 077-511-1419
青森県	青森県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 017-735-6550	京都府	京都府プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 075-315-8897
岩手県	岩手県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 019-631-3828	大阪府	OSAKA しごとフィールド中小企業人材支援センター 中核人材雇用戦略デスク (大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点) TEL 06-6910-8311
宮城県	宮城県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 022-341-6033	兵庫県	兵庫県プロフェッショナル人材戦略拠点 (ひょうご専門人材相談センター) TEL 078-977-9078
秋田県	秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 018-860-5624	奈良県	奈良県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 0742-27-3171
山形県	山形県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 023-647-0665	和歌山県	和歌山県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 073-433-3110
福島県	福島県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 024-525-4091	鳥取県	とっとりプロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 0857-30-6720
茨城県	茨城県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 029-264-2200	島根県	島根県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 0852-60-5104
栃木県	栃木県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 028-670-2311	岡山県	岡山県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 086-286-9011
群馬県	群馬県プロフェッショナル人材戦略拠点 (公益財団法人群馬県産業支援機構) TEL 027-265-5057	広島県	広島県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 082-513-3428
埼玉県	埼玉県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 048-647-4075	山口県	山口県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 083-902-0045
千葉県	千葉県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 043-299-2903	徳島県	徳島県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 088-635-0611
神奈川県	神奈川県プロ人材活用センター TEL 045-633-5008	香川県	香川県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 087-867-3520
新潟県	公益財団法人にいがた産業創造機構 [※] TEL 025-246-0024	愛媛県	愛媛県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 089-960-1112
富山県	富山県プロフェッショナル人材戦略本部 TEL 076-411-9156	高知県	高知県プロフェッショナル人材戦略拠点 (一般社団法人 高知県 UI ターンサポートセンター) TEL 088-855-7748
石川県	石川県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 076-235-4538	福岡県	福岡県プロフェッショナル人材センター TEL 092-622-8822
福井県	ふくいプロフェッショナル人材総合戦略拠点 TEL 0776-55-1550	佐賀県	佐賀県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 0952-22-7021
山梨県	山梨県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 055-243-1870	長崎県	長崎県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 0957-53-8920
長野県	長野県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 026-238-2623	熊本県	熊本県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 096-319-5566
岐阜県	岐阜県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 058-277-1096	大分県	大分県プロフェッショナル人材活用センター TEL 097-576-8309
静岡県	静岡県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 054-653-1015	宮崎県	宮崎県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 0985-23-2613
愛知県	愛知県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 052-433-1810	鹿児島県	鹿児島県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 099-219-9277
三重県	三重県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 059-253-3888	沖縄県	沖縄県プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 098-859-6236

[※]2023年3月までは新潟県プロフェッショナル人材戦略拠点として本事業を実施しておりましたが、2023年4月以降は公益財団法人にいがた産業創造機構にて同様の業務を行っております。



お問い合わせ先

内閣府地方創生推進室

〒100-8914 東京都千代田区永田町 1-6-1
TEL: 03-5253-2111 (大代表)

プロフェッショナル人材戦略
ポータルサイト

<http://www.pro-jinzai.go.jp>

