

プロ人材と、
共に歩む

プロフェッショナル人材活用 ガイドブック 2025

CONTENTS

事業について	P3
人材活用事例	P6
戦略拠点について	P55

01

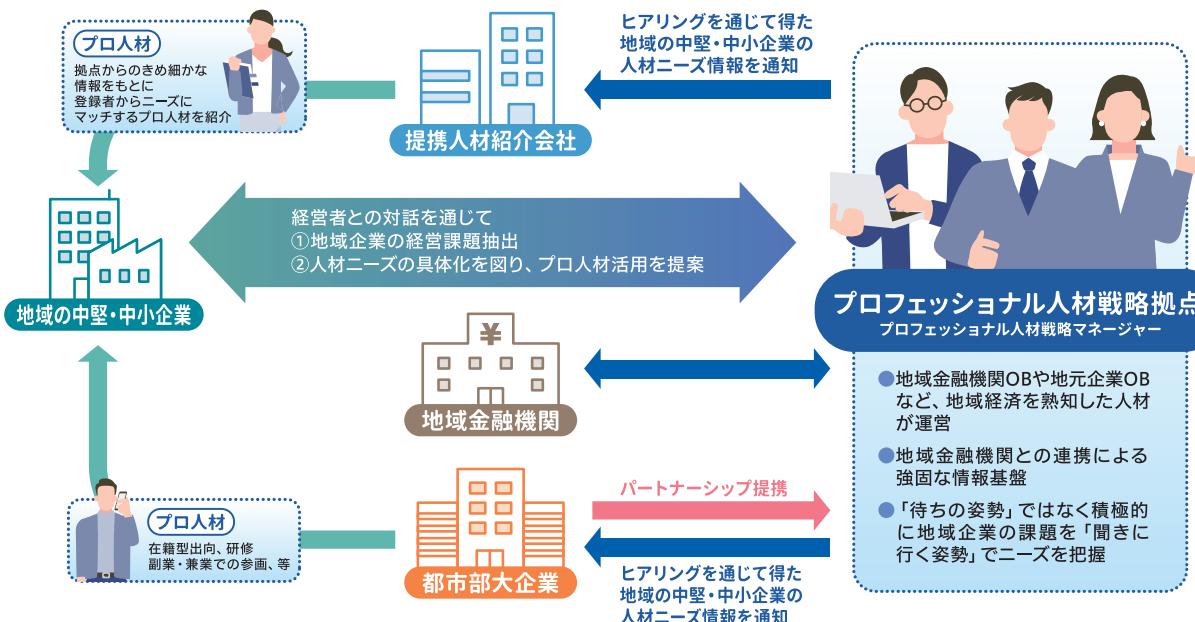
事業について

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

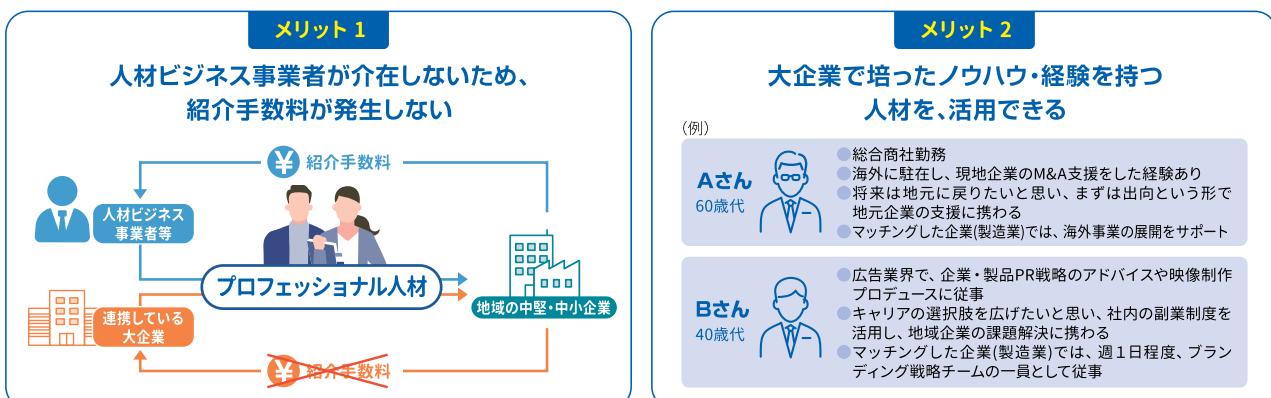


02 都市部大企業による人材交流

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



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。



営業力強化

技術力強化

01 北海道	有限会社池下本店 北海道外を含む新たな販路の拡大	業務委託契約（準委任型）	P 10
02 青森県	株式会社サンライズエンジニアリング 自社ブランド認知拡大・売上向上に向けた、SNS 戦略基盤の確立	業務委託契約（準委任型） DX 推進	P 11
03 千葉県	株式会社吉野機械製作所 国内外のユーザー及び求職者へ訴求力のある製品紹介動画の作成を内製化	業務委託契約（準委任型） DX 推進	P 12
04 福井県	株式会社志保重 EC 事業の問題点の洗い出しと強化ポイントの絞り込みによる課題解決とプランディング	業務委託契約（準委任型）	P 13
05 長野県	株式会社 XAXA SNS 広告や EC サイト運用を通じ、集客強化と売上向上	業務委託契約（準委任型） スタートアップ支援	P 14
06 三重県	株式会社松治郎の鋪 はちみつ販売業を地方で営む小企業で課題だった首都圏での既存顧客対応と新規顧客開拓能力の強化	業務委託契約（請負型）	P 15
07 大阪府	有限会社大一創芸 WEB マーケティングの専門スキルを生かした販売戦略の立案により EC サイトの売上を大幅に拡大	業務委託契約（準委任型） DX 推進	P 16
08 奈良県	野澤養鶏株式会社 先代が開発した MICA 卵の魅力を SNS で効果的に発信。フォロワー・リピーター獲得し販路拡大	業務委託契約（準委任型） DX 推進	P 17
09 鳥取県	山陰松島遊覧株式会社 WEB や SNS のプロフェッショナルによるアドバイスを活用して、事業の魅力を引き出す情報発信力を強化	業務委託契約（準委任型）	P 18
10 島根県	山陰クボタ水道用材株式会社 ブランドの磨き上げと WEB マーケティングの推進	業務委託契約（準委任型）	P 19
11 山口県	協和機工株式会社 脱炭素経営の取組みに資する「エア漏れ検査サービス」の海外展開による事業拡大	業務委託契約（準委任型）	P 20
12 高知県	井上石灰工業株式会社 トマト（育種）事業の営業戦略・マーケティング戦略の推進	業務委託契約（準委任型）	P 21
13 佐賀県	武雄観光物産株式会社 販路拡大のための通販ページリニューアルと自社 HP の連携、強化	業務委託契約（準委任型） DX 推進	P 22
14 宮崎県	株式会社日向屋 大手取引先との関係強化と新規取引先開拓で売上増加に貢献	雇用契約（フルタイム）	P 23
15 鹿児島県	株式会社小田豊商会 当社の問題点であった営業マンパワー不足で営業活動が出来ないことによるお客様数不足を解消するお手伝い	業務委託契約（請負型）	P 24
16 沖縄県	株式会社 YOLO 「SNS のエンゲージメント向上や投稿頻度の安定」と「社員との良好なコミュニケーションで業務の質の向上に寄与」	業務委託契約（準委任型） スタートアップ支援	P 25
17 埼玉県	株式会社オプトゲート 光エレクトロニクス製品の開発体制を強化することで、事業拡大に貢献	雇用契約（フルタイム）	P 26
18 岐阜県	長良製紙株式会社 電気設備の管理強化による操業安定化と後進育成	雇用契約（パートタイム）	P 27
19 徳島県	朝日音響株式会社 オーダーメードの多い製品開発部門の強化とチーム力の向上	雇用契約（フルタイム）	P 28
20 栃木県	宇都宮通信工業株式会社 新規導入した売上・原価・会計システムの運用サポートおよび社員教育	業務委託契約（準委任型） DX 推進	P 29

21	大黒食品工業株式会社	[業務委託契約(準委任型)]	P 30
群馬県	機械オペレーターが行っている機械設定組替作業の、マニュアル作成により、属人化からの脱却及び生産効率の向上に寄与		
22	株式会社 KEEP UP	[業務委託契約(準委任型)] [DX推進]	P 31
神奈川県	事業拡大・サービス向上に向けたバックオフィス業務のデジタル化		
23	タケダ精機株式会社	[業務委託契約(請負型)]	P 32
石川県	製造現場の自動化に向け、自動溶接機の導入支援及び自動設備導入プロセスの標準化		
24	株式会社半兵衛麩	[業務委託契約(請負型)]	P 33
京都府	事業計画立案～実行のベースとなる部署毎PLの構築をめざし、まず製造原価の洗い出しを行い原価管理のしくみを提案		
25	三田電気工業株式会社	[業務委託契約(準委任型)] [大企業連携]	P 34
兵庫県	番頭が2代目社長に就任し、プロ人材が「社長の右腕」として会議やカイゼンをスマート化し、納期遅れを克服		
26	株式会社ディースピリット	[雇用契約(フルタイム)]	P 35
愛媛県	需要向上が見込まれるAI・IoT、ロボット事業における、業務プロセスの効率化・品質向上		
27	株式会社いろは建築技巧	[業務委託契約(準委任型)] [DX推進]	P 36
大分県	木造住宅のリフォーム事業の見積作成の自動化を実現		
28	株式会社電溶工業	[雇用契約(フルタイム)]	P 37
山梨県	海外工場の責任者候補の採用		
29	株式会社北山正積商店	[業務委託契約(準委任型)]	P 38
和歌山県	「職人の手による本物のたわし」の販路拡大に向けて、ゼロからの海外進出とアメリカでの受注・継続取引に伴走支援		
30	白石食品工業株式会社	[雇用契約(フルタイム)]	P 39
岩手県	人事課題である人材と仕事の両方をマネジメントできる管理職の採用		
31	株式会社アルコム	[業務委託契約(準委任型)]	P 40
宮城県	高度な技術を持つ金型製作のエキスパートたちのやりがいを生み出す人事制度評価の構築		
32	ニダック精密株式会社	[雇用契約(フルタイム)]	P 41
福島県	課長の補佐役として、受注増加に対応した効率的な生産体制構築に貢献		
33	社会福祉法人 おおさわの福祉会	[業務委託契約(準委任型)]	P 42
富山県	福祉業界の慣行を打破した一般企業型の活力ある人事評価制度に改革		
34	株式会社人機一体	[雇用契約(フルタイム)]	P 43
滋賀県	企業組織としての成長を加速！次のステージを目指した経営基盤の強化ミッションの企画・実行で経営課題を解決		
35	株式会社瀬戸内ブランドコーポレーション	[雇用契約(フルタイム)]	P 44
広島県	当社初めての中期経営計画の策定		
36	学校法人大麻学園	[業務委託契約(準委任型)] [DX推進]	P 45
香川県	学校法人における経理・総務関連バックオフィス業務の効率化		
37	Cross E ホールディングス株式会社	[雇用契約(フルタイム)] [スタートアップ支援]	P 46
長崎県	ミッションは「新規上場」。立ちはだかる様々な壁を、プロとしての経験で乗り越え、長崎から上場企業が誕生！		
38	株式会社秋田農販	[業務委託契約(準委任型)] [スタートアップ支援]	P 47
秋田県	グリーンエネルギー活用による作物に最適な気候づくりで収益性・生産性向上を実現するシン・農業の社会実装支援		
39	株式会社 CBE-A	[業務委託契約(準委任型)] [スタートアップ支援]	P 48
山形県	所在地域の「当たり前」に捉われない、全国規模でのブランド戦略を		
40	株式会社ヤマナカ	[業務委託契約(準委任型)]	P 49
茨城県	新規事業「アッシャーリス」のブランドコンセプト考案、体験型イベント企画の実行支援まで事業構築に貢献		

41 岡山県	内田金属株式会社 新規事業の立上げに伴う販売戦略の立案	業務委託契約（準委任型）	P 50
42 福岡県	有限会社コスマニカ 外部専門人材の活用で社員全員の技術・スキルアップに挑戦し、自社ブランド商品の開発を推進	業務委託契約（準委任型）	P 51
43 熊本県	株式会社野田市電子 新規事業となる「特定技能外国人の支援機関」の立ち上げを副業プロ人材の伴走支援を受けて実現し自走化	業務委託契約（準委任型）	P 52
44 静岡県	静岡ブルーレヴズ株式会社 「静岡から世界を魅了する『静岡ブルーレヴズ』」のコンセプトを発信するための広報・プロモーション体制の構築	雇用契約（フルタイム） スタートアップ支援	P 53
45 愛知県	東海不織布株式会社 人事ポリシー策定から、管理部門長採用と人事評価制度刷新までを一貫支援	業務委託契約（準委任型）	P 54

事例

01

業務委託契約（準委任型）

北海道



有限会社池下本店

所在地 北海道夕張郡

創業年 1921年 従業員数 2人

米麹の製造及び販売

北海道外を含む新たな販路の拡大

抽出された
経営課題

北海道産原料にこだわった米麹の販路を道外含め拡大し、 更なる事業成長を目指す

大正10年(1921年)より北海道長沼町で、麹を中心に発酵食品を製造・販売して参りました。現在は、創業者から数えて4代目の代表となり、安心・安全な北海道産原材料にこだわった商品を、お客様の食卓にお届けしております。おかげ様で、当社の「月印甘こうじ」は北海道の麹市場にてトップクラスのシェアを獲得することが出来ますが、一方で、顧客層の高齢化等により売上は頭打ち状態であり、北海道外を含めた新たな販路を開拓することが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

北海道外を含む新たな販路の拡大を目的とした営業活動

プロ人材の方には、北海道産の原材料や伝統製法にこだわった当社商品の強みや特性を理解頂き、北海道外を含め広く販路拡大へのアプローチをお願いしたいと思っておりました。後藤氏は、食品業界で積み重ねられたご経験や幅広い人脈があり、北海道にも縁の深い方でしたので、商品の背景を理解した上で、専門的な見知に基づいた的確な業務の遂行を任せられる人材を感じ、販路開拓をお願いしました。また、面談の際、モニター越しに伝わってくる熱量とお人柄も大きな決め手となりました。

プロ人材が
もたらした
効果

ただ売り先を探すだけではない、 多角的な展開に大きな可能性を感じている

9月から活動を開始してすぐ、北海道に出張で来られた際に当社にも立ち寄って頂いたのですが、当社と親和性の高い他業種の方を同行の上ご紹介して頂き、スピード感と人脈の広さに驚きました。また大手メーカーと組んでの新商品開発や、社会的意義のある取り組みに繋がる方々のご紹介等、将来的な展開を見据えた「点」ではなくまさに「面」となる多角的な取り組みをコーディネートして頂いており、予想以上に素晴らしい形でビジネスが広がっていると実感しています。



プロ人材 ごとう けいた 後藤 慶太 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 50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: 食品メーカーの販路開拓や開発支援、コンビニ、オフィス向け弁当や全国の優良食品を消費者へ届けています。



友人から北海道の魅力を日々聞いていたこと、普段から塩麹を使った料理を作る習慣があったことから、副業募集サイト「サンカク」に応募しました。自身の得意分野を活かせる機会をいただき、大変やりがいを感じています。

企業からの声 代表取締役 いけした りょうま 池下 竜馬 氏

後藤氏は、積み重ねられたご経験や専門的な見知だけでなく、業務に取り組む際のパワフルさと周囲を巻き込んでいく求心力を持った、まさにプロフェッショナルな人材を感じております。地方に位置する企業の課題を逆に強みに変えることが出来る、単純な販路拡大にとどまらない事業展開に繋がっており、企業全体の意識もアップデートすることが出来ました。



既存商品の販路を開拓するだけでなく、新たな販売チャネルの獲得を念頭に置いた新商品の開発までをサポートして頂いており、北海道と東京の距離を感じさせない、密なコミュニケーションを取りっています。

事例 02

青森

業務委託契約（準委任型）

DX推進

株式会社サンライズ
エンジニアリング所在地 青森県三戸郡
創業年 1989年 従業員数 33人
プレス金型設計・製作、精密部品加工、
プレス加工、板金加工、アウトドア製品
製造販売

自社ブランド認知拡大・売上向上に向けた、SNS戦略基盤の確立



売上向上を狙った自社ブランド製品の販路拡大

当社では2020年にアウトドア製品に特化した自社ブランド「Phoenixrise(フェニックスライズ)」を立ち上げ、製品に関してSNSを通して情報発信をしてきました。自分たちなりのやり方で発信をしていましたが、リーチ数やオンラインでの顧客サービスが不十分なため、有効な販売体制の構築ができておらず、SNSでの販売戦略全体を見直せる外部の力が必要と考えていたところ、プロ人材(副業・兼業)の説明を受け青森県拠点を活用することとしました。



SNSを活用した自社ブランドの認知拡大

販路拡大を行うには、SNSマーケティングに長けたプロ人材に支援していただき、自社ブランドの認知拡大を図り、新規顧客の獲得が必要です。多数の候補者とオンライン面談を行った中で、大手広告代理店での経験と実績、そして仕事に対する圧倒的な熱量を持つ三浦氏を起用することにしました。三浦氏の指導のもと、活用するSNSサービスの選定や自社ブランドのさらなる認知拡大に向け、投稿内容の整理・改善を行いました。



SNSの内容が洗練され、ファンのコア化とブランドの認知拡大

三浦氏からの改善指導を基に、まずはSNSの投稿内容に関する整理を行いました。投稿内容を「イベントに関するもの・製品の良さを伝えるもの・フォロワーがコアなファンになるようなもの」と区別化を図り、計画を立て投稿するようにしました。投稿内容を整理することで内容が洗練され、一目でアウトドアブランドであることが分かるよう改善できました。フォロワー数も少しづつですが着実に増えてきており、SNSを通じて告知したファンミーティングなどイベントを開催し、ブランドに対し理解を深めてもらうことでファンエンゲージメントが高まりました。



プロ人材 みうら ひろき 三浦 尋 氏

【入社時のプロフィール】		
役職名: ---	年齢: 20歳代	家族構成: 単身
還流ルート: 転居なし		出身地: 愛媛県
主な経歴: 大手総合広告制作会社 / プロデューサー、SNS総合代理店 / SNSマーケティングセールス		



SNSマーケティングに関する知見を活かし地方企業に貢献したいと考えていたところ、こちらの企業様と出会い、プロモーション周りの業務サポートを担当させて頂けることになりました。各SNSの特徴を押さえた上で、活用するSNSを選定し投稿内容を改善していった結果、着実にフォロワー数を増加させながらファンコミュニティも拡大することができました。

企業からの声 あかさか ひろき 赤坂 太樹 氏

自社製品の販売に挑戦する中で社内だけの努力には限界を感じ、始めてプロ人材を活用しました。三浦氏とキャンプに行き、スキル以外でも多くを学べたことが大きな収穫でした。そのおかげで事業が円滑に進み、スタッフのスキルとモチベーションも向上し、大変満足のいく成果を得られました。



投稿内容を改善した結果、イベント告知等が多く何を販売しているブランドなのか分かりづらい状態から、一目でキャンプギアを販売しているブランドであるのが分かる状態になりました。

事例

03

千葉

業務委託契約（準委任型）

DX推進



株式会社吉野機械製作所

所在地 千葉県千葉市

創業年 1948年 従業員数 60人

各種プレス装置、板金工作機械、自動省力化設備の設計・製造・販売

国内外のユーザー及び求職者へ訴求力のある製品紹介動画の作成を内製化

抽出された
経営課題

当社の技術力や製品への思いを伝える紹介動画の作成を内製化したい

当社は戦後間もない頃、列車の窓枠の取っ手をやすり一つから削り出す仕事から始まりました。現在は鍛圧機械・板金工作機械メーカーとして一貫して技術力を高め、国内大手メーカーや海外事業者にも当社製品をご利用いただいている。当社製品のPRに当たり、今まで動画を各種メディアにアップしてきました。

しかしながら、動画作成に関して専門的な知識を有した社員がおらず、外部委託していたことから、当社の技術力や製品への思いを完全に伝えきることができませんでした。

プロ人材に
与えられた
ミッション

製品PRの動画を洗練されたものに仕上げるためのノウハウの伝授

当社が手掛けるプレスブレーキの新製品のPR動画の作成の指導をお願いしました。期待する効果としては、国内の板金業界や建材関係事業者をメインとする潜在ユーザーへのアプローチはもとより、海外の展示会での発表を予定しているため、外国人ユーザーにも訴求力のあるもの、さらには求職者向けのPR動画としても活用できるものにしたいと考えていました。なお、今後当社で内製化することが目的もありましたので、現在当社で使用している動画編集ソフトDaVinci Resolve(ダビンチ・リゾルブ)に精通した方を応募の必須条件としました。

プロ人材が
もたらした
効果

動画作成のノウハウが格段に向上し、 今後の内製化を図る道筋ができた

山本氏には半年間にわたり、週1回のオンラインミーティングと、チャットツールを活用してコミュニケーションを密にとることで、技術指導を懇切丁寧にしていただきました。動画編集ソフトでできること、できないことの指導に加えて、実際の動画撮影にあたっては当社に来社していただき、撮影の注意点、プロの技法なども直接伝授していただいたことで、動画作成のスキルが格段にアップし内製化を図れる水準に達することができました。完成した映像を見た生産現場からも大変喜ばれ、社内の一体感の醸成の一助になりました。



映像撮影当日の様子。10名ほどと協力して行ったので、全員がリアルタイムに確認できるようなモニターを設置して撮影に臨みました。こちらも山本氏からのアドバイスを受けて設置することができました。

プロ人材 やまもと あきひろ
山本 晃大 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 40歳代 家族構成: 単身 出身地: 徳島県
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: (有)鹿屋電子工業さまと、鹿屋市の活性化に取り組む CSR 活動で企画提案とプロジェクト推進の映像を作成



いろいろな地域で頑張っている企業の課題解決や地域の活性化に繋がるサポートを行いたいと、副業人材募集に応募しました。今回は映像制作、広告戦略、クリエイター育成などの経験がお役に立てたのではと感じています。世界に類を見ない商品の PR と社員様の更なる技術向上に関わることができ、とても光榮です。『やりたい! を実現するサポート』に凄く喜びを感じる私としては本当に有難いご縁を頂けたと心から感謝しています。

企業からの声 係長 上田 啓仕 氏

製品の完成と共に映像も完成させることができ、製品の魅力を十分に伝えられるクオリティに社内外問わず非常に高評価を得られています。山本氏からは、小手先だけではなく本質的な技術を学び、映像制作における技量が各段にアップしました。今回の撮影に合わせて高価な撮影機材も購入しましたが、今後の動画撮影・映像制作が内製化できることになり、十分に採算の合うプロジェクトになりました。



事例 04

業務委託契約（準委任型）

福井



株式会社志保重
所在地 福井県小浜市
創業年 1806年 従業員数 15人
和菓子、洋菓子の製造・販売事業

EC事業の問題点の洗い出しと強化ポイントの絞り込みによる課題解決とブランディング

抽出された
経営課題

新幹線開通効果への対応が急務となる中で、ブランディング戦略の重要性を認識

二百年以上の歴史を誇る和菓子と洋菓子の老舗。店舗は古き良き昭和の雰囲気を漂わせ、長年地元に親しまれながらも北陸新幹線の開通も控え時代は大きく変化し、その対応を迫られています。ECサイト経由で実店舗にお越しになる新規顧客もありますが、効果を具体的に掴んでいませんでした。副業人材実施のWEBアンケートで、リピート率は低く味はいいが価格、パッケージに課題があることが分かりました。また、ECサイト、実店舗ともに当社の魅力である素朴さ・無添加のこだわりなどを十分に伝えきれず、リブランディングの必要性が明らかになりました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

店舗改装にむけて、ブランディング手法を取り入れた新たなストアコンセプトの確立

五里霧中で、まずは相談から始め、ブランドイメージとお客様のニーズについて詳細な調査、分析と、新たなブランド戦略の策定をお願いしました。次に、ブランド戦略の社内システムへの組み込みをECサイトから始め、併せて店舗リニューアルプランの構築や新商品開発の提案もお願いしました。また、原価管理、工程管理に基づいた商品販売戦略、パッケージデザインに新たなコンセプトを導入して、本格的なリブランディングにも着手をお願いしました。

プロ人材が
もたらした
効果

徹底したデータ分析による課題のあぶり出しと対策の実施

海野氏が、課題解決が中途半端にならないよう、利益に結び付くまで取り組みを継続することとしました。①POSデータを中心に、原材料から販売までの各段階のデータを分析し、販売が伸びている商品が実際に利益が出ているのかを原価計算で検証。②ネットショップの商品数を人気のプリンやいちご大福などに絞って様子を見る手法など大企業ノウハウの適用。③若狭湾をイメージするパッケージデザインなど、こだわりを持ったブランディングの提案など、製造で動きが取れない社員に代わって自ら手を動かしてくれて、事業を前に進めていただきました。

プロ人材 うんの りょうた
海野 良太 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 30歳代 家族構成: --- 出身地: 愛知県
還流ルート: その他 業務遂行手段: 全て遠隔業務
主な経歴: 愛知県内企業で企画業務に携わるプロ人材です。



副業は本業よりも自由にキャリア選択ができ、実務を通じて自分の能力を高められると考えています。副業での学びが本業の企画業務にも活かせる点も多いと感じています。

1年ほど前から、将来的に地元に貢献できる事業を起こしたいと考えていたところ、志保重様の店舗ブランディングでの課題を知り、社長の想いにも非常に共感しました。食品業界での経験が不足する私にとって、夢の実現に向けて良い実務経験になると考えています。

企業からの声 代表取締役 しみず まさひこ
清水 雅彦 氏

愛知県の製造関連企業で企画業務を行う海野氏は、私たちの考えも及ばない豊富なアイデア、多くの手法、幅広いスキルをお持ちです。さすが大手企業で鍛えられた優秀なプロ人材だけに、当社の事業を一から、しかも短期間に理解していただき、新たなブランディング戦略の立案にとどまらず、現場での戦術もご教示いただき感謝しております。わが社も、大きな変化の兆しをみせる時代の波に乗り遅れずに済みそうです。



清水社長は、他業界でのブランディング経験しかない私を快く受け入れてくださり、私自身も勉強しながら業務に取り組ませていただいております。

事例 05

長野

業務委託契約（準委任型）

スタートアップ支援



株式会社 XAXA

所在地 長野県松本市

創業年 2022 年 従業員数 1 人

高品質なフレッシュ&ローペットフードの企画・販売

SNS 広告や EC サイト運用を通じ、集客強化と売上向上

抽出された
経営課題

SNS 広告や EC サイトを通じ、集客強化と売上向上

当社はペットフード市場での競争が激化する中、これまでのイベント出展や販路拡大だけでは限界があり、WEB広告やECサイトは経験のない代表1人で行っている状況でした。そのため、特にデジタルマーケティングの強化が急務でした。そこで、SNS広告運用やECサイトのリニューアルを強化し、ターゲット層への効果的なアプローチを図ることが重要課題となりました。プロ拠点と連携している地元の信用金庫より、この問題を解決するためにSNS広告運用およびECサイト管理に精通した副業人材の活用を提案していただきました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

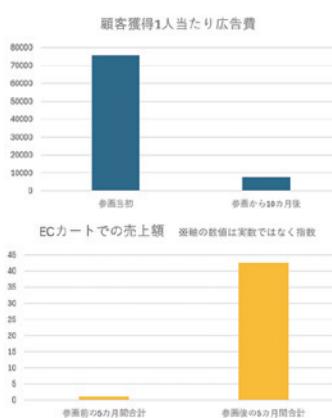
SNS 広告運用と EC サイトリニューアルによる集客強化

商品の認知拡大や集客力向上を目的に、SNS広告運用やECサイトをリニューアルする必要がありました。大成氏は様々な企業への豊富な支援経験を活かし、面接時からしっかりと企画書をご提案くださいました。その他にも、ペット業界に精通した方など複数名のプロ人材の活用に至りました。Instagram広告を中心に、ターゲット層への効果的なアプローチ、ECサイトのリニューアル、LINEの構築等で顧客に寄り添うアプローチや顧客とのコミュニケーション強化を行っていただきたく期待をしています。

プロ人材が
もたらした
効果

SNS 広告運用と EC サイト改善による売上と認知度向上

大成氏は業務開始直後から当社の現状を徹底的に分析し、他の副業メンバーと活発な議論を交わしました。まず、Instagram広告を中心にSNS広告の運用を強化し、ターゲット層への認知向上を図りました。ECサイトのリニューアルでは、商品情報の登録やLPページ制作、キャッチコピーの選定も担当し、ユーザーの購入導線の向上に貢献しました。これにより新規顧客数が増加し、売上も着実に向上しています。また、公式LINEの構築も完了し、今後はその運用強化を図る予定です。他の副業メンバーからも頼りにされるなど良い信頼関係を築けています。



SNS 広告での 1 人あたり顧客獲得単価を約 10 分の 1 まで下げ、売上に対する広告費の費用対効果を改善しました。また、EC カードからの売上も参画前と後の 6 ヵ月間を比べると約 42 倍の向上に成功しました。

プロ人材 大成 晴華 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: マーケター 年齢: 30歳代 家族構成: 夫 出身地: 大阪府
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: 前職で釣具 EC 立ち上げ、SNS 広告集客を担当。サッカー IP グッズ、ペビー用品、知育玩具の支援も経験。



企業からの声 代表取締役 ひらた さおり 平田 沙織 氏

大成氏には SNS 広告運用や EC サイトリニューアルなど幅広く手伝っていただきました。Instagram 広告では新規顧客獲得に成功し、EC サイトでは商品情報の登録や LP ページ制作にも尽力してもらいました。また、公式 LINE の構築も完了し、今後は WEB 広告だけではなく LINE の運用でもお客様とのコミュニケーション強化を期待しています。期待以上の人物を紹介くださいり、長野県拠点には大変感謝しております。



事例 06

三重

業務委託契約（請負型）



株式会社松治郎の鋪

所在地 三重県松阪市

創業年 1912年 従業員数 20人

選び抜いた極上はちみつを届ける三重県伊勢の老舗養蜂店直営のはちみつ専門店

はちみつ販売業を地方で営む小企業で課題だった首都圏での既存顧客対応と新規顧客開拓能力の強化

抽出された
経営課題

「松治郎」のブランドを維持しつつ、新規顧客開拓の強化

“松治郎”ブランドの認知度は高く、小売り店は伊勢、松阪に2店舗。伊勢は観光地で売上安定しています、松阪は小売りと共にECマーケットの配送等管理業務等本社業務にも対応しています。百貨店、航空会社、外資系ホテル、高級スーパー等との取引があり、BtoCのみならずBtoBの売上が増加しています。営業は社長一人で対応していますが、迅速な顧客対応や新規開拓まで手が回らない状況が続き機会損失をきたしている状況です。“松治郎”ブランドを盤石にするためにも、首都圏での顧客対応力と営業力を強化したいと思っています。

プロ人材に
与えられた
ミッション

首都圏既存顧客の百貨店や食品卸企業への対応強化と新規顧客開拓

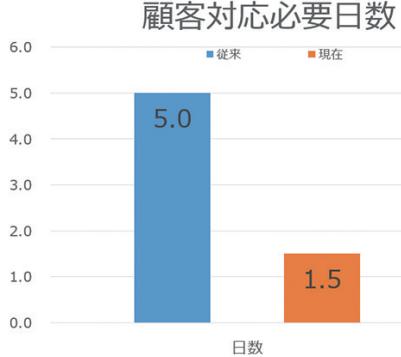
“松治郎”ブランドの更なる浸透、盤石化に向けた首都圏での営業活動を行って頂きたい。社長一人の対応では難しい既存顧客への迅速できめ細かな対応を強化したい。百貨店、スーパーマーケット、食品卸などへ新規営業を行い、新たな取引先を開拓する。ミツバチ、養蜂の認知度向上に向け、社長が進める「社会活動」や「環境問題対応」をサポートする。首都圏消費動向のセンシングを行い、新規商品開発への糸口を探索する。

プロ人材が
もたらした
効果

迅速な顧客対応で顧客満足度向上と新規取引先開拓

当初目標の一つ「首都圏での既存顧客対応力強化」は果たされています。当社のような田舎の中小企業が求める人材は地元にはそもそもいないし探せない、従って採用できない状況が続いていましたが、解消できました。高い専門性を持った経験値の高い人材を雇用形態の多様化に伴い副業・兼業で採用できますし、有能な人材を当社でも負担できる費用で活用できます。企業にとってはリスクも費用も低く、副業・兼業の方は経験の幅広げる良い機会で双方にメリットある仕組みだと感じています。

今後も副業・兼業の活用を拡大していくつもりです



- 首都圏での顧客対応スピードが飛躍的に向上しました。顧客から連絡に即応出来ない
→ ほぼ翌日に対応
- 繁忙期には商談予定が重複する事もあるが、対応が可能となり機会損失を未然防止できます。

プロ人材

H 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 40歳代 家族構成: --- 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: 営業経験



副業募集に応募、興味ある分野の業務で自己研鑽にもつながると思い応募しました。

企業からの声

代表取締役

みずたに しゅんすけ
水谷 俊介 氏

H氏は疑問を率直に聞いて来る自分に正直な方です。「はちみつ」に関する知見が全くない方(殆どの方と同じ)でしたが、今では凄い知識になりました。好奇心が強く、解らない事を聞く正直な姿勢が知識を伸ばすと共に、その聞く姿勢と謙虚さが顧客からの信頼にも繋がっています。今後は新規顧客開拓にも挑戦して欲しいと思っています。感性の高さを活かしての「時代のセンシング機能」の役割にも期待しています。



事例 07

大阪

業務委託契約（準委任型）

DX推進



有限会社大一創芸

所在地 大阪府八尾市

創業年 1981年 従業員数 10人

袱紗（ふくさ）・念珠入れ・手提げ鞄など
布製品の企画・製造・卸販売

WEBマーケティングの専門スキルを生かした販売戦略の立案によりECサイトの売上を大幅に拡大

抽出された
経営課題

ECサイトの売上向上を通じた自社ブランド商品の販路拡大

もともと当社はメーカーからの受注が事業の中心で、自社ブランド商品の販路拡大にも取り組む必要性を感じていました。特にコロナ禍には受注が激減し、ECを通じたBtoC事業に本腰を入れる必要に迫られました。ECはそれ以前から展開していたものの、社長が一人で運用しており、月商は2~3万円程度。当初は、ある程度売上が向上したら専任の担当者を採用しようと考えていましたが、「専門の人材を入れないと売上は上がらない」という周囲のアドバイスもあり、WEBマーケティングの経験を持つ人材を探すことになりました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

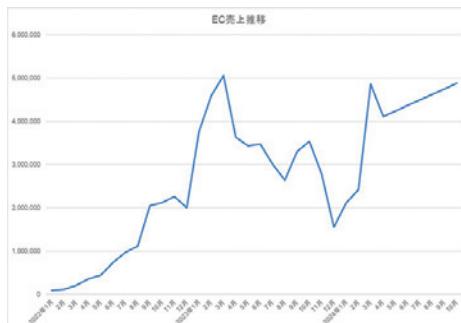
ECの運用改善と売上拡大に向けた伴走支援、経営戦略も含めたコンサルティング

どうすれば売上が上がるのか、また何から手を付けたらいいのかが分からず状態でしたので、その状況を伝えるとともに売上目標なども相談させていただきました。そして、商品を魅力的に見せるページの作り方など、具体的なアドバイスをもらいながらECの運用への伴走をお願いしました。また、社内のEC担当者を新たに採用することにしたのですが、その面接にも同席を依頼し、専門的な視点から意見をいただきました。今ではECへのコンサルティングだけでなく、商品開発から経営戦略まで幅広く相談に乗っていただいているいます。

プロ人材が
もたらした
効果

大幅な売上拡大と社内体制の充実、社内EC担当者のスキルアップ

2021年10月に業務委託契約を結びましたが、そこから約2年でECの月商は300万~350万円まで成長。その後、新製品も開発・投入したため、現在は450万円ほどに伸びています。急な事業拡大に合わせて生産体制・人員体制も強化し、以前は3名ほどで家族経営のスタイルだった当社も少しづつ大きな組織へと成長しています。また、採用した社内のEC担当も小畠氏とのやり取りを通じてWEBマーケティングを学び、着実にスキルアップ。さらなる業務拡大や海外展開などの大きな夢も抱きながら、挑戦の幅を広げています。



この4年ほどでECの月商は約150倍に増加。
売上だけでなく、コスト効率や利益率を上げるデータ分析の手法なども指導いただいています。

プロ人材 小畠 貴文 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 30歳代 家族構成: 妻、子供 出身地: 埼玉県
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ECモールでコンサルタントを務めた後、複数の事業会社でプロダクト開発、事業開発に携わる。



企業からの声 代表取締役社長 大山 誠 氏

契約当初、小畠氏には袱紗への思いや当社の理念などをたくさんお伝えしました。それに共感いただき、業務委託という形態にも関わらず当社の事業を「自分ごと」として考えてくださる小畠氏の存在を非常に強く感じています。冠婚葬祭の形が変わる中、当社も商品の幅を広げていく必要に迫られていますが、ECの成長は大きな自信につながっています。大阪・関西万博をはじめ、海外へ発信するチャンスも生かしつつ今後も挑戦を続けていきたいと思います。



事例 08

奈良

業務委託契約（準委任型）

DX推進



野澤養鶏株式会社

所在地 奈良県吉野郡

創業年 1958年 従業員数 12人

鶏卵の生産・販売

先代が開発した MICA 卵の魅力を SNS で効果的に発信。フォロワー・リピーター獲得し販路拡大

抽出された
経営課題

高品質の卵の魅力を広く発信し新たな販路の開拓

創業以来60年以上卵を生産。2007年にMICA(Minimal Catalyst)技術による活性化鉱水を利用し味の濃厚化に成功。奈良県・大阪府の鶏卵品評会で最優秀賞を受賞しました。従来自社の人脈や取引先の紹介で道の駅、スーパー、飲食店などの販路を開拓する一方店舗やECサイトでの直販をしてきましたが、最近口コミで知ったとか、遠隔地のお客様が独自に購入・評価される等自社ルート以外での商談が増え、高い評価をいただける手応えを感じています。この気運を捉え卵のおいしさを広く発信し、多くのお客様に卵を届けたいと考えます。

プロ人材に
与えられた
ミッション

私たちの卵と卵づくりにかける思いを多くの方に SNS で発信

SNS(インスタグラム)を利用し、商品の魅力を発信していただきます。

- ①商品のマーケティング(購入対象層の想定、商品優位性の見極め、生産者的好感度表現のポイント分析)
- ②発信素材の収集(商品説明、生産現場、生産地域、顧客)
- ③発信～発信後の分析・PDCA

プロ人材はSNSデザインやマーケティングのスキルがあり、イベントの企画運営・集客にも腕を奮うなど経験の深い方です。副業を5年続けられた後、現在は個人事業主として独立し2年経過されています。

プロ人材が
もたらした
効果

多くのお客様に親近感をもっていただけるコンテンツを 継続的に発信

土屋氏には商品の味や視覚的魅力だけでなく、卵づくりに対する私たちの思いや生産へのこだわり(清潔な鶏舎、与える水や餌、鶏への対応...)を効果的に表現していただいている。また地域やお客様とのつながりを取り上げていただき、見ていただく方に親近感を持っていただけるのではと期待しています。季節の話題や時々のイベントも折り込んでいただき、変化のある内容を楽しんでいただけると思います。私たちのありのままの姿をお伝えする事で、たくさんのお客様に興味を持ってもらい卵を口にしていただける事を実感しています。



日々の売り場の様子やリピーターのお客様、利用いただいている飲食店の紹介など明るい話題で卵の魅力を高頻度で発信していただいている。

プロ人材 土屋 千穂 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 30歳代 家族構成: --- 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: 理学療法士やパーソナルトレーナーとして活動後、現在はSNS運用やコンサルティングを法人として担当。



企業からの声 代表取締役社長 福井 真智子 氏

主婦だった私が三代目として継承した際に一番強化したかったのがSNS発信でした。手に取っていただきさえすればこのおいしさは納得して頂ける自信があるので当社と伴走して頂ける方を探そうと思いました。奈良県拠点様よりご提案頂き、行動力に優れており当社の卵に魅了されたと仰って頂いた土屋氏とご縁が繋がり感謝しております。



事例 09

鳥取

業務委託契約（準委任型）



山陰松島遊覧株式会社

所在地 鳥取県岩美郡

創業年 1963年 従業員数 20人

浦富海岸で島めぐり遊覧船・土産物販売・食堂・カフェの運営

WEBやSNSのプロフェッショナルによるアドバイスを活用して、事業の魅力を引き出す情報発信力を強化

抽出された
経営課題

新規顧客獲得に向けたデジタルマーケティング戦略

創業以来、当社は遊覧船に加え、フィッシング体験ができる船や船底がガラス張りのグラスボート船、海上で軽食を楽しめる船など、さまざまなタイプの船を所有し、お客様のニーズに応じたサービスを提供しています。ここでしか体験できないことや見ることのできない魅力を多くの方に伝えたいと考えているものの、そのPRがうまくいっていない状況でした。そこで新たな視点を取り入れ、効果的な情報発信方法を学びたいという思いから、副業人材の募集を行いました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

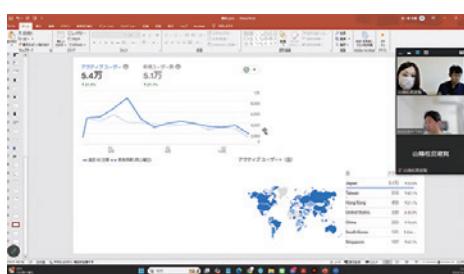
デジタル人材の育成とトレンドを踏まえた効果的な情報発信

ホームページの管理・更新を専門業者に任せていたため、頻繁な更新が求められる業務にもかかわらず、リアルタイムでの情報更新ができていませんでした。そこで、プロ人材にご指導いただき、当社で管理可能なホームページの構築と、それに対応できる人材の育成を進めることで、毎日の遊覧船の運航状況や定期的に開催するイベント情報などを更新できる体制を整えたい、さらには各事業部(遊覧船・食堂・土産物販売・カフェ)のSNSを通じて、効果的に情報発信を行いたいと考えました。

プロ人材が
もたらした
効果

ホームページのアクセス数の増加と当社事業の魅力発信力アップ

観光業や飲食業の動向や魅力的な発信方法などについてアドバイスを頂きながら、まずは最新情報をアップできるようにホームページのリニューアルから行い、併せてSEO対策も実施しました。その後、定期的なミーティングでアクセス数などの分析し、その結果に基づいて発信内容を工夫することでアクセス数が増え、多くの方にご覧いただいている。アドバイスのおかげで情報発信の手段が増え、新規顧客の獲得に繋がっていると感じています。また、佐藤氏にはその都度相談に乗っていただき、鮮度の高い魅力発信が可能になっています。



毎月定期的にオンラインミーティングを開催。現在の状況確認、改善策、新たな取組、相談等を行っております。

プロ人材 佐藤 浩一郎 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 40歳代 家族構成: 妻、子供 出身地: 群馬県
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制作会社や飲食コンサル会社を経て、現在はM&A支援や観光プロデュース事業などに従事。



鳥取に仕事で訪れた際、自然や食の魅力に惹かれ、鳥取の企業関わりを持ちたいと思い探していたところ、まさにぴったりの事業内容でしたので応募いたしました。外部からの視点だからこそ気づける魅力を見出し、それを多くの人に知ってもらう機会を創出したいという思いのもと、遠隔での業務になるため、可能な限り自走可能な仕組みの構築を目指しています。第二の故郷ができたような気持ちで、定期的に現地にも足を運んでいます。

企業からの声 フロントリーダー 森川 純菜 氏

持続可能な成長を実現するため、当社は事業の魅力発信に関して課題を抱えていました。そこで鳥取県拠点に相談したところ、WEB制作や観光・飲食業界の情報発信に詳しい佐藤氏とマッチングできました。魅力発信力を高めるため、まずは自社ホームページのリニューアルに着手し、SNSやGoogleビジネスなどの活用に加え、観光業界や情報発信ツールの最新動向についても教えていただきながら進めています。このように今後の事業発展に向けてご支援いただけたことに、大変感謝しています。





山陰クボタ水道用材株式会社

所在地 島根県松江市

創業年 1954年 従業員数 252人

水道工事、水道資材販売、ミネラル

ウォーター製造販売

ブランドの磨き上げとWEBマーケティングの推進

抽出された
経営課題

営業力の強化、顧客満足度の向上

当社の主業である水道工事・水道資材販売事業は、いずれも同一の市場から発生する建設需要であり、市況の影響を受けやすい傾向にあります。そこで当社は2008年、長期的かつ安定的な事業継続という観点から、ミネラルウォーター製造販売事業を開始し、成長戦略分野と位置付け注力しています。

これまで山陰に特化して営業していましたが、昨年、新たな全国ブランドを展開する要として神戸支店を開設しました。ミネラルウォーターの性質上差別化が困難なこと、水を買って飲む習慣がない消費者も多いこと等から、販路拡大に向けた追加施策を求めていました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

BtoC（販売店、代理店、PB、OEM）、DtoC（法人・個人）の販路開拓

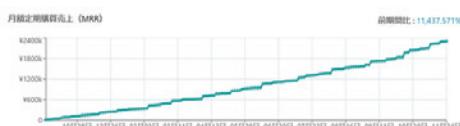
差別化が難しい商材を戦略的に販売し基盤を構築していくために、従来型のコンサルティングに留まらず、自ら成功パターンを築き社内に還流していただけるような人材を求めていました。

東良氏は保険代理店や人材仲介会社にて培った営業ノウハウを活かし、独立系のコンサルティング会社を経営しております。時にご自身で動いて案件を獲得するフットワークの軽さに、既存の枠組みに捉われない支援の在り方を感じました。

プロ人材が
もたらした
効果

ブランド基礎の構築とマーケティング戦略の策定

当初は神戸支店の営業要員として営業しつつ販売戦略を構築していただく予定でしたが、経営陣や支店メンバーとコミュニケーションを取っていただく過程で、まずはブランドの磨き上げが必要ということに早期に気付いていただきました。単なる飲料水市場で戦うのではなく、当社のミネラルウォーターに含まれるシリカという成分に着目し、美・健康市場で戦うことを発案し、経営陣も巻き込んだブランド戦略を構築していただいたうえ、それに基づいたマーケティング戦略を主導して実践していただきました。



プロ人材 ひがしら りょう
東良 亮 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: Director 年齢: 30歳代 家族構成: 妻、子供 出身地: 兵庫県
還流ルート: その他 業務遂行手段: 全て遠隔業務

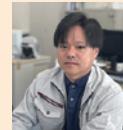
主な経歴: 大手企業での営業・コンサルティング部門での管理職を経て、3年前半から中小企業支援事業を創業



別会社にて島根県松江市で事業立ち上げを行っていた際に、プラットフォーム経由でお会いさせていただきました。私が在住する兵庫県で支店を立ち上げられたと伺い、また地場の有力な企業が挑戦する新規事業というテーマにとても興味を持ったため応募いたしました。決して簡単なテーマではなく、まだまだ胸を張って成果を残せたとは言えない状況ですが、皆さんと一緒に切磋琢磨しながら着実に前進していると感じております。

企業からの声 課長 にしむら なおみ
西村 尚海 氏

新設した神戸支店に関して島根県拠点様にご相談したところ、副業・プロ人材活用をご提案いただきました。当初は副業に若干懐疑的な印象を抱いておりましたが、東良氏と出会い、その経験と行動力に大変驚かされました。私たちだけでは気付くことができなかった新たなブランドの価値に気付き、その販売戦略の構築から実践までを内製化も見据えてワンストップで対応していただきました。ハンドオン支援の理想的な在り方というものを、被支援者ながら強く感じました。



マーケティング戦略の一環として、昨年の9月からSNS広告をメインとしたWEBマーケティングに取組み、1年間で101件の定期契約(フローベース)を獲得しました。

事例

11

山口

業務委託契約（準委任型）



協和機工株式会社

所在地 山口県山口市

創業年 1975年 従業員数 19人

製油所等での定期修理工事、熱交換器メンテナンス、ボルティング、補修・強化用特殊塗装工事

脱炭素経営の取組みに資する 「エア漏れ検査サービス」の海外展開による事業拡大

抽出された
経営課題

「エア漏れ検査サービス」の国内及び海外展開による売上構造の安定化

当社は、工場の安全稼働のための定期修理工事と共にメンテナンスの現場から見えてくるお客様の課題を解決する提案も実施しています。その一環として、お客様のSDGsの取組みにも資する、コンプレッサの「エア漏れ検査サービス」を開始しました。本サービスは当社の経営課題である特定顧客の売上依存度が高いとの構造を解決するためにも着実に取組んでいく必要がありました。その中で(公財)やまぐち産業振興財団が募集していた他事業の補助金を活用でき、伴走支援を受ける中で人材確保について相談したところ、同財団内にあるプロ人拠点を紹介されました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

「エア漏れ検査サービス」の海外展開のための事業展開戦略立案

新サービスである「エア漏れ検査サービス」の事業について国内に留まらず海外展開を目指していました。しかしながら、当社にそのような人材が不在でしたので、台湾、タイ、ベトナム等の東南アジアや中南米へ事業展開の戦略立案ができる方を探し、無事にとても良い副業人材を採用することができました。H氏には、月に数回オンラインで協働するとともに、海外展開に係るミーティングを実施した際に同席をしていただきました。

プロ人材が
もたらした
効果

「エア漏れ検査サービス」の海外展開と別事業への広がり

H氏や(公財)やまぐち産業振興財団の支援により、海外展開に向けて進んでいる状況です。令和6年度は台湾、タイ、ベトナムに出張し、売込みを行っています。また、当社本業の建設工事で利用する海外製の特殊工具を、海外メーカーから直接輸入するための交渉に苦労していたところ、H氏から支援いただき、無事に工事機材を輸入することができました。さらには、この優れた特殊工具を仕入れて、国内販売することを事業化する支援もいただき、当社が代理店契約を結ぶところまで発展したところです。今後も継続して支援していただくことを期待しています。



SEMIKON 台湾 2024 にて山口県ブース内に共同出展しました。「エア漏れ検査サービス」に対する海外企業からの引き合いも確実に増加中です。令和6年度は台湾、タイ、ベトナムに訪問し売込みを行っています。

プロ人材

H 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 50歳代 家族構成: 妻、子供 出身地: 大分県
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: 駐在を含め 30 年以上海外での代理店営業、新規事業、会社経営に携わる。また、英語他、數か国語に堪能。



当社が考えていた海外での新規事業展開で自分のキャリアが活かせると思い応募し、採用頂きました。最初の面談での詳細説明から思っていた以上に将来性のある事業に、尚更やりがいを感じました。第二弾で海外からの優れた商品を輸入して国内で販路開拓する事業も立上げ、今は海外と国内の二本柱でワクワクが一杯です。この様な素晴らしい機会に巡り逢えた事に対して当社には感謝しかございません。

企業からの声

代表取締役 三家本 滉男 氏

経験も人脈も皆無であった当社にとって、H 氏は海外営業経験が豊富な大変頼もしい人材です。当初想定していた事業分野のみならず、当社本業の建設業での工具・機材の調達や、仕入販売事業への展開までもを、戦略立案や実際の交渉場面、国内展示会実施等、幅広く支援いただいている。H 氏は当社の今後の海外事業展開になくてはならないパートナーです。





井上石灰工業株式会社

所在地 高知県南国市

創業年 1884年 従業員数 76人

ゴム・樹脂剤製造、農薬・肥料製造、トマト生産、建材用消石灰製造、医薬・食品用カルシウム製造

トマト(育種)事業の営業戦略・マーケティング戦略の推進

抽出された
経営課題

マーケティング戦略(ブランディング)の再構築による商品の高付加価値化と販路拡大

当社では、地元に貢献できる事業としてトマト(育種)事業を立上げ、「乙女の涙(糖度9%以上のスイートトマト)」・「ゆうがたペーネ(機能性表示取得)」・「加工品(規格外品を活用したジャム・トマトケチャップ)」を生産・販売しています。有名百貨店系列のスーパーへの納品実績はあるものの、事業収益的には厳しい状況でした。商品特性上生産量を上げて多くを売ることは難しく、商品の高付加価値化が必要であり、そのためにもトマト(育種)事業としてのブランドをどのように作り、3品目のブランドをどのように設定するかが課題でした。

プロ人材に
与えられた
ミッション

商品(ビジネス)コンセプトの設計(ブランディング)と販売戦略の策定・推進

当社では、良い商品をつくりているという自負はあったものの、実際にお客さまにどのような価値が提供できているかまで具体的に落とし込んでいませんでした。そこで、プロ人材の方に入っていただき、市場(マーケット)と競争環境分析から改めて始めました。それを踏まえて当社商品のポジショニングを可視化し、対象顧客の設定、顧客ヘリーチする上でネックとなる原因の分析と課題設定、適切なプロモーションの打ち方など、ブランディング及び販売戦略におけるアドバイスをいただき、PDCAサイクルをしっかりと回すところを伴走支援いただいている。

プロ人材が
もたらした
効果

トマト(育種)事業において欠くことができないメンターとして事業収益の改善に貢献

県の支援を受けて展示会に出展したりしていましたが、営業機会(販路創出)の動きを自社自らとれておりませんでした。比留間氏に入っていたいからには、週1回のオンラインミーティングを実施し、既存・新規顧客(展示会で名刺交換させていただいたバイヤー)へのコンタクト～フォローの進捗確認を行ない、月1回の訪問時には一步踏み込んだ営業戦略の策定支援や販促にあたってのアドバイス、価格交渉の進め方などのフォローアップをしていただいている。比留間氏に伴走支援していただいたおかげで、事業収益は改善方向に向かっています。



プロ人材 ひるま ゆうこ 比留間 優子 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 50歳代 家族構成: 夫、子供 出身地: 高知県
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: 大手総合エレクトロニクスマーカーにてBtoBの営業に従事



1社での就業経験しかない私のエンパワーメントを高めることを目的に、プロフェッショナル人材拠点(高知県UIターンサポートセンター)主催の「高知県企業視察・交流ツアー」に参加しました。実際、企業さまの伴走支援をさせていただいて、自分自身が積み重ねてきた経験・スキルが役に立っていると実感があります。また個人と組織が一体となり双方に成長しあう関係が築けている為、中長期的に本事業に貢献していきます。

企業からの声

育種グループ部長代理 おおはた ひろふみ 大畠 宏史 氏

良質のトマトをつくることに専念してきた自分にとって、目から鱗のことがばかりで、比留間氏とコミュニケーションを取る時間はとても有意義なものとなっています。具体的には、メンターとして聞き役に徹していただこうがあったり、コーチとして自分の背中を押してくれたりとてもありがとうございます。マーケティング(ブランディング)の体系もレクチャーいただき、自分自身の視座が高くなったと思いますし、自己成長を実感でています。



高知県からのご紹介で、農林水産事業の企画イベント「地域食材の魅力を紹介する試食提案会」出展。参加バイヤーは、一流ホテルや有名フレンチ・イタリアンのシェフ、大手レストランチェーンの鍾々たる面々です。

事例

13

佐賀

業務委託契約（準委任型）

DX推進



武雄観光物産株式会社

所在地 佐賀県武雄市

創業年 1998年 従業員数 40人

主に佐賀県の特産品や生鮮品、製菓の販売、レストラン経営を行っております。

販路拡大のための通販ページリニューアルと自社HPの連携、強化

抽出された
経営課題

地域の魅力を最大限に伝えるための基盤作り

当社は佐賀県武雄市で地域密着型のお土産店「武雄温泉物産館」を運営しております。コロナ禍を機に従来の団体旅行中心の旅行客から個人型の旅行客にターゲットを変更し事業を少しづつ変えてまいりました。当社は、地域の魅力を最大限に引き出し、地元の方々や観光客に愛される場を作り、地域を元気づけることを目指しています。そのためにはまだ知られていない地域の魅力の再発見すること、効果的な発信の仕方を考えること、そして当社が将来的にそれらを続けていくける盤石な会社基盤を作っていくことが重要を感じています。

プロ人材に
与えられた
ミッション

販路拡大のための通販ページリニューアルと自社HPの連携、強化

地域の魅力の発信拠点となることを目指していますが、地元産品のポテンシャルを活かしきれておらず、その発信も不十分と感じています。SNSやGoogleマップからのHP流入が見込まれている中で、基盤となるHPの強化、新たな売上の柱となるECサイトの改善をお願いしました。ECサイトの売上アップだけでなく、当社の情報発信の基盤としてのHP強化を希望します。

プロ人材が
もたらした
効果

自社だけでは取得できない専門的な知識からの提案と実働

当社はお土産店であるため、一度現地に来ていただき会社の雰囲気を見ていただきました。その際に実際のECサイトの受注関係を見てもらい、その場で時間短縮になるシステムを組んで頂き業務効率化が図れました。月に数回のミーティングを行い、改善のためのロードマップを示して頂き、無事にECサイトをリニューアルオープンできております。新しいサイトは運用してまだ間も無いため微調整を重ねながら売上アップの戦略を立てながら、現在は自社のHPサイトの強化とECサイトの連携を図っております。



プロ人材 寺西 荘真 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 20歳代 家族構成: 妻、子供 出身地: 愛知県
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: 現在本業はスポーツ量販店の自社 EC 運営、副業として 10 社超の企業様の支援をさせていただいております。



企業からの声 営業部長 大渡 利勝 氏

EC サイトの活用に課題を抱えている中で、プロ人材拠点開催の副業人材活用セミナーに参加させて頂きました。副業人材を活用するにあたって何人も面談をしたのですが、寺西氏の的確な提案と柔軟な人柄に惹かれ採用させて頂きました。短期間での業務改善や、EC サイトのリニューアルだけでなく専門家ならではの視座の高いご提案をいただき大変助かっております。今後も武雄温泉物産館や地域の魅力を最大限発揮できるような WEB 環境作りを期待します。



リニューアルした通販サイトは初月、前年同月比 160% の売り上げでした。改善を重ねて売り上げアップに努めます。HP の改善は来店動機づけや EC サイトへの流入、SEO 対策等幅広く効果が見込めます。

事例 14

宮崎

雇用契約（フルタイム）



株式会社日向屋

所在地 宮崎県東臼杵郡

創業年 1995年 従業員数 84人

鶏手羽の煮込み、鶏炭火焼、肉巻きおにぎりなどのレトルト食品の企画、開発、製造、販売

大手取引先との関係強化と新規取引先開拓で売上増加に貢献

抽出された
経営課題

マネジメント業務に集中するため、後継者が中心となって営業体制の再構築を図る

おかげさまで当社は、創業以来順調に売上を伸ばしてきました。新工場も稼働し、売上は引き続き増加する見通しですが、従来の営業体制のままでは売上の限界が来ることも容易に予想されています。また、従来は専務取締役が中心となって営業を行っていましたが、業容の拡大に伴い、マネジメント業務が増加しているため、これまでのように営業に時間を割けなくなっているという課題もありました。そのような状況下、今後さらなる売上の拡大を図るためにには、即戦力となる営業人員を採用し、早急に営業体制を強化する必要がありました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

これまで築いてきた販路や取引先との関係を円滑に引継ぎ、かつ、拡大を図ること

食品製造メーカーとして、商品の企画開発から行い、NB商品として、卸業者、小売業者等200社を超えるお客様と取引があります。このような幅広いクライアントとの関係を強化し、当社が培ってきたマーケティングノウハウを十分に活かした営業により事業拡大に貢献して欲しいと考えています。昨今では商品サイクルが非常に短くなっています。クライアントからは新商品の提案力も求められているのですが、クライアントが何を求めているのかを商品企画に反映させるのも営業の仕事だと考えており、それを受け止めるアンテナの高さが必要になると考えています。

プロ人材が
もたらした
効果

「酒類」から「鶏」へ扱う商品が変わっても、期待に応えるのが営業のプロ

本人は関西での営業が希望だったのですが、今後の営業戦略を説明したうえで東京に常駐してもらっています。当社は大手スーパー・コンビニとの取引があることから、東京での商談の機会が多くなっていますが、その際には迅速に対応できる体制を作っていたいので大変助かっています。さらに、展示会や商談会に積極的に出店するなど、新規の取引先を開拓する機会を確実に増やしていただいています。このような目標に対して主体的に取り組む姿勢は、受け身になりがちだった他の社員に対しても、刺激となっており、よい影響を与えてもらっています。



プロ人材 森 慎市 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 50歳代 家族構成: 妻、子供 出身地: 鹿児島県

還流ルート: Jターン

業務遂行手段: 事務所での業務

主な経歴: 焼酎メーカー・ドラッグストアの酒類部門のバイヤーなど、主に食品業界で営業職を15年程経験。



企業からの声 専務取締役 うけぜき 請閑 仁 氏

食品業界の営業経験者でしたので、当社の営業スタイルに馴染むのが早く即戦力として活躍していただいている。経験者らしい、しっかりとした仕事をされているので、重要度の高いお取引先との商談も安心して任せることができます。実は、森氏の入社をきっかけに、さらに2名の営業担当を宮崎県拠点を通して採用しました。結果的に営業チーム3名すべてが宮崎県拠点経由で入社したことになり、私はそれを統括するマネジメントの仕事に集中できるようになりました。



最近では、森氏が大手コンビニへ積極的な営業アプローチを行ったことで「宮崎県産さつまいも」の焼き芋レトルト品や大根と鶏を合わせた総菜など新カテゴリー商品の売上が10~20%伸長しました。

事例

15

業務委託契約（請負型）

鹿児島



株式会社小田畠商会
所在地 鹿児島県鹿児島市
創業年 1918年 従業員数 12人
畠製造業・畠小物販売事業

当社の問題点であった営業マンパワー不足で営業活動が出来ないことによるお客様数不足を解消するお手伝い

抽出された
経営課題

ターゲットに合わせた集客力強化

当社は、通常畠市場マーケットが縮小する事を見越し、平成元年から36年間通常いぐさ畠に変わる畠商品を開発し、利用者様のニーズに合うような畠商品を全国で販売しておりました。今まで父(会長)、叔父(副会長)と私(社長)の3人体制で経営・営業し、社員12名で会社を運営していましたが、会長・副会長の高齢化による引退の為、経営・営業を私が一手に行うようになりました。今までのように営業としての集客引合部分を取る活動ができなくなつたため、今回自分とは違う視野の営業マーケティングの方向性を示して頂く必要があると思いました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

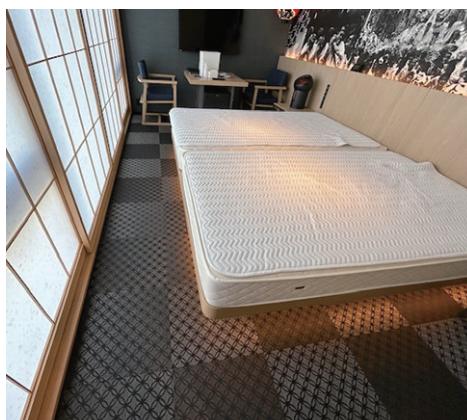
伝統的な和室施工畠から様々なシーン活用での汎用性の高い 洗える畠『洗畠』営業展開

畠は通常和室の床面に施工する商品として皆様に認知されています。当社特許商品の洗える畠『洗畠』は従来の和室に施工するだけではなく、浴室・脱衣所・キッチン・トイレなどの水廻りや廊下・階段などのスペースそして、外部のタイルやウッドデッキの上に施工出来る商品です。この汎用性の高い商品をマーケティングを行い、マーケット毎に施工場所を絞って営業活動を行い、販売実績を伸ばすお手伝いをして欲しいというミッションでした。このミッション終了後も当社のプレーンとしてお付き合い出来るプロ人材を探しておりました。

プロ人材が
もたらした
効果

自社だけでは取得出来ない専門的な知識と上場企業ならではの 組織作り

洗える畠『洗畠』販路づくりを、今回ホテル旅館などの宿泊施設・ペットショップやペット宿泊施設をメインターゲットとして行いました。DMの内容づくりや名簿化そして洗える畠『洗畠』商品動画を活用した営業戦略などを行って頂きました。マーケット毎に販売戦略を考えて実行した結果、福岡ホテルとの実績が出来て今年11月に施工となる運びとなりました。また、当社開発商品は洗える畠『洗畠』だけではないので、収集した名簿を活用して、他の商品を営業する事により、一顧客に対して分厚い営業やマーケティングが行えるという効果をもたらしてくれました。



福岡市ホテルの和室 6 部屋に対して施工。140 万円(税込)の実績。

プロ人材

いまむら ゆうすけ

今村 雄将 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: 主査 年齢: 30 歳代 家族構成: 妻、子供 出身地: 埼玉県
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: 大手重工業の DX 推進部門にて、新規ビジネスの企画やビジネスモデル変革、業務プロセス改革などに従事



売り方ひとつで従来の畠にはない価値を訴求できる製品に可能性を感じ応募。お客さま目線の価値創造に長けた小田社長とは早々に意気投合しました。顧客課題や営業戦略について議論し、業界ごとに訴求ポイントをついた DM デザインや動画編集、顧客リスト作成といったマーケティング施策をご支援。目に見える成果につながり私自身も大きな成長の場となりました。

今回のご縁を期に長くお付き合いしていきたいと思える企業様です。

企業からの声

代表取締役社長 小田 伸 氏

経営者 3 人での営業体制から高齢化の為経営者 1 人になった時の営業戦略や営業集客の方法を模索している時に今村氏と出会いました。最初は数字を上げるプロ人材を求めていたが、人材を選定時に今村氏の能力とお人柄に惚れ、短期的な数字より長期的に当社ブレーンとして信頼関係を築ける人材と考えてお願いいたしました。現在では、当社の問題点解決だけではなく今村氏の疑問点・人材育成に対して私からアドバイスするなど相互にいい関係を築いています。(金畠の上で撮影)





株式会社 YOLO

所在地 沖縄県沖縄市

創業年 2022年 従業員数 12人

独創的な焚き火ギアで人気を博すアウトドアブランド「ZENCamps」

「SNSのエンゲージメント向上や投稿頻度の安定」と 「社員との良好なコミュニケーションで業務の質の 向上に寄与」

抽出された
経営課題

自社キャンプブランドのSNS運用や企画・戦略・計画の立案

当社は基本的に社員の雇用はせず、役員1名を除いて全スタッフが業務委託契約という経営スタイルを取っており、これまで沖縄県拠点より延べ11名を紹介してもらいました。契約を交わしている人材は、県外在住フルリモートで商品開発者5人、プランディング・新規事業立案者5人、県内在住で経理のアウトソース1人(ほぼフルリモート)です。週1回のオンラインミーティングで各自が与えられたミッションを活動する形式で事業を行っています。今回は、自社キャンプブランドのSNS運用や企画立案、戦略・計画を立てられる人材を希望して紹介いただきました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

SNS担当者のアドバイザー役 (スケジュール管理、ディレクション、マーケティング)

キャンプ用品メーカーであるため、新商品の定期的な投入は必須です。既契約の人材を得て、半年から1年先に投入できる商品をつねに抱えていくための市場調査から仕様決定までを包括的に行える体制は整いましたので、馬渕氏には、各SNS(X、Instagram)のスケジュール管理のほか投稿内容へのアドバイス、商品のマーケティング施策などを依頼し、他の人材メンバーと同様、フルリモートで行っています。

プロ人材が
もたらした
効果

Xのエンゲージメント向上や投稿頻度の安定

契約してまだ3か月ですが、Xの「いいね」や「リツイート」「リポスト」など、エンゲージメントの向上や投稿頻度の安定など、期待以上の仕事をしてくださり、成果が上がっています。また、ひとりで運用していた主担当者が、オンライン越しに楽しそうに打ち合わせする様子も見られるようになり、ひとりだとどうしても企画の偏りや手詰まりが発生すると思いますが、そこの解消にも繋がったと感じています。



ZEN Campsは2020年7月に沖縄で誕生したキャンプギアブランド。何よりも自然を大切に、そして傷つけないためのアイデアを模索し、焚き火周り中心としたギアを取り揃えています。

プロ人材 馬渕 信彦 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 40歳代 家族構成: --- 出身地: 神奈川県
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: 編集プロダクションで12年間キャリアを積んだのち独立し企業のPR媒体の制作、執筆等多岐に活躍。



キャンプが趣味。沖縄は以前仕事で通い、毎月足を運ぶほど好きな場所。自分が好きだと思えるブランドで、さらに沖縄にも貢献できるのなら是非やってみたいと思い応募しました。事業への関わりの中で以前にも増してブランドのファンになり、執筆で携わるメディアへの掲載提案やプライベートで撮ったキャンプ写真をSNSに使用。業務の垣根を超えて提案・貢献したいと思えるほど、魅力的なブランドであり、会社です。

企業からの声 代表取締役社長 足立 修治 氏

業務委託契約を交わした馬渕氏は、面接時の印象がすごく良く、直感的にこの人だとすぐに思いました。当社のブランド「ZEN Camps」のペルソナにも一致していましたし、すでにブランドを知り、実際に使ってくださっていた上に、Xの投稿も全部チェックしてくれていたのですぐに任せられると思いました。



事例

17

埼玉

雇用契約（フルタイム）



株式会社オプトゲート

所在地 東京都葛飾区

創業年 2005年 従業員数 13人

光エレクトロニクス機器の設計・開発・製造及び販売

光エレクトロニクス製品の開発体制を強化することで、事業拡大に貢献

抽出された
経営課題

事業拡大を目的とした開発体制の強化

当社は光エレクトロニクス機器の設計・開発・製造業務を主力としています。本業務は業界が小さく経験者が少ないため、一般的に馴染みが薄く仕事の内容を理解できる人は多くありません。また、数年前まで光部品を主力にした事業展開をしていましたが、光エレクトロニクス事業に大きく事業転換を行ったことから、本業務に関する経験者が少なく、特に管理職が足りていませんでした。この点が事業を拡大する場合に大きな障害となっていました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

多岐にわたる専門技術の理解と総合判断による 高性能・高品質製品の開発

光エレクトロニクス機器の技術は、光回路(光ファイバ)、光回路(レンズ)、電子回路、ソフトウェア、機構設計、筐体設計など非常に多岐にわたります。これらの技術は密接に相互作用し、それによって最終的な製品の性能が決まります。しかし、これらすべてに精通することは困難であり、チーム長にはそれぞれの技術を広く浅く理解しながら、全体を見渡して総合的な判断を行う能力が求められます。担当者の深い専門技術とチーム長の総合的な関連付けを行うことで優れた性能と品質を兼ね備えた製品が実現されます。

プロ人材が
もたらした
効果

製品開発体制を強化し、大幅な品質・コスト・納期の改善により事業拡大に貢献

入社後、当社の主力製品のフルモデルチェンジを行うプロジェクトにおいてチーム長を務め、リーダーシップを発揮しました。過去の幅広い技術経験を活かして総合的に判断し、部下に的確な指示を行い、計画通りプロジェクトを遂行しました。毎日のミーティングや丁寧な説明を通じてチーム内のコミュニケーションを活発化させ、作業効率を大幅に向上させました。その結果、複数のチーム編成が可能となり、事業拡大に大きく貢献しました。また、製品開発の体制強化を実現し、会社の成長に寄与しました。



光干涉を用いた高感度光反射測定機 IRDiO をプロジェクトで開発。光回路(光ファイバ)、光回路(レンズ)、電子回路、ソフトウェア、機構設計、筐体設計など多岐かつ高度な技術を必要とする製品です。

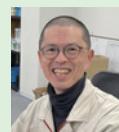
プロ人材

なかい みちひろ
中居 道弘 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: 光エレクトロニクス部部長 年齢: 50歳代 家族構成: 妻 出身地: 神奈川県
還流ルート: Jターン 業務遂行手段: 事務所での業務

主な経歴: 大手通信会社で長年にわたり光ファイバー関連の開発に従事し、光エレクトロニクス製品の製造部長を務める。



新しい製品を世に出したいという思いから入社しました。現在、当社は光計測器の開発に注力しており、光、電気、ソフト、メカといった要素技術や、それらを統合する技術が求められます。これらを掘り下げたり組み合わせたりしながら製品を作る仕事は非常に楽しいです。また、若手とベテランが混在する開発チームで、それぞれの特長を活かして成果を追求するプロセスも難しくも面白く、大いにやりがいを感じています。

企業からの声

代表取締役 田中 雅之 氏

業界規模が小さく、経験者が少ないため、数年間人材を探し続けていました。プロフェッショナル人材戦略拠点と出会い、短期間ですばらしい人材に巡り合うことができました。心より感謝しております。予想以上に活躍をして頂いております。





長良製紙株式会社

所在地 岐阜県瑞穂市

創業年 1960年 従業員数 56人

板ガラスを重ねる際に挟む特殊紙

「ガラス合紙（あいし）」の設計・製造・

加工・仕入・販売

電気設備の管理強化による操業安定化と後進育成

抽出された
経営課題

電気技術者不在による保守・保全能力の低下、 抄紙機停止のリスクに直面

当社は1971年にガラス合紙への事業転換を果たした後、新市場進出などを経て現在に至っております。一方で設備の老朽化に対処しなくてはならず、中でも電気設備は専門性の高さから電気技術者が不在となってしまうという問題がありました。外部委託という方法もありますが、コストやスピードそして会社の力という観点から社員がそのスキルを身に着けることが理想的です。幸いにも電気設備のスキルを身に着けたいという社員がありましたので、資格を有し且つ師匠となって後任の技能を高めてくれる人を探して頂きました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

電気設備の管理レベルの向上と後進の育成

加藤氏は、前職で設備管理業務を主として、エネルギー管理・環境管理・安全管理に至るまで幅広く経験されていらっしゃるので、当社の現状把握から課題抽出・達成までの十分なスキルをお持ちです。自らが電気設備の保守・保全に係わって頂きながら、後進の育成にも取り組んで頂きたいと願っております。

プロ人材が
もたらした
効果

日常業務と後進者への教育・育成の両立

週2回の勤務の中で設備保守・保全に取り組んで頂いている一方で、図面を用いたり、現場に同行させたりして後進者の教育・育成に取り組んで頂いております。入社して頂いてから日は未だ浅いのですが、高圧・低圧電気設備の機能説明(座学)や電気図面と盤内配線の照合・結線などの現場作業(実地)を延べ80時間ほど実施して頂いております。



仲間とともに、現場にて現状設備の把握。自らの経験を通して最新の技術導入による効率化等も共通課題として取組んでいます。

プロ人材 加藤 光貞 氏

【入社時のプロフィール】
 役職名: 顧問 年齢: 60歳代 家族構成: 妻 出身地: 東京都
 遷流ルート: 転居なし 業務遂行手段: 事務所での業務

主な経歴: 大企業にて事業所全般の設備管理業務を遂行。
 エネルギー管理・安産管理・環境管理にも従事。



前職では、GMPを意識した設備管理を主体に環境・安全衛生面の業務にも携わりつつ、国、県、町行政対応や外部団体との関わりを大事にしつつ仕事をしてまいりました。この度、電気関係設備管理の業務支援の仕事のお話があり、少しはお役に立てればと考え、お世話をになっております。これからは費用を余り掛けることなくコンパクトな電気・計装設備設計・工事、保全管理を意識しつつ仲間とともに業務精進してまいります。

企業からの声 代表取締役社長 家田 聖吾 氏

最初にお会いした時から、加藤氏がお持ちのスキルだけではなく、温和なお人柄を感じておりました。実際に当社で採用後、仕事に取り組む姿勢や職場での雰囲気、後進者への接し方を見ていて、よかったですと感じております。日常の実務に加えて育成をしていくのは、実際にはとても大変なことだと思いますが、加藤氏であればきっと課題の達成を確信しております。



事例

19

徳島

雇用契約（フルタイム）



朝日音響株式会社

所在地 徳島県板野郡

創業年 1972年 従業員数 67人

さまざまな現場で使われるクレーン他
産業機械操作用無線操縦装置の製造・
販売・メンテナンス

オーダーメードの多い製品開発部門の強化と チーム力の向上

抽出された
経営課題

「独創・挑戦・突破」で業界に確かな地位を築く

1972年に創業し、1977年に設立された朝日音響株式会社は、産業用無線操縦装置の製造・販売・メンテナンスを行ってきた会社です。行動指針は「独創・挑戦・突破」という3つの言葉。どこの系列にも属さない独立系の会社として、技術力と商品開発力、提案型の営業力の強化に努めてまいりました。1979年に業界初の拡声器付きの無線操縦装置『サテレータ10』で業界に参入。1981年に発売された世界初のハンディ機『ケーブレス6』が大ヒットし、今や業界のスタンダードとして認知されています。その後に続く新たな製品開発を目指しています。

プロ人材に
与えられた
ミッション

製品開発部門の強化で新しい資産をつくりだす

朝日音響が製造・販売するクレーン他産業機械用無線操縦装置は、競合他社とは違ってほとんどがオーダーメードです。設計段階から部品の共有化を図ったり、受注製品の詳細や資材在庫といった情報を独自開発のデータベースで一元管理するなど、創意工夫で省力化・効率化を進めています。その上で会社の柱となる製品開発部門を強化したいとの考えは必然的なことでした。特に高周波回路設計ができる人、あるいは、ソフトウェアの開発経験や技術のある人材により、新たな価値の創出を図ります。

プロ人材が
もたらした
効果

他社にはないものを提供する「オンリーワン企業」で活躍してもらう

ニッチな市場だからこそ自分たちのアイデアを製品化し、その工程すべてに関わることが可能な朝日音響。採用されたプロ人材は、実際に製品開発の現場チームに入ってこれまでの技術をいかし、ニーズに応える新製品を生みだすべく躍動してもらっています。そして「モデルチェンジはもちろん、業界初の新製品開発にもチャレンジしてよりよい製品づくりを目指していきたい」という代表の指針のもと、プロ人材に活躍の場は広がっていると考えています。独自の高い技術が全国的にも認知・評価され、今後も注目を集めていく開発型企業だからできる挑戦があります。



「スマートケーブレス 50000 U/G」は耐衝撃性能、耐環境性能の向上、小型・軽量化、操作スイッチの長寿命化を低コストで実現した新製品です。これに続く新製品の開発を目指しています。

プロ人材 坂東 貴志 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: 生産技術課 生産技術係 年齢: 40歳代 家族構成: 父、母 出身地: 徳島県

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: 高知の大学を卒業後、兵庫県にある企業のLD製品やカーナビなど多彩な製品の開発に携わる。



大学から就職まで県外でしたが、いつかは地元に戻りたいと思っていました。自分の培った経験をいかせる徳島県の会社を探していたところ、出会ったのが朝日音響でした。現在は製品開発に携わり、製造ラインにのせる前のプロトタイプ作成を担当しています。品質検証や細かい修正を繰り返しながら、ユーザーや市場のニーズに合わせて流通できる新製品の開発チームの一員として長年生産技術をいかせることにやりがいを感じています。

企業からの声 代表取締役 岩佐 祥二 氏

坂東氏は製品開発における基礎をマスターしているので技術の応用がきき、即戦力となり活躍してくれています。製品の設計・開発には約束事があり、チームで取り組んでもらっていますが、しっかりコミュニケーションもとり、円滑に作業が進むように心がけてくれているのがわかります。なにより、コツコツ真面目に仕事に取り組んでくれるので安心して任せられます。これからもチームのメンバーと一緒に意見を交換しながら、お客様の望む製品を開発してほしいです。



事例 20

栃木

業務委託契約（準委任型）

DX推進



宇都宮通信工業株式会社

所在地 栃木県鹿沼市

創業年 1971年 従業員数 40人

ワイヤーハーネスおよび周辺部品の
設計・製造・販売

新規導入した売上・原価・会計システムの運用サポートおよび社員教育

抽出された
経営課題

新たに在庫・生産・財務のシステムを導入し DX 推進を図るも本格的な稼働に至らず

取り扱い製品の品種拡大など、今後の事業展開も視野に入れ、生産性向上を目的に新規システムを導入しました。しかし、約1年を経過しても基本機能の運用に留まり、本格的な稼働に至っていない状況でした。在庫管理は軌道に乗ってきましたが、生産管理は一部に手作業が残り、財務管理は会計士の使用するフォーマットと異なるなど、システム全体として効率的に連携した運用になっていませんでした。私(社長)は大手メーカーの元エンジニアであり、ある程度はシステムを理解しているのですが、自ら現場を教育する時間を取りませんでした。

プロ人材に
与えられた
ミッション

新規システム運用のサポートおよび社員教育、更には DX 化のアドバイス

システム運用の経験やスキルをもとに、まずは当社のシステム運用の状況を把握、次に課題整理と施策検討をしていただき、最終的に若手担当者に伴走して本格的稼働へ導いていただきます。従業員だけで自走できるところまで支援していただく過程で、特に若手の担当社員の教育していただきます。更には、本システム以外でもDX化のポイントがあればご指摘をいただきたいです。

プロ人材が
もたらした
効果

新規システムの本格的稼働化と社員への刺激

社内でもシステムに詳しい若手社員がS氏の伴走支援を受け、問題点・改善点などを深堀。その社員を中心となって資材管理担当者・生産管理担当・製造部門リーダーと連携し、S氏のリモートによるシステム操作やアドバイスを受けながら取り組みを進めることができました。また、S氏は本システムを開発・販売したソフト会社との折衝役となって、改善方法などを検討。この様なS氏の専門的な活躍振りに、社員はDX推進に対する刺激を受けました。



ワイヤーハーネスは電源供給や信号通信に用いられる複数の電線を束にしてた集合部品です。電線やコネクタなどの部品で構成され、組み込まれる製品の特性に合わせて設計するため多種多様です。

プロ人材

S 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 30歳代 家族構成: --- 出身地: 東京都
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: フリーランスとして本案件に従事、その後に同会社を設立



現場社員を指導し新規システムを導入した経験があり、自分のスキルとマッチした案件と考え応募しました。目標とした本格的稼働化を実現し、やりがいや刺激もあって満足した業務でした。また、経営者とは良好な関係を築くことができ、今後も栃木県内企業と課題解決を取り組みたいと考えています。仕事を離れて那須高原や日光周辺など、栃木県内の旅行がしたいとも思いました。

企業からの声 代表取締役 手塚 宣弥 氏

選考はメールで課題・状況を提示し、解決策の提案を具体的にかつ早くレスポンスした方と面談へ進み、考え方や人柄で採用を決めました。当社は30代前半までの若手と50代以上のベテランが多く、中間の年代が少ない年齢構成です。そのためか、ベテランからの指示に若手は素直に従う傾向があります。そんな中で、30代前半のS氏が同世代の社員に声を掛けると、普段より活発な意見を発言するという違った社員の一面を見ることができました。



事例

21

業務委託契約（準委任型）

群馬



大黒食品工業株式会社

所在地 群馬県佐波郡

創業年 1959年 従業員数 100人

即席麺(カップ・袋)製造販売メーカー

『マイフレンド、大黒、AKAGI』の

3ブランドを展開

機械オペレーターが行っている機械設定組替作業の、マニュアル作成により、属人化からの脱却及び生産効率の向上に寄与

抽出された
経営課題

機械設定組替マニュアル作成による機械設定組替作業属人化からの脱却及び生産性の向上

従来よりよろず拠点を利用していたが、人材採用を考えていると相談したところプロ人材拠点を紹介していただいたものです。工場内の品質管理や機械営繕を行える人材を採用したいと考えていたところ、地方における人材難を解決する手段として副業・兼業といった働き手の利用方法があることを知りました。特にマニュアル作成に注力と考えればその部分は副業がいいと勧めていただきました。属人化している部分は高齢化や転属等の諸事情により早期改善が必要であり求人に至りました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

機械設定組替マニュアルの作成及び技術指導

属人化していた機械設定組替作業を誰もが行えるようマニュアル化し、さらには従業員に技術指導出来る人材を求めておりました。当社は実のところM氏しか面接をしておりません。M氏のような経歴をお持ちの方が、副業人材登録をしているとは思っておらず驚かされました。当社のオーダーはWEBのみの対応でなく、月1回程度は来社していただきたいとの内容を含むものでありましたが、M氏はご対応いただけることであり契約に至りました。

プロ人材が
もたらした
効果

属人化からの脱却のみならず、社員成長に伴う生産性の向上

マニュアル作成におけるM氏の手法は、従業員にいつも通りに作業してもらい、それを写真等におさめ手順書としてマニュアル化していくものでした。M氏は従業員の気持ちをよく理解しており、従業員の作業をみて「こんな大変な作業をマニュアルなしで今まで行っていた皆さんは優秀です」とお褒めのお言葉をいただき、従業員の心をつかんでしまいました。従業員も積極的にマニュアル作成に取り組み、技術指導を受けており、属人化からの脱却のみならず、社員の成長により生産性の向上を期待しております。



プロ人材の方が作成したマニュアルを元に手順の見直しや改善の余地についての議論が活発となりました。これまでの前任者から教わったことを守る受け身な仕事の仕方から、自ら考え行動するようになります。

プロ人材

M 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 50歳代 家族構成: 妻、子供 出身地: 神奈川県
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: 電子機器や電子部品の技術サポート



第二の人生を考える年齢に達して、年金も從前通りにはあてにできないと考え定年後も継続できる仕事があるとよいと思っていました。今までの業務を活かした上で経験したことのない業界や勤務地で働いてみたかったです。そんなことは非現実的だと思っていたが、リクルート社のサンカクでは探せば条件に合致する仕事があると考え登録しました。実際今まで経験したことのない業界や勤務地での知見が得られたことは新鮮で有意義でした。

企業からの声

常務取締役 家住 彰 氏

当社は創業以来、各部署に精通した社員を置き、基本的に異動も少なくすることで各員の技術を高め、それを強みとしていましたが、近年それが属人化という弱みに転じていることに気が付きました。プロ人材様をつうじてM氏と出会い、一緒に手引書を作成し始めると、属人化解消が一気に動き始めました。社員の意識変化、業務の見える化の大きな足がかりとなり社内に良いムーブメントが起きてます。プロ人材様とM氏には大変感謝しております、現在も契約延長中です。



事例

22

神奈川

業務委託契約（準委任型）

DX推進



株式会社 KEEP UP

所在地 神奈川県藤沢市

創業年 2005年 従業員数 7人

高齢者向け、自費リハビリトレーニング、フレイル予防等を目指した各種サービスの提供

事業拡大・サービス向上に向けたバックオフィス業務のデジタル化

抽出された
経営課題

バックオフィス業務のデジタル化による 業務効率化、サービス品質向上

当社は、介護施設等にフィットネスインストラクターや理学療法士を派遣し、高齢者にリハビリトレーニングサービスを提供しています。サービスの実施確認やインストラクター等からの請求は、紙に記載し郵送、メールや電話連絡で実施されており、今後の事業拡大局面においては、そのようなバックオフィス業務をデジタル化し、効率化させることで、インストラクター等がサービス提供に集中できるようにしたいと考えていました。しかし、社内に専門知識のある人材がおらず、デジタル化が具体的に進められないという経営課題に直面していました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

業務分析とデジタル化に向けた要求定義のまとめ

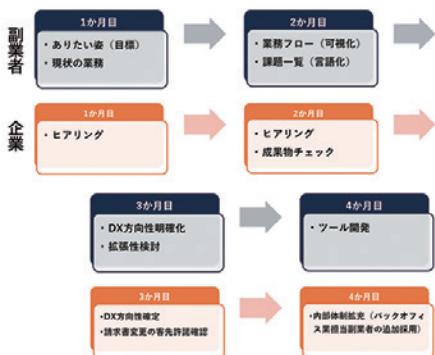
どのような業務をデジタル化したいかは、すでに頭の中にイメージはあるものの、そのイメージの妥当性と現実性を測りかねている状況でした。そこで、デジタルの専門性のあるプロ人材にサポートしてもらい、現状の業務フローを見える化した上で、本格的にデジタル化を進めることにしました。依頼時点では、既存システムのサブスク利用か、自社開発かは未定でしたが、要求定義を確定させていく中で、自社開発可能と判断できたため、開発も含め、プロ人材にデジタル化の実装サポートも依頼することにしました。

プロ人材が
もたらした
効果

業務の整理とデジタル化の実装

最初の数回は当社に訪問してもらい、当社のITレベルをご理解いただいた後、月1回のオンライン打合せと日々のLINEでの情報共有を継続しました。当初システム化可能だと思っていた業務も、細部にわたるヒアリングをしてもらったおかげで、システム化する前に標準化をしないといけないことに気づけたり、既存システムとの連動なども検討でき、安心してシステム開発に入る準備が完了しました。これから開発に入りますが、実現性への期待がとても高いです。

今回の副業活用での支援プロセス



当社のありたい姿と実際の業務の状況を全般的にヒアリングし、言語化すると共に現状の業務フローを可視化。課題化し、手段として、Googleのツールを活用した開発が必要と判断。現在、開発も依頼中。

プロ人材 根本 拓也 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 30歳代 家族構成: 妻、子供 出身地: 千葉県
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: (株)NTTデータにて基幹システム開発、クラウド開発、PJマネージャーの経験を蓄積。2018年独立。



社長のやりたいことは明確でしたが、それがシステム化可能かを明確にするため、業務の詳細をヒアリングし、すり合わせに力を入れました。その上で、業務を可視化し、やりたいことを言語化した上で、単に請求業務のみならず、勤怠・給与・会計システムを含めて、バックオフィス全般の効率化を実現できる課題化ができました。課題解決に合致するツールを比較検討し、現在、選定中です。実現に向け、伴走型でサポートしていきます。

企業からの声 代表取締役 しらさか まさみ 白坂 雅美 氏

根本氏には、最初に当社の考え方や業務の整理をご依頼。業務の相当細かいところまでヒアリングし、業務フローを可視化してもらいました。次に、専門性を生かし、当社のデジタル化に対する適切な情報提供をしてもらいました。既存システムとの連動として会計システムだけを想定していましたが、その先も見据えた提案をしてもらい、伴走型DXコンサルティングをしてもらえたことを深く感謝しています。現在は、システム開発も依頼中で、実装への期待感が高まっています。



事例

23

石川

業務委託契約（請負型）



タケダ精機株式会社

所在地 石川県能美市

創業年 1992年 従業員数 43人

板金・溶接・機械加工の受託から、装置製作まで一貫生産体制でお応えします。

製造現場の自動化に向け、自動溶接機の導入支援及び自動設備導入プロセスの標準化

抽出された
経営課題

製造現場へのAIロボット導入企画支援を通じた自動溶接ロボットの導入

将来確実に発生する高スキル人材の不足に備え、製造現場の自動化を大きな課題と認識し、当社としても設備の導入を鋭意進めてまいりました。その一方一部設備に関してはコスト評価等既存の方法にて検討を進めるだけでは導入まで至らず、当初予定していた計画通りに導入が進んでおりませんでした。一方で、人の不足による、特に溶接現場の繁忙さ、スキラーの不足は徐々に顕在化し始めており、自動溶接ロボットの導入が製造現場の喫緊かつ中長期的な視点でも課題として認識されるようになりました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

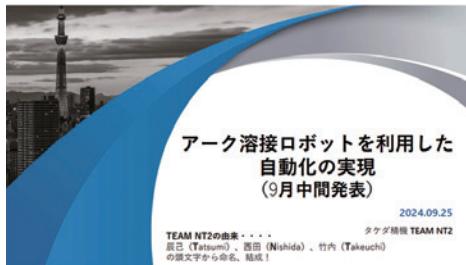
製造現場へのAIロボット導入企画支援を通じた自動溶接ロボットの導入

上記課題解決に向けて最も難しい点は、自動溶接ロボットの導入にあたり、『経営サイドの思い』と『現場サイドの思い』に、会社を良くしたいという共通の願いの間に僅かではありますがギャップ、考え方の違いがあることでした。そこで公平な推進役として、当社社員との共通言語を話すことができるための『自動溶接機の導入経験』と合わせ、両者の思いを正しく認識し、一致させることができることになる『現場、経営サイド両方の十分な経験』を有する、社外のプロ人材にお願いすることいたしました。

プロ人材が
もたらした
効果

自動溶接機導入を通じた設備導入プロセス『タケダメソッド』の提案

プロジェクト(当社2名、竹内氏)を結成、2ヶ月のブレインストーミングを通して、自動溶接機導入に向けた課題を抽出、自動溶接機導入・運用定着までの8プロセスの提案(1:導入への目的の明確化から8:運用・改善)を受けました。その後の中間報告会にて当社内の合意を得つつ、ガントチャート等を用いたスケジューリングを実施、確実に進捗をさせることで自動溶接機導入の目的の現業部門との共有(腹落ち)、具体的な自動溶接機の使用方法(対象製品含む)の確立、運用に必要な人材育成の指針を得ることで自動溶接機の導入への展開が開けました。



6月の提案書ご提出から9月の本発表までの進捗状況、抽出された課題・その解決方法等を、社長含む経営陣に向けプレゼンした資料です。プロ人材はサポート役に徹し、社員様にて主に実施していただきました。

プロ人材 竹内 俊史 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: 課長代理 年齢: 50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: 大手航空会社にて現業・生産・購買・予算管理等幅広く業務を経験。
また副職にて各コンサルタントも進捗中。



大学院を卒業後、お客様の顔を近くに感じることができることに魅力を感じ航空会社に入社いたしました。その後本社勤務を含めいろいろな部署を経験させていただき、現在に至ります。今は本職では組織改革、人材育成に携わること、また今までのいろいろな経験を活かし、コンサルタントのご縁をいただいた会社様の課題に取り組ませていただけることが非常に光栄であり自己成長、働きがいにもなっております。

企業からの声 常務取締役工場長 高田 茂 氏

人員の高齢化や人員の確保難から、より効率的な生産ラインの変革として溶接ロボットの導入を検討。現場サイドでは、セッティングに時間がかかる、治具が必要、多品種に対応が可能なのかななど、ロボット導入不要論が出ておりました。会社サイドでは、技術の進歩、人手不足の課題、品質の安定化などの課題解決には、溶接ロボット導入が不可欠の考えです。このギャップを埋める役割を竹内氏がロボットを入れることを前提に改善提案をしていただいたことで前向きになっています。



事例

24

業務委託契約（請負型）

京都



株式会社半兵衛麸

所在地 京都府京都市

創業年 1689年 従業員数 100人

麸や湯葉などの製造販売

事業計画立案～実行のベースとなる部署毎 PL の構築をめざし、まず製造原価の洗い出しを行い原価管理のしくみを提案

抽出された
経営課題

事業計画遂行に向けた課題は山積。解決する人材がいない

当社では、数年前から年度毎事業計画推進の中で売上向上と収益改善を第一の課題に掲げ社内の問題点を洗い出していました。社員との面談を重ねた結果、解決すべき問題点が非常に多く見つかったのですが、同時に解決に向けてのリソース確保が難しいという現状も改めて浮き彫りになりました。人的リソースが十分でない上、管理職もプレイヤーを兼ねているため、問題点を整理し解決に向けて考える時間が取れない状態でした。このような事情から、社内の人材だけでは問題点の解決及び売上向上を実現するのは難しいと判断し、外部の人材を活用しようと考えました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

収益改善に向けた原価のしくみ構築と具体的な実行策の提案

当社がプロ人材に求めたのは、社内に山積する課題や問題を解決し、売上向上と収益改善を実現することです。そのためには、特定の分野に詳しいというよりは、原価管理から販売戦略に至るまで、幅広い範囲の知見や経験を持っている方が望ましいと考えていました。データや問題点を整理し、課題解決に向けて実現性の高い提案ができ、かつ、実際に手を動かしていただくことも期待しています。選考時にはこれらの点を重視し、グループディスカッションなどを行いそれぞれの方の問題意識や提案力、人柄、当社の社風に合うかどうかを重視して選びました。

プロ人材が
もたらした
効果

深くきめ細やかな分析で、解決すべき課題が明確に見えてきました

決算数字など見ていただき、現在の收支課題から、まず製造原価の実態をきめ細かく分析いただき、その上で具体的な管理会計の構築から具体的な原価の洗い出しを提案いただきました。製造ライン別に現在の収益構造を的確に分析し、今後の方向性を提案いただいている。収益性の高い商品展開を目標に足元の製造体質強化へ、まず一步がスタートした状況です。お客様への魅力ある商品の提案や流通に対するさまざまなビジネス提案を行い、販売増と収益改善に向けた事業計画必達に向けた活動のトリガーとして大切な提言、アイデアをいただいたことが最大の成果です。



なま麸、やき麸などライン毎の製造原価の見える化と製造強化に向けた数値に基づくさまざまな具体的な改善提案をいただきました。

プロ人材 おおしお かずまさ
大塩 和正 氏

【入社時のプロフィール】			
役職名: 本部長 年齢: 50歳代 家族構成: --- 出身地: 埼玉県			
還流ルート: 1ターン			
主な経歴: 財務全般や生産管理、成長戦略ならびに生産戦略など生産・経営に 関わる戦略策定等に携わる			



経験したことのない環境を求めていたときに半兵衛麸の募集に出会い、京都の老舗企業で自分の力を役立てることができそうだと考え応募しました。豊富なデータの活用法と一緒に考え、今後の方向性や戦略を整理できればと考えて業務に当たっています。結果、管理会計の構築から商品戦略まで幅広くディスカッションさせていただき、経営陣の方々から考えを整理する一助になつたと伺い、大変うれしく感じています。

企業からの声 企画開発部 部長 ながおか ひろき
長岡 弘樹 氏

大塩氏は経験豊富な方なので、お話をしていると勉強になることが多いと感じています。今まで自分一人で調べて考えたり、判断したりしていたことに対してアドバイスをいただけるのがありがたいですね。京都市から少し離れたところにある当社の工場にも足を運んでいただいたこともあります。工場長からも相談相手ができたと喜ばれました。会社だけでなく、現場もきちんと見た上で課題を整理し提案していただいて、大変助かっています。



事例 25

兵庫

業務委託契約（準委任型）

大企業連携



三田電気工業株式会社

所在地 兵庫県神戸市

創業年 1975年 従業員数 32人

樹脂・エンジニアリングプラスチック、
絶縁物の精密切削加工部品製造業

番頭が2代目社長に就任し、プロ人材が「社長の右腕」として会議やカイゼンをスムーズ化し、納期遅れを克服

抽出された
経営課題

中小企業に組織や経営学を取り入れようと躍起になるがあまりコミュニケーションの失敗

番頭であった自分が2代目社長になり、コンサルやセミナーで学んだカイゼンや組織運営、会議手法を取り入れようとしたが上手く機能せず卑下していた所、プロ人材から「中小企業が大企業の様な組織運営しようとすると、かえって非効率になる」「会議をしても家族的な人間関係の中、社長の話は口うるさい親父の話」「言わなくても分かっている、言っても無駄」となりがちなコミュニケーションと指摘していました。腹落ちし納得しました。自分には番頭が居ない中、「社長の右腕」プロジェクトが今までのコンサルやセミナーと違うと気付きます。

プロ人材に
与えられた
ミッション

納期管理の為の会議のスマート化と、納期管理の手法

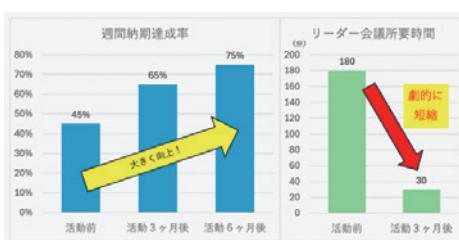
毎週営業会議の下、今月の売り上げ達成をすべく社長が一人でしゃべり2~3時間掛かっていました。プロ人材の提案で1ヶ月ではなく1週間単位で今週すべきモノを抜き出し、また先週までに納期遅れのモノも抜き出し、まずはそれから取り掛かる事を徹底するように変えました。それまでは、納期遅れがあったとしても段取り替えを非効率と妄信するあまり先納期や在庫の生産を優先しておりました。一見非効率に見えても、今週分だけを加工する事により、納期遅れ品を加工出来、売上も立ち、会議の時間も30分で出来るようになりました。

プロ人材が
もたらした
効果

課題を明確にした会議の効率的な運営で、皆のやる気もアップ！

会議

社長+リーダークラスによる定例会議はあるが、議題・資料がなく不規則発言や社長の一方的な「説教」が多く、長時間の会議によって全体にモチベーションが低い状況でした。社長の目標は売上拡大だが、現場は繁忙感が強いことから、売上実績を確認したところ、先納期の製品を製造しているために納期達成率が低くなっていることを発見。議題を「納期達成率の向上」に定め、毎週の納入先リストと納期遅れのリストを資料として、会議で議論することとしました。その結果、納期達成率は大きく向上し、会議も効率的に運用できるようになりました。



プロ人材 奥野 利明 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 50歳代 家族構成: 妻、子供 出身地: 熊本県
還流ルート: その他主な経歴: 大手鉄鋼メーカーで28年間勤務、工場の操業・品質管理に従事した
のち独立し技術コンサルタントとして活動

兵庫県プロ人材拠点の右腕人材プロジェクトに応募し、課題解決プロジェクトに参画したこと
がきっかけ。これまで培ってきた操業管理、品質管理の知識をフルに活かすことができています。
ものづくりの現場は皆がいきいきと目標を持って仕事をしている状態が理想であり、社長も
現場の大切さを十分に理解されているので、さらに業績が良くなるように支援させていただ
たいです。

企業からの声 代表取締役 中村 哲哉 氏

お客様からアットホームな雰囲気の会社とご評価頂く事がよくあり、褒め言葉ではあるながらも少し違和感を感じておりました。家族的だから良い事も多々ありそれを享受してきた反面、家族的だから言わなくても解るだろう、家族的だから言いにくいといった風土があったのも確かです。そこにプロ人材と言う親戚のおじさんのような立場で、また豊富な経験に裏打ちされた的確なアドバイスの数々が社員の心に響き、やがては技術的な言葉も素直に届くようになりました。感謝です。



先納期製品の製造を止めたことで納期達成率は20%向上。会議時間も、議題・資料を明確にしたことで、30分で済むようになり、メンバーの作業時間を増やすことができた。



株式会社ディースピリット

所在地 愛媛県松山市

創業年 2014年 従業員数 17人

AI・IOT およびロボット・クラウド

ソリューションの企画開発

需要向上が見込まれるAI・IOT、ロボット事業における、業務プロセスの効率化・品質向上



需要が高まるロボット開発事業の生産性向上

中小製造事業者の労働者不足が常態化している中で、工場内のDX化は避けては通れない課題となっています。また、国からの補助制度も相まって、当社へのDX化(ロボット導入)依頼が急速に増加してまいりました。そういった中、複数のロボット開発を同時に稼働させておりましたが、技術者不足がボトルネックとなり開発プロジェクトの遅れが課題となっていました。そこで、即戦力の技術者を採用しロボット開発事業の生産性を向上させ、当社の経営方針である「技術を社会の見えるカタチ」への実現につなげたいと考えました。



ロボットシステムインテグレータとして活躍する技術者

現場の状況や課題にあわせたロボットを開発するには、新しい技術に対する探究力や課題解決への論理的な思考力、海外メーカーとの交渉における語学力などが必要です。ウィジャヤンタ氏は日系企業の子会社の一員として数々の開発プロジェクトに従事したほか、英語、日本語ともに堪能であります。そこで、ロボットの導入を検討する企業の現場課題を分析し、最適なロボットシステムを構築できるエキスパートとして活躍できると思い採用いたしました。ロボットシステムインテグレータである当社の技術者になって活躍してほしいと思っております。



機械設計における業務プロセスの効率化

入社直後から幅広い世代の社員と積極的にコミュニケーションを取り、短期間で社員との信頼関係を構築しました。本人がこれまで培ってきたスキルは、当社の求めるスキルと合致し、社内での設計開発スピードを向上させることにつながっています。特に、3Dモデリングによるシミュレーション精度の向上、業務プロセスの効率化や品質向上など、経営課題の改善につながりました。最新のCAD操作やデジタルツイン技術などの最新技術を基盤とした、DX推進力を備えたサブリーダー人材として、今後益々力を発揮してくれることを期待しています。



ウィジャヤンタ氏は入社後、当社の中小製造企業向け協働ロボット「UNITABLE DX」の3D図面を作成し、最新のデジタルツイン技術のモデル構築につなげています。

プロ人材 デルパゴダゲ ウィジャヤンタ 氏

【入社時のプロフィール】
役職名: --- 年齢: 30歳代 家族構成: 単身 出身地: スリランカ
還流ルート: その他 業務遂行手段: 事務所での業務
主な経歴: 日系企業の子会社であるジュエリーメーカーの生産シニアマネージャーとして、数々のプロジェクトに従事



日本で設計エンジニアとして働きたいという夢を叶えるため、人材紹介会社を通じて新たなキャリアの機会を得ました。現在のポジションでは、スキルを磨きつつ継続的に学べる環境があり、特に3D図面を完成させたときの達成感にやりがいを感じています。この仕事を通じて、テクノロジーに対する私の情熱が活かされると同時に、産業や人々の生活向上に貢献できることに大きな喜びを感じています。

企業からの声 部長 宮本 仁美 氏

今年度の経営会議で課題となった即戦力の設計技術者の確保に苦慮していましたが、「愛媛県拠点」などの支援により、当社の要望に合ったスキルの高いスリランカ人技術者、ウィジャヤンタ氏を紹介していただきました。ウィジャヤンタ氏は短期間で業務に適応し、高い技術力を発揮しています。社内でも信頼される存在となり、今後ますます活躍してくれることを期待しています。



事例

27

大分

業務委託契約（準委任型）

DX推進



株式会社いろは建築技巧

所在地 大分県中津市

創業年 2011年 従業員数 9人

木造住宅の新築やリフォームを中心にお客様に笑顔と安心の暮らしを提供する工務店です

木造住宅のリフォーム事業の見積作成の自動化を実現

抽出された
経営課題

木造住宅のリフォーム事業の見積作成が、属人的作業になっていた

木造住宅のリフォームの問合せを受けた場合、現地訪問を経て見積作成を行いますが、従前はベテラン社員の経験と知識が必要な作業となっており、作業効率の悪さが課題となっていました。この見積作成作業の一部でも自動化できれば、ベテラン、若手に関係なく誰でも見積作成作業ができ、会社全体としても作業の効率化が実現し、結果的に、お客様へのサービス向上につなげられると考えました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

木造住宅のリフォーム事業の見積作成作業の自動化

見積作成作業の自動化を行うにあたり、現在どのような工程を経て作成しているかを把握してもらうために、実際に建築現場に来てもらいました。次に、新築・リフォーム案件ごとに、お客様へのヒアリング内容や見積作成に影響する項目・単価の洗い出し、パターン化を行いデータベースを作成。最後に、このデータベースを見積書に反省させるためのツールの検討、及び、実行をお願い致しました。

プロ人材が
もたらした
効果

見積作成作業の自動化が実現し、属人的作業からの脱却に成功

見積作成作業の自動化が実現し、これまでベテラン社員にしかできなかった作業が新入社員でもできるようになり、作業自体の効率化が実現したのみならず、社員間の業務平準化にも寄与しました。当社としては、このノウハウを蓄積することで提案の幅を増やし、属人化していた業務を最適化し、社員間でも連携できる体制構築を目指したいと考えています。



見積作成画面の一部抜粋です。
データベースを作成し、全ての項目が連動し、入力ミスなど起きたら注意喚起なども行ってくれます。

プロ人材

T 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: ---

還流ルート: 転居なし

家族構成: ---

出身地: ---

業務遂行手段: 全て遠隔業務

主な経歴: 大手生産工場において、作業効率向上のための在庫管理や発注作業を担当



在庫管理や発注作業の手順や管理方法を見直し、自身の業務を効率化することで、生産ラインの作業効率が向上した事

企業からの声

代表取締役 植山 拓也 氏

担当していただいたT氏とは隔週でweb会議を行い、ヒアリングからたたき台の製作まで、非常にスムーズに行っていただきました。たたき台製作後もこまめにヒアリングを行っていただき、フィードバックも的確に反映していただきました。非常に優秀な方で大変満足しております。



事例 28

山梨

雇用契約（フルタイム）



株式会社電溶工業

所在地 山梨県中巨摩郡

創業年 1967 年 従業員数 106 人

自動車メーカー及びサプライヤー向けに、抵抗溶接口ボットを設計、製造、販売

海外工場の責任者候補の採用



海外工場の責任者候補の採用

電溶工業の主要ユーザーである自動車メーカーは、日本国内だけでなく、海外にも製造拠点があり、それに伴い、電溶工業は、海外(中国、インド)に工場を所有しております。インドの人口は中国を抜いて世界一になり、自動車の生産台数も今後大幅に伸びることが予想され、インドでの事業に力を入れていきたいと考えています。今回はインド工場の工場責任者が在任期間が終了し日本本社へ帰任するため、後任のインドの工場責任者候補の採用に取り組みました。



インド工場における、ものづくりの体制の強化と、社員をリードする人材

インド工場における、ものづくり体制の強化のために、加工や組み立て、生産技術などものづくりの実績がある人材を求めてまいりました。特に大手自動車メーカーで設計や製造、システムの構築などの経験をもっておられ、ものづくり全体を管理できる人材を期待していました。また英語力もあり、インド人スタッフともコミュニケーションを良くはかることができ、人柄も温和であり、リーダーシップを発揮することも必要要件としていました。



工場におけるものづくりと、工場の運営、スタッフの育成

今回採用した鹿子生氏は、自動車メーカーに20年以上の勤務実績があり、今回の採用における人材要件である、もの作りや生産関連について、十分なスキルを持っていました。採用後、2ヶ月は電溶工業の日本本社で研修を実施しましたが、当社の製品知識や製造工程の課題の解決や、前職での知識、経験を生かして、短期間に製品の知識や製造に関するスキルを習得することができました。英語力も優れているため、研修が終了し、インド工場に赴任後も、現地スタッフと良好なコミュニケーションをはかる中で、業務を遂行しています。



写真：上 インドの工場において、当社製品の組立て準備をしている風景。

写真：下 インドスタッフと鹿子生氏（鹿子生氏は右から 7 番目）

プロ人材 かこおひろみ 鹿子生 浩巳 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: Executive Vice President 年齢: 40歳代 家族構成: 単身 出身地: 福岡県
還流ルート: 1ターン 業務遂行手段: 全て遠隔業務

主な経歴:

本田技研(㈱)



自動車業界の大転換期に備え、スピードでアグレッシブなキャリアを求めて中小企業のインド工場管理者に転身しました。技術指導、営業、人事、長期戦略策定など、これまで脇役として携わってきた仕事を責任者として行い、自分の考えが形になる面白さを感じています。

企業からの声 専務取締役 なかむら としゆき 中村 敏幸 氏

当社インド工場の現在の責任者の帰任により、後任の工場責任者を採用しなければなりませんでした。社内の⼈材が不足していたことと、webを利用して人材を募集しておりましたが、海外駐在の⼈材ということもあり、なかなか人材が集まらず苦労をしておりました。そこで、山梨県プロフェッショナル人材戦略拠点へ相談し、人材の募集をさせていただきました。その結果、短期間に最適な人材を採用することができました。



事例

29

業務委託契約（準委任型）

和歌山



株式会社北山正積商店

所在地 和歌山県紀の川市
創業年 1969年 従業員数 4人
たわしの製造・販売事業

「職人の手による本物のたわし」の販路拡大に向けて、ゼロからの海外進出とアメリカでの受注・継続取引に伴走支援

抽出された
経営課題

「伝統の技、職人の手による本物のたわし」の魅力発信で 販路拡大・売上増加

当社では、「伝統の技、職人の手による本物のたわし」を誇りにして、パームたわし、ペット用たわし等ラインナップを充実させるとともに、百貨店での実演販売やイベント出展、各種商談会へも積極的に参加し、販路拡大を目指して活動してきました。しかし、たわしの代用商品も多くなってきており思うように販路開拓、売上増加にはつながりませんでした。一方で、HPを改良し、SNSでの発信の強化したところ、国内だけでなく海外からの問合せも来るようになり、当社の商品に魅力を再確認し、国内市場とともに海外への販路拡大の可能性を感じました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

ゼロから海外進出を実現するための 営業戦略の立案と営業活動の伴走支援

当社にとって海外展開は初めての経験で知識も無く、商品である「たわし」も海外では認知度が低い状態からのスタートになります。まずは国内事業・商材の情報を基に、海外進出の方向性を提案いただき、どの国の市場をターゲットにして主力商品はどれにするかの選定からはじめ、決定した国(市場)にあわせたチラシ等のPR資料の作成、ターゲット顧客の絞込みと営業方法についてのアドバイスと、営業活動の実務の伴走支援までをお願いしました。その際には「伝統の技、職人の手による本物のたわし」というキャッチフレーズを使いPRしたいとお願いしました。

プロ人材が
もたらした
効果

アメリカ市場開拓により定期的・継続的な受注先を確保

既存情報の分析とテストマーケティングを実施して、アメリカ市場をターゲットにすることの提案をいただきました。営業活動の伴走支援を受け、サンフランシスコの小売店より、キッチン用たわしやペット用たわしなどの複数商品を受注する事に成功し、取引開始後も、定期的な注文が入っています。また、その商量(商品ラインナップ含む)も増加傾向にあります。社内でも、アメリカ市場向けの商品開発(デザインやサイズ)に社員が積極的にアイデアを出し合ったり、SNSでの発信方法を検討するなど、海外市場に進出した事による良い影響が生まれてきました。



約 100 年前に日本で生まれた伝統あるシュロたわし。しかし、大量生産・大量消費の現代、職人の手によるたわしは少なくなりました。岩崎氏の支援で、当社が手掛ける本物のたわしを世界へ届ける事が実現しました。

プロ人材 岩崎 正隆 氏
いわさき まさたか

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 30歳代 家族構成: --- 出身地: 福岡県
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: 大手企業(総合商社)とスタートアップにて、海外ビジネスの立ち上げ、海外営業などを経験



起業に向けて、ゼロからの海外ビジネスの立ち上げ支援の経験を積みたいと考えていた際に、海外展開の可能性のある商材を取り扱う㈱北山正積商店様からご縁をいただきました。海外でのビジネス展開は全くの始めてという中で、自身のスキル・経験を活かしてゼロから立ち上げで定期的な商売を構築できた時に、最もやりがいを感じました。

企業からの声 代表取締役 きたやま まさつむ
北山 正積 氏

家庭ではたわしに代わりキッチンスポンジの使用が殆どとなり、職人が手がける本物のたわしの売上に苦戦している中、和歌山県拠点より販路拡大のため副業プロ人材を活用することを勧められ、岩崎氏と出会うことができました。これまで国内にしか目が向いていませんでしたが、初めて海外展開にチャレンジすることとなり、戦略立案から営業実務まで伴走支援いただき大変感謝しています。今後も受注量を確保し、たわし製造技術を想いを未来に継承していきたいと思っています。





白石食品工業株式会社

所在地 岩手県盛岡市

創業年 1948年 従業員数 780人

食パン、食事パン、菓子パンなど生活に密着したあらゆる種類のパンの製造と卸売り

人事課題である人材と仕事の両方をマネジメントできる管理職の採用

抽出された
経営課題

管理部門の課題解決と、営業推進に向けた強固な体制構築

人口減少が続く中、食の多様化は進んでおり、パン市場は微増傾向にあり、自社ブランド「シライシパン」商品のシェアは拡大の余地があります。シェア拡大を図っていく上では「営業部員による地道な拡販活動」は基より、組織体制の整備が重要な課題です。「就労環境の整備」「個人の成長モデルの確立」といった内部環境の整備も重要な役割となり、管理部門の強化も必要となります。これまで、現場(製造・販売)優先による弊害で管理部門が恒常に人手不足に陥っており、管理部門の体制整備が喫緊の課題と考えました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

管理部門から全社に波及させるリーダーシップ力の発揮

経営陣の補佐役として、総務・経理・人事等の全般を担ってもらうため、経理に強いだけでなく、総務人事等の経験がある人材が必要でした。また、これから事業継続を見据えて、当社の今後を背負っていくべく、新しい取り組みを提案できる人材が良いと考えました。

実際に今回マッチングした工藤氏は、大手製薬メーカーで経理部門を中心に経験を積んでおり、その経験をもとに、当社の総務・経理全般を任せられるのではないかと考えました。単純な経理分析ではなく、売上動向や分析、今後の戦略を立案すべき提案をしてくださることを期待しています。

プロ人材が
もたらした
効果

提案型経理部門の構築

経理部署業務は、バックオフィスということもあり、少人数体制を敷いておりました。一方で、社会情勢の変革、就労環境の多様化、度重なる各種税制の改正、また、コロナ禍においても売上は順調に推移していたことにより、担う事務量は増加の一途となり、個々人依存型の事務処理は限界が来ておりました。

経理分野の経験豊富な人材の採用と、会計処理のシステム化等により、属人化作業が過減され、作業の省力化とスピードアップに繋がっています。

部署としての機能が発揮出来る環境となったことから、経営陣に状況報告や助言ができる体制も出来つつあります。



写真奥の中央が、採用させていただいた工藤次長です。毎週の経理ミーティングにおいて、これまでのご経験からみた、経理部の新たな課題などを、積極的に発信してもらっています。

プロ人材 工藤 竜一 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: 経理部次長 年齢: 40歳代 家族構成: 妻 出身地: ---
還流ルート: 転居なし 業務遂行手段: 事務所での業務

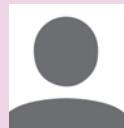
主な経歴: 上場企業にて経理部門担当



当社は創業76年の地元老舗企業です。毎日食卓に並ぶ製品を作り、自らのことでなく、会社の将来を見据えながら仕事ができます。前職においては、管理職になると実務を離れることもありましたが、当社では実務も担います。指示するだけでなく、一緒に考え、時には手を動かし、仕事をカタチにする。規模が小さい分、成果がすぐに表れます。それが大変でもあり、うれしい部分もあります。

企業からの声 人事総務部長 佐藤 千秋 氏

事業継続をしていく上で核となる人材の確保は私たちにとって大きな課題がありました。そうした中でプロフェッショナル人材拠点の方から提案があり、当社が欲している複数の職種人材について、経験豊富な方を提案いただきました。これまで生え抜きの社員が中心で、固定観念に捉われた考え方多かったですが、異業種からの視点を当社に取り入れることにも繋がりました。今後ともプロフェッショナル人材拠点を活用していきたいと考えています。



事例

31

宮城

業務委託契約（準委任型）



株式会社アルコム

所在地 宮城県黒川郡

創業年 2001年 従業員数 48人

電子部品プラスチック金型、プレス金型の製造

高度な技術を持つ金型製作のエキスパートたちのやりがいを生み出す人事制度評価の構築

抽出された
経営課題

技術力向上と業務エキスパートの評価改善

当社は、電子部品製造業として技術力を向上させ、次世代に技能を継承しつつ持続的な成長を目指しています。しかし、当社内で高度な技術を持つ金型製作のエキスパートたちのモチベーション向上や評価において課題が見られました。従来の組織体制や人材管理では、十分な業務管理と生産性向上が難しく、業務の効率化や管理体制の改善を必要としていました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

人事評価制度の構築

N氏は豊富な経験と地域貢献意志を持つリーダーとして、当社プロジェクトに参画し、戦略策定再構築に取り組んでくださっています。社員がやりがいを感じる人事評価制度の構築に注力し、現場との対話を通して若手にも受け入れられる管理手法を構築、その結果社内全体で共通言語が生まれ、メンバー間の議論が活発化し社員一人ひとりが自らのアイディアや取組みが持てるようになりました。

人事評価制度構築にあたり、考えの偏りを防ぐため複数の方にコンサルティングをしていただき、N氏にリーダーとして意見を精査しまどめていただきました。

プロ人材が
もたらした
効果

生産性・課題解決意識の向上

副業人材参画後、情報の集約や言語化が進み、生産性が向上しました。社員の意識が変わり、効率的な業務遂行が可能になるとともに、積極的な議論を通じて社員の成長や課題解決意識も向上しました。社員の技術力を評価する人事制度の構築がやりがいを高めたと思います。当社の技術力維持向上の意識が持続的成長へつながっていると感じております。



人事評価制度が構築され、等級制度、給与制度も明確となり人事考課の体制が整備されました。公平公正かつ透明性のある制度により、社員の意欲改革につながっています。

プロ人材

N 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: 人事部長 年齢: --- 歳代 家族構成: --- 出身地: ---
還流ルート: その他 業務遂行手段: 全て遠隔業務

主な経歴: 大手コンサルティング会社 人事部長



複数社にて人事部門へ在籍、人材育成や人事企画に関わった後、現職にて経営視点での戦略思考、プランニング能力を活かし、組織活性化のための変革プロジェクト等に関わっており、自身の経験や知見を活かせる可能性を感じました。

企業からの声

工場長 柿本 泰範 氏

かきもと やすのり

拠点に相談することで当社に適した方法の紹介を受け、適切な人材コミュニケーションを図り、当社のプロジェクトメンバーとして参画していただくことにつながりました。同様の課題を抱える中小企業も多いと思いますので、拠点には活動事例を積極的に発信していただき、他の企業の支援にも繋げていただけるようお願いしたいと考えております。



事例

32

福島

雇用契約（フルタイム）



ニダック精密株式会社

所在地 福島県相馬市

創業年 1977年 従業員数 125人

航空・宇宙・防衛機器、産業用機械向
金属部品の製造。金型製作、鋳造、加工、
熱処理の一貫体制

課長の補佐役として、受注増加に対応した効率的な生産体制構築に貢献

抽出された
経営課題

全社的な工程管理システム変更に対処するための組織力強化

当社はロストワックス精密鋳造という高度な手法で高品質の金属部品を製造しており、取引先は上場企業を主体に160社に及びます。多品種小ロットの受注が多く、金型製作、鋳造、仕上加工等様々な工程を有しています。そのため、生産管理課が行う生産計画の立案、受注から生産、出荷までの工程管理、外注管理、在庫管理は大変重要な役割を担っています。一方、このところの受注増加により同課の業務量は大幅に増加し、今期予定している全社的な工程管理システムの変更に対応するためにも、同課課長の補佐役を採用することが急務となっていました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

生産管理体制の強化に向けて、問題点の把握と改善策の提案

高橋氏に期待したことは、増大する課長の業務を補佐すること、多岐にわたる各課の繁閑を細目に把握し、現場の声を即座に吸い上げることです。さらに、社内システム変更を機に、同課の生産計画立案、日程計画作成、工程管理等の問題点を把握し、課長とともに外部で勤務した経験を生かし改善策を立案することでした。同氏は、前職で中小企業の経営課題解決支援や勤務する組織の改善に取り組んできました。まずは現場を見て業務内容を把握し基本業務を習得すれば、即戦力として当社の課題解決に向けて活躍してくれると思いました。

プロ人材が
もたらした
効果

課長の負担軽減に寄与、生産から出荷までの期間の短縮、工程管理の見える化に着手

製造業は未経験だったので、入社後1か月間、製造部門と管理部門の研修を行い業務の基本的な流れを理解してもらい、他社員とも円滑なコミュニケーションを取れるようになりました。生産管理課への配属後は、生産計画に基づく日程計画作成、外注管理、在庫管理の基礎を学び、今では単独で行える業務が増え課長の負担軽減に寄与しています。また、工場長の指導の下生産から出荷までのリードタイムの更なる短縮、工程管理の見える化等を進めています。現在進めている全社的なシステム変更においても、前職の経験を活かし同課の中核としての活躍を期待しています。



週1回のミーティングでは、各工程における課題や工夫している事例の情報交換をし、課題解決に向けて意見交換しています。高橋氏は他業種での経験を生かし、多様な観点から積極的に発言をしています。

プロ人材 高橋 譲弘 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: 一般社員 年齢: 40歳代 家族構成: 単身 出身地: 福島県

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: 鹿島商工会、まつうら観光物産協会事務局長、石巻観光協会事務局次長。

私はこれまで地方の公益法人の設立・経営に従事してきましたが、地元相馬で再び働きたいと思い求職活動を始めました。四十年を過ぎて新たな業務知識を学びたいと模索している中、鋳造業という非常に奥が深い業種に魅力を感じて転職のご縁をいただきました。入社してから様々な業務に取り組むにつれて、経営者・管理者・担当者それぞれの視座の違いが理解でき、自身の経験・知見を活かせる可能性を感じています。

企業からの声

常務取締役経理
総務部長 岡 伸一 氏

高橋氏は入社して8ヶ月ですが、各課とも円滑にコミュニケーションを取り、異業種での勤務ながらも資格や前職の経験を活かし短期間で課の戦力となっています。また、私の役割である採用活動や広報活動でも的確なアドバイスをもらうこともあります。今後も課や当社全体の課題解決に向けて力を発揮して欲しいと思います。最後に、プロフェッショナル人材事業の利用で複数の人材紹介会社と情報交換が可能となり、効率的に求人活動を行い成果を得られたことに感謝しています。



事例

33

業務委託契約（準委任型）

富山



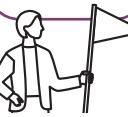
社会福祉法人 おおさわの福祉会

所在地 富山県富山市

創業年 1998年 従業員数 250人

介護老人福祉施設

福祉業界の慣行を打破した一般企業型の活力ある人事評価制度に改革

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

介護業界で圧倒的差別化を図り「選ばれる企業」になる、 そのための人事評価制度改定

2024年からの中期事業計画の策定に際して、職員アンケートを行ったところ、「評価・給与」への不満が多く聞かれました。その原因として人事評価制度において、評価される側である職員からは「ちゃんと評価されていないのでは？」評価する側は「評価が難しく自信がない」と課題があることがわかりました。加えて2024年4月に医療法人から介護事業の事業譲渡を受け人事制度を統合する必要も生じました。このようなことから、福祉業界の評価制度、給与制度を一般企業と同様の評価基準に見直し「選ばれる企業」を目指し、人事制度刷新となりました。

一般企業の人事制度を福祉業界に取り入れ 「職員の士気向上と定着につなげる」

適切な人事評価制度を導入することで、会社は職員に何を期待するのか？職員はどこに向かって仕事をすればよいのか？を理解し、また、明確な目標を持って仕事に取り組んでいけば法人理念の実現にもつながります。その中で「会社は自分を見てくれている」と気づいてもらえば、モチベーションアップとなると考えています。

「理念の実現を支える」 + 「経営側視点での改革」プロ人材 2人採用での効果

まずは当法人を知ってもらうため、来宛いただき理事長との面談を行い「法人の基本的考え方」を共有、現行人事評価制度の仕組みを説明、課題共有、その後職員（一般職員36名・役職者20名）との面談をしていただきました。この面談から更なる課題を抽出し、これから作る制度に活かしていくことになりました。求める期待（等級別職責表）キャリアアップの仕組み（キャリアパスの見直し）人事ポリシーの策定、期待に基づく評価シート、評語、評点の解釈、給与テーブルの新設、制度改正に伴う規程改正等、1年で仕上げることができました。



2名の副業者の方と社内ワーキングチームとの協働によって新たな人事評価制度の制定にこぎつけ職員への説明会実施資料

プロ人材 木村 健 氏

【入社時のプロフィール】

役職名：取締役
年齢：40歳代
家族構成：妻
出身地：東京都
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：キャリアコンサルタント2年、事業会社人事9年、管理部門責任者6年、上場企業役員2年



プロ人材 川合 真二 氏

【入社時のプロフィール】

役職名：マネージャー
年齢：50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：人材サービス企業にて人事企画やキャリア開発業務に長らく従事。
国家資格キャリアコンサルタント資格保有。



企業からの声 常務理事 古柴 政美 氏

高齢化に伴い介護のニーズはさらに高まっています。「給料が安い」「大変」といったネガティブなイメージを払拭し人材を呼び込むためには改善「人事評価制度改定」は不可欠と考えますし、合わせて現場のDX化も進めて行かないなりません。人事のプロであるお二人からは「一般企業ではどうなのか？」とのWordを常に投げかけ、教示いただくことが多くありました。また、その根底となる考え方も教えてもらい世界が広がりました。





株式会社人機一体

所在地 滋賀県草津市

創業年 2007年 従業員数 18人

先端ロボット制御工学技術をコアに「人型重機」を開発・社会実装することにより苦役を無用にする

企業組織としての成長を加速！ 次のステージを目指した経営基盤の強化ミッションの企画・実行で経営課題を解決

抽出された
経営課題

組織拡大の中、要員計画人材育成計画など組織・人材戦略の立案と実行を担える人材確保

「人機プラットフォーム」の事業拡大、新たなビジネスモデルの立ち上げに向けた組織力の強化を行う中、組織拡大による要員計画や人材育成計画など、組織・人材に対する戦略の立案、実行を担う人員が不足していました。その為、既存社員における人材育成計画が未整備で、OJT中心の人材育成となり、OFF-JTや自己研鑽を促す制度や施策が定められていない状況や、組織構築における部署の役割・機能整理および権限移譲も不十分であり、効率的な会社運営が必要でした。このような状況を打開すべく、人事企画・組織開発・総務業務担当人材獲得が課題でした。

プロ人材に
与えられた
ミッション

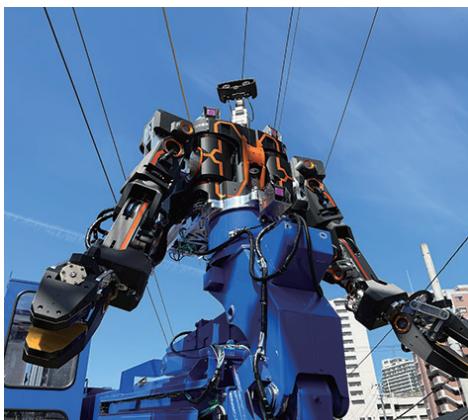
人事・総務部門に所属し、組織体制構築や要員計画、人材育成計画等人事戦略立案と実行

2024年(R6年)5月の入社後、人事・総務部門の業務経験およびマネジメント経験や人材関連サービス業の営業職、新規部門の立ち上げ経験といった豊富な経験を活かして、想定以上の早さで「人事・総務領域の現状分析から課題抽出」に取り組んで頂いています。現在は抽出した各課題に対して、その解決に向けた企画立案に取組中で施策の実行フェーズに入る段階であります。また一方で、新たなビジネスモデルに必要な組織体制構築、要員計画、人材育成計画等の戦略立案から実行フェーズに入る段階であり、着実にミッションをこなしていただいている。

プロ人材が
もたらした
効果

社員に寄り添い個々の成長にフォーカス。 エンゲージメントの高まりを実感

従来、目が届いていなかった従業員一人ひとりの成長にしっかりとフォーカスするという姿勢で、社員からの信頼度は高く、社内の勇団気がよくなってきていることを実感します。加えて、評価制度の構築、自己研鑽に関する社内制度の整備などキャリアアップに光を充てることで、個々のモチベーションの高まりとエンゲージメントの高まりが相乗効果を生んでいると実感しています。定着率の向上にもおおいに期待できることで、今後さらに強固な企業組織の企業体制の構築に寄与してもらえるものと、大いに期待するところです。



零式人機 ver.2.0 をベースに開発された多機能鉄道重機が世界で初めて社会実装され、0→1を達成。人機一体は次のステージへ進むと同時に、組織改革に着手。プロ人材の経験に大いに期待を寄せてています。

プロ人材 まつお ともり
松尾 知憲 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: 人事総務部 年齢: 40歳代 家族構成: 単身 出身地: 神奈川県

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: 営業からキャリアをスタートし、採用・教育・研修・制度設計まで、20年間多岐に渡る人事総務業務に従事。



これまで人事・総務に関わるあらゆる業務に従事し、当社の「あまねく世界からフィジカルな苦役を無用とする」という理念に強く共感し転職を決意。スタートアップベンチャーである当社に必要な仕組み・制度を導入し、社会貢献性の非常に高い当社の企業としての成長、経営基盤の強化をミッションとし、より働きがいのある企業へと進化するため日々邁進中です。

企業からの声 事業戦略部 梅田 幹太 氏

組織力強化を考え、エージェントからの紹介で松尾氏を採用させていただきました。特に人事・制度設計の経験を評価し、ポテンシャルやコミュニケーションスキルも高い点も採用の決め手となりました。当社の組織としての成長を加速させ、次のステージへと引き上げてくれることを期待しています。



事例 35

広島

雇用契約（フルタイム）

株式会社瀬戸内ブランド
コーポレーション所在地 広島県広島市
創業年 2016年 従業員数 25人
コンサルティング事業、ファンド事業、
グループ会社による宿泊施設運営

当社初めての中期経営計画の策定

抽出された
経営課題

ミッション達成のための実行を伴う計画策定

当社では、宿泊施設運営の「自主事業」、事業者・自治体をクライアントとする「コンサルティング事業」、観光関連企業に資金を供給する「ファンド事業」という異なる特性の事業を抱えながら、「せとうちを世界一のサステナブルな観光産業の集積地とする」というミッション達成のための共通した目標を掲げる必要がありました。そこで、経営戦略立案や事業計画策定の経験をもつ柿内氏が中心となり、当社初めてとなる中期経営計画の策定をしていただきたいと考えました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

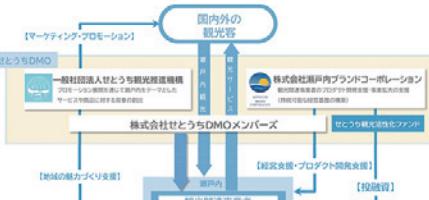
各部の事業方針とリンクした計画策定におけるリーダーシップ

当社は、「せとうちを世界一のサステナブルな観光産業の集積地にする」を達成するために、積極的な中途採用を行い、宿、食、地域産品、コンサルティング、金融など各分野のスペシャリストが在籍しています。それぞれが、各事業においてミッション達成のための独自の事業方針を掲げて事業に取り組んでいますが、一方で、事業会社として利益の創出から事業への再投資というサイクルも回していくなければなりません。柿内氏には、事業計画の策定において、各事業のリーダーを巻き込んで全体計画を策定するという役割を期待しました。

プロ人材が
もたらした
効果

各事業を取りまとめた、定性面・定量面を兼ね備えた 中期経営計画の策定

柿内氏は、中期経営計画の策定において、経営陣及び各事業責任者と密度の濃いコミュニケーションや議論を重ね、社員全員に浸透するミッション・ビジョン・バリューを作り上げました。また各事業についても課題を的確に捉え、戦略・戦術・アクションプランを整理し、社員全員が会社全体の方向性を理解でき、会社の将来に期待できる中期経営計画を作り上げることができました。



「せとうち DMO 概念図」

せとうち観光推進機構はマーケティング・プロモーションを実施し、瀬戸内ブランドコーポレーションは『せとうち観光活性化ファンド』などを活用した事業者支援を行っています。

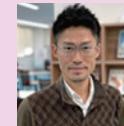
プロ人材 柿内 将也 氏

【入社時のプロフィール】

役職名：投資事業部 部長 年齢：40歳代 家族構成：--- 出身地：---
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：
・大手企業での企業買収、財務担当
・企業買収、財務担当、ベンチャー企業での経営企画



入社したのは以前からやり取りのあったエージェントからのご紹介がキッカケでした。コロナ禍までインバウンドの旅行業に携わっていたこと、岡山県倉敷市に家族で移り住み瀬戸内エリアの観光に接していたこと、からまさにに私に最適なお仕事だと思いました。現在は、これまでの経験やネットワークを生かした新規事業の立ち上げと、観光を産業として根付かせるための投融資を通じた資金的支援を行い、充実した日々を過ごしています。

企業からの声 代表取締役 田部井 智行 氏

面接時の人柄はもちろんのこと、大企業とベンチャー企業という規模や組織風土が異なる企業での経営企画やCFOとしてのキャリアに期待していました。入社後は、経営企画室長として、中期経営計画の策定に尽力して頂き、現在は、ファンド投資事業の責任者とインバウンド富裕層層をターゲットとした旅行事業の新規開業責任者を兼務し、私どもの期待以上の活躍をして頂いております。



事例 36

香川

業務委託契約（準委任型）

DX推進



学校法人大麻学園

所在地 香川県宇多津町

創業年 1956年 従業員数 80人

医療系総合専門学校の設置、訪問看護ステーションの運営

学校法人における 経理・総務関連バックオフィス業務の効率化



経営管理上重要な管理会計・労務管理の指標抽出のための事務処理業務の効率化

当学園は香川県内で鍼灸マッサージ師、鍼灸師、柔道整復師、理学療法士、作業療法士、看護師の養成校である「四国医療専門学校」を設置しており、関連事業として訪問看護ステーション(訪問看護ステーションファミリア)の運営も昨年度開始しました。従来の学校教育事業から関連事業に拡大傾向にあり、バックオフィス業務も複雑化が増してきました。従来のデータ連動がない非効率な業務処理では経営管理上の重要な指標である管理会計・労務管理などの数値を速やかに抽出することが難しく課題の一つになっています。



現状の業務処理フロー見直しと企業規模に合ったシステム導入支援

今回予算に制約があり最適解を見出すための相談先としてベンダーは選択しにくい環境の中、香川県拠点のDX推進担当者の方より、副業マッチングサービスを活用して副業人材に依頼してはどうかと提案がありました。早速副業マッチングサービスを利用し募集したところ30名の方から応募があり同様の企業規模でシステム導入経験がある長谷川氏にコンサルティングを依頼することができました。第三者の目線から業務フローの課題抽出・改善から比較可能なシステム提案まで伴走型支援をいただくことができました。



学校法人特有のシステムをデジタルスキルにより突破し課題解決に導く

プロ人材からの提案の内、すでに利用していてインターフェースに慣れている電子承認システムに経費清算ソフトを追加導入しバージョンアップすることで、データ連動による業務効率化を実現することができました。会計業務では学校法人会計特有の経理システムのデータ連動機能が乏しかったですが、前工程でのデータをインポートするためにAccessを使った処理で連動する方法を提案いただき、課題を突破することができました。経理処理に関しては入力作業が従来の半分以下に削減することができる見通しとなりました。



入力作業の効率化により経理業務・労務管理のDX化が大幅に進展し、バックオフィス担当者が新たな課題に対応できる体制を構築することができました。

プロ人材 長谷川 竜一 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 50歳代 家族構成: 妻 出身地: 愛知県
還流ルート: その他 業務遂行手段: 全て遠隔業務

主な経歴: システム開発のSEとして30年以上の経験
Webショップの開発プロジェクトのリーダー



社内経理業務DX化の経験を活かせると思い副業マッチングサービス事業者にて大麻学園様とのご縁を頂きました。今回参加させて頂いたプロジェクトに関しては下記の内容についてお手伝いをさせて頂きました。

- ①プロジェクト管理ツールの提案
- ②業務に最適なツール候補の選定サポート
- ③既存ツールとの連携方法の提案
- ④導入ツールの設定サポート

企業からの声 総務部長 坂本 竜輝 氏

以前からDX化を進めるにあたり社内人材による対応を検討していましたが業務負担が重く断念した経緯があり、長谷川氏のDX化の経験や実務能力は非常に有用でした。週1回の定期ミーティングではプロジェクトの課題を明記し、いつ誰が何をするかを議事録などで明確にしていき、社内人材だけでは多忙を理由として先延ばしになりがちなプロジェクトを進めることができました。



ミッションは「新規上場」。立ちはだかる様々な壁を、プロとしての経験で乗り越え、長崎から上場企業が誕生！

抽出された
経営課題



新規上場に向けた準備のためのノウハウが不足経験豊富な プロ人材の確保が不可欠だった

当社は2022年創業ですが、グループ会社であるハウステンボス・技術センター社が母体となっており、2018年から新規上場に向けた取り組みを始めました。上場を目指すと言っても、当社には株式上場を経験した社員が1名いた程度で、実際に新規上場のプロセスや準備すべき資料、上場審査の流れなどマンパワー不足することばかり。現実的に進めていくためには、新規上場の経験を持つ人材の採用が不可欠な状況でした。また、上場後にはM&Aで事業拡大を行う経営計画もあるのですが、こちらの分野でも豊富な経験を持つ人材を必要としていました。

プロ人材に
与えられた
ミッション



新規上場の実現

求人を行うに際し、人材要件として「上場企業での経験・新規上場の経験・M&A経験」という3つのポイントがありました。これらを全て兼ね備えていたのが福川氏で、当社にとってはまさに200点満点の人材でした。ミッションとしてはもちろん「新規上場の実現」です。2018年から上場に向けて取り組んでいたため、ゼロからのスタートではありませんでしたが、グループ会社含めて会社全体を理解していくければ資料作成などもできないため、いくら経験があると言ってもご苦労は多かったのではないかと思います。

プロ人材が
もたらした
効果



2024年8月29日に新規上場 上場後は多くの応募があり、 採用数が増加

入社後は早速私と共に上場準備に取り組んでいただき、質問事項への回答書の作成や各種資料の取りまとめ、営業や総務など他部門との調整など、多岐にわたる業務をこなしていただきました。また、上場審査段階では3つほど閑門があるのですが、その全てを一発クリアし、最短で上場実現となったことは、福川氏の貢献によるところが大きかったと感じています。

また、上場後の効果として「上場後2ヶ月で10名ほど採用できた」ことが挙げられます。当社の上場の主目的が人材採用でしたので、優秀な方々に数多くご応募いただき大変嬉しく思っています。



2024年8月29日付で、福岡証券取引所の新興企業向け株式市場「Q-Board」に上場。長崎県としては全国で唯一、県内に本社を置く上場企業がない県でしたが、5年ぶりに上場企業が誕生しました。

プロ人材 福川 契生 氏

【入社時のプロフィール】

役職名：経営企画部長 年齢：50歳代 家族構成：妻 出身地：山口県
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：証券会社や投資ファンドにて、新規上場やM&Aを10年ほど経験した後、ミャンマーの現地法人にて事業開発。



私の経験はかなり特殊と考えておられ、新規上場やM&Aなどの仕事は東京には多くありますが、地方都市ではニーズが多くありません。特に長崎県は全国で唯一、上場企業がない県だったということで、私の経験を活かして新規上場のお手伝いができるならばと、即断で応募しました。新規上場を目指す会社ということもあって、入社後に会社として業績を伸ばす余地が大きいなど気づくことも多く、日々やりがいを持って業務に励んでいます。

企業からの声 常務取締役 鶴田 修一 氏

当社が新規上場を目指すまでの最大のハードルは、上場経験のある者が社内に不足していることでした。上場準備から上場審査までの間に、多岐にわたる資料作成や社内調整が必要となり、福川氏なくしてスムーズな上場は実現できなかつたと考えています。その意味では、プロ拠点の利用が上場の起点の一つになったと言って過言ではなく、本当に感謝しております。福川氏には上場実現という結果を出していただきました。今後も当社の成長にご尽力いただきたいと考えています。



グリーンエネルギー活用による作物に最適な気候づくりで収益性・生産性向上を実現するシン・農業の社会実装支援

抽出された
経営課題



ゼロエミッション地産地消型農業によるGX実現情報の拡散による事業パートナー獲得

秋田県での通年収益確保の限界による「農業の衰退」と化石燃料や気候変動による「生産エネルギー費増大」と2つの危機的な課題が顕在化する中で、グリーンエネルギーを活用した課題解決の一策に挑戦していますが、周囲の賛同・協力をなかなか得ることが出来ず、外部への適切な情報の伝え方に苦慮しています。私どもが目指す「農業GXによる地域社会とともに生きる」という当社のビジョンを、温暖化対策とともに国内外問わず上記2つの課題が顕在化した地域での社会実装に生かしたいと考えました。

プロ人材に
与えられた
ミッション



検証事業の外部への情報発信と収穫物のブランディング、将来確立する新事業の運営

外部への適切かつ適量の情報の伝え方といった当社の経営課題を解決するために、マーケティング戦略に長け、当社の取り組みを協働してくださる人材を求めていました。塩谷氏は素材開発により自社ブランドを構築し、販促・営業チームを率いる取締役として事業転換を果たした方で、食に関わる脱炭素事業に関心が高く、私の思考を具体化してくださる方だと思い、採用しました。さらに、塩谷氏をリーダーとしDXや収穫物販路開拓などのエキスパート3名を採用しました。

プロ人材が
もたらした
効果



事業展開とビジョンをわかりやすく明文化・情報発信と販路開拓

塩谷氏は、これまでの取り組みと将来のビジョンについて、私と執行役員と膝を突き合わせて徹底的にインタビューを行ってくださいり、その情報を基にわかりやすく可視化してくださいました。その結果、私の頭の中にある情報の整理が出来、私が進めている取り組みに自信を持つことが出来ました。さらに、事業運営に必要な海外製設備視察のため海外にも赴いてくださいり、事業展開の進度を早めることができます。また、副業チームでのディスカッションスペースの確立と収穫物の販路拡大に向けて進めている最中です。



当社の取り組んでいる事業を伝わりやすく可視化・明文化したことで、SDGsアワード受賞に繋がりました。

さらに、事業の副産物である収穫物の取引先が徐々に広がっています。

プロ人材 塩谷 俊之 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: 企画戦略
リーダー 年齢: 60歳代 家族構成: 妻、子供
出身地: 福島県
還流ルート: その他

主な経歴: メーカーにて素材開発・マーケティング・プロモーション・営業の
経験を持つ取締役営業本部長



新商材のマーケティングと販売を行う中で、様々な業種業態の訪問先から課題の相談を受ける機会が多く、所属企業の業務の枠を取り払った支援ができないかと模索中に、新規事業の確立と情報拡散支援であれば、自らの経験や保有スキルで支援できると思い応募しました。高橋社長から具体的な取り組みと熱意とビジョンを伺っているうちに、これは今後のエネルギー政策の1つとして必ず周知させなければやりがいを感じています。

企業からの声 代表取締役 高橋 浩行 氏

このような会社の事業に都会の優秀な副業の方が来てくれるはずがないと悩みに悩み、拠点に相談したところ、なんと57名の応募があり、今度は選べないことで悩みましたが、何とか4名の分野別プロフェッショナルの方々にお願いしております。4名もいるといろいろ大変だと思いましたが、企画戦略チームの部署を作り、それぞれをチームリーダーがまとめて運営していただいております。多分皆さん酒好きで酒を飲み交わしたのがいい効果を生んでいることと思っております。





株式会社 CBE-A

所在地 山形県山形市

創業年 2017年 従業員数 5人

地域密着型の総合系ITコンサルファーム

所在地域の「当たり前」に捉われない、全国規模でのブランド戦略を

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

海外を見据えた全国への販路拡大に向けた戦略的人材配置の必要性

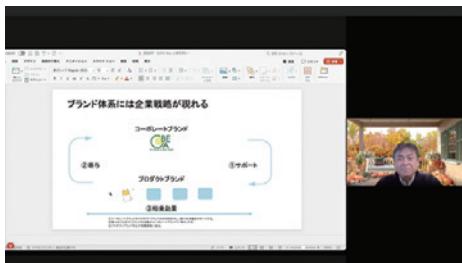
当社は地域密着型の総合系ITコンサルファームとして事業を展開してきました。山形で感じた地方の実情と東京での経験を融合させた新商品の開発に着手し、2024年3月に特許を取得、同年8月より本格販売を開始し、県外市場への進出を図っております。当該戦略の実行を推し進めた際に、顧客・従業員・取引先といったステークホルダーの急増が想定されるため、早期からブランディングを設計する必要性を感じていました。そこで、ステークホルダーが同じベクトルに向かって活動できるよう、ブランド構築を担うCBOを迎えることが重要と考えました。

グローバル視点や多角的なビジネス戦略の推進と 県外市場への入り口を担うCBOとして

業容拡大フェーズでは、多様なバックグラウンドを持ったステークホルダーが集まります。ブランドイメージが確立されていないままでは、成長過程で戦力が分散し成長が止まってしまいます。CBOには新商品のブランディングを軸に、商品やサービス、人との接点を通じて顧客が抱くイメージを統一させていく戦略を立て、実行する役割を担うことを期待しています。また今後の発展を見据え、経営陣の一員として当社と共に牽引していただくことを期待しています。長期的なビジョンを共有し、企業成長を共に築くパートナーとして力を貸しいただきたく思っています。

短期的な販売戦略を超えた、長期的なブランドイメージの形成を

堺氏との月数回のオンラインMTGを通して、「pochi A booster」をブランド的にどのように仕立てていくかを綿密に検討しています。この取り組みにより、商品の市場価値の向上が期待されるだけでなく、明確なブランドコンセプトが関係先拡大の軸となり、顧客や提携先との信頼構築を加速させています。堺氏の豊富な経験と知見を活かし、地方発の新しい価値を持つブランドとして、当社が全国規模での競争力を強化するための基盤を築いています。



プロ人材 堀 政人 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: ---

年齢: 50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: 全て遠隔業務

主な経歴: (株)三井住友銀行にて準定期退職後、ベンチャーキャピタル、証券印刷を経て、医療系ベンチャー企業役員。



これまでに縁のなかった山形県の企業でブランディングをしています。契機は経営陣との面接で意気投合し、自分の経験が役立てると確信したことでした。銀行やVCでの実務経験、MBAでの知識を活かし、ブランド戦略の立案や経営課題分析を手掛けています。地域企業ならではの魅力を引き出し、業容拡大や認知度向上を推進します。多様なバックグラウンドを活かし、地域企業の成長に貢献できること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 千葉 奈奈 氏

ブランドとは、企業そのものに対して顧客や社会が抱くイメージや価値です。そのため、どうしても中からは見えにくかったりするものだと思っています。堺氏には、そんなブランド戦略を数歩引いた状態で、ご指摘・ご指導いただいております。これまで社内でモヤモヤしていた課題が次第にクリアになり、方向性が明確になってきました。堺氏の的確なアドバイスと豊富な経験を通じて、社内全体が活気づき、次の成長への大きな一歩となっていく確信を持っております。



実際のオンラインミーティングの様子です。月に数度、役員や従業員と話す場を設けて自分たちの商品のブランディングに関する議論を行っています。



株式会社ヤマナカ

所在地 茨城県結城市

創業年 1969年 従業員数 13人

金属製品製造業（電気設備資材やトラックなどの金属部品製造）、ブドウ・果樹の栽培関連事業

新規事業「アッシャーリス」のブランドコンセプト考案、体験型イベント企画の実行支援まで事業構築に貢献

抽出された
経営課題

新規事業「モバイルグリーンガーデン」の商品開発と ブランディング

株式会社ヤマナカは、新規事業として農業体験を通じた観光事業を展開しており、その中心プロジェクトとして移動する農園「モバイルグリーンガーデン」の商品開発を進めています。事業推進においては、効率的な運営体制の確立とともに、商品の「ブランディング」が課題となっています。そのためプロ人材を採用し、自社商品のブランディング、販路開拓をスピード感をもって積極的に進めていくことが重要でした。

プロ人材に
与えられた
ミッション

販路開拓のための農業体験イベントの企画から実行支援、 プロジェクト管理

自社商品の拡販を進めるにあたり、2023年度の茨城県プロ人材拠点のモデル企業支援対象企業となり、まず派遣されたビジネスアドバイザーと一緒に、当事業の課題整理・方向性の検討を進めました。そのうえで、地方創生や地域活性化、食育につながる事業との方針を定め、革新的な自社商品のブランディング、販路開拓をミッションとし、地域（行政、教育機関）を巻き込んだ農業体験型イベントの企画・実行支援、モバイルグリーンガーデンの商品販促企画の立案等、小泉氏には豊富なキャリアを活かして新規事業全体の伴走支援をお願いしました。

プロ人材が
もたらした
効果

頼れるパートナーとして活躍、壁打ち相手から販促企画実行の事業 スピードがアップ

普段企業経営者として取り組むべきことが山積し、新規事業、特に販促企画に集中して取り組むには十分な時間がとれず課題となっていました。またマーケティングや販促企画、イベント告知や運営など、商品の販売先や活用する側の意識・行動をふまえ、マーケットインで組立てる必要もありました。

プロ人材の活用により、今年度だけでも、春のじゃがいも掘り、夏のぶどう狩り、秋のさつまいも掘り、と体験型イベントの企画・告知・運営が進行し、企業の認知度も着実に高まっています。

今後も、「農×金属加工×観光・学び」の新たな可能性を広げていきます。



プロ人材 こいづみ みつる
小泉 満 氏

【入社時のプロフィール】

役職名：アッシャーリス 事業部長 年齢：60歳代 家族構成：妻 出身地：東京都
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：OPEN POST LLC 代表、岡山大学 スタートアップ創出本部 メンター



副業マッチングサイトを通じて業務委託契約を交わし、農業体験イベントのコンサルティングを開始しました。これまで培ってきた（㈱）ヤマナカ様ならではの持ち味を引き出し、強みを最大化する戦略を練り上げ、事業の再構築の伴走支援を行っています。

企業からの声 代表取締役社長 やまなか たかし
山中 崇 氏

当社では、プロ人材拠点アドバイザーとの課題整理をきっかけに、製造だけでなく、製品を通じて消費者に体験や価値を提供する重要性を再認識しました。体験により商品の魅力を直接伝え購入意欲を高めるため、栽培するブドウや栽培方法、自社開発金属製品の活用の場を提供する体験型イベントの開催、自社だけでなく地域との連携による地域経済への貢献、革新的で確かな製品づくりと価値を超えた「コトづくり」による顧客への新たな価値の提供等、差別化を進めています。



今期2回の体験型イベントアンケートでは、第1回（無料）9割、第2回（有料）7割が満足と回答、参加費有料化にも関わらず、多くの参加者がイベントに満足し、成功を収めました。たくさんの笑顔が溢れました。



内田金属株式会社

所在地 岡山県岡山市

創業年 1887年 従業員数 51人

屋根材や壁材などの金属製建築資材の
製造販売、工事

新規事業の立上げに伴う販売戦略の立案

抽出された
経営課題

新規事業立ち上げの販売戦略と知財戦略の立案

将来、人口減少によるマーケットの縮小は避けられず、既存事業の売上規模も減少することが予測される中で、新たな事業の柱として、当社オリジナルの環境に配慮した新素材の開発に着手していました。新商品は、全国、ゆくゆくは海外に展開したいと思ってましたが、以前から在籍している社員は既存事業の経験のみしかなく、新規事業の立上げも何をどうすれば良いのか分からず状態、また知的財産に関する知見も不足していました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

事業戦略の策定から販売戦略への落とし込みまでを行う アドバイザー兼センター

経営課題の解決のためには、外部の有識者にサポートしてもらうのが近道と考え、業界の知識と実務経験だけでなく、社員と同じ目線に立ってプロジェクトに取り組んでいただける方が必要と感じていました。また今後、事業を海外にまで展開したいと考えているため、地方の人材ではなく、都市部の大手企業で経験がある方を希望し、販売戦略と知財戦略のプロジェクトで計2名の副業プロ人材と契約しました。応募者の選考には悩みましたが、2つのプロジェクトを同じ方向性で進めて欲しかったため、もう1名と相性が合いそうなS氏を採用し、販売戦略を依頼しました。

プロ人材が
もたらした
効果

事業化に向けた行動の明確化と社員の意識向上

今回、副業人材を初めて活用しましたが、最初は専門性が高すぎて話の内容や考えについていけるのだろうか。価値観の違いから社員と上手くやっていけるかという不安がありました。特段摩擦は起こらず、当初の心配は杞憂に終わりました。社員からは、「色々と意見交換ができる良かつた」、「勉強になった」というプラスの反応が多く聞かれました。現在もプロジェクトに伴走していただいているが、今後の新商材の事業拡大に期待しています。



Uchida Kinzoku

S氏には、まず当社の新商材や業界について深く理解してもらった上で、どのターゲットに展開するか、どんな手段が効果的かなどの販売戦略を立案してもらい、事業規模も明確になりました。

プロ人材

S 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 50歳代 家族構成: --- 出身地: 千葉県
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: 建材、建築業界で新規事業の営業戦略やハンズオンでの営業支援を行なう。現在はデータ分析にも力を入れている



企業からの声

取締役管理本部長 美甘 清 氏

S氏ともう1名の方には実行ベースで並走していただき、副業プロ人材の活用は新しいことへチャレンジしたいという企業に向いていることが分かるとともに、今まで培ってきたものを地方で役立てていきたいという使命感を抱く方が多いと採用活動を通じて感じました。プロフェッショナル人材戦略拠点の制度を活用することで、地方の中小企業も大都市の優秀な人材に出会うチャンスが生まれ、スムーズな経営課題の課題解決に繋がると思います。



事例 42

福岡

業務委託契約（準委任型）



有限会社コスモニカ

所在地 福岡県宮若市

創業年 2005年 従業員数 5人

生産設備のメンテナンス・製作・設置・運搬、ロボットティーチング等

外部専門人材の活用で社員全員の技術・スキルアップに挑戦し、自社ブランド商品の開発を推進

抽出された
経営課題

自社ブランド商品開発のため、プログラミング能力向上

主に大手自動車メーカーの生産設備工事・メンテナンスを行っており、高い技術力と臨機応変な対応力が特長です。今後、競合他社との差別化を図るため、下請け工事ばかりではなく、大手設備事業者では対応できないきめ細かなサポートができる装置を自社ブランド商品として開発を推進しています。そのため、小型制御基盤のプログラミングを自社で実施できる能力を取得することが大きな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

現人員のプログラミングスキル向上と、実機プログラムサポート

ベテラン社員の退社補充のための採用コストが必要なこと、プログラミングのためだけの増員には無駄が多いことから、役員含む現技術系従業員4名が自らプログラミングスキルを向上させることが必要。そのため、制御に必要なプログラミング言語を基礎から教育でき、また必要に応じ実機へのプログラミングサポートを適正報酬で実施いただける外部専門家に依頼することとしました。

プロ人材が
もたらした
効果

順調にプログラミングスキル向上中、開発初号機の制御改善も実現

当社の業務負荷を考慮しながら週1回のオンライン指導を実施中。各社員のレベルに合わせた教材の作成など、非常に素晴らしい指導のおかげで、社員も意欲的に取り組んでいます。指導数カ月で、既に簡単な制御プログラムが自力で可能となっています。自力では到底見つけられない優秀なプロ人材に巡り合えたことで、新商品開発の道筋が見えてきました。



プログラミングのオンライン指導の様子。求めていた分野の最前線で活躍されているプロ人材の丁寧な指導により、プログラミング能力は飛躍的に向上。

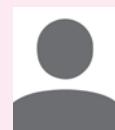
プロ人材 --- 氏

【入社時のプロフィール】

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: ソフトウェア開発に従事



自己の経験が十分に発揮でき、企業様の課題解決に貢献できることにやりがいを感じています。

企業からの声 取締役 もりさだ しげお 森貞 重男 氏

希望していた人材の条件がニッチな分野に関するもので、当社のような小規模企業では到底直接依頼ができないような専門人材をご紹介いただけました。適切な指導のおかげで、従業員のモチベーションも高くなり新製品開発を楽しく取り組んでいます。



事例 43

熊本

業務委託契約（準委任型）



株式会社野田市電子

所在地 熊本県熊本市

創業年 1980年 従業員数 250人

環境分析事業、人材ソリューション事業、ITソリューション事業、半導体製造事業

新規事業となる「特定技能外国人の支援機関」の立ち上げを副業プロ人材の伴走支援を受けて実現し自走化

抽出された
経営課題

新規事業となる特定技能外国人の支援機関としてのノウハウ不足

少子化による労働人口減少への対応が求められている状況のなか、その解決策のひとつが特定技能外国人の活用です。そこで、将来に繋がる新たな事業展開として、この特定技能外国人の支援機関として、外国人の受け入れを事業化したいと考えました。

そのために、今後の経営ビジョンを明確にして、野田市グループの強みを事業ブランドとして確立させ他社との差別化を図り、将来的な主力事業のひとつに育てたいのですが、社内には事業を立ち上げための知識やノウハウがありませんでした。

プロ人材に
与えられた
ミッション

経営ビジョンの明確化と事業立上げの具体的な管理方法や運営のタスク管理支援

特定技能外国人に対する登録支援機関として、どの様な経営ビジョンに繋げていくかを明確にするとともに、新規事業となる登録支援機関の考え方や仕組み作り、運営方法、管理方法など、ゼロからの事業立ち上げについて伴走支援をお願いしたいと考えておりましたので、この分野における経験と実績のある方を求めていました。

また、伴走していただくことで他社と差別化された事業ブランドを確立し、総合的な支援を適切に行える企業にしたいと考えていました。

プロ人材が
もたらした
効果

事業規模や実態にあわせた伴走支援により短期間かつ円滑な新規事業の立ち上げを実現

当社の事業規模や実態に則した具体的かつ理解しやすい柿本氏のアドバイスにより、やるべきことが整理され明確になるとともに、特に実務者のスキルアップ教育等にも活躍いただきました。

結果として、具体的な事業の進め方を理解することで、社員だけで自走できる体制が整いました。

当社の思いを汲み取って頂き、約半年間のきめ細かなアドバイスや仕組みづくりの伴走支援により、無事に新規事業の立ち上げ、及び特定技能外国人に対する登録支援機関としての実績を作る事が出来ました。



柿本氏とオンラインで打ち合わせをしながら、他社と差別化した事業ブランドの確立を目指し様々な検討を重ねました。独自のパンフレット等を作成し、実際に実績も出す事ができ新規事業の第一歩を踏み出しました。

プロ人材 かきもと ひろし
柿本 浩 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 50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: 全て遠隔業務

主な経歴: (社)日本アジア人財協会を設立し、技能実習、特定技能などの紹介事業や海外送り出し機関との人脈も豊富



野田市電子様は新規事業として登録支援機関を取得され、白紙の状態から特定技能のマーケットを開拓すべく併走させて頂きました。老舗企業ですので、その信用力と幅広いネットワークを活用され、特定技能の事業を軌道に乗せられました。その一助となれたことは大変嬉しく思っています。

企業からの声 代表取締役社長 のだ たまみ
野田 珠実 氏

何名の方に応募いただけるか不安でしたが 12 名の応募があり、そのなかでも柿本氏は外国人材の紹介ビジネスなど経験が豊富で、まさかこのような経験の方に伴走支援いただけるとは想像していませんでした。活動を開始すると、特定技能外国人の支援機関として必要不可欠となる外国との窓口紹介をはじめ、ご自身の経験や実績に基づいたご支援をいただきました。その結果、短期間で事業の方向性を確定して円滑に新規事業をスタートする事ができました。





静岡ブルーレヴズ株式会社

所在地 静岡県磐田市

創業年 2021年 従業員数 35人

プロフェッショナルラグビーチームの運営

「静岡から世界を魅了する『静岡ブルーレヴズ』」のコンセプトを発信するための広報・プロモーション体制の構築

抽出された
経営課題

広報・プロモーション業務に関わるプロ人材獲得の必要性

スポーツビジネスにおける広報部門の主なミッションは、各種メディアを通じて情報発信を行うことで、広くファンを獲得することであり、「広報のプロ」はチームの価値向上を担うキーマンです。一方で、クラブのイメージを守ることも求められます。現場の選手、監督らと信頼関係を築き、有事が発生した際には適切に対応ができるマネジメント能力も必要とされます。

プロスポーツチームでの経験を持つ広報のプロ人材の採用は創業以来の経営課題で、獲得に苦労しておりました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

「広報・コミュニケーション室」としての戦略策定、業務見直し

2024年6月「広報・コミュニケーション室」が新たに設立され、笹村氏がその室長に任命されました。同室では、広報・プロモーションに加え、地域連携活動も管掌業務となり、デジタル、メディア、イベントすべての領域を横串にした広報戦略を実行していくことが求められています。

準備段階としてまず着手したのが、今まで実施してきた広報・プロモーション施策の振り返りです。例えば公式サイトのアクセス状況やSNSの投稿分析など、今までの取り組みから課題を徹底的に抽出し、各担当者との面談を重ねながら、課題の中での優先順位を付けていきました。

プロ人材が
もたらした
効果

「静岡ブルーレヴズ」というブランドに対する意識統一と強化

静岡ブルーレヴズの存在意義を、よりファンに強く伝えるためのブランドメッセージ「BIND & TRY」を制定しました。「ラグビーの力で静岡を一つにする」という想いを込めたメッセージを、静岡県民の日である8月21日にリリースし、SNSのハッシュタグほか、製作物や装飾などで利用し、浸透を図っています。また笹村氏は、社員全員でブランドを考えるワークショップを企画しました。これを通じて会社全体のブランディング意識の統一がなされたほか、ワークの中で生まれたアイデアがそれぞれの業務で活用されるといった効果も見られました。



BIND & TRY

シズオカをバインドする。

シズオカでトライする。

県唯一のプロラグビークラブである自分たちの存在意義を見つめ直しつつ、社員や選手が個々に抱く想いを言語化して統一したメッセージに。プロスポーツでは定番化している単年のスローガンをやめる試みもあります。

プロ人材 ささむら ひろゆき 笹村 寛之 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: 広報・コミュニケーション室長 家族構成: --- 出身地: 北海道

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: プロ野球の北海道日本ハムファイターズで、プロモーション、ブランディング、地域貢献活動に従事



19年に渡って故郷のプロ野球チームに勤めてきましたが、「この期間に得た経験や学びを他のプロスポーツクラブで活かす道があるのでは?」と自分のキャリアパスに想いを巡らせている過程で現在の会社と出逢いました。会社自体も構成するメンバーも若いが故の課題はありますが、課題は伸びしろと捉えれば今後の変化・成長が楽しみですし、私自身もそのダイナミックな変化の渦の中で、チャレンジングな日々を送っています。

企業からの声 総務・人事ユニットリーダー 小林 亮平 氏

プロスポーツチームの広報の守備範囲は広範です。試合の模様はもちろん、選手のオフショットから地域イベントでの活動記録まで、情報発信の内容は多岐にわたります。膨大な情報を料理して、「勝利以外の価値」をつくりあげます。広報が強いチームは、かならず人気があります。そのように呼ばれる広報チームの立ち上げを、笹村氏には期待しています。今後においても、静岡県の補助金活用相談などプロ拠点と連携して採用戦略を強化していく方針です。





東海不織布株式会社

所在地 愛知県春日井市

創業年 1958年 従業員数 25人

空調、液体濾過フィルター・自動車用内装材等に用いる不織布の製造・販売

人事ポリシー策定から、管理部門長採用と人事評価制度刷新までを一貫支援

抽出された
経営課題

ガバナンス強化を見据えた管理部門長採用と、人事評価システムの刷新による体制整備

当社は、社内のガバナンスの弱さや人材定着の悪さ、社員の高齢化に課題を感じていました。人事を中心とした社内整備に力を入れていくことが急務で、その先駆けとして管理部門長を採用し、あらゆる改革を推進していかねばならないと考えていました。

また、同時に当社の人事評価制度については、恣意的に運用されていた実態がありました。これでは採用活動の際にも魅力にはつながらないため、正しく、給与・賞与に結びついた形にする必要がありました。当社のような製造業は、「設備」と「人」が大事ですが、総じて「人」の部分の体制強化が必要でした。

プロ人材に
与えられた
ミッション

人事関連施策の基盤「人事ポリシー」策定と採用・評価の2テーマを実行支援

人材採用と人事評価という2つのテーマを抱えていましたが、まずは人事ポリシーの策定から行いました。人事ポリシーは、当社のすべての人事施策に一貫性と継続性を担保する基盤であり、考え方を定義したものです。人事関連の施策は、他の会社でうまく行った事例であっても、それをそのまま持ってきただけではうまく機能するものではありません。プロ人材の榎井氏のヒアリングで明確化していきました。その上で、採用については媒体の選定から面接対応を行っていただき、人事評価制度については、評価基準の再定義と社員への説明会を行っていただきました。

プロ人材が
もたらした
効果

管理部門長採用の実現と新規人事評価制度の運用開始

一連の支援を受け、約9ヶ月の間に管理部門長の採用と人事評価制度の刷新を行うことができました。一連の採用活動の支援では、職種に応じて活用すべき媒体やチャネルがあることや、会社を知ってもらうための工夫を知ることができました。また、評価制度の設計においては、年功と会社が求めるスキルが必ずしも一致しないということを、定量感を持って把握することができ、納得感のある制度を実現することができました。



プロ人材 にれい みつき
榎井 三樹 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: ---

還流ルート: 転居なし

家族構成: 妻、子供 出身地: 鹿児島県

業務遂行手段: 全て遠隔業務

主な経歴: 人事の全領域を網羅し、経営理念や外部環境を踏まえた人事ポリシーの策定・実行を得意とします。IPO支援や人事制度の構築、エンジニア採用支援など、多岐にわたり実績があります。



これまで IPO準備段階のベンチャー企業5社の勤務経験があり、人事領域の幅広い経験を強みにしています。当社は、採用と人事評価の両方のポジションで募集をしており、私の人事領域全般の経験を活かせるので適任だと思い応募しました。応募後は本多社長の変革に対する熱意を感じ、一層力になりたいと感じるようになりました。お金目的だけではなく、経営者の考えを知ることができる機会としても、副業人材活用は良い取組みだと思います。

企業からの声 代表取締役 ほんだ よしみつ
本多 利光 氏

プロ人材の榎井氏は、このプロジェクトの実施体制の検討から会議の進行、面接対応等の実行に至るまでリードしていただきました。榎井氏からは、お持ちの様々な支援メニューから、当社にとって最適なものを議論して選択していくという、型にはめない支援をしていただいています。リモートでも十分に期待する機能を発揮できる時代になりました。副業人材活用は、外部コンサルタントに比較して、コストパフォーマンスよく会社が進化できる新しい仕組みであると感じました。



毎週水曜日の15時から1時間半の定例オンライン会議を設置。会議の進行はプロ人材の榎井氏が行いました。毎回、終了時には参加メンバーにタスクを設定して、次回までに持ち寄る形式でプロジェクトチームを運営しました。

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いたします。

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(現雪印メグミルク㈱)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U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U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、今までの経験(含むU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思っております。

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しをいただき、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 課組括課長
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労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 あいはら 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(株)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 デクセリアルズ株式会社を定年退職

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るればと、今回引き受けた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認定サポート

趣味・特技など

読書、音楽鑑賞

好きな言葉

四知 Cannot is 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大事です。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います。

山形県

MANAGER

今泉 朗 いまいずみ あきら



1960年生まれ

1983年 青山学院大学法學部卒業

山形銀行入行

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っ只中にあります。

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ないのか・何をしたら良いのかは分っている。ただ、どうしたら実現していくのかが分からないので一步を踏み出せていない。」ということです。

ブ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」を活用していくのかじっくりお話をていきたいと思います。

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 ABLC(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な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おります。

茨城県

MANAGER

鴨志田 武 かもしだ たけし



・長年にわたり茨城県工業技術センター(現在の産業技術イノベーションセンター)にて、機械金属関連企業の試験・研究開発・人材育成業務に従事し県内中小企業の技術力向上の支援に携わる。その間、県北臨海地域の産業活性化支援業務に従事
・窯業指導所(現在の笠間陶芸大学校)にて笠間焼の振興や後継者育成に従事
・ひたちなかテクノセンターにて共同研究事業の管理業務及びJ-PARCの中性子産業利用促進業務に従事
・ものづくり補助金の茨城県地域事務局にて補助金の応募・審査・採択や事業管理を担当し中小企業の生産性向上を支援

専門領域・強み

・材料工学、機械加工、鋳造、熱処理、表面処理技術、機器分析技術
・陶芸等の伝統工芸品や石材産業等の地場産業振興支援
・研究開発等の産学官連携推進

趣味・特技など

アウトドア全般 ロードバイクによるポタリング フライフィッシング 山歩き 温泉巡り

好きな言葉

ワンフォーオール、オールフォーワン

マネージャー就任の経緯

これまでの中小企業支援業務を通じて中小企業の重要な課題やニーズが人材支援にあることを実感していました。そのような中でプロフェッショナル人材戦略拠点事業のコーディネーターの仕事があることを知り、これまでお世話になった地域の皆様に恩返しできる機会と思い応募し縁あって、マネージャーとなりました。

本事業に対する抱負

これまでの中小企業支援の経験とネットワークを活かし、プロフェッショナル人材支援を通して、将来の茨城県の中核を担う事業者育成に少しでも貢献できればと思っています。茨城県の拠点としては事業者目線を最優先としてメンバー間での情報共有と連携を密にして拠点としてワンチームでの支援を心掛けたいと思います。

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月から(公財)栃木県産業振興センター専務理事に着任しました。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いたしました。

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、「攻めの経営の促進」とそのために必要な「プロ人材」のマッチングに積極的に取り組んで参ります。

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(現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

就任以来約5年、延べ300人超の経営者とお目にかかり、中小企業の現場を見出し、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。元気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 サイボーグ(株)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。元気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)ちばぎ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為には、しっかりとした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つもりで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カウンセリング

趣味・特技など

四季の山歩き ピッグバンド活動(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

ブランドハブンスタンス 段取り八分仕事二分

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おりました。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き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

変わるものと変わらないものとがある。変わるものと変わらないものとがある。

マネージャー就任の経緯

㈱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ち入り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います。

石川県

MANAGER

村 弘行 むら ひろゆき



1946年生まれ

1969年 富山大学工学部を卒業後、津田駒工業(株)へ入社。
検査部門を皮切りに生産技術、製造部門、設計部門を歩み、ものづくりの基礎から応用まで一貫して経験
2001年 同社執行役員(工作機器部門管掌)
2004年 同社取締役(工作機器部門管掌)
2006年 同社常務取締役(工作機器部門管掌)
2012年 同社顧問
2014年 石川県産業創出支援機構
戦略産業雇用創造プロジェクト統括コーディネーターへ
2015年 石川県人材確保・定住推進機構
ILAC UIターンサポート石川統括マネージャー(現在に至る)

専門領域・強み

生産技術、品質管理、クレーム対応、顧客管理、特に特殊歯車設計を長年担当。部門経営の経験を活かした企業指導

趣味・特技など

釣り ウォーキング(町歩き)

好きな言葉

運鈍根

マネージャー就任の経緯

前職の時に、石川県の鉄工機電協会の事業推進に参画させていただきました。そのご縁もあり、地元中小企業の後押し、指導をしている、石川県産業創出支援機構へ転出し、現在の仕事「企業中核人材の雇用推進」を通して県内の経済情勢、産業構造を改めて再認識いたしました。石川県の中小企業の置かれている厳しい経営環境を打開し成長を進めていくのは、「ひと」であると。この「ひと」にかかるプロフェッショナル人材事業のお話を伺いし、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

2024年1月1日に起きた能登半島地震、9月に起きた能登半島豪雨と続けておきた大きな自然災害に石川県は大きな打撃を受けております。能登復興支援の一助として人的面からのサポートをより強力に、県全体としては県内中小企業の企業成長に最大限の努力を尽くしたいと思います。

福井県

MANAGER

保坂 武文 ほさか たけふみ



1972年 本田技研工業(株)入社 ホンダ技術研究所にてCVCC環境エンジンの開発
1976年 アメリカホンダ ミシガン駐在 US環境エンジン排気ガス研究
1981年 シビックUS燃費車開発 3年連続世界一に
1987年 5気筒アコード用エンジン開発
1993年 取締役商品企画室長 ステップワゴン 企画開発他 多数機種開発
1995年 アメリカホンダR&D駐在副社長
1997年 ホンダ板木技術研究所常務 ホンダエンジン開発総責任者 ホンダF1総責任者
2001年 東洋電装(株) 副社長
2010年 HSK東京コンサルティング代表
2013年 福井県プロジェクトマネージャー

専門領域・強み

研究開発(自動車) 企画・マーケティング 技術戦略構築 チーム・組織運営

趣味・特技など

読書 絵画鑑賞 釣り ゴルフ

好きな言葉

夢追いかけて 雲外蒼天

マネージャー就任の経緯

2013年以降、福井県のプロジェクトマネージャーとして県内中小企業の特に新規商品開発に向けたサポート業務、および県初の各種プロジェクトの企画から運営までの支援業務に従事。この間、福井県の中小企業の実態をつぶさに見る体験経験を通じ、地方創生に向けては、更なる中小企業の経営的視点、人的視点からより地方企業競争力強化を目指す必要を痛感。微力ながら地域創生・活性化のお役に立てる事を願って就任に至る。

本事業に対する抱負

これまでの福井県中小企業の支援・サポート経験を通じ、県下中小企業の素材開発力や個々の技術では高い技術を持ちながら、完成品、商品化への今一步の踏み込み不足を、技術のサポートはもちろんのこと、この度は人的視点を加え、福井県の産業振興に協力し、地域新産業創生(人工衛星宇宙事業)にまでつなげて参りたいと思っています。

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式会社入社
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式会社長野支店長
2011年 東京海上ホールディングス株式会社 執行役員人事部長兼東京海上日動
火災保険株式会社執行役員人事企画部長
2012年 東京海上日動火災保険株式会社 常務執行役員(東北ブロック担当)
2015年 株式会社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式会社取締役社長(障がい者雇用特例会社)

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会社における知見

趣味・特技など

スキーファミリーガーデン

好きな言葉

日日是好日

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おりましたが、この度統括マネージャーのお声かけをいただき、少しでも郷里のお役に立てればと思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ると考えております。

岐阜県

MANAGER

増田 雅彦 ますだ まさひこ



1959年生まれ
1983年 岐阜県庁入庁
2014年 企業誘致課長
2017年 商工労働部次長
2020年 岐阜関ヶ原古戦場記念館総務課長
2022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

企業診断、経営分析 中小企業診断士 行政書士

趣味・特技など

手品 ウォーキング

好きな言葉

人生、今が最高位

マネージャー就任の経緯

長年にわたり県商工労働部で、企業診断、経営支援さらには、企業誘致に従事して参りました。退職後、岐阜県中小企業総合人材確保センターの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

県内の中小企業の方の支援を通じて感じたことは、県内の中小企業の方の経営課題として、経営者の片腕となるような中核人材が不足しているのではないかと思っております。こうした中、このプロフェッショナル人材事業を活用していただき、少しでも企業の成長につなげていただけるよう尽力したいと思います。

静岡県

MANAGER

石渡 和美 いわた かずみ



1954年生まれ
1977年 東京立大学経済学部卒業後、(株)静岡銀行に入行
1993年 人事部調査役
1994年 人事部研修課長
1998年 秘書室長
2001年 経営企画部東京事務所長
2003年 理事経営企画部東京事務所長
2005年 執行役員 清水支店長
2007年 執行役員 吳服町支店長
2008年 静銀総合サービス(株)代表取締役社長

専門領域・強み

銀行において人事部門を中心に、秘書、企画、現場と幅広く経験し、また直近においては人材紹介ビジネスに10年以上携わってきた

趣味・特技など

音楽鑑賞 スポーツ(シニアサッカー)

好きな言葉

不易流行

マネージャー就任の経緯

これまで銀行のグループ内で人材紹介業務を手掛けてきたが、そのポストを退任するにあたり、銀行のトップより打診があった。広く静岡という地域に貢献すること、個々の企業に貢献すること、様々な人材を掘り起こすこと等、非常にやりがいのある仕事であることから引き受けさせていただくことになった。

本事業に対する抱負

未曾有の「コロナ禍」を経た今、首都圏一極集中の異常さに改めて気づいた人も多いのではないか。「テレワーク」勤務者として地方に住むだけでなく、「プロフェッショナル」な能力を地方の企業でこそ活かす。そうした新しい展開を促すべく本業務に取り組んでいきたい。

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长

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



1955年生まれ
1973年 本田技研工業(㈱)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¹
2007年 新機種センター所長
2008年 八千代工業(㈱)転籍 常務取締役四日市製作所長
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 (㈱)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

渓流釣り・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 (㈱)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 (㈱)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(㈱)大津神領郵便局長退職
2014年 1月 日本郵便(㈱)復帰 滋賀県西部地区郵便局長指導役
2015年11月 日本郵便(㈱)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

「実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います。

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認識が十分には浸透していました。
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

乾 俊人 いぬい としひと



1958年生まれ

1980年3月 神戸大学法学部卒業

1980年4月 大阪府入庁

2004年4月より、商工労働部新産業課長、新分野育成課長、企業誘致推進課長を歴任

2012年4月 商工労働部雇用推進室長

2016年1月4日 大阪府退職

2016年1月5日 大阪府プロフェッショナル人材戦略マネージャー

(商工労働部理事)に就任

2018年4月 府理事退任、個人事業主としてマネージャー業務を受託
現在、プロ人材の運営を公募受託している(公財)大阪産業局と契約

専門領域・強み

長年商工労働行政に携わり、府内の中小企業の経営者と向き合ってきた。その後、大阪府拠点マネージャー職9年の経験を活かして「人材戦略アドバイザー」としても活動中。

趣味・特技など

テニス ガーデニング ランニング

好きな言葉

我思う、ゆえに我あり

マネージャー就任の経緯

昭和55年4月に大阪府庁に入庁し、主に商工部で勤務。

大阪の多くの中小企業経営者の皆様を支援していく中で、生涯を通じて中小企業さんを応援したいと思っていたところに、ライフワークとも言える「プロフェッショナル人材事業」のマネージャー公募が実施されたことから、退職前提でこの事業に応募したもの。

本事業に対する抱負

9年間のマネージャー経験を通じて、中小企業の人材支援対策がこれからの経営支援対策の一丁目1番地であることを確信。これからは「採用」に加え「活用」にも力を入れることで、引き続きスタッフメンバーと一緒に大阪の中小企業さんを全力で応援したいと思います。

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(大阪証券取引所へラクレス)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

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 いしぐろ けいぞう



1961年 東京生まれ、熊本育ち

1984年 大阪大学卒業後、松下電器産業株式会社(パナソニック株式会社)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

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しころ、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。地方ならではの人材戦略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

和歌山県では県政全般に取り組み、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結合戦略にもとづき、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になった。
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、回復に向かう企業と業績が上がり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 たろう



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。
年間3,000人もの応募が殺到するなど、都市部のビジネス人材が続々と集まる『週1副社長』プロジェクトを立ち上げ、人口最少県の鳥取を副業・兼業で5年連続で全国No.1に導く。

▼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

自治体との協働による ビジネス人材誘致事業の企画開発
Organizational Behavior & Leadership Behavioral Economics Innovation Management

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 人間万事塞翁が馬

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(隼地区)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ないかと思ったことがキッカケでした。

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

細田 尚美 ほそだ なおみ



神奈川県生まれ 島根県育ち
1984年 田辺三菱製薬株式会社入社(旧吉富製薬株式会社)
島根営業所、本社、神戸支店においてマネージャー職として勤務
2020年12月 島根県プロフェッショナル人材戦略拠点へ出向
サブマネージャーとして着任
2021年12月 細田尚美行政書士事務所開設
2024年 4月 島根県プロフェッショナル人材戦略拠点(出向中)
マネージャーに就任

専門領域・強み

業務改革、業務の標準化 人事、総務全般 行政書士として中小企業に対し法務的観点からの幅広いアドバイス(外国人雇用、業許可申請、相続etc)

趣味・特技など

釣り 楽器演奏(ピアノ、フルート) 資格取得

好きな言葉

運は確かにある。しかし、棚の下でただ待っていても落ちてくるのは、ぼた餅でなく、悪運である。
幸運は陰日向なく、たゆまず励んでいる人にそっと寄り添っていく。

マネージャー就任の経緯

サブマネージャーとして当事業を担当させて頂いており、戦略マネージャーが退任されたため後任として受けさせて頂くこととなりました。

本事業に対する抱負

生産労働力人口の減少が加速する島根県において、企業の活性化に必要な人材確保のため、採用支援および副業人材の活用の提案により企業の成長戦略に貢献していきたいと思っております。女性活躍推進を加速させるため、自身の経験を活かし、訪問先企業におけるローモデルの方たちへのメンターとしての役割を担いつつ、また、私自身がプロフェッショナル人材戦略拠点の初の女性マネージャーとして取り組む姿を通して、一人でも多くの女性が、社会の中で輝いて頂けるよう取り組んで参りたいと思っております。

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 株式会社オービス代表取締役に就任

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 戰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

木村 進一 きむら しんいち



1954年 広島県呉市生まれ

1977年 広島大学政経学部卒業後、(株)広島銀行に入行

1999年 同行高屋支店長

2000年 同行支店統括部担当副部長

2002年 同行防府支店長

2004年 同行出向 自動車部品メーカー副社長

2006年 同行福山手城支店長

2010年 ひろぎんモーゲージサービス(株)代表取締役社長

2013年 ひろぎんウェルスマネジメント(株)代表取締役社長

2014年 広島地下街開発(株)常務取締役

2019年 広島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 広島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

38年にわたる地元金融機関での勤務と自動車部品メーカーへの出向や広島市の第三セクターでの勤務で培った幅広い知見

趣味・特技など

旅行 ゴルフ スポーツ観戦

好きな言葉

有言速行

マネージャー就任の経緯

2019年4月広島県プロフェッショナル人材戦略拠点サブマネージャーに就任。県内企業におけるプロ人材採用への啓蒙活動、副業兼業によるプロ人材活用の紹介等に従事。2023年4月、黒沢前マネージャー退任により、これまでの経験が県内企業の発展に少しでも役立てばとの思いで就任しました。

本事業に対する抱負

広島県庁の基本理念として「広島に生まれ、育ち、住み、働いてよかったと心から思える広島県を実現すること」を掲げています。県庁の直轄組織として、開設されているプロ拠点でも、この理念に沿って愚直に取り組んでいきたいと思います。また2022年12月「広島を好きになるワードコンテスト」の最優秀賞で「一度住みたい、東京。一生住みたい、広島。」が選ばされました。県外出身の方が「緑豊かで人々は優しい。県外に出てもいつか戻ってきてみたいと思われる」と感じたことを表現されたようです。皆がそう思える広島県にするよう努めてまいります。

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に、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(株)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 一會一生 過去と他人は変えられないが未来と自分は変えられる

マネージャー就任の経緯

50年来の友人である前田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、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。本職を通じて、企業の多様な求人ニーズに適応すべく、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 香川県商工会連合会エキスパート

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生まれている。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

八木 司 (旧姓:山本)
やぎ つかさ



1958年 愛媛県松山市生まれ
1980年 愛媛大学法文学部卒業
1980年 愛媛県庁奉職
1993年 財団法人自治体国際化協会シンガポール事務所長補佐
2007年 愛媛県企業立地推進室長補佐
2012年 愛媛県自然保護課長
2015年 公益財団法人えひめ地域政策研究センター専務理事・所長
2016年 えひめ地域移住相談員(~現在)
2018年 愛媛県を定年退職
2018年 一般社団法人愛媛県測量設計業協会事務局長
2024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」(~現在)

専門領域・強み

愛媛県職員として、企業立地、人材育成、地域振興、企画・広報、国際交流、教育、移住対策など、幅広い行政分野に従事。「地域づくりは人づくり」の信念で、地域の活性化に取り組んでいます。

趣味・特技など

書道 読書(歴史小説など) ウォーキング・ジョギング 体幹トレーニング 登山

好きな言葉

念すれば花開く 山は苦勞して登るほど、景色は美しく見える。

マネージャー就任の経緯

愛媛県職員等として、企業振興、地域振興、人材育成、移住促進、測量設計関係企業の技術力の向上等、様々な業務に全力で取り組んできました。昨今、愛媛県内の中小企業の人材確保のご苦労を目にし、企業振興や移住対策に従事したものとして、人口減少社会の中で、人材確保に苦悩する企業の支援ができるのかと考えておりました。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、早速応募し、2024年4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

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、地域を元気にするために、「人は宝なり」との信念で、前向きに取り組んでいきたいと思います。多くの企業の皆様とお話しし、ご要望や悩みをお伺いし、人材ニーズを的確に把握し、人材紹介会社との連携も密にして、プロフェッショナル人材の登用促進に、全力で取り組んでまいります。よろしくお願いします。

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 同退任後、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 同退任後、(株)高知流通情報サービス代表清算人就任
2022年 同退任後(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 同退任

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 岩田・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たいと思います。

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います。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聞き、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 九州大学工学部卒業後、NEC九州(株)に入社
1996年 NECセミコンダクターズUK(スコットランド)に出向 技術担当GM
2001年 NEC九州(株)に復帰
2005年 NEC九州(株)代表取締役社長
2008年 NECエレクトロニクス(株)に出向生産本部長
2010年 ルネサスセミコンダクタ九州・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

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思っていたところに、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 だいりき 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、企業経営の方々とお話をすると「人」に関するお悩みが非常に多いと日々感じておりました。地方創生についても、「人材」が重要であると考えていたおり、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い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、人にに関する経営課題解決のお手伝いに力を尽くしたいと考えます。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「かね」と「もの」の面から、企業支援を行ってきましたが、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いと考えています。

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、鹿児島県庁に入庁
2009年 いちき串木野市副市長(～2011年)
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 (株)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 (株)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

當山 司 とうやま つかさ



1963年4月 沖縄県美里村(現沖縄市)生まれ
1986年4月 (株)琉球銀行入行
2010年6月 同行 大道支店長
2012年6月 同行 首里支店長
2013年6月 同行 出向(株)OCS専務取締役
2015年4月 同行 浦添支店長
2017年4月 同行 法人営業部長
2017年6月 執行役員
2019年7月 人材派遣センター沖縄 代表取締役社長
2022年4月 県プロフェッショナル戦略拠点マネージャー

専門領域・強み

これまでの経歴における県内企業のネットワーク、人材紹介・派遣業に対する知識

趣味・特技など

ゴルフ テニス 筋トレ 卓球 飲み会のセッティング

好きな言葉

粗にして野だが卑ではない

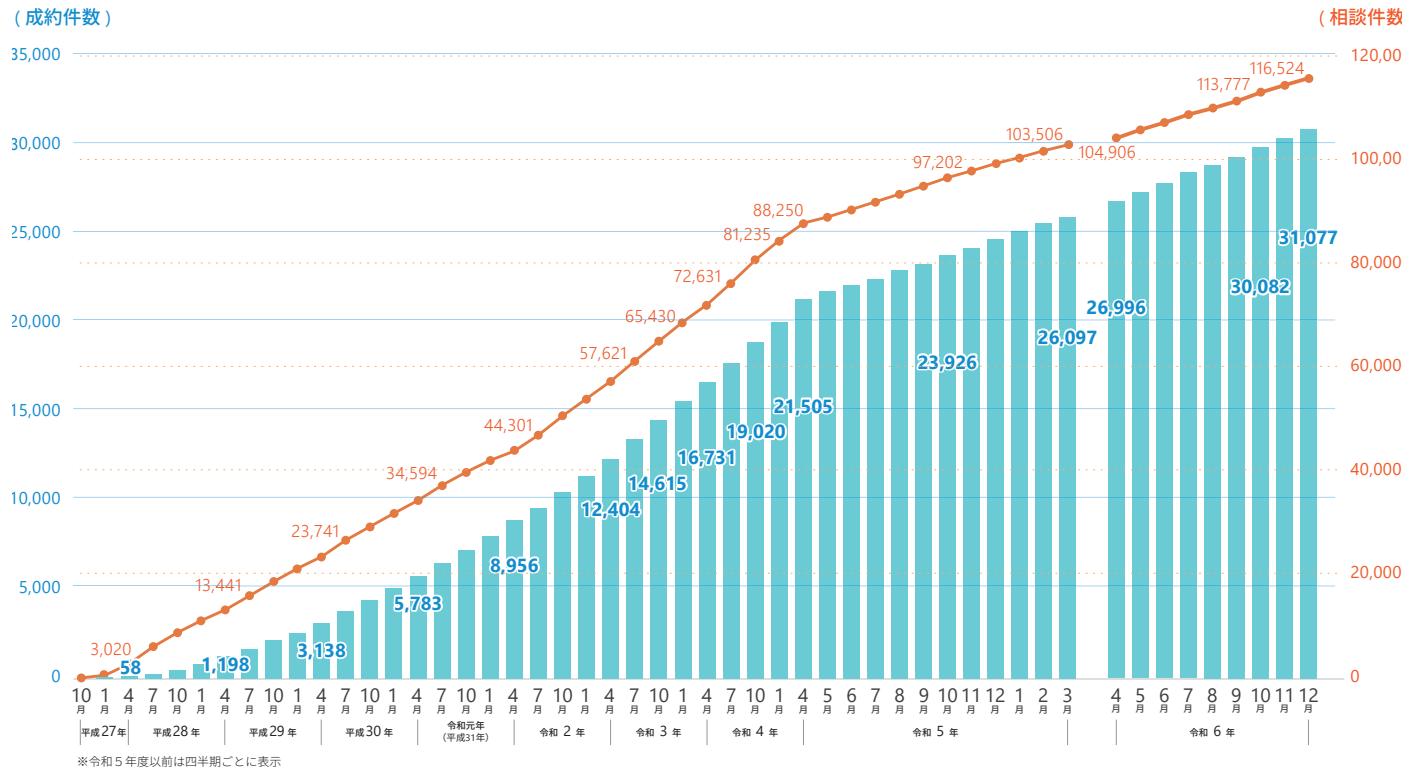
マネージャー就任の経緯

沖縄県に生まれ育った人間として、県内のため役立つ仕事を心がけていました。今回、更に広く県内企業のために直接お役に立てるお仕事としてマネージャーの打診をいただきました。金融マンとしての30余年の間に培ったネットワークと、人材紹介・派遣業の経営者としてのノウハウ、2度の一般企業への出向経験を活かせる場として快諾いたしました。

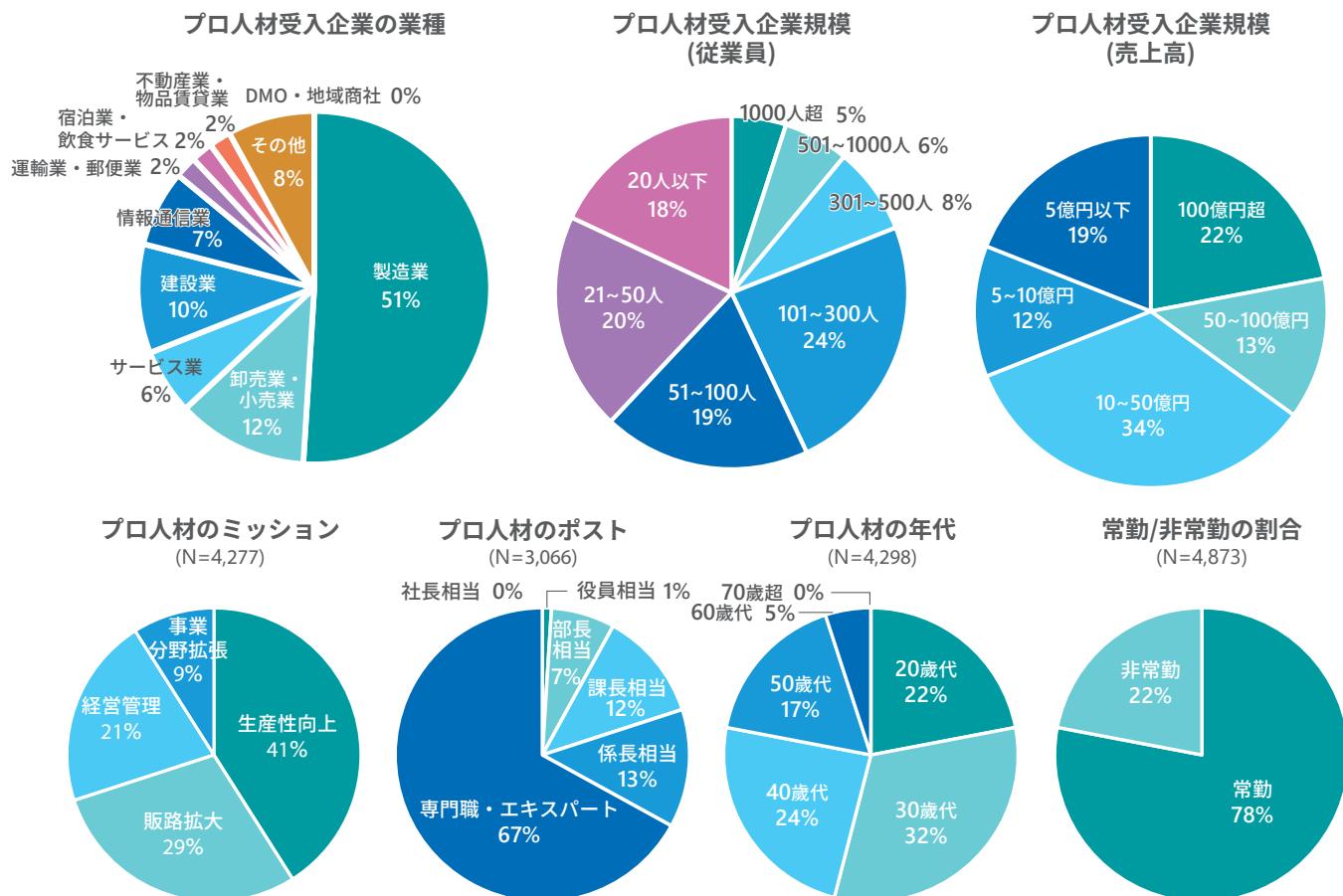
本事業に対する抱負

沖縄県内も全国の地方と同様に近い将来、生産労働人口の減少が予想されています。都市部の方々の知見をお借りして、県内企業の攻めの経営や経営課題解決へ貢献いただける人材をご紹介していきたいと思います。

成約件数と相談件数の推移(累計)



成約傾向(令和5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	和歌山县	和歌山县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	岡山县	岡山县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
富山县	富山县プロフェッショナル人材戦略本部 TEL 076-411-9156	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
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	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
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	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
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	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
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	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
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	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
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	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
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	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
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	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
		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



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>

