

小売業

×

マーケティング

高品質で安価な商品の全国展開に向け、
副業人材と一緒に進めることでマーケティングの検討・実行が加速！

企業概要

小売業

- 事業の柱は生花販売。店舗での販売、配達、冠婚葬祭における各種装飾、フラワーアレンジメント教室の運営などを手がける。
- 2019年、中国・大連に商社を設立。

副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 2019年に設立した中国現地法人は新型コロナウイルスの影響を受け、輸出事業を中心とした業務に変更。
- 2020年、市のレジヤ施設から、施設で使用するポリエチレン製ボール（PEボール）の調達について相談を受け、中国現地法人から輸入。商品の品質・価格について高い評価を受け、全国のレジヤランドなどに販売を拡大しようと考えた。
- ビジネスとして、継続性のある業務を創出したいと考えていたので、副業人材の力を借りてPEボールの輸入・販売をその一つにしたいと考えた。

副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：3万円

応募人数：8名 → 採用人数：1名

- 大型レジヤ施設などターゲット顧客を200社余りリストアップ。企業にチラシ配布を実施。
- 今後はWebマーケティングも必要と考え、現在ホームページの再構築を進めている。PEボールの品質、価格、豊富なデザインなどを訴求する内容で、ターゲット顧客に情報発信していく。
- PEボールの小ロット販売も検討開始。ターゲットとニーズ、競合などを調査。
- 副業人材とマッチング後、月1～2回、Zoomで定例打合せ、それ以外はグループLINEでやりとり。

現場で社員と動いてくれる副業人材のおかげで、
新卒採用の基礎的なノウハウを得ることができた！

企業概要

商社

- 林業・木工機械と製材プラントを販売し、関連機器の取り扱いや装置の開発製造も行っている。これらの活用ソリューションで木材産業全体のプロデュースも。

副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 以前は高卒の技術職を採用できていたが、ここ数年は思ったように採用できなくなっていた。大手サイトで大卒の採用活動を始めたが、それも採用には繋がっていなかった。
- 積極的に採用活動を行おうと思っても、人事専任の社員はおらず、社内にノウハウが無かった。

副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：3万円

応募人数：18名 → 採用人数：1名

- 新卒採用に社員とともに丁寧に1つずつ関わっていただきたかったため、経験があることを前提に、人柄も重視して選考。現場に入っていたく想定で、時間の融通が利く点も重視。
- 副業人材選定の面接には、一緒に働くことになる新卒採用担当者も同席し、一緒に決めた。
- 副業人材は、新卒採用の進行管理や資料作成、説明会でのファシリテーションなどに深く関わっている。新卒向け会社説明会開催時には、現地まで来ていただいている。
- 新卒採用の基礎的な部分は十分できあがったと評価している。副業人材のアドバイスが無ければ「学生に対してどうPRすれば良いか？」ということも分からなかった。

卸売業

×

新規事業

「出身地に貢献したい」という熱意ある人材と
出会えたおかげで視野が広がり、売上向上が見込まれる。

企業概要

卸売業

- 1963年に紙製品を中心に扱う卸売業として創業。現在は日用品を中心に情報機器や産業用資材など幅広い消費材を、北近畿エリアのスーパーやホームセンターへ販売している。

副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 卸売では営業担当がお客様に合う商品のみ選定し提案していたが、既存顧客からも「オンラインで商品リストを見たい、注文したい」という要望が上がってきていた。
- 新しい事業の柱としてECの必要性は感じていた。しかしECに詳しい人材が社内におらず、取り組めていなかった。

副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：3万円

応募人数：15名 → 採用人数：1名

- 副業人材の方には、新規事業として立ち上げるECサイトの商品選定についてのアドバイスを月2回（1回あたり約1時間半）、オンラインミーティングで実施いただいている。
- 契約は2か月おきに自動更新で継続。
- プロジェクトは現在進行中のため、まだ売上は出ていないが、仕事の進め方などで大きな刺激を受けている。

既存事業の危機を、新たな売上創出で克服したい。求めたのは「現場」で一緒に動いてくれる人材。

企業概要	副業・兼業プロ人材活用方法
<div data-bbox="96 421 293 464" data-label="Section-Header">卸・小売業</div> <ul style="list-style-type: none"> 1998年、2社合併による新会社を設立。県内に本社・精米センター及び3営業所を構え米穀類卸業小売業、搗精業務、一般商事卸業、倉庫業、賃貸業を展開。 	<div data-bbox="1121 435 1465 485" data-label="Text">月額報酬：3万円</div> <div data-bbox="1490 435 2178 485" data-label="Text">応募人数：23名 → 採用人数：1名</div> <ul style="list-style-type: none"> 副業人材のファシリテートで、社員を対象としたワークショップを開催している。2022年7月には、副業人材を講師として社員が参加するワークショップ（新商品の提案）を実施。社員と副業人材がコミュニケーションを取る機会となり、距離が縮まった。また、ここで挙げたアイデアは、現在進めている新商品開発に活用されている。 副業人材の現地訪問は基本的に月1回で、定例の打ち合わせも月1回オンラインで実施。基本的には、社長と常勤役員4人が対応している。
<div data-bbox="56 721 840 771" data-label="Section-Header">副業・兼業プロ人材を採用した背景</div> <ul style="list-style-type: none"> 米の販売はその取れ高によって売上が毎年変動する構造になっており、<u>米の販売に特化していると売上が安定しないという課題</u>が元々あった。 近年は、米の消費量が年々減少するなど、様々な社会情勢が変化。いわゆる「お米屋さん」のビジネスは年々厳しくなっている。<u>米の販売で得られる利益の薄利化も顕著で、付加価値をつけて販売する方法を模索していた。</u> そうした状況から<u>売上の柱を増やす必要があると</u>考えており、<u>新たな営業戦略の策定、新商品や新規事業の開発</u>などを実現したいと考えていた。 	