採択事業者 支援事例集

Case Studies

令和3年度版
千葉市新規事業創出支援事業

C-BID
Chiba-city Business Innovation Driver

2021-2022 R3

兼業・副業の人材と経営課題を解決するという選択

成長を志向する地域中小企業

抱える課題

- 変化の激しい時代において、新たな取組みを進める必要性を認識しているものの、企画・実行の為の経験・スキルが社内に不足
- 新たな分野に取り組むまでの社員教育には時間がかかる
- 即戦力人材は経費負担が大きく獲得競争も激しい

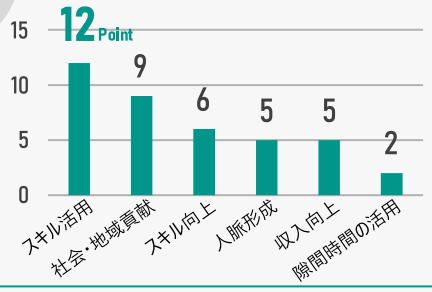
人材獲得への懸念

- コンサルタントのように高額な費用がかかる懸念
- 専門的なアドバイスのみであれば専門家派遣等と大差がない

時代背景

- 本業では得られない裁量の大きい仕事へのやりがいを求める人材が増加
- 個人の専門スキル・経験を生かした、地域・社会貢献に着目
- 共感できる経営者に対する伴走的な支援を通じた自身の成長への関心

兼業・副業の取り組み動機 *令和2年度就業人材調べ



働き方を模索する専門性の高い人材

専門性の高い人材を”兼業・副業”の就業形態で採用するモデルの台頭

「兼業・副業採用モデル」は企画などの立上げフェーズに好相性

「兼業・副業採用モデル」は、専門スキルを有する「副業プロ人材」*を必要な時期・期間に兼業・副業の就業形態で採用する、時代に即した人材確保の手法です。

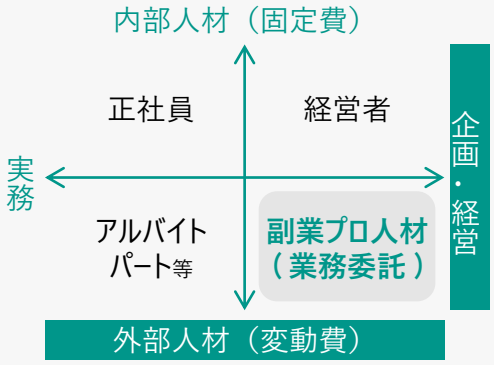
週1回程度の就業頻度が基本のため、新規事業やマーケティング戦略立案などの企画系の領域に適しており、システム開発や営業代行などの業務にかける時間が成果に相関する業務内容は向いていません。

*副業プロ人材：ベンチャー経営、大手企業経験者など企業経営について高度なスキルを持ちながら副業を実践する人材

○
- 経営企画（新規事業）
- 新製品開発・商品企画
- 広報・マーケティング
- DX構想策定

×
- プログラミング
- 営業代行

活用の位置づけ



兼業・副業モデルにおけるマッチングのポイント

週1回相当の就業形態によって就業のハードルを下げる

やり甲斐を刺激するような裁量の大きい業務を提示することで求人応募を促進

経営課題可視化・人材マッチング・フォローを含む一貫した支援

本事業に応募頂き審査に通過した市内事業者様に対し、経営支援ノウハウ×人材データベースを有するC-BID事務局が、経営課題可視化・人材マッチング・フォローを含む一貫した支援を行います。

C-BID事務局支援概要

経営課題・人材ニーズのヒアリング	求人作成・募集	面談・採用	就業	フォローアップ
• ミッション・ビジョン・経営課題の確認 • 新規事業等の取組に対する課題の確認 • 課題の優先順位付け • 副業プロ人材に依頼する業務の明確化	• 求人条件の明確化 • 副業プロ人材の興味を惹きやすい求人表現の魅力付けのアドバイス・作成支援	• 正社員採用とは異なる副業プロ人材特有の採用ノウハウのレクチャー • 選考のフォローアップ	• スムーズな就業・プロジェクト推進の為に必要なツールの提供 • 契約書のひな型提供	• プロジェクトの定期的な進捗確認

新規事業プロジェクトをスムーズに進める為の"3つ"の重要な支援ポイント

当事業は人材の確保を手段・手法の一部としていますが、目的はあくまでも市内事業者様の抱える新規事業を始めとするプロジェクトを支援することにあります。

副業プロ人材がプロジェクトに関わり、スムーズなスタートダッシュを切れるようにするため、上記支援概要のうち特に①プロジェクト推進の鍵となる適切な副業プロ人材の見極めに必要な課題特定、②副業プロ人材特有の採用のコツ及び③就業時のトラブルを未然に防ぐ為のノウハウ提供を中心に伴走的な支援を行うことが特徴です。

＜1＞ 新規事業推進上の課題を特定

自社が本来採用すべき人材（スキル面）が分かる

＜2＞ 副業プロ人材採用特有のマインドセット

一般採用とは異なる副業プロ人材の採用のコツが分かる

＜3＞ プロジェクト目標と就業イメージのすり合わせ

就業後の人材とのトラブルを防ぐポイントが理解できる

よくある質問

Q. プロジェクトのテーマが明確に定まっていませんが、応募は可能ですか？

A. テーマを明確にするところからご活用いただけます。

Q. どのような人材がデータベースに登録していますか？

A. 大企業やメガベンチャーなどに所属されている方が中心です。

Q. 副業プロ人材の就業期間に定めはありますか？

A. 個々の事業テーマに依存する為、特に定めはありません。

Q. 副業プロ人材への報酬の目安はありますか？

A. 業務内容により異なりますが、月/3万～10万(交通費別)が目安です。

留意事項

- 本事業における事業者の採択は、予め定めた審査基準に照らし、千葉市が決定します。
- 副業プロ人材との契約は各自企業にて実施ください。※契約フォーマット（業務委託契約）を提供いたします。
- 本事業は人材紹介ではございません。副業プロ人材募集等に関連するアドバイスを提供いたします。

令和3年度採択事業者 / 採用人数 / プロジェクトテーマ　*50音順

1. 株式会社アトリエPOSY　1名採用

「植パズ®」・人材育成の販売戦略企画・立案　- DX推進

2. 合同会社ウィズ工房　2名採用

あったら良いな、便利だな！の商品企画　- 新商品開発

3. 協和警備保障株式会社　7名採用

次の50年を担う新規事業の企画検討　- 新商品開発

4. 有限会社綜合電設　2名採用

電気・通信工事業の強みを活かした新規事業の立ち上げ　- 新商品開発

5. 株式会社BAN-ZI　3名採用

日本発！「サビキラープロ」の海外展開　- 新規市場展開

DX推進

株式会社アトリエPOSY　「植パズ®」・人材育成の販売戦略企画・立案

業種	介護・教育
本社所在地	千葉市中央区
創業年	1999年
代表取締役	松戸 圭子
従業員数	1名
HP	https://posy.jp/

ミッション	社会貢献と社会貢献に携わる人材育成
業務内容	人材育成（植物ケアデザイナー養成）、植物パズル療法®の講習、植物パズル療法®（以降「植パズ®」）のブロック、その他材料の販売、植物パズ全般に関する調査研究

1 – 経営課題とプロジェクトニーズ

サービスのオンライン化に向けた検討が急務

- 認知機能、ADL(日常生活動作)維持向上を目的に千葉大学との共同研究で開発されたプログラム「植パズ®」の介護施設への販路開拓と「植パズ®」を実践する植物ケアデザイナーの育成を進めていた。
- しかしながら、新型コロナウイルスの影響により、介護施設への植物ケアデザイナーの訪問が困難になった。
- その為、新しいサービス形態として、「植パズ®」のオンライン化に向けた検討と施設導入を進めたいと考えていた。

2 – 認識した新規事業推進上の課題

- 顧客からの意見の吸い上げを踏まえたサービスの改善・検討の手法に関する知識が不足している
- 取り組むべき事項の優先順位付けの検討が不足している

3 – 採用した副業プロ人材の役割・属性

事業戦略立案支援
1名

「植パズ®」の改善・検討や販売戦略の策定について助言する役割

> 介護施設運営
> 経営コンサルティング
> 人材紹介・人材派

計 1 名

C-BIDを通じて得た気付き

サービスのブラッシュアップと販売戦略はセットで検討するもの

- オンライン化に向けて解決すべき課題が山積みで、課題解決の優先順位を決めかねている状況でした。
- 当初は特に販路開拓を含む、販売戦略の検討を優先的に考えていましたが、求人を作成する為の課題整理・優先順位付けの議論を通じて、顧客との対話を踏まえたサービスの改善・検討手法の確立が先決であることを認識できました。
- その為、人材の採用においては販売に関するスキルだけでなく、サービスの企画や検討にも知見のある方を採用すべきことを認識できました。

4 – 企業に生じた変化・プロジェクトの展望

- 販路開拓に向けた資料を作成し営業を開始できた
- オンライン版「植パズ®」のテスト導入を開始できた
- 1～5年目までの事業目標及び導入計画を策定できた

プロジェクト推進上の工夫点

- 副業プロ人材のスムーズな就業に向け、新規事業に関して過去取り組んできた内容を資料にして纏め、自身の置かれている状況や課題を整理することを心掛けました。

副業プロ人材の採用に取り組んでみた感想

経営者と医療従事者の双方立場で、取り組むべき活動が数多くある状況でしたが、副業プロ人材とともに優先順位を検討し、中長期的な事業目標と直近の計画を策定することが出来た点は、大きな前進であると感じています。

新商品開発

合同会社ウィズ工房

あったら良いな、便利だな！の商品企画

業種	商品企画・販売
本社所在地	千葉市美浜区
創業年	2020年
代表社員	岡田 結美子
従業員数	1名
HP	https://withkobo.com/

ミッション	アイデア商品を通して、人々のお役に立つこと
業務内容	アイデア商品の企画、委託製造、委託販売

1 – 経営課題とプロジェクトニーズ

新商品の販路開拓に悩み

- アイデア商品の企画・委託製造・委託販売を手掛けており、「ウィズパーテーション2」をはじめ既に販売開始済のアイディア商品があった。
- 「ウィズパーティション2」の販路開拓に悩みながらも、新たなアイデア商品「ウィズカサ」の開発・販売を予定していた為、商品の価値を打ち出せるような販売方法の強化に取り組みたいと考えていた。

2 – 認識した新規事業推進上の課題

- アイデア商品の企画・検討に関する知識が不足している
- 企業として有しておくべき戦略等の検討が不足している

3 – 採用した副業プロ人材の役割・属性

商品開発・販路開拓支援 2名

アイデア商品の販売戦略の検討や
デザイン面でのブラッシュアップを行う役割

> サービス業コンサルタント
> デザイナー

計 2 名

C-BIDを通じて得た気付き

商品・検討開発プロセスの見直しが成長の鍵

- 既存商品の販路開拓に悩みを抱えていたため、新たなアイデア商品の開発・販売においても同様の課題に直面する可能性があったことから、販売方法・販路開拓面の強化が最重要課題と捉えていました。
- 課題の整理・優先順位付けの議論を踏まえ、販売方法以前に商品を検討・開発する為の進め方の見直しが必要なことを認識できました。
- その為、当初想定していた販売方法・販路開拓面の強化に明るい人材のみならず、商品検討・開発プロセスの見直しが出来る方もあわせて採用すべき点を認識できました。

4 – 企業に生じた変化・プロジェクトの展望

- 「ウィズカサ」のデザインブラッシュアップが出来た
- 「ウィズパーテーション2」の販路開拓等に向けた検討を開始することが出来た

プロジェクト推進上の工夫点

- アイデアの微妙なニュアンスを伝える必要があることから、可能な限り対面のコミュニケーションを重視しました。

副業プロ人材の採用に取り組んでみた感想

副業プロ人材と議論を進めていく中で、ビジネスプランの立て方や開発にかかる予算の考え方等を知ることができ、今までの検討に足りなかった観点や考え方に気付く良いきっかけ、刺激となったと感じています。

新商品開発

協和警備保障株式会社　次の50年を担う新規事業の企画検討

業種	警備
本社所在地	千葉市中央区
創業年	1974年
代表取締役	小宮 武之
従業員数	2,400名
HP	https://www.kyowakeibi.co.jp/

ミッション

経営理念＜共生、育成、責任＞を追及し、社員・顧客・地域社会などの最大幸福を達成する事

業務内容

「人」と「機械」のそれぞれのメリットを活かした、高品質・高付加価値の防犯、防災、防火サービスを提供

1 – 経営課題とプロジェクトニーズ

次の50年を担う新たな事業の柱を構築したい

- 経営理念を念頭に、「人」と「機械」のそれぞれのメリットを活かした、高品質・高付加価値の防犯、防災、防火サービスを提供し続けていた。
- 一方で、警備業界は、事業者数過多・市場規模縮小による競争激化の傾向にあり、経営環境に不安がある状況であった。
- その為、次の50年を担う、自社の強みを活かした新しい事業を立ち上げたいと考えていた。

2 – 認識した新規事業推進上の課題

- 自社が取り組むべき新規事業領域の特定やテーマ選定の手法に関する知識が不足している
- 新規事業案の具体化や推進方法に関する知識が不足している（市場調査や実現性の検証・販売戦略の検討）

3 – 採用した副業プロ人材の役割・属性

全体統括・財務・市場/技術調査 7名

プロジェクト管理・調整から事業の実現可能性、収支・販売計画、各種調査を支援する役割

- プロジェクトアドバイザー
- フィージビリティスタディ
- フィナンシャルプロジェクション
- マーケター
- 開発営業
- エンジニア

計 7 名

C-BIDを通じて得た気付き

テーマの検討段階から副業プロ人材を活用できるという魅力

- 既に多くの新規事業テーマが社内で挙がっており、社内コンペティションを勝ち残った複数案の検討に進んでいる状況でした。
- 当初は特にVR等の先進技術を活用したテーマの具体化を想定していましたが、求人を作成する為の課題整理・優先順位付けの議論、求人公開後の応募人材の傾向・ポテンシャルを踏まえ、テーマの選定段階に立ち戻ることとしました。
- ポテンシャルの高い人材は抽象的な課題感を提示したとしても、裁量の大きいテーマにより魅力を感じるということが理解でき、専門的なスキルを活用した課題解決のみならず、抽象的な悩みから相談できる余地があることは大きな学びでした。

4 – 企業に生じた変化・プロジェクトの展望

- 副業プロ人材の強みを生かす形で、新規事業を検討する魅力的な体制を整えることが出来た
- 新規事業案のテーマ選定に向けた検討に着手することが出来た

体制作りにおける工夫点

- テーマの検討段階から関与頂く為、採用段階では役割を設けないようにしました。
- また複数名の採用により（チーム制）、様々なテーマに対応できるような体制を作りを意識しました。

副業プロ人材の採用に取り組んでみた感想

想像以上にバラエティに富んだ各分野の副業プロ人材の方々と出会い、新規事業を検討する体制を整えられたことは、防犯、防災、防火サービス業に長年携わってきた経営者・社員にとっては、現役の他業界・業種の知見や観点を得られる貴重な機会であったと感じています。

新商品開発

有限会社綜合電設

電気・通信工事業の強みを活かした新規事業の立ち上げ

業種	建設・電気工事
本社所在地	千葉市若葉区
創業年	1973年
代表取締役	宮下 賢一
従業員数	17名
HP	https://sogodensetu.co.jp/

ミッション

電気・通信工事業の強みを活かした様々なサービスを展開し、確かな技術で地域の生活を便利・豊かにするお手伝いをすること

業務内容

防犯設備施工（下請け工事）や一般電気工事、落雷抑制型避雷針の販売、カメラのリース事業等

1 – 経営課題とプロジェクトニーズ

自社の強みを活かした新規事業テーマを検討したい

- 電気・通信工事業の強みを活かした様々なサービスを展開し、技術者の価値を高めながら、確かな技術で地域の生活を便利・豊かにすることを目指していた。
- 「脱一社下請」と「働き方改革」を推し進める取り組みを進めており、経営体質の改善による一定の成長は見込めたものの、更なる飛躍の為の方法を模索している状況であった。
- そこで、次の10年を担えるような、電気・通信工事業の強みを活かした新規事業を立ち上げようと考えていた。

2 – 認識した新規事業推進上の課題

- テーマの方向性や優先順位付けの検討が不足している
- アイディアの検証や事業の具体化を含めた新規事業の進め方に関する知識が不足している

3 – 採用した副業プロ人材の役割・属性

経営理念浸透・技術アドバイザー 2名

自社の強みの棚卸や経営理念の整理、新規事業アイディアの検討や技術調査を行う役割

> メーカー業コンサルタント
> 外資メーカー事業開発

計 2 名

C-BIDを通じて得た気付き

経営理念はテーマ選定の拠り所となることを再認識

- 新規事業テーマの方向性が固まり、具体化に向けた検討を進めようとしている状況だったものの、1つのテーマを深掘りするにはまだ迷いがある状況でした。
- また、採用の段階では、応募頂いた人材から様々な提案を頂いたものの、新規事業を検討する上での軸足がブレる可能性あったため、改めて新規事業検討における課題整理・優先順位付けの議論を行い、テーマを選定する為に必要な企業の方向性（ミッション・ビジョン）を定めることから始めることとしました。
- 人材採用においては、電気工事業に関する専門的なスキルに明るい方のみならず、理念の検討からテーマの選定までを繋ぐ為の議論ができる人材もあわせて採用すべきことを認識できました。

4 – 企業に生じた変化・プロジェクトの展望

- 企業及び社員の得意領域・強みを再認識出来た
- 新規事業テーマ検討の前提となる経営理念・ミッション・ビジョンの必要性を社内に共有出来た
- 外部環境や顧客の課題、自社が今後大切にすべきテーマについて議論が出来た

体制作りにおける工夫点

- 経営理念を意識できる人材を体制に含め、採用するようにしました。
- 社員が新規事業を推進・主導する体制とすることで、適度な緊張感と楽しさを作り出せるよう意識しました。

副業プロ人材の採用に取り組んでみた感想

これまで中小企業診断士として、副業人材の立場から外部支援を行った経験や自信がありましたが、支援を受ける側として外部からの視点や知見を取り入れる覚悟や新鮮さを経験できたことは経営者として大きな気付きを得られたと感じています。

新規市場展開

株式会社BAN-ZI

日本発！「サビキラープロ」の海外展開

業種	製造
本社所在地	千葉市花見川区
創業年	2010年
代表取締役	宮原 万治
従業員数	12名
HP	https://www.ban-zi.jp/

ミッション	国内をはじめ世界中の錆に対し、弊社塗料でサビを止めお役に立つこと
業務内容	特殊塗料の開発・製造、エコ塗料の開発・製造、その他研究・開発、商品のOEM製造

1 – 経営課題とプロジェクトニーズ

海外展開を加速させる為の検討を進めたい

- 環境に負担の少ないサビ転換塗料『サビキラープロ』を中心に特殊塗料の開発、製造、販売を行っていた。
- 国内をはじめ世界中のサビでお困りの方のお役に立つというミッションのもと、国内での需要に応え続けている一方で、海外からの問い合わせが増えてきており、活用ニーズが高まっている状況であった。
- その為、海外展開に向けた販売戦略を検討し、本格的に海外展開を進めたいと考えていた。

2 – 認識した新規事業推進上の課題

- 商習慣等を踏まえた、優先的に対応すべき国の選定基準や選定方法に関する知識が不足している
- 海外展開に向けた販売戦略の立案や販売体制の検討が不足している

3 – 採用した副業プロ人材の役割・属性

海外ビジネス展開支援 3名

海外の商習慣や販路情報などを収集し、販売戦略策定を支援する役割

> サービス業経営企画
> サービス業海外展開

計 3 名

C-BIDを通じて得た気付き

採用における人材との対話の必要性

- 当初、既に強いニーズのあったアメリカの海外展開を検討していた為、希望する人材もアメリカでの展開に知見のある方に絞っていた状況でした。
- 一方で、応募頂いた人材の中には中国や欧州といった他地域の展開を得意とする方も見受けられ、様々な提案を頂くうちに採用における観点・優先順位が定まらなくなる懸念がありました。
- 人材採用における課題や状況整理の議論を踏まえ、採用面接の中で応募者と議論をする方法をおさえることができ、国毎のニーズの強さや実現可能性、スピード感などを総合的に加味し、迷うことなく複数名の採用に踏み切ることができました。

4 – 企業に生じた変化・プロジェクトの展望

- 海外展開にあたり具体的な調査や検討をスタート出来た
- アメリカ・中国・欧州・中東・東南アジア各国の調査体制が整った

体制作りにおける工夫点

- 業務範囲が多岐にわたることが想定された為、長期的な目標をベースに柔軟に関与してくださる方を採用することを心掛けました。

副業プロ人材の採用に取り組んでみた感想

経営に明るい人材や専門性の高い人材を副業で採用するという斬新な方法を知ることができた点が大きな収穫であり、今までコストをかけても集まらなかった有能な方々とタイアップできたことを嬉しく感じています。

C-BID

Chiba-city Business Innovation Driver

千葉市経済農政局経済部産業支援課

TEL：**043-245-5292**

FAX：043-245-5590

E-mail：sangyo.EAE@city.chiba.lg.jp

事業HP

Facebook