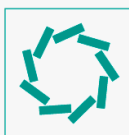


R6 採択者 支援事例集

令和6年度
千葉市新規事業創出支援事業



千葉市
CHIBA CITY



C-BID

Chiba-city Business Innovation Driver

INDEX

新たな人材確保手法としての
「副業モデル」

C-BIDの事業スキーム&実績

Q&A よくあるご質問

R6年度採択者事例





事業成長には欠かせない「副業モデル」



副業の人材と経営課題を解決するという選択

副業プロ人材は企業・経営者に共感し、内部メンバーとして伴走するパートナー。

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

抱える課題

- 変化の激しい時代において、新たな取り組みを進める必要性を認識しているものの、企画・実行の為に経験・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

「副業モデル」活用

メリット

- 正社員として採用が困難な専門スキルを保有した人材を獲得
- 副業による期間限定の就業によって、正社員採用に比べて人材獲得コストがリーズナブル
- 外部人材の専門知識・ノウハウ・アイデアを短期間で取り入れることができる
- これまで培った専門知識・ノウハウを社会貢献に活用できる（やりがい）
- 転職を伴わずに環境を変えることができる
- 自社（大企業）では関わるできない、経営層と仕事ができる
- 本業では得られない経験値を積むことができる



副業プロ人材の職種例

- 副業プロ人材は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など、[プロジェクトの立ち上げフェーズ](#)に好相性です。
- システム開発や営業代行など、業務時間が成果に相関する業務内容は副業には向いていません。

※週1等の就業頻度では効率が悪い為。



経営企画

新商品開発

マーケティング

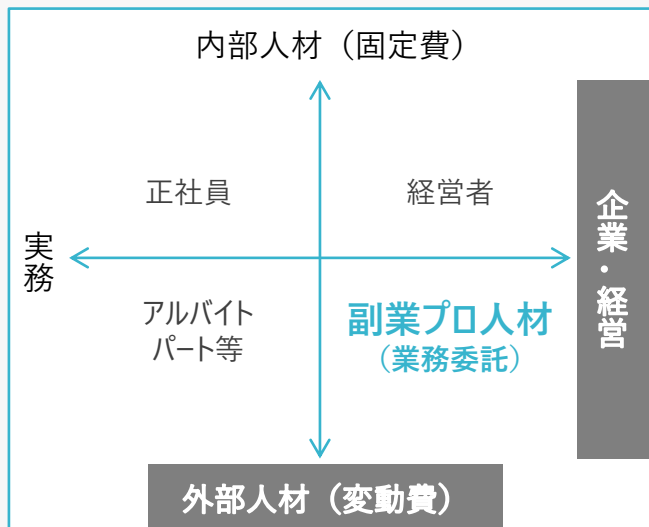
DX構想策定



プログラマ

営業代行

副業プロ人材活用の位置づけ



マッチング&人材定着化に向けてのポイント

協働関係の構築に向けて、“スキルの提供”をする副業プロ人材に対し、経営者が“環境”を提供することが大切です。



やりがいを刺激するような裁量の大きい業務を提示



就業開始にすり合わせた業務内容とのギャップを確認



成果の期待値ギャップ有無を定期的に確認



C-BIDの事業スキーム&実績



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・獲得	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獲得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 - プロジェクトにて生じた追加課題の整理、伴走 - 採択者間のコミュニケーション促進



支援のポイント

C-BIDの目的はあくまでも市内事業者様のイノベーションを支援することです。プロジェクトのスムーズなスタートダッシュを切れるようにするため、副業人材の獲得に係る下記3点を重視し、伴走支援します。

- イノベーション推進上の課題を特定**

自社の本質課題が明確化され、本来獲得すべき副業プロ人材（スキル面）が分かる！
- 副業プロ人材獲得特有のマインドセットを共有**

一般採用とは異なる副業プロ人材の獲得のコツが分かる！
- プロジェクト目標と就業イメージのすり合わせとフォローアップ**

就業後の人材とのトラブルを防ぐポイントが分かる！



実績(令和2年度～6年度累計)



テーマ

- 新規事業のコンテンツ開発
- 医療サービスの営業戦略
- SNSマーケティング戦略
- 調達機能アドバイスなど



Q&A よくあるご質問

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、3～5万円/月(交通費別)が目安です。
また、本事業における事務局の支援・コンサルティング費用は千葉市が負担します。



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。



R6年度採択者事例



各採択者のテーマと人材獲得数サマリ *50音順

ステップチェンジ株式会社

7名獲得

-ウェルビーイングスクール事業のコンテンツ開発-

株式会社セリッシュエフディー

3名獲得

-生活習慣病リスク検査サービスの営業戦略立案・実行支援-

日本訪問医療株式会社

4名獲得

-医療現場特化の人事労務管理システム開発-

株式会社ハイエスクルー

1名獲得

-プロモーション施策伴走サービスの立ち上げ支援-

合同会社ハンチャンコーポレート

1名獲得

-世界に向けた和菓子木型アートのマーケティング戦略立案・実行支援-

株式会社BlueOcean

1名獲得

-「アスリートへの機会提供」を実現する新規事業立案-

株式会社まなびーいんぐ

1名獲得

-コーチング型家庭教師事業のブランディング・マーケティング戦略立案-

株式会社吉野機械製作所

1名獲得

-特殊機械メーカーにおける調達体制強化施策立案-

 業務内容

都市の持続可能性に向けた脱炭素・エネルギーデザインの提供、コミュニティデザイン/エリアマネジメント事業

 ミッション

持続可能なライフスタイルへの変革を目指す

テーマ：ウェルビーイングスクール事業のコンテンツ開発

1. プロジェクトニーズ・要望

- 今後、街のコミュニティ形成支援として「ウェルビーイングを高めるための学びの場」を街の住民や店舗同士が教え、学びあう「街の学校」を運営することで実現したいと考えていた
- ウェルビーイングを高めるための学び場として、「街の学校」の立ち上げを検討していた。しかし、「ウェルビーイング」という言葉は比較的新しい概念であるためカリキュラム構築のナレッジが蓄積されていなかった

2. イノベーション推進における当初の課題

- 「ウェルビーイング」を学ぶためにどのようなカリキュラムを用意すべきか、実現に向けた具体的なカリキュラムの設計や講師像の検討が自社では知見不足により実施困難であった



C-BID事務局からコメント

カリキュラム設計や講師確保の前に、事業者の考える「ウェルビーイング」を定義し言語化することが最優先事項であることをお伝えしました。

3. 獲得した副業プロ人材

新規事業コンテンツ開発・実装支援パートナー

- > 40代~50代
- > コンサルタント
- > 技術開発・研究開発
- > 広報・マーケティング
- > 営業・販売・セールス

「街の学校」開業に向けて、地域社会との繋がりを意識したカリキュラムを構築支援する役割



副業プロ人材からコメント

長期プロジェクトの立ち上げに携わる機会をいただけて光栄に感じています。経営者や他の副業人材との交流は貴重な経験になっており、今後は自身が保有する知見を他の事業者様にも還元していきたいと思っています。

4. 現在までの成果と今後

- ビジョン策定に必要な情報の収集が完了
- 顧客特定・ニーズ検証に必要な各種調査が完了
- 提供価値のイメージ明確化が完了
- 今後はトライアル版提供と事業パートナーの募集を開始予定

事業者からの声

代表取締役
松村 直輔氏

- 数多くの魅力的な副業プロ人材から応募があり、誰を獲得するのが非常に悩みました。結果的には、当初の想定を大幅に超え、7名の獲得に至りました。
- 「ウェルビーイング」とは何か、どのような価値を提供すべきかを全員で日々検討し、「街の学校」開業に向けブラッシュアップを重ねています。各メンバーの多様な視点を生かしながら、方向性をしっかりと定め、事業の展開を実現していきます。

**業務内容** バイオテクノロジーに基づくBtoB事業**★ ミッション** 安心して健康に暮らせる検査を提供する

テーマ：生活習慣病リスク検査サービスの営業戦略立案・実行支援

1. プロジェクトニーズ・要望

- 不規則な生活を送りがちな現代人の健康リテラシー向上に寄与することを目指して、リスク検査システムの研究開発を進めており、論文発表とともに開発が完了した
- 今後、サービスを市場に展開し、国民の健康リテラシー向上に貢献していきたいと考えている
- 市場展開に向け、医療機関へのマーケティング・営業を実施していく必要があった

2. イノベーション推進における当初の課題

- 医療業界向けのマーケティング戦略検討が必要であった
- 特定したターゲットに沿った営業戦略の立案、および実行支援が必要であった

C-BID事務局からコメント

開発中の2つのプロダクトのうち製品化済で市場規模の大きい「リスク診断薬」に注力すること、医療機関を通じて顧客へサービス提供することを踏まえた検討が重要であることをお伝えしました。

3. 獲得した副業プロ人材

事業開発支援パートナー
> 40代

マーケティング戦略立案・
伴走パートナー
> 30代

> 広報・マーケティング

マーケティング戦略から営業実行まで、事業全体の開発実行支援する役割
医療業界向けマーケティング戦略の立案・実行支援する役割

副業プロ人材からコメント

事業者様とさまざまな打ち合わせを行い、自分自身が知らない知識や物事への見方などを習得することができました。また、内容的に非常に意義深い内容ですので、今後の発展が楽しみです。一緒に事業に取り組む機会をいただけたことに感謝しております。

4. 現在までの成果と今後

- クラウドファンディングページの作成が完了
- マーケティング戦略の策定・ターゲットの特定が進行中
- 営業戦略の策定・営業資料の作成を検討中
- 今後は小型診療施設向け販売を開始後、大型医療機関との販売契約を締結予定

事業者からの声

代表取締役
土居 洋文氏

- 副業プロ人材との交流では、これまで関わる機会の少なかったマーケティングや営業という分野について学ぶきっかけとなった。特に、WebページやTik Tokを用いたSNSマーケティングの経験者からは大きな影響を受け、クラウドファンディングの活用に至るなどインスピレーションを受けた。
- また、他の採択事業者との交流では、率直にお互いの事業について意見交換を行うだけでなく、新たな取り組みへの刺激を受けた。



業務内容

訪問看護・介護サービスの提供、ケアマネージャー人員の提供

★ ミッション

病気や障害を持ちながらも笑顔になれるサービスの創造

テーマ：医療現場特化の人事労務管理システム開発

1. プロジェクトニーズ・要望

- 既存事業運営に際して、医療機関の人事労務管理精度の低さが医療現場の労働環境悪化を招いていることへの課題感を感じており、労務管理を実現できるシステム開発プロジェクトを新たに立ち上げた
- システム開発に従事する組織が発足してまだ間もないため、全体的な立ち上げ支援が必要となっている

2. イノベーション推進における当初の課題

- 医療・介護従事者が抱える課題に対する仮説の精度を高め、検証する必要があった
- 現場間を捉えたUX設計が必要があった
- 開発チームの組織づくりが必要であった

C-BID事務局からコメント

医療現場特化型人事労務管理システムの開発にあたり、開発着手前に顧客課題に関する仮説の精度を高め、仮説に基づいたUXの設計が重要であることをお伝えしました。

3. 獲得した副業プロ人材

新規事業立案パートナー
> 20代
> 技術開発・研究開発
> 50代
> 経営企画
プロジェクトマネジメント
担当

医療・介護現場が抱える課題に対する仮説の精度を高める役割
開発プロジェクトをリードし、全体の進行を管理する役割

副業プロ人材からコメント

事業者様との会話を通じて市場状況等を学ぶことができ、自身のスキルアップにもつながっていることを感じています。就業先事業への成長性を感じ、今後も貢献したいため継続して伴走支援しようと思います。

4. 現在までの成果と今後

- プロダクトの提供価値と強みの明確化を完了
- UXデザインの検討、プロトタイプの開発を開始
- 今後はプロトタイプの完成を終えたのち、マーケティング戦略策定・実行に移る予定

事業者からの声

代表取締役
中村 俊輔氏

- 副業プロ人材のモチベーションの高さが何よりの驚きだった。
- プロジェクトの立上げに際していくつか課題はあったものの、副業プロ人材のプロジェクトの現状を的確に理解しようとする姿勢や、自分の経験を今回のプロジェクトに活かそうとする姿勢に大きく救われた。結果的に、第1フェーズとして見据えていた、UXデザインの検討や要件整理が完了し、開発を行う第2フェーズへと移行することができている。優秀な人材が築いた土台の元、今後もプロジェクトに邁進していきたい。



業務内容

BtoBイベントおよびBtoCイベントの企画制作運用



ミッション

全ての出会いを価値あるものへ

テーマ：プロモーション施策伴走サービスの立ち上げ支援

1. プロジェクトニーズ・要望

- 現在は、既存事業であるイベント運営のトータルサポートを通じて、クライアントと地域社会の双方に貢献している
- 今後は顧客により豊富なサービスを提供するため、既存事業を軸とした、自社バリューチェーンの拡大を検討している。具体的には、プロモーション施策領域においてもサポートを提供することで、顧客のイベント成功をさらに強力に支援する企業を目指している

2. イノベーション推進における当初の課題

- 既存取引に風穴を開けられるようなプロモーションサービスの開発に注力していたが、社内には革新をもたらすコンテンツを開発できる知見が不足しており、計画したスピード感での進展が難しかった
- また、新規サービスの開発完了後に実現したいブランディングやマーケティングの知見が不足している



C-BID事務局からコメント

イベントビジネス領域のサービス拡大においては、事業者の強みを発揮できるソリューションを開発できるよう、イベント業界の特性を踏まえた戦略立案が重要であることをお伝えしました。

3. 獲得した副業プロ人材



副業プロ人材からコメント

非常にワクワクする事業へ参加する事が出来ております。これをきっかけに新しいコンテンツ開発が誕生することを楽しみにしております。

新規サービスの
コンテンツ作成
支援パートナー

> 50代
> イベント企画・演出

豊富な演出設計経験を活かし、
プロモーションサービスのコンテ
ツ設計を伴走する役割

4. 現在までの成果と今後

- 人材のスキルを活用した、「プロモーション支援サービス」の設計が完了
- プレスリリース・サービスイメージ動画作成等のローンチ準備を実施
- 既存のチャネルを活用し、新規サービスの営業を開始
- 今後は新規サービスをローンチ予定

事業者から
の声

代表取締役
小島 潤氏

- これまでになかった、斬新なアイデアを持つ非常にユニークな人材にC-BIDを通じて出会えました。長年エンターテインメント業界で培ってきた豊富な演出経験を活かして、大変魅力的なコンテンツ設計を次々と提案していただきました。そのおかげで、獲得からわずか数か月ほどでローンチ手前にまでプロジェクトが推進しました。
- まだ構想段階の新規サービスがいくつかあるため、一度は見送った副業プロ人材にも声をかけることを視野に入れつつ、自社バリューチェーンの更なる拡大を目指していきたいです。

Hanchan Corporate Ltd
時代と時代をつなぐ

業務内容

和菓子木型の資産化(3Dデータ)サービス、木型を活用した商品のオンライン販売

★ ミッション

伝統工芸である和菓子の木型をデータ化して保存し、かつ世界に向けて価値をPRすること

テーマ：世界に向けた和菓子木型アートのマーケティング戦略立案・実行支援

1. プロジェクトニーズ・要望

- 和菓子木型の販売を通じて、零細企業が多い和菓子店の資産価値向上、ひいては他に類する伝統工芸の保存に貢献することを目的に、新規事業として和菓子木型を3Dスキャンしたものを保存・製造し、新しいアートとして海外を中心に展開していく想定である
- そこで木型原本の提供に協力してくれる和菓子店の獲得や、国内外の顧客を惹きつける一貫したマーケティング戦略の立案に取り組む必要がある

2. イノベーション推進における当初の課題

- 商品理解・顧客理解を進め、商品の魅力を再発見・言語化する必要性、および市場分析をはじめとした一貫したマーケティング戦略の立案を実施する必要性があった。しかし、それらの分野で知見がなく、商品理解から支援を要していた。



C-BID事務局からコメント

和菓子木型の海外市場展開にあたり、魅力理解・言語化、ターゲットの選定、チャネルの検討といったプロセスの検討が必要であることをお伝えしました。

3. 獲得した副業プロ人材

マーケティング戦略
立案・伴走パート
ナー> 60代
> 広報/企画

ターゲット地域との接点を活かし、和菓子木型の海外市場展開に向けたマーケティング戦略の立案および実行を支援する役割



副業プロ人材からコメント

和菓子木型をはじめとする伝統工芸品保存を目的に国が補助金を出して存続させる従来のやり方には限界がありますが、それをビジネスにすることに可能性を感じて参加しました。インバウンドも増えて、落雁や型を海外に広めることにも可能性を感じております。

4. 現在までの成果と今後

- マーケティング戦略の作成・ターゲットの特定が完了
- 営業戦略の策定、および多言語対応資料の作成が完了
- 今後は多言語対応ECサイトでの販売を開始しながら、地域コミュニティ×和菓子店とのPR企画を実施予定

事業者からの
声代表社員
半林 義之氏

- 全く新しい「和菓子木型」という製品のマーケティング戦略について、私と同じ目線で考え、行動してもらえたのが最も印象的でした。
- 営業経験を有してはいるものの、1人では和菓子木型の販売にまで結びつけることができませんでした。副業プロ人材の参画後はインバウンド向けの国内ポップアップイベントの提案や海外ECサイトの作成、さらにはプロモーションビデオの公開など、確実な手ごたえを感じています。引き続き副業プロ人材とは二人三脚でプロジェクトを推進していきたいです。

 業務内容

パーソナルトレーニングの提供、スポーツウェアを中心とした販売

 ミッション

生涯スポーツの実現

テーマ：「アスリートへの機会提供」を実現する新規事業立案

1. プロジェクトニーズ・要望

- 「すべての人がスポーツと生きる世界を作る」をビジョンに、「スポーツ駆け込み寺」というプラットフォームを2年前に立ち上げた。アスリートが競技中や私生活での疑問を解決することを目的としているが、ユーザー数が増加せず、収益化も実現していない
- 創業者の目標である「アスリートに機会を提供すること」が達成されていない状況であるため、新事業を一から構築する必要があるが、新規事業立案の知見が不足している

2. イノベーション推進における当初の課題

- アスリートがキャリア形成にあたり抱える課題に対する仮説の検証が必要であった
- また、課題と提供価値に根差したソリューションの検討も必要であった



C-BID事務局からコメント

「アスリートへの機会提供」を実現する新規事業立案のためには、ビジョンのブラッシュアップと顧客課題に対する仮説検証が最優先事項であることをお伝えしました。

3. 獲得した副業プロ人材

新規事業立案 パートナー

- > 40代
- > 広告/事業開発

スポーツライブ配信事業を統括した経験や、広告・事業開発で計10年間務めた知見をもとに「アスリート向け新規事業」の立案を伴走支援する役割



副業プロ人材からコメント

スポーツやアスリートキャリアへの強い思いが事業者様と共通していたため、今回就業に至りました。一緒に悩みながら仮説を立て、検討を重ねていくプロセスに楽しさを感じております。本業にも活かされるような良い刺激を得られたため、プロジェクトに参画できて良かったです。

4. 現在までの成果と今後

- アスリートのキャリア開拓、および成功事例の分析が進行中
- ビジョンのブラッシュアップを実施
- 今後はビジョンのブラッシュアップを完了し、「アスリートのキャリアに最適なキャリアプラン」の検証を終える予定

事業者からの声

代表取締役
吉田 勇気氏

- 「アスリートへの機会提供」について、副業プロ人材やC-BIDでのサポートを通じて、自分が何に課題感を覚えており、何を実現したいのかが整理できました。副業プロ人材や事務局との壁打ちを経て今取るべきアクションが明確になり、アクションを通じて抽象的だった自分のビジョンが具体化されていることを実感しました。
- プロジェクトはまだ始まったばかりで先行きは長いですが、C-BIDを通じて知り合えた人材からサポートを受けながらゆっくりだが着実に進んでいきたいと思っています。



まなびーいんぐ



業務内容 コーチング型家庭教師サービスの提供



ミッション 学び続ける人を育む

テーマ：コーチング型家庭教師事業のブランディング・マーケティング戦略立案

1. プロジェクトニーズ・要望

- 子供たちの学びに対する主体性の育成、および未来の教員を育成することを目的とし、「教えない家庭教師」をコンセプトとしたサービス「NexTeachers」を展開している
- 立ち上げ間もないサービスの利用者数を増加させるため、まずは認知度向上を図る必要があり、そのためにはサービスの魅力の言語化、およびマーケティング戦略の立案・施策の実行が必要である

2. イノベーション推進における当初の課題

- コーチング型家庭教師サービスの差別化、魅力の言語化が必要であった
- ブランディング検討後、新規顧客獲得のために保護者層を対象としたSNSマーケティング戦略の立案が必要であった



C-BID事務局からコメント

サービス利用者獲得には、サービスの差別化と魅力の言語化、意思決定者である保護者へアプローチするマーケティング戦略立案・伴走が重要であることをお伝えしました。

3. 獲得した副業プロ人材

マーケティング戦略立案・伴走パートナー

> 30代
> SNSマーケティング

リード獲得から受注までのデジタルマーケティングの全体設計を行うための、デジタルマーケティング戦略の立案や施策実行をサポートする役割



副業プロ人材からコメント

対面で会う機会があれば積極的に参加したおかげで一層円滑なコミュニケーションを行えたことを実感しています。
短い期間でしたが、本業とは違った業種のお仕事ができ良い時間でした。

4. 現在までの成果と今後

- SNSページの立ち上げ・web広告の運用を開始し、サイト閲覧数が3,000件を突破
- 実行した施策の効果測定と分析や、SNSページ運用の内製化が完了
- 今後はデジタルマーケティングの効果測定をもとに、オフラインマーケティングの戦略立案・施策検討を行っていく予定

事業者からの声

代表取締役
中山 諒一郎氏

- デジタルマーケティング戦略の設計から実行までを副業プロ人材に伴走いただきました。事業内で効果測定と分析まで終わるとは思っておらず、想定よりもかなり早いペースでプロジェクトを進める手伝いをしてもらいました。
- 人材の高いスキルだけでなく、日頃の円滑なコミュニケーションが特に有効だったと実感しております。魅力的な人材に出会えたおかげでサービス利用者増加が実現しただけでなく、今後のサービス利用者増加につながりうる重要な発見ができました。



業務内容

高性能鍛圧工作機械の製造販売、各種プレス機械の改造修理・移設支援

★ ミッション

私たちは、「本物のモノづくり」により「お客様の満足」を追求します。

テーマ：特殊機械メーカーにおける調達体制強化施策立案

1. プロジェクトニーズ・要望

- 創業から76年間、高品質かつ環境に配慮した鍛圧工作機械の製造を行ってきたが、今後はより持続可能な未来への寄与を目指し、より研究開発に注力し「プレスブレーキ市場の先進技術を先導する企業」となることを目指している
- これを実現するためには品質、供給の安定化に向けた調達（購買・資材）機能の強化が必要不可欠な要素であると考えており、将来的には、調達のグローバル化までの機能拡張を見据えている

2. イノベーション推進における当初の課題

- 調達プロセスの標準化及び効率化による調達機能強化にあたり、現行調達プロセスの課題抽出と対応優先順位付けが必要。また、調達機能の標準化・効率化達成に向けた解決策の検討が必要であった。

C-BID事務局からコメント

特殊機械メーカーの先進企業となるべく、「調達機能改善」のために、調達プロセスの現状把握と課題整理、解決策立案が急務であることをお伝えしました。

3. 獲得した副業プロ人材

調達（購買・資材）機能改善アドバイザー

> 60代
> 物流・購買

客観的視点から調達体制に関する課題抽出を支援しつつ、専門的知見から実行すべきアクション検討・実行を伴走する役割

副業プロ人材からコメント

現在は管理会計の考え方も理解頂きながら、できるだけ先方の今までの会議体を通じて主管となる資材課が提示する目標を全社に浸透して頂いている過程になります。実施した結果の反映を確認できるところまで伴走したいと思います。

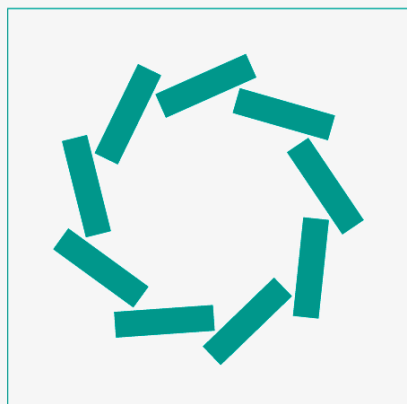
4. 現在までの成果と今後

- 調達上流工程での優先対応課題の抽出が完了
- 外注比重適正化と内製強化に向けたアクションプラン作成が完了し、実行を開始
- 今後は実行済みのアクションへ中間評価を実施後、原価低減効果の測定と後続アクション選定を予定

事業者からの声

経営戦略室
北道 秀樹氏

- 本事業を通じて、類似業界で役員に至るまで長年勤めてきた、豊富な経験をもつ副業プロ人材と出会うことができました。
- プロジェクトに関与いただいた当初より、想定以上のスピード感で課題抽出からアクションプランを作成していただき、早くも施策の実行に移ることが可能となりました。また、海外経験もあるため調達のグローバル化への知見も有しており、スキルの高さに非常に感銘を受けております。調達体制強化という課題解決へ向けて今後どれほどの成果を共に作り出せるのか、非常に期待しています。



C-BID

Chiba-city
Business
Innovation
Driver

千葉県経済農政局経済部産業支援課 スタートアップ支援室

TEL : **043-245-5292**

FAX : 043-245-5590

E-mail : sangyo.EAE@city.chiba.lg.jp

LINK

