

# 令和6年度 働き方改革推進支援助成事業 実施報告

**【実施内容】**

**人材確保に向けた取組の事業**

**【ふるさと兼業人材の受け入れによる業務効率化】**

**【実施団体】**

**淡路市商工会**

## (1) 「ふるさと兼業人材」の活用事例報告

日 程 : 令和6年10月10日～令和7年1月31日

内 容 : ①ふるさと兼業の募集内容設計・掲載  
②ふるさと兼業人材とのマッチング及び活用

マッチング企業数 : 8社

申込兼業人数 : 51名

### 【詳細資料】

- ①活用事例内容
- ②募集内容記事 (簡易版)

## 事例1

### 業態

飲食業

外部人材への  
依頼分野

マーケティング・広報

外部人材  
の属性

フリーランス

マーケティング支援の実績あり

### 導入背景・課題感

本業では飲食店を経営しているが、コロナ禍を機に新たな事業として、一棟貸しの宿泊施設を始めていた。島内の観光需要が高まっていることもあり、大型連休には予約は入るが、日常的には入っていない状況。

予約サイトの活用やSNS運用など手探りで取り組んでいるが、大きな成果にはつながっておらず、どう改善するのか、どのような施策をしていけばいいのかを見出せていない状況だった。

### プロジェクト内容

#### 【STEP1】 現状共有と計画

- ・各SNS情報発信の内容考察、適切な活用方法について見直し
- ・外部目線で、淡路島や宿泊施設の訴求ポイントを言語化

#### 【STEP2】 情報発信

- ・設計した戦略に基づいて、SNSで情報発信

#### 【STEP3】 振り返りと効果測定

- ・各SNSのアクセス解析などを行い、運営効果測定し、改善しながら施策を進める

### 今後期待できる生産性向上

- ①集客効果が見込めるためのポイントを押さえた発信が可能になることで、効率の良い広報業務が行えるようになる。
- ②ターゲットとなる顧客層へのアプローチが可能になることで、徐々に予約を増やし、リピーターの獲得にもつながるようになることで、安定的な売り上げを実現することができる。

愛する地域と共感する事業で選ぶプロジェクト型兼業・プロボノweb



トップページ > プロジェクト > 関西エリア > 兵庫県 > このままでは撤退もやむなし・・・でも、最後のチャンスに賭けてみます。「淡路島にある一棟貸し」の魅力発信をお願いできませんか？



このままでは撤退もやむなし・・・でも、最後のチャンスに賭けてみます。「淡路島にある一棟貸し」の魅力発信をお願いできませんか？

19時間前 | 51 view



### プロジェクトの特徴

#### 関わり方

兼業 週1日～OK

リモート可

#### 職種

マーケティング

広報・PR

#### テーマ

観光・おもてなし

ログインして応募する

※エントリーには会員登録が必要です

ポスト Like 0 Share

いいね 0

## プロジェクトについて

### 料理店に併設された一棟貸し別荘

夏はハモ、冬はフグといった旬の海鮮や淡路牛、地酒を提供する料理店「鼓や」。そこに隣接する一棟貸しの宿「écrin(エクラン)」をオープンして2年が過ぎようとしています。「écrin」は、フランス語で宝石箱。大人女性向けの上質なかわいらしさをコンセプトにした貸別荘は、もともと自宅として暮らせるよう考えていた建物。防音や耐震などもしっかりとおり、キッチン付のリビングやベッドルームのある落ち着いた空間です。

### 団体情報

団体名 淡路島 鼓や  
設立 1998年4月  
WEB <https://tudumiya.jp/>  
住所 兵庫県淡路市多賀1119-52



### SNSで、まずは存在を知ってもらうことから

淡路島の西海岸を中心に新しい一棟貸しの宿泊施設は続々と増えていますが、落ち着いた雰囲気でお泊まれる施設は少数派です。ただ、お正月やお盆、連休、夏休みのご予約はあるものの、それ以外の時期は、まだまだ少ないのが現状。「écrin」の主なターゲット層である50～60代の方に「落ち着いた環境の中で非日常を楽しめる場所」として認知してもらえるように発信していきたいと考えています。

### 季節ごとの魅力を発信し、リピーター獲得を目指す

1日1組限定の貸別荘は、ゆったり淡路島を訪れて親しい人と語りあう場として設計しています。12歳以下のお子様のご利用をご遠慮いただいているのも、大人が非日常を楽しむ場であってほしいという思いから。ビーチへは車で3分ほどですが、海辺ではないロケーションで、喧嘩から少し距離を置いた宿泊施設です。「écrin」の魅力をターゲットとなるユーザーに伝え、施設としてのコンセプトや季節ごとの楽しみ方などを発信し、まずは訪れる人を増やし、リピーター獲得につなげていきたいと考えています。

鼓やの料理とセットで予約される方もおり「美味しい料理を食べながら、落ち着いた雰囲気でも過ごしていただく」という方向性も現在検討しています。



### お問い合わせ状況

2024年12月02日

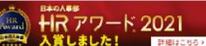
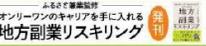
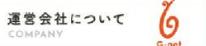
東京都の企業様よりお問い合わせをいただきました。

2024年11月05日

埼玉県企業様よりお問い合わせをいただきました。

2024年10月16日

滋賀県の企業様よりお問い合わせをいただきました。



## 事例2

### 業態

農業・飲食業

### 外部人材への 依頼分野

マーケティング・広報

### 外部人材 の属性

フリーランス

SNS運用の実績あり

### 導入背景・課題感

フルーツの生産から商品開発、販売までを一貫して行っており、カフェも運営している。カフェは、観光客が増加するシーズンは来客も多くなっているが、オフシーズンでは減っている現状がある。

また、集客のための施策として、SNSは運用しているが、ノウハウと取り組む時間がないこともあり、ファンづくりや集客に対しては効果的な運用をできていない、という認識を持っている。

### プロジェクト内容

- 【STEP1】 オリエンテーション
  - ・現状把握と方向性確認
  - ・どのように順序立てて、投稿していくかを計画
- 【STEP2】 情報発信
  - ・SNSで継続的に情報発信
  - ・素材の編集なども行う
- 【STEP3】 効果測定とゴール目標
  - ・各SNSのアクセス解析を行い、効果を測定
  - ・効果の高かった投稿や企画を分析し、次のステップへの仕組みづくり

### 今後期待できる生産性向上

- ① SNSで、自社の特徴(生産のこだわりや思いなど)を踏まえた独自性のある投稿を増やしていき、ターゲットに対する認知度を高める。また、発信の土台ができることで、継続的にスタッフが担いながら発信することが可能になる。
- ② 認知度が上がり、オフシーズンにも来店者数が増えることにより、年間全体の売り上げが向上し、経営にも安定をもたらす。

動画を駆使して魅力を発信! 果実に秘められたストーリーと私たちの想いを伝えるSNS「中の人」を探しています

兵庫県

21時間前 | 42 view

よくある質問

連携希望の自治体・団体様へ

開わり方 週1日〜OK

兼業 リモート可

職種 マーケティング  
広報・PR

テーマ 広報・PR  
農林水産・6次産業

ログインして応募する

\*エントリーには会員登録が必要です

ツイート シェア いいね



## プロジェクトについて

『星の果実園』は淡路島五色町帖原にある苺農園を経営。淡路島の中でも昼夜の寒暖差が大きいエリアにあり、この気候を活かして香り高い濃厚な苺を育てています。

### 都市部から夢を抱いて、淡路島に移住・起業

当時東京在住のオーナーと、大阪に住んでいた私、店主がこの地で苺農園を開いたのが2015年。建築デザイナーやIT系企業のデザイナーとしてのキャリアから、大幅に方向転換をしておのスタートでした。自然豊かな場所、時代に左右されない普遍的なものづくりがしたい。そんな想いを胸に、農業での起業を決意。地元農家の方のもとで修行していた頃、ハウスから見上げた星空の美しかったこと。その感動を忘れないよう、『星の果実園』と名付けました。

### 苺農園がつくる厳選素材のスイーツ店をオープン

ジャムやケーキといった苺の洋菓子はもちろん、淡路島産オレンジでつくるマーマレードなど扱いを拡げ、2023年4月、淡路市佐野に『ホシノカズエンBloom』をオープン。地元食材を用いたスイーツ

## 団体情報

**団体名** 星の果実園

**代表者名** 播磨典子

**事業内容** 製菓・カフェ・加工品・商品開発  
ブランディングデザイン  
苺の販売・研究

**WEB** <https://www.hoshi-bloom.com/>

**住所** 兵庫県淡路市佐野2416-6



店の他、カフェや雑貨店を併設した複合施設です。広いテラスがあり、ペットの同伴もOK。淡路島の自然を感じながら、のんびり過ごせるこの場所への集客が来期の大きな目標です。

<https://www.hoshi-bloom.com/>



溢れる想いを表現しきれない、もどかしさ

土壌からこだわってつくる苺への想い、手間暇かけたスイーツ開発の裏側、また、経営者である私たち自身が夢を持って淡路島に移住した背景……。ストーリーは溢れるほどあるけれど、果樹園とお店の仕事に夢中になるあまり、広報・集客はつい後回し。表現しきれないのが現状です。そこで今回、継続的なSNS発信を担ってくださる方を募集することに。人々の記憶に残るやり方で、私たちの想いを伝えてください!特に、動画編集が得意な方を探しています。

## プロジェクトが目指すこと

週に数回のSNS更新が目標

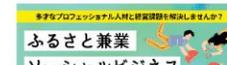
私たちの仕事は、農業・商品開発・製造・販売まで自社一貫。現在のSNSはお店の商品紹介がメインですが、今後は畑やバックヤードのことなど、週に数回、コンスタントに投稿できればと考えています。

見える部分だけでなく、裏側のストーリーを伝える

畑で出会う農家さんやフルーツが育つ様子、商品開発の裏側など、表からは見えないストーリーが実は盛りだくさん。農業と自然は切っても切り離せないものであり、天候によって事業計画が変わってしまうこともあります。そんな中で工夫する様子も発信できればと思います。

ファンを増やし、季節を問わず集客を

観光客の動向と連動し、シーズンによって集客のパラツキがあるのが現状。日常的に発信することで『星の果実園』のファンを増やし、オフシーズンにもお客様に来ていただける状態を目指します。

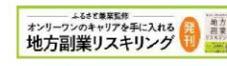


## お問い合わせ状況

2024年12月20日  
山口県の企業様よりお問い合わせをいただきました。

2024年12月02日  
東京都の企業様よりお問い合わせをいただきました。

2024年11月05日  
埼玉県企業様よりお問い合わせをいただきました。



## 事例3

### 業態

外部人材への  
依頼分野

製造・卸売業

マーケティング・広報

外部人材  
の属性

フリーランス

マーケティング支援の実績あり

### 導入背景・課題感

二輪車用パーツの製造や卸売を手がけている。ユーザー目線でのオリジナル商品開発も行なっている。

今後の事業展開として、これまではリアル中心だったユーザー同士の交流をオンライン上でも可能にするため、バイク好きのためのアプリを開発。

ただ、開発をしたものの、アプリユーザー増加のための施策や、交流を促進するための動きがあまりできていない状況で、これから稼働させていくための人を求めていた。

### プロジェクト内容

【STEP1】 現状把握・戦略設計

- ・アプリの現状把握
- ・ユーザー増加、アプリ内での交流増加など課題を整理して戦略を設計
- ・どこから手をつけていくのか優先順位を検討

【STEP2】 検討した施策の実行:

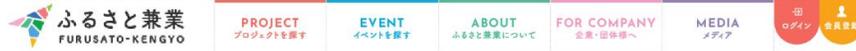
- ・SNSや媒体を使った広報、ユーザー向けのイベント企画、など
- ・実行施策の検証と今後に向けた改善案の検討

### 今後期待できる生産性向上

①戦略や施策を整理し、実行検証することで、今後の打ち手の精度を高めることができる。初期段階に仮説検証を丁寧に行うことで、今後の見通しを立てやすくなる。

②それらの実行を進め、アプリユーザー増加と交流が実現できれば、現在検討している新たなビジネスモデルを展開することが可能となり、新たな収益源と位置付けることができるようになる。

愛する地域と共感する事業で選ぶプロジェクト型兼業・プロボノweb



トップページ > プロジェクト > 関西エリア > 兵庫県 > ライダーを招らせる！専用情報共有アプリ『motofellow』を大きく育ててくれる広報担当を募集します！



## ライダーを招らせる！専用情報共有アプリ『motofellow』を大きく育ててくれる広報担当を募集します！

📅 2日前 | 👁️ 73 view



### プロジェクトの特徴

#### 📍 関わり方

- 副業 兼業
- 週1日～OK
- リモート可
- 📁 職種
  - 新規事業 広報・PR
- 🏷️ テーマ
  - 交通・モビリティ

🔑 ログインして応募する

※エントリーには会員登録が必要です

ポスト Like 0 Share  
いいね 0

### 👥 団体情報

- 団体名 株式会社ビーエムシー
- 代表者名 代表取締役 会長 正本晃二
- 設立 創業 1989年 設立 1998年2月
- 従業員数 30名(2024年4月1日)
- 資本金 1000万円
- 事業内容
  - ・主に国産、特にカワサキ1000ccクラスの空冷4気筒バイクを中心とした関連部品の販売を行う。
  - ・自社オリジナルブランドのスペシャルパーツの企画、開発、製造、販売を行う。
  - ・海外メジャーブランドメーカーの日本正規販売会社として卸売業を行う。
  - ・タイ製サスペンション「YSS社」の日本輸入販売元として各レース参戦並びに企画、開発、販売を行う。
  - ・台湾、中国の協力工場にてオリジナルOEMパーツの製造委託を行う。
  - ・国内有名メーカー製品の販売

### プロジェクトについて

#### ■バイクの総合商社が、ライダー向けアプリを開発

当社は二輪専門のパーツメーカーであり総合商社。主に国産、特にカワサキ1000ccクラスの空冷4気筒バイクを得意としています。海外協力工場との製造委託販売、自社オリジナルパーツの企画・開発・製造・販売、海外メジャーブランドの日本正規販売会社として卸売業も行っています。国内主要卸売取引先は、約1000社。また、「YSSサスペンション」の日本輸入販売元として各レース参戦のサポート活動も行っています。

そんなバイク好きの当社が開発したアプリが「motofellow(モトフェロー)」。  
<https://awaji-moto.com/>



- ・バイク好きの人と繋がりたい
- ・ツーリング情報や整備、カスタム、ライディングの情報がほしい
- ・困っている人にアドバイスをしてほしい
- ・整備記録やバイク日記をはじめてみたい
- ・ツーリングに行きたいけど、一緒に行く相手がいない

そんなニーズに応えるライダーのためのアプリです。

#### ■リリースから半年、アプリを大きく育ててくれる方を探しています

現在、ライダーの交流の場といえば、全国で行われるオフラインミーティングが主流。自宅にいながら、そんな楽しみ方ができればと「motofellow」を開発しました。オンラインでもライダー同士が情報発信、交流できる場をつくり、距離を越えて繋がれる場として育てていきたいと考えています。

#### ■現場から離れたところからのサポートをお願いする経緯

当社のスタッフは全員がバイク好き！全国津々浦々で開催されるイベントへの参加や、試作品の取り付け、お客様への配送など、つつい現場で目の前のバイクやパーツに気を取られ、WEBなどの広報活動は後回しに(泣)。そこで、島外のWEBプロフェッショナルの方の手をお借りしようと思立ちました。

#### ■もし、ご都合が合えば、一度ツーリングがてら淡路島に来てください！

基本はリモートで、週に1度、オンラインでのミーティングをお願いしたいと考えています。もし、ご都合があれば、淡路島にもぜひ来てください！社員はみんなバイク好き。淡路島は玉ねぎや畜産など、おいしいものの宝庫で、島の絶景夕陽スポットもご紹介いたします！

### プロジェクトが目指すこと

代理店として小売、卸売業を行う。

- ・国内主要卸売取引先として約1000社との継続取引を行う。
- ・国内協力工場及び部分品の仕入先として約100社と継続的取引を行う。
- ・海外販売先としてアメリカ、カナダを始め北欧、オセアニア地域に販売代理店を設ける。

WEB <https://www.win-pmc.com/>

住所 兵庫県淡路市志賀3071



#### 📧 お問い合わせ状況

2024年12月02日

東京都の企業様よりお問い合わせをいただきました。

2024年11月05日

埼玉県企業様よりお問い合わせをいただきました。

## 事例4

### 業態

製造・販売業

外部人材への  
依頼分野

事業開発

外部人材  
の属性

会社員・副業

各種ブランディング・企画経験あり

### 導入背景・課題感

住宅用の壁材を製造販売しており、時代に合わせ、既製品を大量生産するだけではなく、多様化するニーズに対応した小ロット生産が評価され事業を順調に伸ばしている。

順調な時期にこそ、次の事業の種まきをするタイミングであると考えた。近年オープンしたミュージアム(展示・体験施設)に注目が集まっており、様々なアイデアはあるものの、どこからどう手をつけていけばいいのかが整理できていない状況。

### プロジェクト内容

- 【STEP1】 フィールドワーク
  - ・現地にて、会社・淡路島についてのインプット
  - ・ブランディングのための調査
- 【STEP2】 コンセプト作成
  - ・調査内容のまとめ
  - ・情報を基にブランドコンセプトを検討・定義
- 【STEP3】 ロードマップ作成
  - ・5年後・10年後など中長期を見据えた計画と短期的な打ち手の検討
  - ・実行計画作成

### 今後期待できる生産性向上

- ①新たな方向性や事業を検討する際には時間がかかる。外部人材の存在により、現在の社員は既存事業に集中することができるので、役割分担により、組織全体としては円滑に進めることができる。
- ②そして、試行を繰り返しながら、中長期的に新たに柱となる事業が生まれ、収益が見込まれることを想定している。

愛する地域と共感する事業で選ぶプロジェクト型兼業・プロボノweb



トップページ > プロジェクト > 関西エリア > 兵庫県 > 創業113年の老舗土屋が挑む！淡路島の地域資源「淡路土」のブランディングを土のミュージアムSHIDOを活用した戦略で行う。その構築を社長と二人三脚で行う人材を求む！

## 創業113年の老舗土屋が挑む！淡路島の地域資源「淡路土」のブランディングを土のミュージアムSHIDOを活用した戦略で行う。その構築を社長と二人三脚で行う人材を求む！



🕒 1日前 | 👁 62 view



### プロジェクトの特徴

#### 関わり方

副業 兼業

週1日～OK

リモート可

#### 職種

起業・経営企画

商品企画・クリエイティブ

マーケティング

#### テーマ

起業・経営企画

ものづくり

伝統文化・技術

🔒 ログインして応募する

※エントリーには会員登録が必要です

ポスト Like 0 Share

いいね 0

### プロジェクトについて

#### ■創業大正元年、老舗土屋が113年間一貫して「淡路島の土」そして土壁を販売し続けてきた企業

淡路土は、瓦やタイル、陶芸など、古くから暮らしに取り入れられてきた当社は、大正元年より淡路の土を販売し、それを土壁（壁材メーカー）として全国に販売してきました。コロナ禍を経て、壁材メーカーとして新たな挑戦を開始し、大量生産品ではなく、多様化するお客様のニーズを聞きそれを製品化する小ロット多品種生産によるオーダーメイド生産システム「AWASO」を開始し、順調に売上を伸ばしています。

また、100年企業としての誇りを胸に、次の土壁、次の100年に向けた新たな取り組み、「淡路島土と生きる」を経営理念とし、土のある暮らし衣食住全てに土を活用した土×〇〇=Well-Beingとなる〇〇の開発を行っています。

### 団体情報

団体名 近畿壁材工業株式会社  
代表者名 代表取締役社長 濱岡 淳二  
設立 創業 1912年(大正元年)  
資本金 10,800,000円  
事業内容 漆喰壁・土壁製造販売  
・日本の伝統の漆喰から高機能漆喰まで、暮らしを豊かにする漆喰壁を製造販売  
・土壁や土間たたきなど、日本の伝統建築を守る土壁・土間たたき建材の製造販売  
・顧客ニーズに合わせた高機能塗り壁をオーダーメイドで提案  
・自然素材と暮らしスタイル提案  
WEB <https://www.kinkikabezai.com>  
住所 兵庫県淡路市多賀2150

#### ■淡路土の可能性を探り、発信するミュージアムを開発

土×〇〇=Well-Beingとは!?・・・土のミュージアムSHIDOをOPEN

2023年1月、構内に土のミュージアムSHIDO (<https://shido.kinkikabezai.com/>) をオープンしました。壁材メーカーとして培ってきた技術とノウハウを活かし、館内は壁も床も家具もすべて「淡路土」で作られ、淡路島の大地を表現したWallART「地文(JIMON)」を展示しています。

淡路土を見て触って楽しむだけでなく、館内ではミュージシャンと共創した「土の音」、香りのアーティストと共創した「土の香り」また、淡路島のパン屋と競争した食べられる土「土のスムージー」など視覚・触覚・聴覚・嗅覚・味覚と土を五感で感じる空間を建築関係以外にも様々な驚がりて創り出しています。

土で人を幸せにするプロダクト開発やアート体験、イベントなども定期的を実施しており、今回の募集ではこのように様々な取り組みをまとめる意味でも、このミュージアムSHIDOとは何か?そしてどう活用するかも一緒に考えて頂きたいと思っています。



#### ■国生みの大地、淡路島の土をブランディング

日本最古の古事記にも書かれている国生みの大地淡路島、その大地の恵み「淡路土」とは何か?そしてこの地で土屋を始めた創業者の想いを詰め込んだ土のミュージアムのあるべき姿とは何か?

淡路島の小さな製造業、創業100年を超え次の100年を目指す。100年前創業者浜岡重吉(ハマオカジュウキチ)は何を想い、何を感じ神話の里、伊弉諾神宮のあるこの場所で土屋を始めたのか・・・



## 事例5

### 業態

農業・販売業

外部人材への  
依頼分野

人事(採用、定着等)

外部人材  
の属性

会社員・副業

人事担当者の経験あり

### 導入背景・課題感

生産から商品の加工、販売までを一貫して行っている。これまで会社のブランディングには力を入れ、自社の商品のこだわり、仕事についても丁寧に発信をしてきている。その結果、自社の考え方を理解・共感して入社する人も徐々に増えてきている。

ただ、経営者自身が人事の仕事(採用・面接・定着)をしており、今後の展開を見据えた際に、より精度を高めていくため、相談し共につくっていくパートナーの存在を求めている。

### プロジェクト内容

- 【STEP1】 会社理解・戦略設計
  - ・現地を訪問し、働いている現場の見学や社長との対話
  - ・改めて、今後の採用、そして定着に向けて「仕事をどのように伝えるか」の戦略を設計
- 【STEP2】 採用活動の実行
  - ・戦略を踏まえての求人媒体の選定、出稿内容の構成など
  - ・教育システムの構築など、人事戦略の策定

### 今後期待できる生産性向上

- ①採用や定着・育成に関する実務を担ってもらうことにより、社長自身の時間確保ができるようになる。また、一度作成したツールや原稿は今後も繰り返し活用できるので、作業効率も上がる。
- ②それらの結果、価値観の合致度が高い人を採用することができ、かつ既存社員の定着や育成の仕組みづくりをすることにより、組織を成長させ、会社全体の生産性を高めることができる。

プレスリリース  
**次のフェーズを支える人材と『出会わせてくれる人事のプロ』を募集します！**  
 兵庫県



売・協働先をお選びの企業様へ  
**プロジェクトの特徴**  
 1週間前 | 74 view  
 よくある質問  
 連携希望の団体様へ  
**関わり方**  
 兼業 週1日〜OK  
 リモート可  
**職種**  
 総務・労務・人事  
**テーマ**  
 農林水産・6次産業  
 食  
 ログインして応募する

※エントリーには会員登録が必要です  
 ツイート シェア いいね  
 0

### プロジェクトについて

いろんなことにチャレンジしたこの10数年

私たちは50年以上続く養鶏場。2006年からは、独自技術で加工した「たまごまるごとプリン」というスイーツの製造販売もスタートしました。ひよこから育て、たまごを生産し、加工・販売まで自社一貫で行うことが当社のこだわり。また、各地で開催される「ファーマーズマーケット」などのイベントにも生産者として出店し、お客様との接点を大切にしてきました。

### 団体情報

**団体名** 株式会社北坂たまご  
**設立** 2006年2月  
**従業員数** 30人  
**事業内容** 「たまごまるごとプリン」の加工・販売  
 「北坂養鶏場 直売所」の運営  
 「ファーマーズマーケット」などイベント出店  
 養鶏場運営  
**WEB** <https://kitasaka.net/>  
**住所** 兵庫県淡路市育波1304-1



困難を乗り越えられたのは、スタッフの力があってこそ

こうして文章を見ると順風満帆に見えますが、「たまごまるごとプリン」を発売した直後に、先代社長から突然、経営を引き継ぐことになったり、2020年の11月には、高病原性鳥インフルエンザに見舞われたり。いくつもの試練がありました。そのたびに、人のご縁で救われてきました。社員のみならず、社外のアドバイザーさんなど多くの方の力添えて、今の会社があります。

### 未来にむけて、人事のプロと採用面でのブランディングを

現在、プリン以外のスイーツの開発や飲食店の出店も考えており、次のチャレンジにむけて動き出しています。人事のプロフェッショナルの方に伴走していただき、私たちがやっていることの意味を伝え、共感できる仲間を集める。そんな採用戦略をつくりあげていければと思っています。ぜひ、力を貸してください！

### プロジェクトが目指すこと

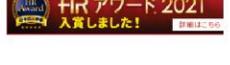
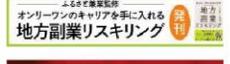
#### 求める人材要件の言語化、採用ターゲットの設定

第一次産業は求人難のイメージですが、幸い、当社は求人を出せば採用ができています。それはひとえに、企業としての在り方や商品へのこだわり、仕事内容を発信し続けてきたことが大きいと考えています。今後は「未来の仲間」への想いも明確に言葉にしていきたいと思います。



**お問い合わせ状況**

- 2024年12月20日  
山口県の企業様よりお問い合わせをいただきました。
- 2024年12月02日  
東京都の企業様よりお問い合わせをいただきました。
- 2024年11月05日  
埼玉県企業様よりお問い合わせをいただきました。



## 事例6

### 業態

外部人材への  
依頼分野

卸売業

マーケティング・広報

外部人材  
の属性

会社員・副業

ECサイト構築経験あり

### 導入背景・課題感

地元密着のスポーツ用品販売店からスタートし、ECショッピングモールでの販売や、学校での販売などを手がけている。

ECは現在順調に推移しているが、将来を見据えた時に、他のモールへの出店を考えていた。また、受注・出荷などの日常的な業務運営についても独自に構築してきたものを、より効率的な運営方法が可能なのではと考えていて、知見のある方にサポートをしてもらいたいと考えている。

### プロジェクト内容

【STEP1】 現状の共有と今後の計画  
・淡路島にある倉庫見学  
・ECサイトの活用状況、取り扱い商品や出荷作業の把握

【STEP2】 新店舗オープン  
・他社事例も踏まえ、戦略設計  
・出店モールの選定、データ入力等の委託先の選定を行い、新店舗オープン準備

【STEP3】 振り返りと効果測定  
・オープン後、さらなる売上アップに向けて仮説検証や出荷フローの改善

### 今後期待できる生産性向上

- ①現状では新店舗に向けた準備をすることも時間確保が難しい状況なので、新店舗の道筋が見えてオープンすることで、新たな顧客開拓につながり、売上向上も期待できる。
- ②また、店舗が増え、出荷量も増えると日常の作業量も増える。出荷フローを改善することで、コストの削減につながることができ、利益を確保することができる。

プレスリリース

スポーツ用品の「モール型ECサイト」をもう1店舗!どのモールに出店するべきか?からはじめるプロジェクト

調査・コンサルティングの知見を活かし、サポートしてください!

兵庫県

7日前 | 67 view



## プロジェクトについて

「スポーツを通じて淡路島を元気に!」がモットー

地域密着型のショップとして、各種スポーツ用品を取り扱っています。

現在は

- ・実店舗での販売
- ・学校への外商
- ・モール型ECサイト(楽天市場)の運営

## 団体情報

**団体名** 有限会社アワジスポーツ  
**代表者名** 代表 一瀬 宣伸  
**WEB** <https://www.rakuten.co.jp/waspo/>  
**住所** 兵庫県淡路市志筑新島10-45



ECサイトは当社の安定的な売上を支える土台

ECサイトでは主に野球用品を扱っており、一日の平均受注件数は約130件。当社の土台となる事業であり、今後の安定的な成長を考えると、流入数と売上増加は必要不可欠。1つのECサイトに頼りすぎるのではなく、新たなモールへの出店を検討しています。

どのモールに新規出店するのがベストか、相談に乗ってください!

アワジスポーツの現状を踏まえ、どのモールに出店するのがベストか、調査・アドバイスをお願いします。基本的に、今ある楽天市場のショップをコピーして、もう1店舗つくるイメージ。商品情報の登録などに人員を割くことが難しく、入力作業は外部委託に進められればと考えています。システム会社さんへの発注などの経験をお持ちの方に、ぜひ関わっていただきたいと思っています。

社内業務の効率化に関するアドバイスもお願いします!

販売・出荷の体制は、今日まで自社で築いてきました。限られた人員と予算の中で、ほとんど手探りといった状態で進めてきましたが「ここをこうしたら、もっと効率的になる!」など、ECサイトの運用経験をお持ちの方からアドバイスをいただき、体制を強化していきたいと考えています。

## プロジェクトが目指すこと

新店舗の稼働

まずは新規出店先のモールを調査・決定。現在稼働中の楽天市場と同内容のショップをイメージしています。商品データ登録などを委託できるシステム会社さんの選定についてもアドバイスをいただければと思います。



## お問い合わせ状況

2024年12月20日

山口県の企業様よりお問い合わせをいただきました。

2024年12月02日

東京都の企業様よりお問い合わせをいただきました。

2024年11月05日

埼玉県企業様よりお問い合わせをいただきました。



## 事例7

### 業態

外部人材への  
依頼分野

製造・販売業

マーケティング・広報

外部人材  
の属性

会社員・副業

ECサイト構築経験あり

### 導入背景・課題感

地元特産のお土産を製造販売しており、制作体験も人気で多くの観光客が訪れている。卸売やECでの販売も行なっている。

特に、ECは現在でも一定の受注があるが、まだ増やしていく余地があると考えており、サイトをどのように改善するのか、PRをどうするのか、など考えて実行する必要があるが、WEB制作会社とのコミュニケーションなど相談役・ディレクションをできる方を求めている。

### プロジェクト内容

【STEP1】 現状共有と今後の計画・商品やECサイトの活用状況把握のためのディスカッション

【STEP2】 課題解決の計画策定・いくつかの課題があるので、解決の道筋を立て、実行もしくは伴走する

【STEP3】 今後の戦略策定と展開・新領域の展開なども踏まえ、新たなWEBページの制作相談・ブランディングの戦略策定

### 今後期待できる生産性向上

- ①お土産自体の認知度は一定あるものの、EC経由での購入の経路は未開拓だったので、全体の戦略策定や、直面している課題が解決されることで、売り上げ増加が見込める。
- ②また、新しい分野での需要も出てきている中で、ECサイトやプロモーションの方法を構築することにより、さらなる顧客開拓につながる。これらにより、現在の数倍の売り上げ規模までの道筋を描くことができる。

トップページ > プロジェクト > 関西エリア > 兵庫県 > 「吹き戻し」ってご存知ですか?!様々な場所で売られる私達の商品ですが、ECでの正規品の取り扱い問題など、色々困っています。地方特産品の魅力発信にぜひ、あなたの力を!

プレスリリース

「吹き戻し」ってご存知ですか?!様々な場所で売られる私達の商品ですが、ECでの正規品の取り扱い問題など、色々困っています。地方特産品の魅力発信にぜひ、あなたの力を!

兵庫県

7日前 | 135 view



寄附先・協働先を  
検索する

ご登録の  
企業様へ

ご希望の  
自治体・団体様へ

地域パートナー  
として連携を  
目指す方へ

プロジェクトの特徴

開わり方

兼業 週1日~OK

リモート可

職種

マーケティング

広報・PR

テーマ

起業・経営企画

広報・PR

観光・おもてなし

ログインして応募する

※エントリーには会員登録が必要です

ツイート シェア いいね

## プロジェクトについて

いま、「吹き戻し」が様々なシーンで活用、注目されています。

私たちは淡路島の観光コンテンツの一つとして「吹き戻し」を長年扱ってきました。他にない規模の施設と制作体験で、来場者は年間25,000人を超え、お土産としての販売も好調に推移しています。

お子さんのおもちゃや、パーティーグッズとして全国各地の売り場で取り扱われており、私たちが独自で開発・デザインした「吹き戻し」も高い人気を集めています。

## 団体情報

団体名 株式会社吹き戻しの里  
代表者名 代表取締役 村田 晋二  
設立 創業 1938年(昭和13年)2月  
設立 1960年(昭和35年)6月  
従業員数 20名  
資本金 1000万円  
事業内容 ・玩具「吹き戻し」の製造・販売・  
製作体験  
・土産物店ゆめの浜  
WEB https://www.fukimodosi.or.jp/  
住所 兵庫県淡路市河内333番地の1



近年注目される、医療・介護現場での活用

最近では、一部の介護・医療現場でも「吹き戻し」が注目されています。高齢者のトレーニングとして使用されることが増えており、介護や医療の現場担当者や高齢者の関係者からお問い合わせや購入いただいております。日常の運動やリハビリを楽しく行うための健康グッズとして、多くの方に親しまれ始めています。

その反面、ECの整備が進んでいません

しかし、ネットでの購入、お問合せはあるものまだまだ手が足りず、未整備な状態です。そうしているうちに、ECサイトでも私たちの正規品が別ルートで扱われるなど、問題も出てきました。早急に手を打っていかたいと思っています!

また、全国の介護・医療の現場で活用したい方々にも、しっかりと事例を届けながら、気軽にECから購入してもらえる体制を築いていきたいと思います。

もし可能なら、ウェブサイトのデザイン面もアドバイスお願いします!

相談できる人も少なく、限られた人員と予算の中で、手探り状態でウェブサイトもECも進めてきました。「もっとこうしたら、わかりやすい!伝わりやすい!」など、ECも含めて、経験豊富な方からアドバイスをいただき、内容を強化していきたいと考えています。



## お問い合わせ状況

2024年12月20日  
山口県の企業様よりお問い合わせをいただきました。

2024年12月02日  
東京都の企業様よりお問い合わせをいただきました。

2024年11月05日  
埼玉県企業様よりお問い合わせをいただきました。



## 事例8

### 業態

外部人材への  
依頼分野

飲食業

マーケティング・広報

外部人材  
の属性

会社員・副業

広報業務経験あり

### 導入背景・課題感

3年前に飲食店を立ち上げ、地元の食材を使用したり、地域との関わりも持ちながら、徐々に認知度も高まり売り上げも伸びてきている。

しかし、今後店舗拡大も見据えており、売り上げをもう少し増やすためには、メディアへの露出や、SNSの効果的な運用などが必要になってくると考えている。これまで取り上げられた新聞だけでなく、テレビなど様々な媒体へのアプローチをしていきたい状況。

### プロジェクト内容

#### 【STEP1】 現状共有と計画策定

- ・来島しての店舗視察
- ・SNSの点検
- ・広報戦略と計画の策定

#### 【STEP2】 広報の実行

- ・SNSの運営方針策定
- ・メディア向けのリリース作成
- ・メディア向け対応

#### 【STEP3】 今後の戦略策定と展開

- ・広報担当の育成
- ・実行を踏まえての今後の戦略策定

### 今後期待できる生産性向上

- ①新たな広報プランを実行に移し、メディア露出を実現し、来店者数を増やすこと、またSNS等の運用を強化しリピーターを増やすことで、来店者数を平均的に伸ばすことができる。また、この過程で蓄積したノウハウは今後も活用できるので、新たな店舗展開の際にも効率的な広報が可能になる。
- ②来店者数が増え、収益が安定的に確保できる状態になることで、今後店舗展開、FCでの展開が見込める。

トップページ > プロジェクト > 関西エリア > 兵庫県 > 32歳の社長と一緒にFC展開を目指して、関西イチの注目を集める「まぜそば」屋の広報/PRにチャレンジしてみませんか？

## 32歳の社長と一緒にFC展開を目指して、関西イチの注目を集める「まぜそば」屋の広報/PRにチャレンジしてみませんか？

兵庫県

🕒 15時間前 | 👁 22 view



よくある質問

👤 関わり方  
週1日~OK

📍 地域パートナー  
リモート可 その他

👤 職種  
広報・PR

👤 テーマ  
食

👤 ログインして応募する

※エントリーには会員登録が必要です

👤 ツイート シェア いいね

0

### 団体情報

団体名 まぜそばまるきん  
代表者名 金岡秀幸  
設立 2022年1月  
WEB <https://e-portline.com/marukin/>  
住所 兵庫県淡路市志筑91-7



### プロジェクトについて

3年前に東京から淡路島に戻って、人気店を作り上げてきました

我々が運営するのは「まぜそばまるきん」台湾まぜそばの専門店です。星付きフレンチ&大手チェーンでの修行を経て、淡路島に満を持しての開店。こだわりの素材をつかった「まぜそば」は、周りにはあまりなじみのない新しい料理ということもあって、大好評!!淡路島ならではの特徴あるトッピングも注目され、すぐに人気店となり、今に至ります。

[https://www.instagram.com/mazesoba\\_marukin/](https://www.instagram.com/mazesoba_marukin/)

淡路島に、人が集まる空間をつくりたい

社長の金岡です。私の野望は「小さなまぜそば屋をやっていく」だけにはとどまりません。色々な事業を今後も立ち上げながら、「人が集まる空間をつくりたい、色んなところと交流をつくりたい」と思っています。よろこばしいことに、今のお店は、特に週末ともなれば色んなところから沢山の人が集まってくれています。

この勢いをさらに加速させて、島外にも進出する!

しかし、今のお店もまだまだやれること、足りないところもあります。あと年間1000万円は売り上げを伸ばせると思っています。そして、その勢いをもって、島外にもFC展開し、まだまだ関西ではなじみの薄い「まぜそば」を広めていこうと考えています。目標は3年で10店舗!

そのためにも、現在は独自のノウハウでやっている広報PRに、力を貸してくれる人材を求めています。皆さんご存じの淡路島産「たまねぎ」を、4種類に調理したトッピングをはじめ、大食いチャレンジや、地域振興につながるポイントカード運用も注目されていますが、まだまだPRに力が足りていません。

トライ&エラーで、どんどん世間への露出を増やしたい

店舗は若いメンバーで元気に運営しています。陣頭指揮をとる私も32歳、皆と一緒に『注目されるアイデア』をどんどん試していきたいと思っています。たとえば、店舗のポイントカードのデザインは近隣の幼稚園と一緒に企画したものを。

園児達と考えた25種類のデザインが採用されていて、新聞からの取材も入りました。まだまだ色んなアイデアに、トライ&エラーでチャレンジしていきたいと思っているので、ぜひ、知恵と力を貸してください。

### プロジェクトが目指すこと

ひとまず目指すは、TV取材!

ぜひ、色んなメディアに取り上げられるようなアイデア創出・実現と活動を一緒にやれたら、と思っています。幸い、淡路島はここ数年、色んな形で注目を集めてきています。2025年には大阪・関西万博も開催され、淡路島はフィールドパビリオンの現場としても発信が期待されています。

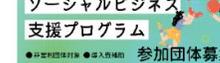
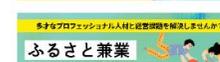
売上UPが、FC展開の礎になります

まだまだポテンシャルをそなえた「まぜそばまるきん」打てる施策は全部打って、前に前に進んでいきたいと思っています!今後は特に、来島できない方々に向けて、どのような施策を打ってあげばよいか、ご相談ができれば嬉しいです。露出が増えて売り上げがあがることで、目指すFC展開に加速がつけばなおよし!と思っています。

### プロジェクトパートナー

淡路市志筑にある台湾まぜそば専門店「まぜそば まるきん」

元星付きフレンチ料理人が手がけた淡路まぜそばが自慢! 2022年1月に淡路島に唯一の台湾まぜそば専門店をオープンいたしました。もちもちの全粒粉の極太麺とピリ辛のミンチ、京都の九条ネギ、地元ブランド北坂の卵などすべての素材にこだわり抜いた一杯をよく混ぜてお召し上がりください。最後に残ったタレに追い飯をして召し上がっていただくのが台湾まぜそばです。さらにフレンチの技法を用いた4種の淡路島玉ねぎが乗った淡路まぜそばは淡路島玉ねぎの甘さ、みずみずしさを堪能できる逸品に仕上げてあります。



### お問い合わせ状況

2024年12月20日

山口県の企業様よりお問い合わせをいただきました。

2024年12月02日

東京都の企業様よりお問い合わせをいただきました。

2024年11月05日

埼玉県企業様よりお問い合わせをいただきました。

自治体・金融機関向け  
関係人口活用サポートプログラム  
SUPPORT PROGRAM

運営会社について  
COMPANY

地域パートナー  
PARTNER

ふるさと兼業型  
オンラインのキヤリアを手に入れる  
地方副業リスケリング

日本の企業  
HANA AWARDS 2021  
入賞しました!