

令和7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7年 9月～令和8年1月15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**

募集企業数：10社

マッチング企業数：8社

申込兼業人数：41名

【詳細資料】

①活用事例内容

②募集内容記事(簡易版)

(2)事業承継を視野に入れた未来を担う人材確保(幹部候補者)創出に関する報告

- ・マッチングした兼業人材の中には、関東圏で仕事をしている淡路島出身がおり「いずれは地元に戻る選択肢も考えていたが、この機会にどのように関われるのか試してみたい」という目的で参加している。
- ・また、淡路島への移住を予定している方が、ふるさと兼業で募集を見つけ、マッチングしたケースもある。
- ・継続的に淡路島の企業に関わっていきたい、という方もおり、将来的な幹部候補になる可能性がある。
- ・いずれの方も、広報や人事、経営などのスキルと経験を積んでいる方で、企業にとって求めている人物像に合致しており、このような機会を継続的に取り組んでいくことで、人材確保がより進んでいくと考えられる。

事例1

業態

外部人材への
依頼分野

製造業

採用・広報

外部人材
の属性

フリーランス

採用に関する広報支援の実績あり

導入背景・課題感

淡路島で長く事業を続けている製造業で、近年若者の採用や定着に課題を持っており、社内体制づくりや採用に向けた発信も強化しようとしていた。

ただ、昨今の売り手市場の影響もあり、母集団の確保やSNSなどでの発信強化の必要性を感じており、経験やスキルを持った人材に関わってもらうことを求めている。

プロジェクト内容

【STEP1】現状把握・分析

- ・同社の採用状況の整理
- ・社員の方へのインタビュー
- ・仮説立て

【STEP2】具体的な施作の企画立案

- ・採用手法の選定・考案

【STEP3】施策の実施・企画書作成

- ・新採用手法の決定・実施(媒体決定・フローの確定・面接内容の調整・募集要項の変更など)

今後期待できる生産性向上

- ①外部の目線で同社の魅力をどう発信すればいいかを検討し、SNS等での発信を強化することで応募者の関心を高めることができるようになる。
- ②自社の特徴や環境にマッチした採用候補者を増やすことで安定的に採用活動を行うことができ、また技術の次世代への継承も効果的に進めることが期待できる。

創業90年高い技術力を持つものづくり企業で、次世代を担う 若い世代の採用をともに変革するメンバー募集

PROFILE



兵庫県



企業・団体検索 地域パートナー検索 新規企業・団体登録 地域パートナー登録 新規人材会員登録

プロジェクトについて

株式会社三和製作所は、工業用ミシンの製造を本業として1932年に大阪で創業。事業拡大に伴って、淡路島に拠点を移しました。実績と技術力が認められ、今では自動車、鉄道、医療、ロボット、エネルギー産業など幅広い事業分野の設備部品の加工を手掛けています。

1960年半ばから工業用ミシン以外にも油圧機器用部品への進出を皮切りに、精密機械、鉄道関連部品、自動車関連試作品などの機械加工へ進出し、「事業の柱を複数設け、どこかに集中しないよう」業種を分けたリスクヘッジに取り組んでいます。

同社は、メーカーの研究開発部門との取引が多く「試作」に強みを持つ企業です。試作からの量産対応も行っています。試作業務では、とにかく「スピード」が重要になるので、様々な業界のニーズにも高い品質を保ちつつ、即座に対応できる確かな技術力と機動性を培ってきました。

そのような仕事の性質上、経験と技術を培った人が必要になることから、働く職場の整備や継続的にキャリアアップできる仕組みを作ろうと取り組んでいます。

ただ、淡路島という立地上、採用の候補者が集まりにくいこともあり、特に新卒採用では苦戦をしている状況です。

SNSの活用や動画などでよりイメージを持ってもらうように取り組みつづけていますが、今後どのように求める人材と出会って、志望してもらう人を増やすか、共に取り組んでくれる方を募集しています。

プロジェクトパートナー

- ①社長（石井康文）弊社3代目です。常に1歩、2歩先を見据えて走り続ける社長です。
- ②村上卓大SMG会社のすべてを知り尽くしているシニアマネージャーです。採用活動〇十年、採用活動の生き字引です。
- ③森としみ入社3年目の社員です。採用活動の知識も経験ありませんが、模索しながら進めています。

採用に結び付くきっかけ作りと弊社の魅力を少しでも多くの学生に伝える方法と一緒に考え、一緒に進めて頂ける方を希望します。



事例2

業態

外部人材への
依頼分野

飲食業

経営企画

外部人材
の属性

会社員・副業

企業の経営支援の実績あり

導入背景・課題感

飲食業を中心に複数の事業を展開する同社。それぞれの事業で中核を担ってくれる人材がいない、もしくはまだ育っていない状況で、経営者自身が現場運営も行っている状況。

そのため、日常が短期的な対策を行う状況になっており、中長期的な戦略を再構築する必要性を感じていた。対話しながら、戦略の明確化と実行に伴走できる人を募集。

プロジェクト内容

【STEP1】現状の共有(事業の棚卸し)と課題整理

- ・経営課題の整理/優先順位の明確化
- ・価値観や方向性の言語化

【STEP2】戦略設計

- ・中期的な事業戦略の立案
- ・各事業の強みと伸ばすポイント/戦略の整理

【STEP3】実行の伴走

- ・戦略の実行/改善
- ・定例ミーティングで振り返りと改善

今後期待できる生産性向上

- ①言語化できていない今後に向けての課題整理や、解決策の検討が進むことでそれぞれの事業を安定的に運営することが可能になる。
- ②その結果として、雇用の促進や既存スタッフの環境整備も進めることができ、全体的により生産性を高めることが期待できる。

kanaoka@e-portline.co
m

- 案件一覧
- オファーする
- フォローする
- ブロックする

淡路島で複数事業を束ねる若手起業家と、地域の未来をともに につくる“右腕”募集！

PROFILE

編集

オファーする

掲載期間 ～ 2026/01/04



企業・団体検索

地域パートナー検索

人材会員検索

プロジェクトについて

■ 会社紹介 / プロジェクトの背景

淡路島で4つの事業を展開する33歳 若手起業家の金岡 秀幸（かなおか ひでゆき）さん。
飲食、自動車整備・販売、WEB制作、システム開発の4領域を横断しながら、地域の中に新しい
価値をつくる起業家として活動しています。

金岡さんは淡路島で生まれ育ち、東京やスリランカでの挑戦と挫折を経験し、再び地元淡路島へ
戻り、2022年に起業。地域の人に支えられ、島の暮らしや人とのつながりを軸に事業を育ててき
ました。

しかし、ここ数年で仲間の独立が続き、現在は4事業の経営を一人で担う状態になっています。
成長の芽はあるのに「未来に向けた戦略を描く時間がない」という状況が続いています。

■ プロジェクトの概要

今回の募集は、そんな金岡さんとともに4事業の未来を整理し、次のステージをつくる“右腕”ポ
ジションの経営企画人材を募集します。

飲食、自動車整備・販売、WEB制作、システム開発という、性質の異なる事業を同時に扱うた
め、「戦略づくり」「整理力」「伴走力」を求められるポジションでもあります。

金岡さんの想いに寄り添いながらも、一緒に悩み、一緒に前に進んでくださる方をお迎えしたい
と考えています。

淡路島というローカル舞台から、4事業を束ねながら地域の未来に貢献できる。そんなやりがい
のあるプロジェクトです。

・飲食店

創業5目になる淡路島初の台湾まぜそば専門店になります。
開業当初からFC展開を前提に立ち上げており、店長離脱後その目標は薄れていますが、今も奥底
にある目標となります。FC展開ができるように属人化しない運営体制で現在も稼働しています。

・自動車整備・販売

3年前に事業承継し、地域密着の事業となり、以下に固定客を伸ばしていくかを考える事業です。
若い方次第では成長曲線も描ける状態です。

企業・団体検索

地域パートナー検索

人材会員検索

事例3

業態

自動車販売・整備業

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

自動車の整備・販売を手がける同社では、近年、既存の事業は安定してきていたが、新たにスポーツカーの買取・販売事業を構想していた。

全国の関心層をターゲットにするため、SNSやWEBの構築が不可欠だが、社内には経験や知識がある人材がおらずに、実現にストップがかかっていた状況だった。

プロジェクト内容

【STEP1】事業と発信の軸づくり

- ・スポーツカー販売事業の構想共有
- ・目指す顧客像・世界観の整理
- ・全体戦略とSNSの役割整理

【STEP2】発信・投稿制作

- ・写真・動画の撮影および編集
- ・Instagram投稿の企画・制作
- ・運用分析と改善提案

【STEP3】仕組み化・内製化

- ・簡易運用マニュアルの整備
- ・社内で続けられる運用体制づくり

今後期待できる生産性向上

- ①戦略や施策を整理し、結果の分析・検証することで、今後のSNSでの打ち手の精度を高めることができ、見込客の増加を期待できる。
- ②見込客確保から事業を進めることができるようになり、ゆくゆくは新たな収益源として、経営全体への+の影響を見込めることができる。

福条モータース

案件一覧

オファーする

フォローする

ブロックする

「一緒に考えてくれる人」が、どうしても必要です。――福条モータースの新しい挑戦

PROFILE

編集

オファーする

掲載期間 ～ 2026/01/12



プロジェクトについて

福条モータースは、淡路島で長年、「きちんと直す」「誠実に向き合う」ことを積み重ねてきた、地域密着の自動車整備・販売店です。

派手な広告はありません。けれど、整備の確かさと、約束を裏切らない仕事ぶりが口コミで広がり、最近ではネット検索をきっかけに、島外・移住者のお客様も少しずつ増えてきました。

社長自身、若い頃からレーシングカーの世界に身を置き、S2000でのレース経験など、本物の現場で培ってきた技術と感覚を持っています。その強みを活かし、車・バイクのカスタマイズやスポーツカー分野でも、「分かる人」から選ばれる存在になりつつあります。

これからの福条モータースは、何をを目指すのか？

日々の整備・販売という“生活を支える仕事”を大切にしながらも、社長の心の奥には、ずっと消えなかった想いがあります。

それが、「スポーツカーの買取・販売事業を、本気で形にしたい」という想い。

単なる中古車売買ではありません。自分が人生をかけて向き合ってきたスポーツカーの世界を、価値が分かる人に、正しく届けたい。全国の“クルマ好き”と、きちんと顔の見える関係でつながりたい。

そのために、ネットとSNSを軸にした新しい事業の入り口を、今まさに作ろうとしています。

しかし、日々の販売や整備の業務がある中、広報にどのように取り組んでいけばいいのか模索をしています。今回の募集では、SNSを中心として、ネットでの広報を強化し、全国の「クルマ好き」への認知を広げ、淡路島にファンが集ってくる未来を目指していきたいと考えています。

【募集の背景】
構想も、情熱もあります。投資の準備も進めています。



事例4

業態

観光業

外部人材への 依頼分野

総務・経理

外部人材 の属性

会社員・副業

財務・経理の支援経験あり

導入背景・課題感

観光関連の施設を運営する同社では、労務管理や経理などの業務が古いやり方で、効率化に手がつけられていない状況があった。

ただ、高額ツール導入はできず、かけられる費用も限られている中で、どんな手段があるのか、どのように手をつけていけばいいか、調査や検討も進められていない中で、知見のある方の募集を行った。

プロジェクト内容

STEP1 現状把握

- ・現在の状況や制約条件などを管理職にヒアリング
- ・担当スタッフへのヒアリング
- ・目指す状態と課題の解決策の整理

STEP2 解決方法・施策の提案

- ・具体的な導入ツールの調査・比較
- ・実際にかかるコストを踏まえて提案

STEP3 施策の実行

- ・導入プロセスの整理
- ・テスト運用やマニュアル等の作成

今後期待できる生産性向上

①実際に労務や経理の業務効率化のためのツール検討が進み、導入され活用される状況になっている。ミスの減少を含めて、業務時間削減につながる。

②また、その結果、新たに人を採用した際にも、スムーズに引継ぎなどをすることができ、会社のバックオフィス部門の生産性向上を実現することができる。



parchezkaorinoyakata



「香りのテーマパーク」を支えるバックオフィス環境を整備するプロジェクト

PROFILE



プロジェクトについて

【香りを受け継ぐ土地で、癒しの空間を提供する】

淡路島は、香木が流れつき朝廷に献上した、と日本書紀に記録されており、現在でも線香や香りに関連する製品を全国に供給する「香り」の島です。

バルシェは1993年に創業、「香りの館・香りの湯」を運営しており、ハーブ園、温泉、宿泊施設、オリジナル香水づくりやエッセンシャルオイルづくりなどの体験コンテンツ等を通して「癒し」を提供しています。

開始から30年を超える中、着実に認知度を上げていき、現在では、毎年約20万人が訪れており、淡路島＝香りというイメージを持つ機会をつくっています。

コロナ禍や淡路島の観光地化が進むなど、事業環境も変わって盤石とは言えない中で、ハーブを使ったソフトクリームやハンバーガーの販売をはじめ、新たなオリジナルブランドづくり、並びにSDGsにも取り組んでいる最中です。

バルシェ
<https://www.parchez.co.jp/>

【募集の背景】

事業面では新たな挑戦も始めているバルシェですが、着手仕切れていないのがバックオフィス部門の効率化・仕組み化です。

30年前の立ち上げ当初からあまり大きく手をつけられておらず、アナログな部分が残っています。例えば、出勤時のタイムカードは、パートの方も多いので集計には時間がかかっています。

年齢層も高く、ITツールに馴染みがないスタッフが多いという組織状況もあり、バルシェの各業務にフィットした仕組みにするためには、どう考えて、何を導入していけばいいのか、手付かずになっている状態です。

多額の費用をかければ導入できるITツールもありますが、資金的な余裕もなく、初期コスト・運



事例5

業態

農業・飲食事業等

外部人材への 依頼分野

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

農業やカフェ、スペース運営など様々な事業を手がける同社では、広報は、専門のスタッフがおらず、行っているものの、大きな効果を上げられていない状況にあった。

今後の安定的な事業運営を目指すために、広報を強化し認知度を高めて来客を増やしていく必要があると考えていた。

プロジェクト内容

【STEP1】現状整理・会社理解

- ・これまでの事業・活動ヒアリング
- ・SNS/HPなど広報の現状把握
- ・現状と今後の事業の棚卸し

【STEP2】広報・事業戦略の設計

- ・SNSの発信テーマ・投稿方針の策定
- ・HPの内容整理・更新企画
- ・企業向け戦略設計

【STEP3】実行・改善

- ・SNS投稿の運用・改善
- ・広報物の制作・情報整理

今後期待できる生産性向上

- ①単発的に行っていたSNSやHPでの発信、制作物の作成に一貫性が生まれ、集客を増加させるための効果的な方法が確立される。
- ②その結果として、収益の向上を実現することができ、その後の雇用の確保や安定的な経営の実現が期待できる。

誰もがともに生きる社会を淡路島で。MUKUの広報・事業戦略をともにつくる副業/兼業パートナー募集！

PROFILE

編集

オファーする

掲載期間 ～ 2026/01/04



プロジェクトについて

特定非営利活動法人MUKUは、“誰もがともに生きる社会を創る”を理念に、多様な取り組みを行っています。

活動はTOPイラストの通り多岐にわたり、今後の構想も含めて広がっています。

農 | MUKU FARM（農薬化学肥料不使用で栽培）
商 | MUKU marche（農作物を価値化する直売所）
学 | リトリートツアーの企画運営（農や自然を通した学び）
支 | 就労継続支援（多様な働き方・選択肢づくり）
産 | 干し芋など加工品の6次化（農作物の価値を高める）
贈 | レンタルスペースの運営（地域の交流や撮影の場）
結 | 産学公民連携が結実する場
療 | 園芸療法 / 食事療法 / 動物介在療法
運 | 無人電動キックボードで地域活性
泊 | 宿（地域とつながる特別な体験）

今後強化したいのは

- ・リトリートツアーの企画運営
 - ・企業向けおやつサブスク（干し芋などToB加工商品の開発）
 - ・体験型プログラムの整理・発信
 - ・レンタルスペースを活かしたコミュニティづくり
- など、まだ伸びしろのある領域です。

しかし、正社員1名が12月末で退職予定で、現在は代表と少人数の体制で、現場・運営・広報のすべてを兼任している状況です。

特に課題となっているのは

- ・SNSやHPの更新のリソースに限りがある
- ・カフェやレンタルスペースの認知がなかなか向上しない
- ・ToB向け商品の販売・提案が伸びきれていない
- ・リトリートや体験プログラムの「整理・言語化」が追いついていないなど

広報を強化したい想いはあるものの、リソースが足りず大きなボトルネックになっています。

事例6

業態

菓子製造・販売業

外部人材への 依頼分野

経営企画

外部人材 の属性

会社員・副業

企業の経営支援の実績あり

導入背景・課題感

菓子の製造・販売事業を行っている同社では、近年事業は安定しているが、今後さらに投資を行い事業の展開・収益率向上を検討していた。

また、社内での人材育成も進めていきたいと思っているが、社長が考えていることを言語化したり、整理することができずに、共有できていない状況が生まれていた。

プロジェクト内容

・これから会社をどうしていきたいのか
・また、どのような課題から優先的に取り組むべきなのか
を中心に、定期的な対話をしながら、理念・価値観や指針、または事業展開の計画を可視化し、何をどこから取り組むのか、優先順位を決めて落とし込む

今後期待できる生産性向上

①経営指針書や、会社で大事にする価値観が明文化されて、社内でも共有できる状態になっている。また、その過程で、経営として取り組むべき優先順位も明確にして、課題解決を進めることができる。
②その結果、中核を担う人材の育成が進み、収益率の向上も実現することができ、全体の生産性が向上することが期待できる。

「安心できる美味しいお菓子を届ける」革新を続ける老舗で 今後の経営指針づくりに伴走するメンバー募集

PROFILE

編集

オファーする



兵庫県



プロジェクトについて

【会社紹介】

弁天堂の創業は1879年（明治12年）、創業から146年を迎え、現在は5代目となる桑名寛和社長が率いています。

大切にしているのは「gateou naturel avec amour（ガトー・ナチュレ・アベック・アモーレ）」。フランス語で「自然なお菓子を愛を込めて作る」という意味です。

手間暇をかける。楽をしない。
安心できる材料を選ぶ、不要なものは加えない。
「自分の大切な人に美味しいお菓子を安心して食べてもらいたい」という思いです。

和菓子づくりから始め、約30年前からは原料にこだわった無添加のお菓子作りを追求し始め、現在は「コープ自然派」など趣旨に添った企業に洋菓子を提供しています。
<https://www.shizenha.net/article/48838/>

【募集の背景】

素材にこだわった商品は高く評価され取引先も増えました。
現在、経営は安定しているものの、将来を見据えると課題は山積みです。

事業的には、直接販売の比率を増やしていきたいと考えています。
3年前には工場脇に直営店舗を開設、好評を得ていますが、今後さらにこの直販の売上を伸ばしていくために、新たな出店も検討しています。
また、インターネットでの販売も始めて試行していますが、まだ軌道には乗せられていません。

組織面では、中核を担ってくれる人材の採用や、より自立的に仕事ができる組織・職場環境づくりも必要だと考えています。

【募集内容】

そこで、今回は「社長と対話をしながら、事業方針や組織の価値観を可視化する」プロジェクトに取り組みたいと考えています。

日々、現場での製造や課題対応に追われる中で、

事例7

業態

自動車整備業

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

会社員・副業

ECサイト構築経験あり

導入背景・課題感

新たな事業展開として複数の会社で新たに玉ねぎの生産・販売事業を検討していた。

ただ、販売に関しては、これまで取り組んだことがなく、どこで、どのように販売を進めていけばいいか手探りの状態で進行しており、知見のある人に関わってもらえないかを模索していた。

プロジェクト内容

【STEP1】現状把握、分析

- ・玉ねぎ生産の現状把握
- ・これからの展開構想などを共有

【STEP2】市場調査・方針検討

- ・他社や市場動向を調査
- ・それぞれのモールやプラットフォームの特性・費用を踏まえて検討
- ・販売戦略の立案と検討

【STEP3】ページ制作準備

- ・公開までに必要なタスクの洗い出し
- ・タスクを実行の分担をチームと検討

今後期待できる生産性向上

- ①まずはインターネットでの販売の土台ができ、生産から出荷する流れが構築できている状態になっている。
- ②その結果、さらに生産を増やして販売を増加させる計画を実行していき、収益を向上させることで、新たな雇用の確保も見込んでいる。

hitotoki

案件一覧

オファーする

フォローする

ブロックする

淡路島の農業を持続可能に！地元出身者が0から立ち上げる：ぎ事業のEC構築アドバイザー求む

PROFILE

編集

オファーする

掲載期間 ～ 20:



プロジェクトについて

【これからの農業の担い手を増やすために】

- 「team二毛作」は、中学校からの同級生である
- ・新築やリフォームを手がける経営者
 - ・自動車の修理販売を手がける経営者
 - ・兼業農家

の地元出身の3人が立ち上げたチームで、これから玉ねぎの生産・販売事業を展開していく予定です。

淡路島は玉ねぎの産地としての認知度がありますが、農家は高齢の方が多く、後継者がおらずに耕作放棄地が増えています。また、生産すれば流通自体はできますが、十分な収益を確保して、持続可能な農業とするためには、独自の販売ルートづくりや加工品の開発などを手がける必要があると考えています。

team二毛作は、メンバーの1人が、元々玉ねぎの畑を持っており、生産はしながらももう少し何とかできないか、と相談をし始めたところからスタートしています。本業で農業をしている人はいませんが、地元で育ち、地元を愛するメンバーたちでチャレンジしていき、まずは兼業的に始めていきながら、ゆくゆくは事業を大きくしていこうと構想しています。

【募集の背景】

上記のように、本格的な事業展開はこれからです。

最初にインターネットでの販売ルートを作ろうと考えており、既存のモールに出店する想定をしています。手探りではあるので、実験的に始めてみて、結果を検証しながら、さらなる事業展開を練り上げていこうという段階です。

未来の農業を模索するこの一歩目に、ぜひ力を貸していただきたいと考え募集に至りました。

プロジェクトパートナー

team二毛作 販売担当 大森宗典
淡路島で暮らしをプロデュースしている会社の代表をさせていただいております。今回は淡路島の玉ねぎをユーザーにより親しみ深くするため、生産者が直接お届ける形を考えております。また若い人たちが農業に関わりやすくなるための土台作りなどできたらと思っています。

仕事内容

【STEP1】現状把握、分析 <1ヶ月> ※可能ならば現地での見学

事例8

業態

廃棄物リサイクル業

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

会社員・副業

広報業務経験あり

導入背景・課題感

解体工事や資源のリサイクルを事業としている同社では、自社の発信のためにWEBやSNSの整備を進めていた。

発信は継続的に行ってきたが、今後、WEB・SNSから継続的に顧客獲得ができる状態を目指すために、広報の戦略を新ためて整備する必要性を感じていた。

プロジェクト内容

【STEP1】現状整理と方向性の共有

- ・広報・採用に紐づく現状把握
- ・競合や比較対象の把握
- ・広報・採用PRの戦略策定

【STEP2】広報・WEB戦略の設計

- ・SNS/HP/公式LINEの役割整理
- ・島民に届く発信テーマの企画
- ・会社紹介・採用ページの改善

【STEP3】発信の実行と改善

- ・WEBマーケ(SNSも含む)施策実行
- ・改善

今後期待できる生産性向上

①発信内容を整理し、必要な人にと届けようようにすることで、島内の見込客からの問い合わせが増えて、顧客獲得につながる土台を構築することができる。

②顧客数が増えて、収益をより向上することにより、会社全体としての生産向上を実現することができる。

yamakinmetal@yahoo.co.jp

案件一覧

オファーする

フォローする

ブロックする

淡路島の金属リサイクル企業を“見える化”する広報パートナー募集！

PROFILE

編集

オファーする



プロジェクトについて

■ 会社紹介 / プロジェクトの背景

1 | 淡路島の暮らしを支える、地域密着のインフラ企業

株式会社ヤマキンメタルは、淡路島で金属リサイクル・金属買取・解体工事を行う地域密着企業です。

島の日常生活を支える社会インフラとして長年活動してきましたが、近年は「採用」「広報」「発信」に十分なリソースを割くことが難しく、企業としての魅力が伝わりきっていないという課題がありました。

現場は堅実に回っているものの、

・島民にもっと安心して依頼してもらえる状態をつくりたい

・採用ページやSNSを整えたい

・会社の想いをしっかり伝えていきたい

というニーズが高まっています。

2 | “環境保全”という使命を背負い、法整備前から設備投資を続けてきた会社

21世紀に入り、環境保全・廃棄物削減の重要性が高まる中、リサイクルを取り巻く法律は急速に整備され、従来の設備やシステムでは対応しきれない時代になりました。

ヤマキンメタルは、法整備が進む以前から「地域のより良い生活環境のために、リサイクルはどうあるべきか」という問いに真摯に向き合い、設備投資やシステム構築を先駆けて実施してきた会社です。

また、地域行政や地域住民の皆さまの理解を得ることこそが“信頼される企業への第一歩”と捉え、誠実に事業を続けてきました。

こうした姿勢や価値が十分に外へ伝わっていないことこそ、今回の広報強化を行う理由でもあります。

3 | 広報・WEB戦略をともにつくるパートナーを募集します

今回のプロジェクトでは、専務取締役の植田峻正さんを中心に、ヤマキンメタルの広報・WEBマーケティング戦略をゼロから整えていくパートナーを募集します。

“会社の見える化”を進めながら、淡路島の島民にとって「頼みやすい会社」「相談しやすい会社」になるための発信や情報整理を一緒に行っていくポジションです。