

GFP（農林水産物・食品輸出プロジェクト）×内閣府プロフェッショナル人材事業

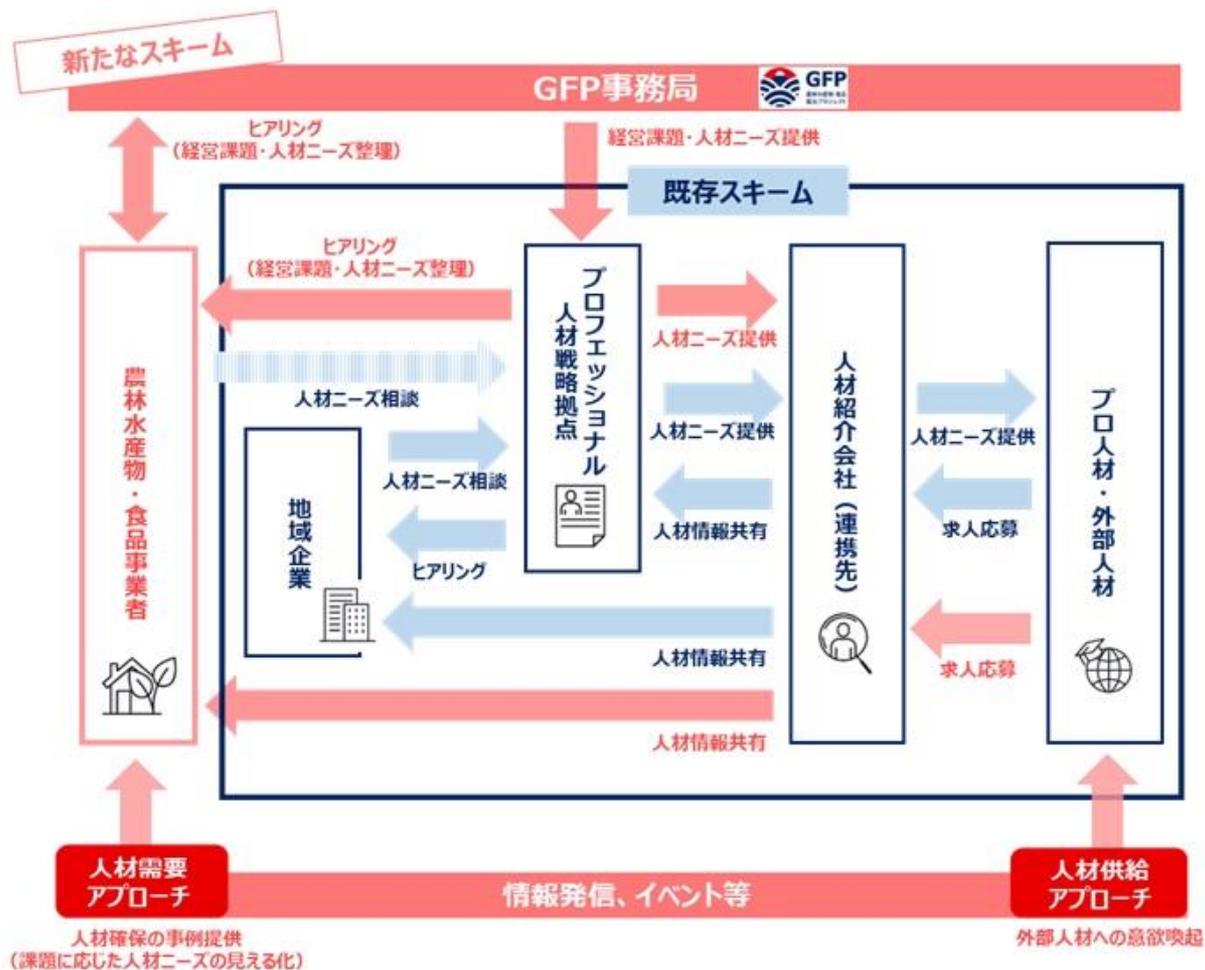
海外展開の人材確保に向けた連携施策について



プロフェッショナル人材戦略拠点との連携

輸出拡大に挑戦する事業者の課題解決に向けて、地域企業の「攻めの経営」への転換に取り組む内閣府プロフェッショナル人材事業と連携し、外部人材の輸出事業参画に向けた取組を開始。

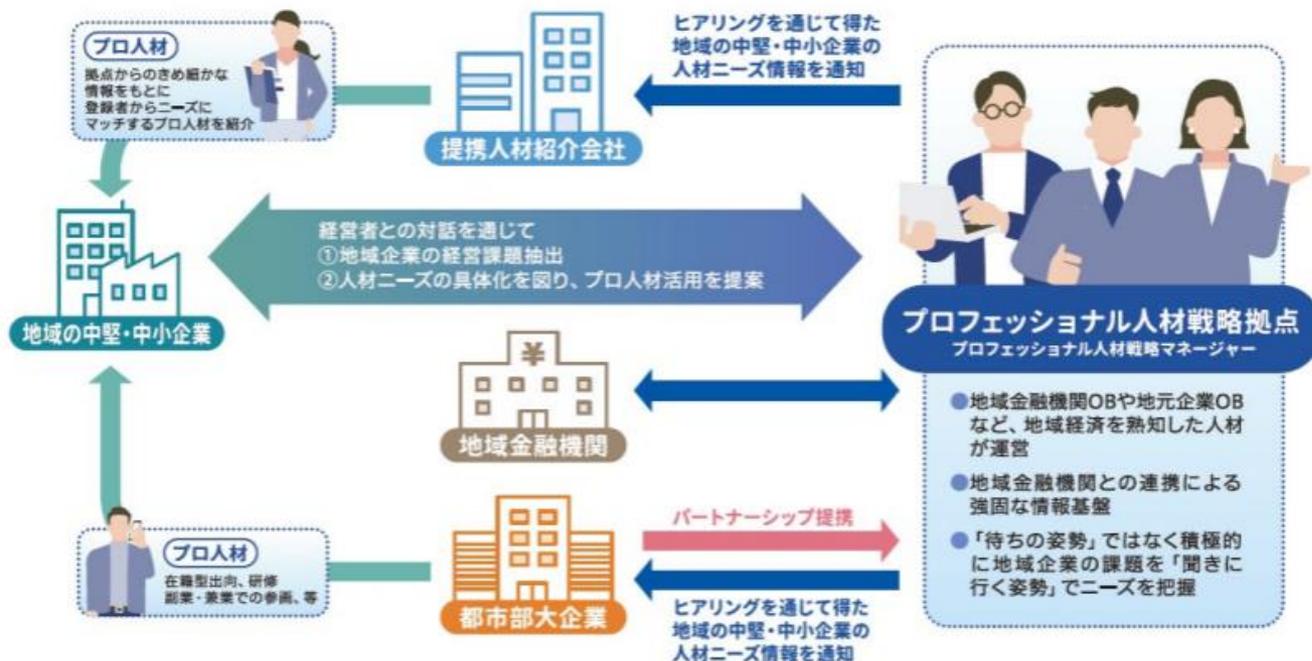
全国の各道府県に設置されるプロフェッショナル人材戦略拠点と、全国に輸出事業者のネットワークをもつ農林水産省GFP（農林水産物・食品輸出プロジェクト）が連携し、輸出に取り組む事業者の経営課題の解決に向けたヒアリング、人材ニーズの具体化、人材マッチングサポート、フォローアップ等を通じて、輸出事業者の課題解決および地方への人材還流に取り組む。



プロフェッショナル人材事業の概要・目的

- 45道府県に設置されたプロフェッショナル人材戦略拠点が、地域企業の「攻めの経営」への転換を促すため、それを実践するプロフェッショナル人材のニーズを発掘し、民間人材ビジネス事業者等へ取り繋ぎ、地域経済活性化を通じて、「ひと」と「しごと」の好循環を生み出すことが事業目的

- STEP 1** 企業が持つ潜在成長力への目覚めを喚起し、「攻めの経営」への転換を促進
- STEP 2** 企業の成長戦略実現のために、プロフェッショナル人材のニーズを具体化し、決断を促進
- STEP 3** 各種関係機関やパートナーシップ企業等と連携し、プロフェッショナル人材のマッチングをサポート
- STEP 4** 採用後も経営者等に対してフォローアップを行い、プロフェッショナル人材が企業で活躍できるよう支援



※プロフェッショナル人材事業パンフレットより抜粋

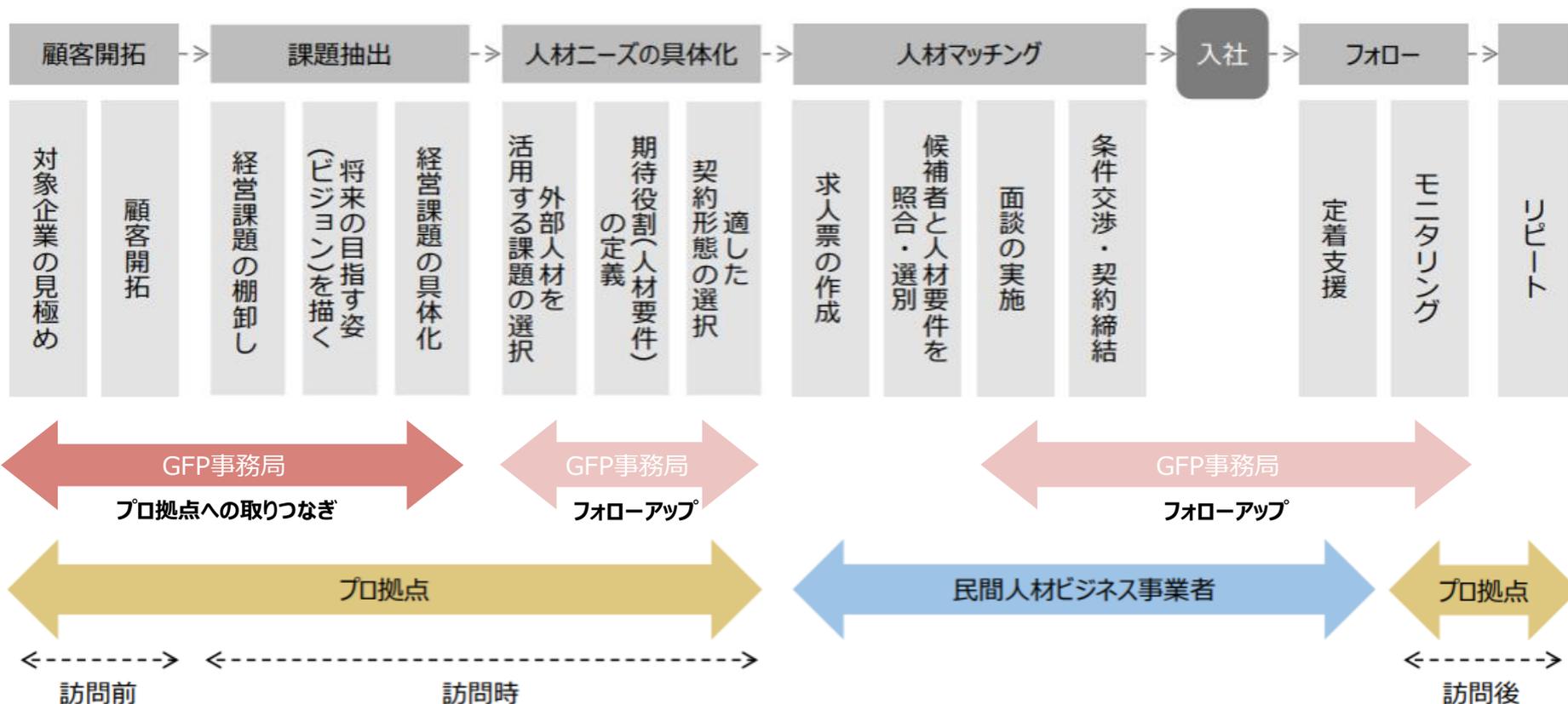
プロ人材拠点と、民間職業紹介の違い

- プロ人材拠点の役割は、適切な外部人材をマッチングして、経営課題を解決すること

	プロ人材拠点	民間職業紹介
目的	経営課題の解決	人材紹介
対話の相手	経営者	人事担当
紹介する人材	企業の経営課題に資する プロ人材	人手不足を補う 労働人材
職業紹介事業の許可	無	有

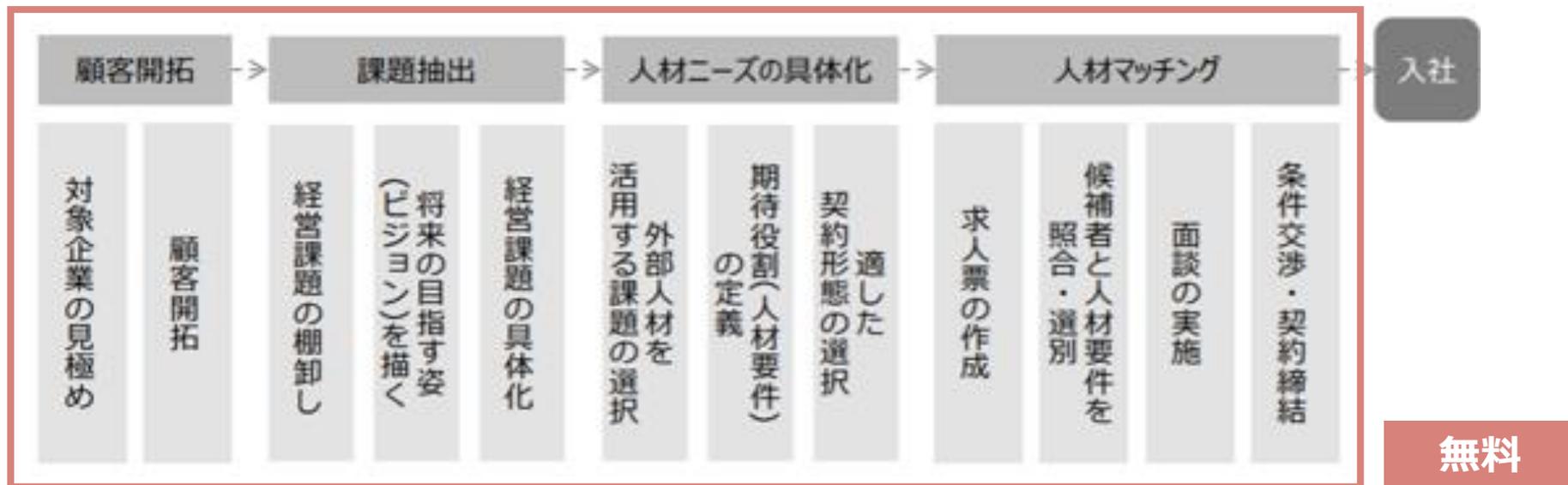
プロ人材事業における人材マッチング

- プロフェッショナル人材事業では、プロ拠点が「顧客開拓」「課題抽出」「人材ニーズの具体化」を行い、企業ニーズを民間人材ビジネス事業者に取り繋ぐことで、人材マッチングを実施



プロフェッショナル人材戦略拠点の活用にかかる費用

GFPならびにプロフェッショナル人材戦略拠点の活用については費用はかかりません



【費用発生タイミング】

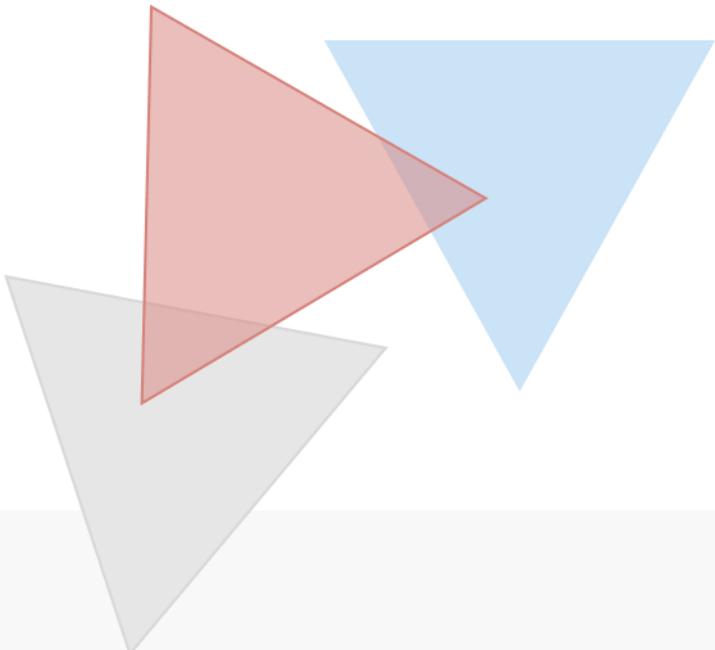
民間人材事業を活用し、**人材採用ができたタイミングで費用が発生**することになります。

※人材採用が決まる前までに採用を断念した場合などには費用は発生しません

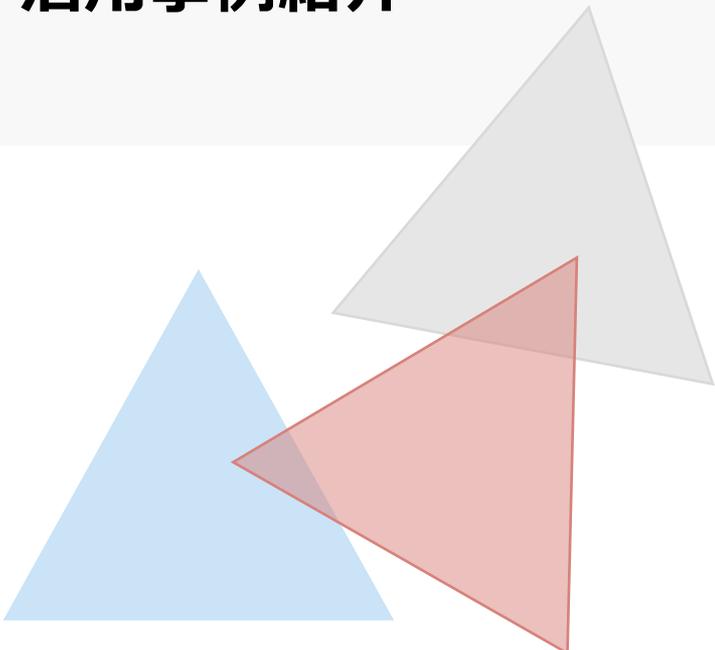
【費用イメージ】

一般的に人材会社を活用したときと同様の金額が発生します（人材会社によって変動します）

（例）正社員雇用を行う場合、仲介手数料として年収の30%～35%程度
兼業・副業社員雇用を行う場合、仲介手数料として5万円～15万円程度



プロフェッショナル人材戦略拠点 活用事例紹介





〈会社の基本情報〉

創業年	: 1795年
住所	: 静岡県掛川市横須賀38
業種	: 醤油の製造販売業
取扱品目	: 木桶醤油
売上高	: 90百万円
従業員数	: 4名

〈事業内容〉

1795年に創業以来、昔ながらの「木桶造り」にこだわり国産原料丸大豆・小麦を活かした天然醸造による醤油造り

〈当社の強み〉

・蔵の柱や桶にすみ着く「蔵ぐせ」と表現している乳酸菌や酵母菌により、風味豊かで唯一無二の醤油を提供

〈事業展望〉

- ・2021年度から（一社）木桶仕込み醤油輸出促進コンソーシアムの一員として、北米/EUをターゲットとし木桶醤油をプレミアムな醤油としてブランディング中
- ・2022年度自社単独としてJETROの「パートナーによるハンズオン支援」を受け、中国をターゲットとしてオンライン商談を繰り返すも成約には至らず
- ・2023年1月以降は主なターゲットはEUとする
- ・2023年3月のFoodex出展後、EU/ロシア/中東への輸出案件の商談継続中

〈経緯〉

- ・HACCPとFSSC認証の取得に関するコンサルタントを探しており関心を持った
- ・一方で、GFPと打ち合わせを行う直前に信用金庫から人材の紹介が行われ、そちらを採用しようと考えていた
- ・静岡県プロ人材戦略拠点から副業・兼業において知見やノウハウを活用できる方法を聞き、幅広く人材を検討することとした

〈企業の経営課題・輸出上の課題〉

- ・生産規模を拡大し海外販路開拓を本格的に進める段階を迎えている
- ・主に欧州北米をターゲットとして、木桶醤油のプレミアムなブランドイメージの確立を図っており、海外営業のプロ人材が必要
- ・消費量減少傾向の国内市場から脱却し海外展開を図ることが、当社の成長戦略には欠かせない

〈求める人材〉

- ・和食文化/当社の製品の特性・優位性を英語にて説明のできる方
- ・食品/嗜好品等について、海外バイヤーとの商談経験のある方
- ・海外への食品輸出における商流に詳しい方
- ・輸出業務、輸出手続きに長けている方
- ・海外出張、短期滞在など、ネットワーク良く北米欧州等に出向くことができる方

※コンサルタント（一緒に全体戦略や展示会出展等を考える人材）は今回対象外とした
 コンサルタント業務は現在利用しているJETROのハンズオン支援にて対応を行う

〈応募状況〉

- ・利用人材会社 : サンカク（リクルートの副業兼業のマッチングサービス）
- ・人材会社の選定理由 : キャンペーンを実施しており、価格面が安価で営業に力を入れていること
- ・採用スケジュール : (掲載開始) 11/16 → (掲載終了) 12/7 → (面接終了) 1/12
- ・応募人数 : 38名
- ・属性 : 半数程度がコンサルタント（SNSコンサル、IoT・DXコンサルなど）
副業が許可された大企業社員
40~60代

〈マッチング人材〉

兼業者① (EU展開に向けたピンポイントアプローチ人材)

- ・年齢 : 63歳（会社退職済み）
- ・経歴 : 化学製品（接着剤）の米国輸出実績（アメリカ展開時にシェアNo.1まで引き上げた）
- ・採用の決め手 : 欧州輸出に向けて具体的なステップ提案があり、販路開拓の課題が浮き彫りになったこと、その原因が解決できる道筋が見えたことが業務委託の要因

副業者① (webマーケティングを通した幅広いアプローチ人材)

- ・年齢 : 45歳
- ・経歴 : 中小企業から大企業まで幅広く業務経験あり。現在は製造業で、webマーケティングの知見あり
- ・採用の決め手 : 話をした中で一番情熱を感じた。マーケティングの自走までを想定した提案があり、自分にはないアイデアを持っていたことが業務委託の要因

業務委託契約の内容（想定）

- ・人材紹介手数料 : 5万円×2名 = 10万円
- ・報酬 : 5万円/1か月
- ・労働時間 : 5時間/1週間
- ・契約期間 : 3か月

〈プロ人材拠点の声〉



- ・通常であれば、今回のような案件であれば20名弱応募がある程度であるため、非常に多くの方が興味・関心を持っていたということ
- ・38名もの人材から手が上がった背景には栄醤油醸造が新しい事業を進めており、発展性や将来性に対して魅力を感じたのではないかと考えている
- ・また、今回利用したサンカクは「ふるさと副業」をテーマに、成長意欲・地方貢献意欲の高い会員登録者（副業人材）とのマッチングを強化しており、人材紹介会社の経営戦略と今回の応募ニーズがマッチしたため

〈企業からの声〉

- ・当初、海外販路開拓人材という考え方がなかったが、GFPからの声かけにより着手した
- ・面談の過程で販路開拓に向けた原因分析、多様なアドバイスをもらって有益だった
- ・面接を通じて、行き詰っていたポイントも分かり、エンドユーザーへのアプローチ方法の具体策が見えた
- ・応募者の（報酬ではなく）地域の零細企業応援のインセンティブに驚いた
- ・輸出事業計画の体制図に、あるべき姿として記載ができるようになった
- ・目の前の作業に追われ、重要だが急ぎではない案件に対応できていなかった
 今回、プロ人材拠点からの手取り足取りプッシュいただいたことから、採用に繋がった



代表取締役 深谷 允 様

〈GFP×プロ人拠点 人材確保事例〉 株式会社 カクニ茶藤

常勤

海外営業



〈会社の基本情報〉

- 創業年 : 1977年
- 住所 : 静岡県静岡市葵区
牧ヶ谷2083
- 業種 : 茶の製造・加工
- 取扱品目 : 茶
- 売上高 : 160百万円
- 従業員数 : 41名

〈事業内容〉

- 国内では大手飲料メーカーのペットボトル茶飲料抽出用原料を製造する他、海外の大手コーヒーチェーンに抹茶など様々な緑茶製品を供給。また業務用茶葉の他、飲料原料をはじめ食品用原料まで多岐にわたって供給
- 〈当社の強み〉
 - 有機栽培などに取り組んでいる個性あふれる茶農家と連携し、茶園から最終製品までを国際基準でマネージメントするサプライチェーンのバーチャルインテグレーションに取り組んでいる
- 〈事業展望〉
 - 近年、世界的な緑茶ブームから、有機緑茶の需要が高まっているため、アメリカのオーガニック認証であるUSDA/NOPを取得し、有機緑茶の海外輸出に力を入れている（輸出比率：売上の46%）
 - 今後のターゲット先としてマレーシア・中東・インド等を対象に、抹茶の健康効果を一つのオプションとして市場開拓を進める。インドについてはタイミングを見計らっている

〈経緯〉

- アメリカをはじめヨーロッパ、アジア、オセアニア各国に日本茶を輸出している。品質管理を徹底するために2014年にFSSC22000を取得。近年海外では日本食ブームの影響でコーヒーショップはもちろん、スーパーや専門店での販売や、アイスクリーム、製菓原料としても緑茶商品が扱われるようになるなど、海外市場は拡大を続けている
- 現在、生産体制を強化するために工場の増設及び新設備の導入を進めており、2024年3月頃から増産体制が整うため、新規市場開拓に向けて海外営業の増員を模索していたところ、静岡県プロ人材戦略拠点から本事業の紹介を受け活用を検討するに至った

〈経営・輸出上の課題〉

- 現在、常勤している海外営業社員は3名だが、海外からの受注対応業務で手一杯になっている。業容拡大のため、海外への更なるアタックをしていく為に人員倍増を検討

〈求める人材〉

- 海外顧客との連絡等があるため、英語でのコミュニケーションが取れる方
- TOIEC（800点～）・普通自動車運転免許 必須
- パソコン操作（ワード、エクセル中級程度）
- バリバリ海外で働いていただける方希望
- ※宗教、国、言語、肌の色関係なし

〈プロ人材拠点の声〉



- 72社の人材会社と連携中。実績面ではパーソル・リクルート・ビズリーチの3社が多い中で、今回ワークポートという比較的新規の人材紹介会社を掘り起こせた
- 広告掲載の面では、一次産業の魅力・海外輸出の意義等も含め、今後より受入企業様の魅力が伝わるよう尽力していきたい
- 人材からの応募が多いのは有難い限りであるが、受入企業様の人事ご担当者様（専属でない場合も多い）のキャパシティにも鑑み、“捌き方”の省力化は今後検討していきたい

〈応募状況〉

- 利用人材会社 : 株式会社ワークポート、株式会社ヒルストン
- 人材会社の選定理由 : 拠点から実績のある14～15社へ依頼。上記2社より人材紹介あり
- 採用スケジュール : (GFP面談) 9/29 → (人材会社へ共有) 10/12 → (人材会社MTG) 10月下旬 → (広告掲載) 10/21 → (面接終了) 12/27 → (広告掲載終了) 1/11
- 紹介人数 : 9名（ワークポート：8名・ヒルストン：1名）
- 属性 : 沖縄・京都・宮城等全国から、英語を使った職務を希望する人からの応募多数
TOEIC：540点～890点のレンジ

〈採用人材〉

採用者（将来的に海外新規開拓を担う人材）

- 年齢 : 44歳（スリランカ系日本人）
- 経歴 : 製造業に関わる現場経験から営業・品質関連に従事
- 採用の決め手 : 茶業界自体への意欲や情熱が高い点

採用者の働き方（想定）

- 報酬 : 400～600万円/年、労働時間：8:30～17:30（休憩60分）
- 時間外労働 : 20時間程度/月、週休二日制（年間休日数：120日）、マイカー通勤可
- 役割 : 海外出張（年5-6回）通じた新規販路開拓の役割を期待。業界初心者のため、茶の製造工程・商流へのキャッチアップが必要。まずは簡単な作業を通じて、製造・仕入れ・商品開発の一連を学んでいただく予定。

〈企業からの声〉

- 茶業界は歴史が長く、専門寄りの知識が求められるため海外営業ひとつにしてもピンポイントでお願いすることが難しく、常勤いただける方を探していた。こちらの希望条件に沿う方が見つかって嬉しく思っている
- 人事担当が不在（役員が通常業務と兼務）な中、今回プロ人材拠点様に求人票等の書類作成・人材会社との調整・広告掲載を対応いただいたのが大変助かった
- 今回有難いことに多くの応募・照会を頂いた。応募者ごとに担当者様が異なることもあり、面談調整に時間を要した。今後は書類確認→面接日時調整→面接のサイクルをより効率的に回していける仕組みがあると有難い（調整ツール等）



代表取締役会長
加藤重樹様



〈会社の基本情報〉

- ・ 創業年：2006年
- ・ 住所：鹿児島県指宿市山川岡児ケ水1266-1
- ・ 業種：キャベツ・かぼちゃ等の生産
- ・ 取扱品目：キャベツ・かぼちゃ・ケール等
- ・ 資本金：3百万円
- ・ 従業員数：15名
(内、特定技能外国人派遣社員5名)

〈事業内容〉

- ・ 「消費者目線にたち、我が子に喜ばれる野菜づくり」という理念のもと、鹿児島県指宿市に位置する38haの畑にて、品質・安心/安全に拘ったキャベツ・ケール・枝豆等の生産、販売を行っている。
- ・ 鹿児島県庁・農水省：GFPと連携した輸出取組を進めており、商談会・マッチングでPIIH（DON DON DONKI）と繋がったことをきっかけに令和元年11月からキャベツのシンガポール向け輸出を開始し、同年11月～12月で合計2,700ケースを出荷、輸出額は290万円であった。
- ・ 生産面においてはJGAP及びASIA-GAPを取得・実践しており、植物検疫協会から共有された各国における残留農薬基準値のリストを基に、農薬の不使用・不検出を徹底している。
- ・ 自社での輸出だけでなく、鹿児島内の生産者のGAP取得支援・輸出産地づくり支援も積極的に行っている。

〈経緯〉

- ・ 栽培実績があり、かつ後述のサツマイモ畑の輪・転作においても適性の高いカボチャを新たな輸出品目として更なる輸出拡大を図りたい。過去の調査においても、海外産品と比較して日本産カボチャの品質の優位性は確認されており、輸出ポテンシャルが高い品目。
- ・ また、既存輸出品目のキャベツについても、更なる輸出拡大のため、産地の魅力を伝えられるPR動画の活用や、バイヤー招聘、輸出量拡大に向けた産地拡大等に取組む必要あり。
- ・ 国内輸出商社はもちろん、特に海外のバイヤーに、実際に生産環境・作業の拘りを見て・理解いただくことが安定的な関係性を構築する上で重要。

〈経営・輸出上の課題〉

- ・ 特に大ロット販路確保の部分は、整備されたドキュメントを横展開していくことが必要（他農家への指導を一件一件行うマンパワーはない）。そこを担当できる人材が現状いない。

〈求める人材〉

- ・ ジェトロHP等から海外（特に台湾）輸出向け規制情報を読み取ることができる
- ・ Word・PowerPoint・Excelを使用しながら資料作成ができる

<想定業務内容>

- ・ 台湾輸出向けカボチャの栽培マニュアル整備
- ・ その他ドキュメント作成サポート

〈プロ人材拠点の声〉

鹿児島県
プロフェッショナル人材戦略拠点

- ・ 副業兼業の人材募集において、エージェント型とプラットフォーム型の2つの手段があるが、大吉さんより、選定基準として、以下2点①低コスト②人材登録者数が多いの要望があり、プラットフォーム型：パーソル、リクルート、ランサーズ、みらいワークスの4社に選定。
- ・ 営業担当から人材条件や進捗状況の報告・相談を粘り強く行った事が、採用（予定）に繋がった実感がある。リクルートの場合、座談会形式で候補者と集団面接できる制度があり、候補者の志向性を加味した上で、効率的にマッチングを実現できた。
- ・ 事業者へ人材会社紹介以降、拠点から人選状況等の把握が難しい点を今後改善したい。拠点・GFPだけでなく人材会社も巻き込んでの一貫した情報連携の仕組み構築が必要。

〈応募状況〉

- ・ 利用人材会社：サンカク(リクルート)
- ・ 人材会社の選定理由：農業系副業人材が多いと鹿児島県プロフェッショナル人材拠点から紹介があったため
- ・ 採用スケジュール：公募(応募5名)→書類選考(合格2名)→1/25座談会(2名)→2/10最終面接(2名)→採用予定1名
- ・ 紹介人数：5名(30代男性・商社勤務(採用予定)、60代男性・元大手金融機関(最終面接迄)、20代男性・コンサル勤務、20代男性・デジタルマーケティング企業勤務、40代男性・台湾出身)

〈採用人材〉※予定

採用者（将来的に海外新規開拓を担う人材）

- ・ 年齢：30代(男性)
- ・ 経歴：新卒から総合商社に勤め、現在はデベロッパーにて首都圏の再開発事業を推進。前職では原料の営業担当として買付から販売までの貿易業務を担当。前職で一部青果品の輸出に携わった
- ・ 採用の決め手：前職の経験からベースの貿易知見がありつつ、規制・農業等の専門知見はさほど多くなくても、素直に作業をしていただけそうな点・鹿児島に想いを持っている点
 - 規制面の知見は植物検疫協会に助力いただけたことが決まったため、知見よりも作業力を重視

採用者の働き方（想定）

- ・ 報酬：5万円/月、労働時間：16-17時間/月
- ・ 役割：台湾輸出向けカボチャの栽培マニュアル整備、その他ドキュメント作成サポート

〈企業からの声〉

- ・ 家族経営から始まったこともあり、これまで人材を確保する上では近隣のパートタイム主婦やデパート経由での臨時作業員が中心であった。書類作成等の事務作業が得意な人材は採用したことがなく、副業・兼業形態となると募集媒体も分からなかった。
- ・ 今年度、台湾向けカボチャ商談が纏まったロットで進んだことでマニュアル整備が必要となり、調査・事務スキルを持つ人材が必要なタイミングであったので、農林水産省・プロ人材拠点様から人材確保のお話をいただけたことで台湾向け取組を前に進めることができました。結果、必要スキルを兼ね揃え、カボチャだけでなく他品目にも興味を持っていただけたような熟意ある人材と接点を持つことができたので今後一緒に働けるのが楽しみ。



専務取締役
大吉 枝美 様

〈GFP×プロ人拠点 人材確保事例〉 山松水産

常勤

貿易業務



〈会社の基本情報〉	
・ 創業年	: 1969年
・ 住所	: 〒421-0212 静岡県焼津市利右衛門1334番地23
・ 業種	: 水産物加工・販売、冷蔵倉庫事業
・ 取扱品目	: 水産物
・ 売上高	: 73億円
・ 従業員数	: 67名

〈事業内容〉	
・ 「極味の先へ。(KIWAMI, for the best taste.)」を企業コンセプトとし、まぐろを主とする水産物の仕入れ・加工・販売を手掛ける卸売事業と、超低温冷蔵庫などの設備を備えた冷凍保管事業を展開	
〈当社の強み〉	
・ マイナス50℃以下の超低温冷蔵庫、HACCP対応の加工工場を持ち、FSSC22000の認証を取得。安心かつ高品質な赤身の提供に取り組んでいる	
〈事業展望〉	
・ 日本産の赤身のマグロを評価してもらえ、かつEU HACCPにより競合他社の参入が少ないブルーオーシャンであるヨーロッパを中心に輸出へチャレンジしていきたい	

〈経緯〉

- ・ 現在は、香港等のアジアがメインだが、将来的にヨーロッパ諸国やアメリカに販路を開拓していきたい。EUへの水産物輸出には、生産から加工、保管までの工程においてEU HACCPの認定が必須であり、2023年12月に取得。取引先からの要請もあり、2023年1月に米国FDAに登録。国によって輸入に関する制度が異なるため、必要書類や施設登録の要否、規制や関連法など個別に対応しながら、拡大していきたい。
- ・ ここ数年の、国内のマグロ消費量の減少を踏まえ、今後海外事業部署の確立を目指している。まずは英語に強い人材を探る中で、静岡県プロ人材戦略拠点から本事業の紹介を受け活用を検討するに至った。

〈経営・輸出上の課題〉

- ・ 日本からEUへの冷凍マグロ製品の輸出はあまり多くないため、販売先の確保が必要であり、海外バイヤーの求める規格や加工形態、品質基準等を把握したい
- ・ 現状海外バイヤー等とのやり取りは専務1名で担っているため、EU市場の開拓に向け、英語に堪能な人材確保を検討
- ・ toC向けは解凍技術上難しく、toB向けのみ（ブランディングやWebマーケ人材は不要）

〈求める人材〉

- ・ 貿易事務をこなすのに必要な英語力がある方
- ・ 事業立ち上げフェーズにより多様な業務実施への理解がある方
- ・ 貿易事務（特に輸出事務）の経験がある方

〈プロ人材拠点の声〉



- ・ 山松水産の求める人材に対して、①海外事業のエキスパート人材に強みのあるエージェント（JAC、サイエスト）②求職者登録最大級のエージェント（リクルート、パーソル）③静岡県希望求職者に強みのあるエージェント（リンク・アンビション、ワークポート）を使い分け、マッチングの可能性を高めることにより、希望人材の採用を決定することができた。
- ・ 当社がエージェントを初めて使う中で、エージェントと積極的に情報交換することによりマッチングを実現することができた。
- ・ 貿易実務の経験者は多くはない中で、年間の中で求職者が最も動く4月入社希望（エントリーは前月の2～3倍）の方とタイミングよくマッチングできたことが良かった。

〈応募状況〉

- ・ 利用人材会社 : 7社
- ・ 人材会社の選定理由 : 拠点から実績のある7社へ依頼。サイエスト、リンク・アンビションの2社より人材紹介あり
- ・ 採用スケジュール : (人材会社へ依頼)9/26→(求人掲載)10月→(候補者紹介)1/25→(1次オンライン面接)2/9→(2次面接)2/17→(内定)2/23→(入社予定日)6/3
- ・ 紹介人数 : 2名(サイエスト:1名、リンク・アンビション:1名)
- ・ 属性 : 貿易関連の実務経験があり、英語を使った職務を希望する人からの応募あり

〈採用人材〉

- 採用者（貿易実務を担当し、海外との窓口を担う人材）
- ・ 年齢 : 30代女性
 - ・ 経歴 : 静岡県内運輸業者にて輸出入業務担当に従事。海外留学経験あり。
 - ・ 採用の決め手 : 輸出入実務経験があり、アメリカの大学を卒業し、英語が堪能な点
- 採用者の働き方（想定）
- ・ 勤務時間 : 8:00～17:00（休憩90分）
 - ・ 時間外労働 : 10時間程度/月、週休二日制（年間休日数：105日）
 - ・ 役割 : 顧客との納期調整、出荷スケジュール管理、貿易関連書類全般の作成、輸送、通関などの手配等水産加工物の輸出に関する一連の貿易業務を担当頂く。初めは国内業務8割・海外展開2割の比率で対応頂き、海外事業の拡大に伴い、輸出業務の割合を増やしていく。

〈企業からの声〉

- ・ まぐろの国内需要・消費は減少しており、国内では価格競争に陥ってしまっている背景から、輸取出組をスタートした。まずアジア圏をターゲットとし、JETRO/ハンズオン支援を受け、香港への出張同行等頂いた。JETRO/ハンズオン支援にて専門家からのコンサルティングは受けられており、今後の拡大に向け日常業務の中で貿易事務を専任でおきたいと思ひ、雇用形態は常勤を選択。英語が堪能な方を採用することができ、嬉しく思っている。
- ・ これまでの人材採用は、大手の採用媒体もしくは社員からの紹介等をメインにしており、エージェントを利用したのは初めてであった。今回のように貿易実務経験×英語とニーズがはっきりしており、かつ専門性を求める場合、エージェントの利用が有効であると感じた。



専務取締役
松永大地様

(海外展開×副業人材活用)

(ブランディング×副業人材活用)

07 秋田県 **業務委託契約(準委任型)** **DX人材のマッチング**

海外に向けた「昔ながらの醸造を伝える蔵」の情報発信と、蔵案内のマニュアル化

1 抽出された経営課題
インバウンド需要への対応と、海外営業に向けた活動へのサポート

秋田県発祥の観光地として、これまでQRコードを活用した英語案内や商品説明を設置してきましたが、インバウンドの増加に伴い、昔ながらの醸造文化を更に的確に発信する必要性を感じていました。ワインでは小さい蔵でも地域に根差した特徴を表現することで商品の愛好者を獲得しています。これに倣い、味噌・醤油も発祥文化として、同様の取り組みを強化し、海外への販路拡大を図る必要を感じました。

2 プロ人材に与えられたミッション
伝統的な醸造蔵の佇まいや、昔ながらの仕込みの魅力を明文化し、これを発信すること

古くから続いている手造りの醸造方法も当たり前になりすぎて、自社の強みや魅力を伝える力が弱いところを改善したいと考え、この課題解決に向けて人材を求めるところになりました。このため、テロワールに理解が深く同じ発祥食品であるワインを海外に向けて売っている経験を活かしたアドバイスなどを期待するほか、発祥の不思議を見学者の視点で見、感動出来る形で蔵案内や体験・情報発信など、海外に向けた今後のツアー客の対応に活かせる戦略の策定をしていただくことをミッションに据えました。

3 プロ人材がもたらした効果
自社だけでは取得出来ない専門的な知識・視点と活動の広がり

見学ツアーのマニュアル作成にあたり、YO氏に実際に体験してもらいました。次にYO氏の出身校である国際教養大学の留学生にモニターツアーを企画・実施し課題を整理してもらいました。このご縁から国際教養大学留学生全体の見学受け入れや、大学紹介のツアー受け入れにもつながりました。英文による蔵案内パンフレットの刷新が出来、説明の伝わりやすさが向上しました。専門知識と人脈を活かした情報発信・ワインと合わせた料理の提案による商品紹介、HP上の解説で海外に向けた表現の注意点を指摘なども多岐にわたってサポートいただきました。

モニターツアーを兼ねることで案内に自信が付きました。体験企画についても、発祥に興味を持ってもらう説明や楽しみ方を工夫できるようになり、更に案内板の二次元コードにアクセスすると英語案内が可能となりました。

企業からの声

秋田県発祥の観光地として、これまでQRコードを活用した英語案内や商品説明を設置してきましたが、インバウンドの増加に伴い、昔ながらの醸造文化を更に的確に発信する必要性を感じていました。ワインでは小さい蔵でも地域に根差した特徴を表現することで商品の愛好者を獲得しています。これに倣い、味噌・醤油も発祥文化として、同様の取り組みを強化し、海外への販路拡大を図る必要を感じました。

07 和歌山県 **業務委託契約(準委任型)**

新商品のワイン、リキュールのデザイン・ネーミング・ストーリー等のブランディング

1 抽出された経営課題
多角経営の重点事業である酒類製造、販売事業の売上向上

当社は、大手石油会社の協力会社として石油および石油化学製品の生産・出荷作業に創業以来従っていましたが、脱炭素の流れのなか将来的な売上減少が予想され、新たな事業への多角経営を進めています。当社は全国有数のミカン類の生産地である有田地区に立地し、多角化の重点事業として果実を原料としたリキュールの製造・販売に着手しました。その後ワインの製造を開始、今回さらに梅酒の販売を計画しました。製造に関するノウハウには自信を持っておりませんが、販売(売上増加)に関してノウハウ不足を実感しており外部の力を必要と考えていました。

2 プロ人材に与えられたミッション
新商品を魅力あるストーリーやデザインでブランディング

現在販売しているリキュール「月泉(ほろか)」やワイン「和(わ)」「TOA200」とともに、試作段階のワインや梅酒をトータルでコピーライティング、外装箱やラベル、ストーリーの言語化、デザイン化についてプロの目線から社内チームへ具体策のアドバイスを先行し完成までの伴走を求めました。特に、当ワイナリー所在地の和歌山県清涼可は醤油醸造発祥の地として知られ、また和歌山県は当地の有田ミカンをはじめ梅、桃、ブドウ等フルーツ王国であり、地元果実を使用した当社の酒類の取扱い促進について、地域の魅力を活かした情報発信をお願いしました。

3 プロ人材がもたらした効果
地域の魅力が商品の魅力に通じるデザイン、ストーリーが完成

プロ人材と社内チームとの連携で、醤油を使った料理に合い、また、醤油発祥の地をイメージできるネーミングのワイン「SHOW YOU」の開発を終え、さらなる醸成を持って販売を開始します。また、醸成期間18年に達する「古色梅酒」には、「麗華(ねむ)」 「世世(せせ)」と名づけ販売を開始しました。その印象強い名称にマッチした特徴的なボトル形状とともに、麗華ストーリーを物語として印刷した包装内部と一体となったパッケージは「古色梅酒」の魅力を強く訴えかけてくれます。ワイナリーを訪れるお客様の関心も高く、今後大いに期待しています。

企業からの声

創業プロ人材との連携で完成した新商品のワイン「SHOW YOU」と古色梅酒「麗華(ねむ)」 「世世(せせ)」