



鳥取銀行

TreasurefoOt

外部人材活用事例集

島根県 社会インフラ業

支援領域

サービス推進

マーケティング推進



## 会社概要

事業内容	社会インフラコンサルティング
事業規模	売上高：30~50億
従業員数	約50名

## クライアント課題



- 効果的な自治体向けのマーケティングノウハウが社内に無い
- サービス自体に対し、適正な評価も自社内/外にて実施出来ていない状況
- 「サービスQOLの向上」及び「営業推進の適正化」が課題

## 外部人材



- 自身でシェアリングサービスを立ち上げ～推進を一貫して経験
- 「ICT地域活性化大賞」を受賞し、自治体とのコネクションが強い
- 前職では、自治体・法人とのアライアンスを担当及び全国へ事業推進
- 現在では、内閣官房シェアリングエコノミー伝道師  
総務省地域情報化アドバイザーに任命

## 成果



- サービスQOL向上に向け、プロダクトサイトQOL向上
- 並行し、営業マーケティング手法を洗い出し～実行サポート
- 結果として、自社内だけでは実現難しいアクション実行に成功しサービス推進へ大きく寄与

# 【事例】 自社で積み上げたデジタルマーケティング施策をさらに加速

島根県 出雲蕎麦製造・そば粉製粉業

支援領域

コンテンツマーケティング

資産管理/活用



## 会社概要

事業内容 | 出雲蕎麦製造・そば粉製粉  
従業員数 | 約40名

## クライアント課題



- これまでコンテンツ（SNS/メルマガ）マーケティングを実施済み
- 効果検証まで見ていきたいのが本音であるがそこまでのリソースが不足
- 過去データ分析×分析把握による、「適正アクション実行」が必要と判断

## 外部人材



- 3社のベンチャー企業にてコンテンツマーケティングに従事
- コンテンツマーケティング / リスティング広告 / SNSマーケティングにおける全体戦略の提案から、実務の運用まで提供可能
- 前職ではマネージャークラス経験から会社や部署を全体を巻き込んだディレクション/マネジメントも可能

## 成果



- これまで五月雨式に実施してきた過去アクションの整理/効果見える化
- 分析から見えてきた、適正アクションを実施
- 外部人材リソースにより、結果的に各種アクション実施が可能となりコンテンツからの売上実績を3ヶ月でつくることに成功

# 【事例】外部人材を活用し、WEBコンテンツ制作への方向転換を実現

島根県 広告事業

支援領域

WEBデザインコンサルティング

コンテンツ制作ティーチング

株式会社 山 広  
SANKO

## 会社概要

事業内容	広告事業
従業員数	約20名

## クライアント課題



- 紙媒体→WEB媒体でのコンテンツ制作/提案に向けた事業展開を構想
- これまでWEB媒体での制作実績は多くなく、ノウハウややり方確立していない状況
- WEB制作に関わる制作実務補助及び社内へのティーチングが必要と判断

## 外部人材



- WEB広告業界歴15年以上になるベテランデザイナー人材
- 企画・デザイン・マークアップまで一貫してのスキルを保有
- 大手Web系広告代理店での勤務経験が有り  
ディレクションや広告運用などプロモーション全般の知見を多く保有

## 成果



- 社内のみでは1年以上かかる事業転換を、6ヶ月間でのカリキュラムにより社内メンバーのみでの事業対応を可能に
- 制作面のみならず、営業面でもカリキュラムを組むことで広告代理店としての提案力が向上し、事業収益に大きく寄与

## 島根県 自動車リサイクル事業

### 支援領域

### 採用支援

### 採用ブランディング/スキーム確立



### 会社概要

事業内容

自動車解体  
自動車中古部品販売・輸出

従業員数

約20名

### クライアント課題



- 採用業務は、社長の属人的なやり方及び判断にて実施
- 今後を見据え、新卒/中途/外国人技能士の採用に関する確立されたスキームを構築する必要性有り
- しかしながら、社長一人で確立は難しいため、メンバーを巻き込みながらスキーム確立が必要と判断

### 外部人材



- 大手人材会社にて、中途採用事業としてインターン市場開拓～採用までを担当
- 大手～ベンチャー企業まで様々な規模/業種の採用支援を経験
- 採用（中途 / 新卒 / インターン / 役員）～コミュニケーション / オンボーディング / までの支援が一貫してサポート可能

### 成果



- 社長様と週次でのMTGを行い会社ビジョン、コアバリューの確立
- ビジョン、コアバリューに沿った社員研修/評価制度設計
- 採用（新卒/中途）アクションQOL向上に成功  
EX.募集要項の適正化、採用手法の拡大（日本語学校への採用開拓）

# 【事例】 社内では実現できない新たな商流を専門人材と開拓！

鳥取県 テントレンタル設営事業

支援領域

新規販路拡大

マーケティング



## 会社概要

事業内容	テントレンタル設営事業
従業員数	約30名

### クライアント課題



- 下請けポジションにより粗利の最大化が限界
- 新規取引先も既存業界（イベント、工業/建設）とは異なるところへ商流作りを目指していきたい
- 様々な手法で新業界への取引先の獲得を目指したい（toB、toC、toG）

### 外部人材



- ベンチャー企業にて営業、営業組織、新規販路拡大業務を一貫して経験
- 海外駐在（東南アジア圏）の経験があり、現地営業にて新規法人企業開拓も経験
- 中でも、クラウドファンディング手法における国内/海外営業開拓を得意としている。

### 成果



- クライアント課題の優先順位付を実施し、toG向けのアプローチ手法を提案及び実行
- 加えて、営業手法としてインバウンドマーケティングを行い、実商談フェーズまで支援成功
- これまで社内ではトライしたことない、様々なアプローチを実施し、経営層だけでなく、メンバー様と協力をいながらプロジェクト支援