

R7 採択者 支援事例集

令和7年度
千葉市新規事業創出支援事業

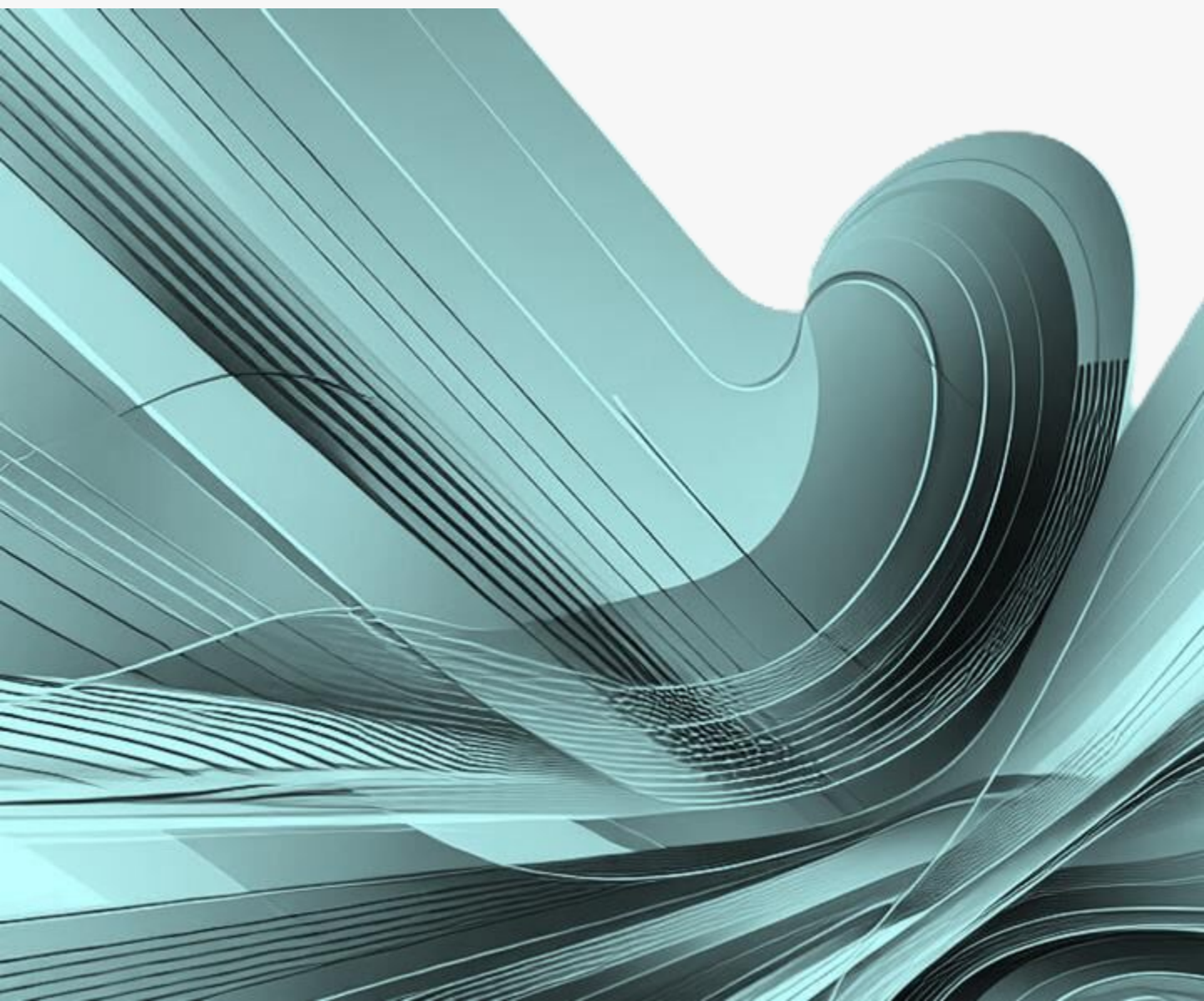


千葉市
CHIBA CITY



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

R7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・社会貢献に着眼
- 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

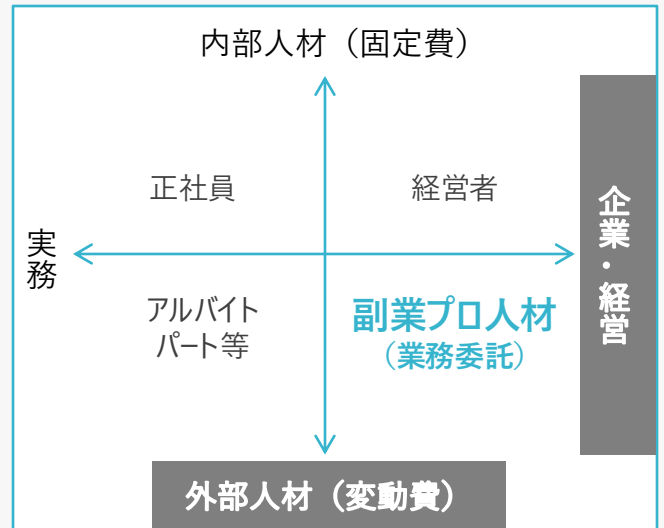
- 正社員として採用が困難な専門スキルを保有した人材を獲得
- 副業による期間限定の就業によって、正社員採用に比べて人材獲得コストがリーズナブル
- 外部人材の専門知識・ノウハウ・アイデアを短期間で取り入れることができる
- これまで培った専門知識・ノウハウを社会貢献に活用できる（やりがい）
- 転職を伴わずに環境を変えることができる
- 自社（大企業）では関わるできない、経営層と仕事ができる
- 本業では得られない経験値を積むことができる

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
<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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～7年度累計)



テーマ

- 新規事業企画・開発
- 成長戦略策定
- マーケティング戦略立案
- プロダクトの事業開発など



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。



R7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

株式会社Eプラン

- 一般消費者向け新製品の市場展開促進に向けた事業化戦略立案・実行 -

株式会社クオンタムデータ

- 量子暗号技術の事業化戦略立案・実行 -

株式会社ソレアド

- ドレス・フォトスタジオ事業の成長促進・マーケティング戦略立案 -

株式会社TriplexTherapeutics

- 最先端バイオプロダクトの事業開発 -

株式会社NIKKOH TRADING

- 千葉の地域資源を活用した高齢者向け新規事業開発 -

株式会社Les Echos

- 次世代型焚火台Octa®のマーケティング戦略立案 -

**業務内容**

強アルカリイオン電解水関連装置・洗浄システム販売事業、個人・農業向け電解水装置販売事業

ミッション

「汚れの9割は水で落とせる」という理念の下、人に優しく、自然環境を汚さず、キレイにすることを追求する

テーマ：一般消費者向け新製品の市場展開促進に向けた事業化戦略立案・実行**1. プロジェクトニーズ・要望**

- 企業向けに強アルカリイオン水生成装置の製造販売を行っており、取引先である大手企業からも技術力の高さで好評を得ている。
- 新規事業として、一般消費者向け製品を開発し展開促進施策を実行しているものの手探りな状態が続いており、ビジネスモデルの再検討と販売促進戦略の立案の必要があるが、知見が不足していた。

2. イノベーション推進における当初の課題

- 開発した一般消費者向け製品のマーケティング・プロモーション施策及びビジネスモデルの再検討を実施するも自社内だけでは関連する知見が不足していた。

C-BID事務局からコメント

マーケティング戦略の立案に先立ち、複数あるユースケースのうち特にユーザが強い購買意欲を示すケースを抽出したうえで、ターゲットの特定、ビジネスモデルの検討が必須であることをお伝えしました。

3. 事業状況・人材ニーズの変化

- 従前より進んでいたパートナー企業との新規事業の協業案件が進展、新たなチャンスが創出された結果、注力すべき事業領域を転換する意思決定がなされた。

本プロジェクトで応募いただいた副業プロ人材のうち、今後も経営戦略の相談役としてご協力をお願いしたい方がいる場合、継続的な関係維持が重要であることをお伝えしました。

4. 現在までの成果と今後

- 新パートナーと一般消費者向け新規事業の協議進行中
- 既存事業の経営戦略のブラッシュアップが進行中
- パートナー企業との共同ビジネスが進行中

事業者からの声代表取締役
松澤 民男氏

- 事業の方向性の相談や副業プロ人材獲得に向けた整理、ビジネスパートナーとの案件の進展と各局面で伴走支援いただき、新しい知見を得ることができました。
- 面談で得た自社の経営資源の活用方法や連携方針を基にパートナー企業との事業を前進させており、今後もこれらの学びを活かして地域・社会への貢献と千葉の活性化に資する事業推進に取り組んでまいります。

Quantumdata

Technology for Innovation

事業内容

量子暗号通信等の量子情報技術、AI・ビッグデータ解析
および多言語PR動画制作事業

★ ミッション

最先端技術の活用により、安全な通信インフラを提供し
社会と産業を守る

テーマ：量子暗号技術の事業化戦略立案・実行

1. プロジェクトニーズ・要望

- 安全で持続可能なデジタル社会の構築に貢献することを理念に、独自の量子暗号化技術を活用した次世代の情報セキュリティソリューションの社会実装を目指している。
- 技術開発には圧倒的な優位性を誇る一方で、事業化のための資金調達やユースケースやターゲットの選定、ソリューションの検討など事業化に係る検討事項において知見が不足していた。

2. イノベーション推進における当初の課題

- 試作機開発のための資金調達に取り組むも資金提供者への有効な訴求方法が定まらず、社内リソースでは知見不足により資金調達の推進が困難であった。

C-BID事務局からコメント

最先端技術がゆえにソリューションをイメージすることが難しいため、「誰のどのような課題をどう解決するか」再整理と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

事業化戦略立案
パートナー

- > 40代~50代
- > 事業開発
- > 経営企画

「量子暗号化技術の事業化戦略」の立案を伴走支援する役割

副業プロ人材からコメント

自身の成長や人脈拡大にもつながると感じたため、応募しました。ディープテックの事業化の伴走と難易度が高いからこそ専門性を発揮できる場だと実感しており、今後も積極的に関わっていきたくと考えています。

4. 現在までの成果と今後

- 事業化戦略立案パートナーの獲得および担当領域の明確化が完了
- ユースケース案の棚卸及び事業化戦略の検討に着手
- 今後の注力事業の選定が完了・事業案の検討に着手

事業者からの声

代表取締役
長迫 勇樹氏

- 千葉市の支援により、外部の専門人材と連携することができ、量子暗号技術の事業化に向けた検討を大きく前進させることができました。
- 自社単独では難しかった戦略立案や技術検証が進み、今後の事業化に向けた基盤を構築できたと感じています。今後は千葉発の技術として、国内外への展開を目指していきます。



事業内容

自社製造キッズドレスの販売・レンタル、フォトスタジオの運営

ミッション

ドレスと写真を通じて、子どもの自己肯定感を育む

テーマ：ドレス・フォトスタジオ事業の成長促進・マーケティング戦略立案

1. プロジェクトニーズ・要望

- 高品質かつ独自性の高いキッズドレスの製造・販売、アンティークな世界観を特長とするフォトスタジオビジネスを展開し、高い顧客満足度を得ながら創業以降順調に成長を続けている。
- 成長速度の加速のため「3年後の売上倍増」を目標として掲げるも、成長促進のための経営戦略及び売上増加のためのマーケティング戦略の立案経験が不足している。

2. イノベーション推進における当初の課題

- 成長速度加速のための、事業ポートフォリオと事業ごとの成長戦略のブラッシュアップが必要であった。
- 売上向上に資する集客強化のための、マーケティング・プロモーション戦略の策定が必要だったが社内に知見がなく検討が困難だった。

C-BID事務局からコメント

既存事業に関する分析と課題整理は非常に丁寧に実施されているので、実行施策のブラッシュアップとマーケティング戦略立案の伴走支援が可能な人材の確保が有効であることをお伝えしました。

3. 獲得した副業プロ人材

経営戦略立案パートナー
> 40代~50代
> コンサルタント
> マーケティング戦略

マーケティング戦略立案・実行パートナー
> 20代
> 広報PR

【経営戦略立案パートナー】
経営戦略のブラッシュアップとプロジェクト管理を行う役割

【マーケティング戦略立案・実行パートナー】
事業者とともに戦略の検討・施策を実行する役割

副業プロ人材からコメント

事業やプロジェクトの内容もさることながら事業者の人柄とミッションに強く共感したため、伴走支援できる機会をいただけて光栄に感じています。今後もより密接なコミュニケーションとさらなる企業・事業理解を通して、企業価値向上に貢献できると嬉しいです。

4. 現在までの成果と今後

- 行動指針明確化のためのミッション・ビジョン・バリューの再定義が完了
- 各事業の直近四半期分のアクションプランの具体化が完了
- 新規事業の立ち上げを含む各事業の成長戦略のブラッシュアップを開始

事業者からの声

代表取締役
里見 友梨氏

- 本事業に取り組んだことで、自社内で言語化されていなかった事業やビジョンを整理し、土台を再確認・強化する貴重な機会となりました。
- 事務局や千葉市職員との対話から多くの学びを得られたため、社内共有とHP等の再構築を通じて社外へのPRにも活かしていきます。



事業内容

ミトコンドリア病及び筋ジストロフィーの根本的解決と治療につながる新たな治療薬の研究開発

ミッション

難病の患者の社会復帰を可能にする、革新的で全く新しい治療薬の開発を通じて社会に貢献する

テーマ：最先端バイオプロダクトの事業開発

1. プロジェクトニーズ・要望

- 既存事業である難病治療薬の研究開発過程で画期的な検査手法を着想し、現在その事業化に向けた開発を進めている。
- 事業化戦略策定に係る知見が社内に不足していることに起因し、市場展開戦略の策定や医療業界の慣習を踏まえた導入方法、ユースケースの明確化・ビジネスモデル検討が困難な状況であった。

2. イノベーション推進における当初の課題

- 研究開発に係る知見に突出した強みがある一方で、ビジネスモデルの検討等の新規事業立案、ターゲットの選定や業界特性を考慮した市場展開戦略の策定等の事業開発推進体制が整備されていなかった。

C-BID事務局からコメント

事業化に不可欠な3要素のうち、事業戦略、展開促進戦略に強みを有する人材の確保により、事業開発の促進と、事業者自身が強みを有する研究開発への注力が可能となることをお伝えしました。

3. 事業状況・人材ニーズの変化

- プロジェクト始動の段階で主要なビジネスパートナーの変更が発生、それに伴い当初想定していたリソースプランを大幅に変更した。

事業を取り巻く前提条件を再度整理したうえで、事業者自身で対応可能な領域は継続して進行しつつ、人材への依頼業務見直し等プロジェクトの着実な推進のためのリソース最適化が必要であることをお伝えしました。

4. 現在までの成果と今後

- 人材への依頼業務の再整理とプロジェクト推進に向けた協業体制の構築が完了
- リソースの最適化案・プロジェクト計画の再設計が進行中

事業者からの声

代表取締役
矢野 隆光氏

- 今年度で2期目の採択ということもあり前回のナレッジを生かして人材の獲得までスムーズに進めることができました。前回獲得した人材とは2年経過した現在も良好な関係を築けているので、今期の新しい出会いもとても楽しみにしています。
- プロジェクトのキックオフを実施した矢先に想定外の事象が発生し、思うように事業を推進させることが難しかったですが、一歩ずつ着実に着手できることから取り組んでいきたいと考えています。



事業内容

輸入飲食料品、化粧品、雑貨の卸小売、EC運営支援、海外企業の日本進出支援事業

ミッション

千葉の地域資源と国際的ネットワークを活かし、高齢者の健康と生活の質を高める食品・サービス・技術を提供する

テーマ：千葉の地域資源を活用した高齢者向け新規事業開発

1. プロジェクトニーズ・要望

- 既存事業で培った知見やネットワークをもとに、増加する高齢者を対象とした新規事業立案を画策、事業案を複数着想した。
- 千葉の地域資源を活用した新規事業案を複数着想したが、顧客のニーズを踏まえたソリューションの検討と開発への知見が自社内に不足していた。

2. イノベーション推進における当初の課題

- 社内で新規事業立案プロジェクトを発足し、新規事業のアイデア出しまで行うことができた。一方事業案の選定とブラッシュアップにあたり社外の専門家の知見が必要であった。

C-BID事務局からコメント

事業案ブラッシュアップにあたり、まずは対象となる顧客の深いニーズの把握、代替消費・競合品の把握、これらを踏まえたソリューションの検討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~50代
- > コンサルタント
- > 新規事業立案

海外との仕入れ・販売経験を生かした新規事業立案・実行支援する役割

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段階から伴走支援できることを光栄に感じています。これまでの経験値をフル活用できるプロジェクトであるため、先導していけるように尽力します。

4. 現在までの成果と今後

- プロジェクト計画・マイルストーンの検討・スケジュールのブラッシュアップが完了
- 現状分析・課題整理・優先順位付け・KPI設定が完了
- 市場調査・競合調査が進行中

事業者からの声

代表取締役
陳国雄氏

- 副業プロ人材と協働することで、社内に不足していた専門性と第三者視点を短期間で取り入れ、課題整理からKPI設定まで一気通貫で進めることができました。
- 既存業務や制約を踏まえた実行可能な施策と成果物を提示いただいたことで、属人的だった業務が整理され、優先度の高いタスクへ集中する意識が高まり、社内コミュニケーションも改善しました。



事業内容 環境配慮型アウトドア製品企画・販売事業

ミッション エネルギーとテクノロジーを通じて人々の営みと社会を支える

テーマ：次世代型焚火台Octa®のマーケティング戦略立案

1. プロジェクトニーズ・要望

- 環境配慮型の薪ストーブやアウトドア製品を多数展開し、特に高性能かつデザイン性を兼ね備えた焚火台「Octa®」が、国内外のアウトドア愛好家から高く評価されている。
- 国内外の各種アウトドア系製品の販促イベントに多数参加、プロモーションを試みるも、マーケティング戦略立案に係る知見不足により、有効な施策の検討に進めずにいる。

2. イノベーション推進における当初の課題

- 国内外の各種アウトドア系製品の販促イベントに多数参加しOcta®のプロモーションを試みるも、マーケティング戦略立案に係る知見不足により、有効な施策の検討に進めずにいる。

C-BID事務局からコメント

マーケティング戦略の立案に着手するにあたり、製品の提供価値の明確化、顧客ニーズの仮説の検証、ターゲットの明確化のプロセスが必要であり、上流工程の検討を推進することが先決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・実行パートナー

- > 30代~40代
- > マーケティング戦略
- > Eコマース

マーケティング戦略立案経験と各種販売チャネルとのネットワークを生かし、マーケティング戦略の具体化と販売チャネルの開拓を支援する役割

副業プロ人材からコメント

本業での知見が生かせる領域であり、長期的に事業者の成長に伴走できることにモチベーションを感じ、応募に至りました。事業者とはプロジェクト始動までも丁寧にコミュニケーションを取ることができ、今後も良好な関係を築いていけそうな予感がしています。

4. 現在までの成果と今後

- 各種チャネルから収集した情報をもとにしたOcta®の魅力の整理が完了
- 有力なターゲット層として「キャンプに本格的に取り組むこだわりの強い層」を特定
- 新規提携先の開拓に成功

事業者からの声

代表取締役
木村 一雄氏

- プロジェクトを通じてマーケティングの全体像を体系的に整理できたことで、副業人材に担ってほしい領域や期待する成果、具体的な成果指標を明確に設定できました。
- 事務局との面談で事業進捗を共有しながら議論を重ねた結果、自社に必要な人材像と今後の活用戦略の軸が定まりました。



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