



C-BID

Chiba-city Business Innovation Driver



Case  
Studies

# 採 択 者 支 援 事 例 集



令和4年度版  
千葉市新規事業創出支援事業



# INDEX

新たな人材確保手法としての  
「兼業・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

R4年度採択者事例

# 新たな人材確保手法としての「兼業・副業モデル」

## 新しい人材活用×働き方=兼業・副業

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。

成長を志向する  
地域中小企業

### 抱える課題

- 変化の激しい時代において、新たな取組みを進める必要性を認識しているものの、企画・実行の為の経験・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

### 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・社会貢献に着目
- 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

働き方を模索する  
専門性の高い人材

### 「兼業・副業モデル」を活用

#### メリット

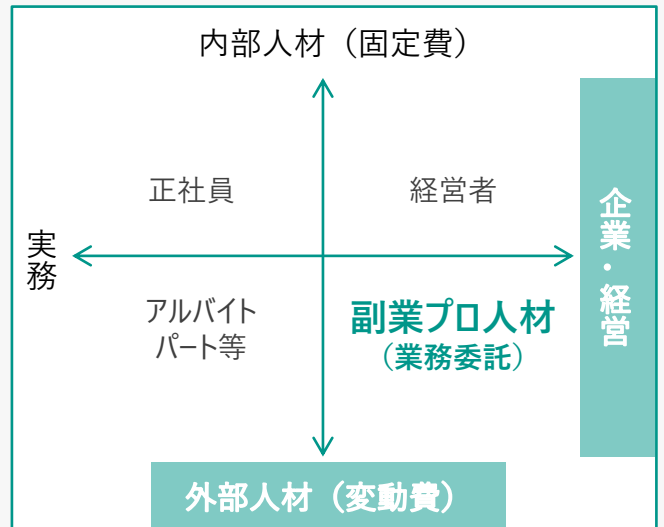
- 正社員として採用が困難な専門スキルを保有した人材を獲得！
- 兼業・副業による期間限定の就業によって、正社員採用に比べて人材獲得コストがリーズナブル
- 外部人材の専門知識・ノウハウ・アイデアを短期間での取り入れることができる
- これまで培った専門知識・ノウハウを社会貢献に活用できる（やりがい）
- 転職を伴わずに環境を変えることができる
- 自社（大企業）では関わることができない、経営層と仕事ができる
- 本業では得られない経験値を積むことができる

## 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兼業・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"> <li>ミッション・ビジョン・経営課題の確認</li> <li>新規事業等の取組に対する課題の確認</li> <li>課題の優先順位付け</li> <li>副業プロ人材に依頼する業務の明確化</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>求人条件の明確化</li> <li>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</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>選考のフォローアップ</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>契約書のひな型提供</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクトの定期的な進捗確認</li> </ul> |

## 支援のポイント

C-BIDの目的は市内事業者様のプロジェクトを支援することです。副業プロ人材がプロジェクトに関わり、スムーズなスタートダッシュを切れるようにするため、特に下記3点を重点に置き、伴走支援を行います。

- 新規事業推進上の課題を特定**
  - 自社が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~4年度累計)



### テーマ

- 自社商品の海外進出
- 事業計画のブラッシュアップ
- 新サービスの企画開発など

## 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。

 各採択者のテーマと人材獲得数サマリ

## 株式会社アニマルブライト

1名獲得

~動物PET/CT検査の訴求に向けたビジネスモデルの検討~

## アレコレ株式会社

1名獲得

~オリジナル製品の企画・販売促進~

## 株式会社イノビオット

1名獲得

~保護者向けオンライン中立FP相談サービスの企画・開発~

## スカンクワークス合同会社

1名獲得

~次世代の研修を見据えたトレンド技術の動向調査~

## 有限会社ワイピーシー

2名獲得

~自社製品のターゲット分析・マーケティング戦略の立案~

ボクたちペットも  
PET検査して欲しい！(株)アニマルブライトは日本で唯一の  
動物専用PET総合診断センターの開設を目指しています

## 業務内容

犬や猫をはじめとした動物へのPET検査の実施、  
スクリーニング検査キットの販売を予定

## ★ ミッション

科学技術で世界中の人とペットを幸せにする

# テーマ：動物PET/CT検査の訴求に向けたビジネスモデルの検討

## 1. プロジェクトニーズ・要望

- 体調不良や痛みを言葉で伝えられない動物たちをがんから救うには、何よりも早期診断・治療が必要
- がんの早期発見に効果的なPET/CT検査を有する**国内初の動物総合画像診断センター事業の推進を円滑に進めたい！**

## 2. 新規事業推進における当初の課題

- PET/CT検査事業を進める中で多額の資金が必要
- 資金調達に向けて、**実現性の高いビジネスモデル・計画の立案及びブラッシュアップが必要**

### C-BID事務局からコメント

2022年に創業したばかりということもあり、現実的な調達額に向け、PET/CT検査の競争力を活かしつつ、ビジネスモデルのスリム化が優先的であることをお伝えしました。

## 3. 獲得した副業プロ人材

### 事業プランナー

> 50代  
> 生命保険・融資

資金調達に向けた伴走パートナーとして、ビジネスモデル、事業戦略・計画の立案に対し助言する役割

### 副業プロ人材からコメント

当プロジェクトの関係者の人柄に恵まれ、やりにくさは一切感じません。ペットのためのPET事業は潜在的需要は間違いなくあると考えるので、事業の飛躍にむけ、尽力したいと思います。

## 4. 現在までの成果と今後

- 情報収集のうえ、**事業計画書を作成**
- 副業プロ人材のネットワークを活用し、**VCや他企業との面談の機会を獲得**
- VCへのアプローチ・「動物PET/CT検査」への認知度向上にむけた施策を推進予定

## 事業者からの声

代表取締役  
原田 良信氏

- 弊社は技術開発型企业であり、技術開発は出来ても資金調達を含めた事業化には様々なハードルがあります。そのような中で、**比較的短期間で、優秀な人材を確保し活用できたことは、驚きつつ、大変ありがたかったです。**
- 画像診断をはじめとした専門性の高い内容が多いため、副業プロ人材に対して、**情報をなるべくかみ砕いて丁寧に説明することを心掛けています。**



## 業務内容

バランスボードやキャリーケース、マザーズバッグ等をはじめとした、親・子ども向けのオリジナル商品の企画、大手ECモールでの販売

## ミッション

『より良く、もっと便利に』をコンセプトに、お客様により楽しんでいただける商品・サービスを提供

# テーマ：オリジナル製品の企画・販売促進

## 1. プロジェクトニーズ・要望

- 創業から現在まで、利便性を追求し、子ども向けを中心とした製品企画・販売を続けてきた
- その経験から、工夫の積み重ねで、お客様の生活を豊かに出来ることを体感した
- 『より良く、もっと便利に』というミッションを実現すべく、**お客様の課題を解決する製品を企画し、より多くのお客様に価値を届けたい**と考えた

## 2. 新規事業推進における当初の課題

- オリジナル製品の企画イメージはある一方、**課題設定やニーズ調査、機能面のブラッシュアップが必要**
- 販売確度を高くしていくための販売戦略の策定や実行、マーケティングを行えるメンバーが不足

### C-BID事務局からコメント

解決すべき課題の優先順位を明確化のうえ、新商品が解決すべき顧客課題の設定等の商品コンセプトを明確にすることが優先的であることをお伝えしました。

## 3. 獲得した副業プロ人材

### 販売促進

> 30代  
> ECサイト運営

大手ECサイトにおける、オリジナル製品の販売戦略の策定と実行をする役割

### 副業プロ人材からコメント

業務量は多くも少なくもなく妥当であり、非常に有意義な経験をすることができ、大変満足しています。

## 4. 現在までの成果と今後

- 新製品のインタビュー等を通じた**製品の改善点の洗い出し**
- 新製品の告知・広告等の**販売手法の立案**
- 新製品リリースに向けて、製品企画の具体化、販促戦略の構築を予定

## 事業者からの声

代表取締役  
柳 宏樹氏

- 大手企業の役職者を採用させていただいたため、**話し方やプレゼン内容、考え方等を伺い、弊社の社内教育の一環にもなりました**
- プロジェクトについては、他社の事例を多く活用いただいたことで**マーケティング手法を学ぶ事ができ**、また市場での新規サービスについても意見を共有いただく事ができました





## 📋 業務内容

子ども向けオンラインプログラミング教室をはじめとしたスクールサービス、SDGs課題をテーマとするオンラインアイデアコンテストの開催、情報メディアの運営

## ★ ミッション

子ども一人ひとりが可能性を切りひらける未来を守る

# テーマ：保護者向けオンライン中立FP相談サービスの企画・開発

## 1. プロジェクトニーズ・要望

- 既存事業である、子ども向けオンラインプログラミング教室の開催は、子どもたちの問題解決力や思考力の向上につながり、教育格差の解消の一助となっていると想定している
- 一方でミッションの実現、教育機会の均整のためには、**子どもだけではなく、教育資金を捻出する保護者に対して、金融リテラシーの向上のために働きかけていく必要があると考えた**

## 2. 新規事業推進における当初の課題

- 保護者の教育資金面での課題に対して、「FP関連サービス」が解決可能かを検証する段階に到達
- 検証のためには、**金融サービスに関する十分な理解が必要であるが**、金融領域のサービス企画開発の経験のあるメンバーが不足

### ➡ C-BID事務局からコメント

仮説課題を踏まえたソリューション構築やサービス要件洗い出し等、金融サービスに特化した課題仮説の検証に携わることのできる人材の必要性をお伝えしました。

## 3. 獲得した副業プロ人材

### ➡ 副業プロ人材からコメント

事業者様が目指されている世界やサービスへの共感が持っており、引き続き継続してご支援したいと思います。

**新規サービス企画**  
> 30代  
> 金融系  
コンサルティング

「FP相談サービス」の検証に際し、金融領域のサービスの知見を提供し、助言する役割

## 4. 現在までの成果と今後

- 要件をはじめとした**新規サービスの企画が完了**
- 新規サービスの実現に向けた**金融機関との協業スキーム案の明確化**
- プレリリースに向けて、副業プロ人材と共にサービス企画の具体化を予定

## 事業者からの声

代表取締役  
福田紘也氏

- 副業プロ人材の獲得時など、**普段出会わないような方に出会うことができ良かった**です
- C-BID事務局の方々にも求人票を作成していただいたり臨機応変に修正していただいたり、**月1回のフォローアップ面談で的確な観点からディスカッション**させていただいたことに対し、感謝しております



## 業務内容

株式会社エクソンのR&D子会社として、社会人教育サービス提供に向けた、技術研究とコンテンツの開発

## ★ ミッション

今までにない新しい教育・研修手法を通じて、さらに高い教育効果の定着で日本の生産性向上に寄与する

# テーマ：次世代の研修を見据えたトレンド技術の動向調査

## 1. プロジェクトニーズ・要望

- 新型コロナウイルスの影響を受け、オンラインを中心としたデジタル教材への需要が増加したが、オンラインライブ研修は、ニーズの高いロールプレイング形式への適合が難しく、「研修のリアリティ」に課題がある
- 現状提供中の研修の根幹はそのままに、XR/Metaverse等のトレンド技術を活用し、研修への参加意識の向上を図るため、新しい研修の在り方を模索したいと考えた

## 2. 新規事業推進における当初の課題

- 現状のビジネスの棚卸をしつつ、トレンド技術を活用した新規ビジネスの検討が必要
- 検討に際し、トレンド技術の技術動向や事例調査、正しい理解が必要

### C-BID事務局からコメント

トレンド技術の調査を単なる情報収集として位置付けるのではなく、調査を踏まえた課題特定まで行うことが、今後の新規ビジネス検討につながることをお伝えしました。

## 3. 獲得した副業プロ人材

### 調査研究

> 40代  
> コンサルティング

トレンド技術の技術動向・事例を調査・整理し、既存事業との融合性を評価する役割

### 副業プロ人材からコメント

事業者との議論は、非常に有意義な時間になっています。最新テクノロジーの活用は、他社との差別化を図れるとともに、リアルではできない新たな価値創造につながりそうな予感があります。

## 4. 現在までの成果と今後

- XR/Metaverseに関する調査報告書を作成
- 既存事業との融合性を評価し、ビジネス転用に向けた論点整理を実施
- トレンド技術を活用した新たな教育サービスの提供に向けて、さらなる技術調査・戦略を構築を予定

## 事業者からの声

代表社員  
荒巻 順氏

- 予定していたXR/Metaverseの知見を得ることが出来、また、副業プロ人材との議論の中で自身の発想が拡がり、自社で情報収集する上での検索能力などが向上しました
- 副業プロ人材とのディスカッションによって、プロジェクト担当者の概念化能力が上がり、社内教育の一環としても有難かったです



## 目 業務内容

プラスチック製品、バイオマスプラスチックを使用したウッドプラスチック製品の企画・製造・販売、ならびに、製造技術を活かしたOEM事業を推進

## ★ ミッション

プラスチック製品を創る製造技術を活かして社会貢献を継続する

# テーマ：自社製品のターゲット分析・マーケティング戦略の立案

## 1. プロジェクトニーズ・要望

- プラスチックや木材のOEM事業者として、金型の設計及び製作に関する技術によって、お客様のあらゆるアイデア・企画を実現してきた
- 直近では、子ども向けの商品を中心に商品展開を進めていたが、**レンガから発想したレンガサイズのブロックである『レンブロック』の魅力が活きる余地は多分にあると想定し、リブランディングを進めたいと考えた**

## 2. 新規事業推進における当初の課題

- 『レンブロック』の魅力は認識しているものの、リブランディングのためには、**ターゲット顧客やニーズの更なる確認、販売手法の高度化が必要**

### C-BID事務局からコメント

レンブロックのリブランディングやマーケティング施策の実行のために、まずは商品特性とターゲット分析を行うといった、各プロセスごとに横ぐしを刺した一貫したマーケティング施策の重要性をお伝えしました。

## 3. 獲得した副業プロ人材

### 副業プロ人材からコメント

#### 販売アドバイザー

> 30代

> ECコーディネーター

ECサイト販売の方針検討・助言を行う役割

#### ブランディング

> 40代

> デザイナー

ブランディング戦略の提案を行う役割

先方の希望を引き出し、自分なら何が貢献できるかを直ぐに解答できるように心掛けています。また、当プロジェクト単発で終わるのではなく、プロジェクトから派生した新たなビジネスを経営者の方と続けていけたらと思います。

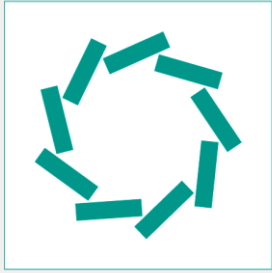
## 4. 現在までの成果と今後

- ECサイトでの**販売強化の方針が決定**
- レンブロックの**リブランディングを目的とした企画を検討**
- ECサイト販売実績目標を達するべく、副業プロ人材と共にサービス企画の具体化、マーケティング戦略を構築を予定

## 事業者からの声

代表取締役  
吉山 務氏

- C-BIDへの参画は2回目であり、初回プロジェクトは経営者である私のみの参加でしたが、今回は**社内メンバーの参加により実務レベルでの効果が出てくると考えております**
- 今回は、少数精鋭で、**専門分野がはっきりしている方を獲得できたので安心していきます**



# C-BID

Chiba-city  
Business  
Innovation  
Driver

## 千葉市経済農政局 経済部産業支援課

TEL : **043-245-5292**

FAX : 043-245-5590

E-mail : [sangyo.EAE@city.chiba.lg.jp](mailto:sangyo.EAE@city.chiba.lg.jp)

事業HP



Facebook

