家業イノベーション・ラボ
FAMILY BUSINESS INNOVATION LAB.

スキルと想いを持った人材と経営革新に挑む

家業イノベーション・マッチング



プログラムの概要・目的

■家業イノベーション・マッチングとは

家業イノベーション・マッチングは、
事業成長や課題解決に取り組む家業後継者の皆さまへ提供する支援プログラムです。

「課題解決に向けて取り組み始めたが、思うように進められていない」
「新規事業に挑戦したいが、ノウハウや知見が不足している」
といったお悩みに対して、専門性の高い外部人材（副業兼業やインターンなど）をマッチングします。

■家業イノベーション・マッチングの目的

2017年より、挑戦する家業後継者を応援する活動を行う家業イノベーション・ラボは、
家業後継者同士のつながりの創出や、相談機会の提供、事業内容のブラッシュアップ等を行ってまいりました。

本プログラムは、課題解決や新規事業に取り組む家業後継者の皆さまが、
外部人材との協働を行うことで、より家業の経営革新を促進させていくことを目的に、
「家業を支える外部サポーターとのマッチング及び協働」のサポートを実施いたします。

プログラムの特徴

家業イノベーション・ラボ
FAMILY BUSINESS INNOVATION LAB.

①挑戦したいことに『スキルと成長意欲の高い人材と二人三脚で挑む』

転職採用市場では希少価値の高い、多様な経験・実績を持っている方や、給与等の条件面で正社員採用が難しい人材と”副業”で、協働できる機会を提供します。「家業の未来のためにやりたいことがあるが、自社のリソースだけでは進められない」ことに、高い専門性やスキルを持ち、自身の成長のための実践の場を求める人材と共に挑戦することが可能です。

②単なる労働力ではない『後継者の想いに共感する人材との出逢い』

「積み重ねてきた家業の歴史をベースにした、新しい挑戦への可能性」
「10年、20年後の更なる家業の未来を共に描くことの面白さ」
「プロジェクトが実現されることで生じる、地域や社会へのインパクト」など、
取り組みに魅力とやりがいを感じ、貢献したい、一緒に挑戦してみたいと思う人材との出逢いをコーディネートします。

③初めての協働でも安心『専属コーディネーターの伴走サポート』

より効果の高い経営革新を実現するために、外部人材導入支援を専門とする専属コーディネーター（以下：コーディネーター）を配置します。コーディネーターは、「プロジェクトの設計」から「プロジェクト推進に適切な人材の選考補助」「活動中のモニタリング及び相談対応」などの外部人材との協働における一貫したサポートを提供し、企業の外部人材との協働に関する懸念事項を解消します。

対象となるプロジェクトの一例

家業イノベーション・ラボ
FAMILY BUSINESS INNOVATION LAB.

経営戦略に関する相談 / 壁打ち	具体的な戦略の検討 / 立案	専門分野に関するアドバイス
		
ビジネスモデルを変えていきたいので、 新しい事業構想の相談をしたい。	自社オリジナルの新商品の販売をしたく、 その開発を手伝ってほしい。	新商品やサービスの広報・PR方法について、 効果的なアドバイスが欲しい。
先代から継承したビジネスモデルを更に 拡大していくためのアイデアが欲しい。	商品の販路を拡大したく、 そのための戦略を共に考えてほしい。	ECサイトでの売上拡大に向け、 具体的なアドバイスが欲しい。
組織のリソースや社会の動向も踏まえ、 異業種参入の可能性を調査、検討したい。	人事評価制度を刷新したく、 共に人事制度を検討してほしい。	事務負担を軽減するために、 DX化の専門知識を教えてほしい。

事例紹介：長野県・農業の事例

企業情報

業種	農業
従業員数	10名(うち正社員4名)
事業内容	・リンゴ等の農産物、 加工食品の生産と販売 ・各種農業事業の企画・運営・請負



後継者情報



代表取締役

徳永虎千代

長野県農業大学校の果樹コースを卒業後、2016年にリンゴ農家を引き継ぎ、2017年に㈱フルプロとして法人化代表に就任。
2019年の台風19号により被災、アップルライン復興プロジェクトを立ち上げ代表に就任。
稼げる農家の事業モデルを作り、地域の耕作放棄地ゼロを目標に挑戦中。

プロジェクト概要（自社商品のマーケティング施策検討・実施）

■副業人材を募集する理由（プロジェクトの内容）
現在構築中の**CRM**に関するアドバイスや、設計した**CRM**を活用して
りんご等のフルーツの**EC**販売戦略検討と実施改善に取り組んでいきたい。

■副業人材の具体的な業務内容
りんごおよび近隣農家の生産するその他のフルーツの販売戦略を、
経営陣と共に検討すること

■期待する成果
・効果的なマーケティング戦略をなるべくコストを抑えた方法で立案する。
・設計したマーケティング戦略の実行、効果検証と戦略のブラッシュアップ
・上記戦略を社内フローで実行可能な体制の提案。

外部人材情報（スキルを活かしたい・関心事を深めたい）

Aさん　30代　農業コンサルタント

■経歴・スキル
2013年4月～2017年9月:〇〇株式会社で完全閉鎖型植物工場の立上ならびに営業・企画・マーケティングに従事。
2017年10月～2019年12月:〇〇でBtoB向け業務ソフトウェアパッケージの開発と導入従事。
2020年1月～2020年10月:〇〇で、タイに駐在してイチゴ生産事業の立ち上げに従事。
2020年11月～:個人事業主として独立し、農業×情報×人財をキーワードに農業コンサルティングサービスを提供。
並行して、昨年IPOした美容品会社のコンサル案件でCRM領域の戦略立案に従事

■応募理由
現在、美容品会社のクライアントと共に構築している**CRM**の経験を農業分野に展開することに価値を感じました。
また、前職の日本農業では、リンゴの輸出事業も手掛けていましたが、薄利多売の商売であったため、
儲かる農業から程遠かったことが脳裏にあります。
今回のプロジェクトを、儲かる農業とは何かを実務を通して証明したいと考えております。

事例紹介：長野県・農業の事例

■プロジェクトで具体的に実施したこと

①**社員との1on1現地ミーティングによる課題の抽出及び現状把握**

②**バックオフィスの改善（電話での問い合わせ及びクレーム数の減少）**
⇒アナログチャネルでの接触媒体を見直し、WEBやメールでの問い合わせに集約するように動線を整理。

③**CRMの構築及び運用ルールの策定**
⇒アナログなチャネルでの注文に関しても、月1回集計しシステムに反映するなどルール化。

④**CRMを活用したマーケティング施策の検討及び実践**
⇒複数回購入者限定セットメニューの販売（地域の産品とセット化しての販売）

⑤**農家民泊を活用した大学生顧客と連携した商品開発の仕掛けづくり**
⇒12月初旬時点では、どの加工品の開発に取り組むかなどを検討中。

⑥**2022年始からのクラウドファンディング開始に向けた準備**
⇒りんごスイーツ専用のオリジナルシナモンスパイスの開発に着手。（2022年4月現在：正式に商品化）

事例紹介：石川県・石油販売業の事例

企業情報

業種	石油製品販売業 （ガソリンスタンド・フルサービス）
従業員数	4名
事業内容	地方の一般的な地域密着型ガソリンスタンド。オリジナル商品開発を全国販売しているもはや道の駅なGS



後継者情報



代表取締役

森本敬一

当社の特徴である、GSと地域商社の両部門のシナジーを最大化する事業計画の提案。
地域の交通・暮らしのインフラとして機能してきたGSならではの立地や顧客特性を生かしたユニークなマーケティング活動になることと期待しています。

プロジェクト概要（新規事業の仮説検証・ブランディング）

■副業人材を募集する理由（プロジェクトの内容）
「放って置いたら消えゆく地方ガソリンスタンドにとって、
地域商社という機能が新たな収益の柱となり得るのか？」この仮説を全力で検証してほしい

■副業人材の具体的な業務内容
・ガソリンスタンド部門と地域商社部門の現状分析
・地域商社部門のビジョン・ミッション策定
・既存商品ブランディングおよび販路拡大における計画策定

■期待する成果
当社の特徴である、ガソリンスタンドと地域商社の両部門のシナジーを最大化する事業計画の提案。

外部人材情報（地方創生への関わり・本業との関連）

Bさん　40代　自動車ディーラーコンサルタント

■経歴・スキル
部品メーカー、コンサルタント。車両製造メーカーのディーラーを個別に改善するコンサルタント。
タイヤメーカーの一部商品のブランディングに関わる。

■応募理由
社長の考えに共感した。対価というよりも、地方創生に関わりたい。
(地方で町会議員を経験し、将来は出身地元で首長を目指したい)
自動車メーカーにいたこともあり、車に関連する仕事をずっとしてきた。
直接的ではないにしても、車関連の知見を活かしたい。

事例紹介：石川県・石油販売業の事例

■プロジェクトで具体的に実施したこと

①**売上、納品管理のデジタル化**
⇒既存の煩雑な管理からの脱却。新規客や既納客の管理による収益の管理。

②**認知向上の為のSNSの有効活用**
⇒Instagramを新規開設し、認知向上に向けての発信に挑戦。

③**地域商社としてのブランドイメージの統一化**
⇒展示物や、PR物に関してマークロゴ等の統一、使用細則を定め、運用開始。

④**新商品開発**
⇒収益の柱としてラインナップの拡充。昨今のジビエの波にも併せジビエ商品の開発。

⑤**地域の高校の探求授業との連携**
⇒地域の価値、GSの現状と必要性を再発見するプログラムとして実施。

副業人材とは？どんな人が多いのか？

本業やフリーランスなどの活動の中で培ってきた専門的なスキルや経験を持った人材が、
自分のスキル・経験を活かせるプロジェクトにエントリーします。

年齢／性別	出身地	提供できるスキル	プロフィール
30代前半 男性	宮城県	商品開発/営業企画/人事/マーケティング/経営企画	現役IT企業(従業員1,000名超)の経営企画として、全社戦略、マーケティング、HR、財務等の各領域を横断し変革プランを企画・推進。
20代後半 女性	愛知県	営業企画/マーケティング/広報PR	システムエンジニアとして働いたのち、広報職へ転職。現在はIT業界にて勤務。プレスリリースの作成、メディアリレーション、社内イベントを担当。
40代前半 男性	東京都	マーケティング/広報PR/販売促進	製品パンフレット、DM、広告、チラシなどデザイン制作の全般および、スケジュール管理が可能。その他、商材の写真撮影や加工、販促企画の考案、市場調査など
40代後半 男性	静岡県	商品開発/営業企画/マーケティング/広報PR/経営企画	外資系樹脂材料メーカーの営業課長。新規事業開発プロジェクトマネジメントを担当。工作機械メーカー向け高機能材料製品を日本で展開中。新規顧客開拓、マーケティングなど

外部人材の過去マッチング例

プロジェクトの内容	採用した人材のステータス（現職・応募動機等）	
会社の将来を見据え、 若い人材の採用と教育に注力したく、 「人材採用の全体プラン作成」と 「採用チームの活動計画策定」を 実施したい。	 医療法人 人事部長（40代）	■経歴・スキル ・医療法人以外にも過去、異業種5社に所属。 ・所属会社全てで、人事担当となり、採用や育成の業務に着手。 ■応募動機 ・ホームページを見て、社員を幸せにする努力をしている会社だと感じた。 ・地域への貢献姿勢も素敵で、採用活動の力になりたいと考えた。
空き家を活用したコミュニティ運営、 土木ワークショップの新規事業を 開始したいと考えており、 中長期を見据えた事業立ち上げの ロードマップを作成したい。	 テーマパーク運営会社 経営企画（40代）	■経歴・スキル ・テーマパーク運営会社の経営企画室にて、中期経営計画策定、予算編成 などを担当。過去、自動車メーカーでも同様の経営企画業務に着手。 ■応募動機 ・地域向けに土木×防災のサービスを提供したいという想いに共感。 ・自身も17年間を過ごした地域であり、恩返しがしたい。
食品製造業から飲食業への参入を 行ったが、未だ認知度が低く、 Instagramを活用したマーケティング 施策を企画・実施したい。	 フリーランス 広報・記事編集（30代）	■経歴・スキル ・和食料理店や漁協のInstagramの立ち上げや運営を担当。 ・前職でもInstagramの運用を担当し、半年かけて5000人のフォロワー獲得。 ■応募動機 ・配偶者の実家が企業の所在地域であり、その地域の役に立ちたい。 ・企業の目標に共感できる部分が多く、自身のスキルも活かせると感じた。

プログラム全体のスケジュール

家業イノベーション・ラボ
FAMILY BUSINESS INNOVATION LAB.

<table>
<tr><th></th><th>10月</th><th colspan="2">11月</th><th>12月</th><th>1月</th><th>2月</th><th>3月</th><th>4月</th><th>5月</th></tr>
<tr><td rowspan="3">5次募集</td><td colspan="2">企業募集
10月3日～11月4日</td><td colspan="2">採択結果通知
11月14日</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td colspan="2">募集要項作成＆
人材募集期間
11月14日～12月下旬</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td colspan="3"></td><td colspan="5">人材との活動期間
1月上旬～</td></tr>
</table>

オンライン説明会（P19）
・2022年10月12日（水）　20：00～21：00
・2022年10月20日（木）　20：00～21：00

応募にあたっての注意事項

・本プログラムでは、採択企業数に上限を設けているため、お申込みをいただいた後に事務局で選考をさせていただきます。

・選考は、他応募者との相対評価に加え、外部人材の採用が適切なタイミングかつ効果的な打ち手であるか否か等の基準を元に行います。

・選考結果に関する個別のお問い合わせに対してはお応えいたしかねますため、あらかじめご了承ください。

・採択されなかった場合でも、内容を修正し次回以降の募集に応募することは可能です。

プログラムの参加フロー（申込から採択結果通知まで）

家業イノベーション・ラボ
FAMILY BUSINESS INNOVATION LAB.

①【応募】家業イノベーション・マッチング公式ページからエントリー書類をダウンロードし、メールで提出

下記のサイトにアクセスし、応募書類をダウンロードいただき、必要事項を記入の上事務局あてにメールにて送付下さい。

■家業イノベーション・マッチング　公式ページ
https://kagyoinnovationlabo.com/about/matching/

②【選考結果発表】事務局にて応募者の選考及び採択企業の公開

各募集期間終了後、応募いただいた方のメールアドレスに選考結果を通知いたします。
通知後、家業イノベーション・ラボ・コミュニティ（Facebookコミュニティ）にて、採択企業の公開を行います。
※なお、審査期間中に事務局から個別にヒアリングを実施させていただく場合がございます。

プログラムの参加フロー（担当CD確定～マッチングまで）

家業イノベーション・ラボ
FAMILY BUSINESS INNOVATION LAB.

③【開始準備】担当コーディネーターの確定

採択が決定後、人材との協働に伴走する担当コーディネーターを決定します。
既に関係性のある地域コーディネーターがいる場合は、その方が担当コーディネーターとして伴走可能か、事前にご確認下さい。
該当する地域コーディネーターがいない場合、あるいは伴走不可の場合は、事務局がコーディネーターとして伴走を行います。
■地域コーディネーターについて：https://kagyoinnovationlabo.com/coordinator/

④【人材募集】担当コーディネーターによる課題の深掘りと、打ち手となるプロジェクト（募集要項）の設計

担当コーディネーターが確定後、貴社の経営課題や人材との協働案について担当コーディネーターと共に整理し、
人材との協働を進めるためのプロジェクト（募集要項）を作成します。
作成したプロジェクトは、副業兼業マッチングサイト「YOSOMON!」に掲載し、人材の募集を行います。
■副業兼業マッチングサイト「YOSOMON!」について：https://yosomon.jp/

⑤【人材選考・確定】担当コーディネーターによる人材選考サポートと人材との契約補助

「YOSOMON!」に掲載後、人材からの応募があり次第、選考面談を実施いただきます。
その際に担当コーディネーターは人材との選考面談におけるファシリテーションや人材と企業間の期待値調整等を実施します。
協働する人材の確定後は、人材と企業間で業務委託契約を締結しますが、必要に応じて担当コーディネーターがサポートします。

★家業後継者の皆さまにお願いしたいこと①～人材とのマッチング報告の投稿
採用人材の確定後は、家業イノベーション・ラボ・コミュニティ（Facebookコミュニティ）に以下の内容を投稿いただきます。
（今回取り組むプロジェクト内容・人材選考を経ての感想・今後のプロジェクト開始に向けた意気込み…等）

プログラムの参加フロー（マッチング後～活動終了まで）

家業イノベーション・ラボ
FAMILY BUSINESS INNOVATION LAB.

⑥【活動開始】人材とコミュニケーションを取りながらプロジェクトを実践

契約した人材とプロジェクトを開始していただきます。
活動中の問題や困りごと（人材とのコミュニケーションの不安、期待通り活躍してくれない等）は担当コーディネーターにご相談ください。
※採用人材との協働がうまくいかない場合
　事務局及び担当コーディネーターとも協議の上、人材との契約を解消し、再募集かプログラム活用辞退を決定します。

★家業後継者の皆さまにお願いしたいこと②～開始１か月後の進捗共有の投稿
開始後1か月程度経過を目途に、家業イノベーション・ラボ・コミュニティ（Facebookコミュニティ）に以下の内容を投稿いただきます。
（プロジェクトの進捗状況・実際に外部人材と協働してみての感想・プロジェクト終了に向けた意気込み…等）

★家業後継者の皆さまにお願いしたいこと③～個別の進捗確認ヒアリングの対応
活動期間中、事務局から個別に進捗確認のヒアリングをお願いさせていただく場合がございます。
打診があった場合は、日程等は協議の上、1時間程度ヒアリングのお時間を調整いただきますようお願いいたします。

⑦【活動終了】事例記事作成のためのインタビュー対応等事後タスクの実施

活動終了後、事例記事作成のため、担当コーディネーターからの取材に対応いただきます（1～1.5時間程度想定）
取材記事は、内容を事前に確認いただいた上で、家業イノベーション・ラボ公式ＨＰに事例として掲載させていただきます。
※完成した事例記事は貴社のPR等にご使用いただいても問題ございません。

★家業後継者の皆さまにお願いしたいこと④～活動終了後の成果共有の投稿
活動終了後、家業イノベーション・ラボ・コミュニティ（Facebookコミュニティ）に以下の内容を投稿いただきます。
（プロジェクト実施後の結果・外部人材との協働の感想及び今後の関わり方・これからの自身の取り組みに関する意気込み…等）

活動進捗のコミュニティ投稿について

家業イノベーション・ラボ
FAMILY BUSINESS INNOVATION LAB.

■投稿場所

・家業イノベーション・ラボ・コミュニティ（Facebookコミュニティ）
https://www.facebook.com/groups/864442990556830

■投稿タイミング

・人材とのマッチング後、活動開始後1か月経過時、活動終了後の計3回の投稿をお願いします。

■投稿用フォーマット

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

【企業名】家業イノベーション・マッチングの進捗共有
①企業担当者名
②プロジェクト名（募集要項のタイトル）
　募集要項リンク（YOSOMON掲載ページリンク）
③進捗共有（２００～２５０文字程度）
　∟1.マッチング後投稿：プロジェクトの内容・人材選考の感想・今後の意気込み
　　2.開始１ヵ月後投稿：プロジェクトの進捗・人材との協働の感想・今後の意気込み
　　3.活動終了後 投稿：プロジェクトの成果・人材との今後の関わり方・今後の意気込み
　　※写真素材がありましたら、合わせて投稿をお願いします。

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

募集概要

家業イノベーション・ラボ
FAMILY BUSINESS INNOVATION LAB.

・**応募締め切り**：11月4日（金）22時まで
・**応募方法**：下記よりお申込み書類をダウンロードし内容を記載の上、メールにて送付下さい
　∟公式HPリンク：https://kagyoinnovationlabo.com/about/matching/
　∟メール送付先：kagyo2@etic.or.jp

・**申込条件**：
① 家業後継者であり、承継を見据えた入社済あるいは承継済であること
② 家業イノベーション・ラボ・コミュニティに参加可能であること（あるいは参加している）
③ 活動期間中のコミュニティへ3回進捗投稿が可能であること（マッチング後・活動中・活動後）
④ 活動期間中、事務局からの進捗確認ヒアリングが実施可能であること
⑤ 活動終了後、ギャザリング等の家業ラボ企画イベントへの参加及び事例共有が可能であること
⑥ 2021年度家業経営革新プログラムを利用していないこと（今回初回利用者のみ）

募集概要

■補助内容

①外部人材マッチングプラットフォーム「YOSOMON!」への掲載費無料

②上記「YOSOMON!」での人材とのマッチング費無料

③企業専属コーディネーターによる伴走支援費無料

⇒伴走支援内容の詳細

- 企業へのヒアリングによる課題の整理と打ち手の検討補助
- 人材と共に取り組むプロジェクト（募集要項）の設計
- 応募人材の選考補助（1次面談担当及び企業面談同席サポート）
- 採用人材との契約時サポート（活動条件など3者で調整）
- 活動期間中の企業及び人材からの相談に対応

「地域で働く」をもっと身近に！

YOSOMON!



※YOSOMON!は家業イノベーション・ラボを共催するNPO法人ETIC.が管理・運営する副業・兼業マッチングサイトです。

※人材の方にお支払いする人件費は企業様にご負担いただきます。

（内容や活動頻度にもよりますが、月10～15時間程度の活動で月3～5万円程度を想定）

オンライン説明会開催のご案内

■開催日時
・2022年10月12日（水）　　20：00～21：00
・2022年10月20日（木）　　20：00～21：00

■説明会当日のコンテンツ
・プログラム概要のご説明
・2021年度「家業経営革新プログラム」の事例共有
・申込方法及び募集概要のご案内
・質疑応答

■説明会参加方法
下記のURLにアクセスいただき、
説明会参加申込フォームに必要情報を記入のうえ送信してください。
https://forms.gle/2MhrjSUUuMUnN27v7

※説明会への参加は、プログラムへの応募にあたり必須ではありません。

参考：家業経営革新プログラム事例記事

■家業経営革新プログラムとは

2021年度に、中小企業サポーターであり家業イノベーション・ラボを共催するエヌエヌ生命保険株式会社様からのご寄付により実施した、家業後継者を対象とした支援プログラムです。

後継者が実現したい経営革新プランに対し、
専門スキルや経験をもった外部人材が参画し、
そのプランの実現と事業成長への挑戦を行いました。



≪プログラム採択企業の取材記事≫

下記のサイトに、家業経営革新プログラムに採択された後継者への取材記事を掲載しております。

他の後継者がどのような人材と共に経営革新に取り組んだのか等、参考までにご覧ください。

◎家業経営革新プログラム事例記事集
https://kagyoinnovationlabo.com/about/keieikakushin/



本件に関するお問い合わせ先

家業イノベーション・ラボ事務局
（担当：光野・高橋・柴沼）

連絡先：kagyo2@etic.or.jp