

ビル・工場・スーパーなど施設及び
保安警備業務、人・車両案内など
雑踏警備業務

所在地 千葉県流山市

創業年 1997 年

従業員数 104 名



警備業における現場教育の DX (VR ゴーグルの開発)

業務委託契約
(準委任型)DX人材の
マッチング

01

抽出された
経営課題

警備員教育の均一化と現場における対応品質向上

警備の現場は様々なシチュエーションが考えられます(緊急車両の通過、夜間、バック誘導など)が、難易度の高い危険な現場を実際に経験することは極めて難しい状況です。研修は各現場に任せきり、本社でも全ての現場の様子や社員の習熟度を把握することは困難で警備の品質低下への懸念を持っていました。折しもコロナ禍で業界ではイベント警備の需要が低下。交通誘導警備の需要を巡る他社との競争が激化し、経営の効率化・差別化、新たな収益源確保も課題でした。そこでITを活用して人材教育の効率化と均一化、質の向上が出来ないか、新規事業に国の事業再構築補助金を活用出来ないか検討し始めた時期に、千葉県プロフェッショナル人材戦略拠点の方から副業・兼業人材の活用を勧められ、募集を決めました。

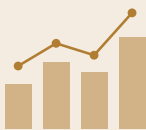
02

プロ人材に
与えられた
ミッション

VR 研修システムのプログラム構想・仕様検討

ご紹介頂いた山田氏は現職の大手通信会社でIT・ICTの知見が豊富な方です。危険な状況下での現場訓練にはVRを活用したら良いのではとアドバイスを頂き、VRの展示会にも連れて行って頂きました。最新の技術トレンドを踏まえたVR研修システムの開発プロジェクトをお願いし、ベンダーの選定・交渉などから担当して頂きました。また、当社や警備業界の現況をご理解頂く中で、VR研修システムを同業者に外販する方向性も固まり、ここでも山田氏の新規事業開発やマーケティングに関する知見を活かすことが出来、事業再構築補助金も無事採択されてシステム開発資金の確保に大きく貢献しました。

03

プロ人材が
もたらした
効果

人材育成の効率化と新規事業への進出・マーケティング

VR展示会に同席頂いた後は、原則週1回のWebミーティングを重ね、業務に当たって頂きました。社長が考えていた「警備業界の業務をDX化したい」という想いが、山田氏に相談する中で「旧態依然とした警備員の教育体制をITの力で変えたい」という問題意識として明確にすることが出来ました。また自社の人材育成・教育に留まらず、研修システムを同業者に外販する計画に展開することで事業の多角化に前進することが出来、国の事業再構築補助金申請における事業計画作りの骨子にもなりました。8月に無事「警備員仮想空間教育システム・トラフィックコンダクター」として完成後も、操作方法等の動画作成、販促ツールの作成などアドバイスを頂き、社長の壁打ち相手として幅広く相談に乗ってもらっています。



VR研修システム開発においては社長と綿密に打ち合わせを行い実際の警備場面を意識しながら、VR画面内にリアルな世界観を実現。ベンダーとの打ち合わせも確りとリードしました。また、システムの仕様については研修を受ける従業員側、指導者側双方の使いやすさを意識し、社長の想いを汲み取って、警備品質の向上につながる実効性のあるシステムを構築。自信を持って外販出来る水準に仕上げる事が出来ました。

プロ人材【入社時のプロフィール】



山田 修 氏

役職名：法人営業部門責任者
年 齢：41 歳家族構成：妻、長女、長男
出身地：兵庫県 選流ルート：転居なし
業務遂行手段：全て遠隔業務

主な経歴：大手通信会社で法人営業に従事。過去には新規事業開発や子会社の管理体制構築等も経験。

コロナ禍で在宅勤務が多くなり、空いた時間を活かしてどのようにキャリアアップに繋げるかを検討するなかで今回のご縁をいただきました。社長の想いを汲み取って、サポートするとともに、サービス開発のミーティングでは課題管理やファシリテーションを行いました。課題は多岐に渡っておりましたが、本業の経験を活かしてお役にたてたときは大きなやりがいを感じましたし、自身のキャリアアップにも繋がったと考えます。

企業からの声



代表取締役

田中 一善 氏

山田氏をメンバーに選ぶにあたって、実際にお会いしたのは一度だけ、VRの展示会に連れて行っていただいた時だけです。最初にお会いした時の印象も良く、何より山田氏の提案が当社の課題解決につながると確信できたことに尽きます。一流企業で活躍する、これほど優秀な人材と巡り合えたおかげでコロナ禍を乗り越える施策が大きく前進出来ました。システム開発から販促に事業フェーズが変わっても、山田氏の持っている幅広い経験・知識が活かされており、事業が軌道に乗るまで確りと伴走して頂けるものと大いに期待しております。

新商品開発や新たな販路開拓など、売上拡大のためのリブランディング戦略の立案

業務委託契約
(準委任型)

金融機関
連携

鈴木特殊化工株式会社

ポリオフィレン樹脂を原材料にしたフィルム素材を用いた製袋及び加工

所在地 千葉県
八千代市
創業年 1958 年
従業員数 20 名



01

抽出された
経営課題



受け身の営業体制からの脱却と商品販売戦略の立案

当社の商流は元々 BtoB・中間業者への卸売のみで、取引先からの要望を受けて、技術に裏打ちされた通気性と強靭性に優れた特殊な製袋・商品作りを得意としていました。フィルムメーカーや商社の下請け工場として長年やってきましたが、徐々に受注が減少し、待っていても仕事が来ない状況になっていました。そこで営業の社員を採用した上で、フィルム製植木鉢「ベルポット」を開発し、千葉ものづくり認定製品に選ばれるなどしましたが、売上を中々伸ばすことが出来ませんでした。確りとした商品販売戦略・マーケティングを行いたいが社内に人材がおらず困っていたところ、メインバンクから千葉県プロフェッショナル人材戦略拠点を紹介頂き、副業人材の活用で課題解決が出来ればと思い、募集致しました。

02

プロ人材に
与えられた
ミッション

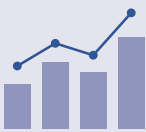


自社商品の強みの可視化と販路拡大施策立案・ツールの開発

プロデューサーの強みである「プロジェクトマネジメント力」を発揮して頂きました。当社と面談を重ねて、解決すべき課題を「自社商品の強みの可視化」として整理。商品説明と訴求ポイントを動画に落とし込むことで具体化。営業販促ツールとして整備しました。また、性能に定評のある既存商品「ベルポット」にデザイン性と利便性を加え、袋栽培用プランター「エコモット」として新たに商品化。開発資金はクラウドファンディングも活用し、プロモーションを兼ねた資金調達を実行致しました。営業力に弱点があり実現出来ていなかった「ターゲット層の設定と適切な販売戦略」の策定から新商品リリースまでの流れの中で「アイデア工場・バグのスズトク」としてリブランディング出来たと思います。

03

プロ人材が
もたらした
効果



映像・動画による効果的な販促ツール作成・販路開拓と売上増加

商品開発と動画作成後には長年更新されていなかった HP をリニューアルしました。トップページに新商品「エコモット」を配置し、商品説明動画に加え、EC サイトへの誘導をスムーズに行えるようレイアウトを変更。HP が販促ツールとして機能するよう改善し新規取引先の開拓に成功しました。また、商品のターゲットやニーズを明確に絞ったうえで、販促ツールを作成し、家庭や学校など場面に合った提案も行うことが出来ました。成果の一つとして元々取引のある大手農業資材メーカーより、ベルポット→エコモットへの全面切替の承諾を頂くことに成功し、商品単価アップ・利益率改善につながっています。

鈴木特殊化工株式会社
Suzuki Tokusyu Kaho Co., Ltd.



原田氏の映像プロデューサーとしての視点から当社の現有戦力の分析を行って頂き、当社の工場を TV 番組や映画等のロケ場所として活用出来ないかと考え、千葉県フィルムコミッションに登録を行いました。2021 年末には実際に TV 番組内の再現ドラマの撮影場所として利用・放映されました。その後も複数の問い合わせがあり、今後に期待が出来る状況で会社資産の有効活用につながっております。

プロ人材【入社時のプロフィール】



原田 典久 氏

役職名：プロデューサー
年 齢：54 歳
家族構成：妻、娘
出身地：石川県 還流ルート：その他
業務遂行手段：全て遠隔業務

主な経歴：TVCM 他、映像コンテンツ全般のプロデュース

当社との副業としては、新商品開発のアドバイス、広告物制作、映像制作、HP リニューアル、撮影招致のコーディネート等、業務は多岐に渡っていますが、これまで未経験だった領域では、日々勉強をしながら実験的なトライが出来るなど、非常に有意義な経験になっています。若い社員の方々も業務にとっても意欲的なので、良い刺激を受けながら、楽しくお仕事させてもらっています。

企業からの声



営業開発部担当
鈴木 卓也 氏

いちから社内の体制を把握し直した上で、会社の弱点を克服する作業は非常に難易度の高いミッションでしたが、原田氏と巡り合えたことで、当社の強みを見つめなおすこと、また攻めの営業に転換するための新たな戦略立案に、文字通り「壁打ち相手」として何でも幅広く相談に乗って頂きました。原田氏のお人柄も良く、一見専門外に思えるような相談内容でもまずは受け止めてくれて「プロジェクトマネージャー」として様々な人脈を駆使して課題解決に奔走して頂けたことが、売上向上という結果にもつながっていると実感しております。