事例 徳島県プロフェッショナル人材戦略拠点

販路拡大 副業・兼業

社会インフラをバルブメンテナンスで支える企業！ サービスの安定供給と自社の強みを活かした営業戦略を支援



■Ｔ社（製造業）



所在地	徳島県板野郡
設　立	1967年
従業員数	31人
事業内容	発電用･産業用高温高圧バルブのメンテナンス、バルブ関連部品等の加工・製造、設置ほか

■活用の背景■

メンテナンス業者がほぼ決まっているプラント業界において、工事規模は縮小傾向にあり、新規顧客を開拓するのは非常に難しく、どのような戦略で進めていくかを模索する中で、第三者からの視野を取り入れるため、副業プロ人材の活用を検討しました。

■プロ人材の役割■

プラントエンジニアとしての経験を活かし、営業部門のアドバイザーとして、新規顧客拡大に向けての営業戦略策定と実行支援をお願いしました。

■副業者について■

【採用人数】
営業戦略　１名

【契約期間】初回5ヶ月(更新中)

【報酬額】月額5万円

【想定労働時間】
リモート会議（月１回）、メール（随時）

【年代とキャリア】
60代、会社員
プラント法人営業、新規開拓

【業務遂行手段】
リモート・対面

■取組の成果■

基本的には月１回のリモート会議ですが、メール等でも都度、社員の質問に答えるなどご助力いただいております。
また、自社の特色と顧客のニーズを踏まえたリーフレットを作成することができました。
他にも業界における潮流や最新情報なども提供していただいております。

■活用の効果■

リーフレット作成等を通じて、自社の課題や対象顧客へのアプローチなどを再考するきっかけになりました。また、外部アドバイザーということで、社員からはわからないことも気兼ねなく相談できるようです。
【企業の声】副業という特性上、当事者と第三者の両視点から物事を判断していただけるので、安心して任せることができます。