

集客のための マーケット部門強化

新設したマーケティング部を強化するため、スタッフの専門性を高める研修を推進。同時にスタッフのスキルアップやその活用、マーケティング予算の獲得に向け、新規事業への参入を提案し、実現に向けて準備を進めた。

▼
取り組み内容

Step 1
現状分析

現状分析の上、まずはマーケティング部スタッフの専門性向上や部そのものの収益化に課題を設定する。

Step 2
人材育成

マーケティング部の活動指針を策定するとともに、所属するスタッフのリスキリングを進める。

Step 3
部門の収益化

調査・分析能力の向上と部門の収益化のため、官公庁の入札事業を受注すべく、実績づくりなどに取り組む。

Step 4
収益基盤の強化

収益基盤の強化を見据え、オリジナル商品の通販事業の展開に向け、準備を進める。

受入企業

株式会社 エイム

代表取締役 吉田 康志 さん

1987年設立。会員制フィットネスクラブ・スイミングスクールを運営する。現在、直営店7店、指定管理事業所7店を展開している。直営店はジムやプール、スタジオ、風呂、サウナを備えた大型施設が中心で、体力・筋力アップ、ダイエット、健康維持など、会員一人ひとりの目標達成を専門のインストラクターが丁寧にサポートしている

研究員

鎌田 佳秋 さん

神奈川県出身。大学卒業後、米国で音楽イベントのプロモーションを手がけた後、日本に戻ってシネコン導入を牽引。その後、大手ビールメーカーでマーケティングを担当した。農業生産法人の代表、上場企業の事業部長、政府系金融機関のファンドマネージャーなどを歴任後、戦略ファームやPEファンドを立ちあげ、IPOやM&Aを支援してきた。

共創型企業・人材展開プログラム 事例

CASE:

マーケティングの
強化に向けた
体質改善と人材育成

取り組みの成果
・
今後の取り組み

- ・マーケティング部門の調査・分析スキル向上と活動の原資獲得を目指し、官公庁の入札市場に参入するため、リスキリングなどを進めた。入札では、会社の強みを生かせるスポーツ分野における調査・分析・報告事業の受注を視野に入れている。
- ・調査・分析スキルの活用と事業ポートフォリオの拡充を目指し、オリジナル商品の通販事業を提案した。商品開発や情報発信の準備を進めたほか、事業推進に必要な研修用動画を作成した。

企業の評価・今後の関わり方

参加理由

- ・コロナ禍で悪化した業績の回復に向け、新たにマーケティング部を立ち上げたが、人的リソースが限られ、社内にノウハウが不足していたため、知見を持った専門家の力を借りることができればと思い、本プログラムに応募しました。

評価（成果・社内変化など）

- ・自社ですべてを行うよりも、専門的な知見を持つ外部人材の力を借りる方が効率的かつ効果的であることを改めて認識しました。
- ・鎌田さんの発想や視点は私たちと違い、提案には驚きもありましたが、新規事業の立ち上げやマーケティングの強化に向けて有益なものばかりで、多くの気づきや学びを得られました。提案内容は今後、優先度合いの高いものから順次実践していく予定です。
- ・企業の課題は多岐にわたりますが、解決の根幹にあるのは人材の育成であり、自身のミッションを理解し、達成できる能力を身につけた社員の育成が重要です。この点についても鎌田さんの参画が効果的な役割を果たしてくれたと思います。

今後の関わり方

- ・今回鎌田さんに提案いただいた施策を継続的に実践し、成果につなげていきたいと考えています。スピード感をもって施策を展開していくためには鎌田さんの知見とネットワークが必要であり、引き続きサポートをお願いし、快諾をいただいています。

研究員の評価・今後の展望

参加理由

- ・2024年6月に事業を売却後、時間に余裕が生まれ、大学でもう一度勉強したいと思ったのが最大のきっかけです。地域経済活性化支援機構（REVIC）に勤務し、地方で農業生産法人を運営した経験もあり、地方経済を活性化するお手伝いができればという思いもありました。

評価（取り組み・生活）

- ・当初はボトムアップ式のマーケティングを検討しましたが、より効果を上げるためには体質づくりと人材の能力向上が必須と考え、その点に力点を置いて施策を提案、実践しました。また、参画するからには業績アップに貢献したいと考え、新規事業も提案し、道筋を付けました。最初は大変でも、やがて勢いがついて大きな成功を生む「はずみ車の理論」をイメージして支援しました。
- ・大学での学びは、よいおさらいになりました。どの講義も自分の専門領域で、興味深い内容ばかりでした。特にサービスマーケティングやリアルオプション、データプライバシーの考え方はエムにも展開できる内容でした。今後、企業を支援していく上で連携できる専門人材と出会うことができました。

今後の展望

- ・週1回の戦略会議に出席させてもらうほか、新規事業が定着するまでは推進役の一人として手を尽くしたいと考えています。今回金沢に借りた拠点も維持しつつ、自宅のある宮崎、地縁のある京都を含めた3拠点生活を視野に入れています。