

事例

15

茨城県

独自製法ノンフライカップ麺の 東北エリアでの営業強化

雇用
契約
(フルタイム)

ヤマダイ株式会社

即席めんおよび乾麺の製造、販売事業

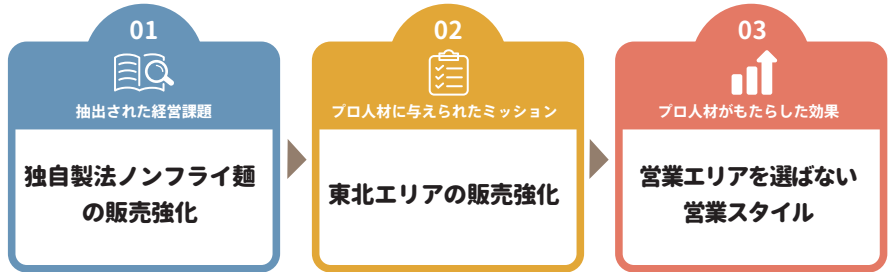
所在地 茨城県結城郡

創業年 1948年

従業員数 194名



支援の流れ



01 独自製法ノンフライ麺の 販売強化

いわゆるカップ麺は種類も多く商品開発の頻度が高いため、同じ製品が長期にわたって販売され続けることはなかなかありませんでした。当社は、カップ麺そのなかでも油で揚げない乾燥方法による麺を開発し、製品化したノンフライ麺の生産を2001年から開始しました。20年経った現在でも主力製品として販売を続けております。生産面では製造方法の見直しや商品展開の工夫で数量、種類を確保できるようになりましたが、受注の拡大が思うように進まず販売力を強化する必要に迫られていました。



コロナ禍で取引先と直接会えなくても、A氏は電話やメール、リモート会議での営業活動を率先して行い、営業所の皆と一緒に受注拡大のため頑張っています。

02 東北エリアの販売強化

もともと、東北エリアでは当社の商品はある程度知名度があったので、東北6県の営業は他営業所から仙台営業所に転勤してもらい対応してきました。しかし、各人が担当する営業エリアが非常に広く、既存取引先への営業で手一杯の状態でした。そこで、東北エリアに密着した営業経験のある即戦力人材を確保することで、各人の営業エリアを見直し、また、新戦力には将来、新規顧客開拓や広域量販店への提案営業も任せたいと考えました。複数名面接しましたが、A氏は東北エリア全体での営業活動の経験を有しており、その人脈も広く、前職で多岐にわたる商品を営業していた経験から当社商品の販売を強化できるものと考え採用しました。

03 営業エリアを選ばない 営業スタイル

仙台営業所は青森から福島まで広く東北全体を営業対象エリアとしております。A氏は入社後、自分が得意なエリアにこだわることなく当社が苦手とするエリアでの営業活動に積極的に従事してくれています。その結果、東北での営業活動に慣れていない転勤者を当社が得意なエリアの担当にすることができ、営業所全体として業務の効率化を図ることが出来ました。また、A氏は気さくな方なので社員同士の会話も増え、営業所の雰囲気明るくなったのも効果の一つです。

プロ人材【入社時のプロフィール】



A氏

役職名：社員

年齢：40代

家族構成：妻、子供

出身地：宮城県 還流ルート：転居なし

業務遂行手段：事務所の業務

主な経歴：某社に正社員として入社、食品の営業職として勤務、東北エリア全体の営業活動を行う。

食品メーカーの営業職として東北エリア全体で営業活動をしてきました。営業範囲が広いので出張が多く、もう少し家族との時間を作りたいと考えていたので応募しました。それまで培ってきたもの（営業スタイルや人脈など）を最大限活用させてもらえること、営業所のスタッフ全員で東北全体を分割カバーする体制だったため、出張もさほど多くなく、家庭と仕事のバランスがとれています。

企業からの声



総務人事課課長

和田 利夫 氏

A氏は明るく、誰とでも気さくに話してくれるので、社内での評判は勤務成績はもとより、それ以外の部分でも好感を持って迎えられています。コロナ禍で出張も難しい時期があったにもかかわらず、電話やPCを使っでの営業活動を率先して行うなど、取引先とのコンタクトを密に継続してくれたので、スムーズに営業活動を再開できました。A氏にはこれからも東北地域の営業活動において、なお一層の活躍を期待しています。

SNSを使ったレストランの売上向上と魅力発信

事業継承

営業力強化

技術力強化

生産性向上

コスト削減

海外展開

経営管理

新規事業創出

その他

株式会社 燦食

学校給食米飯加工・配送、受託給食、外食事業

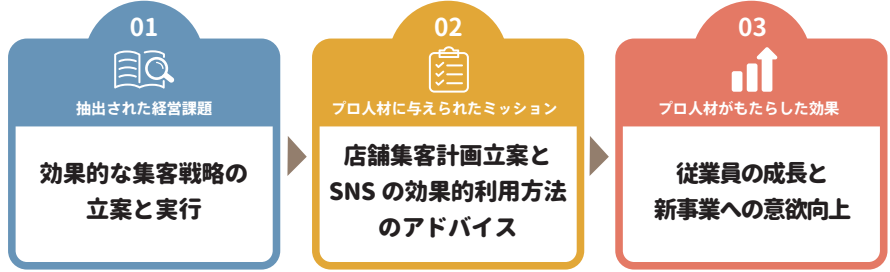
所在地 茨城県那珂郡

創業年 1978年

従業員数 190名

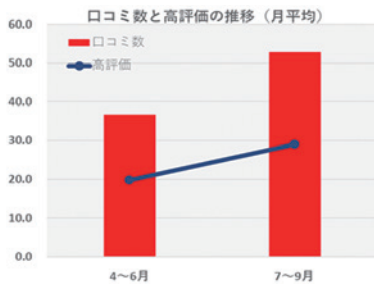


支援の流れ



01 効果的な集客戦略の立案と実行

当社では店舗売上等のデータを最大限活用し、集客戦略を立てることが出来ていませんでした。今後、新規店舗を立ち上げる計画もあるため、既存店舗も含めた効果的な集客戦略を立案する必要があることを痛感しました。また、口コミサイト等で店舗利用者の方からのレビューがあるものの、効果的な返信内容などが分からず、手を付けられない状況が続いていました。利用者の方々に返信をお返しするだけでなく、SNSや口コミサイトでの発信を効果的に行い、更なる集客を必要があることを感じておりました。



田邊氏からアドバイスをいただいたデータやマニュアルを基にした効果的な口コミ対応により、飲食店の口コミ投稿数・高評価(★4つ以上)・コメント数が大幅な増加を見ることが出来ました。お客様とのコミュニケーションを深めることで店舗の印象を高めることがわかり、今後の活動の意欲につながりました。コロナ禍の中、飲食店を取り巻く環境は厳しいものがありますが、この活動に継続して取り組んでいきます。

02 店舗集客計画立案とSNSの効果的利用方法のアドバイス

データ活用やSNS、口コミサイトの発信をするにあたり、当社が不足している考え方や能力を課題として明確にし、その解決を図ることが求められました。データのとり方や分析、その活用方法までのアドバイスをいただく必要がありました。また、様々なSNS(Google マイビジネス、食べログ、LINE、フェイスブック、インスタグラム、ツイッターなど)の中から業態ごとに効果が高いものを選定して、その運用方法から効果判断基準を決定することや集客に結びつけるための方法もアドバイスを必要としました。これらの要件を満たすプロ人材として多くの候補者の中から田邊氏にお願いしました。

03 従業員の成長と新事業への意欲向上

田邊氏とSNS関連の業務を進めていくために、社内でSNS知識に長けたパートナーを担当に抜擢しました。担当に権限を与え、関連部署の垣根をなくした協力体制を作ることによってSNSをスピーディーに取り入れることが出来ました。また、SNSで効果的な情報発信をするために、レストランの新メニュー開発やポーションの工夫(写真映えのする盛り付け)などを通して関係する従業員が創意工夫したり、活発な意見交換をするようになり、職場に笑顔が増えてきました。また、来年度にオープン予定の菓子店についても、パーパス作りからECサイト構築まで豊富な経験と実績からアドバイスいただき、従業員の意欲が向上しています。

プロ人材【入社時のプロフィール】



田邊 あや氏

役職名: プロデューサー
年齢: 30代
家族構成: -
出身地: 神奈川県 逗子市
業務遂行手段: 全て遠隔業務

主な経歴: コーヒーチェーン店の立ち上げ・店舗運営の経験を経て、Webコンサルタントとして活躍。

今までのキャリアの中で経験した飲食領域、その後キャリアチェンジしてから携わっている現在のWeb領域の両方の経験が活かせると思い、応募いたしました。もともと全国を旅することが好きで、地方企業に貢献したいという気持ちもありました。企業のご担当者様とは二人三脚でスピード感をもって課題に取り組んでおり、こちらの提案内容に対して積極的に動いてくださるため、大変やり甲斐を感じております。今後も各事業がより良い方向に発展していくことが楽しみです。

企業からの声



常務取締役

田中 祐児氏

「出来ないことはあきらめる」から「出来ないことにチャレンジする」、それがプロフェッショナル人材事業だと思います。弊社のような中小企業は通常業務に必要な人材を確保するのに精一杯で、時代の流れに必要な専門知識や経験を持った人材を確保することは非常に困難です。そのような状況を打開するために優秀な人材を副業としてマッチングできるこの事業はとて有効な制度だと思います。プロ人材の田邊氏は幅広い専門知識とご経験をお持ちで、私共の目線になって企画提案していただいております。これからの集客戦略、店舗開発に欠かせない存在です。このような機会を与えて下さったプロフェッショナル人材戦略拠点に感謝いたします。