

事例 39

山形

業務委託契約（準委任型）

スタートアップ支援



株式会社 CBE-A

所在地 山形県山形市

創業年 2017年 従業員数 5人

地域密着型の総合系 IT コンサルファーム

所在地の「当たり前」に捉われない、全国規模でのブランド戦略を

抽出された
経営課題

海外を見据えた全国への販路拡大に向けた戦略的人材配置の必要性

当社は地域密着型の総合系ITコンサルファームとして事業を展開してきました。山形で感じた地方の実情と東京での経験を融合させた新商品の開発に着手し、2024年3月に特許を取得、同年8月より本格販売を開始し、県外市場への進出を図っております。当該戦略の実行を推し進めた際に、顧客・従業員・取引先といったステークホルダーの急増が想定されるため、早期からブランディングを設計する必要性を感じていました。そこで、ステークホルダーが同じベクトルに向かって活動できるよう、ブランド構築を担うCBOを迎え入れることが重要と考えました。

プロ人材に
与えられた
ミッション

グローバル視点や多角的なビジネス戦略の推進と 県外市場への入り口を担うCBOとして

業容拡大フェーズでは、多様なバックグラウンドを持ったステークホルダーが集まります。ブランドイメージが確立されていないままでは、成長過程で戦力が分散し成長が止まってしまう。CBOには新商品のブランディングを軸に、商品やサービス、人との接点を通じて顧客が抱くイメージを統一させていく戦略を立て、実行する役割を担うことを期待しています。また今後の発展を見据え、経営陣の一員として当社と共に牽引していただくことを期待しています。長期的なビジョンを共有し、企業成長を共に築くパートナーとして力をお貸しいただきたく思っています。

プロ人材が
もたらした
効果

短期的な販売戦略を超えた、長期的なブランドイメージの形成を

堺氏との月数回のオンラインMTGを通し、「pochi A booster」をブランド的にどのように仕立てていくかを綿密に検討しています。この取り組みにより、商品の市場価値の向上が期待されるだけでなく、明確なブランドコンセプトが関係先拡大の軸となり、顧客や提携先との信頼構築を加速させています。堺氏の豊富な経験と知見を活かし、地方発の新しい価値を持つブランドとして、当社が全国規模での競争力を強化するための基盤を築いています。

プロ人材 さかい まさと 堺 政人 氏

【入社時のプロフィール】

役職名: --- 年齢: 50歳代 家族構成: --- 出身地: 兵庫県
 還流ルート: その他 業務遂行手段: 全て遠隔業務

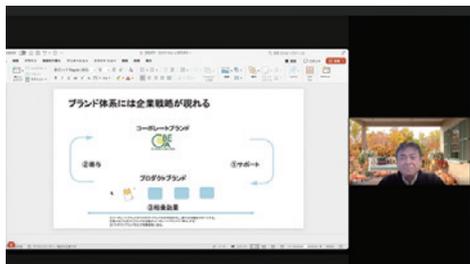
主な経歴: (株)三井住友銀行にて準定年退職後、ベンチャーキャピタル、証券印刷を経て、医療系ベンチャー企業役員。



これまでに縁のなかった山形県の企業でブランディングをしています。契機は経営陣との面談で意気投合し、自分の経験が役立てると確信したことでした。銀行やVCでの実務経験、MBAでの知識を活かし、ブランド戦略の立案や経営課題分析を手掛けています。地域企業ならではの魅力を引き出し、業容拡大や認知度向上を推進します。多様なバックグラウンドを活かし、地域企業の成長に貢献できることに大きなやりがいを感じています。

企業からの声 ちば なな 代表取締役 千葉 奈奈 氏

ブランドとは、企業そのものに対して顧客や社会が抱くイメージや価値です。そのため、どうしても中からは見えにくかったりするものだと思います。堺氏には、そんなブランド戦略を数歩引いた状態で、ご指摘・ご指導いただいております。これまで社内でモヤモヤしていた課題が次第にクリアになり、方向性が明確になってきました。堺氏の的確なアドバイスと豊富な経験を通じて、社内全体が活気づき、次の成長への大きな一歩となっていく確信を持っております。



実際のオンラインミーティングの様子です。月に数度、役員や従業員と話す場を設けて自分たちの商品のブランディングに関する議論を行っています。