

協働日本

K Y O D O N I P P O N

会社概要

会社名 株式会社協働日本

設立月 2020年2月

人員数 200名（協働プロ・IPPOコーチ等）

事業内容 ①地域企業へのチーム伴走による経営支援、事業支援
②企業向け人材開発、キャリアコーチング

取引実績

通算 **200社**以上の協働プロジェクトを組成、支援

- ・令和4年度～7年度 鹿児島県 新産業創出ネットワーク事業（伴走支援、ネットワーク化支援）等、複数事業の受託
- ・令和4年度～7年度 石川県 都市部等からの副業人材等の確保支援事業、副業・兼業人材活用支援事業等受託
- ・令和7年度 奈良県 中小企業デジタル化等支援事業受託
- ・令和5年度～7年度 沼津市等、複数基礎自治体の公募事業受託

ワンチームで、変化を起こす

私たちは、協働プロ人材と企業が「ともに走る」支援で、
地域企業の事業成長と組織能力向上を実現する伴走チームです。



課題やテーマに応じて、柔軟にプロチームを編成。

外注のように任せきりでなく、
コンサルのように外から指示でもない。
地域企業とプロチームが、ともに変化に向き合い、
進化し続ける土台を築きます。

在籍する協働プロフェッショナルたち

○協働プロとは

- ・ **200名超**が在籍
- ・ スタートアップのCxOや大企業の事業開発部長等、**第一線で活躍する経営人材、実業家**
- ・ 個人だけでなく、**チームで成果を出す協働経験が豊富**

マーケティング、ブランディング、販売促進



若山 幹晴

Masaharu Wakayama

ポケットーク(株)取締役CMO
(株)ワカバル 代表取締役
(株)協働日本CMO

専門 マーケティング、ブランディング、
PR、人材育成



向縄 一太

Ichita Sakinawa

花王(株)
シニアマーケター

専門 事業戦略、マーケティング戦略、
商品開発、市場調査(消費者インサイト発掘)
資格:日本マーケティング協会認定、
マーケティング・マスター



笛田 健人

Kenzo Fueta

(株)EXEDEN CEO
(株)LeanGo COO

専門 事業戦略、マーケティング戦略、
経営企画、開発ディレクション



栢木 優希

Yuki Haseki

フリーランスマーケター

専門 事業戦略、ブランド戦略、
マーケティング戦略、商品開発戦略

デジタル、IT、業務改善



横町 暢洋

Mitsuhiko Yokomachi

大手電機メーカー
シニアマネージャー

専門 ITを活用した業務改善・効率化、
ソフトウェア開発、
サービス事業開発・運営

事業開発



藤村 昌平

Shohei Fujimura

ライオン(株)
ビジネスインキュベーション部長
(株)協働日本CSO

専門 新規事業開発、
新規事業開発組織設計と運営、
新規事業創出プログラム設計と運営
新規事業担当者育成



小谷 克秀

Katsuhide Kotani

(株)レアジョブ
プロゴスマーケティング営業部長

専門 新規事業開発、事業運営、
事業企画、営業企画、
新規事業担当者育成

人と組織のマネジメント



大西 剣之介

Kenosuke Onishi

パリエンスホールディングス(株)
人事部長
(株)協働日本CHRO

専門 人事制度設計・改革、人材開発、
組織開発、コーチング



岸本 雅樹

Masaki Kishimoto

ヤフー(株)コーポレートグループ
ピープルデベロップメント基盤本部
ビジネスパートナーPD本部 本部長

専門 人事制度設計、人材開発、
組織開発



芹沢 亜衣子

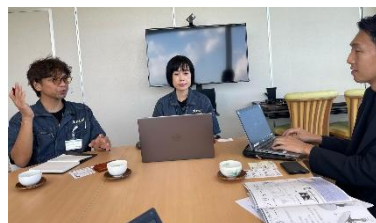
Aiko Serizawa

PwC Japan合同会社
人事部マネージャー

専門 人事制度設計、人材開発、
組織開発、I&D推進

■ 伴走支援事例

株式会社エルム 「宇宙関連製品における収益拡大」



宇宙製品の販売に関して課題を抱えており、収益拡大における支援を実行。同社の強みの明確化とターゲット顧客の特定を行った上で、顧客戦略に基づくマーケティング戦略を策定。展示会出展とSNSによるターゲット顧客への接点機会を有効に増やし、売上は前年比2倍、引き合いは10倍以上を獲得。

成果

受注額：2,000万円 / 引き合い：10件超

見積り額：約 2 億円 / Xのフォロワー数：40倍超

株式会社1129 「経産牛を活用した商品開発と販路開拓」



付加価値がない廃用牛として扱われていた経産牛を活用した高付加価値商品の開発と販売に挑戦。付加価値の高い商品開発およびマーケティング戦略、販売戦略策定を実施。コアターゲットに向けた高付加価値商品（3.2cmの厚切りステーキキット、ハロウィンバーガーキット等）の開発、ビーフジャーキー事業の確立などを達成。

成果

経産牛使用の厚切りステーキキットを開発、定番化
高利益率のハンバーガーキット**販売数 前年比 5倍超**
ビーフジャーキー事業の確立（JR東日本、博多大丸、やまや等との取引決定）



株式会社栄電社 「産業廃棄物活用をテーマとした新事業開発」



産業廃棄物である「焼酎粕」を活用した事業開発支援を継続実施。今期の伴走支援では試験導入先が大幅に増加し、有償化フェーズへ移行するために積極的な提案活動が同社内に定着。有償販売先増加への勝ち筋を掴めている。

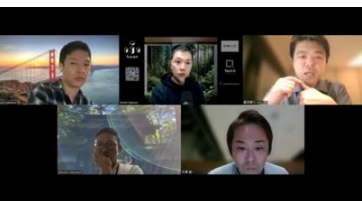
成果

試験導入先が43社に増加（支援開始当初4社）

有償販売先が5社に増加（支援開始当初0社）

肉牛、乳牛、養豚、養鶏、養殖、農業など幅広い事業者へ提供が拡大

有限会社鹿児島ラーメン「店舗活性化を目的とした組織変革」



経営戦略として店舗拡大やフランチャイズ展開を行う上で、同社にとってDX化は大きな課題であった。当初、デジタルによる業務平準化をテーマとしたが、経営者の意思決定が現場に全く浸透しない事態に直面。全店員のコミュニケーションの質を向上させる支援を優先実施し、社内の関係性の質が徐々に向上。現場主体での新メニュー開発や、リーダー職の数値管理のデジタル化など、現場の主体性が高まり、DXを推進可能な組織風土に変化。

成果

コミュニケーション改善施策による、社内コミュニケーション活性化とリーダーの意識変革を実現。DXなど現場改革に前向きな社内風土に変化