

Interview

専門的な副業人材の伴走により、  
商品開発や販売促進の課題解決に取り組む



代表取締役 村上 良一氏

副業・兼業人材活用の  
背景、きっかけについて教えてください

石川・富山県内で9店舗の飲食業を展開しています。数年前、コロナウイルスによって、飲食業界全体が大打撃を受けました。この状況を受け、飲食に左右されない新しい柱の必要性を感じ、副業や人材活用に目を向けました。

専門性の高いプロフェッショナル人材との連携に魅力を感じ、石川県の「副業人材の活用セミナー」に参加。石川県内の副業人材の取り組み事例から、その活かし方と取り組みポイントを学びました。

副業・兼業人材活用の導入は、コロナ禍以降の新しい柱づくり、物販のノウハウ・開発と幅広く、中長期的に取り組んでいきたい弊社にとって、メリットや効果が大きいと考えました。また、社員の士気を高め、明るい兆しを提供する手段としても重要でした。

どのような人材をもとめていましたか

新しい事業の柱を作るために商品開発や販売促進が課題でしたが、商品開発や物販は未知の領域でしたので、専門人材の知見やアイデアなどの力を借りる必要がありました。そこで、先の「副業人材の活用セミナー」を通して出会った、協働日本に依頼しました。その専門のプロがチームを組んでプロ

ジェクトに参画するという点がとても魅力的で、実際に協働プロから3名の副業者が選ばれ、伴走していただきました。マーケティングと商品開発をされている方が2人、データ分析をされている方が1人、いずれも実績のあるプロ中のプロです。

どのようにプロジェクトを  
進めていきましたか

プロジェクトは、協働プロの3名と私、物販全般、販促の担当者、商品を開発製造する製造部門の担当者で進めました。

月に4回、リモートでの打ち合わせを行いました。初回は3名に金沢まで足を運んでいただき、店舗や商品を見ていただいたうえで、物販事業に関連する商品アイデアを出し合い、議論を進めていきました。

最初は新商品の開発を目指しましたが、既存商品の改良に焦点を当て、試食用として提供していた「うどんスティック」を家族で楽しめる商品として販売することに決めました。実際に3名もこの商品を試食し、その魅力を実感していただきました。

副業・兼業人材活用にあたり工夫したことや  
心がけたことがあれば教えてください

従来の「うどんスティック」をブラッシュアップし、商品化の中で、コンセプト作りに時間をかけました。「ペルソナ設定用のフォーマットを作りましたので、記入してください」というように毎週宿題が出されました。私たちは、日頃使わない脳を使

副業・兼業人材活用の背景

- コロナ禍において、業績が落ち込み、社員のモチベーション維持が課題。その中で、新たな事業を模索し、物販事業に注目したが、自社内の商品開発や販売促進のナレッジはなかった

副業・兼業人材の業務内容

依頼内容	副業プロ人材3名のサポートの元、新しい事業の柱の構築
■ 契約形態	業務委託契約
■ 契約期間	1年(継続中)
■ 報酬	約20万円/月

※2025年1月現在

人材活用の  
成果

- 「うどんスティック」をブラッシュアップして、「ポリポリさん」を開発。月販ベースの売上個数が約5倍近くに伸張している
- 「ポリポリさん」の売上個数が伸びることで、社員はもちろん、店舗で働くスタッフの活性化にも一役買っている

わないといけないので、会議は苦痛でした。

3名からは答えや方向性が出てくる訳ではなく、宿題に対してプロの目線での意見や、ときにダメ出しを受けながら軌道修正を行い、コンセプトを仕上げていきました。最初にコンセプトを固めることができたので、新しく誕生した「ポリポリさん」の開発や販売促進がスムーズに進んだのだと思います。

実際に副業・兼業人材を活用されて、  
変化や成果はありましたか

「ポリポリさん」の売れ行きは、従来の「うどんスティック」の約5倍に達しました。この変化により、社員の目線も変わり、販売促進の取り組みが新たな方向性を持つようになりました。

この成功は、協力的なスタッフの存在と、具体的な数字による成果の可視化が大きな要因となっています。全体として、ポリポリさんは店舗の新たな魅力を引き出す存在となりました。

今後は、「ポリポリさん」の販売を全店舗に拡大し、販売チャネルの拡大、未知の顧客に対してのアプローチも考えていきます。そのためには、3名の力も必要であり、契約を更新させていただきました。

副業・兼業人材を活用した感想を  
お聞かせください

副業人材の活用については、良し悪しがあります。協働日本との提携は、ノウハウを社内に蓄積し、再現性のある成果を目指すうえで有効です。ただ、単に短期的な結果を求める経営者には向かないかもしれません。一人の副業人材による成果は一時であり、持続可能な成長には、企業文化や熱量が必要です。

私たちが中心となって商品開発を行い、長期的な視点で土壌を育て、結果的に社員の育成にもつながり、また、持続可能な成長を実現するための基盤を築くことができました。

事例紹介

example



新しい事業の柱として物販を強化。既存の「うどんスティック」をブラッシュアップし、開発された「ポリポリさん」。平打ち麺と細麺の2種類を楽しめ、ポリポリとした食感が特徴。「めん房 本陣」の大桑店、高柳店、野々市店、東力店、白山店、砺波店で販売中。

事業紹介・会社紹介

株式会社味一番フーズは、創業約50年のうどん・蕎麦を中心に飲食業を営む老舗企業。自家製麺にこだわり、「めん房 本陣」を石川、富山県内で7店舗、「そば処 花凜」を石川、富山県内で2店舗を展開。「3世代の食空間の提供」を大事にしている。



会社概要

株式会社味一番フーズ

所在地／石川県金沢市久安2-334

代表者／代表取締役 村上 良一

電話番号／076-245-3118(代表)

従業員数／社員20名、パート・アルバイト250名  
(2025年1月31日現在)