

Interview

私たちに不足していたマーケティング視点の

商品開発のノウハウが学べました



取締役総務部長 岸 英樹 氏[右]・営業部 伊東 新氏[左]

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

当社は、造園工事や公園・スポーツ施設等の芝生管理という本業と並行して、20年ほど前から国の「指定管理者制度」を利用して「石川県奥卯辰山健民公園」(金沢市) や「片山津温泉 総湯公園」(加賀市) など、石川・富山県にある公共公園施設の運営管理に取り組んでいます。

公園内の緑地管理は本業のノウハウが活かせるので問題ありませんが、懸案だったのが、飲食店や売店といった公園に付随する施設の運営でした。飲食店のメニュー開発にしても、物販の商品セレクトにしても、社内には専門知識を有するスタッフはおらず、長年手探りの状態でした。

「利用者により質の高いサービスを提供し、公園の価値を高めるためには、私たちに不足しているマーケティング視点に基づくテコ入れが不可欠」。それが私たちの想いでいた。

そんなとき、取引銀行の担当者からアドバイスしてもらったのが、ILACが行っている副業人材の活用でした。

どのような人材をもとめていましたか

求めたのは、コンサルタント的な業務に終始せず、バイヤーとしての実務経験もある「現場感覚を持った人」でした。

募集から2週間程度で、全国から30名近くの応募がありま

した。中には、ものすごい実績を持つ方もいらっしゃって、驚きました。最終的に選んだのは、食をテーマにしたセレクトショップでバイヤーとして活躍している20代のTさん(東京在住)。バイヤーとしての実務経験と若い感性に期待しました。

どのようにプロジェクトを進めていきましたか

最初に行ったのは、当社が運営管理する公園を実際に見てもらうことでした。実際の雰囲気やロケーションを肌で感じてもらうためです。そして、プロジェクトの対象に選んだのが、「片山津温泉 総湯公園」と「木場潟公園東園地」(小松市) の2箇所。

併設されているカフェスペースのメニューの見直しを主なミッションにして、2024年2月から月2~3回のペースでオンラインによるミーティングをスタートさせました。

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

「片山津温泉 総湯公園」、「木場潟公園東園地」のカフェに共通した課題が、あれこれメニューを追加した結果、お店のコンセプトがぶれたものになっていたことでした。

「片山津温泉 総湯公園」のカフェは、ターゲットを観光客に絞り込みました。メニューも、気軽に楽しんでいただけるカッピングスイーツやシェイクを充実させて、フードメニューは定番商品だけに数を減らしました。

副業・兼業人材活用の背景

- 公共公園施設(飲食店・物販)におけるマーケティング視点でのノウハウ不足
- 施設の特長をいかし、よりユーザーに支持されるサービス内容に再編したい

副業・兼業人材の業務内容

依頼内容	公共公園施設のマーケティング
■ 契約形態	業務委託契約
■ 契約期間	1ヶ月更新(継続中)
■ 報酬	5万円/月

※2025年2月現在

Results

人材活用の成果

- 「片山津温泉 総湯公園」カフェ・売店のメニューリニューアル
- 「木場潟公園東園地」カフェのメニューリニューアル
- セールスプロモーションに関連したノウハウを学ぶことができた

example

事例紹介



片山津温泉総湯2階のカフェスペース(写真)のターゲットを観光客に絞り込み、提供するフード、ドリンク類をライトなメニューに再編。併設する売店の商品も、カフェ利用ついでに手に取ってもらえるSNS映えする文具雑貨を新たに追加した。

事業紹介・会社紹介



1969年に創業し、ゴルフ場の整備、造園、芝生管理から施設運営まで、造園業界における北陸のトップランナーとして業界を牽引。また、指定管理者制度を活用し、現在は石川・富山県内で13箇所の公共公園施設の運営管理を行っている。

会社概要

株式会社岸グリーンサービス

所在地／石川県加賀市新保町カ33番地

代表者／代表取締役 岸省悟

電話番号／0761-74-8188(代表)

従業員数／90名(2025年2月末現在)