



株式会社オキス

経営企画部課長 岡本雄喜

株式会社オキスとは



株式会社オキス

所在地: 鹿児島県 鹿屋市
事業: 農業生産法人



代表者名	岡本 孝志
設立	平成18年7月11日
資本金	1000万円
従業員数	40人
販売品目	乾燥野菜・冷凍野菜・生鮮野菜
特徴	業務用を得意とする資材供給会社
農場	直営約120ha(農場20ha/青汁系原料100ha/ 果樹2ha) 連携農家約200ha(露地/ハウス/果樹園)

Uターンして、感じた課題

- ①社長の業務負担増
- ②ミドルマネジメント層の能力の不足 or 不在

課題解決のため

中途採用と並行で

副業人材採用を開始



Skill Shift

- ・ 募集方法
→ 通常の求人募集と変わらない
 - ・ 面接方法
→ 初回はweb、最終は対面
- ★ 職種を限定しないほうがいい
- ★ 会社の現状を全て話して、提案をしてもらう

導入した人材

副業人材	勤務先	業務内容
人材A	某大手IT企業	営業の分析と今後の戦略作り
人材B	関西の中小企業	経理業務の効率化
人材C	金印	海外事業のスキーム整理
人材D	個人事業	シンガポールのデジタルマーケティング
人材G	Yahoo!ショッピング	ECの戦略作り

- 週1or2週1で、webMTG
- 日々のコミュニケーションは、チャットツールを活用
- 2or3ヶ月に一度来社してもらい、ミーティング

- ① Webマーケティングが急激に進歩
- ② 社長の相談相手の確保
- ③ 経営判断スピードの向上
- ④ 既存従業員を意識向上
- ⑤ 人件費の圧縮

- ・ **情報鎖国**からの脱却
- ・ 地域のファンづくり
- ・ 移住者のきっかけづくり
- ・ **人材版ふるさと納税**

副業人材導入への課題

- ・ 「副業＝悪」の意識変化
- ・ 多数の副業人材の同時導入は要注意
 - ・ 行政機関の後押しが必要

熊本活性化フォーラム

キャリアとしての副業

船生 武尊

自己紹介



名前:
船生 武尊(ふにゆうたける)

生家:
栃木県 鹿沼市

趣味:
ストリートダンス
PS4ゲーム
(new) Netflix

これまでの経験



本店リテール営業：
富裕層個人向け
金融商品営業



地方営業&金融機関向け営業：
静岡県、都内外資系生損保

大手向けHRコンサルタント：
国内大手企業向け
採用チャネルマネジメント



新規事業企画：
新規事業「Airレジ」の
営業戦略、企画

外資系IT企業

大手企業向けセールス：
「自社プロダクト」の戦略的支援
担当インダストリー：
B2B / Real Estate



強み



最新ビジネスのトレンド



戦略的な思考
(from リクルート)



データドリブン
(from 外資系IT企業)

グローバルと国内の両方でチャレンジ

副業 国内



本業 グローバル

起こることがほぼ確実な事実と、想像する未来

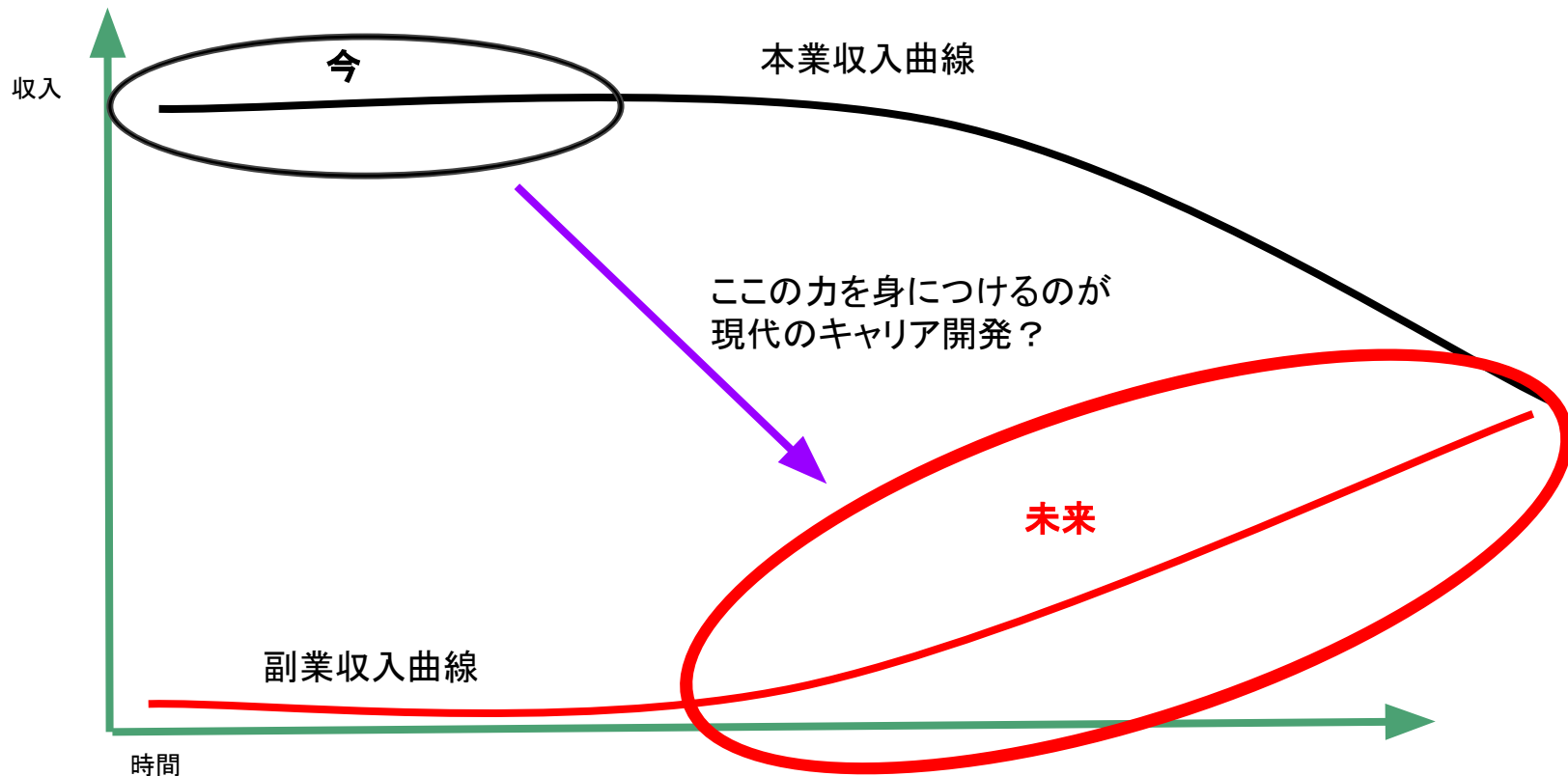
人口が減る→国内向けのビジネスが縮小→給料が減る

働き方改革→副業が当たり前

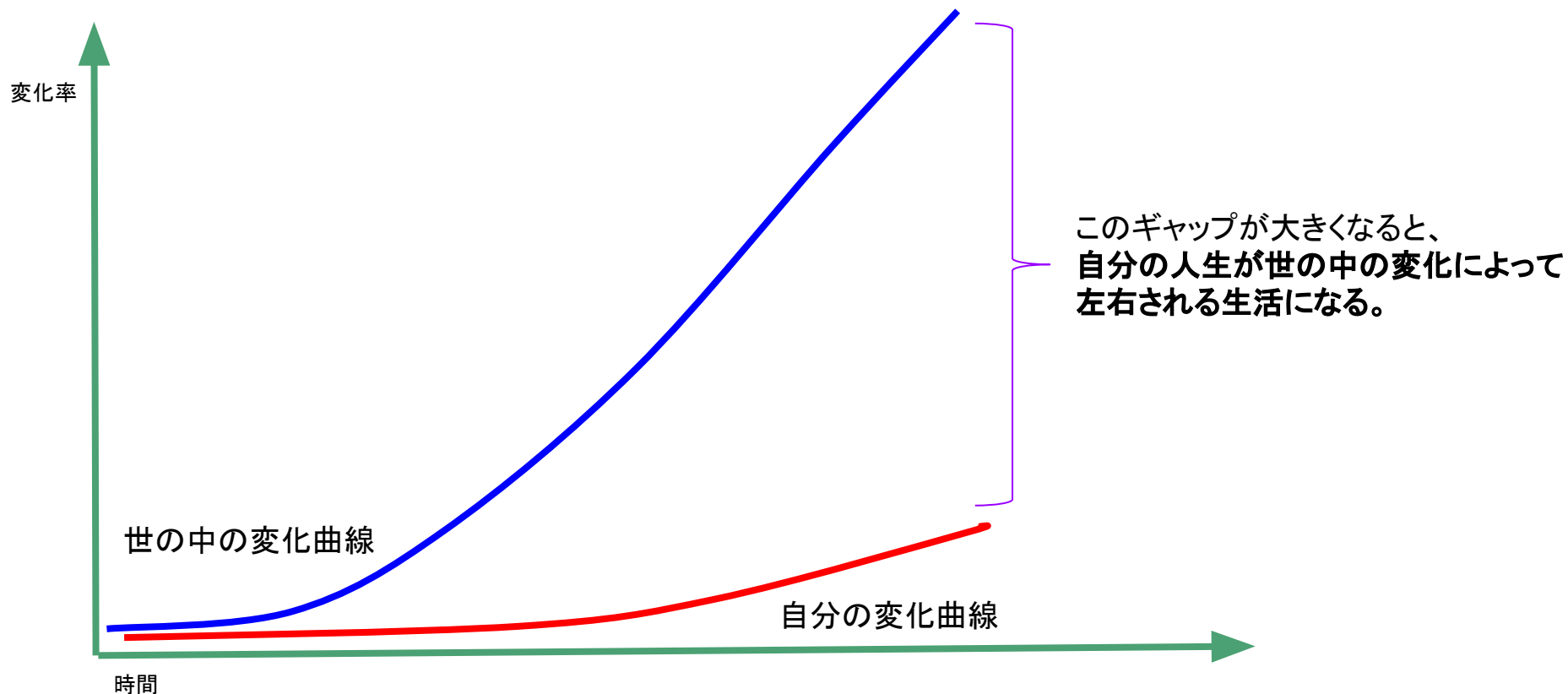
CtoCサービスが拡大

└本業と副業の境目がなくなっていく？

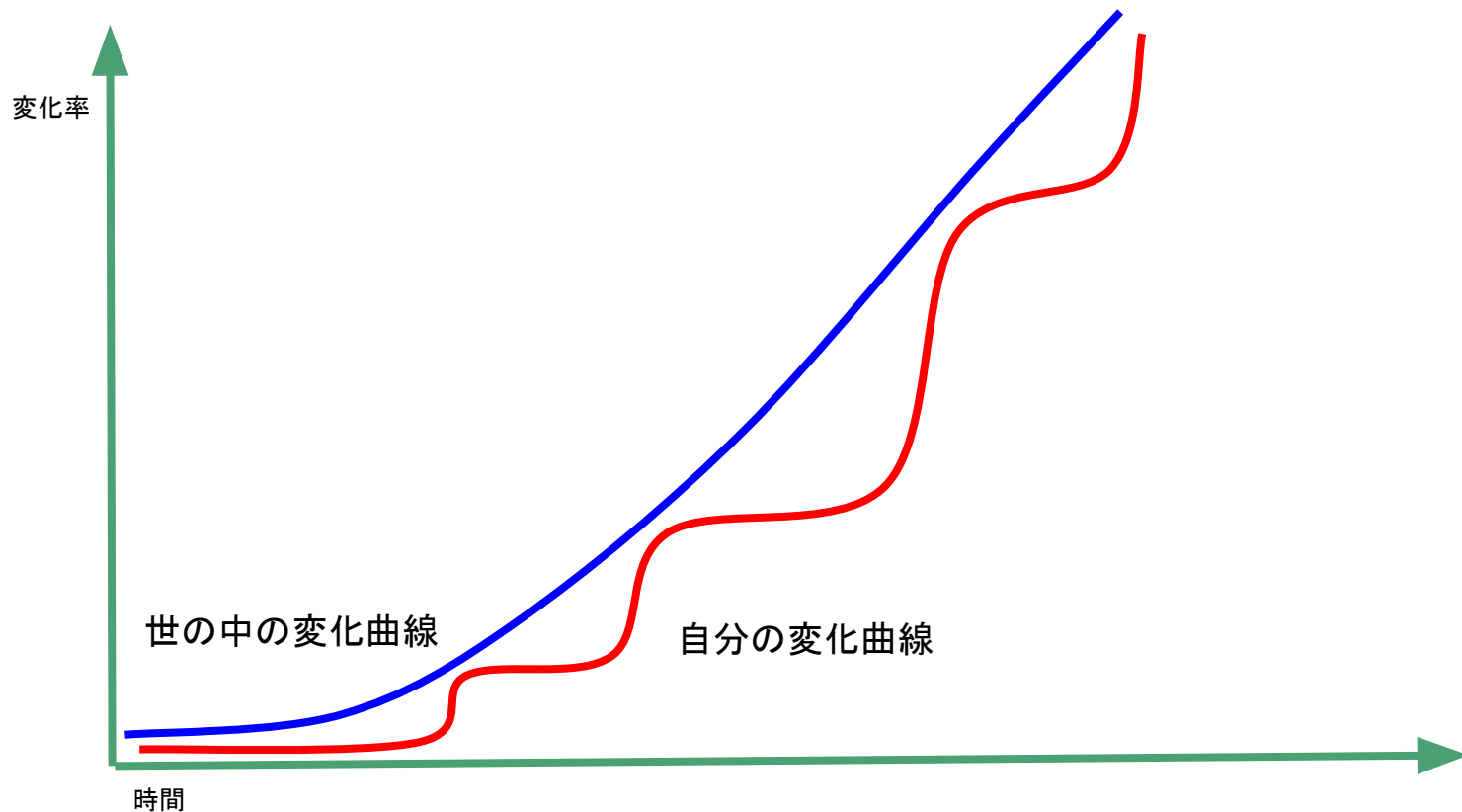
踏まえた上での自分の人生戦略



前提として、世の中の変化のスピードはとても早い



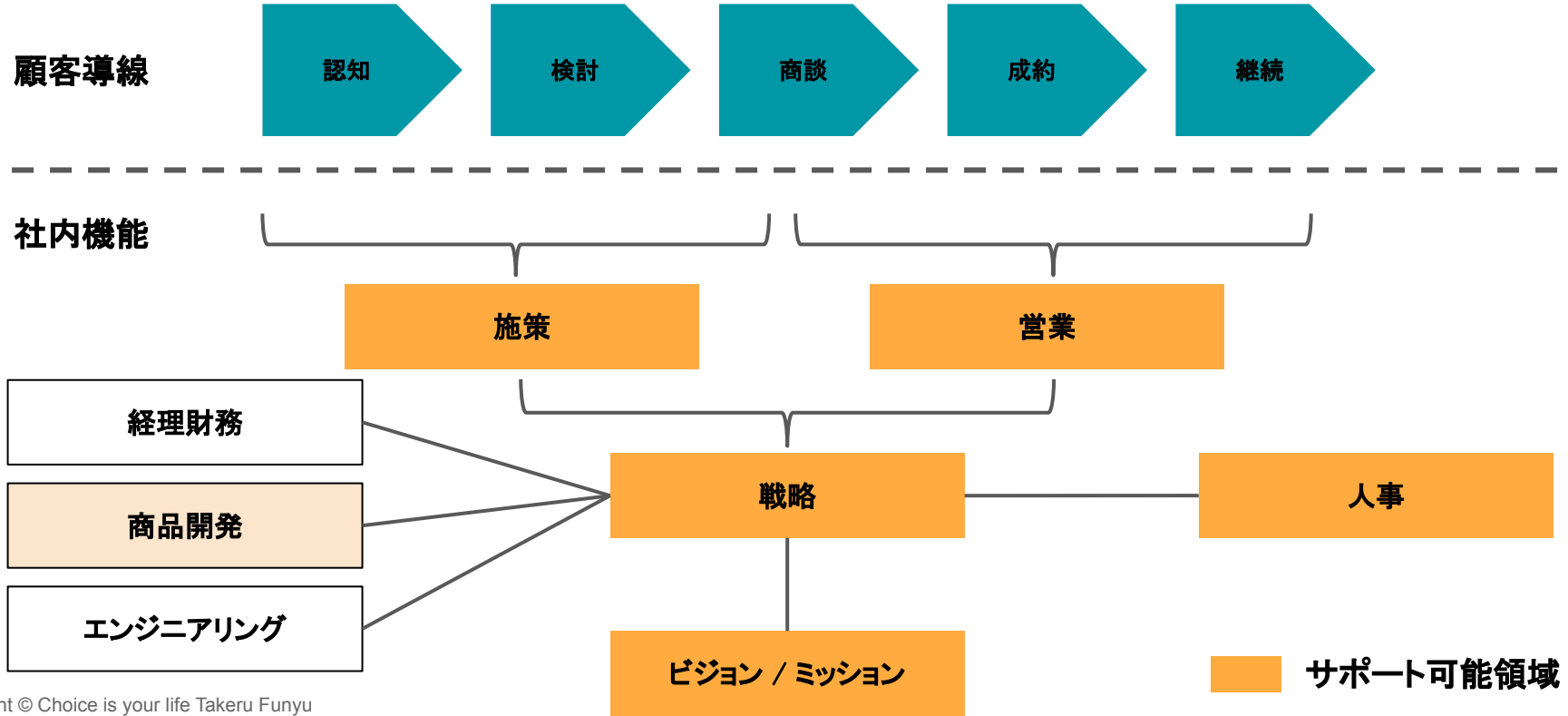
理論上変化についていけば、取り残されることはない



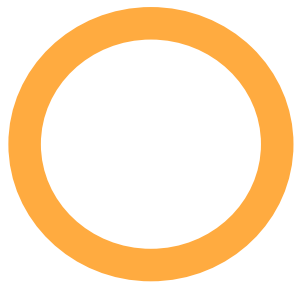
副業 国内

- 個人のでどの程度通用するのか
- 世の中の変化に対応できているか

経営の上流から消費者に近い現場サイドまでサポート



ご依頼の案件についての優先順位



緊急度 低

重要度 大

応相談

緊急度 高

重要度 小

ご支援可能な内容例 - ビジネス全般 -

戦略推進サポート

- 営業戦略、組織体制
- マーケット戦略策定

組織運営サポート

- Vision & Missionの策定と浸透
- 型化 / 横展開
- オンボーディング

採用関連サポート

- 採用フローの設計、要件定義
- 外部リソースのチャネルマネジメント
- ダイレクトリクルーティング

ご支援可能な内容例 -マーケティング-

マーケティング推進サポート

- マーケティング戦略の立案
- マーケティングPDCAの構築
- 広告施策の検証体制構築
- デジタルマーケティング戦略の立案
- ブランディングの推進
- 新規顧客獲得推進