

# 生産性向上の実現に向けた デジタル人材の活用

Vision

日本のモメンタムを上げる  
偉大な会社を創る



YOU TRUST

## ビジョンの背景



私たちは、失われた30年と呼ばれる、社会に広がる悲嘆や諦めの中で育ってきた世代です。

今、広がっている後ろ向きの空気を変えていくには、  
「明日はもっと良くなる」「私たちは出来る」という、期待や進捗感が欠かせません。

その期待や進捗感を、私たちは「モメンタム」と呼んでいます。

モメンタムを上げていくには、一人では成し得ない価値を生み出せる「偉大な会社」が必要です。  
私たちは、未来の大黒柱になる「偉大な会社」が育つ土壌をつくる会社でありたいと感じています。

そしてもちろん、弊社も偉大な会社の一つになりたいと強く思っています。

創業時の想いはそのままに、さらに高く掲げた北極星としてのビジョンの実現に向け、  
私たちは向かっていきます。

📄 ビジョンの背景をもっと知る

[新たな北極星・ビジョンの話](#)



**YOUTRUSTはDX/デジタル人材が多く登録する  
プラットフォームです**

# キャリアに特化したSNS



簡単登録で、同僚や友人とつながるキャリアSNS。  
ビジネスやキャリアの話を楽しみながら、  
つながりから**キャリアの可能性**を広げられます。

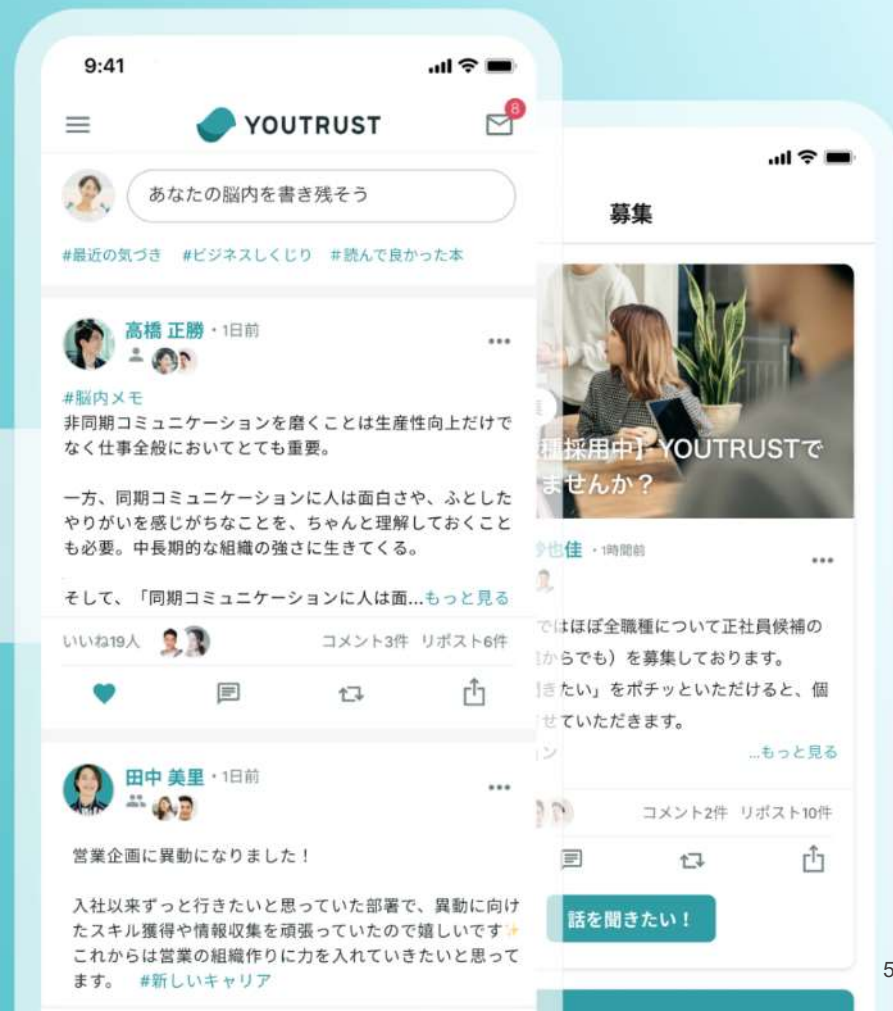


副業

転職

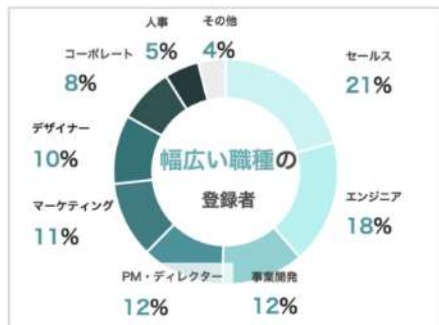
コミュニティ

イベント

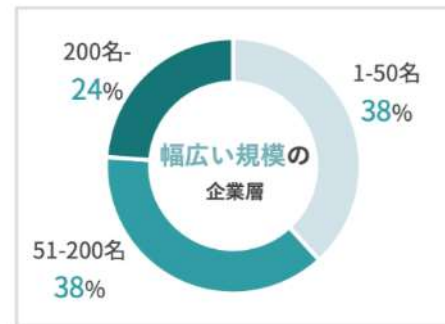


# 1,000社以上の企業様にご利用いただいています

## Users



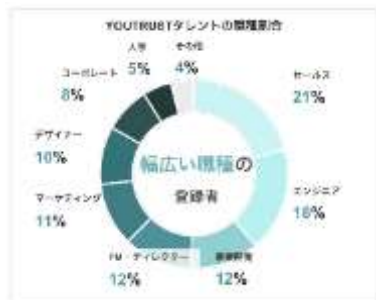
## Clients



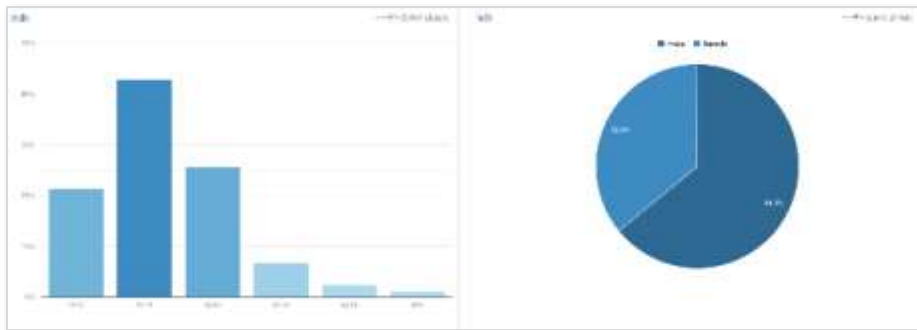
# ユーザー特徴

市場に少ないDX/デジタル人材が数多く登録し、役職経験のあるユーザーも多数登録している状況  
 現在18万人のユーザーが登録しており、職種としてもエンジニアや事業開発、PMなどの人材が多い

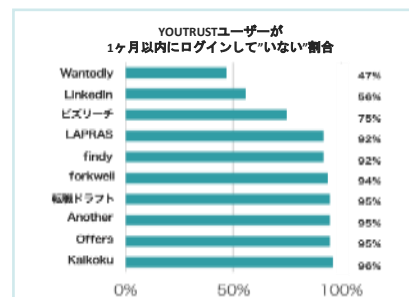
幅広い職種の登録者



登録ユーザーの年代



他の採用媒体にはいない方



約60%に転職意欲あり



マネジメント経験者も多数 (※b)



年収



# 現状課題

生産性向上における課題 = 人材不足および知識不足  
既存商品の生産性向上、売り方の改善などが進んでいない状況

①

後継者不足、後継ぎ不在

②

DXを推進していきたいが  
人材が不足

③

商品を知ってもらえてい  
ない

④

オンライン販売を  
実施したことがない

⑤

新しい商品のアイデアが  
浮かんでこない



# 解決策

YOUTRUSTを活用し知識/経験豊富な人材を登用することで  
現状課題を解決することを目指します

## 企業



## 労働者

1. 労働人材の確保（副業人材の活用）
2. マーケティング、販売戦略の知識補完
3. 新しいツールの導入による業務効率化
4. EC等を駆使した販売チャネルの強化

1. 地方創生に貢献することができる
2. 都内で得た経験を地域に活かせる
3. リモートで新しいジャンルに挑戦
4. Iターン、Uターンの機会創出

# 採用広告/求人を出稿

# 各企業に特化した 広告企画の実行

# 過去取り組み事例①

実績：応募者 700名弱 決定 11名



[https://www.businessinsider.jp/post-233810?itm\\_source=article\\_link&itm\\_campaign=/post-265557&itm\\_content=https://www.businessinsider.jp/post-233810](https://www.businessinsider.jp/post-233810?itm_source=article_link&itm_campaign=/post-265557&itm_content=https://www.businessinsider.jp/post-233810)

41歳グーグル出身  
渋谷区が出資のベンチャー支援会社トップに抜擢。  
抜擢のきっかけは「渋谷区副業」



[https://www.businessinsider.jp/post-265557?fbclid=IwAR1gKg-TMlxGLwhHjz0ij5rOjCCuY\\_yZSaYpVPnn49dTEjNg3X72WW\\_5ul](https://www.businessinsider.jp/post-265557?fbclid=IwAR1gKg-TMlxGLwhHjz0ij5rOjCCuY_yZSaYpVPnn49dTEjNg3X72WW_5ul)

狙った人材をまずは副業にて集客  
その後業務を通じてマッチングを図り正社員登用まで進める取り組み

## 過去取り組み事例②



インバウンド向けマーケ、販促、集客などの経験ある方、いろいろお話ししましょう！

別も聞きたい

SNSにシェア

会社情報

株式会社丸三老舗

お名前: 自由

インバウンド向けマーケ、販促、集客などの経験ある方、いろいろお話ししましょう！

マーケティング・PR 印刷

笹沼 和彦

創業200年の和菓子屋を、茨城県鹿嶋市、および都内にて展開しております。元々インバウンドで人気の和菓子専門店だけではなく、最近では全国のお土産でも海外観光客が買ってきてました。

マーケティング・PR 印刷

インバウンド向けマーケ、販促、集客などの経験ある方、いろいろお話ししましょう！

別も聞きたい

創業200年の茨城の和菓子屋にて都内人材を副業で採用  
金銭だけではない「企業の魅力」を通じて優秀人材を獲得

## 過去取り組み事例③

実績：応募者 70名 抽選 20名参加



実績：参加者 60名 オンライン実施



週末ワークショップや京都府との連携などにより  
地域事業に興味高い関心層を集客可能

# 取り組みイメージ



- 副業人材の採用を実施 / 検討している
- 商品やコンテンツの発信に悩んでいる
- DXをどう推進していくのか悩んでいる

- 地元企業を集めた共同セミナーの実施
- 地域コンテンツの発信に悩んでいる
  - 該当企業のご紹介とお繋ぎ

**デジタル人材の活用は各地域にて不足  
釧路市様以外にもご興味あります方は  
ぜひYOUTRUSTの活用をご検討くださいませ**