

一般社団法人 SCM共同ネット研究会 代表理事 滝沢保男
〒105-0023 東京都港区芝浦1-13-10 第三東運ビル8F
TEL : 03-5419-8239 FAX : 03-3455-7023 URL : <http://www.scm-net.jp>

一般社団法人SCM共同ネット研究会（滝沢保男理事長）は、第12期の異業種共同ネットの組織活動をスタートし、5か月が経った。

「人と人、企業と企業の架け橋に」「共同・三方良」をコンセプトに掲げ、物流をベースに、企業間及び人の関係性の構築を支援、提案を行っている。現在では業界の枠を越え異業種との連携で独自のヒューマンネットワークを構築し、75を超える企業に加盟いただいている。

次世代共同物流事業、ICLT事業、物販サービス事業、相談サービス事業、イベント広報事業サービスの5つの事業を通じ、会員企業支援活動（ビジネスマッチング、販路拡大等）や企業間同士での共同での営業の形を形成している。

（本部事務局）

一問一答～リーダーの 羅針盤～ 一般社団法人学生サポートラボ 代表理事 澤畑利弥氏

第20回目は（一社）学生サポートラボ 代表理事の澤畑利弥氏にお話を伺いました。

——紹介事業

2つの事業を行っています。1つ目が学生向けの事業で、これはオンライン上でインターンシップを行っています。主にはスキルアップ支援や就活の支援をしています。2つ目は企業側に向けて行っており、1つ目の事業を通して、企業側の新卒採用やインターンシップの導入をサポートしています。

——企業に向けたサポートの内容

付き合いのある企業様を例に挙げる



澤畑利弥氏

と、自社で新卒採用を行っているが上手くいっていない企業様があります。理由として、会社の魅力が伝えきれない点や、知名度が浅く母集団形成ができないといった点が挙げられる中、離職リスクを抱えながら数百万を投資して新卒採用を行うのは厳しいといった側面があります。まずはアルバイトでもいいので、インターン生を採用して社内の事業（営業や企画など）に携わっていただき、ゆくゆくは新卒採用に向けた動きができるように中長期的なプロジェクトとして伴走しています。

——経営理念

「楽しく学び成長する環境を提供する」「若い力で社会に貢献する」「自分の可能性を最大化する」、この3つです。

——学生に対して

私自身大学4年生の時に学生起業をしているのですが、最初何も分からず、凄く苦労した経験があります。そこから社会に出ていろいろな活動をしていく中で、同じような境遇で苦労している人が多いと感じました。ただ、苦労する一方、社会で生きる考え方やスキルを教えてくれる大人が少ないとも感じました。学生のうちに経験を積みれば社会に出てからとても有効的だと思

うので、今の活動を行っています。

——学生時代の自分

大学3年生の頃に就活をしていたのですが、ちょうどインターンシップが世の中に出始めた頃でした。しかし、当時のインターンシップはただの会社説明しか行われないケースがほとんどで、何をやっていいか分からず、ただ、大きいサイトに登録をして大きい会社を受ける繰り返しでした。これでいいのかな？ともやもやした思い出があります。

——学生サポートラボのビジョン

地方の学生に機会提供を行いたいと考えています。東京にいるとオフラインでインターンシップを受けることができたり、アルバイトでも経営に混ぜてもらえる機会がありますが、地方では能力が高いのに活かせなかったり、成長ができない部分が多くあるので、もったいないと思っています。もっと全国の学生が大学に入ったタイミングや就活をするタイミングで成長できる環境を作りたいと考えています。企業向けに関しては新卒採用や中途採用のエージェントに対して懐疑的な部分があり、人をただ紹介するだけでお金を得ることに疑問を感じています。

人を採用したい会社があり、そこに入りたいという人がいるという中で双方がwin-winになっていないことが多々あると思いますので、そうした部分を壊していけるようなサービスや価値を形にしていきたいです。

——座右の銘

「来るもの拒まず去るもの追わず」と「変化は成長の兆し、成果が成長の証」です。

——趣味

カラオケとゴルフです。カラオケは気にせずガチで歌います。盛り上がっている中で失恋ソングを入れて自分の世界に入ります。十八番は世代の歌が多いのですが、一緒に働いている仲間には若い人が多いので、最新の歌も練習しています。

SCM 会員紹介(その 116) 株式会社 M Sprout

M Sprout

私たち株M Sproutは、マーケティング、ブランディング支援やSNSマーケティングを行なっております。現在、消費者の動向やトレンドの変遷により、経営状態や社会情勢により、マーケットが不安定になっています。そのような世の中で、会社を存続させていくためには、時代についていくこと、会社としての立ち位置を明確にしておく必要があると考えております。ブランディングというものは、企業、第三者企業、顧客の合成された意識の中で培われていくものです。この、ブランディングというものがしっかりとしていると「①採用の強化、離職率の低下②売上の増加③自社市場の活性化」が起きます。

現在の若者は、自分の夢に向かって進んでいく方が多くいらっしゃいます。そのような中で、特定の組織で長く働くことが当たり前ではなくなってきている現状があります。消費者としての一面をとっても、情報が多数ある

中で様々な選択肢のもと判断しています。そして、それが拡散、共感されるのが、現在のSNSの特徴です。その中で自社が埋まってしまう、発見されていないという悩みを抱えている企業が多くいらっしゃいます。

弊社のサービスは、クライアント様の企業ブランディングと一緒に形成していくことによってブランディングイメージを定着させるため、マーケティング施策、戦略の立案から、それをSNSで拡散するところまで一貫してサポートさせていただくサービスになります。マーケティングの外注が高かったり、採用が上手くいかなかったりと、様々な問題を解決するには、「自社の根本は外注に頼らず内製化していくこと」が必要になってくると考えております。今の時代では、会社にファ

ンをつけることが重要だと考えております。現在の市場も、芸能人やインフルエンサーと呼ばれる方々が大きな力を持っています。短期的な売上を上げるために行う施策として大切ではありますが、このようなプロモーションもブランディングがしっかりしていれば、さらに大きな効果を得ることができそうです。(当社実績抜粋：採用年間120人達成、売上35%増加など)

最後に、現在の時代のマーケティングは流行だけでなく数々の過去の流れからきていると、私は考えております。そのような流れも汲み取り、経営者様の思いを言葉にして、マーケティングに落とし込むということが好きで、会社を設立いたしました。何かお手伝いできれば、だけではなく、私も皆様から学んでいきたいと思っております。



株式会社M Sprout

〒110-0005 東京都台東区上野6丁目1-6 御徒町グリーンハイツ内
URL : <https://msprout.jp/>

誕生月別、今月のビジネス運勢

1 月出生れ	2 月出生れ	3 月出生れ	4 月出生れ
子供心を大切に楽しみつつチャレンジする月。	外部の意見に左右されずに自分を貫く月。	大きなチャレンジに備えて準備を大切に。	スピード感良く、目の前のことに取り組む月。
5 月出生れ	6 月出生れ	7 月出生れ	8 月出生れ
周りとの協力し新しいチャレンジを行う月。	外部からのお誘いがあるも自分事に集中。	相手に合わせることを楽しむタイミング。	選択肢を絞って、より新しい自分に出会う月。
9 月出生れ	10 月出生れ	11 月出生れ	12 月出生れ
周りを頼ることで方向性がまとまる月。	試行錯誤しながらも行動を大切に月。	遠くの事よりも身近な事に専念する月。	大きな変化の為に小さな継続を大切に月。