

とやまDXパートナー登録情報

事業者名 **株式会社トレジャーフット**

代表者	代表取締役 田中祐樹	問合せ先	事業共走部部长 藤木陽
所在地	神奈川県鎌倉市大町一丁目9-22トレジャーフットビル	電話番号	09091465722
会社設立日	平成30年3月26日	Webサイト (問合せフォーム)	https://treasurefoot.co.jp/
従業員数(人)	10		

営業エリア

県内全域

その他

富山市

高岡市

魚津市

氷見市

滑川市

黒部市

砺波市

小矢部市

南砺市

射水市

舟橋村

上市町

立山町

入善町

朝日町

得意業種(上位5項目)

製造業

運輸業、郵便業

教育、学習支援業

卸売・小売業

金融業、保険業

その他サービス業

建設業

宿泊業、飲食サービス業

その他

医療、福祉

不動産業、物品賃貸業

支援可能分野

別紙のとおり

使用可能ツール・システム

kintone、Salesforce、Google Workspace、Shopify、BASE、Gemini、ChatGPT、claude Code、Copilot、n8n、Bithub他

支援実績

添付した事例集に全て掲載されておりますため、添付資料と併せてご確認ください。

ページ5:事業開発支援(SaaSビジネスの開発、推進)

ページ7:事業開発支援(クラブトークンを用いた施策・マーケティング)

ページ9:採用ブランディング支援(採用WEBページ制作、SNS発信)

ページ12-14:WEBマーケティング全般支援

ページ16:IT・DX導入支援

価格体系の公開状況

基本的な料金を公開している

【別紙】支援可能分野(複数選択)

①業務のデジタル化に向けた環境整備

- ペーパーレス化の推進支援(紙書類の電子化・ワークフロー化・文書共有システム導入支援等)
- オンライン会議システムの導入・活用支援
- コミュニケーションツール(チャット・共有・タスク管理等)の導入支援
- 生成AIの業務活用環境の導入支援(プロンプト設計、社内利用ルール整備、活用トレーニング)
- クラウドサービス利用環境の構築(メール、ストレージ等の基本的SaaS設定・移行)
- 勤怠・人事評価などバックオフィスのクラウド化支援
- オンライン研修・eラーニング環境の導入支援
- 社内情報共有ポータル構築支援(規程・マニュアルの電子化/ナレッジ共有基盤構築)

②業務プロセスのデジタル化・自動化

- 電子契約システム導入支援
- オンライン決済システム導入支援
- RPA導入支援(業務分析、ロボット作成・定着支援)
- SFA/CRM導入支援(顧客情報管理、営業支援システムの導入・活用)
- Webサイト・ECサイトの構築・改善支援
- データ分析基盤の構築支援(販売・顧客・業務データの可視化、簡易BI導入等)
- IoTデバイス導入の初期支援(設備データの可視化、センサー導入、モニタリング)
- AIチャットボット導入支援

③デジタル技術を活用した業務最適化

- デジタルマーケティング戦略支援(SNS・SEO・広告・MA活用等)
- 予知保全システム導入支援(設備データ分析等)
- 物流・在庫の最適化支援(IoT・AIを活用した在庫管理・配送最適化)
- スマートファクトリー化支援(設備連携、品質データの自動収集、工程データの最適化)
- パーソナライズ顧客体験の提供支援(レコメンド、顧客行動分析等)
- デジタルツイン構築支援
- VR/ARを活用したシミュレーション・トレーニング支援
- データドリブン経営の導入支援(KPI設計・経営ダッシュボード作成)
- AI/機械学習の導入支援(モデル作成、画像認識、不良検知、需要予測等)
- サイバーセキュリティ高度化支援(ゼロトラスト導入、継続的な脆弱性診断等)

④デジタル技術を活用したビジネス変革・価値創造支援

- ビッグデータ分析・可視化支援
- 経営レベルでの生成AI活用支援(戦略策定、仮説設計、マネジメント活用)
- ブロックチェーン活用支援
- CO2可視化・削減システム導入支援
- 企業間データ連携・エコシステム構築支援
- 新たなデジタルビジネスモデル創出支援(サブスク、プラットフォーム、デジタルサービス)
- DX文化醸成・組織変革支援(意識改革、アジャイル体制整備、DX推進体制構築)

Treasurefoot

Company Profile



会社概要



Belief トレジャーフットが信じていること
全ステークホルダーで共有したい信念

宝物は、地場にある。

私たちは、地場産業の発展に貢献し、
経済と文化がめぐる社会の実現にむけて
「共走」し続けます。



会社名

株式会社トレジャーフット (Treasurefoot .inc)

登録

有料職業紹介
(厚生労働大臣許認可番号 14-ユ-302030)

設立

2018年3月26日

加盟団体

 鎌倉商工会議所

URL

<https://treasurefoot.co.jp/>

資本金

800万円

代表者

代表取締役 田中祐樹

住所

本社：〒248-0007 神奈川県鎌倉市大町一丁目9-22 トレジャーフットビル3F
九州支店：〒840-0801 佐賀県佐賀市駅前中央1丁目8番32号 iスクエアビル5階 507号室
東京営業所：〒140-0002 東京都品川区東品川1丁目3-15 天王洲DOCK 2階

事業内容

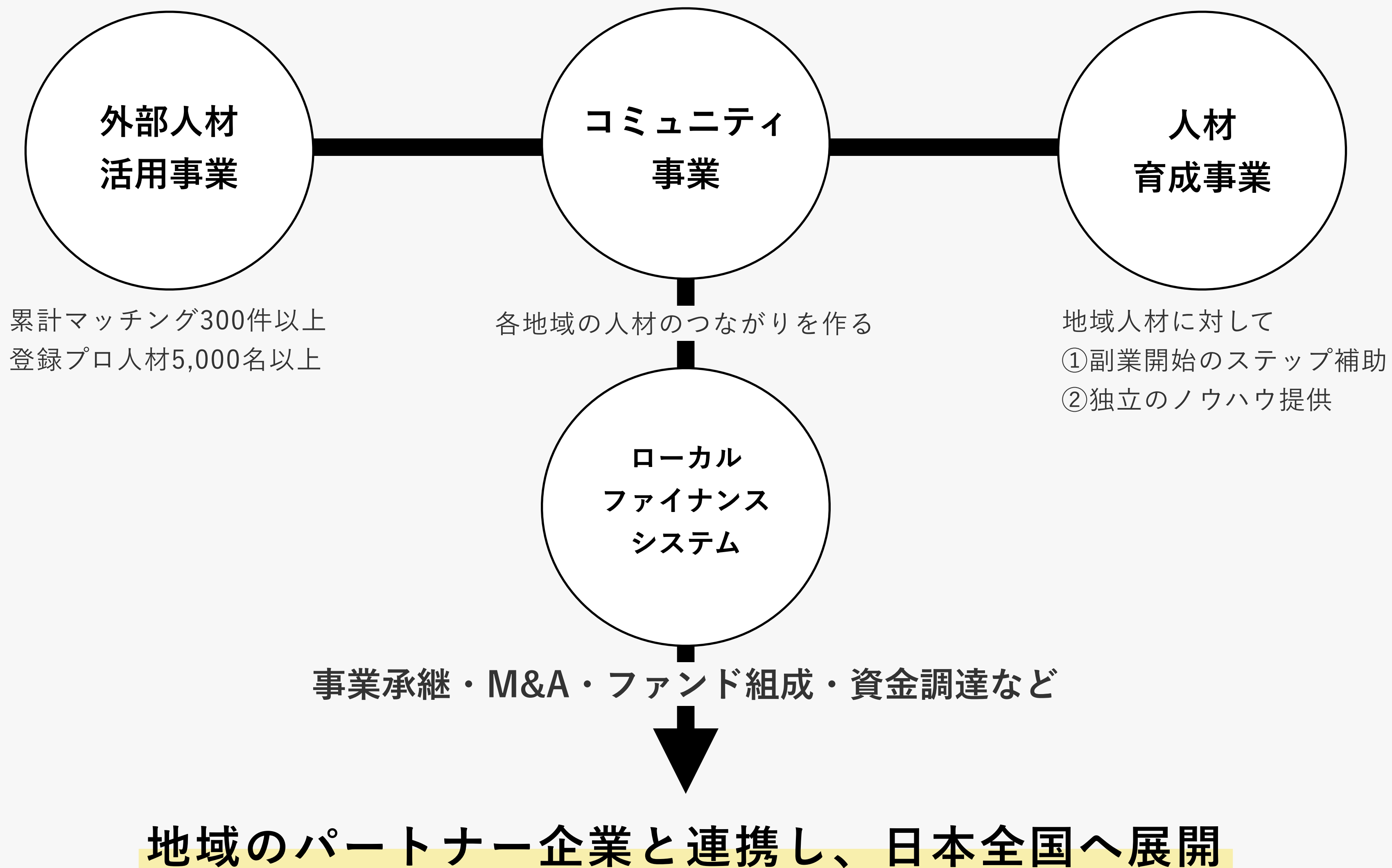
- ・ 地場産業特化型のプロフェッショナル人材マッチング事業
- ・ パブリック事業
- ・ M&Aサービス事業
- ・ コワーキングスペース運営事業/イベント事業

企業



地方自治体



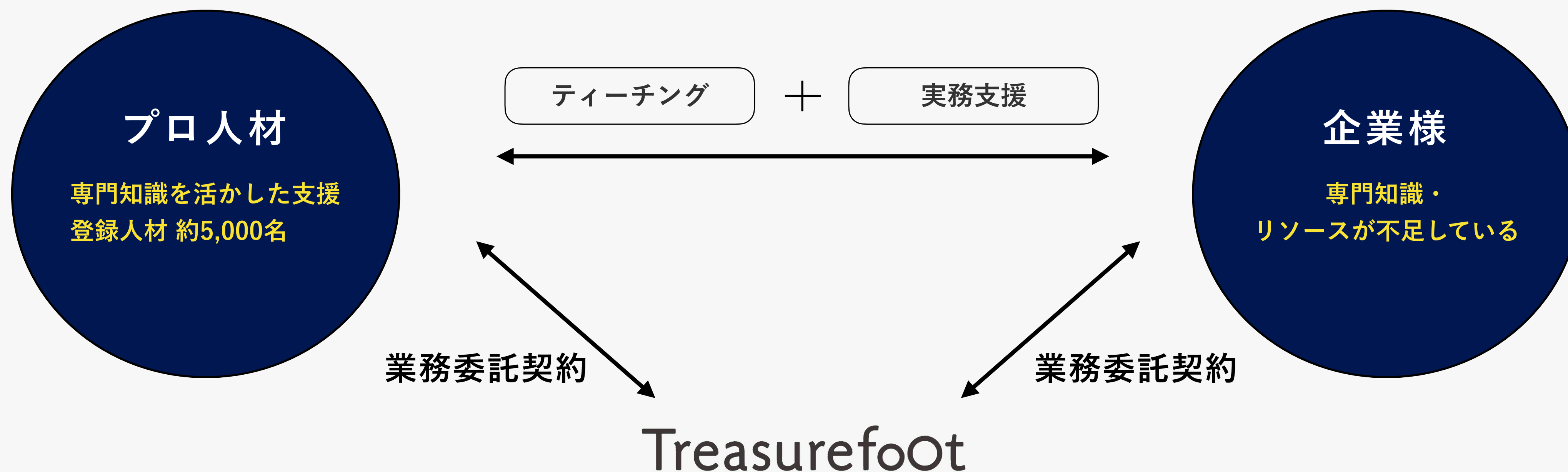


事業紹介



知見・ノウハウをベースに複数企業で同時に活躍するプロフェッショナル人材を
全国各地の地場産業の経営課題とマッチング

ティーチング+実務支援でプロ人材のプロの知見を内製化することで、事業を加速させます。



トレジャーフットが業務委託契約を受託することで、プロジェクトの進行中もサポートを行います。

01 京都府 酒類製造・販売メーカー

ECサイト

マーケ・CRM

DX・業務効率化

ECサイト事業の注力を行っていたものの、社内に専任人材がいない状況であった。全体の戦略設計+実務支援が可能なプロ人材により、ECの立ち上げや売上拡大におけるプロモーション、さらに受発注、システム体制の強化などのDX領域含めた総合的なディレクションを行い、ECサイトの売上増を達成。



02 神奈川県 部品製造メーカー

新規事業戦略

クリエイティブ制作

トレジャーフットが社内の事業部の全体コンサルティングとして参画。新規事業の事業、営業戦略の策定を実施。さらにプロ人材とのプロジェクトチームを結成しWEBサイトや社内向け動画などのクリエイティブ制作も行う。

03 青森県 建設・建築業

人材採用戦略

採用ブランディング

WEBサイト制作

企業立地/業種の性質から慢性的な採用難であった。建築業界にて長らく経験を積んだプロ人材が参画し、採用戦略の設計からWEBページ制作、SNS発信手法などのマーケティング領域まで、一貫したプロジェクトマネジメントを実施。採用人数の増加を実現



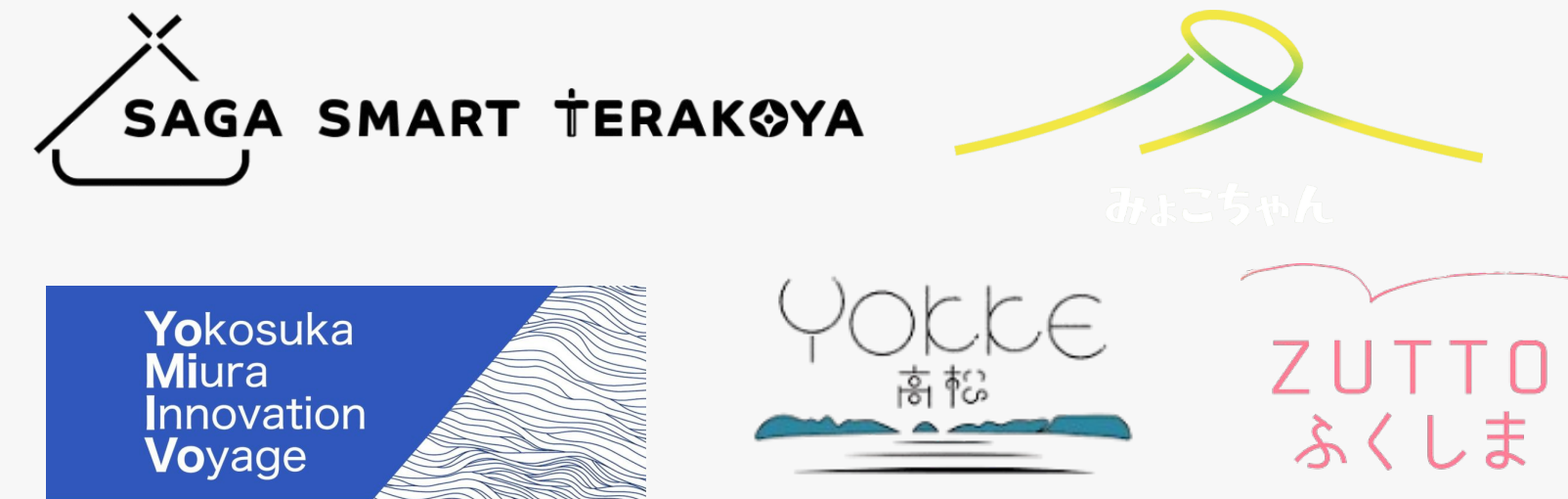
人材育成事業



地場産業での複業実践プログラム「はたふり」

- ・フリーランス・副業人材を多数育成
- ・全国各地で講座、コミュニティを展開

パブリック事業



自治体との起業創業、関係人口創出など様々なテーマのプロジェクト

- ・地方自治体との連携
- ・関係人口創出、人材育成などの課題解決

地方自治体と共にコミュニティ醸成や複業人材の育成などの実績

01 佐賀県「IT人材起業・副業等活躍推進事業」

起業・創業人材育成

セミナー企画・運営

コミュニティ

2023年11月よりITスキルを活用した起業・複業支援塾「SAGA Smart Terakoya」を開始。「起業・複業の実現」をテーマにした講座の開催。ともに学び挑戦するコミュニティを通じたオンライン/オフラインイベントを多数実施。



02 鳥取県「プレシニア層向けDX・リスキリング体験講座事業」

DX人材育成

セミナー企画・運営

企業組織内におけるDX・リスキリングの推進を促進するために、鳥取県内のデジタル分野に苦手意識を持つ経営者、管理職をはじめとするプレシニア層を対象としたDX・リスキリング講演会・体験会を開催。



03 新潟県妙高市「起業創業・関係人口創出プロジェクト委託事業」

関係人口創出

イベント企画・運営

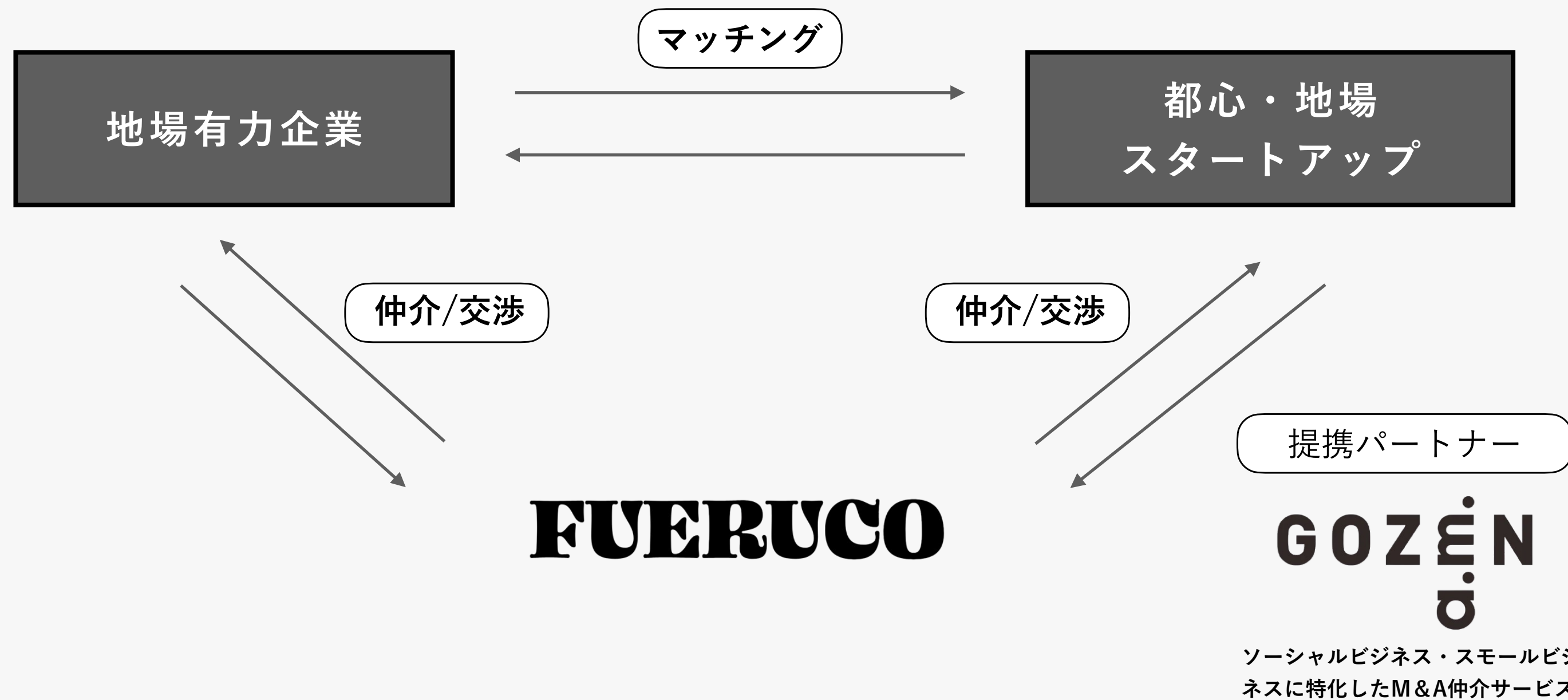
コミュニティ

妙高市内での起業創業や関係人口創出の機運醸成のためのイベントやフィールドワークを妙高市や首都圏にて開催。さらにオンラインコミュニティ「みよこちゃん」の運営を行い、起業創業希望者と首都圏人材の接点を構築。

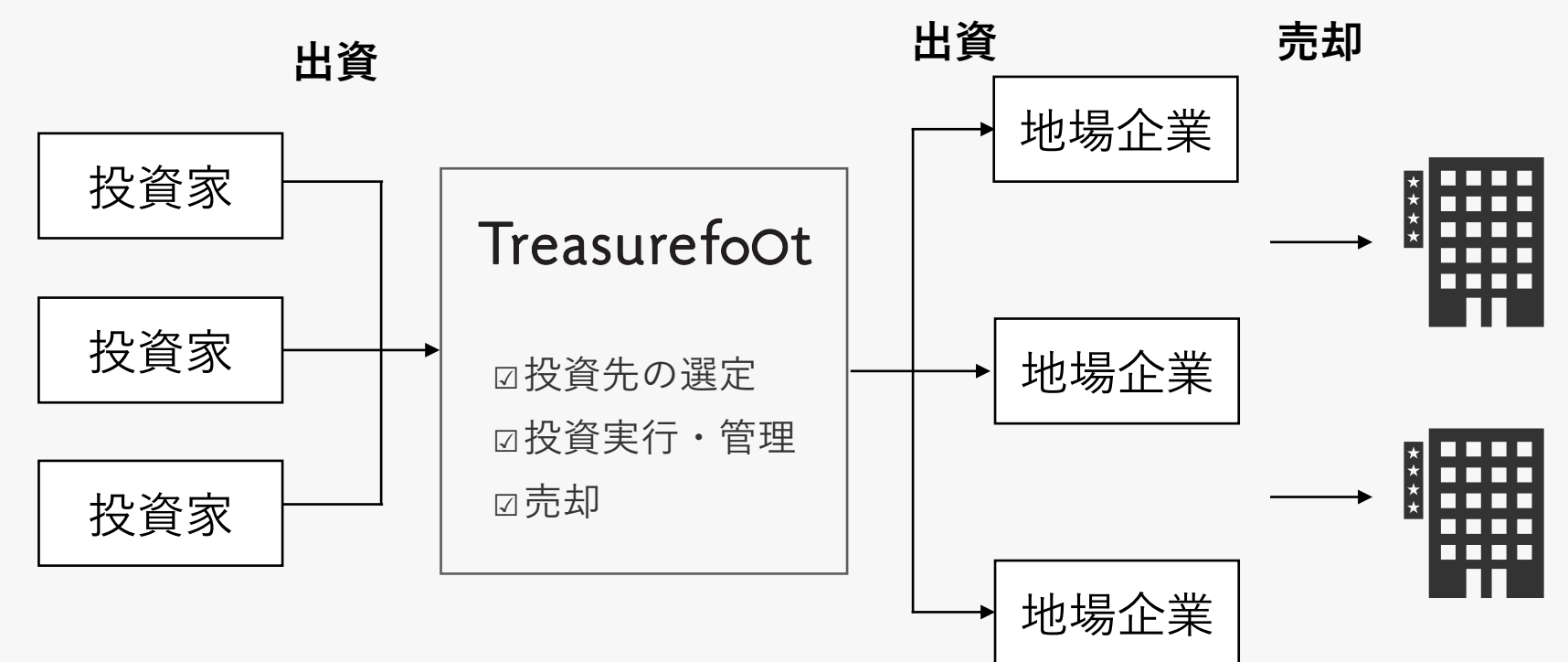
金融事業部について

FUERUCO

不易流行な地場産業特化型のM&Aサービス
ローカルベンチャー/都内ベンチャー事業やM&Aを提供し
地場産業のチャレンジ/新たな価値創出を支援します。



TFファンド構想



地場産業の企業に対して、ファンドを組成し、
ローカルファイナンスシステムを構築

The ParkRex TENNOZ

the DOCK

三菱地所レジデンス株式会社の新規事業として2019年7月にオープンした「ザ・パークレックス 天王洲[the DOCK]」の運営業務を受託。業務設計やマニュアル作成、来館者・問い合わせ対応、SNS運用等の受付業務から、各種イベントの企画・運営まで、幅広い業務を担当しながら賑わいづくりを行っています。

住所：〒140-0002 東京都品川区東品川1丁目3-15



トレジャーフットビル（鎌倉本社）

トレジャーフットの本社として2022年12月にオープン。トレジャーフットの本社機能の他、神奈川県が運営を行う起業家創出プログラム「HATSU鎌倉」の拠点としても利用され、鎌倉エリアの起業家が集う賑わいのあるスペースとなっています。

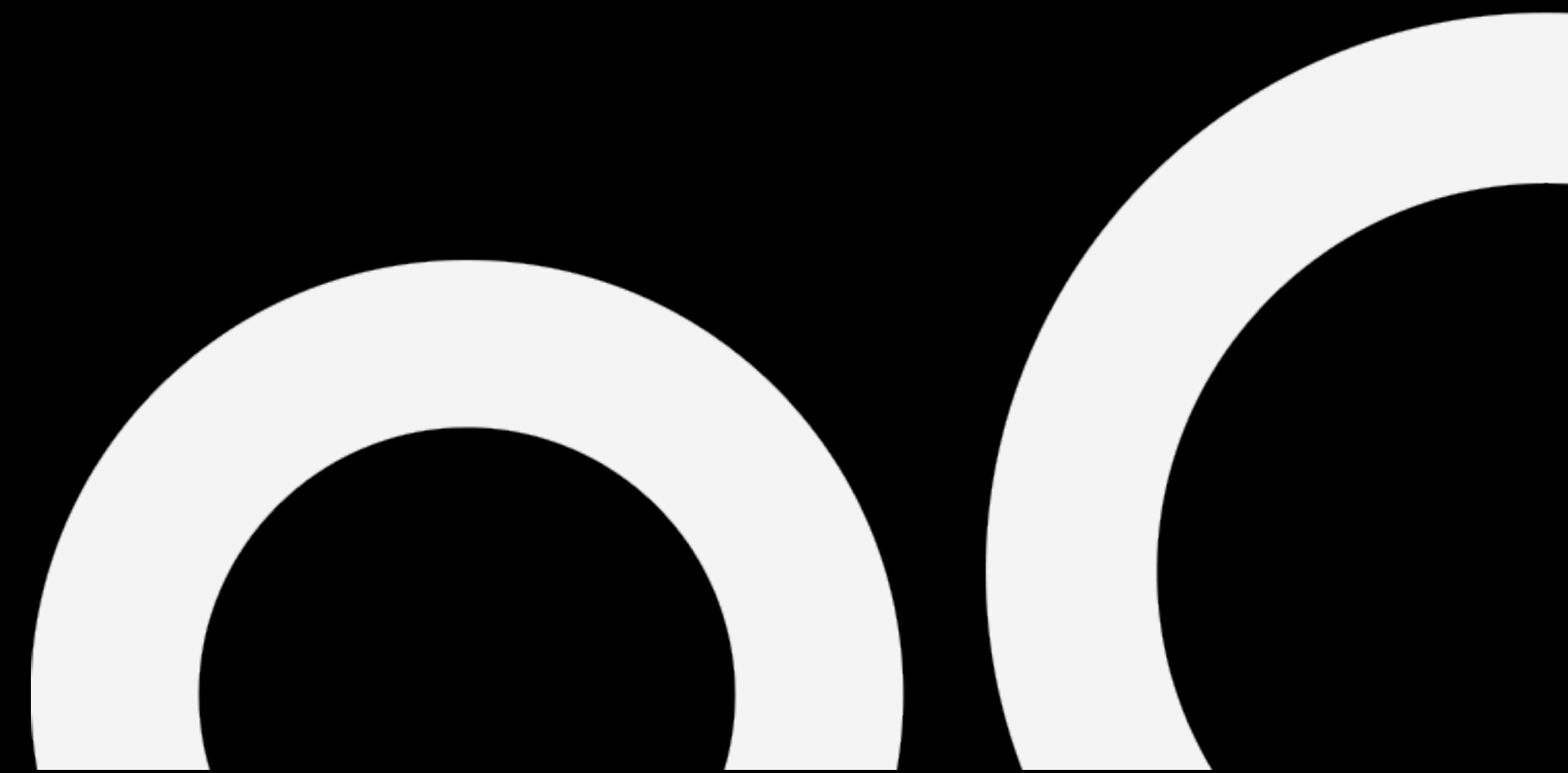
住所：〒248-0007 神奈川県鎌倉市大町1丁目9-22 トレジャーフットビル



**WE ARE
NEIGHBORHOOD
COMPANY**

TreasurefoOt

<https://treasurefoot.co.jp/>



Treasurefoot

Case Studies

プロフェッショナル人材活用事例 ～企業支援編～

1. 新規事業
2. 採用・人事
3. マーケティング
4. DX・IT（業務効率化）



新規事業

島根県 交通コンサルティング業



事業開発

シェアリングエコノミー

ハンズオン顧問

外部人材活用の経緯

- ・ 県内交通インフラ改善に向けたシェアリングサービスを策定
- ・ 自治体向け営業をしていく中で、工数や人的リソース課題に直面

現状と課題

- ・ 効果的な自治体向け営業が実施出来ていない
- ・ 加えて、実際のサービス自体に対する適正な評価も自社内/外でも実施出来ていない状況
- ・ サービスQOL向上及び営業推進の適正化が課題

マッチング人材

- ・ TABICA社にて、シェアリングサービスを立ち上げ責任者を経験
- ・ 内閣官房シェアリングエコノミー伝道師、総務省地域情報化アドバイザーに任命
- ・ 総務省主催「ICT地域活性化大賞2016」奨励賞の受賞経験あり

実績

- ・ シェアリングサービス導入提案に向けた営業資料リバイス
- ・ 自治体提案に向けたコネクットの提供及び営業サポート
- ・ 自社提案のみならずマーケティングツールを活用した、問い合わせ件数の増進に帰与、各自治体への講演提案/実施サポート

会社概要

事業内容	交通コンサルティング
事業規模	売上高: 30~50億円
従業員数	約50名

新規事業支援（ブランド立ち上げ）事例

Treasurefoot

大阪府 服飾雑貨 小売業



新規事業

ブランディング

商品企画

SNS・EC

外部人材活用の経緯

- ・ 自社で複数のアパレル / アクセサリーブランドを運営中（店舗/EC）
- ・ 新ブランドを設立することになったが、立ち上げに伴う知見と経験が社内に無い為、ブランド立ち上げ経験のある人材を探していた

現状と課題

- ・ 大枠のコンセプトはあるが、施策と優先順位が整理できていない
- ・ デザインに関する知見がなく、「顧客への魅せ方」が分からない
- ・ ビジュアル撮影は対応できないため、プロの知見を借り外注したい
- ・ リリースと同時にECサイトを立ち上げる予定だが、既存ブランドのEC売上は低迷しており、新ブランドでは改善が必要

マッチング人材

- ・ 複数ブランドの立ち上げ経験あり、特にデザインが得意なプロ人材
- ・ 有名YouTuberのアパレルブランド等の立ち上げ～事業譲渡の経験有
- ・ 全体ディレクション/コンセプト設計/商品企画デザイン/撮影ディレクション/PR/EC/SNSなど幅広く対応が可能（0→1でのブランド立ち上げだけでなく、1→10のリブランディングも可能）

実績

ブランドイメージの構築、商品企画、撮影ディレクション、EC立ち上げ全ての段階においてリーダー的ポジションを担う。デザインもハンズオンで対応。0の状態からタスクの洗い出しとスケジュールへの落とし込みを行い、ブランドリリースまでの全体ディレクションを担当。予定期日に無事リリースが完了。運用フェーズも伴走支援を実施。

会社概要

事業内容	化粧品・アクセサリー・服飾雑貨・生活雑貨及びユニクロ(業務提携)などの小売業
事業規模	資本金 1億円
従業員数	279名

香川県 プロスポーツ経営



集客支援

マーケティング支援

新規施策

複業人材

外部人材活用の経緯

- ・チーム強化の必要性の一方で、会社経営の面から「入場料収入・スポンサー収入」などの部分もテコ入れする必要があると考えていた。
- ・リソースも限られている中で、正社員やインターンといった手段以外の人材獲得も検討していた。

現状と課題

- ・現状の少ないリソースの中で、最大限売上向上のために注力しているが、若手人材も多いことから、角度を上げた施策が打てていない、またその分析～改善作業に注力できていなかった。
- ・社長の右腕といったポジションに入り、実務ベースで支援すること

マッチング人材

- ・ベネッセ社を経て、ドコモシェアバイク社にて部長職へ従事
- ・新規事業開発、マーケティング、集客等のスキルを持つプロ人材
- ・大のサッカー好きということもあるだけでなく、スポンサー側、ボランティア側、ファン・サポーター側の視点を経験しており、同じ文脈にてコミュニケーションが取れる。

実績

- ・ファン獲得のためのクラブトークン施策の実行
→1,401万円のファンディングを調達（2023年度Jクラブ最高額）
- ・ファンクラブ会員の商品設計改善（前年比150%超）
- ・営業支援や若手育成などにも注力

会社概要

事業内容 | Jリーグ J3クラブの運営

事業規模 | 売上高:約4億円

従業員数 | 約15名

採用・人事

鳥取県 廃車買取業



会社概要

事業内容	自動車解体・中古部品の販売・輸出
事業規模	資本金 500万円

採用ブランディング

採用支援

MVV策定

ハンズオン顧問

外部人材活用 の経緯

- ・本件にて、外部人材活用という手段があることを認知
- ・当社からのご紹介やコミュニケーションを通して、外部人材の有効性について納得し、プロジェクトをスタート。

現状と課題

- ・人事・採用部門の専任担当がおらず、管理部門の方が兼任をされながら、採用実務を実施していた。
- ・採用力向上のためのアドバイスのみならず、戦略（スケジュール）設計から、実際の運用サポートが必要な状態。

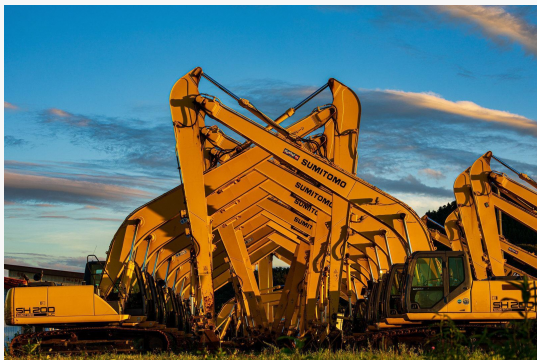
マッチング人材

- ・大手人材会社にて営業、マネジメントの経験を積んだ30代男性
 - ・現在独立をし、法人にて、HR領域に特化した支援を実施中
- ① HRデザイン（人事・採用領域）② ビジネスデザイン（経営領域）③ カルチャーデザイン（事業領域）

実績

- ・採用にあたり、企業の根幹として重要な「MVVの策定」「組織制度の強化」「社長の想いの言語化サポート」「採用戦略の立案（アプローチ、雛形作成、管理等）」のアウトプットを一式納品。加えて、ハンズオン支援も実行（engageより採用応募あり面談実施）

埼玉県 土木関連業



採用支援

就業規則策定

評価テーブル策定

ハンズオン顧問

現状と課題

採用において、建設業では一般的である労働時間や年間休日などの労働条件をストレートに開示した際、応募に苦戦してしまう。その中で、他の建設業企業の採用事例や実績を元に、自社の現在の条件でどのように採用を進めていくことが最適であるか、また中長期的にどのような変革が必要であるかを棚卸しした上で、採用を強化したい。

マッチング人材

- ・労働環境改善による業績向上支援、取引や労務関連のこじれたトラブル解決支援、レピュテーション(評判)改善支援を通して「地域社会から応援される会社」への変革をサポート。厚生労働省ハラスメント対策企画委員。
- ・人事に関連する課題を労使双方の視点から改善提案を実施できる。

会社概要

事業内容	土木・水道関連工事業
事業規模	非公開
従業員数	25名

支援内容

採用ペルソナ策定からスタートし、そこから就業規則策定・給与テーブル策定の必要性を確認。実際の策定支援も実施。さらに、人員の評価策定まで支援対象として採用強化に向けた社内改革を実行し、現在はプロジェクト内製化が完了し、顧問として半年の伴走を実施

マーケティング

新潟県 酒類製造業

ECサイト

ECチーム

ハンズオン顧問



外部人材活用 の経緯

- ・ Webマーケティングチーム(6名程度)が存在するも、EC販促に対して強い課題意識を持つ。
- ・ 酒類のECは非常に難しく、外部の知見が必要だと判断

現状と課題

- ・ ECチームに【役員+Webマーケ2名+販促3名】が在籍
- ・ ECが立ち上がり約1年、手探り状態でECを運営している状態【現場分析→課題整理→CRM施策開発→実行&評価】の実行

会社概要

事業内容	酒類の製造及び販売
事業規模	売上高:約80億円
従業員数	約170名

マッチング人材

- ・ 【EC×CRM】の二軸が強みである専門家
- ・ 支援実績やプロジェクト推進力があり先方責任者との相性も良い

実績

- ・ EC・CRM領域におけるコンサル/ハンズオン支援による売上向上
- ・ Webマーケチームのディレクションによるチーム力の底上げ
- ・ 伴走支援として3年以上にわたりチームのリーダーを支える

東京都 メーカー/小売業



Webマーケティング

EC

広告運用

ハンズオン

外部人材活用 の経緯

- ・コロナ影響により店舗での売上が落ち、即効性のあるEC施策が必要
- ・副社長、事業部長、EC担当者の精査のもと、人材を選択

現状と課題

中長期) Webと実店舗におけるO2O戦略、ユーザーの囲い込み
短期的) 決算月迄に、目に見える形で売上数字を構築すること

マッチング人材

- ・リクルート社にてWebマーケティングを担当
- ・その後、EC運営のスタートアップにて事業責任者として、月数十万~数千万/月までの広告運用を対応、現在はフリーランスとして活動

実績

- ・広告費0からスタートし、広告経由の売上が2,000万円/月を超えるオンラインショップへ成長。ROASは、400%から1,000%を中心に推移。
- ・プロジェクトは、5年以上継続中。別のECショップも広告運用を担当

会社概要

事業内容

ベビーカー・ペットカートの製造・販売・輸入代理店

事業規模

売上高 約20億円

従業員数

80名

東京都 メーカー/小売業



会社概要

事業内容

ベビーカー・ペットカートの製造・販売・輸入代理店

事業規模

売上高 約20億円

従業員数

80名

Webマーケティング

SNS / Instagram

コンサル顧問

外部人材活用の経緯

- ・ Web広告を活用したEC売上拡大にて、すでに外部人材活用を実施
- ・ 新商品ローンチにおいて、SNSマーケティング(Instagram)の活用を計画するも、自社の戦略設計が正しいか不安だった

現状と課題

- ・ 特定ターゲット層へ、新商品の認知度を高める必要性あり
- ・ SNSマーケティングの一般的な正攻法のインプット、基本的な運用方針を固める必要あり

マッチング人材

- ・ ママ向けメディアの事業責任者、有名料理レシピ動画メディアの事業責任者を経験（立ち上げ～拡大期を経験、多数の実績）
- ・ 自身も二児の父、子どもを持つ女性ターゲット訴求が強い

実績

- ・ Instagramにおける戦略から運用までの基本方針の作成
 - ・ 動画撮影から制作のティーチング支援 ※現地訪問の実施
- 3年後には、別のプロ人材を活用し、課題解決に向けて実行中

DX • IT



熊本県 食品製品加工/製造



IT・デジタル化

業務効率化

kintone

ハンズオン顧問

外部人材活用 の経緯

・以前からDX化についての課題感を抱えていたものの、社内にノウハウ・デジタル人材がおらず、推進できていなかった。

現状と課題

- ・社内ツール、工場のシステム含め、基本的にアナログ運用だった
- ・営業進捗や在庫の管理が担当者の感覚での判断になっており、数値の整合性が取れておらず属人化している状況
- ・BIツールと社内データを活用したDBを作成し、経営層的確な経営判断のフォローをする必要がある

会社概要

事業内容	乾海苔品卸業
事業規模	1961年創業 年間売上 約25億円
従業員数	約220名

マッチング人材

- ・大手家電メーカーP社に20年以上勤務
- ・R&D部門にて新規技術開発と大手顧客などに対しDX化支援
- ・現在は独立をし、ハンズオン支援や技術顧問としての支援を実施

実績

データアセスメントを行い、経営計画に沿った経営ダッシュボードの作成を実施。営業数字、製造/在庫情報のデータ化を実現。現地調査からロードマップの策定。さらに実装作業などの実務まで幅広く対応。