

報道関係者各位

2026年4月1日  
InShift 合同会社

## 見えない実力を経営成果に変える

「再現性」のある信頼構築で、地方企業を「主役」に

当社は、4月1日を夢を発信する日にしようとする **April Dream** に賛同しています。このプレスリリースは「InShift 合同会社」の夢です。



「見えない信頼を経営資産に変える」マーケティング・広報コンサルティングを提供する InShift 合同会社（東京都中央区、代表：黒木勝巳、以下 InShift）は、日本各地で誠実に価値をつくり続ける地方企業・中小企業が、その実力にふさわしく選ばれ、評価され、主役として輝ける社会を実現したいと考えています。

地方や中小企業には、都市部とは異なる厳しい条件、例えば輸送コスト、人材不足、需要との距離などがあります。こうした「物理的な不利」は、努力だけでは乗り越えにくい構造的な壁です。

さらに現代では、こうした現実に加えて、デジタル空間における評価の仕組みも大きな課題になっています。多くのプラットフォームでは、拡散力や露出量、母数の大きさが評価を左右しやすく、人口や資本が集中する都市部と、地方の企業が同じ土俵で競わされる構造があります。

その結果、本来は高い技術や誠実な仕事、深い顧客理解を持っているにもかかわらず、「実

力があるのに、見つけてもらえない」という状態が存在するのではないか。これは、企業にとっての損失であるだけでなく、社会全体にとっても大きな損失です。

【背景と社会課題】実力がある企業が、正当に評価されにくい構造

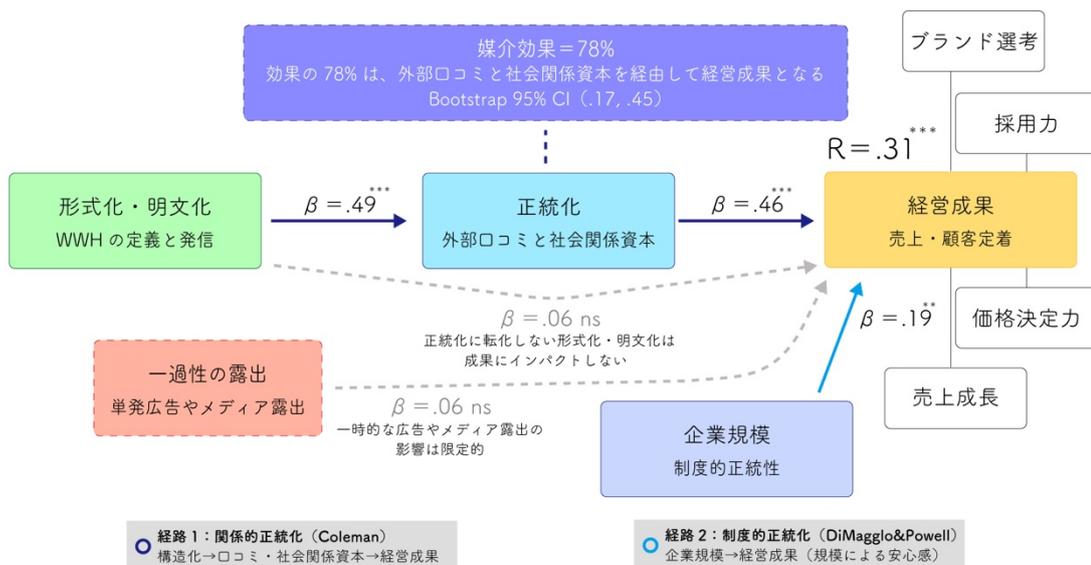
私たちは、地方企業や中小企業の現場において、課題は単なる情報発信不足ではなく、「評価される構造そのもの」にあると考えています。

第一にあるのは、輸送・人材・需要距離といった物理的な制約です。地方では、どれだけ良い商品やサービスを持っていても、それを届けるまでに余分なコストや時間がかかります。

第二にあるのは、デジタル上の不均衡です。現代では、検索、SNS、生成AIなどを通じて企業情報が認識される時代になりました。しかしその一方で、情報量・話題量・露出量において不利な立場にある企業は、実力があっても「存在していないもの」として扱われやすくなっています。

第三にあるのは、信頼構築が属人的になりやすいことです。これまで企業の信頼形成は、一部のセンスある担当者や、一時的な話題化、偶発的な露出に左右されることが少なくありませんでした。しかし、それでは継続的に成果へつなげることは難しく、再現性にも限界があります。

InShift が収集・分析したデータでは、特に規模に頼れないフェーズの企業において、経営成果の約78%は、直接的な広告よりも、第三者からの評価や口コミといった「信頼の蓄積」を媒介して生まれているという結果が出ています。つまり、これからの企業成長に必要なのは、単なる露出ではなく、信頼を積み上げ、構造化し、成果へつなげる仕組みです。



信頼資本形成循環サイクル (n=161) (検証モデル)

### 【ソリューション】信頼を「経営資産」へと転換する

私たちはこの課題に対して、インターネットや生成 AI 上のアルゴリズムの特性と、社会の中で信頼が蓄積・伝播していくメカニズムを掛け合わせた独自の理論と実務で向き合っています。

私たちが目指しているのは、企業の中にある「まだ言語化されていない価値」や「現場の実力」を、社会から正当に認識される形に変換することです。その中核にあるのが、InShift が提唱する「信頼資本化の 4 段階プロセスモデル」です。

これは、これまで運やセンス、属人的な能力に委ねられがちだった信頼形成を、再現可能な経営サイクルへと変えていく考え方です。企業の中にある経験、技術、思想、日々の積み重ねを、顧客価値として構造化する。それを部門横断で一貫した情報として社会に届ける。その結果として、市場から「正統な実力者」として認識される状態をつくる。

こうして蓄積された信頼は、既存顧客や地域社会との結びつきを強くするだけでなく、新たな市場や人材、機会との接点を生み出す力にもなります。つまり信頼は、単なる印象ではなく、物理的な距離や規模の不利を越えて“選ばれる理由”になる経営資産へと変わっていきます。

### 【社会実装】「広報ボックス」——信頼を構造化する SaaS

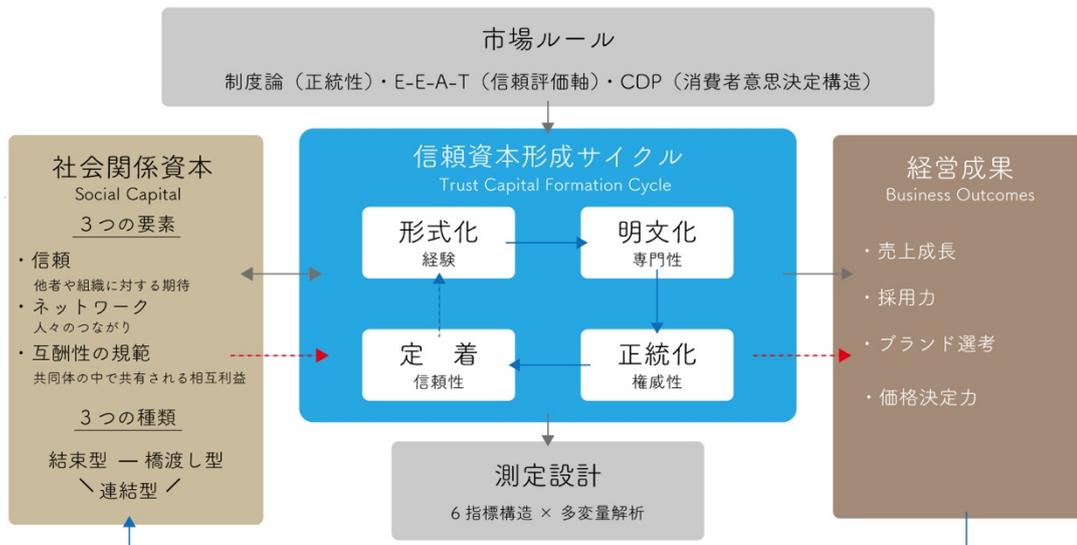
この信頼資本化のプロセスを、実務的に支援する SaaS「広報ボックス」のベータ版の提供を開始しています。企業の実力を、再現可能な情報資産として構造化・発信し、信頼の蓄積を可視化するツールです。2026 年 4 月より、外食チェーン店舗などでのベータ版展開を通じ、地方の実務現場から信頼資本化の仕組みを社会に実装していきます。

### 【描く未来】「誠実さ」が最大の競争力になる未来

私たちが描いているのは、資金力や一時的な話題性だけで優劣が決まる社会ではありません。地域に根ざし、地道に、誠実に積み上げてきた企業の歩みそのものが、最も強い競争力として評価される社会です。派手な言葉ではなく、実直な仕事。一時的なバズではなく、積み上がる信頼。見えにくい努力が、きちんと価値として伝わり、選ばれ、事業として報われる。そんな状態を、日本中の地域に広げていきたいと考えています。

### 「企業の努力と実力を、結果に変える」

地方企業や中小企業が、自らの価値を誇り、それぞれの舞台で主役として輝き続ける。そのための「信頼が資本に変わる仕組み」を、社会の標準として実装していくこと。それが、InShift の夢であり、私たちの存在意義です。



信頼資本形成循環サイクル

【参考】

・地方における関係人口の在り方と地域課題解決の構造については、以下にて研究成果を公開しています。

<https://www.jsccs.jp/publishing/research/assets/CCS27-kuroki.pdf>

【InShift (インシフト) 合同会社について】

InShift 合同会社は、「見えない信頼を経営資産に変える」を掲げ、学術的知見と実務経験をもとに、マーケティング・広報支援を提供しています。生成 AI 時代の広報戦略として「水平統合型広報」を提唱し、企業の持続的な成長を支援しています。

URL : <https://www.inshift.jp/>

<本件に関する報道関係者からの問い合わせ先>

InShift 合同会社 黒木 MAIL : [company@inshift.jp](mailto:company@inshift.jp)