

# 地方企業の「EC人材不足」を解消へ

## 『ECビジネス入門講座2026年版』を開講

～「採用できない」から「社内で育てる」へ。EC改善コンサルの基本の「型」と「知識」を伝える～

中小企業支援を行うスポットライト（岐阜県）は2026年5月より地方の中小メーカーに向けてECコンサルティング手法を活かして、EC人材育成をする講座『ECビジネス入門講座』を開講します。

近年、食品・化粧品・日用雑貨などをつくる地方メーカーが精力的にEC販売強化に取り組む一方、社内に基本知識を持つ人材がいいため苦戦するケースが目立ちます。**EC人材の多くは都市部に集中し、地方での採用が極めて難しいことが背景にあります。**そこで当事務所は「**自律的にEC運営ができる人材を社内で育てること**」を目的とした実践型ECセミナーをスタートさせます。

### ■なぜ、地方メーカーのECは伸び悩むのか

数多くの地方企業のECサイトの分析・改善支援に関わる中で、見えてきたのは次のような状況です。

- ・担当者は頑張っているが、社内にECに関する知識やノウハウがなく「**何が正解か**」分からない
- ・経営者も担当者も「**自社のネット市場の顧客**」や「**サイトの数字**」が正しく把握できていない
- ・社内で施策の優先順位を立てられず、「**あれもこれも**」取り組んでしまい結果が出ない

これでは、せっかくの良い商品が埋もれたままになり、大きな機会損失を生んでしまいます。

### ■外部依存が招く「ノウハウの空洞化」リスク

ここから地方企業の中には外部に作業を任せる場合もありますが、次のようなリスクがあります。

- ・改善までに時間がかかり、**市場機会をスピーディに捉えられない**
- ・本質的な課題を発見できず、**担当者は頑張っているのに、結果が出ない状態が続く**
- ・自社に合わないノウハウや施策によって、**担当者が疲弊し、退職するリスクが高まる**

こうしたリスクを避けるには**自社には何が必要か／不要かを判断できる軸**を持つ必要があります。



「ECビジネス入門講座2026年版」のサイト

講座のカリキュラム (全3回・7.5時間)		
Day 1 2.5時間   EC開始の立て方	Day 2 2.5時間   販売施策と集客戦略	Day 3 2.5時間   事業計画と効果検証
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 出店形態に応じた売上アップのコツ</li> <li>✓ 自社の現状把握と「勝ち筋」の特定</li> <li>✓ 売上げ増進を用いた改善案づくり</li> <li>✓ 3C分析×生成AIによるEC戦略立案</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 水濡れするバケツでECを理解する</li> <li>✓ 購入確率を高める顧客（レビュー・リピート）と転客（値下げ・商品構成）</li> <li>✓ FT-BEAFによる商品ページ設計</li> <li>✓ 生成AI時代に対応したSEO対策情報・認知を高めるSNS施策</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ECマーケティング・ファネルの設計</li> <li>✓ KGI・KPI・KSFツリーの作成方法</li> <li>✓ Google Analytics4・Search Consoleによる効果検証の方法</li> <li>✓ 個別コンサルによる疑問や不安解消・EC戦略・施策のブラッシュアップ</li> </ul>
<p>📍全コース「個別コンサル（2時間×1～2回）」つき — 受講中の疑問や不安の解消、自社課題の解決サポートが含まれています</p>		

講座のカリキュラム紹介

## ■「採用困難」な地方メーカーこそ、社内人材の育成が急務

本講座では以下の状態を「EC内製化の成功」と定義し自走できる組織づくりを支援します。

- ・ 自社の市場動向や顧客心理・行動の変化を、**敏感に感じ取れる**
- ・ 自社の売上が伸びない原因を特定し、**スピーディに改善できる**
- ・ EC担当者・責任者が「やるべき」EC施策に**優先順位をつけて、実行できる**

このような状態をつくることで、自社に合っていない**無駄な施策や外注依存を減らし、改善サイクルを早く回せる**ようになります。さらに担当者の退職リスクも減らし、売上改善もできます。

## ■コンサル現場で培った『型』と知識を体系的に学ぶ

本講座はこうした地方の中小メーカーが抱える「人材不足」の問題を解決するために、**ECコンサルの現場で使用している「型」と「知識」**を提供します。また**生成AIを活用して、何度も繰り返し仮説検証できる状態**を作ります。

《受講後にできるようになること》

- ・ 自社の状況を正しく把握し、3ステップで現実的なEC戦略を立案できる
- ・ 商品ページ改善、値づけ、リピート促進などの基本的なEC販売施策を実行できる
- ・ SEOやSNSを活用した低コストなEC集客の方法を身につけて、実行できる
- ・ マーケティングファネルとKGI・KPIを設計し、正しく施策の効果を検証できる

受講後には自律的に**EC改善ができる人材・チームをつくり、「EC人材不足」の解消**を図ります。

## ■セミナー・講座概要

- ・ 受講対象：地方メーカーのEC担当者、責任者、経営者
- ・ 得意分野：食品・飲料・調味料、化粧品・ヘルスケア、刃物・陶磁器などの日用雑貨
- ・ 形式：オンライン／現地開催 EC出店の形態：ECモール・本店サイト問わず
- ・ 開催時期：5月より随時開催（一社ごとの課題に寄り添った個別開催形式で実施）

## ■「ECビジネス入門講座2026年版」の詳細・申込

<https://spotlightsme.com/ec-business-seminar>

## ■運営者概要

事務所名：スポットライト 代表：杉本里幸（EC/マーケティングコンサルタント）

実績：BtoC/BtoBメーカー等で15年以上のマーケティング・ECを経験。食品メーカーのEC事業の再建で2分野で売上トップ獲得・2年で年商1億円超。公的機関のコンサルタントを経て、独立後100社以上のコンサル実績。保有資格：ブランドマネージャー1級、上級ウェブ解析士、上級SNSマネージャー、生成AIパスポート 他

## ■本プレスリリースに関するお問い合わせ先

中小企業支援のスポットライト（代表：杉本）

[TEL:090-7605-1497](tel:090-7605-1497)

[mail:sugimoto@spotlightsmec.com](mailto:sugimoto@spotlightsmec.com)