

# 富山県における副業・兼業人材 活用にむけた取組み

■富山県プロフェッショナル人材戦略本部

コーディネーター 新町 栄 一

■JOINS株式会社 北陸三県担当

太郎田 裕 一

# プロ人材拠点の活動

# 県内企業の意識調査

副業・兼業プロ人材アンケート結果 抜粋

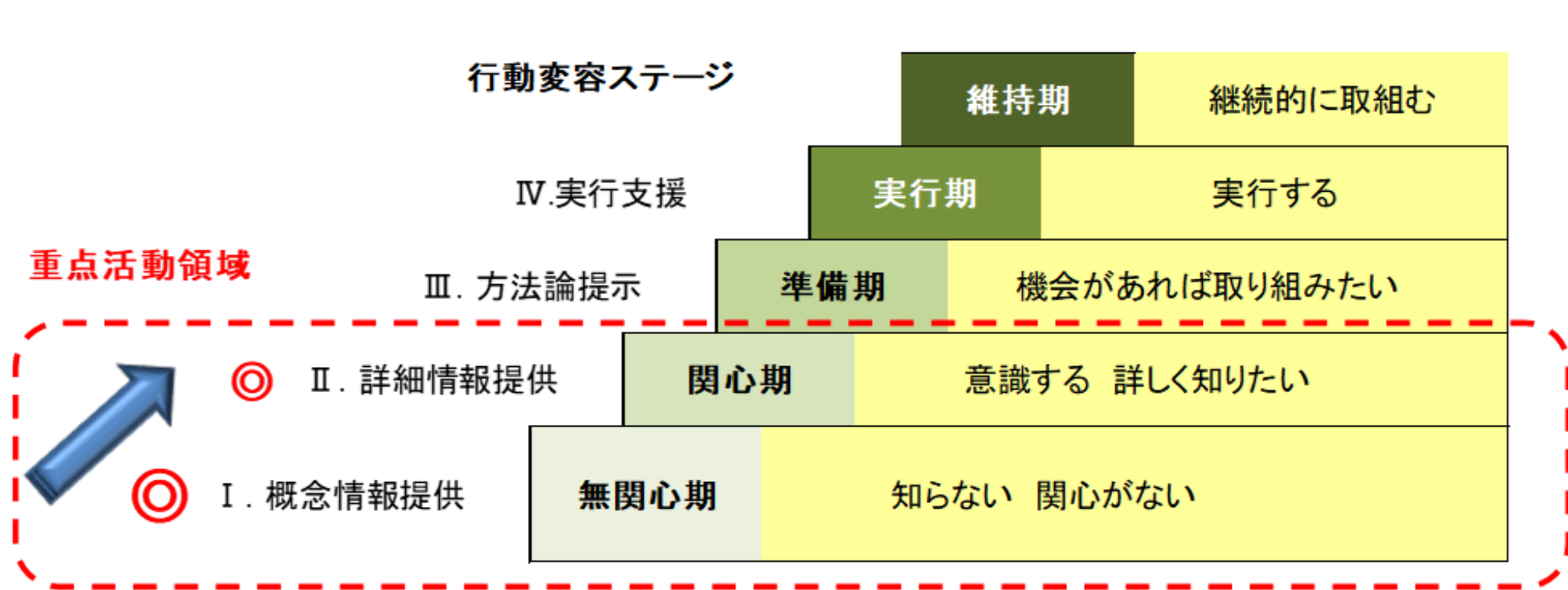
令和2年5月実施

	送付先数	回収先					
		回収先	回収率	関心あり		関心なし	
					率		率
企業ナビ	668	34	5.1%	13	38.2%	21	61.8%
既存訪問先他	1,550	101	6.5%	44	43.6%	57	56.4%
合計	2,218	135	6.1%	57	42.2%	78	57.8%

2.6%

- ・ 関心あるという申し出は少ない

# 情報提供活動に重点



- ・ 県内企業が副業・兼業プロ人材を活用し、業務改善につなげることを目指す
- ・ まずは、知らない・関心がない企業に事業を広報し、詳しく聞きたい企業には具体的事例情報を提供

# 令和2年活動実績

## (1) 令和2年度の訪問活動

	合計	製造業	非製造業
訪問実績	219	101	118
シート取受け先	12	8	4
案件数	24	11	13
成約数	3	0	3

業種	希望する専門性	成約
製造業	ニット生地製造 ニット生地設計技術者	
製造業	コネクタ等製造業 機械設計アドバイザー	
製造業	機械製造販売業 機械製造生産管理者	
製造業	〃 設計技術者	
製造業	〃 営業	
製造業	〃 契約書作成	
製造業	自動車部品製造業 生産管理業務 IT技術者	
製造業	アパレル製造販売 デザイナー	
製造業	精密部品製造 機械装置組み立て 機械加工技術者	
製造業	金属製品製造業 プログラマー	
製造業	ニット製品製造 人事評価制度等策定	
非製造業	自動車 IT技術者	
非製造業	技術サービス プログラミング技術者	
非製造業	〃 マーケティング	成約
非製造業	〃 広報	成約
非製造業	〃 マニュアル	
非製造業	〃 データ分析	
非製造業	内装設備請負 設備管理	
非製造業	会計事務所 ペーパーレス化	成約
非製造業	スポーツ関連製品販売 EC取引 中国進出	
非製造業	自治体 県内企業の魅力をPR	
非製造業	金融機関 HP作成	
非製造業	金融機関 RPA実施	
非製造業	県販売物 販売援助 HP	

## (2) WEBセミナーによる広報

- ・ コロナ禍での訪問自粛対応の中、WEBセミナーを企画
- ・ 副業・兼業プロ人材活用事例セミナーとして継続
- ・ 外部人材を使って業務改善に取り組む成果を上げている事例情報を提供する

	企業数(延べ先)	申込人数	テーマ
1	12月4日 32	38	RPAとは何かを学ぶ
2	12月18日 29	37	RPAの具体例を知る
3	2月5日 34	37	副業・兼業プロ人材の活用
4	2月12日 31	39	プロ人材をつかったデジタル化
5	2月25日 52	72	リモート営業時代を戦う
6	3月18日 33	48	リモート採用時代に備える
合計		211	271

### 【セミナー概要】

12時～13時までのランチタイムセミナー

講師：副業・兼業プロ人材として従事した実績ある人

外部人材としての専門家

外部人材を使って業務改善した人etc

人材ビジネス事業者

# 多くの課題を抱える中小企業

## 【経営課題】

- 生産性向上
  - 業務改善
  - 広報PR
  - 商品開発
  - 販路拡大
  - 新規事業
  - 人材育成
- etc

■課題解決は人材が鍵を握る



■自前主義に限界

これまで自社で採用したり社内で育成してきた  
人手不足の中、都合の良い採用は出来ず、  
自前での育成は時間がかかり、限界がある

# 企業ヒアリング① 肯定的見解

- 人材不足が長年続き、都合の良い人を採用することは困難となっている今、副業・兼業でのプロ人材を得られるなら、世の中の動きと受け止め積極的に対応したい
- 新聞報道では、副業・兼業を希望する人が多いと言われているが、実際にどうしたら副業・兼業の人に出会えるのかわからなかった。高い専門性を持つ人に出会えるこの制度は素晴らしく活用を検討してみたい。
- 東京一極集中というが、人口だけではなく、人材の質的にも優秀な人が東京に沢山いるということを実感した。
- ビックリするような経歴の人と面談出来、その見識に触れたが、素晴らしいの一言だった。
- これまで自前で人を育ててきたがもう限界。副業・兼業の人を積極的に考えたい。
- わざわざ人を雇うよりもプロジェクトごと依頼出来るので、結局低コストで調達できることになる。当社がそうした仕事の切り出しを出来るようにマネジメントが求められている。
- 地方の企業のためにお役に立てることが出来れば日本のためにもなるというような大変志の高い方がいて驚いた。

# 企業ヒアリング② 否定的見解

- 契約関係

業務委託準委任契約がよくわからない 利用料・体系がわからない  
不履行となった場合にはどうなるのか  
人材ビジネス事業者の責任や位置づけが契約上わからない  
誰と契約し、業務への命令系統などが見えない

- 秘密漏洩

人が介在する以上、秘密漏洩リスクは回避できない  
中小企業と言えども大切なノウハウあり 秘密が流出したら競争力をなくす可能性ある  
業種的に秘密を扱っており外部人員を中に入れるリスクはとれない

- 業務管理

仕事の進捗がどう管理されるのか 正しい料金を算出できるのか  
成果をどのように把握するのかのイメージが見えない  
リモートで本当に全て出来るのか

- その他

仕事の切り出しは難しい  
欲しい専門人材は簡単には見つからないだろう やはり自社育成が基本  
全体として不明朗なことが多くとても手を出す気にならない。



# 成約に結びついた案件

企業	業種	目的	業務要件定義	状況
A社	非製造業 技術サービス	新製品開発 販売促進	プログラミング技術者	未
			IOT技術者	未
			マーケティング	成約
			広報 製品レビュー	〃
			マニュアル作成	未
			データ分析	未
B社	非製造業 会計事務所	業務改善	ペーパーレス化	成約

## 【実権者の共通する特徴】

- ・当初から業務改善に対し明確な問題意識を持っている
- ・解決に向けて専門性に対しての希求度が高い

# 成約に至る5段階のアプローチ

プロ人拠点 人材ビジネス事業者



# 経営者の感想

1. 登録後バタバタと人材ビジネス事業者4社からオファーあったが、ある1社の業務手順の説明が抜きんでていた。
2. その後、詳しいヒアリングがあり、自分と担当者で面談した際には、人材の絞りこみや業務内容に関するヒアリングノウハウが質的に非常に高いと感じた
3. 自分と担当者がどのような思いでこの業務に取り組んでいるかを綿密に聞き取りされ、話すところをビデオ撮影したものをプラットフォームで2週間ほど掲載された。
4. 面接はすべてリモートで実施。リモート開設手続きが煩わしくないように、すべてクリック一つで手軽に自分の席で面談できるように設定されていた。
5. 互いに緊張しないよう心理的な面にも細かく配慮され、人柄や趣味等も事前に聞き取りされ、面接自体が大変楽しいイベントとなった。
6. 手を挙げた人は8～9名。このうち副業者は3名。あとはフリーランス。すべての人とWEBで面談した。人材レベルから言えばほとんどの人が能力、経歴とも文句のつけようのない人たちだった。
7. 面談は何故それをしたのかという点について突っ込んだやり取りがあり、大変充実していた。その際に示された見識は大変素晴らしいものだった。
8. 決めた人は大手IT副業者。決め手はマーケティングやPL、製品レビュー等、当社が希望した仕事について幅広い専門性があったこと。製造物管理責任等の法律面、製品レビュー等、本人が経験している業務は一連の商品開発にとってすべて必要なプロセスであり、そのまま当社ニーズと合致した
9. 志も高い人で、今の日本は地方の中小企業が強くならなければ発展しないといい その一助になることが私の応募の動機だということだった。
10. 企業のニーズと解決することが出来る専門性を結びつけるこの制度は本当に素晴らしい。

# 成功要因(成約2社の事例から)

## 1 企業側

- (1)ビジョン プロジェクトのビジョンが明確
- (2)要件定義 業務の切り出し、要件定義が的確
- (3)強い意志 新しいことに挑戦しようという経営者の強い意志
- (4)覚悟 不明な点は都度解決するという覚悟
- (5)体制構築 社内の円滑な受け入れ体制の構築

## 2 人材ビジネス事業者側

- (1)業務説明 仕組みや制度、契約、報酬等の業務内容説明が明快
- (2)人材データ 多様かつ質の高い人材プラットフォームを保持
- (3)実態把握 企業の目的を理解し、整理し、助言する力
- (4)有効面談 企業と候補者の円滑な面談設定
- (5)マッチング 専門性や業務履歴のほか、人柄 相性等の人間性に関する要素を加味した総合的なマッチング能力

# 人材ビジネス事業者

**JOINS(株)の連携事例**

# JOINS(株)の提供サービスと実績

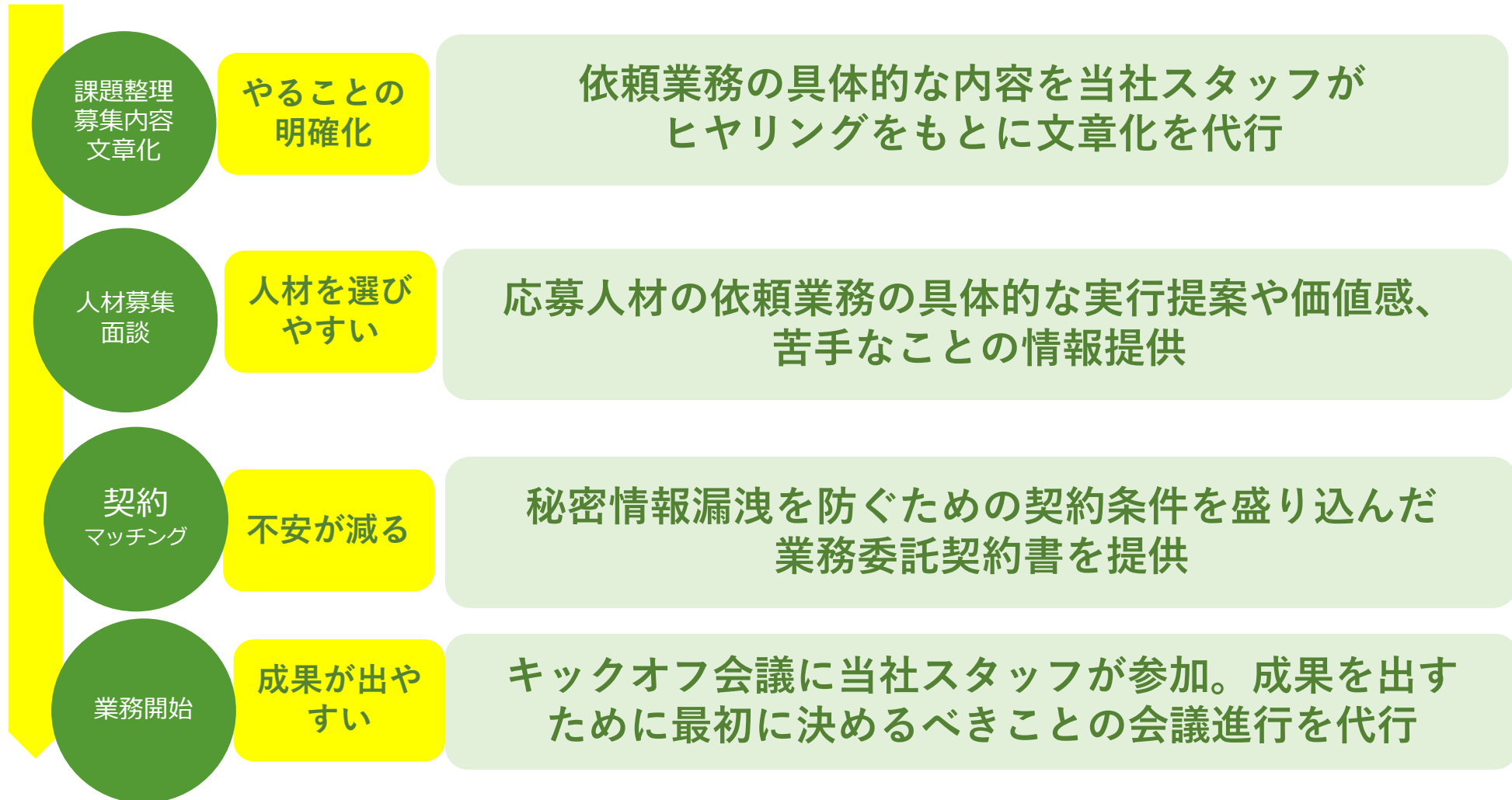
地方中小企業がオンラインで副業・兼業プロ人材（専門社員）を直接採用（募集・面談・契約）することができるWebサービスを提供

- 2016年6月創業
- 運営メンバー：約40名
- 登録人材数：約8,000人
- 募集企業数：約750社
- 成約件数：約350件
- 提携地域パートナー  
 プロ人材拠点：36拠点  
 地域金融機関：32機関

(2021/6/1時点)

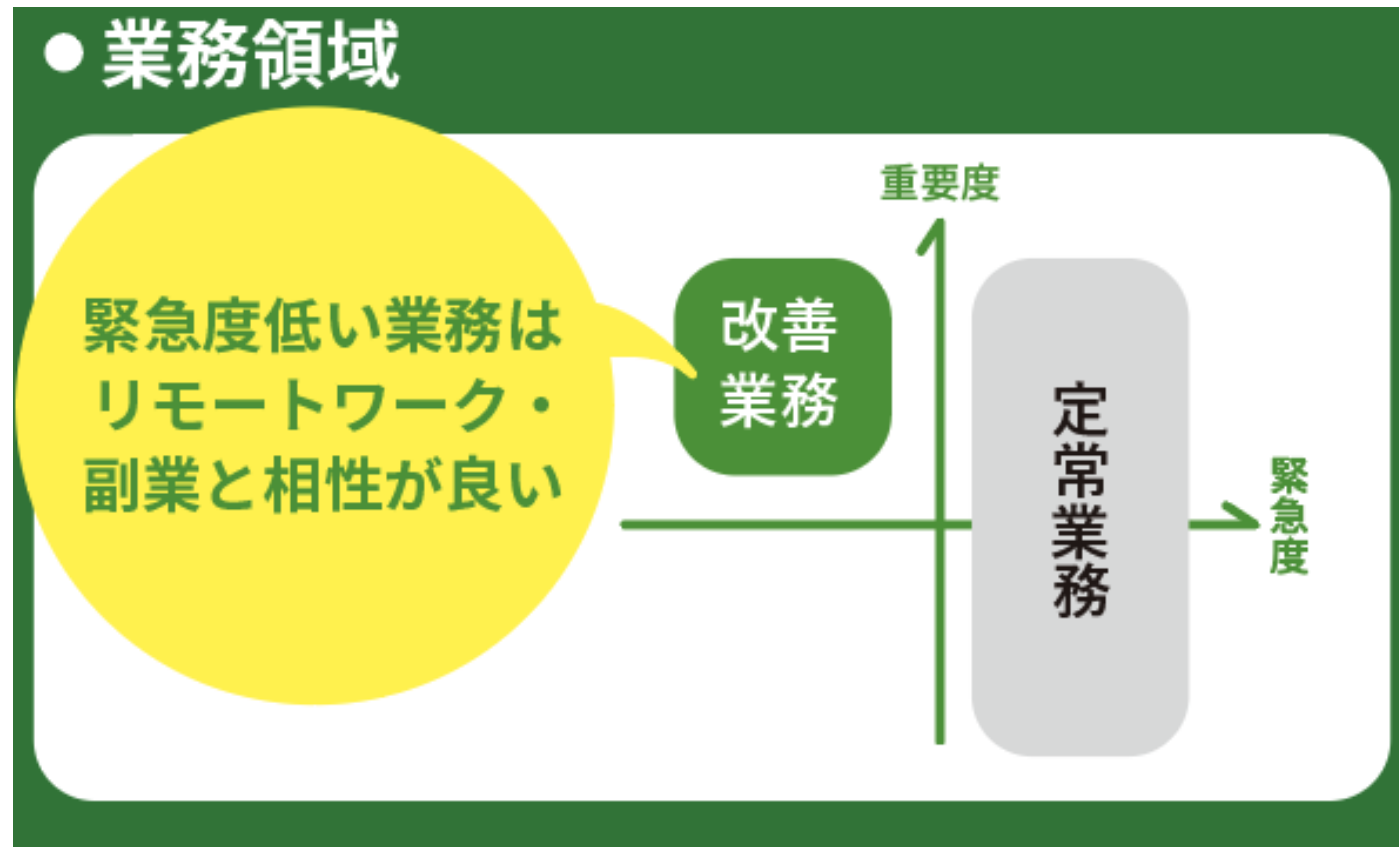
The image displays several screenshots of the JOINS web service interface. The top screenshot shows the '案件管理' (Case Management) dashboard with a list of recent announcements and a grid of '受付中案件' (Cases in Progress). Below this, there are three smaller screenshots: one showing a user profile for a 'パートナー人材' (Partner Talent) with a list of available interview slots; another showing a 'Web面談' (Web Interview) session in progress with a video feed and chat; and a third showing a '業務効率化' (Business Efficiency) project page with a '確認依頼' (Request for Confirmation) form.

# マッチングに向けたサポート内容



# 副業・兼業に相性が良い業務領域

- 定常業務：日々の売上・費用を担う = 緊急度高い
- **改善業務：今日明日の売上・費用に影響しない = 緊急度低い**  
新販路開拓・新商品開発・生産性向上等





# デジタル化業務が6割を占める実績

特にデジタル化業務  
(成約件数の60%)

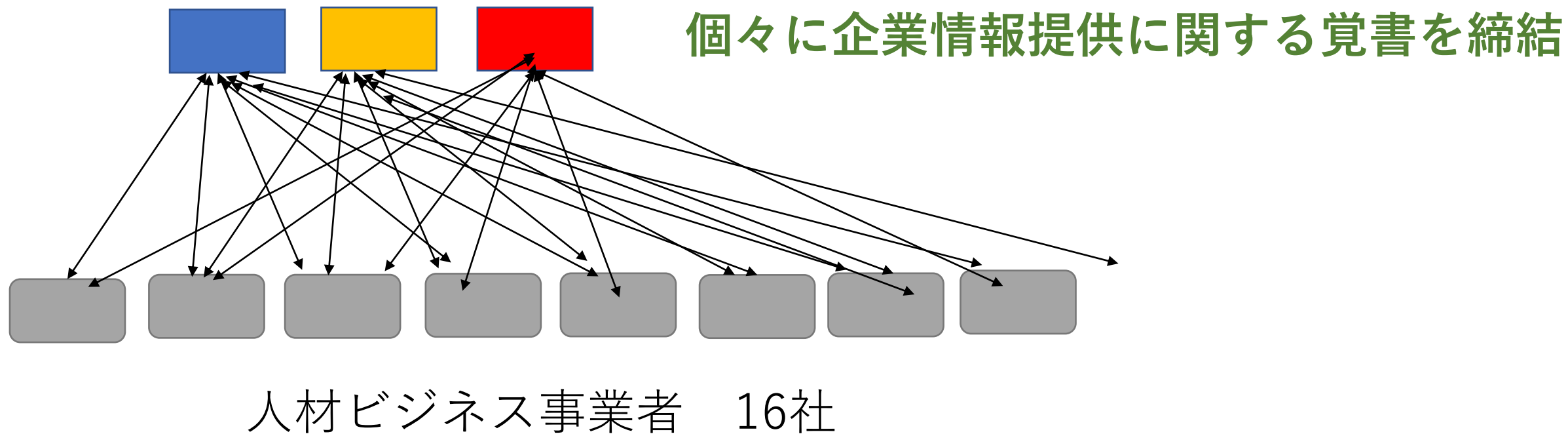
既存事業	売上増 (販路獲得)	EC強化	SEO集客	SNS集客	EC Webデザイン	B2B Web集客	海外 B2B Web 集客
		Web 広告	オウンドメディア	大都市向け営業	海外向け営業	広報	
	費用減 (生産性増)	製造プロセス IT化	勤怠管理 IT化	在庫管理 IT化	経費精算 IT化	請求管理 IT化	受発注管理 IT化
		製品別収支見える化	月次決算早期化	RPA 導入	リモートワーク導入	手入力作業 IT化	基幹システム再導入
	採用増離職減 (人事)	評価報酬制度改善	就業規則改善	人材育成制度改善	採用手法改善	組織・役職ごとの業務範囲・権限の明確化	
新規事業		市場調査	事業モデル検証	金融機関向け事業計画作成	プロジェクト管理	補助金調査申請	

# 金融機関との連携強化

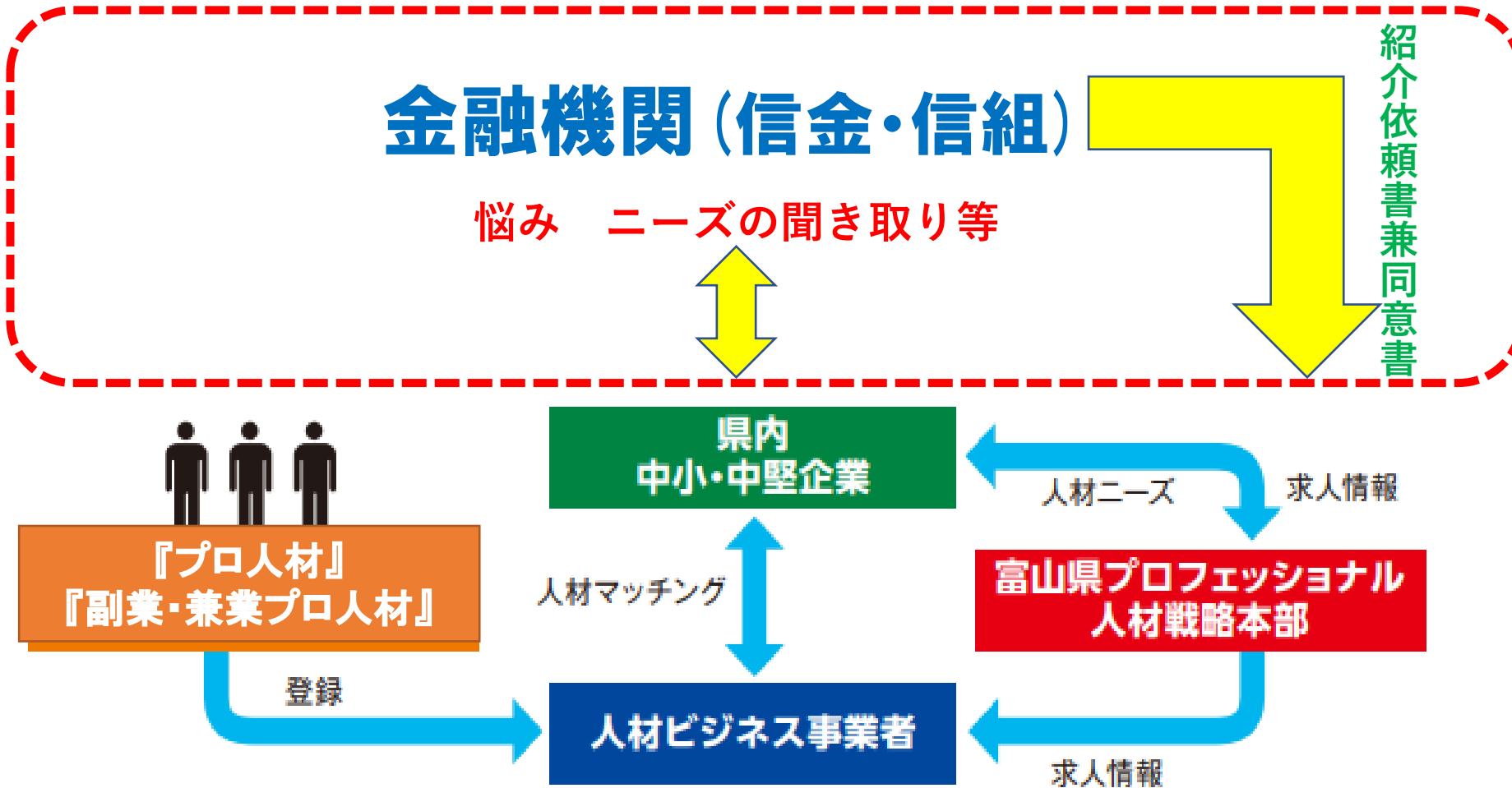
人材ビジネス事業者  信金・信組

# 県内信用金庫 信用組合との覚書締結

信用金庫 7庫 信用組合 1組



# 連携の流れ



- ①信金・信組は、日頃の訪問活動で得た県内企業の求人ニーズをプロ人材拠点に提供
- ②プロ人材拠点は、当該企業からのヒアリングを通じ、人材ニーズを明確化
- ③求人情報を提携している人材ビジネス事業者に提供し、人材ビジネス事業者が募集する
- ④成約した場合には、人材ビジネス事業者は、信金・信組へ情報提供料を支払する

# 今後の活動方針

- 副業・兼業プロ人材事業の広報
- 訪問とWEBセミナーによる事例情報提供
- 金融機関との情報連携強化
- マッチング支援
- 成功事例の拡散
- 多方面からの情報収集

