

サービス業

×

マーケティング

障がい者の活躍の場を作るため、新たに食品の製造・販売に挑戦。
必要なノウハウを副業人材から獲得。

企業概要	副業・兼業プロ人材活用方法		
<p data-bbox="61 411 321 465">サービス業</p> <ul data-bbox="61 482 1034 676" style="list-style-type: none">● 人材紹介をはじめ、業務の効率化・生産性アップのためのBPOやオフショア、社員研修の企画実施など、企業の人事戦略の課題を解決するための多彩なサービスを提供。	<table border="1" data-bbox="1105 416 2186 511"><tr><td data-bbox="1105 416 1472 511">月額報酬：3万円</td><td data-bbox="1472 416 2186 511">応募人数：11名 → 採用人数：2名</td></tr></table> <ul data-bbox="1105 539 2451 1273" style="list-style-type: none">● 食品の製造・販売に関する知見を持っている方とマーケティングの知見を持っている方、計2名を採用。● 黒ニンニク製品の販売開始に向け、最初に「食品衛生許可の取得」というミッションを設定。そのための仕組みや環境構築に関する助言を副業人材からもらい、当社の担当者が実施するという流れで進めた。その結果、2ヶ月ほどで許可を取得できた。● マーケティング人材には消費者アンケートを実施していただき、ターゲット分析を行った。● その分野のプロと一緒にいるという心強さと、何かあった時にすぐ聞けるといふ安心感を感じた。	月額報酬：3万円	応募人数：11名 → 採用人数：2名
月額報酬：3万円	応募人数：11名 → 採用人数：2名		
<p data-bbox="61 733 840 788">副業・兼業プロ人材を採用した背景</p> <ul data-bbox="61 802 1034 1093" style="list-style-type: none">● 障がい者雇用支援事業の一環として黒ニンニク製品を製造していたが、事業拡大&雇用増を目指して自社販売の検討を始めた。しかしながら、商品販売及び販売を前提とした食品の製造は未経験であり、<u>食品の製造・販売に関するノウハウ</u>を必要としていた。			

新規事業に必要な各分野の副業人材を7名採用。
社員を交えたチームで活動し、ノウハウを社内に吸収。

企業概要	副業・兼業プロ人材活用方法
<div data-bbox="78 415 318 486" style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 10px;">サービス業</div> <ul style="list-style-type: none"> ● 札幌から沖縄まで全国に拠点を持つ総合警備会社。商業施設やオフィス、物流倉庫などの警備・保安業務を行う。 ● グループ会社では建物の設備管理事業も手掛ける 	<div data-bbox="1105 415 2191 511" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> 月額報酬：3万円 応募人数：17名 → 採用人数：7名 </div> <ul style="list-style-type: none"> ● ITやマーケティング、事業推進、ファイナンス、技術など各分野に精通する計7名を採用。社員8名との混成プロジェクトチームを結成した。
<h3 data-bbox="53 721 835 771">副業・兼業プロ人材を採用した背景</h3> <ul style="list-style-type: none"> ● 少子高齢化の中で数十年後も会社を存続させるには、今から新たな事業が必要と考えた。そこで2020年に社内プロジェクトを発足。<u>新規事業の推進経験を持つ人材が社内にはいないため、その先を進めるにあたっては不安があった。</u> 	<ul style="list-style-type: none"> ● プロジェクト期間を明確にはしていないため、プロジェクト自体の成果は出ていない。しかし副業人材と取り組んだ結果、あるアイデアが社内審査を通り事業化に向けて進行している。 ● 副業人材のおかげで、新規事業のプロセスを理解できたことも大きな成果。社員も副業人材からノウハウを吸収して、新規事業担当者として胸を張れるほど成長を遂げている。 ● 週1回のチーム会議と、月1回の全体会議でコミュニケーションを取り、検討を推進。

「大きくなった個人商店」が抱えていた経営課題。副業人材の活用がその言語化と解決の駆動力に。

企業概要	副業・兼業プロ人材活用方法		
<div data-bbox="61 405 321 465" data-label="Section-Header">サービス業</div> <ul style="list-style-type: none"> ● 県内に5拠点を構え、自動車に関する諸サービス（販売・修理等）を提供。 	<div data-bbox="1105 419 2188 512" data-label="Text"> <table border="1"> <tr> <td>月額報酬：5万円</td> <td>応募人数：38名 → 採用人数：2名</td> </tr> </table> </div> <ul style="list-style-type: none"> ● 社員の評価制度と、それに基づく社員のグレード区分や給料体系の構築に向けて活動。約1年かけて達成した。 	月額報酬：5万円	応募人数：38名 → 採用人数：2名
月額報酬：5万円	応募人数：38名 → 採用人数：2名		
<div data-bbox="61 718 843 772" data-label="Section-Header">副業・兼業プロ人材を採用した背景</div> <ul style="list-style-type: none"> ● 創業30数年で会社規模は拡大したが、実態としては「大きくなった個人商店」の状態であり、<u>組織体制や人事評価制度、給与体系などの人事制度を整える必要性を感じていた。</u> ● 当社が取り扱う商品や当社の事業の認知を拡大して地元の顧客を獲得するために、<u>マーケティングの知見を得て、効率的な広告展開などの施策実施体制を構築したい</u>と考えていた。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 評価制度策定に際し、社員と幹部にアンケートを実施。それぞれのニーズを明確にした。 ● 実施に際して企業側担当者と副業人材が各店舗・部門を回って社員に説明。 ● 企業や事業の認知を拡大するため、SNS運用を開始した。 ● 顧客分析を実施し、現在の主要顧客層と、将来的に獲得していきたいターゲット層を確認。そのほか、顧客向けアンケートの内容を作成した。 		

業界経験に長けたプロ人材と組めたことで、
自社の知見が生きる新規事業の検討や人脈形成が進んだ！

企業概要

サービス業

- スポーツ合宿・研修向け施設を運営。廃校舎をリノベーションした施設は、野球グラウンドや体育館、食堂などを併設した関東最大級のもの。宿泊事業のほかにも、スポーツイベントの企画や運営にも取り組む。

副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 社員は宿泊施設の運営がメインのため、社内にイベント企画や広報ができる人材がいない。しかし当社のような地方のスタートアップ企業では、こうした人材の確保が難しい。
- IT系人材が社内にはいないため、ネットを活用したPRがやりたくてもできていなかった。
- 当初は社員採用を検討していたが、費用もそれほどかからず、また一時的にサポートしてくれる副業人材活用は、同社のような資金の限られるスタートアップ企業に向いていると考えた。

副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：3万円

応募人数：16名 → 採用人数：5名

- 企画系、IT系について、面接で具体的にできることを提案してくれた方を計5名採用した。
- 企画系人材との取り組みでは、ユニークなスポーツイベントを企画。集客だけでなく、メディアで取り上げられる広報効果もあった。
- IT系人材との取り組みでは、ホームページの改修が実現。特にオンラインで宿泊予約が可能になったのは大きな成果。SEOや広告によってアクセス数と宿泊予約数が大きく伸びた。

新規顧客獲得を目的としたリスティング広告の運用を副業人材に一任。継続的に実績が上がってきた。

企業概要

サービス業

- 各種自動車修理・板金塗装、自動車用品の販売取り付け、新車・中古車の販売買い取り。
- 自動車保険・各種損害・傷害保険の取り扱い。
- 自動車レッカー事業。
- 車検専門店。

副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 車検サービスの代理店として車検事業を展開しているが、その集客が伸び悩んでいたためネットでの集客を伸ばしたいと考えていた。
- 基本的にホームページを活用していたが、新規の顧客獲得には至らず。リスティング広告は以前試したこともあったが、直近では実施していなかった。
- ネットを活用した新規・既存顧客との接点強化について、プロフェッショナルの知見を得てテコ入れしたいと考えていた。

副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：5万円

応募人数：38名 → 採用人数：2名

- 採用面接を実施。複数人を同時採用し、異なる分野の施策を同時に実施する選択肢も考えた。しかし、まずは優先順位を付けて着手していく方が良く考えた。最も理解しやすい提案を行ってくれた方と合わせ、計2名を採用。
- 一人にはGoogleのリスティング広告から問い合わせを増やすことを依頼し、運用実務を一任した。成果としては増減の波はあるが、継続的に実績を上げている。
- もう一人には、LINEを活用した集客拡大策を依頼した。約3,000名の「友だち」登録を獲得した。

経営課題の抽出・整理から副業人材がサポート。
EC事業の本格展開の土壌づくりを実現。

企業概要

飲食業

- 県内にて飲食店2店舗展開、デリバリーサービスにも参入。全国の百貨店への催事出店、各種イベント出店事業も展開中。
- EC事業：消費者向け通販、中小規模の飲食店向けの販売を展開。

副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 県内にて飲食店2店舗展開、デリバリーサービスにも参入。全国の百貨店への催事出店、各種イベント出店事業も展開中。
- EC事業：消費者向け通販、中小規模の飲食店向けの販売を展開。

副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：3万円

応募人数：34名 → 採用人数：1名

- 新商品開発、社内のEC担当者の育成、ECで販売する商品のレビュー、冷凍グルメの販路拡大にあたっての情報収集など、多岐にわたって協働。
- 一番の成果は、EC事業の内製化が着実に進みつつある点。副業人材のサポートで、思考や課題を整理してアクションを進めることが可能になっている。
- 副業人材と共同開発した新商品がフックとなり、2023年1月開催のイベント「ふるさと祭り」において、2ブース出店が決定。以降は、出店準備プロジェクトを推進中。
- リモートでの打ち合わせは月次で2回、1時間から2時間程度実施。

サービス業

×

マーケティング

「マーケティングのプロ」である副業人材を“先生”として、マーケティングの実現と自走を目指す。

企業概要

サービス業

- 店舗オーナー向けの店舗アプリ作成サービス「みせアプリ」の運営。
- 他にもタクシー配車アプリ作成サービス「タクアプリ」を運営。

副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 売上向上の施策として、自社サービスの価値、それを利用する顧客、その顧客が求めているものなどを明確に定義した上で、どのような企業に何を訴求していくか、どのようにブランド認知を高めしていくか、といったマーケティング戦略を策定・実行しようと考えた。
- 自力実行しようとしたが、ハードルの高さを実感。マーケティング人材の採用も検討したが、優秀な人材を確保するのは難しく、時間もかかる。まずは経験のある専門家の力を借りて、マーケティングを実行するとともに勉強したいと考えた。

副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：3万円

応募人数：14名 → 採用人数：1名

- 当社が何を目指し、どのような人材を必要としているか、当社の課題や解決策を人材会社によく理解いただいた上で、全国の幅広い人材を紹介してもらった。
- プロモーション戦略を立案することをゴールとし、それに向けて何を達成していくかマイルストーン（各種調査、外部環境と内部環境の分析、強みと弱みの分析、ポジショニング、自社サービスの価値定義など）を設定。タスクフォースを組んで取り組んでいる。
- 定例の打ち合わせは月2回、1回あたり1時間半。

地域の有名塾が、オンライン塾で全国展開へ。
副業人材の的確な助言で、顧客獲得の実現を目指す。

企業概要

サービス業

- 中学生・高校生を対象とした学習塾を地域の3ヶ所に開設し、創業13年で1000人以上の卒塾生を輩出。オンライン教室を全国展開中。

副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 2015年にオンライン授業のサービスを開始したが、オンラインサービスの提供・利用に関する負担が大きく、サービスを普及できずいったん終了していた。
- コロナ禍でオンラインでのリモートサービスが普及。教育分野でもオンラインサービス需要が高まったことから、終了していたオンライン授業のサービスを再開しようと考えた。
- 既にシステムや実施体制は整っており、サービス再開は問題が無かったものの、どのように顧客を獲得するかマーケティングが課題であった。

副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：3万円

応募人数：11名 → 採用人数：1名

- 提示する情報や提案が最も具体的な内容であった副業人材1人を採用。
- オンライン教室の顧客獲得施策（SNS情報発信、広告出稿など）に関するアドバイスを依頼。
- 定例打ち合わせを週1回1時間実施。YouTube・Instagram・LINE公式アカウントの運営に関する課題を担当者が提起し、それに対して副業人材からアドバイスを受ける形式。そのアドバイスが宿題のようになり、担当者が次回までに実行することで前に進んでいる。
- YouTubeチャンネルを再構築し、約14,000人の登録者を達成。2023年1月には、LINE公式アカウントでの教材販売トライアルを実施。県外のみで約40冊売れ、手応えを得た。

セミナーで副業人材活用を知り、すぐ挑戦。5名採用し、短期間で新規事業やデジタル化を実現できた。

企業概要

サービス業

- 50年以上の歴史を持つ自動車学校を経営。障がい者向けの免許取得支援を手掛けるなど、社会福祉事業にも取り組む。2022年には就労支援事業所を設立。

副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 主な顧客である若者のニーズを取り込む必要があった。しかし当社のような地方の中小企業には、マーケティングやITに強い人材がいなかったため、新しいことに取り組めなかった。
- 発達障がいを持つ方の免許取得支援をしているが、免許取得だけで終わってしまうことが課題だった。次につなげるため就労支援事業を立ち上げたいと思ったが、ノウハウが無かった。

副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：3万円

応募人数：30名 → 採用人数：5名

- やりたいことがいくつかあったため5名を採用。IT、マーケティング、福祉事業経験者など。
- オンライン会議やチャットツールを使ったやりとりが基本。現場の社員と直接やりとりしていただき、社員への落とし込みまで依頼。
- IT化については、会計クラウドサービス導入を支援してもらった。ほかにもホームページのリニューアルやSNS広告、スマホアプリ活用などについて支援を受けている。
- マーケティングは副業人材にレクチャーいただき、今は社員で対応できるまでになった。
- 福祉事業経験者に指導を受け就労支援事業所を開設できた。開設後も伴走支援を受けている。

地域活性化の課題は専門人材の不足だった。
副業人材の支援で地元名産のEC売上は伸び、海外展開も視野に。

企業概要

サービス業

- 町木を守りながらまちづくりに生かしたいという想いで、地元有志が立ち上げた任意団体。ブランドを立ち上げ、商品開発・販売事業を行う。

副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 地域を活性化して、名産品である「やまもも」を使った事業に取り組みたいという想いがあった。しかし団体は素人の集まりのため、事業計画の立て方や事業の進め方がまったく分からなかった。経営が分かる専門人材を必要としていたが、採用するのは費用面から難しかった。

副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：3万円 | 応募人数：33名 → 採用人数：2名

- Webマーケティングスキルを持つ方にはECサイトやSNSを分析してもらい、載せる内容のアドバイスをもらっている。さらにバックオフィス業務に課題があったため、在庫管理システムの構築もサポートしてもらっている。
- まちづくり経験を持つ方には、過疎地域向け補助金の申請について支援してもらっている。事業計画の立案や書類作成のほか、役所に同行してもらうこともある。

ワーケーション企画や施設運営を副業人材と一緒に構築。

企業概要

サービス業

- コワーキングスペースの運営。
- 多目的アートスペースの運営。
- 職住一体型の宿泊施設の運営。
- ワーケーションスポットの運営。

副業・兼業プロ人材を採用した背景

- もともと、広報機能が弱いという課題を持っていた。
- 2019年時点で、自社運営の施設と地元の魅力を生かしたワーケーションを企画。2020年夏に開催予定であった東京五輪に伴う通勤混雑の回避策を求める企業に向けて、ワーケーション企画を訴求したいと考えていた。
- 自治体から、地域課題について相談を受けていた。

副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：3万円

応募人数：35名 → 採用人数：4名

- 2020年3月から募集を開始して4名採用。新型コロナウイルスの感染拡大時期であったため、広報手法に関するレクチャーから始め、コロナ禍収束後のワーケーション企画の広報展開案の検討、チラシの作成といった業務を依頼した。
- 当時同社が相談を受けていた「町の地域課題の解決（地域の盛り上げ方）」をテーマに、「集会」を実施。町の視察、町長との情報交換などを経て、地域課題の解決策に関する提案をまとめてプレゼンしてもらおうという取り組みを実施した。

激化する競争を勝ち抜くため、強みの棚卸しに着手。
できていなかったデータの分析・活用も副業人材が主導。

企業概要	副業・兼業プロ人材活用方法
<div data-bbox="53 401 372 468" data-label="Section-Header"> <h2>人材サービス業</h2> </div> <ul data-bbox="53 486 840 535" style="list-style-type: none"> ● 労働者派遣事業と職業紹介事業を展開。 	<div data-bbox="1116 411 2193 511" data-label="Text"> <p>月額報酬：3万円 応募人数：23名 → 採用人数：2名</p> </div> <ul data-bbox="1098 535 2491 1163" style="list-style-type: none"> ● 社外の視点で当社の強みを洗い出した上で、その中から新規事業創出などの取り組みにつながるものを提案してくれる人材を求め、データに基づいた提案ができる2名を採用。 ● エンジニアとして活動する人材には、業務改善（社内における非効率な事務処理の業務効率化など）を依頼。社内業務フローや事務処理をひと通り確認し、ボトルネックになっている部分の洗い出しや業務フローの見直しを進めている。 ● もう1名には経営企画・事業企画的な内容を依頼。当社の事業活動について数字面も含めて現状の洗い出しから進めている。
<div data-bbox="53 715 840 772" data-label="Section-Header"> <h2>副業・兼業プロ人材を採用した背景</h2> </div> <ul data-bbox="53 786 1057 1143" style="list-style-type: none"> ● 当社は同業他社と差異化ができておらず、競争が激化する中で薄利多売の傾向が高まっていた。2021年度の1年間でそうした状況が見えてきたことから、翌2022年度からは新たなことを始める必要があると考えていた。 ● そのために、<u>副業人材の力を借りて当社の資産（強み）や課題を整理し、可視化したい</u>と考えた。 	