

SNS活用に長けた副業人材の力を借りて、半年でフォロワー1000人達成。SNS広告の出稿も開始。

企業概要	副業・兼業プロ人材活用方法
<div data-bbox="71 415 384 479" data-label="Text"> <p>不動産・建設業</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>1956年創業。60年の歴史で培った信頼をもとに、地域に根差した工務店として住宅の建築と販売を手掛ける。</li> </ul>	<div data-bbox="1105 415 2193 511" data-label="Text"> <p>月額報酬：3万円   応募人数：10名 → 採用人数：1名</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>● プロ目線でのアドバイスを期待し、SNS活用に長けた1名を採用。</li> <li>● 副業人材が作成したSNS基本解説資料を参考に、アドバイスを貰いながらSNSを運用。</li> <li>● フォロワー1000人を目標に取り組み始めたが、半年で達成。想像以上の成果が出ている。住宅見学会でお客様からSNSを見たという声も増えており、現場でも成果を実感。</li> <li>● 実施したSNS投稿に加えて、SNS広告の出稿も始めた。</li> <li>● 副業人材と月1回のオンラインミーティングを実施。それ以外に必要なことがあれば平日の日中にメールでやりとりをしている。</li> </ul>
<h3 data-bbox="56 719 835 772">副業・兼業プロ人材を採用した背景</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>これまでの営業活動は折込チラシやポスティングがメインで、住宅購入の主な客層である若年層に届いていない心配があった。<u>ネットPRの必要性</u>を感じて数年前にSNSを始めたが、どんな内容の投稿をしていいかわからず、まったく使えていなかった。</li> </ul>	

副業人材からプロのノウハウを学び、経営者も社員も成長。デジタルマーケティングの取り組みも開始。

企業概要	副業・兼業プロ人材活用方法
<div data-bbox="71 415 275 479" style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 10px;">                     不動産業                 </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>● フリーランスとして活動していた代表が2018年に起業。</li> <li>● 土地や戸建て、マンションなどの売買・賃貸仲介のほか、リフォームも手掛ける総合不動産会社。</li> </ul>	<div data-bbox="1105 415 2193 511" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">                     月額報酬：3万円    応募人数：30名 → 採用人数：4名                 </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 4名の副業人材を採用し、それぞれに別の業務を依頼している。広告代理店経験者には、マーケティングや広報を。経理経験者には、経理から財務まで。</li> <li>● 異分野の副業人材を活用し、担当社員への教育・ノウハウ共有を行っていただいている。</li> <li>● デジタルマーケティングの専門家にアドバイスを頂いたおかげで、ホームページの閲覧数や平均滞在時間が3倍に向上した。実際に売上に繋がる例も出てきている。</li> <li>● 助言を受けて、事業の計画性を持てるようになったのも大きな成果。</li> </ul>
<h3 data-bbox="56 719 843 772">副業・兼業プロ人材を採用した背景</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 起業したばかりでまだ個人事業主に近く「<u>経営課題が明確になっていない</u>」ことが課題だった。今後の経営方針を明確にするため、<u>外部の客観的な意見を頂けた方や壁打ちできる方を求めていたが、周辺には存在しなかった。</u></li> </ul>	

次期社長として経営を学ぶため副業人材を活用。今後は現場を巻き込んで組織や経営の改革に取り組みたい。

## 企業概要

建設業

- 高速道路の清掃作業や植栽作業、ガードレールの補修など、保全業務を行うと共に、交通規制や休憩施設（SA・PA）関連の業務も手掛ける。

## 副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 現在は専務だが、次年度から取締役社長になってほしいと現社長より話があった。しかし会社経営の経験がなく、不安を感じていた。また社内に経営や財務などの専門家がおらず、副業視点で経営のアドバイスをしてくれる人材を探していた。
- 地元の金融機関より、自治体とタイアップした副業人材の活用セミナーを紹介されたのがきっかけ。金融機関の担当者からは、副業といっても様々な経験を持つ人材がいるので、「きっとプラスになるのでは」という話があり、関心を持った。

## 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：2名

- 当初は副業人材から単にアドバイスを受け、会社の方向性などはこちらで考えると思っていた。しかし実際には伴走するような形で、一緒に深く考えてもらっている。
- 月2回程度のオンラインミーティングが基本。副業人材の得意なところを活かすため、個別にコミュニケーションを取っている。組織面では就業規則や人事制度、経営面では適正利益の出し方など、1年かけて1つずつ取り組む方向で進めている。

副業プロ人材の活用により経営課題を特定し、解決へのアクションを明確化。

企業概要	副業・兼業プロ人材活用方法
<div data-bbox="71 415 275 476" style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 10px;">建設業</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>創業から50年以上、地域密着型でインフラを中心とした土木事業、公共事業及び民間向け新築・リノベーション工事等の事業を展開。</li> </ul>	<div data-bbox="1105 415 2193 511" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">           月額報酬：5万円    応募人数：16名 → 採用人数：1名         </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>当社が何をしていくべきか、その課題特定の部分から支援可能な人材を紹介いただいた。</li> <li>キックオフのタイミングでは、副業人材に県の当社まで一度足を運んでもらった。その後は、基本的にはオンラインミーティングを月に1～2回実施し、月8時間程度の稼働。1回4時間ずつの月もあれば、4時間はミーティングで、残り4時間は実際に手を動かしてもらっている場合もある。</li> <li>副業人材からは当社の課題を具体的に指摘してもらい、決算書観点からの助言や、具体的なアクションの提案をもらっている。</li> </ul>
<h3>副業・兼業プロ人材を採用した背景</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>中長期経営計画の策定にあたって、<u>経営課題を明らかにし、アクションプランを策定する必要があった</u>。しかし、経営コンサルタントに支援を依頼すると非常にコストがかかるため、<u>スポットかつ低コストで支援を依頼できる副業人材の活用を</u>決断した。</li> </ul>	