

Webマーケティングの知見をプロ人材から伝授され、  
会社全体の意識が変わった。

## 企業概要

### 印刷業

- CADの入出力やデータ出力をはじめ、チラシやポスターのオンデマンド印刷など、印刷技術を活かした事業を展開。

## 副業・兼業プロ人材を採用した背景

- WebマーケティングやSNSの発信を通じて販路拡大や売り上げ増大を模索していたが、専門的知識やノウハウを持った人材が社内になかった。
- 会社のHP作成・運用を行う担当社員はいるが、メイン業務との兼務であり、マーケティングまで注力する余力が無かった。
- 外部の知見を取り入れ、社内人材に継承することを目的として副業人材の採用に踏み切った。

## 副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：5万円

応募人数：18名 → 採用人数：1名

- 大手旅行会社やクラウドファンディング企業でのマーケティング経験を持ち、地域企業の支援経験も豊富な20代の副業人材とマッチング。
- 漠然とWebマーケティングに取り組むことを決めていたが、それにより会社が何を目指すのか、方向性を明確にすべきという気付きを得た。
- Webマーケティングの基本的な考え方についてアドバイスを受けつつ、HPの改善に着手。社員が新たな知見を獲得し、会社全体としてWeb活用の意識を向上することができた。
- オンラインミーティングを週1回実施。

伸び悩む業界を復活させるには長期の取り組みが必須。  
この想いを共有できる副業人材と出会えたことが成果。

| 企業概要  | 副業・兼業プロ人材活用方法   |
|---|---|
| <div data-bbox="61 401 264 465" data-label="Section-Header">水産業</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>約50年に渡り鮎養殖業を手掛け、蓄養から販売まで行う。種苗のほか人工種苗（稚魚や卵）の生産に取り組み、種苗を河川放流用や養殖用として提供する。</li> </ul>   | <div data-bbox="1105 415 2193 512" data-label="Text"> <p>月額報酬：3万円    応募人数：31名 → 採用人数：1名</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>鮎業界全体の流れや知識を学んで頂くために、副業人材とマッチング後、月1回のペースで鮎関連の現場に副業人材に同行してもらって基礎知識を得られる環境作りを行った。また、鮎業界の人々とコミュニケーションを取り、業界を学びながら関係構築ができた。</li> <li>今後は得られた情報・知識をもとに、副業人材から企業に対して具体的なアクションプランを提案する予定。</li> </ul> |
| <div data-bbox="61 715 838 772" 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"> <li>業界全体で鮎の売上は全盛期の約半分まで減少し鮎釣りをする人の数も減っている。また当社代表は2代目で30代だが、鮎業界は事業者の高齢化が進んでおり、業界として活性化の施策が打てていない。新しいことを始めて業界の底上げをしたいと考えた。</li> </ul> |   |

競争が激化する新卒向け就活サービス。  
学生集客増のためのてこ入れに副業人材の提案を活用。

| 企業概要   | 副業・兼業プロ人材活用方法  |          |                    |
|--|--|----------|--------------------|
| <div data-bbox="61 415 412 482" data-label="Section-Header">メディア関連</div> <ul data-bbox="61 501 1065 596" style="list-style-type: none"> <li>● メディア関連事業。</li> <li>● 地域に特化した新卒採用向け就活サービスの運営。</li> </ul>  | <div data-bbox="1098 415 2186 511" data-label="Text"> <table border="1"> <tr> <td>月額報酬：3万円</td> <td>応募人数：31名 → 採用人数：1名</td> </tr> </table> </div> <ul data-bbox="1098 544 2458 1053" style="list-style-type: none"> <li>● 12～13名と面接。最終的な決め手は、新卒向け就活サービスに関して知識があり、提案がしっかりしていたこと。同社の直近の課題に適切なアドバイスを得られそうだと判断。</li> <li>● 施策実行上の個別の業務に関する助言。参画当初は戦略立案に関する提案などを頂き、施策の方向性などを決定。</li> <li>● 目標とした合同説明会集客について、目標値をクリアした結果となった。</li> </ul> | 月額報酬：3万円 | 応募人数：31名 → 採用人数：1名 |
| 月額報酬：3万円   | 応募人数：31名 → 採用人数：1名   |          |                    |
| <div data-bbox="61 718 835 772" data-label="Section-Header">副業・兼業プロ人材を採用した背景</div> <ul data-bbox="61 815 1065 1215" style="list-style-type: none"> <li>● 当社事業、新卒採用向け就活サービスは近年、超売り手市場による就活サービス間の競争激化により、<u>学生の集客に苦戦している</u>。</li> <li>● そこで、学生から選ばれる就活サービスにして集客を増やすべく、<u>プロモーションも含めてサービス全般のてこ入れをしたい</u>。</li> <li>● 当社の就活サービスの根幹は合同説明会。まずは、その説明会の学生集客を増やしたい。</li> </ul> |  |          |                    |

華麗な経歴より困難を乗り越えた実績を重視。  
その結果、一緒に課題を解決してくれる副業人材に出会えた。

| 企業概要   | 副業・兼業プロ人材活用方法  |
|--|--|
| <div data-bbox="63 411 359 492" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">電気設備工事</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>公共施設やビル、店舗など幅広い建築物の電気工事設計、電気通信工事を手掛ける。美しい施工を目指すだけでなく、あらゆる仕事に対して美しさを意識して取り組んでいる。</li> </ul> | <div data-bbox="1098 415 2186 515" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">                 月額報酬：3万円    応募人数：31名 → 採用人数：1名             </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>「会社の知名度をまず上げる」という目的で、地元施設を当社の電気でライトアップする。</li> <li>企画を副業人材の方が提案。2022年12月に温泉でライトアップを実施した。</li> <li>やりとりはオンライン会議が基本だが、頻繁にLINEや電話でコミュニケーションをしている。また副業人材の方は別案件で定期的に近隣に来るため、その際対面でコミュニケーションをしている。</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>当社の社長は難易度の高い電気工事の設計が得意。この強みを活かし<u>新たな事業の柱を立てよう</u>と考えた。そこで先進医療を扱う病院の電気工事など、高難度の案件を増やしたかった。</li> <li>一方で東北エリアに広げても非常に少ない。そこで全国へ進出しようと考えたが、<u>社内にノウハウが無く</u>進め方が分からなかった。</li> </ul> |  |

副業プロ人材が積極的かつ主体的に関わり、  
難易度の高いデジタル化プロジェクトをけん引。

| 企業概要   | 副業・兼業プロ人材活用方法   |
|--|---|
| <p data-bbox="71 418 275 478">自治体</p> <ul data-bbox="53 504 1026 649" style="list-style-type: none"><li>● 総合計画「未来ビジョン」と、「まち・ひと・しごと創生総合戦略」を重ね合わせ、着実に推進するとともに次期総合計画を策定する。</li></ul>  | <p data-bbox="1123 439 2201 492">月額報酬：6万円   応募人数：81名 → 採用人数：1名</p> <ul data-bbox="1110 546 2466 1168" style="list-style-type: none"><li>● 人材紹介会社の支援により、求人作成から募集までスムーズに進められた。結果的に2週間で81人もの応募が集まった。</li><li>● 人材スクリーニングや面接も人材紹介会社に支援してもらい、最終的に1名に絞り込めた。</li><li>● 副業人材は月間約20時間の稼働の中で、テレワークと月1回程度現地での勤務を行いながら、プロジェクトを推進。</li><li>● アドバイザーに留まらず、プロジェクトの推進役として現場の信頼も得ながらデジタル化プロジェクトをけん引し、成果を出した。</li></ul> |
| <p data-bbox="53 718 835 772">副業・兼業プロ人材を採用した背景</p> <ul data-bbox="53 818 1039 1168" style="list-style-type: none"><li>● 「総合計画」において、課題を乗り越え、市民の心豊かな暮らしにつなげるため、<u>デジタル技術・データを積極的に活用して施策を推進すること</u>となった。</li><li>● <u>企画の具体化や、ITベンダとの折衝、プロジェクトマネジメント</u>に関する知見が不足しており、その知見を持った人材の助言が必要となった。</li></ul> |   |

# 自治体

×

# DX

外部人材の参画により、  
民間の知見を取り入れてDX推進計画と事業案の策定・ブラッシュアップを推進！

## 企業概要

自治体

- 市における主要な政策の調査研究・総合調整、大規模事業の企画立案、各種統計調査、DXの推進等を実施。

## 副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 今後、多様化・複雑化する市民ニーズに的確に対応しながら、市として目指している計画を実現するには、行政の考え方に捉われない柔軟な発想とアイデア、専門的な知見を持った外部人材が必要と判断。
- 他自治体の状況を参考にしつつ、今回は委嘱を前提とした民間の外部人材登用を進めることとし、企画・提案を実施。人材紹介会社と契約して、外部人材の登用を進めた。

## 副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：6万円

応募人数：100名 → 採用人数：2名

- 自治体ならではの考え方や仕事のやり方に捉われない、現状打破が可能な民間の外部人材を「Society5.0」DX推進の戦略マネージャーとして2名採用。
- 書類選考を経た採用面接では市の要求に応える提案や、限られた予算の中で実現可能な施策を提案できるかをプレゼンにより判断。
- 副業人材は月間約20時間稼働。他自治体での業務経験をもとにDX計画の全体構成をどうするか、どんな要素を盛り込むべきかなど助言いただいた。その結果、その様々な助言のもと事業をブラッシュアップできた。

副業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

自治体

- 移住定住と企業立地の二部門にて編成。移住定住の促進と、雇用の場の確保を目的とした企業誘致が密接な関係にあるため、定住企業立地推進課として機能をまとめている。

## 副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 市のPR目的で開発したスマートフォンアプリの登録者数が頭打ちになり、なかなか増えなくなっていた。そんな中、会員数を増やすための施策としてアプリ開発業者から提案された企画が本当に有効なのか、費用は妥当なのかが判断できない状況にあった。
- スマートフォンアプリのマーケティングに詳しい人材に第三者としてアドバイスをもらう必要があると考え、副業プロ人材の活用を決断した。

## 副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：10万円

応募人数：60名 → 採用人数：1名

- 人材紹介会社の支援により求人作成から募集までスムーズに進められ、1週間で60人の応募があった。
- 人材スクリーニングや面接も人材紹介会社に支援してもらい、最終的に1名に絞り込んだ。
- 週1回、市と副業人材でオンラインミーティングを実施。必要に応じて、アプリ開発業者（以下、ベンダー）も交えて打ち合わせを行った。
- ベンダーの提案内容や取り組み、費用の妥当性など、ベンダーに直接質問しにくいことをいろいろと相談。アプリの方向性について目途が立ったため、6ヶ月でプロジェクトを完了。

副業人材の力を借りて、  
県の重要課題である企業誘致促進に向けた戦略づくりを実施。

## 企業概要

### 自治体

- 県内産業の振興を図るため、今後とも成長が期待されるとともに、特定の場所への依存が少なく、若者の就職希望の多いIT・コンテンツ関連産業の集積に向けた企業誘致の取組を推進。

## 副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 限られた予算で成果を最大化するため、どういった企業をターゲットとするかなど、企業誘致に向けた戦略作りが必要だと考えており、その検討にリソースを割きたいと考えていた。
- また、県の政策として、県内企業のデジタル化を推進。そのための手段の1つとして、県内企業における副業人材活用を促進している。この施策の推進にあたり、まずは担当部門自らが副業人材活用を経験する必要があると考えた。

## 副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：3万円

応募人数：40名 → 採用人数：2名

- 当初は1名の予定であったが、最終的に2名を採用。得意とする領域が異なる2名であり、それぞれの立場からアドバイスを得ることでより深く考察できることを期待した。
- 2名とは基本的に個別にやりとりした。異なる意見が出ることもあったが、逆にそれが考察を深めるきっかけとなったと考えている。
- 最終的に、企業誘致のターゲットや推進の切り口を整理できた。具体的な取組案についての検討も合わせて行い、次年度の予算案に反映できた。