

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		
<p data-bbox="71 415 384 476">不動産・建設業</p> <ul data-bbox="71 496 1039 592" style="list-style-type: none"> 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。 	<table border="1" data-bbox="1105 415 2193 511"> <tr> <td data-bbox="1105 415 1480 511">月額報酬：3万円</td> <td data-bbox="1480 415 2193 511">応募人数：10名 → 採用人数：1名</td> </tr> </table> <ul data-bbox="1105 539 2448 1278" style="list-style-type: none"> ● 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。 ● 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。 ● 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。 ● 実施したSNS投稿に加えて、SNS広告の出稿も始めた。 ● 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。 	月額報酬：3万円	応募人数：10名 → 採用人数：1名
月額報酬：3万円	応募人数：10名 → 採用人数：1名		
<p data-bbox="71 721 835 773">副業・兼業プロ人材を採用した背景</p> <ul data-bbox="71 806 1057 1049" style="list-style-type: none"> 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。 			

不動産業

×

IT活用

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		
<p data-bbox="71 415 275 476">不動産業</p> <ul data-bbox="71 496 1057 644" style="list-style-type: none">フリーランスとして活動していた代表が2018年に起業。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。	<table border="1" data-bbox="1108 415 2193 511"><tr><td data-bbox="1108 415 1480 511">月額報酬：3万円</td><td data-bbox="1480 415 2193 511">応募人数：30名 → 採用人数：4名</td></tr></table> <ul data-bbox="1108 539 2484 701" style="list-style-type: none">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。	月額報酬：3万円	応募人数：30名 → 採用人数：4名
月額報酬：3万円	応募人数：30名 → 採用人数：4名		
<h3 data-bbox="61 719 843 772">副業・兼業プロ人材を採用した背景</h3> <ul data-bbox="61 801 1065 996" style="list-style-type: none">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>	<ul data-bbox="1108 768 2484 1215" style="list-style-type: none">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。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。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。		

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。

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。

サービス業

×

商品開発／IT活用

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	副業・兼業プロ人材活用方法
<p data-bbox="56 405 346 482">サービス業</p> <ul data-bbox="56 496 1059 691" style="list-style-type: none">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。	<p data-bbox="1095 405 2196 511">月額報酬：3万円 応募人数：16名 → 採用人数：5名</p> <ul data-bbox="1095 548 2461 1053" style="list-style-type: none">● 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。
<p data-bbox="56 719 840 776">副業・兼業プロ人材を採用した背景</p> <ul data-bbox="56 805 1059 1262" style="list-style-type: none">● 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。	

飲食業

×

EC戦略

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。

製造業

×

システム開発

経験と勘で行っていた生産管理をシステム化。
副業人材の長期伴走を得て、新規事業展開を目指す。

企業概要

製造業

- シンプルな味付けにこだわり、みりん干し・水産加工物の製造・販売を手がける。
- 主要取引先は、生協や国内外の高品質スーパー。全国の魚市場や生協・量販店への納品、海外輸出など。

副業・兼業プロ人材を採用した背景

- コロナ禍になり、多くの注文が入るようになった。その結果、従来の方法では管理しきれないようになり、計画通りに進まない生産の再調整作業などが発生。生産管理業務の負荷や実際の残業時間が増えた。
- そこで、生産管理業務にExcelを導入したところ、所要時間を均一化できるようになり、残業時間の削減にも成功。働き方改革や生産性の向上につながった。
- 経験を踏まえ、生産管理システムを開発して、社内の脱属人化及び社外への販売をしようと考えた。

副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：5万円

応募人数：6名 → 採用人数：1名

- まずは同社が利用するシステムとしての開発に着手。今回採用した副業人材はバックエンドエンジニアで、システムの裏側のデータ処理などの開発を担当している。
- 2023年8月に水産加工業界の国際見本市が開催される。できればそこまでに、社外に販売するシステムのデモ版を開発し、展示できればと考えている。
- 打ち合わせは月1回程度、Zoomで実施。それ以外は、Slackで随時コミュニケーションを取っている。オフラインでの対面は1回実現。副業人材が現地を訪問し、生産工場や、実際の生産管理業務の現場を見学。

自治体

×

DX

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

自治体

- 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。

副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 「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、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となった。
- 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。

副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：6万円

応募人数：81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た。結果的に2週間で81人もの応募が集まった。
- 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名に絞り込めた。
- 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。
- 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。

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。