

# サービス業

×

# 商品開発

経営者にとって経験豊かな副業人材は「先生」。  
事業計画や営業のノウハウを学ばせてもらった。

## 企業概要

### サービス業

- 植物の力を使い、フラワーアレンジの理論と技術をリハビリに活用した「植物パズル療法」を大学と共同開発。介護施設や医療施設などへの導入を進める。

## 副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 植物パズル療法キットを開発したものの、売上をどう作っていけばいいか分からなかった。産業振興財団のコーディネーターにも相談していたが、当社は代表一人で経営する会社で、2019年に法人設立したばかり。そのため経営や営業の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：15名 → 採用人数：1名

- ビジネス経験豊富な副業人材を採用。月2回のオンライン会議を基本に、営業に同行してもらうなど、可能な範囲で積極的に取り組んでもらった。
- 随時相談できたことで、大きな安心感があった。時には厳しく、時には優しく、先生のような存在で多くのことを学ぶことができた。
- 事業計画から着手し、計画の追加修正を依頼。その後のアクションについても「説得力を出すためにモデルケースを設けたほうが良い」などの意見を頂き、仕事の精度が上がった。
- 組織作りにも助言を頂いた。作業を外注できるサービスを紹介していただき、外注化できた。

# 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

### サービス業

- 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。

# 製造業

×

# 商品開発

スキルより熱意重視で選んだ  
副業人材にモノづくりの後方支援を依頼。

## 企業概要

製造業

- 軽トラックをキャンピングカーとして利用できる「キャンピングシェル」の製造・販売を手掛ける。キャンピングシェルは車両に着脱できる箱型の居住空間。

## 副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 1年かけてキャンピングシェルを独自に開発。しかし、円安やウクライナ侵攻などの影響で原材料費が高騰し、採算を取るにはさらなる改修が必要となった。
- コロナ禍が続く中、キャンピングカー関連事業者などに直接訪問して相談することが困難だったが、地元の信用金庫から県の副業人材活用事業の紹介があった。
- 副業人材の活用は、リモートでの相談対応が可能なことや、自社に無い経験と知見が得られそうなことから関心を持った。

## 副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：3万円

応募人数：32名 → 採用人数：1名

- **ものづくりに興味があり、やりたいという熱意が感じられた1名を採用。**
- **副業人材は大手自動車メーカー勤務であるものの、ものづくりに直接関わった経験は無く、キャンピングカーなどの知識も無かった。そこでキャンピングシェルの開発ではなく、後方支援を担当。部品を探していただくほか、契約書作成や経理関連業務を担当いただいている。**
- **ものづくりとしての成果は無いが、費用に見合う業務を行っていただいている。**
- **お互いの理解を深めるため、最初に現地に来ていただき、もてなしを行った。副業人材は東京在住のためその後はオンラインでやりとりしている。連絡は基本的にメールで行っている。**

# 製造業

×

# 商品開発

市の事業を活用して2名の副業人材を採用。  
未経験の自社独自商品開発&マーケティングにチャレンジ！

## 企業概要

製造業

- ・ シャープペンシル・ボールペン・その他文具の製造・販売。
- ・ 精密部品の製造。

## 副業・兼業プロ人材を採用した背景

- ・ 同社の事業は他メーカーからのOEM受託案件が主体であり、その需要の波を自社でコントロールすることができない。この状況を補い、自社技術を一層活用すべく、OEMの受託事業は維持しつつ、自社の独自商品を製造・販売したいと考えていた。
- ・ 自社商品を展開するには「新商品の開発」と「開発した商品の広報・PR・マーケティング」が必要。しかし同社には、そのノウハウが不足していた。

## 副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：3万円

応募人数：37名 → 採用人数：2名

- 自社課題であった「商品開発」と「広報・PR・マーケティング」に関する知見を求めるべく募集し、結果的にはそれぞれのスキルを持つ計2名の方を採用した。
- 商品開発の人材には、採用以前から外部のデザイナーと進めていた新商品開発プロジェクトに参加していただいた。そこで出されていた商品案を共有するとともに、今後の展開について助言を得つつプロジェクトを進めている。
- 広報人材とはInstagramの運用から着手。「2022年12月末までにフォロワー1,000人獲得」という目標を掲げて2022年4月から運用を開始し、同年11月末に目標を達成した。

# 製造業

×

# 商品開発

副業人材と社員同様のコミュニケーションを心がけ、社内外一丸となって商品開発プロジェクトを推進。

## 企業概要

製造業

- 繊維加工業から始まり布団カバーや婦人服などを経て、現在は工業用メッシュフィルター加工を中心に事業を展開。高性能マスク等、自社のECショップを通じてB to C事業にも注力。

## 副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 商品開発を進め、国内外で戦っていくためには、商品の強みの権利化が必要だと県の支援組織から指摘があったが、自社で知財の知識や経験がある方を見つけるのは難しいと感じていた。
- 県の支援組織から県プロフェッショナル人材戦略拠点（以下、拠点）を紹介いただき、拠点から副業人材活用の提案があった。同団体を活用した外部人材の活用（出向等）を以前から取り組んでいたことから、副業人材の活用を決断。

## 副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：5万円

応募人数：8名 → 採用人数：1名

- 人材会社に課題やニーズを事細かにヒアリングしてもらい要件定義を行った。応募人材についてもそれぞれがどういう人材なのかを解説いただきながら適した人材を選抜。
- 月に数回のオンラインミーティング以外でも、密にコミュニケーションを取れるように雑談も交えて社員と同じような距離感のコミュニケーションを行うよう工夫。
- アドバイザーとしてだけでなく、ざっくばらんに相談でき、試作品を送ってフィードバックやアイデアを出してもらった。その結果、商品の強み部分の権利化を行いながら、新商品開発を推進できた。

# 製造業

×

# 商品開発

新たな取り組みにはリスクがつきもの。  
コストを抑えてトライできるのは副業人材ならではの。

## 企業概要

### 遷移製造

- 伸縮性（ストレッチ性）のあるゴム入り細巾織物（通称「平ゴム」「ゴム紐」など）、伸びない商品「テープ」や「平・丸ひも」、機能素材を使用した商品などの製造・販売。

## 副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 既存事業の状況が芳しくなく、廃材を再利用して小物商品を製造・販売する事業を展開しており、魅力的な商品を開発したいと考えていた。
- ゴム入り細巾織物という産業及び自社の認知拡大を図るため、2014年よりブログやSNSでの情報発信を行っていた。従来の顧客層以外のところ（特に異業種）へ向けてさらなる認知拡大を図りたいと考えていた。

## 副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：3万円

応募人数：16名 → 採用人数：2名

- デザイナーとSNSのスキルを持つ2名を採用。商品開発とSNS活用をそれぞれ任せられると考えた。2名とも面談で自信を持って話していた様子に信頼感を覚えた。
- 廃材を再利用した商品開発について、デザイン面を中心に個々の商品開発を依頼したが、ブランディングの段階から商品開発を実施するなど、業務イメージに認識のずれがあったため、一人の方とは4か月で契約を終了。
- Twitterの活用にて「半年間で1000件のフォロワー獲得（業務開始前は数十件程度）」を目標とし、一定の目途が立ったことから6か月で契約を終了。

# 製造業

×

# 商品開発／販売戦略

不足していたマーケティングの知見を副業人材が補完。  
新商品の営業活動を通じて課題も明らかに。

## 企業概要

### 製造業

- ①染料事業：染料の粉碎、配合、分散化、新規高付加価値染料やセラミックス分散等の研究開発、等
- ②反射事業：再帰性反射機能の付与を目的とした受託塗装加工、再帰性反射被膜の製造販売、受託加工

## 副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 従来のビジネスモデルはBtoB中心で受託を受けて製造・加工・出荷するというものがメインであったが、その受託中心のあり方から脱却し、自ら商品企画をして販売していくビジネスにチャレンジしたいという意向があった。
- 既存顧客（BtoB）以外の顧客を取り込むべく、マーケティング部門を立ち上げ、顧客層拡大のきっかけとなる人脈づくりとして東京方面でのつながり形成を模索していた。しかし、マーケティングに関する知見が社内に無く、施策の実現などが困難な状況であった。

## 副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：3万円

応募人数：32名 → 採用人数：2名

- 2名を採用。一人は地域創造やコトマーケティング（商品やスペック（商品仕様）を伝えるのではなく、誰に、どんないいコトがあるのかを伝える）の分野に強みがあり、マーケティング施策の面での尽力が期待できると感じた。もう一人は過去の経歴から自転車用商品の分野で協力を得られそうだと判断。
- 教育関係事業者と繋がりがあったことから学習教材の提案を検討。約1年間の稼働を通じていろいろな提案を受けた。
- 顧客や営業先との接点を創出し、担当者と一緒に訪問、営業活動を実施。