

# ITサービス業

×

# 新規事業

想いを共有できるパートナーのような存在が見つかったことで、  
新規事業のブラッシュアップが進んだ！

## 企業概要

ITサービス業

- 地方が抱える人口減少や高齢化等の問題を解決するIoTサービスの提供。地方企業や自治体の課題解決に向けた、IoTやクラウドの活用支援・ITコンサルティングサービスの提供。

## 副業・兼業プロ人材を採用した背景

- IoT技術を活用した新たな高齢者見守りシステムを自社で開発。その事業計画やプロモーション戦略立案ができる人材が必要となった。とはいえ、ほぼ一人で経営する会社のため、新たに人材を採用して育成すると、手間も時間もかかりすぎてしまう。

## 副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：5万円

応募人数：24名 → 採用人数：2名

- 求めるスキルとマッチし、強い熱意も感じた方と、新たな視点でアイデアを出してくれたメンター（助言者）になってもらえるユニークな方、計2名を採用。
- 想いや熱意を重視したことで意気投合し、新規事業の将来を語り合うことができる人材が見つかった。現在は副業人材のおかげで新規事業のブラッシュアップが進んでいる。また、副業人材と定期的に合宿も行い、関係性を深めることもできている。
- 経営者にとってまさに「経営のパートナー」という存在を見つけることができた。今後副業を離れてもずっと付き合っていきたいと思える人材と繋がれたことも大きな成果。

# サービス業

×

# 新規事業

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

### サービス業

- 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。

## 副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 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。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。

## 副業・兼業プロ人材活用方法

月額報酬：3万円

応募人数：17名 → 採用人数：7名

- 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。
- 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。

# サービス業

×

# 新規事業

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

- 県で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「KDSネクストカレッジ」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：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。

# 卸売業

×

# 新規事業

「出身地に貢献したい」という熱意ある人材と  
出会えたおかげで視野が広がり、売上向上が見込まれる。

## 企業概要

卸売業

- 1963年に紙製品を中心に扱う卸売業として創業。現在は日用品を中心に情報機器や産業用資材など幅広い消費材を、北近畿エリアのスーパーやホームセンターへ販売している。

## 副業・兼業プロ人材を採用した背景

- 卸売では営業担当がお客様に合う商品のみ選定し提案していたが、既存顧客からも「オンラインで商品リストを見たい、注文したい」という要望が上がってきていた。
- 新しい事業の柱としてECの必要性は感じていた。しかしECに詳しい人材が社内におらず、取り組めていなかった。

## 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

- 副業人材の方には、新規事業として立ち上げるECサイトの商品選定についてのアドバイスを月2回（1回あたり約1時間半）、オンラインミーティングで実施いただいている。
- 契約は2か月おきに自動更新で継続。
- プロジェクトは現在進行中のため、まだ売上は出ていないが、仕事の進め方などで大きな刺激を受けている。

# 電気設備工事

×

# 新規事業

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		
<p data-bbox="86 425 318 464">電気設備工事</p> <ul data-bbox="63 492 1031 685" 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>	<table border="1" data-bbox="1108 414 2191 506"><tr><td data-bbox="1121 435 1465 485">月額報酬：3万円</td><td data-bbox="1490 435 2178 485">応募人数：21名 → 採用人数：1名</td></tr></table> <ul data-bbox="1108 542 2471 649" style="list-style-type: none"><li>● 新規事業として募集したが、副業人材の方の提案でまず優先して取り組むことを整理している。</li></ul>	月額報酬：3万円	応募人数：21名 → 採用人数：1名
月額報酬：3万円	応募人数：21名 → 採用人数：1名		
<h3 data-bbox="63 721 828 771">副業・兼業プロ人材を採用した背景</h3> <ul data-bbox="63 792 1057 1335" style="list-style-type: none"><li>● 当社の社長は難易度の高い<u>電気工事</u>の設計が得意。この強みを活かし新たな事業の柱を立てようと考えた。そこで<u>先進医療を扱う病院の電気工事</u>など、高難度の案件を増やしたかった。</li><li>● 一方で高難度案件は東北エリアに広げても非常に少ない。そこで<u>全国へ進出しよう</u>と考えたが、社内にノウハウが無く進め方が分からなかった。</li><li>● 金融機関が主催する副業人材活用セミナーを、地元の商工会議所から紹介されたのがきっかけ。セミナーに参加したところ、費用もそれほどかからず面白い取り組みだと感じた。</li></ul>	<ul data-bbox="1108 714 2471 1220" 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地元に来るため、その際対面でコミュニケーションをしている。</li></ul>		