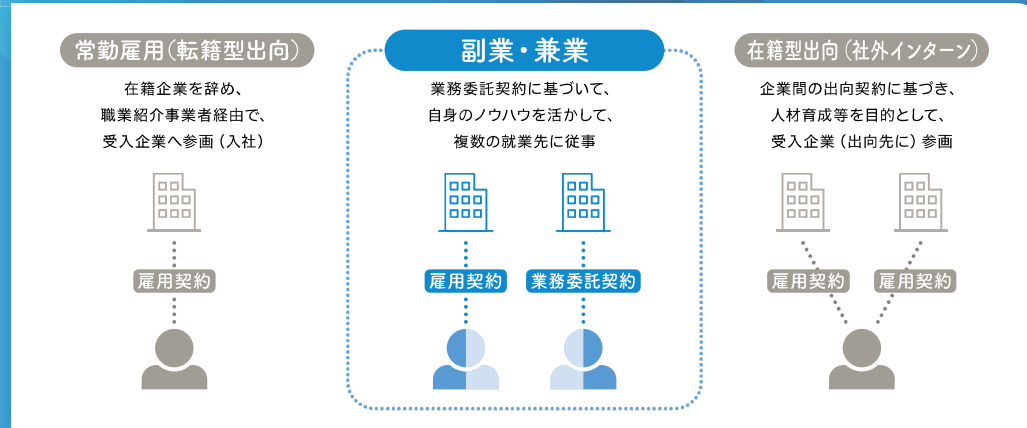


副業・兼業とは？



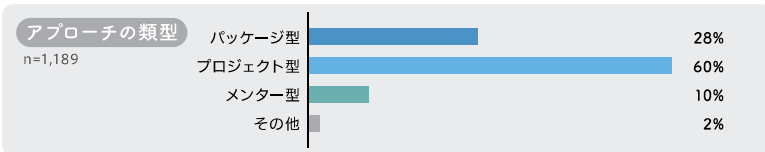
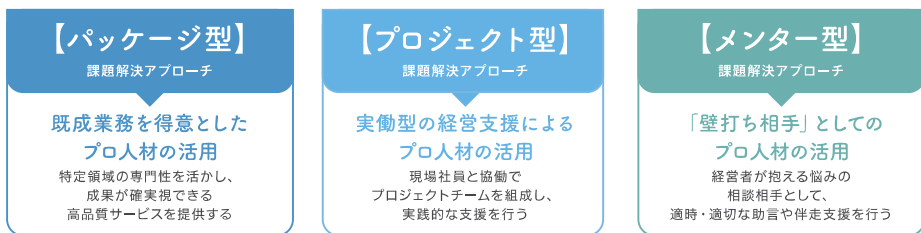
副業・兼業プロ人材とは？

地域外の優良企業で本業に従事しながら、地域の中小企業で副業・兼業の形で、経営課題の解決やデジタル化などに貢献する人材

副業・兼業プロ人材の活用に適した企業

- 新たな商品・サービスの開発や新分野の開拓を検討しており、その道のプロに手助けして欲しい
- 外部人材を活用したいが、コスト負担が大きく躊躇している
- 中長期的に取り組みたい経営課題の棚卸しはできているが、既存事業が忙しく着手できていない

課題解決アプローチの種類



副業・兼業プロ人材のメリット

メリット 01

必要な業務を、必要な時だけお願いできる

半年で、新人研修マニュアルを作ります！

3カ月で、プランディング戦略を考えます！

メリット 02

常勤で人を雇うより、費用を抑えられる

(例)

常勤 25万/月 (期限なし)

副業・兼業 3~10万/月 (契約期間3箇月)

メリット 03

業務委託契約の場合契約の見直し(契約解除)ができる

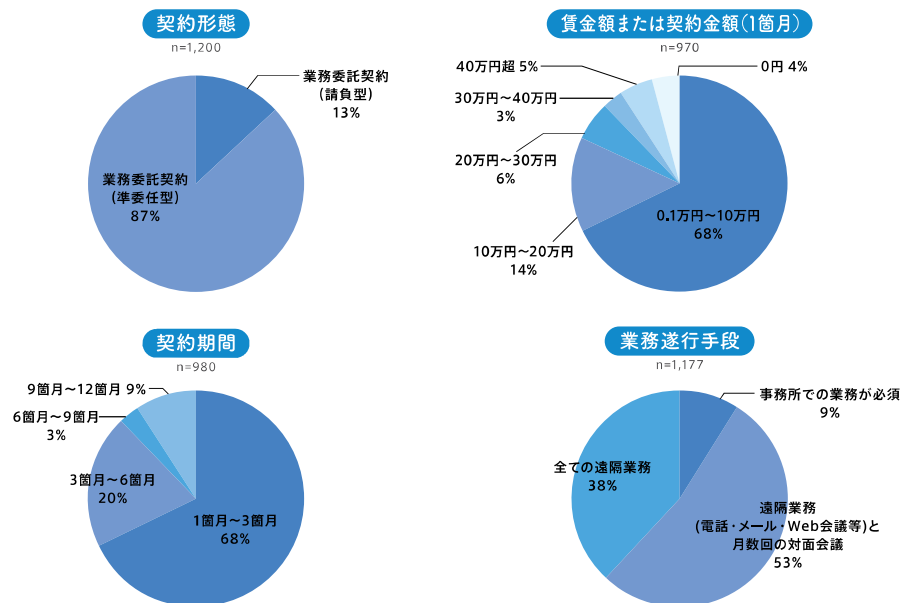
予定より早くプロジェクトが終わった

あまり相性が合わなかった

副業・兼業プロ人材とコンサルタントの違い

- 社内に入って、実働することが可能
- 予算や業務工数・業務内容に応じて、費用を柔軟に調節することが可能
- 地域や業種に特別な思い入れがあり、場合によってはより長期間の支援が可能

副業・兼業プロ人材の成約情報についてのデータ



事例
01プラスチックリサイクルにおける
洗浄技術の有効性確認のための市場調査新規事業
創出

福井県 (株) 八木熊

業種・企業規模 製造、従業員118名

契約期間 3箇月

費用 1箇月5万円

アプローチ類型 パッケージ型

業務遂行手段 全て遠隔業務

契約形態 業務委託契約(準委任型)

プロ拠点の支援 人材情報シートの作成支援および人材事業者との商談、募集要項の作成にWEB同席の形で伴走支援を行った。

課題

- ① 廃プラスチックの洗浄技術の動向調査
- ② プラスチックリサイクル事業の確立に向けた情報収集・分析

現地での対面調査が困難である経済環境下、廃プラスチック洗浄に関する技術情報の入手も難航していた。そこで、「洗浄」工程に関する専門知識を有するプロ人材として、大手企業で紙おむつの洗浄に携わり、市場調査の経験をもつ副業・兼業人材と契約し、「今後の廃プラスチック洗浄技術の動向」に関する市場調査の内容及び結果報告を受けて、社内ディスカッションに持ち込むことができた。高精度のデータ・分析、まさしく必要としていた情報の入手により、今後の展開を左右する動向予測も可能となった。また、社内への情報・データの共有により総合的な技術レベルもアップし、懸念の事業計画作成が実現している。

副業・兼業プロ人材のミッション

プラスチックリサイクルの為に必要な洗浄技術の市場調査

事例
02

Web集客及びECサイトの強化

営業力
強化

沖縄県 瑞泉酒造(株)

業種・企業規模 酒造、従業員30名

契約期間 当初3箇月(更新を続けて最終的には10箇月間)

費用 当初は1箇月3万円(最終的には5万円)

アプローチ類型 プロジェクト型

業務遂行手段 遠隔業務と月数回の対面会議

契約形態 業務委託契約(準委任型)

プロ拠点の支援 経営課題解決に必要な人材を正規で雇用することについては、コスト面で難しかった為、兼業副業人材をお勧めした。このような人材の活用は初めてであり、不安感を払しょくするためにスマールスタートを提案した(業務を絞って3箇月)。

課題

- ① 泡盛の認知度向上
- ② Web集客・SNS運用の改善

ECサイトでの直販が増加し、若い世代のお酒離れが加速する中、Web集客やSNS運用に関するノウハウ不足が課題となっていた。SNSについて知見を有する専門家にアドバイスをもらうことで改善を図りたいと考え、フリーランスとしてWeb集客やSNSアドバイザーとして活躍する副業・兼業プロ人材と契約。様々なSNSツールの特徴をまとめた資料作成・共有により、社内全体のITリテラシー向上を推進。また、ECモールのリニューアルに関するアドバイスにより委託先企業選定にも寄与した。SNSフォロワー数も着実に増加するなどの成果につながった。

副業・兼業プロ人材のミッション

社内のITリテラシーの向上とSNS等の運用改善

事例
03新たなビジネスモデル実現に向けた
基幹システムの一元管理による業務の効率化

その他

滋賀県 近江ユニキャリア販売(株)

業種・企業規模 卸売、従業員60名

契約期間 26箇月~(継続中)

費用 1箇月22万円(税込み)

アプローチ類型 プロジェクト型

業務遂行手段 遠隔業務と月数回の対面会議

契約形態 業務委託契約(準委任型)

プロ拠点の支援 「攻めの経営」への転換を図るべく、ソリューション営業中核人材の採用と基幹システム一元管理構築をサポートいただける副業人材の活用を提案。

課題

IT化・基幹システムの一元管理による業務の効率化

新たなビジネスモデルの実現のため、IT・システム導入による業務効率化を推進してきたが、社内の人材のみでの推進に限界を感じていた。そこで、ソフトウェアの開発エンジニアのバックグラウンドを持ち、バックオフィスの業務効率化やRPA導入支援を行う会社の社長である人材と副業・兼業 業務委託で契約。業務全般の調査を行い、業務のプロセス改善を軸にフローを構築いただいた。その上で、自動化のポイントをピックアップし、RPAを含めたツールの選定、導入、運用、定着までトータルでアドバイスいただき、プロジェクトを推進中である。社員の意識も大きく変化している。

副業・兼業プロ人材のミッション

新たなビジネスモデル実現に向けた社内システム体制の構築

事例
04会社が目指す目標設定と全員の取り組みによる、
見えてきた会社の将来像経営
管理

鹿児島県 (有) 立山商店

業種・企業規模 製造、従業員13名

契約期間 12箇月

費用 1箇月5万円

アプローチ類型 メンター型

業務遂行手段 事務所での業務

契約形態 業務委託契約(請負型)

プロ拠点の支援 企業・専門家・拠点と情報源である金融機関を加えた4者で経営課題を共有。成果が顕著に表れており社員全員の意識改革も進んでいる。

課題

- ① 生産管理と経営管理手法が確立されていない
- ② 業務が属人化しており、フローが確立されていない

急速先代から事業を引き継いだものの、社としての経営管理手法が確立されておらず、月次の経営目標や生産目標、経営数字の把握ができていなかった。そこで、大手総合メーカー等で生産管理の経験を有する副業・兼業プロ人材と契約。生産目標の設定や業務フローの見える化、マニュアル化に取り組んだ。結果、個人差があった生産数量の差が小さくなり、月次の生産目標を達成できるようになったことから製造原価低減と粗利向上につながり、営業利益も赤字から脱却した。

副業・兼業プロ人材のミッション

生産管理・経営管理手法の確立と適切な業務フローの確立・マニュアル化