



副業プロ人材活用のススメ

～副業モデル検証と推進上の留意点について～



2019年11月28日

ディレクター/
Glocal Mission Jobs編集長
高橋 寛

株式会社日本人材機構
ディレクター

高橋 寛

たかはし かん

2004年 NTTデータ 入社

ITコンサルタントとしてクライアントのIT戦略立案
大手鉄道事業者、大手総合商社 etc.のコンサル案件に従事

2008年 リクルート 入社

リクナビNEXTなどHRサービスのシステム企画・商品企画・事業企画

2012年 リクルートメディカルキャリア(医療斡旋) 斡旋企画部部長

2017年 リクルートキャリア スカウトサービス商品責任者

副業解禁につき、webサービスの立ち上げPRJを週1で支援

2018年 日本人材機構 入社

首都圏のハイクラス人材向け地方転職サービス立ち上げ

Glocal Misison Jobs 編集長



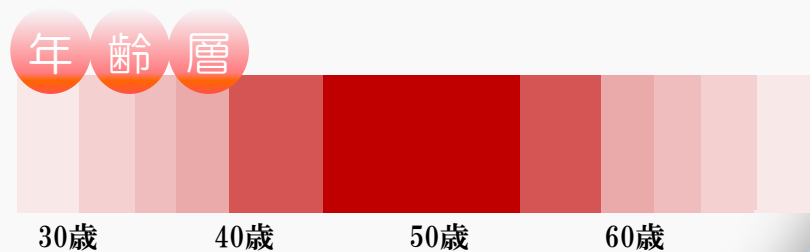
当社の事業

地方創生を目的に、政府主導で設立された公的人材会社
2015年末に業務開始

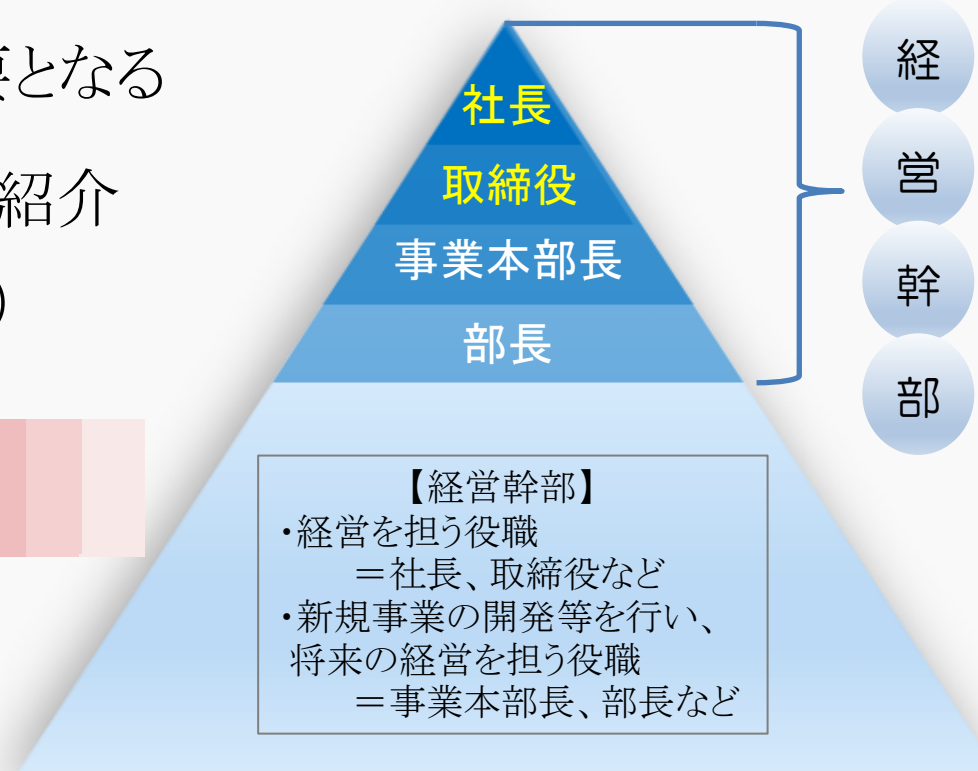
地方企業の変革に必要となる

経営幹部人材を紹介

(主に首都圏から)



【年齢層】・40～50代がホットゾーン
・引く手あまたな人材



日本人材機構の目指すゴール

地方企業の生産性を上げ、雇用・賃金を拡大・向上

⇒ 東京一極集中の是正

大都市から地方への転職、

地域企業による大都市からの採用が、

マーケットベースで実現される状態

を創出することを目指す

Mission

メディアプラットフォーム

首都圏人材を地方転職に促すメディア開発
(正社員転職&副業)

民間への展開・社会実装

地方金融機関など地方で人材マッチングを
担う事業者へのノウハウインストール

日本人材機構が運営するメディア①

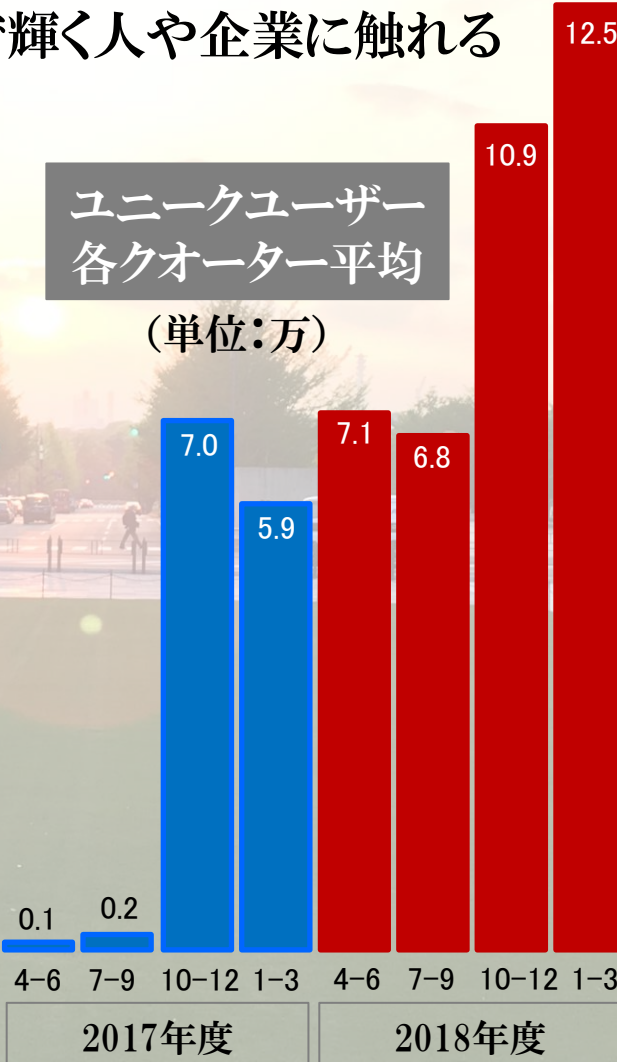
”地方で働く”を考える

当社運営サイト Glocal Mission Times

2017年4月開設 地方で輝く人や企業に触れる



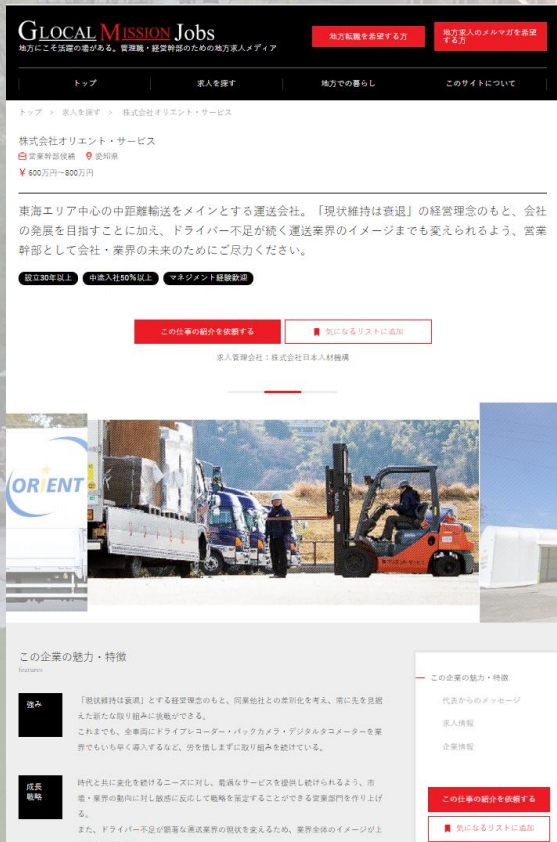
ユニークユーザー
各クォーター平均
(単位:万)



日本人材機構が運営するメディア① ”地方企業とのマッチング求人サイト

当社運営サイト Glocal Mission Jobs

2018年12月開設 「地方×幹部候補人材」に特化した求人メディア



2018年12月2日 日本経済新聞

幹部人材 都市から地方へ
大都市圏で働いて40〜50歳代の管理職を、地方企業に幹部人材として紹介する仕組みを官民が連携して立ち上げる。政府系ファンドの地域経済活性化支援機構(RVEI)傘下にある日本人材機構(東京・中央)が、内閣府やクルーキャリアなど人材紹介10社と組み、仲介サイトを立ち上げる。年収が700万円以上の求人に限って、地方への転職を後押しする。地方は人材難で、社長

官民で仲介サイト

年収700万円以上

や営業本部長、工場長など。幹部の有力な候補に困る企業もある。一方で都府県の大都市圏から地方へ移住する人も増えている。新イノベーションを推進する。採用を希望する企業には一定の報酬を確保する。2019年度に600件の成約をめざす。人材機構は仲介の枠組みが軌道に乗った時点で民間に事業譲渡するなど、政府系の関与を減らしていく方針も検討する。



2019年3月20日
読売新聞

Glocal Mission Jobsのプロ拠点事業における位置づけ

- ✓ 首都圏プロ人材→地方への流れを加速すべく、地方転職の公的プラットフォームとして開設。
- ✓ 全国45のプロ拠点および55の民間人材紹介事業者と提携しながら、中小企業変革を担う首都圏高度人材をマッチング。

事業スキーム



Glocal Mission Jobsのプロ拠点での成約事例①

成約企業：キャンピングカーの製造販売業
(徳島県吉野川市、売上11億円、従業員数31人)
(徳島県プロ拠点より2019年8月に案件受領)



生産管理のプロ人材
56才男性、現年収850万
京都在住、鹿児島出身
(神戸製鋼→
ソニー関連会社
統括部長
→日本電産リード)

①8月にサイト初訪問

GLOCAL MISSION Jobs

②フリーワード「生産管理」で
求人検索、4求人に応募

③求人管理会社より
連絡、面接調整・実施

成約



生産管理責任者
募集年収500～700万円

Glocal Mission Jobsのプロ拠点での成約事例②

成約企業：建設・不動産業
(三重県鈴鹿市、売上10億円、従業員数26人)
(三重県プロ拠点より2018年12月に案件受領)



**建設業の
経営経験あり**
53才男性、現年収830万
埼玉出身・在住
古久根建設→
小島建設(代表取締役)



①GMJにて
9月に該当求人のみ応募

②求人管理会社より
連絡、面接調整・実施

成約



地方で働くに関する意識

生産現場と営業に
ギャップがあり、それを
埋められる人材がほしい

一つの事業に頼ってい
ては先行きが不安。新
規事業を開拓したい

息子を後継ぎとしたいが、
能力に疑問があり不安だ

継ぐ意欲があるならまだまし。うちは
息子が都会の企業に行ってしまった

うちは
後継ぎそのもの
がない

息子が大企業から戻ってくる。
サポートできる人材はいないか

地方企業オーナーの悩み

人手がずっと足り
ない。このままの
ビジネスモデルで
いいのだろうか

今後の稼ぎ方
が正直、見え
ない。迷って
いる



縁故とハローワークでしか
採用したことがありません

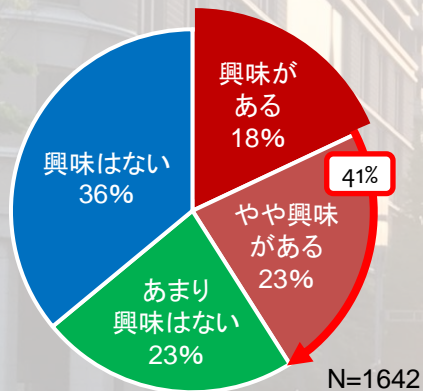
人材紹介会社から
そんないい人を
紹介されたことはありません

そもそも、東京のプロ人材なんて、
地方に来やしませんよね？



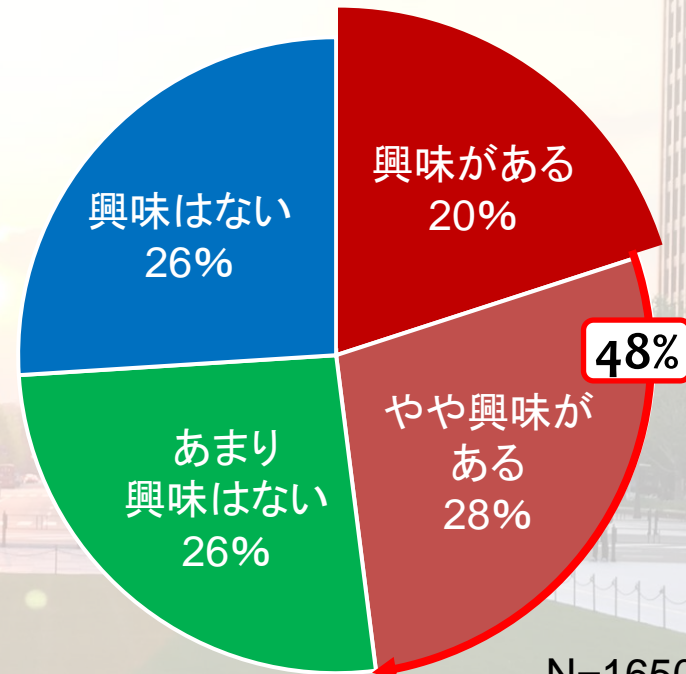
首都圏管理職 意識調査

Q : 地方企業（東京・大阪・名古屋などの主要都市を除く）で働くことに興味はありますか？



2018年

N=1642



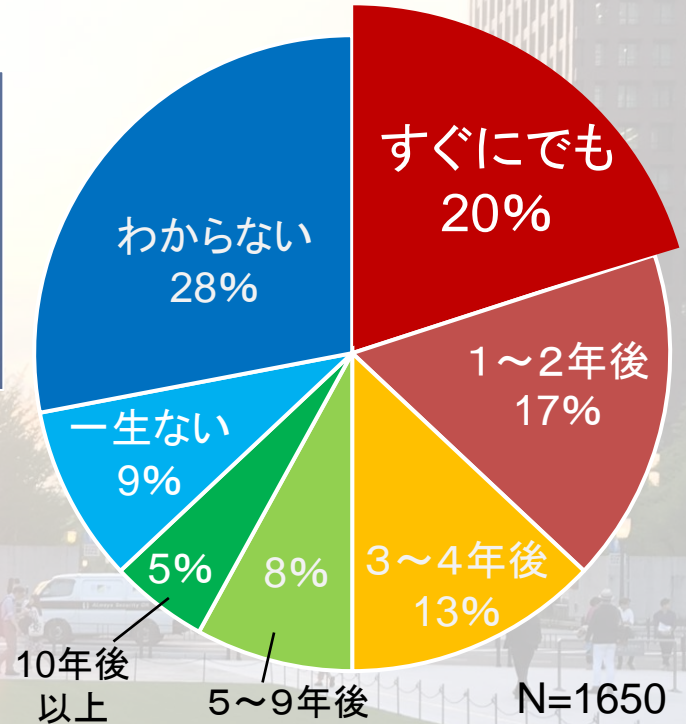
2019年

N=1650

地方企業で働くことについて
「興味あり」「やや興味」合わせて48%に拡大

首都圏管理職 意識調査

Q：十分に魅力のあるオファーが来ると仮定して、あなた自身にとって、どのタイミングであれば、地方（東京・大阪・名古屋等の主要都市を除く）の中堅中小企業（売上高10～100億円規模）への転職を考えることができますか？



地方の中堅中小企業からの十分に魅力的なオファーには「すぐにでも転職可能」20%

一方で、地方転職につきまとう「不」

中小企業

地方への移住

ライフスタイルの大きな変化

オーナー経営

家族の不安



地方×副業の可能性

地方×副業ならではの特徴(求職者にとって)

地方における人手不足がより強まる中、
豊富なスキル・経験を持つ「プロ人材」を必要としている地方企業は数多く存在。
まずは、地方への移住を伴わない、「副業」という働き方。



正社員での転職に比べ、ハードルが低い



課題と取組内容がフルタイム勤務より明確



企業側と人材側の「お見合い」の機会

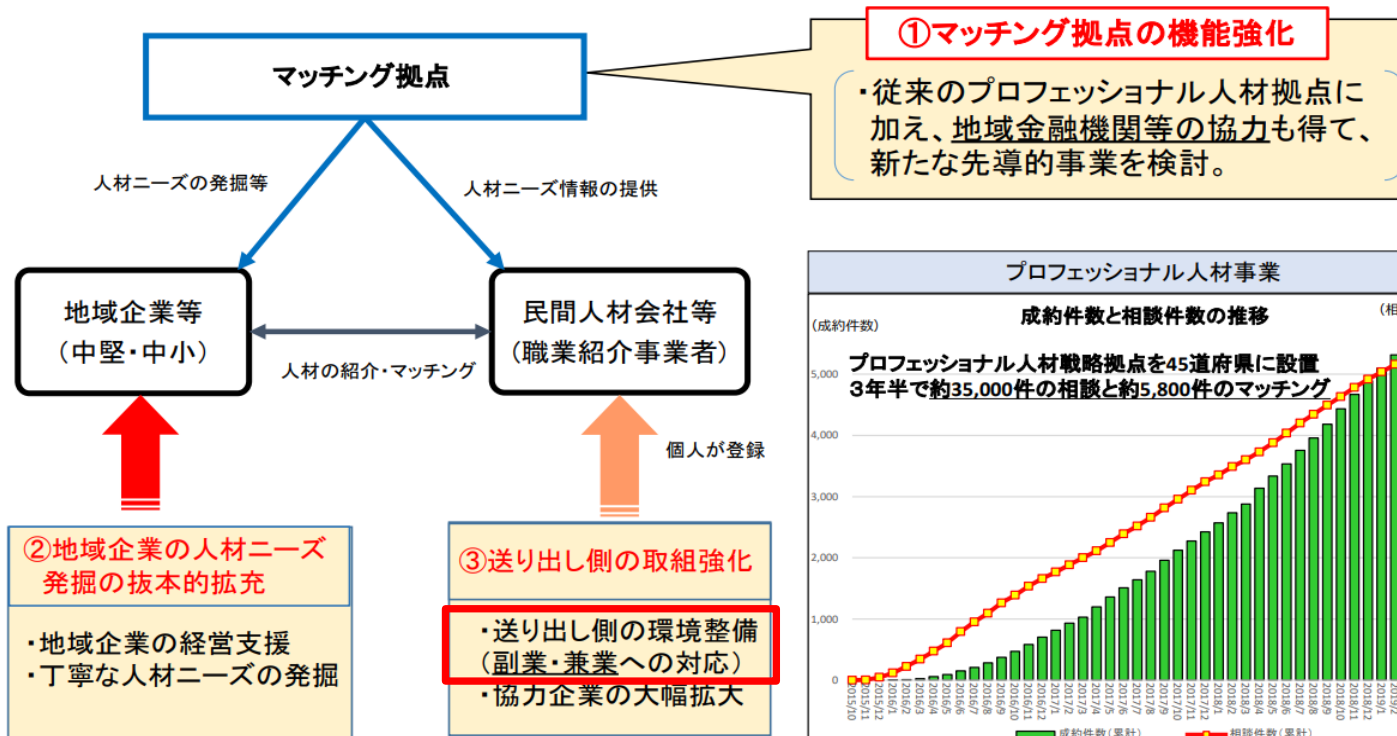
「副収入・おこづがい」目的ではなく、
「やりがい」「成長の機会」「地方貢献」を求めて。

政府の地方×副業推進

第二期地方創生に向け、「関係人口」を増やしていくための有効な手段の1つが「副業」。政府の後押しのもと、「地方企業×副業」モデルの取組強化が今後想定。

地域人材支援戦略パッケージ

- 地域企業の経営課題の解決に必要な人材マッチング支援を抜本的に拡充する地域人材支援戦略パッケージを推進。
- 具体的には、地域金融機関等による地域企業の人材ニーズの発掘の強化、人材の送り出し元となる東京圏の企業の開拓・連携強化等により、副業・兼業等も含めた多様な形態による地域への人材供給を大幅に拡大。



地方×副業の意識の高まり

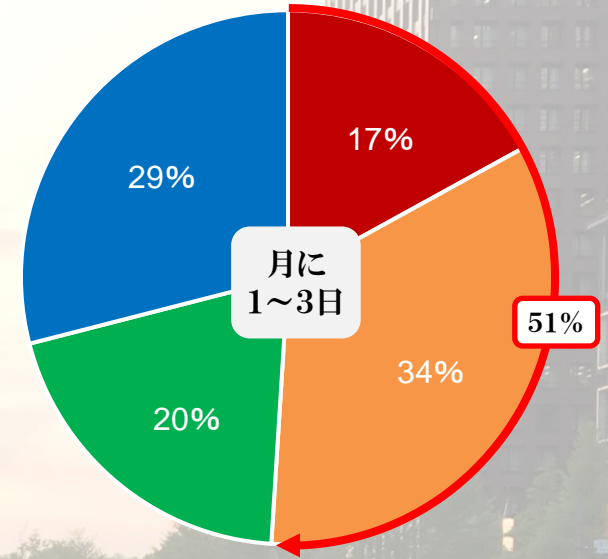
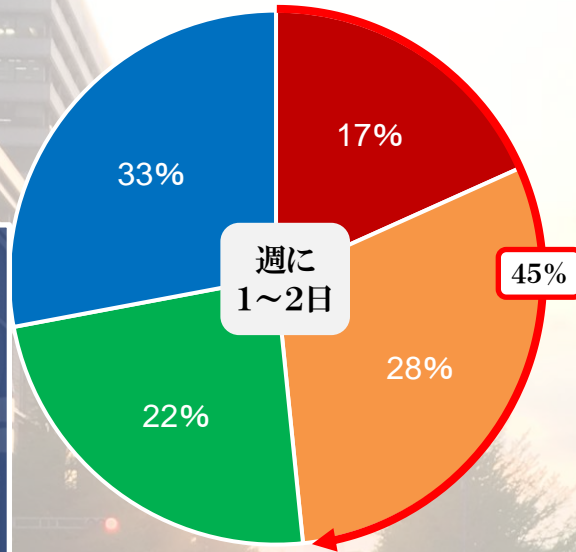
首都圏高度人材 意識調査

Q：あなたの職務に近い、以下のような副業・兼業がある場合、あなたはどのように感じますか？

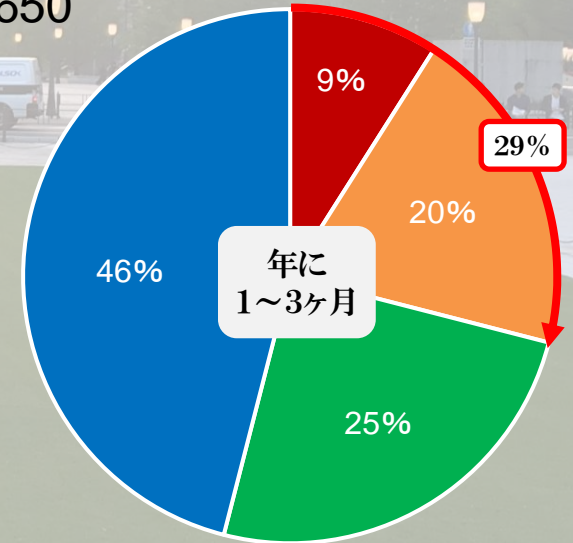
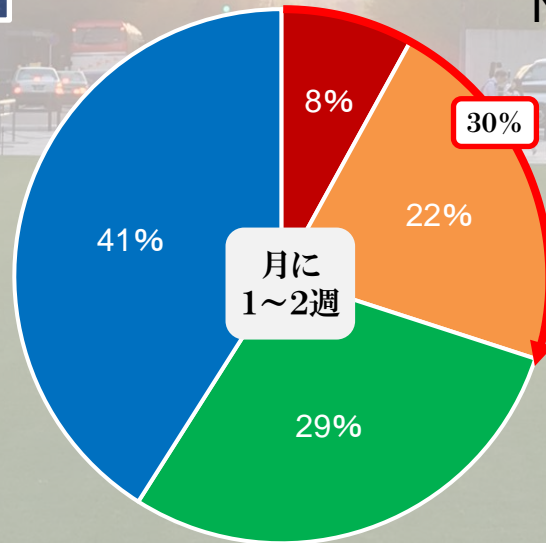
- (1) 週1～2日の地方企業で行う業務
- (2) 月1～3日の地方企業で行う業務
- (3) 月に数週（1～2週）程度、地方企業に滞在して行う業務
- (4) 年に1～3ヶ月程度、地方企業に滞在して行う業務



「月数日」「週一」
などに興味

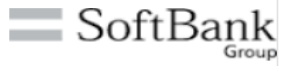


N=1650



大企業における副業解禁の流れ

IT系



金融

メーカー

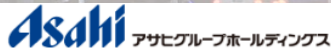


自動車

商社



食品



ヘルスケア



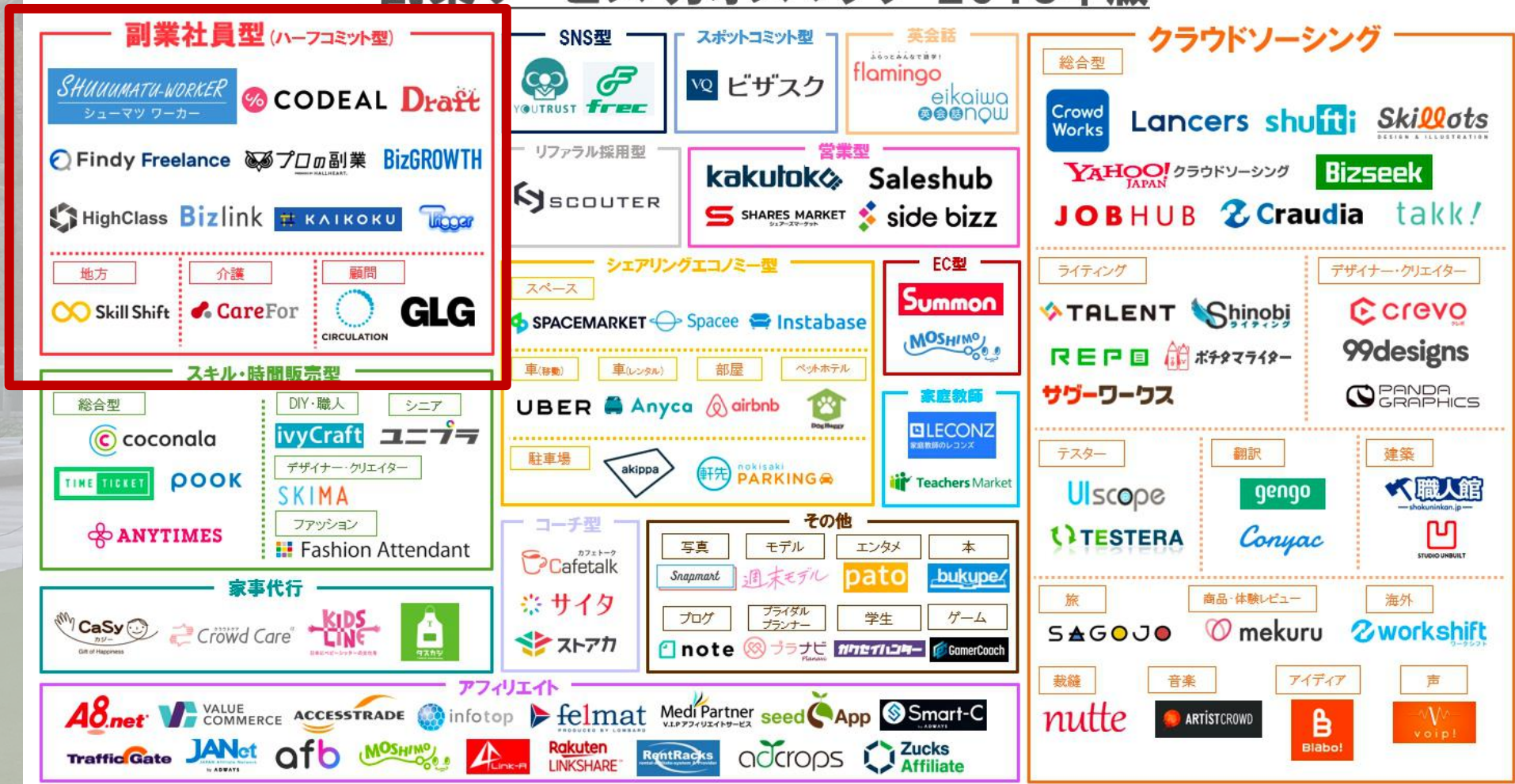
サービス





乱立する副業サービス

副業サービス カオスマップ 2018年版



副業サービス事例 ～リクルート「BizGROWTH」～

- ✓ 副業案件の業務タスクの稼働内容、定価を定めたジョブカタログを媒介とし、クライアントとワーカーをつなぐ副業マッチングサービス。【成果報酬型の手数料モデル】
- ✓ リクルート(人材領域リクルートキャリアの親会社)の新規事業開発プログラムを通じて2018年にローンチ。今後は地方案件獲得を強化。

BizGROWTH ビズグロース
PRODUCED BY RECRUIT

依頼できるお仕事を探す | 働けるお仕事を探す | ログイン | 新規会員登録(無料)

BizGROWTH

お仕事の依頼はジョブカタログから選ぶだけ
現職プロの副業人材マッチングサービス

お仕事を依頼したい お仕事を受注したい

メニューを選ぶだけ

最適なワーカーがマッチング

お仕事のメニューを**選択し募集**をかけることで、
最適な**副業ワーカー**と**マッチング**されます。
興味のあるメニューを選んで、最適なワーカーを探してみましょう。



お仕事メニューを選ぶ



募集をかける



最適な副業ワーカーと
マッチング

お仕事メニュー

今までのお仕事の経験が活かせる、豊富なお仕事メニューをご用意。
あなたにあったお仕事が入り次第、メールでお知らせします。

アクセス解析 ¥50,000～	ウェブマーケティング ¥80,000～	UIUX ¥40,000～	システム開発 ¥30,000～	データマネジメント ¥60,000～	業務システム化 ¥80,000～
経営企画 ¥50,000～	営業企画・推進 ¥50,000～	営業 ¥80,000～	広報 ¥30,000～	経理・財務 ¥30,000～	人事・採用 ¥30,000～

副業サービス事例 ～スキルシフト「Skill Shift」～

- ✓ 副業人材と地方中小企業のイノベーションを目的に、地方特化型の副業サービス。2017年12月ローンチ。
- ✓ 2,000名以上の都市部人材が登録し、これまで約300社の地方企業の副業人材を募集。【広告掲載型モデル】



Skill Shift
あなたのスキルがつかなく、地域貢献副業プロジェクト

求人掲載のお申し込み

ログイン

個人登録

f

Skill Shiftとは

副業求人検索
掲載をお考えの企業様へ

副業開始までの流れ

地元企業の活性化をお考えの自治体様へ

お問い合わせ

PICK UP

副業正社員求む！ おすすめ副業求人

全国の自治体と
連携促進中

関係人口創出・産業振興の
新しいカタチ

あなたの業務スキルを地域企業にお裾分け。
隔省ついでにふるさと企業とMTG&業務改善サポート



商品開発



木製品の新たな商品企画を一緒に考えてくれる方を募集!

有限会社波多蔵木工所

- 製造業
- 富山県
- 3万円

情報システム

治療情報 診療へ活用 アドバイス



「牛の電子カルテ」データベース構築の知恵をお貸しください

株式会社VETELL

- 水産・農林業, IT・インターネット
- 北海道
- 5万円

広報・PR



古民家ゲストハウスのプロモーション戦略を!!

古民家ゲストハウスすどまりとなみ

- 商業, サービス業
- 富山県
- 旅費宿泊費精算

副業サービス事例 ～パーソルキャリア「i common」～

- ✓ 大手人材会社パーソルキャリアが運営する顧問型サービス。中小企業がパーソルキャリアに業務委託し、i-commonに登録のある各分野の専門家が「経営顧問」「アドバイザー」として企業を支援。

The image shows a screenshot of the i-common website. At the top left is the logo for i-common by PERSOL. To the right of the logo is the phone number 0120-988-232 and the text '受付時間 平日9:00~18:00まで'. Further right are two buttons: 'お問合せ' (Contact Us) and '顧問登録' (Consultant Registration). Below the header is a navigation menu with six items: '企業の皆さま FOR CORPORATES', '個人の皆さま FOR TALENT', '導入事例 CASE STUDY', '経営課題から探す SOLUTION', 'ビジネスコラム COLUMN', and '会社情報 CORPORATE'. The main content area features a large image of a man in a suit presenting to a group of people seated at a table. Overlaid on this image is the vertical text '経営課題に 最高の味方' (The best ally for business challenges).

副業サービス事例 ～日本人材機構「Glocal Mission Jobs」～

- ✓ 「まずは、副業から地方企業を変革する」をコンセプトに、地方で働くに興味ある11万人に、副業案件を紹介。
- ✓ 各人材会社/プロ拠点から掲載依頼のあった副業求人を無料で掲載。

豊富なスキル・経験を「必要とされる場で働く」

まずは、副業から地方企業を変革する。

まずはここで、私らしく、「私の働き方を」。

「副業」「兼業」で、地方創生に貢献。

副業求人を見る >

GLOCAL MISSION Jobs
地方こそ活躍の場がある。管理職・経営幹部のための地方求人メディア

11月22日 更新! | 年収700万以上の求人 338件

求人を探す | 副業求人を探す | 地方での暮らし | このサイトについて | 地方企業様へ

ホーム > 副業求人を探す

まずは、副業から、地方企業を変革する。

詳細はこちら

キーワード | 勤務地 (エリア) | 絞り込む | クリア

検索条件: - (23件中 1-9件を表示)

<p>不動産の新規事業創出サポートを実施いただきます。</p> <p>輸入販売企業 (食品等)</p> <p>会社 不動産の新規事業創出サポート 兵庫県 ¥ ~10万円 (想定) ☆</p>	<p>食品事業に関する新規事業開発サポートをいただきます。</p> <p>輸入販売企業 (食品等)</p> <p>会社 食品事業における新規事業創出サポート 兵庫県 ¥ ~10万円 (想定) ☆</p>	<p>組織の活性化に向けた人事施策サポートをいただきます。</p> <p>輸入販売企業 (食品等)</p> <p>会社 組織活性化に向けた人事改革サポート 兵庫県 ¥ ~10万円 (想定) ☆</p>
<p>離島の活性化を目指す新規プロジェクトの運営サポートをお任せします。</p>	<p>中国ECサイト構築をもとに、プロジェクトを成功へと導いていただきます。</p>	<p>ウェブ募集を終了しました。検討をご担当いただきます。</p>

求職者(供給)サイドにおいて

副業ニーズが高まっているのはわかりました。

でも、副業って

どうやって進めるんですか？

リスクやトラブルも色々ありそう・・・

そもそも、地方中小企業において

副業ニーズってあるんですか？

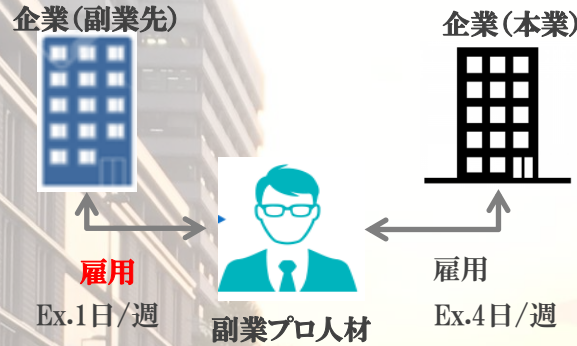


副業推進の実務上の留意点

副業プロ人材の活用方法

パターン① 雇用×雇用

副業先とも雇用契約を結び、
就業するモデル
通算での労働時間管理の必要
労災保険にも双方加入



パターン② 業務委託契約

副業先と副業人材が
直接業務委託契約を締結し、
成果物/ベースで就業

GLOCAL MISSION Jobs
地方にこそ活躍の場がある。雇用先・経営幹部のための地方求人メディア

Skill Shift



パターン③ 顧問派遣型

人材会社に登録しているプロ人材を
企業に主に顧問として派遣。
企業は人材会社と業務委託契約



業務委託、フリーランス等雇用類似に対する政府の動き

雇用類似の働き方に係る論点整理等に関する検討会 中間整理について

- ヒアリング、調査等を踏まえて、雇用類似の働き方に関する現状、課題等について整理。
- その上で、雇用類似の働き方に関する保護等の在り方については、
 - ・ 雇用類似の働き方に関する論点は多岐にわたり、現段階では、各論点について議論の収斂には至っていない
 - ・ 他方、優先的に取り組むべき課題を中心に引き続き議論し、その対応の方向性を取りまとめる必要があることから、**本検討会におけるこれまでの議論の内容と今後の検討の在り方について中間的に整理。**

雇用類似の働き方に関する保護等の在り方について

(1) 基本的な考え方、対象者について

- 現在の労働基準法上の労働者性（以下「労働者性」という）が認められない者に対する労働政策上の保護の在り方を検討する視点として、現在の労働者性が適当であるかを念頭に置いておくことは必要であり、継続して検討すべき課題であるが、労働者性の見直しは、これまでの労働者性の判断基準を抜本的に再検討することとなるため、短期的には結論を得ることは困難と考えられる。

このため、**当面は、自営業者であって、労働者と類似した働き方をする者を中心に検討することが適当。**

- 検討に際しては、保護の必要性に関する考え方の整理が必要であり、引き続き検討が必要。

※ 本検討会では、交渉力の質及び量の格差の存在、他人を使用せず個人で働き、その対償として報酬を得て生活している者である観点、自営業者の中でもより労働者に近い者である観点等が留意点。

- 上記の考え方も踏まえ、「雇用類似の働き方」として保護の在り方を検討すべき対象者については、**発注者から仕事の委託を受け、主として個人で役務を提供し、その対償として報酬を得る者を中心として考えることが適当。**その上で、**保護の内容ごとに、対象者の具体的な要件を検討することが適当。**

(2) 保護の内容について

本検討会での議論を踏まえ、各検討課題について、3つに整理。

① 本検討会で特に優先的に取り組むべき課題

- ・ 契約条件の明示、契約の締結・変更・終了に関するルールの明確化等
- ・ 報酬の支払確保、報酬額の適正化等
- ・ 就業条件
- ・ 紛争が生じた際の相談窓口等

② 専門的・技術的な検討の場において優先的に取り組むべき課題

- ・ 発注者からのセクシュアルハラスメント等への対策
- ・ 仕事が原因で負傷し又は疾病にかかった場合等の支援（セーフティネット関係）

③ ①・②の検討状況や雇用類似の働き方の広がり等も踏まえつつ必要に応じ検討すべき課題

- ・ スキルアップ・キャリアアップ
- ・ 発注者との集団的な交渉
- ・ セーフティネット関係
一仕事が打ち切られた場合の支援等、社会保障等、出産・育児・介護等との両立
- ・ マッチング支援

(3) 今後の検討について

これまでの本検討会での議論の内容を踏まえ、**優先すべき課題を中心に、ガイドラインによる対応か、法的な対応かといった手法も含め、スピード感を持って検討を行うことが適当**である。

副業案推進時に想定されるリスク・トラブル

- ① 労務・労災リスク
- ② 契約・金銭リスク
- ③ 情報漏洩リスク
- ④ 業務品質リスク

業務委託契約と業務委託契約書面上でのリスク抑止

副業案推進時に想定されるリスク・トラブル

① 労務・労災リスク

業務委託契約の場合は副業先企業での労務管理/労災加入は不要。
労務・労災等のリスクは副業プロ人材の自己責任となる(要ルール整備)

② 契約・金銭リスク

副業プロ人材との業務委託契約を書面にて締結を推奨。
本業側との副業関連規定遵守は副業プロ人材の自己責任とするものの
サービス事業者側での注意喚起は必須。

③ 情報漏洩リスク

業務委託契約書面内で秘密保持/個人情報守秘義務を
定義することで抑止。

④ 業務品質リスク

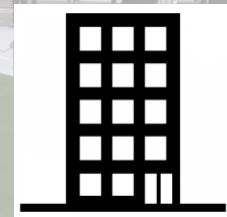
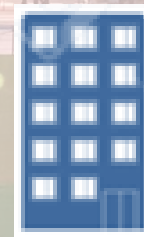
<副業求人画面の表記例 (ビズリーチ)>

労働条件

- ・月4日相当程度の勤務を想定しています。
- ・毎回鳥取に来ていただくわけではなく、状況に応じてリモートワークなどを活用してお任せしたいと考えております。
- ・報償費として、15,000円～25,000円/日（1日8時間相当）、および交通費実費をお支払いします。
- ・社員雇用ではなく、業務委託になります。
- ・ご応募にあたっては必ず現在の勤務先の副業関連規定を順守し、就業前に現勤務先にて必要とされる申請手続き等はご自身の責任においてご対応いただきますようお願いいたします。

企業（副業先）

企業（本業）

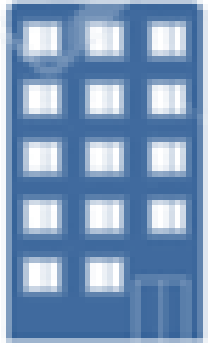


業務委託契約

雇用

業務委託
契約書(別紙)

副業プロ人材



副業人材と急に連絡が取れなくなった
本業が忙しくなって納期が間に合わないと言ってる

成果物の認識が異なる

大企業の課長職なので高い品質を期待したがそうでもない・・・

成果物ベースとはいえ稼働量が見合っていないのではないかと不安

直接顔が見えないと不安

副業案件実施時のトラブル実例

業務推進する上で必要な内部情報が開示されない

オーナーからの無茶ぶりやしんどい

本業のクライアント情報を開示しろと言ってくる

リモートでいいと言ってたのに

成果物ベースで契約したのに稼働時間をコミットさせられる

担当者がアサインされず進捗報告ができない



「④業務品質リスク」低減に向けたKFS

KFS①

業務開始前の副業プロ人材との丁寧なすり合わせ

→「成果物/業務スコープ」「コミュニケーション方法」「本業の稼働状況」
など細かく face to face (テレビ会議 or 対面) で確認してから就業開始。
(ライトに業務スタートさせず、メール文面などに残す)

KFS②

まずは「お試し」での業務の切り出し

→副業プロ人材側の不安もある中で、まずは短期間で委託開始
(ex.1カ月での契約自動更新)
「人となり」や「業務品質」を把握し、信頼に足る副業者であれば
よりコアとなる業務の委託へシフト。

KFS③

副業サービス事業者の伴走サポート活用

→ 副業案件推進にて起きうるトラブル/リスクの防止策・対処方法を
副業サービス事業者に事前に確認し、発生時にはサポートを依頼
(トラブルサポートまで対応可能な副業サービス事業者の活用が望ましい)

大阪府プロ拠点との副業事業モデル検証

地方での副業推進の課題と本検証の目的

地方中小企業における 副業推進の課題

- ✓ 副業活用の気運は高まりつつあるものの「地方企業×副業」の事例が少なく、企業の副業プロ人材活用ニーズを引き出し切れていない。
- ✓ また仮に副業プロ人材を活用したいとなっても、どのようにマッチングを進めればいいのか副業マッチングモデルが確立されていない。

本検証の目的

多くの中小企業接点を持つ大阪府プロ拠点と、「地方で働きたい」多くの首都圏高度人材を保持する日本人材機構が連携することで、「地方企業×副業」を推進するうえでのKFSの検証を実施。
中小企業における副業人材活用実績を多く創ることで、「地方企業×副業」の事業モデルを確立する。

地方中小企業ならではの副業モデルを確立することで
今後の地方創生の大きな柱に育てていく。

ビジネススキーム

大阪府拠点にてヒアリングした内容を日本人材機構に連携、Glocal Mission Jobs、BizGROWTHの双方のメディアに掲載をすることで、首都圏の副業プロ人材とのマッチングを実施。



モデル検証の流れ

①大阪府プロ拠点にて対象企業を選定

※大阪府プロ拠点を通じて
外部人材の採用実績が複数ある64社に声掛け

②「東京圏副業人材」の活用イメージを

①の対象企業に伝えたうえで
「副業人材ニーズ」をヒアリング

③副業人材活用に前向きと回答した企業へ訪問

「企業情報シート(副業編)」を作成

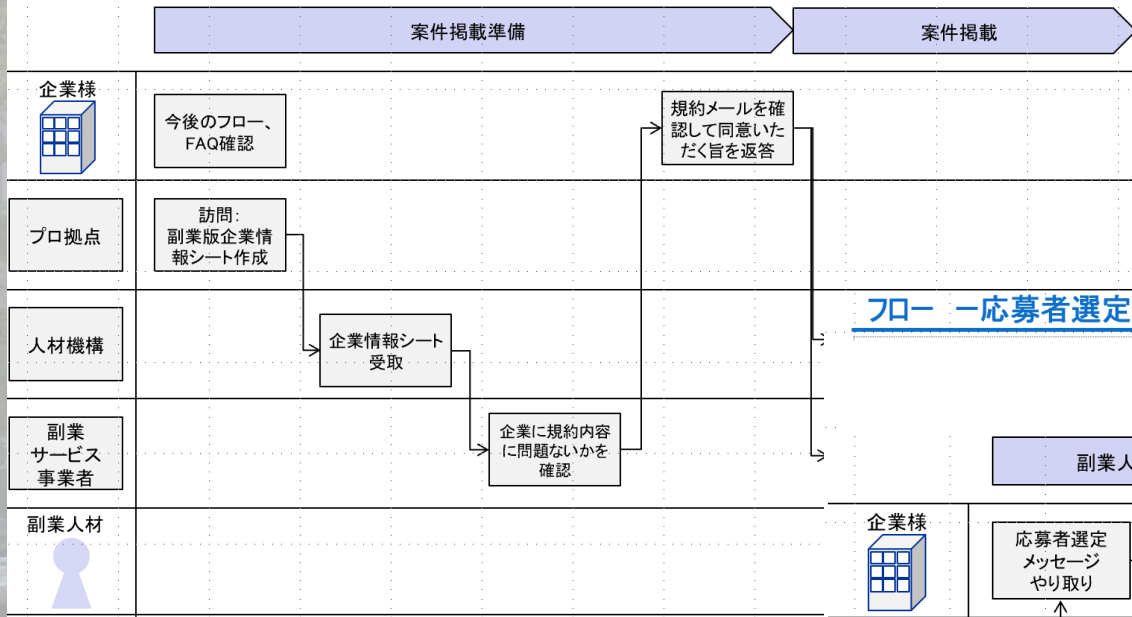
④日本人材機構およびリクルートの webメディアを通じてマッチング

⑤副業人材の就業開始

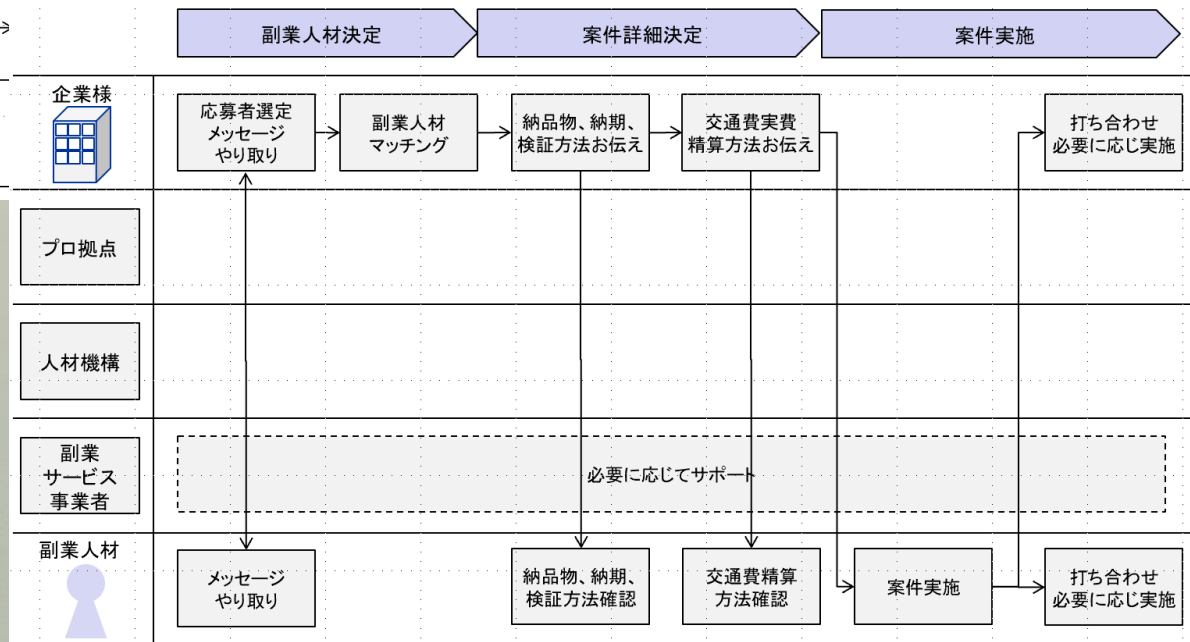
企業、副業者双方が前向きであれば正社員雇用につながる

副業モデルにおけるサービスフロー

フロー - 商談～副業人材応募 -



フロー - 応募者選定～案件実施 -



副業版 企業情報シート ～大阪 和菓子メーカー～

副業版 企業情報シート

会社名	株式会社 ●●●	作成日:	R1.11.20	最終更新日:	2019/11/20
住所		電話番号		HP	
代表者名		従業員数		資本金	
担当者		役職		連絡先	

業種		事業内容 (具体的に)	
その他、企業や事業内容等に関する情報			

経営課題	1	新規製品開発	(具体的に)	弊社の既存事業と弊社内に、予防医ります。	依頼したいメニュー (複数依頼の場合は別紙記入)	特定経験をお持ちのプロフェッショナルへの相談(https://bizgrowth.jp/catalogs/84)
	2				副業人材への依頼内容詳細	・アリババを含む中国ECサイトへの進出の知見を持つ人材との戦略検討 ・本案件を実施した後に、継続的な契約を実施させていただく予定です、継続案件の契約金額納期については、追って検討させていただくような流れをお願いさせていただければと存じます
	3					副業人材を活用するにあたっての障壁
経営課題解決のために必要なミッション	採用の強化、副業業務委託も含めて検討					
経営課題解決に向けた障壁	今まで上記の課題を解決するための人材をターゲットにした活動を行					
課題解決希望時期		(具体的に)				

募集期限	2019/11/30	納品希望日	2019/12/31 までに納品希望
------	------------	-------	--------------------

人材に求める役割	弊社の和菓子材料を、中国のECサイトにて販売を検討しております。 現状、中国ECへの出店が無い為、アリババ等の中国ECサイトでの出店経験がお有りの方に、出店までの相談にのっていただきながら、出店を進める際の、法務リスク等注意すべきポイントを指摘いただけるような役割を期待しております。		
想定予算	10万円/月	想定期間	3ヶ月
その他(求める経歴、スキル等)	[必須]中国のECサイトへの進出経験(責任者として出店されていることが望ましい) [尚可]アリババへの出店経験、中国ECでの収益化経験、食品関係のメーカーでの勤務経験		
マッチング後のコミュニケーションのとり方	電話、メール		

副業応募状況 ～大阪 和菓子メーカー～

転職と比較し応募ハードルが低く、ミッションが明確なため、スキルマッチ度の高い応募が多い。
 (ミドルシニア層のプロ人材や、30-40代の高度エキスパートなどからの応募が多数)

副業求人



大阪府 和菓子メーカー
 従業員60名、報酬10万/月
**「中国アリババに進出して
 販路拡大をしたい」**
**「越境ECに詳しい方に
 中国進出PRJ推進を依頼したい」**

求人情報
 求人ID: 10000000000000000000

この仕事の紹介をお願いします

大阪府での暮らし

依頼できるお仕事

特定経験をお持ちのプロフェッショナルへの相談

料金	有効期限	就業期間
¥20,000～	2019/12/31	2019/11/30

依頼メッセージ

※ここからは相談内容です

- 貴社人材への依頼内容詳細
 ・アリババを主軸に中国ECサイトへの進出の知見を持つ人材との関係構築
 ・本業を継続しながら、中国ECサイトへの進出を支援していただく予定です。相談案件の契約金額の期については、適って検討させていただきよりな訳でお問い合わせいただけます。
 ・お持ちのスキルについては、個別にて調整させていただきます
- 人材に求める役割
 貴社和菓子材料を、中国のECサイトにて販売を視野しております。
 現状、中国ECサイトの認知が低い点、アリババ等の中国ECサイトでの商品登録が自前の力で進捗まで滞りつつある点、中国ECサイトの運営に必要な、店舗の立ち上げ、物流の最適化等へのサポートを依頼したい点があります。
- 人材に求めるスキル
 【必須】中国のECサイトへの進出経験（責任者として出席されていることが望ましい）
 【尚可】アリババへの出店経験、中国での現地化経験、食品関係のメーカーでの勤務経験
- その他
 本案件、実施後及び関係なくとも貴社の進出に向けてのサポートは3ヶ月程度からお願いをさせていただきますようお願いいたします。

掲載
2週間

応募状況

➤ 応募数:**26応募**

└平均年齢50.5才(31才～63才)

└平均年収771万(200万～1,500万)

➤ 応募者例

- ・アリババジャパンに5年勤務。中国市場、越境ECに精通(53歳、会社経営)
- ・麒麟ビールにてロサンゼルス支店長など海外事業12年間の経験後、ワイン販売を手掛けるメルシャン出向、副社長を歴任(神奈川、61才)
- ・中国越境EC企業への商品供給を担うwebマーケ企業の代表取締役(年収1,000万、54才男性、千葉)
- ・中国の飲料メーカーにて現地法人設立～業務推進まで担当のCOO(年収800万、58才男性、東京)
- ・Eコマース業界10年のエキスパート、ヤフー→楽天現在は医療系メディア事業の統括部長(年収1,200万、東京、42才男性)
- ・化粧品メーカーの海外営業部にて東南アジア等で越境ECの実務経験あり(東京、31才女性)
- ・中国向けEC販路拡大、プロモーションなどを手掛けるフリーランス(神奈川在住39才男性)

モデル検証を進める中でのファイナディング

副業案件として、
どんな案件が
向いているのでしょうか？



Glocal Mission Jobs 副業案件例

人事組織活性化したい
中小企業

人事制度や組織活性
に長けた
人事スペシャリスト

ECサイトの
売上拡大したい
アパレルメーカー

EC拡販の戦略立案
から実行までできる
スペシャリスト

人員拡大に向け
採用戦略を
見直したいアパレル

アパレル業界にて
採用や人事戦略立案
の経験者

売上拡大に悩む
量販店

営業戦略立案と
KPI設計が可能な
高度プロ人材

財務体質を
改善したいオーナー

企業再生経験のある
経理・財務の
エキスパート

ドローンを活用した
新規事業のアイデア
が欲しい中小企業

ドローン事業経験の
あるスペシャリスト

離島の活性化により
交流人口を増やしたい
自治体

観光事業やPRに
精通した専門家

食の6次産業化に
向けての新規事業を
創出したい中小企業

食品業界に精通した
新規事業
立ち上げ経験者

中小企業のオーナーへは、
どのように「副業」を切り出したら
興味を持たれますか？



副業ジョブカタログ + 求職者リスト + 未来志向

ジョブカタログ(一例)

バックオフィス業務

経営企画

- 経営戦略・事業計画策定(20万円～)
- 市場・競合調査(16万円～)
- 資金計画策定(10万円～)

人事・採用

- 人事戦略策定(10万円～)
- 採用プロセス改善(5万円～)
- 採用エージェント活用支援(2万円～)

経理・財務

- 会計ソフト導入支援(10万円～)
- 経理業務改善(10万円～)

業務・システム改善

営業・営業企画

- 営業戦略立案&KPI設計(30万円～)
- 営業組織の立ち上げサポート(15万円～)

システム開発

- ITシステム戦略立案(10万円～)
- システム要件サポート(6.4万円～)

集客・マーケティング

web集客

- 集客戦略の立案(6万円～)
- EC売上拡大提案(モール)(4.8万円～)
- SEOコンサルティング(8万円～)

求職者リスト

経営企業	No	年齢	居住地	職種	学校名	出身地	企業名	部署名	職種名	役職名
	1	51	神奈川県	自衛隊	自衛隊大学	熊本県	株式会社メルディ	経営企画部	シニアマネージャー	
	2	57	東京都	文芸	神戸大学	大阪府	株式会社クイズ	経営企画部	主任営業	
	3	66	東京都	中央	横浜国立大学	東京都	株式会社日本エス	経営企画部	経営企画部長	本部長
	4	58	東京都	文芸	東京大学	東京都	株式会社エニックス	経営企画部	経営企画部長	
	5	43	東京都	文芸	横浜国立大学	東京都	株式会社ランナー	電子システム事業部	経営企画部長	担当部長
経営企業	No	年齢	居住地	職種	学校名	出身地	企業名	部署名	職種名	役職名
	6	43	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社小野	経営企画部	主任	
	7	38	東京都	文芸	中央大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	8	54	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社エニックス	経営企画部	主任	
	9	54	東京都	文芸	日本大学	東京都	株式会社エニックス	経営企画部	主任	
	10	42	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社エニックス	経営企画部	主任	
経営企業	No	年齢	居住地	職種	学校名	出身地	企業名	部署名	職種名	役職名
	11	58	東京都	文芸	中央大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	12	50	東京都	文芸	インテック大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	13	50	東京都	文芸	立教大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	14	50	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	15	56	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
経営企業	No	年齢	居住地	職種	学校名	出身地	企業名	部署名	職種名	役職名
	16	40	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	17	40	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	18	48	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	19	56	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	20	58	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	21	38	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	22	52	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	23	52	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	24	55	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
経営企業	No	年齢	居住地	職種	学校名	出身地	企業名	部署名	職種名	役職名
	25	53	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	26	46	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	27	46	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	28	54	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	29	58	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	30	58	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	31	56	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
経営企業	No	年齢	居住地	職種	学校名	出身地	企業名	部署名	職種名	役職名
	32	45	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	33	41	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	34	47	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	35	56	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	36	60	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	37	51	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	38	52	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	39	56	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	40	50	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	41	58	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	
	42	58	東京都	文芸	早稲田大学	東京都	株式会社株式会社	経営企画部	主任	

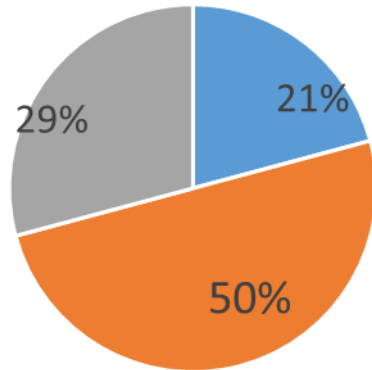
短期的な経営課題ではなく、
「3-5年後に向けた事業拡大の可能性」「長期的な脅威・リスク」に対しての
高度な知見・スキルの活用提案

遠方であっても副業プロ人材は
来るんですか？交通費は？



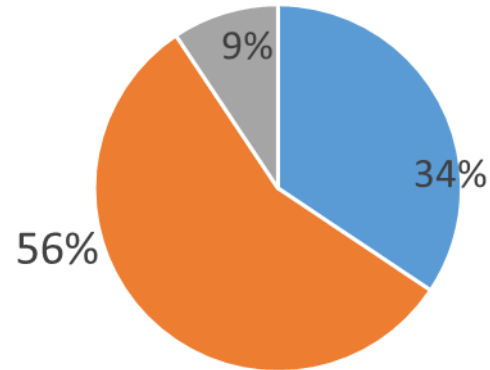
副業人材は遠方企業でも応募するのか？

大阪府 和菓子メーカー



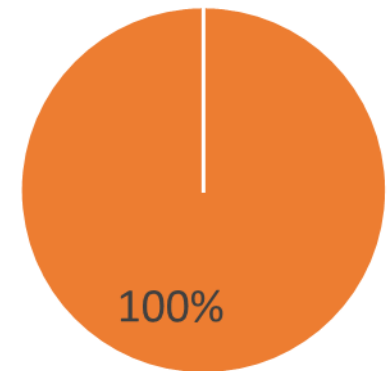
■ 関西圏 ■ 東京圏 ■ その他

兵庫県 輸入食品販売



■ 関西圏 ■ 東京圏 ■ その他

山口県 不動産



■ 関西圏 ■ 東京圏 ■ その他

交通費・宿泊費等 について

- 副業人材が現地に訪問する際の費用(交通費、宿泊費等)は、企業側が実費を負担のケースが多い



最後に



大きな可能性を秘めている
地方中小企業×副業プロ人材マッチング。

企業への啓蒙、
ルール整備、リスク対策…

地方へのプロ人材の流れを、
副業マーケットを、

一緒に創っていきましょう。



新しい人、新しい地方へ。

日本人材機構

JAPAN HUMAN RESOURCES