

# 副業人材マッチングにおける 現状と課題

## ～4プロ拠点との副業モデル検証で見えてきたこと～

2020.3.3  
日本人材機構

# 副業モデル検証概要

## 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プロ拠点(4プロ拠点で検証)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。

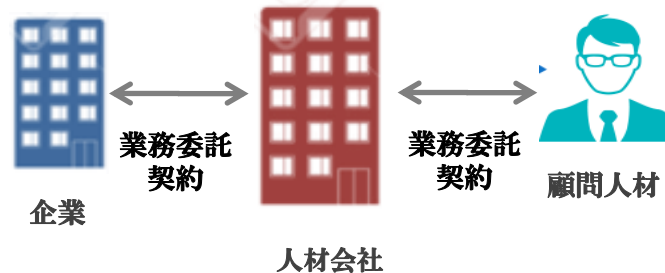
地方中小企業ならではの副業モデルを確立することで  
今後の地方創生の大きな柱に育てていく。

# 副業マッチングのサービス類型とモデル検証スコープ

- ✓ 日本人材機構にて検証を進めている副業マッチングは「副業社員型」×「プラットフォーム(サポート)型」。
- ✓ 月額5~10万で、副業が解禁されている大企業勤務の副業プロ人材を安価に活用可能。
- ✓ 一方で副業マッチング事業者の収益性は低く、マッチングサポートが限定的な為、プロ拠点として積極的に活用推進していくには、成約に繋げるための「型作り」が必要。

## 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



i-common by PERSOL

CIRCULATION

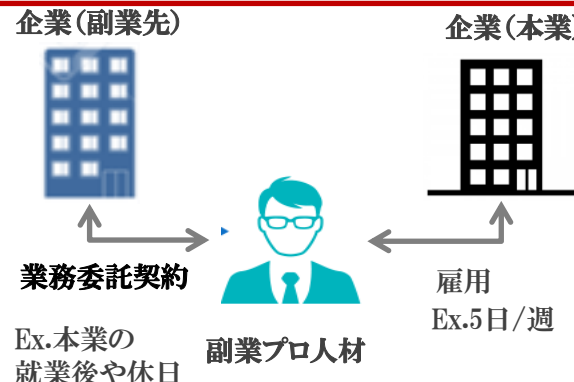
顧問名鑑 THE KOMON

顧問バンク

月額30~50万/月が相場  
 元役員・部長クラス等、人材は希少  
 高価な分マッチングサポートが手厚い

## 副業社員型 (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



## 【プラットフォーム(サポート)型】

GLOCAL MISSION Jobs  
地方に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

BizGROWTH  
 PRODUCED BY RECRUIT

手数料 3~5万/月 +5~10万副業費  
 対象は主に首都圏大企業勤務者  
 一部マッチングサポートあり

## 【プラットフォーム(求人広告)型】

∞ Skill Shift

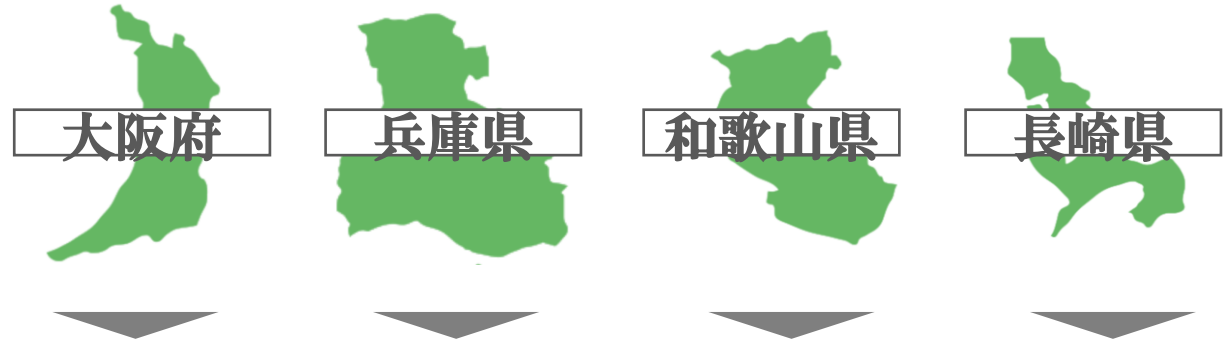
掲載料 9.8万/月 +5~10万副業費  
 マッチングサポートなし

# 副業モデル検証の進捗状況

- ✓ 都市部、エリア部それぞれ4つのプロ拠点にご協力いただきながら、11月より順次モデル検証を推進中。
- ✓ 首都圏在住・大企業勤務の副業プロ人材が、各地方中小企業へ活発に応募。(=副業は、圧倒的買い手市場)

**副業モデル検証  
プロ拠点**

※2月より静岡、山梨でも検証、  
副業案件化開始



**副業案件数**  
※マッチング着手のみ



**1案件あたり応募数**



# 副業モデル検証から見えてきたこと(サマリ)

- ✓ 需要サイド(地方中小企業)への副業活用ニーズ喚起は十分に可能。応募の量・質も問題なく確保できている。
- ✓ 一方で、「入口(募集開始前)」「出口(募集後～マッチング)」ともに、副業推進ならではの課題も顕在化。

## 良かったこと／見えた兆し

## 課題

募集開始前  
【入口】

- ① 地方中小企業に対し  
副業のニーズ喚起は可能  
※企業訪問→案件化率は50%程度

- ① 副業に向かない  
案件テーマ(OBゾーン)が存在
- ② (中途採用と違い)  
企業側の対応フローが  
わかりづらい

マッチング  
【出口】

- ② 都市部、エリア部による  
地域の偏りなく応募量が多い
- ③ 応募するプロ人材の質が高い  
※現年収平均921万、主に大企業勤務

- ③ (応募量が多いゆえに)  
企業が適切に選定できない/  
選定負荷が大きい

# 副業モデル検証で顕在化した課題に対する打ち手

- ✓ 先行して着手した大阪・兵庫プロ拠点での課題をもとに、課題に対する打ち手を実施し再度検証中。  
 → 打ち手実施後の副業案件については、各拠点にてマッチングまでスムーズに推進できている。

## 課題

## 打ち手

① 副業に向かない  
 案件テーマ(OBゾーン)が存在

<打ち手①(p.8)>  
**副業推奨メニュー&  
 OBゾーンの明確化**

② (中途採用と違い)  
 企業側の対応フローが  
 わかりづらい

<打ち手②(p.9)>  
**募集開始後の  
 企業対応フローの明確化**

③ (応募量が多いゆえに)  
 企業が適切に選定できない/  
 選定負荷が大きい

<打ち手③(p.10-11)>  
**応募者のオススメ度を設定、  
 オススメ上位3名との面談を促進  
 +  
 面談時のヒアリング観点を提示**

募集開始前

【入口】

マッチング

【出口】

# 打ち手① 副業推奨メニュー&OBゾーンの明確化～

- ✓ 当初は間口広く副業テーマを受け入れようとしたが、結果、マッチングが難しい案件も多々あり。  
 →マッチングが十分見込める案件テーマ(=応募が多い、リモートで対応しやすい)に特化して、企業へ案内に変更。

モデル検証開始時の副業チェックシート

改善版副業シート(推奨メニューを明記)

すべての副業テーマを対象

企業名: \_\_\_\_\_

<b>▼経営企画</b> <input type="checkbox"/> 経営戦略(現状分析、課題抽出、実行計画) <input type="checkbox"/> 事業戦略(現状分析、課題抽出、実行計画) <input type="checkbox"/> 中長期計画策定サポート <input type="checkbox"/> 新規事業開発 <input type="checkbox"/> 経営/事業に関する壁打ち	<b>▼営業企画</b> <input type="checkbox"/> 営業戦略 <input type="checkbox"/> 販路開拓 <input type="checkbox"/> 海外販路開拓 <input type="checkbox"/> ネット販売強化 <input type="checkbox"/> 営業手法改善 <input type="checkbox"/> 営業人材育成&強化 <input type="checkbox"/> 営業組織構築
<b>▼広報/マーケティング</b> <input type="checkbox"/> マーケティング戦略 <input type="checkbox"/> 広報戦略 <input type="checkbox"/> 商品/製品ブランディング <input type="checkbox"/> SNSプロモーション <input type="checkbox"/> WEBプロモーション <input type="checkbox"/> コンテンツメディア <input type="checkbox"/> 海外向け広報戦略	<b>▼IT</b> <input type="checkbox"/> IT戦略 <input type="checkbox"/> ECサイト構築/改善 <input type="checkbox"/> 社内システム構築支援 <input type="checkbox"/> 業務効率化(RPA・業務アプリ) <input type="checkbox"/> 企業ホームページ作成/改善 <input type="checkbox"/> クラウドシステム導入支援(会計・給与等)
<b>▼人事</b> <input type="checkbox"/> 人事戦略 <input type="checkbox"/> 人事/採用に関する壁打ち <input type="checkbox"/> 採用戦略 <input type="checkbox"/> 人事制度構築 <input type="checkbox"/> 評価制度構築 <input type="checkbox"/> 人事業務改善 <input type="checkbox"/> 人材育成体系構築	<b>▼財務/経理</b> <input type="checkbox"/> 財務戦略 <input type="checkbox"/> 資金調達アドバイス <input type="checkbox"/> 投資戦略アドバイス <input type="checkbox"/> M&Aアドバイス <input type="checkbox"/> 会計業務フロー効率化 <input type="checkbox"/> 会計法規制レポート&対策サポート
<input type="checkbox"/> その他 ( )	

マッチングが十分見込める戦略案件

マッチングが十分見込める個別案件

その他

**▼推奨案件**

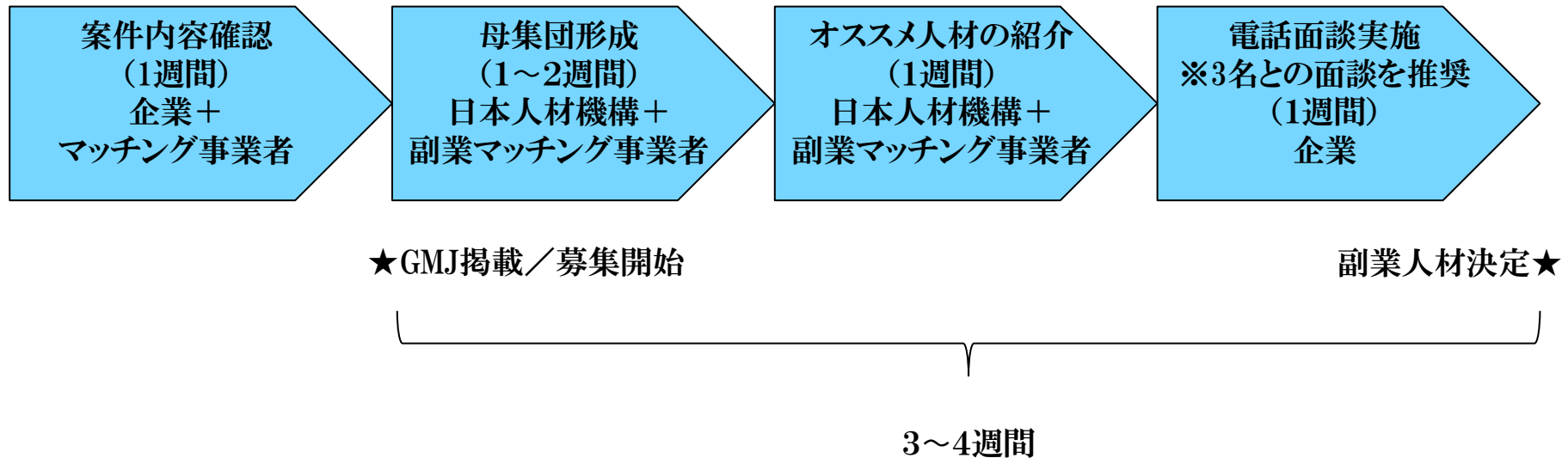
- 新規事業開発** (新しい事業を創っていきたい)
- マーケティング戦略** (商品の売り方を考えたい)
- 人事戦略** (組織体制を整えたい)
- 経営・事業に関する壁打ち** (経営課題を相談したい)

<input type="checkbox"/> 経営企画 <input type="checkbox"/> 経営戦略(現状分析、課題抽出、実行計画)	<input type="checkbox"/> 営業企画 <input type="checkbox"/> 営業戦略 <input type="checkbox"/> 営業人材育成&強化 <input type="checkbox"/> ネット販売強化
<input type="checkbox"/> 広報/マーケティング <input type="checkbox"/> 広報戦略 <input type="checkbox"/> 商品/製品ブランディング <input type="checkbox"/> SNSプロモーション	<input type="checkbox"/> IT <input type="checkbox"/> IT戦略 <input type="checkbox"/> 企業ホームページ作成/改善 <input type="checkbox"/> クラウドシステム導入支援(会計・給与等)
<input type="checkbox"/> 人事 <input type="checkbox"/> 人事戦略 <input type="checkbox"/> 人事/採用に関する壁打ち	<input type="checkbox"/> 財務/経理 <input type="checkbox"/> 財務戦略 <input type="checkbox"/> 会計業務フロー効率化
<input type="checkbox"/> その他 ( )	

- <推奨不可テーマ(OBゾーン)=リモートしづらい、対応可能人材が少ない>
- ・ 製造業の現場指導等、副業先企業への毎回の同席が必須の案件
  - ・ ニッチな技術や希少な知見を持つ人材を求める案件 等

## 打ち手② 募集開始後の企業対応フローの明確化

- ✓ 企業側の募集開始後の対応フローがわかりづらいという課題に対し、鳥取プロ拠点のアドバイスを参考に、今後の対応フロー(下記)を企業に予め提示、いつ何をしてもらう必要があるかを事前にコミットいただくフローに変更。
- ✓ 特にマッチングのポイントなるのは、オススメ人材(後述)3名との電話面談を、募集開始前に了承いただく点。

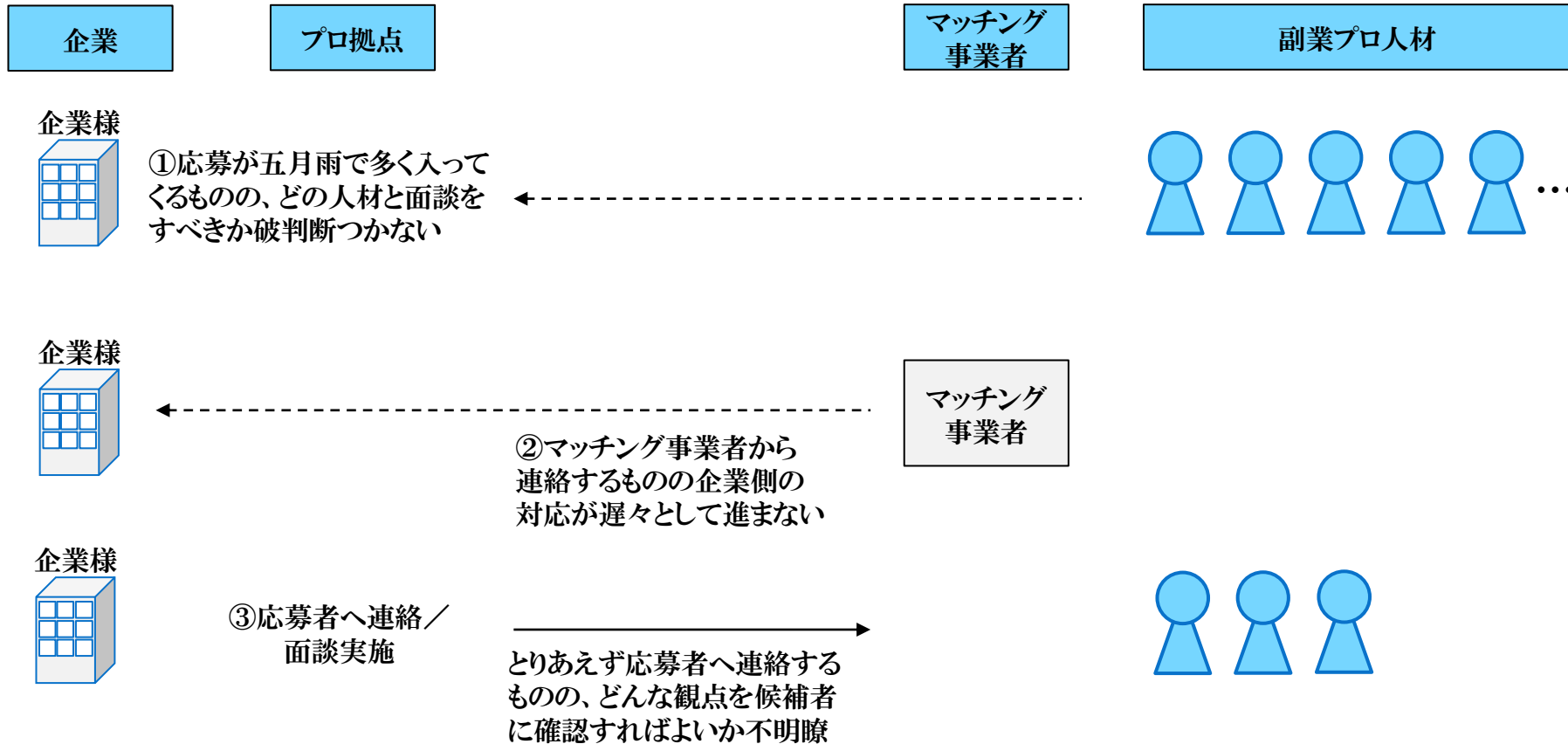


1ヶ月(3~4週間)で副業プロ人材を1名決定いただくという流れが基本フロー



## 【課題】「打ち手実施前」の募集開始後のフロー

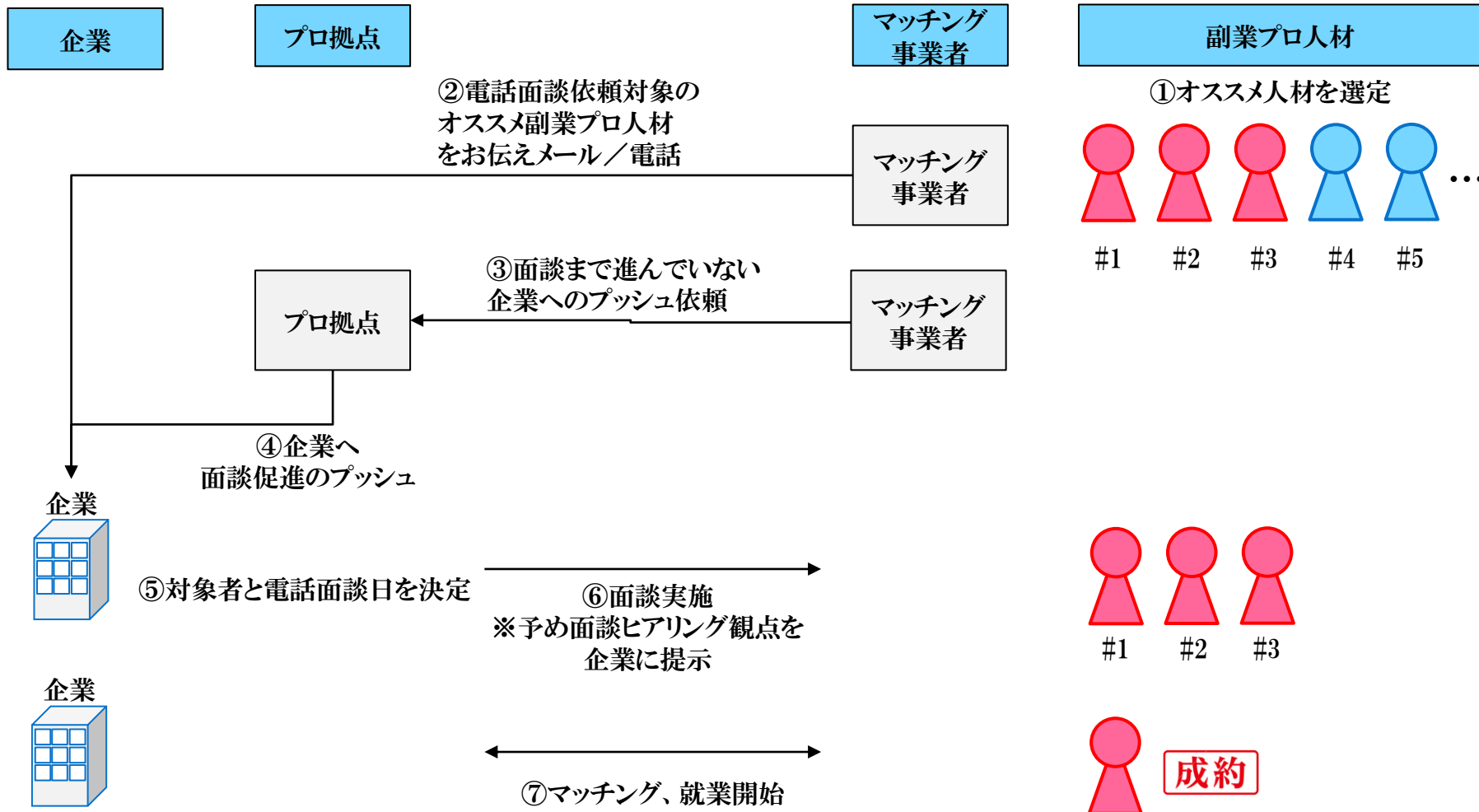
- ✓ マッチング事業者のサポートがほとんどない状態で、企業側にて人材のチェック、候補人材の選定まですべて企業側で対応しなければならず、結果、面談、マッチングとも難易度高く、成約に繋がらない状況に。



副業マッチング事業者のマッチングサポートが限定的な中で、  
 応募が多く入るにも関わらず、成約まで至らない状態

# 打ち手③ 案件掲載後の対応フロー(オススメ応募者推薦&面談サポート)

- ✓ 応募者の中からオススメ度の高い人材(=面談対象)を選定の上、企業へ連絡し、面談を促進するフローへ変更。  
 →必要最低限のマッチング事業者の工数で、成約まで繋げる「型」を磨きこみ中。



- ✓ 副業案件を各拠点にて推進される中で、弊社として個別にご支援できる内容として、  
 ①企業同行と②副業セミナー協力がございます。  
 ※②副業セミナーについては、すでに長崎拠点、静岡拠点にて実施済み（香川拠点についてはコロナ影響で中止）

	①企業同行	②副業セミナー協力
概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>副業プロ人材の活用に興味がありそうな企業に対しご同行させていただきます</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>より多くの企業を一同に介した副業セミナーを開催することで副業のメリット等理解促進を図ります</li> </ul>
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業様との直接の会話と通じて、より深いニーズを確認しながら案件化をサポートすることができます（アポイントは2、3日程度に集中いただく）</li> <li>拠点の皆さまと実際に同行することで副業推進の進め方、ナレッジをご理解いただけます（拠点向け勉強会の開催も可能です）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>より多くの企業にアプローチすることができます</li> <li>副業マーケットの背景や地方企業の活用事例含めて、ご理解いただくことができます</li> <li>個別案件についてのご相談は、セミナー後に電話等でご対応させていただきます</li> </ul>

# 「副業推進パッケージ」について

- ✓ すでに多くの拠点にご案内させていただいておりますが、  
 次年度の副業推進にあたり、下記「副業推進パッケージ」を用意しております。

## 【副業推進パッケージ一式】

### ①企業向け副業サービス案内リーフレット



### ②プロ拠点向け副業パッケージ説明資料

※業務フロー図、企業選定のポイント等含む



### ③副業カタログチェックシート

副業カタログチェックシート  
 下記テーマの気になる業務にチェックをつけてください

企業名: \_\_\_\_\_

▼推奨案件テーマ (1ヶ月5万円～)

- 新規事業開発 (新しい事業を創っていきたい)
- マーケティング戦略 (商品の売り方を考えたい)
- 人事戦略 (組織体制を整えたい)
- 経営・事業に関する壁打ち (経営課題を相談したい)

□経営企画 (1ヶ月10万円～)      □営業企画 (1ヶ月6万円～)

- 経営戦略 (現状分析、課題抽出、実行計画)
- 営業戦略
- 経営人材育成&強化
- ネット販売強化

□広報/マーケティング (1ヶ月6万円～)      □IT (1ヶ月あたり10万円～)

- 広報戦略
- IT戦略
- 商品/商品プロモーション
- 企業ホームページ作成/改善
- SNSプロモーション
- クラウドシステム導入支援 (会計・給与等)

□人事 (1ヶ月7万円～)      □財務/経理 (1ヶ月5万円～)

- 人事戦略
- 財務戦略
- 人事/採用に関する壁打ち
- 会計業務フロー改善

□その他 ( )

