

副業・兼業人材 活用のススメ

解決したい経営課題はあるが「常時雇用では人件費が掛かり過ぎる」
「求人しているが応募が無い」といった場合にご利用下さい!

副業・兼業人材とは

首都圏の大手企業等に所属して本業を持ちながら、職務や期間を限定して別の会社から仕事を請け負う個人をいい、土業を除き個人事業主、フリーランスの方を含みます。

大企業での副業・兼業の解禁が相次ぎ、テレワークの普及も進んでおり、企業に所属しながら「自らのスキルを活かしたい・磨きたい」「出身地に何か貢献したい」「地方と関わりたい」という方々が増えています。

首都圏では...

約半数のプロフェッショナル人材が地方での副業・兼業に興味を持っています。
人材の募集は今がチャンスと言えるでしょう。

週に1~2日の地方企業への副業に興味がある 45%

週に1~3日の地方企業への副業に興味がある 51%

出典:株式会社日本人材機構「首都圏高度人材意識調査」より

副業・兼業人材活用のメリット

以下のメリットが得られる可能性があります。

- 業務委託契約により仕事を委託でき、労働保険等が原則不要になります。
- 予め課題を定め期間を区切った依頼となるので、常時雇用と比べて人的コストを抑えて課題解決できます。
- テレワークを中心とし、移住が発生しませんので、常時雇用では応募のなかった高度なスキルを持った都市部の人材が見つかります。

例えばこんな時に

経営戦略を考えたい

経営コンサルティング、業界動向の収集、財務分析、M&A

新規事業を立ち上げたい

市場調査、競合調査、技術調査、法制度等の調査

商品の売り方を考えたい

マーケティング、SNSを利用した集客・製品PR

広報戦略を考えたい

EC戦略作り、TVを利用したマスプロモーション、Web活用

ITを導入したい

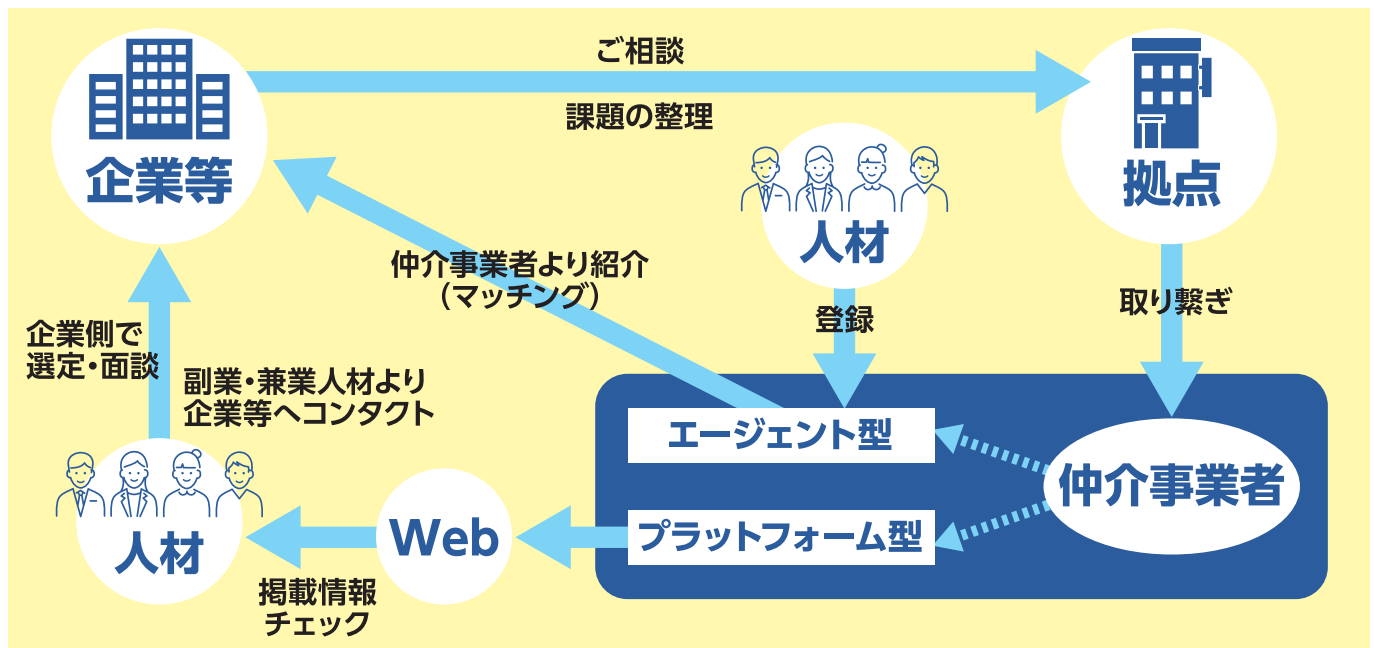
クラウドサービス導入、IoTを使った生産体制の構築

人事制度を見直したい

人事評価制度の導入、人材適正配置、採用力の強化

副業・兼業人材導入までの流れと仲介事業者のタイプ

① 皆様からご相談を伺い、課題を整理し、仲介事業者に取り繋がります。



② 仲介事業者は大きく分けて「エージェント型」「プラットフォーム型」の2タイプあります。

契約の相手方が異なりますのでご注意ください。また、個々の仲介事業者によってサービス内容・料金体系も異なります。事業者選びの際には、しっかりとした確認が必要です。

エージェント型

仲介事業者のエージェントが、皆様の課題・要望を聞き取り、同社に登録している副業・兼業人材の中から適任と思われる人材を紹介します。課題が多岐にわたる場合、経営の根幹に関わる場合に適します。契約は仲介事業者と締結します。

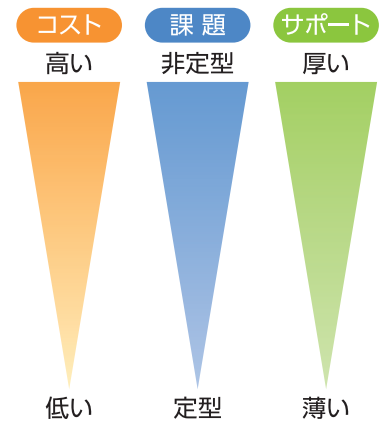
プラットフォーム型

仲介事業者が持つWebサイトに皆様の課題を掲載し、同社に登録している副業・兼業人材がアプローチ、貴社にて人材を選定頂きます（登録人材に対し貴社からアプローチ頂くスタイルもあります）。

課題の切り分けが明確な場合や定型的な課題に適し、比較的安価に活用できます。

契約は個人と直接締結します。

タイプ別特徴比較(イメージ)



専門人材(副業・兼業)確保推進事業費補助金

副業・兼業人材を活用された際の経費(旅費・宿泊費)の一部を補助します。*予算額に達し次第終了します。

まずはお問い合わせ下さい!



島根県プロフェッショナル人材戦略拠点

公益財団法人しまね産業振興財団

〒690-0816 松江市北陵町1番地
テクノアークしまね1階

TEL:0852-60-5104 FAX:0852-60-5116

E-mail: pf@joho-shimane.or.jp

石見事務所

〒697-0034 浜田市相生町1391番地8 シティパルク2階
石見産業支援センター(いわみぷらっと)

TEL:0855-24-9301 FAX:0855-22-0577

E-mail: iw@joho-shimane.or.jp