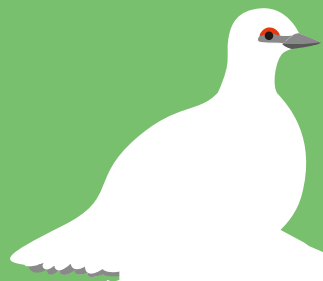


副業・兼業人材との 協業による 経営課題解決

働き方改革が進む中で、
高い専門性や豊富な経験を持つ人材が
「副業・兼業」に携わるケースが増加。
企業において経営課題を解決するための新たな選択肢として、
この「副業・兼業」人材の活用が広がってきています。

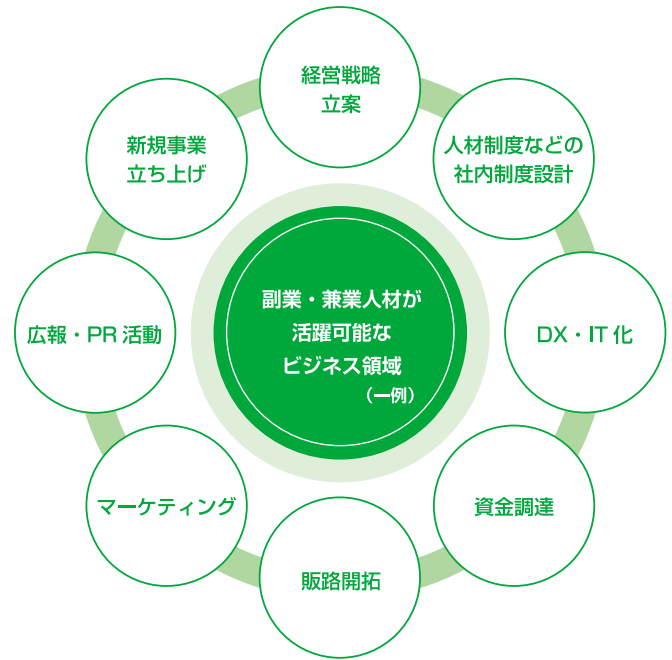


進化し続ける組織となるために

首都圏等の優秀なプロ人材を副業として迎え入れる、新たな人材活用手段が注目されています。貴社の経営課題(売上拡大・生産性向上・DX推進・EC対応など)を副業・兼業プロ人材の力で解決してみませんか。

「副業・兼業人材」と協業するメリット

- 1 専門領域を持つプロフェッショナルの支援を受けられる
- 2 必要な業務を、必要な時だけスピーディーに依頼できる
- 3 常勤雇用より費用を抑えられる

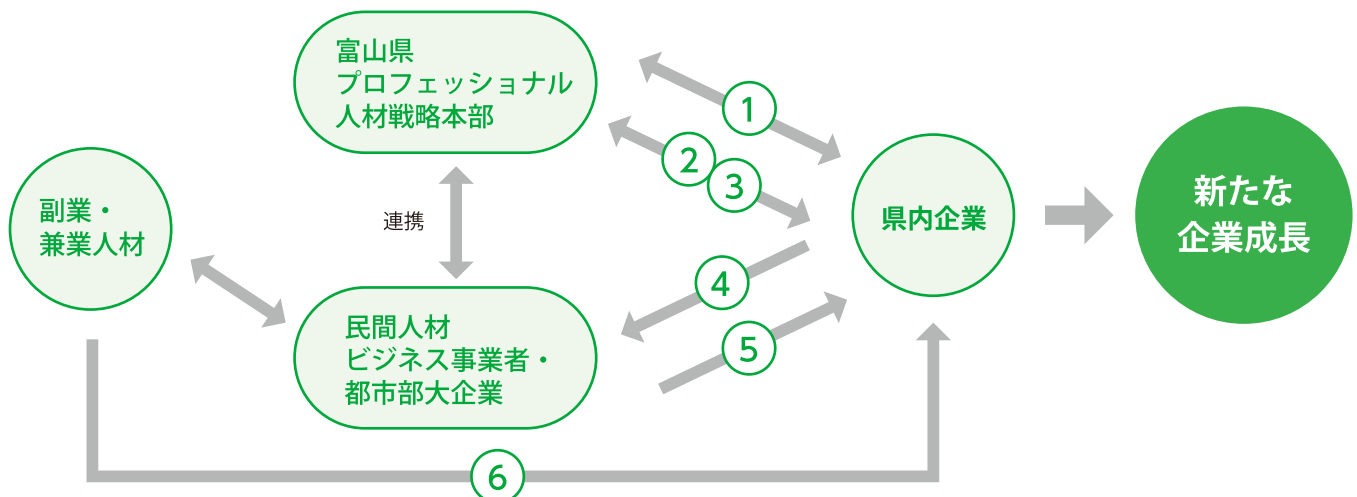
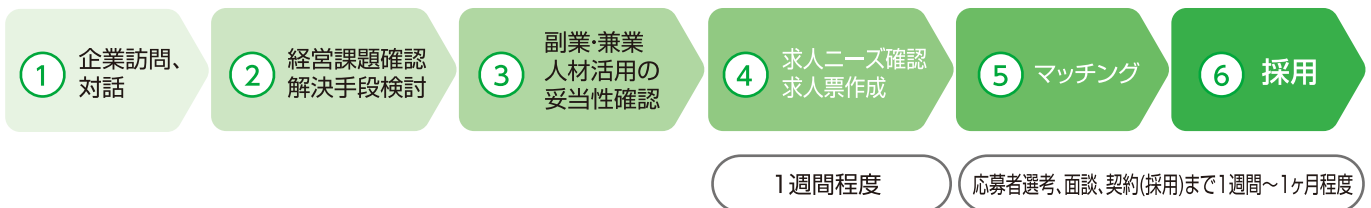


国も副業・兼業の促進を後押し

国は、新たな技術開発やオープンイノベーション、起業の手段、そして第2の人生の準備に有効として、副業・兼業を促進しています。2020年9月、厚生労働省は、企業も働く方も安心して副業・兼業を行うことができるよう、「副業・兼業の促進に関するガイドライン」を改定しました。

県では、県内企業が経営課題の解決に必要となる「プロフェッショナル人材」や「副業・兼業人材」の確保のため、富山県プロフェッショナル人材戦略本部を設置。経営課題解決等で即戦力となる「副業・兼業人材」のマッチングを支援しています。

副業・兼業人材採用までの流れ



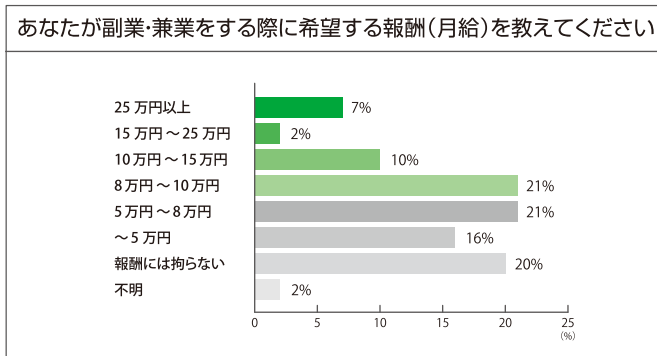
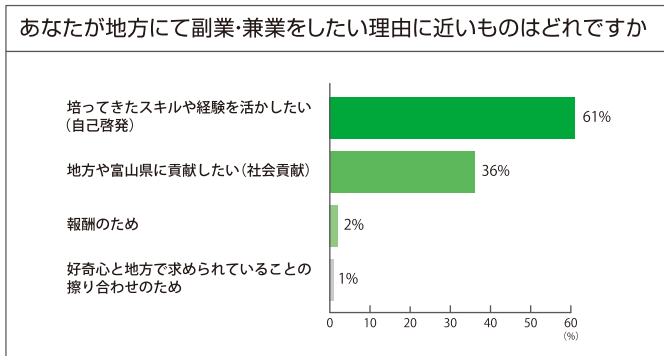
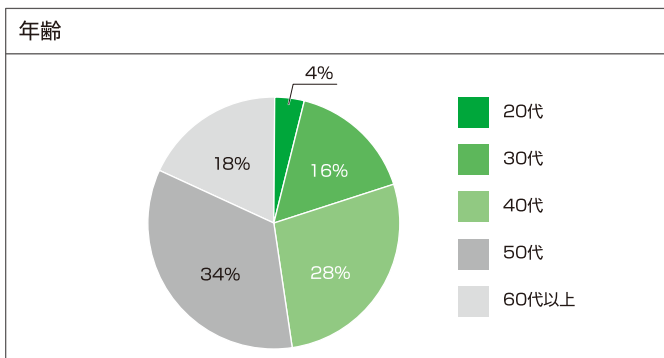
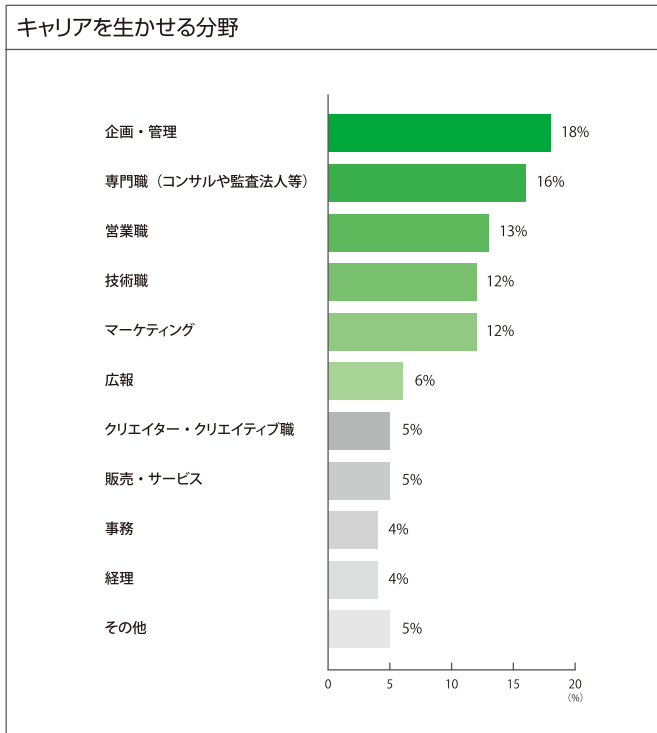
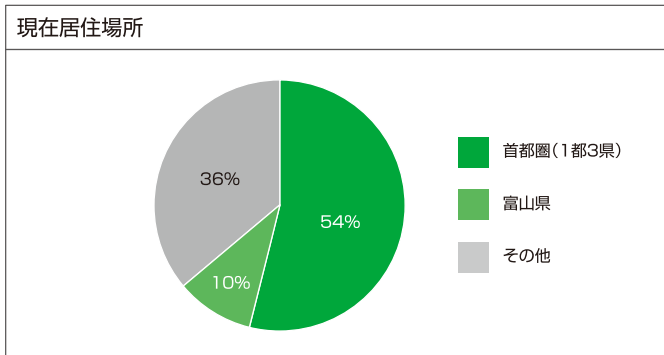
副業・兼業人材とは

富山県では、自社の抱える課題を副業・兼業人材との協業により解決したい県内企業と富山県での副業・兼業を希望する人材との交流を促進するオンラインイベントを令和5年度は2回開催しました。

第1回開催 日時:2023年11月8日 オンライン形式にて開催 参加者:県内企業14社 参加申込者:207名

第2回開催 日時:2024年2月20日 オンライン形式にて開催 参加者:県内企業13社 参加申込者:215名

※下記に第1回開催へ参加申込いただいた副業・兼業人材の属性アンケート結果を紹介します。



副業・兼業人材の働き方

副業・兼業人材の多くが富山県外在住であるため、打ち合わせ等はオンライン会議システム等を使用して行うことがほとんどとなります。副業・兼業人材との対面での打ち合わせ機会が少ないことから、依頼内容はより明確かつ正確に伝える必要があります。また、副業・兼業人材とは、必ず業務委託等の契約を締結してから協業しましょう。

契約

副業・兼業では、業務委託契約が主流となっており、業務委託には「請負契約」と「委任契約」の2種類があります。

請負契約	業務を完成させることを目的とした契約 業務の完了・成果物の納品を持って対価が発生する
委任契約	業務の遂行を目的とした契約 業務を行えば、成果物がなくても対価が発生する

※業務が法律行為であれば「委任契約」、法律行為以外の業務であれば「準委任契約」となります。

費用

- これまでに富山県プロフェッショナル人材戦略本部を通じてマッチングした事例では、副業・兼業人材への報酬は5万円/月程度が一般的です。
- 県外から富山に足を運んでもらう場合は、別途交通費等の実費の支払いが必要です。
- その他、仲介する民間人材ビジネス事業者へ人材紹介手数料の支払いが必要です。



新規分野進出へのアドバイザー契約

企業情報	企業名 魚岸精機工業株式会社	事業内容 ダイカスト金型の設計・製造	所在地:射水市	従業員数:65名
------	----------------	--------------------	---------	----------

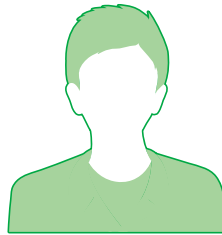
? 経営課題

現在、金型製品の多くは自動車部品向けが占めている。少子高齢化の中、将来展望として新たな分野への参入を画策するために、技術・製造面での情報、設備投資の有無、販路拡大への道筋などの戦略が不可欠であった。

担当者の声

副業者との協業は初めてでコロナ禍でもあり、不安もあったが、早い段階でFace to Faceの打ち合わせができたためにその後のつながりも大きくなった。協業を通し、医療機器分野への参入には当初の想定よりも解決すべき課題が多いことがわかったが、まずは社内で準備を整え、またチャレンジしたいと考えている。また、副業者のレポート作成手法にも学ぶところは大きかった。

支援内容



H.I氏
40代/男性

経歴等

- 外資系医療機器メーカーにて事業開発に従事。

対応業務

WEBを基本に2回/月の頻度で打ち合わせを実施。医療機器分野の品質基準、法令対応、業界動向などをアドバイス。医療分野進出に向けた事業課題解決プロセス立案と概算スケジュール作成を行う。

期間

- 2022年4月～2022年7月(4ヶ月)
- 月10時間程度(資料作成や市場調査を含む)



既存の現場作業を踏まえた製造工程効率化への取り組み

企業情報	企業名 富山製紙株式会社	事業内容 段ボール中芯原紙及び紙管原紙の生産	所在地:富山市	従業員数:130名
------	--------------	------------------------	---------	-----------

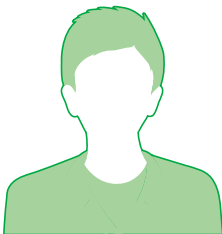
? 経営課題

製品(原紙)を巻く紙管は、リサイクルにて中古品を取り寄せ、太さ・長さを合わせ、接合、積み上げ工程を経て出荷している。これら工程中に機械化の遅れや人員不足があり、生産性向上と効率化のための施策が必要であった。

担当者の声

副業者の人選には、異業種ではあるが製造の現場環境を熟知している方をお願いした。現場視察の初期段階より動線の悪さを指摘され、「効率化のための投資」が機械化だけではないことに気付かされた。また、目に見える作業効率改善を志すだけでなく、現場社員の意向・意見によく耳を傾けていただき、彼ら自身が考え、意見を出せるような意識変革にも貢献いただいた。

支援内容



H.T氏
50代/男性

経歴等

- 油圧シリンダー製造業、機械製造業に従事。その後再建目的の企業3社を歴任後、都内製造業傘下企業の代表取締役任に。
- 現在は大阪府内鉄工メーカーに勤務中。

対応業務

月数回の現場来訪及びメールにて支援を実施。紙管加工場の効率化、作業場の環境改善(新規ラック導入、レイアウト変更)を実現。スリッター加工場の作業現場の改善も実現した。

期間

- 2022年11月～2023年12月(14ヶ月)
- 月40時間程度



製造業

新規事業展開における顧客獲得のための営業戦略

企業情報	企業名 株式会社三幸	事業内容 プラスチック成形用金型の設計・製造、プラスチック成形	所在地:高岡市	従業員数:22名
------	------------	---------------------------------	---------	----------

? 経営課題

金型製造事業については従来顧客によるリピート受注があるもの、2022年より事業を開始したプラスチック射出成形では展示会出展等でも効果が見られなかったため、新規顧客開拓に向けた販路開拓ノウハウ、営業戦略策定の必要があった。

担当者の声

過去にも副業者を依頼した経験はある。今回は以前よりも経営課題が具体的なため、新規顧客開拓に幅広い知見を持ち、アプローチの異なる2名の人材に伴走をお願いした。T.S氏のテレポ営業の提案は、初めてのことで不安もあったが、特殊な製造や技術の詳細説明には折り返し連絡を入れることで対応、アポイント獲得率10%前後という結果を得た。K.A氏には今春の展示会に向けてノベルティー製作を行うなど、営業支援を相談継続中。

支援内容 (2024年3月現在・継続中)



T.S氏
40代/男性

経歴等

- 現在、総勢30名のフリーランスチームを運営。
- 営業企画、営業テレマーケティング、経営戦略コンサルティング等を行う。

対応業務

ユーザー候補企業へのテレホンアポイントにより顧客ニーズを把握し、当社の事業や技術とのマッチングを図り、商談機会を得る。

期間

- 2023年11月～継続中、3～4ヶ月毎に業務



K.A氏
30代/男性

経歴等

- これまでFA機器メーカー、建材メーカー、金物メーカー、システム開発会社など複数社と副業業務経験あり。
- 販路拡大、営業企画、業務改善支援に携わる。

対応業務

月に2回リモートによる打ち合わせで、新規事業のBtoCを含めた販路開拓における企画立案や戦略策定の助言・提案を行う。

期間

- 2023年11月～2024年3月(5ヶ月)
- 月10～15時間程度



製造業

社内管理システムの一元化及び電子帳簿保存法への対応

企業情報	企業名 山田工業株式会社	事業内容 一般産業機械、化学プラント装置、水処理設備機械等の設計・製作・据付	所在地:富山市	従業員数:62名
------	--------------	--	---------	----------

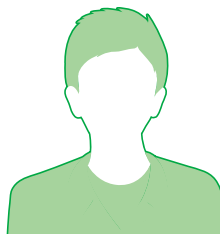
? 経営課題

当社では、各部署がエクセルやアクセスなど異なるソフトにより管理業務を行っていたため、入力業務の重複、受注品でなんらかの変更が生じて後工程に伝わりづらいなど、システムの一元化による効率化が必須であった。

担当者の声

副業者には当社に合うアプリの導入提案、試用段階までサポートいただいた。協業期間中にシステム一元化の完成には至らなかったが、方向性が定まり、今後は社内担当者の研修を経て来期のシステム導入を予定している。県のオンライン交流会への参加も一つのきっかけとなったが、人材決定までには複数のマッチング会社と打ち合わせ、最終的にIT実務経験が豊富なK氏に依頼でき、本制度の活用は非常に有効だった。

支援内容



K.K氏
50代/男性

経歴等

- 精密機械メーカーのIT部門社内SEとして、インフラ、アプリ、IT戦略と30数年オールラウンドにキャリアを積み、ITのスペシャリストとして活躍。

対応業務

業務のDX化に向けた取り組みを指導、電子帳票保存法に対応できるシステムの構築支援。

期間

- 2023年3月～9月(7ヶ月)
- 月20～40時間程度



アフターコロナにおける既存EC事業の強化

企業情報	企業名 株式会社金七金物店	事業内容 建築金物、金属建材の販売・製作・施工、関連商材の通販	所在地:高岡市	従業員数:10名
------	---------------	---------------------------------	---------	----------

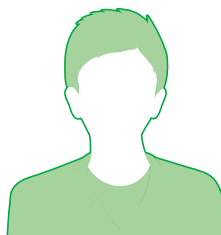
? 経営課題

10年前から展開中のEC事業では、ネットショップのマンネリ化、アフターコロナ後の売上停滞があり、時代に合わせた刷新が必要であった。

担当者の声

副業者とは、当社の弱みの新規訪問者数の増加とリピート率向上に重点的に対策するため、3ヶ月間集中的に週1回のWEB会議を続けた。課題と提案、翌週までに対応策を検討するというハードで充実したやり取りの中、「方法を決めたらとにかく粛々と継続すること。秘策はありません」の言葉が印象に残る。結果的に当社のネットショップの方向性を整理でき、集客や売上増の実用的な技法も教わることができた。今後は、このルーティーン化した作業と考察を日々実践、継続していきたい。

支援内容



K.I氏
30代/男性

経歴等

- 住設メーカー、IT企業(メディア)を経て、IT企業(人材)カスタマーサクセス、ECプラットフォーム企業ECコンサルタントを歴任。
- 副業にて広告代理店営業を行う他、デジタルマーケティングの企画・運用に対応。

対応業務

現状のネットショップの分析と売上強化のための施策案の提案検討。新規訪問者数の増加とリピート率向上のための施策の検討、実施と検証と対策。

期間

- 2023年1月～2023年5月(5ヶ月)
- 月30時間程度(市場調査、資料制作、画像バナー制作を含む)



従業員満足度の高い人事評価制度、賃金体系の再構築

企業情報	企業名 株式会社富冷	事業内容 水産物を中心とした卸売、冷凍保管・物流、食品製造	所在地:富山市	従業員数:97名
------	------------	-------------------------------	---------	----------

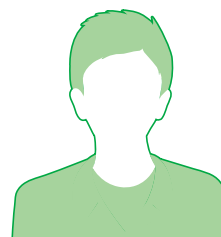
? 経営課題

策定後10数年経過した人事評価制度を昨今の『働き方改革』にアジャストしたものにししたいという経営課題があった。目的・仕組みの説明、評価者・被評価者双方の理解度向上や運用上のルール化が必要不可欠であった。

担当者の声

H氏は総務・人事の実務経験が豊富なことに加え、リスキングで常に学ぶ姿勢に共感できる希望通りの人材。当社の実態把握にも熱心に取り組んで頂き、目標意識の情宣や面接での相互理解を通じ、従業員のやる気と成長につながる新人事マニュアル策定の上で多くの助言を得られた。また、H氏のプレゼンした賃金体系を参考に賃上げに取り組んでいる。

支援内容



H.H氏
40代/男性

経歴等

- 製造業・IT企業で人事一筋25年、人事制度企画・運用、採用、組織活性化等を行う。
- 現在は福島県内製造業の総務・人事職に従事。

対応業務

新たな人事評価マニュアル策定のサポート、評価者研修・被評価者研修の開催。および客観的分析に基づく賃金体系全般の考察と提案。

期間

- 2023年5月～2023年12月(8ヶ月)



卸売・
小売業

新規商材及び新規顧客獲得のためのマーケティング戦略

企業情報	企業名 トヤマ商事株式会社	事業内容 金属加工油剤等ファクトリーメンテナンス商材の提案、 環境衛生事業	所在地:富山市	従業員数:12名
------	---------------	--	---------	----------

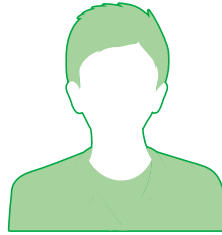
? 経営課題

当社の強みは固定顧客へのファクトリーメンテナンスサービス提供であり、営業担当者はドミナント営業の手法を既に確立している。一方、環境衛生事業の一つである電解水生成装置事業では新市場の開拓を要し、マーケティング領域に課題があった。

担当者の声

副業者には、認知度の低い商品を新たなマーケットに周知するブランド戦略を学ばせてもらい、今後の進展につながる気づきを得た。担当者からの水平展開により、社内でも「これならできそう」と思える環境、変化やチャレンジを受け入れる土壌が育っている実感がある。また、今回の協業を機に、複数名の副業者と協業を始め、さらなるイノベーションが起こることを期待している。

支援内容



T.U氏
50代/男性

経歴等

- CPG(日用消費材)ブランド・小売向けソリューションサービス企業における事業の立ち上げ、事業拡大、業務提携、経営管理等の経験20年以上。
- 現在は小売、CPGブランド向けに売場のデジタル化、アルゴリズムによるビジネスの最適化、効率化に向けた”未来のビジネスのあり方”を提案。

対応業務

電解水生成装置事業のため、市場調査、3C分析、顧客分析、ポジションマップ等のマーケティング戦略、ビジネス実行プランの策定をサポート。

期間

- 2022年8月～2023年2月(7ヶ月)
- 月20時間程度



医療
福祉

人事評価制度に対する職員の不満解消およびモチベーション向上への対応

企業情報	企業名 社会福祉法人おおさわの福祉会	事業内容 介護老人福祉施設	所在地:富山市	従業員数:138名
------	--------------------	---------------	---------	-----------

? 経営課題

現行人事評価制度に対し、被評価者に不満や不信、評価者に不安が見られたため、双方が納得でき、自信と責任を持って運用できる制度の構築が急がれた。また、運用にあたり、職員研修の必要性があった。

担当者の声

副業者募集にあたり、初めは懸念もあったが、20名を超える応募者との面談を通して「貢献したい」「キャリアを生かしたい」という声が多く、副業者をポジティブに受け入れることができた。実際に依頼した2名とは、社内パブリックコメント、ワーキングチームとの協働によって人事評価制度の原案作成にこぎつけ、着実に進捗している。来期の制度改定および導入実施に向けて期待しかない。

支援内容 (2024年3月現在・継続中)



K.K氏
40代/男性

経歴等

- システム開発企業での人事責任者、子会社取締役
- インターネットサービス企業での管理部門責任者、取締役

対応業務

当社経営理念、中期経営計画に沿った人材戦略の策定、管理職へのヒアリング、職員研修(予定)

期間

- 2023年11月～継続中、週1回程度



S.K氏
50代/男性

経歴等

- 大手人材サービス企業にて、組織・人材開発業務に従事。

対応業務

人材戦略の策定に基づく評価システムへの具体的な落とし込み、自己目標設定の方法構築、一般職へのヒアリング、職員研修(予定)

期間

- 2023年11月～継続中、週1回程度



プロフェッショナル人材、副業・兼業人材の確保に関する問い合わせ
富山県人材活躍推進センター 富山県プロフェッショナル人材戦略本部

所在地:〒930-0805 富山県富山市湊入船町9番1号 とやま自遊館2F
営業日:月曜日～金曜日(祝日、年末年始を除く) 利用時間:9時～17時
電話番号:076-411-9156 FAX番号:076-411-9184
<https://job-suishin.jp/support/pro.php> E-mail:pro-jinzai@job-suishin.ne.jp

制作・発行
富山県商工労働部労働政策課雇用推進班

所在地:〒930-8501 富山県富山市新総曲輪1-7 電話番号:076-444-8897 FAX番号:076-444-4405

発行:2024年3月