
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

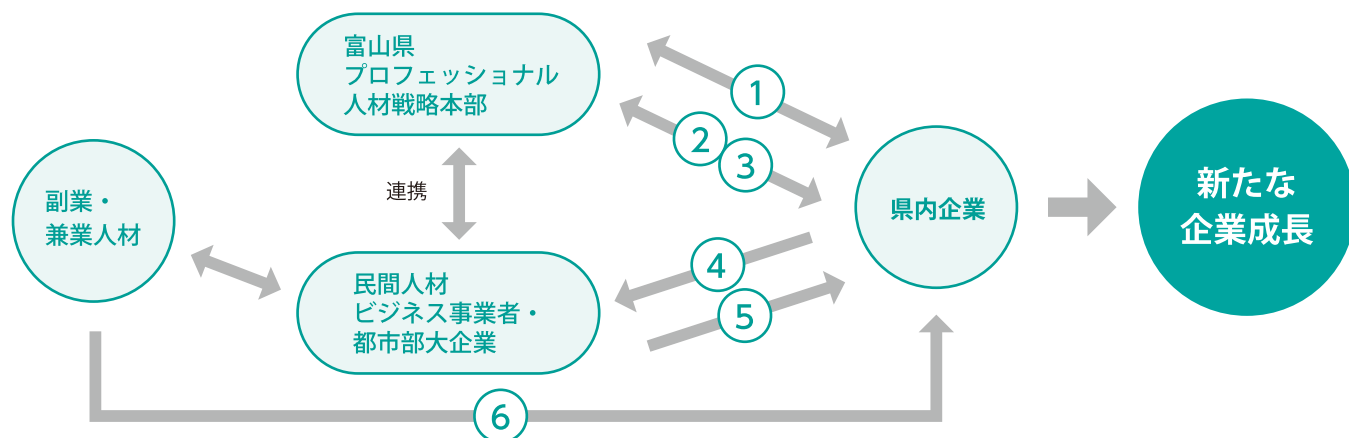
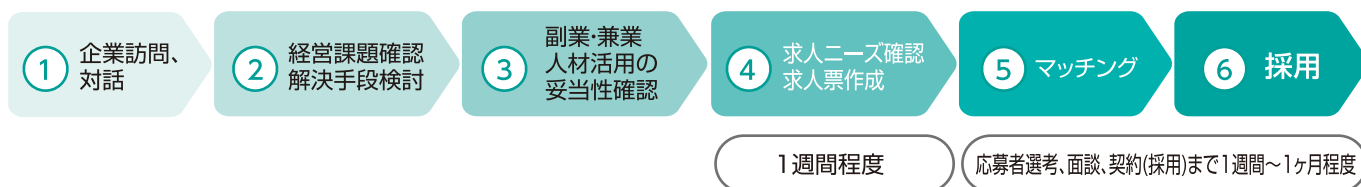


国も副業・兼業の促進を後押し

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

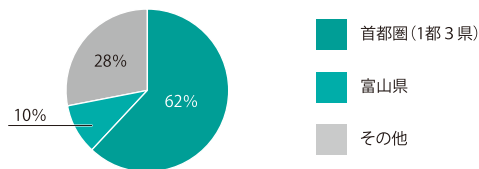
副業・兼業人材の多くが富山県外在住であるため、打ち合わせ等はオンライン会議システム等を使用して行うことがほとんどとなります。
副業・兼業人材との対面での打ち合わせ機会が少ないことから、依頼内容はより明確かつ正確に伝える必要があります。
また、副業・兼業人材とは、必ず業務委託等の契約を締結してから協業しましょう。

副業・兼業人材とは

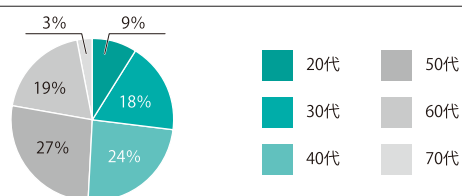
富山県では、自社の抱える課題を副業・兼業人材との協業により解決したい県内企業と富山県での副業・兼業を希望する人材との交流を促進するオンラインイベントを令和3年度より始め、令和6年度は3回開催しました。

令和6年度第1回(2024年9月12日)、第2回(12月11日)、第3回(2025年2月19日) 累計:参加企業30社 参加申込者506名
※下記に参加申込者(副業・兼業人材)の属性アンケート結果を紹介します。

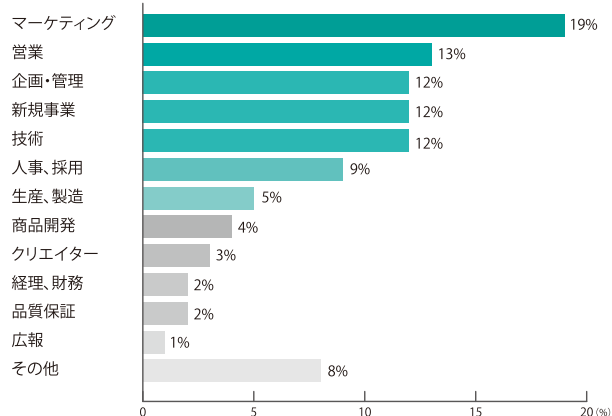
現在居住場所



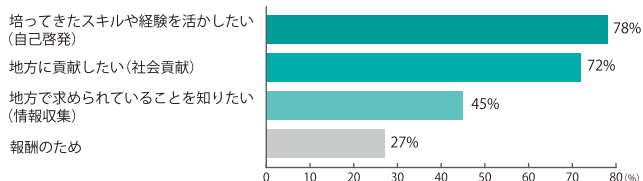
年齢



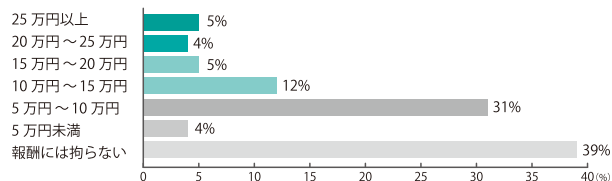
現在の職種



あなたが地方にて副業・兼業をしたい理由に近いものはどれですか



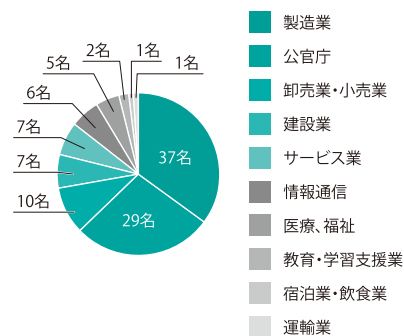
あなたが副業・兼業をする際に希望する報酬(月給)を教えてください



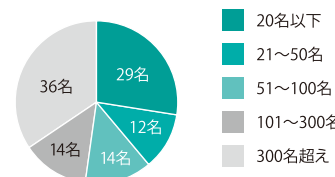
副業・兼業人材の活用状況

富山県内企業における副業・兼業人材の活用実績についてご紹介します。(令和2年～令和7年1月までの累計105名の実績)

業種別活用実績

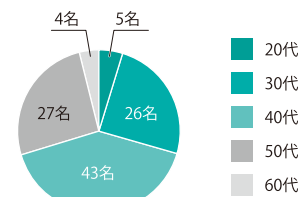


企業規模(従業員数)別活用実績

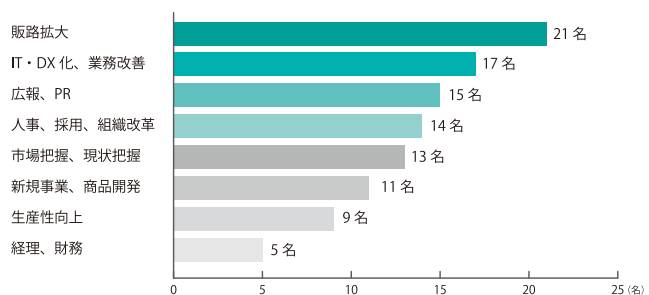


※「300名超え」には、公官庁(県庁)採用29名を含む

副業・兼業人材の年齢

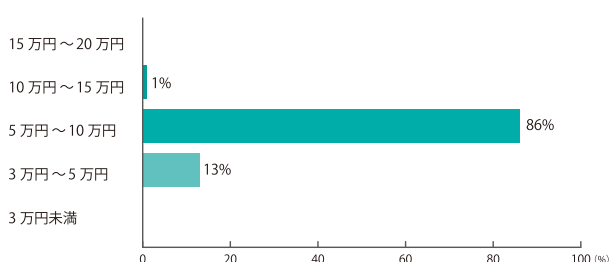


副業・兼業人材へ依頼した経営課題



副業・兼業人材への報酬(月額)

調査母数: n=69件 この内 5万円/月が69%を占める



上記報酬以外に、仲介する民間人材事業者への人材紹介手数料及び別途交通費等発生する場合の実費支払いが必要となります。

建設業

慢性的な人材不足解消のための採用支援

企業情報	企業名 イトウ重機工業株式会社	所在地:射水市 従業員数:40名	事業内容 移動式クレーンリース業 建設揚重工事一式、プラント工事一式、架設工事、機械機具設置業、重量物運搬据付
------	--------------------	---------------------	---



経営課題

担い手不足が続く建設業界にあって、当社においてもクレーンオペレーターなど現業職の慢性的な人材不足に悩まされ、人員確保が課題となっていた。

支援内容



T.H 氏
50代/男性

経歴等

- 日系の大手経営コンサルティング会社を経て独立。
現在は地方の中小零細企業向け採用・育成コンサルタントとして活躍中。

対応業務

- 採用チャネルの構築、採用支援。
- 人員増につながるアイデアの創出。

期間

- 2024年4月～2025年1月(10ヶ月)
- 月2回程度リモートによる打ち合わせ
- 2～3ヶ月毎に来訪

担当者の声

今回の協業では、採用の手法がハローワークのような企業側から一方向ばかりではないと知る良い機会となった。県のマッチング交流会では、当社の課題にさまざまな立場の人からアイデアをいただき、「外部からの視点」に対して手応えと期待を感じた。H氏からは、採用の下地となる市場での企業認知度向上の提案があり、効果的な告知の「場」や「方法」をアドバイスしていただいた。今後はグループ企業ともこの経験を共有したいと考えている。

建設業

顧客への情報発信と採用ブランディングの強化

企業情報	企業名 富山興業株式会社	所在地:高岡市 従業員数:55名	事業内容 山の森林管理と公共施設造園工事・公園管理等
------	-----------------	---------------------	-------------------------------



経営課題

顧客への情報発信と採用ブランディング強化のため、社員の考えや思い、当社の課題や強みを反映させたホームページのリニューアルを検討していたが、効果的な制作手法に関しての知見がなく、2025年以降の採用活動に向けて外部の支援が急務であった。

支援内容



K.S 氏
30代/男性

経歴等

- 総合広告代理店や外資系コンサルティング会社でデジタルマーケティング領域の業務を担当。
富山県移住を機に協業に応募。
現在は独立し、企業のマーケティング等の経営課題に対してコンサルティングを行なっている。

対応業務

- ホームページリニューアルに向けた伴走支援。
- 課題分析・強みの整理のための社内ワークショップ開催。
- SNS活用運用に向けたアドバイス。

期間

- 2024年5月～10月(6ヶ月)
- 月1～2回リモート又は来社にて進捗状況の確認

担当者の声

企業の表札とも言えるホームページだが、約25年間そのままだったものを単純に新しくするのではなく、現社員の思いを確実に反映したものにしたかった。そのため、マーケティング業務の経験があり、コンサルティングを得意としているS氏と協業した。業務内容が異なる現場社員たちの様々な思いは、HPコンセプト作りのために開催された3度の社内ワークショップを通してS氏に的確にとりまとめていただき、外部の視点ならではのバランスの取れた意見集約ができた。

企業情報	企業名 有限会社吉岡板金工業所	所在地:富山市 従業員数:7名	事業内容 建築板金工事、金属アート製作、外国人材受入支援
------	-----------------	--------------------	------------------------------

経営課題

当社は100年の歴史を持つが、給与テーブルの根拠は曖昧で、具体的な行動指針も定まっていなかった。一人一人に求められる行動を明確にし、その延長線上で適切な人事評価の仕組みがなければ、社員の成長を正しく評価できず、建設業の社会的地位向上にもつながらないという課題があった。

担当者の声

一昨年に策定した経営理念を実現するための行動指針は、Y氏の提案もあり、板金に馴染みの深いガルバリウム鋼板にちなんだとてもよいキャッチフレーズができた。行動指針に紐づく具体的な行動目標と、それに対する評価を給与賞与に反映していく活用案によって「お金の根拠」ができ、満足できる形に仕上がった。今後は、いかに行動指針を浸透させていくか、また運用していくかを検討したい。

支援内容



S.Y. 氏
50代/女性

経歴等

- 海外部署を含む複数企業で一貫して人事に属し、経営目標策定から人事評価制度や制度浸透までを経験。現在はフリーの人事コンサルティングとして活躍。

対応業務

- 人事評価制度の概要・構築準備。
- 経営方針から行動目標の策定。
- 給与テーブルの立案。

期間

- 2024年7月～10月(4ヶ月)
- オンラインで週1回程度

※給与テーブルとは、従業員の賃金を決めるときに基準として使用する表です。新人からベテラン従業員までの給与を一覧できるもので「賃金テーブル」とも呼ばれます。

企業情報	企業名 株式会社村井工業	所在地:富山市 従業員数:46名	事業内容 各種精密板金加工・レーザー加工
------	--------------	---------------------	----------------------

経営課題

当社は多品種少量・変種変量を、板金から組立まで一貫生産するシステムを持つ。今後さらなる需要が見込まれる半導体製造装置メーカー等の増産ニーズに高レベルで対応するため、「品質保証体制」の整備・強化が急務であった。

担当者の声

副業人材活用については、他企業より、よい話も悪い話も聞いていたが、現場を大切にする副業者の人柄に「ご縁」を感じて、今回、初めてアドバイザーをお願いした。毎月1回、現場への来訪を申し出ていただいたのは心強かった。また、「クライアントが何を求めているか」「なぜ自分たちの製品が必要か」「経営理念は社員に浸透しているか」といった、品質保証体制の根幹にかかわる視点からの問いかけがあり、大きな気づきとなった。

支援内容



岡部 琢也 氏
40代/男性
(技術士事務所 OKABE)

経歴等

- 自動車メーカーでエンジニアとして製品開発・設計に従事。その後、航空機部品メーカーで製造技術及び品質管理・品質保証システムの責任者を経験。現在は、産業用精密ロボットメーカーの全社品質保証部門の責任者。

対応業務

- 品質保証体制を整備、強化。
- 製造部門の若手社員に伝授。
- 人材育成につなげる。

期間

- 2024年1月～2024年6月(6ヶ月)
- 月20時間程度(毎月来県/リモート)



情報
通信業

新卒採用強化に向けた戦略の見直しおよび取り組み支援

企業 情報	企業 名	所在地:富山市	事業 内容
	株式会社ソフト	従業員数:96名	コンピュータシステムの設計、システム開発、コンサルテーション、関連機器およびパッケージ販売



経営課題

年々厳しくなる新卒採用戦線の中、採用目標人数確保のためには他業務と兼任が続く社内体制では限度があり、体制の見直しと採用戦略の立て直しが急務だった。さらに、採用専任となる新担当者のスキルアップ対応も課題であった。



担当者の声

S氏は豊富な実績とスピード感のある行動力が魅力であった。担当者は「そもそも採用とは何か」からのスタートだったが、S氏の実践的なアドバイスによって、「キャリア・就職支援の窓口担当者に興味を持ってもらい、その先の学生につなげる」ためにすべきことが明確化され、すぐに取り組み始めることができた。今後はさらにインターンシップの充実や学校関係者との関係構築を築き、新たな採用の可能性を広げていきたい。

支援内容

(2025年3月現在・継続中)



T.S 氏
50代/男性

経歴等

- 外資系を含む複数社で管理部門(主に人事・労務・総務)の業務に30年弱従事。IT系企業の人事責任者を経て現在は外資系製薬企業の人事全般を統括。

対応業務

- 採用戦略についてのアドバイスおよび見直し支援。
- 学内企業説明会支援。など。

期間

- 2024年4月～継続中
- 月2回程度リモートによる打ち合わせ



卸売・
小売業

既存顧客への営業力強化

企業 情報	企業 名	所在地:高岡市	事業 内容
	山辺事務機株式会社	従業員数:21名	OA機器の販売およびメンテナンス、オフィス新設・リニューアル工事システム導入支援 等



経営課題

若手営業担当者の営業力を強化し、顧客の抱える課題や潜在的なニーズの引き出し方、より良い解決策の導き出し方、提案力をつけ、顧客満足度の向上、売上貢献につなげたい。



担当者の声

中小企業には常に課題がつきものだが、S氏との協業では、当方の課題をどこまで、またどのように伝えるかが、最初の大きなハードルとなる。今回は、S氏が「営業担当の壁打ち相手をしませんか」、と逆提案してくれたことが協業開始のきっかけの1つとなった。若手の3人の営業担当にとって、S氏との1on1のミーティングは緊張感を持って臨める場であり、自社以外の方法論を知る学びの場にもなっている。少しずつ彼らの成長を感じている。

支援内容

(2025年3月現在・継続中)



D.S 氏
30代/男性

経歴等

- 大手事務機器メーカー、外資系流通企業勤務の副業で経営支援コンサルティング業。

対応業務

- 営業担当者とリモートで1on1の相談アドバイス支援。
- 既存クライアントの調査・課題分析支援など。

期間

- 2024年2月～継続中
- 月20時間程度

※通常の1on1とは、成長を促すために上司と部下がマンツーマンで定期的にミーティングをするマネジメント手法です。定期的に行うミーティングは「1on1ミーティング」とも呼ばれ、多くの企業で導入されています。



新規事業拡大における事業戦略の立案

企業
情報

企業名
株式会社ケアサポートコウセイ

所在地:立山町
従業員数:62名

事業内容
指定介護保険事業、障害福祉事業・サービス付き高齢者向け住宅、
高齢者生活支援



経営課題

令和元年から始めた高齢者支援事業「やまの湯おたすけ隊」は、口コミから始めて社員のやりくりで行っていたが、今後の本格的な事業展開をする上で人材確保、育成、販路拡大、オペレーション構築のノウハウに乏しく、知見が必要だった。

担当者の声

高齢者の生活支援は、介護事業だけではカバーできず、過疎化高齢化が進む地域の課題でもある。副業者とは、面接時にこの思いを共有していることを強く感じた。「何から手をつけるか」のToDoリストを作成することから始め、1番の課題だったスタッフの増員などを具体化できた。また、構想していた地元企業との連携も実現でき、支援内容が広く専門的になった結果、前年比30%増の売り上げを達成できた。

支援内容

(2025年3月現在・継続中)



K.I 氏
40代/男性

経歴等

- 大小問わず数多くの介護施設の施設長・事務長等を歴任。
現在は、介護請求代行業を起業。

対応業務

- 事業戦略のスケジュールリング。
- 人材確保、販路拡大のためのツール作成。
- スケジュール管理、売上管理のツール確立。
- 介護保険事業への助言。
など。

期間

- 2023年12月～継続中
- 月1度リモートで進捗状況の確認

※ToDoリストとは、日本語にすると「しなければならないこと」です。具体的には、仕事上発生した作業の中で、期限が定まっていなかったりいつかは対応しなければならないものを指します。

副業・兼業人材との協業による経営課題解決事例集 - バックナンバー紹介 -



富山県公式ウェブサイト

URL:<https://www.pref.toyama.jp/1303/sangyou/roudou/roudoukoyou/fukugyoflyer.html>

令和5年度版 (発行:2024年3月)



事例:

製造業
卸売・小売業
医療・福祉

魚岸精機工業株式会社、富山製紙株式会社、株式会社三幸、山田工業株式会社
株式会社金七金物店、株式会社富冷、トヤマ商事株式会社
社会福祉法人おおさわの福祉会



<https://www.pref.toyama.jp/documents/32889/fukugyoukengyokatuyoupanfureto.pdf>

令和4年度版 (発行:2023年3月)



事例:

富山県 観光戦略課、広報課、
高志の国文学館
<https://www.pref.toyama.jp/documents/32889/r4flyer.pdf>



令和3年度版 (発行:2022年3月)



事例:

富山県 女性活躍推進課、観光戦略課、
国際観光課、労働政策課
<https://www.pref.toyama.jp/documents/32889/r3flyer.pdf>





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:2025年3月