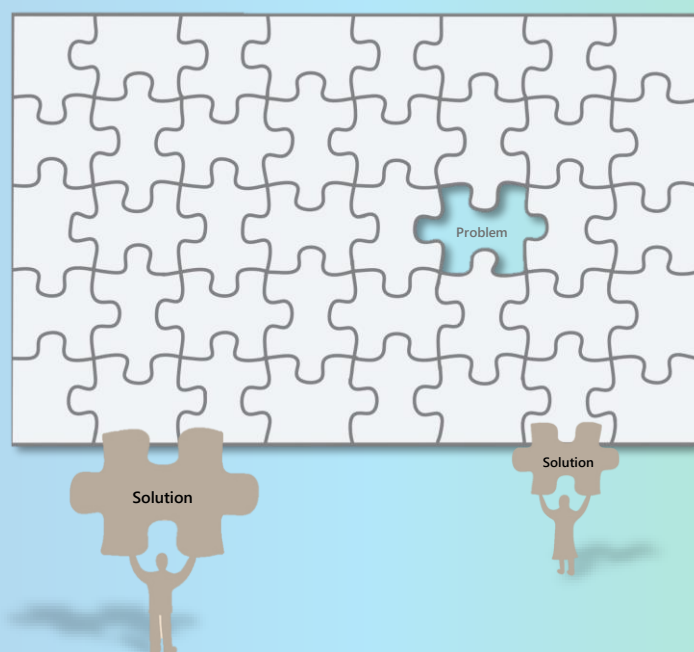


2022

副業・兼業人材 活用事例集

身近な事例から学ぶ
人材と企業の新しい「関わり方」



番外編

KIZASHI

[関西おもしろ企業事例集 - 企業訪問から見える新たな兆（きざし） -]

はじめに

昨今の中小企業経営においては、新事業・新商品開発、新たな販売チャネルの獲得、IT・DX化、事業承継等の様々な経営課題について、社内に対応できる人材を確保しているケースは少なく、専門人材の確保が急務となっています。

その中で、新型コロナウイルス感染症拡大の影響によるリモートワークの進展や大企業による副業の解禁等が、大企業の従業員やフリーランス等の働き方に新たな選択肢をもたらし、中小企業における副業・兼業人材の活用が注目されてきています。

しかし、多くの中小企業では、「副業・兼業人材の活用」という言葉を認識はしているものの、自社での具体的な活用イメージができていないため、副業・兼業をしたい人材に対して、受け入れたいという企業が少ないのが現状です。

そこで、副業・兼業人材を今後活用するための参考としていただくため、先進的に取り組まれている企業・事業者の皆様の事例を取りまとめ、広く紹介することといたしました。

本資料を通して、副業・兼業に取り組む皆様の輪が大きく広がっていくことを期待しています。

2023年4月

近畿経済産業局 地域経済部 地域経済課

目次

● はじめに

01

● 活用事例

01	株式会社幸池商店（福井）	製造業	組織改革	03
02	株式会社ヤサカ（滋賀）	販売業	デジタルマーケティング	05
03	近江ユニキャリア販売株式会社（滋賀）	卸売業・小売業	業務改善（経理部門）	07
04	昭電工業株式会社（京都）	電気工事業	人材採用	09
05	丹後自動車振興株式会社（京都）	サービス業	市場分析	11
06	朝日熱処理工業株式会社（大阪）	製造業	新製品開発	13
07	一般社団法人キャリアラボ（大阪）	教育サービス業	事業理念の見直し	15
08	株式会社たびぞう（兵庫）	観光業	ビジネスモデルの分析	17
09	ハートスフードクリエーツ株式会社（兵庫）	飲食業	業務改善（経理）	19
10	奈良スバル自動車株式会社（奈良）	販売業	デジタルマーケティング	21
11	株式会社オカザキ紀芳庵（和歌山）	卸売業	新店舗立ち上げ	23

● 編集後記

25

業種

製造業

依頼内容

組織改革

副業人材と共に、全社員を巻き込んだ組織の戦略的強化に挑む

代表取締役社長 幸池 亮

概要

主要食のお米をはじめ、米菓や日本酒などの原材料用米の製造・販売を行う株式会社幸池商店。勤怠管理システムの見直しをきっかけに、さらなる経営力強化を目指した組織改革のため副業・兼業人材を活用された幸池社長にお話を聞きました。

－副業・兼業人材を活用したきっかけについて教えてください。

喫緊の経営課題ではなくても「いつか見直したい」という課題は、どの企業にもあると思います。当社にも同じような悩みがありましたが、中小企業なので既存の人材やノウハウだけではなかなか取り組む余裕がなく、後回しになっていました。

その中の1つが勤怠管理システムのIT化です。当時、社内で統一されたシステムがなく、一部、紙ベースで出勤を管理している部署があったことが課題でした。そもそも、どのシステムを導入し、ベンダーとどのようにやりとりすれば良いのがよく分からず、導入に踏み切れないのが実情でした。

そんなとき、経営支援機関の方から、副業・兼業人材の活用を提案していただきました。専門スキルをもつ優秀な人材がアドバイスをくれるのであれば心強いと思い、まずは勤怠管理システムのIT化を依頼しようと考えました。

－どのような人材を求めていましたか？

履歴書上のスキルよりも、面接時に話した内容や人柄を重視して選びました。というのも、応募してくださった方は皆さんスペックが高く、スキルだけでは選びきれなかったからです。そこで、プロジェクトを円滑に進めるためにも「提案内容」や「話しやすさ」などを見て選考しました。

中でも、今回依頼したSさんの提案内容は印象的でした。面接で当社の想いをお伝えしたところ、「勤怠管理ではなくもっと根本的に組織改革する必要がある」というアドバイスがあり、そのための提案をしてくれました。私自身も納得でき、期待以上の提案内容だったため、ぜひこの方と一緒に挑戦したいと思いました。他にも同様の基準で2名の方を採用しました。

－どのようにプロジェクトを進めていきましたか？

週1回、オンラインツールを用いて会議を行っています。初回は、3名の副業・兼業人材にリアルで集まってもらい、顔合わせと業務の役割分担を行いました。

Sさんはプロジェクトの中心的な役割を担い、方針の決定やスケジュール管理をしてくれています。オンラインの共有スペースを使うことで、漏れのない情報共有や他の業務との連携が実施できています。

Sさんの提案に沿って、会社としての骨組みを作るために必要な人事戦略や社内規程、行動指針の策定に取組ました。

策定にあたっては、社員にヒアリングを行うなど、会社全体を巻き込みながら進めていただいています。



工場の様子

副業・兼業人材活用の背景

- 自社の経営力強化のために組織の見直しを行いたい
- 勤怠管理を見直すため副業人材を募集したことをきっかけに、根本的な組織改革に着手したい

副業・兼業人材の業務内容

依頼内容：組織の戦略的強化
契約形態：業務委託契約（準委任契約）
契約期間：1年半（継続中）

※取材時点（2023年1月）

副業・兼業人材活用の成果



- 自社の組織改革（行動指針の策定など）に取り組めた
- オンラインツール活用のスキルが身についた
- 副業人材のプロジェクトの進め方のノウハウを従業員に共有できた

－副業・兼業人材活用にあたり、工夫したことや心がけていたことがあれば教えてください。

副業人材からの提案内容には基本反論しないというスタンスを心がけていました。もし、自分たちの想像の範囲内でしか提案を受け付けなければ、外部人材に依頼した意味がないと思い、根本的な思いや狙いが納得できるのであれば副業人材のアイデアに乗っかってみることにしました。そのため、自分たちだけでは取り組まないような業務にチャレンジすることができました。

－実際に副業・兼業人材を活用されて、変化や成果はありましたか？

社長や役員だけでなく、全社員を巻き込みながら自社の行動指針（ミッション・バリュー）を作成することができました。そして、従業員への教育や業務フローの見直しなど、組織の在り方を強化するための、根本的な部分の改革に取り組んでいます。

また、オンラインツール活用のスキルが身についたことはもちろん、優秀な人材の業務の進め方を近くで見ること、従業員の意識が変わりました。これまで自分の担当業務メインで、社内横断的なプロジェクトに関わるのがなかったのが、非常に良い経験となりました。

－最後に、副業・兼業人材を活用した感想をお聞かせください。

副業・兼業人材を活用するということは、今まで知り合うことができなかったようなスキル・考え方をもった方と出会えるチャンスです。でも、それは、「自分とは違った意見を持つ異分子を取り込む」という意味では無く、「自社の想いに共感してくれる、気の合う人」を見つけるようなものです。まさに“社長としての友達を見つける”感覚に近いと思いました。

そのためには、副業・兼業人材の方に業務をまるまる投げけるのではなく、一緒にプロジェクトを進めていくという我々の意識も重要です。

今回、優秀な人材と出会え、自分たちだけでは取り組むことができなかった角度から組織の戦略的強化にチャレンジすることができて本当に良かったと思います。



電前外観

副業・兼業人材の声

- 当初は勤怠システムのリニューアルということでしたが、リクエストの内容及び社長のメッセージ内容から、組織の見直しを希望されていると読み取ることができました。そこで、私の得意分野である「戦略立案」のスキルを活かして貢献したいと思い応募しました。
- 社長だけでなく全社員の方を巻き込みながら、会社としてあるべき姿を真摯に考えています。目的の達成のために、学びながら刺激し合っていることに喜びを感じています。
(Sさん/コンサル業)



株式会社幸池商店

代表者名	代表取締役 幸池 亮
住所	福井県小浜市遠敷8丁目403
TEL	0770-56-0029
URL	https://www.kouike-syouten.com/index.html

業種

販売業

依頼内容

デジタルマーケティング



ECサイトを活用して、「お米のヨーグルト アレルノン」の販路を拡大する

代表取締役 八坂 肇

概要

福祉用具のレンタル・販売、介護リフォーム、乳酸菌を活用した「お米のヨーグルト アレルノン」の製造販売など、これからの超高齢社会に向けた事業を幅広く展開している株式会社ヤサカ。

ECサイトでの販売強化のために、副業・兼業人材を活用された八坂社長にお話を聞きました。

ー副業・兼業人材を活用したきっかけについて教えてください。

健康に役立つ乳酸菌を活用した「お米のヨーグルト アレルノン」を製造販売しています。3年前に工場を設立し、事業拡大することにしました。

コロナ前は、販売代理店やスーパー等に訪問して販路開拓をしていましたが、コロナの影響で思うように営業活動ができず、ECサイトでの販売を強化しようと思ったのがきっかけです。

EC販売は開始していましたが、さらに販路を拡大するためには何をすればいいのか、という問題は社内では解決できないと思い、専門家の力を借りようと滋賀プロフェッショナル人材戦略拠点に相談したところ、副業・兼業人材の活用について紹介いただき、試しにやってみようと思いました。

ーどのような人材を求めていましたか？

デジタルマーケティングを専門領域にしている方がいいなと思っていましたが、応募いただいた方は全員求めるスキルをお持ちの方でしたので、面接では、一緒に仕事をしたいと思える人かどうかを大事にお話をするようにしていました。

解決方法を提案いただくにあたり、中小企業が目線で寄り添ってアドバイスをいただける方かどうか決め手の一つになったと思います。

今回依頼したTさんは、これまでに中小企業の支援実績があることと、面接でお話したときに人柄の良さに惹かれて、この人と一緒に仕事をしたいと思ったので、依頼することにしました。

ー新製品開発について、どのようにプロジェクトを進めていきましたか？

Tさんには、最初に製品のコンセプトやそれに対する思い、今後獲得したいターゲット層についてお伝えしてから、ECサイトの売上げ分析をお願いしました。

その後は、オンラインコミュニケーションツールでの情報交換に加えて、毎週のオンラインミーティングで、広報媒体別の売上実績の共有や広報戦略に関するアイデア出しを行いました。副業・兼業人材の方からは、ECサイトの改修だけでなく、ECサイトと連動させたWEB広告についても提案いただいたので、すぐに実践し、効果分析できるように取り組みました。

最初は私とTさんでやりとりをしていましたが、実際の作業段階に入ると広報担当の社員も加わり、社内へのノウハウ移転もできるように、一緒に取り組みました。



報告レポート

副業・兼業人材活用の背景

- 販路拡大のために、ECサイトでの販売を強化したい
- WEBマーケティングの効果的なやり方がわからない

副業・兼業人材の業務内容

依頼内容：デジタルマーケティング
契約形態：業務委託契約（準委任契約）
契約期間：1年

※取材時点（2023年1月）

副業・兼業人材活用の成果



- WEB広告など、新しい媒体を活用した広報が可能となった
- 新しいターゲット層へのアプローチのきっかけとなった
- 社内のWEBマーケティングのスキルが向上した

ー副業・兼業人材活用にあたり、工夫したことや心がけていたことがあれば教えてください。

最初に、広報にかけられる予算規模についてお伝えすることで、Tさんが提案しやすい雰囲気作りを心がけていました。

また、面接の段階から業務内容だけでなく、雑談も交えたコミュニケーションを積極的に行うことで、何でも言い合える関係性となれるように意識していました。

広報戦略についての取組方針が決まると、WEB広報やECサイト改修等の運用面については担当社員に任せることで、社員も意欲的に取り組んでくれたと思います。

ー実際に副業・兼業人材を活用されて、変化や成果はありましたか？

中小企業の現場に寄り添いながらも、データ分析結果に基づいた納得できる改善策を提案いただけたので、今後獲得していきたいターゲット層を明確にすることができました。

当初掲げていた売上目標は達成できませんでしたが、数値的なところではなく、Tさんを通してSNSの活用など新しいことにチャレンジできたことがよかったです。

また、業界のことを知らない人が入ることで、製品の見せ方など、柔軟な発想でアイデア出しをしていただけて、私たちにとっても新しい気づきがたくさんありました。

自分たちでは思い浮かばなかったWEB広告のやり方なども学ぶことができ、社内のWEBマーケティングスキルの上にも繋がっていると思います。

ー最後に、副業・兼業人材を活用した感想をお聞かせください。

今回の取組を通して、社内としても自社に足りないところを埋めてくれる副業・兼業人材を活用するという選択が浸透したように思います。活用できる領域があれば、今後も積極的に試していきたいと思っています。

自社に足りないスキルを埋めてくれる専門人材と聞くと、すぐに結果を求めてしまうかもしれませんが、成果にこだわらず、まずは一緒に仕事をしたいと思える人と出会えるきっかけと思い、寛容な気持ちで挑戦してみることが大切だと思います。



会社の外観

副業・兼業人材の声

- 自身の経験やスキルが活かせるデジタルマーケティングの領域で、地域に貢献できる場所がいいなと思っていました。今回応募を決めた理由は、取扱製品に興味があったこと、面接で八坂社長とお話をする中で、一緒に仕事をしたいと思えたことが一番の理由です。

- こちらの提案内容を前向きに捉えていただき、社員の方も一緒に作業をする姿勢で前向きに取り組んでいただけたおかげで、楽しく仕事できました。（Tさん／IT企業）



株式会社ヤサカ

代表者名	代表取締役 八坂 肇
住所	滋賀県高島市今津町弘川273-10
TEL	0740-22-2751
URL	https://www.daisuki-kaigo.com/

業種	卸売業、小売業	依頼内容	業務改善（経理部門）
 自社にないスキルを求めて外部のIT人材を活用し、社内DXを推進！ 代表取締役社長 児島 多鶴子			
概要	独自の物流ノウハウと充実のサービス内容で、顧客の「頼れるパートナー」として建設機器やフォークリフトの販売・レンタルなどを行う近江ユニキャリア販売株式会社。 社内DX推進における新システム導入のために、副業・兼業人材を活用された児島社長にお話を聞きました。		

－副業・兼業人材を活用したきっかけについて教えてください。

2021年に社内システムのIT化を図り、DX推進を目指しました。具体的には、財務や顧客管理まで一貫した新基盤システムを構築しようと考えていました。

ただ、システムの展示会を訪問しても、どれが自社に合うのかよく分からず、悩んでいました。そもそも、システム構築のためにはITスキルを持った人材が必要でしたが、当時そのようなIT人材は社内にはおらず、DXの推進に限界を感じていました。

そこで、滋賀プロフェッショナル人材戦略拠点に相談したところ、「必要なスキルを持った人材が社内にはいないならば、社外の人材を活用すればよい」と副業・兼業人材活用の事例を紹介してもらいました。目から鱗が落ちるとはまさにこのことで、ぜひ活用したいと思いました。

－どのような人材を求めていましたか？

求めていた人材としては、バックオフィス業務に詳しく、自動化、効率化等の業務に知見のある方です。

依頼内容がITシステムの導入ということもあり、専門的なスキルやこれまでの経験を重視して人材を募集しました。滋賀プロフェッショナル人材戦略拠点の方が相談に乗ってくれたので、求人像もスムーズに決めることができました。

募集開始後、即日で10名程度の応募があり、申込数が想定よりも多く驚きましたが、多数の応募の中から、求めていたスキルを持つNさんと出会うことができました。

実は、支援機関に相談してから契約までたった3日というスピード感で決まったのです。どうしても欲しかった人材とこれほどまで手軽に出会うことができるのも、副業・兼業人材活用の強みだと感じました。

－どのようにプロジェクトを進めていきましたか？

Nさんとは月に2、3回程度、会議を開催し、自社の課題やどのようなIT化を目指していきたいのかというイメージをしっかりと共有することで、最適なシステムの提案を行ってくれました。

また、ベンダーとのやりとりもNさんが担ってくれました。システムの活用方法についても、社員にアドバイスしてくれたため、新しいシステムを導入することができました。



打合せの様子

副業・兼業人材活用の背景

- 社内DX推進のため、基盤システムを導入したい
- ノウハウがないため、何から着手すれば良いかわからない

副業・兼業人材の業務内容

依頼内容：基盤システム導入

契約形態：業務委託契約（準委任契約）※現在は顧問契約

契約期間：1年半

※取材時点（2022年10月）

副業・兼業人材活用の成果



- 自社にあった基盤システムを導入できた
- 社員のITスキルアップに繋がった
- DX推進による働きやすさの改善や生産性の向上への期待が高まった

ー副業・兼業人材活用にあたり、工夫やここが良かったと思うことがあれば教えてください。

最初の1、2か月はNさんを紹介してくれた人材会社の方が一緒に会議に参加してくれました。副業人材の活用は初めてだったので、プロの方が伴走してくれることは心強かったです。

また、今回、なぜ副業人材を活用するのか、どのような業務を依頼しているのかを事前に社員にきちんと共有していました。社員もNさんの役割を理解し、同じ目的意識をもってもらったことで、社員からも積極的に質問できる環境づくりができたのではないかと思います。

ー実際に副業・兼業人材を活用されて、変化や成果はありましたか？

今回、IT人材を活用することにより、自信をもって変化していけるようになりました。新システムの必要性は、前から感じていましたが、どのように取り組めば良いのかわからず、はじめの一步が踏み出せずにいました。そこで、外部の方を活用し、舵取りのチェックをしてもらうことで、正しい方向性に進んでいけるという安心感が生まれました。

また、いろいろなITの知識を得ることもできました。社員との関係性も良好で、システムの使い方の指導を通して社員のITスキルアップに繋がっていると感じます。

現在もシステム改修や新機能の導入を進めていますが、今後、さらなる働きやすさの改善や生産性向上に繋がることを期待しています。

ー最後に、副業・兼業人材を活用した感想をお聞かせください。

はじめは、軽くアドバイスをもらおうという感覚で始めたため、ここまで継続して活用するのは予想外でした。

自分たちだけでは思いつかないような提案をたくさんしていただけたので、活用して良かったです。

一方で、副業人材の活用が上手くいくためには、社内の受入体制の整備や、人材との相性も重要だと思います。

上手く活用できれば、とても会社のためになる魅力的な制度ですので、ぜひ多くの企業に活用してほしいです。



フォークリフト

副業・兼業人材の声

・社内DX推進にお困りだったので、得意分野を存分に提供したく、一緒にお仕事をさせていただきました。「目的」「目標」「手段」をしっかりと整理するマインドセットから取り組むことで、組織としての確な課題解決を進めることができています。

・新しい取組に対して、抵抗どころか楽しんで協力してくださる方ばかり。このような前向きな組織は間違いなく成長を続けるので、私自身も素晴らしい刺激を日々いただいています。

(Nさん／IT企業勤務)



近江ユニキャリア販売株式会社

代表者名	代表取締役社長 児島 多鶴子
住所	滋賀県近江八幡市上田町84-7
TEL	0748-37-7700
URL	https://www.omi-uc.co.jp/

昭電工業株式会社（京都）

業種

電気工事業

依頼内容

人材採用



副業・兼業人材の力をお借りして、人事採用の長年の悩みを解決したい

代表取締役 目見田 園子

概要

電気設備工事や空調工事に関する事業を展開し、京都府北部地域を中心に生産活動に必要な電気設備の設計・施工・メンテナンスを行っている昭電工業株式会社。

人事採用の担当者も不在で、人事採用の取組方針について見直す機会が欲しいと、副業・兼業人材を活用された目見田社長にお話を聞きました。

ー副業・兼業人材を活用したきっかけについて教えてください。

京都北部エリアという地域特性もあり、以前から人材採用には課題を感じていましたが、目先の業務に追われていて、やるべきことを後回しにしている状況でした。

また、私自身が人事採用業務を兼任していることもあり、どうすれば求める人材を確保できるのか、地域の金融機関や京都プロフェッショナル人材戦略拠点に相談したところ、副業・兼業人材の活用についてご紹介いただき、人事採用を専門領域とされている人の力を借りてみようと思ったのがきっかけです。

民間求人広告やハローワーク等を活用して求人募集をしても思うような成果が得られず、優秀な人材を採用するためには、さらにどのような取組をすればいいのかわからない状況であったため、副業・兼業人材の方と一緒に考える機会があればいいなと思いました。

ーどのような人材を求めていましたか？

有料求人広告などの広告プロモーションの提案だけでなく、会社の理念に寄り添って、一緒に考えてもらえる人がいいなと思っていました。また、社長の右腕的存在として、悩みが打ち明けられるよう同年代の方が適しているのかなとも考えていました。

今回依頼したKさんは、大手企業での人事・採用経験が豊富なところ、地方出身で京都北部エリアの地域特性を理解いただけそうところが好印象でした。面接をした際、中小企業の現場に寄り添った提案をいただき、この人と一緒に仕事をしたいと思ったことが決め手になりました。

ーどのようにプロジェクトを進めていきましたか？

最初の1か月は、採用に関する悩みや採用にかけられる予算などをありのままお伝えして、現状を理解いただくことから始めました。

そして、当社が出席する合同企業説明会にも参加いただき、その場で感じた改善点などを提案してほしいとお願いしました。

Kさんからは、出展ブースの装飾や説明会での対応方法など、面接までの次のステップに繋げるポイントについて具体的に提案いただき、すぐに実践することにしました。

毎週のオンラインミーティングでは採用担当の社員も参加し、広報動画作成など社内一体となって取組を実施することにしました。



説明会の出展ブース

副業・兼業人材活用の背景

- 求人を出していても、なかなか人材採用ができない
- 人事採用の専任担当者が不在で、優秀な人材を採用するために何を改善すればいいのかわからない

副業・兼業人材の業務内容

依頼内容：人材採用
契約形態：業務委託契約（準委任契約）
契約期間：10か月（継続中）

※取材時点（2022年12月）

副業・兼業人材活用の成果



- 合同企業説明会で心がけるポイント（出展ブースの見せ方、応対方法など）について学べた
- 自社の魅力を再発見できた
- 社員の成長意欲の向上に繋がった

ー副業・兼業人材活用にあたり、工夫したことや心がけていたことがあれば教えてください。

最初は、外部の人と仕事することに抵抗がある社員もいましたが、小さな成功体験を積み重ねることで、Kさんのおかげで良い変化が起きていることを実感してもらえるように、すぐに実践できるものはその場で実践するなど、できることから取組を進めました。

また、社員だけに任せるのではなく、Kさんと一緒に合同企業説明会に参加するなど、社員の意識が変わるきっかけとして、自ら率先して取り組むように心がけていました。

ー実際に副業・兼業人材を活用されて、変化や成果はありましたか？

合同企業説明会の現場ですぐに実践できる具体的なアドバイスをしていただけたことで、他社との差別化を図ることができました。ブース訪問者数も増加するなど手応えを感じるようになり、新卒学生の採用にも繋がったと思います。

また、採用活動に活気が出てきたことにより、採用活動に関わる社員の成長意欲が向上したと思います。社員から「現場の課題解決に向けた会議をしたい」と提案があり、Kさんには、採用活動だけでなく、社員向けの研修も依頼するなど、人事部長的な立場で活躍いただいています。

ー最後に、副業・兼業人材を活用した感想をお聞かせください。

副業・兼業人材を活用することは、最初はどのような方が来るのかわからないということもあり、勇気が必要だと思いますが、実際に依頼してみると、第三者の視点から見た自社の魅力を再発見できたり、新しい気づきを得るいい機会になると思います。

また、会社の方向性を考える上で、冷静に評価いただける相談相手がいることは非常に心強いと感じています。

今後も、業務改善や営業力強化など、自社が抱えている課題について、専門スキルを持つ方のお力を借りて、問題解決に取り組んでいきたいと思っています。



従業員一同

副業・兼業人材の声

- これまでの人事分野でのキャリアが活かせると思い、依頼内容に関心がありました。また、目見田社長の思いに共感し、一緒に悩みを解決できる手助けができればと思い、応募することに決めました。
- 今回の取組を通して、中小企業の現場に入って、地方ならではの悩みを肌で感じることで、ビジネスモデルの違いなど新しい気づきがあり、自分自身の視野が広がったと思います。
(Kさん／個人事業主)



昭電工業株式会社

代表者名	代表取締役 目見田 園子
住所	京都府舞鶴市字上安久135-1
TEL	0773-75-1726
URL	http://www.syouden-k.co.jp/

丹後自動車振興株式会社（京都）

業種

サービス業

依頼内容

市場分析

（出所）北近畿経済新聞提供

自動車教習所を取り巻く環境の変化に対応するために

代表取締役社長 中村 俊幸

概要

京丹グループの一社として他に関連会社を6社有し、自動車教習所からホテル、飲食業まで多角的に経営している丹後自動車振興株式会社。

設備投資を検討する上で、自動車教習所を取り巻く環境の変化について市場分析をするために、副業・兼業人材を活用された中村社長にお話を聞きました。

ー副業・兼業人材を活用したきっかけについて教えてください。

2019年に社長に就任して以来、自動車教習所の将来について考えるようになりました。昨今、自動車業界で電気自動車や自動運転の技術開発が加速しており、車の在り方が大きく変化している中、教習所も変革期を迎えるだろうと感じていました。

設備投資をして事業を拡大したいものの、事業戦略を立てる上で情報が不足していると思い、教習所を取り巻く環境の変化について市場分析をすることからはじめました。

しかし、社内に市場分析ができる人材がいるわけでもなく、京都プロフェッショナル人材戦略拠点に相談したところ、副業・兼業人材の活用について紹介いただき、費用対効果も高いことを知り、活用することにしました。人材を募集したところ、求める人材がすぐに見つかりました。

ーどのような人材を求めていましたか？

自社に市場分析に関するノウハウがないので、市場分析を専門領域とされている方がいいなと思っていました。

募集前は、誰も手があがらないのではないかと心配していましたが、実際には10人以上の方から応募いただき、結果的に、3人の方に業務を依頼することにしました。

自動車業界の未来について一緒に考えてくれる人を求めていたので、面接の際は、自動車産業やモビリティ革命などに関心がある人かどうかを確認するようにしていました。

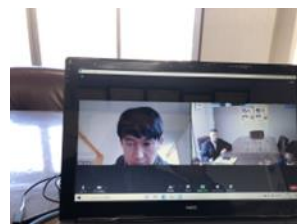
ー新製品開発について、どのようにプロジェクトを進めていましたか？

最初の1か月は、自社の事業概要や自動車教習所の現状、地域特性などを丁寧に説明し、自社の現状を知ってもらうことから始めました。

週1回のオンラインミーティングでは、一週間の調査結果をレポート形式で報告してもらい、さらに深掘りをしてほしい内容や求める情報についてお伝えしました。

今回は、3名の方に依頼しましたが、社員3名と副業・兼業人材1名の4人1チームの合計3チームを作り、それぞれの視点でリサーチしてもらいました。

そして、各分析結果を統合し、今後の投資計画を立てるために事業計画書案を作成しました。



オンラインミーティングの様子

副業・兼業人材活用の背景

- 設備投資をして事業を拡大したい
- 事業戦略を立てる上で情報が不足しており、社内に市場分析ができる人材がいない

副業・兼業人材の業務内容

依頼内容：市場分析
契約形態：業務委託契約（準委任契約）
契約期間：1年半（継続中）

※取材時点（2022年12月）

副業・兼業人材活用の成果



- 自動車教習所業界の動向について、市場分析ができた
- リサーチ結果に基づいた投資計画の基本方針である事業計画を作成できた
- 新たな取組により、社員の意識変化に繋がった

（出所）北近畿経済新聞提供

ー副業・兼業人材活用にあたり、工夫したことや心がけていたことがあれば教えてください。

副業・兼業人材を受け入れる前に、オンラインミーティングを気軽にできる環境を整えました。

副業・兼業人材の方と社内の幹部3人が主体となってプロジェクトを進めていましたが、方針が固まってからは、幹部から社内にも定期的に情報を共有することで、社内全体への理解が進むように心がけていました。

また、プロジェクトを進めるにあたり、副業・兼業人材の方に任せきりにならないように、わからないことがあれば自分で調べたり、提案してもらった内容について一緒に考えるなど、伴走できる関係性の構築を心がけていました。



リサーチレポートを確認する中村常務

ー実際に副業・兼業人材を活用されて、変化や成果はありましたか？

今後の自動車教習所業界の動向やモビリティ革命のリサーチ結果に基づき、投資計画の基本方針である事業計画を作成できたことが一番の成果です。

また、社員に対しても進捗報告を定期的に行っていたことで、自動車業界についての理解度が促進され、意識変化に繋がっています。

さらに、副業・兼業人材という社外の人から広い視点で情報収集することができたので、自分自身の視野も広がりました。

ー最後に、副業・兼業人材を活用した感想をお聞かせください。

副業・兼業人材の活用は、どういう人材がいるのかわからないため、最初は怖いと思うかもしれませんが、実際に活用してみると、通常の採用では出会うことができない優秀な人材と出会うことができました。

自社では解決できない悩みを外部の専門スキルを持った方とともに解決でき、やりたいことを実現するために実行力を強化できるきっかけになると思います。

地方の企業にとっては大きなチャンスだと思いますので、まずはやってみることが一番です。

副業・兼業人材の声

- 地方におけるビジネス課題に対して、自分の知見が役に立つと思ったのがきっかけです。また、地方のビジネスの課題とそれを解決するというタスクに関心があり、応募しようと思いました。
- 今回のような難しい課題に対して、調べて仮説を立てていくプロセスは自分の糧にもなったと思います。また、リソースが限られている同社に対して、それなりの知見を提供できたのが良かったです。
（Hさん／個人事業主）



丹後自動車振興株式会社

代表者名	代表取締役社長 中村 俊幸
住所	京都府与謝郡与謝野町字弓木1459
TEL	0772-46-4132
URL	https://bso9718.bsj.jp/

朝日熱処理工業株式会社（大阪）

業種

製造業

依頼内容

新製品開発



オリジナル製品の開発をきっかけに、「金属熱処理」の認知度を向上させたい

代表取締役社長 織田 章宏

概要

ものづくりの一工程である金属熱処理に特化し、様々な精密機械部品の「金属熱処理」や「表面処理」に取り組んでいる朝日熱処理工業株式会社。

「金属熱処理」という加工技術を、特殊な技術としてだけでなく、身近なものとして知ってもらいたいと、自社のオリジナル製品を開発するために副業・兼業人材を活用された織田社長にお話を聞きました。

ー副業・兼業人材を活用したきっかけについて教えてください。

もともと自社のオリジナル製品を通して、金属熱処理の魅力を広く発信したいと考えていました。新型コロナウイルス感染拡大の影響で受注が減少し、会社として新規開拓の必要性があると感じ、新製品開発に取り組むことを決めました。

しかし、これまで受注生産を専門にしていたこともあり、社内に新製品開発ができる人材がいませんでした。そこで、人材総合窓口の大阪プロフェッショナル人材戦略拠点に相談したところ、副業・兼業人材の活用について紹介いただきました。

新製品開発の実績のある方に、短期間のプロジェクト単位で業務を依頼できることを知り、社内にノウハウ移転ができるとともに、人材育成にも繋がると思い、副業・兼業人材を活用することにしました。

ーどのような人材を求めていましたか？

求人募集を出したときは、1人でも応募があればいいと思っていましたが、実際には20人以上の方からの応募があり、大変驚きました。

「新製品開発の実績がある人」や「新規事業立ち上げ経験のある人」から新製品開発に関するアドバイスをいただきたいと思っていました。

また、自社の事業内容に興味を持ち、一緒に悩んで考えてくれる人かどうか決め手の一つになったと思います。その結果、2名の人材に来てもらうことになりました。

ー新製品開発について、どのようにプロジェクトを進めていきましたか？

副業人材2名の方との週1回のオンラインミーティングを基本として、プロジェクトを進めました。

最初の1か月は、自社事業の概要把握や新規事業の方向性についての打合せを重点的に行いました。

そして、営業部門の担当者と一緒に市場・顧客分析をして、新製品開発におけるロードマップを作成しました。

現在は、製造部門の担当者が主体となって、副業人材からアドバイスをいただきながら試作品開発に取り組んでいるところです。

副業・兼業人材の方には、新製品開発のアイデア出し、市場・顧客分析の資料作り等をお願いしました。また、営業戦略や経営に関する相談相手にもなっていると思っています。



打合せの様子

副業・兼業人材活用の背景

- 販路開拓のために自社のオリジナル製品をつくりたい
- 新製品を開発した経験がなく、何からはじめたらいいのかわからない

副業・兼業人材の業務内容

依頼内容：新製品開発
契約形態：業務委託契約（準委任契約）
契約期間：1年（継続中）

※取材時点（2022年9月）

副業・兼業人材活用の成果



- 新製品開発の試作の段階まで進み、実用化に向けて一歩踏み出せた
- 自社だけでは気づけない新製品に関するアイデアを獲得した
- オンラインツール（Web会議システム等）の活用の幅が広がった

ー副業・兼業人材活用にあたり、工夫したことや心がけていたことがあれば教えてください。

最初は業務の切り出しが難しく、何をどこまで依頼すればいいのかわかりましたが、作業時間等を考慮しながら過度な要求をしないように気をつけていました。

通常業務との兼ね合いで、自社での作業が計画どおりに進まないこともありましたが、作業スケジュールを見直すなど工夫して、副業・兼業人材の方に任せきりにならないように取り組みました。

また、社内にノウハウ移転するためには、社員と副業・兼業人材の方との関係性の構築が重要だと思い、プロジェクトの早い段階から社員を巻き込み、一緒に作業を進めるための社内体制を整えました。

ー実際に副業・兼業人材を活用されて、変化や成果はありましたか？

新製品開発のプロジェクトにおいて、ゼロからのスタートだったにもかかわらず、試作品開発の段階にまで進んでいることが一つの成果だと思います。

また、副業・兼業人材という社外の人と打合せをすることで、第三者の視点から見た自社の強みや課題に気づくことができ、自分自身の意識が変化しました。

さらに、副業・兼業人材とのオンラインミーティングを機にWEB会議システムを整えたことで、既存顧客との取引などにおける営業ツールとしての幅も広がっています。

ー最後に、副業・兼業人材を活用した感想をお聞かせください。

新規事業に取り組む上で、専門スキルを持った人材の方の知見を活かせる貴重な機会となりました。

試作品開発から実際の製品開発段階に進む際には、デザイン分野に強い副業・兼業人材を新たに活用したいと考えています。

副業・兼業人材の活用に興味がある方は、まずは「やってみる」ことが大事だと思います。自社で解決できない課題を一緒に考えて解決してくれる人材に出会えると思います。



熱処理設備

副業・兼業人材の声

- 依頼内容で副業の応募先を選定していますが、同社を選んだ理由は、商材に興味があったこと、社長の思いに共感したことが一番の理由です。織田社長や社員みなさまと一緒に作業に取り組む姿勢が感じられ、副業しやすい環境でした。（Aさん／インフラ関連企業）

- 「新製品開発」での求人募集があり、自身の新規事業立ち上げの経験を活かせると思い応募しました。本業のIT分野以外の業務に関わることで、現場目線の重要性に気づけました。（Oさん／IT企業）



朝日熱処理工業株式会社

代表者名	代表取締役社長 織田 章宏
住所	大阪府寝屋川市葛原2丁目9番1号
TEL	072-827-1139
URL	https://www.asahi-nets.com/

一般社団法人キャリアラボ（大阪）

業種

教育サービス業

依頼内容

事業理念の見直し

副業・兼業人材の「新しいブレイン」を活用する可能性

代表理事 松田 剛典

概要

若者のキャリア支援を中心に、高校生・大学生向けのキャリアデザイン講座や社会人基礎力養成講座を提供している一般社団法人キャリアラボ。

テレワークの普及により働き方の多様化が進んだことをきっかけに、新たな取組として自社の事業理念を見直すために、副業・兼業人材を活用された松田代表にお話を聞きました。

ー副業・兼業人材を活用したきっかけについて教えてください。

新規事業の検討や社内体制の強化等、新しいことに挑戦したいと思っていても、ノウハウがなくなかなか踏み出すきっかけがありませんでした。

コロナを機にテレワークが普及したことにより働き方の多様化が進み、世間においても副業・兼業人材の活用が目されるようになりました。現在、私たちは企業向けの働きやすい職場づくり支援をしています。その中で、実体験をもって紹介できるように、新たな取組として自社でも副業・兼業人材を活用してみようと思ったのがきっかけです。

はじめての取組ということもあり、副業・兼業人材の方にどのような業務を依頼すべきかわからなかったため、大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点に相談しました。

相談の結果、自社の事業理念が定まっていなかったということに気づき、副業・兼業人材と一緒に事業理念の見直しをすることにしました。

ーどのような人材を求めていますか？

当社の事業理念について一緒に考える人を探していたので、具体的な専門スキルというより、自社の事業内容に共感してくれる人かどうかを重視して面接を行いました。

多くの方からお申し込みをいただきましたが、今回業務を依頼したNさんは、面談のときに自社の事業に関心を持っていただき、具体的な解決策、やり方まで提案いただきました。また、業務改善を専門分野にされているということもあり、事業について、外部の視点から情報整理していただけたところも決め手でした。

ーどのようにプロジェクトを進めていきましたか？

副業・兼業人材のNさんと社員2名の少人数チームでプロジェクトを立ち上げました。週1回の定例会議で、会社概要や業務内容について説明し、自社の強みがどこにあるのかを一緒に検討していきました。

Nさんには、事業理念の整理とともに、会社説明資料作成も並行してお願いしました。

また、業務内容の整理を進める中で、「会社の事業理念に沿った業務マニュアルを作ることも重要だ」ということが分かり、そこからマニュアル作成にも力をお借りすることになりました。

自社の事業内容が非常に多岐にわたるので、マニュアル作成については他の副業・兼業人材の方にも依頼することとしました。



完成したマニュアル

副業・兼業人材活用の背景

- キャリア支援の社内体制を強化するため、新たな取組として、副業・兼業人材を活用してみたい
- 自社の事業理念を見直したい

副業・兼業人材の業務内容

依頼内容：事業理念の見直し、業務マニュアル作成
契約形態：業務委託契約（準委任契約）
契約期間：6か月（継続中）

※取材時点（2022年9月）

×

副業・兼業人材活用の成果



- 副業・兼業人材の「新しいブレイン」を活用でき、会社に余白が生まれた
- 事業理念に沿った社内の業務マニュアルができ、業務の整理ができた
- 副業・兼業人材の方と共に、その後、新規事業の立ち上げもできた

ー副業・兼業人材活用にあたり、工夫したことや心がけていたことがあれば教えてください。

「いかにしてチームの中に溶け込んでもらうか」を意識していました。リモートワークが中心となるため、最初は意思疎通が難しいこともありましたが、定例会議では業務内容だけでなく、雑談を交えたコミュニケーションを積極的にすることで、いい関係性が構築できたと思います。

また、資料作成などの目に見えるアウトプットが出る業務をなるべく早くお任せして、社員にも副業・兼業人材の能力を理解してもらい、受け入れやすい環境づくりを心がけていました。

ー実際に副業・兼業人材を活用されて、変化や成果はありましたか？

多様な経験を有する副業・兼業人材の方々が関わってくれることで、今までになかった視点や新しい情報が社内一気に流れ込んでくるのが最大の魅力だと思います。

今まで当たり前と思っていた事務作業についても、全く思い浮かばなかった改善策や新しい視点でアドバイスいただくことで、作業効率化に繋がりました。

副業・兼業人材の方と仕事をしていく中で社員の刺激にもつながり、業務の進め方も変化しました。仕事にも余白が生まれ、その後、副業・兼業人材の方と新規事業の立ち上げもできました。

ー最後に、副業・兼業人材を活用した感想をお聞かせください。

副業・兼業人材と仕事をするメリットや効果を実感でき、現在も複数の人材と仕事をして経営を加速させています。必要なときに専門性を持った人材からアドバイスをいただけるのは、非常に心強いです。

今回依頼した方は、スキルはもちろん、人柄も素晴らしい人でした。結果だけ出たとしても、お互いに気持ちよく仕事ができなければ長続きはしないと思うので、これからも人柄を重視しながら、長期的に関係性が継続できる人材の活用を続けていきたいと思っています。

副業・兼業人材を活用する際は、事前にどのような業務を依頼するのか、自社の課題を整理することが重要です。何を依頼していいかわからない方は、まずは地域の経営支援機関等に相談しながら検討するといいかもかもしれません。



セミナー風景

副業・兼業人材の声

- 運営改善を専門領域にしており、事業理念の見直しという求人内容について自身のスキルが活かせると思い、応募しました。マニュアル作りは、業務内容の理解と多数の関係者との調整が大変でしたが、松田代表の人柄と、既存社員の皆様の協力的な姿勢のおかげで、スムーズに進めることができました。（Nさん／個人事業主）
- 新規事業立ち上げのプロジェクトに副業・兼業人材として参加しました。役割分担もしっかりされていて、社員、副業・兼業人材の分け隔てない雰囲気の中で、チームの一員として参加することができました。（Hさん／家事代行業）



一般社団法人キャリアラボ

代表者名	代表理事 松田 剛典
住所	大阪市北区西天満3-5-18 第三新興ビル705
TEL	06-6363-6525
URL	https://kokoswitch.com/

業種

観光業

依頼内容

ビジネスモデルの分析



新たな視点によるビジネスモデルの分析で、自社の強みを発見！

代表取締役 大林 大悟

概要

電動バイクなどで城崎温泉街やその周辺地域を散策するプラン「城崎ぶちたび」を提供する株式会社たびぞう。

コロナ禍を機に生まれたオリジナルサービスを分析するため、副業人材を活用して自社の強みを見える化し、事業拡大に成功した大林社長にお話を聞きました。

ー副業・兼業人材を活用したきっかけについて教えてください。

2019年に起業した当初、ちょうどコロナ禍で売上げがゼロになりました。この危機的状況に立ち向かうため、「城崎ぶちたび」という新たな観光サービスを開始しました。

新サービスを始めてから順調に利用客も増えていった一方で、今後の継続的な成長を目指す上で、自社の新サービスは「何が強みなのか」「どのようにノウハウを守っていけばよいのか」を分析できておらず、一度立ち止まって整理する必要があると感じていました。

そんな中、普段からお付き合いのある豊岡市商工会の方から、「副業・兼業人材を活用してみようか」と提案していただきました。信頼している経営支援機関の方からのアドバイスだったこともあり、是非活用してみたいと思いました。

ーどのような人材を求めていましたか？

私は「とにかく行動してみる」というタイプなので、違うタイプの人がいいなと思っていました。

そして、ひょうご産業活性化センターが開催している「大企業連携プロジェクト」というイベントに参加した際、後に副業・兼業人材となる奥野さんと出会いました。

このイベントでは何人かの副業・兼業人材の方と一緒に自社の経営課題について議論するのですが、奥野さんは、自分と異なる視点で物事を捉え、的確なアドバイスしてくれたのが印象的でした。

ー新サービスの分析について、どのように進めていきましたか？

奥野さんには、月1回現場を訪問してもらいながらプロジェクトを進めています。

最初は、新サービスについてのビジネスモデルの分析をお願いしました。社内会議への参加や、実際にお客さんとやりとりしている現場への訪問を通して、徹底的に自社を分析してもらいました。奥野さんがつくる議事録はすばらしく、論理的なアドバイスをくれるので助かりました。

今はそれ以外にも、奥野さんのスキルを活かして、新人教育やトラブル対応のマニュアル作りにもアドバイスをいただいています。

ちょっとしたことで気軽に相談できる存在です。



打合せの様子

副業・兼業人材活用の背景

- コロナ禍を機に新サービスを開始
- 新サービスを確固たるものとすべく、ビジネスモデルの分析をしてほしい

副業・兼業人材の業務内容

- 依頼内容：ビジネスモデルの分析
- 契約形態：業務委託契約（準委任契約）
- 契約期間：1年（継続中）

※取材時点（2022年12月）

副業・兼業人材活用の成果



- 自社のビジネスモデルを分析することができたことで、強みが可視化され、事業拡大の際に役立った
- 新人教育や、トラブル対応のための社内マニュアルを作成できた
- 社員のモチベーションが向上し、自分ごと化して取り組んでくれた

ー副業・兼業人材活用にあたり、工夫したことや心がけていたことがあれば教えてください。

自社が提供しているのはオリジナルのサービスだったので、まずは現場を見てほしいという思いが強くありました。サービス内容、お客さんと接している場面、城崎の街並みまで実際にすべて見てもらうことで、しっかりと分析してもらうことができたと思います。

そして、今回の取組には、私自身の考えだけではなく、現場で働く社員の考えも反映していかなければならないと思いました。そこで、副業人材に業務を依頼する段階から、現場のマネージャーにも一緒に参加してもらいました。そうすることで、社員と副業人材との信頼関係が生まれたのではないかと思います。

また、私と副業人材とで意見が異なることもありましたが、現場を見て提案してくれる奥野さんの意見は、前向きに受け入れることができました。むしろ、違う視点でアドバイスをくれる人材を求めているので有り難かったです。

ー実際に副業・兼業人材を活用されて、変化や成果はありましたか？

最も大きな成果は、やはり自社のビジネスモデルを分析できたことです。

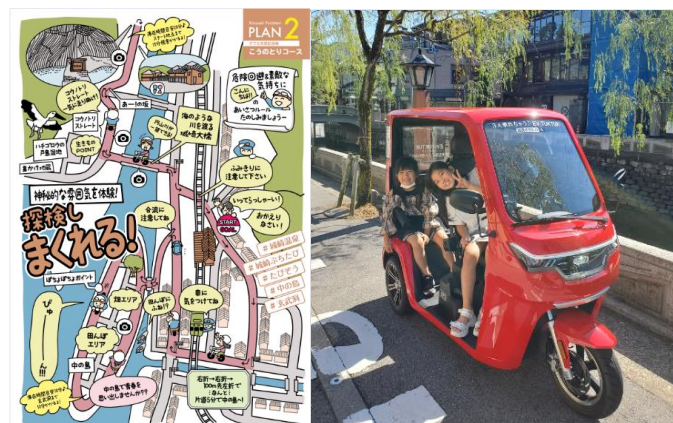
自社の強みは、単なる商品提供（電動バイクなどのレンタル）ではありませんでした。むしろ、レンタル前に「オリジナルマップを用いて社員がコース説明を行う時間」にこそ最大の価値があることに気づきました。利用客の興味やニーズにあわせて説明を変えることにより、旅の体験が特別な思い出になるような仕掛けがあります。そのノウハウこそが我々の強みだったのです。今回分析したことは、2022年に伊勢に事業を拡大した際にも役立ちました。

他にも、社員がプロジェクトに積極的に参加して意見出しを行ってくれるなどの社員の意識変化もありました。

ー最後に、副業・兼業人材を活用した感想をお聞かせください。

今回の取組を通して、「着手すべきだがついつい後回しになってしまっていた課題」を解決できました。

また、自社は小規模の会社なので、社長と社員の距離が近く考え方も似てしまいがちです。そこに、外部の人材が新たな視点を持って入ってくれることにより、社内を見つめ直し、イノベーションが起きるきっかけとなりました。



自社オリジナルの“ぶちたびマップ”

実際のお客様の写真

副業・兼業人材の声

- 普段は品質管理の技術者として、製造業現場の分析等の仕事をしています。今回、同社の「城崎ぶちたび」というオリジナルサービスを知り、代表の大林氏の想いに共感しました。ぜひ、自分の現場を分析するスキルを用いて、同社を支援したいと思いました。
- 今回の取組を通して、自分の支援領域が製造業以外にも広がったことを実感しています。「自分のスキルを再定義してもらえた」という成果がありました。
(奥野さん／技術士（金属部門）)



株式会社たびぞう

代表者名	代表取締役 大林 大悟
住所	兵庫県豊岡市戸牧539-8
TEL	0796-29-1500
URL	https://tavizo.jp/puchitabi

業種

飲食業

依頼内容

業務改善（経理）



社員の意識改革のために、現場目線で業務の見直しをする

代表取締役 西脇 章

概要

「食」をテーマに、給食事業やオリジナルスイーツの製造販売、そしてレストランの運営など、多彩な事業を展開しているハートスフードクリエーツ株式会社。

社員の数字に対する意識を高めるために、業務を見直した上で経理システムを導入すべく、副業・兼業人材を活用された西脇社長にお話を聞きました。

ー副業・兼業人材を活用したきっかけについて教えてください。

2011年の設立以来、右肩上がりの業績で事業を拡大してきましたが、社員が数字に関心がないことを課題に感じていました。これまで経理業務は総務部門に集約していたため、現場の社員全員が数字を意識して業務をすることができていないことが課題でした。

そこで、数字を一元化すると現場の意識も変わるだろうと経理システムの導入について考えはじめました。単にシステムを導入するだけでは、システムの使い方を覚えるだけで数字に対する意識は変わらないと思い、業務の見直しから経理システムの導入までを一貫して考える必要があることに気づきました。

私自身も経理システムの専門知識があるわけではないので、わからないことがあればすぐに質問できるアドバイザー的な立場の人がいると現場からの意見も出やすくなると思い、副業・兼業人材を活用することにしました。

ーどのような人材を求めていましたか？

財務や経理に知見があり、システム導入に詳しい方を探していました。また、現場目線に立って業務改善に繋がる経理システムと一緒に考えてくれる人がいいなと思っていたので、適切な人材がいなかった兵庫プロフェッショナル人材戦略拠点に相談しました。

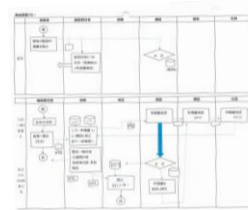
ご紹介いただいた副業・兼業人材のNさんは、面談の際、紳士的で親身になって現場に寄り添った提案をしてくださる方という印象を受けました。そして、経理に知見があり、業務を改善するシステムの導入について長年サポートされてきた方で、まさに当社が探している経験をお持ちの方だったので業務を依頼することを決めました。

ーどのようにプロジェクトを進めていきましたか？

最初の打合せでは、会社概要や業務内容に加えて、現在感じている課題についてお話をし、Nさんに期待していることを明確にお伝えしました。

そして、社員の数字に対する意識を高めるために何をすべきか一緒に検討し、まずは各部署の管理職が集まる会議に参加してもらうことにしました。Nさんから「予算や費用面を踏まえた報告ができる様式にするのはどうか」と提案をいただいたので、報告書フォーマットの作成を依頼して、会議資料として運用することにしました。

また、システム導入においては、経理業務を担っている総務部門の担当者とともに、現状把握や業務の見直しをすることからはじめました。



業務フロー図

副業・兼業人材活用の背景

- 社員の数字に対する意識の低さが課題
- 現場に寄り添った経理システムの導入を検討したい

副業・兼業人材の業務内容

依頼内容：業務改善（経理）
契約形態：業務委託契約（準委任契約）
契約期間：2ヶ月（継続中）

※取材時点（2022年11月）

副業・兼業人材活用の成果



- 経営管理において、数字に対する意識が向上した
- 経理システム導入に向けて、社内のデータ管理スキルが高まった
- 副業・兼業人材の活用が社員にとっていい刺激となり、業務効率化に対する意識が高まった

ー副業・兼業人材活用にあたり、工夫したことや心がけていたことがあれば教えてください。

副業・兼業人材を受け入れる前に、社員に対して、受け入れた目的を丁寧に説明することで、納得の上で前向きに取り組める体制を整えました。

いきなり副業・兼業人材の方が会議に参加すると構えてしまいますが、事前に共有することで、社員も自分事と捉えて、活発な議論ができる環境を整えることができたと思います。

また、普段のやりとりは現場の担当者に任せることで、わからないことがあればすぐに質問できるように、副業・兼業人材とのコミュニケーションが取りやすい環境づくりを心がけていました。



会社の内観

ー実際に副業・兼業人材を活用されて、変化や成果はありましたか？

今回の副業・兼業人材の活用により、業務効率化や社員の数字に対する意識が向上しました。

当社では経理システムの専門知識がないため、システム会社から提案された経理システムをそのまま導入することになります。しかし、プロの知見があれば、当社のレベルに応じて、取捨選択が可能です。

加えて、システム導入する上で、まず社内ですべきことを提案いただけたことも、大変感謝しています。

ー最後に、副業・兼業人材を活用した感想をお聞かせください。

自分では判断が難しい領域で、副業・兼業人材のノウハウを活用できるのは大きなメリットだと思います。

新たな出会いが成長のチャンスに繋がると思っています。「死ぬこと以外はかすり傷」という気持ちで、これからはあらゆることにチャレンジしていきたいと思っています。

副業・兼業人材の活用に関心がある方は、やらない理由を探すより、まずはやる理由を探してみたいかがでしょうか。社員と同じように、スキル・経験を持ち寄ってミッション実現に共に向かえる仲間が見つかると思います。

副業・兼業人材の声

- 依頼内容を聞いたときに、自身のスキルを活かした支援ができると思い、参加することにしました。また、最初に面談をしていただいたときに、西脇社長の「現場を大切にする」という思いに共感したことも理由の一つです。
- 社員の皆様も、熱心に向き合っていただけたおかげで、社内の意識変化が生まれたと思います。（Nさん／個人事業主）



ハートフードクリエーツ株式会社

代表者名	代表取締役 西脇 章
住所	兵庫県神戸市東灘区御影石町4丁目15番15号 Nビル2階
TEL	078-891-5401
URL	https://heartoss.co.jp/

奈良スバル自動車株式会社（奈良）

業種

販売業

依頼内容

デジタルマーケティング



攻めの経営戦略として、デジタルマーケティングの基本からはじめる

代表取締役社長 高木 信一

概要

奈良県内でスバル車の新車・中古車・部品用品の販売、自動車整備、自動車保険などを取り扱っている奈良スバル自動車株式会社。

攻めの経営戦略としてデジタルマーケティングのノウハウを得るために、副業・兼業人材を活用された高木社長にお話を聞きました。

ー副業・兼業人材を活用したきっかけについて教えてください。

私たち販売代理店は、メーカーが掲げる方針やマニュアルに沿って業務を進めますが、そこにオリジナルの取組を追加して、他社との差別化を図っています。

昨今、注目されているITやデジタル技術を用いた新しい販売手法に関心はありましたが、実際に取り組むきっかけがありませんでした。

日頃から経営相談等でお付き合いがあった奈良プロフェッショナル人材戦略拠点に相談したところ、副業・兼業人材の活用について紹介いただきました。

IT専門のプロ人材からデジタルマーケティングスキルのノウハウを教えてもらいながら社内の人材育成に取り組むことができると思い、活用することに決めました。

ーどのような人材を求めていましたか？

依頼する業務はデジタルマーケティングと決めていましたので、ITスキルをお持ちの方がいいなと思っていました。

副業・兼業人材の活用前は、オンラインでのやりとりで馴れていなかったこともあり、リアルで面接をして、実際に週1回職場に来ていただけるかどうかを重視していました。

また、プロフェッショナル人材戦略拠点の担当マネージャーも面接に同席していただき、自分たちでは気づけない視点で雇用条件や経歴に関する質問をしていただいたこともあり、今回依頼したSさんに決めることができました。

ーどのようにプロジェクトを進めていきましたか？

Sさんには、週1回職場まで来ていただき、私と幹部2人、担当1人の4人で、ミーティングをしました。

最初の3か月は、自社の概要や社員が日頃から感じている課題等についてお伝えし、現状を理解いただいた上で、目指すゴールについて議論を重ねました。

4か月目からは、担当社員がメインとなり、WEB広告やオンラインでの接客など、Sさんから提案があったデジタルマーケティングの基本を勉強しながら、できることから取組を進めました。

Sさんには、デジタルマーケティングを活用した営業力強化に向けた提案だけでなく、社員のデジタルスキルが向上するよう人材育成についても業務として依頼しました。



打合せの様子

副業・兼業人材活用の背景

- 今後の経営戦略を考える上で、デジタルマーケティングの基本について学びたい
- 社内のITリテラシーを向上させたい

副業・兼業人材の業務内容

依頼内容：デジタルマーケティング
契約形態：業務委託契約（準委任契約）
契約期間：1年

※取材時点（2023年1月）

副業・兼業人材活用の成果



- デジタルマーケティングの基本を学ぶことにより、販売戦略を考える土台ができた
- 社内のITリテラシーが向上した
- 社内でMAシステムを導入活用する等、一部で成果が出始めた

ー副業・兼業人材活用にあたり、工夫したことや心がけていたことがあれば教えてください。

副業・兼業人材の活用による達成目標は具体的な数値としては決めずに、最初から期待値を上げすぎないようにしていました。

まずは、お試しで活用してみて、合わなければすぐにやめようという気持ちではじめてことが、結果的にうまくいったと思います。

また、今回依頼したSさんは、わからないことはすぐに相談できる先生のような側面もありましたが、自走化を見据えて最初から期限を決めていたことで、社員も自ら学ぶ意欲を持ち、社内のITリテラシーの向上に繋がったと思います。

ー実際に副業・兼業人材を活用されて、変化や成果はありましたか？

今回の取組を通して、デジタルマーケティングの基本を理解することができ、担当社員を中心に、社内のITリテラシーの向上に繋がったことが一番の成果です。

現場では、オンラインツールを活用した営業活動や、マーケティングオートメーション（MA）導入によりこれまで以上にキメ細かい顧客管理が出来るようになり始めています。

また、副業・兼業人材の方の考え方や外から見た社内の課題など、新たな視点での気づきもあり、自分自身にとってもビジネスの在り方を考える良い機会となりました。

ー最後に、副業・兼業人材を活用した感想をお聞かせください。

デジタルマーケティングで成果を出すためには、まだまだ時間がかかると思いますが、最初の一步を踏み出せるいいきっかけになりました。

やりたいことはあるけれど、社内に知見がない。そのときは、まずは一步踏み出して、外部の力を借りることも一つだと思います。きっと一緒に解決してくれる人材が見つかるはずです。



CROSSTREK

副業・兼業人材の声

- 依頼内容を見たときに、求めているニーズがよくわかり、自身のITスキルを活かせると思い、応募することに決めました。面接をする中で、高木社長の熱意も伝わり、一緒に仕事をしたいと思えたことも理由の一つです。
- デジタルマーケティングという新しい取組に対して、高木社長を筆頭に全社が前向きで、やりがいを感じながら取り組むことができました。
(Sさん／個人事業主)



奈良スバル自動車株式会社

代表者名	代表取締役社長 高木 信一
住所	奈良県橿原市曲川町6-19-17
TEL	0744-22-1331
URL	https://www.narasubaru.jp/

株式会社オカザキ紀芳庵（和歌山）

業種

卸売業

依頼内容

新店舗立ち上げ

副業・兼業人材とともに、奈良県に初出店の新店舗立ち上げを実現！

代表取締役 岡崎 悦也

概要

地域貢献ナンバーワンを目指し、お土産物・食料品の卸売及び地元農産物を使用したオリジナル商品の企画開発を行っている株式会社オカザキ紀芳庵。

コロナの影響による売上げ減少を機に、新たな販路開拓のため新店舗を立ち上げることを決意し、副業・兼業人材を活用された岡崎社長にお話を聞きました。

ー副業・兼業人材を活用したきっかけについて教えてください。

コロナ禍によって、観光客が減り、当社の売上が厳しい状態になっていました。そこで新たな販路先として、これまで少しずつ準備を進めていた新店舗の立ち上げを本格的に考えるようになりました。

しかし、これまで店舗を立ち上げた経験もなく、何から取り組めばいいのかわからなかったため、和歌山産業振興財団（和歌山プロフェッショナル人材戦略拠点）に相談したところ、副業・兼業人材の活用を紹介いただきました。

新店舗の立ち上げだけでなく、店舗運営を長期的なスパンで考えてみると、外注で丸投げするのではなく、専門性を有した副業・兼業人材に関わっていただくことで、自社においてもノウハウを学べると思い、副業・兼業人材を活用することを決めました。

ーどのような人材を求めていましたか？

店舗オープン時期を決めていたので、短期間（3か月）で準備を進められるように新店舗立ち上げ経験のある人がいいなと思っていました。

求人を出すと10人以上の方から応募があり、経歴やスキルなど優秀な方ばかりで選定に苦労しましたが、新店舗の現場責任者も面接に同席してもらい、一緒に仕事したいと思える人かどうかを意識して選定しました。

今回依頼したWさんは、広告代理店勤務で店舗立ち上げのノウハウを有していたこと、店舗立ち上げエリアである奈良に土地勘があったこと、そして面接の段階からオープンまでの具体的なスケジュールや工程を提案いただけたことで安心して任せられると思い、依頼することになりました。

ーどのようにプロジェクトを進めていきましたか？

現場責任者とWさんで打合せをして、出店場所や取扱商品など、当社の目指す方向性について知ってもらうことから始めました。

ただ、店舗詳細は決まっていなかったので、Wさんに市場分析を依頼し、その分析結果を踏まえながら商品ターゲットや店舗コンセプトについて、一緒に考えました。

具体的な店舗イメージができた後は、運用面については現場責任者に任せていたので、責任者とWさんが中心となって店舗オープンまでに必要な作業を進めてもらいました。

また、Wさんには、全体の進捗管理だけでなく、広告代理店勤務のノウハウを活かして、広報物の作成や店内の内装のブランディングもお願いしました。



奈良に立ち上げた新店舗

副業・兼業人材活用の背景

- 新たな販路先開拓として新店舗を立ち上げたい
- これまで新店舗を立ち上げた経験がなく、何から取り組めばいいのかわからない

副業・兼業人材の業務内容

依頼内容：新店舗立ち上げ
契約形態：業務委託契約（準委任契約）
契約期間：3ヶ月

※取材時点（2022年10月）

副業・兼業人材活用の成果



- 短期間で新店舗を立ち上げ準備を進めることができた
- ターゲット層に応じた店舗設計が可能となった
- 実践的な広報テクニックやノウハウを学ぶことができた

ー副業・兼業人材活用にあたり、工夫したことや心がけていたことがあれば教えてください。

最初に、Wさんに対しては、当社は店舗立ち上げの経験がないので、リードしてほしいということをお伝えしました。何から取り組めばいいのかわからないので、どう指示していいかわからないと正直にお伝えすることで、Wさんに求めていることを明確にできたと思います。

また、副業人材に関わる担当者に裁量がないと確認作業に時間がかかり、限られた時間の中で業務を遂行することが難しいと思っていましたので、初期段階から現場責任者に入ってもらうことで、スムーズにプロジェクトを進めることができたと思います。

ー実際に副業・兼業人材を活用されて、変化や成果はありましたか？

Wさんがいなかったら、奈良という知らない土地で、当初予定していた観光シーズンまでに店舗をオープンしたいという思いを実現することができなかったと思います。全体の進捗管理のもと、必要な作業についてアドバイスいただけて本当に感謝しています。

また、ターゲット層に応じたチラシやポップアップの作成など、広報に関するテクニックやノウハウは今後の店舗運営において活かせると思うので、社員にとっても今後の財産となるような学びを得ることができたと思います。

ー最後に、副業・兼業人材を活用した感想をお聞かせください。

専門スキルを持った人材の採用が難しい地域において、副業・兼業人材を活用する価値はあると思います。採用となるとコストがかかりますが、比較的低コストで、短期間のお試しで活用できることも副業・兼業人材のメリットだと思います。

自社で解決できない課題に対して、解決に向けた強みを持つ専門人材の方が関わっていただけののは非常にありがたいです。

今後は、社内のデジタルスキル向上のために、DXやAI分野に専門性を有する副業・兼業人材を活用して、社内の人材育成に力を入れていきたいと思っています。



奈良・和歌山を中心としたオリジナルのお土産商品を多数展開

副業・兼業人材の声

- 依頼内容が新店舗の立ち上げということで、本業の広告代理店業務のスキルを活かしながら新しいことに挑戦できると思い、応募しました。また、新店舗のエリアが地元の奈良ということもあり、地元で貢献ができる点も決め手になりました。
- 社員の皆様も、一緒に伴走していただけたおかげで、計画どおりに、店舗のオープン準備を進めることができたと思います。（Wさん／広告代理店勤務）



株式会社オカザキ紀芳庵

代表者名	代表取締役 岡崎 悦也
住所	和歌山県橋本市高野口町大野1807-16
TEL	0736-43-1401
URL	https://www.koyasan.com/

編集後記

本誌作成にあたり、副業・兼業人材を活用された企業の経営者の方々、副業・兼業人材として活躍されている方々へインタビューを行いました。

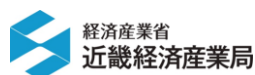
今回のヒアリングを通して、副業・兼業人材の活用は、新たな視点・ノウハウを社内に取り入れることができ、企業の経営課題解決に繋がるきっかけとなる取組であると思いました。

副業・兼業人材との出会いは、自社の足りない「ピース」を埋めることができ、未来に向けて新しい一歩を踏み出すチャンスになるのではないのでしょうか。表紙はそのような思いを込めて作成しました。

最後になりましたが、本誌の作成・編集にあたり、御協力いただいた皆様に御礼申し上げます。本誌を通じて、副業・兼業人材を活用し、これから新たな挑戦しようとされる多くの中小企業の皆様の励みになれば幸いです。

note

×



近畿経済産業局が発行する企業事例集「KIZASHI」の公式noteを運営しています。この「KIZASHI」公式noteでは、これまでpdfで発行した「KIZASHI」の記事をnoteに掲載し、企業様の変革の兆しが多くの人の目にとまる情報発信を進めていきます。



[KIZASHI公式note（外部リンク）](#)

本冊子に係るお問い合わせ先

発行日	2023年4月26日
発行者	経済産業省 近畿経済産業局 地域経済部 地域経済課
住所	〒540-8535 大阪府大阪市中央区大手前1-5-44
TEL	06-6966-6011

※本誌に関するお問い合わせは上記連絡先までご連絡ください。



経済産業省
近畿経済産業局