

事業推進に必要な人が
**地元
に
いない!**

費用を抑えて
**課題を解決
したい!**

都市部の
副業・兼業プロ人材で
解決できます!

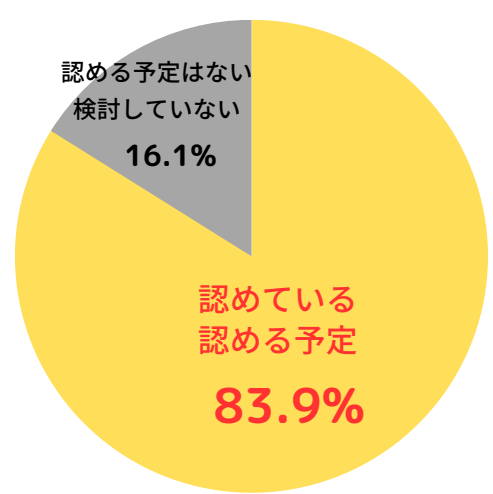
人材不足・経営課題…
その悩み

いい人がいても、採用は
**年収や条件が
あわない!**

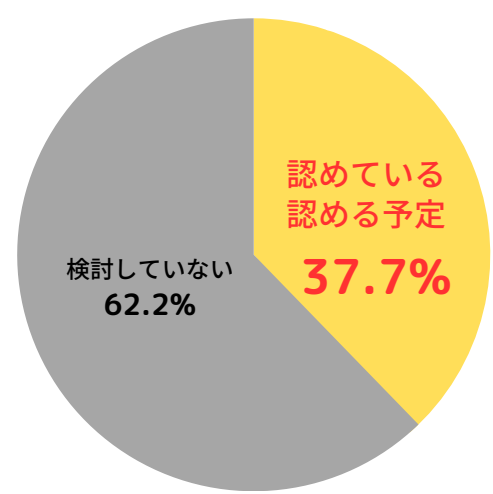


副業人材への注目が高まっています

社外への送り出し
(5,000人以上の企業)



社外からの受け入れ
(300人未満の企業)



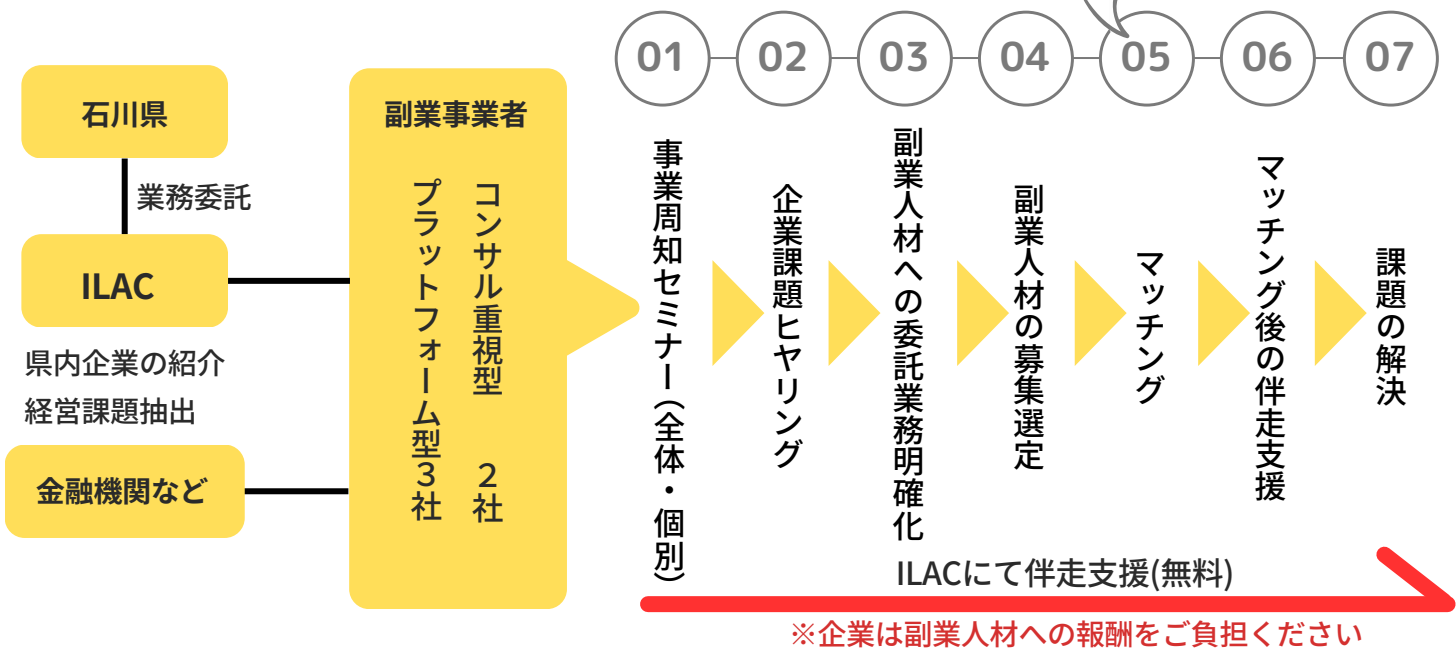
出典：副業・兼業に関するアンケート調査結果（一般社団法人 日本経済団体連合会）
https://www.keidanren.or.jp/journal/times/2022/1027_04.htmlを加工して作成

副業・兼業人材の特徴

※副業・兼業人材とは、本業を持ちながら、勤務時間外に別の会社から仕事を請け負う個人をいい、個人事業主、フリーランスを含みます。

- ・契約は原則業務委託契約で、社会保険等は不要
- ・原則リモートでの稼働（訪問も可）
- ・契約期間は1ヵ月～でもOK
- ・買い手市場だから、副業決定率が高い
- ・報酬は月3～10万円程度が多い
- ・雇用じゃないから、素早く始められる
- ・稼働時間は月平均20～30時間

▶ 事業の基本的な流れ



6/15に事業周知セミナー(全体)を開催しました！副業事業者5社の説明はこちらで視聴できます！

プラットフォーム型：株式会社Asian Bridge、パーソルキャリア株式会社、株式会社みらいワークス

コンサル重視型：株式会社協働日本、一般社団法人Work Design Lab

▶ 例えば、このような経営課題はありませんか？

経営戦略

業界動向の収集、財務分析、コンサルティングなど

新規事業

市場調査、技術調査、法制度の調査など

商品の売り方

マーケティング、SNSを利用した集客・製品のPRなど

広報戦略

EC戦略、TVやWebを利用した広告など

ITの導入

社内のデジタル化やDXの推進、クラウドサービス導入など

人事制度

人事評価制度の導入、人材の配置、採用力の強化など