



石川県

副業・兼業人材活用

事例集

「いい人がいても、採用は年収や条件があわない」

「必要な人が地元にはいない」

「費用を抑え課題を解決したい」

その悩み、

副業・兼業人材で解決できます！

副業・兼業人材活用の概要

はじめに

Introduction

副業・兼業人材とは、大企業等で本業を持ちながら、業務委託契約などを通じて勤務時間外に他の企業の仕事を請け負う人材を指します。深刻な人材不足を背景に、企業が自社に不足する専門知識やスキルを補う有効な手段として、副業・兼業人材の活用が注目されています。

本資料は、石川県内の企業様が副業・兼業人材の活用イメージを持ち、その活用が広がることを目的とし、すでに副業・兼業人材を活用した県内企業様の事例集を作成いたしました。ぜひご活用ください。

index

副業・兼業人材活用の概要

- 1 専門的な副業人材の伴走により、商品開発や販売促進の課題解決に取り組む
[飲食業] 株式会社味一番フード
- 2 私たちに不足していたマーケティング視点の商品開発のノウハウを学ぶ
[建設業] 株式会社岸グリーンサービス
- 3 販売促進のノウハウを学び、経営について多角的な視点を持てるように
[飲食業] 株式会社SALINA
- 4 スキルの高い人材を、必要なときだけピンポイントで活用できるのが魅力
[サービス業] 株式会社四季彩・金澤着楽々
- 5 スキルがある人材とプロジェクトをやりとげたことで成長速度が上がった
[印刷業] 株式会社大和印刷
- 6 溶接ロボット導入の道筋ができたのはフラットな視点でのアドバイスのおかげ
[製造業] タケダ精機株式会社

CHECK! 副業・兼業人材の特徴



1 雇用ではなく業務委託

月単位での契約が可能で、雇用とは違い企業の判断で契約を終了することができます。費用は月額報酬(3~4万円が相場) + 交通費のみであるため、コストを抑えることができます。

2 経験豊富なプロ人材が多数

大企業で働くベテラン人材や、専門分野に長けた人材が大勢います。「地方貢献」や「自身のスキルの向上」を求める方が多く、低い設定の報酬でも問題なく応募がきます。

3 応募が集まりやすい

副業・兼業人材は全国に10万人以上いるため、2週間前後で10名ほどの応募が集まることも。多種多様な専門知識を有するプロ人材も多く、難しい内容であっても応募がある可能性が高いです。

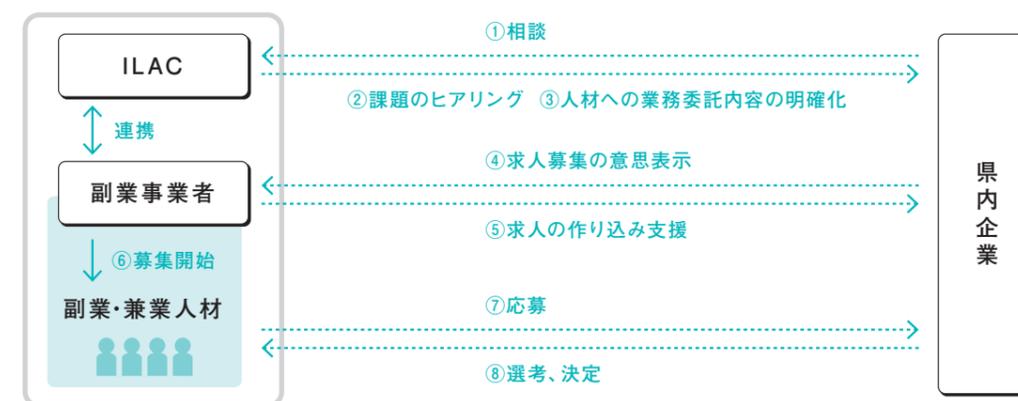
4 リモートツールを活用した支援体制

都市部に住んでいる人材が多く、やり取りはオンライン会議システムやチャットツールを通じて行います。もちろん、人材に実際に現場に来てもらうケースもあります。

5 課題解決を通じた自社社員のスキルアップ

将来的な副業・兼業人材からの自立化を目指すことにより、社員のスキルアップの他に、外注の削減や業務の効率化を行うことも可能です。

CHECK! 副業・兼業人材の活用までの基本的な流れ



※副業・兼業人材の活用にかかる経費の補助制度がございます。年度によって補助内容が変わりますので、ILACまでご相談ください。

CHECK! このような問題解決のプロ人材が活躍しています

<h3>経営戦略</h3> <p>業界動向の収集、財務分析、コンサルティングなど</p>	<h3>新規事業</h3> <p>市場調査、技術調査、法制度の調査など</p>
<h3>商品の売り方</h3> <p>マーケティング、SNSを利用した集客・製品のPRなど</p>	<h3>広報戦略</h3> <p>EC戦略、TVやWebを利用した広告など</p>
<h3>ITの導入</h3> <p>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</p>	<h3>人事制度</h3> <p>人事評価制度の導入、人材の配置、採用力の強化など</p>

Interview

専門的な副業人材の伴走により、
商品開発や販売促進の課題解決に取り組む



代表取締役 村上 良一氏

副業・兼業人材活用の
背景、きっかけについて教えてください

石川・富山県内で9店舗の飲食業を展開しています。数年前、コロナウイルスによって、飲食業界全体が大打撃を受けました。この状況を受け、飲食に左右されない新しい柱の必要性を感じ、副業や人材活用に目を向けました。

専門性の高いプロフェッショナル人材との連携に魅力を感じ、石川県の「副業人材の活用セミナー」に参加。石川県内の副業人材の取り組み事例から、その活かし方と取り組みポイントを学びました。

副業・兼業人材活用の導入は、コロナ禍以降の新しい柱づくり、物販のノウハウ・開発と幅広く、中長期的に取り組んでいきたい弊社にとって、メリットや効果が大きいと考えました。また、社員の士気を高め、明るい兆しを提供する手段としても重要でした。

どのような人材をもとめていましたか

新しい事業の柱を作るために商品開発や販売促進が課題でしたが、商品開発や物販は未知の領域でしたので、専門人材の知見やアイデアなどの力を借りる必要がありました。そこで、先の「副業人材の活用セミナー」を通して出会った、協働日本に依頼しました。その専門のプロがチームを組んでプロ

ジェクトに参画するという点がとても魅力的で、実際に協働プロから3名の副業者が選ばれ、伴走していただきました。マーケティングと商品開発をされている方が2人、データ分析をされている方が1人、いずれも実績のあるプロ中のプロです。

どのようにプロジェクトを
進めていきましたか

プロジェクトは、協働プロの3名と私、物販全般、販促の担当者、商品を開発製造する製造部門の担当者で進めました。月に4回、リモートでの打ち合わせを行いました。初回は3名に金沢まで足を運んでいただき、店舗や商品を見ていただいたうえで、物販事業に関連する商品アイデアを出し合い、議論を進めていきました。

最初は新商品の開発を目指しましたが、既存商品の改良に焦点を当て、試食用として提供していた「うどんスティック」を家族で楽しめる商品として販売することに決めました。実際に3名もこの商品を試食し、その魅力を実感していただきました。

副業・兼業人材活用にあたり工夫したことや
心がけたことがあれば教えてください

従来の「うどんスティック」をブラッシュアップし、商品化する中で、コンセプト作りに時間をかけました。「パーソナ設定用のフォーマットを作りましたので、記入してください」というように毎週宿題が出されました。私たちは、日頃使わない脳を使

副業・兼業人材活用の背景

- コロナ禍において、業績が落ち込み、社員のモチベーション維持が課題。その中で、新たな事業を模索し、物販事業に注目したが、自社内の商品開発や販売促進のナレッジはなかった

副業・兼業人材の業務内容

依頼内容	副業プロ人材3名のサポートの元、新しい事業の柱の構築
■ 契約形態	業務委託契約
■ 契約期間	1年(継続中)
■ 報酬	約20万円/月

※2025年1月現在

Results

人材活用の
成果

- 「うどんスティック」をブラッシュアップして、「ポリポリさん」を開発。月販ベースの売上個数が約5倍近くに伸びている
- 「ポリポリさん」の売上個数が伸びることで、社員はもちろん、店舗で働くスタッフの活性化にも一役買っている

わなといけなないので、会議は苦痛でした。

3名からは答えや方向性が出てくる訳ではなく、宿題に対してプロの目線での意見や、ときにダメ出しを受けながら軌道修正を行い、コンセプトを仕上げていきました。最初にコンセプトを固めることができたので、新しく誕生した「ポリポリさん」の開発や販売促進がスムーズに進んだのだと思います。

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

「ポリポリさん」の売れ行きは、従来の「うどんスティック」の約5倍に達しました。この変化により、社員の目線も変わり、販売促進の取り組みが新たな方向性を持つようになりました。

この成功は、協力的なスタッフの存在と、具体的な数字による成果の可視化が大きな要因となっています。全体として、ポリポリさんは店舗の新たな魅力を引き出す存在となりました。

今後は、「ポリポリさん」の販売を全店舗に拡大し、販売チャネルの拡大、未知の顧客に対するアプローチも考えていきます。そのためには、3名の力も必要であり、契約を更新させていただきました。

副業・兼業人材を活用した感想を
お聞かせください

副業人材の活用については、良し悪しがあります。協働日本との提携は、ノウハウを社内に蓄積し、再現性のある成果を目指すうえで有効です。ただ、単に短期的な結果を求める経営者には向かないかもしれません。一人の副業人材による成果は一時であり、持続可能な成長には、企業文化や熱量が必要です。

私たちが中心となって商品開発を行い、長期的な視点で土壌を育て、結果的に社員の育成にもつながり、また、持続可能な成長を実現するための基盤を築くことができました。

事例紹介

example



新しい事業の柱として物販を強化。既存の「うどんスティック」をブラッシュアップし、開発された「ポリポリさん」。平打ち麺と細麺の2種類を楽しめ、ポリポリとした食感が特徴。「めん房 本陣」の大桑店、高柳店、野々市店、東力店、白山店、砺波店で販売中。

事業紹介・会社紹介

株式会社味一番フードは、創業約50年のうどん・蕎麦を中心に飲食業を営む老舗企業。自家製麺にこだわり、「めん房 本陣」を石川、富山県内で7店舗、「そば処 花凜」を石川、富山県内で2店舗を展開。「3世代の食空間の提供」を大事にしている。



会社概要

株式会社味一番フード

所在地/石川県金沢市久安2-334
代表者/代表取締役 村上 良一
電話番号/076-245-3118(代表)
従業員数/社員20名、パート・アルバイト250名
(2025年1月31日現在)

Interview

私たちに不足していたマーケティング視点の 商品開発のノウハウが学べました



取締役総務部長 岸 英樹氏[右]・営業部 伊東 新氏[左]

副業・兼業人材活用の 背景、きっかけについて教えてください

当社は、造園工事や公園・スポーツ施設等の芝生管理という本業と並行して、20年ほど前から国の「指定管理者制度」を利用して「石川県奥卯辰山健民公園」(金沢市)や「片山津温泉 総湯公園」(加賀市)など、石川・富山県にある公共公園施設の運営管理に取り組んでいます。

公園内の緑地管理は本業のノウハウが活かせるので問題ありませんが、懸案だったのが、飲食店や売店といった公園に付随する施設の運営でした。飲食店のメニュー開発にしても、物販の商品セレクトにしても、社内には専門知識を有するスタッフはおらず、長年手探りの状態でした。

「利用者により質の高いサービスを提供し、公園の価値を高めるためには、私たちに不足しているマーケティング視点に基づくテコ入れが不可欠」。それが私たちの想いでした。

そんなとき、取引銀行の担当者からアドバイスしてもらったのが、ILACが行っている副業人材の活用でした。

どのような人材をもとめていましたか

求めたのは、コンサルタント的な業務に終始せず、バイヤーとしての実務経験もある「現場感覚を持った人」でした。

募集から2週間程度で、全国から30名近くの応募がありま

した。中には、ものすごい実績を持つ方もいらっやあって、驚きました。最終的に選んだのは、食をテーマにしたセレクトショップでバイヤーとして活躍している20代のTさん(東京在住)。バイヤーとしての実務経験と若い感性に期待しました。

どのようにプロジェクトを進めていきましたか

最初に行ったのは、当社が運営管理する公園を実際に見てもらうことでした。実際の雰囲気やロケーションを肌で感じてもらうためです。そして、プロジェクトの対象に選んだのが、「片山津温泉 総湯公園」と「木場潟公園東園地」(小松市)の2箇所。

併設されているカフェスペースのメニューの見直しを主なミッションにして、2024年2月から月2~3回のペースでオンラインによるミーティングをスタートさせました。

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

「片山津温泉 総湯公園」、「木場潟公園東園地」のカフェに共通した課題が、あれこれメニューを追加した結果、お店のコンセプトがぶれたものになっていたことでした。

「片山津温泉 総湯公園」のカフェは、ターゲットを観光客に絞り込みました。メニューも、気軽に楽しんでいただけるカップスイーツやシェイクを充実させて、フードメニューは定番商品だけに数を減らしました。

副業・兼業人材活用の背景

- 公共公園施設(飲食店・物販)におけるマーケティング視点でのノウハウ不足
- 施設の特長をいかし、よりユーザーに支持されるサービス内容に再編したい

副業・兼業人材の業務内容

依頼内容	公共公園施設のマーケティング
契約形態	業務委託契約
契約期間	1カ月更新(継続中)
報酬	5万円/月

※2025年2月現在

Results

人材活用の 成果

- 「片山津温泉 総湯公園」カフェ・売店のメニューリニューアル
- 「木場潟公園東園地」カフェのメニューリニューアル
- セールスプロモーションに関連したノウハウを学ぶことができた

「木場潟公園東園地」のカフェは、小松産トマトや園内で採れた野菜を使用したスムージーをメインに、「ヘルシー志向」というお店の原点に立ち返る形でメニューを再編しました。

メニューを減らしたことで、仕入れを減らすことができ、結果としてコストや在庫の管理もしやすくなりました。

Tさんと一緒に仕事をして感じたのは、ゴールに至るまでのストーリーの描き方が論理的で、すごくていいということでした。また、セールスプロモーションに関しても、メニュー表に使う写真の撮り方やキャッチコピーの付け方などのノウハウを惜しげもなく教えてくれて、勉強になることばかりでした。

現場のスタッフの反応は いかがでしたか

自分たちがよかれと思って増やしたメニューを減らすわけですから、最初は「なんで？」という感じでした。でも、第三者的な視点からの提案だったので、腹落ちしやすかったように感じます。もし、社内だけで議論を進めていたら、このようなスピード感で改善できていなかったと思います。その点も、副業人材活用のメリットだと感じています。

副業・兼業人材を活用した感想を お聞かせください

私たちが運営管理する公共公園の来園者は、年間100万人を数えます。その中には、「トレインパーク白山」(白山市)のように、高いポテンシャルを秘めた施設も含まれています。

来園者の満足度を上げることが、施設の収益向上につながります。「片山津温泉 総湯公園」と「木場潟公園東園地」のプロジェクトで得たノウハウを他の施設の運営にもいかしていきたいと考えています。そして、Tさんには、引き続き私たちの事業運営に寄り添っていただきたいと希望しています。

事例紹介



片山津温泉総湯2階のカフェスペース(写真)のターゲットを観光客に絞り込み、提供するフード、ドリンク類をライトなメニューに再編。併設する売店の商品も、カフェ利用ついでに手に取ってもらえるSNS映える文具雑貨を新たに追加した。

事業紹介・会社紹介

1969年に創業し、ゴルフ場の整備、造園、芝生管理から施設運営まで、造園業界における北陸のトップランナーとして業界を牽引。また、指定管理者制度を活用し、現在は石川・富山県内で13箇所公共公園施設の運営管理を行っている。



会社概要

株式会社岸グリーンサービス

所在地/石川県加賀市新保町カ33番地

代表者/代表取締役 岸 省悟

電話番号/0761-74-8188(代表)

従業員数/90名(2025年2月末現在)

Interview

販売促進のノウハウを学び、経営について

多角的な視点を持てるようになった



オーナー 林 正治氏

副業・兼業人材活用の背景、きっかけについて教えてください

金沢市香林坊に店を構える「SALINA(サリーナ)」では、石川県内唯一の真のナポリピッツァ協会認定店として、本場イタリア・ナポリの味、薪窯焼きピッツァを提供しています。コロナ禍、店の売上が大きく落ち込みました。

当時、飲食業界ではテイクアウト需要が伸びていたこともあり、「冷凍ピッツァ」に活路を見出し、冷凍機器を導入。これまでの経験を活かせば、商品化は可能でしたが、どのように販売してかという、販売促進が課題でした。私も従業員も、販売促進の知識、スキルがまったくなかったので…。そこで、銀行の窓口相談し、この副業・兼業人材を紹介してもらいました。

どのような人材をもとめていましたか

「冷凍ピッツァ」の販路の開拓のためには、ECサイトでの販売は必要不可欠だと考えていました。そこで、副業・兼業人材を利用して、ECサイトの作成や運営について、知識があり、実際にECサイトで商品販売の経験がある方を募集しました。

最終的に、3人の方と面談、埼玉県在住の30代男性の方に依頼することになりました。決め手は、誠実そうな人柄だったことと、以前の職場でECサイトの構築経験もあり、安心してまかせられると確信できたからです。

どのようにプロジェクトを進めていきましたか

副業人材の方のプロジェクトは、月に1~2回、ZOOMで打ち合わせを行いながら進めていきました。最初は、ECサイトの構築に取り組み、実際にピッツァの写真を使いながら1か月ほどで作成することができました。ECサイトは、効果が出るまでに時間がかかり、効果が見えたのは半年後です。

次に取り組んだのが、認知度向上のために提案された、クラウドファンディングでした。アドバイスの元、目標金額を達成し、「冷凍ピッツァ」の認知度向上に貢献、リピーターの獲得にもつながりました。その後、ふるさと納税にも参加。新たな販路を拡大することができました。

副業・兼業人材活用にあたり工夫したことや心がけたことがあれば教えてください

基本的には、副業人材の方の知識や提案を尊重。まかせる部分が多かったですが、出された宿題をこなしたり、要望を伝えたりなどして、丸投げはせずに、私自身も積極的に関わるようにしていきました。

特にクラウドファンディングの文章作成などの重要な部分には、別途追加料金を支払い、より質の高いサポートを受けました。コロナ禍で店が落ち着いていたからこそ、副業人材の方との連携に時間を割くことができたと思います。

副業・兼業人材活用の背景

■ コロナ禍、店舗の売上が落ち込んだとき、売上減少の打開策として、「冷凍ピッツァ」を販売することに。販売促進のノウハウがなく、また販売するためにはECサイトの作成が必要であったが、知識やスキルが不足していた

副業・兼業人材の業務内容

依頼内容 「冷凍ピッツァ」の販売促進

■ 契約形態 業務委託契約
■ 契約期間 1年
■ 報酬 3万円/月

Results

人材活用の成果

- 「冷凍ピッツァ」のブランディング、販売促進のために、ECサイトの作成、クラウドファンディングやふるさと納税を活用することで、認知向上、リピーターの獲得、全国の販路を開拓することができた
- コロナ禍で半減した売上が回復し、「冷凍ピッツァ」が新たな収益源として確立

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

ECサイトの作成、クラウドファンディングの実施、ふるさと納税の参加を通して、コロナ禍で半減した売上が回復し、「冷凍ピッツァ」が新たな収益源として確立できました。お店の常連客にも購入いただき、多くの方に支えられたおかげです。集客が戻った今でも、「冷凍ピッツァ」は全体の売上の2割を占め、今後も需要がある限り継続していきます。

ECサイトに関する知識が全くなかった状態から、副業人材の方のサポートを通して、一定の知識やスキルを習得することができました。また、ECサイトのメンテナンスをスタッフにまかせることで、スタッフのスキルアップにもつながっていると思います。

以前は、来店するお客様をおもてなしする、受け身の姿勢でしたが、積極的に情報発信や販促活動を行う必要性を認識し、行動に移せるようになりました。

副業・兼業人材を活用した感想をお聞かせください

副業人材の方から様々な提案をいただきながら、「冷凍ピッツァ」の販売促進に取り組んだ結果、売上の柱として確立し、コロナ期を乗り越えることができました。クラウドファンディングなど、自分では思いつかない提案によって、経営に対する視野が広がり、多角的な視点を持てるようになりました。

何か経営的なことなどで悩むことがあれば、まずは専門家に相談することが大切です。この副業・兼業人材の活用も、試してみる価値はあります。1か月更新の契約形態にすることで、万が一相性が合わない場合でも、すぐに契約を解除することができるので、お試し感覚で気軽に始められます。

事例紹介



コロナ禍、お店に訪れる客が激減。テイクアウト需要の伸びに合わせた冷凍の「ナポリピッツァ」。薪窯や食材、無添加にこだわり、一枚一枚職人が窯で焼き、急速冷凍している。インターネットで簡単に購入でき、自宅で気軽に食べることできる。

事業紹介・会社紹介

金沢市の香林坊で、石川県内唯一の「真のナポリピッツァ協会」認定のピッツァ専門店「SALINA」を展開。店名の由来は、母の実家が継承してきた揚げ浜式製塩の「塩田」から来ている。実店舗の他、移動販売車で各イベントに出店している。



会社概要

株式会社SALINA (サリーナ)

所在地 / 石川県金沢市香林坊2-12-39
代表者 / 林 正治
電話番号 / 076-255-3546
従業員数 / 2名

Interview

スキルの高い人材を、必要ときだけ
ピンポイントで活用できるのが魅力



専務取締役 宮 梢氏

副業・兼業人材活用の
背景、きっかけについて教えてください

金沢市内で、着物レンタル店「金澤着楽々(かなざわきらら)」を運営しています。若い女性やカップルを中心に、着物を着てひがし茶屋街や兼六園といった観光地をそぞろ歩きするのが、金沢の楽しみ方として定着しており、2024年は年間約2,400名のお客様にご利用いただきました。

外国人観光客のお客様が着物をレンタルするケースも増えていて、現在では2割を海外からのお客様が占めています。

ほとんどのお客様が、ネットやInstagramで検索して当店を知り、ご予約をいただいております。SNSの重要性・効果を認識しています。

ですが、SNSに関する専任スタッフが在籍しているわけではなく、動画の撮影に関しても、ノウハウを学んだことはなく、手探りで行っていたのが実情でした。

Instagramのテコ入れと動画撮影技術を高めたいと考えていましたが、着物レンタルは天候に左右されやすく、忙しいときとそうでないときの差が激しいことから、常勤スタッフの採用には二の足を踏んでいました。

そんなときに知ったのが、ILACが行っている「副業・兼業人材活用事業」でした。この制度を利用すれば、優秀な人材をピンポイントで活用でき、人件費も抑えられると思いました。

どのような人材をもとめていましたか

求めたのは、SNSに造詣が深く、動画撮影のナレッジを教えてください方。

募集から2週間ぐらいで、全国から50名の応募があったのには驚きました。「金沢」「着物」「動画」が、業務内容のキーワードだったので、関心が高かったのかもしれない。

最終的に2名に絞り込み、オンラインで面談を行って、富山市内在住のフリーランスの方と契約しました。動画がきれいで、実績も十分だったこと、フットワークが軽く、金沢についてもよくご存知だったことが決め手でした。

どのようにプロジェクトを進めていきましたか

契約は2024年3~4月の2カ月間で、ひがし茶屋街・武家屋敷・金沢城公園・金沢駅前を舞台とした4本の動画作成を依頼しました。事前打ち合わせは、オンラインで3回行い、軽微な連絡はLINE等のツールを活用して行いました。

要望に対して、専門的な知見からのアドバイスがもらえ、実りある打ち合わせだったことを覚えています。接客業務の空き時間を使って打ち合わせができたのも、効率的でした。

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

作成していただいた動画は、イメージ通りのきれいな出来映えで、仕上がりにも満足しています。

副業・兼業人材活用の背景

- Instagramで公開する動画が上手く活用できていない
- 動画撮影のナレッジがなく、手探りで撮影・編集している

副業・兼業人材の業務内容

依頼内容	動画の作成、ノウハウの伝授
契約形態	業務委託契約
契約期間	2カ月(実働2日)
報酬	約5万円

Results

人材活用の
成果

- ハイクオリティの動画がコストパフォーマンスよく作成できた
- 動画撮影のノウハウを学び、スタッフの撮影技術が向上した
- フリーランスの活用が課題解決に有効であることが経験できた

販促効果については、「Instagramの動画を見た」というお客様が、動画と同じ着物をレンタルされるといったトピックもあり、セールスプロモーションの一助になっているのは間違いないと、評価しています。

きれいな動画を撮影するノウハウも伝授してもらえ、モデルの動きや背景と着物の色とのコントラストなど、ちょっとした工夫で仕上がりも全然変わることを学びました。

まさに「目から鱗」でした。

それ以降、スタッフが撮影する動画のクオリティも上がったので、いい相乗効果をもたらしてくれています。

副業・兼業人材を活用した感想をお聞かせください

今回はじめて、外部スタッフの方の力を借りましたが、こちらが必要とするときに、優秀な人材を活用できるのが「副業・兼業人材活用」のよさだと改めて感じます。

観光や飲食など、さまざまな業種・業態でSNSが重要視されています。しかし、私たちがそうだったように、自分たちではうまく活用できていない、専門スタッフを雇用するのも難しいといった悩みを抱えている企業様・店主様も多いのではないでしょうか。「副業・兼業人材活用」は、そうした悩みを解決に導く、有効な手段だと感じます。

今後ますます、インバウンド需要は高まると見られ、伝統的な日本文化が気軽に味わえるレンタル着物の需要も増えると思込んでいます。

Instagramの動画は、言葉の壁を超えて感覚的に、着物の良さ・魅力をアピールできるツールです。機会があれば、再度「副業・兼業人材活用事業」を使って、SNSの強化を図りたいと考えています。

副業・兼業人材のプロフィール



Iさん
フリーランス

富山県でフリーランスとして動画制作・SNS運用・HP作成を行っています。具体的に、SNSでのショート動画で再生回数を上げるための動画制作、企業様のSNSを企画から運用、動画の撮影・編集など、様々な課題に取り組ませていただいています。

事例紹介



依頼した4本の動画を撮影するのに掛かった日数は2日間。撮影後の編集作業やBGMの音入れ等の一通りの作業が費用に含まれていて、コスト的にもメリットがあったそう。「動画をアップする際のコツも教えていただき、勉強になりました。」

会社概要

株式会社四季彩・金澤着楽々
所在地 / 石川県金沢市東山1-3-18
代表者 / 代表取締役 篠原 勉
電話番号 / 076-252-4931
従業員数 / 9名(2024年12月現在)

Interview

スキルがある人材とプロジェクトをやりとげたことで成長速度が上がりました



チーフデザイナー 谷口 悠氏

副業・兼業人材活用の背景、きっかけについて教えてください

当社は、小ロット・多品種にも対応できるパッケージ印刷やデザイン、Web制作、街中大型ビジョン放映など多方面から、情報伝達を通して効果的な販売促進支援を行っています。

今後はさらに、動画を活用した販売促進支援の新規事業をつくりたいという思いから、社内横断的な動画プロジェクトチームを発足。私はリーダーとしてプロジェクトを進めていくことになりました。

ただ、これまで新規事業に携わった経験がなく、動画を活用して、どのようにサービスを展開していけばいいのか、具体的なイメージがつかず、不安でした。

どのような人材をもとめていましたか

求めていたのは、プロジェクトチームの一員として伴走してくれること。「新規事業とは、こういうもの」と型にはまった指導ではなく、私たちの会社の強み、社風を理解した上で、新しい事業と一緒に作りあげたいという姿勢のある方と、プロジェクトを進めていきたいと考えました。実は、過去に別案件で「副業・兼業人材活用事業」を利用したことがあり、制度の概要やメリットは理解していたので、上司に相談したところすぐに賛成してもらえました。

募集の条件はこれまで、新規事業立ち上げの経験があるこ

とでしたが、募集を始めたところ、すぐに複数名の方から応募がありました。応募の動機や、これまでの経歴を書類で確認させていただいた後に、オンラインで5名の方々と面談。最終的に、東京で企業ブランディングを手がける会社を営んでいる、新規事業の立ち上げや、商品開発などイチからサービスを生み出した経験がある方と契約しました。

オンライン面談では、何を質問してどう判断したらよいか迷う部分はありましたが、最終的には、「おもしろいアイデアを出してくれそう」と感じたことが決め手になりました。また、私含め、他のプロジェクトメンバーと目線をあわせてくれる柔軟性が感じられたところもポイントでした。

募集をはじめてから、書類選考、オンライン面談を実施して、契約を決定するまで約2カ月。できるだけ早く副業人材の方にプロジェクトに加わってほしかったので、スピード感をもって進めることができたことはよかったですね。

どのようにプロジェクトを進めていきましたか

契約は、2022年12月～2023年8月の9カ月間。月に3～4回、オンラインで1時間ほどミーティングを実施。動画を活用して、どんなサービスをつくることができるのかプレストするところからスタートしていきました。

プロジェクトスタート当初は、動画を制作するという点にとらわれがちでしたが、副業人材の方からのアドバイスで、強みを活かして、どんな価値を提供できるかという点を、メンバー5

副業・兼業人材活用の背景

- 動画を活用した新規事業をはじめたいが、どう事業をつくりあげていくか分からない
- プロジェクトリーダーとしてメンバーを導けるか不安

副業・兼業人材の業務内容

依頼内容	動画事業ビジネスモデルの構築
契約形態	業務委託契約
契約期間	9カ月(3カ月更新)
報酬	3万円/月

Results

人材活用の成果

- 動画を活用した新しい事業で実績をつくった
- クライアントの課題に、広い視野で解決策を提案する姿勢が身についた
- 新規事業に対して、社員が前向きに取り組んでくれるようになった

名全員で改めて整理しました。これによって、クライアント像がクリアになり、新規事業の内容を具体的にイメージできたことが、とてもよかったと感じています。

今回のプロジェクトでは、最終的に新規顧客獲得のためのイベントを企画、イベント集客のための広告に自社制作の動画を活用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

副業人材の方が経営者だったこともあり、会社の資源(ヒト、カネ、モノ)を活用して事業をどう展開していくかという経営者視点の考え方を学ぶことができました。クライアントの課題に対して、解決策を提案する文化が会社に芽生えたように感じます。

また、このプロジェクト後、別事業でメンバーを社内公募したところ、たくさんの社員から応募がありました！新規事業の実績ができたことで、「新しいことに挑戦してみたい」と前向きに取り組む意識ができたことは、予想以上に嬉しい効果でしたね。

副業・兼業人材を活用した感想をお聞かせください

私たちと同じ目線に立って、伴走してくれたおかげで、プロジェクトメンバー全員が大きく成長することができたと感じています。自社にないスキルや経験を持つ人材に参加してもらうことで、会社全員の成長速度を高めることができると実感しました。

契約期間や業務内容、期間をオーダーメイドできるのも「副業・兼業人材」の良さ。今後も新しい事業スタート・事業方向の変革期には、また利用したいですね。

事業紹介・会社紹介



百貨店「大和」のグループ会社として培った実績とノウハウをベースに、販売促進支援を手がける。印刷、Webサイト、メルマガなど多岐に渡る手法をワンストップで提供できるのが特徴で、課題に合わせて、最適な提案をしてくれると、クライアントから信頼を得ている。今回、取材させてもらった谷口さんがチーフをつとめるクリエイティブ課には、熱意あふれるデザイナーが多数在籍。お互いにアイデアを出し合いながら、いいものを作りあげている。

会社概要

株式会社大和印刷社

所在地 / 石川県金沢市西泉5-91
 代表者 / 取締役社長 島 伸行
 電話番号 / 076-243-3511(代表)
 従業員数 / 35名(2025年1月現在)

Interview

溶接ロボット導入の道筋ができたのは
フラットな視点でのアドバイスのおかげ



常務取締役工場長 高田 茂氏

副業・兼業人材活用の
背景、きっかけについて教えてください

当社は、お客様の多様なニーズに応える対応力の高さが強み。それを支えるのは、板金・溶接・加工・組み立てという一連の工程をワンストップで行う一貫製造体制と技術力の高さです。

しかしながら、若手の人材不足は慢性的な課題で、とりわけ溶接部門は在籍社員の約40%が50代とあって、技術力の維持、人材の育成は“待たなし”となっていました。

2020年ごろから検討課題に上がったのが「溶接ロボット」の導入でした。社的には、「自動化は不可欠」という考えでしたが、現場からは「プログラミングに時間がかかる」、「多品種の需要に対応できるのか」と否定的な声が多く、ロボット導入は宙に浮いた状態になっていました。

風向きが変わったのは、2024年。求人件でILACの担当者や打ち合わせをした際に、ロボット導入の話題になりました。実情を相談したときに、「専門家に入ってもらえば？」と、持ちかけられたのが「副業人材の活用」でした。

どのような人材をもとめていましたか

専門的な知識を持った第三者の立場の方なら、現場の想いを汲みながら、溶接ロボット導入に向けたコーディネートをしてくれると感じました。報酬もリーズナブルで、費用対効果が

高いのも魅力でしたね。

製造工程の自動化に知識があり、経営・現場の両サイドの経験が十分あることが、求める人材の条件でしたが、1週間で15名の応募がありました。驚きました。

最終的に2名に絞り込み、オンラインで面談して、大手航空会社に勤務しながら副業としてコンサルタント業務をしているTさん(千葉県在住)と契約しました。

どのようにプロジェクトを進めていきましたか

ミッションは、溶接ロボット導入に向けた事業計画書の策定です。

まず行ったのが、プロジェクトチームの結成。担当課長と溶接担当の若手社員、私、Tさんの4人でチームを組み、週1度オンラインで溶接ロボット導入に向けた課題を話し合いました。

途中からは、社長にもミーティングに参加してもらいました。社内でのプロジェクトの位置付けが明確になり、よかったですと感じています。

副業・兼業人材活用にあたり工夫したことや心がけたことがあれば教えてください

Tさんには本業があるので、ミーティングは日程調整しながら臨機応変に行い、時間も1時間までと決めました。グループチャットを活用して、リアルタイムの情報交換も密にしたの

副業・兼業人材活用の背景

- 溶接ロボットを導入したいが、導入までの道筋がわからない
- 溶接ロボット導入に向け、現場社員とのコンセンサスが得られない

副業・兼業人材の業務内容

依頼内容	溶接ロボット導入事業計画策定
契約形態	業務委託契約
契約期間	1カ月更新(継続中)
報酬	4万円/月

※2024年12月現在

Results

人材活用の
成果

- 溶接ロボット導入に向けた事業計画の策定
- 溶接ロボット導入に対して現場の社員が前向きになってくれた
- 溶接ロボット導入から定着までのプロセス・課題が明確になった

で、距離感ややりにくさを感じることはなかったですね。

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

2024年6月から本格議論をスタートさせて、9月に中間報告、12月には年末発表ができ、かなりのスピード感でミッションが進められました。

Tさんには、「タケダメゾット」の提案資料まで作成していただき、本当に感謝しています。

うれしかったのは、検討チームに参加した現場社員の考え方の変化です。ロボット導入を前向きに考えられるようになったことは、成果と言っているでしょう。

「まずロボットありき」ではなく、ロボットを導入する目的や理由を明確にして、導入から定着までの課題と解決に必要なプロセスも提案できたのは、フラットな立場でアドバイスをくれたTさんの存在があったから。

現場社員のコンセンサスが得られたのも、ロボット導入の目的を共有できたことが大きかったと感じています。

副業・兼業人材を活用した感想を
お聞かせください

押しつけ感がなく、現場の社員が主体となる距離感でサポートしてくれたことが、いい結果をもたらしています。

溶接ロボットは、生産性向上や品質を一定に保つうえで効果的なだけでなく、福利厚生改善にも有効です。「タケダメゾット」の提案を受け、早ければ2025年度中にもロボットを導入したいと考えています。Tさんには、引き続き私たちに伴走してもらいたいと希望しています。

生産現場の業務改善は大きな課題ですが、Tさんと一緒に取り組んだノウハウが、きっと活かせると考えています。

副業・兼業人材の声



Tさん
大手航空会社
在職中

国内の航空会社で、組織改革、人材育成の業務を担当しています。整備や生産・購買・予算管理等の部署での経験をいかして、副業としてコンサルタント的な仕事を行っています。ご縁をいただいた企業様の課題に取り組みさせていただけることが光栄で、自己成長、働きがいにもなっています。

経歴 大学院を卒業後、大手航空会社に就職。整備・生産・購買・予算管理等の部署を経て、現在、組織改革、人材育成を担当。副業として各種コンサルタントを行っている。

溶接ロボット導入に向けて、2024年12月に行った社長向けのプレゼン資料。ベースにあるのは、ロボットの導入が「工場を元気にする」という想い。導入する機器の比較検討資料や導入から軌道に乗るまでの課題と対策が盛り込まれている。



会社概要

タケダ精機株式会社

所在地 / 石川県能美市吉光町72-1

代表者 / 代表取締役 竹田 雄一

電話番号 / 0761-58-8311

従業員数 / 42名(2024年12月現在)



石川県 副業・兼業人材活用 事例集



発行 いしかわ就職・定住総合サポートセンター (ILAC)

石川県金沢市石引4-17-1 石川県本多の森庁舎1階 開館時間/9:00~18:00(日曜・祝日・年末年始休み)
TEL/076-235-4538 FAX/076-235-4539 MAIL/company@jobcafe-ishikawa.jp

[2025年4月発行]