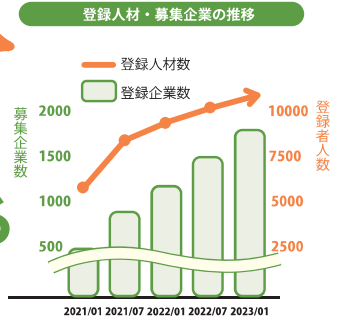


急増する副業・兼業プロ人材を活用し、日々の業務に追われて後回しになっている未来のために大事なことを実行しませんか。



副業・兼業プロ人材とは (主な特徴)

働き方

- 平均月約 30 時間
- 現地平均月約 1 回・原則リモートワーク
- 主に平日日中も業務可

契約・報酬条件

- 平均月約 11 万円
- 業務委託契約 (準委任契約)
- 1 ヶ月～、毎月解約可能

プロフィール

- 主に首都圏在住
- 主に 30-50 代
- 大手 IT 企業・大手製造業勤務

登録人材の在籍企業例

大手 IT 企業: ヤフー、アクセンチュア、デロイトトーマツ、NTT ドコモ、GMO、電通デジタル、リクルート、トランスコスモス、クラウドワークス、ソフトバンク、グリー、ZOZO、楽天、NEC、富士通、サイバーエージェント、KDDI、アマゾンジャパン、マネーフォワード、日本 IBM、サイボウズ、LINE

大手製造業その他: キヤノン、清水建設、村田製作所、トヨタ自動車、東レ、花王、カルピス、森永乳業、小松製作所、ロート製薬、プリチストン、日本ロレアル、富士ゼロックス、ファーストリテイリング、パナソニック、雪印乳業、味の素、サッポロビール、ライオン、ソニー、東レ、P&G、三菱商事、住友商事、西武百貨店、三越伊勢丹、高島屋、近畿日本ツーリスト、クラブツーリズム、JTB

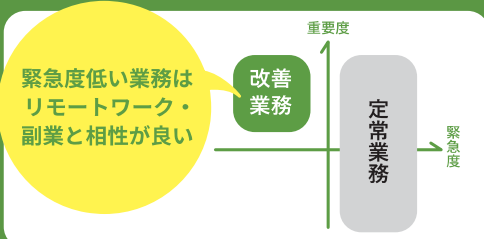
副業・兼業プロ人材が成果を出しやすい相性のいい業務とは

当社で成約が多い業務分野

特にデジタル化業務
(成約件数の 60%)

既存事業	売上増 (販路獲得)	EC 強化	SEO 集客	SNS 集客	EC Webデザイン	B2B Web集客	海外 B2B Web 集客
	費用減 (生産性増)	Web 広告	オウンドメディア	大都市向け営業	海外向け営業	広報	
	採用増離職減 (人事)	製造プロセス IT 化	勤怠管理 IT 化	在庫管理 IT 化	経費精算 IT 化	請求管理 IT 化	受発注管理 IT 化
		製品別収支見える化	月次決算早期化	RPA 導入	リモートワーク導入	手入力作業 IT 化	基幹システム再導入
		評価報酬制度改善	就業規則改善	人材育成制度改善	採用手法改善	組織・役職ごとの業務範囲・権限の明確化	
新規事業		市場調査	事業モデル検証	金融機関向け事業計画作成	プロジェクト管理	補助金調査申請	

業務領域



業種別の主な依頼業務

製造業 (B2C)	Web 集客、製造プロセス IT 化、大都市営業、海外営業
製造業 (B2B)	製造プロセス IT 化、大都市営業、新規事業検証・構築
建設業	月次決算早期化、受発注管理 IT 化、人事評価制度改善
宿泊業・飲食業	EC 強化、Web 集客、勤怠管理 IT 化、人事評価制度改善
卸売業、小売業	EC 強化、Web 集客、海外営業、請求管理 IT 化

これまでの選択肢との主な違いと利用者の声

● 社員採用との違い

- ・採用率 70%=買い手市場
- ・募集から契約まで平均約1ヶ月
- ・残業管理・社会保険加入義務がない
- ・毎月解約できリスクが低い



日野製薬 (株)
石黒和佳子代表

長野県木曾郡/製菓業/社員約 30 名

EC 強化・大都市営業で 2 名契約中

「EC売上増のため社員募集したが応募がなく、副業で募集かけたらずに5人応募あり。募集から1ヶ月後には採用・業務開始できた。前年比で 20% 売上増の成果出ている」

● 外注・コンサル会社との違い

- ・間接費がないため価格が安い
- ・頭・口だけでなく泥臭く手足も動かせる
- ・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



ハートフードクリエイツ(株)
西脇章代表

兵庫県神戸市/給食・飲食業/社員約 100 名

EC 立ち上げで 1 名契約中

「法人へ外注だとしてもお仕事として受け身になる。想い込めた事業なので、個人として共感し能動的にやりたい意思のある人と一緒に仕事をしたかった」

利用手順と当社サポート内容

● 利用手順

- 1 JOINSとのWEB会議(サービス内容確認と依頼業務内容整理)
- 2 登録人材向け募集開始
- 3 応募人材との面談(2回/Web会議 or 対面)
- 4 企業ガイダンス会議(企業-JOINS)
- 5 契約締結
- 6 業務開始:キックオフ会議(企業-人材)

● 当社サポート内容

- 依頼業務内容を当社スタッフがヒアリングを元に文章化代行
- 応募人材の依頼業務の具体的な実行提案や価値観、苦手なことの情報提供
- 契約締結院際での重要事項や人材と仕事を進める上でのポイントなどの情報提供
- 秘密情報漏洩を防ぐための条件を盛り込んだ業務委託契約を提供
- 仕事の進め方や成果を出すために最初に行うべきことをすり合わせ

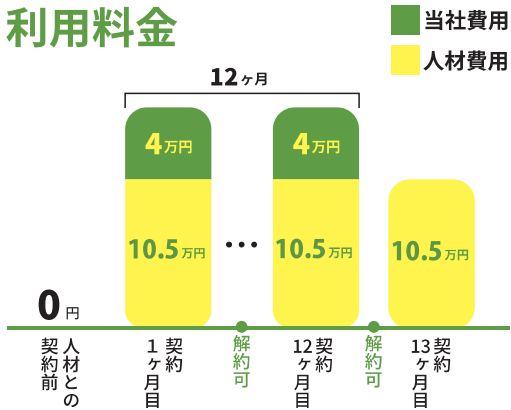
やる事が明確化しやすい

人材を選びやすい

不安が減る

成果が出やすい

利用料金



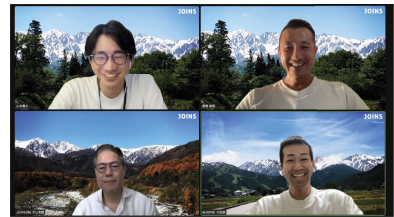
● 当社費用

- ・月一人 4 万円、最大 12 ヶ月分 (48 万円まで)
- ・毎月解約可能 (月割)

● 人材費用

- ・平均月 10.5 万円 (時間単価平均 3,500 円 × 約 30 時間)
- ・毎月解約可能 (月割)

JOINS株式会社とは



2017年6月創業。

創業時から全員フルリモートワーク・

社長含めて全員副業・兼業を自ら実践・挑戦中。

資本金 9,627 万円 (資本準備金含む)

メンバー 22 名 (2023/3 時点)

他社募集内容や登録人材情報を見してみる。

STEP 1

他社の募集内容を見る



STEP 2

無料企業登録して登録人材を見る



STEP 3

JOINSとのWeb面談を予約する



JOINS株式会社

〒399-9301 長野県北安曇郡白馬村大字北城3020-870 NOMAD白馬 Tel: 050-1741-3461 (祝日・休日除く、9-18時)

2023.04.05



複業 兼業 で働くプロ人材をご紹介します

そのプロジェクトを動かすキーマンが、ここにいる

RDサポート5つの特徴

- 1 20年以上人材サービスを展開
 食品 医薬品 化粧品 バイオ ヘルスケア
- 2 専門性の高い業界特化型エージェントとして、顧客企業から高い信頼
- 3 理系専門職を中心に、あらゆる職種に対応可能
- 4 登録者は業界経験者が大半
- 5 丁寧なコンサルティングにより、地方・中小・ベンチャー企業のご利用多数

RDサポートが支援できるテーマ例

研究戦略 商品開発 共同研究 産学連携 学術
品質管理・保障 生産効率アップ 新規事業企画・推進
マーケティング 販路拡大 海外進出 など

複業・兼業を活用するメリット



高い専門性を有した人材の知見によって、様々な課題を解決できます



課題解決に直結する支援を、必要な期間・頻度で活用できます



専門性の高い人材を、正社員採用よりもスピーディーに活用できます



活用後も、ノウハウが社内資産として残ります



採用のリスク無しで優秀な人材を活用できます

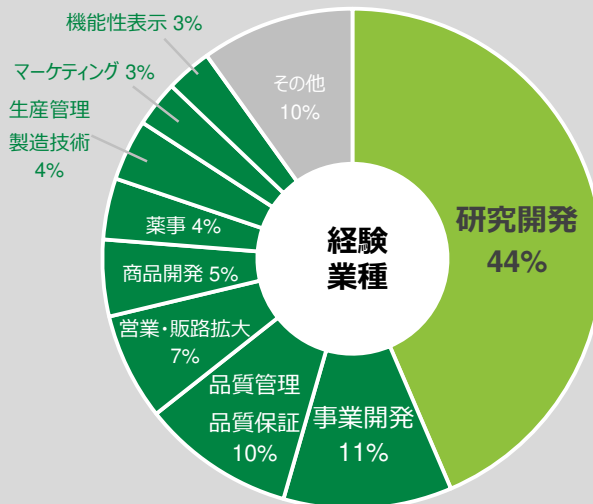
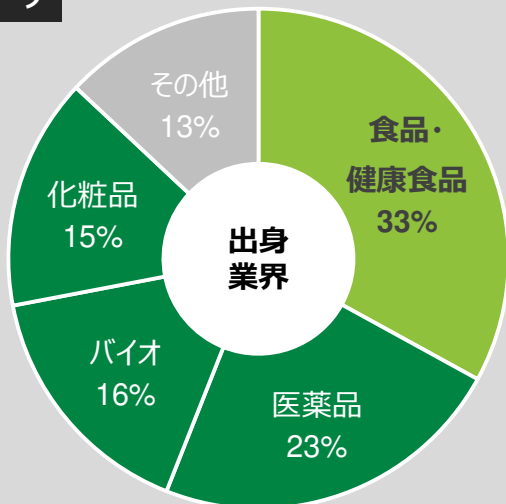


稼働開始後は弊社が進捗管理を行い、伴走支援致します

より詳しい特徴は裏面をご覧ください

企業とプロ人材をつなぐ シェアリングサービスのご案内

登録人材データ



契約形態



ご利用の流れ



料金

初期費用

¥0

月額料金

約30~
50万円

※人材への報酬は弊社が支払います
※支援内容により変動するため、三者面談後にご提示します



ご不明点は
プロフェッショナル人材戦略拠点まで

RD SUPPORT

<https://rdlink.jp/biz>



株式会社RDサポート

〒104-0061東京都中央区銀座6-2-1Daiwa銀座ビル3F

その悩み、 副業で解決 できます。

お悩み

1

 事業推進に必要な人が **地元** にいない

お悩み

2

 いい人がいても、社員採用だと
年収や条件が合わない

お悩み

3

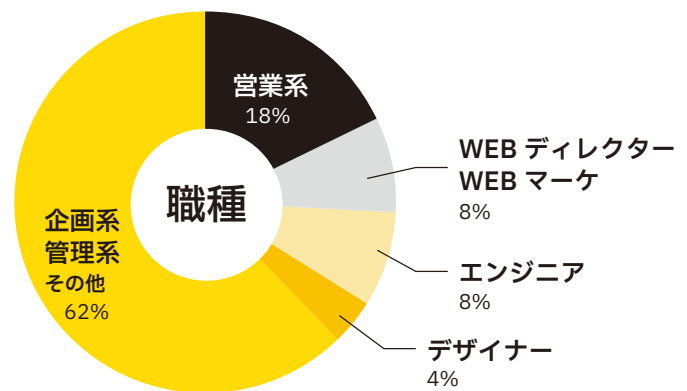
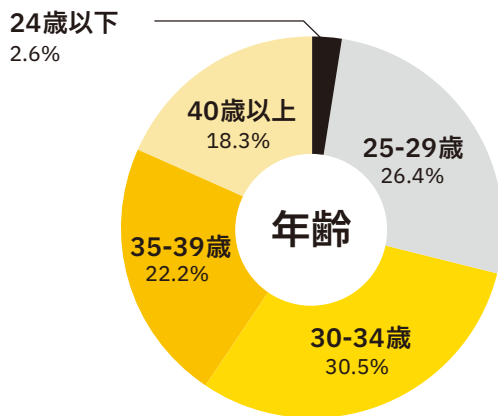
 社員の育成に時間をかけている **余裕** がない

ふるさと副業とは

都市部に暮らすビジネスパーソンと地方の企業を、雇用ではなく「副業・兼業」という形で、マッチングするサービスです。地方への貢献意欲の高い8.7万人の登録者（23年2月時点）から、公募型で貴社の副業プロジェクトに参加したい方を募集いたします。

会員数	約8.7万人（23年2月時点）
居住地	首都圏在住者が中心
年齢	30代以上が7割

職種	ビジネス系職種中心 （新規事業、マーケティング、販促、商品企画、経営企画、コンサルタント等）
利用目的	地方に貢献したい、自己成長したい、自分の力を社外で試したい



副業の主な特徴

- ・契約は業務委託契約。だから保険は不要
- ・契約期間は1ヶ月～でもOK（平均3ヶ月以上）
- ・報酬は月平均5～10万円
- ・稼働時間は月平均20～30時間
- ・原則リモートでの稼働（定期訪問も可）
- ・買い手市場だから、副業決定率が高い
- ・雇用じゃないから、素早く始められる

どんなことをお願いできるの？

- ・新規事業立ち上げ
- ・新商品の開発
- ・経営戦略・事業戦略の策定
- ・ECサイト立ち上げ・強化
- ・SNSでの情報発信
- ・新しい販路開拓
- ・ブランディング
- ・社内のデジタル化・DX推進

事例のご紹介

業種：食品 | 従業員数：4名



テーマ EC 売上拡大

背景

- ・商品のメイン顧客は60代以上。もっと幅広い年代に購入してもらいたい。
- ・過去ECサイトは何度か作り替えているが売上は上がりず専門人材に力を借りることを決めた。

成果

26名応募。地元で中途採用を行っても出会えないような、テーマに合った専門人材1名がマッチング。

報酬 月額3万円

副業決定者のプロフィール

30代 会社員 EC 立上げ / 運営、SNS の企画・運用、WEB 広告の営業経験者

業種：製造業 | 従業員数：46名



テーマ 販路開拓

背景

- ・新商品は既存取引先以外にもニーズが高い感染症予防商品。広く販売したいと考えていた。
- ・ニーズが読めないため、正社員ではなく副業で募集。

成果

19名応募。1名の予定が優秀な人が多かったため3名副業決定に至った。

報酬 月額5万円

副業決定者のプロフィール

60代 顧問 不動産運営会社顧問。運営する不動産等の取り扱い可能性のある人脈を所持

60代 会社員 小売業経験者。取り扱い可能性のある人脈を所持

20代 会社員 航空会社勤務。顧客対応力や行動力が高い人材

ご利用の流れ

専任スタッフが貴社の副業募集からマッチング成立までのプロセスを伴走させていただきます。

選考前に、オンライン座談会を行うことで、相互理解が深まり、ミスマッチを軽減できる流れになっているのが特徴です

1 お打ち合わせ

2 副業募集設計

3 募集

4 オンライン座談会

5 選考

6 マッチング成立

利用者の声



座談会に参加してくれた専門知識を持つ方から意見やアイデアをたくさん聞いて、気づきがとても大きかった。想像以上に高い熱量で、本気でやってくれそうだと期待感が高まりました。



副業募集のプロセスで、自社の歴史や今後やっていきたいことについて棚卸しができたり、業務内容や求める人材の言語化を担当者がサポートしてくれたから安心して進められた。

利用料金

着手金ゼロ。費用はマッチング成立時1回のみで、副業開始後、月々の支払いは発生いたしません。

正規料金 固定 10万円 / 人 (税抜)

期間限定キャンペーン価格

成功報酬 固定 5万円 / 人 (税抜)

適用条件

- ・掲載期限：2023年7月1日よりお申し込み受付、同年7月25日以降の掲載開始
 - ・申込期限：2025年7月31日の申込完了までが対象
 - ・申し込み上限枠：なし
- ※上記適用期間については、予告なく変更・終了・延長の可能性がございます

※本サービスは業務委託契約が対象となります(雇用契約は対象外) ※本サービスは、東京都以外の企業様向けのサービスとなります

ご興味がある方はこちらよりお問合せください。

<https://sankak.jp/client/lp>

サンカク 副業

検索



配布企業名

中小企業における様々な 事業課題・経営課題を ランサーズの プロ人材で解決！



中小企業様における様々な事業課題・経営課題、「ランサーズ」のプロ人材で解決できる可能性があります。「ランサーズ」は日本最大級のお仕事マッチングプラットフォーム。150万人を超える登録人材から、御社の課題にフィットしたプロフェッショナルな人材をご紹介します！

どのような課題でお悩みですか？

人材不足

- 人手が足りない
なかなか採用できない
- 社内に専門人材がない
- 社員に負荷がかかっている状況を改善したい

商品・サービスの開発、改善

- 新商品・新サービスの開発をしたい
- 商品・サービスの高付加価値化(ブランド化)したい
- 会社や商品、サービスのブランドイメージを変えたい

DX、IT活用

- 業務プロセスを効率化したい
- 間接業務を削減したい
- データを活用して事業計画を行いたい

営業・販路開拓プロモーション

- 営業力・販売力の強化、プロモーション強化
- 新規顧客・販路の開拓(国内、海外)
- ECサイトを立ち上げたい運営を安定させたい

150万人超*のプロフェッショナル・フリーランスを抱えるLancersとは

(ランサーズ)

*2022年5月現在



DX/IT化の事業課題で直面する「人がいない」「ノウハウがない」を解決します！



Lancers 豊富なDX人材

○エンジニア

約12万人

○デザイナー

約13万人

○マーケター

約2万人

信頼できるDX人材を、オンライン上でスピーディにマッチング可能。特に中小企業向けにもオンライン完結でDX運用支援可能です。

経営課題について、さらに具体的な課題の例を裏面に掲載しています。現場の課題の洗い出しを行う際など、よろしければご利用ください。



お悩み解決シート

ランサーズでプロ人材の紹介が可能な具体課題の例

人材

- 人手の確保が益々厳しくなる中で、人材を確保する選択肢を増やしたい 受注量が増えた際などのオーバーワークを防ぎたい
- 定型的な事務作業で工数がかさんでいる(繁忙期の受注データ入力、DM用顧客データの確認など) 属人化しており、ワークフローが整備できていない
- 離退職を減らしたい、社員のライフイベントに合わせた働き方等を検討したい

ICT活用(情報通信技術、IT活用)

- 部署間など、リアルタイムの情報連携ができていない 部署ごとに異なるシステムを使用している 導入したシステムを積極的に活用できていない
- どのようなシステムを入れたいかが悩んでいる ペーパーレス化したい/社内の保存規格や文書の様式が統一できていない
- 社内にITの専門人材がない、もしくは退職してしまっただけ/本業を持つスタッフがシステムやHP担当を兼任している

営業・販路開拓

- 営業スタッフの採用に苦戦をしている 効率的な営業活動ができていない/新規営業に対応できるスタッフがない
- 顧客情報の管理が十分できていない 過去に接触がある企業への定期的なアプローチがとれていない 現状の契約先への売上依存度が高くなっている
- 新商品の営業戦略に知見がある人材がない ECサイトを立ち上げたい、海外向けの販売を開始したい ECサイトを運用しているが、課題がある

商品サービスの開発・改善

- 会社のHPに課題がある(古くなってしまっている、任意に更新ができない等) マーケティング計画や施策について専門家に相談したい
- プロモーションやコンテンツ制作について専門家に相談したい ブランディングや、広報について専門家に相談したい デザイン制作について改善したい
- SNSを集客などに活用したい

その他

- 法令に基づく対応への準備が必要である 事業承継後、何から手をつけるべきか壁打ち相手がほしい 事業承継に伴い、リブランディングしたい
- 事業承継に伴い、HPやコーポレートメッセージを新しくしたい

ランサーズにご相談頂く際には、以下を教えていただけるとスムーズです。

課題解決を目指す時期

- 緊急・早急に解決したい(1~2ヶ月以内) なるべく早期に解決したい(3~6ヶ月以内) 時間がかかってもしっかり取り組みたい(1年以内) 現時点で、時期は決めていない

プロジェクトを管轄する担当者

- 社長・代表取締役 役員 部門責任者 部門担当者 その他

部署・部門

- 経営企画 管理部門(総務 経理・財務 人事 情報システム) 営業 広報 製造 その他

DX/IT人材に強いLancers



専任エージェントによる的確なサポート

専任のエージェントが、貴社の要望にマッチした人材を的確にご紹介致します。内定オファー率は平均35%。3人に1人のフリーランスはご利用いただいている企業より、オファーいただいております。



コストを抑えてハイスキルの人材採用を

	Lancers	人材紹介	採用媒体
採用コスト	稼働に応じた手数料のみ	想定年収の30%前後	採用出来ずとも費用発生
人材の質	業界経験の即戦力人材	多様な人材提案	多様な人材応募
候補者数	採用要件により変動	採用要件により変動	広く母集団形成可
採用工数	選考の多くを任せられる	選考の多くを任せられる	全ての応募者対応必要

契約までのステップ

STEP	よく起こる課題	特徴
step1) 方向性を決定 予算や方向性・概要を固める	●そもそも何を具体的にすればいいのか、わからない	特徴1) マッチングのプロが安心サポート マッチングのプロからの要件の整理や進め方についてもサポートします。初めての依頼でも、わかりやすく丁寧に発注までをサポート。貴社にマッチするフリーランスを厳選し、ご紹介させていただきます。
step2) 外注先探し DX/IT化を任せられるプロフェッショナル人材を探します	●誰に任せるとが正解かわからない、安心して任せられる人に出会いたい	特徴2) Web面談で会って決められる ご紹介したプロフェッショナル・フリーランスとWeb面談で、要件や課題についてすり合わせることが可能です。納得いくかたちで、安心して納得いくかたちで、安心してDX/IT化を進められます。
step3) 相談・すり合わせ 担当者様とDX/IT化の戦略、プラン、デザインについてすり合わせます	●相談しながら決めたい	
step4) 発注&制作 要件に合わせてDX/IT化を実現します		

“人”知識・ノウハウの悩みをすべてサポートできるDX/デジタル人材とマッチングします!

料金プラン	パッケージ	内容	料金(税別)		提携先
			手数料	デジタル人材報酬 <small>(※詳細は個別契約前にお見積り)</small>	
	まるっと外注パッケージ	IT・デジタル業務をまるっと外注したい場合	初回成約時に マッチング代行 フィー 10万円	業務あたり一件20万円~ 最短契約期間なし	ランサーズ
	システム導入サポートパッケージ	各種システム導入と伴走を依頼したい場合		構築費用30万円~ 保守運用 月5万円~ 最短契約期間3ヶ月以上	
	エンジニア常駐・リモートパッケージ	常駐エンジニアご紹介	毎月デジタル人材報酬の23%	週3回 月60万円~ 最短契約期間6ヶ月以上	ランサーズ エージェント

担当金融機関連絡先印

お問い合わせフォーム

QRコードを読み取りお問い合わせください。

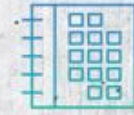


エンジニアを 即日ご提案!

ITフリーランス専門エージェント geechs job



geechs job イメージキャラクター 加藤浩次さん



最短 1 営業日

最短 1 営業日で即戦力の
IT フリーランスをアサイン



取引
実績 **3,400 社**

東証プライム上場企業だからこそ
初めてのフリーランス活用でも安心

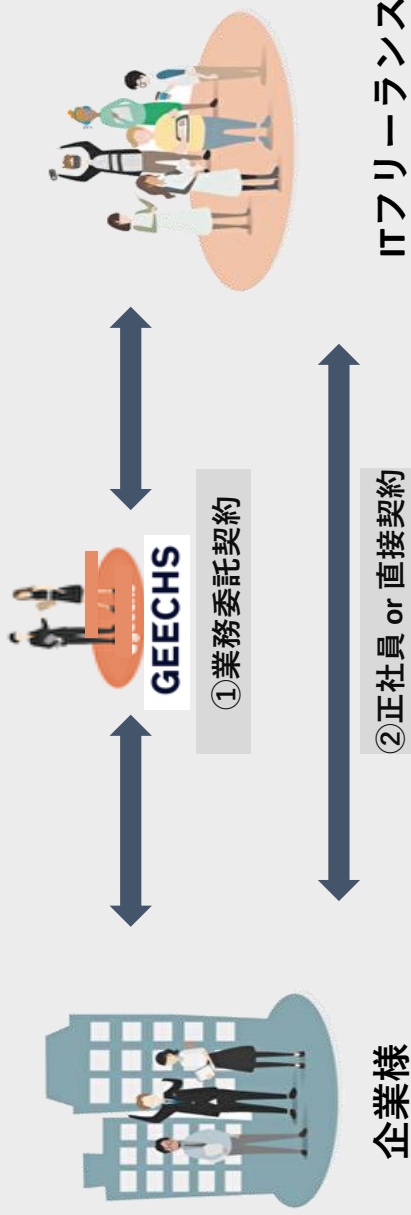


19,000 名

豊富な知識と高い技術力を持つ
19,000 名以上のエンジニアが登録



サービス形態



ITフリーランスの活用メリット

正社員

コスト

交通費や社会保険料
交通費や社会保険費の負担

リソース調整

調整が困難
増員や欠員の調整が困難

パフォーマンス

教育が必要

派遣社員

コスト

稼働した分の
支払いが発生

リソース調整

調整が容易

パフォーマンス

取り扱いスキルに
差がある
即戦力人材のアサインが可能

ITフリーランス

コスト

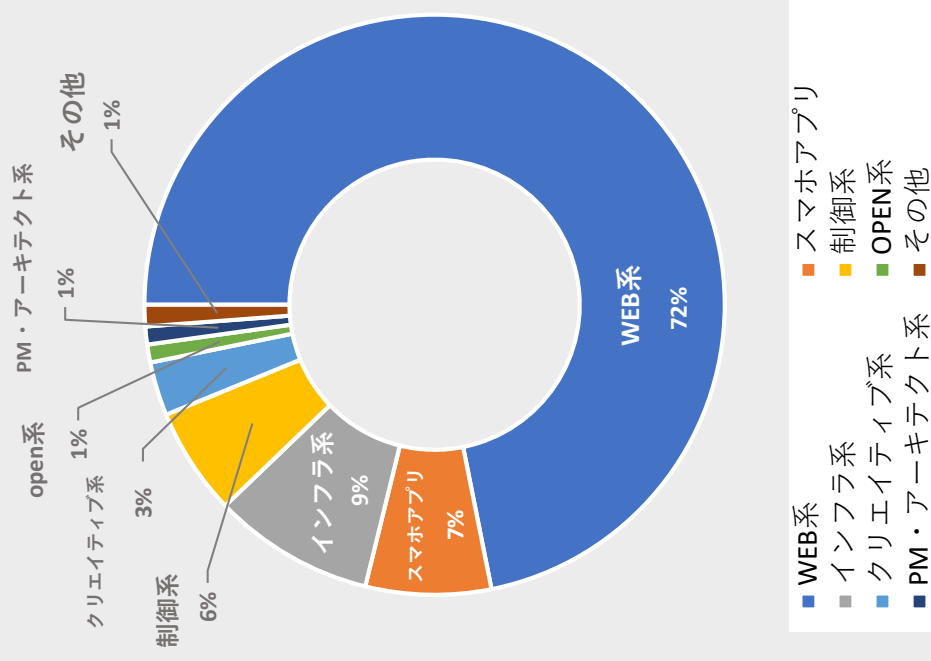
依頼したアウトプットに
支払いが発生
交通費や社会保障費の負担なし

リソース調整

調整が容易

パフォーマンス

登録エンジニアのスキル内訳



- WEB系
- インフラ系
- クリエイティブ系
- PM・アーキテクト系
- スマホアプリ
- 制御系
- OPEN系
- その他

社名 ギークス株式会社
 代表者 代表取締役CEO 曾根原 稔人
 設立年月日 2007年8月23日
 本社所在地 東京都渋谷区渋谷2-24-12
 渋谷スクランブルスクエア
 資本金 1,101百万円

貴社の経営課題は
専門知識を持つ副業プロ人材の活用で解決できます！

ハイプロ ダイレクト フォー ローカル

HiPro Direct for Local

(旧 : Loino)

を 活用してみませんか？

IT/DX推進

(業務効率化・販路拡大)

【課題例】

ITツールを導入して、社内の業務効率化を図りたい

【こんな人材が解決！の例】

ITベンチャーに所属するICT化についての経験が豊富な人材がお金をかけずにできるIT/DX化推進をサポート！

営業戦略

【課題例】

売上の低下や特定顧客からの脱却に伴い営業戦略を見直したい

【こんな人材が解決！の例】

中堅の製造業で活躍する50代の営業管理職が、新規営業のノウハウを伝授し、営業戦略を再構築！

新規事業

【課題例】

新規事業を現実的かつ具体的な事業計画に落とし込みたい

【こんな人材が解決！の例】

大手メーカーで新規事業開発に携わる30代管理職が、新ブランドの立ち上げをサポート！

▼ ご利用料金

HiPro Direct for Local

プラットフォーム利用料金として

稼働開始時に15万円

稼働開始月

<例> 4ヶ月活用の場合：15万円

15万円 初月以降追加の利用料金なし

ご好評につき延長決定！

リニューアル 特別キャンペーン

費用：15万円



9.8万円

<対象> ・受付期間：2023/4/1～2024/3/31まで
・適用期間：受付後、4ヶ月以内のご成約



※全成約のうち、98%が4ヶ月以内に成約しています (旧サービスLoinoの実績)

ご活用事例



業界：小売・卸業
従業員数（人）：21～50名
活用テーマ（月額4万円）
自社ECサイトの立ち上げによる
EC事業の拡大とマーケティング強化



業界：製造業
従業員数（人）：21～50名
活用テーマ（月額4万円）
自動車部品メーカーの新製品の
ブランド戦略・販売戦略立案



マッチング人材の特徴：
広告・メディア業界で経験を積み**商品
企画等の知見もあるブランドデザイ
ナー**が副業でマッチング



マッチング人材の特徴：
美容・健康機器メーカーで**ブランド
立上げ**や**新商品のマーケティング戦
略立案**の経験がある副業プロ人材
がマッチング



得られた成果：
EC立ち上げに際し**専門的なアドバイス**
を得ただけではなく、リアル店舗×EC
の融合について具体的な事例も交え**自
社にあった解決手法を共に考えていた**
だけだ



得られた成果：
通販サイトへ出店し、**売上も順調に
拡大**。また商品のPR資料の作成も実
行いただき、当該製品だけではなく、
他商材にも展開することができた

副業プロ人材の活用の注意点

✓リモートワーク勤務
（オンライン対応が中心）



Web会議システム等、リモートで対応
できるコミュニケーションツールを導入す
ればスムーズです。

✓平均稼働時間 月**16時間**
（週4時間程度）



本業はフルタイムで働いている方が
大半なので、本業の業務時間外や
休日に業務に対応される方が多い
です。

✓課題に合わせて、
柔軟に人材を変更できます



自社の課題に見合った期間と費用
で、副業プロ人材とは1か月単位で
契約締結が可能です。

運営会社／パーソルキャリア株式会社について



社名	パーソルキャリア株式会社
資本金	1,127百万円
従業員数	5,756名（有期社員含む グループ会社出向中の者は除く 2023年3月1日時点）
事業内容	人材紹介サービス、求人メディアの運営、転職・就職支援、採用・経営支援、 副業・兼業・フリーランス支援サービスの提供

▼▼お問い合わせ先▼▼

パーソルキャリア株式会社プロ人材受付窓口

PCA-projinzai@persol.co.jp