

副業・兼業プロ人材 サポート事例（募集テーマ抜粋）

1. 首都圏での新規顧客開拓のための営業戦略策定（販路開拓・受注方法見直し・情報収集など）
2. 新規顧客獲得のためのマーケティングと Web 戦略策定（HP・EC・ブランドコンセプト再構築）
3. 自社開発製品の本格事業化を目指した国内市場マーケティング
4. 非対面・非接触での接客・取扱商品の説明 ⇒ メッセージアプリの活用
5. 新規事業立上げ計画支援、および、各ステップへのアドバイス（伴走）
6. 社員の多様なスキル・価値観を活かすことのできる「人事評価制度」の再構築
7. 既存の概念にこだわらない、新たな「経営戦略」「事業計画」の策定
8. 現行サイトでの集客施策について、マーケティング実施による検証・新施策の発案
9. 独自生産技術を活かした自社製品の新用途開発・新販路開拓
10. 自社開発製品の国内・海外販売の支援、BtoC 販売のノウハウ構築（含 EC 活用）
11. 会社・工場全体を見てもらい、システム化・IT 化により業務効率向上を図りたい
12. 自社の規模に合った、本部システム（人事・経理・総務）・支店とのネットワークを構築したい

【青色表示は、この1年で活用が急増しています】

副業・兼業プロ人材 活用のメリット・ポイント

- 多種多様な業界とポジション・経験豊かな人材が登録しており、様々な角度から提案がなされる。思いもよらないアイデアの提案がなされ、経営者にとって新たな発見につながるケースがある。
- Web での業務遂行になるため地理的ハンデがない。“地方”が武器になり応募が多くなる傾向も。
- “具体的な実現方法・業務経験などのバックボーン”を提案する形で応募がなされるため、課題の実現が見通せ、適切な人材を選定できる可能性が高い。募集企業からの採用率は約8割と良好。
- “丸投げ”ではなく社内 PT と一緒に“伴走”“試行錯誤”することで、具体的成果と会社・社員の成長につながる。

☆『副業・兼業プロ人材 活用』は、

- ①実現可能性の高い手段（首都圏大手企業人材・多種多様な業務経験）を活用し
- ②リスクの低い方法（リーズナブルな月額報酬・柔軟な契約期間）により
- ③会社・社長の経営課題（悩み・思い・アイデア・もやもや）を具体化し実現できる
まさに“お役に立てる”仕組みです。