

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のマーケティング
4. 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）
5. 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
6. 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
7. 「売れる EC サイト」の構築と顧客データを活用した販売強化とリピーター化
8. EC サイトでの集客施策（オンラインショップの周知・ブランド化）
9. 人材採用・人材確保の為に施策構築・運用支援で労働力不足解決の手助け
10. 新事業分野進出・既存分野品質 UP のための「国際マネジメント認証取得」
11. コロナ明け、インバウンド対応集客策構築とリピーター対策の支援
12. 県内農産品の販売拡大とブランディング化（優良農家による特産品直販）

【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。
- 単純な成果に止まらず、「戦略策定」「新規事業支援」など幅が広く・奥の深いテーマに応募が多い。
- 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7～8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）を具現化できる

まさに“お役に立てる”仕組みです。