

副業・兼業プロ人材 サポート事例（募集テーマ抜粋）

1. 全国・海外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）
2. 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
3. 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
4. 県内農産品の販売拡大とブランディング（優良農家による特産品直販）
5. 新規顧客獲得のためのマーケティングと Web 戦略策定（HP・ブランドコンセプト再構築）
6. 「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・リピーター化
7. 当社に最適なデジタル環境の構築とデジタル人材の育成
8. 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
9. 魅力ある会社づくり（就業規則の改訂・人事評価制度の見直し・給与テーブルの見直しなど）
10. 人材採用・人材確保のための採用戦略策定
11. 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）
12. 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

副業・兼業プロ人材 活用のメリット・ポイント

- 単純な成果に止まらず、「戦略策定」「新規事業支援」「DX」など奥の深いテーマにも応募が多い。
- 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。
- “具体的な実現方法・業務経験などのバックボーン”が見え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。
- 大手企業の現役社員が、“頭と手を動かしながら（実務型伴走）”支援してくれるので高いレベルで様々な課題に対応できる。
- “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つ、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つ、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つ、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

国や県の補助がある、今が旬な“お役に立てる”仕組みです