

滋賀県内の中小企業経営者のみなさまへ

# 専門人材の採用 副業・兼業人材活用により 経営革新を目指す

生産性  
向上

工場ラインをもっと  
効率化したい

作業を効率化して  
社員の残業を減らしたい

販路  
拡大

海外進出をしたい

商品をWebでも  
販売できるようにしたい

バックオフィスを  
充実させたい、  
I T化を進めたい

経営  
管理

人事制度を  
再構築したい

事業分野  
拡張

新商品を開発したい

社長の相談相手が欲しい



内閣府事業

プロフェッショナル人材事業

公益財団法人 滋賀県産業支援プラザ

## 滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点

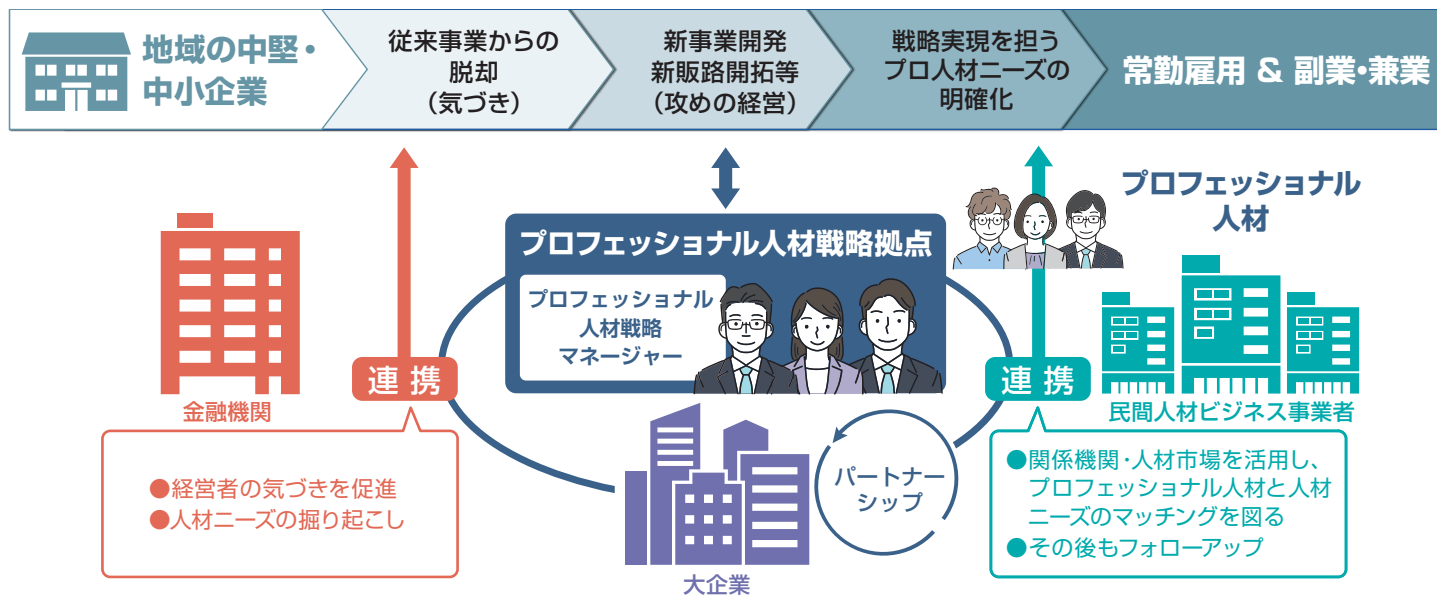
# プロフェッショナル人材事業のスキーム

STEP 1 企業が持つ潜在成長力への目覚めを喚起し、「攻めの経営」への転換を促進

STEP 2 企業の成長戦略実現のために、プロフェッショナル人材のニーズを具体化し、決断を促進

STEP 3 各種関係機関やパートナーシップ企業等と連携し、プロフェッショナル人材のマッチングをサポート

STEP 4 採用後も経営者等に対してフォローアップを行い、プロフェッショナル人材が企業で活躍できるよう支援



## 民間人材ビジネス事業者等を介した人材マッチング

地域企業の「攻めの経営」への転身を後押ししてくれる人材（＝プロ人材）を、民間人材ビジネス事業者を介して、マッチングします。なお、常勤雇用のみならず、副業・兼業人材のマッチングを行うことも可能ですので、常勤では雇用が難しい高いスキルを持った人材が確保できる場合もあります。



### 【プロフェッショナル人材獲得までの流れ】

- 1 プロ拠点の担当者が企業経営者との対話を通じて、経営課題や求人ニーズを明確化
- 2 プロ拠点経由で、民間人材ビジネス事業者等に求人ニーズを通知
- 3 民間人材ビジネス事業者等から、企業に対して、プロ人材の候補者を紹介
- 4 企業が、候補者の中から、プロ人材を選考
- 5 経営課題に資するプロ人材を獲得

### 副業・兼業人材とは

副業・兼業人材は、大企業等で本業を持ちながら、業務委託契約を結ぶ等して、貴社の仕事に従事し、経営課題解決等の手助けをしてくれます。また、マッチング方法は、一般的な人材紹介と同様に、企業と副業・兼業人材の仲介サポートを行う「エージェント型」と、インターネット・SNS等を用いて、直接、企業と副業・兼業人材を繋げる「プラットフォーム型」の2つに大別されます。

### 副業・兼業人材を活用する際のメリット

#### メリット1

必要な業務を、必要な時だけお願いできる



半年で、新人研修マニュアルを作ります！



3カ月で、プランニング戦略を考えます！

#### メリット2

常勤で人を雇うより費用を抑えられる

(例)

常勤 25万円/月 (期限なし)

副業・兼業

10万円/月 (3カ月)

#### メリット3

業務委託契約の場合契約の見直し(契約解除)ができる



予定より早くプロジェクトが終わった



あまり相性が合わなかった

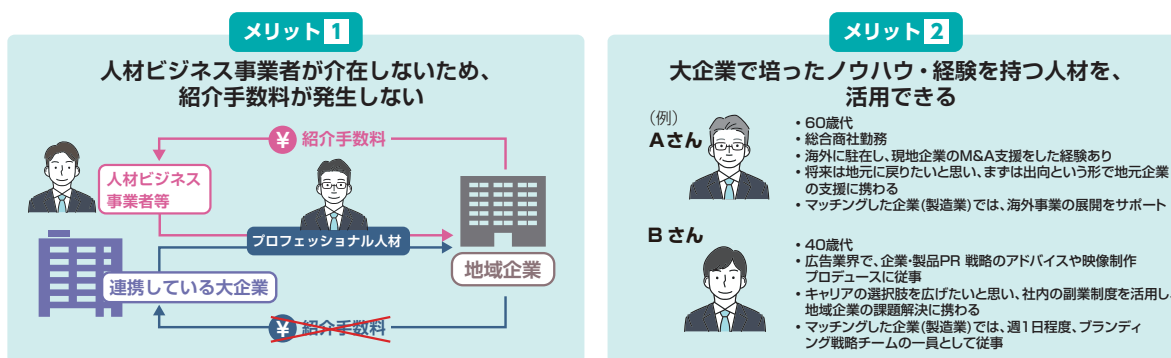


# 都市部大企業による人材交流

都市部大企業に在籍する人材が、出向・研修、あるいは、副業・兼業の形で、貴社の仕事に従事し、経営課題解決等の手助けをしてくれます。このスキームを活用する場合は、民間人材ビジネス事業者が介在しないため、紹介手数料は一切発生しません。なお、当該人材に充てられる人件費や、交通費等の諸経費は、送出元の大企業と協議の上、決定することになります。



## 都市部大企業による人材交流を行う際のメリット



連携している都市部大企業については、以下 URL 内にある「パートナーシップ企業」をご参照ください

<https://www.pro-jinzai.go.jp/about/scheme.html#scheme02>



## 事例紹介（雇用）（副業・兼業）

### ①雇用 【事例】

|          |                                                                                          |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| a) 業種    | 建設業                                                                                      |
| b) 経営課題  | 現場管理の質の向上と若手工事担当者の育成                                                                     |
| c) 成果や効果 | 採用年齢の幅を広くし勤務時間も考慮することで、大手建設会社で長く現場管理や設計業務に携わった経験があり、1級管工事施工管理技士他、多くの資格を有する人材を採用することができた。 |

### ②副業・兼業 【事例1】

|          |                                                                                                                                                                  |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| a) 業種    | 製品設計                                                                                                                                                             |
| b) 経営課題  | 受注増に伴う設計（3DCAD）人材不足                                                                                                                                              |
| c) 成果や効果 | 社長以下2名で各種設備器具等の企画、開発、設計を行っている。受注増により社長が企画とプレゼンで忙殺、設計が間に合わず困っていたが、長期的に責任が伴う“採用”はしない方針を貫いてきた。副業人材ならば京阪神地区まで一挙に選択の幅が広がることを強調、徐々に興味を示され県外の大学で設計（3DCAD）を教える人材との成約に至る。 |

### 【事例2】

|          |                                                                              |
|----------|------------------------------------------------------------------------------|
| a) 業種    | サービス業                                                                        |
| b) 経営課題  | 新たな新規一般顧客に訴えるホームページの作成と新規事業ホームページの作成                                         |
| c) 成果や効果 | 従来のBtoBメインの事業に新規一般顧客獲得を目指すホームページ及び新規事業ホームページを作成中。パンフレット、ホームページとも気に入ったものが出来た。 |

### 【事例3】

|          |                                                                         |
|----------|-------------------------------------------------------------------------|
| a) 業種    | 公益財団法人                                                                  |
| b) 経営課題  | トップアスリート支援と地域スポーツ活性化に向けた資金調達                                            |
| c) 成果や効果 | 「滋賀のスポーツ応援」を合言葉に地域スポーツ活性化を模索。効率的・継続的にCFや寄附、企業スポンサー協賛金など、調達できる仕組みづくりに貢献。 |

# 滋賀県の人材マッチング内訳

## 取組件数・成約件数

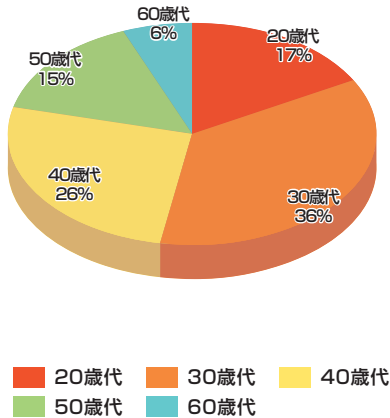
平成28年1月～令和4年3月までの累計は

相談件数 ▶ **3,089件**  
成約件数 ▶ **742件**

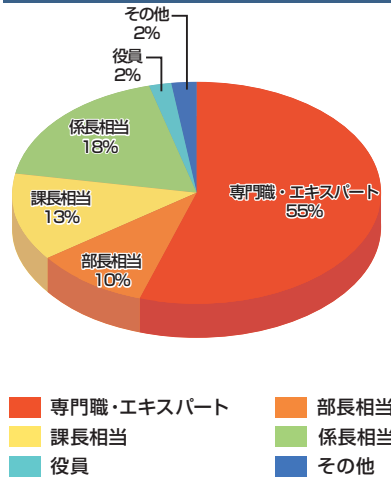
人材会社宛取次件数 ▶ **1,237件**  
訪問件数 ▶ **2,128件**

順調に推移

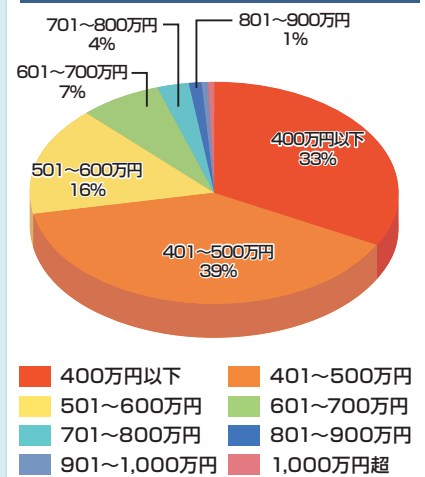
成約事例の年代別



成約事例の採用ポスト



成約事例の年収内訳



## 滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点

### マネージャー

黒川 幹生

金融機関と郵便局長経験に加え、6年間のプロ人材事業の経験を活かしながら滋賀県の企業成長・地域発展に貢献します。



### サブマネージャー

谷 正行

金融マン知識と財務知識を基本として「本音での人材希望」を聞きこみます。



### サブマネージャー

吉田 正彦

県内メーカーに在籍、現場での対話の中で得た経験をもとに人材の獲得を支援します。



### サブマネージャー

川副 郷一郎

金融機関と経営コンサルティングの経験を活かし、プロ人材の活用による企業の発展に貢献します。  
(中小企業診断士)



### サブマネージャー

植西 唯公

企業の皆様との対話から課題を共に考え、人材面からのサポートにより企業の活性化と地域を元気にすることを目指しています。



### サブマネージャー

幸堀 博治

大手メーカーでの勤務と実際の企業経営の経験を活かし経営要素の「ヒト」の面で皆様の持続的成長のお役に立てればと思います。



### サブマネージャー

餅 雅昭

長年のメーカー在籍経験を活かし、対話を通じた本質課題の共有による人材サポートを行い、企業の課題解決に貢献して参ります。



### アシスタント

沼波 千晴

サポートスタッフとして、「笑顔と丁寧な対応をモットーに」地域企業様の発展のお役に立てるよう頑張ります。



### お問い合わせ

公益財団法人 滋賀県産業支援プラザ 滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点

〒520-0806 滋賀県大津市打出浜 2 番 1 号 コラボしが 21 2 階

【TEL】077-511-1419 【FAX】077-511-1429

【開所時間】9:00～12:00 13:00～17:00(土・日・祝日・年末年始を除く)

【E-mail】s-pro@shigaplaza.or.jp



公益財団法人  
滋賀県産業支援プラザ

私たちは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています



滋賀県委託事業



内閣府事業

プロフェッショナル人材戦略ポータルサイト

<https://www.pro-jinzai.go.jp/>