

別紙

第2回 事業者向け 副業セミナー 開催レポート

- 日時 令和3年8月25日（水） 13:30～15:00
- 会場 会津大学 産学イノベーションセンター
- 参加者 会場3名、オンライン12名

会津若松市の会津大学産学イノベーションセンターにおいて、「県内事業者向けに令和3年度第2回 副業セミナー」を開催しました。

外部人材を活用したいが正規採用するにはコストがかかる、専門スキルを持つ人材を起用したいが適切な人材からの応募がないなど、悩みを抱える経営者が副業人材をどのように活用できるかを学ぶ内容として実施しました。



(写真：会場全体)

主催者である福島県からのあいさつ、事務局から福島県副業人材マッチングサイトの制度説明を行い、昨今の県内での採用・雇用環境や副業人材の動き、令和2年度のプロジェクト実績について学びました。また、副業人材マッチングサイトの利用者体験談として、県内事業所、関わった副業人材がオンライン形式で体験談を語りました。

お聞きしたのは、南会津町のNPO法人あたご 馬場康徳さんです。

馬場さんは南会津町で障がい者の活動をサポートし、就労支援を行っています。マッチングサイトを利用したきっかけとしては、「南会津の木材や農産物を使った加工品を制作しているなかで、その商品を広くPRし「あたご」ブランドを確立したいと考えていたからです。

そこでHPを立ち上げ、運用をしていこうと思いましたが、詳しいノウハウがなく困っていたため、そこを助けてほしいと思い副業人材を募集した」と話します。

実際に複数名から応募があり、最終的に一番「あたご」と合いそうだと感じることでできた方と契約しました。その方が三重県でデザイン事務所を運営している近藤武デザイン事務所の近藤武さんでした。近藤さんは関係人口づくりに興味があり、福島での副業を志望したということです。福島に訪れた経験はありませんでしたが、この副業をきっかけに南会津に2回訪問し、福島の美味しい物を食べながら馬場さんや他のあたごメンバーとの親交を深めていったそうです。

成果として馬場さんは、「電子的な情報だけではなく、生きたホームページに仕上がりがつつある。近藤さんのアドバイスを聞き、HPを作成する過程において職員全体で話し合う機会が増え、職員の斬新な意見や思いなどを知ることにも繋がった」と話します。

マッチングサイトを利用して、大きな成果が得られた事例を知ることができました。



(写真:スクリーン上 左上から右回りに(株)クノウ久能、NPO 法人あたご馬場康德さん、近藤武さん)

最後に、オンライン講話で富士フィルムビジネスイノベーション株式会社の佐々木隆太さんから「副業人材が地方企業に求めるものは何か？」と題してお話いただきました。佐々木さんは様々な資格やスキルをお持ちで、ご自身の持っているスキルを活かしながら、自分らしく生きる道を切り拓いていこうと副業に取り組んでいらっしゃいます。

佐々木さんからは「副業人材の多くは報酬を受け取るのが目的ではなく、自身のスキルを伸ばせるような経験を求めているたり、地方との繋がりを求めているような方が多い」「自身が副業人材として副業を経験することで、様々なスキルを身に付けることに繋がる」「副業

を通して培った能力や経験を本業に活かすことができる」「先の読めない時代に複業を通して新たな道を切り拓き、いろいろな経験を積んだ社員がいることが会社の強みになる」とお話をいただきました。



(写真：モニター上 佐々木隆太さん)

セミナーにご参加いただいた皆さんは、マッチングサイト利用者の体験談や、オンライン講話に熱心に耳を傾けており、副業に対する関心の高さがうかがえました。

以上

第1回事業者向け副業セミナー開催レポート

○日時令和3年6月24日（木）13：30～15：00

○会場南相馬市産業創造センター

【セミナーの趣旨】

南相馬市の産業創造センターにおいて、県内事業者向けに「令和3年度第1回副業セミナー」を開催しました。

外部人材を活用したいが正規採用するにはコストがかかる、専門スキルを持つ人材を起用したいが適切な人材からの応募がないなど、悩みを抱える経営者が副業人材をどのように活用できるかを学ぶ内容として実施し、オンライン視聴含め、14名の方にご参加いただきました。



(写真：会場全体)

主催者である福島県からのあいさつ、事務局から福島県副業人材マッチングサイトの制度説明を行い、昨今の県内での採用・雇用環境、そして副業人材の動きをはじめ、令和2年度のプロジェクト実績について学びました。また、副業人材マッチングサイトの利用者体験談として、県内事業所の経営者とそれに関わった副業人材がオンライン形式で体験談を語りました。

【マッチングサイト利用者の体験談】

お聞きしたのは、郡山市の株式会社遠藤自動車商会代表取締役の遠藤芳志彦さんです。

遠藤代表はマッチングサイトを利用したきっかけとして、「個人的な営業手法に限界を感じていた。やらなくてはならないことがたくさんあると感じていたが、いまひとつ明確になっておらず、そこを助けてほしいと思い副業人材を募集した」と話します。

実際に複数名から応募があり、「こんなすごい経験のある方が、うちの会社を手伝ってくれるのか」と、当初は半信半疑だったそうです。そして、最終的に副業人材として契約したのが、東京で事業企画などを行うジギョナリーカンパニー株式会社の市川航介さん。会社の悩みを話しているなかで、課題の整理をしてくれて、今後やるべきことや目指す方向性が明確になったということです。さらに、事業が拡大する中で、中小企業診断士の資格を持つ松本崇さんにも副業人材として関わっていただくことになりました。松本さんとの関わりでは、SNS(Instagram、Twitter)を活用した情報発信のアドバイスをもらい伝わりやすい営業ツール等が形になりました。

【副業人材側の視点】

副業人材として関わった市川さん、松本さんからもコメントをいただきました。

市川さんからは「遠藤自動車商会さんの課題感に応じた関わりを心がけた、副業をとおして、自分自身の成長を感じることができたのも大きな成果であった」。

松本さんからは「自分のスキルを活かして地域貢献に関わることができる良い機会となり、自身の成長にも繋がっていく」という、副業人材として関わる中でのメリットについても話していただき、マッチングサイトを利用して、事業者側と人材側の双方にとって大きな成果が得られた事例を知ることができました。



(写真：左から松本崇さん、市川航介さん、(株)クノウ久能、遠藤芳志彦さん)

【オンライン講話】

最後に、オンライン講話でパーソルプロセス&テクノロジー株式会社の成瀬岳人さんから、「複業を推進する企業から見た、地方との新しい関係性」と題してお話いただきました。

成瀬さんからは「副業を複業と考える企業が増えている」「従業員に複業を経験してもらうことが、自社にとってのキャリア形成にもつながり人事戦略にもなりうると考えている」「複業をとおした地方との関わりが、働く人、送り出す企業、受け入れる企業、それぞれにとって価値のあるものになっている」とお話しいただきました。



(写真：モニター上成瀬岳人さん)

【質疑等】

講話終了後の質疑応答においては、「本業でやっていることを複業先でもやることはどんな意味があるのか？」などの質問があった。成瀬さんからは「会社や環境が変われば、同じスキルでも通用しないことがある。そのスキルをどのように変化させれば良いのか？を考える経験が貴重なものである。そんな変幻自在に対応する能力を身に付けることが企業にとっても有益なものになる」との回答があり、ご参加いただいた皆さんの関心の高さがうかがえました。

以上