

令和6年度第2回 副業セミナー 開催レポート

○日時 令和6年7月26日（金） 18:00～19:30

○会場 大和川酒造店北方風土館昭和蔵
オンライン（Zoom ウェビナー）

○参加者 32名（会場11名、オンライン21名）

○ゲスト

- ・ 県内事業者：APJ株式会社 松崎 健太郎 様
- ・ 副業人材：フリーランスコンサルタント 藤原 多聞 様

○内容

大和川酒造店北方風土館昭和蔵にて、「県内事業者向け令和6年度第2回 副業人材活用セミナー」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。

前半は、オンライン講話として、佐野創太さんから「成功例と失敗例から学ぶ！副業人材活用のポイント」をテーマにお話いただきました。

佐野さんは大学卒業後、転職エージェントとして従事した後、新規事業の責任者として求人サイトの立ち上げに尽力されました。現在は独立し、成長企業の人材育成の顧問として活動しつつ、退職学の研究者として1200人以上のキャリアアップを実現されています。

今回は、受け入れを検討する事業者向けに、副業人材活用を成功させるために重要な考え方について、イメージがしやすい事例をもとにご紹介いただきました。

はじめに副業を取り巻く現状についてお話しいただいた後、実際に副業人材の導入を成功させるための考え方をご説明いただきました。具体的には、副業人材はやりがいや地域貢献といった金銭以外の点に重きを置いているため、それに伴って企業側も副業に対する意識をアップデートすることが重要とのことでした。

また、副業人材は、重要度が高く緊急度の高い「今すべきこと」を社員の代わりに行う安価な労働力ではなく、重要度が高く緊急度の低い「これからしたいこと」の仮説を立てて一緒に実行するパートナーだと考えることが、双方にとってメリットを生み出し、副業人材活用を成功させる鍵であるというお話をいただきました。

副業人材を活用するにあたり、企業が心得ておくべきことを、具体例を交えながらお話しいただいたことで、副業人材を受け入れる際の鮮明なイメージを掴むことができ、大変参考になりました。

	失敗しやすい	成功しやすい	
市場の定義	市場1.0	市場2.0	市場3.0
副業人材の定義	安価な労働力	安価なプロフェッショナル	共創するパートナー
価値	バイトや派遣の代わり	フリーランス、外注の代わり	重要だが緊急ではない課題を一緒に解決

後半は、事務局から福島県副業人材マッチングサイトの説明を行い、令和2年度からのプロジェクト実績、副業人材の動向や実際の副業人材活用事例についてご紹介させていただいた後、福島県副業人材マッチングサイト利用体験談として、喜多方市にあるAPJ株式会社代表取締役 松崎健太郎さん、フリーランスコンサルタント 藤原多聞さんにお話を伺いました。

APJ株式会社は、喜多方市でピーナツの栽培・加工・販売を行う会社です。郡山市でのポップアップストアの開催が決定し準備を進めていましたが、初の試みということもあり、専門知識を有する方の意見を求めていました。そこで、外部の人材を受け入れることによって、自分たちにはない視点を取り入れることができるという点に魅力を感じ、福島県副業人材マッチングサイトで募集を行ったところ、多数の応募者の中から、福島県へ熱い想いを持つ、フリーランスコンサルタントの藤原多聞さんとマッチングしました。

藤原さんは、コンサルタントとして東京都内の企業を相手に活動されていますが、東日本大震災後から福島県とビジネスを通してつながりたいという思いを持っていました。実際に福島県副業人材マッチングサイトを活用して福島県と関わりを持ち、何度も福島県を訪れているのみならず、昨年には地元の仲間とともに会津美里町に会社を設立し、現在は東京と会津地方での2拠点生活を送っています。

マッチング後は、事前ミーティングから参加しポップアップストアの構想を練り、開催当日には現地に足を運んで継続的支援のための視察を行いました。松崎社長の「やってみたい」に対して、藤原さんが的確なアドバイスを行い、反映させたことで、満足のいく結果を出すことができたそうです。

一方、藤原さん自身も、首都圏での成功事例を地方にも落とし込めるということを実感し、地域貢献に対する自信に繋がったそうです。

また、ポップアップストア終了後の関係性についてもお話しいただきました。藤原さんが

会津地方で起業したことをきっかけに、オンラインショップの運用支援が始まりました。松崎社長が課題に感じていたオンラインショップを活かすために様々なサポートが行われ、まさに「重要度が高い課題」を、藤原さんと一緒に取り組んでいます。

最後に、松崎社長から副業人材を受け入れたことによるメリットをお話いただきました。松崎社長のサポートはもちろんのこと、藤原さんが参入したことにより社員の方々との意識の擦り合わせに力が入り、社員育成にも効果があったそうです。

プロジェクトの成果

事業者
APJ株式会社（喜多方市）
業種：生産・販売等

×


副業者
藤原 多聞 さん（東京都）
職種：フリーランスコンサルタント


支援内容

事前ミーティングから関わり、出店当日には現地で視察を行って継続的な支援のための基盤づくりを遂行した。

副業人材と事業者の今後の関わり

プロジェクト終了後も連絡を取り合い、「アイツピーナツマート ONLINE SHOP」の売上拡大事業に外部パートナーとして参画。
売上向上のため、定期的に喜多方市を訪れ、代表やスタッフと密に連絡を取り合いながら事業を推進している。





終了後の参加者アンケートでは、「マッチングを活用して福島県自体と良い関係を築けることがすごくいいと感じた」「依頼手と人材の距離が近く、いいプロジェクトだと感じた」などの感想をいただきました。

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