

令和6年度第3回 副業セミナー 開催レポート

○日時 令和6年9月6日（金） 18:00～19:30

○会場 オンライン（Zoom ウェビナー）

○参加者 26名

○ゲスト

- ・ 県内事業者：寿建設株式会社 森崎 英五朗 様
- ・ 副業人材：フリーランス 善林 篤史 様

○内容

オンライン（Zoom ウェビナー）にて、「県内事業者向け令和6年度第3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、BRMz 合同会社 共同代表 松本 崇さんから「副業人材コミュニティ代表が伝える 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。

松本さんは、新卒で入社した会社で事業企画、ポートフォリオマネジメント等様々な業務を経験した後、現在は人事業務に従事。スキルアップを主目的に副業として会社を創業し、企業の経営企画・マーケティング・個別プロジェクトを支援されています。さらに、副業の可能性を広げるべく副業人材集団「BRMz」を立ち上げ、チームでの企業支援をされています。

今回は、実際に副業人材としても活動する松本さんならではの観点から、副業者の受入を行う事業者向けに、企業での副業人材活用事例等を用いながら、副業人材活用の魅力や活用方法などについてご紹介いただきました。

まずは、副業人材、受入企業双方を取り巻く副業の現状をお話いただきました。副業人材が副業を始めるきっかけは、自身のスキルアップや本業で得た経験を社会のために広く活用したいという思いからである場合が多いとのことでした。その一方で、企業側は慢性的に課題を抱えているものの、人材不足のために課題解決まで至らないというケースが非常に多いとのことでした。そこで副業人材を活用するという選択肢を視野に入れることが、解決への糸口になるというお話をさせていただきました。具体的には副業人材との業務委託契約により、正社員雇用に比べて低コスト低リスクで優秀な人材を確保できるというメリットをご提示いただきました。

また、実際の副業人材活用方法についても、複数の事例と共にご紹介いただきました。副業人材の業種、職種が多岐にわたることから現在も副業の可能性が拡大しており、企業の課題に最適な人材とマッチングすることは企業としては非常に心強い存在を手に入れることであるというお話でした。

大なり小なり課題を抱えている企業であれば、副業人材を受け入れることで効率よく改善することができるという内容を、事例を用いて詳しくお話いただいたことで副業人材の受

入に対する意識をアップデートすることができ、大変参考になりました。

複業人材を活用するメリット

正社員を雇用するよりも、
リーズナブルな価格・少ないリスクで優秀な人材を確保できる

例えば…

自分の右腕となる経営的な視点を持つ人材が欲しい！
プロジェクトのための人を確保したい！



● 30～40代の人材を正社員雇用する場合 (給与37万円～/月^{*1} + その他費用)

- ✓ 採用活動に費用と時間がかかる
(中途採用にかかる費用：350万円～/人^{*2})
- ✓ スキルが限定的・応用がきかない等、採用した人材がミスマッチでも後戻りできない
- ✓ 育成しても離職してしまうリスクがある

採用までに多大な費用と時間がかかり、
雇用後も潜在的なリスクを抱え続けることに。

● 複業人材を活用した場合 (数万円～/月)

- ✓ 課題解決に適切な専門性を持つ人材を活用できる
- ✓ 得意領域での実行支援が期待できる
- ✓ 定期的な見直しで契約更新の判断ができる
(合わなければ人材を選定し直せる)

最小のリスクで大きな効果が期待できる。
自社の状況に合わせて臨機応変に変更可能。

* 1 出典元：<https://doda.jp/guide/heimin/age/>
* 2 出典元：<https://bizreach.biz/media/17066/#2>

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、福島市にある寿建設株式会社代表取締役社長 森崎英五朗さん、フリーランスの善林篤史さんにお話を伺いました。

寿建設株式会社は、福島市で土木工事やトンネル事業に取り組む会社です。従業員の年齢構成から見て現体制のままだと将来的に業務に対応しきれなくなることが予想されていたため、即戦力となる若手の土木工事経験者の採用が急務となっていました。しかし、社内には採用に関するノウハウが少なく、今後の採用に向けて効果的な採用手法を構築する必要がありました。

そこで福島県副業人材マッチングサイトを利用し、採用活動の現状を把握した上でより効果的な採用手法の構築のためにアドバイスをしていただける方を募集したところ、多数の応募者の中から、フリーランスとして様々な企業で人事採用の支援の実績を持つ善林篤史さんとマッチングしました。


善林さんは、地方での採用が困難である現状は将来的な産業衰退に繋がると考えており、それを食い止めたいという思いを持っていました。そこで、地方特有の課題に対して自身の人事採用の経験を活かして貢献できると感じ、寿建設株式会社さんの案件に応募しました。

森崎社長は、善林さんとミーティングを行った採用担当者からの「善林さんと一緒に仕事

をしたい」という熱烈な推薦の声を受け、善林さんの人柄、斬新なアイデア、推進力に強く惹かれ実際に採用に携わってもらうことを決定したそうです。実際の業務では、森崎社長から善林さんに会社の歴史を全て伝え、そこからどのようにブランディングをして求人を作成していくのかという方針を定めることから始めたそうです。約3か月間、週に1度のミーティングに加え、善林さんが実際に現地を訪問して寿建設株式会社の魅力を十分にインプットする機会を設けるなど寿建設株式会社の一員として尽力し、寄り添った支援を実行しました。

また、森崎社長から副業人材を活用して感じたメリットについてお話をさせていただきました。募集開始時の想定を遥に上回る成果を得ることができ、会社が良い方向へ変化していることを実感しているとのことでした。

プロジェクトの成果

事業者 寿建設株式会社（福島市） 業種：土木工事業、建築工事業		副業者 善林 篤史 様（東京都） 職種：フリーランス
--	---	---

支援内容

- ・週1回程度オンラインミーティングを実施（3ヶ月間）
- ・現状の整理（今、採用したい人材とは？採用状況等）
- ・採用施策・手法の提案
- ・求人票作成に伴うアドバイス など

→採用に関する実務的なアドバイスが実施されたことで・・・

終了後の参加者アンケートでは、「副業人材導入の経過と相互の考えが聞けたことが参考になった」「多くの方がこのシステムを待っていると思う」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