

令和7年度 第2回 副業人材活用セミナー 開催レポート

○日 時 令和7年7月30日（水） 14:00～15:30

○会 場 オンライン：Zoom ウェビナー、現地：会津若松商工会議所 2F 大会議室

○参加者 23名（現地19名、オンライン4名）

○ゲスト

- ・講師：合同会社松観堂 共同代表 千葉 憲子 様
- ・県内事業者：株式会社 Fukushima Watch Company 渡部 尚紘 様
- ・副業人材：久保 泰子 様

○内容

第1部 ハイブリット開催（現地＋オンライン）

1. 講話「副業人材と「ともに考え、支え合う協働」を築くには？」
2. 福島県の「副業人材マッチング事業」について
3. 事例紹介「副業人材活用の成功事例」

第2部 現地開催

1. ワークショップ「自社の副業人材活用戦略を考える」
2. まとめ&ネクストアクション

会津若松商工会議所にて、「地元企業の“次の一手”を対話で見つける90分！中小企業×外の力 副業人材活用セミナー」を開催しました。

本セミナーは、専門スキルを持つ人材を採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採用しようと募集をかけても求めている人材からの応募がないといった課題を抱える中小企業の経営者を対象に、外部の力をどう取り入れ、自社の課題を解決できるのかを学ぶ機会として実施されました。

第1部では、合同会社松観堂 共同代表 千葉 憲子さんより「副業人材と「ともに考え、支え合う協働」を築くには？」をテーマにご講演いただきました。

千葉さんは、長野県塩尻市にて特任CCOとして副業人材の活用に従事し、働き方の多様化を推進されています。2023年には街に暮らす人々の経験や想い、文化を紡ぎ世代を超えたつながりをつくる案内所を目指し、長野県松本市で合同会社松観堂を創業されました。地元企業が抱える様々な課題に対して、外部人材や学生を活用して解決に取り組む人材支援サービス「カケルバ」などを展開されています。

講演では、副業人材と企業とのマッチング支援に携わる立場から、近年の働き方の変化や副業人材活用の可能性についてお話いただきました。

副業・複業といった多様な働き方が広がる背景には、シェアリングエコノミーの推進やリモートワークの普及、そして地域での人手不足などがあり、これにより、都市部の人材が地方企業の課題解決に関わることが現実的になり、地域を越えた人材獲得競争が進んでいます。

このように副業に対するニーズや関心が向上している一方で、副業人材のマッチングがう

まく進まない要因として、受入企業側の業務設計や社内理解の不足が挙げられ、特に地方企業では受入体制整備が課題となっていることをご説明いただきました。企業が副業人材を受け入れるためには、社内風土を変え、社内全体で副業を理解してもらうために働きかけることや、プロジェクトの目的やゴールの明確にし、副業人材が動きやすくなることなどに意識的に取り組むことが大切とのことでした。

都市部人材の中では、自分の可能性を広げるために現在の仕事をしつつも、副業で他の仕事にも関わりたいと考える方が増加しており、副業をきっかけに都市部人材と緩やかに関わることができる時代になったとのご説明があり、こうした副業をきっかけとした都市部人材との関わり（副業人材マッチング）の成功事例として、長野県松本市の企業で半年間副業で人事や採用、研修を担当した方が、副業活動の中で副業先の企業に魅力を感じ、副業先の企業に転職するため都内企業を辞め、長野県にUターン移住したとのお話もありました。企業側としては、副業人材で関わった方の入社につながったという恩恵以外にも、副業人材の受入環境が整っていると評価されたことで企業の採用力向上にもつながったとのことでした。

講演全体を通して、副業人材の活用現場に深く関わっている千葉さんならではの、実践的かつ示唆に富んだお話を拝聴することができました。なかでも、「日々のコミュニケーションが信頼関係の鍵になる」との考えが共有され、業務を任せただけでなく、継続的な対話を通じて価値を共創していく姿勢の重要性が語られました。



現状の副業人材活用における主な課題

1. 制度は整っていても、活用が進んでいないギャップ
 - 副業を「容認」している企業は60～70%と多数あるが、実際に他社人材を受け入れている企業は約24～46%にとどまり、制度と実行にギャップがある。
2. 副業を実施する個人の割合が依然として低い
 - 副業への関心は高く（意向率40.8%）、制度もある程度整ってきているが、実際に副業している人は全体の7～8%にとどまり、実施に踏み切るまでの障壁が大きい。
3. 「受け入れ側」の設計・体制が不十分
 - 副業人材の受け入れ企業が少ないのは、「どう受け入れるか」のノウハウ不足や、業務設計・体制整備が進んでいないことが背景にある。これは地方企業において特に顕著。

事務局①

次に、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紹介いたしました。

そして、第1部最後のプログラムとして、福島県副業人材マッチングサイトを利用した県内企業の株式会社 Fukushima Watch Company 渡部 尚紘さんと、副業人材の久保_泰子さんにお話をお伺いしました。

株式会社 Fukushima Watch Company は、南相馬市を拠点に、伝統と地域の物語を腕時計に

込め、日本のものづくりの精神と未来への希望を世界に届ける時計メーカーです。「福島をジュネーブのような時計の街にしたい」という想いを胸に、地域の文化やストーリーをデザインに落とし込んだ時計づくりに取り組んでいます。地域名が付けられた製品には、「腕時計を通して福島をずっとウォッチしてほしい」という願いが込められています。

これまではECサイトを中心に販売してきましたが、取扱店の拡大に伴い、ブランドや製品の魅力をより分かりやすく伝えるパンフレットを制作することになりました。

そこで、福島県副業人材マッチングサイトを通じて、取扱店と近い業界でのデザイン経験を持つ方を募集したところ、長年百貨店の広告デザインを手がけてきたグラフィックデザイナーである久保泰子さんとマッチングし、製品パンフレットの制作を進めることになりました。

久保さんは、渡部さんが抱く「福島から全国へ」という想いに強く共感し、これまでの自身の経験を活かして貢献できるのではないかと考え、本プロジェクトへのエントリーを決めました。プロジェクトに参画する前は、ほとんど福島との関わりはなかったものの、パンフレット制作を通じて福島を知るうちに福島への愛着が芽生え、いつか実際に訪れてみたいという気持ちになったそうです。

実際のパンフレット制作では、渡部さんの構成案を基に、久保さんがデザイン案を作成する形で進められました。久保さんは、制作に入る前に丁寧なヒアリングを行い、渡部さんの想いやブランド理念を引き出した上で、訴求対象に合わせた「高級すぎず、カジュアルすぎない」テイストで表現することを意識されました。デザインには会津木綿をあしらひ、福島らしさを取り入れています。渡部さんは、パンフレットを制作したことで、福島への想いや製品の魅力をより強く伝えられるようになったと感じているそうです。以前は、県外の顧客にとって南相馬という地域は馴染みが薄く、イメージしづらいという課題がありましたが、製品に加えて地域の空気感が伝わる写真をパンフレットに盛り込んだことで、その課題の解決につながりました。

渡部さんからは、「他の業務と並行してパンフレット制作を進める必要があり、どのように進行すべきか悩んでたが、久保さんにデザイン面を一任できたことで不安が取り除かれ、全国展開のタイミングにあわせて無事に完成することができた。久保さんの業界での経験を活かしていただき、ターゲットに効果的にリーチできるパンフレットに仕上がったと感じており、本当にありがたく思っている。」とお話をいただきました。

久保さんからは、「自身の経験を活かして貢献できたことが嬉しく、自信にもつながった。今回のプロジェクトを通じて福島とのご縁が生まれたので、今後もぜひ関わっていきたい。」とお話いただきました。

また、事務局のサポート体制についても「サポートが丁寧で、初めての取り組みでも安心して進めることができた。」との感想をいただきました。



続いて、第2部として、ワークショップ「自社の副業人材活用戦略を考える」を実施しました。

参加者の皆様には、二人一組でペアを組み、事務局で用意したワークシートを活用しながら、対話を通じて自社の課題に対する理解を深めていただきました。

はじめに、個人ワークで「いつかはやらないといけないと思いつつ、手がつけられていない業務や課題」を書き出していただき、自社課題の棚卸しを行いました。

その後、二人一組でペアを組み、互いに質問を投げかけながら、それぞれの会社の課題の背景や構造を共有しました。この過程では、アドバイスをするのではなく、ひたすら問いを投げかけることによって課題の深掘りに重点を置く形で進め、自社が抱える課題の要因を洗い出す時間としました。参加者は、他者の視点を取り入れながら自社を見つめ直すことで、新たな気づきを得ている様子が見られました。

最後に「まとめ&ネクストアクション」では、ペアワークを通じて得た気づきを踏まえ、「取り組みたい課題」「課題を解決して目指したい姿」「副業人材に期待すること」の3点について整理を行いました。互いにマッチングをサポートする立場で意見を交わし合い、「こういう人材に頼ったら良いのでは？」といった具体的な提案をし合うことで、副業人材のイメージがより明確になりました。このプロセスにより、自社が求める副業人材の像や関わり方が具体化され、副業人材の受け入れに向けた第一歩を踏み出すきっかけとなりました。

今後は、参加者の皆様にご記載いただいた内容をもとに、事務局としてマッチングや採用に向けたサポートを継続してまいります。



終了後の参加者アンケートでは、千葉さんの講話について、「副業人材の受入企業が増加傾向であることを把握できた。」、「データを交えて説明いただいたことで実情を感じられた。」、事例紹介については「お互いに合う方とマッチングすることが重要であると感じた。」などの感想をいただきました。全体を通して、参加者の副業への関心の高さが改めてうかがえました。

以上