

副業兼業プロ人材活用オンラインセミナー

新しい社員の姿、副業兼業プロ人材を仲間に入れて
未来のために大事なことに取り組んでみませんか

EC（ネット通販）

Web集客（SNS/SEO/広告）

資金繰り見える化

事業・商品別収支の見える化

RPA導入

給与・勤怠管理デジタル化

在庫管理デジタル化

請求管理デジタル化

基幹システムリニューアル

内容

1

副業兼業プロ人材とは？

社員やコンサルとの違いや勤務体系、報酬などの疑問にお答えします。

2

副業兼業プロ人材活用事例

こんなこともできるのか？
成果を出している事例を紹介します。

3

活用ノウハウは？

成果を出している企業のパターンなどの
ノウハウを紹介します。

4

人材の生の声を聞いてみる

経験豊富な人材に登壇いただきます。
（予定変更される場合がございます）

2022

2.18 金

13:30-14:30

(13:20 開場)

オンライン開催 (Zoom)
参加費無料

締め切り
2022年2月10日（木）

講師



平山英樹 JOINS 株式会社 パートナーセールス チームリーダー

東証1部上場商社で経理、経営企画、法人営業を経験後、2012年より取締役営業本部長として、法人営業を統括し、国内販路開拓と海外仕入先開拓に従事。2018年に退職し、53歳で米国留学にチャレンジ。帰国後、2020年9月 JOINS に参画。これまでの幅広い業務経験や企業経営の知見を活かし、およそ200社の中小企業と面談し、経営課題を切り出してきた。

開催概要

開催日時 2022/2/18（金）13:30～14:30（開場 13:20）

対象 中小企業、支援機関、金融機関等の皆様

参加費用 無料

視聴方法 Zoomでのオンライン配信（申込後にメールにてURLを送付）

申込方法 Web申込フォームから申込（QRコードよりアクセス）

お問合わせ先 徳島県プロフェッショナル人材戦略拠点

（公益財団法人とくしま産業振興機構）

TEL:088-635-0611 MAIL:pro-jinzai@our-think.or.jp

お申し込みは
こちらから。



主催：徳島県プロフェッショナル
人材戦略拠点

共催：徳島県経営者協会

協力：阿波銀行、徳島大正銀行、
四国銀行、徳島信用金庫、
阿南信用金庫、JOINS 株式会社

大都市と地方の人材シェアリングサービス



副業兼業プロ人材活用の成功事例

卸売業 (コーヒー豆)

売上増

売上：1億～5億
社員数：20名

ECサイト改善

月額3万円×継続月数12ヶ月

<課題>

これまでは卸先への配慮からECには力を入れてこなかったが、**コロナ禍で卸先が休業し**、売上が前年同期比で**55%減少**。関東への販路拡大で乗り切れることを決意。

<成果>

リピート率を上げるゴールを設定。四半期ごとに異なる指標の**データ分析**し、サイト改善点を特定。**リピート率は2.5倍、売上は137%**増を実現、内製化のために社員教育も実施。

サービス業 (フード・レストラン)

売上増

売上：10億以上
社員数：130名

ECサイト立ち上げ

月額10万円以下×継続月数8ヶ月

<課題>

長期保存可能な惣菜発売にあたり、全国展開のために認知獲得が必要だが、社内にノウハウがない。継続的な集客戦略のために**社内人材育成とノウハウ蓄積**が急務である。

<成果>

クラウドファンディングの支援を受け、EC立ち上げ成功。当社にあったマーケティング戦略3年計画を構築し、やるべき**タスクが明確**になった。

製造業 (金型)

売上増

売上：1億～5億
社員数：20名

Web集客改善

月額10万円×継続月数2ヶ月

<課題>

新規事業立ち上げに伴い、今までの受注型ビジネスからエンドユーザーに**直販する新たな仕組み**を構築したい。

<成果>

競合分析をもとにFacebook広告のターゲットを選定し、コンテンツ企画実施し効果測定。社内で検討したら**6ヶ月以上かかる作業が2ヶ月で完了**。競合分析で自社の課題が**明確**になり、社内で自走できるよう運用教育も実施。

製造業 (水産食品)

コスト削減・生産性向上

売上：10億以上
社員数：120名

食品工場製造ライン設計

月額25万円×継続月数8ヶ月

<課題>

紙ベースで行っている作業指示書をデジタル化し、適切な在庫・製造計画策定の業務フローを改善し、**生産現場へのモバイル端末導入による生産管理効率化を図る**。

<成果>

管理ツール導入でペーパーレス化が実現。作業工数短縮で作業指示・作業報告の記録に関わる時間を従来の**50%以下に低減**できた。

製造業 (機械部品)

コスト削減・生産性向上

売上：1億～5億
社員数：20名

製造情報のデジタル化

月額12万円×継続月数4ヶ月

<課題>

製品開発情報が**属人的でノウハウが共有できていない**ため、ノウハウ蓄積と活用を組織的に行い、社員の学習効果を高めて成長スピードを早め、品質・コスト・納期などの安定性を高めていきたい。

<成果>

2万件に及ぶNC旋盤のプログラムの**検索ソフトを開発**し、キャリアの浅い社員でも簡単に検索できることで**劇的に生産性向上**を実現させた。

卸売業 (酒類・食品)

コスト削減・生産性向上

売上：10億以上
社員数：50名

売掛金管理IT化

月額18万円×継続月数5ヶ月

<課題>

大手小売チェーンの取引条件に合わせるため**手作業で対応**している売掛金（請求・入金）管理業務を効率化させたい。

<成果>

簡易なマクロ作成により、**月60時間の業務がボタンひとつ数分で完了**。社内人材向けトレーニングやノウハウの共有も行い、社内のレベルアップ、意識改革に繋がった。

製造業 (電気部品)

コスト削減・生産性向上

売上：10億以上
社員数：130名

法務業務

月額5万円×継続中

<課題>

・法務担当不在で契約業務は過去の書類を参考に部門担当者が行っているため、**負荷が多い**。社内メンバーは専門家ではないので、顧問弁護士とのやりとり回数も多く時間がかかっている状態である。

<成果>

・契約実務、弁護士との調整で、部門担当者が**本来業務に集中**でき、生産性向上につながっている。また、**内部統制も強化**され、アクセスとブレーキを踏める体制が整った。

運輸物流業

コスト削減・生産性向上

売上：10億以上
社員数：90名

配車業務のシステム化

月額9万円×継続中

<課題>

基幹システムにエクセルから抽出し、それをデータベース化し、配車係へ。手入力作業が多いため、**ミスも多く時間もかかる**。コンサルに依頼したが**アドバイスだけ**。

<成果>

RPAを導入。RPAとコードを結びつけ、格段と配車業務の効率改善。また、顧客からの要望を情報/統計整理し、今後の**営業につなげていく**フェーズに進んでいる。

失敗事例

EC立ち上げ支援

・契約月内で解約

<解約理由>

せっかちで細かい経営者とマイペースな人材で業務報告の捉え方が合っておらず、業務依頼内容も不明確で、また経営者が発注者と受注者という上下の認識もあり信頼関係が築けず。

<成功の秘訣>

・企業と人材に上下関係はなく、あくまでも**対等な関係**
・人材は作業だけの**ような外注的な扱いは好まない**
・スキルマッチだけではうまく機能しないので、面談を通じて、人としての相性を確認する（**心理的安全性プログラムの活用**）

ソフト開発・技術支援

・契約月内で解約

<解約理由>

様々な媒体で募集かけたが採用できず。JOINSのスカウトで採用。社長も人材もエンジニアでコミュニケーションは苦手なタイプ。採用に苦労してきたため、慌てて契約し、人材が希望する働き方と企業の求める役割について十分なすり合わせができていなかった。

<成功の秘訣>

在籍企業名などに惹かれ、慌てて採用せずに、面談時に相性を確認し、また業務開始時に、コミュニケーション頻度、方法、スピード感など**あらかじめすり合わせることが重要**。