

①活用企業部門 記入例
(昨年度ファイナリスト内容)



山川醸造株式会社

コロナ禍で売上高7割減。創業以来最低の落ち込みも、外部人材の活用で、醤油の本質的な価値に気づく

コロナ禍の売り上げの落ち込みを背景に、トヨタ自動車の外部人材（プロボノ）チームと共に3カ月のプログラムを実施。山川晃生社長を中心に、既存商品の分析や販路開拓を行いました。その結果、山川さんが社長になって以来、最も新規顧客を獲得



山川醸造株式会社

昭和18年創業で「たまり醤油」などを手がける蔵元。岐阜市を流れる長良川の伏流水と杉の木桶を使い、たまり醤油と豆味噌の製造及び加工品の製造をしています。昭和18年創業は業界では後発ながら、東海地方の伝統的な手法で仕込んでいる数少ない蔵のひとつ。

山川醸造株式会社



◆課題

コロナ禍により売上が4割減に。小ロットOEMサービス「たまりやオーダーメイド100」を軸に販路開拓を検討。

◆参画した人材：トヨタ社の社員3名

「NPO法人G-net」の掛川さんが熱心に外部人材の活用を進めてくれた。トヨタ自動車の3か月間（週8時間）の実践形式の研修プログラム「先進☆プロボノ」に参加し、3名が参画。

◆活動内容

1. 既存のOEM商品の特長について分析
2. 顧客リストの作成と店頭訪問
3. 販促パンフレットとプレスリリースの作成

◆成果

飛び込み営業や、プレスリリースの発信により、受注1件、問合せ5件、新聞掲載2件を獲得。営業先で1社成約。岡崎の卵卸会社がオリジナル醤油を作りたいとのことで話が進み、国内向け商品と、海外でのフェアで発表する商品、2つの展開先に向けて製造中。



◆外部人材活用の可能性

ひとつの業界の中だけにいると凝り固まった考えになりがち。だからこそ、外部人材の方の考え方を取り入れるのはメリットがあると感じました。トヨタ自動車の社員の方にとっても、大企業と零細企業の視点の違いや、リアルな企業課題に対しての根拠ある仮説を立てる必要性など、意識できるようになったのではないかと思います。

株式会社アナムネ

社長以外全員フリーランスの8年目 ヘルステックベンチャー。プロを支 えるプロを投入して成長加速

代表の菅原康之さん以外が皆、フリーラン
スで運営。昨年からプロを支えるプロを新
規採用したことで成長を加速させた



アナムネ株式会社

「医師の知識と経験をすべての人に」をミッションに、
日常生活から健康不安をなくし、やりたいことに120%
集中できる世界を実現する事業を展開。具体的には、
「オンライン医療相談」「オンライン診療プラットフォーム」「医療情報特化検索メディア」など、医師の経
験・知識をITの力によってプロダクト化し、多くの方々が
使いこなせるように変換し提供している。

株式会社アナムネ



◆参画した人材

最近では、デザイナー、エンジニア、営業といったスペシャリストのポジションだけではなく、社内の部門を横断的に支援することが求められるゼネラリストポジションについても、フリーランスに活躍していただき、組織が活性化していくことを実証。

◆活動内容

- 営業メンバーが新規開拓してきた後の業務のすべてを巻き取って対応。
- 社内の部門間連携を伴うプロジェクト推進。会社がやりたいと思うことの目的と全体像をつかみ、人と人とをつなぐ役割。

◆成果

- オンライン診療プラットフォームの薬局連携事業が一気に加速。スムーズに事業が動き始めた効果もあり、薬局・薬剤師向けのニュースメディアなどでも注目される存在になりつつある。
- 組織の潤滑油として活躍。後回しになっていたプロジェクトが、想定したスケジュール通りに進み始め、今はリリースできる段階に到達。



◆外部人材活用の可能性

このスタイルを継続している理由としては、全員複業しているフリーランスでフルリモートなので、何もしなければ関係性が希薄になりがちなところを、既に関係構築できているメンバーからの紹介制にすることで、本人が気軽に相談できて壁を乗り越えやすいからです。

神戸市

市役所の副業に1200名が応募！費用をかけずに拡散力あるWebプロモーションやデータに基づく意思決定が可能に

広報戦略部の副業・兼業人材募集では1,200名を超える応募が実現。首都圏プロモーションチームでは副業人材を含めた初のプロジェクトチームを結成し、首都圏からの移住施策のための最新市場データ収集・分析を行い、短期間で目標を達成



神戸市

2013年に久元喜造市長（現職）が外部人材の活用を開始。その後、2015年4月スタートアップ関連施策を進める中で、外部人材を中核とした取り組みにチャレンジし、徐々に外部人材の活用が盛んになっていった。

神戸市



◆広報戦略部

<募集の経緯>

広報業務のうち、動画撮影、編集、バナー作成などの業務をしてもらう方を「クラウドワークス」を活用して募集。SNS戦略を練った結果、1200名を超えるご応募を獲得。AIを活用した選定や面接を経て、約40名を採用。

<活動内容>

- ・ SNS記事作成、写真・動画の撮影編集など（一番多いのは撮影）
- ・ HPのモニタリングをしながらアクセス数の多いページのリライト

<成果>

- ・ SNSの投稿回数やバリエーションが増えた
- ・ LINEでは「世界に誇る神戸のパン」などの人気配信コンテンツが確立
- ・ 他部署からの依頼もあり、風通しのよい組織の原動力にもなっている

◆首都圏プロモーションチーム

<募集の経緯>

人材探しに「JOINS」のマッチングプラットフォームを活用。22名もの応募を獲得。プロジェクトチームの一員として迎えるため、人柄や相性を重視。2回の面接を通じてデータサイエンティスト1名とマーケター1名を採用。

<活動内容>

- ・ 移住に関する市場調査。データに基づいた市のPRや移住施策の方向性検討
- ・ チーム体制：副業人材2名、神戸市職員4名、ふるさと回帰支援センター職員1名

<成果>

移住施策の検討時に意思決定のベースとなる市場データレポートが完成。データ分析を行いしただき、その結果をターゲットごとに深掘りし、チーム皆で共有する機会ができた。また、関係部署を集めた取り組み共有を副業人材2名も交え実施。



◆外部人材活用の可能性

他の部署やプロジェクトでも副業人材の活用が進んでほしい。また市役所での取り組みを、市内企業での副業・兼業人材活用推進にもつなげていきたい

②エージェント／
コーディネーター部門（個人）
記入例（昨年度ファイナリスト）



レバテック株式会社 光宗拓哉さん

**人気ゲームの現役クリエイターらが
続々講師に！ 講師不足で開講が危ぶ
まれた専門学校がフリーランス人材
の活用を選んだ理由**

社会貢献性の高い教育業界へフリーランス
の普及・拡大支援を行い、複数の学校法人
（専門学校）と連携を実現。需要の掘り起
こしから人材のフォローアップまで行った



所属企業：レバテック株式会社

ITエンジニア・デザイナー専門の人材エージェント
として、転職希望者やフリーランスと、企業との間に
立ち、両者のマッチングを支援。課題解決や実装など
の業務を遂行する柔軟性の高いフリーランスを提案。
利用企業は業界は問わず、大手SIer・事業会社など
3,500社以上。（※2021年5月時点）



レバテック株式会社 光宗拓哉さん



◆マッチング先企業：総合学園ヒューマンアカデミー

講師となる人材の確保に苦戦し、予定していた講義が開催できない。最初は正社員紹介の相談に乗っていたが、コマ単位という不規則な形態であることを考慮すると、雇用ではなくフリーランスや副業人材の方があっていることからフリーランス支援へと切り替えた。

◆成果

レバテックを通して全国で講師募集を実施した結果、教育現場にとっては母集団形成に成功し、フリーランス視点からは自身が希望する案件にマッチングができるWin-Winな支援に。全国10校に15名以上を紹介。

◆マッチング先からの声

ご提案いただいた講師候補の人材の幅が広く、私たちの期待以上に数、質とも満足できました。現場を知る副業・兼業の先生が来てからは、ベテランの講師がその方々に相談にいくシーンも増えてきました。
(総合学園ヒューマンアカデミー秋葉原校の菅野さん)



◆今後のビジョン

レバテックとしても自分個人としても、フリーランスや副業・兼業を目指す方々に「人生の節目節目に必ず寄り添って助けてくれるから、エンジニア・クリエイターに迷わずなれる。安心して働き続けられる」と思ってもらえるような存在を目指しています。

エッセンス株式会社 中谷香織さん

一度はすれ違いで中途解約の危機も
持ち前の「素直さ」で老舗海運企業
と強い信頼で結ばれる

顧客企業の経営者や担当者の想いに真摯に
寄り添って本質的な課題を探る姿勢や、担
当者と一丸となって経営陣とフリーランス
人材の信頼関係構築に貢献



所属企業：エッセンス株式会社

ハイクラスのフリーランス・副業人材を企業の経営課題解決のためにマッチングするプロパートナーズサービスを展開。1000社以上の導入実績、登録プロも2000名を越え、継続率も約8割。他にも、「プロボノ・業務委託・転職」といった3つの選択肢を総合して提供する取り組みも開始。



エッセンス株式会社 中谷香織さん



◆マッチング先企業：協同海運株式会社

昭和37年の設立以来、内航海運を中心にした海上運送業を展開。三重県の産業支援センターの紹介でプロ人材の提案することに。今後20～30年先に根幹事業となりうる新規事業の開発を検討するも、社内から出るアイディアだけでは限界があった。エッセンス以外にも10社近い会社と面談。最終的には中谷さんの一生懸命な姿勢に心を打たれ活用を決定。

◆成果

官民連携の共創型新規事業の立案実行に長けた橋本裕之プロを活用。橋本プロから、大手船舶メーカー、自治体、大学などと連携するプロジェクトを提案。足の長い研究開発という性質から中途解約の危機もあったが三者間の話し合いを経て継続へ。コラボレーションを進めることで、同社が目指すべき目標も明確になった。

◆マッチング先からの声

私たちの会社のことを深く知ろうとする努力が中谷さんからは伝わってきたのです。業界や弊社について事前によく勉強して頂いたことが伝わりながらも、決めつけがなく、しっかりと話を聞いていただいたので、その姿勢を見れば、この人は信頼できるとわかったのです。（協同海運株式会社の鍋島愛さん）



◆今後のビジョン

エッセンスのミッションは「新しい仕事文化をつくる」ですが、私自身、企業様が漠然と感じている外部人材への懸念を少しでも払拭し、プロフェッショナル活用の有用性を感じていただけるよう尽くしていきたいと思っています。

株式会社サーキュレーション 中西亮太さん

コロナ禍の新卒採用を誰もが知るあの店の元採用責任者がリード。量・質共に成功した「協力体制」の作り方

新卒採用に悩みを抱えるお客様企業のために、採用に関して百戦錬磨のプロ人材をマッチング。コロナにも負けず、次々と新たな挑戦を試みるプロ人材と企業担当者の橋渡し役となって、採用母集団の大幅拡大を後押し



所属企業：株式会社サーキュレーション

“プロ人材”と呼ばれる高い専門性を有する方々の経験・知見を、複数の企業でシェアする「プロシェアリング」事業を展開し、お客様の経営課題の解決を支援。

株式会社サーキュレーション 中西亮太さん



◆マッチング先企業：株式会社サンコウ

家具の製造で名高い福岡県大川市で家具の製造卸・販売を行っている。毎年2～3名ほどの新卒採用していたが、母集団形成に課題があった。若い世代に適したコミュニケーションツールやメッセージを検討するのが難しい状況で採用担当の後継者育成や、属人的ではない採用基準を設けたいという課題感を抱いていた。

◆成果

人事のプロである関口照輝さんが支援。コロナでオフラインでの採用活動ができなくなったが、Instagramの採用アカウントの運用、Zoom採用説明会の開催、オンラインインターンシップの導入を実現。4名の新卒採用に繋がった。

◆マッチング先からの声

やる気溢れる学生からのエントリーが20名以上あり、非常に優秀な学生を採用できた。（サンコウの池松優充社長）



◆今後のビジョン

元銀行員というバックグラウンドを活かし、人材不足の課題一点ではなく、財務戦略なども相談いただけるような、経営者の頼れるパートナーになっていきたい。