

仕事の新たなったかも?

フリーランスとフリーランス応援企業が大集合!/

フリーランス協会

賀詞交歓会·半期報告会



 $\frac{1}{1}$

11:00~13:00

11:00~11:30 はフリーランス協会の 活動報告をさせていただきます。



フリーランス協会 一般会員 1000 円



渋谷周辺 (東京都)







本日のタイムスケジュール

11:00 開会あいさつ、乾杯【フリーランス協会】

11:05 フリーランス協会活動報告【フリーランス協会】

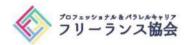
11:30 歓談スタート

12:00 フリーランスの自己紹介ピッチタイム【個人会員の皆様】

12:15 賛助会員ピッチタイム【賛助会員の皆様】

12:50 閉会挨拶【フリーランス協会】







フリーランス協会活動報告

【フリーランス協会より】

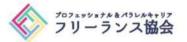


2022年度 半期報告

2022/1/13

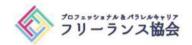


会員規模





小さな声を大きな声へ(成長目標)



フリーランス・副業ワーカーの声を代弁する存在たり得るネットワークとして 引き続き、より多くの、より多彩な声を拾えるよう会員・フォロワーを増やしていきます。



		一般	2会員数	会員総数		
2021年3月	4期末		6,909人	46,945人		
2022年3月	5期末	2022年3月	10,078人	64,874人		
2024年3月	7期末	前倒しで達成	10,000人	80,000人		
2030年3月	14期末	_	30,000人	400,000人		

2022年12月 前倒しで達成

フリーランス人口* の10%

2026年3月(10期末)へ 目標修正します!

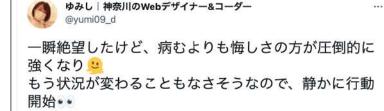
* 2020年のフリーランス人口 462万人

●「フリーガル」が自己負担額0円にパワーアップ



昨年一般会員向けに自動付帯を開始した弁護士費用保険「フリーガル」が、 2022年9月15日より自己負担額0円で使えるようになりました。 (最大70万円まで補償)





フリーランス協会さん(@freelance_jp)の保険に入っていたおかげで相談先に悩むこともなく、弁護士費用も補償されると知って迷わず動けました…! 改めて感謝

午後0:34 - 2022年11月7日

実際に契約トラブルに遭い フリーガルで「救われた!」 「戦えた!」というお声が 増えてきています



返信先: @Design28733624さん, @mikab0_さん

ただ今回のクライアントも契約書はかなりちゃんとした内容だったんですがこうなってるのでもう... 金 報酬遅延損害金の項目とかもちゃんとあるんですよ...



私はフリーランス協会というのに入っていて、弁護士 費用保険が付帯していたのでそれでなんとか弁護士依頼を決めたんですけど、

午後2:14 · 2022年7月14日

●IBM SkillsBuildとUdemy for SkillsBuildで学び放題



フリーランスのリスキリングを後押しするため「IBM SkillsBuild 」の運営パートナーになり、会員情報との自動連携が可能に。

新たなスキル習得のきっかけを求めていた方々から大きな反響をいただき、リリース直後の12月だけで新たに2,000名を超える無料会員登録がありました!

、IBM SkillsBuildとUdemy for SkillsBuildが使い放題/

フリーランスのリスキリングを後押しするため 「IBM SkillsBuild 」の 運営パートナーになりました

IBM SkillsBuild X



プロフェッショナル&パラレルキャリスフリーランス協会



いと@Web担当 @kippou_i・2022年12月21日 みんな大好きフリーランス協会の加入者はUdemyが受け放題?! という情報を入手して、実際に確認しました。

わたしが持っている教材or欲しい教材は13個。検索したところ、そのうち3つが対象外でしたが、それ以外は確かに受講できました。しゅごい。めちゃくちゃありがたい。 お勉強がんばろう!



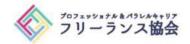


INARI/フリーランスエンジニアを目指すアラフィフ ®50 inari

#フリーランス協会の会員が受講できる「IBM SkillsBuild」の申込手続きが完了したので、どのような講座を受けられるのか見てみたら、お金出して購入したUdemyの講座が全部あった。

すごい。。。勉強したいことはなんでもできそう。しかも無料。ほんとありがたい��

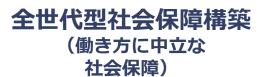
●フリーランスを取り巻く環境が激しく動く



フリーランス新法は通常国会に持ち越しになりましたが、 出産のセーフティネット、副業所得区分判定、インボイスなど様々な動きがありました。



フリーランス新法





記帳水準向上 (副業所得判定も)



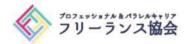
インボイス制度





		フリーランス協会設立前				フリーランス協会設立後
		正社員	非正規 社員	経営者	個人 事業主	5年間の活動で実現した対策 (赤字:公助=政府、黒字:共助=協会)
コロナ対策	収入減の救済措置	_	_	_	_	持続化給付金、緊急小口資金、総合支援基金
	休校に伴う子育て支援	_	_	_	_	ベビーシッター助成、小学校休業等対応支援金
健康	健康診断・人間ドック	\circ	\triangle	\bigcirc	\triangle	WELBOX優待
	傷病手当金(健康保険)	\bigcirc	\triangle	\circ	×	収入・ケガ・介護保険
	労災保険	\circ	\triangle	×	×	特別加入制度拡大、収入・ケガ・介護保険
出産・育児	休業の配慮	0	\triangle	×	×	フリーランス新法
	出産手当金(健康保険)	0	\triangle	0	×	
	育児休業給付金(雇用保険)	\bigcirc	\triangle	×	×	現金給付制度の新設
	社会保険料免除	\circ	\triangle	×	×	国民年金保険料免除、健康保険料免除
	保育園へのアクセス	\bigcirc	\triangle	\triangle	\triangle	保活の不利是正、WELBOX優待
介護	介護休業給付金	\circ	\triangle	×	×	収入・カゲ・介護保険
年金	国民年金	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	0	
	厚生年金	\circ	\triangle	\circ	×	国民年金基金(加入促進)
	資産形成(iDeCo、NISA)	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	(加入促進)
安定収入	失業保険	\bigcirc	\triangle	×	×	
	職業訓練給付、リスキリング投資	\bigcirc	\triangle	×	×	SkillsBuild (Udemy)
	仕事獲得支援	\circ	\circ	×	×	社会福祉支援、フリーランスDB
	キャリアドック	\bigcirc	\triangle	×	×	フリーランスキャリアドック
契約トラフ゛ル	労働法制 (ハラスメント防止含む)	0	\circ	×	×	フリーランス新法
	労基署	0	\circ	×	×	フリーランス・トラブル110番
	賠償責任保険	_	_	_	_	賠償責任保険
	弁護士費用保険	_	_	_	_	フリーガル(弁護士費用保険)
ハラスメント	ハラスメント防止措置	0	\circ	×	×	ハラスメント防止措置(フリーランス・学生)

●フリーランス白書2023アンケート調査実施



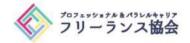
2023年2月上旬公開に向けて、鋭意分析中です。 今年は求人ステーションの認定事業者を中心に、マッチング事業者向け調査も実施。 急成長市場のメインプレーヤーの実態を探ります。



「フリーランス白書」2023年版 調査のポイント

- ・「案件受注」と「資金調達」という2 つの側面に着目
- ・コロナ禍で急速に推し進められている業務のデジタル化、リモート化によって生じたフリーランスの働き方の変化
- ・今後の場所を問わない働き方や地方 創生の新しい選択肢

●フリーランスパートナーシップアワード2022



第4回目となった昨年は、初の試みとして審査員特別賞を設けました。 特別審査員は、慶應義塾大学の高橋俊介先生、NewsPicksの佐藤留美さんにお願いしました。 受賞者の皆様、誠におめでとうございました!!





福岡県福津市 株式会社林田産業





株式会社サーキュレーション

鈴木太陽さん

FREELANCE PARTNERS IP AWARD 2022





^{愛知県名古屋市} 太美工芸株式会社





株式会社コーナー 南部 晶洋さん

●ワーケーションがますます身近に



一昨年に続き、徳島県の関係人口創出に取り組んでいるほか、 日本各地でフリーランスならではのワーケーションの楽しみ方を発掘・発信。 リモートワークが当たり前になった今だからこそ、ワーケーションや移住の関心は高まる一方。

●2021年度の主な活動と実績

<ワーケーション関連プロモーション受託>

- ・徳島県
- 静岡県伊豆半島

<広報協力>

- 岐阜県
- 奈良県
- 富士五湖観光連盟







徳島県の関係人口創出を推進!

フリーランス・副業人材向けに徳島の魅力を探索・発信し、 徳島ファン創出に向けて協力



「クルマいらず」で気軽に行ける!富士山の 麓で「温泉ワーケーション」



伊豆高原で、絶景ワーケーション。パワース ポットでエネルギーを注入!

●「フリパラ」記事が好評、拡散

年間104本の記事を制作・掲載し、新規連載企画も 複数誕生。メルマガ(開封率約40%)・SNSで拡散。







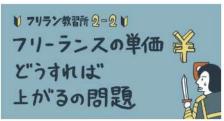
「フリーランスとして安心して働ける環境を 整備するためのガイドライン」(概要)を インフォグラフィックで読んでみる

090

フリーランスとして安心して働ける環境を整備するためのガ イドライン(概要)をインフォグラフィックで読んでみる



エンジニア占い師オガティのフリーランス占い 6月



ずっと同じ金額で仕事するの…?フリーランスの単価、 どうすれば上がるの問題【フリラン教習所2-2】



一人カフェ作業、クライアントの忘年会は経費になる? 飲 食にまつわる経費の疑問を、税理士法人3社に聞いてみた!



自分ならではのバリューを出し続ける!フリーランスの仕事



「学習」=「知識やスキルのインブット」ではない!?未来 が見えない今こそ必要な「アンラーニング論」



【税理士さんへ10の質問】インボイスの嘘&本当を ズバッと解説





Q.会社を辞めると、もう社会保険には入れないんですか?

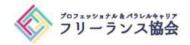




事務局メンバーに突撃する 中の人インタビューも開始

思考と食事の"マンネリ化"は、スーパー閉店前のタイムセー ルで防ごう!

●オンラインセミナーで最新情報を分かりやすく



フリーランスのニーズや興味関心に合わせ、毎月1~3本のイベントを開催。 「フリーランスなら知っておきたいシリーズ」は特に好評。





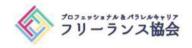




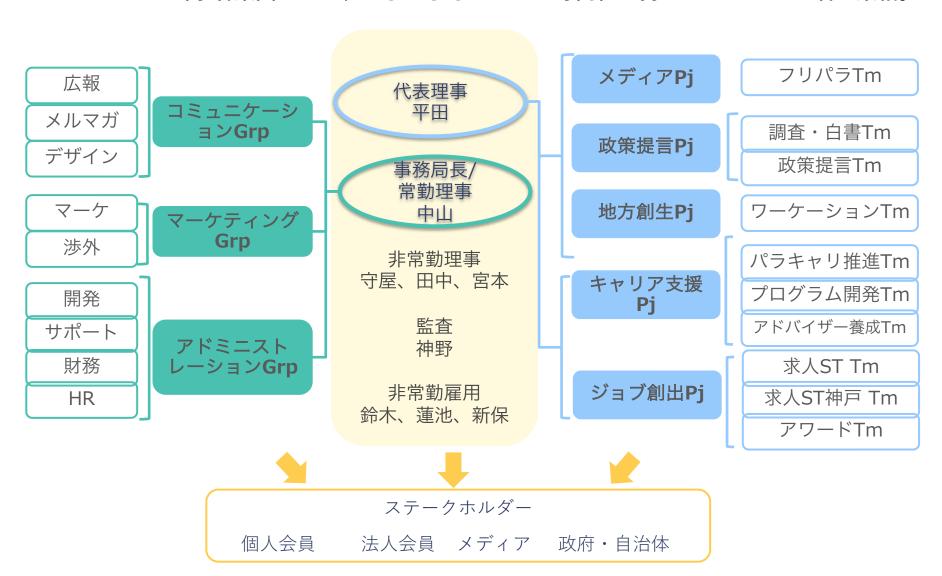




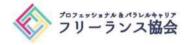
組織図(2022下半期~)



フリーランスの当事者集団として、さまざまなスキル・専門性を持ったメンバー37名が集結。



フリーランス協会の組織



「自律的な個人の集まり」

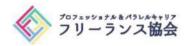
#正社員ゼロ #フルリモート #全員複業 #ほぼ全員業務委託 #全員一律報酬単価 #ジョブ型 #プロジェクトベース #評価無し #ヒエラルキー無し #やれる人がやれる時にやれることをやる



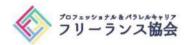






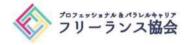








賛助会員ピッチタイム





<登壇順>1社2分

- 1. Modis 様
- 2. 株式会社マイナビ 様
- 3. 株式会社エル・ティー・エス リンク 様
- 4. HapInS株式会社 様
- 5. GMOクリエイターズネットワーク株式会社 様
- 6. メリービズ株式会社 様
- 7. 株式会社コテラス 様
- 8. 株式会社Joblab 様
- 9. 会計バンク株式会社 様
- 10. 株式会社エンファクトリー 様
- 1 1. 株式会社メタップス 様
- 12. SUDACHI少額短期保険株式会社 様





1. Modis 様

modis

弊社のフリーランサー向け事業におけるミッションをご紹介させていただきます

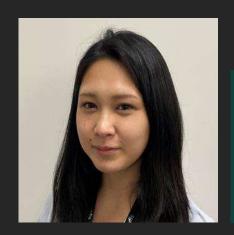
Modis株式会社

ご挨拶

modis



塚原 大輔Modis株式会社 事業戦略統括 リソースマネジメント本部
フリーランス推進部 推進グループ グループマネージャー



大源 斐子Modis株式会社 事業戦略統括 リソースマネジメント本部 フリーランス推進部 推進グループ

About Modis



Modisは、日本全国にあるお客さまの技術部門へエンジニア人財サービスを提供しています。 多分野への複合的な対応が可能であり、お客様のニーズに対し、柔軟に対応できることが大きな強みとなっています。



会社名	Modis株式会社				
本社所在地	〒108-0023 東京都港区芝浦3丁目4番1号 グランパークタワー3F				
設立	2004年2月10日				
資本金	10億63百万円 ※2021年10月時点の株式会社VSNのデータを参考として掲載しています				
売上高	591億円 ※2021年12月時点 ※アデコ株式会社Modis事業本部および株式会社VSNの合算				
代表者	代表取締役社長 川崎 健一郎				
従業員数	9,000名 ※従業員数は当社に所属するすべての雇用形態の従業員の合計です。				
事業内容	- IT・情報システム、メカトロニクス・エレクトロニクス、ケミストリー分野における エンジニア派遣事業、開発請負、コンサルティング事業、教育事業および有料 職業紹介事業				
許可番号	派遣:厚生労働大臣許可番号 派13-301421 紹介:厚生労働大臣許可番号 13-ユ-300400				
拠点	- 仙台、宇都宮、新宿、天王洲、横浜、名古屋、新大阪、大阪梅田、福岡				

Modisブランドについて

modis



Modisは、人財サービスのグローバルリーダーであるアデコグループのIT、エンジニアリング、ライフ&サイエンス領域の人財サービスブランドとして、世界20カ国で日々30,000人のエンジニアが活躍しています。

日本においては、IT・エンジニアリング領域に特化し、最先端かつ高度なスキルをもつエンジニアを派遣するサービスを展開しております。

エンジニアの派遣や、プロジェクト運用をはじめとするアウトソーシングの他、安定的な人財活用が可能な無期雇用型の派遣まで対応しております。10,000社を超える企業とのお取引実績が安心の証です。





ENGINEERING



LIFE SCIENCES

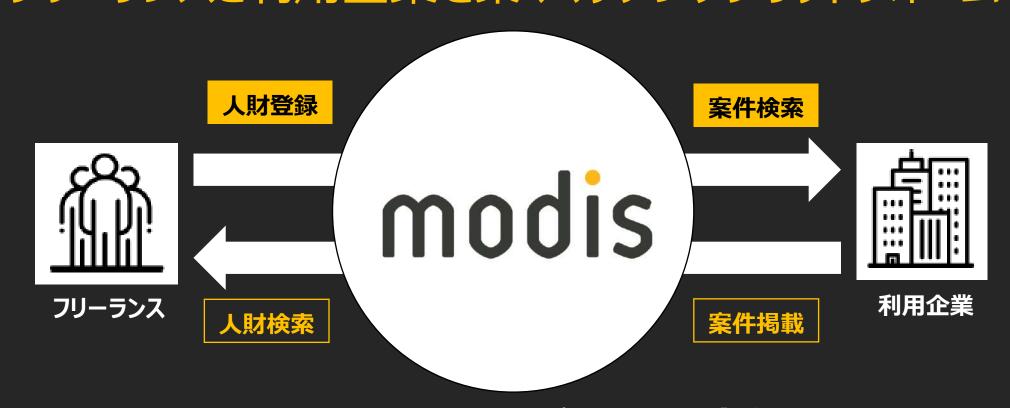
Adecco Group Japanサービスブランド(2023年4月~) modis

グループブランド THE ADECCO GROUP 法人 アデコ株式会社 AKKODiSコンサルティング株式会社 LHH Adecco pontoon サービスブランド タレントソリューション ワークフォース MSP·RPO テクノロジーソリューション ソリューション 人財紹介 採用アウトソーシング コンサルティング 人財派遣 ·紹介 ベンダーマネジメント 新卒紹介 アカデミー サービス内容 アウトソーシング 障がい者人財紹介 アウトソーシング EAPサービス タレントサービス (人財派遣・紹介) 再就職支援 人財育成

Modis株式会社のフリーランサー向けサービス

modis

サービス名: ModisFreelance フリーランスと利用企業を繋ぐマッチングプラットフォーム



<u>フリーランス登録者数:16000名 登録案件数 45000件</u>

会員向けマイページ

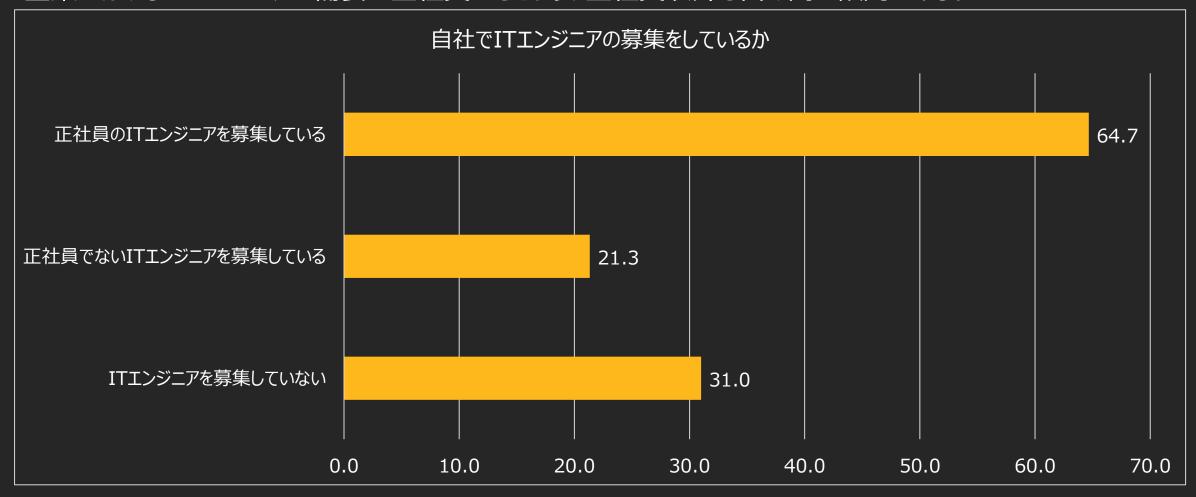




企業アンケート調査結果①



企業におけるITエンジニアの需要は正社員はもとより、正社員以外も含め高い傾向にある。

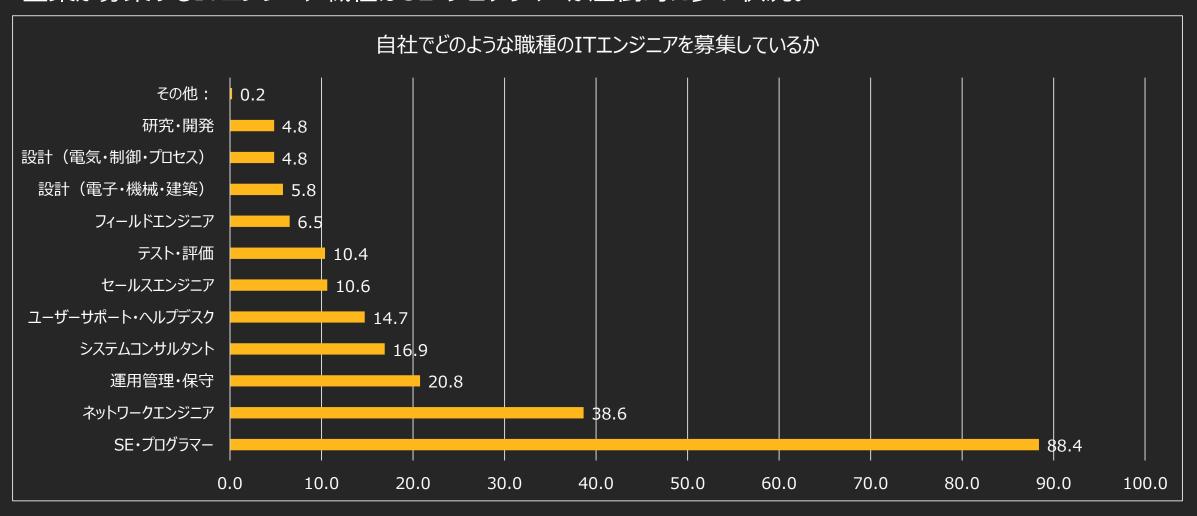


単位:% ※出典: Modis株式会社 2021年12月アンケート調査結果

企業アンケート調査結果②



企業が募集するITエンジニア職種はSE・プログラマーが圧倒的に多い状況。

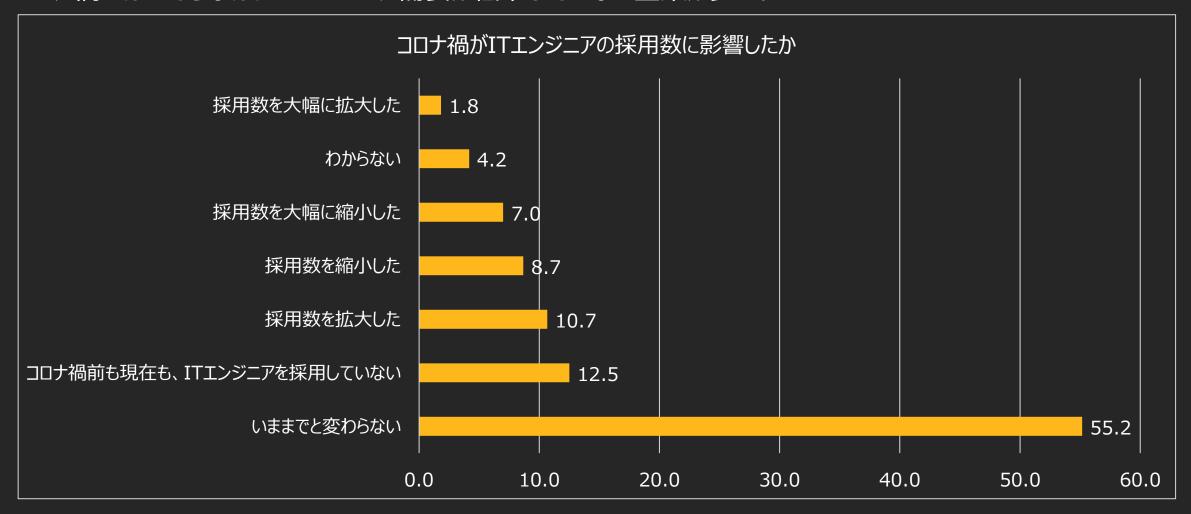


単位:% ※出典: Modis株式会社 2021年12月アンケート調査結果

企業アンケート調査結果③



コロナ禍においてもなお、ITエンジニア需要が低下していない企業が多い。

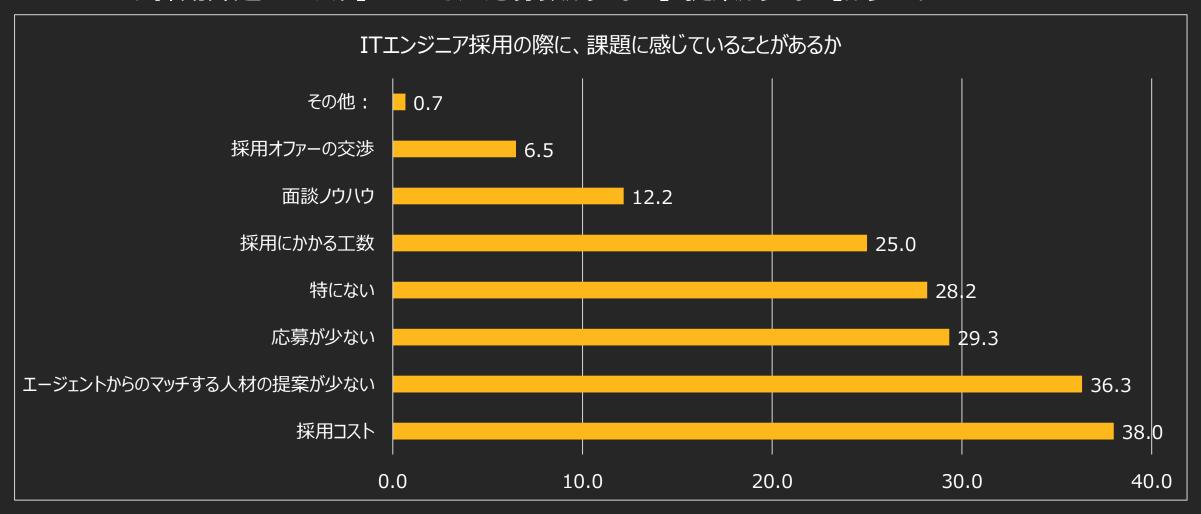


単位:% ※出典:Modis株式会社 2021年12月アンケート調査結果

企業アンケート調査結果④



ITエンジニア採用課題は「コスト」についで、「応募数が少ない」「提案が少ない」が多い。

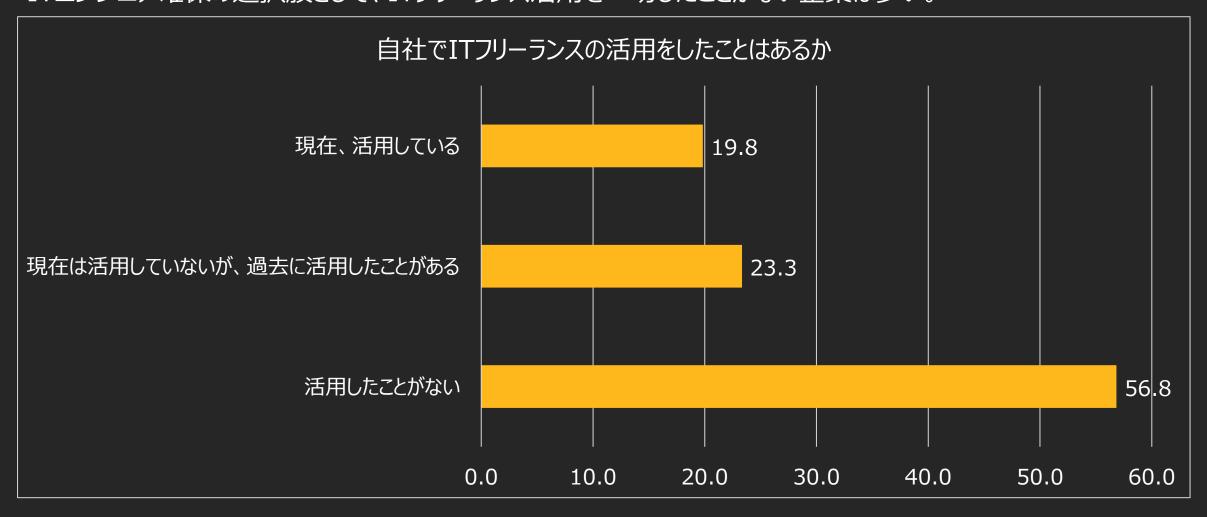


単位:% ※出典: Modis株式会社 2021年12月アンケート調査結果

企業アンケート調査結果⑤



ITエンジニア確保の選択肢として、ITフリーランス活用を一切したことがない企業は多い。

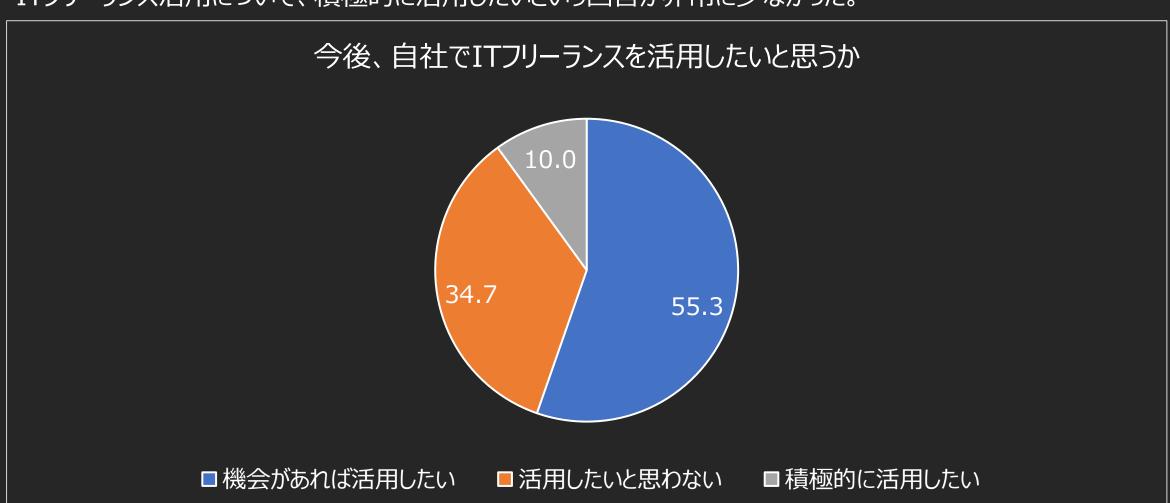


単位:% ※出典: Modis株式会社 2021年12月アンケート調査結果

企業アンケート調査結果⑥



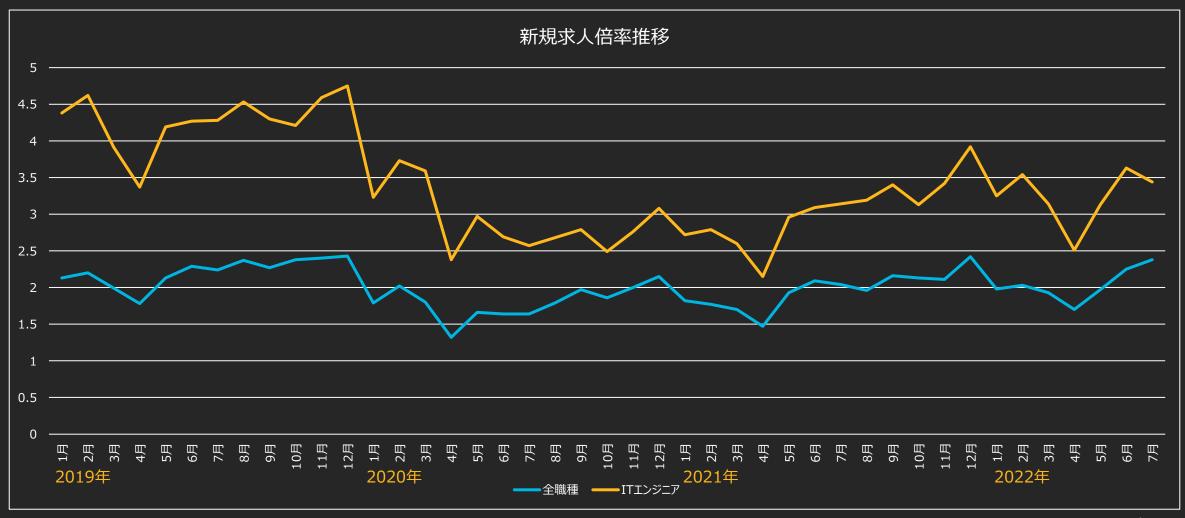
ITフリーランス活用について、積極的に活用したいという回答が非常に少なかった。



ITエンジニアの求人倍率について



コロナ禍以降、減少傾向ではあるが、以前として全職種平均に比べ高い求人倍率を維持している状態。



※参照:厚労省・一般職業紹介状況(季節調整値(除パート)

modis

現状

フリーランス・副業 人財増加

背景

- ①人財不足
- ②働き方の多様化
- ③国の法整備、支援



クライアント

エンド企業での直接契約進まず

背景

- ①エンド企業が直接契約する仕組みが整備されていない
- ②スキル・人財不安による直接契約敬遠

フリーランス

競合増加・営業活動

背景

- ①コロナの影響で人脈頼みの案件獲得が厳しい
- ②実務をしながら次の仕事を探す(営業)のが難しい

フリーランスの躍動を通じて 日本の社会を変革する



フリーランスとは

1つの組織に縛られず自らのスキル・ナレッジを社会に還元している人財



Engineering a Smarter Future

Thank you!

Modis is part of ______





2. 株式会社マイナビ 様

スキルが活きる、スキルで生きる



サービス紹介



「スキイキ」とは?

スキルが活きる、スキルで生きる。

あなたの「スキル」の活用機会を最大化。 スキイキとは、プロジェクトに必要なスキルを持った人材を探している企業と スキルを活かせる仕事を探すフリーランス・副業の方とをつなぐ 株式会社マイナビが運営しているプラットフォームです。

新しい働き方が定着しつつある中、個人として働く方へ ご希望の働き方や稼ぎ方、スキルを活かせる仕事が見つかる場を ご提供いたします。

スキイキの特徴

01 ビジネス系職種のお仕事が見つかる

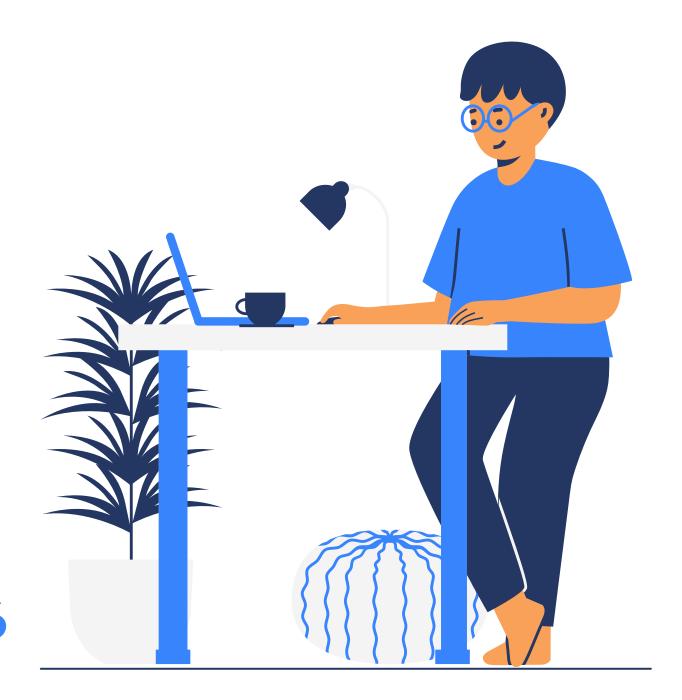
営業支援/マーケティング/新規事業開発/EC/DX/人事・法務・財務・経理などコーポレート系の案件が中心のサービス。

02 受注から報酬振込まで 全ての機能をスキイキで完結!

> システム手数料やサービス手数料など報酬の利用者負担ナシ! 掲載されている金額もしくは、交渉した報酬金額をそのまま受け 取れます。

03 リモート案件多数・様々な働き方から選べる

3ヶ月以上のプロジェクト案件のみを掲載!「週1回MTGで出社」 「完全リモート」など、様々な働き方が選べます。



ご利用ユーザー数

スタートから約2年間で多くのフリーランス・副業人材の方にご利用いただいております



「スキイキ」で検索!



✓ まずは会員登録





お役立ち情報

スキイキで検索し、右上の会員登 録より1分程度でご登録



ご自身のスキルやプロフィールに 合ったスカウトメールが届きます



様々なフリーランスの方のインタ ビューやお役立ち情報も掲載中!



ありがとうございました。

ご質問などあれば お気軽にお声がけください。

オンライン名刺交換





株式会社マイナビスキルシェア事業推進部マーケティング責任者 石井愛子







株式会社エル・ティー・エス リンク 様

フリーランス・企業と出会える! 「アサインナビ」のご紹介

株式会社エル・ティー・エス リンク

※株式会社エル・ティー・エス100%子会社



assign navi

株式会社エル・ティー・エス リンクについて



assign navi

IT業界のリアルな案件・人材情報が 集い多くの出会いを生む日本最大級 のマッチングサイト



Consultant Job

プロフェッショナルによる企業・ 自治体の課題解決支援サービス



グロースカンパニークラブ

自社・顧客・IT業界の成長を目指す IT企業向けの会員制コミュニティ

© 株式会社エル・ティー・エス リンク 本レポート内容・写真・イラストの無断転載を禁じます。

●ミッション

よい人、よい企業に、よい機会が集まる世界をつくる

●沿革

- 2002. 3 株式会社エル・ティー・ソリューションズ設立 ※ 現 株式会社エル・ティー・エス
- 2008. 3 100%連結子会社 キープライド株式会社設立 ※ 現 株式会社エル・ティー・エス リンク
- 2013.12 アサインナビサービス β版提供開始
- 2014.4 キープライド株式会社を株式会社アサインナビに社名変更
- 2015. 4 アサインナビサービス正式版提供開始
- 2017.12 親会社 株式会社エル・ティー・エス 東京証券取引所マザーズ市場へ上場
- 2018.8 コンサルタントジョブ提供開始
- 2019. 7 FPTジャパンホールディングスとの合弁会社、 FPTコンサルティングジャパン株式会社設立
- 2019. 7 H!NT提供開始
- 2019.9 株式会社ワクトがエル・ティー・エスのグループへ参画
- 2019. 12 株式会社イオトイジャパンがエル・ティー・エスのグループへ参画
- 2020. 7 親会社 株式会社エル・ティー・エス 東京証券取引所一部市場へ指定替え(*現プライム市場)
- 2020.11 株式会社ソフテックがエル・ティー・エスのグループへ参画
- 2022. 10 株式会社アサインナビを株式会社エル・ティー・エス リンクに社名変更

アサインナビとは

アサインナビは IT人材に特化したマッチングプラットフォーム。

リアルな「案件情報 | ×「人材情報 | からの出会いを提供します。

アサインナビは商流に入らず直接コンタクトをできるので、スムーズなコミュニケーションが可能です。

だから案件または人材情報を掲載瞬間からマッチングできます。

毎日数百件のマッチングを提供できているプラットフォームだからこそ、

なかなか見つからないお相手もアサインナビなら簡単に見つかります。



® 株式会社エル・ティー・エス リンク 本レポート内容・写真・イラストの無断転載を禁じます。

よくある課題









人材が集められない

必要なタイミングに 必要な人材がいない 企業が開拓できない

コロナの影響で 企業と直接接点が持てない フリーランスがいない

WEB集客を行うにも コストがかかる 管理が煩雑になる

1件1件メールの中身で詳細な 条件を確認しなくてはならない

© 株式会社エル・ティー・エス リンク 本レポート内容・写真・イラストの無断転載を禁じます。

アサインナビでできること









豊富な人材

法人4,782社 フリーランス約8000名 多彩なスキル・単価帯

企業と直接つながる

企業と直接情報交換できます 従来の3倍のパートナーを開拓で きたという声も!

フリーランス多数

7,000名のフリーランスが登録! ※費用年間60万円~

管理を効率化

単価やスキルなど探したい条件で 検索できます! 選考状況も管理できます

© 株式会社エル・ティー・エス リンク 本レポート内容・写真・イラストの無断転載を禁じます。

人材データ

レジュメ登録総数:8,954名

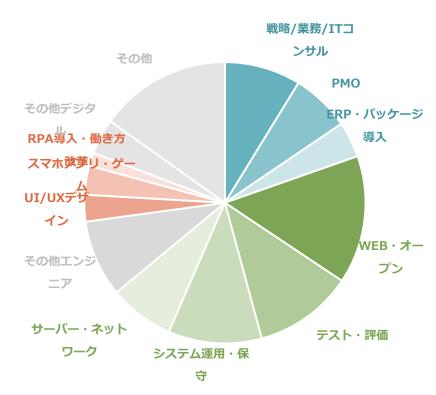
営業中人材数:559名

・企業社員、協力会社社員、フリーランスから検索可能

・フリーランスはPMO/コンサル経験を持った方が多い (2022年10月現在)

新規人材:350名/月

・コンサル、エンジニア、デジタル領域と 幅広く登録あり



これまでに登録されたレジュメデータ: スキルカテゴリ別様々なスキル・経験を持った人材を探すことができます。

[©] 株式会社エル・ティー・エス リンク 本レポート内容・写真・イラストの無断転載を禁じます。

企業データ

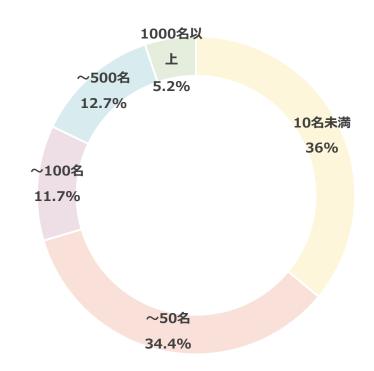
登録企業: 4,700社

・8割に及ぶ3,000社以上が受注側として利用

・半数以上が中小のIT企業・SES企業

新規企業:30~50社/月

・1年を通して安定して登録あり



現在登録されている企業のデータ:従業員数 中小のIT企業・SES業者が中心。上場企業の登録も一部あります。

[©] 株式会社エル・ティー・エス リンク 本レポート内容・写真・イラストの無断転載を禁じます。

パートナー企業の開拓

アサインナビでは面談までがスピーディー、 且つ効率よくパートナー開拓ができます。





今回の案件では成約に 繋がらない場合も...



パートナー企業として 情報交換を続け…



最終的に別の案件で 成約に!

© 株式会社エル・ティー・エス リンク 本レポート内容・写真・イラストの無断転載を禁じます。

アサインナビの管理機能

条件検索で最適な人材をすぐにみつける

■ 従来のメールベースからWEBベースへ 最初から必要な条件で検索できます



選考ステータスがみえる・わかる

■ エクセルや俗人的管理から抜け出せます 選考中の人材及びステータスが一覧に



フリーランス調達における アサインナビの活用イメージ

- ✔ パートナー開拓/BP経由でフリーランスを獲得
- ✔ 自社でフリーランスを集客、獲得する

assign navi

フリーランスへのアプローチ

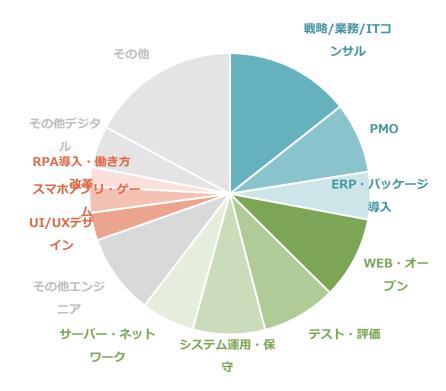
アサインナビでは通常獲得が困難なフリーランスに対し、 年間60万円~アプローチでき、直接契約を結ぶことができ ます。

フリーランス会員登録数:7424名

フリーランス(本人)レジュメ登録総数:1,791名

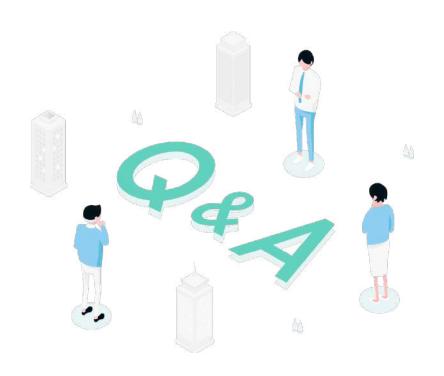
毎月100名程度のフリーランスが新規会員登録しています。

(2022年10月現在)



これまでに登録されたフリーランスレジュメデータ: スキルカテゴリ別毎月100名程度のフリーランスがアサインナビに新規登録しています。

[©] 株式会社エル・ティー・エス リンク 本レポート内容・写真・イラストの無断転載を禁じます。



さらに詳しく

案件や人材の調達・新規パートナーの開拓に関する ご不明点やご相談は下記までご連絡ください。

アサインナビ事務局 an_support@assign-navi.com

assign navi

アサインナビについて

アサインナビは IT人材に特化したマッチングプラットフォーム。

リアルな「案件情報」×「人材情報」を掲載し、その情報をベースにして新たな人材やビジネスパートナーと出会うことができます。



アサインナビの活用方法を 専任スタッフが個別にお伝えします!

▼詳しくはこちら

https://www.lp.assign-navi.jp/online-meeting

お問い合わせ先

会社名 株式会社エル・ティー・エス リンク

設立 2008年3月 所在地 〒160-0022

東京都新宿区新宿2-8-6

KDX新宿286ビル2F(受付)・7F

代表取締役樺島 弘明資本金3,000万

主要株主 株式会社エル・ティー・エス (100%)

事業概要 ・ITビジネスマッチングサービス「アサインナビ」

・フリーコンサルタント紹介「コンサルタントジョブ」

・IT企業向けの会員制コミュニティ「グロースカンパニークラブ」

資格免許 ISO27001(ISMS)

プライバシーマーク

参加団体 一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会

お問い合わせ先 an_support@assign-navi.com



本書に含まれる情報は、貴社内部でのご検討、評価の目的のために提供されるものです。 貴社内でのご使用、複製、開示は、この目的のために必要な範囲でのみお願いいたします。





4. HapInS株式会社 様



<u>審査制</u>フリーランスエージェントサービス

ハピフリ!!開始のお知らせ





質の悪い*フリーランスエンジニアが多い

*勤怠不良, 経歴詐称, 失踪, 情報漏洩, etc...



- クライアントからの信用喪失
- トラブル多発による営業コスト増
- フリーランスNGの案件増
- etc...





質の良い*フリーランスエンジニアに限定

*勤怠良好, 経歴確認, 人物良好, etc… → <u>HapInSの社員採用基準と同期</u>



- クライアントからの信用獲得
- トラブル減少による営業コスト減
- フリーランスOKの案件増
- etc...

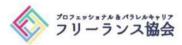




審査制エージェント "ハピフリ!!" におけるBenefit



- 5%~の圧倒的な低マージン率
- HapInS枠の案件提供
- HapInS社員の福利厚生の一部を提供
- etc...



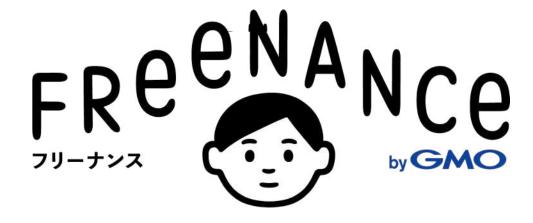


5. **GMO**クリエイターズネットワーク 株式会社 様

_ 11 .

(ラ)(人)(フ) クリエイターズネットワーク













フリーランス・個人事業主を支える お金と保険のサービス



即日払い/ファクタリング





即日払い/ファクタリング



先立つものって、 意外と手元にあったりして。

















フリーナンスの即日払いは

- 請求書を即日現金化
- 登録後すぐに利用可能、オンラインで完結
- ・審査は最短30分
- ・ 個人でも法人でも利用可能
- 手数料3~10%



即日払い/ファクタリング

























現在、100 社以上 の企業と提携しています。



あんしん補償/損害賠償保険





基本の補償は「無料」

- 会員登録完了で無料付帯
- ・最高5,000万円まで補償
- ※フリープランは補償対象に一部制限あり(業務過誤等)
- ※補償内容が充実した有料会員プラン

(レギュラー・プレミアム) あり







あなたのミスにも補償が付く

あんしん補償

あんしん補償は、仕事中の事故や納品物の欠陥を原因とする事故などを補償する、「損害賠償補償」に加え、「著作権侵害」や「情報漏洩」「納期遅延」など、あなたのミス(業務過誤)に起因した賠償も手厚くカバーします。

引受保険会社:損保ジャパン



万が一に備える「所得保障」

あんしん補償プラス

ケガや病気、地震・噴火・津波など天災によるケガで働けなくなった場合にも最長 1 年間の所得の補償が受けられます。

引受保険会社:あいおいニッセイ同和損保保険株式会社



770 円でオフィスが持てる

バーチャルオフィス

入会・保証金なし。利用料金は月額 770 円からビジネスエリアで 人気の場所に仕事用の住所が持てます。

住所の登記が可能となるプランもあります。



あなたの請求書がカード決済可能に

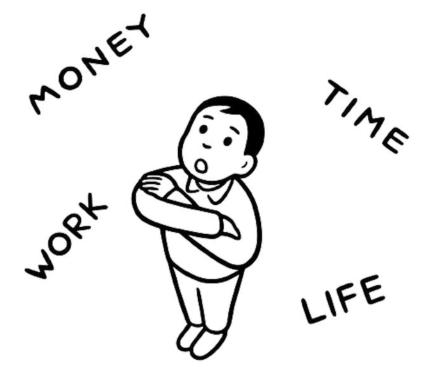
カード決済

フリーナンスカード決済は、あなただけの「カード決済用リンク」を発行するサービスです。発行した URL もしくは QR コードを請求書やメールなどに記載するだけで、取引先はあなたに対する支払いにカード決済を選ぶことができるようになります。



フリーランスのインフラです





フリーランスのなやみ、 フリーナンスで全て解決

「フリーランス特化型」サービスで 仕事・くらし・お金・与信の ぜんぶをカバー



GMOフリーランスファクタリング



会員登録不要、審査完了最短30分の ファクタリングサービス



ご清聴ありがとうございました。







6. メリービズ株式会社 様

メリービズ会社説明フリーランス協会 賀詞交歓会



■ 会社概要

社名

メリービズ株式会社

設立

2011年7月4日

資本金

502,869,500円 (準備金含む)

所在地

東京都渋谷区円山町28-3 いちご渋谷道玄坂ビル2階

事業内容

バーチャル経理アシスタント 経理DXコンサルティング

登録リモートワ ーカー

1400名以上(2022/10時点)

役員

代表取締役 山室 佑太郎 取締役 工藤 博樹 取締役 太田 剛志

所属

一般社団法人 新経済連盟 一般 社団法人 Fintech協会 クラウドソーシング協会会員

弊社代表 山室 佑太郎



1991年生まれ、長崎県長崎市出身。 長崎東高校卒業。東京理科大学専門職大 学院イノベーション研究科在学中より、 エムスリー株式会社にて製薬会社へのマーケティング支援に従事。その後、総合 系コンサルティングファームを経画。 2015年、メリービズ株式会社へ参画。 経理/会計業務のアウトソーシングサー ビス「バーチャル経理アシスタント」の 立ち上げを担当。2016年10月より、同 取締役に就任。COOとして、事業戦略 の立案推進などに従事。2022年2月より、 代表取締役社長に就任。

メディア実績

日本經濟新聞

朝日新聞



日経産業新聞

■日経ビジネス



BRIDGE

財経新聞



MOD.ILIL

 税務研究会 ZEIMUKENKYUKAI

© MerryBiz

82

会社紹介 -Vsion · Mission-

創業当時からソーシャルインパクトを大事にしてきた

Vision

ビジネスを楽しく

人がそれぞれの得意を活かし、 楽しくイキイキ働く世の中をつくります。

Mission

ビジネスインフラを作る

エクセレント・カンパニーが更に飛躍し、 多才な個人がより楽しく働ける可能性を増やせるよう、 メリービズはビジネス・インフラをつくります。 それは、水道設備が生活に新しい日常を作ったように、 メリービズのインフラはビジネスを未来のステージに昇華させます。

Merry = 楽しく Biz = ビジネスを

それぞれの得意を活かす



01 サービス紹介





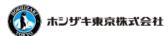




業界や規模問わず、幅広い企業様が導入











■IT・ソフトウェア • 情報通信









■通販・EC



KOMEHYO

■メディア・広告・マーケティング













■サービス業・小売・飲食





■人材・教育

・スクール

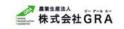


■不動産業 • 建設 • 環境



■その他



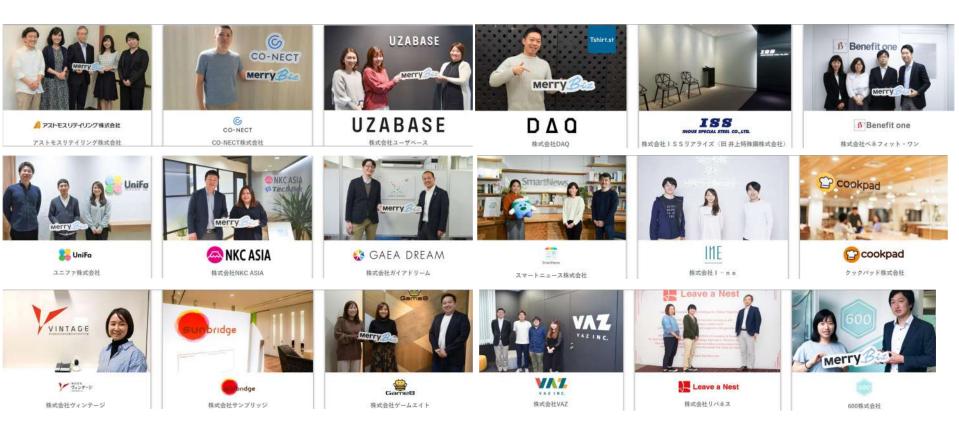




※上記に掲載されている支援実績企業様は一部になります。



業界や規模問わず、幅広い企業様が導入









あなたの会社の 経理部に。

メリービズ バーチャル経理アシスタント

あらゆる経理業務をお任せください。日本全国選りすぐりのプロ経理スタッフが、 お客様のためにオンライン特別専属チームを提供します。

コア業務に集中できる、一歩先の経理部へ。











導入のご相談はお気軽に!



© 03-6880-9674 (平日 10:00-18:00)



よくご相談いただく悩み



いそがしい 採用できない 育成が大変 ₩₩

やめてしまう ノウハウ不足

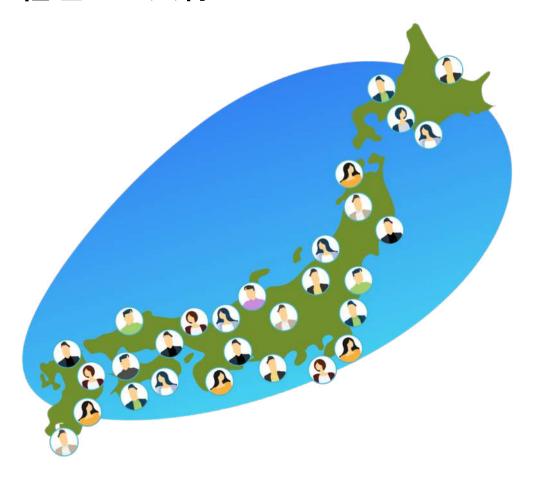






全国1400名の経理プロ人材

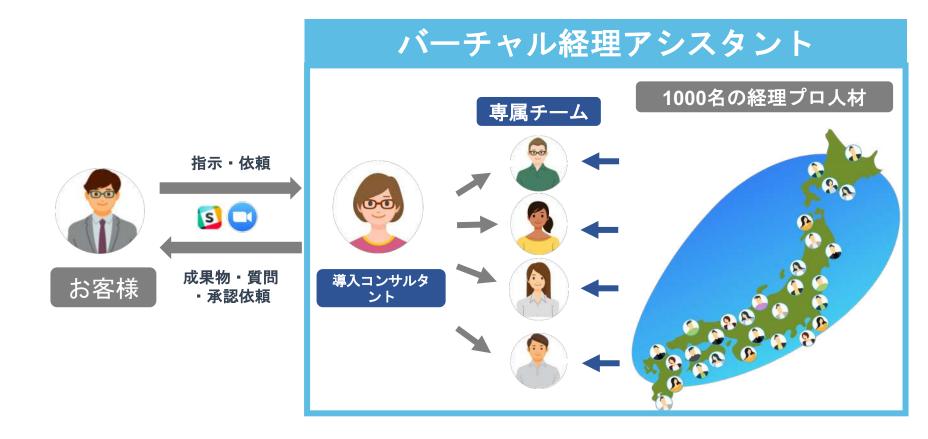






「バーチャル経理アシスタント」はシンプル







メリービズ経理DX

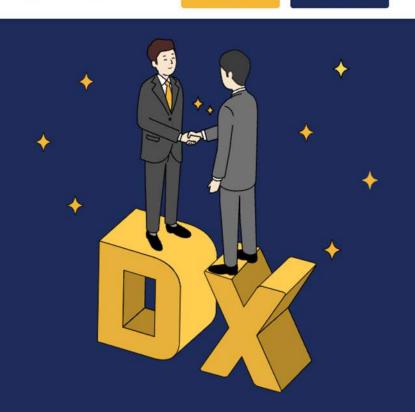
コンサルティング



クラウド会計導入から業務プロセス変革まで 完全ハンズオン・実行型の経理DX支援

ビジネスコンサルタント、ITスペシャリスト、事業会社CFO・経理部長クラス経験者、公認 会計士・税理士などによるプロフェッショナルチームがあらゆる経理課題を解決します。

経理DXお問い合わせはこちら ▶



※本リリースに先行したβリリースとして、限定10社様に経理DXコンサルティングをご提供します。 コンサルティング品質に変わりありませんので、ご心配なくお問い合わせください。



こんな悩みありませんか?



クラウド会計システムの 導入が困難、運用が不十分

- ・クラウド会計/SaaSの導入方法がわからない
- ・クラウド会計/SaaSを導入したが使いこなせない
- ・紙、ハンコ、エクセルの運用が煩雑だ
- ・既存システムの運用が複雑化している

使間がかかり過ぎている気が するが、なぜだかわからない

- ・業務の進め方に非効率を感じている
- ・業務改善プロジェクトが進んでいない
- ・コア業務に集中できていない
- ・日常の業務に追われて着手する時間がなく忙しい

属人化が進み、部門ごとに 無理無駄が生じている

- ・特定の人に聞かないとわからない業務がある
- 業務がブラックボックス化している
- ・部門をまたがった業務課題があり、解決したいが 腰が重い
- ・バックオフィス各部門(経理、労務、人事、総務、 営業管理、購買/受発注)が未連携



専門性のある人材が 社内にいない

システム導入、IPO、決算(単体/連結)、 デジタル化/DX化を推進したいが、専門 性をもった経験者がいない



■ メリービズ経理DXの強み

累計約850社をアウトソーシング支援してきた実績をもとに、 DXを軸にした総合的な経理コンサルティングをご提供します。



最新の経理DXノウハウ

- √ 多様な業界・業種の経験
- ✓ クラウド会計・業務プロセス変革
- √ 決算・IPO・法改正の相談まで
- ✓ 経理アウトソーシングの豊富な実績



プロフェッショナルチーム

- √ ビジネスコンサルタント・ITスペシャリスト
- ✓ 事業会社CFO
- √ 経理部長クラス経験者
- ✓ 公認会計士・税理士など



100%ハンズオン体制

- ✓ 現場や実務・システムへの深い理解
- ✓ 設計・導入・実装まで一気通貫で支援
- ✓ 盤石な体制によるプロジェクト実行
- ✓ 業務効率化や戦略経理の実現まで



■ 経理DXコンサルティングメニュー

クラウド会計導入から業務プロセス変革まで、ご要望に合わせてご支援します。

- 経理DX支援

クラウド会計の導入やシステム連携による効率化



現状とあるべき姿を整理し、お客様にマッチしたシステム の選定および導入支援をおこないます。システム間の連携 もおまかせください。

経理・会計業務の設計から月次業務サポートまで



理想の業務手順やフローを設計し、実装します。現場への落とし込みから、月次業務のオペレーションもおまかせください。

単体・連結決算業務の体制構築



単体決算の支援はもちろん、連結決算に特有の、連結パッケージのチェック、連結財務諸表作成、IFRS・会計基準刷新まで対応します。

一 法改正対応・IPO等支援

法改正(電子帳簿保存法・インボイス制度等)対応



法改正の内容に合わせ、個社ごとにカスタマイズした必要 十分な対応を提案します。スポットでの業務対応について もおまかせください。

経理業務プロセスのDX/効率化/再構築



紙やハンコ、エクセルを前提とした業務フローや承認プロセスを見直し、アナログ・非効率から脱却するための打ち手を検討、実装支援します。

リアルタイムな経営・財務モニタリング



経営指標やキャッシュフローのタイムリーな把握、スムーズな月次決算を実現するための業務フローを設計します。経営判断の精度と速度の向上を実現。

M&A後の業務統合



企業価値向上を念頭に、経営、業務、そして意識統合に 向けて、戦略的に優先順位をつけ、現場レベルまでの浸 透を専門家が支援します。

IPO準備・会計管理体制の構築



IPOに向けた管理体制強化をトータルでご支援します。経営管理、コンプライアンス・規定の整備、会計・経理・IT業務構築、J-SOX対応など。



STEP1: ヒアリングや各種データの確認により、業務の全体像を精緻に見える化し、課題を特定します。

STEP2:その結果をもとに取組施策を検討/整理し、各施策の実施スケジュール/効果規模/フィジビリ

などを踏まえた次の一手を検討します。

現状ヒアリング

各事業毎に、以下の情報を調査/ヒアリングします。

- ▶ 現在使用しているシステム、勘定科目一覧、マスタ管理の現状 など
- ▶ 各業務のマニュアル入手
- ▶ 現在の業務フロー調査(※実店舗におけるヒアリングは貴社にご協力いただくことを想定しています。)



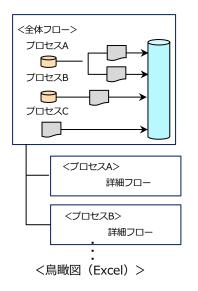
課題特定/整理 取組施策の検討 業務フローの見える化 現状整理において特定した課題につ 課題を解決するための取組施策を検 ヒアリングした結果より、業務の流れをフ ロー図として提示し、全体を俯瞰できる いて、各課題間にある関係性も含め 討/整理し、各施策の実施スケジュー 状態にします。 て整理し、本質的な課題解決に向 ル/効果規模/フィジビリなどを踏まえた けた施策検討の材料を抽出します。 次の一手を検討します。 バリコンを購入した場合。10万円4 円以上を今下標品(「最高課品」を ツール ツール ツール ※会計ルールの統一 ※業務の俯瞰 (見える化) クラフテマービス和国報 ピスト同名() ロジェン・スキー は大利用が、かごとして管理するとの がカン・スキーテンジの性質が重 乗用用品章 乗り上して管理する。 会計書類



例えば、

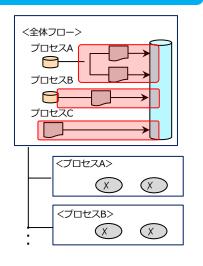


見える化



	業務	関連資料
プロセスA		
プロセスB		
プロセスC		

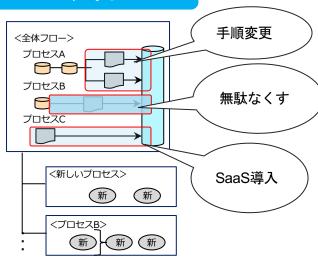
課題検討



<課題一覧表(Excel)>

業務	課題	解決策
XX	XX	XX
•	•	•
•	•	•
•	•	•

改善





02 リモートスタッフについて

メリービズで働く場所や時間は人によって様々。 多様な方が活躍しています!



子育で中 フリーランス



働く場所や時間は人によって様々 多様な方が活躍しています!

メリービズで働く魅力

一人ひとりに合った仕事紹介

メリービズでは応募の段階から一人ひとりと丁寧に面談を行います。これまでのスキルや経験を活かして活躍いただき、スタッフ全員が「ビジネスを楽しく」行えることを理念にしています。

チームで働く

在宅・リモートワークというと独りで黙々と作業をするというイメージがありますが、メリービズではどの案件もチームで担当していただきます。急な予定や体調不良などが起こっても、チームでサポートしあえる環境を整えています。

スキルアップ・業種経験の増加

メリービズのサービスは東証プライム上場企業から中堅・中小企業、スタートアップ企業まで様々な企業様にご利用いただいています。多様な業種や業務を経験することで、自身のスキルアップにつなげることができます。

スタッフの皆さんの声

下の子の入園をきっかけに、子供の送り迎えや 体調不良時にも対応できるような融通の利く働 き方、かつ経験を活かしてできる仕事を探して いたところメリービズを知りました。

初めてのリモートワークで不安もありましたが、困ったことがあれば安心して質問できる環境がありますし、自分である程度スケジュールを立てて

業務に取り組めるのでとても働きやすいです。 なにより、子供たちとの時間を大切にしつつ時間を有効に使って仕事ができるのでメリービズ に出会えてよかったと心から思っています。 リモートワークによって時間の調整ができるようになり、**育児、介護をしながら仕事ができる**ことが非常によかったです!

副業として初めてのリモートワークです。 サポート体制もしっかりとした御社で、 ストレスなく副業・リモートワークに取 り組めて幸せだと感じております。

> チームを組んでの作業なので自分に 何かあった時にフォローして下さる メンバーがいることが心強いです。

PCや通信環境を自分で整える必要はあるが、特別なソフトや機器等は必要なく、リモートワークは自分が想像していたよりも遥かに簡単で快適だった。

自分で営業から業務設計まですべてを担 う個人事業主とは違い、仕事の紹介から 業務サポートまで、メリービズの細やか なサポートがあるからこそ快適に仕事が できているのだと思う。

会社員時代はリモートワークに懐疑的な 部分があったが、今は、**もっと早くメリ ービズに出会いたかった**とすら思う。



スタッフの皆さんの声

在宅ワークでありながら時間単位での報酬体系で、**オフィス へ出勤しているような感覚**になり、身が引き締まる思いをしながらお仕事をしています。

メリービズでお仕事をするようになって何年も経ちますが、 社員さんたちはいつも変わらず親身になって私の話を聞いて くださり、**作業環境を整えようと努めて**くださります。 メリービズでのお仕事は私にとって喜びです。本当に有難く 思っています。 未知の業種の企業や、通勤時間を 考えたら経験できなかったような 所在地の企業の業務が担当でき て、**視野が広がった**と思います。

> 今までの職**歴がとて** も役立ってくるよう に感じる。

稼働時間を自分で管理しなければならないため、当初は一日中追われている感覚があって戸惑いがありました。続けられるかなと。

しかし、登録してから1年以上経ちますが、今では自分のペースを維持することができております。

主婦業もしている身としてはとても働き やすい環境です。また、メリービズの方 はどなたも優しいです。

個人で契約するよりも安心 して仕事ができる。

社会とつながっている実感が持てています。





■ 経理DXを推進する専門家が多数登録

ビジネスコンサルタント、ITスペシャリスト、事業会社CFO・経理部長クラス経験者や 公認会計士・税理士など、お客様のDX・課題解決に最適な人材が担当します。

現場の経理の方の困りごとに 寄り添い、支援します。



日系大手メーカー企業 元管理部長

管理部構築

組織改革

労務・法務

経営分析/事業計画の立案

様々な業種における管理会計の構築、業務効 率化・スリム化などの経験を豊富に持ってい ます。

経理組織改革はもちろん、労務や法務などバックオフィス全般にわたってご相談に乗ることが可能です。

資金調達・管理会計の構築な ど、ご相談ください。



事業会社CFO

資金調達支援

会計コンサル

CFO経験

企業再生

公的融資・銀行融資、ベンチャーキャピタル、その他資金調達について、実践経験を活かした勘所をアドバイスします。

また、資金調達に限らない管理会計・業務改善・組織改革についてもおまかせください。

業務プロセスの設計・構築の 実績が豊富にあります。



BPR・ ビジネスコンサルタント

BPR

業務フロー構築

管理ツール導入

業務改善

業務プロセスの不備を俯瞰してとらえ、再設計案の提案と実装支援を行います。 現場の経理の方の業務工数削減はもちろん、 経営情報のリアルタイム・アップデートを意識した支援が特徴です。

決算・財務アドバイザリーは お任せください。



決算・財務アドバイザー

財務・会計

内部監査 会計・監査

会計コンサル

大手監査法人で10年経験したのち、未上場 企業の取締役CFOに就任し、東証マザーズ (当時)への上場を経験。

上場後はIRや管理会計を牽引したのち、決算・財務アドバイザーとして独立。

フリーランスが楽しく仕事ができる世界をつくっていきます!

創業当時からソーシャルインパクトを大事にしてきた

Vision

ビジネスを楽しく

人がそれぞれの得意を活かし、 楽しくイキイキ働く世の中をつくります。

Mission

ビジネスインフラを作る

エクセレント・カンパニーが更に飛躍し、 多才な個人がより楽しく働ける可能性を増やせるよう、 メリービズはビジネス・インフラをつくります。 それは、水道設備が生活に新しい日常を作ったように、 メリービズのインフラはビジネスを未来のステージに昇華させます。

Merry = 楽しく Biz = ビジネスを

それぞれの得意を活かす







7. 株式会社コテラス 様

業務に即活きる学び 学習コンシェルジュサービス



株式会社コテラス

2023.01.13



CoTerrace

0. 会社紹介 / 自己紹介



株式会社コテラス 会社概要

会社名 • Mission 株式会社コテラス

Mission 「個」を「照らす」

事業内容

社会人向け学習サービス「ノツギ」の提供

オフィス

東京都渋谷区神宮前5丁目53-67コスモス青山コスモスサウス5階

パートナー ・ 法人会員













代表取締役 谷吉 一樹

LIFULL ·HAKUHODO·

1991年生まれ。 東京大学経済学部卒。 (株)LIFULL、(株)博報堂を経て、 株式会社コテラスを共同創業。 LIFULLでのデジタルマーケティング、 博報堂での大手企業のDX戦略策定を経験

趣味は、カレー、銭湯、読書。



共同創業者 山永 航太

Rakuten

POL

1994年生まれ。

立教大学異文化コミュニケーション学部卒。 楽天(株)、(株)POL(現 LabBase社)を経て、 株式会社コテラスを共同創業。 人事として各種セミナー・イベント企画や、

新規事業立ち上げ・カスタマーサクセスに従事。

趣味は、ワイン、漫画。

こんなときありませんか?





新しい就業先ですぐに成果を出したい!無駄な時間をかけずに、 目の前の成果に直結する学習がしたい!

そんな時に、適切な学び方は...

"独学"だと限界があると感じたことはありませんか?

"スクール"を調べてみたけど、申込み手前で止まったことはありませんか?

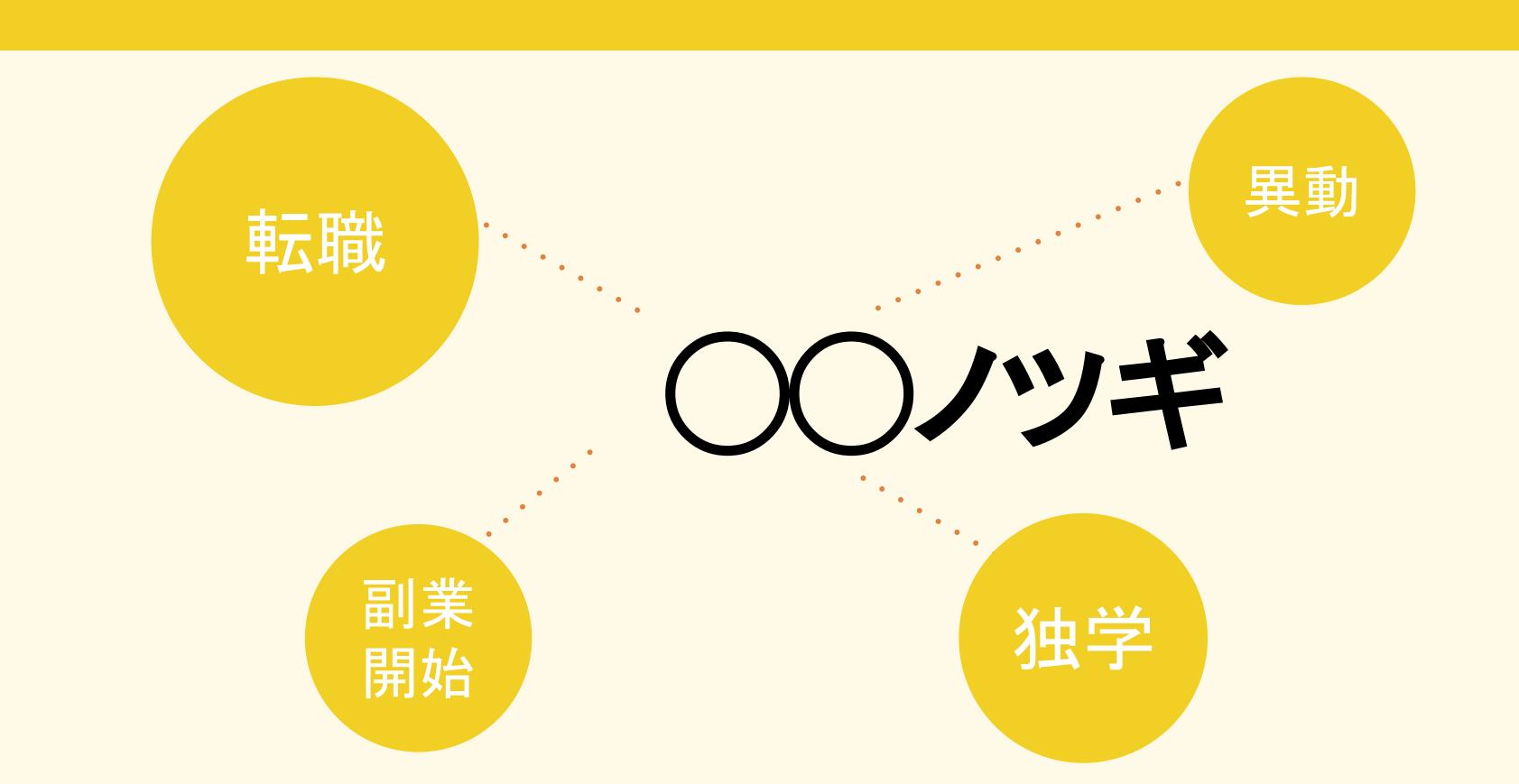
私達コテラスは、あなたに最適化した学習体験を提案します。







サービス名「ノツギ」とは





「ノツギ」のコンセプト

スクール未満 独学以上の学習体験

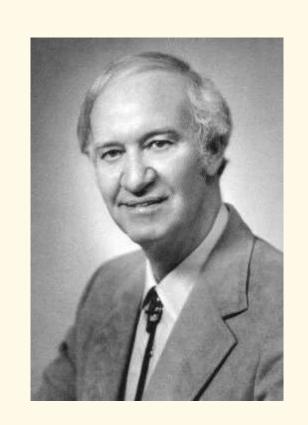
- ▼スクールとの違い▼
 - 1. より安く
- 2. より親身に
- 3. より短期間で

▼独学との違い▼

- 1. より実利に
- 2. より楽しく
- 3. より継続的に



実利的ではない学習は無駄



Malcom Knowles (1913 - 1997) 成人教育学の第一人者

P: Learners are Practical. 実利的

M: Learner needs Motivation. 動機

A: Learners are Autonomous. 自律的

R: Learner needs Relevancy. 関連性

G: Learners are Goal-Oriented. 目的志向性

E: Learner has life Experience. 豊富な人生経験

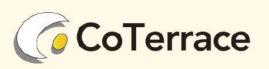
課題はなにか?



科学的な情報の量は 9カ月で2倍のペースで増え、 1年間に30%のペースで時代遅れとなる。

常に知識を更新し続けない限り、 5年先に使える知識は15%しか 残っていない 恐れがある。

元オラクル幹部リズ・ワイズマン



1つ目の壁「コンテンツ過多な社会」



「何から始めればいいかわからない」



「この情報が正しいか判断できない」



「検索してもいい情報にたどり着かない」

2つ目の壁「業務との関連性の低さ」



「本を読んだけど抽象的だった」



「ウェビナー出たが自社にはあてはまらない」



「結局のところ何をするのが一番効果的なのか」



ノツギが提供する価値

検索

実益

世の中の教材を最適キュレーション

実務家との1on1

サービスデモ



提供している学習領域

▼提供している学習領域

マーケティング

人事

デザイン

▼なぜこれらの領域か?

- 学びが体系化されている

「だからこそ、カバーすべき範囲が広い」「でもすべてをスクールで学びたいわけではない」

・ 資格取得より、実利になるかが重要

「学びを実際の業務に落とし込むのが難しい」



具体的に学べる項目(実例)

(マーケティング)

- ・HPの仕様書作成
- 流入経路の設計
- •Instagramの紹介文改変
- ・投稿からの反応率の向上
- ·SaaSユーザーへのアンケート設計
- ・顧客戦略の検討
- ・顧客インタビュー、提案の作成
- ・KPIの策定、集客施策の立案

(人事)

- ・採用戦略の設計
- -JD作成と改善
- •面接基準定義
- ・採用チャネルの検討
- -評価制度運用における壁打ち
- ・採用面接における不安点の解消

(デザイン)

- ・新規事業でのチラシ作成
- -SaaSプロダクトのペルソナ設計
- -ユーザーの利用フローの作成
- -カスタマージャーニーの設計



ステップ



STEP 01 個別カウンセリング

500人以上の学習相談にのってきた学習法のプロが、あなたが今成果を出 すために何を学ぶべきかを抽出いたします。

インプット期間のゴール

優先度が高そうなもの

KPIの設計(組織内に第とし込む、計画化)

North Star Metric(ノーススターメトリック)とは 一 蘇客体。 toBマーケティングを痛切させるCVポイントの設計 原山博

アウトブット期間のゴール (実際は、直近の施策をベースに)

予実管備に必要なフォーマットを確解して実際に作ってみる。

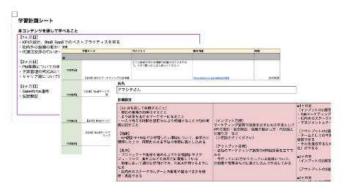
PMの全体療を指揮して、自らのスキルセットに関して評価する。

- 社内外のステークホルダーとの会議体やプロジェクトマキジメントを改善できる。
- 施修改算のための仮説作品と検証の計画をたてることができる。

STEP 02 学習方針のすり合わせ

ヒアリング内容に合わせて、あなたに合った学習教材の方針とコーチ像 を提案します。

無料カウンセリングに申し込まれた方はSTEP2まで実施いたします!



STEP 03

目標設定と学習計画の確定

お申込み後、アンケートで頂いた内容をもとにあなた専用の学習カリキ ュラムを作成します。

初回1on1で、あなたがコテラスと出したい成果を明確にしたうえで学習 をスタートします。



STEP 04 おすすめ教材でのインプット

目標に合わせて厳選したカリキュラムで、1日5分~20分程度の学習を続 けていきます。仕事のご状況が変わった場合などは、カリキュラムの変 更も可能です。週に一度の1on1を通して、不明点を解消できます。



STEP 05 実際の仕事でのアウトプット

教材で学んだ内容をもとに、仕事でアウトプットしたい目標を設定しま す。コーチとの1on1を通じて、現場のリアルな悩みを壁打ちできるた め、挫折せず最後までやりきれます。



やること(1)

超簡易アンケート(約1分)



- •業務範囲
- ・現状の知識レベル
- ・抱えている業務課題

過去ケースに合わせて ヒアリングにてご利用イメージの相談

プログラム概要

∠ 1 backlink

(マーケ)

ケース別

- □ 異動 / 基礎固めレベル / KPI設定
- □ 転職 / 応用レベル / デジマ運用
- □ 転職 / 応用レベル/ ECサイト運営

カテゴリ別

- 戦略設計 ~ KPI設計
- 顧客理解~インタビュー設計

(人事)

ケース別

- ≧ 転職 / 基礎レベル / ベンチャー1人目人事(評価制度設計)
- ⑤ 転職 / 基礎レベル / HRBP(採用)



ヒアリングの内容

異動 / 基礎固めレベル / KPI設定

価格

・59,600円/2ヶ月

*専属コーチつきですが、無駄な箇所を削り、適切な教材に絞ってレクチャーするためこの価格です

期間

- ・2ヶ月
- 前半:毎日、目的にあった最適な教材をレコメンド。間にコーチとの面談を入れてサポート
- 後半: 仕事での目標に合わせて、アウトプット。途中で面談が入ることで、不安や質問を解消

担当コーチ

コーチ像

・広告代理店で働いているマーケターで社会人歴3年目以上の実務家

イメージ

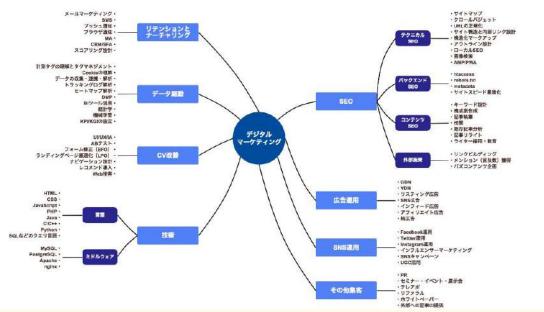
- ・事業会社のマーケティングマネージャー:事業会社でデジマ中心に、広告代理店勤務
- ・媒体担当:大手の広告媒体で営業提案を実施

流れ

- 1) 【初回面談】45分面談で、目標のすり合わせを行う
- 2) 【インプット期間】毎日5~20分程度の動画 / 記事 / ポッドキャスト等で学習
- 3) 【コーチ1on1】週に1回、コーチのフォローがあるため、質問などは解消可能
- 4) 【アウトプット期間】具体的なアクションプランをコーチと決めて実行する

学習内容





教材のイメージ

無数の記事や動画、本等から、最適なものをレコメンドします!

学習テーマ	ポイント! の特殊の時でシナニル 計	目標 動画内容視聴 URLURL	動画の時間 X-XX
oox			
採用修築やる前に	くりはのポイントで) 1 保用センスター 資格のレンタリット 2 保知を増生される時に必要なことはどんな流れで 3 本当にの計算的以及りでんな最多天が理解で	https://www.youtube.com/watch?v=puHPSiEo3mM	6.1
採用したい人材のニーズの捉え方	くりはのポイント17) 1)身後内にビジニーズをと与み市のか! 2)の内性アジニーズをとろみ市のか! 2月内のイン側の考え方が特に登者	https://www.youtube.com/watch?v=6.teCQGf-TR9&i ist=PL_cNad-4ve7H2oW/ApNXyspiWS1JJyEsSJ8∈ dex=3.	193
採用のKPIの基本	くりはの代イントトン 1) 採用は声楽と呼び、指字が大学 2) 採制を存在してPOCAを加引のが採用 3) 2本は、PR放展の基準よスタンス	▼1本日 https://www.youtube.com/watch?v=anxRsBujZ10 ▼2本日	1末日 4-2 2本日 5-3
要件定義のやり方 PON軸周 ※個人情報入ってるので経をつむってください!)	ぐ毎日の成べシトノン 1) 物原品がこのける条件で表の引り必要 2) 実際ことのように条件であるするのかり	https://drive.google.com/file/d/1NJZ1BpfAK1JgLwD M0syptWwZG_fZ63Ytz/view?usp=sharing	~ 31:31:00
母集团形成 HOW to	く与はのポイント1つ 1) キーパートナーゴの出野さん 2) 特殊日 ディックローシングが流れ 3) ブランディング・十ちぶりて大が必要(スタートアップに持立)	https://www.youtube.com/watch?v=3dTDjHT48s	9.4
本:①「出会う」(と母集団形成)	〈写真の原子シト!》 は一般ない方は即編印に際様(とはいり、そんなにパターとは私り 2 総合い方における事務の条額が改善 3 エッチを集い方に数核を作すする。	ウェクショ 単年 新たけれる こうかららくり 切っかる 美田 大手 はっぱっぱっぱっぱっぱっぱっぱっぱっぱっ から 一般がステータルは Vienel 大手とと地が付 から 一般がステータルは Vienel 大手とと地が付 から 一般がステータルと Vienel 大手とと地が付 の アメルカルカード Vienel 大手 ステーター の フェルカルカード Vienel アマント の フェルカルカード Vienel アマント の フェルフ・ドンド・アイス メドレー の 100 ア・フィント・アンド メドレー	20分程度
本:②「見立てる」(今見極め、過考)	と与はのポイント・1つ 1)発展の0手には、予算30を共興点 2)提展は要求化をことは、報子は今8回位すれば難してた。1 2 開発・力ルチャーからの効果が活金。	- 戸1日 11日 世立てる44人 - 戸120 - 129 (京川平孝明 アマナン・), Google - 戸133 - 138 - 神経がカラ田はなってはこ人打ち	15分程度
シノ社長 採用面接基準	《与はのボイント12 1】 存在かかがいシノさん 2】 人り口を扱うことが非常に必要 3】 スキル・ボデンシャル・ロイヤリティの延承(AC 3 7 一枚)	https://www.youtube.com/watch?v=nj5nf7RDHDs	13:50
クローシング HOWto	く作はの例ぞントドン 1 内室を受験に対けない 2 本語の原理を指摘者、エージェントと作者 3 本語の原理を呼吸する。	https://www.youtube.com/watch?v=r9E_33UVqYE&J st=PLIbkt_qRx5Q2Fwwq59yi6r3DlwR_q72IC&index =S	9.1
本:①「見立てる」(キ見極め、選考)	くり込む例ぞントく5 1) 素単に対けるパイアスを知り開く 2) 知能を見たて、平省と満れを高度理解する 3) 選挙をくう無いておかが振り襲	(投資P100 120 税号のもずさばすべて通に入れる - P140 150 業円の資料ーバイアス アマジン	10分程度
ネオキャリア社長 採用面接でどう惹きつけられるか	くりはれぞくシャン 1 素素はひきつけが取る 注 「新かて正から他高する	https://www.voutabe.com/watch?v=2I5VK0/T1JI5/ist =PLoYUx.ji6i_JulCG9rjeU-h1nM1Uplk:S3dSindex= 14	11.11
本:③「桔ばれる」(キクローシング)	く当は力がイント)3 1	P1995 - 1005 独立が正成人 立行網が成人 上行網が成人 よりよう時代 ナテームが明代	15分程度
サブ:リファラル採用の基本	く今日のポイント17 11 ソファラル保外の基本を提解する 27 日来の日本 和田が一番提出しかりい 31 中心もことは取っている以上に対山ある	劇画: <u>ISSS Aveid yout</u> be som/watch 7v=0XSkD_2FUA 本:P103 - 110 - ソファラル採用	8:16:0 本:5分程度
サブ:未経験者への対応	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	https://www.youtube.com/eratsh?v=RsbQ?juv?uM	7:0:

記事

【1時間で分かる】P&G流マーケティングの教科書 | 石井賢介(Ma...

2020年5月末でP&Gのブランドマネージャーを退職しました。僕はこのNOTEで、P&Gで非言語的に受け継がれているマーケティングの思考法...

https://note.com/141ishii/n/na578fec5ef84

【1時間で分かる】P&G流マーケティ ングの教科書 *マーケティング #社会人1年目の私へ

C向けアプリビジネスの教科書 用語説明からベンチマーク指数の...

初めまして、株式会社Ariiの新井貴雄と申します! 弊社ではモバイルeスポーツ アプリ 「バトルドリーム」というサービスを開発運営しておりまして、「スキ

1 https://note.com/araitakao/n/n0f7bc107274f

C向けアプリビジネスの教科書

用語説明からベンチマーク指数の解説、Facebookの業績分析まで

【ファミマ足立CMOに聞く】ベンチャーが上場後も成長を続ける..

ベンチャーの本当の戦いは、上場後にあると言っても過言ではない。 上場後さらなる成長が期待される中、「ニッチ領域で一点突破して成長してきた中で、

https://note.com/masatominei/n/na0ac41564302





実際にやってもらうこと②

カリキュラム作成用 アンケート(約10分)



- •基本情報
- -学習の目的
- ・目標 (抽象 / 具体)
- ・各曜日の学習可能時間
- ・リマインド希望頻度/時間
- -認知特性 (言語 / 視覚 / 聴覚)
- 学習タイプ (学術的 / 基礎 / 事例)

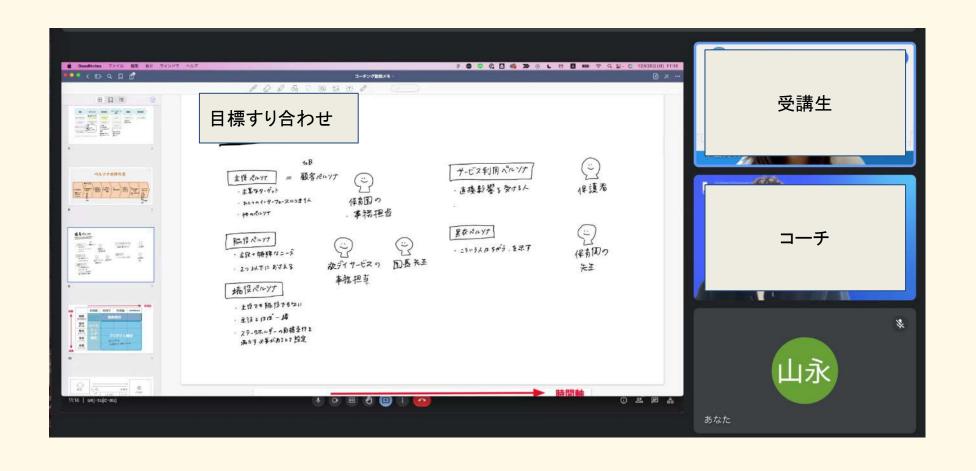
学習シートのご提示

学習計画シ	/A		
・UXリサーチ・優先順位づけ	を通して学べること の一連の流れやコツを理解する け、ペルソナづくりに関わる考え方 、社内で巻き込む方法を事例も含めて理解する		目標
計画			
	学習テーマ	コンテンツ	時間
699	1		
12/12(月)	インサイトとは? 行動分析がビジネスを変える	Ohttps://www.bebit.co.jp/services/ux-note/knowledge/marketing-insight 01/ Zhttps://www.bebit.co.jp/services/ux-note/knowledge/be	15分程度
12/13(火)	これまでの顧客理解ではUXは作れない? 【『UXグロースモデル』から限定公開!】	①https://afterdigital.bebit.co.jp/basic/article/basic 137 g a=2.241806859.868866610.1664844177-1699816232.16 54844177	10分程度
12/14(水)	問いを仮説に落とし込むためのプロセス	https://note.com/mercari_data/n/nf7da425c32b0	10分程度
12/15(木)	UXデザイナーが教える本当のユーザー理解	https://webtan.impress.co.jp/e/2022/04/22/42605	10分程度
12/16(金)	シンプルなセグメントの立て方 KA法	①https://note.com/hik0107/n/n854ff66b2621 ②https://webbu.jp/qualitative-survey-6498	15分程度
12/17(土)	ベルソナの本来の使い方	https://www.bebit.co.jp/services/ux-note/knowledge/perso na 02/	20分程度
12/18(日)	①UXリサーチを使った仮説検証の改善 ②戦略からUIまでへのUXリサーチの適用	①https://note.com/mercari_data/n/n9e54154fb0a1 ②https://note.com/mihozono/n/n73d01ee60af9	20分程度
12/19(月)	定性・定量データを用いた意思決定 ユーザーモデリング	https://note.com/usagidon/n/n9c35f2e55a89 https://goodpatch.com/blog/about-user-modeling	15分程度
12/20(火)	行動経済学でのユーザー理解	https://note.com/kawakami_shiori/n/ne2166c7b9068 https://balqie.me/officialblog/2022/03/29/psychology_for_ uidesign/	10分程度
12/21(水)	HCD(人間中心設計)とUXの違いとは?	https://note.com/koheitorigoe7/n/nd943b734e78d	10分程度
12/22(木)	【事例】インタビューの標準化	https://note.com/horishou/n/n8f5aace7e1f6	10分程度
12/23(金)	ユーザー行動の共通認識を作る	https://note.com/fu9ni4/n/nb25283826130	10分程度
12/24(土)	アイデアの発散と優先順位付けの課題について(事例 : オーテ)	33:08~47:32 https://youtu.be/MGrTgwCyMQ8?t=1989	14:24
12/25(日)	UXリサーチを根付かせる取り組み	Thttps://note.com/sendamasato/n/n68b320e1e80e Thttps://www.bebit.co.jp/services/ux-note/knowledge/beh	10分程度



実際にやってもらうこと③

初回1on1 / 45分



<初回1on1 内容>

- •受講生自己紹介
- ・コーチ自己紹介
- ・業務課題、目標の確認、すり合わせ
- ・カリキュラム内容の確認、修正
- 開始日の決定
- ・次回1on1の決定
- 時間があまれば雑談

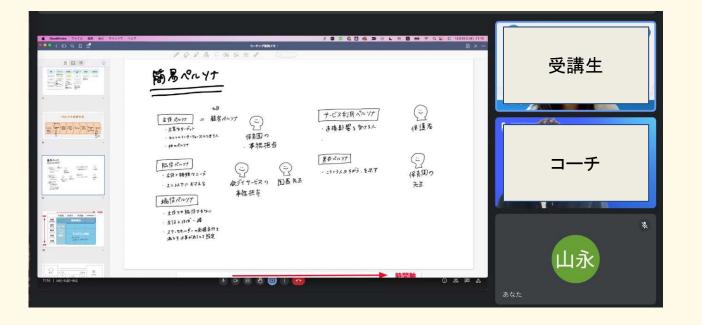


実際にやってもらうこと4

コンテンツを学習し、学びと質問を記載

学んだこと、明日の目標	出てきた疑問など	
・ペルソナ設計のポイントを学べた L自社にあう人物像を言語化 L技術系なら前職の状況を言語化するのも良い	・自社に合う人ってよく言うけど、どこまで重視するべきなのだろう。スキルも性質(自社に合う)も高度に求めていたら、採用が難しくなる。 ある程度別の血も入れたほうが良い、という感が方もあるので、どう整理するのが良いもの	
・採用PRの要点をまなべた。世の中の話題や求職者のニーズをみていった上で、自社のビジョンなどのPRポイントを定めていくと良い、と言う考え方が学びになった。	SDGsやジェンダーなどがどれほど強力な引きつけ 要素になるのか、聞いてみたいと思いました。	
事業部からのオファーがあったときに、幅を示してそこから擦り合わせをしていくと言うプロセスが参考になった。	データサイエンティストの採用を担当しているので、左記の幅を持たせる会話のためにも、必要最低限のデジタル人材採用のための知識も必要だなと感じた。(参考書読んでみたけど、まだまだわからん。。)	
各プロセスの数値事例がとてもわかりやすかった。数字をみることに加えて、良し悪しの判断軸も持っておきたいと思った。	KPI設定の際の参考値をどう置くか、良し悪しの判断軸はどうやって養うのが良いか?(社内の先達にきく?エージェントに確認する?経験しかない?)	
採用目標に応じて、体制を作り直す発想を持っていなかった。どこに歩留まりがあるか、などによって最適な体制は変わりそう。(個人的には、採用担当者の募集も一緒に行っていたのが印象的だった。)	採用KPIを確実に管理していくポイントがあれば知りたいです。	
採用は経営者の最重要な仕事、という言葉が印象的。ハイレイヤーの獲得=リファラル という考えを学べた。	人事が経営者のリファラルに関するマインドを変えに行った事例などがあれば聞いてみたいです。	
リードタイムの考え方が学びになった。無理な計画を自覚せず(自覚しながらも言えず)進めるリスクとしょーもなさを感じた。即効性と成功の可能性は別物、という考えも学びになった。	とはいえ無理なスケジュールをmustで求められて しまうケースもあると思う。その際に交渉するポ イントがあれば聞いてみたい。	

1on1で解決!





実際にやってもらうこと5

アウトプット目標の実施

(マーケ)

- -HPの仕様書作成
- 流入経路の設計
- •Instagramの紹介文改変
- ・投稿からの反応率の向上
- •SaaSユーザーへのアンケート設計
- 顧客戦略の検討
- ・顧客インタビュー、提案の作成
- ・KPIの策定、集客施策の立案

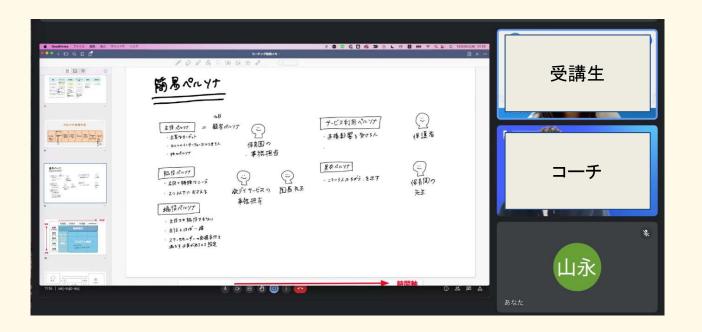
(人事)

- ・採用戦略の設計
- ・JD作成と改善
- •面接基準定義
- ・採用チャネルの検討
- ・評価制度運用における壁打ち
- ・採用面接における不安点の解消

(デザイン)

- ・新規事業でのチラシ作成
- -SaaSプロダクトのペルソナ設計
- -ユーザーの利用フローの作成
- -カスタマージャーニーの設計

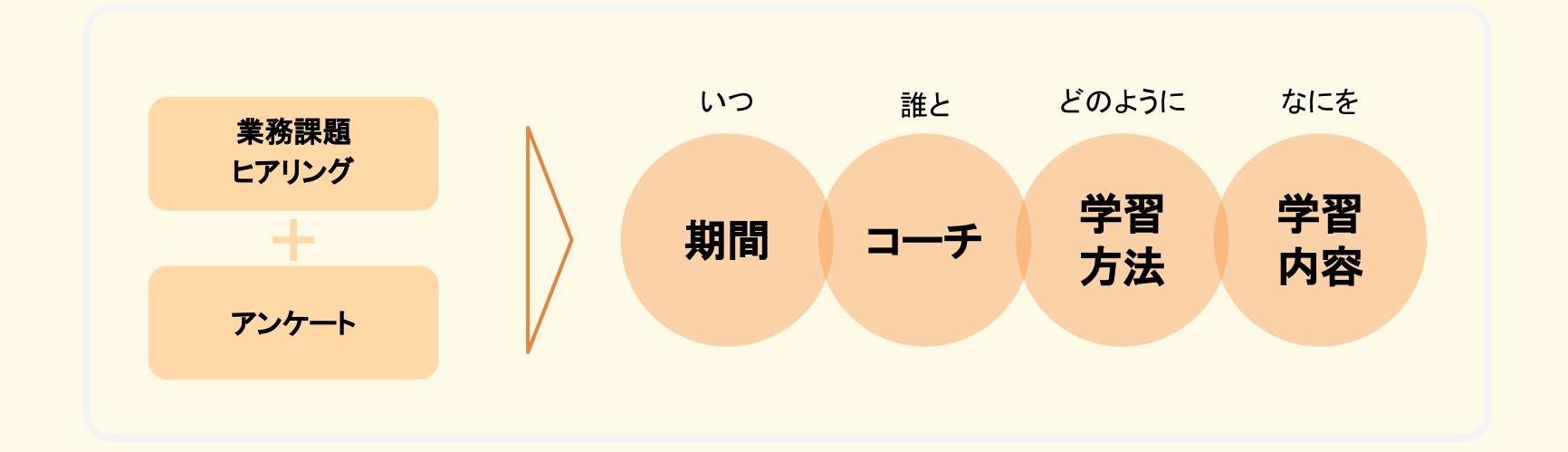
1on1で解決!





コテラスの価値

自分すら知り得なかった学習体験の提案を受けて 業務課題の解決に直結した学びを得る



フリーランス協会の皆さまへのPR



PR

受講生募集



HPから無料相談へ!





コーチ登録フォームへ!
※面談を実施致します

- 業務上、ピンポイントで学びたい部分がある
- 新しい就業先で未経験業務を任されて困っていた
- 友人で最近転職して困ってる人がいる

- 教育事業に興味があった
- 自分のスキルを世の中に還元したい
- 新しいライトな業務先を見つけたい
- ※1人の受講生あたり18,000円程度/実働6時間の想定

CoTerrace Vision

最適な価値交換でスキル経済圏をアップデートする

スキル経済圏

1.0

スキルを仕事にする

選択肢が増えた社会

1.0の課題

稼ぎの二極化

ギグワーク - アテンションエコノミー

案件のミスマッチ

- 誰にでもできる仕事
- 不特定多数への価値提供



最適な

価

値交換

スキル経済圏 2.0

スキルをあなたらしく発揮しながら

持続的に稼げる社会

稼ぎの最適化 パッションエコノミーの実現 🏲 単価 UP \やりがい UP

案件のベストマッチスキルを活かせる仕事、特定個人への価値提供









8. 株式会社Joblab 様



株式会社Joblab

BPOサービス「できすぎさん」のご案内 (ビジネス・プロセス・アウトソーシング)

> 2023年1月13日 株式会社Joblab 宮田



できすぎさんは株式会社IPパートナーズが運営するBPOサービスです。



■ 会社名 株式会社IPパートナーズ (株式会社Joblab 100%子会社)

■ 所在地 東京都中野区本町1IDビル

■ 代表取締役 飯沼 秀一

■ 設立年月日 2008年11月

■ 資本金 4,000万円(2022年11月末現在)

■ 主な事業内容 クラウドワーカーによるコエラボ事業、

オンラインアシスタント事業、ITコンサルティング事業等

■ 従業員数 63名(2022年10月末時点)※グループ全体の従業員数アルバイト含む

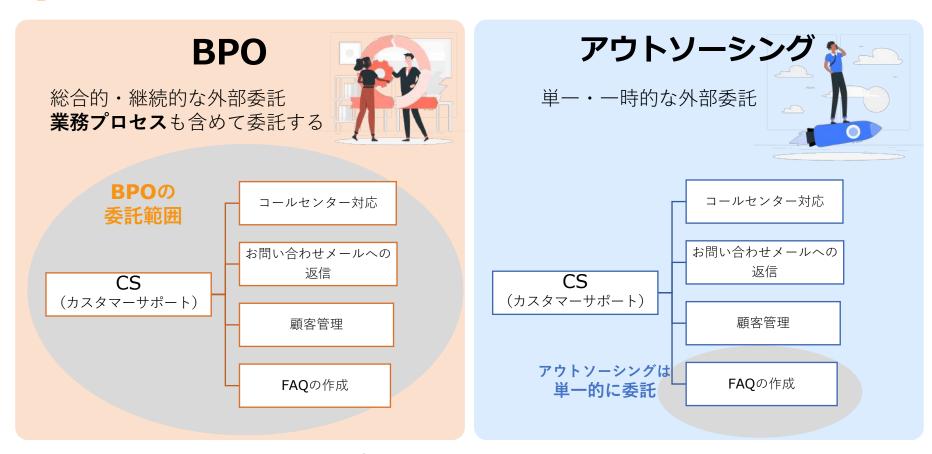
■ 取得認証 プライバシーマーク:21001073(03)





BPOと他サービスとの違い

■ BPOとアウトソーシング



BPOは業務プロセスも含めて外部委託することで、 業務の進め方も見直し・改善することができます。





BPOの強みを最大限活かせるのは「できすぎさん」!

\こんなこと。あんなこと。を実現 /



できすぎさんの特徴



できすぎさんなら、BPOの効果が最大限に!導入の難しさにもアプローチ!

特徴1 特徴2 特徴3

コンサルティングのプロ がBPO導入をお手伝い!



BPO導入が初めての方も 課題を洗い出すところから ご相談が可能。BPO導入の最初か ら最後まで伴走します。

アウトソーシング専門事

業と連携可能!



長い実績を持つ専門事業により、 スムーズなアウトソーシングが可 能に。

専門知識を持ったクルー

が**2万人**以上在籍

一般的なオンラインアシスタント のように秘書業務などの事務だけ ではなく、競合分析や精度の高い リスト作成、マーケティングなど 専門性の高い分野も対応可能です。





人事・採用・労務

- 求人票作成
- 選考サポート (応募者スケジュール調整、面談手配 など)
- 入社時・退社時の契約書作成
- 研修資料作成
- 出退勤管理



経理

- 仕訳データ入力
- 売掛/買掛金等の管理業務
- ・ 各種管理データの作成/入力
- 決算処理のサポート
- 売上請求書発行/支払請求書のとり まとめ、入出金確認などの請求管 理業務



営業サポート/秘書

- ・ 文書データの作成
- ・ 営業先等のリスト作成
- 社内外へのレポート作成
- 社内申請書類作成
- クラウドシステム等への入力代行
- ・ メールお問い合わせ対応





文字起こし

- 音声データのテキスト化
- 会議・講演会・インタビューなど専門用語・ 多言語音声に対応
- ケバ取り、素起こし、要約など幅広い形式に対応



外国語対応・翻訳

- 外国語ビジネスメール作成
- 通訳·翻訳対応
- 外国語ドキュメント作成
- 外国語を活用したリサーチ業務





長年の実績を持つ弊社専門サービスとの連携により、 高品質のBPOを実現します





WEBマーケティング

- web情報等に基づく市場調査
- SEM/SEO
- Google Apps Script構築とメ ンテナンス
- SNS運用管理
- 各種アナリティクス
- 記事ライティング



デザイン

- Photoshop、Illustratorおよび HTML・CSS等を使用したWEB デザイン制作
- wordpress、Jimdoなどを使用 したWebサイト構築
- パンフレット・名刺など、グラフィックデザイン制作
- 動画編集
- プレスリリースやアンケートフォームなど記事作成



スキルアップ講習

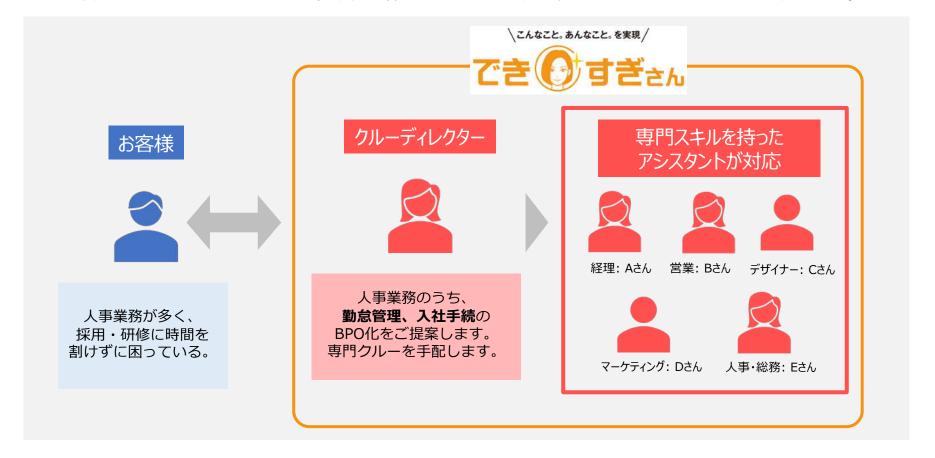
- ・ LINE講習:企業アカウントの運用 方法や広告運用が学べます
- PowerPoint講習: 伝わるプレゼン 資料の作り方・デザインのコツが学 べます

体制



お客様のお問い合わせをもとに、BPO導入範囲をご提案し、専門クルーを手配します。

- ■日常業務から専門分野まで、専門のスキルを持ったクルーが貴社の方針に沿って業務を行います。
- ■専任のクルーディレクターが貴社業務内容のヒアリングを行い、クルーのディレクションを行います。





取引実績

サービスリリースから**1**年で

約50社以上への導入実績!

お取引先例



大手通信系企業 A社様



IT系上場企業 B社様



コンサルティング上場企業 C社様



監査法人・会計事務所 D社様



スタートアップ企業及び小規模事業者 多数

料金プラン



基本仕様

内容

- ●【初回限定】無料課題共有ミーティング
- 具体的な業務はプランによって変動

対応時間

● 平日9:00~18:00 (昼休憩1h)

業務環境

- メール・Slack
- ※貴社使用業務ツールに対応

\ 業務の切り出しからサポートします。/

初期導入費用〇円

契約締結費用、初期管理費用、サービスカスタマイズ費用、インターフェース開設費用等

完全変動制 プラン 契約期間/作業時間合計/1時間あたりの単価 貴社オリジナルプランを作成/御見積致します。

※最低発注工数10時間以上でお願いしております 上記、1時間あたりの単価目安 3,500円(税抜)~3,630円(税込)~

月額固定 プラン (6か月) 契約時間/月

30時間

月額

99,800円

109.780円(税込)

- ※12ヶ月契約の場合、契約時間/月は【33時間】
- ※契約期間につきましては10時間以内に限り、翌月への繰り越し可能
- ※繰り越し事務手数料1時間あたり220円(税込)



お問い合わせ先

03-6383-3454

平日 $10:00\sim17:00$ (株式会社IPパートナーズに準ずる) 公式HPからお問合せフォームもご利用いただけます。



公式サイト

https://dekisugisan.com/









9. 会計バンク株式会社 様

スマホ会計 スマホインボイス

FinFin

時代はクラウド会計からスマホ会計アプリへ

ソリマチグループから生まれたフィンテックベンチャー 会計パンク株式会社

2023/1/13



─会計パンク

会計でみんなを幸せにしたい

すべてのスモールビジネスへ新しい出会いを創造する社会基盤をつ

大ス 未来の フリーランスの 「当たり前」を つくること。

会計バンク株式会社

東京都千代田区大手町1-6-1 FINOLAB www.kaikei-bank.com

代表取締役社長CEO 反町 秀樹 取締役 小林 紳一 取締役 片原 範之

会計でみんなを幸せに

ソリマチ



www.finfin.jp

12月1日サービス提供開始





誰のためのスマホ会計、インボイスアプリなのか?



フリーランス

パソコン 不要

いつでも どこでも かんたん 操作

スマホ ひとつで "**カンタン**" に解決 それが **Fin Fin**



スマホ会計

FinFin は、「スマホ会計」という 会計の新しいジャンルをつくります

スマホだけで完結・かんたん解決

FinFin













正式版 3月予定

誰でもかんたんな 6 つの機能



忙しいフリーランスの皆さんを強力にバックアップするさまざまな機能があります。



全国の金融機関と連携

約99%の金融機関の取引明細を会 計仕訳に取り込みできます。面倒な 入力は必要ありません。



カメラでレシート読み込み かんたん仕訳登録

請求書やレシートは、スマホのカメ ラで撮影し会計仕訳として登録でき ます。伝票入力の時間を大幅に減少 できます。



月イチ会計で会計の習慣化

ナビゲートに従って毎月の会計を処 理しておけば 確定申告時の作業を 大幅に軽減できます。





経営に役立つ情報を ホーム画面でグラフ化

経営に役立つ、日別、月別の売上高 や、経費に占める科目毎の金額割合 が一目で分かります。





必要な通知をいつでも確認 便利なお知らせ機能

銀行口座の明細を取得完了したとき など、通知機能で知らせてくれま す。

6



迷わない使い勝手と かんたんな初期設定

会計業務は初めが肝心。必要な設定 を、迷うことなく初期設定できま

※確定申告機能は2023年1月ご提供予定





ストレスフリーな 3 つの機能



請求書や領収書の作成・管理も、スマホひとつでスマートに!スマホの操作性に特化した、シンプルで便利なアプリです。



定型作業をスマートに

定期的な請求書は、コピー機能を使 うことでらくらく対応可能。毎月の 請求書発行業務時間を短縮できま す。



カメラで自動識別 書類のかんたん登録

紙の書類も、スマホのカメラで読み 込むだけで自動登録できます。面倒 な入力は不要です。





台帳機能で手間をカット

頻繁に取引のある商品や取引先に関 しては、台帳として一元管理するこ とで、処理の手間を削減します。

PRICE



無料プラン

月額

¥**0**_⊢

先ずはスマホ会計FinFin を試してみたい方

利用期間60日間/領収書OCR 1日5枚のみ/確定申告閲覧のみ/ 消費税申告不可等の利用制限あり

月額プラン

月額•税抜

¥500_₽

(税込550円/年間 6,000円)

確定申告が直ぐに必要な

フリーランスの方

機能制限なし/さらにお得な 年額プラン 税抜 5,400円/年もご用意

> FinFin 発売記念 キャンペーン 2023.3月末まで 無料

PRICE



無料プラン

月額

¥**0**_⊢

毎月の請求書発行数が 10枚以下の方

請求書発行枚数月10枚/OCR 受取り月10枚などの利用制限あり

月額プラン

月額•税抜

¥500_₽

(税込550円/年間 6,000円)

毎月の請求書発行数が 多い方

機能制限なし/さらにお得な 年額プラン 税抜 5,400円/年もご用意

> FinFin 発売記念 キャンペーン 2023.3月末まで 無料

キャンペーン



FinFin 発売記念キャンペーン

2023年3月末まで

無料

すべての機能が使え

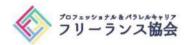
Fin Fin はフリーランスの皆さまを 全力で応援します!







窓会計バンク









会社名:株式会社エンファクトリー

設立日:2011年4月1日

所在地:

東京都渋谷区広尾1-7-7-105

- ■オンラインショッピング事業
- ■専門家マッチング事業
- ■DX推進事業
- ■地域支援サービス事業
- ■人材/組織開発支援サービス事業



プロクルを運営する株式会社エンファクトリーはイードグループ(グロース市場)に所属する大小50のメディアと20のEC事業を保有するメディアコマース事業家集団。自社サービスで培ったノウハウを元にシステム開発やASPなど幅広いBtoBソリューションを提供。

EhonNavi

メディア運営(約50サイト)



RBBTODAY

車メディア **5,000万PV/月** ブロードバンドメディア **1,000万PV/月**



アニメリアニメリ

ゲームメディア **1,000万PV/月** アニメメディア **1,000万PV/月**



ReseMom

映画メディア **800万PV/月** 教育メディア 1,500万PV/月



マネーメディア ダイコ **500万PV/月 2**0

SPREAD

スポーツメディア **120万PV/月** ダイエットメディア **200万PV/月**

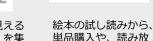
DietClub

SeeingJapan

インバウンドメディア **170万PV/月**

EC運営 (約20サイト)

STYLE STORE



つくり手の顔が見える 「愛のある商品」を集 めたセレクトショップ。

卸価格で安心保障付きの工具広場

芝刈り機、薪割り機、インバーター発電機 などを販売。

こまものや七緒

題ができる専門EC。

雑誌「七緒」のEC、 プレジデント社との 共同運営。

サービスEC運営

トークCARE

ProFile

LINEアプリの1コーナー、恋愛アドバイザーや心理カウンセラーに有料相談。

130職種以上の専門 家に相談や仕事依頼 ができるサービスEC。

システム提供

₹TEMPOSTAR

複数ショップ、モールを一元管 理できるカスタマイズ可能なク ラウドシステム。



常に進化する実績豊富なクラウドECシステム。

STYLESTORE



スタイルストアのECシステム として開発された大規模ECパ ッケージをカスタマイズ提供。

コンサルティング マーケティング支援



ECのプロが多数在籍、1メンバー として、プロが併走するコンサルティングサービス。



EC事業の立ち上げ、モールコン サルティング、運用代行まで実施 するチーム。



16万人のリサーチパネル+ 市場調査、UI・UX調査、 コンサルティングなど。



<mark>プロの力</mark>をアレンジし、

<mark>デジタルの力</mark>で、

課題を抱える企業を支援します。



▼200職種・3万人のプロのデータベース

実務経験豊富なコンシェルジュが課題に応じて 最適な「現役のプロ(チーム)」をマッチング

コンサルティング実務支援系人材

約11,000名

ベンチャーのCXO、事業部長レベルの人 材が、1メンバーとして企業に月10h~ 100hコミット。

EC、新規事業、DX・業務改善、WEBマーケティング、カスタマーサクセス、採用、PR、D2Cなど幅広いテーマでコンサルティングを実施し、実務面での支援も同時に行います。

IT・クリエイティブ系人材

約5,000名

様々なIT領域で活躍するIT・クリエイティブ領域の人材が、課題に応じて月10h~160hコミット。バックエンド、フロント、アプリやインフラなどの事業構築に必要な各種エンジニアと、デザイナー、コーダーなどが所属し、貴社の事業を包括的に支援します。

専門家系人材

約14,000名

弁護士、税理士などの各種士業や、医師、 管理栄養士などの医療・健康領域など、各 種国家資格を保有し専門家として第一線 で活躍する人材が多数登録されていま す。

専門家としての業務に加え、業界調査や 発信するコンテンツの執筆・監修など、 様々な手法で各領域の知識・経験を、事業 成長に活用することが可能です。



適切なプロを ップで支援

プロを活用した オーダーメイド型事業推進支援

課題を持つ企業様に対し必要な知見を持つ人材をコーディネートし複数の プロとともにチームとなり設計から実務支援までワンストップで支援します。

プロクルインタビュー 調査

プロクルアドバイザー

プロを活用した コンサルティング業務

制作開発

戦略立案

プロクルLAB

自社サービス開発・運用経験を 活かし、成果の出る制作、 事業開発。

集客・ 認知拡大

プロクルコンテンツ

自社のメディア運用ノウハウと、 専門家執筆の高品質なコンテンツ マーケティング

人材育成

プロクルラーニング

クライアント・プロ・EFがチームを組み課題を解決 EFメンバー クライアント プロ プロの経験・ノウハウ

課題(例)	施策
新規事業の推進に 関して経験がない	各業界で活躍する事業推進のプロをアサインし支援
施策が一貫しない	戦略立案だけでなく、制作・開発のプロもまとめて アサイン。「プロのチーム」が一貫して支援
成果を出せない	集客・認知拡大施策のプロが、 PDCAを実施し成果創出を支援
人材不足	事業推進に必要な人材を一括してアサイン

経営全般

●経営全般

- -中期経営計画・戦略策定支援
- -IR強化
- -ガバナンス強化
- 資本調達・政策
- ●事業継承・M&A支援

デジタルマーケティング(BtoB/BtoC)

●戦略策定支援

- -事業ドメインの見直し、サービス設計、ロードマップ
- -課題抽出、市場調査、ターゲティング、戦略戦術構築
- -KGI・KPI設計

●流入施策・運用改善

- -Web広告・SEO・SNS・Youtube施策
- ●CVR改善(成約率・リード獲得率向上・解約数減少)
- -コンテンツマーケティング
- -LPO、EFO等による戦略支援

●ツール導入・連携、データ活用

-MA·CRM·SFA·LINE公式等導入支援

●組織構築

-インハウス支援、インサイドセールス部門立ち上げ支援

PR/ブランディング支援

- ●ブランディング戦略支援
- ●知名度向上/売れる仕組づくり
- -企画開発サポート、データ分析、蓄積データ活用
- -顧客ターゲティングの精度向上
- -メディア選定
- -デジタル連携・DXへの対応

EC · D2C

●戦略策定

- -現状の課題分析・特定
- -今後の打ち手の考察、手段の最適化
- -収益化までの運用業務支援

●EC立ち上げ支援

- -開発会社の窓口担当・PM支援・デザイン指示
- ●広告運用・集客施策の戦略策定・実行支援
- -広告選定・運用・SEO対策など
- ●CRM戦略・LTV最大化施策の戦略策定・実行支援
- 業界に合わせたD2C戦略・メルマガ・同梱物・キャンペーン

●D2Cビジネス戦略支援

-リサーチ、商品企画、OEM先の選定、コントロール支援

営業/セールス

●営業戦略立案・アクションプラン策定・実行支援

- 営業戦略立案・営業組織強化
- -インサイドセールス立ち上げ支援&実務メンバーアサイン
- -アカウント戦略・マネージメント、CRM戦略と実行
- -リモートワーク環境下のオンボーディングやチームビルディング



新規事業開発

- ●新規事業立ち上げ支援、戦略企画支援
- ●システム開発、業務運用設計支援
- -事業創出やアイデア創出支援、新領域への進出支援
- -事業多角化に向けたPB商品、新業態開発支援
- -WEBサービスの制作/開発/運用

DX

- ●デジタルフォーメーションに関する戦略支援
- ●業務のデジタル化・自動化を含むBPR推進支援
- -デジタル化に向けた意識改革
- -最新のIT技術のインプット
- -EC最適化とオムニチャネルの実現
- -新たな顧客体験の創造に向けたサポート

AI・IoT・ビッグデータ領域

- ●Pythonを活用したデータ解析支援
- ●AI技術を活用した新サービス立ち上げ支援
- -機械学習
- -ディープラーニング
- -ブロックチェーン等
- ●AIやビックデータ活用の方向性の決定
- -POSデータやポイント会員データ等のデータ整理・サポート
- -データ活用による新サービス立ち上げ支援
- -AI活用による需要予測、マーケティング、在庫最適化、ダイナミックプライシングに向けたサポート

サプライチェーン改善

- ●調達→生産→物流→販売の各プロセス最適化支援
- -受給予測・生産管理システム構築のサポート
- -ビジネスモデル検討~業務設計~システム企画支援
- -配送コスト削減、保管コスト削減を目的として物流改善の支援

人事/HR

- ●採用戦略・実行支援
- -中途・新卒採用の母集団形成、面接、クロージング
- ●人事制度
- -等級制度・評価制度・報酬制度の設計・見直し支援
- ●組織開発
- -リテンション、労働生産性向上、従業員満足度向上
- ●人材開発
- 階層別研修、新入社員研修、キャリア開発支援
- -人材データ、人事データ分析・活用支援
- ●労務
- ●社内データを活用した人事課題解決支援
- -HRテック導入
- -人事システムの有効活用
- -RPA導入支援

その他専門領域

- 医療領域
- -化学領域
- -再生可能エネルギー領域
- -自動車(EV·MaaS)領域
- -食品・アグリ領域



▼製造業/新規事業構築支援

稼働プロ:新規事業コンサルタント

-プロ人材月間稼働時間:20時間

- 支援内容:戦略企画支援・運用設計

(※週1定例+実務)

-報酬単価:20万円

▼小売業/EC立ち上げ・運用支援

稼働プロ:ECコンサルタント

-プロ人材月間稼働時間:30時間

-支援内容:戦略策定・調査・立ち上げ支援・広告戦略等

-報酬単価:24万円

▼食品製造業/DX戦略・BPR推進支援

-稼働プロ:ITコンサルタント

-月間稼働時間30時間

- 支援内容:戦略支援・意識改革支援・調査分析

(※调1回定例+実務)

-報酬単価:30万円

▼IT業界/BtoBマーケティング支援

稼働プロ:WEBマーケター

-プロ人材月間稼働時間:40時間

-支援内容:戦略策定・リード獲得施策・ツール導入支援

-報酬単価:28万円





新規事業戦略設計



新規事業コンサルタント **小栗伸**

国内外の12アワード受賞。デジタルを活用した コミュニケーションに関する課題解決のプロ

プロデューサーとして、技術を軸にした製品企画・事業創出 に携わり12のプロジェクトを製品化・事業化。IFデザイナワード、グッドデザイン賞など国内外の12のアワード受賞。お 客様のアワードエントリ支援実績もあります。

開発の要件定義、プロジェクトマネジメント、パートナー企業との実証、予算管理、事業計画作成、プロモーション、報道発表、メディア対応業務等、新規事業創出から製品化までの業務の経験がありますので、あらゆるフェーズでのご支援が可能。

新規事業戦略設計



新規事業コンサルタント **長友肇**

上場企業含む50以上の事業コンサルに参画 新規事業におけるビジネス構築のプロ

早稲田大学卒業後、株式会社リクルートに入社。主に新規事業の事業戦略立案~戦術実行まで、幅広くビジネス構築に携わる。バックグラウンドはテクノロジーと人材系だが、金融ならびに小売、貿易などのフィールドにおいてのビジネススキルを有する。リクルート社にて新規事業開発コンテストに応募回数8回中6回入選。リクルート社以外のコンサルティングにおいては上場企業含む50社以上の事業コンサルティング、サービスコンサルティングに参画。またM&Aのデューデリジェンスなどにも招聘され参画。現在は、代表取締役として2社、取締役として3社、ビジネスプランナー1社務める。

新規事業戦略設計



新規事業コンサルタント 加藤清紀

87億の赤字から新規事業で黒字化。 食品・青果市場における事業開発のプロ

中央大学卒、テレビ、コンサルタント業界の実務経験を経て2005年、井の頭就職ゼミ(就職支援塾)設立。就職支援事業を開始。2006年に東京にて株式会社INOZEMI(HR領域)創業したのち帰郷。長崎大同青果株式会社(青果物専門商社)に転職、売上87億円単月赤字から新規事業開発でターンアラウンド(黒字化)。新規事業に取り組み5年で10億まで成長。さらにM&Aで売上170億円にスケール。その後、株式会社foodrobe(フード/ヘルステック領域)を創業。現在、青果物卸売会社3社取締役を務める。

新規事業戦略設計



新規事業コンサルタント 南脇

WEB・アプリを用いた新規事業領域、 サービス開発のプロ

複業・副業で働くデキル方を集めた完全紹介制クロウトソーシングサービスを展開。Web・アプリを用いたサービスの介画・設計ならびに集客支援を得意分野とする。

支援領域は、事業モデルに合わせたサービスの仮説設計および初期検証のためのリサーチ、Webサービスやアプリの要求仕様策定やサービス実施までのディレクションやプロジェクトマネジメント、サービス開始後の実運用とモニタリング、改善の提案までの企画系全行程をトータル的に支援する。

新規事業戦略設計



新規事業コンサルタント 松田 俊明

PV数百万、売上数億の事業に成長 新規事業・マーケティング領域のプロ

楽天にてBtoBマッチングビジネス、BtoCショッピングモール、サービス横断法人マーケティングに従事。その後、オールアバウトでは専門家マッチング事業立ち上げ初期に参画。営業開拓、登録専門家の継続契約サポート、ビジネスモデルリデザインを行った後に事業部長を経て、エンファクトリーの副社長執行役員に就任。2014年独立し現在は新規事業、マーケティング領域での企業支援、ビジネスとITの知見を橋渡しする「ビジネストランスレーター」としても活躍。引越し会社のDX,人材紹介会社の新規事業、エネルギー子会社の新規事業PoC、携帯端末販売のWEBメディアのリデザインなど実績多数。

営業企画



^{新規事業コンサルタント} 上條孝二 アイザック

事業企画・新規事業・マーケティング等 事業推進のプロ

本業と複業の2軸でキャリアを構築。本業では、事業企画/マーケティング/新規営業を複数の会社・事業領域で担当。住友商事ではCorporate Venture Capital業務に従事し国内外のStartup向けに投資を実行。DeNAとの合弁会社にてヘルスケア系の新規事業開発を担当したほか、ビズリーチにて人事向けSaaS事業(HRMOS)の新規立ち上げに従事。現在はMicrosoftにてStartup/成長ベンチャー様との新規サービス開発や中小企業のDX推進を担当。その他、複業にて不動産投資会社、Saas企業、教育テックのStartupから地方地場企業様まで、人事採用、マーケティング組織の立ち上げ、カスタマーサクセス領域等、6社を経験。

マーケティング



マーケティングプランナー
四元正弘

コミュニケーションデザイン/ブランド構築。 販売を不要にする「物語マーケティング」 のプロ

東京大学工学部卒業。サントリー株式会社でワイン・プラント設計に従事し、発明協会賞を受賞。87年に電通に転職。メディアビジネスの調査研究やコンサルティング、消費者心理分析に従事する傍らで筑波大学大学院客員准教授も兼任。2013年3月に電通を退職し独立。主たる専門領域である消費心理・動向分析では日本の第一人者としてその分析には定評があり、このテーマでの講演多数。また地域ブランド開発も手がけ、多くの県や市町村の委員会などにも積極的に参加、ワークショップファシリテーションも行う。

<u>マー</u>ケティング



マーケティングプランナー **南坊泰司**

マーケティングにおけるデータ/デジタル活用、OMOの企画・接点デザインのプロ

電通ではブランドコンサルタントとしてメディアプランニング、顧客分析に基づくマーケティング戦略立案、メディア PDCAツール/独自DMPの開発運用などを担当。その後マーケティングマネージャーとして急成長するメルカリにおいて、戦略構築・調査分析からあらゆる手段を活用したフルファネルのマーケティングを実施した後、OMOプロジェクトを起案。メルカリのオフライン接点構築を立ち上げ、OMO戦略チームマネージャーとして企画・接点デザイン・アライアンスを担当した後、独立。現在は、マーケティング、ブランディング、クリエーティブ、PRと幅広いアクションへのゼネラルな理解と戦略構築を強みとし、マーケティング組織構築や採用支援を提供。

マーケティング



マーケティング コンサルタント **村上正大**

メディア経験も含めたマーケティング・ インサイドセールスのプロ

2005年 電通入社。ラジオを主としたメディアプランニング/バイイング、関連するイベント/SPの企画・運営、番組企画等に10年間携わる。その後、アカウントプランナーとして、国内大手自動車メーカー及びエンタメコンテンツ配信企業を担当。2017年 法人を設立。都内にある高級飲食店の経営やリブランディング、他店舗の経営支援、通販事業等の新規事業の立ち上げを経験。現在、某ベンチャー企業にて、BtoB SaaSのマーケティングおよびインサイドセールスの責任者を行う一方で、これまでの経験を生かした、音声メディアを得意領域としたマーケティング支援会社を設立。

WEBマーケティング



メディアマーケティング プロデューサー **高沖清乃**

マタニティ向けメディアをグロース WEBマーケティングのプロ

パソコン誌編集者・WEBメディアプロデューサーを経て2005年に独立。ウェブ制作の傍ら、2008年にマタニティ向けサイト「ニンプス」をリリース。妊娠中の女性の3人に1人がアクセスするメディアに成長。2015年にはフォトアプリ「BABY365」をリリース。2020年にペット版アプリ「ウチノコダイアリー」を展開、2021年5月にフォト事業をバイアウト。ウェブ・アプリなどITを中心に、利用者の生活に受け入れられる商品・サービスの企画および商品化、発売後の販促・マーケティング・運用最適化・PRを一手に進めるほか、財務・経理・法務・労務もひととおりの知見を持つ。

マーケティング



中小企業診断士/ マーケティング プランナー 田中 将統

BtoBマーケティングにおける 経営者視点を踏まえた戦略設計支援のプロ

雑誌・WEB制作ディレクターを経て、現在はIT系企業にてマーケティングマネージャーを務める。専門分野はデジタルマーケティング、WEBサイト企画制作、セミナー・イベントによる集客施策立案など、オンライン/オフラインをミックスしたコミュニケーション戦略。また、チームマネジメントやITを活用した業務効率化にも積極的に取り組む。

領域としてはBtoBマーケ領域のほか、中小企業診断士として、経営支援レイヤーを含む幅広い領域の支援が可能。 神奈川県中小企業診断協会所属。

WEBマーケティング



メディアコンサルタント **長屋智揮**

サイト立ち上げから累計数千名の 顧客送客⇒売却経験のあるメディア戦略のプロ

同志社大学卒中にインドで情報誌の立ち上げを経験。卒業後にレバレジーズ株式会社に入社。2016年に24歳でXINOBIX株式会社を起業し、インド進出支援業をスタート。その後、英会話スクールの比較サイトを起業しウェブリオ(現在GLASグループ)に売却。その間、株式会社BEYOND BORDERS SEO責任者、株式会社アルゴリズムで事業部長を経験。2021年に再度起業し、マーケティング支援業を行う。

WEBマーケティング



デジタルマーケター **宮田 和也**

戦略設計〜実務支援まで幅広く対応 WEBマーケ・デジタルマーケのプロ

スタートアップ系マーケティング企業のCINCにてWebマーケティングアナリストとして戦略・調査に従事した後、不動産系メディア企業にて国内最大級シェアハウスポータルサイトのSEMを担当。その後、メディア事業責任者として、Webサイトグロースに携わる。現在は、外資系ITコンサルティング企業で培ったシステム・プロジェクトマネジメントスキルと2社のベンチャー企業で培った事業推進、Webマーケティングスキルを活かし、事業を成長させるマーケティングを支援。Webマーケティング全体戦略、システム構築、営業全てにおいて高い水準でパフォーマンスを発揮。

WEBマーケティング



SEOコンサルタント 小林博子

妊婦さんの3人に1人がアクセスする日本最 大級のマタニティメディア元編集長

現職ではWEBサイト/アプリのエディター・ディレクターとして、前職では自社運営WEBサイトの編集長として企画業務、WEBサイト、プロダクトにおけるディレクション業務、運用を経験。某女性雑誌のWEB版を過去記事のチューニングを中心としながら、新規SEO記事も追加し急成長させた実績を持ち、ファンを集めるため、安易にクエリの大きいワードを選ぶのではなく、しっかりペルソナを作り、潜在顧客を集客させることに成功。

WEBマーケティング



マーケティング コンサルタント **奥山幸生**

登録78万達成youtubeチャンネルをコンサル。voutubeビジネスのプロ

東北大学大学院在学中にYouTubeを活用したマーケティング事業を開始。登録者78万人を達成したYouTubeチャンネル「ブレイクスルー佐々木」の会社株式会社LugiaにてパートナーとしてYouTubeチャンネルコンサルティング事業に従事。YouTubeチャンネルの登録者を72万人まで増やす。50社以上の企業YouTubeチャンネルを立ち上げた経験から、集客・採用などの導線設計を得意領域とする。YouTubeを活用した集客・求人強化・ブランディングなどに関しビジネスモデルにあった戦略立案、施策実行全て対応可能。

WEBマーケティング



マーケティングコンサルタント **宮脇啓輔**

ベンチャー・スタートアップで経験豊富 企業のアップデート支援のプロ

立教大学社会学部卒業。2014年株式会社サイバーエージェントに入社し、広告運用コンサルタントとしてWEBマーケに従事。2017年にBASE株式会社でマーケティング、2018年に株式会社ペイミーでCMOとしてBtoBマーケティングを担当。2019年4月に法人設立、代表取締役に就任。現在は、法人向けのマーケティング支援を軸に複数事業を展開。

EC事業



ECエバンジェリスト 川添隆

EC事業4.4倍。自社ECを8倍。オン マースの全体設計・サービス開発のプロ

販売、営業アシスタントとして総合アパレルのサンエー・インターナショナルに従事後、ネットビジネスを志しサイバーエージェントグループのクラウンジュエルへ。ささげ業務から企画、PR、営業まで携わる。2010年にガールズ系アパレルブランドを展開するクレッジに転じ、EC事業の責任者として自社ECサイトの内製化、EC事業を2年で2倍に拡大と共にLINE@の成功事例をつくる。2013年7月よりメガネスーパー入社。EC事業、オムニチャネル推進、WEBに関わる全てを統括し、EC事業は5年で4.4倍、注力する自社ECは8倍に拡大。2017年11月より兼務。2018年5月に執行役員就任

EC事業



マーケティング コンサルタント **大西理**

多様なチャネルを経験。 EC領域におけるマーケティングのプロ

流通、メーカー、小売り、制作会社とすべてのチャネルに従事した経験を持つプロ。EC周りのマーケティング活動を得意とするほか、メーカーでのブランディングやマーケティングも経験しており、製販どちらの側面からも顧客重視のマーケティングスタイルを貫く。

- ・デザインフィルグループ100%子会社シンフォニックCOO
- ·新日本製薬株式会社 EC 事業責任者
- ・パルコグループの小売事業セグメント株式会社ヌーヴ・エイ全計横断デジタル戦略の責任者
- ・株式会社オンワードホールディングス戦略子会社オンワードデジタルラボ立ち上げ
- ・株式会社グラニフ執行役員

EC事業



ブランドコンサルタント **小島敏裕**

「衣食住」におけるD2C事業展開のプロ

大学卒業後(株)フランドル入社。エリアマネージャーと生産管理マネージャーを経験した後、業界12年目にtheoryを展開するリンクインターナショナルで営業マネージャーへ従事した後マークスタイラー(株)では事業部長として一年で赤字事業を黒字化。複数ブランドの事業責任者やECでの新規ブランド事業立ち上げを経験。アパレル業を20年経験した後に飲食業へ転身。食物販事業の責任者として勤務した後、インテリアSPA企業ミサワ(株)へ事業本部長として従事。「衣食住」小売業全ての経験を経た後、D2Cブランド立ち上げ経験を買われEC専業のアパレル業へ復帰。事業本部長として新規ブランド立ち上げを行なった後独立。現在は主にD2C事業の組み立てや販売促進についてアパレルや飲食業のコンサルティングを行う。

EC事業



ECコンサルタント **駒井裕**

EC事業立ち上げのプロ

小学校教諭を経て個人事業主としてネット通販事業を創業。 仕入れから在庫確認 m 受注、マーケティング活動、提携先と のコミュニケーション当の運用経験をもとに組織化。toB向 けの事業としてオンライン物販事業も展開するほか、リアル 店舗の E C 立ち上げ等も支援。事業全体のマーケティング活 動にも携わる。現在は、EC 立ち上げに必要なスキル、経験を 持つ人材がチームとなり、はじめての自社EC 立ち上げに特化 したハンズオン型支援サービスを運営。

DX事業



DXコンサルタント 菊永泰照

業態変革・業務改革・DX事業における IT部門体制構築、IT戦略立案のプロ

2000年現アビームコンサルティングに入社。ITコンサルタントとして、全社的IT支援や基幹システムの再構築、米国ITベンチャー企業の日本市場参入支援等、数多くのプロジェクトに従事。 その後マイクロソフトに入社した後、2008年にベンチャー企業に参画。IT部門体制の再構築、IT戦略立案/オペレーション改革、業務改革の推進など、数多くのプロジェクトを主導する。 現在はIT戦略顧問として、様々な分野のベンチャー/中小企業を支援

DX事業



経営コンサルタント **永井 善彦**

サプライチェーンマネジメント実績多数 ビジネスモデル改革のプロ

大手自動車部品会社で社内外の改善活動を推進後、SCMのベンチャーファームに転職。日本のSCM創世記にて数多くのグローバルSCMプロジェクトを成功。大手グローバルファームの経営統合初年度にはシニアマネージャーに従事した後、大手IT企業の立上げメンバーとして旧外資系コンサルティング部門との経営統合にて中心的な役割を担い、製造インダストリーのリードマネージングディレクターとして活躍。日系大手ファームの製造ビジネスユニット、執行役員プリンシパルを経て、大手シンクタンクではICTの新組織立上げ、ビジネスユニット長を歴任後、現在、VPシニアパートナーとして、コンサルティング事業の統括責任者として組織設計、ビジネス開拓、制度構築からプロジェクトマネージメントまで新会社の立上げに注力

DX事業



DXコンサルタント 山田浩司

DX推進における業務改革・新規事業のプロ

アクセンチュアに新卒入社。新聞、証券、アパレル、エンターテインメント企業など多くの業種における業務改革プロジェクトに従事。その後、boundary spanner株式会社を創業。新規事業立ち上げ、自社開発アプリ・サービスの売却など多くのプロジェクトに従事。現在、カシワバラ・コーポレーションの建設テックCVC JAPAN CON-TECH FUNDの投資責任者を務める。

建設テックCVC JAPAN CON-TECH FUNDの立ち上げ運営、美容賃貸マンション「ブランセボーテ」の企画、マッチングアプリ「肉会」の立ち上げ売却など実績多数。iU 情報経営イノベーション専門職大学 客員教授も務める。

DX事業



ドロンサルタント 松山 皓紀

エンジニアとしてIT視点と 経営視点をもつDX推進のプロ

小学校5年生からプログラミングを始め、大学生の時に個人事業主となりエンジニアのみならず、マーケッターやプロジェクトマネージャー、ディレクター、コンサルタントなどITを軸とした様々なプロジェクトに従事。大学院卒業後、ベンチャー企業に新卒エンジニアとして入社。在職中に合同会社Pinecir08.comを設立。幅広いITスキルのベースと経営者としての経験を活かしIT×ビジネスの視点でお客様に貢献できるよう邁進中。

支援開始までの流れ

STEP₁

ご登録



ご登録は無料です。

※マッチング精度向上の ためポートフォリオや職 務経歴書がございました らご登録をお願いいたし ます。 STEP2

ヒアリング面談



お電話・メール・オンラインMTG等で、ご希望の働き方やリソース状況、ご経歴、ご実績をお伺いいたします。

STEP3

案件のご相談



ご希望・ご実績とクライアントニーズがマッチする案件発生時、ご相談のご連絡をさせていただきます。

STEP4

クライアント面談



オンラインMTGを基本 として最大60分ほどの 面談を実施させていた だきます。 STEP⁵

ご契約・支援開始



業務委託契約書を締結後、ご支援開始となります。

プロクルにご登録いただいた情報を参考に企業側にアプローチさせていただいております。





11. 株式会社メタップス 様

metaps

会社概要

経営陣

社名 株式会社メタップス (Metaps Inc.)

設立 2007年9月3日

資本金 11,252百万円 (資本剰余金を含む)

※2022年6月末

所在地 東京都渋谷区渋谷二丁目24番12号

渋谷スクランブルスクエア

従業員数 224名 ※2022年6月末

代表取締役 山﨑 祐一郎

取締役 和田 洋一

取締役 小笹 文

取締役 ロウ・フェイ

取締役 佐野 綾子

ファイナンス事業 事業内容 マーケティング事業

DX支援事業

URL https://metaps.com/



MISSION

テクノロジーでお金と経済のあり方を変える

VISION

世界を解き放つ

-ビス種類





決済サービスの提供を軸に、お金× テクノロジーに関わる事業を総合 的に展開

















マーケティング



広告配信、販促最適化までデジタ ルマーケティングをワンストップ で支援















DX支援/その他

metaps@

企業のDXを支援するSaaSや開発 チームのマッチングサービスを提











当社開発部から発足した、「働き方・採用改革プロジェクト」



re:shine フリーランスと企業のクラウド化したリアルな採用のお手伝い



SRE:shine 分散型SREプラットフォーム



フリーランス型正社員® 制度 フリーランスの自由度に会社員の保障と信用力を

© Metaps Inc.



re:shineの想い

人は人の言葉で動くはず

フリーランスも、求職者である前に「人」。 採用する側も、「人」として関わってほしい。

テンプレートの文面で、一括で送られるスカウトメール。

求人倍率10倍以上の即戦力エンジニアは、そのメールを見ているのでしょうか?

スカウトはラブレターと同じ。

1人1人のことをちゃんと理解をして、想いのこもったメッセージを送ってこそ、 採用もうまくいくと思っています。



re:shineの特徴





運営サポートは エンジニア/デザイナー。 人事だけでは拾いきれない 現場の知見でサポート。



サービス内では 直接交渉/契約。 交渉制約無し。



条件に合わせて システムが自動レコメンド。 ユーザーのスキルセットは 独自の5段階表示。

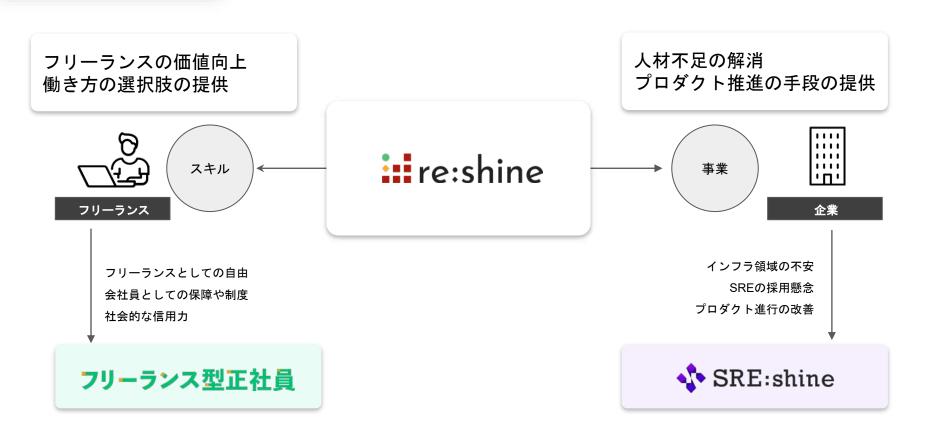


フリーランスは完全無料

稼働連動型だから 導入コストは0円。



スキルと事業を理解し、共に成長を目指すパートナー



フリーランス型正社員

フリーランス型正社員®制度の特徴



フリーランスの自由はそのまま 正社員と同様の社会保障

正社員と同様の社会保障を用意。 請ける案件の選択等は、時間・場所・ 単価・内容など含め本人が自由にコン トロールすることができます。 場合によってはre:shineを通じてサポ ートも行います。



社会やライフステージの 変化に強い

フリーランスの場合は社会の変化に弱く、会社に所属していると子育てや介護といったライフステージの変化に弱い面があります。

フリーランス型正社員は保障と自由の 両立でこれらの問題を解決。怪我や病 気への備えも可能にします。



フリーランスとして安心して 将来設計できる仕組み作り

社会的信用はもちろん、メタップス 内とのコミュニケーションにより知 識やスキルの陳腐化を避け、将来を 見据えたスキルアップやキャリアの 積み上げを安心して行うことができ ます。



SRE:shineの特徴



24/365での オンコール体制の構築



アプリケーションパフォーマンス やSLI/SLOの可視化



セキュリティ基盤の構築と 脆弱性試験の促進



IaCを軸としたインフラ設計・ 構築・運用を一元管理



CI/CD, 障害からの復旧などを 含めた運用サイクルの自動化



クラウドインフラコストの 最適化







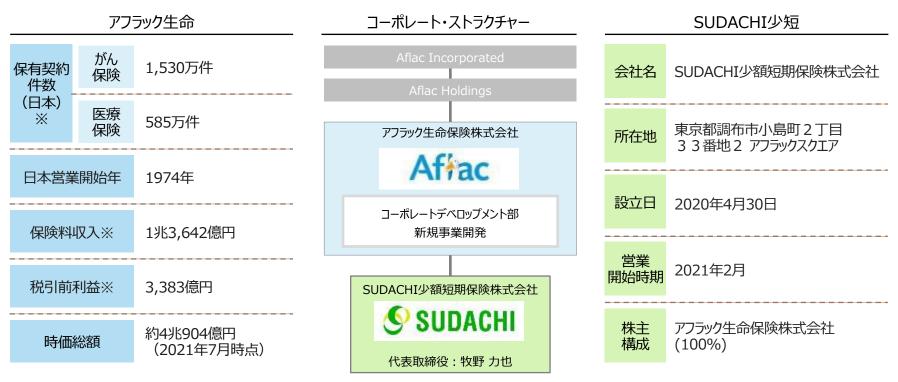


フリーランス向け 「働くあなたの所得保障保険」について

アフラック生命保険株式会社 SUDACHI少額短期保険株式会社

アフラック生命とSUDACHI少短のご紹介

• アフラック生命グループの商品ラインアップを充実させる保険商品や先進的な保険商品を機動的に開発するため、少額短期保険事業に参入すべくSUDACHI少額短期保険株式会社(以下、SUDACHI少短)を設立



※「アフラック 統合報告書2021」より

商品概要

- 被用者保険に加入しておらず、主に社会保障が乏しい自営業者、フリーランスをターゲットにした所得保障保険
- 会員基盤を保有する企業を通じて、SUDACHI少短から所得保障保険を提供

商品名

「働くあなたの所得保障保険」

ターゲット

・被用者保険に加入しておらず、主に社会保障が乏しい自営業者、フリーランス▶企業に所属しないため福利厚生等も手薄となっており、収入が安定しない場合もあるため、有事の備えが十分でない

コンセプト

- 万が一病気や怪我で働けなくなった際に、短期の収入減少を補う所得保障保険▶7日以上の継続入院をした場合に一時金、その後、就労困難状態が30日以上継続した場合に所得保障給付金を支払う
- 自営業者、フリーランス向けサービスを提供する会員基盤保有企業を通じて保険商品を提供

販売方法 /イメージ



5つの特長

• 短期の就労困難時のリスクを手軽な保険料で幅広く保障

ポイント **1**

業務中・業務外のケガ・病気も保障!

業務中だけでなく、業務外のケガや病気が原因の入院も保障!



保障範囲が広く、

新型コロナウイルス感染症 (COVID-19)による入院も対象

ポイント **2**

短期の入院から保障!

入院7日目に一時金を給付!短期の入院でも収入減少をカバーします。



入院患者の

2人に1人は7日以上入院!

ポイント **3**

お手頃な保険料!

hio

月額500円から加入できるプランをご用意。39歳まで、保険料は上がりませ



保険料の詳細は、P.9,10,11

ポイント

ネットでカンタン申込!

申込はWEB完結のため、対面での手続きは不要。



対面での商品説明等の負担は 基本的に発生しない!

ポイント

提携企業を通じてのみの販売!

貴社のような会員基盤を保有する企業と提携した販売のみで提供する。



会員の獲得や囲い込みに寄与!



