

活用事例

磐田市副業・兼業人材活用促進事業費補助金の使い方

磐田市副業・兼業人材活用促進事業費補助金とは、副業・兼業による専門的人材を活用する事業者に対し、磐田市が予算の範囲内において交付する補助金です。詳しくは、下記のホームページをご覧ください。

活用事例-01

人事・組織開発



業種：小売業

従業員約5名 / 資本金300万円

背景と課題

- 中途採用を募集しても応募がない
- 中途採用と採用後の定着に関するノウハウがない

| | |
|------------|---|
| 副業・兼業人材の活用 | [人材] 人事採用担当者(中小企業での実績多数) 取引先金融機関の紹介により副業・兼業人材求人サイトにて募集 |
| | [内容] ● 中途採用におけるサポート ● 中小企業としての採用に向けてのノウハウ享受 ● 採用後の定着に向けたアドバイス |
| | 社内体制 ● プロ人材と代表の計2名でプロジェクト体制を構築 ● 月1回のWebミーティング開催及び随時メールで連携 |
| | [活用期間] 7か月 [月額費用] 8万円(エージェント手数料込) |

活用の成果

- ハローワークを通して1名の採用に成功
- 定着化のための研修や福利厚生の改善を実施

活用事例-02

商品開発/マーケティング



業種：製造業

従業員約35名 / 資本金1,000万円

背景と課題

- 廃棄予定の端材を有効活用し商品化するノウハウがない
- 端材を商品化して新たな柱として売上を確保したい

| | |
|------------|--|
| 副業・兼業人材の活用 | [人材] マーケティング実績者(BtoC、DtoC) 取引先金融機関紹介の人材会社が副業・兼業人材候補者を選定し、面接により決定 |
| | [内容] ● 顧客ニーズの分析、販路開拓、販売方法の検討 ● 試作品の開発・販売の伴走支援 ● 専用ECサイトの立ち上げ支援 |
| | 社内体制 ● プロ人材と役員・スタッフの計3名でプロジェクト体制を構築 ● 月2回の対面ミーティング ● 月1回のWebミーティング |
| | [活用期間] 9か月 [月額費用] 35万円(エージェント手数料込) |

活用の成果

- 端材を利用した新製品の開発・販売ができた
- 専用ECサイトを整備できた

※年度内に「静岡県プロフェッショナル人材戦略拠点」を利用して副業・兼業人材または紹介会社と契約したものが対象です。

問合せ

磐田市産業政策課

〒438-8650 磐田市国府台3-1

TEL.0538-37-4904 FAX.0538-37-5013



詳しくはこちら



静岡県プロフェッショナル
人材戦略拠点HP



磐田市HP

活用事例-03

ECサイトの構築



業種：小売業

従業員約60名 / 資本金5,200万円

背景と課題

- ECサイトの運営方法のノウハウがない
- 自社ECサイトの立ち上げにより一定の売上を確保したい（目標 年間1億円）

| | |
|------------|--|
| 副業・兼業人材の活用 | [人材] ECサイト運営者（年間約5億円売上実績） 取引先金融機関紹介の人材会社が副業・兼業人材候補者を選定し、面接により決定 |
| | [内容] ● 自社ECサイトの立ち上げ計画やECプラットフォームへの出品計画の作成、および実施移行支援 ● 運営自走化の仕組みや社内体制の整備支援 |
| | 社内体制 ● プロ人材と部長・スタッフの計4名でプロジェクト体制を構築 ● 月1回の対面ミーティング ● 月3回のWebミーティング開催 |
| | [活用期間] 9か月 [月額費用] 32万円（エージェント手数料込） |

活用の成果

- 自社ECサイトの立上げ
- 楽天市場、Amazonへの出品
- 翌年度の売上が約1.5倍成長

活用事例-04

販路開拓/マーケティング



業種：農業

従業員5名未満 / 個人事業主

背景と課題

- 市場開拓・営業手法・マーケティング等のノウハウがない
- 自社製品の新たな販売経路を開拓したい

| | |
|------------|--|
| 副業・兼業人材の活用 | [人材] 飲食店向けコンサルタント 取引先金融機関の紹介により副業・兼業人材求人サイトにて募集 |
| | [内容] ● 自社商品である海老芋の新規販路の調査・検討 ● 新規顧客ターゲットや提案コンセプト、営業方法等のマーケティング戦略の立案 |
| | 社内体制 ● プロ人材と経営者の計2名でプロジェクト体制を構築 ● 週次でミーティング開催及び随時メールでの連携 |
| | [活用期間] 1か月 [月額費用] 8万円（エージェント手数料込） |

活用の成果

- 首都圏のホテルや料亭へ直接販売する販路を確立
- 複数の出荷先の獲得による販路拡大

その他の活用事例

マーケティング

売れるための仕組み作りを広範囲に担当

- 各種調査を通じた情報収集・分析
- 商品に沿った広告の運用
- Web集客プランの設計

資金調達

事業に必要な未来の予算を企画管理

- 年間の資金計画を管理
- 銀行借入等資金調達
- 経費を調整する資産調整

経営企画

企業の中長期計画、経営計画などの策定

- 業務・事業提携
- M&Aの推進
- 新規、海外事業の企画、立上げ

情報システム

社内システムやネットワークの企画、開発

- IT戦略の策定と情報システム企画
- 情報システムの構築、運用、保守
- インフラの構築、運用、保守

広報・PR

認知度を上げる情報を企画・発信

- 報道機関向け資料の作成・配信
- テレビ、新聞などのマスコミ対応
- コーポレートサイトを作成・運営

営業企画

売上目標を達成するための戦略立案

- 営業戦略・戦術立案
- 営業ツールの制作
- 提案資料作成

and more . . .