

一事業の未来は、優秀な副業人材とともに 『Skill Shift』の活用事例

溝西鐵鋼 株式会社 (大阪)

経営課題 町工場の採用人事。
定着を見据えた採用の仕組みづくり。

人材募集



月額3万円

➡ 20名の応募



関西在住
人事経験者



選考のポイント

弊社の状況を理解した上で、人材採用から定着までの**実行可能性の高い支援**をしていただけるか。
中小企業で**人事実務経験**があり、弊社にお越しいただける距離にいらっしゃる**ことが要件**。

採用の決め手

関西在住で、物流会社にて人事・労務面全般に従事されている。中小企業での**採用から定着支援まで実務経験**あり。
二人三脚で取り組んでいただける**スタンスの方**。



副業人材、**活用**してよかった！

他業界の成功事例に触れる！

そして、**新しいチャレンジ**のきっかけに。

活用の際は「お客さん」にならないように。
副業者は一緒に**同じゴール**を目指す仲間。

具体的なプロジェクト例

月1回の打ち合わせ。初回のみ対面、残りはオンライン。
電話やメールも活用して、こまめに連絡を取り合った。

まずは、企業の置かれた状況を**副業人材としっかり共有**。
お互いの目線がそろった段階で、目標や成果イメージを副業人材に伝達。双方のイメージを**粒度細かく擦り合わせ**。
そして、**弊社らしい実行可能性の高い仕組み**を構築していく。

ここが変わった!!!

Before

採用要件に達する応募者は稀で、採用に至ってもすぐに離職。しかし改善方法がわからない。



After

副業人材から気づきを得た！具体的な仕組みの構築も二人三脚でやってもらえた。
結果…

キャリアプランへの寄り添いが定着率向上に寄与することを実感。定着率の向上はそのまま採用応募数の増加と質の向上につながっている。
現社員に対してもライフプランに寄り添うコミュニケーションをとるようになり、実運用を通じて微調整を続けながら、より精度の高い仕組みに進化させ続けている。

一事業の未来は、優秀な副業人材とともに 『Skill Shift』の活用事例

株式会社ベガハウス (鹿児島)

経営課題 PR戦略を強化して、より多くの人に弊社住宅の魅力を伝えたい!

人材募集 月額3万円
+ 入社時の旅費
➡ 16名の応募

➡ 20代女性を採用!



選考のポイント

同僚を探すつもりで面談を実施。
「この人と仕事がしたい」と思わせてくれる人を採用したい。
場の空気を読める人や、お互いの持っている**感覚が近い**人が良い。

採用の決め手

東京のPR会社にお勤めで、広報のノウハウを持った人材。
鹿児島県内のメディアにも詳しくあった。
将来、鹿児島に帰ってきて**地元**に貢献できる仕事がしたい、とおっしゃっていたのが決め手になった。



具体的なプロジェクト例

月に2回、オンラインで打ち合わせ。
企業側: PRしたいことをまとめてプレスリリースの草案作成
人材側: 草案の添削

ここが変わった!!!

Before プレスリリースはただの「お知らせ」だった。

After メディアが求めている情報に、自分たちの出したい情報を合わせて魅力的な発信ができるようになった!
(実例)
売り出したい建材を、ウッドショックに絡めて発信。→新聞社など2社から取材を受けた!

副業人材採用のポイント!

感覚が近い

事業に共感

地元に貢献

他にもこんな良い変化が...

広報の仕事に**やりがい**や意義を感じられるようになった。
外部の視点が入るだけで問題解決の**アイデア**が生まれる。
社内広報担当の**育成**につながっている。

株式会社バリューエージェント (大阪)

課題

見込み客を顧客へ！ BtoB戦略。
メールマーケティングを強化したい！



月額3万円

※13名の応募



30代男性
コンサル

変化

プロジェクトを進めるための場づくり、
仕組みづくりを手掛け、コンテンツをき
ちんと活用できるようになった！

以前は自分たちのコンテンツを届けるだけ。
活用後…

メルマガの開封率など効果を示す数字を使い、
何が良かったのか、社員みんなで話ができるよ
うになった。フローやアプローチ方法が構築でき、
次の顧客につながる土台づくりができた。

実務に長けている専門家としての魅力がある！

「ターゲットに刺さる確度の高い営業戦略を構築できる」「自分のWEBマーケティングのスキルを実践でより高めたい」と意気込みを語っていただいた。最終的な決め手は**人柄**。さわやかな印象で、話していて気持ちの良さを感じた。



株式会社エボリューション (山口)

課題

SNSの運用を含め、ネット広告を専門家の
視点から精査してもらいたい！



月額3万円

+ 出社時の旅費
※12名の応募



ウェブマーケティング
30代男性

変化

広告の設定やメンテナンスについて多
くの知見をいただいた。広報担当者が
安心して業務に取り組めた。

現場でバリバリ働いている方の情報や考え方
を学び、自分のやり方が一番正しいと背中を押
してもらったり、適切な方法かを判断できるよう
になった。

伴走してもらえる人が横にいて、いつでも相談
できる！

「人のために役立ちたい」と考える人。なぜ報酬3万円
でこの仕事がしたいのかを聞いた際、「正直収入じゃ
ない。知見が役に立つのであれば」とおっしゃった。



スカンワークス合同会社 (千葉)

課題

コロナ禍で対面研修ができない中、オンラ
インを活用して新たな市場を獲得したい！



月額3万円

+ 出社時の旅費
※11名の応募



40代男性
事業企画

変化

事業戦略が決まり、企業に対するヒアリン
グも実施。他社との差別化を検討中。

意見が言いやすいように、社長は会議に出ない
形で実施。事業立ち上げに必要なフェーズを
具体的に提示。細分化して各担当を決定。お互
いがアウトプットしていく中で、社員のコミュニ
ケーションレベルも上がっていった。

自分たちのレベルも磨きながら一緒に仕事をし
ていく！

大小の企業で磨いたノウハウを持ち事業全体を見る
ことができる点や、自身の経験から中小企業はリ
ソース不足であることを踏まえて話をする点に安心
感があつた。地域に貢献したい、自分のスキルを自
分の会社以外で客観的に見たいといった姿勢も◎。
マーケティングも事業戦略もわかる人材。



みやこハム

(福岡)

課題

ネットを生かしきれていない。ブランディングを強化して、商品価値を高めたい。



月額3万円
+ 出社時の旅費
※10名の応募



映像・HP制作の経営者
制作会社勤務
2名採用

変化

インスタグラムを開設。県外からの購入が増えた! 「こんな発想ができるんだ」という新たな視点を教えてもらった。

一瞬で商品を強調する擬態語の使い方など新たな視点を教えてもらった。こういう市場があって、こういう攻め方があって、こういう可能性がある」と教えてもらい、新しい風が入ってきたと感じた。

専門のスキルを持った人にお互いに決められた範囲内で最大限の効果を出してもらえる!

会社経営の方は非常に人当たりが良く、こちらの質問に対してもわかりやすくはしてくれました。制作会社にお勤めの方は言葉の使い方や発音がユニーク。商品のキャッチコピーを創ることができるということで採用しました。



パラリゾートちちぶ

(埼玉)

課題

コワーキングスペースに都内在住者のような外の人を呼び込んで地域との接点をつくりたかった。



月額3万円
※35名の応募



地方創生に興味あり
4名採用

変化

秩父のワーケーション事業を発信する団体「一般社団法人ちちぶテレワーク協会」を設立できた!

設立のアドバイスだけでなく、ワーケーション冊子も作成。デザイン性も重視しつつ、全国でワーケーションに関する資料をとことん集めたので、これまでにないような良いものができた。今回の取り組みに対して、市内金融機関や商工課、商工会議所、さらには隣町の町長にも興味を持ってもらえた!

副業人材どうしの交流で新たな発見も!

宿泊施設で支配人をされていたご経験があったり、営業の販売ツールに詳しくあったり、現場主義でアドバイスをくれたので実務に活かしやすかった。採用した4人はどの人も素晴らしい経歴とアイデアをお持ちでいらっやったので一同に会したら面白いのではと思い、2020年6月20日にオープンしたの「町住客室秩父宿」に集まり、チームビルディングを実施しました。



未来の準備室

(福島)

課題

統一したデザインやメッセージで伝える「コーポレート・アイデンティティ」を作り、ブランディングを強化する必要



月額3万円
※6名の応募



教育関係
広報担当
50代男性

変化

事業領域を「(高校生らの)居場所をつくる」「学びを提供する」「地域活性化に寄与する」と三つのミッションに整理できたこと

副業者さんから、まず社内で議論したり、ステークホルダーが事業をどう見ているかをヒアリングしたりする段階が必要だと言っていたことが印象深い。解決へのプロセスを重視しないとコーポレート・アイデンティティは作れないですよと言っていました。

私の話にきちんと耳を傾けてくれたことです。副業者さんは、まず私たちの組織の課題や事業の話全部聞いてくれて、その上で次にどうすべきかという段階に話を進めてくれました。

マクロな視点で組織運営や組織広報について相談できる!



「やってよかった!!」利用企業の声

特に**経営に関する重要なこと**も相談しやすかった!

未知の分野における「**相談者**」が見つかった!

副業人材の人脈も活用できる!



従業員のやる気が上がった!

『Skill Shift』を利用した
経営者たち

成功体験に裏付けされたSNSの知識が貴重!

コスト面でも**リスクが少ない**から、挑戦しやすい!

有益な**情報・視点**に触れる!
従業員に**変化!**

話しにくいことも**相談できる!**
メリットの方が**大きい!**

SkillShift運営事務局にて、利用企業様にインタビューした内容に基づき、再編しております。
詳しくは『Skill Shift』内【副業人材活用事例】をご覧ください。

副業人材はこんな方たち



肥田 様 40代 群馬県出身

本業：生命保険株式会社／マーケティング部長
副業：グローリーハイグレイス有限会社(群馬県高崎市)／PR戦略

副業を始めたきっかけ:以前、広告代理店やPR会社に勤務していて、**地元への貢献**に加え、マーケターとしてのスキルを磨き続けたいと考えているが、金融機関のマーケティング手法は業法に従う必要があり、できることが限定される。インバウンドの仕事であれば「インスタ映え」など、最前線のマーケティング・PRのスキルを習得できるため、**学びのために副業**を実践している。

本業：外資系大手製薬メーカー／アウトソーシング戦略
副業：株式会社ロンウッド(富山県南砺市)／事業承継のための中長期計画の作成

副業を始めたきっかけ:前職で外資系コンサルティング会社に勤務していて、そこで得たスキルがさびないようにしたいという思いで、**自分のスキルを役立てられる場所を探していた**。学生時代に野球をしていた経験があり、好きな野球に関わる仕事ができること、**地方産業の活性化に貢献したい**という思いもあり、地方での副業を実践した。



芹田 様 30代 奈良県出身



松本 様 30代 福岡県出身

本業：大手不動産ディベロッパー／グループ会社のIR担当
副業：三光ホールディング株式会社(鳥取県境港市)／ブランディング戦略
いなばハウジング株式会社(鳥取県鳥取市)／SNSマーケティング戦略

副業を始めたきっかけ:人生100時代の中で長く楽しく主体的に働く為に、**スキルアップ**がしたいという思いで実践。中小企業診断士の資格も活用しながら企業の経営企画・マーケティング・M&A支援等に幅広く取り組む中で、自分自身が地方出身であり**地方に貢献したい**思いから、地方での副業も実践している。

参考事例が豊富!他社の求人はこちらを御覧ください



スキルシフト



お問い合わせ先

下記QRからもアクセスできます

