

副業人材活用に関するレポート

有限会社 ケアサプライ小倉



2025年7月10日

副業人材活用までの流れ

- * 銀行様からのセミナー案内メールからスタート
- * セミナー受講、内容・状況の理解と自社での活用イメージの検討→課題解決に繋がりそう！→担当者の方とやり取りの上、後日打ち合わせの設定
- * リモートでの打ち合わせ（自社課題聞き取り、導入時の注意点やスムーズに価値転嫁する方法論などのご提案）→活用に向けサービス開始

社内課題と活用の方向性

- * 経営周りのリソースの不足→方針設定や課題の解決が十分にできていない状況
- * 全ての課題への対応ではなく、まずはスモールスタート。こちらの負荷を抑えてはじめ、徐々に広げていく→「人材戦略」というテーマで人材応募開始（最終的に23名からご応募有り）
- * 結果的に幅広く入って頂く形を取ることにして、5名の方を採用
- * サポート範囲：会社方針の検討・相談、現場管理者さんの業務進捗管理、タスク整理、人事・広報案の策定・補助

副業人材の方の特徴と今後のイメージ

- * 能力、モチベーション、条件設定にムラがある
- * 個性の強い方も多い
- * 場所、時間的な制約
- * ただし、ポテンシャルはとても高い

まとめ

- * 中小企業活性化に向けて有力なコンテンツという実感
- * 最終的には使う側の責任→こちらに求められるものも多い→※仲介業者様(みらいワークス様)担当様、人材の方との密なコミュニケーションが重要になると考える
- * サービスに出会えて本当に感謝。広く中小企業の支えとなるコンテンツとして広がっていくことを希望。