

令和7年度

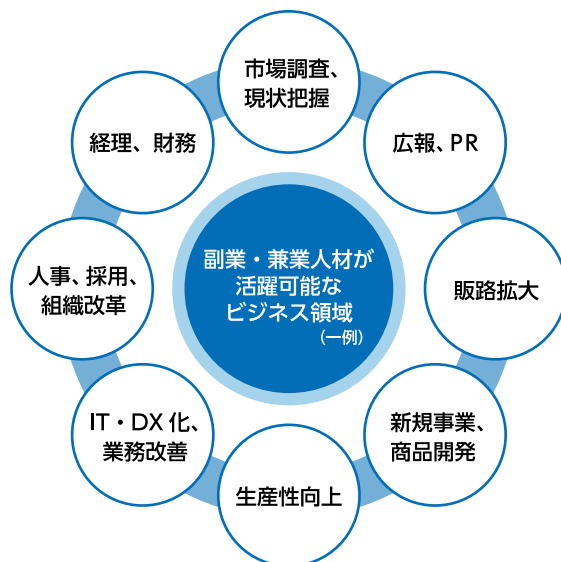
副業・兼業人材との 協業による 経営課題解決

働き方改革が進む中で、
高い専門性や豊富な経験を持つ人材が
「副業・兼業」に携わるケースが増加。
企業において経営課題を解決するための新たな選択肢として、
この「副業・兼業」人材の活用が広がってきています。



進化し続ける組織となるために

首都圏等の優秀なプロ人材を副業として迎え入れる、新たな人材活用手段が注目されています。
貴社の経営課題（売上拡大・生産性向上・DX推進・EC対応など）を副業・兼業プロ人材の力で解決してみませんか。



「副業・兼業人材」と協業するメリット

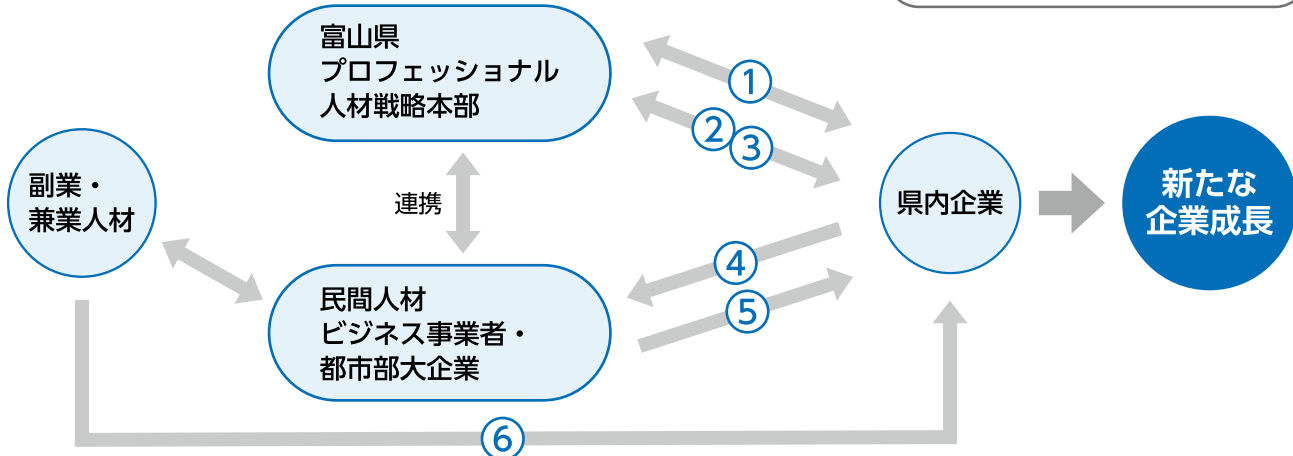
- ① 専門領域を持つプロフェッショナルの支援を受けられる
- ② 必要な業務を、必要な時だけスピーディに依頼できる
- ③ 常勤雇用より費用を抑えられる

国も副業・兼業の促進を後押し

国は、新たな技術開発やオープンイノベーション、起業の手段、そして第2の人生の準備に有効として、副業・兼業を促進しています。2020年9月、厚生労働省は、企業も働く方も安心して副業・兼業を行うことができるよう、「副業・兼業の促進に関するガイドライン」を改定しました。

県では、県内企業が経営課題の解決に必要な「プロフェッショナル人材」や「副業・兼業人材」の確保のため、富山県プロフェッショナル人材戦略本部を設置。経営課題解決等で即戦力となる「副業・兼業人材」のマッチングを支援しています。

副業・兼業人材採用までの流れ



副業・兼業人材の働き方

副業・兼業人材の多くが富山県外在住であるため、打ち合わせ等はオンライン会議システム等を使用して行うことがほとんどとなります。副業・兼業人材との対面での打ち合わせ機会が少ないことから、依頼内容はより明確かつ正確に伝える必要があります。また、副業・兼業人材とは、必ず業務委託等の契約を締結してから協業しましょう。

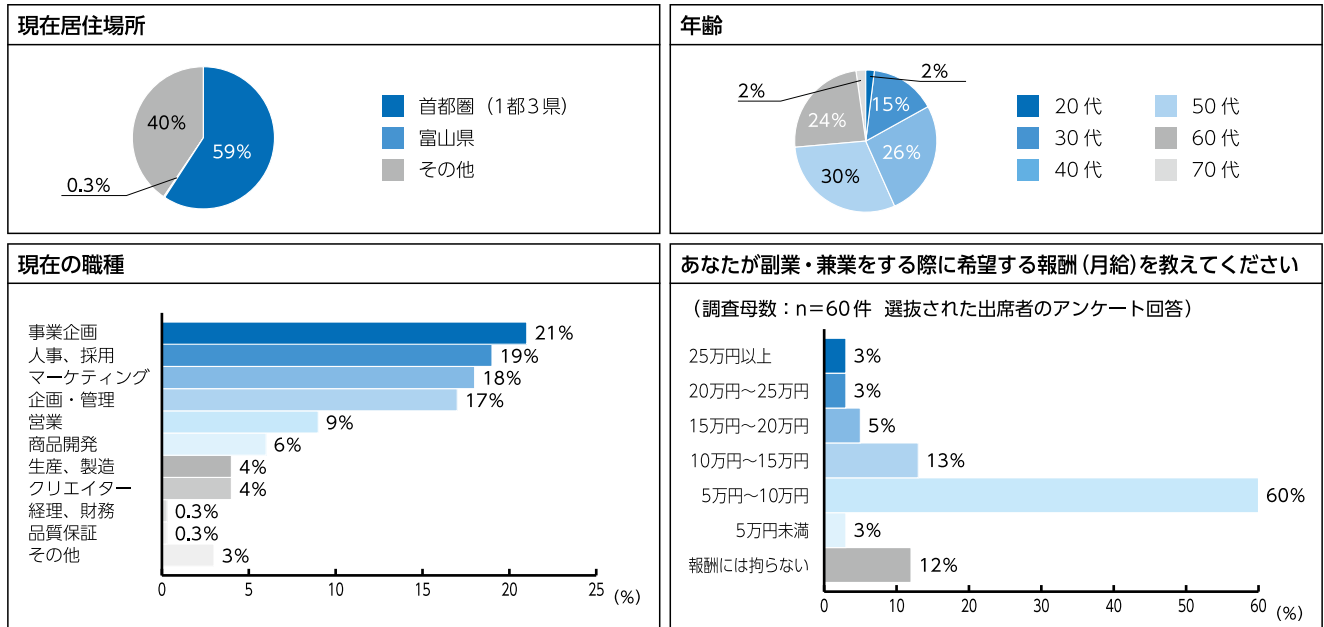
副業・兼業人材とは

富山県では、自社の抱える課題を副業・兼業人材との協業により解決したい県内企業と富山県での副業・兼業を希望する人材との交流を促進するオンラインイベントを令和3年度より始め、令和7年度は3回開催しました。

令和7年度第1回（2025年9月10日）、第2回（11月19日）、第3回（2026年2月25日）

累計：参加企業 21社 参加申込者317名

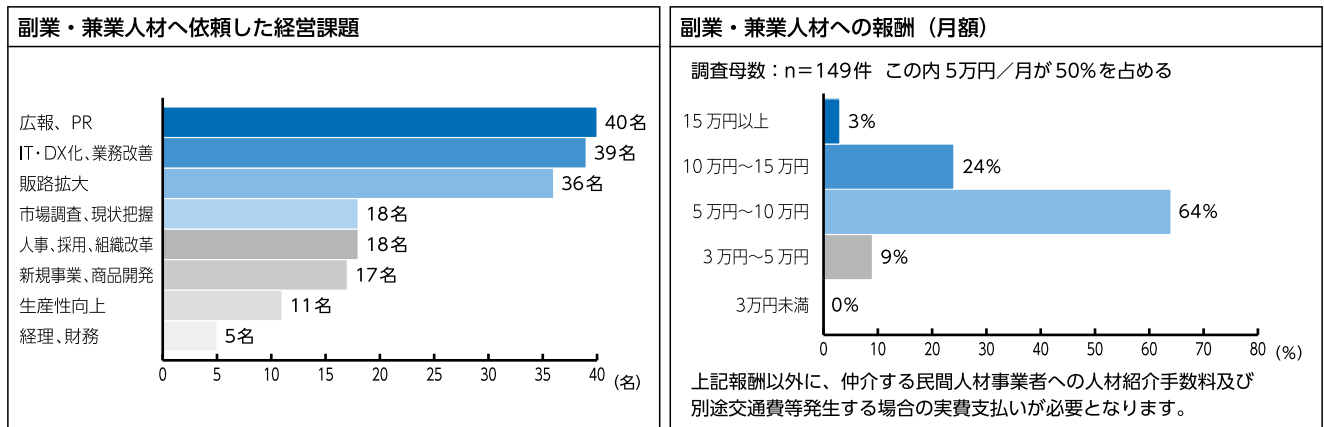
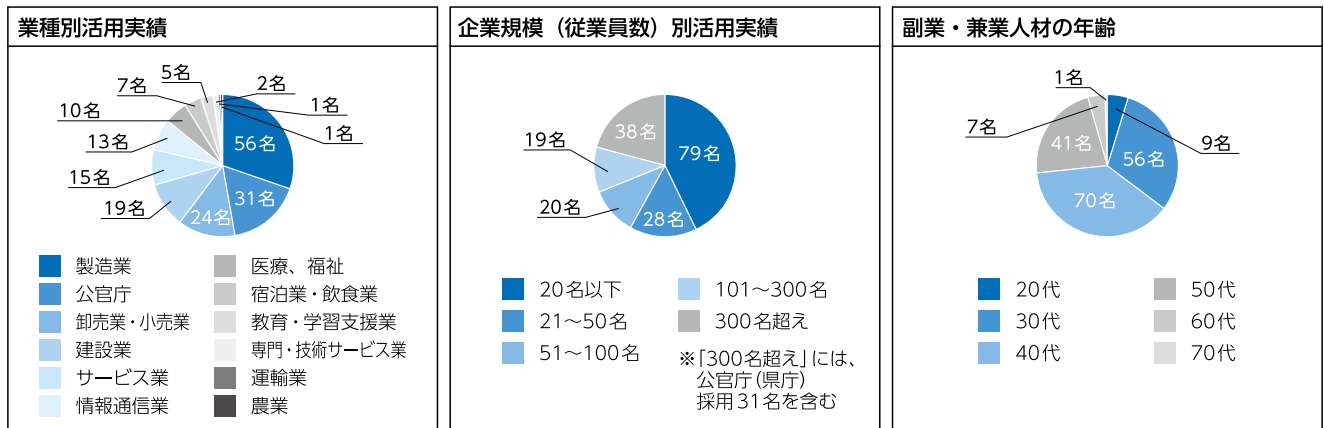
※下記に参加申込者（副業・兼業人材）の属性アンケート結果を紹介します。



副業・兼業人材の活用方法

富山県内企業における副業・兼業人材の活用実績についてご紹介します。

（令和2年度より令和8年1月までの累計184名の採用データ）





建設業

ホームページの採用ページリニューアル制作の支援

企業情報	企業名	共和土木株式会社	所在地	黒部市	事業内容	河川、道路、農林土木、宅地造成、海岸護岸工事、店舗、住宅建築 他
			従業員数	95名		

? 経営課題

現状の採用ページは、現担当者の入社前から長く更新しておらず魅力に欠けていた。このため、社員インタビューや募集内容などを最新情報に更新し、入社後のキャリアステップがイメージできるような情報も取り入れて内容を充実させたいと考えていた。

≡ 担当者の声

採用ページの刷新にあたり、A.H氏には各部門への丁寧なヒアリングの上、計5名の社員紹介ページをインタビューから撮影まで一貫して対応いただいた。また、会社・部門紹介や社長インタビュー、キャリアパスのページを作成いただいた。外部の視点だからこそ弊社の魅力や強みが整理され、若い方にも将来像を描きやすい内容になり、今後の採用強化に繋がると期待している。

弊社にとって、成果物が明確にできる形での協業は導入し易かった。「マッチング交流会」での対話の中で課題が整理解決できることもある。県のサポートも上手く活用することが吉だと思う。

支援内容



A.H氏
30代/男性

経歴等

- 2009年よりSEとして組み込み制御や汎用機システムの開発に従事し、設計から検証まで経験。2015年に独立。飲食・小売などを中心に100社以上へWeb・ECサービスを提供し、構築から運用、分析・集客・売上改善まで一貫して支援。

対応業務

- 現状把握、採用方針の確認、今後の採用計画の擦り合わせ・HPに載せるコンテンツ・情報の洗い出し
- HP掲載のための取材、および、素材の撮影
- HPのリニューアル、および、自走化支援

期間

- 2025年6月～2025年11月（6ヶ月）
- 月20時間程度
- (リモートワーク、月1～2回のWeb面談等を含む)
- 取材撮影のため来社



建設業

観葉植物の管理・販売・リース事業立ち上げに向けたモデル構築

企業情報	企業名	有限会社才川造園土木	所在地	南砺市	事業内容	造園、エクステリア、植栽・植栽管理、公園施設造園作業他
			従業員数	8名		

? 経営課題

新規事業として観葉植物の管理・販売・リース事業への参入検討の上で、本業の造園業の派生ではあるものの観葉植物は管理方法が異なる点や運営フローなどの実務ノウハウが不足し、経営者自身の試行錯誤に依存した状態から脱却できずにいた。安定的収益確保のための知見が必要だった。

≡ 担当者の声

H.N氏に課題をもらい、自分なりに出した答えについて一緒にブラッシュアップを重ねる形で伴走支援をいただいた。顧客のセグメントや営業時間の出し方一つとっても、これまでの自分のアプローチとは全く違い、「その資料やデータでこう裏付けるのか」と新鮮に感じた。単に答えやアドバイスを受けるやり方ではなかったのも、大変良かったと思う。新事業について、当初自身が描いていた計画とは違うスタートになったが、イメージがクリアになって不安が軽減され、次に取るべき行動が明確化したと感じている。

支援内容



H.N氏
50代/男性

経歴等

- グローバル企業日本法人で営業・マーケティングを軸にキャリアを重ね、マネジメントも経験。その後、地方創生や地域企業の経営支援に従事。300社以上の経営相談に対応した実績を持つ。

対応業務

- 事業全体の整理と課題抽出
- 実現可能な事業モデルの構築を支援

期間

- 2024年9月～2024年11月（3ヶ月）
- 月2回程度リモートミーティング



製造業

オリジナルデザインフェンス“カターゴ事業”の営業戦略支援

企業情報	企業名	株式会社クリエイトダイス	所在地	高岡市	事業内容	プレス金型、プレス加工品、省力化・自動化装置等、デザインフェンス製作販売
			従業員数	29名		

? 経営課題

受注が不安定で利益率の向上が見込みづらい従来事業とは別に、プレス金型の設計製作技術を元に価格のインシアチブを握れるオリジナルデザインフェンスを開発し、『カターゴ事業』として5～6年前から事業を本格スタートさせた。しかし販売経路は専用サイトからの問い合わせ・見積対応のみで売上が伸び悩んでいた。

≡ 担当者の声

初めて「マッチング交流会」に参加した結果、参加者の話を聞くだけでも色々なヒントが得られ、建材の商流に知見を持つ T.I 氏と縁ができ、伴走をお願いした。T.I 氏には、これまで弊社では経験の無かった商社や代理店営業の活用方法について、様々なアドバイスをいただいた。現在、新たにカターゴのパンフレットを整備し、自分達でも営業を行える体制ができ上がった。最終ゴールの「売上10倍」を目指し、ラインナップの充実や技術面の強化など、新たな課題解決も出てきたので、再び外部の手を借りることも考えている。

支援内容



T.I 氏
30代/男性

経歴等

- 大手総合化学メーカー入社後、経営留学を経て断熱事業、構造資材、経営企画室を歴任。現在に至る。

対応業務

- 建材商社、建材代理店のルート開拓
- 売上拡大、販路開拓の総合支援
- 営業同行支援

期間

- 2024年11月、
2025年2月～2025年4月(3ヶ月)



製造業

属人化した業務を改善し自ら考える人材を育てる

企業情報	企業名	株式会社フクショク	所在地	南砺市	事業内容	食肉処理及び食肉製品・惣菜等の製造
			従業員数	46名		

? 経営課題

人手不足の状況下で、製造部門における作業効率化のため、外国人スタッフをはじめ誰でも使える業務マニュアル策定および導入、作業員への教育ツールの整備が急務であり、その前提となる属人化した業務の改善が必要であった。

≡ 担当者の声

H.T 氏には、現場のリーダー2名に対してPDCAサイクルで現場の課題を見つける訓練や「指導の仕方」をアドバイスいただいた。来社いただいたこともあり、担当者との距離感も近かったと思う。成果はすぐに現れるものではないが、報告書の内容の質が高くなるなど、現場で自ら考えて行動する姿勢が少しずつ根付いてきたのを実感している。歴史のある会社では「自分達で何とかやる」という考えに陥りがちだが、第三者に任せると現場に伝わることもある。今後、最終目標の業務マニュアル策定・導入を目指して行きたい。

支援内容



H.T 氏
30代/男性

経歴等

- 銀行勤務を経て業務改善や人材育成に関わるコンサルティング企業に勤務。
2024年より組織開発、人材開発のコンサルティング業代表取締役。

対応業務

- 製造現場の業務改善アドバイス
- 製造部門の管理職に対して、業務改善を行う際の考え方や改善の仕方を指導
- 人材育成支援

期間

- 2025年8月～2026年1月
(6ヶ月)(継続相談中)
- 月20時間程度(月に1回程度来社/リモート)



基幹システム刷新に向けた全社業務フローの可視化と業務改善・導入支援

企業情報	企業名	ニッショク株式会社	所在地	富山市	事業内容	富山県内の給食事業所（保育所、学校、病院、老人施設他）への食材販売
			従業員数	25名		

経営課題

能登半島地震を契機にBCPを見直し、ペーパーレス、属人化した業務の標準化などの改善を少しずつ進めていたものの、改善レベルに部門間の差が生じていた。さらに社内にはITに詳しい人材が少なく専門担当者もいないため、基幹システム刷新に向けた基盤づくりが進みにくい状況にあった。

BCP：事業継続計画

担当者の声

「基幹システム刷新に向けた基盤づくり」は、早急過ぎると反発も生じやすい。このシナリオを実現していく上で、J.Y氏には傾聴力、専門知識やノウハウに加えた経験値で応えていただき、経営者にとって強力な応援となった。直接窓口となった各部門のリーダー達には良い化学反応が起こり、J.Y氏から「知識」だけでなく「考え方の基礎」を学び、「諦めない心」が育っているのを感じている。業務の“当たり前”を見直すきっかけにもなり、現場の業務改善も加速した。

支援内容



J.Y氏
40代/男性

経歴等

- エンタメ系IT企業で、Webサービス部門のマネジメントを担当。プロダクトマネージャー/ディレクターとしても多種多様なITプロジェクトに携わり現在はWebサービス運営部門でBPRやDX推進、情報セキュリティ強化を担当。2022年から自治体のDX推進にも臨時職員として参画。

BPR：企業の業務プロセスを根本から再構築する取組
DX：IT技術を用い、従来の基幹システムを刷新して業務改善等を目指す取組

対応業務

- DX推進に関わる支援業務
- 業務整理や課題抽出、改善提案などのサポート
- 現場の状況に合わせた改善支援

期間

- 2025年4月～継続中
- 月に1～2回来社



戦略性を持ったSNS情報発信の継続的体制づくり支援

企業情報	企業名	一般社団法人とやまのめ	所在地	射水市	事業内容	産業支援、若者・学生の学びの場づくり、空き家活用、移住・関係人口の創出等
			従業員数	57名(会員数)		

経営課題

運営する、射水市の移住支援サイト「みらいシテン射水」は、移住検討段階の人との接点づくりにSNSが不可欠である一方、発信の方向性や優先順位が整理し切れず、属人的な運用に留まっていた。限られた人員・時間の中で、戦略性を持った情報発信を継続できる体制づくりが求められていた。

担当者の声

「みらいシテン射水」は、富山県外で認知度の低い射水市を移住希望者に知ってもらうのが命題である。M.S氏にはこの事を念頭にSNS動画の企画や台本を担当いただいた。180万回再生を超えた「都会 vs 富山県射水市」の様に流行の動画フォーマットで作る企画は法人内では思い付かなかったものだ。SNSを感覚ではなく戦略として捉え直すことができ、発信の判断軸が明確になった。価値や活動内容を外部に適切に伝えることは当法人の重要テーマである。協業をきっかけに、当法人の今後の方向性にも良い影響があった。

支援内容



M.S氏
30代/女性

経歴等

- 広告配信プラットフォームの営業・運用や、主要広告媒体の運用・PMを経て2021年に独立。広告代理業・マーケティング支援企業を設立。広告戦略設計や運用、分析などデジタル広告を軸に事業成長支援を行う。

PM：プロジェクトマネージャー/プロダクトマネージャー

対応業務

- SNSトレンドチェックおよび企画立案
- SNS投稿用コンテンツの台本作成
- 数値確認・分析を踏まえた改善検討
- 進行管理・方向性整理
- SNS広告・Meta広告に関する対応業務

期間

- 2025年8月～2026年3月(8ヶ月)
- 隔週定例会議(リモート)

企業情報	企業名	学校法人富山県理容美容学校	所在地	富山市	事業内容	理容師・美容師・エステティシャン・ ネイリスト・ヘアメイクなど美に関わる人材育成
			従業員数	16名		

経営課題

ターゲット層への情報発信とブランディング強化のため、当校の特色あるカリキュラムや教育内容が伝わるHPのリニューアルおよびSNSでの情報発信強化が急務であったが、専門的知識を持つ人材がおらず、取組に不足があった。

担当者の声

従来のHPは、情報量が多く複雑化し、閲覧者が得たい情報が探しにくいという問題点があった。N.Y氏には情報を整理し、トップページを動画にして閲覧者の流入をスムーズにするなどの工夫、提案をいただいた。求人のランディングページ、イベントフォーマットなども作成いただき、見易く整理されたHPとなった。リモートでのやり取りに多少のもどかしさはあったが、これまで以上に情報の大切さを再認識でき、学校全体で広報活動が盛り上がったと感じている。

支援内容



N.Y氏
40代/男性

経歴等

- 大学卒業後、広告代理店・Web制作会社にて約20年間、制作ディレクターとして様々な企業様のプロモーション業務・デザイン制作業務に従事(オンライン・オフライン)。
その後、フリーランスとして独立。

対応業務

- 公式HPリニューアル (企画・デザイン・運用)
- 採用専用サイトの制作
- SNSの運用業務 (実際の更新も担当)

期間

- 2024年6月～2026年3月(22ヶ月)
- 月20時間程度(リモート)
- 来社2回

企業情報	企業名	社会福祉法人戸出福祉会	所在地	高岡市	事業内容	特別養護老人ホーム、デイサービス、ホームヘルプ、 居宅支援事業、小規模多機能型居宅介護、 グループホーム、幼保連携型認定こども園
			従業員数	260名		

経営課題

これまで地域に根付いた高齢者事業を行ってきたが、2024年の「といでこども園」開園の過程で、当法人の認知が想定よりも低い実態が浮き彫りになった。当法人の認知向上および地域との連携強化等を目的にSNS(特にInstagram)を活用した広報戦略を行おうと考えていたが、ノウハウ不足が課題であった。

担当者の声

面接で数人の方にお会いしたが、中でもH.U氏の人柄と当法人の理念への共感から依頼することを決めた。現状や課題をご理解いただいた上で、終始伴走支援をいただけたと感じている。
当初考えていたSNSの主目的は①知名度向上②人材確保③地域との連携強化であったが、投稿のための企画が結果的に利用者の楽しみやサービスの質向上に繋がった。現在では活用も自走でき、各事業所の利用者やスタッフの理解の元、投稿頻度増加、フォロワー増加が見られ、採用面接時に「SNSを見た」という声も聞かれるようになった。H.U氏とは別の課題でも協業を継続中である。

支援内容



H.U氏
40代/男性

経歴等

- 数社の企画、コンサル、webプロデューサーを経験後、経営企画・新規事業企画/開発・マーケティング戦略企画の事業で独立。

対応業務

- Instagram活用における目的の整理・確認
- KPIの設定、運用方針の策定等具体的な取組方法について助言・支援
- 投稿内容や運用体制についての相談・支援

期間

- 2025年3月～継続中
- 月6～8時間程度



富山県公式ウェブサイト

令和6年度版

(発行：2025年3月)



事例：
建設業 イトウ重機工業株式会社、富山興業株式会社、有限会社吉岡板金工業所
製造業 株式会社村井工業
情報通信業 株式会社ソフト
卸売・小売業 山辺事務機株式会社
医療・福祉 株式会社ケアサポートコウセイ

令和5年度版

(発行：2024年3月)



事例：
製造業 魚岸精機工業株式会社、富山製紙株式会社、株式会社三幸、山田工業株式会社
卸売・小売業 株式会社金七金物店、株式会社富冷、トヤマ商事株式会社
医療・福祉 社会福祉法人おおさわの福祉会

令和4年度版

(発行：2023年3月)



事例：
富山県 観光戦略課、広報課、
高志の国文学館

令和3年度版

(発行：2022年3月)



事例：
富山県 女性活躍推進課、観光戦略課、
国際観光課、労働政策課

プロフェッショナル人材、副業・兼業人材の確保に関する問い合わせ

富山県人材活躍推進センター 富山県プロフェッショナル人材戦略本部

所在地：〒930-0805 富山県富山市湊入船町9番1号 とやま自遊館2F

営業日：月曜日～金曜日（祝日、年末年始を除く） 利用時間：9時～17時

電話番号：076-411-9156 FAX 番号：076-411-9184

<https://job-suishin.jp/support/pro.php> E-mail：pro-jinzai@job-suishin.ne.jp



制作・発行

富山県商工労働部 多様な人材活躍推進室 人材確保推進課

所在地：〒930-8501 富山県富山市新総曲輪1-7

電話番号：076-444-8897 FAX 番号：076-444-4405