

副業・兼業プロ人材の活用で前進させる

事業再構築フォローアップセミナー

新事業を進めるには、事業経験がある副業・兼業人材活用が有効です！

2023.10.25 水

場所：ホテルアバローム紀の国 羽衣の間（4F）
（オンライン参加可）

時間：14:00～15:00（開場13:30）

1 副業・兼業プロ人材活用ノウハウ

どんな人たちが、何を、どのように解決してくれるのか？成功のポイントは？

事業再構築における活用事例（内容は変更する場合があります）

2

【小売・飲食業】ECサイト改修、物流改善

【製造・卸業】自社開発製品のブランディング

【製造業】自社開発製品を自社初のBtoC市場へ販路開拓

3

ゲストのプロ人材が語る成功の秘訣

セミナー後、先着申込6社限定で相談会実施！
その場で候補人材が確認できる！

JOINS株式会社 平山英樹氏



講師

東証1部上場商社で経理、経営企画、法人営業を経験後、2012年より取締役営業本部長として法人営業を統括し、国内販路開拓と海外仕入先開拓に従事。2018年に退職し、53歳で米国留学にチャレンジ。帰国後、2020年9月にJOINSに参画。これまでの幅広い業務経験や企業経営の知見を活かし、およそ400社の中小企業と面談し、経営課題を切り出し、適切な副業・兼業人材を紹介してきた。

馬場 利久氏



ゲスト

早稲田大学（数学専修）在学中に、IT・広告代理店を設立し、軌道に乗せた後、売却。その後、メーカーでブランディング・事業戦略立案など幅広い業務を担当。卸売業における化粧品等でAmazonカテゴリーの売上ベスト5にランキング、大手ドラッグストア(数千店舗)と大手ホームセンターに新規導入などで貢献し、2019年、独立。経営・資金調達、人事、新規事業立ち上げ、営業支援、マーケティング、クリエイティブ(広告)制作、webサイト構築、LP制作、動画制作(TVCM・SNS)、サウンドロゴ制作など幅広い業務で中小企業の課題解決の支援中。

補助金のご案内

令和5年度副業・兼業トライアル業務

人材紹介手数料が3ヶ月分無料

+ 県外の副業プロ人材の和歌山までの旅費を補助（上限あり）

開催概要

主催：公益財団法人わかやま産業振興財団・和歌山県 共催：JOINS株式会社

日時：2023.10.25 14:00-15:00（開場13:30）

対象：中小企業・小規模事業所の皆様及び関係機関

参加費用：無料

会場：ホテルアバローム紀の国 羽衣の間（4F）
和歌山市湊通丁北2丁目1-2

申込方法：Web申込フォームから申込

（右記のQRコード又は以下のURLよりアクセス）

https://share.hsforms.com/1qDKWxOV0Tnm6sPj_cZ3vHg46s9c

お問い合わせ先：

・和歌山県プロフェッショナル人材戦略拠点

（担当：小川・中居）

☎ 073-433-3110

・JOINS株式会社セミナー事務局（担当：平山・大田原）

☎ 050-1741-3239



お申し込みは
こちらから

副業・兼業人材活用事例（新規事業立ち上げ）

🏢 募集企業について

1. 企業情報（群馬県）
 - ・ 事業内容：車載・医療機器メーカーへ部品の製造販売
 - ・ 売上規模：1～5億円
 - ・ 社員数：20名
 - ・ 設立：1960年
2. 募集背景

近年、新興国へ量産型のものづくり事業が移転しつつあり、新たな事業の柱として、現在の事業領域から離れた部分を検討する必要がありこれは急務と考えている。
3. 募集業務内容

現在検討している新分野での新規事業の持続可能性についての検討を一緒にしてほしい。具体的には、顧客へのニーズ調査、事業モデル設、事業テストの実施等。

👤 人材について

1. 契約人材概要（30代/男性/愛知県在住）
 - ・ 契約期間2020年4月～継続中
 - ・ IT/広告にてマーケティングに従事した後、医療法人にて経営企画。
 - ・ 月額50,000円（2,500円/時×20h稼働）
2. 具体的な実行内容
 - ・ ビジネスの仮説をリーンキャンパス等を使い具体的に整理・見える化する
 - ・ 明確化した課題の検証やユーザー調査
 - ・ 解決策の検討
3. 具体的な成果内容
 - ・ 潜在顧客へのヒアリングを人材居住地と企業所在地の2ヶ所を実施
 - ・ 事業アイデアをブラッシュアップし別の切り口で検証

副業・兼業人材活用のポイント

Q. 副業・兼業プロ人材の活用で、経営課題を解決できる理由は？

A. 過去に解決・推進を経験している人材を活用できるためです

Q. 副業・兼業プロ人材が解決できる課題は？

A. あらゆる事業活動が対象です。全国には多様な分野をビジネスの対象として「企業」が活動しており、その企業では様々な部署の業務に「社員」が従事しており、どのような業務にも「経験者」は存在するからです

- ★ 経験者は、経験値を元に、解決手法をスピーディーに実践可能
- ★ 経験者は、必要なスキルを持っているため、先導して取組可能

Q. 副業・兼業人材への具体的な依頼業務は？

A. 主に以下の業務です

- 1) 販路拡大（EC強化、SNS集客、大都市営業等）
- 2) 事業拡張（新商品開発、新規事業構築等）
- 3) 経営管理（経営戦略策定、組織・人事改革等）
- 4) 生産性向上（製造工程や受発注管理のIT化 DX推進等）