

奈良県プロフェッショナル人材戦略拠点  
オンラインセミナー

# 次の時代を生き抜くための 中小企業のデジタル化のポイントと実行ノウハウ

大都市と地方の人材シェアリングサービス



# 本日本お伝えしたいこと

## ①中小企業の業務デジタル化の抑えるべきポイント

- ・すでに始まっている業界別・目的別（売上アップ、コスト削減、人材採用増など）のデジタル化実例紹介
- ・成果が出ている企業に共通するデジタル化の3つのポイント

## ②デジタル化実務推進に効果的なリモート副業・兼業プロ人材活用

- ・コロナによって急増した大都市・大企業勤務の副業・兼業プロ人材の実態紹介
- ・副業・兼業プロ人材の募集・選定・契約・社員との役割分担と業務の進め方
- ・事例発表

個人向けWeb販売強化（製造業：従業員30人）→前年比売上120%増

請求管理業務自動化（食品卸業：従業員50人）→60時間/月の残業時間削減

管理業務効率化（食品製造業：従業員90人）→120万円/月の残業時間削減

# 自己紹介

# JOINS (株) 紹介

## 地方中小企業が副業・兼業プロ人材を直接採用できる Webサービス

### 主な実績 (2020/2/17時点)

- 2018年12月Webサービス開始
- 登録人材数は約6,000人
- 募集企業数は約300社
- 成約件数は約250件
- 企業営業の提携地域パートナー
  - プロ人材拠点：35拠点
  - 地域金融機関：21機関
- メンバー数：約35名

The image displays three overlapping screenshots of the JOINS web service interface:

- Top Screenshot (Case Management):** Shows a dashboard with navigation tabs (Web履歴, 案件管理, メッセージ, お問い合わせ, ログアウト). Under '案件管理', there is an 'お知らせ' (Notice) section with three items:
  - 2020年3月24日: 森産業株式会社 (北海道) の募集が開始されました。
  - 2020年3月19日: ニュース: 神戸市との連携協定締結のお知らせ
  - 2020年3月18日: 株式会社 信光経営センター (長野県) の募集が開始されました。
 Below this is an '受付中案件' (Cases Being Accepted) section with three featured case cards.
- Bottom-Left Screenshot (Partner Profile):** Shows a profile for a 'パートナー人材: 品川 太郎氏 (ID:1629)'. It includes a '1次面談は、企業様とパートナー人材の二者間で行っていただく面談です。' (1st interview is conducted between the company and the partner talent.) and a table of available interview slots:
 

4月4日(土) 10:00	4月4日(土) 10:30
4月4日(土) 11:00	4月4日(土) 11:30
4月4日(土) 12:00	4月6日(月) 11:00
- Bottom-Right Screenshot (Video Call Interface):** Shows a video call in progress with a participant's video feed. Below the video are icons for 'マイページ', '企業情報', '応募履歴', and '心当たり 履歴'. A red button labeled '送信' (Send) is visible at the bottom.

社名	JOINS株式会社
役員	代表取締役：猪尾愛隆 取締役：山上剛、大桃綾子
社員数	34名（取締役、業務委託契約メンバーの合計）
創業	2017年6月21日
主な株主	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 創業者・経営メンバー：4名 猪尾愛隆、杉浦元、山本直人、山上剛</li> <li>• VC：3社 株式会社ドーガン・ベータ、ダブルシャープパートナーズ株式会社、HOXIN株式会社</li> <li>• エンジェル投資家：6名 松本孝利氏（元日本シスコシステムズ代表）、古田秘馬氏（株式会社umari代表）、讃岐邦正氏（公認会計士）</li> </ul>
資本金	9,627万円（資本準備金含む）
所在地	東京都千代田区霞が関一丁目4番1号 日土地ビル2F SENQ霞ヶ関
登録	有料職業紹介免許 許可番号13-コ-309017

# 代表者紹介

## ➤ 代表

- 猪尾愛隆（いのおよしたか）
- 43歳、東京出身、家族は妻・娘・犬
- 好きなことはスノーボード、サーフィン、サッカー、サウナ、コーヒー、餃子
- 慶應義塾大学→（株）博報堂→ミュージックケイリティーズ（株）
- 2017年6月 JOINS（株）創業



## ➤ 創業の動機

- 前職、地方中小企業向けクラウドファンディング事業をゼロから立ち上げ12年間運営し、その間に約300件の資金調達案件を担当。「地域に連綿と受け継がれてきた自然・文化・技術などを次の世代につなぐための事業」を支援・参画することを自分のエネルギー・時間を注ぎたい。
- 地方には魅力的な経営者がいる。しかし、経営者のやりたいことが実現できていないことがたくさんある。すごく勿体無い。これらの企業に必要なモノの順番が「お金」→「人」から「人」→「お金」に変わった。「人」を大都市から地方に流動化したい。

# 働くことをもっとしなやかにし 好きな土地で暮らす豊かな人を増やす

その土地の自然や文化、人と自分のつながりを感じられる暮らしは豊かだと思う。

今地方に住んでいる人が次の世代もその好きな土地で暮らし続けられるように。  
今大都市に住んでいる人も新たな土地とつながり豊かな暮らしが生まれるように。

JOINSは、場所・時間・所属の制約から解放された  
個人と組織におけるしなやかな働き方の実現を加速させます。

# JOINSが大切にしていること

## ➤ 自分たちが「しなやかな働き方」をまずは実践すること

- 当社は2017年6月からの創業以来、オフィスは持たずに、**全員フルリモートワーク、全員副業・兼業メンバー**で業務
- 10名はJOINSのWebサービスで採用した登録人材
- 代表自身も、長野県白馬村の企業に2018年3月より週5時間程度、リモートワークと月数日の訪問の兼業を継続



JOINSメンバー（長野在住1名、福岡1名、シンガポール1名）



猪尾のもう1つの勤務地（白馬村）



中小企業のデジタル化とは

# デジタル化業務の分類

- 売上増・コスト減のために既存業務をデジタル技術で改善することが約6割

既存事業	売上増 (販路獲得)	EC強化	SEO集客	SNS集客	EC Webデザイン	B2B Web集客	海外 B2B Web集客
		Web 広告	オウンドメディア	大都市向け営業	海外向け営業	広報	
	費用減 (生産性増)	製造プロセス IT化	勤怠管理 IT化	在庫管理 IT化	経費精算 IT化	請求管理 IT化	受発注管理 IT化
	製品別収支見える化	月次決算早期化	RPA 導入	リモートワーク導入	手入力作業 IT化	基幹システム再導入	
	採用増離職減 (人事)	評価報酬制度改善	就業規則改善	人材育成制度改善	採用手法改善	組織・役職ごとの業務範囲・権限の明確化	
新規事業		市場調査	事業モデル検証	金融機関向け事業計画作成	プロジェクト管理	補助金調査申請	

# 中小企業で動いている業務デジタル化

## ▶ 業界別

- EC：製造業（消費財）・サービス業が多い

地方企業プロフィール			業務内容			人材プロフィール		月額報酬	
業種	社員数	所在地	分野	依頼内容	背景	年代 (在住地)	主な経歴	時間	金額
製造 (食品/水産 加工品)	30	宮城	販売	既存ECサイトの現状分析して、改善すべき項目と定量目標数値を定めて、その数値を達成するためのPDCAを週次で <b>既存社員・外部委託Web会社と一緒に実行して欲しい</b>	コロナの影響で卸売上の売上減が大きい一方、ネット通販が伸びているので、さらに伸ばすために、データに基づいて検証し、地道に改善したい	40代 (東京)	リクルートグループ、アイスタイル	30	11万
製造 (食品/泡盛)	18	沖縄	販売	既存ECサイトのリピート顧客へヒアリングして、自社ECサイトの強みの検証した上で、ECサイトの売上増のための施策を <b>既存社員・外部委託Web会社と一緒に実行して欲しい</b>	コロナの影響で卸売上の売上減が大きく、自社ECサイトの売上を一気に増やしたい。一方で、卸先のECサイトと競合しないように、メーカー直販サイトとしての強みの特徴を打ち出したECサイトに変えたい	40代 (神奈川)	トランスコスモス	120	60万
製造 (家具)	230	広島	販売	既存ECサイトの訪問者の購入率を高めるために、 <b>既存社員・外部委託Web会社と一緒に実行して欲しい</b>	既存社員もネット通販の経験不足を補い、外部委託会社への指示を効果的に行ってPDCAのスピードをあげたい	30代 (東京)	デジタルマーケティング代理店	40	20万
飲食	220	北海道	販売	新たに立ち上げ予定のECサイトを社長・ <b>既存社員・外部委託Web会社と一緒に実行して欲しい</b>	コロナの影響を踏まえて新たにネット通販の事業をスピーディーに立ち上げ、かつ、既存社員の人材育成も兼ねて、経験値のある人材と共にやりたい	30代 (兵庫)	ブランドデザイン・マーケティングディレクター	60	12万

# 中小企業で動いている業務デジタル化

## ➤ 業界別

- Web集客はローカル型産業の業界に多い
  - ✓ 不動産賃貸仲介、中古車販売・車検整備工場、学習塾、戸建建設・販売、冠婚葬祭（結婚式・葬儀）
- B2B、法人顧客開拓にも活用が始まっている
  - ✓ 建設業界、アパレル業界（OEM受託）

地方企業プロフィール			業務内容			人材プロフィール		月額報酬	
業種	社員数	所在地	分野	依頼内容	背景	年代 (在住地)	主な経歴	時間	金額
不動産 (賃貸)	70	長野	営業	賃貸仲介Webサイトの検索順位をあげつつ、使いやすさを向上するためのWebサイトの改善のPDCAの推進を既存社員と一緒に行って欲しい	Googleの方針変更で検索順位が落ちており、広告費が増加してしまっている。また、これまで委託してきた外部Web制作会社は言ったことはやってくれるが、継続的な改善業務の実行は難しい	40代（神奈川県）	NTTドコモ	20	10万
建設 (住宅)	50	長野	営業	新築戸建の顧客獲得のためのSNS等を活用したWeb集客の企画とPDCAの推進を既存社員と一緒に行って欲しい	ターゲット顧客の20-30代は既存のチラシや展示場などでの施策が効かなくなっている。競合はWeb集客で成果をあげつつある。当社は、実行したら検証が必要なことは理解しており、その体制や運用方法がわからないためまだ実行できていない	30代（神奈川県）	電通グループ	30	15万

# 中小企業で動いている業務デジタル化

## ➤ 業界

### ・ コスト削減は多様な業界で動いている

地方企業プロフィール			業務内容			人材プロフィール		月額報酬	
業種	社員数	所在地	分野	依頼内容	背景	年代 (在住地)	主な経歴	時間	金額
金融 (リース)	250	福岡	営業	契約情報のエクセルデータからデータベースへの <b>手入力作業を自動化</b> して欲しい	会社合併後、作業件数は変わらないが業務理解者や担当人員が減ったため属人化している。業務を回すだけ効率化まで手が回っていない	40代 (東京)	NECグループ	40	14万
税理士事務所	70	千葉	経理	RPAソフトを導入して、顧客企業の紙の領収書データを会計ソフトへて入力する <b>手入力作業を自動化</b> して欲しい	この作業担当20名分の作業時間を削減し、より付加価値の高い業務へ時間を使ってもらいたい	20代 (東京)	アビームコンサルティング	24	10万
製造 (精密部品)	17	長野	製造	過去の数万あるNC旋盤プログラムを属人的に探す <b>手作業を自動で検索</b> できるようにして欲しい	プログラム開発担当の経験やノウハウを属人的ではなく組織的に活用できるようにして、社員の成長スピードを早めたい	50代 (東京)	キヤノン	32	12万
製造 (精密部品)	70	長野	製造	基幹生産管理システムの管理番号と図面を紐付ける <b>手入力作業を自動化</b> して欲しい	現場の人手不足なので、少しでも登録作業時間や、図面を探して確認するなどの時間を削減したい	50代 (千葉)	ブリヂストングループ	30	15万
宿泊	60	長野	労務	勤怠入力をタイムカード(紙)からITツールに変えて、勤怠管理の <b>手入力作業を自動化</b> して欲しい	毎月紙のタイムカードからマネージャーが手作業で勤怠管理をする時間(コスト)を削減したい	40代 (東京)	富士通	32	16万
製造 (食品/菓子)	110	長野	経理	製品単位で収支管理ができるようにして欲しい ( <b>見える化</b> )	製品や事業の評価を、お客様が喜んでいる・売れているだけでなく、収益で判断できるようにし、スタッフの努力と収益が繋がるようにしたい	40代 (東京)	ジャフコ、事業再生コンサル	60	15万
建設 (土木)	15	長野	経理	月次で収支・資金繰り管理ができるようにして欲しい ( <b>見える化</b> )	受注時の判断材料を増やし、無駄な費用削減や人員の安定的な確保したい。また仕組み化することで経営者自身が営業や人材育成により時間を増やせるようにしたい	50代 (東京)	清水建設	32	10万

# 中小企業の業務デジタル化の4つの環境変化

## ➤ 売上増

### ① コロナによる店舗販売売上減少

- ✓ 消費財製造業など
- ✓ ネット通販、個人直販へのシフト

### ② プラットフォーム経由集客依存の限界

- ✓ 宿泊・中古車・アパレルなど
- ✓ 楽天市場、楽天トラベル、グーネットなど大手からの送客から自社ECサイトや自社Webサイトへ

## ➤ コスト減

### ③ 労働人口減少の採用難・働き方改革（残業規制強化）

- ✓ サービス業・製造業など全般
- ✓ 一人あたりの生産性上げる必要性

### ④ 業務多様化による基幹システムの対応の限界

- ✓ 売上5億円以上の中堅企業
- ✓ 個別にクラウドツールを組み合わせたデジタル化

成果が出ている企業に共通する  
デジタル化の3つのポイント

# 中小企業の業務デジタル化の抑えるポイント

- すでにデジタル化業務には成果出すための型（パターン）が確立されているものが多い。

## ① 目の前のことを小さく始め、やりながら次を決めていく

- ✓ 先のことが見えない今の世の中で、1年がかりのシステム構築のお金かけるのはリスク。始めるのに時間かかる。

## ② PDCAを愚直に繰り返す

- ✓ デジタル化（ECサイト開設、Web広告開始）してすぐに成果出る案件はほぼない。

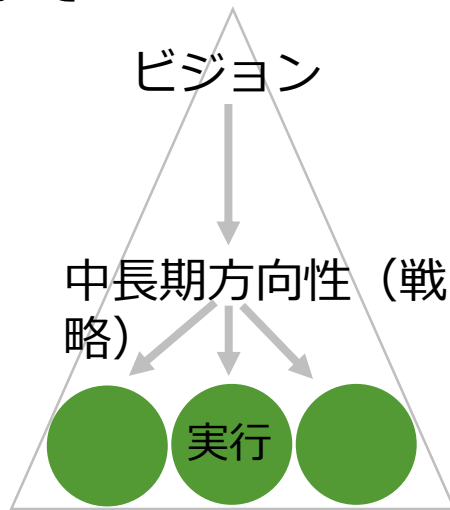
## ③ 内製化（司令塔機能を外部に丸投げしない）

- ✓ PDCAでも大事なCheck（検証）のデータは社内であり、それを細かくみながら、次のAction（実行）をしていくためには内部の人材でないと対応が難しい。
- ✓ デジタル化PDCAを実行すること自体がこれからの時代は大事なノウハウであり資産



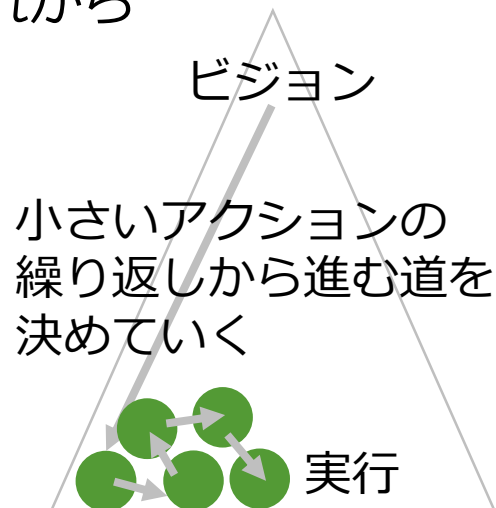
# なぜ、目の前の小さなことから始めると成果出るのか

これまで



- 目の前のこと = 社内ですでに顕在化している不便・非効率・理不尽なのでそれが解消できれば成果でる確率高いから。
  - 中長期の予測から逆算したことは実現するときには状況変わっているリスクが高まっている。

これから



- 目の前のことならすぐ始めれるから。
  - 人手不足で日々の業務にいっぱいいっぱい、そもそも中長期の戦略を考えて整理している時間がない。
- 小さなことならコスト少なく実行しやすいから。
  - 中長期の戦略を考えても、実行できる人材確保が難しくてもそもそも実行できないことが多い。

## ● 戦略は死んだ

その企業が持っている組織能力、組織構造では実現の難しい戦い方が求められるので、正しい戦略は現実化しない、あるいは競争相手（典型的には新興企業）に劣る戦い方しかできない。

もう一つはいわゆる戦略計画の時間軸（概ね中期経営計画と呼応する3～5年くらいのタイムフレーム）よりも速いテンポで環境変化が起きるために、ナイスな戦略計画がすぐ大幅な見直しやピボットを迫られてしまう。結局、戦略作りに時間とエネルギーとお金をかけてもあまり意味がないのである

（富山和彦、コーポレート・トランスフォーメーション日本の会社をつくり変える、2020）

## ● 地味な努力の積み重ね

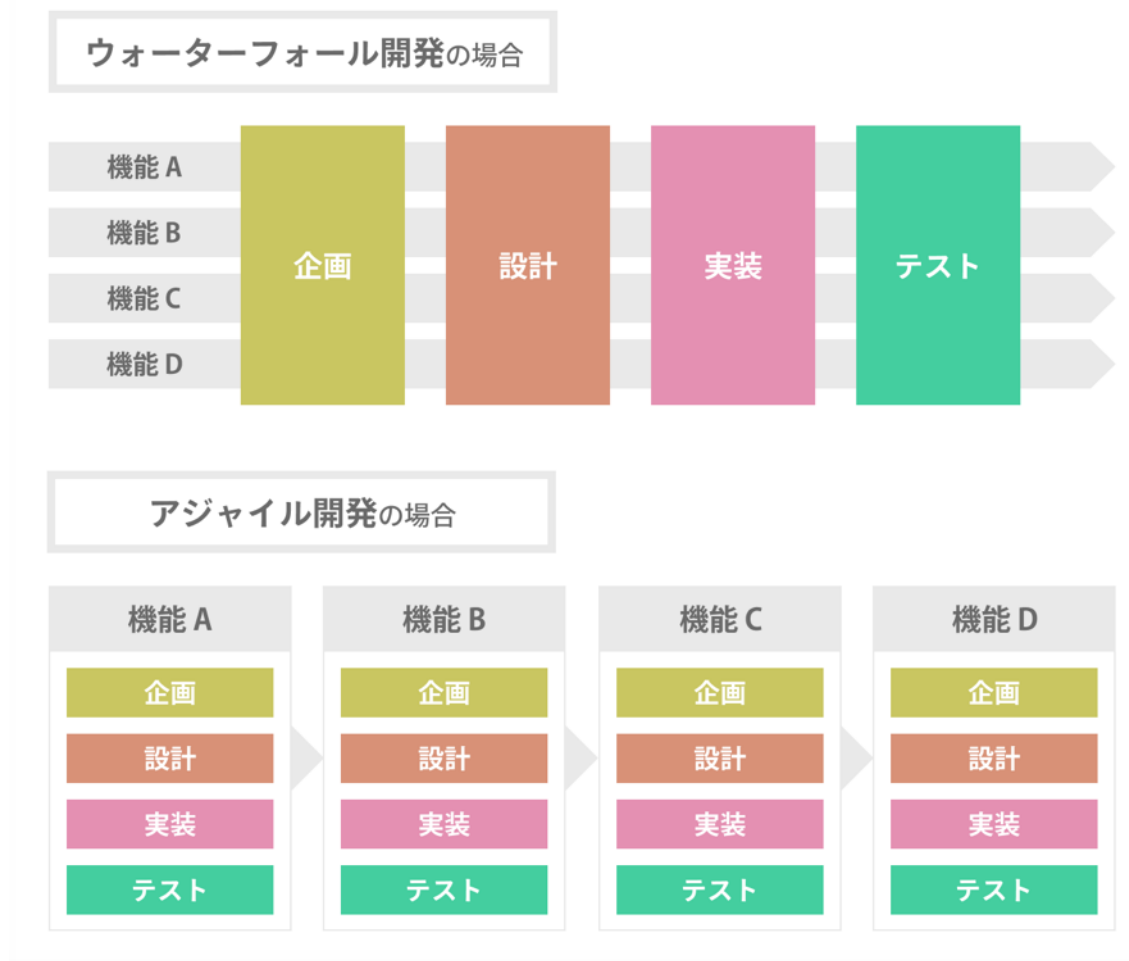
多くのローカル企業の再生と再成長にとって重要なのは、しっかりと地に足を着けた、地味な努力の積み重ねである。「分ける化」「見える化」して、業務、事業、商品ごとの収支の改善努力を行い、儲かることを一生懸命やり、儲からないことは儲かるように改善するか、それが難しければやめる——。緻密に地道にPDCA(Plan〈計画〉、Do〈実行〉、Check〈検証〉、Action〈対策〉)を回し続けることが、ローカル企業の経営の基本なのだ。

だから、ハーバードだのスタンフォードだのという類のMBAを持っているグローバル エリートはまったく不要だし、派手なスーパーカリスマ経営者もいない。

（富山和彦、IGPI流 ローカル企業復活のリアル・ノウハウ、2016）

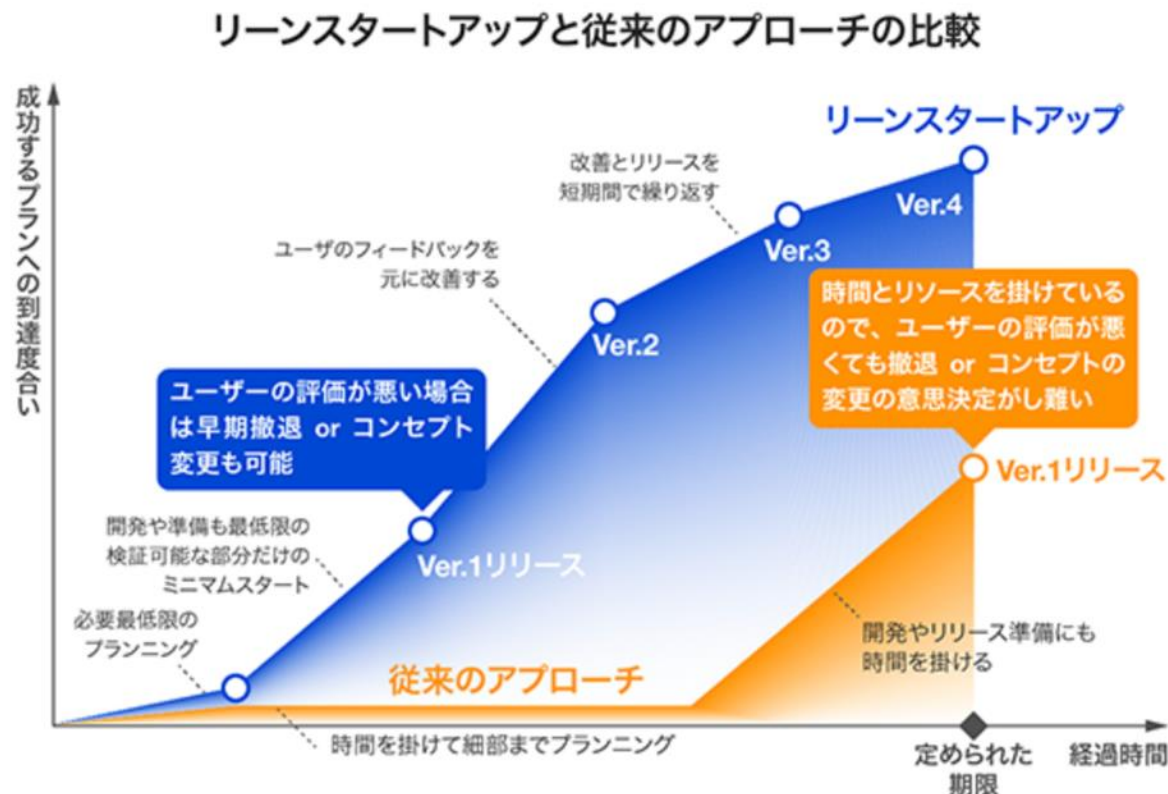
# (参考) システム開発の現在のスタンダード

## ➤ ウォーターフォール開発からアジャイル開発へ



## ➤ リーンスタートアップ

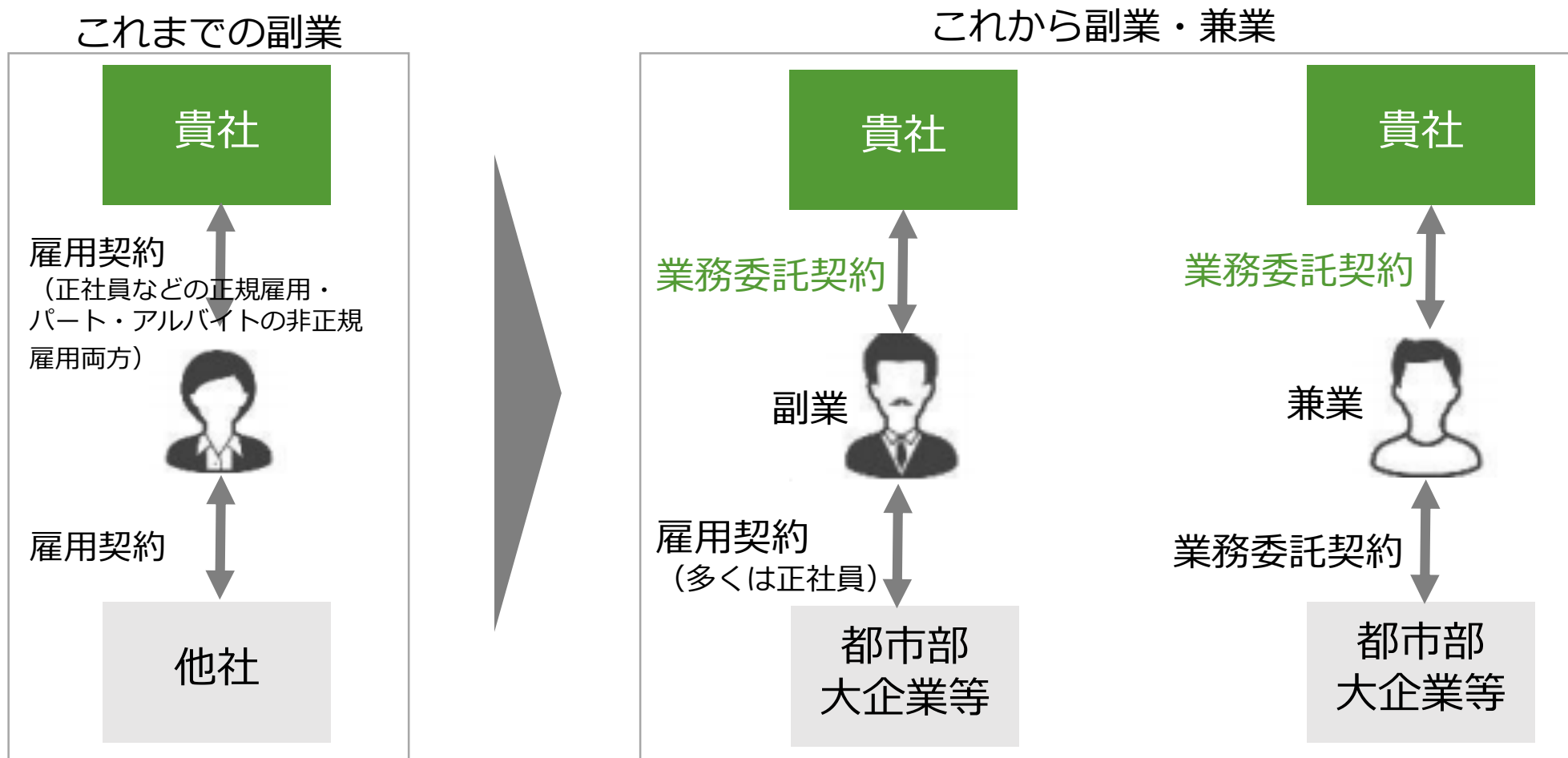
- アメリカ・シリコンバレーのスタートアップの事業開発の方法論。
- 現在ではスタートアップに限らずに事業開発の世界的なスタンダードに。



副業・兼業プロ人材とは

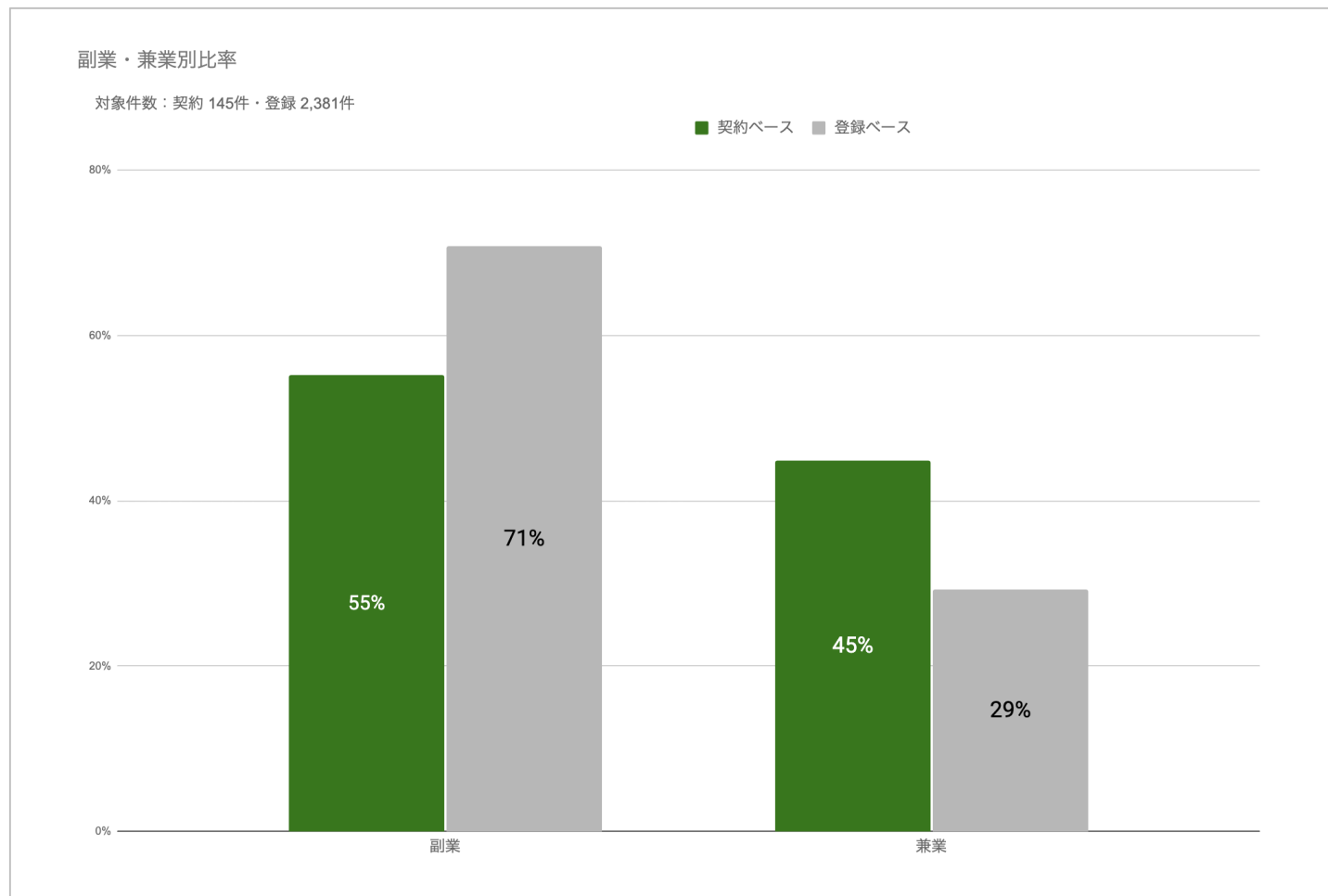
# 副業・兼業プロ人材とは

- 企業と個人事業主として業務委託契約を締結して仕事する人材
  - 2018年以前の副業者の7割は年収300万円以下で雇用契約で働く人材。
  - 昨今急増しているのは大企業30-50代のプロ人材



# 副業・兼業プロ人材とは

## ➤ 副業プロ人材が登録ベースで7割



# 副業・兼業プロ人材とは

- 2020年から急増した新しい人材市場
  - 3つのうねりが重なって起きた不可逆な変化

日本経済新聞 小中大 記事利用について 印刷

## 日本のギグワーカー100万人増 20年上半期

2020/6/23 23:00 (2020/6/24 5:39更新) | 日本経済新聞 電子版

ネット経由で企業や個人から単発の仕事を受け負う「ギグワーク」が、新型コロナウイルスの感染問題を機に日本で増えている。専用仲介サイトの新規登録者は今年上半期で延べ100万人となる見通しだ。スキルを持ち時間や場所に縛られないギグワーカーだが、社会保険や休業補償などの安全網整備が課題になっている。

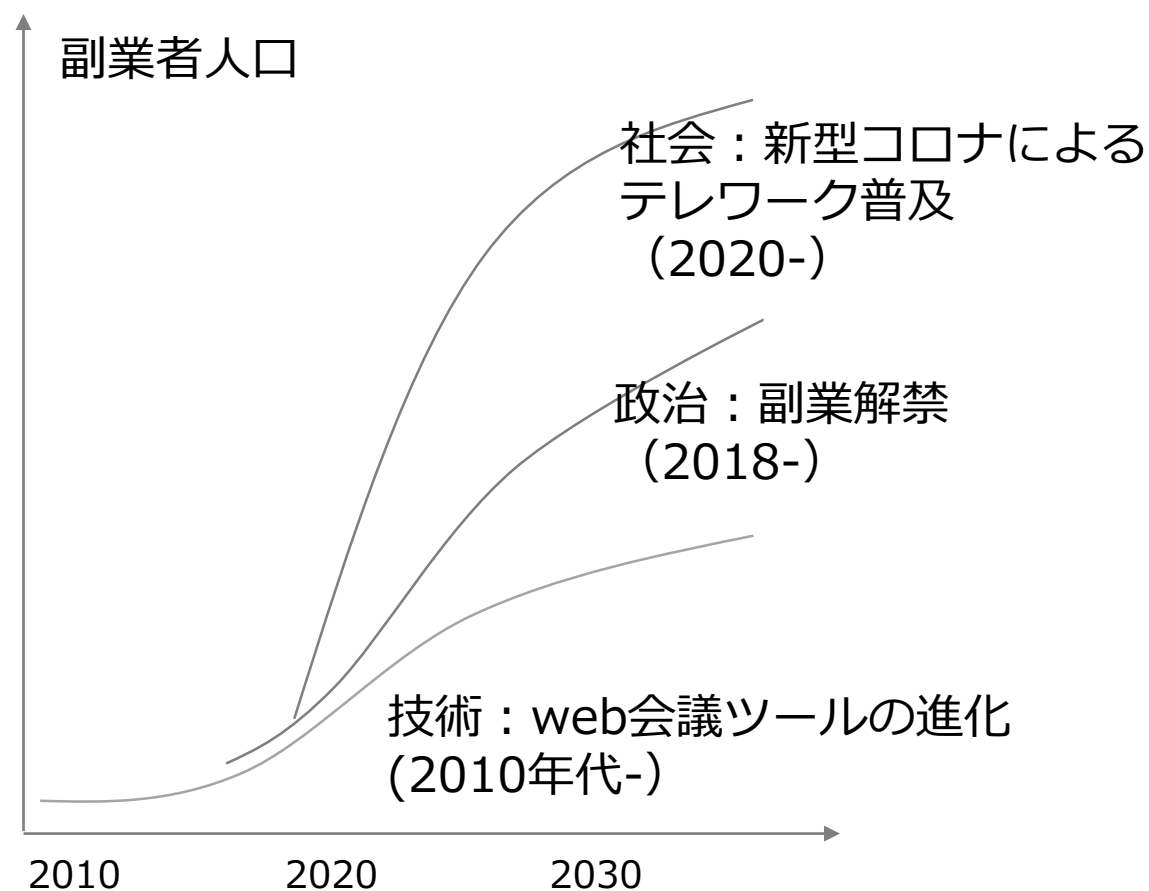
大阪府在住の高橋裕子さん（仮名、31歳）は客室乗務員だ。勤務先の航空会社の減便で自由な時間が増えた。5月からオンラインでできる副業探しを始めた。「ウェブ学習で取得した画像コンテンツ作成の仕事を受け負いたい」という。

### 日米のフリーランスの就業状態

日本	米国
1087万人	5700万人
436万人	1480万人
16%	35%
17%	約60%

注：広義のフリーランス人口、労働力人口に占めるフリーの比率、フリーの仕事のオンライン化率

(注)ランサーズ、米アップワークなどの資料を基に作成。2019年推計。広義のフリーランスには副業をしている人のほか自営業者や複数の企業から仕事を請け負う専門職などを含む

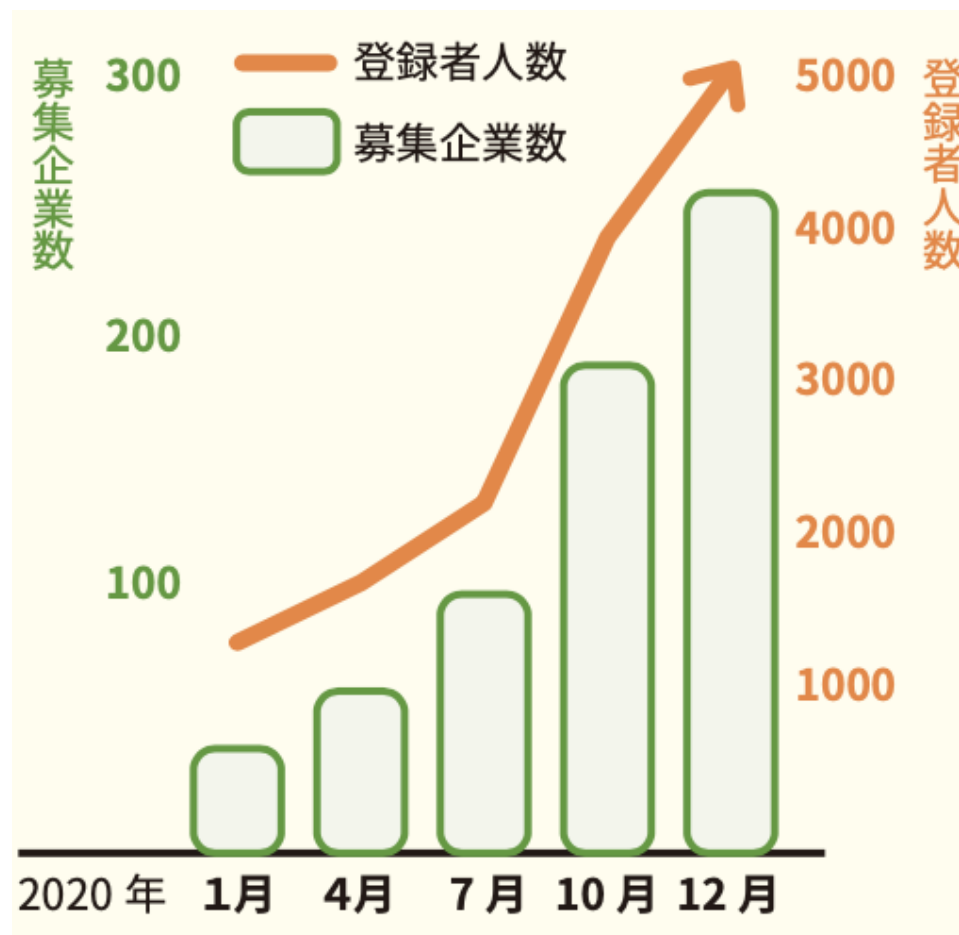




# 副業・兼業プロ人材とは

## ➤ 当社登録人材と募集企業の推移

- 在宅勤務増→通勤時間分約30時間程度の可処分時間増
- 不確定性増→会社依存から個で自律への動機増加



# 副業・兼業プロ人材とは

- 在宅勤務に伴い裁量労働/フレックス制が増えて、平日日中も働ける人材が増えたことが大きなインパクト
  - ・ 週末しか働けないという制約から解放された

## 働き方

- ・ 平均月約 30 時間
- ・ 現地平均月約 1 回・原則リモートワーク
- ・ 主に平日日中も業務可

## 契約・報酬条件

- ・ 平均月約 11 万円
- ・ 業務委託契約
- ・ 1 ヶ月～、毎月解約可

## プロフィール

- ・ 主に首都圏在住
- ・ 主に 30-50 代
- ・ 大手 IT 企業・大手製造業勤務

### ● 登録人材約 5,000 人の在籍企業例 (過去在籍含、2020/12 時点)

**大手 IT 企業:** ヤフー、アクセンチュア、デロイトトーマツ、NTT ドコモ、GMO、電通デジタル、リクルート、トランスコスモス、クラウドワークス、ソフトバンク、グリー、ZOZO、楽天、NEC、富士通、サイバーエージェント、KDDI、アマゾンジャパン、マネーフォワード、日本 IBM、サイボウズ、LINE

**大手製造業その他:** キヤノン、清水建設、村田製作所、トヨタ自動車、東レ、花王、カルピス、森永乳業、小松製作所、ロート製薬、ブリヂストン、日本ロレアル、富士ゼロックス、ファーストリテイリング、パナソニック、雪印乳業、味の素、サッポロビール、ライオン、ソニー、東レ、P&G、三菱商事、住友商事、西武百貨店、三越伊勢丹、高島屋、近畿日本ツーリスト、クラブツーリズム、JTB

# 既存の選択肢との違い

➤ 社員より採用しやすく、外注より安く・手足も動かす。

## ● 社員採用との違い

- 採用率 70% = 買い手市場
- 募集から契約まで平均約 1 ヶ月
- 残業管理・社会保険加入義務がない
- 毎月解約できリスクが低い

## ● 外注・コンサル会社との違い

- 間接費がないため価格が安い
- 頭・口だけでなく泥臭く手足も動かせる
- 社員と同じように、スキル・経験を持ち寄ってミッション実現に共に向かえる



日野製薬 (株)  
石黒和佳子代表

長野県木曾郡 / 製薬業 / 社員約 30 名  
EC 強化・大都市営業で 2 名契約中

「EC売上増のため社員募集したが応募がなく、副業で募集かけたらすぐに 5 人応募あり。募集から 1 ヶ月後には採用・業務開始できた。前年比で 20% 売上増の成果出ている」



ハートフードクリエイツ(株)  
西脇章代表

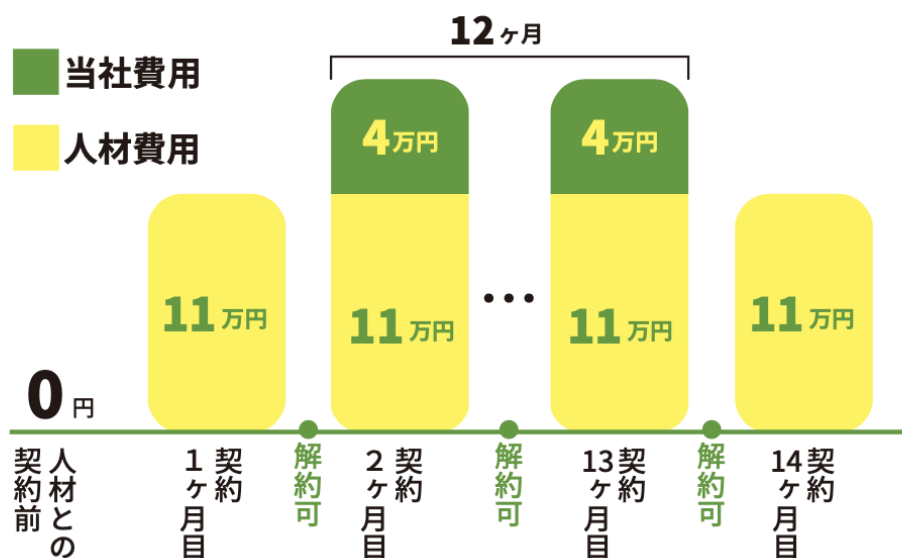
兵庫県神戸市 / 給食・飲食業 / 社員約 100 名  
EC 立ち上げで 1 名契約中

「法人へ外注だとどうしてもお仕事として受け身になる。思い込めた事業なので、個人として共感し能動的にやりたい意思のある人と一緒に仕事をしたかった」

# 副業・兼業プロ人材とはのコスト

## ➤ 平均11万円/月

- ・ 月額費用 = 時間単価 × 実稼働時間で算出
  - ✓ 企業と人材の直接契約、企業は人材へ直接支払い



### ● 当社費用

月一人4万円、最大12ヶ月分(48万円まで)

契約開始月無料

毎月解約可能(月割)

### ● 人材費用

平均約11万円(時間単価約3,700円 × 約30時間)

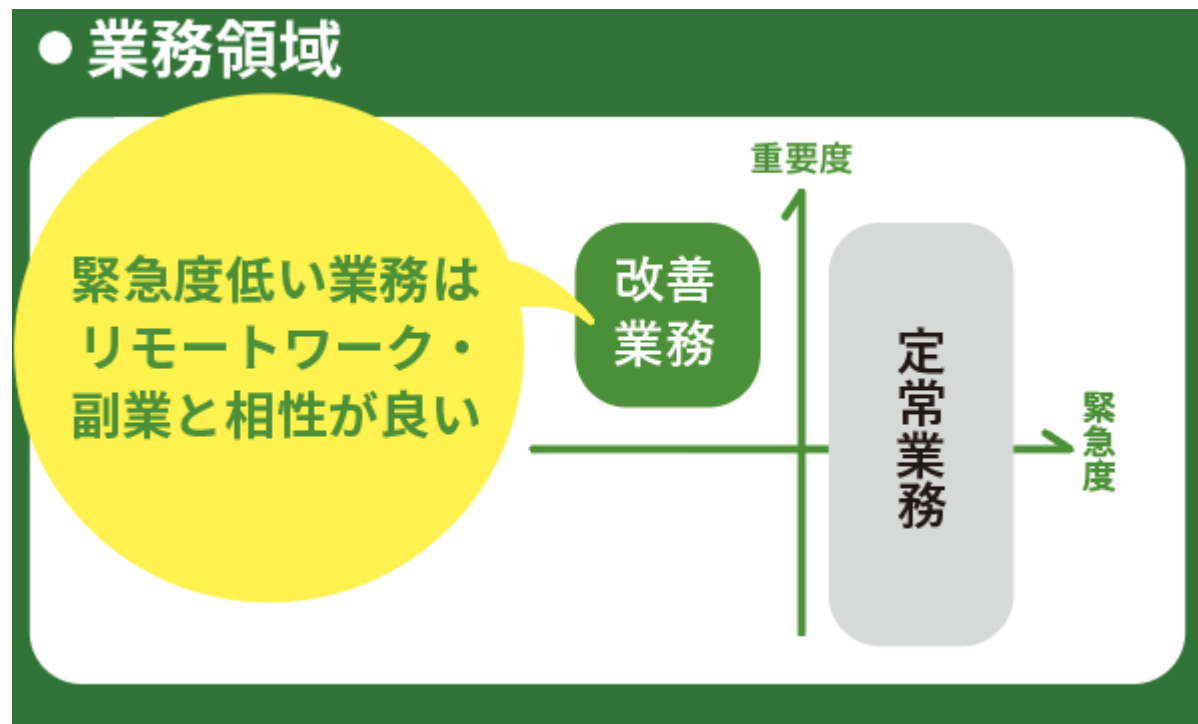
毎月解約可能(月割)

(参考) 当社サービス利用料金

# 相性がいい業務分野

## ➤ 改善業務と定常業務に分けた場合には「改善業務」

- 定常業務：
  - ✓ 日々の売上・費用を担う = 緊急度高い
- 改善業務：
  - ✓ 定常業務の新販路開拓・新商品開発・生産性向上担う
  - ✓ 今日明日の売上・費用影響しない = 緊急度低い



成果が出やすい3つの理由

# 成果が出やすい3つの理由

## ① 定型化（仕組化）業務が得意な人を月30時間だけ専任で雇えるから

- 業務は以下の3つに分類でき、それぞれ得意な人が異なる。
- 大企業には定型化が得意な人が多く専任部署もある（本部、経営企画部など）。
- 中小企業にはこれまで必要性少なかったため得意な人材が少ない。
- 今はその必要性が出てきて、経営者や非定型や定型業務人材が兼任で対応が現状。

業務の種類	必要な人材特性	中小企業での必要業務量	
		これまで	これから
非定型業務 （営業等）	経営者などはこのタイプが多い <ul style="list-style-type: none"> <li>• 前例がないこと（ゼロイチ）が得意</li> <li>• 属人的に顧客と信頼関係作り突破することが得意（対人コミュニケーションが好き・人が好き）</li> </ul>		
定型化業務 （仕組化）	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 非定型業務からパターンを見つけ属人的なことを誰でも再現できるような仕組みを作ることが得意</li> <li>• 仕組み化＝マニュアル化やシステム化</li> </ul>		
定型業務 （事務等）	<ul style="list-style-type: none"> <li>• マニュアル化された業務を繰り返し、淡々と実行がすることが得意</li> <li>• 定型化された後に少しずつ改善し時間短縮していくことが得意</li> </ul>		

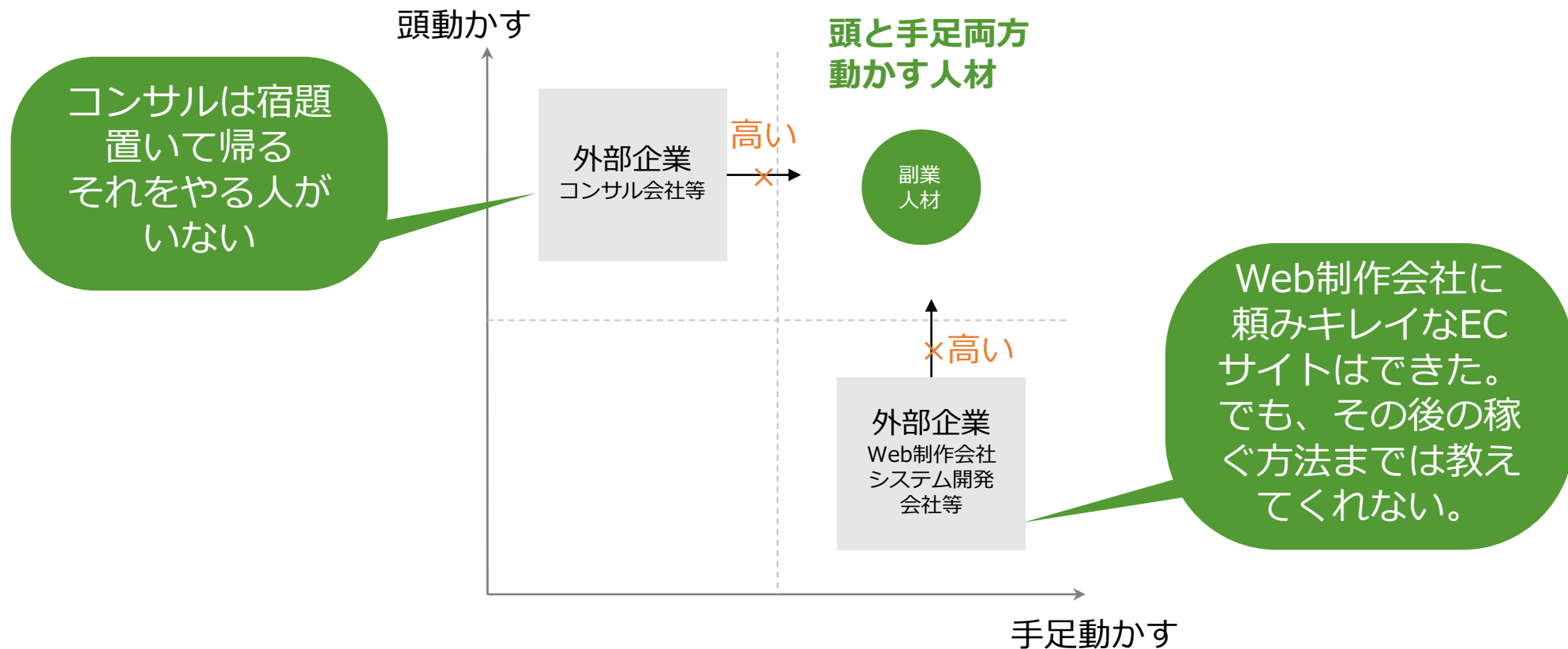
この人は、定型化（仕組み化）は苦手なケース多い

仕組化の質が低いと定型業務の生産性も低い

# 成果が出やすい3つの理由

②コスト安く、手足も動かしてもらえるのでPDCAが実行できるから

- デジタル化業務にはPDCAの愚直な繰り返しが不可欠
- そのためには頭と手足両方動かす人材が必要
- 外部企業だとコスト高くて、その業務の依頼できなかった

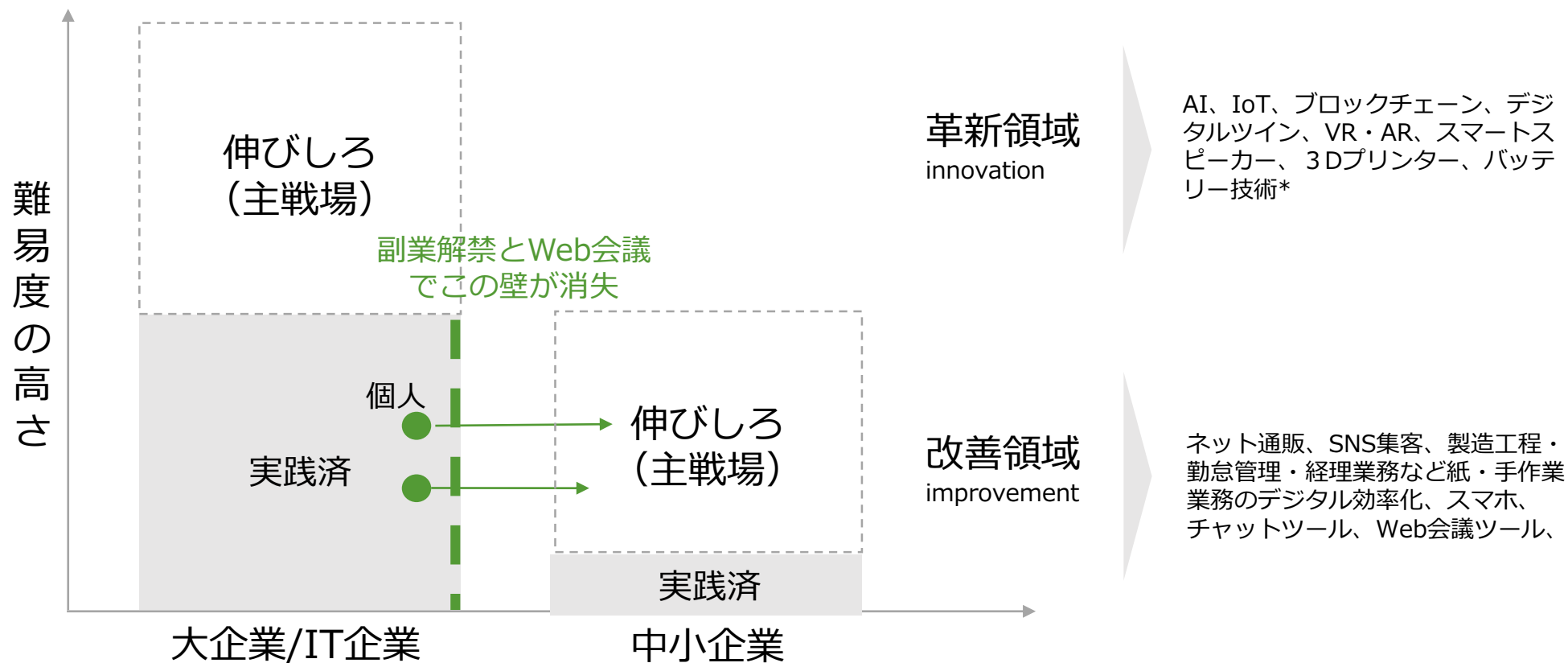




# 成果が出やすい3つの理由

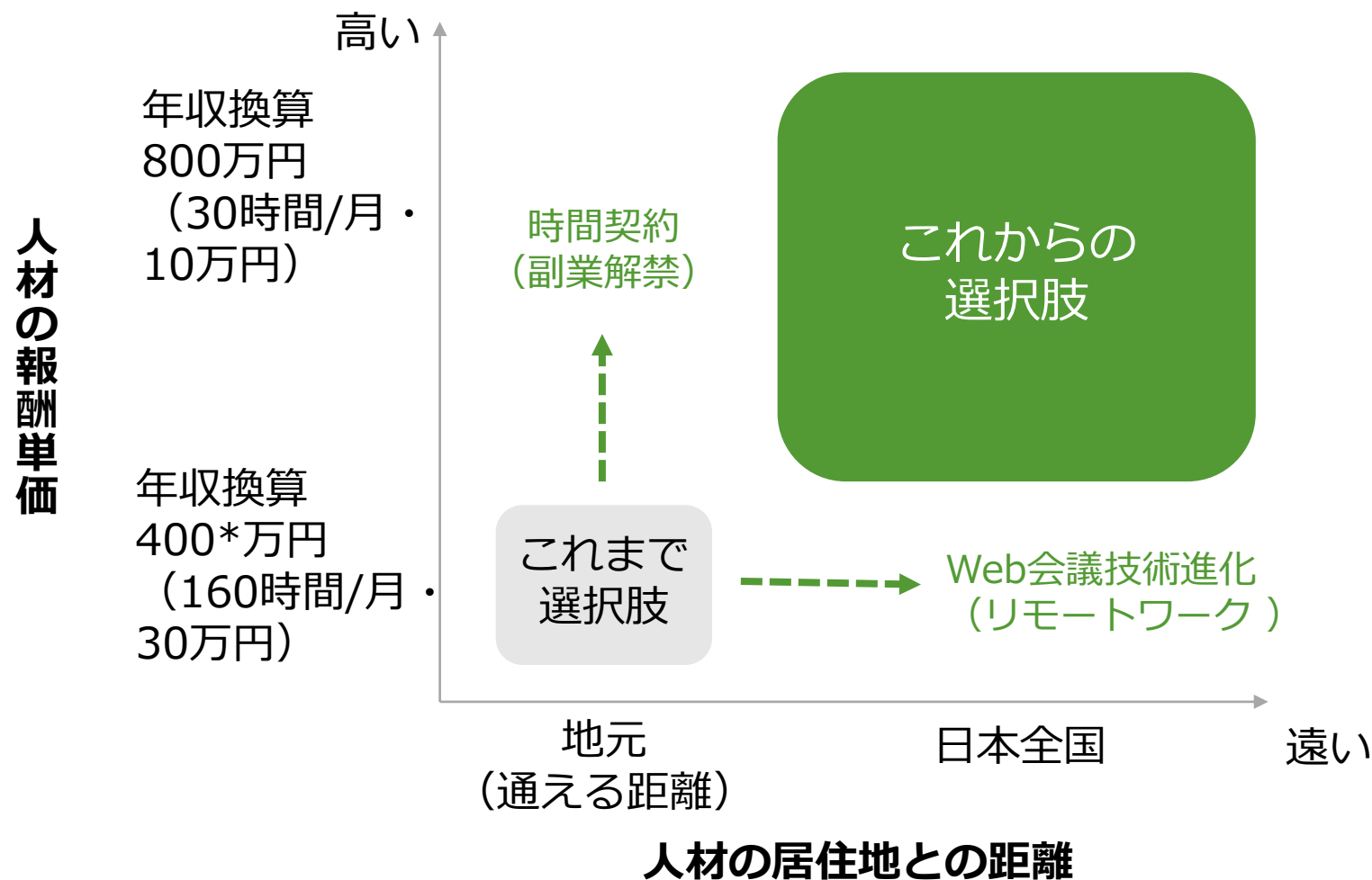
## ③ 経験値ある人を採用しやすいから

- 大企業/IT企業では実践済の業務が中小企業では主戦場。
- 経験値あれば成果出す難易度も低い。



# この人材市場の変化の中小企業にとっての意味

- 優秀な人材をどこからでも採用できるようになったこと
  - 年収1,000万円の人も、月10万円（30時間/月）で採用可能に
  - 過疎地の企業でも、リモートで首都圏の人材を採用可能に



# 業務の進め方紹介

# 日野製薬株式会社



日野製薬株式会社 石黒社長（4代目）  
長野県木曾郡、創業1911年  
生薬等の製造・販売、社員約20名



EC（ネット通販）改善  
5名応募から大手IT系企業  
経験の30代人材採用

2020/1/31 募集開始  
2020/2/7：1次面談  
2020/2/26：2次面談  
2020/3/1：業務開始

サイト訪問者数・購入率・  
単価などのKPIを決めて  
3月から改善着手。

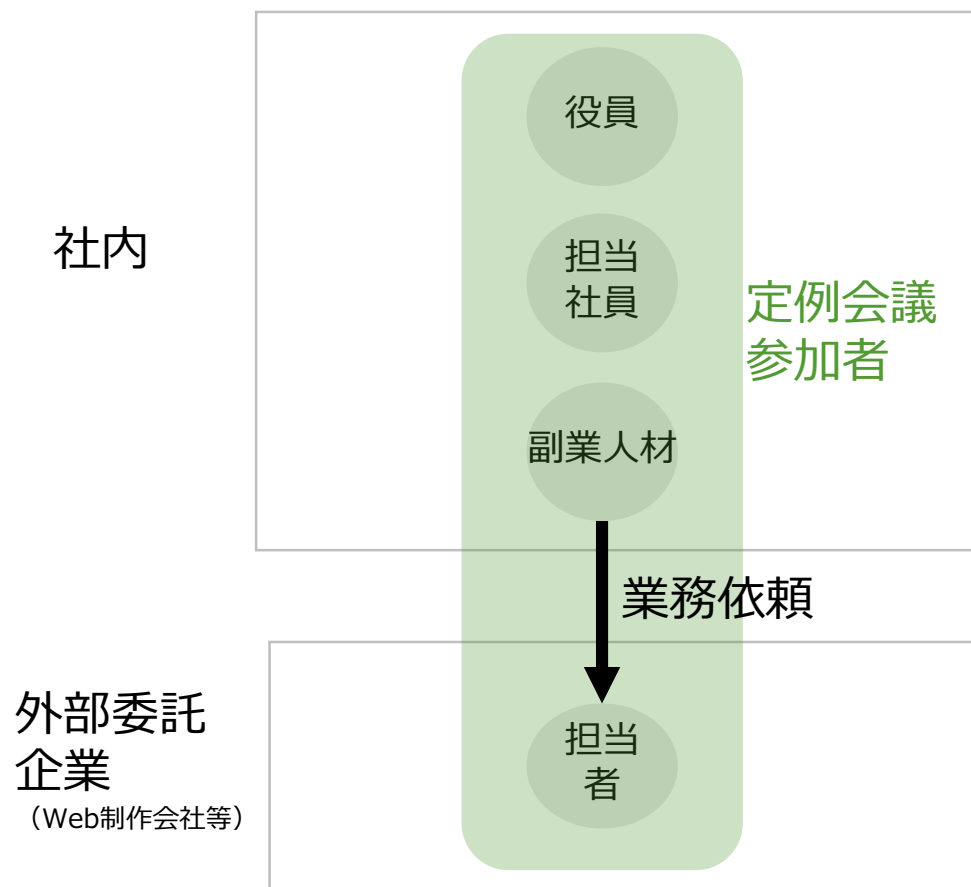
前年比売上120%の成果  
がすぐに出ている

この成果につながっている  
社内の1番の変化は、

週次のPDCA  
が徹底できるよう  
なったこと。

# 業務参加メンバー

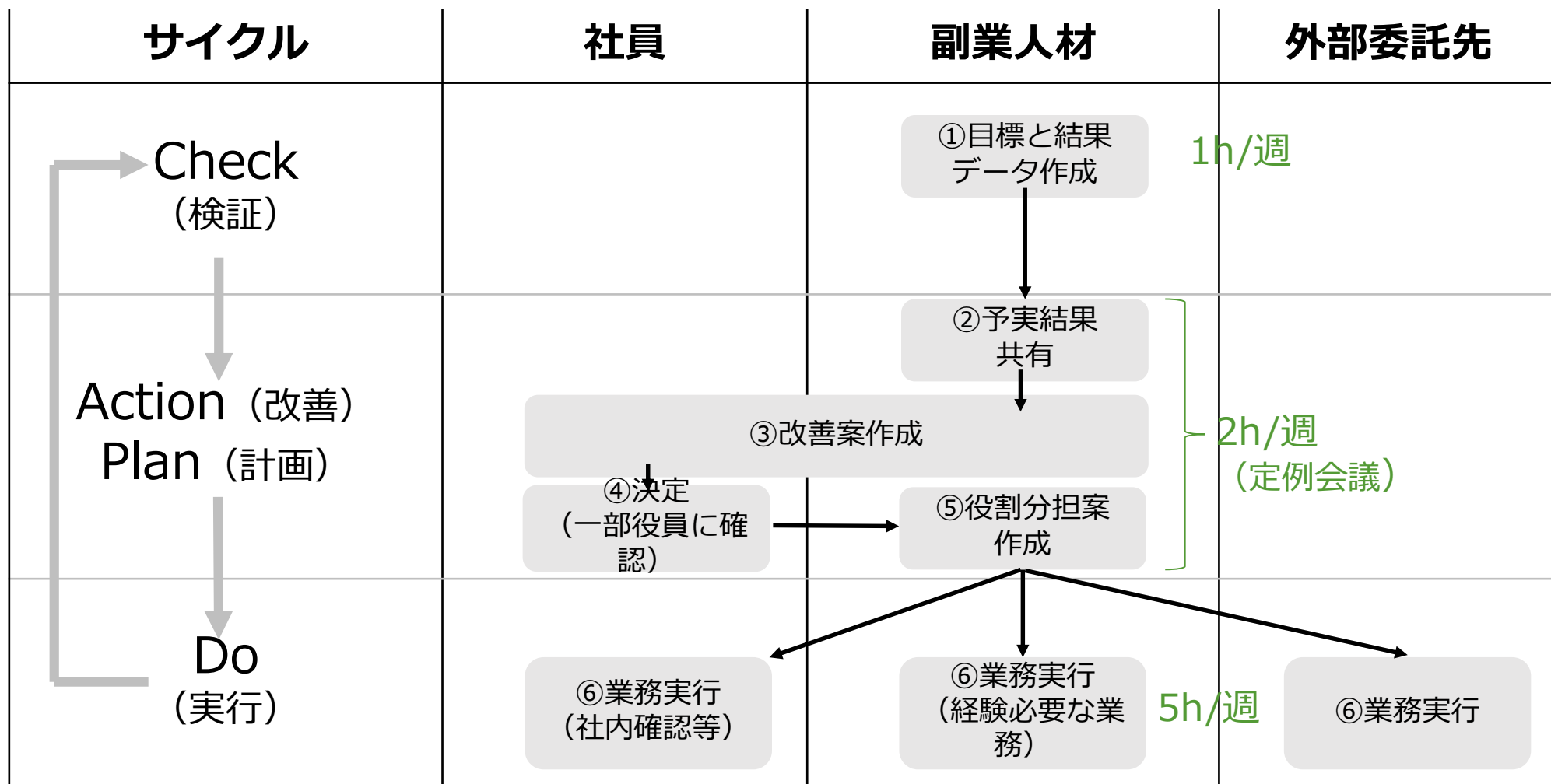
- 役員・担当社員・副業人材・外部委託企業担当者
  - 副業人材は社内の位置付け、名刺も渡す



# 業務の進め方

## ➤ 1週間単位でPDCAを実行

- 週8時間の業務のうち、約7割（6時間）は手足動かす業務



# PDCAが回せるようになった背景

- データ見える化と経験とこれだけに手足動かせること

## ない状態

## ある状態

手足

データ

改善案色々出ても決めきれない。

A案50%、B案30%なので、A案にしよう。

頭

経験

変えたいことたくさんあって、少ない人出や予算でどこからやればいいのか。。。

まずはこっちから着手しましょう。

手足

専任者

(社内ではこれだけやる人)

今月は忙しいので、一旦来月まで作業止めようか。

来週までに私がこれをやってくるので、Xさんはこちらお願いします。

# 事例紹介



# その他製造業/EC強化

## 募集企業について

### ① 企業情報（長野県）

事業内容：個人消費者へ医薬品や医薬部外品の製造販売  
 売上規模：1～5億円  
 社員数：30名  
 設立：1947年

### ② 募集背景

ECサイトのリニューアルをしたが、購買ユーザー数と売上の増加が横ばい状態である。ECサイトによる販売を主力事業の一つとして育てたい。

### ③ 募集業務内容

既存の自社ECサイトにアクセスしている顧客の購買動向の分析。ニーズを分析し、リピーターを増やす策を提案や、業務改善と検証を行ってほしい。

## 契約人材について

### ① 契約人材概要（30代/男性/東京都在住）

- ・ 契約期間2020年3月～継続中
- ・ Web制作会社・広告代理店のデジタルマーケティング業務に10年以上従事。現在は小売大手上場企業に勤務
- ・ 月額160,000円（5,000円/時×32h稼働）

### ② 具体的な実行内容

- ・ ECサイトのアクセス解析・KPI設定
- ・ KPI達成のための改善策作成と実行
- ・ 特に集客・ECサイト内の改善業務実行

### ③ 具体的な成果内容

- ・ 前年同月比売上120%増
- ・ 新規会員数の増加
- ・ 弊社既存社員のスキルアップ
- ・ カタログ通信販売への横展開

# 素材製造・加工/WEB集客改善

## 募集企業について

### ① 企業情報(東京都)

事業内容:真空成型(シート成型)用金型製造  
 売上規模:1~5億円以上  
 社員数:20名

### ② 募集背景

新事業の立ち上げに伴い、今までの受注型ビジネスからエンドユーザーに直販する新たな仕組みを構築したい

### ③ 募集業務内容

新規顧客獲得のためのリスティング広告の実施と運用

## 契約人材について

### ① 契約人材概要(40代/男性/神奈川県在住)

- ・契約期間2020年10月~11月(2か月間)
- ・住友不動産やベンチャー企業にて16年ほどWEBマーケティングに従事
- ・月額100,000円(5,000円/時×20h稼働)

### ② 具体的な実行内容

- ・競合分析をもとにリスティング/Facebook広告のターゲット選定
- ・コンテンツ企画の実施と効果測定

### ③ 具体的な成果内容

社内で検討したら6ヶ月以上かかる→2ヶ月で完了  
 専門性高く、社内メンバーでは実現出来なかった結果  
 競合分析により、当社の課題が明確に  
 社内メンバーに運用方法教えてもらい、自走化実現

# 商社・卸売/売掛金管理IT化

## 募集企業について

### ① 企業情報(京都府)

事業内容: 酒販店への酒類・食品卸売  
 売上規模: 10億円以上  
 社員数: 50名

### ② 募集背景

卸売先である小売店の大資本化に伴い小売店の取引条件に合わせる必要性が生じたが、現社内システムでは対応できていない

### ③ 募集業務内容

社内基幹システムで対応ができず、手作業で対応している  
 会計売掛金(請求・入金)管理業務の効率化

## 契約人材について

### ① 契約人材概要(50代/男性/神奈川県在住)

- ・契約期間2020年8月～12月(5か月間)
- ・日立製作所グループのシステム会社30年勤務、現在は個人事業主(フリーランス)
- ・月額180,000円(3,000円/時×60h稼働)

### ② 具体的な実行内容

- ・効率化のための業務フローの変更提案
- ・ITシステムの構築及び社内人材向けトレーニングや、ノウハウの共有

### ③ 具体的な成果内容

簡易なマクロ作成により、月60時間の業務がボタン1つ数分で完了  
 「新しい業務フローにチャレンジする」意識根付く  
 課題抽出した結果踏まえ、システム投資の検討に着手

# 食品製造業/管理業務デジタル化

## 募集企業について

### ① 企業情報（宮城県）

事業内容：原料魚類の卸販売、惣菜向各種切身加工販売  
 売上規模：10億円以上  
 社員数：90名  
 設立：1947年

### ② 募集背景

震災後、IT化も進め、事務所の仕事量は減ったはずが実質人数は増え、社員の帰宅時間は変わっておらず、人件費が負荷となっている。

### ③ 募集業務内容

非生産部門の事務所（営業事務・経理・総務）業務内容の再検証～改善・見直しを一緒に行って欲しい。

## 契約人材について

### ① 契約人材概要（20代/男性/東京都在住）

- ・ 契約期間2020年9月～継続中
- ・ 船井総合研究所、ベンチャー企業を経て、上場IT企業の経営企画業務に従事。
- ・ 月額210,000円(3,500円/時×60h稼働)

### ② 具体的な実行内容

- ・ 非生産部門の事務所（営業事務・経理・総務）業務内容の現場ヒアリング、業務詳細の把握
- ・ 自動化すること・残すこと・止めるものを切り分け
- ・ 自動化の設計・実行

### ③ 具体的な成果内容

- ・ 年間の人件費削減 300万円弱



# その他サービス業/経理業務IT化

## 募集企業について

### ① 企業情報(長野県)

事業内容:医療福祉系事業者への経営コンサルティング売  
上規模:1~5億円未満  
社員数:21名

### ② 募集背景

会計税務業務において、単純な入力作業などのルーティン  
業務を自動化したいが、社内に対応できる人材がない

### ③ 募集業務内容

会計税務業務のうち、現在手作業で行っている作業的業務  
を、RPAの導入により作業時間を圧縮し生産性向上を図り  
たい

## 契約人材について

### ① 契約人材概要(30代/男性/東京都在住)

- ・契約期間2020年5月~7月(3か月間)
- ・キャノンにて東南アジアでの販売促進やマーケティング、新  
会社の立ち上げ業務等に従事。
- ・月額160,000円(5,000円/時×32h稼働)

### ② 具体的な実行内容

- ・課題定義と効率化後の業務設計
- ・RPAの設計及びプログラミング
- ・テスト及び導入

### ③ 具体的な成果内容

RPA導入、手作業ゼロに  
契約人材とチームで活動し、社内で業務改善に対する意識  
が根付いた  
自動化開始時のトラブルを社員メンバーで対処

# JOINS活用手順と 当社サポート内容

# 4つのサポート内容

- やること明確化・選びやすく・不安を減らし、成果を出しやすくするための、貴社担当スタッフが対応

## ● 利用手順

- 1 サービス内容確認 (JOINS と Web 会議)
- 2 人材への依頼業務内容作成 (JOINS と Web 会議)
- 3 登録人材向け公募開始
- 4 応募人材との 1 次面談 (Web 会議)
- 5 応募人材との 2 次面談 (Web 会議 or 対面)
- 6 人材と業務委託契約締結
- 7 キックオフ会議後、業務開始

## ● 当社サポート内容

依頼業務内容を当社スタッフがヒアリングを元に文章化代行

やることが  
明確化しやすい

応募人材の依頼業務の具体的な実行提案や価値観、苦手なことの情報提供

人材を  
選びやすい

秘密情報漏洩を防ぐための契約条件を盛り込んだ業務委託契約を提供

不安が減る

キックオフ会議に当社スタッフ参加。成果出すために最初に決めるべきことの会議進行を代行

成果が出やすい

# サポート①やること明確化をサポート

- 募集画面に掲載する文言を当社スタッフが文章化
  - 成果を出すためには企業側の主体性が鍵のため、必ず下書きは企業側が実施

## 募集画面

業務テーマ
募集終了済み
ECサイトの新規顧客開拓
▲

---

具体的内容

最初の業務としてやってほしい具体的なこと

既存のECサイトを活用して、主に関東圏における新規顧客（個人消費者）の獲得を目指します。喫茶卸業が中心である私たちは、ノウハウがありません。

ECサイトの認知度向上（対現状120%up）、新規顧客獲得までの組み立てをお願いします。  
※ただし、品質にこだわり焙煎士や数量を限定して販売しているため、他社Webサイトへの出店は不可、あくまでも自社サイトのみの販売となります。

ECサイトは、開設当初から外注、委託先は社内販売システムも頼んでいる長い付き合いです。19年10月に体験型サイトにリニューアルし、スマホ対応、クレジット決済を導入。  
リニューアル後は、月1回、外注先よりECサイトアクセス状況について報告を受けています。  
まずは外注先3名とコミュニケーションを取りながら、この報告内容を確認・自ら検証し、認知度向上のための施策を提案して欲しい。

当社製品は、伝統・技術・品質に共感する顧客を関西圏で獲得しています。直営店に訪れていただいたお客様をECサイトへの購買に繋げてきました。  
最初から関東圏に直営店を出すリスクは大きいですが、リスクを小さくし、関東圏で同じような効果を狙える取組みを進めたいです。例えば、個人消費者にアプローチし、ECサイトを介してまずは当社商品を飲んでいただく機会や顧客体験を創り出すことをやりたい。

テレワークが拡大すると、自宅で美味しいコーヒーを飲みたいという需要があるのではないかと想定しています。  
最初に、直営店を訪問いただき、当社製品を実際に体験してもらいながら、ECサイトの認知度向上や販促の仕掛けを考えることをお願いしたい。

## 人材が記入する応募画面

興味のある業務テーマ 必須

自社ブランド製品のECサイトの集客・改善

本案件に関心をお持ちいただいた理由 必須

「最初の業務としてやってほしい具体的なこと」の実現方法 必須

上記の実現に活かせるような過去のご経験 必須



# サポート②人材を選びやすく

問題：web会議での初対面の面談が慣れず、大事なことを話したり伝えにくい。

対策：以下の質問回答してお互い共有してから面談に。

一次面談前：

- ✓好きなこと10個
- ✓自分が120%頑張ってしまうこと
- ✓周りにされるとやる気が削がれること
- ✓自分が最近与えられたと感じたこと
- ✓最近、考えを変えたり、認識を変えたこと

二次面談前：

- ✓プライベートと仕事、それぞれで苦手なこと
- ✓これまでの人生で自分に大きな影響を与えたこと  
と内面で起きたこと

# サポート③初めての契約の不安を減らします

- 企業と人材が適度な緊張感、相互のリスクを最小化するための契約内容を当社が提供
  - 契約手続きはクラウドサインを活用し、当社が代行して、契約締結までを実行。オンラインで完結。

## 企業-人材との主な契約内容

- 企業から人材への業務委託契約形式
- 利用実態に即し、JOINSが弁護士と3年間改善を繰返してきた雛形を活用可能
- 人材が個人情報や秘密情報の漏洩等、企業に損害を与えた場合、損害賠償請求可能（秘密保持条項・損害賠償条項あり）
- 知的財産は依頼業務終了時点で企業に帰属
- 1週間前通知でいつでも解約可能

# サポート④成果を出しやすくします

## キックオフ会議

業務開始時に以下を決定する会議を実施。要望に応じて当社担当者も会議に参加。

- 目指す成果物
- 実行手順
- 定例会議日時
- 業務登場人物
- 連絡方法
- 人材の稼働時間・業務内容の報告頻度と方法

## 相互フィードバック

業務開始3ヶ月時点で以下の質問を企業担当者・人材の双方が回答・共有した上で契約更新を決定

- これまでの相手との仕事を思い出して、嬉しかったことは何ですか？
- 今後さらにいい仕事をするために、相手に遠慮していること、気になっていること、改善したいことは何ですか。
- 上記2のことが気になる背景にある、あなたが大切にしていることは何ですか。
- 契約更新を希望しますか？希望する場合の条件（時給・稼働時間）は何ですか？