

「デジタル化による業務改善に、興味はあるが具体的に何から始めれば良いか分からない」といった経営者のお声をよくいただきます。デジタル化の第一歩として、日常業務のどの部分にデジタルを活用するのか、といった点について事例を交えお伝えいたします。

デジタル活用のファーストステップ

JOINS 株式会社

アジェンダ

1. はじめに
2. 業務効率化（デジタル化、ITツール導入）における課題
3. 副業プロ人材を活用したデジタル化
4. 副業プロ人材紹介サービスJOINSの紹介

アジェンダ

1. はじめに
2. 業務効率化（デジタル化、ITツール導入）における課題
3. 副業プロ人材を活用したデジタル化
4. 副業プロ人材紹介サービスJOINSの紹介

第一講座について

今日のゴールは下記3つ

- ✓ デジタル化できる業務とその効果をイメージする
- ✓ デジタル化に失敗しないための取り組み方を理解する
- ✓ デジタル化を進める際のステップをイメージする

登壇者について



JOINS（株）代表取締役 猪尾 愛隆

1977年、東京都生まれ。2002年慶應義塾大学大学院修士課程修了。博報堂に入社し、法人営業を3年間経験。2005年クラウドファンディングのスタートアップに入社。事業立ち上げ・運営に12年間従事。2017年6月に退職し、大都市の副業人材と地域中小企業をつなぐ人材シェアリングサービスを提供す「JOINS」を創業。JOINS株式会社を副業・兼業人材のみで構成される30名弱のメンバーで運営している。

JOINSについて

副業プロ人材紹介サービス「JOINS」

特長①

利用企業は1,000社以上

- 全国の地域中小企業を中心に多数の企業にご利用頂いています
- リモートワークの普及に伴い利用企業は着実に増加傾向にあります
- 多数の事例から、特に汎用的な成功事例をお伝えいたします

特長②

デジタル化や業務効率化
の案件を得意とする
(300件以上の実績あり)

- 数ある案件の中でもデジタル化・業務効率化の案件が最も割合として大きいです
- 多数の案件をみてきたJOINSだからこそお話できる、副業人材採用および副業人材活用についてお話致します

特長③

大企業出身者を中心に
専門的なスキルや経験を
有する人材が9,500人以上

- 多数のプロ人材にも定期的にヒアリングしており、副業人材の動向等の情報についてアップデートしています
- 上述の知識の一部を本日御紹介いたします

目次

1. はじめに
2. **業務効率化（デジタル化、ITツール導入）における課題**
3. 副業プロ人材を活用したデジタル化
4. 副業プロ人材紹介サービスJOINSの紹介

地域企業様に取り組むべきデジタル化とは

デジタル化による業務効率化の余地があるテーマ例

バックオフィスの業務効率化

- システムのクラウド化
- 勤怠・労務管理ツール導入
- 経費精算ツール導入
- 請求・売上台帳管理ツール導入
- 書類作成の自動化
- ペーパーレス化
- 名刺管理のデジタル化
- オンラインチャット（通話）ツールの導入

フロント業務の業務効率化

- 営業管理ツールの導入
- 積算（原価管理）システムの導入
- 現場管理ツール導入
- 受発注管理システムの導入
- 日報報告のデジタル化
- 調査、設計情報のデジタル化
- リモートシステム導入による移動時間削減

地域企業様に取り組むべきデジタル化とは

日常業務において定型化する業務は
自動化や連携等のデジタル化によって
ほぼすべてのパターンにて作業時間の短縮が可能

例えば・・・

年商10億円、社員50名の酒類・食品の卸業会社が
大手小売りチェーンの取引条件に合わせるために
手作業で売掛金（請求・入金）管理を60時間/月かけてやっていた・・・

簡単なマクロ（自動化の仕組）の作成により
月の60時間の業務が、ボタン一つ（1分）で完了。

60時間×12か月＝720時間/年
（仮）時給1500円×720時間＝108万円/年のコスト削減

例えば・・・

年商10億円、社員50名の酒類・食品の卸業会社が
大手小売りチェーンの取引条件に合わせるために
手作業で売掛金（請求・入金）管理を60時間/月かけてやっていた・・・

デジタル化された”仕組み”はずっと働き続けるため
その効率化の効果は長期に渡って働く

作成したマクロは毎月ボタンを押すだけで60時間分の働きをする

*このような取り組みに必要な知識を第一講座ではお話いたします。

地域企業におけるデジタル化で生じるよくある失敗

よくある失敗・・・

デジタルツールを入れたのに、
結局社員が使いこなせない

昔入れたツールと新しいツールが連携しないから、入力が
二度手間に・・・



システム導入後に、使い勝手が悪く修正依頼を出したら高額の費用を請求された

システムを開発したが、後々使っていく中で実は開発が不要だと分かった

デジタル化を失敗させないためには

デジタル化についてはツール導入やシステム開発が伴うため、自社だけで取り組むことが難しいテーマ

外注を前提として「正しい業者・ツールを選ぶ」事が重要

外注業者・ツールの選定を誤ると何が起こるか（失敗事例）

プラスの効果が生まれただけでなくマイナスの効果すら発生しうる

生産性が悪化する

システムの老朽化に伴うメンテナンスや障害といったシステム起因の業務が発生する

最新のシステムとの互換性がないせいで、本来導入すべき新しいシステムが導入できない

システムが連携しないため、入力するための準備が必要だったり二度手間が生じる

社員が疲弊する

前述の通り、システムの老朽化に伴うメンテナンスや障害といったシステム起因の業務が発生するなど維持管理コストが膨らむ

長期間使用されているシステムの場合、経緯を知る人間しかシステム全体を把握できず、業務が属人化してしまう

システム会社の選定が難しい理由（外部環境）

社数が膨大かつ玉石混交

システム会社は国内で16,000社以上

システム会社は16,000社以上

その中には、オフショアの会社や
未経験エンジニア中心の会社など
も多数含まれる為、玉石混交

0から優越を判断するのはITリテ
ラシーが高い人でも容易ではない

新規受付をしている優良企業は多くない

案件を選べる優良企業ほど
・予算の大きい案件
・継続的な案件
を優先する為、新規案件は受けて
もらい辛い

紹介経路を除いて新規問合せを受
け付けていない会社も少なくない

自社の受発注システムなどをつくって
くれる開発会社や、ECサイトなどをつ
くってくれるWEB制作会社など

ツール会社の選定が難しい理由（外部環境）

同一カテゴリにおける社数が膨大で比較困難

同一カテゴリにツールが膨大

ECサイト構築：39社
受付システム：22社
ヘルプデスク：33社
WEBチャット：30社
営業支援システム：40社

フラットな比較が困難

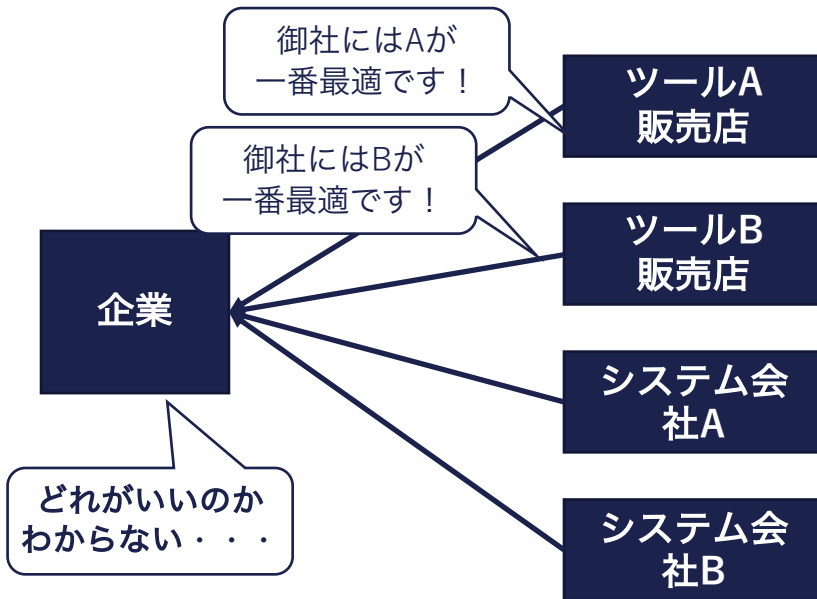
ツール(SaaS)は機能追加が前提
↓
現状の機能優越だけでは判断不可

急成長するスタートアップ多数
↓
安易に大企業や有名企業を選ぶのが正解とは限らない

システム会社・ツール会社の選定が難しい構造上の理由

各社の訴求してくる情報が正確ではない

各社が自社のメリットのみを訴求



各社が自社がよく見える比較表を作成

同一カテゴリにNo1が多数…
実際に複数のツールを使ったことがある人でもないと比較困難

<https://jobcan.ne.jp>

No.1 勤怠管理・シフト管理システム「ジョブカン」

業界No.1 クラウド勤怠管理システム。シリーズ累計導入実績15万社 ... ジョブカン勤怠管理はこんな悩みを解決します。お悩み1 ... ジョブカン勤怠管理でできること。

<https://www.kingoftime.jp>

勤怠管理システムシェアNo.1 KING OF TIME(キングオブタイム)

2021年10月時点で210万アクティブユーザー到達。満足度・認知度No.1、そして市場シェアNo.1のクラウド勤怠管理システム KING OF TIMEで働き方が変わります。

<https://www.digi-cleaning.com> > ... > 関連サービス

クラウド勤怠管理市場No.1 タッチオンタイム - デジジャパン ...

クラウド型勤怠管理システム市場シェアNo.1※1の実力を誇る勤怠管理サービスです。勤務時間の自動集計はもちろん、有給管理、シフト管理機能など ...

システム会社・ツール会社の選定が難しい構造上の理由

各社の訴求してくる情報が正確ではない

各社が自社のメリットのみを訴求

各社が自社がよく見える比較表を作成

各社の情報を正しく判断できる「**知識**」と「**経験**」を持った人材が1名は必要。
ただし、「採用は難しく」完全な「外注はコストが高い」

同一カテゴリにNo1が多数...
かある人でもないと比較困難

こうした課題に対して相性の良いのが“副業人材活用”

https://jobcan.ne.jp
No.1 勤怠管理・クラウド管理システム「ジョブカン」
入会数15万社...ジョブカン勤怠管理はこ
んな悩みを解決します。お悩み1...ジョブカン勤怠管理でできること

https://www.kingoftime.jp
勤怠管理システムシェアNo.1 KING OF TIME(キングオブタイム)
2021年10月時点で210万アクティブユーザー到達。満足度・認知度No.1、そして市場シェア
No.1のクラウド勤怠管理システム KING OF TIMEで働き方が変わります。

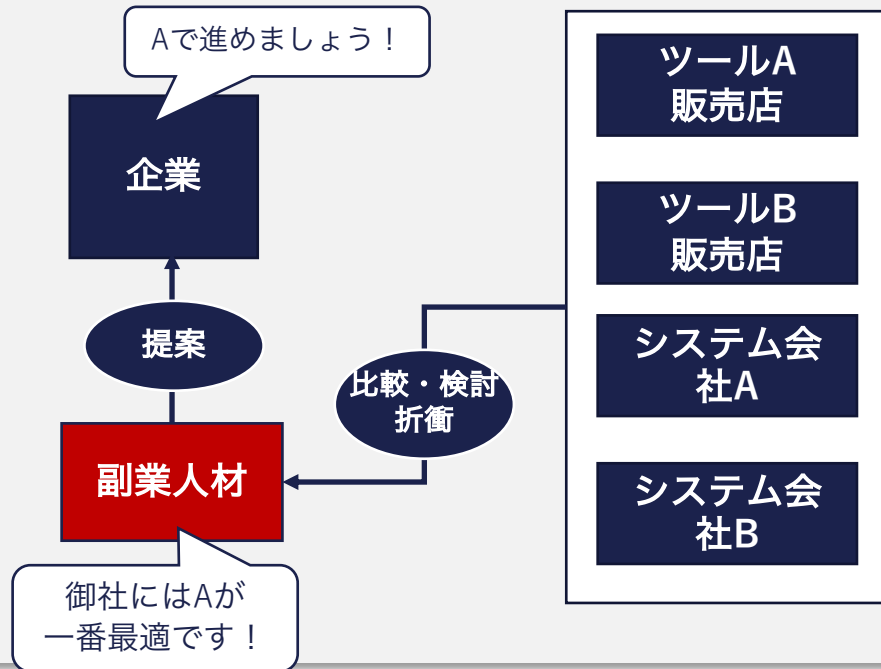
https://www.digi-cleaning.com... 関連サービス
クラウド勤怠管理市場No.1 タッチオンタイム - デジジャパン ...
クラウド勤怠管理システム市場シェアNo.1は1の実力を誇る勤怠管理サービスです。業務時間
の自動集計はもちろん、有給管理、シフト管理機能など...



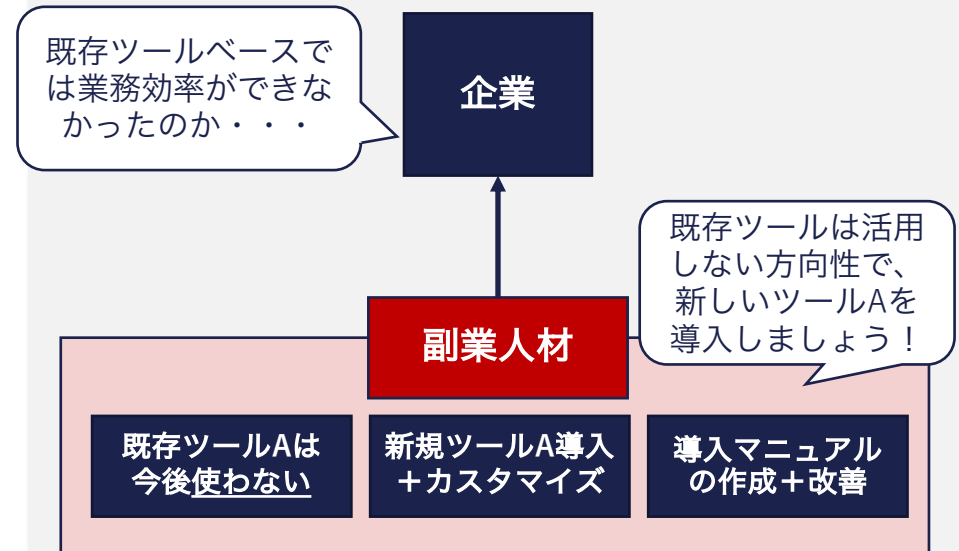
システム会社、ツール選定の構造上の課題を解決する副業プロ人材

副業人材は特定の売り物を持たず、業務効率化の成功に対して責任を負うため、中立の立場で企業に最善のツールの判断ができる

特定の売り物を持たないため
中立な立場で必要なツールを選定が可能



企業の業務効率化を目的とするため
ツールの取捨選択を含め最適な提案ができる



システム会社、ツール選定の構造上の課題を解決する副業プロ人材

その結果

特定の売り物を持たないため
中立な立場で必要なツールを選定が可能

1

経験に基づく
正しいツール導入の判断が可能

企業の業務効率化の成功に責任を持つため
活用を止めることも含め最適な提案ができる

2

無駄なコストの
発生を減らせる

御社にはAが
一番最適です！

ツールは活用
しない方向性で、
新しいツールAを
導入しましょう！

既存ツールAは
今後拡張しない

新規ツールA
+カスタマイズ

導入マニュアル
の作成+改善

目次

1. はじめに
2. 業務効率化（デジタル化、ITツール導入）における課題
3. **副業プロ人材を活用したデジタル化の事例**
4. 副業プロ人材紹介サービスJOINSの紹介

副業プロ人材を活用したシステム外注事例（ツール選定業務も含む）

副業プロ人材によりシステム開発を低コストで実現した事例

事例①

基幹システムのクラウド化による業務効率化

ベンダーより1000万円近い金額の見積が出たシステムのクラウド化を、副業人材活用によって、**想定約3割のコスト**で実現。

事例②

現場スタッフの業務効率化のためのツール導入

そもそも、自社の業務効率化がツール導入で解決できるかどうかも含めて、導入可否・その導入ツールの選定～ソフトウェアの開発迄を副業人材で実現。**年間260万円のコストを削減。**

副業プロ人材によるシステム開発事例①



- サービス内容：建設業
- 従業員数：約30名

● 事例の概要

基幹システムのクラウド化による業務効率化

● 副業プロ人材のプロフィール

40代男性、大手メーカー出身、元東証1部上場企業の役員。複数に企業にて技術顧問も務める。

背景・課題

自社サーバーで管理している工事管理システムのクラウド化を進めたい。ベンダーからの見積では1000万円と言われた。システム担当を採用して内製化をしたくても優秀な人材の採用ができず困っていた。

得られた結果

不要な追加機能の開発を中止。1000万円かかると言われたシステムのクラウド化を人材のコストも含め約300万円にて実現した。

副業プロ人材によるシステム開発事例①

- サービス内容：建設業
- 従業員数：約30名

● 案件の進め方

1	開発方針の検討	アクセスを使った工事管理システムのクラウド化を検討し費用対効果が合わないことを判断。
2	導入ツールの検討	既存システムは最小限の利用に留め、汎用製品を利用する方針のもと、クラウドサーバーをAWSとAzureで比較検討を行い、Azureを選定。
3	社内IT環境の整備	社内IT環境を精査し、PCおよびOffice365などを全て入れ替えることを決定
4	ツール導入完了	クラウド型の原価管理システムを導入し、利用開始。全社的にテレワークが可能な環境に。

企業が特に副業人材に価値をお感じたプロセス

副業プロ人材によるシステム開発事例①

Step 1

アクセスを使ったシステムのクラウド化を検討し
費用対効果が合わないため、汎用ツールの導入へ切り替えることを判断。

● プロセス詳細

- 1か月かけてアクセスによる追加ツールの開発を検討。
- 連携性・機能性も考慮しコストが合わないと判断
- 汎用ツールの導入へ方向転換

● ポイント

- システム単体の機能だけでなく、会社全体の**システムの連携性・拡張性**を考慮
- 具体的に検討を進める中で、**既存システムの拡張をやめる**判断を取ったこと。

副業プロ人材によるシステム開発事例①

Step 2

既存システムは最小限の利用に留め、汎用製品を利用する方針のもと、クラウドサーバーをAWSとAzureで比較検討を行い、Azureを選定

● プロセス詳細

- 今後の改善を考慮し、アクセスによる追加の機能開発は最小限に
- 汎用ツールは自社サーバー状況、業務状況を考慮してAzureに決定。

● ポイント

- デジタル化の肝は“全体最適”のため、不要な開発を止める判断も重要
- 販売会社立場ではなく、会社目線で費用対効果の高いシステムを選定

副業プロ人材によるシステム開発事例①

Step 3

社内IT環境を精査し、PC及びoffice365等すべてを入れ替えることを決定

● プロセス詳細

- クラウド化のためにoffice365を導入。
- システムがクラウド上で正常に稼働できるように、PCを最新のものへ入れ替え（約30台）

● ポイント

- 導入後に起こりうる課題も想定して、事前に対策を取る
- 不要なコストは削減して、必要なインフラ整備にコストを割ける

副業プロ人材によるシステム開発事例①

Step 4

クラウド型の原価管理システムを導入し利用開始
全社的にテレワークが可能な環境に

● プロセス詳細

- レッツ原価管理Goを導入
- 完全な業務のリモート化には進んでいないが、リモートワークが可能な社内インフラが整った

● ポイント

- リモート可能な社内インフラ整備は、業務・システムの連携性が改善される
- 業務のリモート化を進めない場合も、業務効率化の第一歩として重要。

副業プロ人材によるシステム開発事例①のまとめ

まとめ

今回の導入事例における壁と成功のポイント

● 導入に際して生じた壁

- ベンダーへ相談した際、1000万円近い見積がでてきたが、その金額が適正か分からない、高い
- ツール導入に際して、どのツールが最適か社内で判断をすることができない

● ポイント

- システムの拡張性を考慮して、1か月ほど検討を進めたシステム開発を止めて、汎用ツール導入に舵を切った。
- 会社目線で複数のツールを比較検討する、IT専門家として副業人材が活躍した。
- 不要なことをやらない選択肢をとることで、トータルコストを削減して目的を達成ができた。

副業プロ人材によるシステム開発事例①のまとめ

まとめ

今回の副業人材との取り組みについての経営者の声



代表

「当初はシステム担当の社員採用を考えたが、応募者が限られており、最適な人材かも判断できず採用に踏み切れなかった。副業プロ人材は応募も多く、かつ毎月解約できるので採用リスクも低いので踏み切れた。結果的には2021年1月から12ヶ月以上契約しており、まだまだやりたいことがあるので今後も一緒に業務をしていきたい」

副業プロ人材によるシステム開発事例①のまとめ

まとめ

今回の成功体験をもとに、副業人材とともに継続して
その他のデジタル化についても取り組んでいる

書類作成のデジタル化

現場ごとにエクセルで作成している施工体制台帳の作成を自動化。社員情報をデータ化を行い運用開始する段階。

Teamsによる
オンライン会議の導入

オンライン会議ツールを導入し全社的にデジタルインフラの整備を進めている。オンライン会議の導入により朝礼等もデジタル化。

勤怠管理の改善

スマートフォンによる勤怠管理システムの導入を検討。ツール選定や導入支援についても、副業人材に相談しながら進めていく予定。

副業プロ人材によるシステム開発事例

- サービス内容：メーカー
- 従業員数：約300名

● 事例の概要

現場スタッフの業務効率化のためのツール（ハンディターミナル）導入



● 副業プロ人材のプロフィール

約10年間キャノンにて、業務改善の経験を持つエンジニア

背景・課題

製品を発送する際に現品票の添付作業があり、2名体制でチェックをしても誤添付によるミスが頻発していた。これを、ハンディターミナルを導入することで、誤添付を無くしたい。しかし、ラベルの読み込みが市販のツールでは難しく導入をあきらめていた。

得られた結果

ハンディターミナルの選定～導入後のカスタマイズまで一貫して副業プロ人材が支援し、導入が完了。その後、ミスの発生はなくなり、添付業務も1名体制。年間約265万円のコスト削減。

副業プロ人材によるシステム開発事例②

- サービス内容：メーカー
- 従業員数：約300名

● 案件の進め方

1	要望の共有と現状把握	工場を訪問の上、現地で製造-検品-出荷の業務プロセスを確認。必要なツールやその要件を整理する。
2	利用ツールの選定	候補となるハンディターミナルをリストアップ。副業人材が直接メーカーへ見積もり依頼～折衝まで実施。
3	ツールカスタマイズのための準備	ハンディターミナルを読み込むためのサンプルを企業にて作成、副業人材にてデモ機を借りて動作テストを実施。
4	機能のカスタマイズの実施	自社の業務に沿った形で読み込みを可能にするために、ソフトウェアの開発を実施。（読み込みラベルの調整）
5	試運転・バグ出し改善	副業人材がテスト機にて検証の上、工場ですべて再度検証を実施。（現場環境で動かない可能性もあるため）
6	社員への説明マニュアル納品	マニュアルを作成の上、社員の方へ使い方を実際に教えた上で納品。その後も定期的にサポート。

企業が特に副業人材に価値をお感じたプロセス

副業プロ人材によるシステム開発事例②

Step 1

工場を訪問の上、現地で製造-検品-出荷の業務プロセスを確認。必要なツールやその要件を整理する。

● プロセス詳細

- 現地訪問の上約4時間ほどかけて現場の業務工程を見学。業務フローを理解する。
- その上で、必要なツールの要件や進め方を整理をして進行スケジュールまで作成。

● ポイント

- 業務工程を理解する時間を設ける事で、企業の業務工程に合ったツール導入を提案。
- 事前にスケジュール案を提出。要件が明確になったことで、修正版の導入スケジュールを提出。

副業プロ人材によるシステム開発事例②

Step 2

候補となるハンディターミナルをリストアップ。副業人材が直接メーカーへ見積もり依頼～折衝まで実施。

● プロセス詳細

- 期間は1か月ほどで、週2でZoomにてMTGを実施。
- 候補となる機器をリストアップ。見積もり～機能の検討、納期の確認まで副業プロ人材が一貫して対応。

● ポイント

- ITリテラシーが高く、メーカーとの折衝経験の豊富な人材が、製品の比較検討をリード。
- 設備課、生産管理物流課、情報システム課、担当者等関係者全員へ情報を共有しながら機器を決定。

副業プロ人材によるシステム開発事例②

Step 3

ハンディターミナルを読み込むためのサンプルを企業にて作成、副業人材にてデモ機を借りて動作テストを実施。

● プロセス詳細

- 期間としては1か月ほど
- 読み込み込みの精度をあげるために、プリンターをドッドプリンターからレーザープリンターへ変更（読み込み率100%へ）
- 社内稟議1週間、発注～納品で3週間

● ポイント

- 現場目線で、既存社員が気づけないプリンターの変更を提案（機器導入以外の提案）
- これにより課題だった読み込み率が100%へ改善。

副業プロ人材によるシステム開発事例②

Step 4

自社の業務に沿って機能するためにソフトウェアの開発を実施。（読み込みラベルの調整）

● プロセス詳細

- 期間は1か月ほど
- ハンディターミナルが自社の現品票で正しく機能するためのソフトウェアを開発（12桁ラベルの読み込み）
- 通常メーカーでは対応いただけない内容だった

● ポイント

- メーカー目線では、自社のサービスに合わせて業務を変える提案
- 企業目線にて、現品票を変えずに導入するためのソフトウェアを開発した。（汎用ツール導入+カスタマイズが一番費用対効果が高い判断。）

副業プロ人材によるシステム開発事例②

Step 5

副業人材がテスト機にて検証の上、工場で再度検証を実施。
(現場環境で動かない可能性もあるため)

● プロセス詳細

- 期間としては1か月ほど
- 副業人材の方が自宅の作業環境にてデモを実施。その後工場でもデモを実施した。

● ポイント

- 現場環境にてデモを実施すると、バグは発生したり、業務フローと合わずに修正が発生する場合もある
- 随時改善が必要

副業プロ人材によるシステム開発事例②

Step 6

マニュアルを作成の上、社員の方へ使い方を実際に教えた上で納品。その後も定期的にサポート。

● プロセス詳細

- 期間は1週間ほど
- 社員の方が使えるようにマニュアルを作成+説明会を実施。
- その後不明点があれば適宜サポートする形で運用を開始。

● ポイント

- ツール導入において大きな課題は社員が使いこなせるかどうか
- 良いツールでも使ってもらえない、使いこなせないツールは×
- 導入についても丁寧なフォローがある点は失敗しない導入には重要。

副業プロ人材によるシステム開発事例②のまとめ

まとめ

今回の導入事例における壁と成功のポイント

● 導入に際して生じた壁

- ツール導入で解決できるかわからない状態で、どこに相談したらよいかわからなかった。
- ツールの選定についてもどのメーカーの製品を使うべきかの判断が難しかった。そもそもできないと思っていた。
- ツール導入に際して、ソフトウェアの開発が必要だが、メーカーではコストが高くついてしまう

● ポイント

- 副業人材が、自社の業務フローも理解した上で、必要なツールやソフトウェアの要件を整理した。
- ツール選定の際は、副業人材がメーカーと直接折衝の上最適なツールを企業へ提案
- 汎用ツール導入＋仕様カスタマイズが一番費用対効果が合うと判断をし、副業プロ人材がツール選定～開発まで一貫して対応した。

副業プロ人材によるシステム開発事例②のまとめ

事例

具体的な募集時の内容

希望:

現在、ハーネス製品への現品票の誤添付を防止するために、ハンディターミナルの導入を検討している。まずは実際の現場を見ていただき、業務改善ならびに誤添付を防止するためのアドバイスをお願いしたい。上記の対応として、市販のハンディターミナルを選定、かつ、プログラミングして頂き、ツール概要説明書、操作説明書を現場スタッフへの落とし込みならびに実運用の仕組み化することを仮説としている。実際にこの仮説の検証も含めて、弊社の業務改善に向けて、一緒になって業務をいただきたい。

現状:

・出荷梱包工程にてハーネス製品と現品票のチェックを人的チェックにて行っているため、誤添付によるミスが起こっている。・そのミスをカバーするために多くのリソースを使うために人のチェックでは限界があると認識しているので、自動化することで事前に防ぎたいと考えている。・実際に利用する現場スタッフにハンディターミナルを利用できるための操作方法の勉強会やマニュアル作成など、運用面の実務もお願いしたい。・透明なビニール袋内にハーネスAssyが梱包されているために、ハンディターミナルで適応するものがあるか、ハード面やソフト面をみたうえでどのハンディターミナルを利用するか検討したい。

ゴール:

・ハーネス製品への現品票の誤添付を防止すること、そして現場のスタッフの業務効率（作業工程の工数を減らす）を実現することがゴールとなります。

副業プロ人材によるシステム開発事例②のまとめ

まとめ

今回の副業人材との取り組みについての経営者の声



ご担当

当初ラベル自体が曲面で読みにくい上に、桁数が特殊でハンディーターミナルで読み込むことは難しいと思っていた。その上、一連のフローを全部見てくれる人でなければ、導入が難しい内容だった。今回の副業プロ人材の方には、その経験があって全体像が描けていたため、導入が成功した。外注する場合は、どこに頼めばよいかわからない状態だった。

副業プロ人材が、カスタマイズ性も考慮してツールを選定してことで導入が可能になった。

目次

1. はじめに
2. 業務効率化（デジタル化、ITツール導入）における課題
3. 副業プロ人材を活用したデジタル化の事例
4. **副業・兼業プロ人材についてのご紹介**

地域中小企業向け低価格型 副業プロ人材紹介サービス

従来の手法と比較して低い料金で、
優秀な副業プロ人材を採用できる人材紹介サービスです。

副業プロ人材とは？

大企業出身の人材を中心にした、**経験豊富で専門性の高い人材**です。副業という知識や経験を提供してくれます。

【登録人材の在籍企業（一例）】

ヤフー、DeNA、サイバーエージェント、アマゾン、
楽天、リクルート、アクセンチュア、トヨタ、キヤノン、
ソニー、パナソニック、日立、富士通、村田製作所、
ブリヂストン、森永乳業、雪印乳業、味の素、清水建設、
JTB、星野リゾート等

通常の人材紹介との違いは？

採用するまで完全無料、採用後の紹介料月額4万円と、ご利用頂きやすい料金ですが、**契約後も手厚くサポート**致します。

募集内容の文言作成から人材選定サポート・契約雛形の提供・契約後の進行サポートに至るまで、低価格型とは思えない**手厚いサポート**をご提供します。

人材を紹介して終わりではない、**継続的な支援**が特長となっております。

登録人材の特徴

「デジタル化に強い人材」や「業務効率化が得意な人材」が多数登録
大企業のマネージャークラスが、プレーヤーとして貢献してくれます。



東証一部上場企業の
業務システム課長

事業会社のIT部門の経験から、初期費用を抑えたシステム刷新を得意とする人材。関係部署との調整から外部ベンダーとの折衝まで任せられる人材。



キャノン出身の
エンジニア

「メーカーの受注業務フローへのハンディターミナル導入」や「紙だった業務日報のデジタル化」など、業務のデジタル化を得意とする人材。



ECの売上改善を
得意とするディレクター

小売・メーカー・宿泊・医薬品・求人・家具などの多様なジャンルのEC・ブランドサイトを構築・改善支援してきたECのスペシャリスト人材。

登録人材の特徴

人材プロフィール例①



東証一部上場企業の
業務システム課長

- 関東圏在住
- 40代前半
- 上場企業にて業務システム課長の経験あり
- 副業として中小企業のシステム刷新の支援に従事
- ITベンダーに頼むと1,000万近く掛かると言われた案件を、数十万円で実現するなど無駄な費用を抑えたシステム刷新に定評
- ツール選定、導入、マニュアル化まで徹頭徹尾、手足を動かしてくれるのが特長です。

登録人材の特徴

人材プロフィール例②



キャノン出身の
エンジニア

- 関東圏在住
- 30代前半
- キヤノン株式会社にエンジニアとして勤務
- 副業として「メーカーの受注業務フローへのハンディターミナル導入」や「紙だった業務日報のデジタル化」などの案件に従事
- 外部ベンダーのマネジメントも含め「中の人」として一緒に汗をかいてくれます

登録人材の特徴

人材プロフィール例③



**ECの売上改善を
得意とするディレクター**

- 東京在住
- 30代後半
- 業界1位の小売企業にてマーケティングを担当
- 副業として小売・メーカー・宿泊・医薬品・求人・家具など多様なジャンルのEC案件に従事
- 複数のEC案件において売上UPという明確な成果を出し続けています
- ノウハウを提供するだけでなく、改善に必要なアクションを実行してくれます

大企業のマネージャークラスが副業する理由の一例

大企業のマネージャークラスが副業で手を動かすのは
本人にとってメリットが大きいという側面がある



東証一部上場企業の
業務システム課長



キャノン出身の
エンジニア



ECの売上改善を
得意とするディレクター

(例)自身のプレーヤーとしての腕を錆びさせない為にも手を動かしたい

(例)勉強している最新技術を本業以外でも試せる場が欲しい

(例)本業で培ったスキルや知識を副業で活用することで自分の血肉になる

JOINSの特長

デジタル化・業務効率化の経験豊富な
大企業出身者が多数登録、買い手市場

登録人材数

9,000名以上

大企業出身者をはじめ、デジタル化や業務効率化の経験が豊富な人材が多数登録しています。

利用企業数

1,000社以上

日本全国の地域中小企業にご利用頂いており、1,000社以上がJOINSに登録しています。

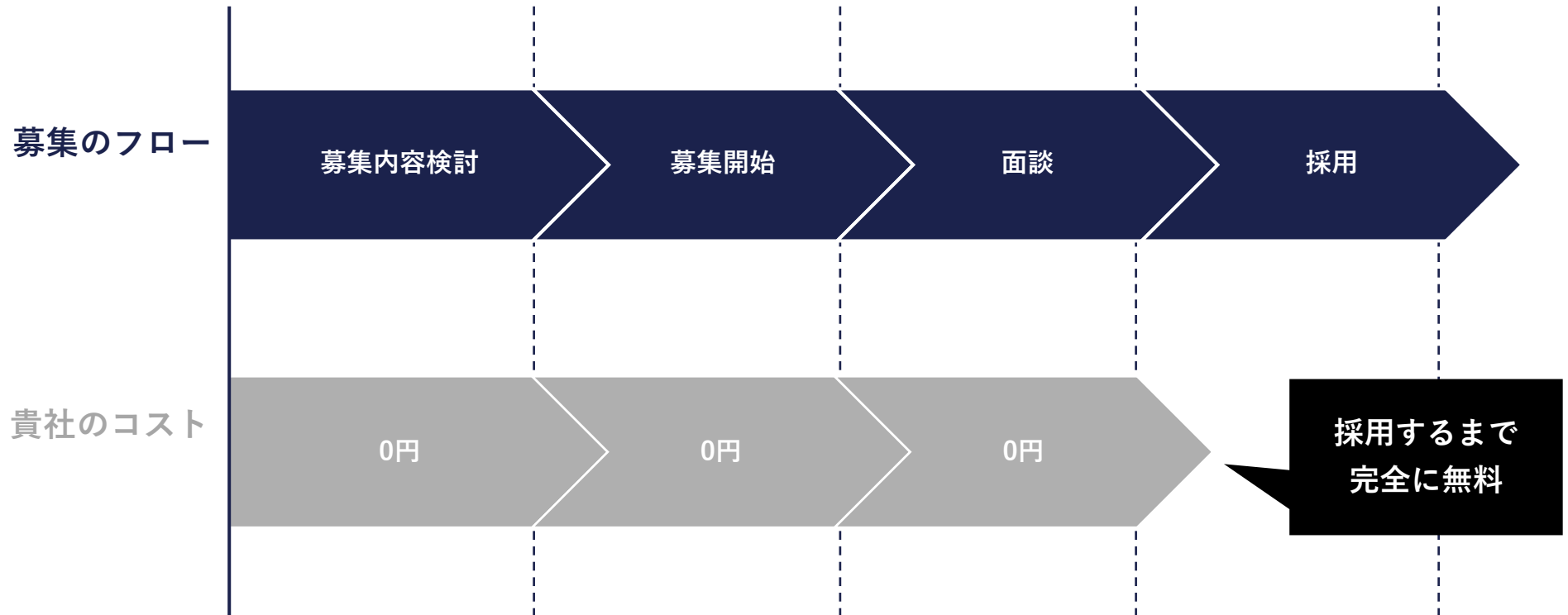
平均応募数

約9件

採用が困難な正社員市場とは違い、JOINSでは、1案件に平均9件以上の応募がある買い手市場です。

副業・兼業人材の採用までの流れ

募集だけなら無料*
プロ人材の提案を聞いてから見極められます



事例一覧

幅広い業界の地域中小企業様が様々な領域で副業プロ人材を活用中

EC強化

- EC事業の立上げ
- ECサイト制作
- ECサイト改善
- ECサイト集客

マーケティング

- SEO強化
- SNS集客
- B2B WEBマーケティング
- 海外 WEBマーケティング

業務効率化

- 製造プロセスIT化
- 製品別収支見える化
- 紙で扱う情報のデジタル化
- 手入力作業の自動化

SaaS導入

- 勤怠管理SaaS導入
- 経費精算SaaS導入
- 請求管理SaaS導入
- チャットツール導入

人事制度改善

- 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

新規事業

- 市場調査
- 金融機関向け事業計画作成
- 補助金申請
- プロトタイプ作成

質疑応答

- ・ 質問がある方はZoomのチャット機能でお送りください
- ・ どんな質問でもお気軽にどうぞ