

副業・兼業人材活用事例集 2025



～ 外部人材を活用して企業の課題を解決しませんか ～

令和8年(2026年)4月
作成:北海道経済部労働政策局産業人材課
協力:北海道プロフェッショナル人材センター
(公益財団法人北海道中小企業総合支援センター)

INDEX

- 01 副業・兼業人材の活用とは ----- 03
- 02 事例紹介
- (有)赤間板金(板金工事業) ----- 04
- (株)岩井信六商店(靴小売業) ----- 05
- (株)伊達ハイヤー(道路旅客運送業) ----- 06
- (株)マツモト函館工場(食料品製造業) ----- 07
- デリカファクトリー十勝(株)(食料品製造業) ----- 08
- (株)キボロコ(木材・木製品製造業) ----- 09
- インフォセキュアソリューションズ(株) -- 10
 (情報通信業)
- 03 北海道プロフェッショナル人材センター 11
 について
- 04 副業・兼業人材活用促進補助金 ----- 12



道外への
販路拡大ネット販売の
立て直し社内の
DX化パッケージデザイン
の刷新経営計画の
策定製造工程の
見直し

課題はあるけど対応できる人がいない！採用するのも難しい！

副業・兼業人材なら…

業務委託契約
を結び

必要な業務を、必要な期間だけ！

常勤雇用よりも安価に！

道外の人材でも、
オンラインで業務が可能！

課題やニーズに応じて、最適なプロフェッショナル人材を選ぶことができます

人材ビジネス事業者登録人材

パートナーシップ提携大企業人材

活用までの
流れプロフェッショナル
人材センターへ相談人材ビジネス
事業者へ
求人を掲載

人材の選定

人材と
契約締結

業務実施

| 新しいアイデアを得て、商品の販路拡大に！



企業データ

創業年	1990年	従業員数	8人
-----	-------	------	----

業種	板金工事業
----	-------

事業内容	・屋根板金工事、外壁工事、ステンレス工事・金属製スピーカー製造販売
------	-----------------------------------

人材を活用した感想

有能な方で様々なアイデアを提案してもらっている。
良い人に出会うことができたと思っている。

課題・改善したい内容

豪雪地域である岩見沢市で、屋外で施工する建築板金業の人材の確保・定着を目的とした、冬季間の仕事である副業のオーディオ用スピーカーの販路拡大。

ECサイト構築やSEO対策、将来は越境ECにも対応できるような体制の構築を目指している。

副業・兼業人材活用方法

経歴等

- ・三菱電機の社員
- ・冷蔵庫のモーター製作や海外勤務の経験を有する

業務内容

契約期間:5か月
現地打ち合わせを1回実施した他、2週間に1回オンラインで打ち合わせ
・HPリニューアルとSNS等を使ったアクセス数の増加
・イベント参加による商品認知向上

成果

試用期間を設けて販売する方法の提案を受け、デモ機(2台)を製作して実施している。

副業人材は都内での業務が多いことから、都内での取引先開拓も併せて実施した。今後、成功報酬制で継続を見込んでいる。

想像した以上に優秀な副業人材とマッチングできる可能性を持っていることを伝えたい。

自社ECサイト更新や外部サービスサイトへの登録を実施！



企業データ

創業年	1878年	従業員数	10人
-----	-------	------	-----

業種	靴小売業
----	------

事業内容	シューケア、カスタムオーダー、ブライダルシューズレンタル、預かりサービス
------	--------------------------------------

人材を活用した感想

社歴やこれまでの実績などを表現していくことで安心感や信頼感を提示し、ブランディングの確立へと考を広げることができ、根本的な見直しができた。

1か月契約延長をし、商品掲載を順次進め、今後の売上高に対する効果を期待している。

課題・改善したい内容

コロナ以降、店頭での売り上げが伸び悩み、ECサイトを再構築し新規顧客の獲得による売上向上と、将来的な海外での販売展開を検討。

既にECサイトは展開していたが、商品登録作業や新規顧客へのリーチ、顧客サービスが不十分であり、サイトを通じた販売戦略の経験があり、登録作業等ができる人材を求めている。

副業・兼業人材活用方法

経歴等	<ul style="list-style-type: none"> フリーランスでECサイトの立ち上げ、リニューアル、運営を得意とする 広告運用、Webディレクター、ECサイト運営の経験を持つ
-----	---

業務内容	契約期間:4か月 ・サイトへ商品登録作業(販売ページ作成)、既存サイトの見直し、SNS広告戦略強化。 ・BASE・Yahoo!ショッピング運用の実務パートナーとして販路強化
------	--

成果

Yahoo!ショッピングサイトに企業コンセプトを掲載。
当初の目標達成を目指し、副業・兼業人材との契約を延長。

作業を任せただけなら人件費を抑制でき、成果が分かりやすいが、プロ人材の知見・経験からアドバイスを心得て創り上げていく場合には少々時間がかかることを認識する必要がある。

保有車両の稼働率向上を目指し、新たな事業計画を策定！



企業データ

創業年	1958年	従業員数	21人
-----	-------	------	-----

業種	道路旅客運送業
----	---------

事業内容	乗用タクシー 乗合タクシー ライドシェア
------	----------------------------

人材を活用した感想

人材採用では、これまで直接雇用することしか考えに無かったが、副業人材という新たな選択肢ができた。

副業人材の活用で新たな事業が形になって進み、想定した以上に手ごたえを感じている。

課題・改善したい内容

社員の高齢化が進む中、事業の立案に取り組める中核人材が不足、新規事業への取組を進めていくことが難しい状況に。

今後の事業計画の立案・作成などを話し合うことができる人材を求めていたが、これまではマッチングの機会に恵まれなかった。

副業・兼業人材活用方法

経歴等

- ・ 商工会議所の職員
- ・ 道内で地域おこし協力隊として自動運転バスの運行に関わった経験あり。(この経験が採用の決め手になった)

業務内容

- 契約期間:4か月
現地打ち合わせを1回実施した他は、週1~2回オンラインでの打合せにより業務を実施。
- ・ 社内の課題や今後の事業計画についてのディスカッション
 - ・ 事業計画や企画書を作成

成果

社内の状況を確認。
ジャンボタクシーを保有していることに目をつけ、稼働率を向上させ業績を上げるため、新たに少人数対象の観光ツアーを企画。
当該ツアーをふるさと納税品の対象にして販売する準備を進めている。

副業人材には優秀な人が数多く登録しており、地方の小さな企業でもこれら優秀な人を目的に応じて活用できることを道内の多くの企業に知ってもらいたい。

外部の目線で社内の課題を改善、社員の意識改革にも！



企業データ

創業年	1960年	従業員数	44人
業種	食料品製造業		
事業内容	道産昆布を加工した商品販売(業務用・家庭用)		

人材を活用した感想

以前から改善が課題と認識していたが、何から始めればよいのか、どのように社内を巻き込むのかなど、外部の新しい目で改善すべき点に着目頂けたのが一番の収穫と感じている。取り組みやすい掃除用具の2S、定位置化などから始まり、ルールを決めて守るという改善の基本となる部分を体感させて頂いた。

課題・改善したい内容

原料価格高騰による利益確保のための生産性向上、環境変化に対応した製造工程の見直しが必要であったが、問題点に対し効率的に改善するためのノウハウを持った人材がいなかった。

副業・兼業人材活用方法

経歴等	<ul style="list-style-type: none"> 大企業連携に基づくトヨタ自動車北海道の社員 製造部門での経験のほか、道内企業の改善サポート部門の経験を有する
業務内容	契約期間:5か月 現地で月1回勤務 ・生産ラインのムダ抽出 ・具体的解決策の策定 ・改善を自社主導で継続する自律的改善活動の推進

成果

清掃道具、工具キャビネット定位置化などの2S(整理・整頓)定着。設備配置の変更、作業授受による手持ち改善、台車高さ統一化など作業の効率化。今回の改善活動が成功体験に繋がりを、現場の更なる改善活動に現れ始め、今後の環境変化にも対応できる生産体制が整いつつあると実感。

最初は敷居が高く感じたが、親身になって取り組んで頂き、社内の意識改革の大きな第一歩を踏み出せたと感じている。少しでも興味があれば積極的に本制度を利用し、自社の改善や改革の第一歩を踏み出して頂きたいと思う。

| 新商品のブランドイメージを制作！



企業データ

創業年	1984年	従業員数	34人
-----	-------	------	-----

業種	食料品製造業
----	--------

事業内容	業務用冷凍惣菜の製造販売、一般用冷凍惣菜・冷凍おせちのカタログ販売
------	-----------------------------------

人材を活用した感想

アイスクリームの商品化が進まない中、帯広信金の紹介でプロフェッショナル人材事業のことを知り、今回大変有能な副業人材に出会い何とか新規事業のスタートラインに立つことが出来たと思っている。

課題・改善したい内容

これまでOEM主体だったが、補助金を活用し、自社のブランドとしてアイスクリームの製造販売を考えている。

コンセプトの設定や販売の知見・ノウハウが不足しており、ブランドコンセプトやターゲットの設定に苦慮し、商品完成に至っていない。

副業・兼業人材活用方法

経歴等	<ul style="list-style-type: none"> 美容関係や化粧品の輸入販売会社勤務 食品開発の経験を有している
-----	--

業務内容	契約期間:5か月 現地打ち合わせを1回実施した他、月2回オンラインで打ち合わせ ・自社ブランドコンセプト、ターゲットの設定から実際の営業戦略策定
------	--

成果

商品のコンセプトを踏まえたパッケージデザインを3案作成・提示してもらった。

契約を延長し、商品内容、デザインを固め、商品化をめざしている。

商品のデザインからテストまで一貫して関わり、新たなパートナーに！



企業データ

創業年	2022年	従業員数	1人
-----	-------	------	----

業種	木材・木製品製造業
----	-----------

事業内容	インクルーシブ遊具製作
------	-------------

人材を活用した感想

仕事の良きパートナーが増えたと思っている。今後も単発のデザイン依頼をする可能性はある。

課題・改善したい内容

商品開発、特にアイデアのプロダクトデザインを強化する体制の構築が課題であり、開発過程やテストプレイまで関わるができる人材を求めている。

迅速かつきめ細かな設計ができる社内体制をつくりたい(そのための人材雇用)。

副業・兼業人材活用方法

経歴等

- 札幌市内でリフォーム用の内装・デザインを手掛ける個人事業主

業務内容

- 契約期間:5か月
- 勤務回数指定なし
 - 現地対応により2案件の業務に対応

成果

デザインはもとより遊具の製造現場での打合せや、遊具を子供たちに試しに使ってもらうテストプレイの立ち会いにも参加して頂いたことで、モノづくりを進めるうえで有益であったと感じた。

当該副業・兼業人材が札幌市在住であったことから実現できたと思っている。

副業・兼業について自分も良く理解していないが、仕事のパートナー探しという見立てで良いかもしれない。

| 専門性の高い商品の販路拡大のため、専門知識を持つ人材が営業！



企業データ

創業年	2025年	従業員数	4人
-----	-------	------	----

業種	情報通信業
----	-------

事業内容	セキュリティコンサルティング、システムインテグレーション、システム開発
------	-------------------------------------

人材を活用した感想

ITセキュリティシステムの分野で知識のある人材が少ないことから、首都圏の副業・兼業人材の活用を試みた。首都圏に居ながらの対応だったため、的確なアドバイスが難しかったと考える。今後は、自社に来てもらい修正しながら営業対応できる人材を採用していきたい。

課題・改善したい内容

新規顧客へのファーストアプローチおよびアポイントの獲得のための営業人材の不足が課題であり、ITセキュリティの初期説明ができるIT知識があり、テレアポができる人材を求めている。

副業・兼業人材活用方法

経歴等	<ul style="list-style-type: none"> フリーランスでインサイドセールス、マーケティングを得意とする IT系営業企画、その他Web/デジタルマーケティング/戦略/経営コンサルタントの経歴を持つ
-----	---

業務内容	契約期間:3か月 ターゲット層(中小企業)に対し、営業、販売、セールス ・ITセキュリティの初期説明を行い、アポイントメントを獲得 ・情報セキュリティ対策、その他関連事業を展開する企業に製品提案
------	--

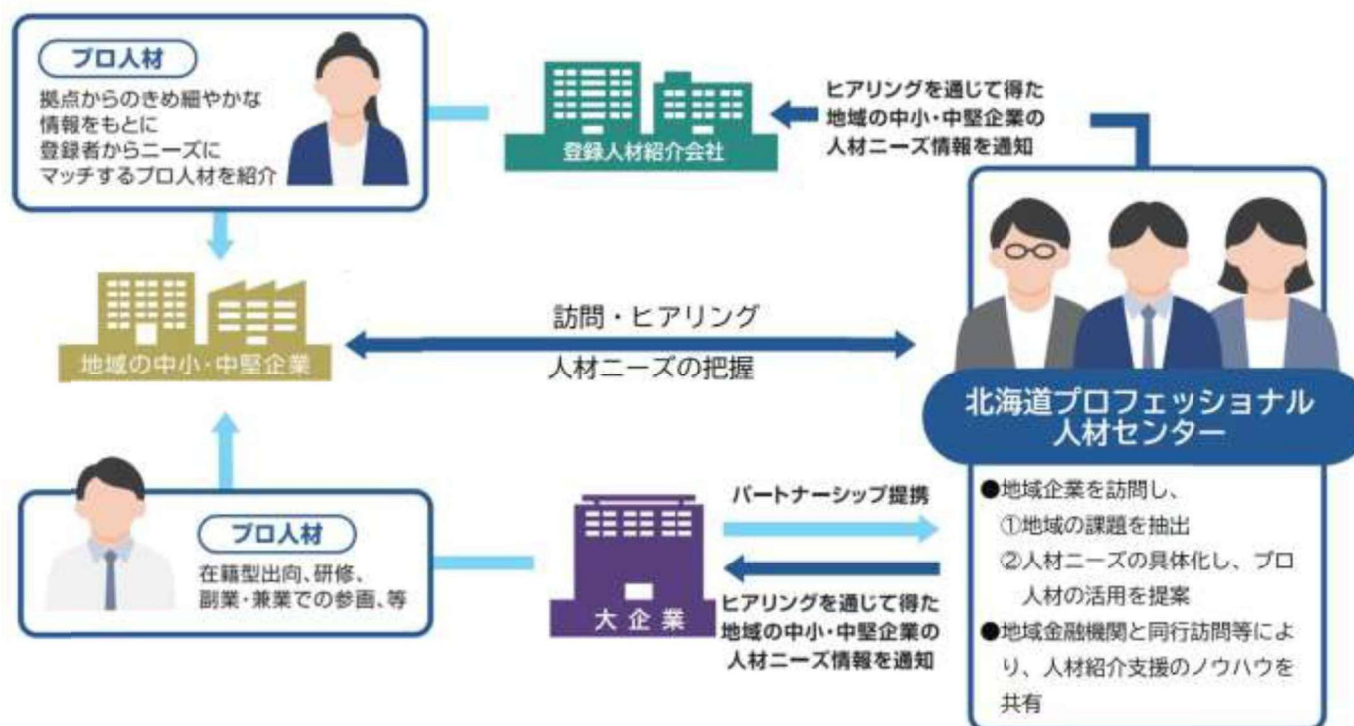
成果

—

一般的な商材やタスクであれば副業・兼業人材の活用は可能性があるのではないかと。

北海道では、企業の課題解決に資するプロフェッショナル人材の確保と定着のため、紹介支援を行う「北海道プロフェッショナル人材センター」（プロ人センター）を設置しています。

プロ人センターでは、地域金融機関とも連携し、企業の課題を解決する人材ニーズを具体化し、プロフェッショナル人材の活用ニーズを人材ビジネス事業者や提携先大企業に取り次ぎ、マッチングをサポートします。



北海道プロフェッショナル人材センターを通じて
副業・兼業人材を初回活用する際の費用を、予算の範囲内で補助します。

補助率 8/10

補助上限額50万円

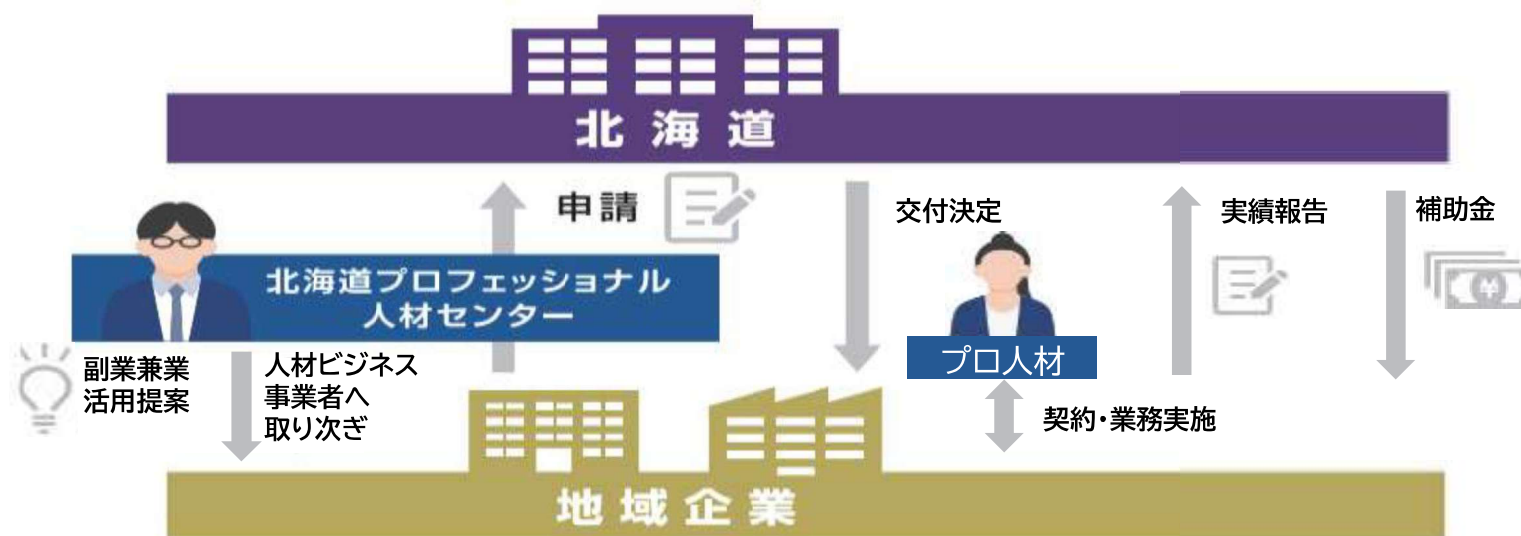
対象となる方

初めてプロ人センターを通じて副業・兼業人材を利用する
道内企業等

※プロ人センターを利用せずに副業・兼業人材を利用していた場合は申請可能です。

補助対象経費

- 人材ビジネス事業者に対する費用：人材紹介手数料
- 副業・兼業人材に対する費用：報酬、就業地までの交通費・宿泊費





「副業・兼業人材活用事例集」

令和8年(2026年)4月

作成:北海道経済部労働政策局産業人材課

協力:北海道プロフェッショナル人材センター

(公益財団法人北海道中小企業総合支援センター)