

# プロフェッショナル人材事業について

内閣官房地域未来戦略本部事務局  
内閣府地方創生推進室

# 令和7年度 地域力創造に関する施策説明会 プロフェッショナル人材事業について

令和8年1月27日（火）  
内閣官房 地域未来戦略本部事務局／内閣府 地方創生推進室

## 事業の概要

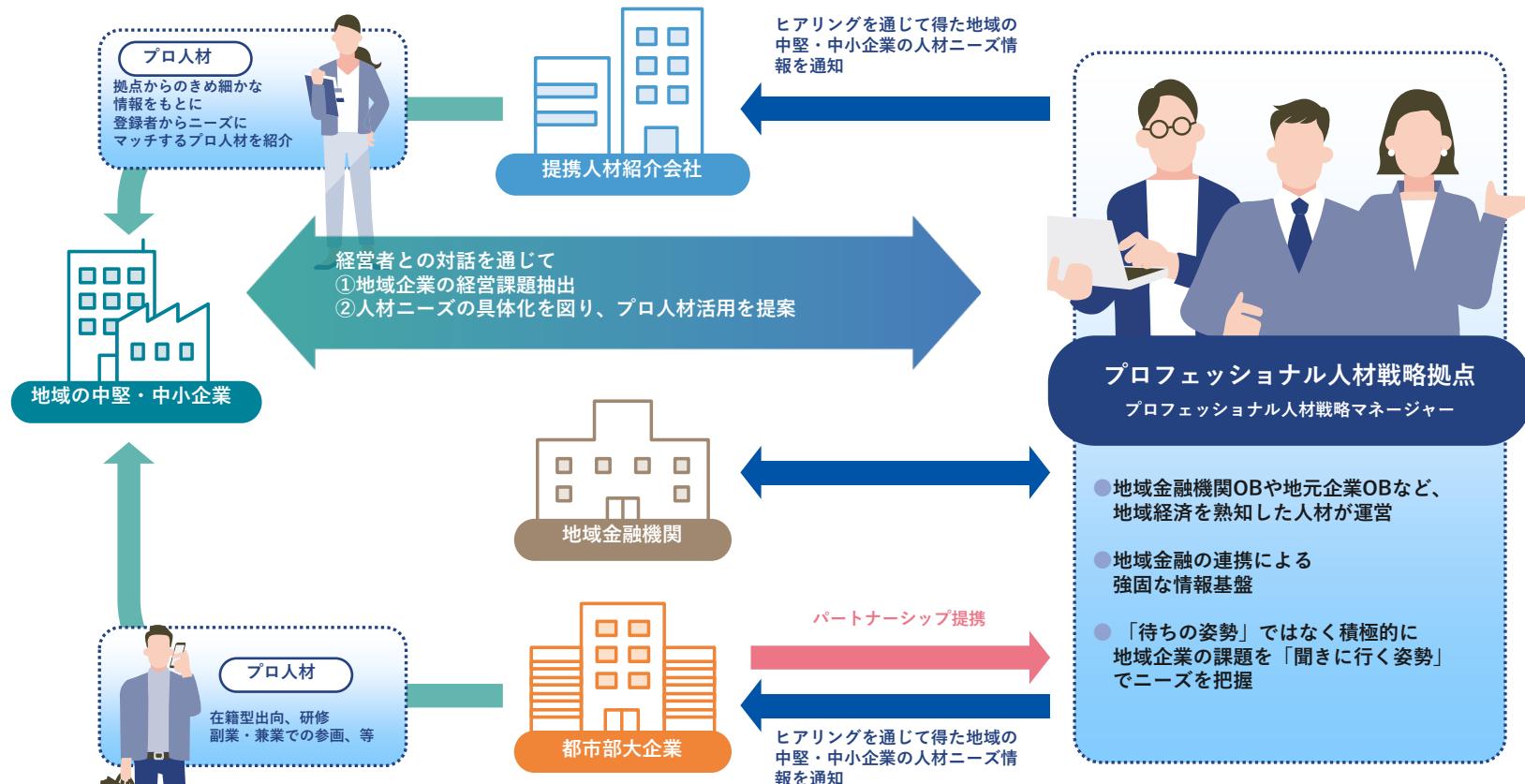
---

# プロフェッショナル人材事業

## 事業概要

- 45道府県が「プロフェッショナル人材戦略拠点」を設置し、地域企業に対し、経営戦略の策定支援やデジタル実装にも資する人材等のプロフェッショナル人材の活用支援活動を行う。
- 各拠点は、地域企業の経営者を対象に、成長戦略や人材戦略への関心を高めるセミナー等の活動を行いつつ、企業を訪問。経営者に事業継続・成長に資する業務効率化や競争力強化を促すとともに、その実行に必要なプロ人材ニーズを明確化し、優良な雇用機会として提携人材紹介会社へに情報発信する。

## スキーム図



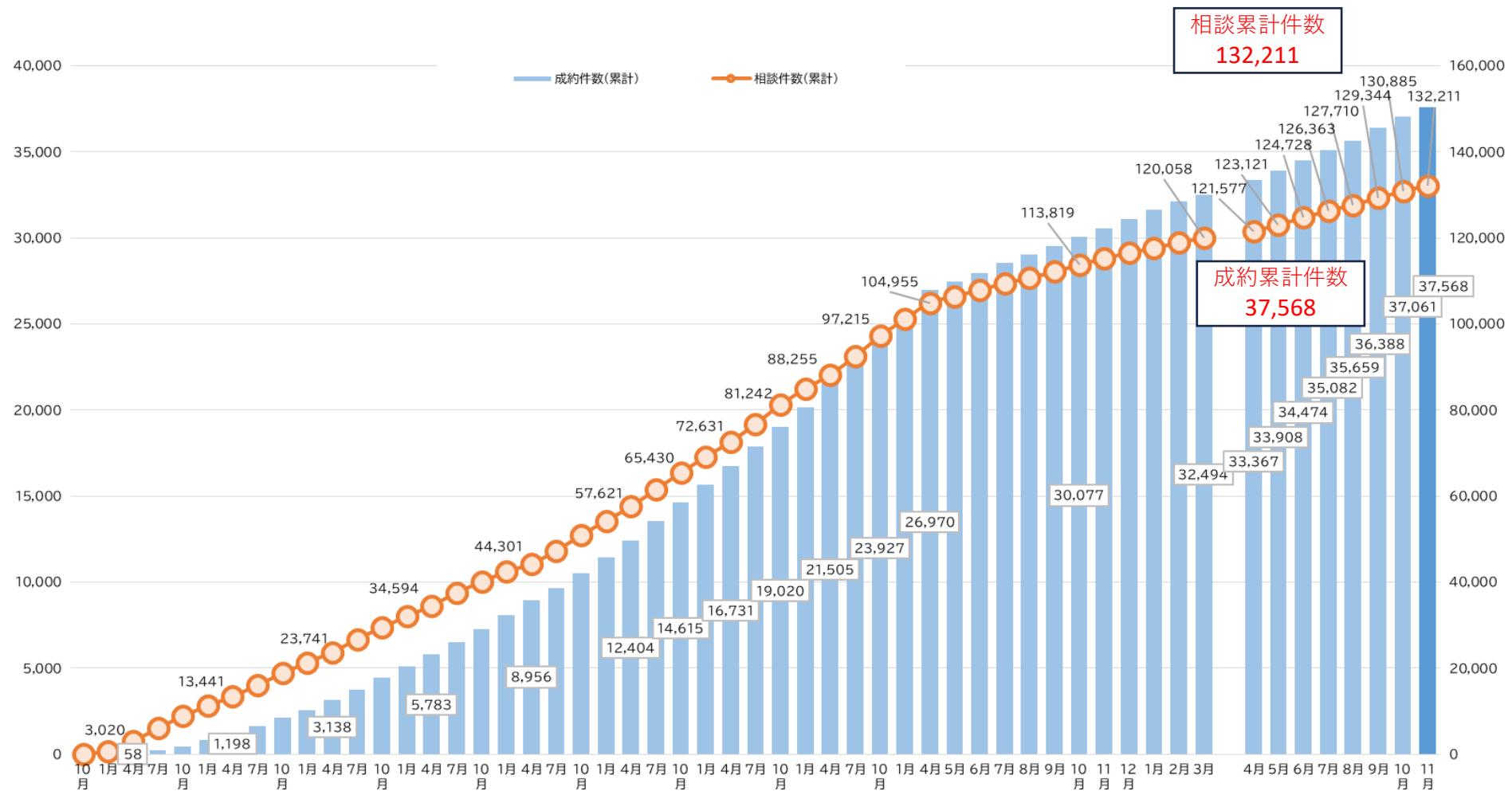
## これまでの実績

---

# 相談・成約の推移(累計)

(成約件数)

(相談件数)

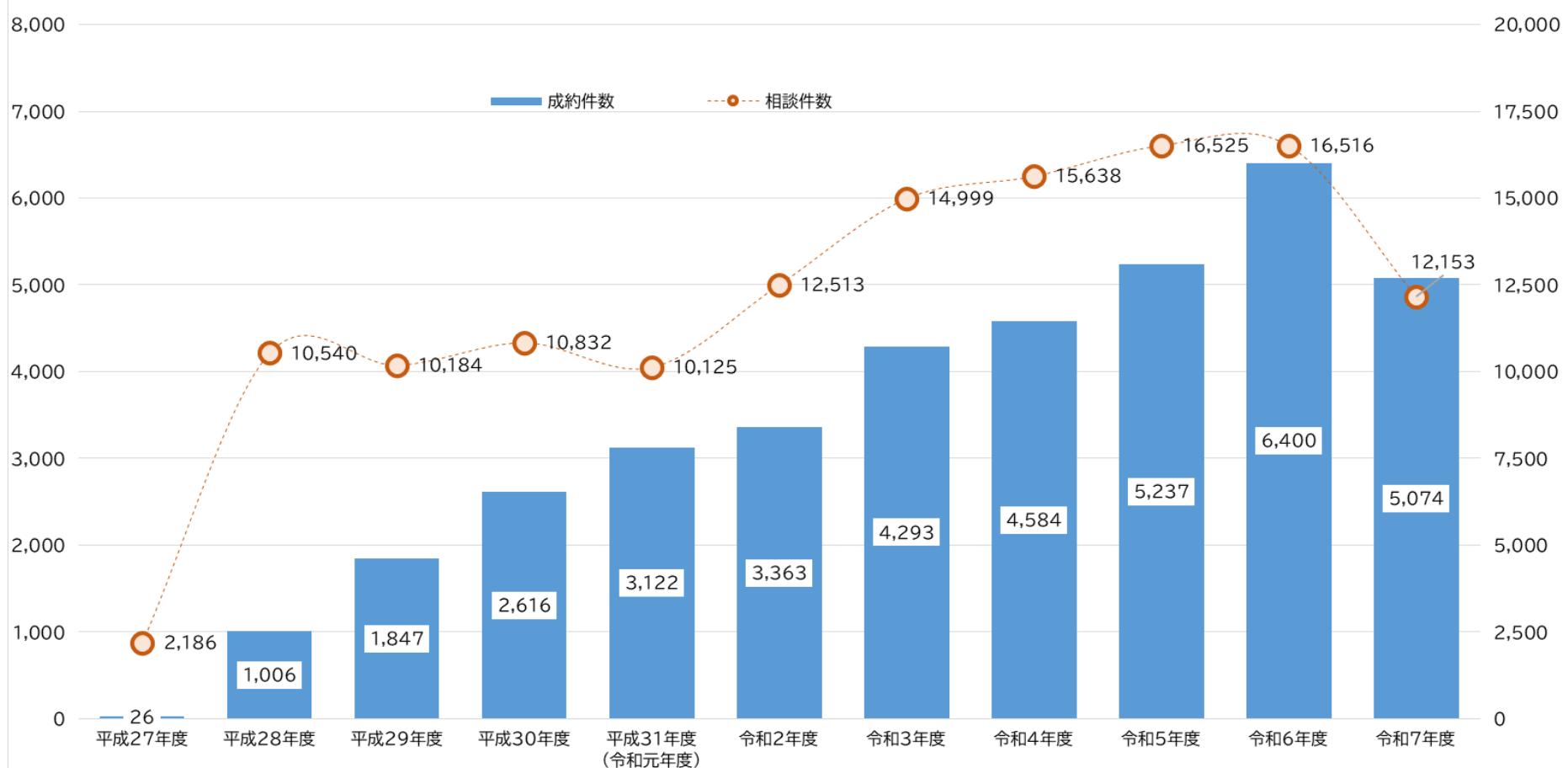


※ 令和5年度以前は四半期ごとに表示

# プロ人事業：成約件数と相談件数の推移(年度別フロー)

(成約件数)

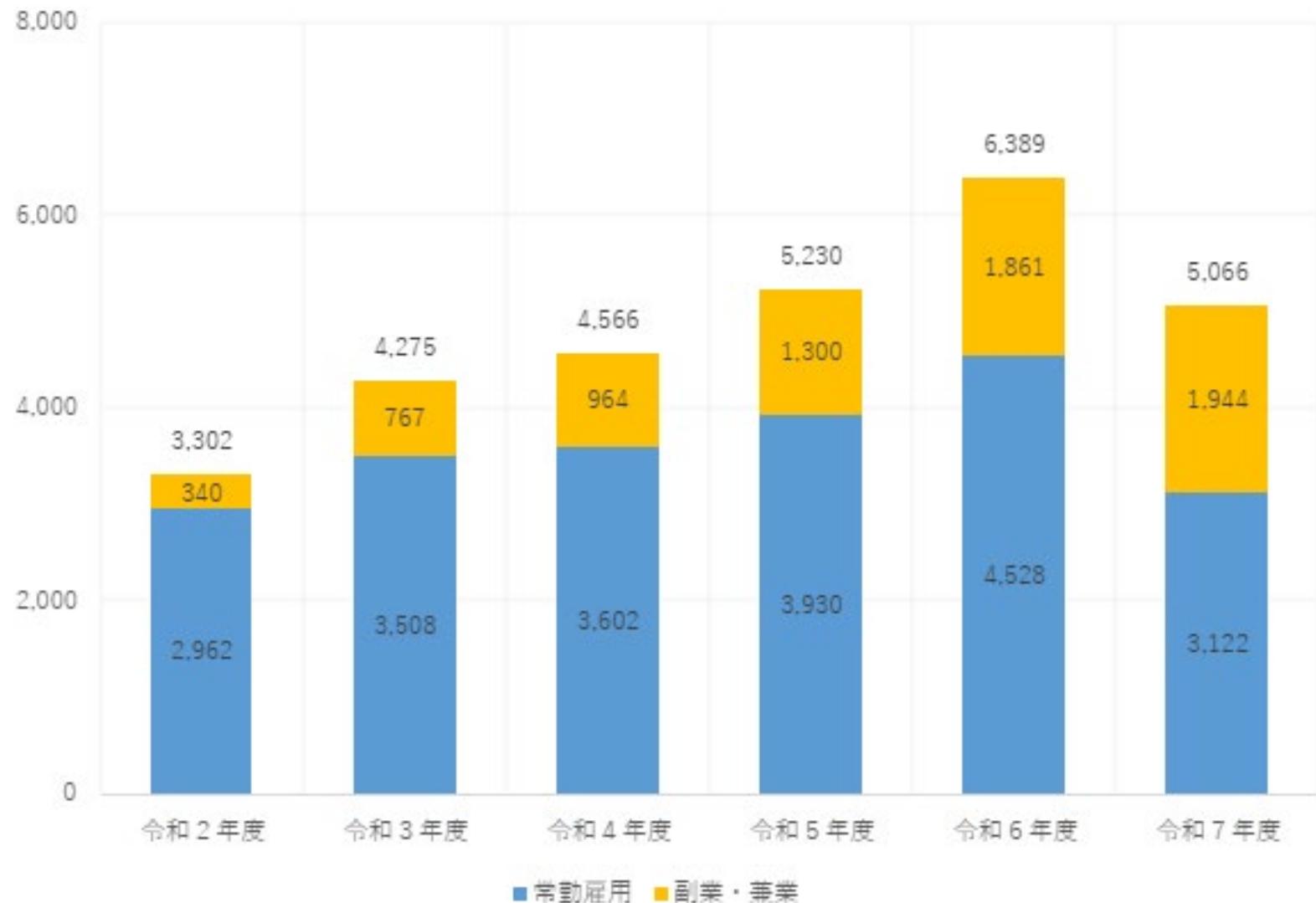
(相談件数)



# 成約件数の推移と内訳(年度別フロー)

(成約件数)

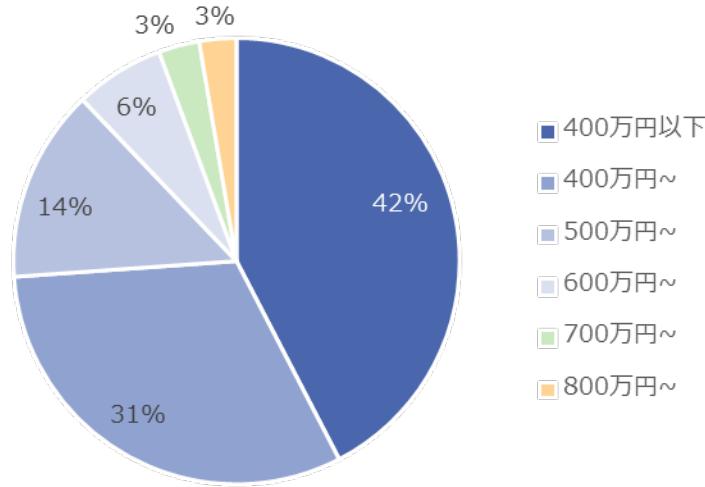
※ ( - % ) : 全体に占める副業・兼業の割合



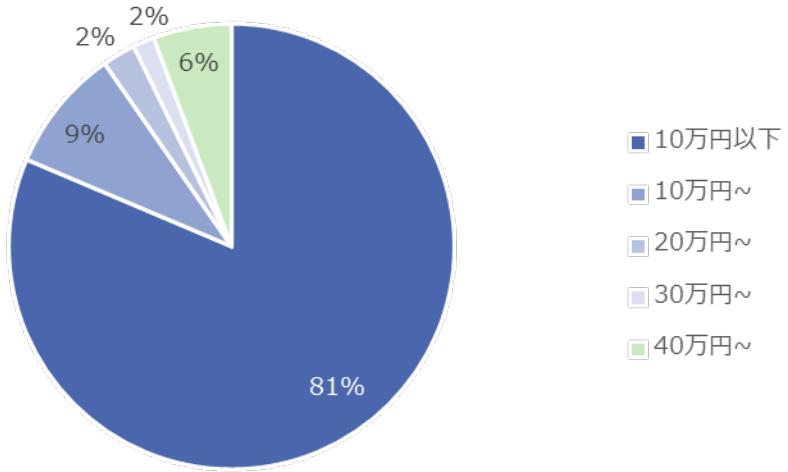
# 実績詳細① (プロフェッショナル人材事業)

左: 常勤雇用、右: 常勤雇用以外

マッチング人材の年収

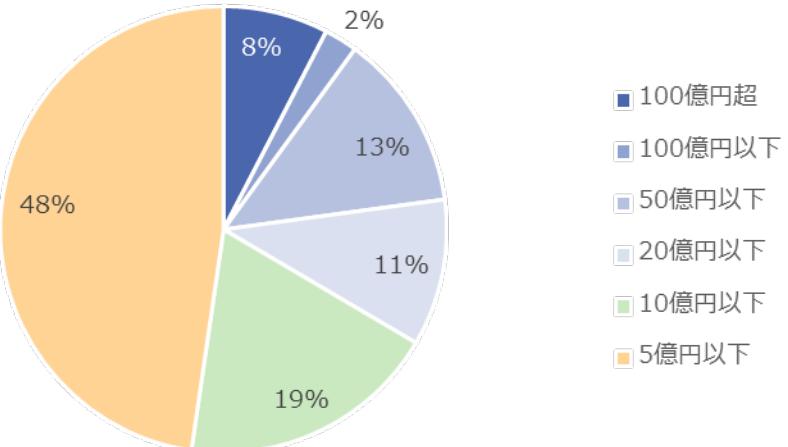
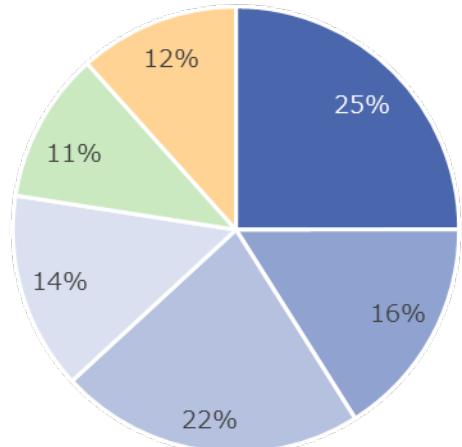


■ 400万円以下  
■ 400万円～  
■ 500万円～  
■ 600万円～  
■ 700万円～  
■ 800万円～



■ 10万円以下  
■ 10万円～  
■ 20万円～  
■ 30万円～  
■ 40万円～

受入企業の売上高



■ 100億円超  
■ 100億円以下  
■ 50億円以下  
■ 20億円以下  
■ 10億円以下  
■ 5億円以下

## 実績詳細② (プロフェッショナル人材事業)

- 常勤雇用での年収は500万円未満、副業・兼業での月収は10万円以下が中心。
- プロ人材のミッションでは、常勤雇用は生産性向上が多く、副業・兼業では販路拡大が多い。

常勤雇用 (年収)

0% 50% 100%

400万円以下 42%

400万円～ 31%

500万円～ 14%

600万円～ 7%

700万円～ 3%

800万円～ 2%

副業・兼業 (月収)

0% 50% 100%

10万円以下 85%

10万円～ 8%

20万円～ 2%

30万円～ 0%

40万円～ 2%

50万円～ 3%

プロ人材のミッション

0% 20% 40% 60% 80% 100%

生産性向上 43%  
18%

販路拡大 21%  
40%

経営管理 16%  
24%

事業分野拡張 5%  
15%

その他 15%  
4%

■ 常勤雇用 ■ 副業・兼業

※令和5年度事業実績より (不明/非開示は分母から除外)

## 注力する取組

---

# 副業・兼業人材の活用について

## 外部環境の変化

- ・ 人口の減少（生産年齢人口の減少）、若年人口の減少や上記に伴う労働供給の不足。
- ・ これらはおそらく非可逆なものであり、当たり前のように人が採用できる時代は、戻ってこない。
- ・ よって事業の在り方も、人が確保できることを前提とした従来のものから、DX等により、少ない人数でも成果創出できるように生産性の向上を図っていくべき。
- ・ さらにはこうした生産性向上等より、得られた成果を配分し、良質な雇用を生み出していくことが地域経済の振興（地方創生）に繋がる。



## 副業・兼業人材の活用

- ・ 生産性向上等のためには、販路の拡大や新事業開発、業務効率化等が必要となってくるが、地域企業の限られたリソースの中、上記に取り組むのは困難。
- ・ さらには、世の中のデジタル技術をはじめとした進化のスピードは速く、自社の人才のみでの対応は難しい。
- ・ よって、足りない経験や知見は**外部の人材の力を借りながら対応を進めるのが有効**。
- ・ 他方で、地域企業では年収の高いプロ人材を高額な手数料/報酬を払って活用することのハードルが高く、また使いこなすことも難しい（任せる仕事が常にある訳ではない）。
- ・ 大企業等で活躍する人材を業務委託契約により従事してもらう「副業・兼業」の形態で活用することが、体力に劣る地域企業が生産性向上等を図っていくための有用なソリューションとなり得ると考える。

# 副業・兼業人材活用のメリット

- ハイレベル人材の活用にあたっては、従来型の常勤雇用（中途採用）のみでなく、昨今では大企業等で活躍する人材を業務委託契約により従事してもらう「副業・兼業」の形態での活用も広まってきている。

## 人材の活用形態

### 常勤雇用

在籍企業を辞め、  
自身のノウハウを活かし、  
新たな企業へ参画（入社）



### 雇用契約



### 副業・兼業

業務委託契約に基づいて、  
自身のノウハウを活かし、  
複数の就業先に従事



### 雇用契約



### 業務委託契約



## 副業・兼業人材を活用する際のメリット

### メリット 01

必要な業務を、必要な時だけお願いできる

半年で人事制度を構築します

3ヶ月でECサイトを立ち上げます



### メリット 02

常勤で人を雇うより、費用を抑えられる

(例)

常勤  
25万円/月  
(期限なし)

副業・兼業  
3~5万円/月  
(期間3ヶ月)

### メリット 03

業務委託契約の場合契約の、見直し(契約解除)ができる

予定より早く  
プロジェクトが  
終わった

あまり相性が  
合わなかった

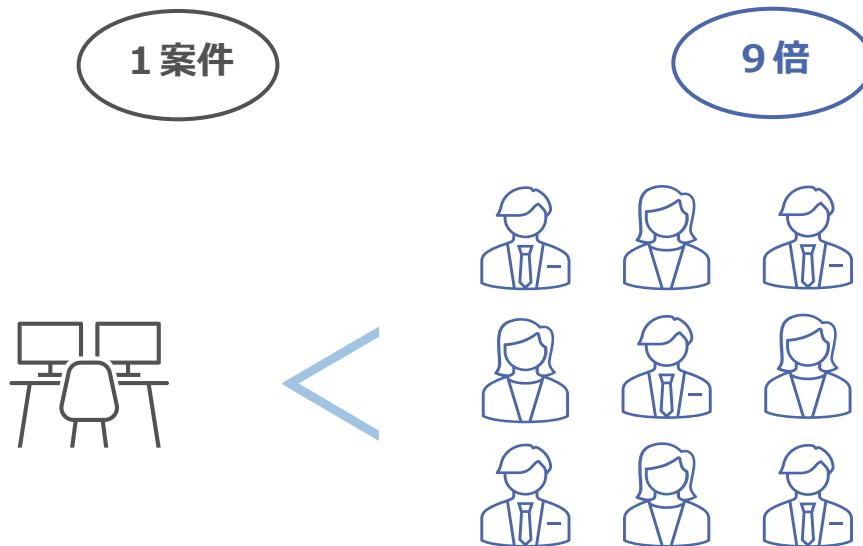


# 副業・兼業人材の足元の動向 等

- 副業・兼業の求人倍率は1倍以下であり、企業にとっては有利な環境で人材の活用が可能。
- 受け入れを実際にした企業のうち、64.3%が業績・生産性向上につながっている。

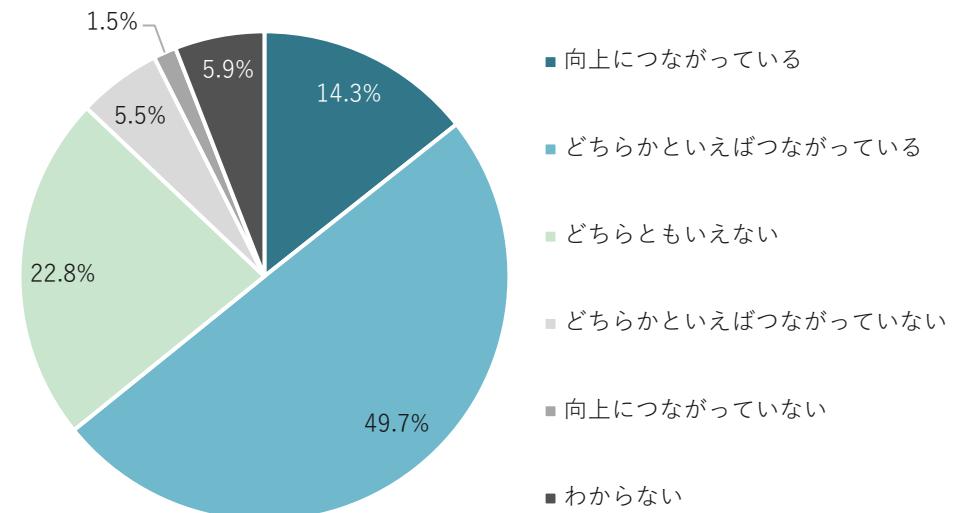
## ①副業・兼業の求人倍率

1案件に9倍の副業人材が登録している状況にあり  
専門的なスキルやノウハウを有する優秀な人材に出会  
える機会が豊富



## ②副業・兼業人材の受入効果

副業・兼業の受け入れが業績・生産性の向上につながっているか



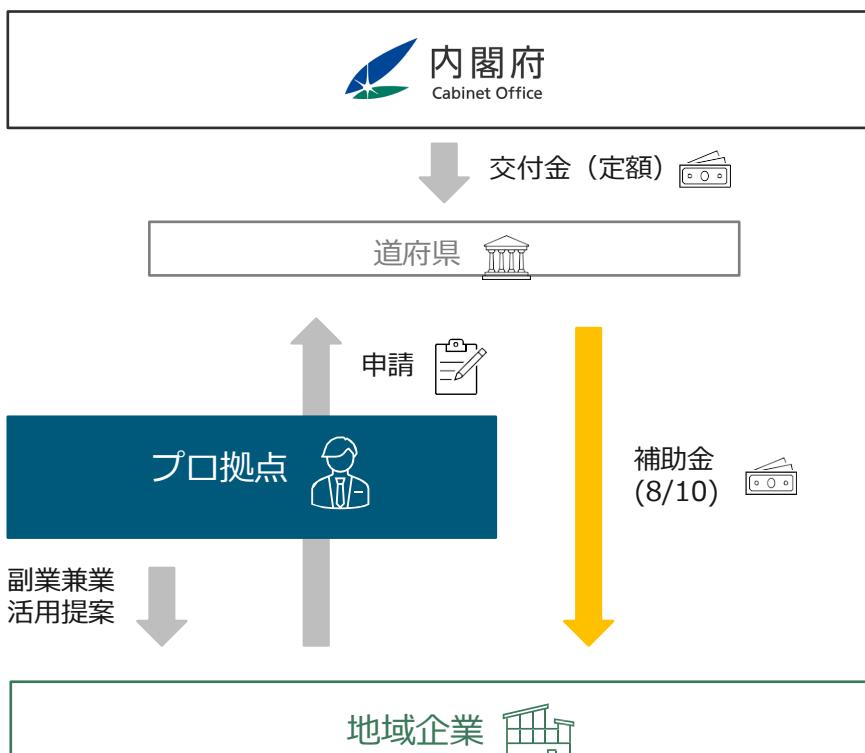
注: ①パーソルキャリア株式会社が提供する副業プラットフォーム「HiPro Direct」における2023年4月1日～2024年2月29日までの登録案件、副業人材のデータより

②出典: リクルート「兼業・副業に関する動向調査 (2022年)」

# 副業・兼業人材活用促進事業

- プロ人型交付金のメニューとして、令和7年度から副業兼業補助金を使途として設け（定額補助）、地域企業の副業兼業人材活用を促進する。

## 事業概要



## 補助金概要

### 補助対象

- 各道府県に設置されたプロ拠点を通じ副業人材活用を行う地域企業

### 支援企業の要件

- 過去に「プロ拠点を通した副業人材活用」を行ったことのない企業  
(プロ拠点を通じない利用は含まない)

### 対象費用

- 副業兼業人材活用により発生する以下の費用
  - 人材事業者へ払う紹介手数料
  - 副業人材に支払う報酬、交通費、旅費

※交付対象となる副業・兼業人材との契約期間は、5ヶ月を上限とする

### 交付額

- 上記に掲げる経費のうち最大8/10を補助
- 1件あたりの上限額は500千円

### その他

- 対象はプロ拠点を通じた案件のみとする

本日、ご参加の皆様におかれましては、

『**人材**』にかかる課題をお持ちであつたり、

そういう課題を耳にされることが多々あるかと存じます。

それらの課題につきましては、

『**各道府県のプロフェッショナル人材戦略拠点**』に

是非とも、ご相談、お取りつなぎをお願いいたします。

