



パーソルイノベーション株式会社
lotsful

「副業・兼業人材活用支援事業」 サービスの特徴とご支援内容説明

2024年06月13日

パーソルイノベーション株式会社 lotsful Company

■ 目次

- 登壇者紹介
- 会社概要
- lotsfulについて
- 企業様へのサポート
- 一般的なサービスとの違い
- 弊社実績のご紹介
- 本事業におけるご契約形態・ご支援比率や金額
- お問い合わせ先/QRコード

[氏名/年齢]

大崎 凌(おおさき りょう) / 35歳

[所属・職位]

パーソルイノベーション株式会社

lotsful Company / 事業開発 責任者

[副業・兼業人材活用事業における役割]

- ・事業全体のプロジェクトマネージャー
- ・企業様からのご相談の受付・ご対応
- ・各企業様/自治体様のプロジェクト立ち上げ・ご支援



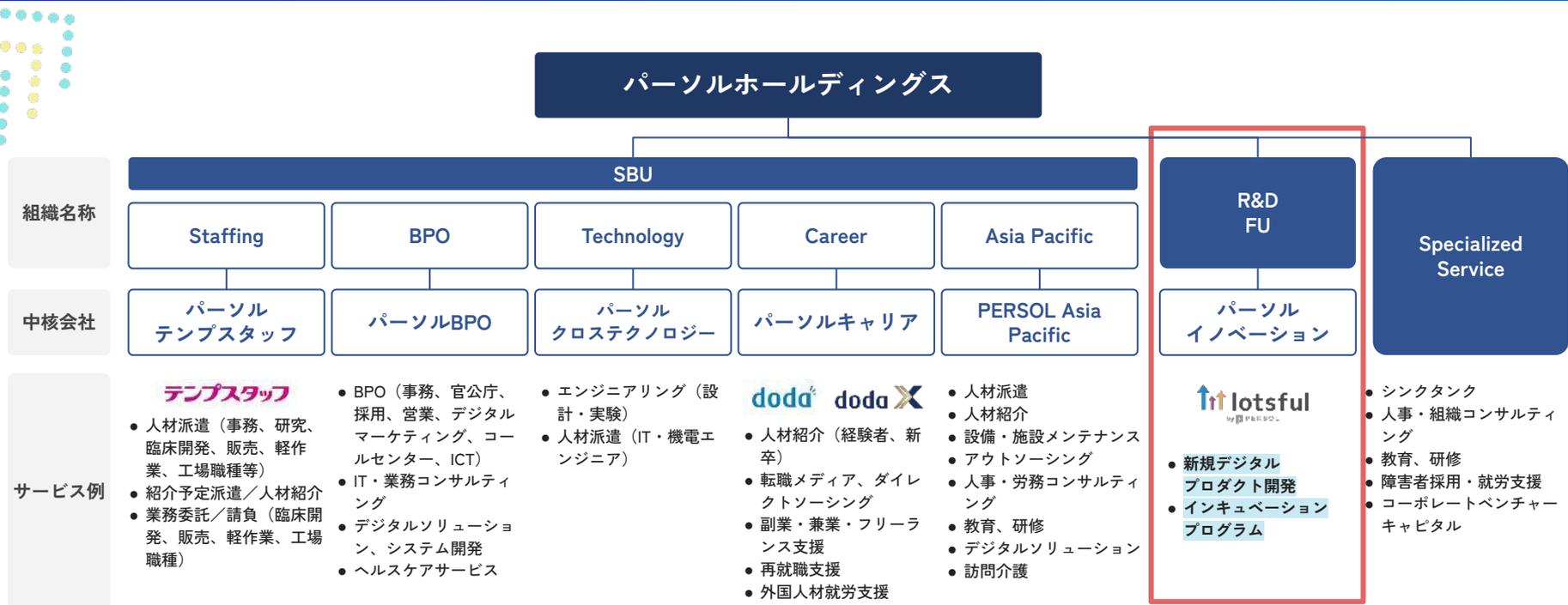
[略歴]

新卒にてエンジニアとして従事したのち、広告・リサーチ営業を経て、知人と起業を経験。事業譲渡後、新規事業専門のコンサルティングファームや事業会社にて複数の新規事業立ち上げ等に携わる。lotsfulでは、クライアント企業様の事業や自治体様とのプロジェクトの立ち上げ・推進等に従事。

[その他]

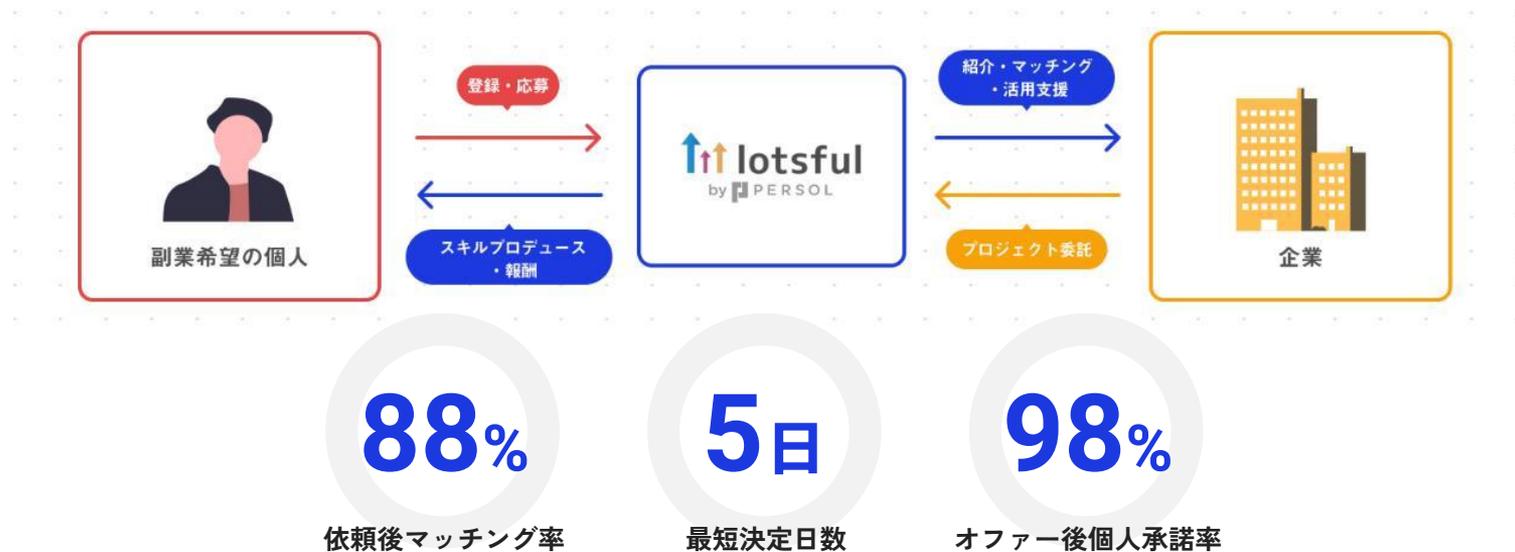
起業や事業譲渡、現在は会社員として働きながら個人事業・副業などにも従事しております。前職で、地域企業様の事業承継等にも関わる機会をいただき地域企業様への想いが強いです。

パーソルイノベーションは、パーソルグループのイノベーション分野における中核企業です。



「lotsful」は、**ビジネスサイドに特化した副業人材マッチングサービス**です。
業務委託(準委任)契約でマッチングし、**初期コスト・工数不要**のエージェントサービスを
ベースにしています。

ビジネスサイド特化・ハイスキル 現役社員副人材マッチングサービス
企業利用数**1,500社超**、マッチング件数**30,000件**を突破(2023年度末時点)



コスト0・工数不要で 募集開始

- ✓ 業務切り出し・要件定義サポート
- ✓ lotsfulのWEBサイトへ募集を無料掲載
(募集案件の作成もlotsfulで実施)
- ✓ lotsfulの目利きにより
マッチする優秀層のみを効率的にマッチング
- ✓ かかる費用は、決定後の業務委託費用のみ。
決定するまで一切費用はかかりません

プロによる 仕組化支援

- ✓ 事業／プロジェクトの課題整理・ヒアリング
- ✓ プロジェクトスコープ・受入体制の構築
- ✓ 人材要件の整理、依頼業務の切り出し
- ✓ 煩雑な個人との契約周りの手続きも
lotsfulがサポート（業務委託・準委任）
- ✓ マッチング後のオンボーディング支援



弊社で副業人材をご活用いただく際の 企業様の代表的なお悩み

CASE
01

専門領域のプロが社内にはいない

- 参入したいマーケット・業界の知見がなく、新規事業のアクセルが踏めない
- 専門職種領域の経験者がいない（マーケティング、営業、海外、人事、広報、法務、財務、CS等）

CASE
02

手を動かせる人材が不足している

- 改善したい事業・組織課題があるが、リソースが足りない
- 属人的な運用を仕組み化・体制構築をしたい
- 正社員採用に苦戦している

CASE
03

人材獲得のコスト・工数を削減したい

- 採用にかかる費用や工数を削減したい
- 固定費を抑えたい
- 正社員採用よりもスピーディーに現場ニーズを満たしたい



企業様により様々なお悩みがあり 貴社のお話しをお伺いしながら適切な案件の形／人材要件を設計

事業開発・事業戦略

(新規事業、戦略策定、事業計画、専門家壁打ちなど)

新規事業が進まない / 検討した
戦略と一緒に練ってほしい
社長一人でやっていて人手が欲しい
一緒に実行してくれる人が欲しい
専門分野・その領域の知見が欲しい

マーケティング・集客

(ECサイト、SNS活用、調査、データ分析など)

SNSを運用しているけどうまくいかない
ECサイトを立ち上げたいが管理・推進できない
ウェブ広告の運用がうまくいかない
MAツール導入したいけどわからない
ユーザーの声を拾う調査をしたい

営業関連

(営業戦略、CRM導入、アライアンス開拓など)

営業戦略をしたい・アドバイスがほしい
顧客管理方法を刷新したい
営業部隊の研修等を実施したい
専門分野のアライアンスパートナーを見つけたい

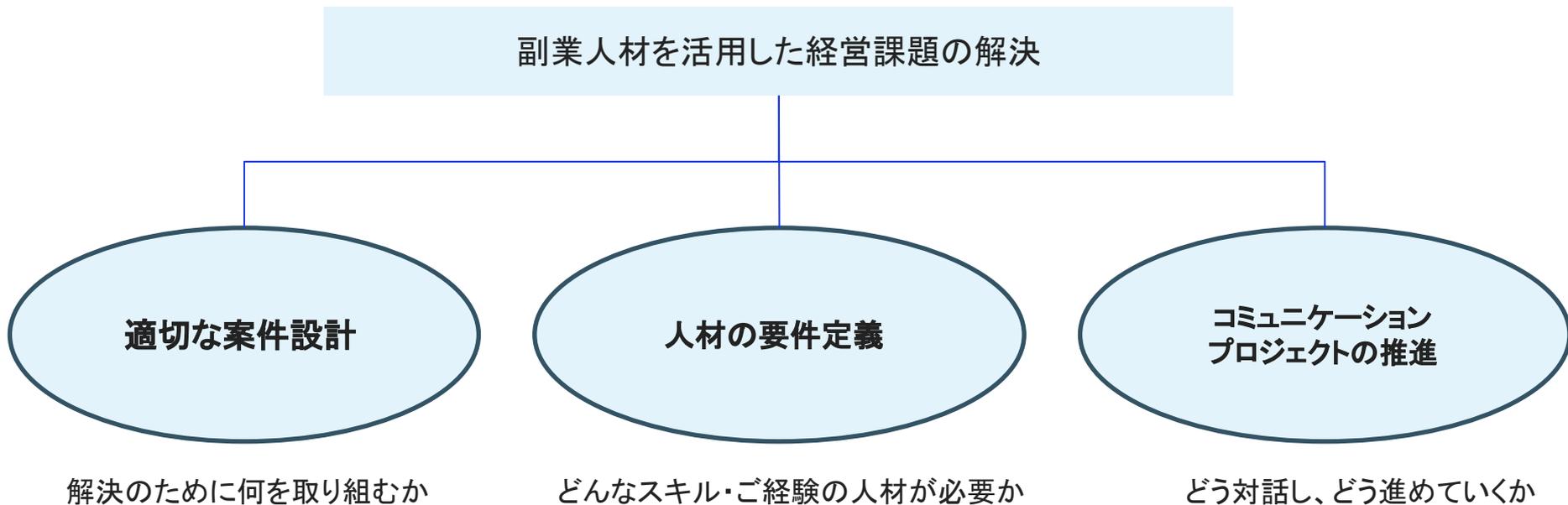
コーポレート・バックオフィス

(採用/研修・DX推進・業務効率化・資金調達など)

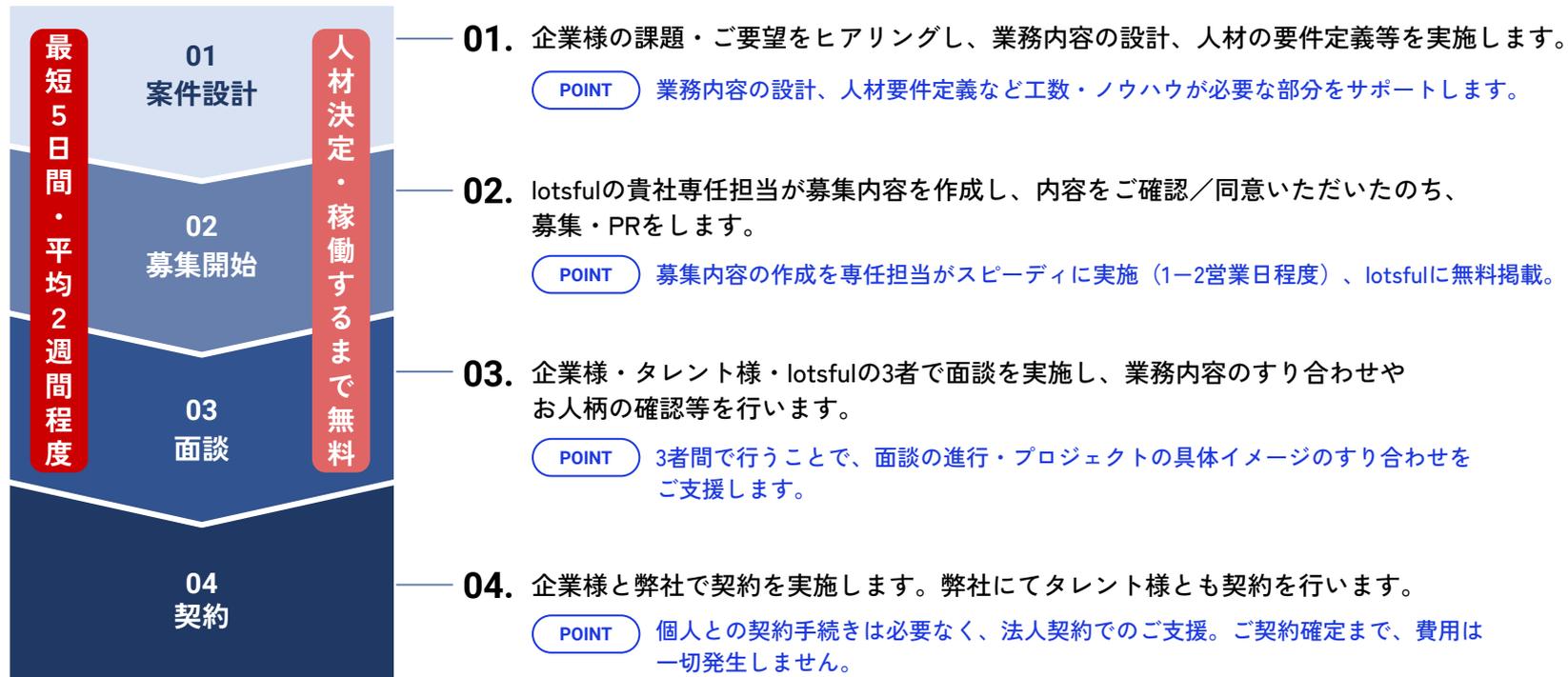
業務効率化・自動化どう進めてよいかわからない
資金調達したいけど交渉・資料作成できない
専門領域の採用強化をしたい
人事育成研修・制度構築などをやりたい

事業開発	マーケティング・PR
<ul style="list-style-type: none"> ● 新規事業戦略立案 ● 事業計画策定 ● マーケットリサーチ ● ユーザーリサーチ ● 特定領域の専門家との壁打ち ● PoC支援 ● UI/UX改善 ● プロジェクトマネジメント等 	<ul style="list-style-type: none"> ● WEBマーケティング（リード獲得等） ● WEBサイト設計・UI/UX改善 ● MAツール導入 ● SNSマーケティング ● コンテンツマーケティング ● データ分析・活用 ● 製品・サービスPR・広報 （戦略～メディア接続など実行）等
営業	バックオフィス・その他
<ul style="list-style-type: none"> ● 営業戦略立案 ● インサイドセールス立ち上げ ● CS（カスタマーサクセス）立ち上げ ● 顧客管理・CRMツール導入 ● アライアンス戦略・連携 ● 特定領域への連携・接続（自治体など）等 	<ul style="list-style-type: none"> ● 業務改善化・自動化 ● DX推進、IT統制 ● ファイナンス、資本政策立案 ● 経営企画・事業計画・中期経営計画立案 ● 採用（戦略策定～採用広報～採用実務） ● 人事制度、研修企画 ● 内部統制、知財戦略策定等

貴社の経営課題解決のために 何をやるか・誰とやるか・どう進めるか

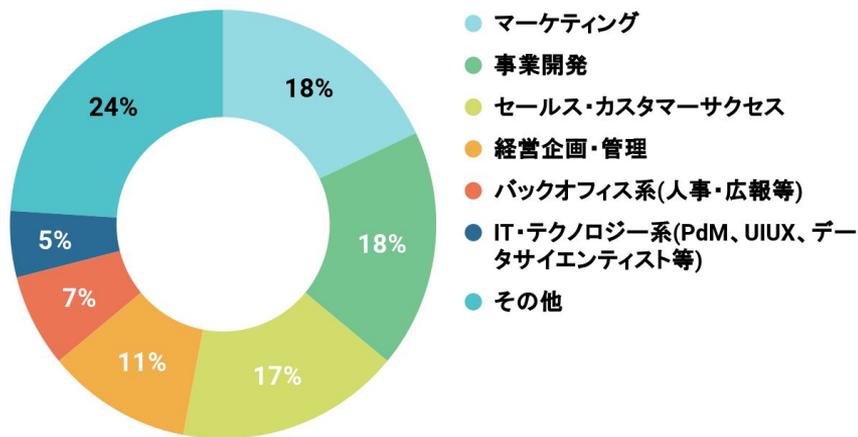


企業様の負担少なく、契約まで弊社がトータルサポートします。

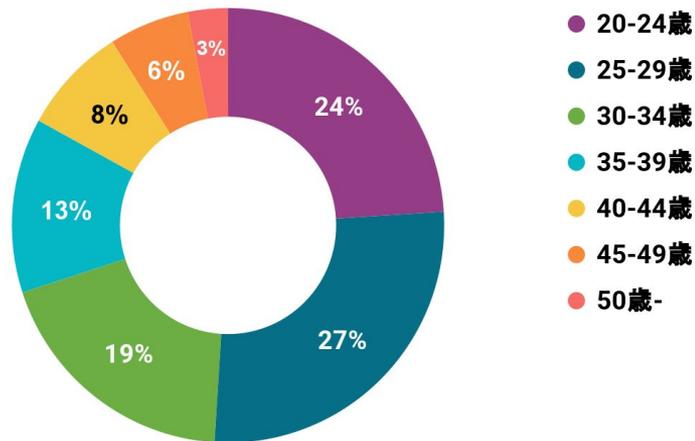


- 各業界のトップ企業のプロジェクトリーダー、責任者、課長・部長職等登録者多数！
- 20代後半～40代前半までを中心に、平均年収800万円の現役社員層が中心
- 戦略設計～実行までの豊富なノウハウを持つビジネス職の人材DB

職種内訳



年代内訳



登録タレントデータベースを無料でご利用可能 (無料登録のみ、契約・費用は発生しません)

貴社自身でも人材をピックアップいただくことが可能です。

Q 絞り込み条件を設定

キーワード
会社名、スキルなど入力

職種
-

稼働時間
- 時間/月 以上

スキル 選択する

選択なし

業種・領域 選択する

選択なし

テーマ 選択する

選択なし

Q 絞り込む

フリーワード検索

※気になるキーワードで検索可能

職種

※事業開発、採用 等

企業様の課題や 支援希望の事柄を選択



マーケティング A 44歳
パーソルインノベーション株式会社

最終更新日: 2023/5/17

経歴

2018年4月～在籍中 △△△株式会社 マーケティング戦略部 部長
-CEO直轄でマーケティング組織の立ち上げ
-自社ブランド戦略立案～オンライン・オフラインコミュニケーション設計

2010年4月～2018年3月 株式会社×××
-2010年4月～2015年3月 デジタルマーケティングコンサルタント
-2015年4月～ 新規広告プロダクト立ち上げ、事業責任者

得意領域

マーケティング戦略立案と実行 (BtoB、人材業界)

- マーケティング組織の立ち上げ
- ブランド戦略、デジタルコミュニケーション戦略立案
- メディアプラン策定/クリエイティブディレクション

デジタル系広告運用 (予算:億単位/月)

- DSP、各種 SNS 広告、マーケティングリサーチの設計・提案・運用
- BMPの導入設計・運用

0からの広告プロダクトの立ち上げ (●●領域向け)

- アドテクノロジー理解に基づく商品設計
- 広告審査等サービス運用フローの構築
- BtoB営業戦略の立案

lotsfulコメント

- 本日のインタビューを通じて私の方で感じたみなさまのお人柄やご意向などをコメントさせていただきます。
- 社会性をますます大目にしてほしいポイントについてもぜひ教えてください。
- こんなアピールを企業様にしていきたい！こんな価値観の会社さんとご一緒したい！などもしご希望ございましたら教えてください。

就業稼働時間

- 稼働目安: 20～30時間/月 ※業務内容に応じて変動可
- 事前調整できればオフィス出勤可能ですが、リモート中心での働き方を希望
- 平日中のSlack等チャット対応可、オンラインMTGは調整可能

興味を持ったら
気軽にリクエストしてみよう！

面談をリクエストする

お気に入り



- **企業様のご負担を減らす為、各種伴走サポートを実施しており、マッチング後もキックオフや、業務報告書を元にプロジェクトの成功を目指すところまでサポート**



Biz優秀層に特化したデータベース

転職市場には出てこない、スキル・ノウハウを保有するビジネス職の優秀層が、意志をもって事業貢献に取り組むプラットフォーム。
領域ごとに確立・洗練された事業運営ノウハウを持つ人材の活用が可能。



質の高いマッチング

キャリアカウンセリング経験豊富なタレントプランナーによるスキルアセスメントと目利き。
各社のニーズ・課題や事業フェーズにフィットする優秀層を、低コストで獲得が可能。

弊社サービスの 特徴・ご支援



マッチング前の初期コスト・成功報酬ゼロ

初期コスト0。タレントの稼働費用以外は一切かかりません。募集掲載、探索やマッチング、タレントプランナーによる業務切り出しサポートなどを無料で利用することができます。



プロによる仕組化支援

業務切り出しのサポートから、副業スタート時の複雑な契約周りまでパーソルの豊富な人材支援ノウハウを活かしたオンボーディングサポート。
副業人材活用の仕組み構築まで支援します。

【マッチング後の伴走例】

- ・契約サポート
- ・キックオフのご調整
- ・キックオフ同席
- ・月次振り返りの実施
- ・企業様／副業人材への定期的なヒアリング・ご提案等

企業様のお悩み・リスク・お手間を削減し、経営課題に対し、適切なプロジェクトを立ち上げます。プロジェクト開始後もサポートをすることでマッチング前・後におけるご不安・ご負担を減らす手厚い伴走エージェントです

直接契約する
リスク・困難

企業と弊社にて
法人間で契約
(弊社が個人とご契約)

人材募集の
案件作成が手間

要件定義
サイトでの募集
登録人材へ案内
弊社で対応

複数の応募者から
絞り込む難しさ

応募者の
スクリーニング
弊社も面談同席

マッチング後の
推進・対話が不安

マッチング後の
立ち上げ支援や
業務報告など
実施

	lotsful	他社副業サービス (プラットフォーム型)	コンサルティング ファーム	中途採用	自社リソース
マッチング	人材業界のプロが 業務設計・人選対応	システム利用のみ 自社で人選対応	ファームからの 提案中心	案件単位での 雇用契約は不可	案件単位での 雇用契約は不可
コスト	業務工数/契約期間により 柔軟に対応可	安価	高単価	採用費用 年収+社会保険 固定費用が発生	追加費用無
スキル	経験豊富な即戦力 高い専門性を保有	未経験者も多数存在	高い専門性	経験年数次第	経験年数次第
業務範囲	戦略～実行まで 一貫して対応可	実行・実務中心	戦略・アドバイス	経験年数次第	経験年数次第
スピード	最短5日で アサイン可能	人選工数負荷あり	提案時間あり	入社までの リードタイムあり	異動・組織改編次第

● 事例: 株式会社寿美家和久 さま

- 老舗料亭の新規事業(デリバリー事業)の立ち上げ支援
- デジタルマーケティング領域に特化した取り組みで、前年比120%の売上成長を実現



会社名

株式会社 寿美家和久

会社概要

明治創業の老舗料亭「料亭寿美家」。2008年にデリバリー事業「仕出し割烹しげよし」を開始し、伝統的な日本料理の味を全国に届けています。

Before

- ❗ コロナ禍を機に、事業開発の必要性に直面(新規事業起案)
- ❗ デジタル領域の新しい知見が社内に不足(専門知見活用)
- ❗ 限られた予算内で資源配分を行う必要性(活動予算の制約)

After

- ✓ 大手企業の新規事業経験者が垂直立ち上げ(新規事業起案)
- ✓ 現職の最新知識を活かし、従業員へも教育(専門知見活用)
- ✓ 2名×2ヶ月でサービスをローンチ(活動予算の制約)

● 事例: 株式会社下堂園 さま

- 日本茶の卸売事業(BtoB)から、小売事業(D2C)への転換支援
- ECサイトの改修、Web広告への戦略的な取り組みで、3ヶ月で売上創出を実現



会社名

株式会社 下堂園

会社概要

鹿児島で約70年にわたり日本茶の生産と販売を行なう。売上の約9割を占める卸売業から、消費者へ直接アプローチするBtoC事業の事業立ち上げに成功。

Before

- ⚠️ 売上が減少傾向にある中で、販路開拓の必要性(販路拡大)
- ⚠️ BtoC領域に踏み出したいものの、知識が不足(専門知識)
- ⚠️ Web代理店への依頼は予算確保が困難(活動予算の制約)

After

- ✓ ECサイト企業の経験者が、直販事業開拓(新規事業起案)
- ✓ 今後を見据え、直販ノウハウ内製化も実現(専門知見活用)
- ✓ 1名×3ヶ月の期間で、広告流入の獲得(活動予算の制約)

マッチング成立し、稼働開始するまでは費用負担は不要（無料）
 タレントへの業務委託費用とlotsfulの各種ご支援等の全てを含んだ総額です。

※金額と時間、関わり方はあくまでも目安です。詳細については、業務内容やタレントの意向も踏まえ、面談を経て最終決定いたします。

		通常プラン	本事業における費用感	
			Aプラン 対象企業様：石川県内全域	Bプラン 対象企業様：能登半島被災地域
費用（月間）※税別		250,000円～	250,000 150,000円～	100,000 0円～
稼働時間イメージ（月間）		約20時間～25時間 （週7～8時間）	約20時間～25時間 （週7-8時間程度）	約10時間～約15時間 （週3-4時間程度）
MTG頻度		週1～2回	週1～2回	月2～3回
活用期間		1ヶ月～	～2ヶ月間	～3ヶ月間
※期間終了後は、通常費用の対象となります				
関わり方	戦略立案	◎	◎	◎
	実務・実行	◎	◎	○

Aプラン：石川県内全域の企業様 15社、2ヶ月間最大20万円分支援
 Bプラン：能登半島被災地域対象企業様 3社、3ヶ月間最大30万円分支援

項目	内容
主管	石川県人材確保・定住推進機構(ご支援事業者:パーソルイノベーション株式会社 lotsful)
プランのご説明 ご留意事項	<p>[共通]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・石川県内に、本社など活動拠点を有していること ・事例集作成のためのインタビュー等のご協力依頼をお願いする可能あり <p>[Aプラン:石川県内全域の企業様]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・上限企業様数: 15社まで※人材成約時点でカウント対象扱い ・費用支援: 2ヶ月間最大20万円分の費用サポート ※人件費を含みません <p>[Bプラン:能登半島被災地域対象の企業様]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・上限企業様数: 3社まで※人材成約時点でカウント対象扱い ・費用支援: 3ヶ月間最大30万円分の費用サポート ※人件費を含みます。
弊社の支援内容	<ul style="list-style-type: none"> ・経営課題の整理／プロジェクトの設計・要件定義 ・優秀層副業人材の案件掲載・募集、人材のご提案 ・面談／ご契約等お手続き、マッチング後のオンボーディングサポート

お気軽にお問い合わせ・ご相談ください。

(お問い合わせ欄に「石川県の副業人材活用事業の件」とご記載いただけると幸いです。)

【お問い合わせページ URL・QR】

<https://lotsful.jp/brand/register>



lotsful
お悩み解決

資料請求・お問い合わせ

下記フォームにご記入の上、送信してください。担当よりご連絡致します。

会社名 必須

lotsful株式会社

担当者名 必須

山田 太郎

担当者のメールアドレス 必須

*会社メールアドレスのご登録をお願いします

lotsful@lotsful.jp

会社URL

https://lotsful.jp/

担当者電話番号

0801112222

お問い合わせ内容

●●の募集を検討しています。一度話を聞かせてください。

「石川県の副業人材
活用事業の件」
＋
現時点でのお悩み
募集人材など