

週1

都市部の副業人材が経営課題の解決に、応えます。

週1副社長プロジェクト

週1とっとりで副業兼業

こんな方におすすめです

- ☑ やる事が山積みで、何から手を付けていいかわからない
- ☑ やってみたい事はあるけど、言語化するのが苦手
- ☑ 人材不足だけど、正社員を採用する余裕がない
- ☑ 必要な時にだけ相談やアドバイスを受けたい
- ☑ よく考えてみたら、結局何も進んでいない

TOTTORI

オンライン働き方革命
日本中が注目する

応募総数 **12,000**人 活用企業 **530**社 超え

平成31年度から令和4年度の実施期間累計による

副社長

特徴

メリット

ケース紹介

アンケート

事例紹介

導入方法



優秀な人材は
副業兼業で
獲得する時代です。

ABOUT 週1副社長

オススメできる4つの理由

POINT - 1

1. 経営課題の解決

POINT - 2

2. 月3万円の報酬

POINT - 3

3. 都市部のビジネス人材活用

POINT - 4

4. 週1回程度のミーティング

地方企業における人材不足は、企業存続の危機と地域産業の衰退につながる大きな課題であるなか、「週1副社長」プロジェクトは2024年度で6年目になります。鳥取県では県内企業と都市部の高度ビジネス人材を副業・兼業の形でマッチングを行い、大手民間求人紹介サイトと連携した鳥取県特集ページにより、年4回に分けて通年で副業・兼業人材を募集しています。また、月3万円という報酬単価を推奨しており、契約期間は1ヶ月単位で自動更新も打ち切りも可能という柔軟な設定とすることで、中小零細企業でも無理なく活用できる内容としています。経営課題の聞き取りから求人作成支援、応募人材の選考、契約後のフォローまで、手厚いサポートにより企業と人材のマッチングを支援しています。

鳥取県5年連続 / 全国1位

応募総数12,000人 / 活用企業530社

平成31年度から令和4年度の実施期間累計による

「週1副社長」の活用は何がよいの？

ANSWER

雇用せずに優秀な
人材を活用できる

ABOUT

経営課題の多くは、専門的な人材が社内に居ないことに端を発します。経験豊富な人材の採用が必要不可欠なのです。自分たちだけで考えることには限界があります。経営課題を解決するために「週1副社長」の専門的な力を借りることで課題解決に向けた取り組みを推進することができます。

こんなお悩みの方に

- ✓ 何から手を付けていいかわからない
- ✓ 人材不足だけど正社員が雇用できない
- ✓ 必要な時だけアドバイスを受けたい
- ✓ 商品の効果的な売り方がわからない
- ✓ 効率化の方法が思いつかない
- ✓ 新しい事業のアイデアがほしい
- ✓ 経営について相談相手がほしい

貴社の経営課題に
伴走支援します



ANSWER

専門とする得意分野を
持った人材に出会える

ABOUT

地方企業の経営課題解決に寄与するような経験豊富で優秀な副業人材のことを「週1副社長」と呼んでいます。「週1副社長」の活用であれば、これまでに会うことのできなかつた都市部の専門的なビジネス人材と出会うことが可能です。

得意とする専門分野

- ✓ 経営理念・ビジョンの策定
- ✓ 経営企画・事業立案
- ✓ 組織強化・人材育成
- ✓ 販路拡大・マーケティング強化
- ✓ 財務分析・資金調達
- ✓ 業務効率化・DX化
- ✓ 新規事業開発・海外進出

詳しく！

どんなメリットがあるの？

メリット

ANSWER

経営課題の 提示と解決を提案 をしてくれます

都市部の企業にて専門的な知識と技術をもった「週1副社長」が貴社の経営課題解決に向けて一緒に取り組みます。そのためには自社の問題や課題、環境などを「週1副社長」と議論を重ねることで、専門分野を活かした、より現実的な提案を実現することができます。



ANSWER

都市部ビジネス人材の 考え方や 視野を得られます

「週1副社長」には大手企業での経験を得た、専門的な知識と技術を備えた人材が多数応募しています。経営課題を通してコミュニケーションをとることで、仕事の進め方や、物事の捉え方など、今までのやり方に新しい考え方が加わり、自身の視野が広がるとのお声をいただいています。



ANSWER

費用を抑えながら 専門的な人材を 活用可能

一般的にコンサルタントや顧問は費用が高く、地方企業にとっては簡単には手を出せません。「週1副社長」の活用であれば、月に3万円程度の費用で、人件費を抑えながら経営課題解決に寄与でき、専門的な人材を活用することが可能です。



ANSWER

複数人での活用も可能 プロジェクト単位で チームを組むことができる

「週1副社長」ならではの取り組みとして、専門的な人材を複数、用途に応じた活用も可能です。例えば「販路拡大」と「経営理念の策定」など、それぞれの分野に特化した人材を組み合わせることで戦略的なチームを組織することができます。



CHECK!

ケーススタディ

こんなことに困っていませんか？

1

自社の経営理念・
ビジョンを見直したい。
社内浸透を促進したい。

課題解決の項目

経営理念 ビジョンの策定

実際に活用した企業の声

たとえビジョンやミッションを具体的に描けても、社内の実態に合っていないといけません。「週1副社長」とのミーティングを通して、社内全体の風通しがよくなり、社員の会社や仕事への意識が社内全体で変化していきました。

得られる効果

- ヒアリングし、やるべきことを提案・具現化
- 社員の意識の変化やモチベーション向上
- 環境・時代に適合した経営の効率化

2

自社の事業拡大に向けて、
事業計画を作成し
遂行したい。

課題解決の項目

経営企画 事業立案

実際に活用した企業の声

具体的な売上予測の出し方や数値分析の手法を学ぶことができました。また、着手するプロジェクトの順序変更の提案をするなど、当初求められていたこと以上の効果が得られています。

得られる効果

- 都市部最先端の情報が仕入れられる
- ロードマップの実現は「夢」でなく「目標」に

3

若手教育、幹部候補となる
人材を育成したい。
自走できる組織作りをしたい。

課題解決の項目

組織強化 人材育成

実際に活用した企業の声

人事制度は年単位の中～長期的に見る必要があるものだと、目線を合わせたうえで話し合いを重ね、一緒に作り上げていきます。昇給・昇格の基準を明確化することで曖昧さをなくし、会社と社員間の意識のギャップを減らしていきました。

得られる効果

- 評価をモチベーションにつなげ離職を避ける
- 評価する側である幹部社員の意識向上
- 社員が安心して長く働けるための具体案

4

売上を拡大したい。
自社や製品の知名度を上げて
売れる仕組みを作りたい。

課題解決の項目

販路拡大 マーケティング強化

実際に活用した企業の声

既存のHPやECサイトをリニューアルするよりも、一から作ったほうがコストも安い場合もあるなどの提案がありました。また、生産量を増やすよりも、単価を上げてでも、価値を認めてくれる顧客に絞るほうがよいなどの客観的なアドバイスも。

得られる効果

- ECサイトの立ち上げから運用、効果分析まで
- 地域性に捉われないSNS運用のプロの助言
- 今ある商品の魅力をさらに引き出す

5

財務面から自社の
問題を把握したい。
投資に向けて資金調達したい。

課題解決の項目

財務分析 資金調達

実際に活用した企業の声

ベンチャーキャピタルからの資金調達に向けた財務諸表の整理と、成長戦略を描くための財務面での助言を求める募集内容だったので、銀行や証券会社の経験がある人からのみの応募だと想定していたのですが、様々なキャリアを持つ人からの応募が多かったことに驚きました。

得られる効果

- 経営状況の把握と改善
- 投資などによる事業成長の加速
- 資金調達コストの低下による企業価値の向上

6

生産性を上げて
コスト削減したい。
DX化で人手不足を補いたい。

課題解決の項目

業務効率化 DX化

実際に活用した企業の声

社内共有が不十分だったり一つひとつのアナログ作業に時間をとられていたところに、社員が使いやすい方法での情報整理、社内共有のしかたを提案してもらい、業務の効率化から社内全体のモチベーションが上がったケースもあります。

得られる効果

- マニュアルを作成しスムーズに引き継ぎ
- 一連の流れをフォーマット化し効率化
- 関連データを整理しエビデンスを出す

7

新規事業の
アイデアを実現したい。
海外進出にチャレンジしたい。

課題解決の項目

新規事業開発 海外進出

実際に活用した企業の声

ユーザー目線で、中長期的な視点に基づいた具体的な提案をもらえるでしょう。これまでに手掛けたことのない領域でも「週1副社長」の力を借りれば、新たな知見を得ることができます。

得られる効果

- 一方通行でなく「伴走型」で参画してもらえる
- 自分自身も新しい視点を得て成長できる

VOICE

ほかにもこんな声をいただきました

経営アドバイスをお願いしましたが、弊社の状況に寄り添いながらも時流に合った提案をかなり具体的にしてくださるのでとても有難いです。お人柄も抜群です。

卸売業・小売業／経営者Aさん

本当に弊社のことを考え、自身のスキルを提供したいとの高尚なモチベーションをお持ちだったことです。その後も、わかっているつもりだった経営数値もズバリ指摘していただき、自分の弱点を客観的に知ることができました。

建設業／経営者Bさん

資金調達に向けた助言を期待したが、助言だけではなく実ビジネスの構築にも助言と行動を起こしてくれた。

情報通信業／経営者Cさん

ケース紹介

INFORMATION

こちらでも
事例紹介を多数掲載！



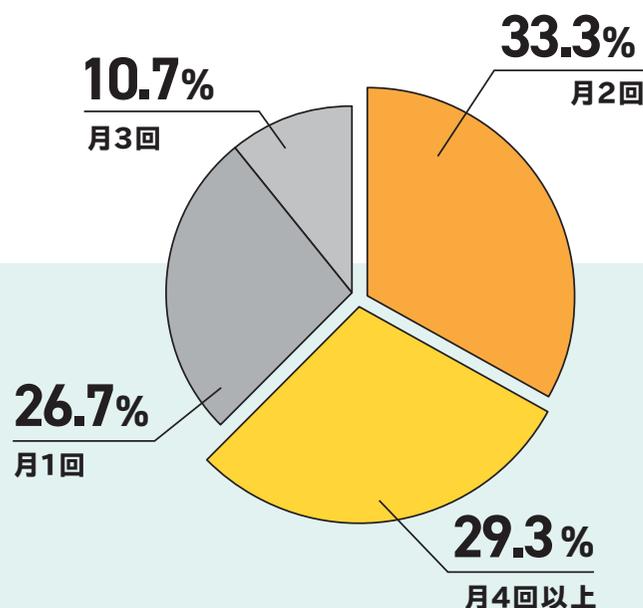
とっとりプロフェッショナル
人材戦略拠点

Q&A

受入企業アンケート

2023年度 鳥取県内で「週1副社長」プロジェクトを利用している企業のアンケート結果

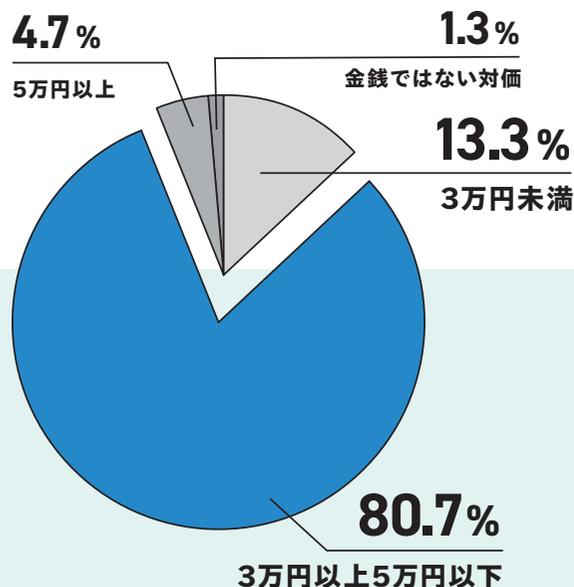
Q マッチングした「週1副社長」との関わり方(頻度)を教えてください



1~2回が約60%の割合

半数以上の企業が週1~2回程度の頻度で「週1副社長」と関わっています。定期的なミーティングを設定し、宿題を次回までにそれぞれが持ち帰るという形式で関わっているケースが多いようです。

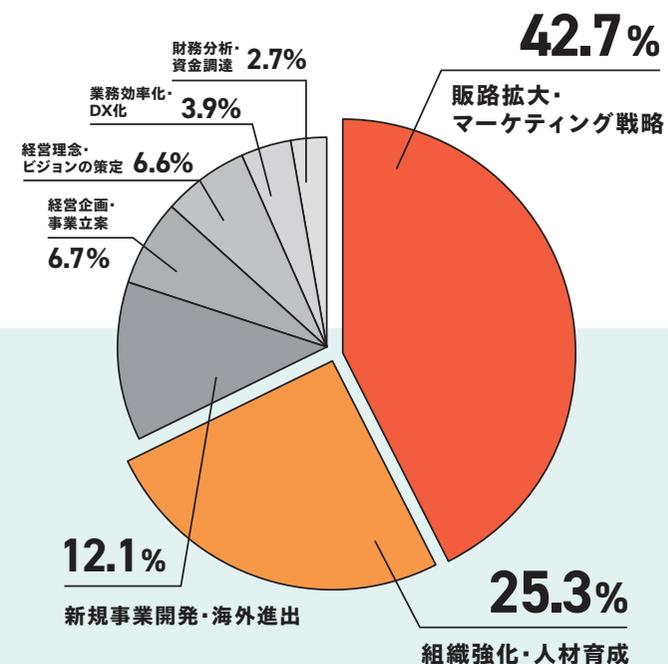
Q マッチングした「週1副社長」の月額報酬(契約時)を教えてください



月3~5万円が約80%

多くの企業が月3~5万円の報酬です。同じレベルの正社員採用やコンサルタント・顧問などを考えると、費用を抑えながら経営課題解決に繋がるサポートが受けられます。

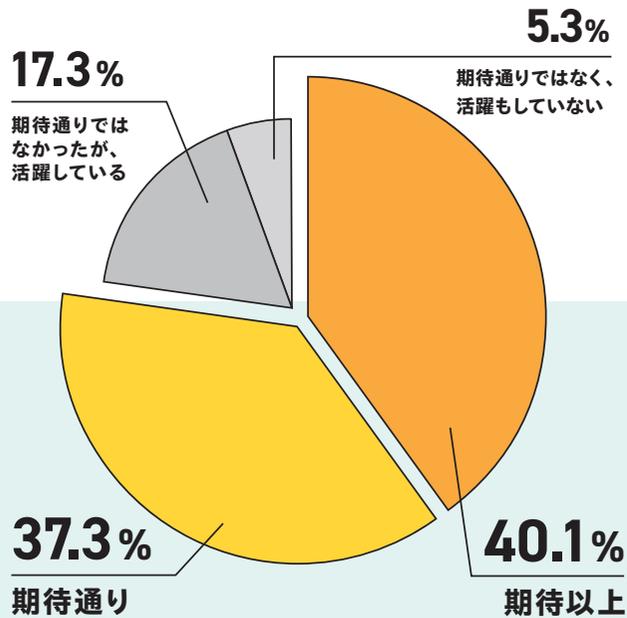
Q 「週1副社長」の採用時のミッションを教えてください



様々な経営課題に対応

経営課題の中でも、多くの企業が「販路拡大・マーケティング」を求めていることがわかります。また「組織強化・人材育成」が近年上昇傾向にあり、インナーブランディングの意識、関心も高くなっています。

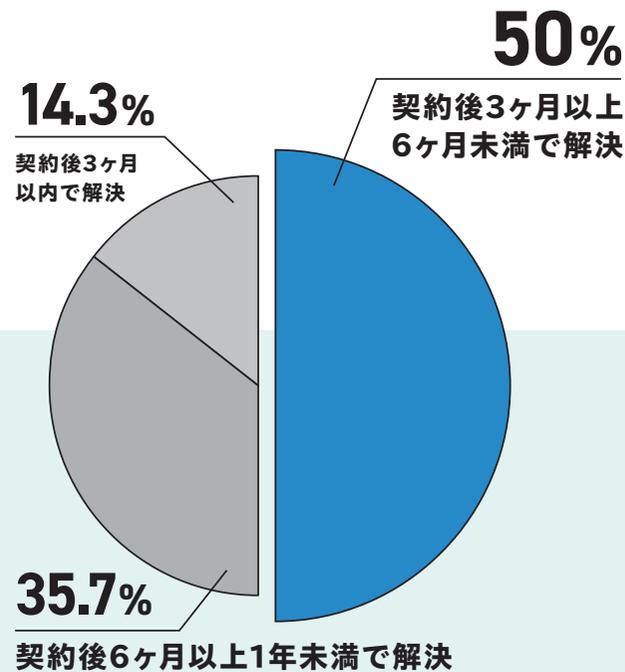
Q 「週1副社長」の活躍状況は、採用時に期待していたものと比較して、いかがでしょうか。



期待以上、期待通りが約80%

多くの企業から期待以上の活躍をしているとの回答が集まりました。「週1副社長」に期待以上の働きを促すためには、「やりたいことをしっかり伝える」と「週1副社長からの提案に耳を傾けること」が重要です。

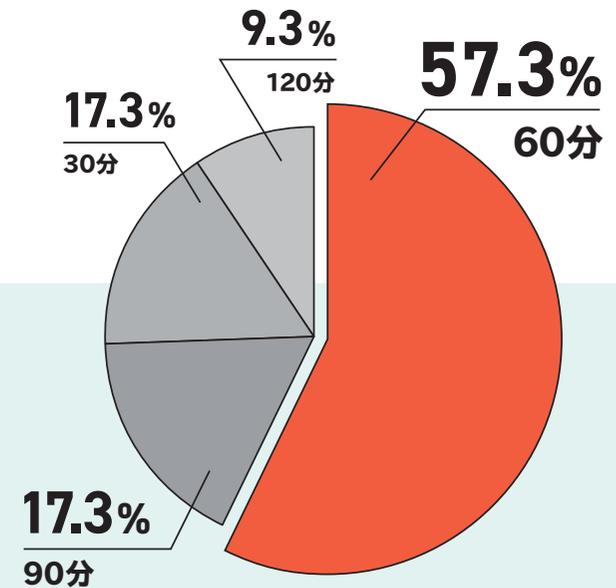
Q 課題解決まで、どのくらい時間を要しましたか？



約50%が3~6ヶ月で課題解決

自社ではなかなか解決できなかった領域や課題など、話し合いを重ね解決を実現しています。また「週1副社長」の視点やレスポンスの速さが魅力という声もいただいています。

Q マッチングした「週1副社長」との相談時間（1回あたりの平均時間）



約60%が1回あたり60分の所要時間

受入企業の約60%が月に1~2回、半数以上が1回当たり60分程度関わっています。それぞれが必要な資料や材料を用意することで、短い時間での話し合いを実現しています。

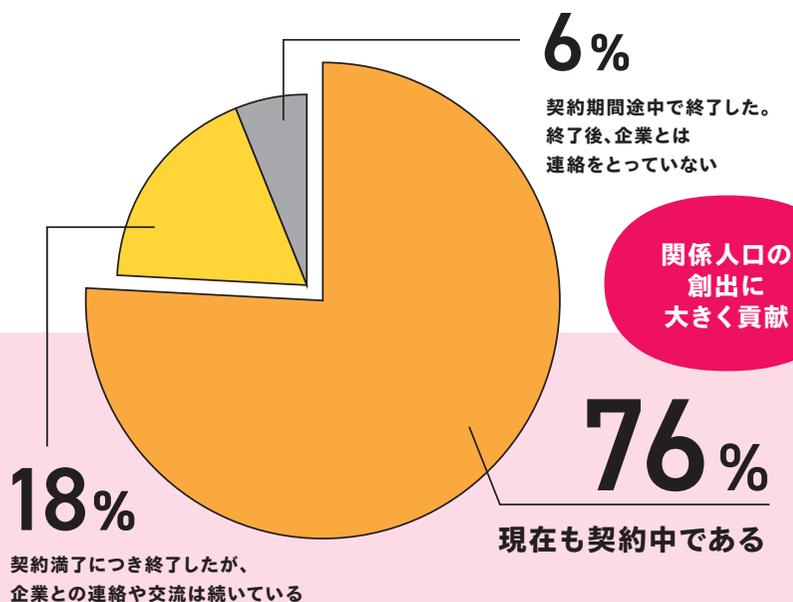
アンケート

Q&A

「週1副社長」アンケート

2022年度「週1副社長」として 県内企業に関わっている方々のアンケート結果

Q 現在の鳥取県内企業での活動状況について教えてください

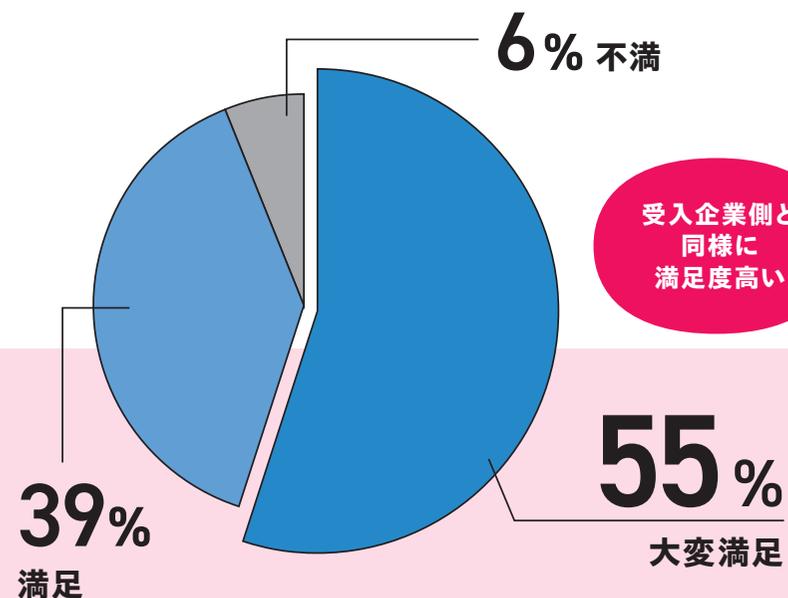


約94%が
契約中、または企業との
交流が続いています

VOICE

私自身のキャリアや仕事を評価していただき、非常に良い関係を築けていると思います。

Q 鳥取県内企業での副業の満足度を教えてください

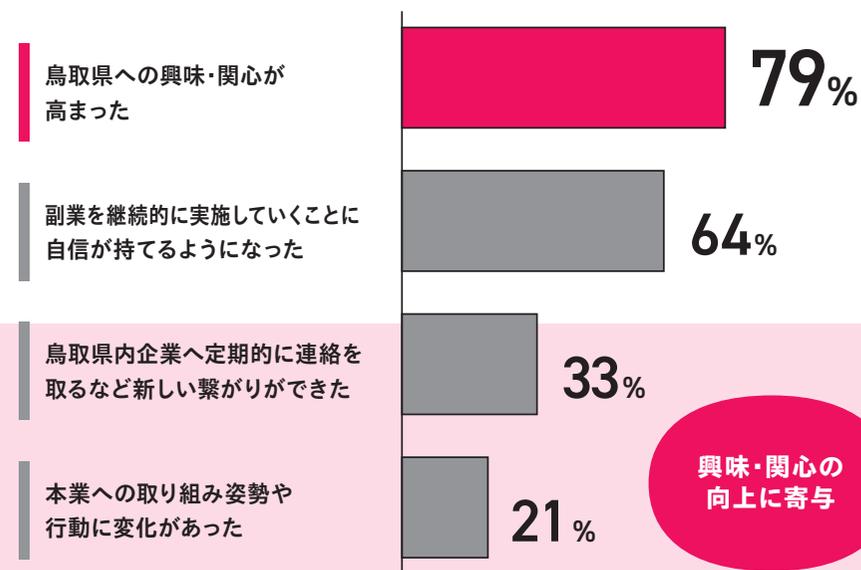


約94%が
「満足・大変満足」と解答

VOICE

当方からの一方的な知識・経験の提供ではなく、課題を与えられる事で当方にも学びがある。

Q 鳥取県内企業での副業を経て、
ご自身の変化について教えてください（複数回答可）



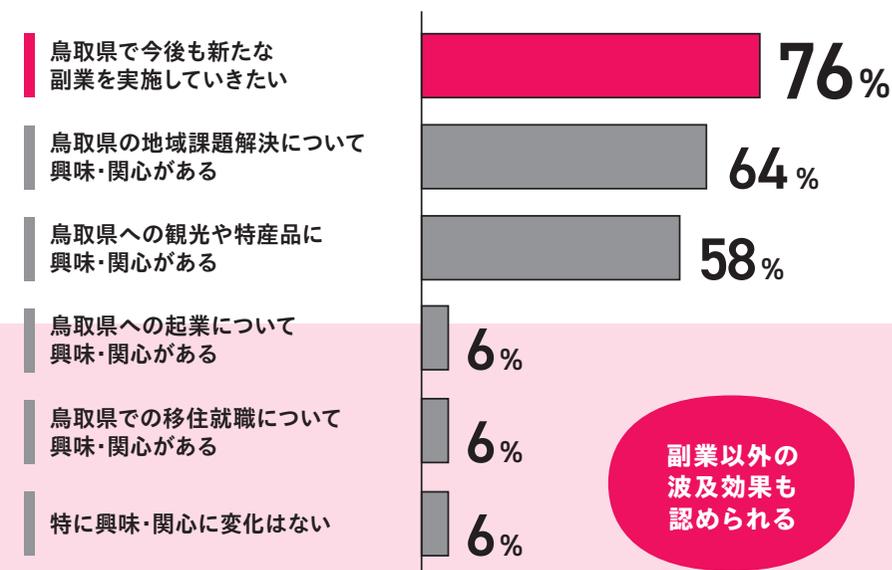
回答者の約80%が
県内企業の副業を経て

**「鳥取県への興味・関心」
が高まる結果に。**

VOICE

契約期間を終えて以降も情報交換や人的交流が続いています。鳥取に副業を通して接点ができたことで、気になる“県”になりました。

Q 鳥取県内企業での副業を経て、
鳥取県への興味・関心に変化はありましたか（複数回答可）



回答者の約80%が
鳥取県内での

**新たな副業実施への
意向あり**

VOICE

「週1副社長」プロジェクトは地方副業の先駆けだと感じます。引き続き、鳥取県内の企業の支援をしていきたいと思っています。

アンケート

[特別対談]

SPECIAL INTERVIEW

「週1副社長」プロジェクトを支える人たち



サブマネージャー
河野 敏和
Kono Toshikazu

大分県出身。鳥取県内で移住定住促進の仕事に長年携わってきたが、「週1副社長」プロジェクトに興味を持ったことがきっかけで、とっとりプロフェッショナル人材戦略拠点へ転職。

戦略マネージャー
松井太郎
Matsui Taro

大阪府出身。ソフトバンクを経て2016年から現職。シニアが多い全国のプロフェッショナル人材戦略マネージャーの中で最年少。2019年に「週1副社長」プロジェクトを立ち上げる。

MEMBER

統括サブマネージャー
角田 祐輔
Tsunoda Yusuke

鳥取県出身。大学を卒業後、東京都内で就職する。その後Uターンして地元企業に就職したが、地方創生に携わりたいと考えていた際に松井氏と出会う。

アシスタント
木島 瑠美
Kishima Rumi

アシスタントとして拠点全体をバックアップ。前職で長く電話業務をこなしていた経験を活かして、現在は1日約200件の架電をこなす。

【全国トップのマッチング実績】 鳥取県の副業・兼業を支える 4名にお話を伺いました。

<とっとりプロフェッショナル人材戦略拠点メンバー>

- 戦略マネージャー：松井 太郎
- 統括サブマネージャー：角田 祐輔
- サブマネージャー：河野 敏和
- アシスタント：木島 瑠美

松井 2019年に「孤独な経営者の家庭教師」というコンセプトでスタートした「週1副社長」プロジェクトも6年目に突入。伴走支援から自走へと、次の段階にステップアップしている企業もあるよね。

2016年に戦略マネージャーに着任して最初の3年間は成果を出せず、苦勞の連続だったけど、移住就職ではなくて副業・兼業によるピンポイントの課題解決と、月3万円の報酬という、コンパクトな仕組みに転換したことで、歯車がうまく回り始めた。それは僕だけの力じゃなくて、県内企業を地道に開拓する2人のサブマネージャーと、電話で企業にアポイントメントをとるアシスタントの存在なしには絶対実現できなかった。

角田 この事業は、商品を売り込む営業とは違って無形のサービスを提案しています。どれほど事業内容が良くても、自分たちの対応が良くなければ水の泡です。だから、企業とファーストコンタクトを取るアシスタントの木島さんが、とても丁寧な対応でアポ取りをしてくれているので、僕たちも安心して企業訪問ができています。

木島 電話で相手の気分を害してしまうと、後に響きますから、不信感を与えず、安心してもらえるような対応を心がけています。内容を聞かれることはありますが、訪問の機会を創出するために、あえて自分からは詳しく語りません。

角田 木島さんが丁寧に対応してくださるので、電話に関して苦情を言われたことは一度もありません。



ん。「木島さんが来ると思っていたのに」と残念がられることがあるくらいです。

木島 本当ですか？(笑) 他のメンバーは企業訪問があるので基本的に拠点には私ひとりで業務をすることが多いですが、チームの皆さんに丁寧に接してもらえているので安心して架電することができています。

角田 今はサブマネージャー2人で1日に10件ほど訪問しています。これまでの企業訪問件数は累計で約5,000件になります。マッチング数に注目されがちですが、大切なのは時間を共有し接点を持つこと。その時は直接的な成果に結びつかなくても、お互いに気づきを得て、困った時に思い出してもらえれば十分です。「馬を水飲み場に連れていくことはできても、水を飲ませることはできない」といわれるよ



うに、機会を創出することはできますが、強要はできません。企業訪問で会話をすることで課題の整理ができますし、それらも含めて「週1副社長」プロジェクトだと考えています。

河野 最初は営業的な活動として捉えていたために、求人申込につながらず、悩んだ時期もありました。けれども松井さん、角田さんから「人と人の付き合いを意識してかわりを持つ」「自分のファンを増やす」といったアドバイスをもらい、少しずつ変化を感じています。

訪問先で、「やる意味があるのか」「何しに来たの」と厳しい言葉をかけられることもあります。ただある企業では私の熱意が伝わったのか、求人申

込をいただき、無事にマッチングされました。あの時は本当にうれしかったです。

松井 2人とも本当に成長しているね。角田くんは入ってきた時とはもう別人。素直で、人の意見を受け入れて行動を変えられることは強みだよ。自分をブラッシュアップしたいという目の輝きがあるし、河野くんにも同じ目の輝きがある。

経営者は年配の方もおられるので、2人みたいに若くて物腰の柔らかい人は懐に入りやすい。社長さんもいろいろと心を許して話しやすくなるよね。

河野 いろいろなことを教えて頂きますね。

松井 やっぱり私のような同年代が行くよりも、若い世代のほうが話しやすいんだよね。とはいえ、経営者と対話するうえで、ある程度の社会人経験は必要。僕の中で理想のサブマネージャー像は、県外で働いた経験があって、フットワークが軽い30代。その中で「この人なら」と感じた君たちに声をかけて、今では右腕と左腕、飛車と角行のような存在。普段の業務に関しては角田くんに任せて、月1回のミーティングで

現場の気づきを報告してもらっていて、それとは別に、必要に応じて相談に乗る形でうまく回っている。

角田 現場の業務を任せてもらえて、すごくやりやすいです。マイクロマネジメントになっても良いことはありませんから。自分たちで判断できないことに関しては松井さんに相談しています。

松井 報告を聞いていると、自走の段階にステップアップしている企業も出始めている。そうすると、今後は今までの伴走支援とはまた違った、もう一歩進んだ経営課題に対する本質的・専門的な「週1副社長」とのマッチングが必要になってくるよね。





角田 同じことを続けていても、事業を成長させることはできません。マッチングの精度も上がり、満足度も高くなっている中で、事業の活用を通して県内企業を底上げする一助になりたいです。

河野 限られたリソースの中で何ができるかを考えると、マッチングの精度はもちろん自分自身の能力を高めてベストパフォーマンスを発揮できるようになりたいです。「なるほど」と同意するだけでなく、相手との対話を重ねる中で、お互いに良いことも悪いことも伝え合い、対等かつ信頼できる関係を築けるようになりたいです。



伴走支援というかたち

鳥取県立鳥取ハローワーク 所長 北村勇治

Kitamura Yuji

令和元年度にスタートした「週1副社長」プロジェクトは、都市部の大企業が副業を解禁したことを追い風に、初年度から上々の滑り出しを見せました。そして今では年間に3,000人に及ぶ都市部で活躍するビジネス人材が手を挙げる事業へと発展しています。

行政機関が県内企業の経営課題解決の支援を行う手法にはさまざまありますが、これまでは県内の専門家を派遣し助言を行うという方法が多く選ばれてきました。そのような中で、都市部のビジ

ネス人材を課題解決に活かす手法は、多くの人の目に挑戦的で新鮮に映ったことでしょう。かく言う私もその一人です。

人と人、都会と鳥取を繋ぐ人

副業解禁から5年ほど経過しましたが、今も都市部の大企業では、社員をどのように副業先に送り出すべきか悩む人事担当者は少なくありません。その中で、担当者たちが全国の先進事例を調べる中でたどり着くのが「鳥取県」というキーワードです。今や「副業=鳥取県」というイメージが定着しつつある証左ですが、これは経験を積んだ優秀なサブマネージャーらが精力的に何千社もの県内企業を回り、さらに都市部の人材向けにはその琴線に触れる魅力的な副業求人への切り出しを行ってきたからこそその成果です。また副業人材による「伴走支援」という新しい支援の形や、都市部の人材を受け入れてみようという県内企業の柔軟な対応など、さまざまな要因が

うまくかみ合って息の長い取り組みとなり、副次的効果として関係人口の創出にも繋がっています。

さて、鳥取県は過疎化・少子高齢化が進む人口最少県であり、中小零細企業が県内企業の99.9%を占めています。このため、事業継承がままならない企業も多く存在していますが、これは鳥取県だけの問題に収まりません。今後、日本全国の多くの地方自治体が同様の課題を抱えることは間違いなく、鳥取県はまさに「課題先進県」というわけです。その意味で、内閣府のプロフェッショナル人材事業の中でも群を抜いた実績を持つ本事業は、全国から注目を浴び、全国知事会の令和5年度優秀政策「総合部門 最優秀賞」にも輝きました。

地方創生や地方の良さが注目され副業のニーズが高まる中、今後も引き続きこの事業を通じて、都市部のビジネス人材のみなさま、そして県内企業のみなさまとともに鳥取県を盛り上げていきたいと思えます。

受賞しました！

総合部門 最優秀賞
令和5年度 優秀政策事例集

全国知事会では、各都道府県が取り組む先進的な政策の中から、優秀な政策を「優秀政策事例集」として選定しています。令和5年度での「週1副社長」プロジェクトは、副業・兼業という独自の実現性の高い政策アイデアが功を奏したものと、他の自治体への波及効果も十分期待できる優秀な政策であると高く評価されました。

※インタビュー内容、役職、所属は取材当時のものです



CHECK!

副業人材とのマッチングで鳥取県が全国で1位の理由

日本経済新聞、NHK、日本海新聞など多数のメディアに取り上げられています

日本経済新聞掲載

「とっとりプロフェッショナル人材戦略拠点」では、「県立ハローワーク」との一体的な支援を実現しています。充実したプラットフォームを有した上で、企業訪問における課題抽出、採用～マッチングまできめ細かいフォローを当拠点にて行うため、他地域と比べても極めて高いマッチングの決定率や地方副業の実績をあげています。

- ダントツ！**
1位 鳥取県 293社
2位 大阪府 138社
3位 山口県 128社

※2018年～2022年8月時点での集計／地方副業の実績

マッチング決定率について
 当拠点と比較、その差

一般の有料職業紹介	とっとりプロフェッショナル人材戦略拠点
約10%	約50%のマッチング決定率
約5倍	約27%
	約2倍

2社に1社がマッチング!

※全国事務局(PwC)調べ

新聞に取り上げられました!

人材はコストではなく資産

「週1副社長」事業開始から5年

松井太郎氏に聞く

「地方副業＝鳥取」イメージ化

「週1副社長」事業開始から5年

鳥取県は、県民生活の向上や、地域経済の活性化を目的として、地方副業の推進に取り組んでいる。松井太郎氏は、地方副業の推進に貢献している。松井氏は、地方副業の推進に貢献している。松井氏は、地方副業の推進に貢献している。

※2024年2月12日 日本海新聞

データで読む 地域再生

地方副業、鳥取が先行

首都圏のプロ人材呼ぶ

地方副業の新規求人人は右肩上がり

地方副業を積極的に募集している都道府県

150社以上	60-89社
120-149社	30-59社
90-119社	0-29社

※2022年11月12日 日本経済新聞(朝刊)

01

思考の言語化で、 経営の見方が 変わった。

経営計画・組織強化・業務効率化
有限会社 エス・ケイ・ワイ

視座を高めてくれる存在

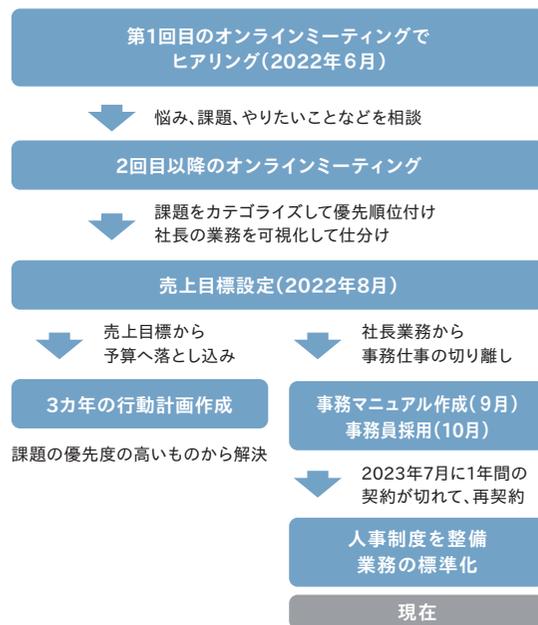
エス・ケイ・ワイは米子市で30年以上続く建築金物の製造業者で、2020年、事業承継型M&Aにより渡部花子さんが代表取締役役に就任した。渡部さんは業界未経験での社長就任。多岐にわたる仕事に追われ、当時は「時間がない」が口癖だった。

とっとりプロフェッショナル人材戦略拠点の企業訪問は、就任から一年ほど過ぎた頃。「週1副社長」の活用をすすめられ「専門性の高い人から助言をもらえれば」と前向きに検討するものの、募集をかける時間すら取れない。そこで、サブマネージャーが同じ業界の上場企業で経営に携わる人材をピンポイントでピックアップして1時間ほどのオンライン面談を実施したところ「自分の考えを見事に整理して言語化してくれた」と渡部さんは感動を覚え、2022年6月マッチングが成立した。

「週1副社長」とは週1回、1時間程度のオンラインミーティングを行い、壁打ち役になってもらった。ヒアリングにより思考や業務を整理し、課題をカテゴリ化したら優先順位付けして売上目標を設定。さらに行動計画に落とし込んだ。「私自身も考えを言語化して社員に伝えられるようになり、みんなの視点を合わせることができた」と話し、「異なる考えやスピード感など学ぶことは多く、視座を高めてもらいました」と感謝する。現在は月1回のミーティングでアドバイスをもらいながら、人事制度や業務の標準化などを目指している。



課題を整理して優先順位化 1つずつ解決し次の段階へ



お聞きしました！ 代表取締役 渡部 花子さん

「課題を整理して優先順位化し、さらに、なぜ私に時間がないのか探るため一週間のタイムスケジュールを書き出し、業務を可視化してくれました」と話す渡部さん。結果、半分以上を事務作業が占めていたため事務員を雇うことで解決。時間に余裕ができ、本来の社長業務に専念できるようになった。



COMPANY

WEB SITE >>

会社名	有限会社エス・ケイ・ワイ
設立	平成4年4月1日
代表取締役	渡部 花子
所在地	〒689-3543 鳥取県米子市蚊屋241-3
TEL	0859-27-5148
事業内容	建築金物製作、スチール・ステンレス・アルミニウムなどの製造業

PARTNER

共に課題に取り組んだ「週1副社長」



Business person

得意とする分野

経営戦略

製造業の上場企業に勤務。経営戦略の部署で働く。1年目は週1回1時間のオンラインミーティングで課題や社長の立ち位置を明確化し、売り上げ目標の設定、3カ年の行動計画を立案。再契約後は月1回のオンラインミーティングで自走を支援。

02

人脈も、 ブランドも、 広げてくれた。

販路拡大・マーケティング強化
株式会社楽粋

ブランディング、広報をバックアップ

智頭町で50年近くこだわりの豆腐づくりを追求する楽粋が、新たにスイーツブランド「粒と雫」を立ち上げたのは2023年6月のこと。新規事業のきっかけは大きく二つ。一つはコロナ禍により取引先の飲食店や都会のターミナル駅のスーパーが大打撃を受けたこと。もう一つは、豆腐屋の後継者不足により豆腐業界の再編成が進んだことだ。代表取締役の行光秀夫さんは、以前から必要性を感じていた事業の再構築の時期がきたと判断。行動を起こそうとしたタイミングで智頭町役場から「週1副社長」プロジェクトを紹介され、出会ったのが大手企業でマーケティングの豊富な経験を持つ人材だった。

何をどのように再構築するのか、オンラインとリアル対面のミーティングを重ね、豆乳を使ったスイーツブランドの立ち上げが決定すると、管理職や役員を交えたワークショップを実施。ブランドイメージの構築や、店舗デザイン、ブランド名、ロゴなどの一連のブランディングを二人三脚で行った。さらに、店舗のオープン後は広報を支援。「広報は苦手」とこれまで露出を避けて来た行光さんだったが、「週1副社長」が新聞社やウェブメディアを紹介し、取材にも同行。メディアからの反響は大きく、手応えを感じている。今後もミーティングやワークショップを重ね、さらに事業のブラッシュアップを図りたい考えだ。



対面も交えて二人三脚で ブランディングを支援

事業の再編計画が浮上

「週1副社長」採用(2022年6月)

オンライン+リアルミーティングを重ねる
ヒアリングにより再構築の構想の焦点を明確化

豆乳スイーツの新ブランド設立決定

管理職、役員を交えたワークショップ

参加者がブランドのアイデアを提案
「週1副社長」がアイデアを整理

店舗デザイン、ブランド名、ロゴ決定(22年9月)

メニュー開発

「粒と雫」店舗オープン

地元テレビや各新聞社、ウェブメディアに広報を展開

メディアを紹介し、取材に「週1副社長」も同行

オンラインのミーティング+ワークショップ

現在



お聞きしました！ 代表取締役 行光 秀夫さん

「週1副社長」の第一印象は「飾りがなく、まじめな人という印象で好感を持って」と行光さん。ブランディングに関するさまざまな支援に加え、社員の考え方の変化や、県内外での人脈の広がりなど、「週1副社長」の活用によって得たメリットは大きいと感じている。



COMPANY

WEB SITE >>



会社名	株式会社 楽粋(らくすい)
設立	昭和51年6月12日
代表取締役	行光 秀夫
所在地	〒689-1412 鳥取県八頭郡智頭町 大字芦津小字上ノ平ル504
TEL	0858-75-2515
事業内容	豆腐製造/ 湯葉製造/ 飲料水製造/ 惣菜製造/ 菓子製造

PARTNER

共に課題に取り組んだ「週1副社長」



Business person

得意とする分野

マーケティング
スタートアップ支援

広告宣伝以外に商品開発やソリューション提供など
も行う大手広告代理店で、外資系大手食品会社のブ
ランディングなどを担当。現在は独立し、事業コンサル
ティング、スタートアップ支援、地方創生のための
中小企業に対する経営支援などに取り組む。

事例紹介

03

やりたいこと、
楽しいことを
もっと、
したくなった。

株式会社金居商店
経営計画・事業立案・販路拡大・マーケティング強化

社員を巻き込み成長に活かす

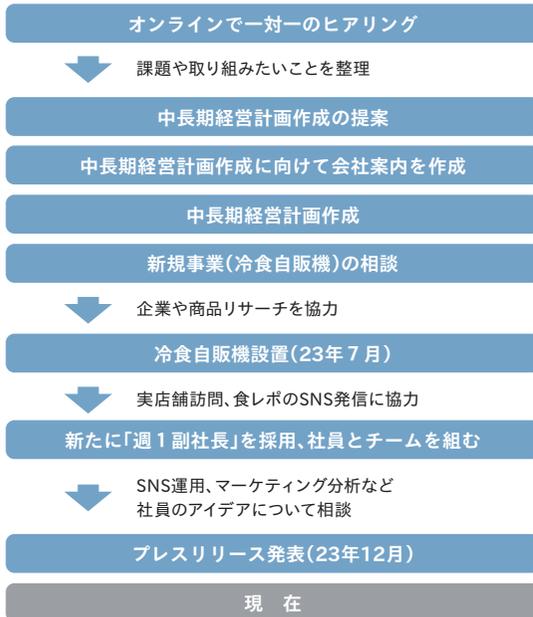
鳥取市の若桜街道沿いにある金居商店は、明治38(1905)年創業の老舗商店。OA機器などのオフィス・学校に関する商材を中心に、自然派化粧品・食品など幅広い商品を取り扱う。金居洋子さんは父である先代社長から事業を継承し、2019年に専務、23年に社長に就任。「経営者は孤独」と言われるが、金居さんも新米経営者として会社の課題に向き合いながら、一人で頭を悩ませる日々が続いた。

そんな中、21年にとっとりプロフェッショナル人材戦略拠点の企業訪問を受け、「週1副社長」の活用をスタート。コンサル経験を持つ製薬会社勤務の「週1副社長」と面談し直感的に採用した。「一対一のヒアリングを通じて言語化してもらい、脳内を交通整理してもらったような感じ」と、課題ややりたいことが整理された。まずは会社案内を作成して事業を可視化。それをもとに中長期計画を作成した。その後も壁打ち役として新規事業の相談などの伴走支援を受けながら23年7月には冷食自販機事業に進出。食品関係のマーケティングを得意とする「週1副社長」を新たに迎え、今度は会社のスタッフとチームを組んだ。プレスリリース作成、SNS運用、マーケティング分析などのサポートを受けつつ、社員も「週1副社長」から刺激を受けて、アイデアを提案している。金居さんは自走を視野に、「今後も面白い事業に挑戦したい」と熱意を燃やす。



「週1副社長」との流れ WORK FLOW

伴走支援から始まり 自走に向けレベルアップ



お聞きしました！ 代表取締役 金居 洋子さん

「週1副社長」とは2週間に1回、オンラインミーティングを実施。「会社としてまだまだできることがある」と気づきも多く、ミーティングの準備、プレゼン方法、効果的な言い回しなど、金居さんや社員の刺激になっている。



人気の冷食自販機「ヌードルツアーズ」

COMPANY

WEB SITE >>



会社名	株式会社 金居商店
創立	昭和48年10月31日
代表取締役	金居 洋子
所在地	〒680-0031 鳥取県鳥取市本町1丁目203番地4
TEL	0857-23-0321
事業内容	事務用機器類、OA機器類・一般及び産業用機器類 他 自然派化粧品及び食品の販売、冷凍食品関連事業

PARTNER

共に課題に取り組んだ「週1副社長」



Business person

得意とする分野

経営戦略／食品マーケティング

最初に採用した「週1副社長」は都内在住で製薬会社に勤務する。大手コンサルタント会社勤務の経験を持ち、複数の地方の中小企業で「週1副社長」として活躍。もう一名は、食品業界でマーケティングを担当。都内に在住する。金居商店ではSNS発信もサポート。

04

何度も足を運んでくれて
いろいろな距離が
近くなりました。

三和段ボール工業株式会社
新規事業開発・事業立案・業務効率化
人材育成・DX化

社員の意識も良い方向に変化

倉吉市の三和段ボール工業は、段ボールを主軸としたパッケージ製品の企画・開発から製造までを一貫して担う老舗メーカー。数年前に現社長に事業継承されて新体制となり、2021年、銀行員だった松本公彦さんに声がかかり常務として入社した。社員のモチベーションアップのために、松本さんがまず手を付けたのがユニフォームやロゴのリニューアル。さらにホームページのリニューアルも進めようとしたが、ノウハウがなく、専門業者に依頼すると高額な費用がかかるため、銀行員時代に活用した「週1副社長」の採用を思いついた。

21年8月に募集をかけたところ、15人のエントリーがあり、4人にしぼった中から提案内容や資料のわかりやすさが決め手となり、大手IT系企業勤務の「週1副社長」1名とマッチングが成立。オンラインのミーティングに加え、数えきれないほど来社して、社員たちと交流している。HPのリニューアルには2年ほどかかったが、その間にIT化や業務効率化などを提案。社員も刺激を受け、業務効率化やそのための設備投資などを自ら提案できるようになった。HPリニューアル後も、契約を継続し、三和段ボール工業の忘年会などにも参加。現在は松本さんが進める人事評価制度のアドバイスや、新規事業の相談、社長との一対一のミーティング、イベント企画など必要に応じて支援している。



HPリニューアルと並行して IT化や業務効率化を支援

オンラインミーティング(月2~3回)



サブスク型のホームページ制作を提案
課題のヒアリング

業務のIT化、効率化を推進



Googleカレンダーを活用しスケジュールの一括管理など

営業プレゼンのサポート



営業プレゼン資料の作成
営業のプレゼン方法伝授

たびたび来社して、リアルミーティングや社員と交流



社員の意識変化
図面のデジタル化など、業務効率化に必要な設備投資を提案

HPリニューアル、契約継続

必要に応じてオンラインミーティング



イベント企画サポート/人事制度整備のサポート
新規事業へのアドバイス など

現在



お聞きしました! 常務取締役 松本 公彦さん

人事制度を含む時流に合った新体制の構築、段ボール製造業の地位向上、営業目標の設定と業績アップ、オリジナル商品開発などの新たな取り組みに対し、「週1副社長」は松本さんたちの意思を尊重しながら支援を提案している。



COMPANY

WEB SITE >>



会社名	三和段ボール工業株式会社
設立	昭和36年3月
代表取締役社長	森 英司
所在地	〒682-0021 鳥取県倉吉市上井52番
TEL	0858-48-1111
事業内容	各種段ボールケース及び 個装箱の企画・製造・販売

PARTNER

共に課題に取り組んだ「週1副社長」



Business person

得意とする分野

営業/マーケティング

動画・生放送投稿サイトを中心としたWebプラットフォームを運営する大手情報通信会社の管理職。三和段ボール工業では、当初はHPのリニューアルをゴールとしたプロジェクト型の副業案件だったが、デジタル化推進や新規事業の壁打ち役など幅広くかかわる。

事例紹介

チーム弁慶丸に、 欠かせない存在へ。

株式会社 弁慶丸

事業立案・新規事業開発・資金調達
販路拡大・マーケティング強化

4名の「週1副社長」と新規事業拡大へ

副代表の河西信明さんは2002年、軽い気持ちで参加した鳥取の漁業体験で、自然と闘う漁師の姿に感動し、大阪の住宅メーカーのトップセールスマンから鳥取の漁師へと転身。2年半の研修を経て独立するが、漁師には市場での値段の決定権がなく、生計を立てられない現実が待っていた。

貯金を切り崩す生活に限界を感じ、2007年から漁師直送による鮮魚通販をスタート。水産業界の6次産業化のパイオニアとなる。13年に法人化。「マーケティングや情報発信の企画などを外部の専門家にアウトソーシングしたい」と考えていた時に知ったのが「週1副社長」プロジェクトだった。20年、新規事業の壁打ち役として募集をかけ、30名の応募の中から書類選考と面接を経て「この人だ」と直感した2名を採用。一人はSNSから新規顧客の獲得を提案しSNS強化を担当、もう一人は農業コンサルタントの経験を水産業に応用してもらい、補助金活用や採用などを担当する。適材適所に専門家を配置できる「週1副社長」のシステムが弁慶丸に合い、広報(ブランディング)担当、SEO対策担当のさらに2名の「週1副社長」を迎え、「チーム弁慶丸」として「週1副社長」同士で連携している。「週1副社長をフル活用している」と河西さん。現在のビジネスを盤石にした後、新規事業への船出をチームで準備している。



県内では見つかりにくい 専門家を「週1副社長」として採用

「週1副社長」2名を採用

オンラインミーティングで新規事業に向けヒアリング

↓
集客がネット検索に依存
新たな集客の仕組みとしてSNS発信が浮上
これまで補助金を活用せず ▶ 活用へ

SNS強化、インターネット通販強化

Instagram開設、運用をスタート

↓
利用者の手紙をOCRでデータ化し
「お客様の声」として発信
水揚げ状況、魚クイズ、海の風景写真などを発信

補助金活用し設備投資

広報・ブランディング担当、SEO対策担当を採用

↓
チーム弁慶丸結成(23年10月)
必要に応じて各人やチームで週1~月1回
オンラインミーティングを重ねる

既存ビジネスを盤石にし、新規事業拡大へ

現在



お聞きしました! 副代表 河西 信明さん

「週1副社長」の中には採用面接に参加する人も。それぞれが専門分野の領域を超えて、社内スタッフや「週1副社長」同士でも良い刺激を与えている。正に「チーム弁慶丸」として基盤が出来つつある。報酬は3万円〜、役割・作業負担に応じて手当を支給しています。



COMPANY

WEB SITE >>



会社名	株式会社 弁慶丸
創立	平成 25年7月3日
代表取締役	河西千明
所在地	〒680-0907 鳥取県鳥取市賀露町北4-31-23
TEL	0857-28-8697
事業内容	水産物のネット通販業務全般 販売・加工

PARTNER

共に課題に取り組んだ「週1副社長」



得意とする分野

SNS強化
事業立案/広報・PR
SEO対策

SNS強化を担当する「週1副社長」は、地方のさまざまな中小企業の組織開発・人材開発に携わる。農業コンサルタントの「週1副社長」は、弁慶丸では水産分野の補助金活用のほか、新入社員の採用などにも携わっている。さらに広報、SEO対策のメンバーでチームを組む。

06

自分の 会社のよう に 考えてくれる。

泊綜合食品株式会社

マーケティング強化・業務効率化・人材育成
経営理念・ビジョンの策定



リアルな面談で心をつかみ 社員を巻き込み親身に支援

スタディツアーで泊綜合食品に訪問、
「週1副社長」と初対面(2023年1月)

「週1副社長」が用意したプレゼン資料の的確さに驚く

ヒアリング

悩みや商品構成を分析してもらい、
年間計画の立案が提案される

社員全員と一対一の面談(23年2月)

「週1副社長」が現場の社員と交流し、会社の雰囲気把握
データをグラフ化して情報を視覚的にわかりやすくまとめる

2週間に1回のオンラインミーティング

「週1副社長」から会社のビジョン、ミッションの作り方を教わる

「週1副社長」来社、宿泊実施(23年5月)

全社員で会社について考える

社員の意識が変化

現在

数値に基づく思考を植え付ける

鳥取市の泊綜合食品は、創業半世紀の食品卸会社。地元食材のらっきょうを中心に、全国の漬物や食材をスーパーや飲食店に卸すかたわら、自社製品の開発も手がけ、らっきょうがメインの漬物専門店も展開する。

代表取締役の岸田いずみさんは三代目にあたり、社員は30~40代と岸田さんと年代が多い。岸田さんは自由な社風に良さを感じつつ、一方でメリハリのなさに課題を感じていた。そんな中で、2023年1月、とっとりプロフェッショナル人材戦略拠点が実施した「鳥取企業スタディツアー」で大手企業の女性管理職と出会う。「その際のプレゼン資料が非常に核心をついていました」と採用を決定。「週1副社長」は2月に来社すると、社員一人ひとりと一対一の面談を行った。「この面談で社員みんなの心をつかみ、刺激を与えてくれました」と振り返る。その後もオンラインミーティングと並行して、たびたび来社して言語化や数値化・データ化の重要性を社員に説いた。その結果、社員の意識も変化して、それまで感覚に頼って仕事をしていたのが、数字に基づいた思考・行動へと変わり、他者への説明の仕方にも反映されている。「週1副社長」さんは泊綜合を『御社』ではなく『うちの会社は…』と自分ごととして考えてくれる」と岸田さん。共に歩みながら、現在は地元で根付いた活動を具現化しようとするアクションを準備している。



お聞きしました! 代表取締役 岸田いずみさん

過去に販売計画を立てたことはあったが、第三者を入れて、社員を巻き込んだ計画を立てるのは初めての試み。「親身に付き合ってくれて、言語化や数値化の考えを根付かせるのは自分たちだけでは無理でした」と岸田さんは感謝する。



COMPANY

WEB SITE >>



会社名	泊綜合食品株式会社
設立	昭和49年
代表取締役	岸田 いずみ
所在地	〒680-0913 鳥取県鳥取市安長85
TEL	0857-28-6211
事業内容	漬物製造業・菓子製造業・そうざい製造業・ 清涼飲料水製造業

PARTNER

共に課題に取り組んだ「週1副社長」



Business person

得意とする分野

マーケティング/経営戦略

日用品や医薬品を扱う大手生活用品メーカーに勤務する管理職。社内ベンチャー制度で自身が発案した事業の責任も務めている。泊綜合食品では、課題や食品構成、取引先30社の売上などを分析して言語化・数値化し、年間計画の作成などに携わっている。

事例紹介

変わりがない パートナー。

吉田建設株式会社
経営計画・事業立案・組織強化
人財育成・新規事業開発

人財育成から新ビジネスまで

鳥取市国府町に拠点を置く吉田建設は、昭和36(1961)年に創業し、公共事業から民間工事まで、土木工事を中心に幅広く手がける建設会社だ。もともと土木の公共工事がメインの会社だったが、公共工事の削減や大型案件の減少など、業界を取り巻く環境が大きく変化する中で、代表取締役の吉田友和さんの主導のもと民間工事や新規事業に進出。グループ会社には運送・建設業の新産業のほか、2020年に事業継承した刈草の受入・堆肥生産・販売のエコファーム鳥取、23年に立ち上げた訪問型鍼灸あんまマッサージのファーストベンギンがある。

同社の「週1副社長」の活用は2020年にスタートした。中期経営計画を作成する中で人財育成が課題として浮彫りになり、専門家の力を借りようと募集をかけた。120名の応募者の中から書類選考で10名に絞り、さらに3年計画についてA4一枚のレポートにまとめて提出してもらった。その中から知識や経験、能力そして熱意が決め手となり一名を採用。中期計画の策定、新人事評価制度の導入、経営ビジョン作成、新規事業進出など多方面で吉田さんの力となり、「経営者としての考え方、視野を広げてくれた」と吉田さん。現在は「社長室長」として活躍している。他にも適材適所に「週1副社長」を登用し、これまでに6名と契約。現在、2名の「週1副社長」が活躍する。



「週1副社長」を社長室長として起用し 踏み込んだ経営支援へ

東京にてリアルミーティング(2020年1月)

↓ 現状分析、50名の社員全員の役割拡大を検証

中期経営計画作成

人事制度で役割等級制度を導入

人財育成一本部制を導入し、各部長に権限を委譲

社長室長として業務委託契約

経営戦略

新規事業の情報収集、人材紹介、アイデア提案など

↓ LINEやメールなどオンラインではほぼ毎日やり取り

現在



お聞きしました! 代表取締役 吉田 友和さん

公共工事に依存することなく民間工事や新ビジネスに積極的に挑む中で、既存の資源を活用した展開・ノウハウを提案。また新人事制度の導入では、当初は社員から反発があったが、評価基準が明確になったことでモチベーションアップにつながっている。



COMPANY

WEB SITE >>



会社名	吉田建設株式会社
設立	昭和36年1月24日
代表取締役	吉田 友和
所在地	〒680-0145 鳥取県鳥取市国府町広西226
TEL	0857-24-9748
事業内容	土木工事業/とび・土工事業/舗装工事/ 管工事業/水道施設工事業/解体工事業/ 宅地建物取引業/殿ガム周辺広場指定管理業/ 春米発電所維持管理業/空家・空地管理

PARTNER

共に課題に取り組んだ「週1副社長」



Business person

得意とする分野

経営戦略/経営分析

大小さまざまな企業や銀行などで経営戦略や人財育成に携わり、建設業界にも明るい。都内在住。吉田建設では社長室長として、さまざまな経営の相談に乗り、新規事業立ち上げの際には、自身の幅広い人脈や経験を活かした「パイプ役」を務める。

頼ることができるといふ存在。「壁打ち相手」

組織強化・人材育成・業務効率化
有限会社 和田電子工業

両者の視点を合わせ課題解決へ

鳥取市の和田電子工業は1988年に創業し、大手精密機器メーカーの製造パートナー企業として精密貨幣処理機器、精密分析機器の製造を中心に手がけている。2019年に和田祐次さんが父である先代社長の後を継いで代表取締役就任。以来、工場増設、ロゴや制服の刷新、生産体制の見直し、新規取引先開拓など経営力強化や業務効率化に精力的に取り組んでいる。

22年秋に「週1副社長」プロジェクトを紹介され、「壁打ち相手になる人がいれば」と半ば試験的に「週1副社長」を募集。オンライン面談で好印象だった一名を採用した。採用後は月2回、1時間半～2時間のオンラインミーティングを実施し、最初のヒアリングで和田さんの思いや現在の課題を伝え、その後のミーティングでは経営に関する知識やノウハウの座学のような形をとった。「都会の大企業に勤める方なので、当初は内容にスケールの違いを感じましたが、お互いにすり合わせをして視点を合わせていきました」と和田さんは振り返る。「週1副社長」の提案で、右腕的な存在となる現場リーダーの育成、エクセルを使った予定表の一元化などが行われ、現在は評価制度の整備を相談する。「課題を解決した先には次の課題が待っています。一つずつクリアしていきたい」と「週1副社長」の力を借りつつ、自分たちの力で前進を目指す。



アドバイスを受けながら 自ら次の課題を見つけてステップアップ

オンラインでのヒアリング実施(2022年9月)

↓ 課題や思いを伝える

オンラインで経営に関する座学(22年10月)

↓ 「週1副社長」が想定する会社の規模との差異を感じる

月2回のオンラインミーティングで視点のすり合わせ

現場リーダー育成の提案

予定表の一元化を提案

↓ 「週1副社長」がエクセルでマクロを組み作成

リーダー育成の観点から、行動指針の策定を決意

↓ 社員が中心となってコーポレートスローガン、行動指針を考える

コーポレートスローガン制定(23年6月)

行動指針制定(23年8月)

「週1副社長」が鳥取を訪問しリアルでの初対面(23年9月)

↓ 両者の距離が縮み、LINEを交換

定期ミーティング以外に、LINEで必要に応じて都度連絡

↓ 行動指針を活かした人事評価制度の相談など

現在



お聞きしました！ 代表取締役 和田祐次さん

和田さんが一番変化を感じているのは、従業員との接し方。社内に自身の右腕となるリーダー的存在をつくる事を提案され、現在はリーダーへの権限移譲を進行中。「現場を一任できるようになれば、取引先の拡大などに専念できる」と期待する。



COMPANY

WEB SITE >>



会社名	有限会社 和田電子工業
設立	平成6年11月
代表取締役	和田 祐次
所在地	〒689-0213 鳥取県鳥取市気高町 下光元宇山崎171番地
TEL	0857-82-3783
事業内容	精密機器ユニット製造、修理

PARTNER

共に課題に取り組んだ「週1副社長」



Business person

専門分野

経営企画

世界最大規模の大手通信事業グループの主要企業で経営企画を担当。和田電子工業では、リーダーの育成を提案し、他社の事例を紹介したことがきっかけで、行動指針策定につながった。

「週1副社長」活用までの流れ



活用チェックシート

こんな企業は向いている!?

- 課題はあるが実施するアイデアがない
- 経営の相談に乗ってくれる右腕がほしい
- DX化に着手したいけど、何からはじめたらいいのかわからない
- 採用計画を立てたいが、手が回らない
- 新商品を開発したいが、今の業務でいっぱい

募集の注意点

- 1課題1求人に設定する
全てを求め過ぎず、まずは1課題1求人に絞って募集しましょう。勿論、複数課題にわたって複数求人を募集することも可能です。
- 企画系・成長領域の仕事に任せる
「緊急な仕事」よりも、「緊急ではないが重要な仕事(=経営者がやりたくても中々着手できていない仕事)」が特に向いています。

面談用チェックリスト

- 自社の状況**
会社の業務内容・社員数・「週1副社長」が一緒に働く社員のことなど
- 「週1副社長」に頼みたい業務の背景**
関東圏での販売拡大をしたいが人材がない、ネット売上を増加させたいがうまくいっていないなど
- 課題、目指す姿、解決策について**
抱えている課題、解決したいことを伝えましょう
- 活動期間**
課題を解決する期間について互いの認識をすり合わせましょう
- 働き方のイメージ**
週1回はオンラインミーティングをしたい、月に1回は訪問してほしいなど
- 報酬金額、交通費等について**
まずは月3万円
双方納得する条件を交渉します
※「鳥取県ビジネス人材副業・兼業活用補助金」(県内企業への交通費助成)があります。詳しくは巻末をご覧ください。

業務委託について

業務委託契約(準委任)とは発注者から受託された業務の処理をお約束する契約となります。「成果物の提出」ではなく、「業務の内容」に対して報酬を支払うこととなります。専門的な知識やノウハウをもって、高度なサービス提供をすることを目的とした契約を指します。

オススメの契約形態

1ヶ月ごと更新の業務委託契約

本業が忙しくなったり、思ったより進まない、自社の状況が変わり課題解決の優先順位が変わったなど、トラブル防止に役立ちます。

契約時の注意点

「無料でもいいからやりたい」「口頭の約束でもお手伝いします」という「週1副社長」の声も、中にはあると思います。しかし、無料や契約がないということは責任が発生しません。ビジネスでの関係性のため、**相手に責任感を持ってもらう意味でも、有償での契約を締結しましょう。**

※契約について… 求人企業と「週1副社長」で直接、業務委託契約や雇用契約を結んでいただきます。短期間の副業・兼業との契約は「業務委託」の方が簡素です。

4

受け入れ準備

「週1副社長」の活用前に社内体制を整える

社内体制の準備

「週1副社長」の選定に気持ちがいつてしまい、社内のフォローを忘れてしまいがちです。「週1副社長」が入ると、組織に刺激をもたらす良い反応が出ることは間違いありませんが、社員への感情を疎かにすると、折角のイノベーションの機会を損失してしまいます。また、「週1副社長」は「本業」があるため、社内にフォローする人材が必要になります。よって「週1副社長プロジェクト」に既存の社員を巻き込むことが、とても重要になってきます。

「週1副社長」活用の注意点

折角やる気に満ちた優秀な人材を採用できたとしても、上手に事業改善に反映できないケースがあります。「週1副社長」を外務業者のように扱ったり、放置したり、現場の従業員抜きで実態と乖離した戦略を立ててしまったりと様々です。社員を巻き込むことも重要ですが、最も大切なことは経営者自らのコミットです。

課題を具体的に話してみよう！

5

「週1副社長」の活用

課題を伝え、提案を受け入れる

提案を受け入れる

「週1副社長」の力を最大限に活用するためには、細かく指示をするよりも、ざっくりとした課題感を伝え、提案を受け入れるというやり方が向いています。自社のやりたくでもできていないことなどの課題感を伝え、積極的に「週1副社長」の知見を活かした提案を受け入れましょう。

コミュニケーション方法を使い分けよう

重要なやりとり

WEB会議

メール

TEL

簡単なやりとり

SNS

※無料のコミュニケーションツール

POINT 定期的な情報共有を！

自社の環境は逐一変わっていくと思います。日頃会社にいるわけではない「週1副社長」には、なかなか会社の変化が伝わっていないものです。定期的(月に数回など)に面談の時間を設けるなどして、「週1副社長」と近況の共有をし合う時間を作りましょう。

もっと発展させる

6

経営課題を拡張する

さらに新しい課題に取り組む

課題に適した「週1副社長」を

「週1副社長」と課題解決にむけた取り組みを進めていくと、新たな課題が見つかることも珍しくありません。そのような時は現在の「週1副社長」の専門分野を確認し、該当しない場合は新たな「週1副社長」を募集することをおすすめします。コミュニケーションを図り意思疎通も取りやすくなった場合でも、専門分野でない取り組みを一緒にしてもパフォーマンスを発揮することが難しくなってしまいます。

POINT 適材適所が成功のポイント

複数の「週1副社長」を活用する場合、一名ではできなかった「週1副社長」同志の意見交換などもすることができます。1つの課題をテーマに各人の専門分野から意見交換することで多角的な視点でのアイデアが生まれるかもしれません。

導入方法

「週1副社長」プロジェクト

鳥取県で週1副社長

スマートフォンからのアクセス



求人申込フォーム

新規で「週1副社長」のご活用をお考えの方はこちらから



ホームページ

WEBページにはマッチング事例などの情報がたくさん



お問い合わせ

各種お問い合わせはこちらから

お問い合わせ

鳥取県立鳥取ハローワーク
とっとりプロフェッショナル人材戦略拠点
〒680-0835 鳥取市東品治町111-1 (JR鳥取駅構内)

TEL **0857-30-6720**

受付時間:10:00~18:00(※土・日・祝除く)

FAX **0857-30-6725**

鳥取県ビジネス人材副業・兼業活用補助金

県の補助額

企業の旅費支払額の1/2

※県の旅費規定に定める額を基準とします

とっとりプロフェッショナル人材戦略拠点を通じ、県内企業で副業・兼業が決定したビジネス人材の移動費(交通費・宿泊費)の一部を県が県内企業に補助します。

鳥取県立鳥取ハローワーク

TEL **0857-51-0501** (担当者)