

企業として「副業人材」を どのように有効活用できるのか

～パーソルの事例に見る
副業市場の実態と有効活用のポイント～

パーソルキャリア株式会社
2018/11/14



外部人材市場の「いま」 独自調査にて見えてきたこと

パーソルキャリア
サービス企画部長
清水 宏昭

副業者に関する調査サマリー

副業者の実態を明らかにする目的で、個人（副業者、副業意向者、その他）に対して独自調査を実施

- ・会社員3,311万人のうち副業者は約83万人（副業意向者106万人）
- ・副業先の企業規模は大企業、中小企業、SOHOなど多岐にわたる
- ・副業は小遣い稼ぎのイメージが強いが、高年収層は、専門性を活かした職種が多い
法人ソリューション営業、経理・財務系、ITコンサルタント、経営企画、人事など
- ・副業目的は、収入のみでなく、「本業のため」「やりがい」「キャリアアップ」のため、無償の場合も
- ・一方、副業者の困りごとは、
「曜日、時間が合わない」「本業への影響」
「本業の就業規則（そもそも副業禁止、収入が発生する副業はできないなど）」
「副業先が自分で見つけられない」

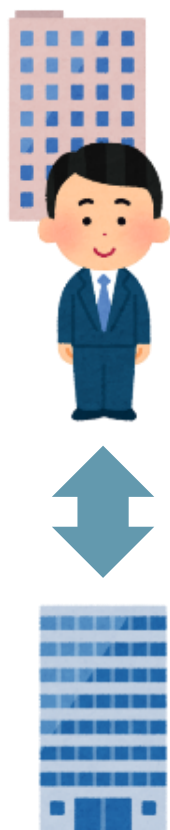


企業側から見ると

- ・採用では難しい、専門性の高いノウハウを持った人材を、一時的に活用できる可能性
- ・ただし、本業を持っているため、条件（就業時間、収入、契約内容）は個別に検討必要

副業に関して、個人と企業についての整理と今回の調査対象

- ・副業には2種類の「企業」が存在「雇用元企業」と「副業者を活用している企業」
- ・「副業を行っている個人」「副業者を活用してる企業」の情報は少ない



個人の
雇用元企業
(本業)

副業を
行っている個人

副業者を
活用している
企業

一般的な副業関連データや実態は「雇用元企業」が多く
調査やデータ等で、実態がある程度は明らか

「副業を行っている個人」や「副業を活用してる企業」の情報は少ない



本調査では、副業を行っている「個人」を中心に調査を実施、
「個人」の状況のみならず、「雇用元企業」「副業者を活用している企業」
の実態を明らかにした

インターネット調査/サンプル数 3500/対象：全国20～69歳

■ 副業の定義

副業

複業

パラレル
キャリア

パラレル
ワーカー

様々な呼称、定義があるが、統一された明確な定義はなし
本資料では、**本業を持つ社員が別の仕事につくことを「副業」と定義**

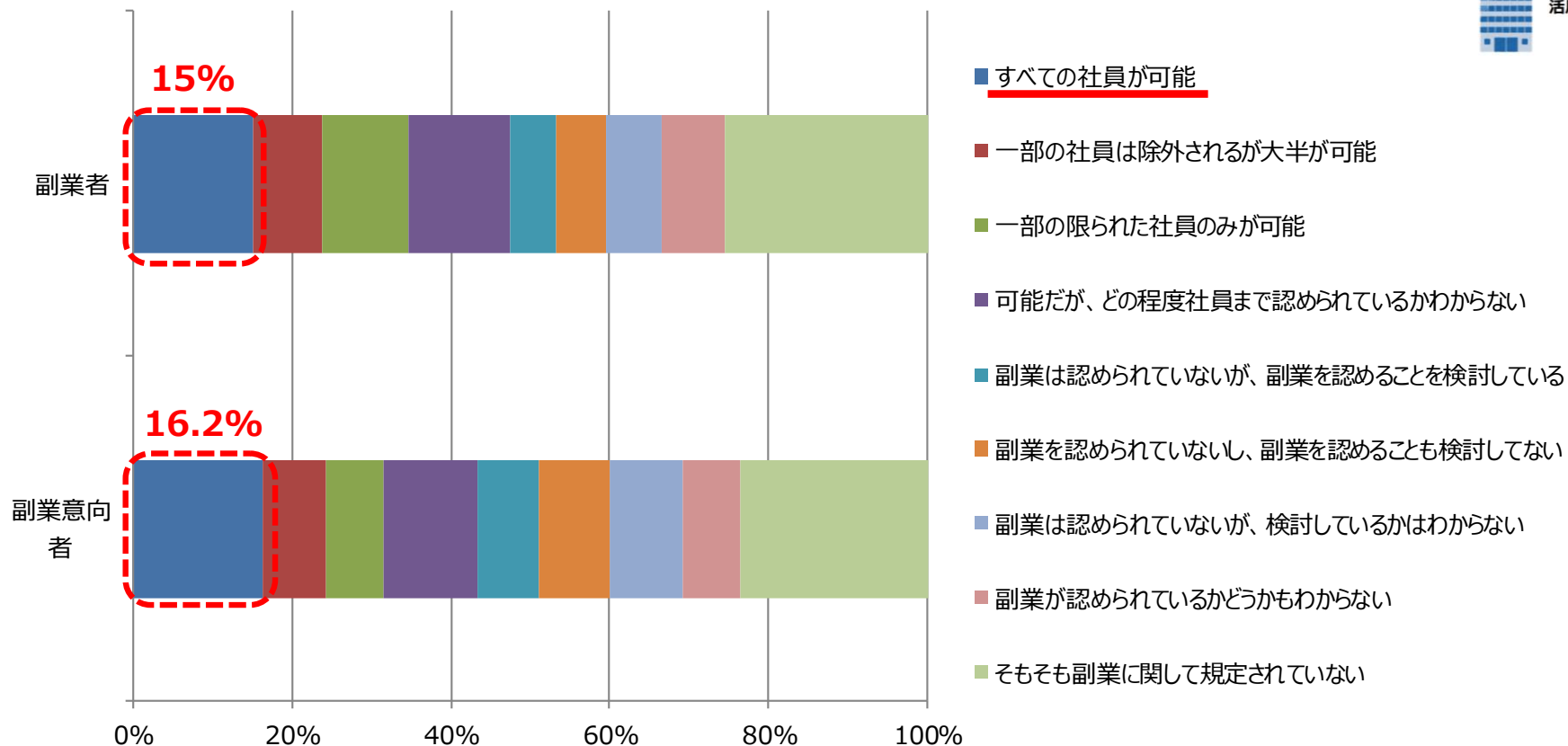
■ 副業者と副業意向者

副業者 = **本業を持つ社員のうち、本業以外の仕事を行っている方**
(副業先は企業、団体、個人など様々 / 有償・無償は問わず)
=すでに副業をやっている方々の規模 (顕在市場)

副業意向者 = **本業を持つ社員のうち、本業以外の仕事をやりたいと思っている方**
=これから副業に挑戦したいと思っている方々の規模 (潜在市場)

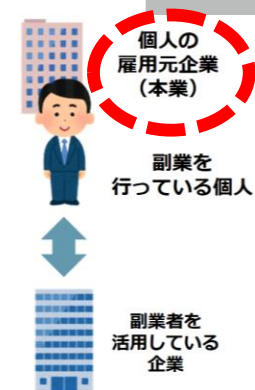
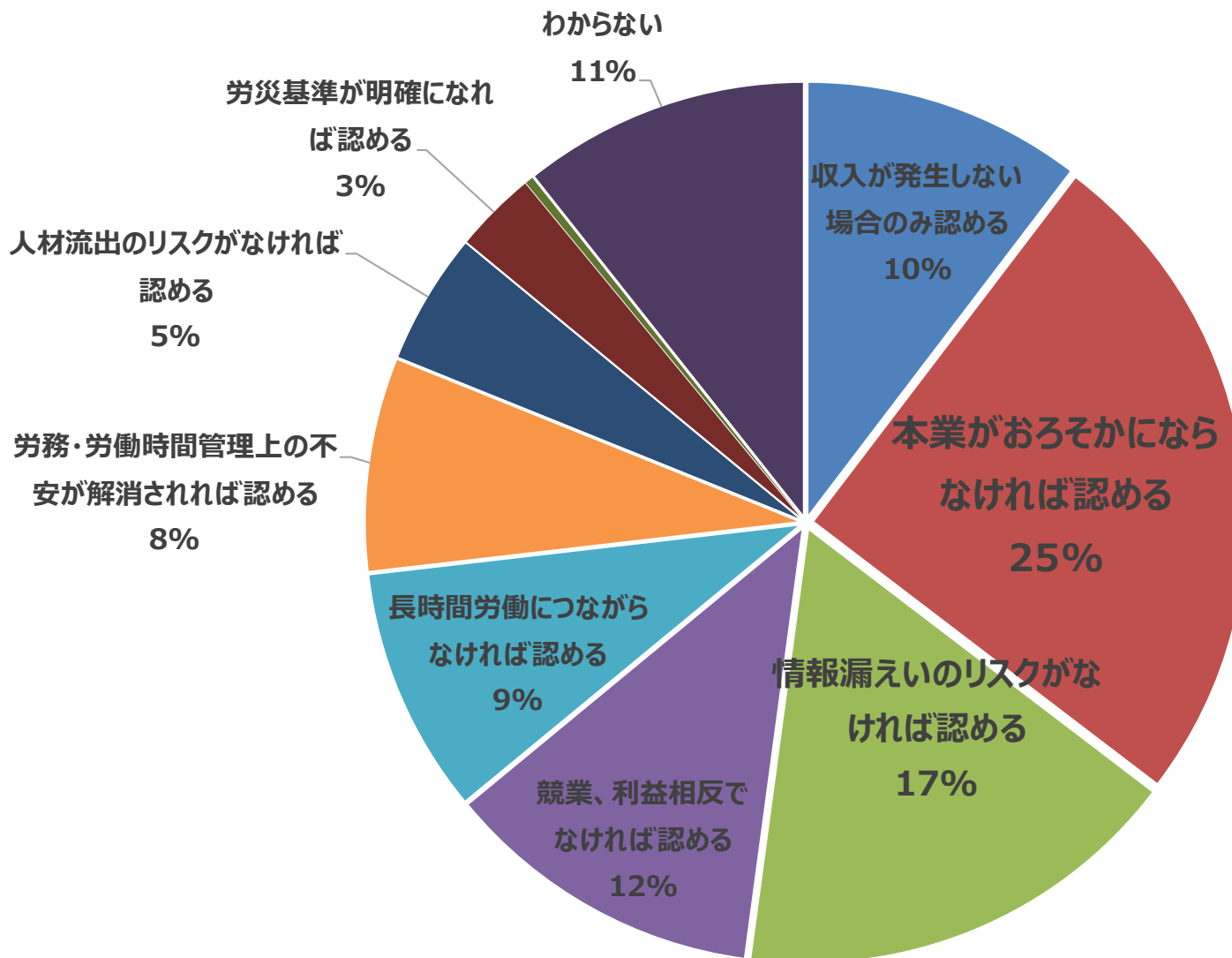
「個人の雇用元企業」の副業解禁状況

「すべての社員が副業可能」な企業は約15～16%



出典：副業に関する自社調査（2018年6月実施）

「個人の雇用元企業」の副業可能な条件



出典：副業に関する自社調査（2018年6月実施）

「副業者を活用する企業」の声 （当社ヒアリングより）

- ・63社のうち10社が副業者を活用、49社が副業者を未活用
- ・出版・メディア、IT業界等は副業者を活用
- ・一方、製造業などは社内規定、ネガティブイメージから活用は進んでいない



ヒアリング内容（一部抜粋）

業界

活用あり

フリーランスの一種のような感覚、副業かどうかなど、 契約形態については結果を出してくれるのであれば気にしない。	情報・通信業
特に副業でなければいけないものはない。 アウトプットの質が高ければ何でもい いという感覚。	大手出版社
アプリ開発。 フリーランスと副業を分けていない。把握はしていないが、併せて20名ほど活用している。	webサービス・アプリ開発
副業とフリーランスを分けて考えていない。 営業系では外部活用多く、フリーランスの人も副業の人も、営業代行会社もある。	webサービス

活用なし

意思決定者の頭の中に「重要ポジション＝正社員」という発想しかない ので、特殊なポジション(マーケティングなど)以外での活用は社内で通すのが難しそう。	大手製造業
副業者を活用することによって、先進的な取り組みをする企業としてのブランディングが可能と考えている。ただし 知的財産や守秘義務の観点 をどのように担保するのか、悩んでいる。	大手製造業
社内の規定が整わない限りは難しい。	大手製造業
ただし 前例がなく、どういう規定にして良いのかも分からない ので、むしろ相談にのってほしい。	大手電気事業
副業は中途半端なイメージ。中途半端に副業されるなら、いない方がいい。	教育サービス
中途半端にコミットしてほしくない。 来るなら相当なプロに来て欲しい。	webサービス・アプリ開発

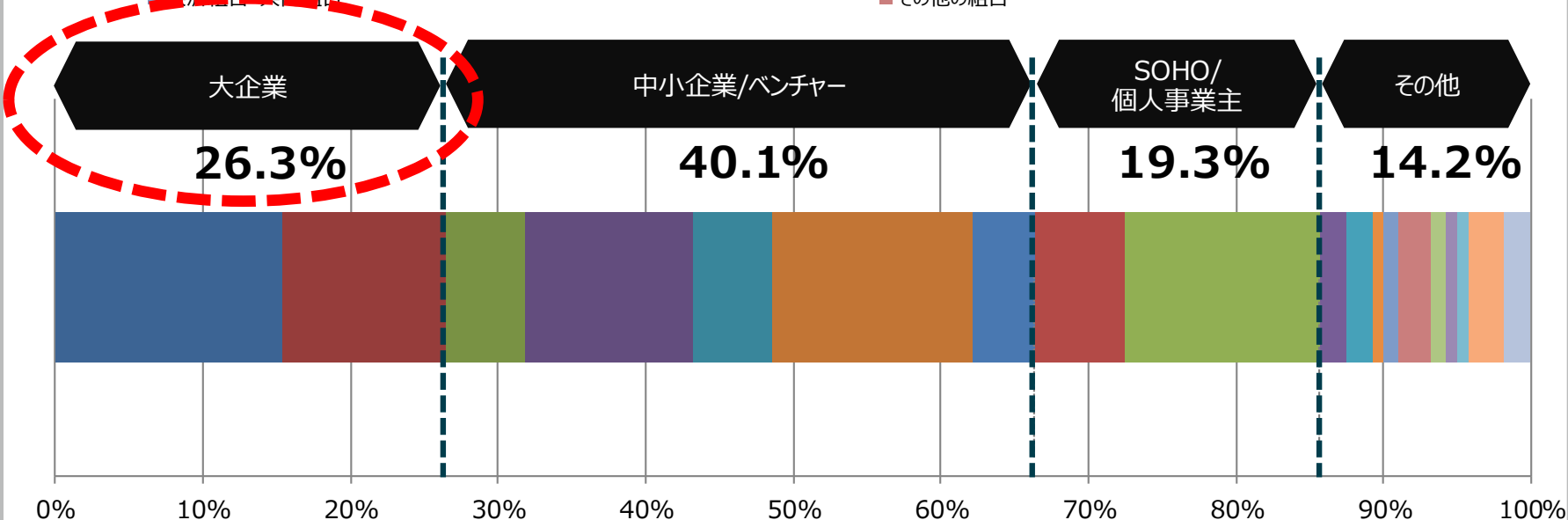
「副業者を活用する企業」の種類と規模感

中小企業、ベンチャー企業が多いのでは？という印象を持たれがちだが、大企業は26.3%



- 上場企業
- ベンチャー・スタートアップ企業（100人～999人）
- ベンチャー・スタートアップ企業（10人～99人）
- ベンチャー・スタートアップ企業（10人未満）
- 個人事業主・2名以下の企業
- 地方自治体
- 経済組合・共同組合

- 非上場大企業（1000人以上）
- 中小企業（100人～999人）
- 中小企業（10人～99人）
- SOHO（3～10人未満）
- 官公庁
- 労働組合
- その他の組合



※「主な取引先」について聴取

出典：副業に関する自社調査（2018年6月実施）

個人の市場規模

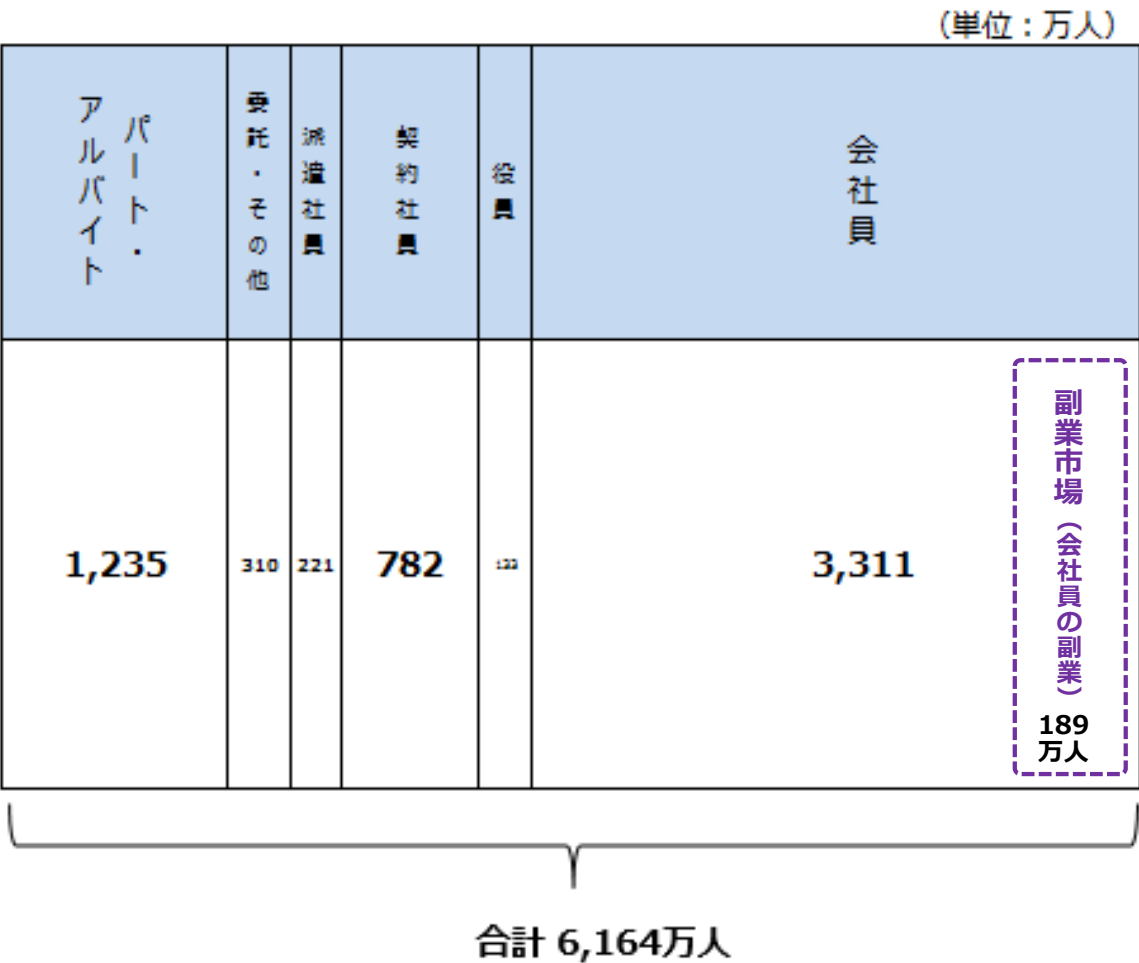
会社員

3,311万人

副業市場

189万人

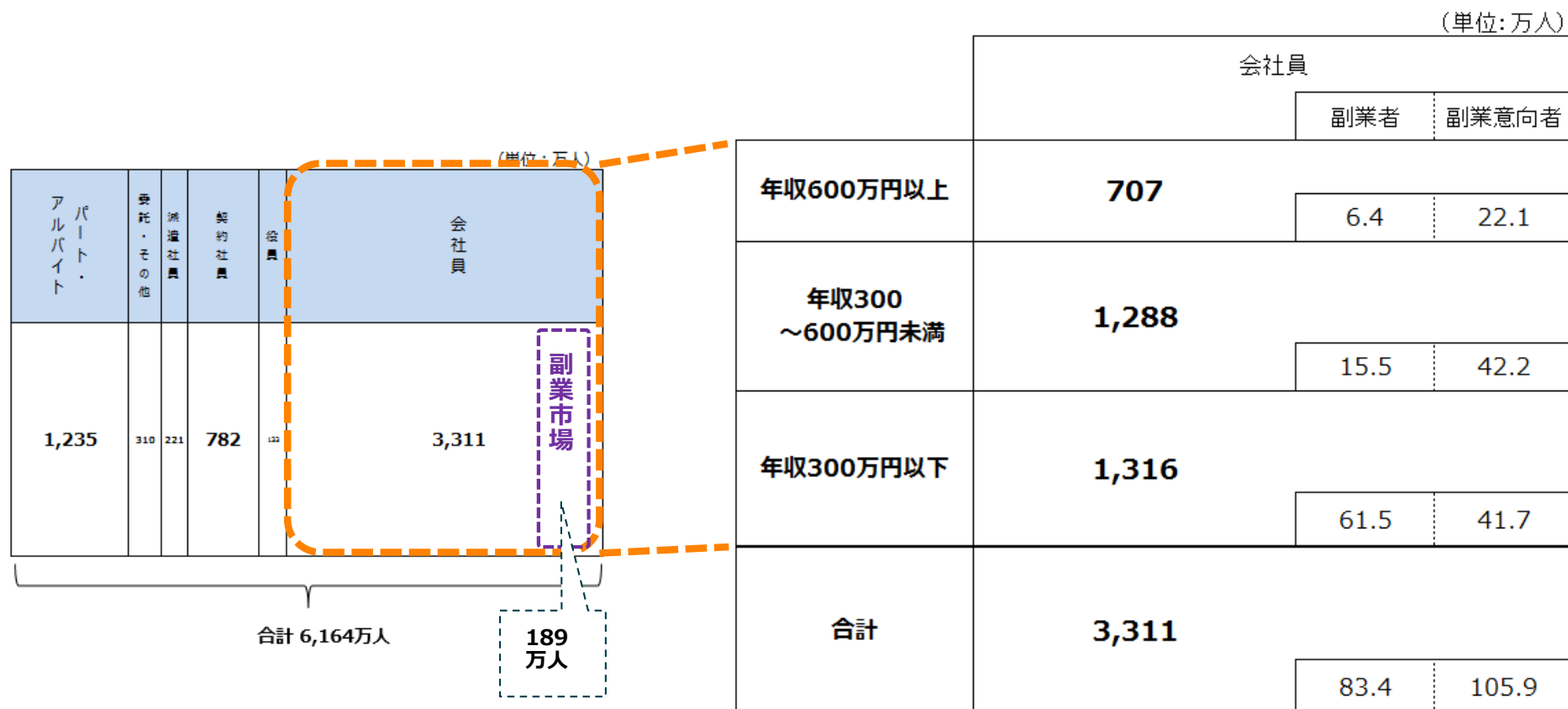
会社員のうち、副業者+副業意向者



出典：副業に関する自社調査（2018年6月実施）

(年収帯別) 副業市場規模 (個人)

参考



出典：副業に関する自社調査（2018年6月実施）

副業者、副業意向者の職種（全体）

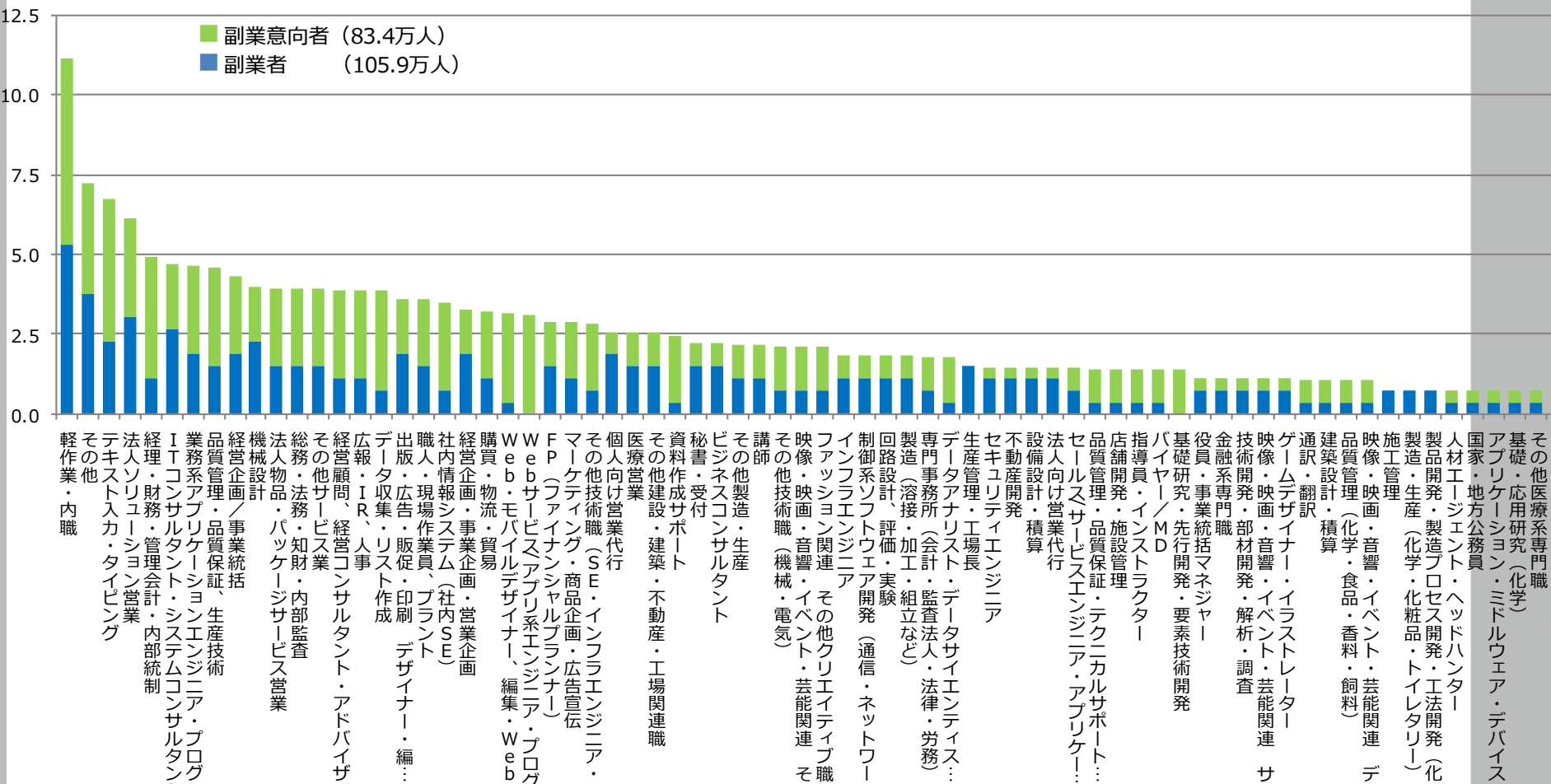
副業者は約83.4万人、副業やりたい層は約105.9万人 合計189万人

・「軽作業・内職」「その他」「テキスト入力・タイピング」が多い

→全体でみると、副業の実態は作業的な内容が多い。また、それを希望する人も多い

「現在、副業でやっている職種」「今後、副業としてやってみたい職種」は？

単位：人数（万人）



※ 副業者には「現在、副業で従事している職種」、副業意向者には「今後、副業としてやってみたい職種」を聴取
出典：副業に関する自社調査（2018年6月実施）

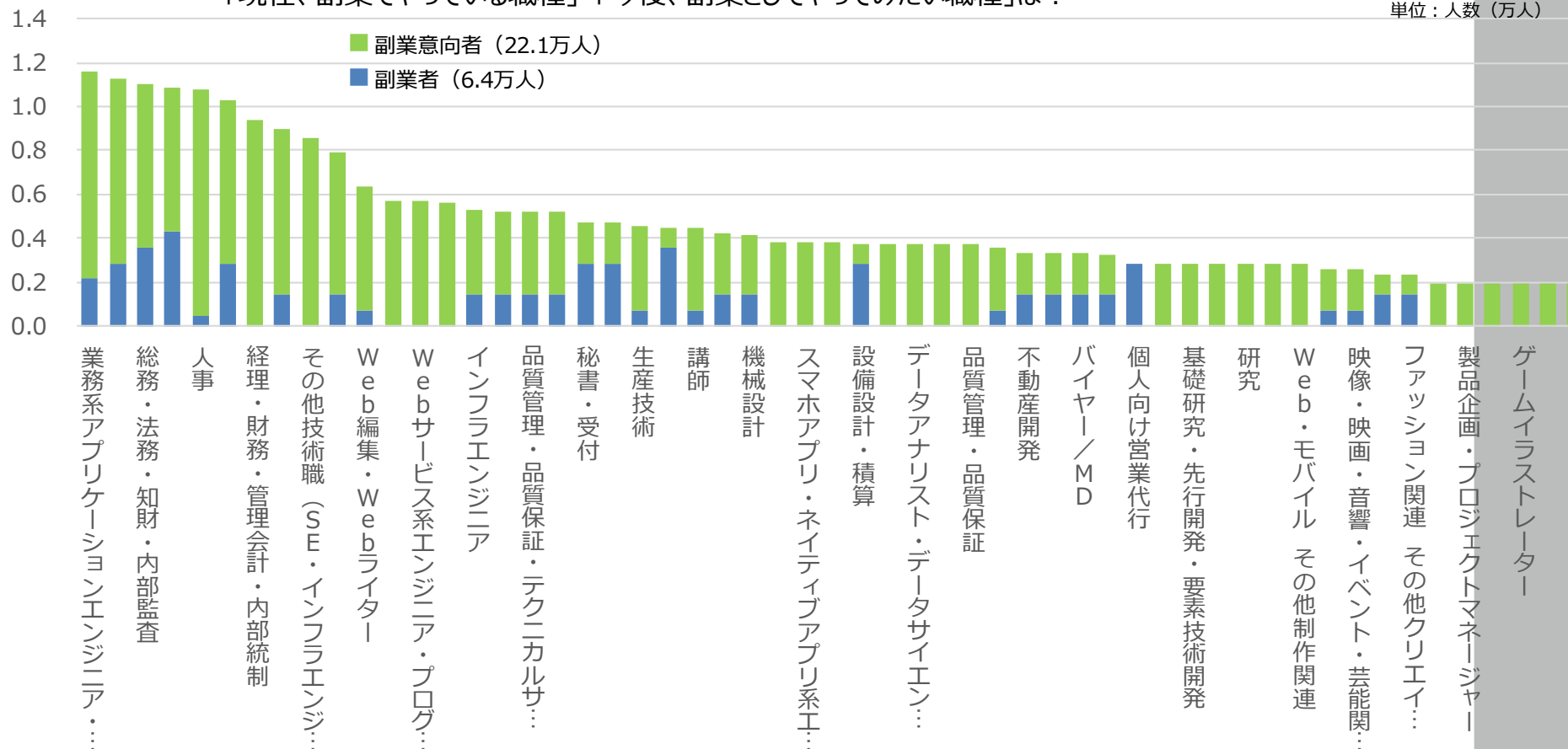
副業者、副業意向者の職種（会社員で本業の年収600万以上の場合）

副業者は約6.4万人、副業意向者は約22.1万人 合計28万人

- ・ITエンジニア、ソリューション営業、バックオフィス関連など、本業の専門性を活せる職種が多い
- ・22.1万人は副業をやりたいと考えている（潜在市場）→今後どこまで伸びるか？が副業市場の広がりにつながる

「現在、副業でやっている職種」・「今後、副業としてやってみたい職種」は？

単位：人数（万人）

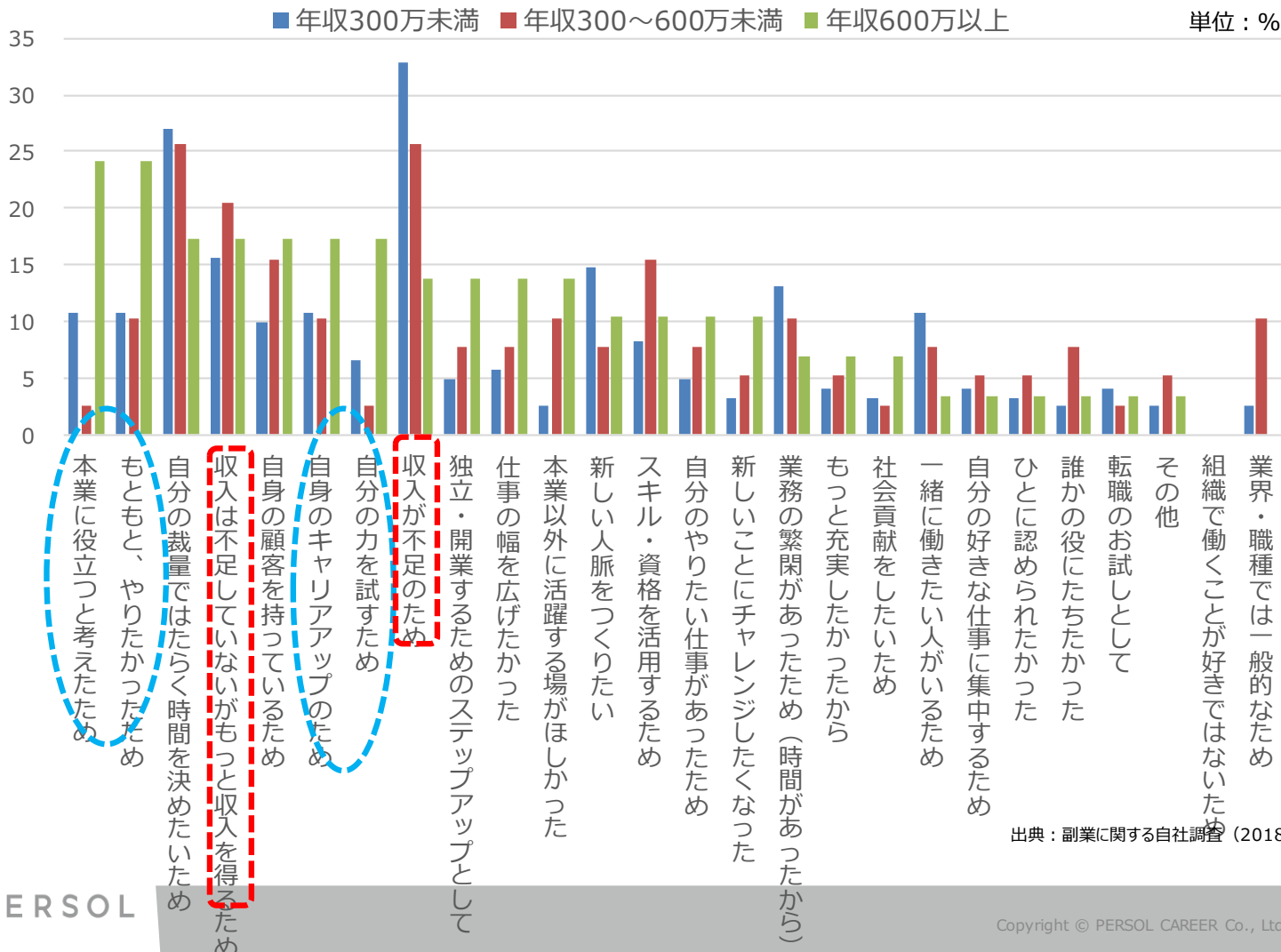


出典：副業に関する自社調査（2018年6月実施）

年収帯別、副業を始めた目的

高年収層は、

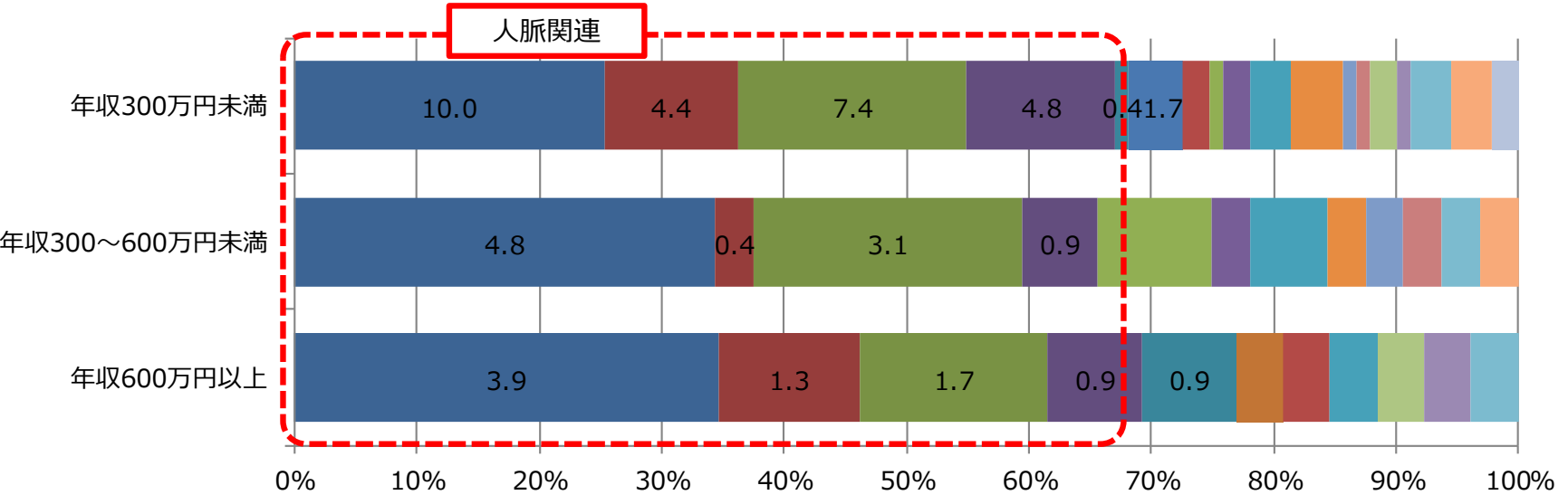
「収入」よりも、「本業に役に立つ」「もともとやりたかった」「自分自身のキャリアアップ」「自分の力を試したい」などの理由が強い傾向



仕事を得るための手段・経路

副業を得るための手段は、「WEBサービス経由」との印象がありがちだが、「人脈関係」が最も多い裏を返すと、人脈がないと副業は難しい現状

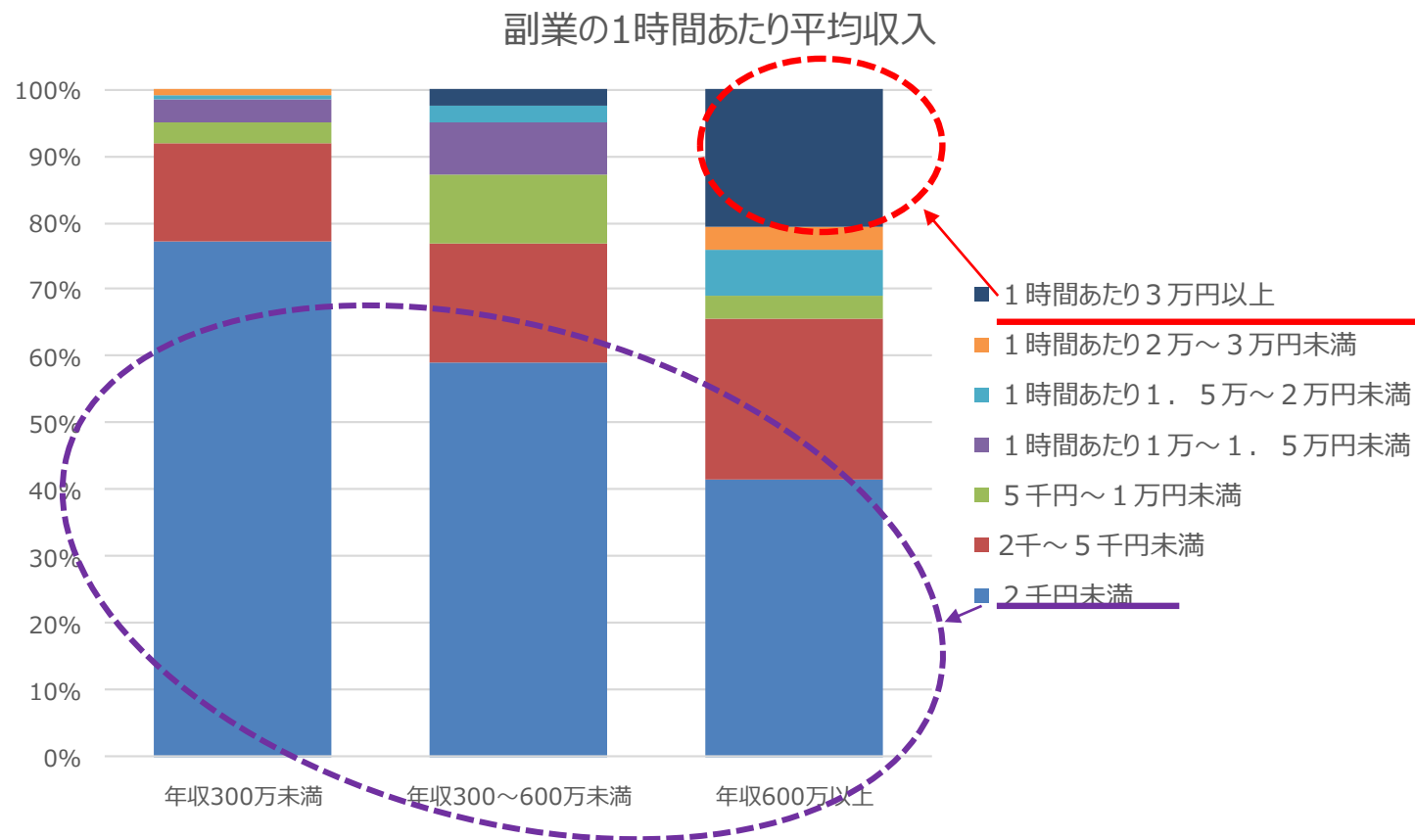
- 仕事上の人脈（過去のクライアントへの営業）
 - 過去に仕事で付き合いがあった人脈からの紹介
 - セミナーなどのイベントで開拓した人脈や紹介
 - SNS上での人脈
 - 自身のWebサイト・ブログ
 - クラウドソーシング
 - 数時間程度のコンサルティングやアドバイスのマッチングサービス
 - Web広告
 - 飛び込み
 - その他
- 仕事上の人脈（過去務めた会社への営業）
 - プライベートで付き合いがあった人脈（学生時代、友人・知人など）や紹介
 - 業界団体や協会等への加盟
 - SNSでの営業活動
 - その他のWebサイトでの情報発信
 - フリーランスの紹介サービス・エージェント
 - その他のマッチングサービス
 - テレアポ
 - 各種メディアにとりあげられる



出典：副業に関する自社調査（2018年6月実施）

副業の1時間あたりの平均収入

- ・2,000円未満が最も多い（無償含む）
- ・一方、高年収層では1時間あたり3万円以上の比率が約20%



出典：副業に関する自社調査（2018年6月実施）

副業者に関する調査サマリー

副業者の実態を明らかにする目的で、個人（副業者、副業意向者、その他）に対して独自調査を実施

- ・会社員3,311万人のうち副業者は約83万人（副業意向者106万人）
- ・副業先の企業規模は大企業、中小企業、SOHOなど多岐にわたる
- ・副業は小遣い稼ぎのイメージが強いが、高年収層は、専門性を活かした職種が多い
法人ソリューション営業、経理・財務系、ITコンサルタント、経営企画、人事など
- ・副業目的は、収入のみでなく、「本業のため」「やりがい」「キャリアアップ」のため、無償の場合も
- ・一方、副業者の困りごとは、
「曜日、時間が合わない」「本業への影響」
「本業の就業規則（そもそも副業禁止、収入が発生する副業はできないなど）」
「副業先が自分で見つけられない」



企業側から見ると

- ・採用では難しい、専門性の高いノウハウを持った人材を、一時的に活用できる可能性
- ・ただし、本業を持っているため、条件（就業時間、収入、契約内容）は個別に検討必要

よい外部人材とつながる機会を提供します

はたらいて、
笑おう。 
PERSOL



経済を、もっとおもしろく。

NEWS PICKS



<サービス内容>

- ・外部優秀人材の知見を取り入れたいが身近にいない問題を解決
- ・300万人のNewspicksピッカーの中から今相談に乗る事が出来る方のキャリアデータリストを提供
- ・課題解決の相談相手としてコンタクトを取りたい個人へ、貴社よりスカウト
- ・必要な頻度・必要な期間での活用が可能
- ・2月よりフィジビリティスタート

※ご興味をお持ちの方は別途、詳細のご案内をさせていただきますのでアンケートへのチェックをお願い致します。

はたらいて、
笑おう。



PERSOL