

Anycrewのデータと事例から解説

副業人材採用・活用 成功のポイント



目次

1. 副業人材を活用すべき理由

- a. 正社員採用が困難な人材も副業なら登用可能
- b. コストメリット
- c. 戦力化までのスピード

2. 副業人材採用のポイント

- a. 応募が付きやすい求人

3. 副業人材との働き方

- a. 副業向きの業務
- b. 業務サイクル

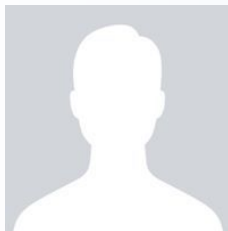
副業人材を活用すべき理由



転職市場ではリーチが難しい優秀な人材にアプローチ可能

副業マーケットには転職市場ではリーチが難しい優秀な人材が豊富に存在しています。

「転職は考えていないが、複数企業で経験を積みたい」という優秀者にアプローチが可能です。



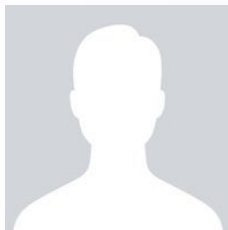
副業 Aさん(事業開発)

一部上場通信事業者で、グループ事業者とのアライアンスや、契約者情報・位置情報など通信キャリアのデータを活用し、集客やコミュニケーション戦略など、デジタルマーケティングビジネスの企画・提案経験あり



フリーランス Mさん(マーケティング)

前職では不動産事業のデジタルマーケティング全般を担当、不動産クラウドファンディング事業の立ち上げやビジネスアライアンスにも従事。2019年より、デジタルマーケティング・web制作・ITコンサルティングを軸に独立。



フリーランス Tさん(事業開発)

大手Webメディア企業でコンテンツやメディアの戦略立案から立ち上げ、グロースを経験。スクラッチでの立ち上げのほか、業務提携や資本提携といったアライアンスも得意領域。



副業 Nさん(経営企画)

大手ネット企業の全社的な M&A・PMIを担当する部門にて、上場会社の M&AやTOBによる完全子会社化などに従事。また、子会社における経営企画部及び財務経理部も兼任し、中長期的な経営戦略の立案 / 推進を担当。

採用と比べ低コストで優秀な人材の登用が可能

副業を希望する人の中には、収入の増加だけでなく、スキルアップや経験を求める人も多くいます。

そのため、スキルや経験を積むチャンスを提供できれば比較的低い時給・月給でも、優秀な人材を登用することが可能です。

Anycrewでは上場企業所属/出身の副業マーケターや事業開発者を時給3,000～4,000円程度で登用可能です。

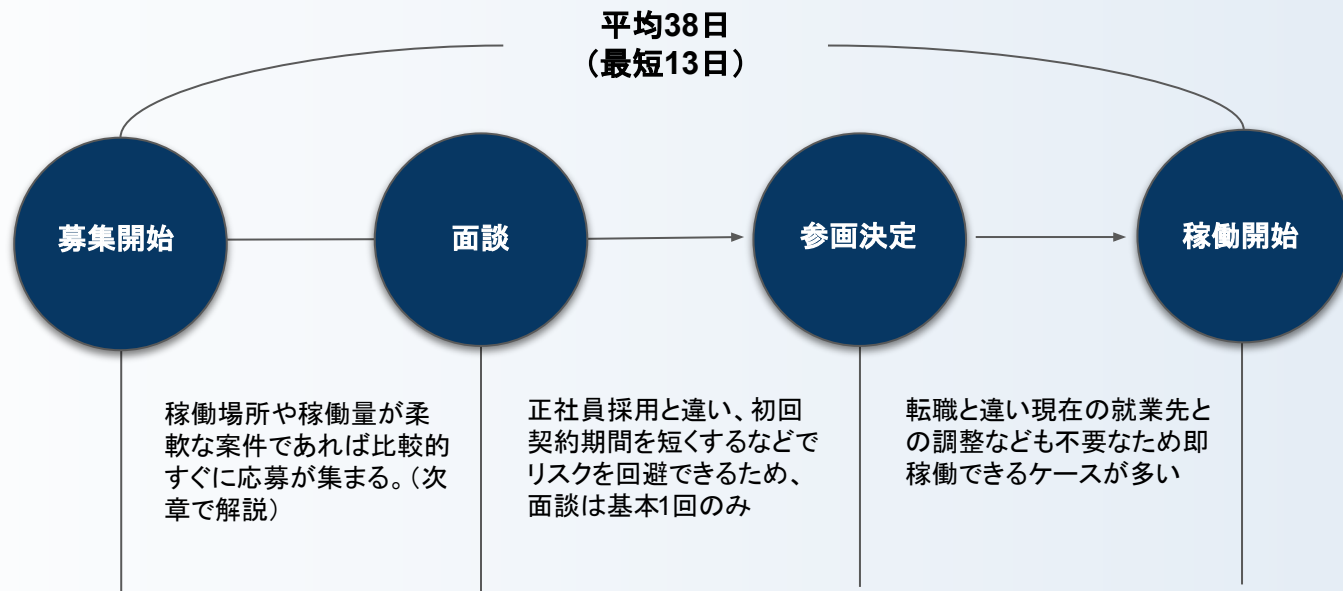
上場企業所属/出身の副業ユーザーの希望時給

職種	平均値	中央値
バックオフィス	6,750	5,000
企画・事業開発	4,225	4,000
エンジニア	3,144	3,000
マーケティング	3,083	3,000
営業	2,600	2,000
デザイナー	2,500	2,000
その他	3,333	1,500

副業人材の募集開始から稼働開始までは1ヶ月程度。即戦力化が可能。

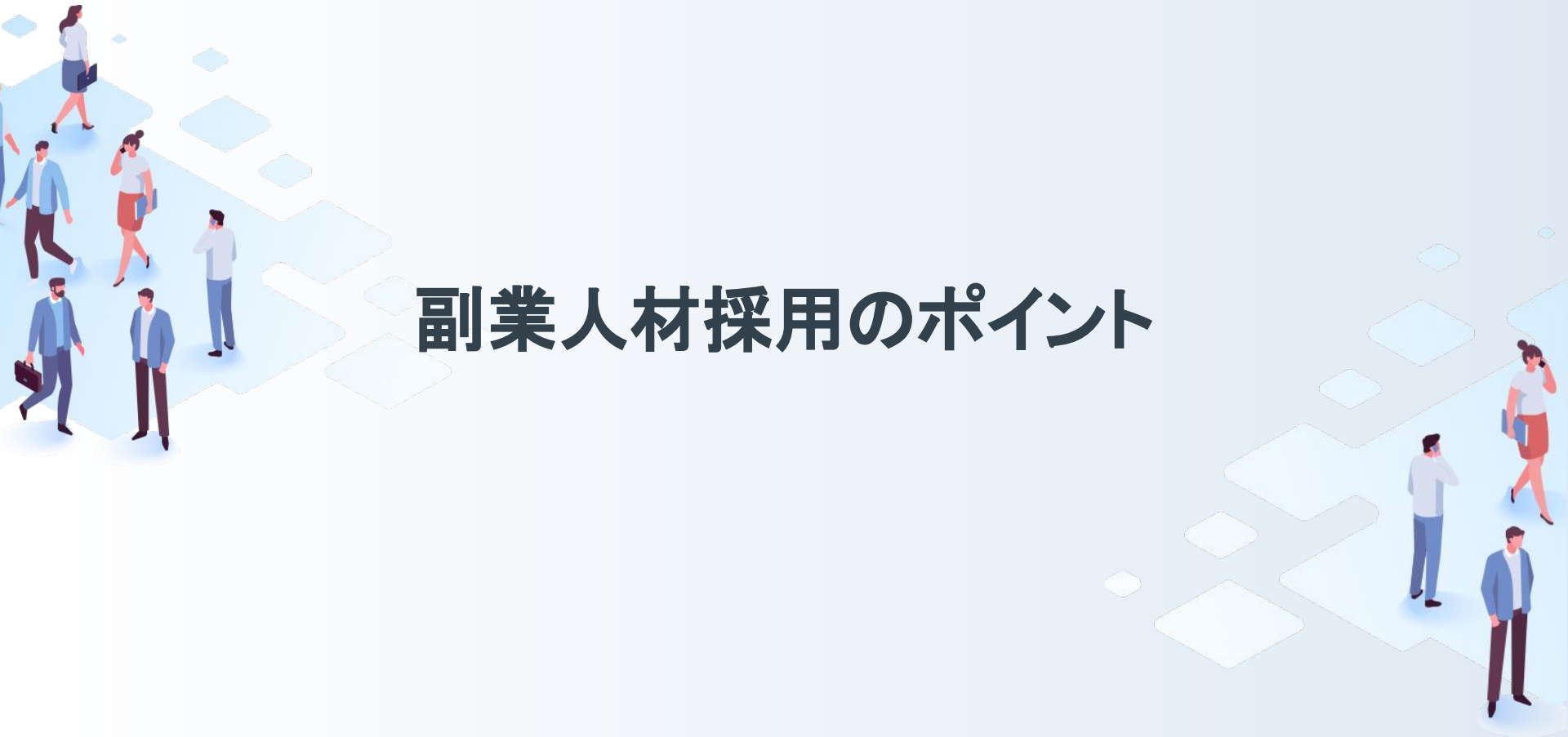
正社員の中途採用では、募集開始から入社まで数ヶ月、長い場合は半年以上を要します。

副業人材は稼働までの期間が短く、Anycrewの場合は募集開始から稼働までの平均は38日。最短で13日というケースも。



*Anycrewエージェントプランで2020年10月以降稼働開始に至った仲介案件の平均

副業人材採用のポイント



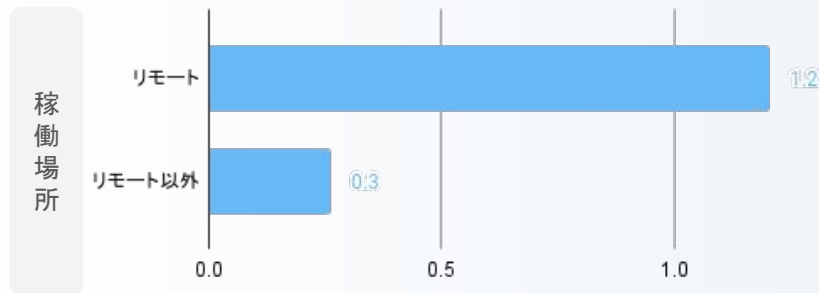
場所・時間の制約が少ない案件に人気が集中

過去1年間の案件を集計すると、「リモートOK」「週1日以下の稼働」の案件に応募が多くなっています。

柔軟な稼働形態を許容できるかどうかでリーチできる候補者の数が大きく変わります。

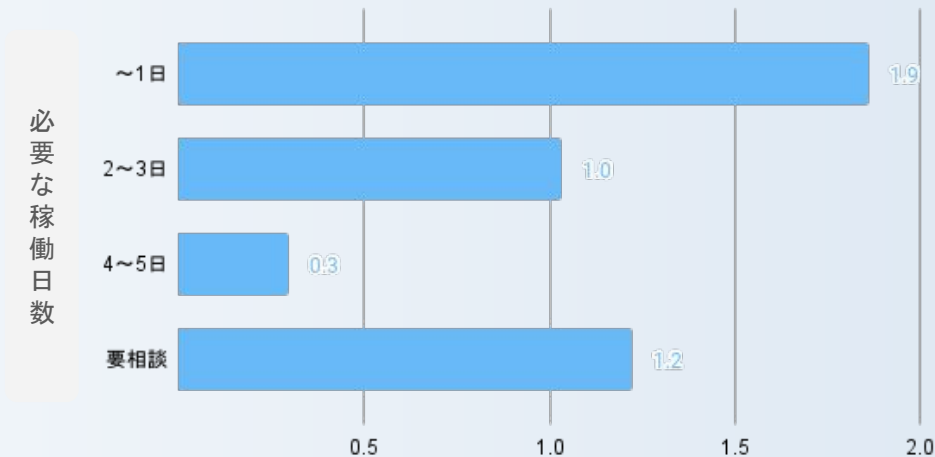
Anycrew掲載案件への平均応募数(稼働場所別)

全案件の平均応募数を 1 とする相対値



Anycrew掲載案件への平均応募数(必要稼働時間別)

全案件の平均応募数を 1 とする相対値

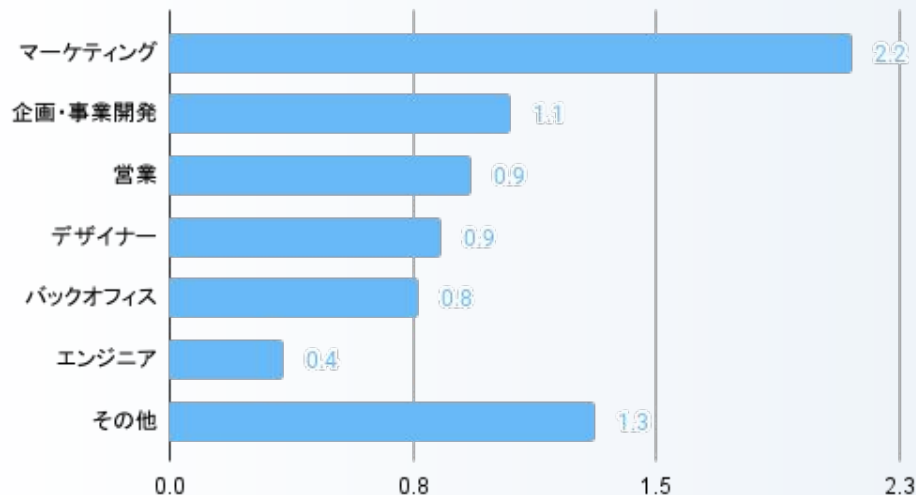


データ:2020年10月~2021年11月のAnycrew掲載案件が対象

Anycrewではマーケティング案件に応募が集中。自社にあったサービス選定が鍵

Anycrew掲載案件への平均応募数(職種別)

全案件の平均応募数を 1 とする相対値



Anycrewではマーケティング案件への応募数が特に多い傾向となっており、エンジニア案件と比べて5倍以上応募が発生しやすくなっています。

一般的にエンジニアの獲得が難しいという傾向はあるものの、これは[各プラットフォームの登録ユーザー層にも大きく左右されるので、自社の探す人材にあったプラットフォームを選ぶことが重要](#)と言えます

副業人材との働き方



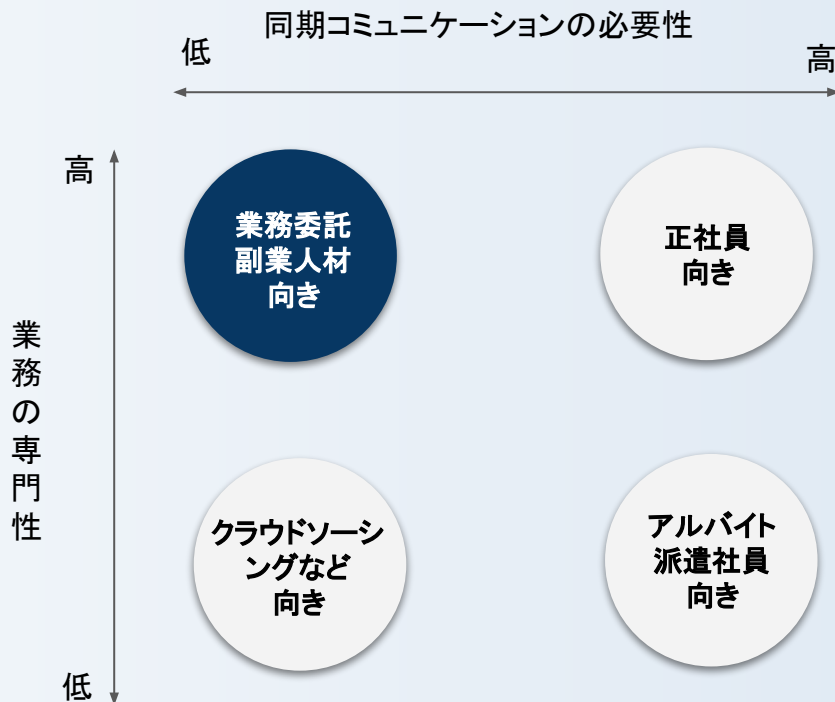
専門性が高いが同期コミュニケーションの必要がない業務が副業人材向き

電話や直接の会話など、リアルタイムでのコミュニケーションを**同期コミュニケーション**、メールや手紙のようなリアルタイムではないコミュニケーションを**非同期コミュニケーション**と呼ぶことがあります。

副業人材は、必ずしも就業時間が一致しないので同期コミュニケーションの必要がない業務かつ、専門性の高い業務を依頼するのがポイントです。

具体的には：

コンテンツ制作、広告運用、数値分析などは副業人材に任せやすい業務です。



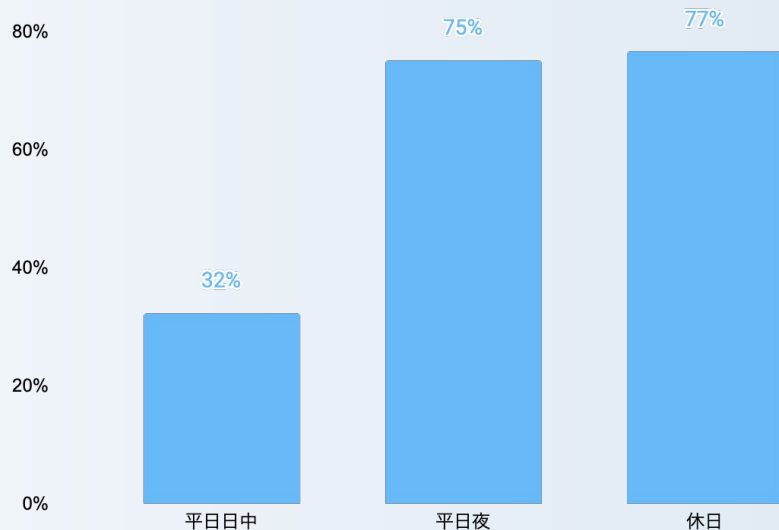
平日稼働可能な副業ワーカーも増加。3人に1人は平日日中も稼働可能

副業人材は当然本業があるため、平日夜と休日の稼働を希望する方が大半です。

一方で、この1～2年リモートワークの普及が進んだことで、副業でも日中稼働可能という人が増えており、Anycrewでも3割以上の副業ユーザーが平日日中の稼働を希望しています。

業務の設計にあたっては、次頁で紹介する事例などを参考にいただければと思います。

副業ユーザーの稼働可能な時間帯



事例1: 副業人材の登用でWeb経由の安定したリード獲得を実現

クライアント企業



BtoBスタートアップ企業

従業員数: 20名程度

製品の開発が進み、販促活動に力を入れたいが、認知度や資金の面で専属担当者の採用がスムーズに進まず副業人材を登用。

人材



副業マーケター Aさん

副業稼働日数: 週1人日(8時間程度)

稼働場所: リモートワーク

IT系スタートアップ企業にマーケティング職で勤務。その経験を生かして上記クライアント企業のWeb広告運用と記事コンテンツ制作・ディレクションなどを副業で支援

典型的な業務サイクル

	日中	夜
月	質問・相談があればチャットで 適宜返答 0~1時間	
火		数値分析・レポートまとめ 1時間
水	MTG(進捗報告ToDo確認) 1時間	広告運用・コンテンツ執筆 1時間
木	質問・相談があればチャットで 適宜返答 0~1時間	
金		広告運用・コンテンツ執筆 1時間
土	広告運用・コンテンツ執筆 1~3時間	
日		

事例2: 営業経験豊富な副業人材がアウトバウンド営業を高速で立ち上げ

クライアント企業



人材系スタートアップ企業

従業員数: 10名程度

今までインバウンド中心での求人開拓を行っていたが、アウトバウンド営業を開始。アウトバウンドの効果が読めないため、まずはトライアルとして副業人材を登用。

人材



副業セールス Bさん

副業稼働日数: 週1人日(8時間程度)

稼働場所: リモートワーク

人材系スタートアップ企業で、マーケティングやインサイドセールス業務を実施。人材業界での経験が長いいため、その知見を活かして副業でアウトバウンドセールスの立ち上げをリード。

典型的な業務サイクル

	日中	夜
月	MTG(進捗報告ToDo確認) 1時間	
火		
水	アウトバウンド営業活動 1時間	
木	アウトバウンド営業活動 1時間	
金	アウトバウンド営業活動 1時間	
土		リスト整理/スクリプト改善など個人タスク 1~3時間
日		

Anycrewについて

弊社エニクル株式会社では、デジタル領域に強みがあり、業務委託契約での登用が可能な、フリーランス、副業人材を紹介するエージェントサービスを展開しています。

独自のデータを用いた人材選定から、候補者の提案、契約、稼働開始までサポートさせていただいております。

[>>サービスの詳細はこちらから](#)

副業人材活用に関するZoomでのオンラインでの相談も承っています。

[>>オンライン相談の予約はこちらから](#)





any-crew.com



facebook.com/Anycrew1



[@Anycrew](https://twitter.com/Anycrew)