

Anycrewについて

Anycrewは、フリーランス・副業人材と企業のマッチングサービスです。

主にご紹介をしている人材は **デジタル領域に強いフリーランス、副業人材** です(正社員雇用ではなく、業務委託契約での登用が前提)



- **副業/フリーランス人材マーケットの動向**
- **副業/フリーランス人材活用のメリット・注意点**
- **副業/フリーランスからの正社員化について**

The background features a light blue gradient with a path of white, diamond-shaped tiles. Several stylized, isometric illustrations of business professionals in various poses (walking, talking on a phone, carrying a briefcase) are scattered along this path. The central text is in a bold, black, sans-serif font.

副業/フリーランス人材 マーケットの動向

マクロトレンド的に副業ニーズが加速。IT系副業人材は買い手市場の様相

企業での副業解禁の波

2018年に厚生労働省の「モデル就業規則」で副業・兼業を禁止する規定が削除されたことを皮切りに副業解禁に踏み切る企業が増加。

コロナでのリモートワーク普及

リモートワークの環境が整備されたことで、複数の企業で兼業・副業を行うことが以前よりも容易に。

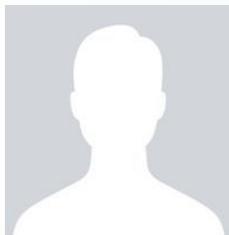
副業マッチングサービスの増加

副業マッチングサービスが増加したことで、潜在的な副業希望者が一気に顕在化。

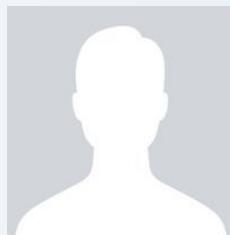


- 副業ニーズが急速に顕在化
- IT系副業人材は供給過多（買い手市場化）の様相
- 正社員の採用が難しい企業でも即戦力人材を比較的スピーディに登用可能に

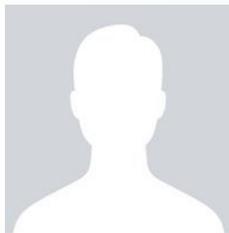
参考: 採用市場では接触が難しい即戦力人材にアプローチ可能



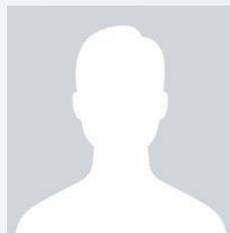
副業 Fさん(PdM/データサイエンティスト)
大手コンサルファーム出身で、その後エンジニアの道へ進み、医療系 Webサービス等の開発に携わった後、データサイエンティストとしてAI系スタートアップのサービス開発をリード。



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。

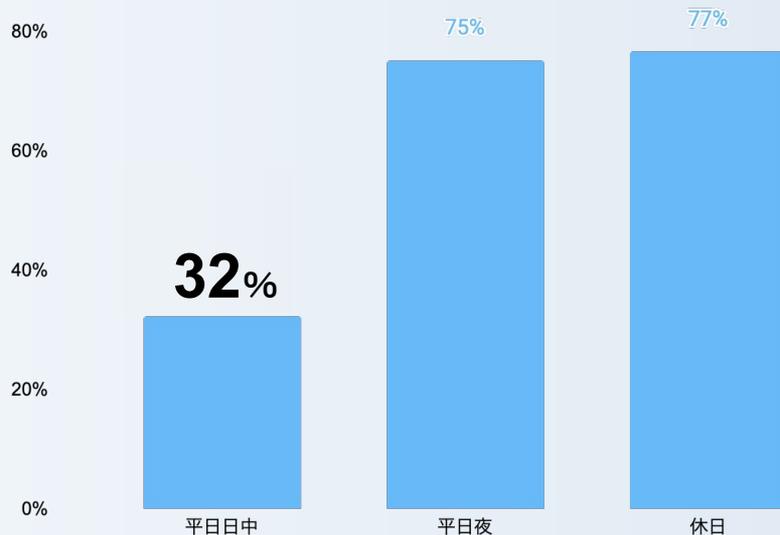


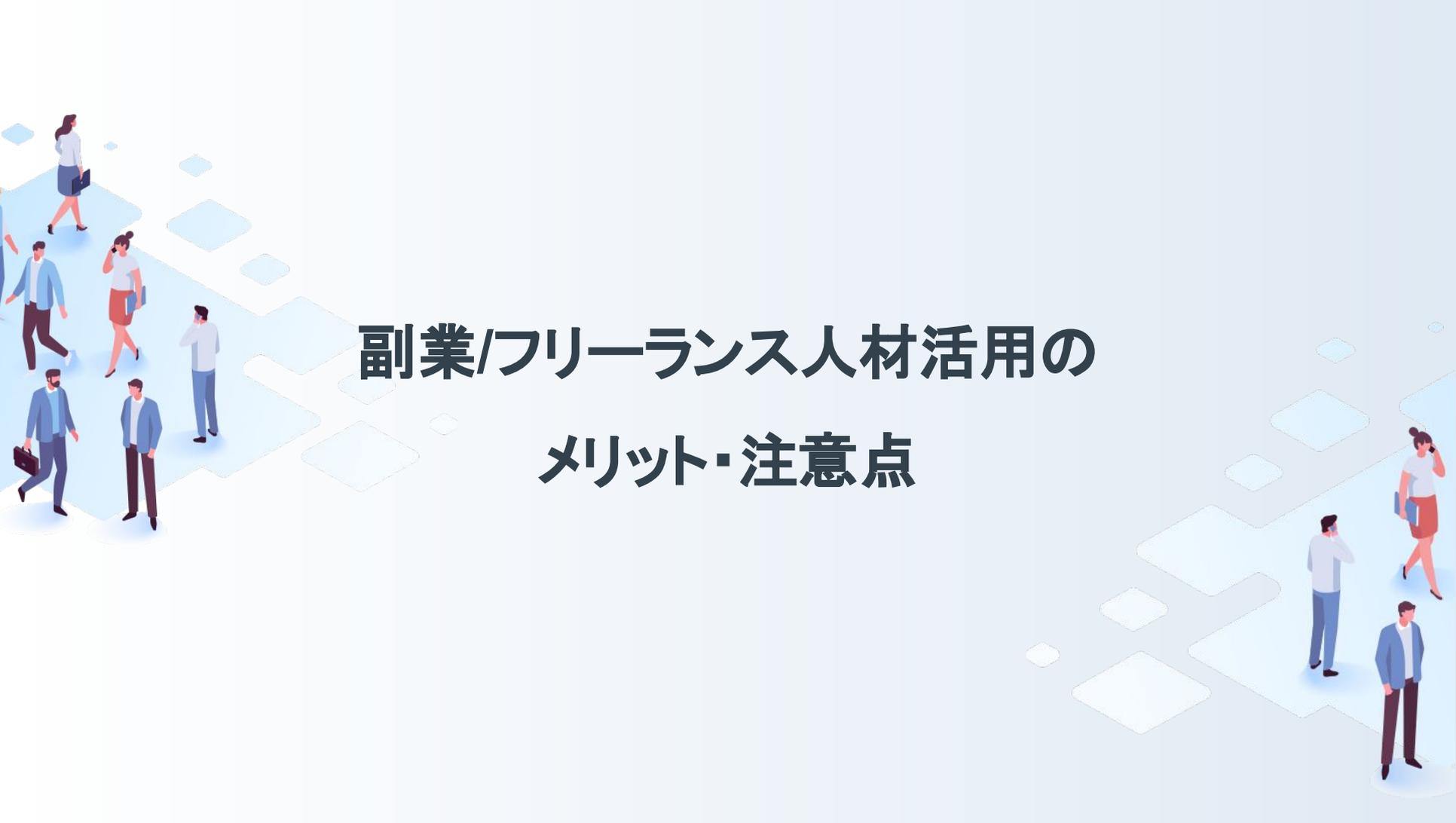
副業 Nさん(経営企画)
大手ネット企業の全社的な M&A・PMIを担当する部門にて、上場会社の M&AやTOBによる完全子会社化などに従事。また、子会社における経営企画部及び財務経理部も兼任し、中長期的な経営戦略の立案 / 推進を担当。

参考: 平日日中に稼働が可能な副業ワーカーも増加

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

副業ユーザーの稼働可能な時間帯



The background features a light blue gradient with a path of white, diamond-shaped tiles. Several stylized, isometric illustrations of business professionals in various poses (walking, talking on a phone, carrying a briefcase) are scattered along the path. The central text is in a bold, dark blue font.

副業/フリーランス人材活用の メリット・注意点

アーリーステージのスタートアップは見通しが立てづらい&余裕がない

初期スタートアップの特徴

- 方向性が定まっていない、将来の見通しがたっていないため、やるが変わる。
- 限られた資金、時間の中で最速で次のマイルストーンを達成する必要があり、資金や時間に余裕がない。

外部人材活用はアーリーステージスタートアップにこそおすすめ

初期スタートアップの特徴

- 方向性が定まっていない、将来の見通しがたっていないため、やるが変わる。
- 限られた資金、時間の中で最速で次のマイルストーンを達成する必要があり、資金や時間に余裕がない。



外部人材活用のメリット

- **稼働量を柔軟に調整可能。場合によっては契約終了もできる。**(柔軟性確保のためには時給制がベター)
- 教育コスト/マネジメントコストがかからない**即戦力人材を比較的低コストで登用可能。**

CASE STUDY



社名:株式会社LAMILA

社員数:正社員3名、業務委託5名

創業:2019.5

Anycrewの活用:

- 営業・事業開発 1名(副業)

月16時間の稼働にも関わらず営業・マーケの仕組み化に貢献

- リード獲得施策の立案、商談設計・同席、提案資料検討、KPI予実状況に対するPDCA等、営業活動全般の支援。
- できる限り時間対効果を高めるために、末端業務は依頼せず、ノウハウや知見の共有に専念してもらえるように業務をアサイン。

“Kさんは非常に頑張っていた。営業、マーケが仕組みかされてきてフェーズが変わってきた感じはする。パフォーマンスかなり高いと思います”

CASE STUDY



社名:株式会社トクティ

社員数:正社員10名程度/業務委託数名

創業:2018.8

Anycrewの活用:

- バックエンドエンジニア 1名 (副業)
- PdM 兼 UI/UXデザイナー 1名 (フリーランス)

圧倒的な専門性でPdMとしてプロダクトの改善を牽引

- PdMを採用することによる効果には若干懐疑的な部分はあったが、どこかでは必要という認識のもとAnycrewからの紹介で、フリーランスのPdM 兼 UI/UXデザイナーを登用。
- 結果、UXの専門家としてのスキルが圧倒的に高く、週~3日程度の稼働ながらもPdMとして活躍中。

“free (前職)ではこうでしたみたいな、彼の血をいれてくれてそこは満足してるポイントです。
(中略)Hさんにしかできない業務で、バリューがめっちゃある。専門度高くて、即戦力じゃないと業務委託頼む意味あんまりないですよ。”

CASE STUDY



社名:株式会社Work With Joy

社員数:正社員10名程度

創業:2021.5

Anycrewの活用:

- マーケター1名(副業)

稼働量の柔軟な調整でピボットにも対応

- Anycrewからの紹介でBtoCのユーザー(エンジニア)獲得をメインとするマーケ担当をアサインしたが、注力サービスの変更が発生。それに伴い、業務内容・業務量を変更
 - BtoCサービスの実務担当から、BtoBサービスの顧問的な役割に変更
 - 稼働時間も短縮(50h/月 → 15h/月)
- スキルや経験の幅が広がったため、単純な業務量縮小でなく、業務転換にも対応

“Kさんが幅広かったので、業務変えてもらって、あれこれやってもらっていましたが、人によっては(業務委託契約であれば)別の人にするというのもできる。
それを正社員の配置転換でやろうとすると難しい。”

ただし、フルコミットでないがゆえの懸念も...



フルコミットでないゆえの懸念

- 同期コミュニケーションを取れるタイミング限られておりコミュニケーション負荷が増大...
- 別業務も抱えておりいざという時の稼働が担保できないため、業務遅延のリスクも
- チームとの一体感、ビジョンへの共感が醸成されづらい

外部人材登用を失敗させないためのポイント

- **最低限のコミュニケーションで業務を完遂できるプロフェッショナルを登用する**
 - 事前にできるだけ具体的な業務のイメージを語ってもらう
 - 「やりながら勉強します」という人には要注意
 - 片手間での副業という感じの人には要注意
- **依存関係が少ない独立した仕事を頼む**
 - 稼働が作れないような事態があっても影響が最低限で済むようにしておく
- **ビジョンへの共感・一体感などは期待しすぎない**

CASE STUDY



社名:株式会社GOYOH

社員数:業務委託5名程度

創業:2018.8

Anycrewの活用:

- エンジニア 1名(副業)

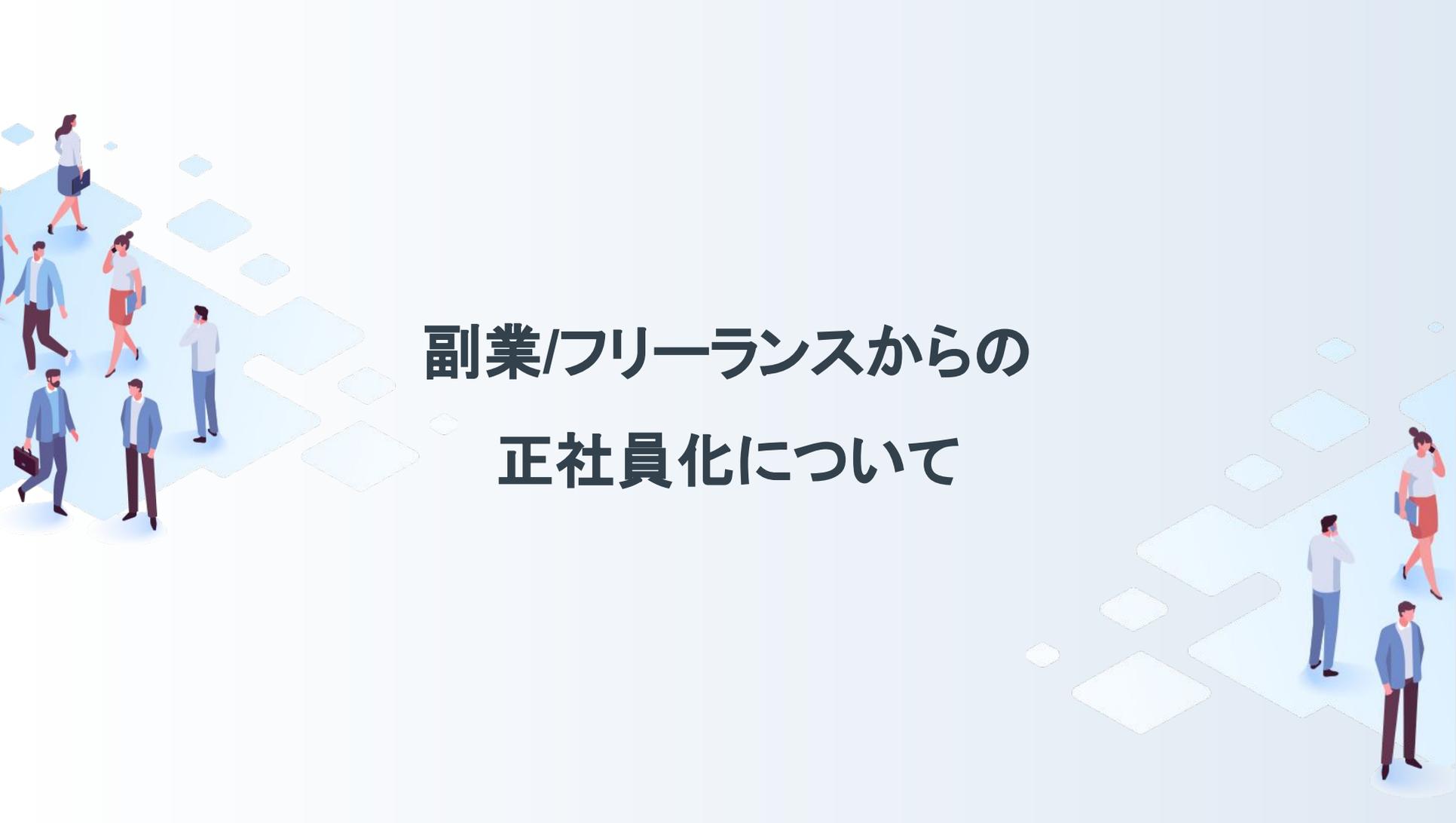
マネジメントコストがかからない人材を選ぶ

- エンジニアは業務委託で入ってもらっているが、ハズレを引きたくないのと、管理が大変になるのは避けたいということで、できるだけ知り合いに依頼
- Anycrewからの提案があったエンジニアに関しては、面談時にスキルが明らかに優れていると判断できたため採用

外部人材にもカルチャーフィットや一体感は求めすぎない

- 会社や事業に興味を持ってもらったりは、業務委託のメンバーにはあまり求めすぎないようにしている。今は時間がそこまでないので、的確に終わらせていく方が優先

“稼働時間や開発環境など、こっちと向こうのスタイルや環境を聞いて(無理に合わせようとするのではなく)もともと一致している部分に集中する”

The background features a light blue gradient with a path of white diamonds outlined in light blue. Several stylized, isometric human figures in business attire are scattered along this path, some walking and some standing. The figures are rendered in shades of blue, grey, and brown, with some carrying briefcases or talking on mobile phones.

副業/フリーランスからの 正社員化について

副業は正社員採用の入口としても有効

副業から正社員採用のメリット

- 入口のハードルを下げて興味を持ってもらう手段として活用可能
- スキルやフィットの見極め期間として活用可能

VS

副業から正社員採用の注意点

- 副業の目的は多種多様で正社員化のコントロールは困難
- 長期間かけて成果を出す姿勢が必要（早めに始めたいが、余裕がないシードステージから行うべきかは 要検討）

CASE STUDY



社名:株式会社ロシクラ

社員数:正社員24名/業務委託4名程度

創業:2016.8

Anycrewの活用:

- BtoBマーケター 1名(副業)

競合度が高いポジションの採用では副業→採用を活用

- デジタルマーケティングでのリード獲得強化のためにAnycrewからの紹介人材でリソースを補充。高いパフォーマンスを発揮したため、正社員化を試みるも、人材側の意向が変わらず、正社員化には至らず。
- 採用が難しいエンジニアでは、現在も副業からの正社員化は実施中。転職の合意は取らないが、可能性のありそうな人材だけ業務委託で登用し、半年程度経って、採用につながらないと判断した場合は契約を終了。
- 営業等の人材は、転職市場で(有形商材→SaaS等のシフトで)良い人材が沢山いるので業務委託は考えないが、獲得が難しいエンジニア、マーケは業務委託からの採用。

“「転職します」と言っている人は他社と競合している。エンジニアは特に競合することが多いので業務委託で関係性をつくっている。”

まとめ

- 業務内容の変化が激しく、リソースの余裕もない初期のスタートアップにとって、柔軟かつ専門性の高い外部人材の活用は相性がよい
- ただし、人選や役割を誤ると逆に大きな時間のロスとなりうるので 要注意
- チームの一員として多くを求めたくなるが、「外部人材」としてある程度の割り切りも必要
- 副業からの採用も有効な採用手法だが、結果が出るまでに時間を要する可能性もあるため、いつから開始するかは要検討



any-crew.com



facebook.com/Anycrew1



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