

2021年7月

経営Q&A

回答者
一般社団法人プロフェッショナル&
パラレルキャリア・フリーランス協会
平田 麻莉

With/After コロナに広がる新たな人材活用トレンド
～副業・兼業人材の募集要件と値決めの考え方～

Question

【相談者：菓子製造業M社 代表取締役W氏】

当社は、九州地方で和菓子屋を経営しています。大正時代に創業し、小さい店ながらも地元の馴染み客に愛され、親子三代受け継いできた味に誇りを持っています。

ただ、決して右肩上がりとはいえないこの時代、次の世代にも店を引き継いでいくためにはもっと経営効率を上げつつ、販路を拡大する必要性を感じています。いわゆるデジタル化の流れで、帳簿付けの電子化やECサイトでの販売に興味があるのですが、そういうデジタルに詳しい副業・兼業人材はどのように募集したら良いのでしょうか？また、かかる予算はどのように考えれば良いのでしょうか？

Answer

一口に「デジタルに詳しい人」といっても、経理業務の電子化に詳しい人、ECサイトを作る人、ECサイトを通じた販促が得意な人とは、求人要件が全く異なります。餅は餅屋とはよく言ったものですが、どのような課題を解決するために、どんなことができる人を探しているのか、課題を具体的に分類して考えることが、少ないコストで最大の効果を出すために非常に大切なポイントになります。

予算の考え方としては、社員を雇う場合と同じく、その人材の経験値やスキル、需給バランスによって個人差があるため一概に相場を論じることは難しいのですが、どのように値決めすれば良いかという考え方の方程式を知っておくと、報酬の交渉がしやすくなるでしょう。

1. 副業・兼業人材の募集

副業・兼業人材を募集する際には、雇用の求人要件で提示する、求めるスキルや経験といった項目に加えて、報酬、業務内容や成果物、納期または契約期間、想定される月間の業務時間（準委任契約の場合）、就労場所、知的財産権の取扱いなどを具体的に示すことが求められます。

募集要件に盛り込む内容	
求めるスキル・経験	必須スキル・経験、望ましいスキル・経験、求める人材像など
報酬	報酬予定額、諸経費の取扱い、支払期日、支払方法、事前に合意した業務内容を大幅に超過/満たない場合の取り決めなど
業務内容と成果物	背景課題、期待する役割、成果物（納品物）、想定される月間の業務時間など
契約期間または納期	契約期間（準委任契約の場合）、納期（請負契約の場合）
条件	就労場所、出社の頻度、契約形態、利用ツール・システム、知的財産権の取扱いなど

特に、求めるスキルについては、なるべく具体的にどのようなことで困っていて、何を依頼したいのかを明示すると、ミスマッチを防ぐことができます。

たとえば一口に「デジタルに詳しい人」と言っても、技能や専門性としては非常に多岐にわたります。専門的な言い方をすれば、Web サイトを作る Web ディレクター、Web デザイナー、Web サイトや社内システムが動く仕組みを作るエンジニア（プログラマー）、既に完成されたサイトの訪問者や購買者を増やす Web マーケター、SNS やブログを運用できる広報、クラウドサービス等の導入を支援してくれる IT 導入コンサルタントなど、それぞれ全く異なるスキルです。

しかし、発注者の立場で、そうした専門性の違いをあまねく理解して使い分けるのは難しいため、自社の課題や実現したい内容を具体的に伝えることで、人材側が自分のスキルを活かせるか判断できる材料を提供するようにしましょう。

報酬については、報酬予定額や支払期日に加えて、業務に関連して発生した諸経費を

発注者と受注者のどちらが負担するのかということや、事前に合意した契約内容や時間に対して作業内容や時間が大幅に超過または満たない場合の取扱いも、予め提示しておくことで人材が安心して応募できるようになります。

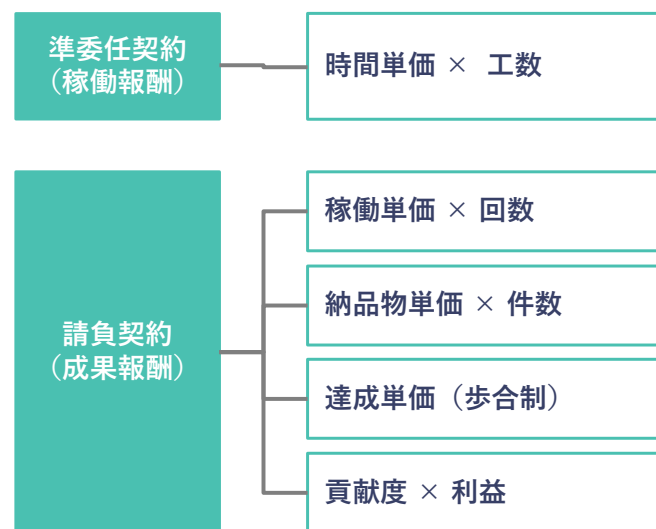
また、こうした募集要件と合わせて、自社の目指しているビジョンや目標、現在抱えている経営課題などを発信することで、共感に基づく良いマッチングが生まれます。業務委託であっても「ただ言われたことをやってくれば良い」という外注の感覚ではなく、社員と同じように上流の話も手間を惜しまず伝えることが、熱意ある優秀な人材獲得のポイントです。

2. 副業・兼業人材の値決めの方程式

副業・兼業人材活用に興味のある企業から、予算や相場についての質問をよく受けますが、基本的には雇用のケースと同様、スキルや経験値による個人差が激しく、需給バランスや本人の興味関心によっても大きく変動するため、一概には言えません。

同じWebマーケティングの専門家であっても、一つの会社でWebマーケティング担当をしていた経験を活かし、月3~5万円で本業の片手間に可能な範囲で支援しますといったレベルから、何社もの業績を伸ばした実績を持ち、月20万円前後でサイトの改善点を洗い出して軌道修正し、売上増を実現しますといったレベルまで、さまざまです。

つまり、人材の経験値や、求める成果に対する責任範囲、業務遂行にかかる工数（稼働時間）によって大きく予算は変わってくるので、ここでは予算を検討する参考となるような値決めの考え方（方程式）を紹介します。



まず「準委任型契約」の場合は、稼働したプロセスそのものに対する報酬となるため、基本的には「時間単価×稼働時間」で考えます。契約の際には、ミッションを達成するために月当たりおおよそ何時間くらいの稼働が必要か（もしくはその人の都合により何時間くらい稼働できるか）を確認し、その人材のレベルに応じて時間当たり報酬を 1000 円や 1 万円といった具合に決めて、掛け算で月額報酬を定めます。

契約で合意した稼働時間を大幅に超過したり満たなかったりした場合には、双方協議の上、必要に応じて超過・減額費用を算出して支払う場合もありますし、ある程度長期的な付き合いであれば、期間内全体を通しておおよその月平均稼働時間が契約と一致していればいちいち精算しないという考え方もあります。いずれにしても、双方の合意が大切ですので、予め契約書上で合意しておくことが望ましいです。

一方、「請負契約」の場合は、成果に対する報酬です。これは請け負う内容によって、4 つの考え方に分かれます。

まず、「稼働単価×回数」。たとえば、「研修 1 回につき〇円」「プレスリリースの作成・配信 1 本につき〇円」といった具合に、稼働ごとに単価を決めるかたちです。

次に「納品物単価×点数」。「サイト制作 1 ページにつき〇円」「バナーデザイン 1 点につき〇円」といったように、納品物ごとに単価を決めるパターンです。

「達成単価」は、要は歩合制です。営業代行などで「売った金額の〇パーセントを報酬として支払う」といった考え方です。

「利益×貢献度」は、レベニューシェアの考え方です。例えば、M&A のアドバイザーや事業開発といった大きなプロジェクトの場合、実際にやってみるまで利益がわかりません。そこで事前に、「実際に出た収益の〇パーセントを（貢献度として）支払う」といった契約を行ったうえで、事後にその報酬をもらうといった具合です。

以上が、副業・兼業人材の報酬を決める根拠となる一般的な考え方ですが、それでも適正な時間単価や稼働単価の見当が付かないという場合は、副業・兼業人材の紹介会社（マッチングサービス）に相談すると、最新の相場に関する助言をもらうことができます。

フリーランス協会の副業・兼業人材活用の無料相談サービス「[求人ステーション](#)」でもご相談にお応えすることができますので、お気軽にお問合せください。本でご紹介した内容も含め、副業・兼業人材活用の実務のポイントを網羅的に整理した「副業・兼業人材活用ガイドンス」も無料でご提供しています。

《執筆者紹介》

一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会

代表理事 平田 麻莉（ひらた まり）

慶應義塾大学在学中にPR会社ビルコムビルコムの創業期に参画。Fortune 500企業からベンチャーまで、国内外50社以上において広報の戦略・企画・実働を担う。ノースウェスタン大学ケロッグ経営大学院への交換留学を経て、2011年に慶應義塾大学ビジネス・スクール修了。以後フリーランスで広報アドバイザーを行う傍ら、2017年1月にプロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会設立。政策提言や実態調査、フリーランス向け福利厚生制度の提供、副業・兼業人材活用企業の支援などを行い、新しい働き方のムーブメントづくりと環境整備に情熱を注ぐ。政府検討会の委員・有識者経験多数。

日本ビジネススクール・ケース・コンペティション(JBCC)発起人、初代実行委員長。パワーママプロジェクト「ワーママ・オブ・ザ・イヤー2015」、日経WOMAN「ウーマン・オブ・ザ・イヤー2020」受賞。

副業・兼業人材活用の無料相談・サポート窓口「求人ステーション」

HP：https://www.freelance-jp.org/lp_kyujin_station/

メールアドレス：cr-staff@freelance-jp.org

**業務委託人材活用の
無料相談・サポート窓口**

フリーランス協会 求人ステーション

ITツール導入 業務改善 御社にこんな課題はありませんか？ コスト削減 テレワーク推進

経営相談 新規事業 ECサイト構築 販路開拓

その経営課題、今すぐ解決できるかもしれません

厳選された副業・兼業人材ネットワークから、
正社員採用よりもスピーディ&業者外注よりもローコストに人材を獲得できます！

お気軽にお問合せ
ください



日本政策金融公庫
国民生活事業