

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・兼業人材の活用に使える補助金とリスクヘッジ～

Question

【相談者：水産加工業及び飲食業 I 社 代表取締役 T 氏】

当社は、北海道で水産加工業と飲食業を営んでいます。観光客が主な顧客でしたが、コロナが収束して客足が元の水準に戻るにはまだまだ時間がかかりそうです。手探りで EC サイトを作り、売上全体に占める EC サイト経由の売上比率が徐々に高まってきたところですが、ここで一度デジタルマーケティングの専門家のアドバイスも受けながら、さらに売上を伸ばせるサイトに刷新したいと考えています。あまり予算がないので、おすすめの補助金があれば教えてください。

Answer

「餅は餅屋」とはよく言ったもので、自分で試行錯誤していたことが、その道のプロに頼むことであっという間に解決したり、期待以上の成果が得られたりということはよくあります。特に、デジタル化（DX）やマーケティング、広報といった領域は、専門職が活躍する世界であり、プロの力を借りるメリットが非常に大きい分野です。

スキルや経験を糧に腕一本で食べていく専門職のフリーランスや副業人材が増えてきたことで、そうしたプロの力を活用することを政府も推奨しているため、様々な補助金を用意されています。昨年度から今年度にかけては、コロナ対策の一環で、普段よりも企業が広く使いやすいように工夫されているので、ぜひこの機会に活用してみてください。

1. 副業・兼業人材活用に使える補助金

副業・兼業人材を活用するにあたって利用できる補助金の代表的なものに、「ものづくり・商業・サービス補助金（ものづくり補助金）」があります。中小企業が経営革新のための設備投資等に使える補助金で、経費の1/2もしくは2/3が、「一般型」は最大1,000万円、「グローバル展開型」は最大3,000万円まで補助されます。様々な用途に利用できますが、昨年春の改正で、副業・兼業人材の活用にも利用しやすくなりました。

ものづくり補助金で副業・兼業人材を活用する場合、その経費は「外注費」または「専門家経費」に該当します。「外注費」は、新製品・サービスの開発に必要な加工や設計（デザイン）・検査等の一部を外注（請負、委託等）する場合の経費、「専門家経費」は、事業遂行のために依頼した専門家に支払われる経費です。コンサルティング業務や旅費交通費等の経費も補助対象となります（1日5万円が上限）。

今年度の公募は、11月11日（木）17時の8次締切が残っているのみですが、来年度も引き続き通年で公募がある見込みですので、必要なタイミングでぜひ活用をご検討ください。

＼経営革新に投資するチャンス！／
経費の1/2もしくは2/3を最大**1,000万円**まで補助！
(グローバル展開型は最大3,000万円まで)

令和元年度・令和二年度補正予算事業

ものづくり・商業・サービス補助金

新商品の試作品を開発したい！

新たな生産ラインを導入したい！

知財を取得し、新サービスを立ち上げたい！

専門家や副業・兼業人材を活用したい！

公募要領 概要版
一般型（低感染リスク型ビジネス枠含む）
・グローバル展開型／8次締切分

2021年8月30日更新版
ものづくり補助金事務局

※本補助金の申請には「GビジネスIDプライムアカウント」が必要です。取得未了の方は本補助金にご応募できません。
※本資料は令和元年度・令和二年度ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助事業・公募要領の概要版です。
応募にあたっては、必ず正式な公募要領をご覧ください。

どんな経費が補助できる？

<p>機械装置・システム構築費 ※</p> <p>①機械・装置、工具・器具の購入、製作、借用に要する経費 ②専用ソフトウェア・情報システムの購入、構築、借用に要する経費 ③改良・修繕又は補修に要する経費</p> <p>※1 生産性向上に必要な、防犯性能の優れた生産性等補助対象設備に求められることあり。 ※2 3者以上の中古品流通事業者から形式や形式に準拠された部品・材料等取得している場合にのみ対象となる。 ※3 必ず1つ以上、単価50万円(税別)以上の機械等の取組が必要。</p>	<p>外注費 ○</p> <p>新製品・サービスの開発に必要な加工や設計(デザイン)・検査等の一部を外注(請負、委託等)する場合の経費</p>	<p>専門家経費 ○</p> <p>本事業遂行のために依頼した専門家に支払われる経費</p> <p>※ 本事業の遂行に専門家の技術指導や助言が必要である場合に、学歴経験値、専業・副業、フリーランス等の専門家に依頼したコンサルティング業務や検査等の経費を補助対象とすることが可能。(資金使途に準じるが、依頼内容に応じた価格の妥当性を証明する書類の提出を要することが必要(ただし、1日5万円を上限)。)</p>	<p>クラウドサービス利用費</p> <p>クラウドサービスの利用に関する経費</p>
<p>運搬費</p> <p>運搬料、宅配、配送料等に要する経費</p>	<p>クラウドサービス利用費</p> <p>クラウドサービスの利用に関する経費</p>	<p>知的財産権等関連経費 ▲</p> <p>特許権等の知的財産権等の取得に要する弁理士の手続代行費用等</p>	<p>原材料費</p> <p>試作品の開発に必要な原料及び部材の購入に要する経費</p>

▲：上限額＝補助対象経費(税別)の3分の1
○：上限額＝補助対象経費(税別)の2分の1
※：機械装置・システム構築費以外の経費の補助(上限額あり)
1：人件費や土地・建物の費用は補助対象外

※グローバル展開型では、海外旅費も対象
※低感染リスク型ビジネス枠では、**広告宣伝・販売促進費も対象**

出典：令和元年度・令和二年度補正「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」公募要領 概要版
https://portal.monodukuri-hojo.jp/common/bunsho/ippan/8th/gaiyou_20210830.pdf

また、「小規模事業者持続化補助金」というのもあります。販路開拓を目指す小規模事業者のための補助金で、ホームページの作成、チラシの制作・配布、看板作成、店舗改装、機械装置や備品の購入（パソコン、タブレット、車両等を除く）といった販売促進の強化に、幅広く使うことができます。

店舗改装やチラシ作成、広告掲載などを対象に、経費の2/3が、上限50万円まで補助される「一般型」と、ECサイト構築やテイクアウト・デリバリーサービス導入などポストコロナ社会に対応したビジネスモデル転換や感染防止対策を対象に、経費の3/4が、上限100万円まで補助される「低感染リスク型ビジネス枠」の2種類があります。

こちらにも今年度内にまだ複数回の応募締切が残っていますので、ぜひチェックしてみてください。

販路開拓を目指す小規模事業者等の皆様へ

ECサイトを開設したい
ブランド力を高めたい
商品を宣伝したい

✓ 持続化補助金

<一般型>

小規模事業者等が経営計画を策定して取り組む販路開拓等の取組を支援

補助額：上限50万円※共同申請可能

補助率：2/3

補助対象：店舗改装、チラシ作成、広告掲載など

<低感染リスク型ビジネス枠>

小規模事業者等がポストコロナ社会に対応したビジネスモデルの転換に資する取組や感染防止対策費（消毒液購入費、換気設備導入費等）の一部を支援

補助額：上限100万円

補助率：3/4

補助対象：対人接触機会の減少を目的としたテイクアウト・デリバリーサービス導入、ECサイト構築など

※感染防止対策費は補助金総額の1/4を上限に支援（特別措置裏面参照）

詳細は、裏面をご覧ください

令和元年度補正予算、令和2年度第3次補正予算で中小機構に措置

経済産業省 中小企業庁 Be a Great Small. 中小機構

出典：中小機構 持続化補助金パンフレット <https://seisansei.smrj.go.jp/pdf/0102.pdf>

それから、「中小企業デジタル化応援隊事業」もオススメです。中小企業や小規模事業者のデジタル化課題の分析・把握・検討や、IT導入に向けた支援において、フリーランスや副業・兼業のIT専門家を業務委託（準委任契約）で活用すると、最大3,500円/時間（税込）の謝金が補助されます。つまり、時間単価が4,000円のIT専門家から40時間の支援を受けた場合、140,000円の補助が受けられるので、企業が実質負担するのは、500円×40時間の20,000円で済むことになります。

もともと自社で付き合いのある、または独自に探し出した IT に強い副業・兼業人材との取引にも利用できますし、中小企業デジタル化応援隊事業事務局に人材を紹介してもらうこともできます。

コロナ対策として提供されている今年度限りの施策であるため、利用を希望する企業は 9 月 30 日までに本事業の利用登録を特設 HP から行う必要があります。また、IT 専門家との契約締結の期限は 11 月 30 日です。

デジタル化という課題にマッチする企業にとっては非常にお得な制度ですので、ぜひご確認ください。



第II期 中小企業デジタル化応援隊事業 HP <https://digitalization-support.jp/>

2. リスクヘッジのポイント

これまで全 7 回にわたって副業・兼業人材を活用するメリットやポイントについてお伝えしてきました。それでもなお、業務委託契約で人材を活用してうまくいく自信がない、個人に対して業務発注するのが不安だという経営者もいらっしゃるかもしれません。

そんな方のために、最後にリスクヘッジのポイントについてお伝えしたいと思います。

まず第一に、小さく始めるということです。初めて取引をする相手にいきなり大きなプロジェクトや高額な案件を任せるのはリスクがあります。どれだけ実績のある人物であっても、自社にとってのパフォーマンスの良し悪しの判断には、相性や関係者の好みも左右するからです。業務委託で人材活用をすることの最大のメリットは、相性が合わなかったり成果が伴わなかったりした場合に、契約を解消できるということでもあります。そのメリットを享受するために、初めて取引をする人材には短期・低額で軽めの仕事を任せて相性や能力を見てから、徐々に中長期的な仕事や重要度の高い仕事を任せていくようにすると、ミスマッチを防ぐことができます。

もう一つは、その人材が賠償責任保険に加入しているかどうかを確認しておくことです。納品物の瑕疵や、対人対物の事故に対する賠償が生じた場合に、その賠償額によっては個人で賠償責任を負うのが難しいこともあるでしょう。また、雇用の社員と同様に、副業・兼業人材にとっても、どんなに気を付けていても、パソコンのウイルス感染やタブレット・スマートフォンの紛失や盗難による情報漏洩などのリスクはあり得ます。

業務委託による人材活用が日本よりも進んでいて、契約社会でもある欧米では、契約締結時に賠償責任保険への加入を確認することが常識になっています。日本においては、昨今、フリーランス向けの賠償責任保険が普及しつつあります。

例えばフリーランス協会では、会員向け福利厚生サービスの一環で、副業・兼業人材にありがちなリスクを最大 10 億円まで補償する賠償責任保険を自動付帯しています。副業・兼業人材に仕事を発注する際には、こういったリスクへの備えをしてもらってから契約締結するというふうにすれば、安心して取引をすることができます。

<p>1 フリーランス特有の賠償リスクに備えた幅広い補償を実現</p> <p>2 身体障害や財物損壊を伴わない経済損失などの業務過誤による賠償も補償 <small>(情報漏えい、納品物の瑕疵、著作権侵害、偶発な事故による納期遅延が対象)</small></p> <p>3 フリーランスの賠償資力の確保を通して発注者・利用者にも安心を提供</p>	<p>納品物の瑕疵</p> <p>情報漏えい</p> <p>著作権侵害</p> <p>偶発な事故による納期遅延</p> <p>業務遂行中の対物・対人の事故</p> <p>業務結果 (PL責任)</p> <p>受託財物</p>
	

フリーランス協会の賠償責任保険 <https://www.freelance-jp.org/benefits#liability>

いかがでしたでしょうか？これまでの連載を通して、少しでも経営課題解決のための人材不足を解消するヒントが届けられたとすれば幸いです。皆様が多様な人材を上手に活用しながら、コロナ禍を乗り越え、さらなる事業成長を遂げられますよう、心より祈念申し上げます。

もし新たな人材の活用や求人に関して、ご質問やご相談がございましたら、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](#)」にお気軽にお問合せください。

《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