



外部人材活用による企業課題の解決

— 松山市[だんだん複業団]成果事例集 —

—だんだん複業団とは・本事例集の目的と対象—

少子高齢化を背景とした生産年齢人口減少に伴う人手不足に加え、物価の高騰やデジタル化による産業構造の転換など、企業を取り巻く環境は急速に変化しています。こうした経営環境の変化に対応しながら、企業が持続的に成長・発展するためには、付加価値の拡大や労働生産性を向上させることが不可欠となり、そのための一つの手法として多様な人材活用が注目されています。

松山市では市内企業の人手不足を解消するとともに、企業の持続的な成長を支援するために、令和2年度より松山市内企業と複業等を通じて自らのスキル・経験を生かしたい都市部などに住む人材(以下、団員)とのマッチングを創出する事業「だんだん複業団※」を運営してきました。

※「だんだん」とは「徐々に・じわじわと」という意味と松山市の方言で「ありがとう」の意味があります。

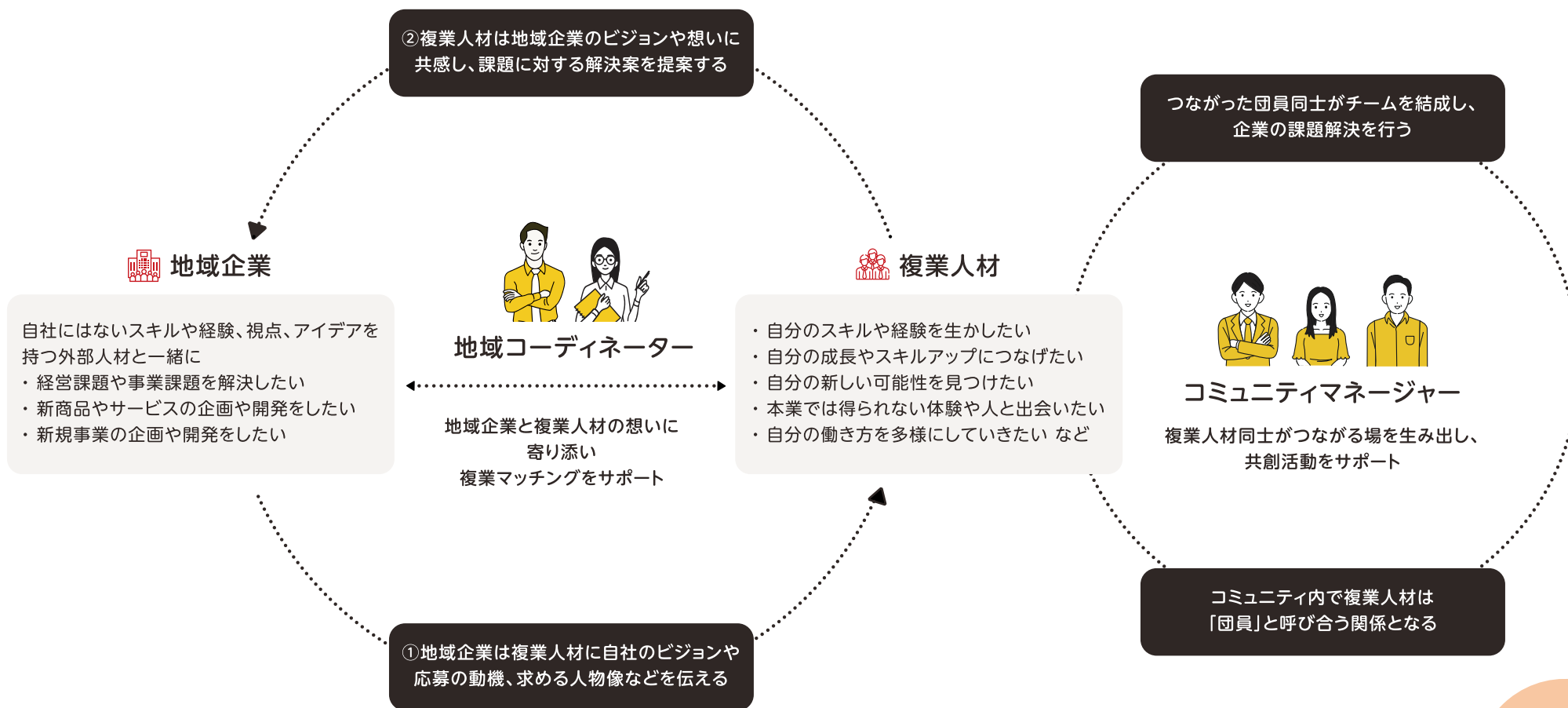
松山市内企業と人材が「だんだん」とお互いに分かり合い、関わった人たちが笑顔で「ありがとう」と思い合い、お互いを好きになってもらいたいという意味を込めています。

本事例集では、持続的な地域企業の成長及び地域の発展に寄与することを目的に、令和2年度からの5年間の取り組みの成果及び今後の展望を掲載しています。

松山市の企業の外部人材活用による企業成長の一助となれば幸いです。

—だんだん複業団とは・本事例集の目的と対象—

だんだん複業団のスキームや特徴



— マッチングまでの流れ —

企業と人材がマッチングするまでの流れやポイント



1 企業エントリー

企業向けに複業人材を活用して企業成長や課題解決をどのように実現していくか等を紹介する説明会を実施し、企業はコーディネーターと案件を整理します。

2 人材エントリー

人材向けに松山市の特色やプログラム概要等を紹介する説明会を実施し、人材は自己紹介や参加動機等の項目が入ったプロフィールシートを作成・提出します。

3 チェックイン講座

人材向けに複業の説明や参加企業から自社の紹介や課題の共有を行い、人材が企業との関わり方のイメージを深めるオンライン講座になります。

4 フィールドワーク

人材が参加企業のオフィスや店舗を訪れ、商品・サービスに触れ、経営者と交流・対話を行い、想いへの共感や企業理解を深めていく時間になります。
※オンライン開催もあり。

5 チェックアウト講座

人材向けに企業に提出する提案シートの書き方の説明や提案内容のブラッシュアップをサポートし、人材がマッチングのイメージを深めるオンライン講座になります。

6 マッチング面談

企業が人材からの提案シートを読み、一緒にしたい人材を選定した上で、企業・人材がお互いの想いを共有し、業務内容や今後の動き等をすり合わせる時間になります。
※面談はコーディネーターも入ります。

— 事業の実績・成果 —

令和2年度～令和6年度までの5年間の事業における実績・成果

項目	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	計
参加企業数	13	10	10	12	12	57
エントリー人材数	80	86	103	119	115	503
松山現地への訪問人材数	17	19	20	30	23	109
提案・応募人材数	30	39	32	55	78	234
提案・応募件数	99	94	76	93	108	470
マッチング企業数	11	7	9	11	11	49
マッチング人材数	14	15	15	24	28	96
マッチング件数	22	18	20	30	31	121

企業数及び人材の数は延べ数(同じ企業・人材が重複してもそれぞれカウントした数値)となります。

— 企業と人材のマッチング一覧[1/2] —

令和2年度～令和6年度までの5年間の事業におけるマッチングをテーマ別一覧

No	マッチングテーマ	企業の主な事業	企業の従業員規模	人材の主なスキル	人材の属性(年代・性別 所属)	マッチング後の取組内容・成果
01	経営支援	ライブコマースおよびSNS マーケティング 等	10名以下	マーケティング戦略の立案、 データ分析 等	30代・男性 会社員	事業計画の策定から資金調達の達成
02	経営支援	タクシー運送業	11名～50名以下	経営戦略の立案、人材育成 等	40代・男性 会社経営者	経営層との壁打ちを通じたMVV (Mission・Vision・Value)の策定
03	営業支援	生産者の営業代行	10名以下	経営計画の策定、社内報の編集	40代・女性 会社員	業務フロー等の整理から営業資料の 作成
04	営業支援	新卒採用支援 等	代表のみ	キャリアカウンセリング、企業研修の 企画立案 等	60代・女性 フリーランス・個人事業主	新規リード顧客の獲得やサービスの営業
05	新規事業支援	産地直送 等	代表のみ	中小企業のマーケティング支援、 経営支援 等	50代・男性 フリーランス・個人事業主	新規事業におけるコンセプトの策定
06	新規事業支援	飲食店の運営 等	51名～100名以下	人材育成、組織開発 等	50代・男性 フリーランス・個人事業主	新規事業におけるサービス開発の アドバイス
07	マーケティング支援	蚕・繭の生産及びシルク商品の 製造・販売 等	10名以下	コンテンツの企画・制作・編集 等	30代・女性 フリーランス・個人事業主	ポータルサイトの企画・立ち上げから コンテンツの制作
08	マーケティング支援	食料品の製造・販売	10名以下	中小企業のマーケティング支援、 経営支援 等	50代・男性 フリーランス・個人事業主	新商品やプロモーションの企画から 売上約2倍の達成

企業および人材の各項目の記載内容はマッチング成立時の情報になります。

— 企業と人材のマッチング一覧[2/2] —

令和2年度～令和6年度までの5年間の事業におけるマッチングをテーマ別一覧

No	マッチングテーマ	企業の主な事業	企業の従業員規模	人材の主なスキル	人材の属性(年代・性別 所属)	マッチング後の取組内容・成果
09	マーケティング支援	エステティックサロンの運営等	11名～50名以下	秘書、事務業務 等	50代・女性 会社員	Webプラットフォームへの 掲載コンテンツの企画・運用
10	広報・PR支援	プロスポーツチームの運営 等	10名以下	営業企画、ホームページ制作 等	30代・男性 フリーランス・個人事業主	メルマガコンテンツの企画・制作
11	広報・PR支援	タオル専門店の運営 等	51名～100名以下	営業企画、広報PR 等	40代・女性 フリーランス・個人事業主	プレスリリース等PR案件の支援
12	広報・PR支援	酒類製造の販売及び飲食店の 運営 等	11名～50名以下	営業企画、 キャリアコンサルティング 等	30代・女性 会社員	インバウンド向けサイトにおける記事の 制作
13	人事・採用支援	自動車販売店・中古車展示場 向けの販促品の企画・販売	11名～50名以下	人材採用、販促企画 等	30代・男性 会社員	採用ページにおけるコンテンツの制作
14	クライアントワーク 支援	マーケティングおよび ブランディング支援 等	10名以下	会計、監査 等	50代・男性 会社経営者	クライアント企業における 記事制作の支援
15	クライアントワーク 支援	中小企業向けの 経営コンサルティング 等	代表のみ	製品開発、中小企業診断士 等	50代・男性 会社員	クライアント企業における 補助金申請の支援
16	プロジェクト支援	生産者の営業代行 等	10名以下	広報PR、商品開発、ブランディング、 デザイン、動画制作 等(計6名)	30代～60代 会社員・ フリーランス・個人事業主・ 会社経営者	愛媛産農作物の広報PRからイベントの 企画・運営

企業および人材の各項目の記載内容はマッチング成立時の情報になります。

— 企業と人材のマッチング詳細[1/5] —

令和2年度～令和6年度までの5年間の事業における代表的なマッチング事例



企業基本情報

- ・ 事業内容: エステティックサロンの運営 等
- ・ 従業員規模: 11名～50名以下



企業の参加理由(企業課題)

- ・ 課題: 自社の認知拡大(Web・SNSを活用したPR)
- ・ 求める人物像: 人のために役に立ちたい貢献心のある



人材の提案理由

- ・ プライベートでエステサロンに通っていたこと
- ・ 本業で培った調整力などが活かせると思ったこと



人材基本情報

- ・ 属性: 50代・女性 | 会社員
- ・ 出身地: 東京都
- ・ 居住地: 東京都
- ・ 主なスキル: 秘書、事務業務 等



マッチング概要

マッチングテーマ「マーケティング支援」

- ・ 開始時期: 2023年12月～
- ・ 報酬: 2,000円～/時間
- ・ 内容: Webプラットフォームへの掲載コンテンツの企画・運用
- ・ 成果: 掲載内容の修正やブラッシュアップが進み、新規会員の増加(オープン以来最高人数を更新)につながった。その他にも、キャンペーンのチラシ制作や新規オープンするカフェのアドバイス(市場分析や食器等の情報提供)をしてもらった。



マッチング所感

【企業】弊社が苦手な部分を客観的な視点で的確に分析や提案をしてくださり、これまでにないスピード感で成果が創出されています。複業ではありますが、会社のことを私たちと同じ目線で考えてくださっています。

【人材】企業がやりたいことを一番大事にしながら、私も企業の一員のつもりで、同じ方向を向いて複業することを心がけています。複業を通して、自分の可能性が広がり、本業や日々の生活も楽しく感じている感覚があります。

【コーディネーター】人材は現地フィールドワークでは具体的に質問をして相手の考えを引き出す、マッチング後も単なるアドバイスではなく、実行まで一緒に伴走する。こうした姿勢と行動が良いマッチングと成果につながっていると思います。

— 企業と人材のマッチング詳細[2/5] —

令和2年度～令和6年度までの5年間の事業における代表的なマッチング事例



企業基本情報

- ・ 事業内容:酒類製造の販売及び飲食店の運営 等
- ・ 従業員規模:11名～50名以下



企業の参加理由(企業課題)

- ・ 課題:県外客(インバウンド含め)へのPR
- ・ 求める人物像:伝統文化を大事にしながら新しいことに挑戦できる方



人材の提案理由

- ・ フィールドワークを通じてワクワク感を感じた
- ・ お酒が好きで、多くの人に伝えたいと感じた



人材基本情報

- ・ 属性:30代・女性 | 会社員
- ・ 出身地:愛媛県
- ・ 居住地:奈良県
- ・ 主なスキル:営業企画、キャリアコンサルティング 等



マッチング概要

マッチングテーマ「広報・PR支援」

- ・ 開始時期:2023年11月～
- ・ 報酬:3,000円～/1記事
- ・ 内容:企業の商品やサービスの記事発信(オウンドメディア)など
- ・ 成果:20本弱の記事制作と掲載が進んだ(人材の地元が松山のため、定期的に松山で直接会って打ち合わせを行っている。)



マッチング所感

【企業】人材とマッチングした要因はスキル・経験というよりは、とても穏やかな雰囲気でお話がしやすく、同じ松山出身という人柄が大きかったです。こちらの意図を100伝えなくても推測してくださり、地元と観光客の両方の目線を持っています。

【人材】当初、私が提案した内容に対して、企業から私の経験や人柄を見て、逆提案をいただいて取り組みがスタートしました。地元に関わりたい思いで参加しただんだん複業団で新たなやりがいを感じる複業になっています。

【コーディネーター】人材はだんだん複業団の参加を通して、自分が知らなかった地元・松山の魅力や強い想いを持った企業のことを知ることができ、さらに松山のことが好きになりましたとおっしゃっていたのが強く印象に残っています。

— 企業と人材のマッチング詳細 [3/5] —

令和2年度～令和6年度までの5年間の事業における代表的なマッチング事例



企業基本情報

- ・ 事業内容: タクシー運送業
- ・ 従業員規模: 11名～50名以下



企業の参加理由(企業課題)

- ・ 課題: 企業理念・ビジョンの明文化と社内への浸透
- ・ 求める人物像: 私たちの想いに寄り添った伴走支援ができる方



人材の提案理由

- ・ お客様だけでなく、社員を想う心を感じた
- ・ 自身の知識・経験を活かして貢献できると感じた



人材基本情報

- ・ 属性: 40代・男性 | 会社経営者
- ・ 出身地: 新潟県
- ・ 居住地: 東京都
- ・ 主なスキル: 経営戦略の立案、人材育成 等



マッチング概要

マッチングテーマ「経営支援」

- ・ 開始時期: 2024年12月～
- ・ 報酬: 50,000円/月
- ・ 内容: MVV (Mission・Vision・Value) の策定から社内への浸透
- ・ 成果: 約2ヶ月間の経営層へのヒアリング期間を通して、MVVを言語化し策定した。また、MVVに沿った経営戦略や具体的なアクションへの落とし込みが進んでいる。



マッチング所感

【企業】現地フィールドワークで直接お話ししてみて、素直に意見を言い合える関係が築ける方だと思いました。私たち以上に的確に分析した上で具体的に提案をしてくださり、取り組み開始から数ヶ月でこれまでにない会社の成長を感じています。

【人材】毎週、経営層との打ち合わせの中で、思い溢れるお話を聞いて、整理している時間がとにかく楽しいです。おかげで縁もゆかりもなかった愛媛のことが日々気になるようになり、松山の関係人口になれた気持ちで嬉しく思っています。

【コーディネーター】企業のオープンにする姿勢と人材の傾聴する姿勢が見事にマッチしたペアでした。また、人材はだんだん複業団への参加を通じて、他の企業・人材ともつながったので、いろんな人を巻きこんでのコラボを今後期待しています。企業のことを知ることができ、さらに松山のことが好きになりましたとおっしゃっていたのが強く印象に残っています。

— 企業と人材のマッチング詳細[4/5] —

令和2年度～令和6年度までの5年間の事業における代表的なマッチング事例



企業基本情報

- ・ 事業内容:食料品の製造・販売 等
- ・ 従業員規模:10名以下



企業の参加理由(企業課題)

- ・ 課題:商品のブランディングや販路拡大
- ・ 求める人物像:自分の意見を出して引っ張ってくれる方



人材の提案理由

- ・ ビジョンやコンセプトなど想いに共感した
- ・ 一方で、その想いがまだまだ届けられてないと思った



人材基本情報

- ・ 属性:50代・男性 | 個人事業主
- ・ 出身地:東京都
- ・ 居住地:大阪府
- ・ 主なスキル:中小企業のマーケティング支援、経営支援 等



マッチング概要

マッチングテーマ「マーケティング支援」

- ・ 開始時期:2023年12月～
- ・ 報酬:30,000円/月
- ・ 内容:商品開発や販売促進に関する企画立案・アドバイス
- ・ 成果:店舗視察からスタートし、販促カレンダーを策定し、それに合わせた新商品企画やプロモーションが実施され、人材が関わる前から売上が数ヶ月で2倍に拡大。



マッチング所感

【企業】人材の方々から15件の提案をいただき、最終的に私たちの想いに寄り添ってプロデュースしてくれる方と一緒でできればと思いました。すでに複数の新商品ができ、売上が倍に拡大し、想像を超えるスピードで成長を実感しています。

【人材】お話を聞いた時にたくさんある強みが見える化したいと思い、まずはその言語化からスタートしました。その後は、売れる商品をつくと欲しい人に届けるという基本を徹底的に行いました。もっと成長できるポテンシャルがある企業です。

【コーディネーター】マッチング面談の時間がすでに打ち合わせの場になっているようで、企業のお二人の目がキラキラしていく姿が印象的でした。売上が倍に拡大し、数字的に変化が見られたことで、今後の取り組みもますます楽しみです。

— 企業と人材のマッチング詳細[5/5] —

令和2年度～令和6年度までの5年間の事業における代表的なマッチング事例



企業基本情報

- ・ 事業内容:生産者の営業代行 等
- ・ 従業員規模:10名以下



企業の参加理由(企業課題)

- ・ 課題:愛媛産農作物のブランディング・PR
- ・ 求める人物像:自分ごと化して関わってくれる方



人材の応募理由

- ・ 愛媛産の農作物を世の中に届けたい
- ・ 人材チームの力を合わせれば大きなことができる



人材基本情報

[プロジェクトメンバー5名]

- ・ 年代:30代～60代
- ・ 性別:女性3名・男性2名
- ・ 居住地:東京圏5名
- ・ 主なスキル:ブランディング、商品開発、広報・PR、デザイン、動画編集 等



マッチング概要

マッチングテーマ:プロジェクト支援

- ・ 開始時期:2024年1月～
- ・ 報酬:プロボノ
- ・ 内容:愛媛産農作物のブランディング・広報PR
- ・ 成果:農作物のロゴデザイン、キャッチコピー、商品企画書を制作。行政支援終了後も事業が継続・発展し、メディアキャラバンや東京での販売会(マルシェ・ランチ)を企画運営。フリーランスパートナーシップアワード2024審査員特別賞を受賞。



マッチング所感

【企業】愛媛県内の農家から卸売や販促等の支援をしている中、自社だけでは難しいブランディングの案件があり、だんだん複業団に相談しました。様々なスキルや経験を持ったメンバーとチームを結成することができ、想像を超える成果となりました。

【人材】プログラム内でロゴやキャッチコピーまではできた中、実際にお客様に手にとってもらい、食べてもらいたいとプログラム後もプロジェクトを継続することになりました。それぞれの得意なことを組み合わせることで生まれた成果だと思います。

【コーディネーター】だんだん複業団で初めて実施した企業1社に対して人材が複数でプロジェクトチームを結成する共創活動でした。応募した人材全員が愛媛産の農作物を世の中に広めたい一心で、企業と農家と連携しながらプロジェクトを推進しました。

— 成果の要因 —

5年間の事業における成果の要因

①企業と人材がマッチングに至るまでに交流・対話の機会がある

企業は人材に対して、自社のビジョン・課題の背景・求める人物像等をプレゼンテーションし、人材は松山を訪問し、企業と交流・対話した上で企業に提案シートを提出し、両者での面談を経てマッチングに至ります。この一連のプロセスにより、企業が抱える課題に対して人材が持つスキル・経験でのマッチングだけでなく、お互いの想いや考えへの共感・信頼によるマッチングが生まれやすくなります。

②人材による客観的な視点やアイデアが企業の本気度を上げる

企業は多様なバックグラウンドやスキル・経験を持つ人材との交流・対話の機会を通じて、自社のことを客観的に見てもらい、これまでにない視点やアイデアを得ることができ、自社が抱える課題のボトルネックや優先順位が整理されます。この発見や気づきにより、企業は課題解決に向けたアクションの本気度が上がり、どの人材とどのように取り組むかを具体的に考えるようになります。

③スモールスタートで一つずつ着実に進んでいることを実感する

課題解決に向けたアクションの本気度が上がった状態でのマッチングとはいえ、一緒に仕事をするのが初めての関係においては、スモールスタートで一つずつ着実に進めることで、数字的にも気持ち的にも良い実感を得ることができます。お互いの仕事のペースやアウトプットのイメージを合わせていき、その積み重ねにより、さらに信頼できるパートナーとして課題解決が前に進んでいきます。

— 今後の展望 —

5年間の事業における今後の展望

①松山市内の様々な業種・業態の企業への外部人材活用の機運醸成

5年間の事業を通じて、延べ57社が事業に参加し、内49社が人材とのマッチングに至りましたが、まだまだ市内全体で都市部等の外部人材を活用しての企業課題の解決が普及している状況ではありません。そのため、人手・人材不足を抱える企業はもちろんのこと、新規事業や新商品開発など、企業の新しい取り組みにも外部人材の活用が進むことで機運醸成が促進すると考えています。

②新産業やイノベーション創出による地域課題解決を担う企業の支援

5年間の事業でマッチングした企業と人材の取り組みは、企業の既存事業における課題解決が中心でありましたが、一方で、新規事業開発や地域課題解決のケースはまだまだ少ない状況です。そのため、松山で新たに起業したい若者や地域活性化に貢献したい起業家を発掘・育成し、松山の地域特性を生かした事業やサービス等を外部人材と共創するような地域単位での新産業やイノベーション創出の仕組みが重要であると考えています。