



だんだん  
だんだん  
複業団

DANDANFUKUGYODAN  
@MATSUYAMA

令和4年度「だんだん複業団」報告書別添資料  
(都市部人材デュアルワーク支援事業)

# 目次

<b>事業概要</b>	<b>p.03-p.07</b>	<b>コミュニティプログラム概要</b>	<b>p.19-p.24</b>
だんだん複業団について	p.04	プログラムスケジュール	p.20
事業スキーム	p.05	交流サロン	p.21
事業全体スケジュール	p.06	交流イベント	p.22
<b>複業マッチングプログラム概要</b>	<b>p.07-p.18</b>	ホームページ（コラム・団員紹介）	p.23
プログラムスケジュール	p.08	オンラインコミュニケーションツール「Slack」	p.24
企業向け説明会	p.09	<b>松山市内企業に関する情報</b>	<b>p.25-p.26</b>
都市部人材向け説明会（全体）	p.10	本年度の参加企業一覧	p.26
都市部人材向け説明会（個別）	p.11	<b>都市部人材に関する情報</b>	<b>p.27-p.32</b>
プロフィールシート作成	p.12	複業人材の特性・属性	p.28-p.32
チェックイン講座	p.13	<b>マッチング実績・事例</b>	<b>p.33-p.58</b>
現地フィールドワーク	p.14	マッチングサマリー	p.34
オンラインフィールドワーク	p.15	マッチング人材の特性・属性	p.35-p.36
チェックアウト講座	p.16	マッチングテーマ	p.37
提案シート作成	p.17	マッチング一覧	p.38
マッチング面談	p.18	マッチング事例(1)～(20)	p.39-p.58

# 事業概要

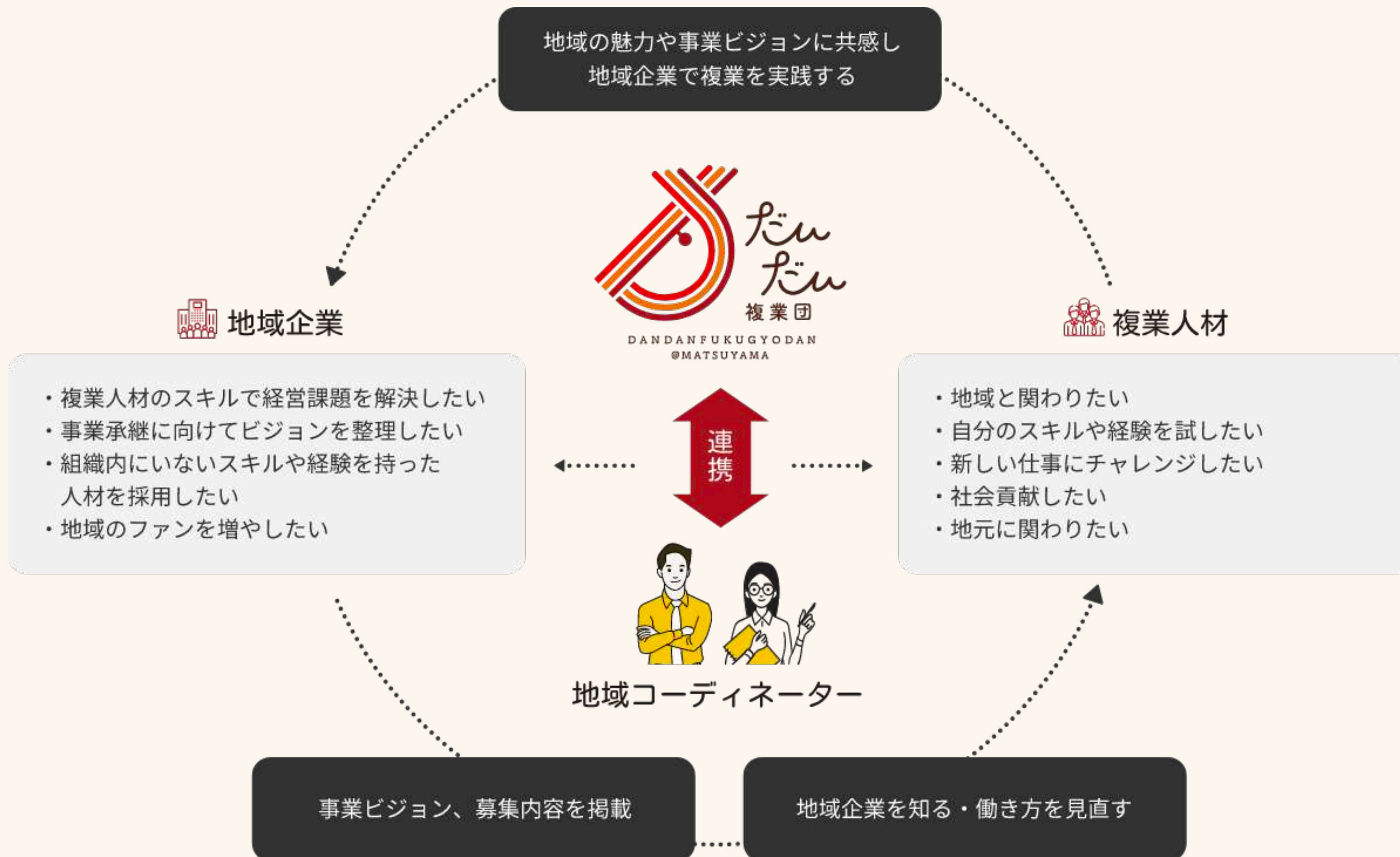
# だんだん複業団について

「だんだん複業団」は人手不足など様々な課題を抱える松山市内企業と自らのスキル・経験を生かしたいと考えている人材によるマッチングを通じて、**企業課題の解決や関係人口の創出を目指す松山市の事業**です。



「だんだん」には「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。**

# 事業スキーム



# 事業全体スケジュール

7-8月

9月

10月

11月

12月

1月

2月

3月

複業  
マッチング  
プログラム

企業&人材  
向け説明会  
&  
プロフィール  
シート作成

チェックイン  
講座  
@オンライン

フィールドワーク  
@現地&オンライン

チェック  
アウト講座  
@オンライン  
&  
提案シート  
作成

マッチング面談  
@オンライン

マッチング後  
企業と個別契約  
をして複業開始

交流サロン&交流イベント

@オンライン

※交流サロン（団員同士）は月1開催

※交流イベント（企業×団員）は10月に開催

オンラインコミュニケーション（情報発信・情報交換）@ホームページ・Slack

コミュニ  
ティ  
プログラム

# 復業マッチングプログラム概要

# プログラムスケジュール

7-8月

9月

10月

11月

12月

1月

2月

3月

複業  
マッチング  
プログラム

企業&人材  
向け説明会  
&  
プロフィール  
シート作成

チェックイン  
講座  
@オンライン

フィールドワーク  
@現地&オンライン

チェック  
アウト講座  
@オンライン  
&  
提案シート  
作成

マッチング面談  
@オンライン

マッチング後  
企業と個別契約  
をして複業開始

交流サロン&交流イベント  
@オンライン

※交流サロン（団員同士）は月1開催  
※交流イベント（企業×団員）は10月に開催

オンラインコミュニケーション（情報発信・情報交換）@ホームページ・Slack

コミュニ  
ティ  
プログラム



# 市内企業向け説明会

松山市内企業限定

参加  
無料

現地開催セミナー

なぜいま松山市内企業が複業人材に注目しているのか  
- 約200名の都市部人材が参加する「だんだん複業団」 -

日時：2022年7月20日(水)19:00-20:30 | 場所：サイボウズ松山オフィス

主催  
松山市



## ■ 日程・場所

2022年7月20日(水) 19:00-20:30@サイボウズ  
松山オフィス

## ■ 目的

市内企業に対して事業のコンセプトや都市部人材活用の理解促進と事業への参加促進

## ■ 内容

だんだん複業団の事業概要の説明  
過去参加企業による都市部人材活用事例の紹介

## ■ 申込企業数・参加企業数

申込：5社

参加：5社 ※そのうち2社が事業参加



# 都市部人材向け説明会（全体）

複業に関心のある会社員・フリーランスの方向け  
だんだん複業団 プロジェクト説明会

**愛媛県松山市で複業をはじめてみませんか？**

日時：2022年8月23日(火)19:00-20:30 | 場所：オンライン（参加無料）

地域複業実践者



田村 和久氏



松浦 和美氏

地域コーディネーター



稲見 益輔氏

主催：愛媛県松山市



DANDANFUKUGYODAN  
@MATSUYAMA

## ■ 日程・場所

2022年8月23日(火) 19:00-20:30@オンライン

## ■ 目的

都市部人材に対して事業のコンセプトやマッチングプログラムの理解促進と事業への参加促進

## ■ 内容

だんだん複業団の事業概要の説明  
都市部人材による地域複業の取り組みの紹介  
昨年度のマッチング事例や今年度参加企業の紹介

## ■ 申込者数・参加者数

申込：129名

参加：100名 ※そのうち63名がエントリー



# 都市部人材向け説明会（個別）

複業に関心のある会社員・フリーランスの方向け

だんだん複業団 プロジェクト説明会

**愛媛県松山市で複業をはじめてみませんか？**

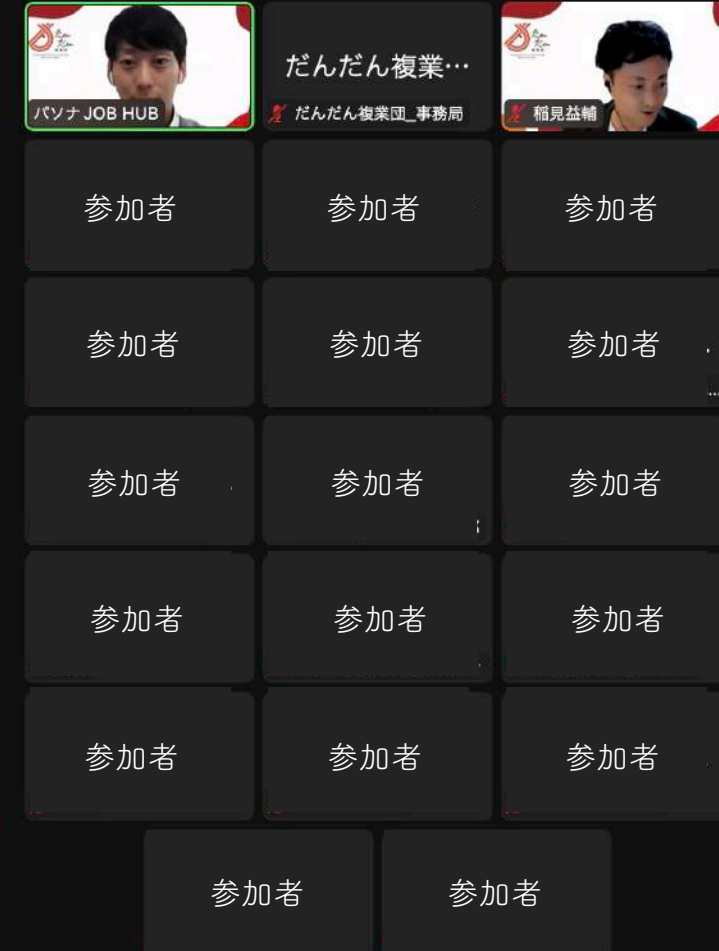

日時：2022年8月25日(木)17:30-18:30 | 場所：オンライン



主催：愛媛県松山市



参加企業に関する情報  
をスライドで説明



参加者	参加者	参加者
参加者	参加者	参加者
参加者	参加者	参加者
参加者	参加者	参加者
参加者	参加者	参加者
参加者	参加者	参加者

## ■ 日程・場所

- ①2022年8月24日(水) 19:00-19:50@オンライン
- ②2022年8月25日(木) 17:30-18:30@オンライン
- ③2022年8月26日(金) 12:10-13:00@オンライン

## ■ 内容・目的

※全体と同じ

## ■ 申込者数・参加者数

①～③計

申込：27名

参加：21名 ※そのうち、8名がエントリー

# プロフィールシート作成

フリガナ 氏名		所属 会社名		性別	
出身地 <small>※市区町村まで</small>		居住地 <small>※市区町村まで</small>		年齢	
自己紹介					 ※プロフィール写真 を入れてください
だんだん複業団にエントリーした理由・動機			私ができること ※3つまで記入		
だんだん複業団でやりたいこと・実現したいこと			その他（趣味・特性・資格など）		

フリガナ 氏名		▼2枚目以降は自由にプロフィール（経歴、スキル・経験、地域での活動、ポートフォリオなど）を記載ください▼ ※3枚目以降はこちらのシートをコピーして利用ください
自由記載		

## ■プロフィールシートの項目

氏名 | 所属 | 性別 | 年代 | 出身地 | 居住地  
自己紹介 | 自分を一言で表現すると・・・  
だんだん複業団にエントリーした理由・動機  
だんだん複業団でやりたいこと・実現したいこと  
私ができること ※3つまで記入  
その他（趣味・特性・資格など）  
自由記載

## ■エントリー者数・プロフィールシート提出者数

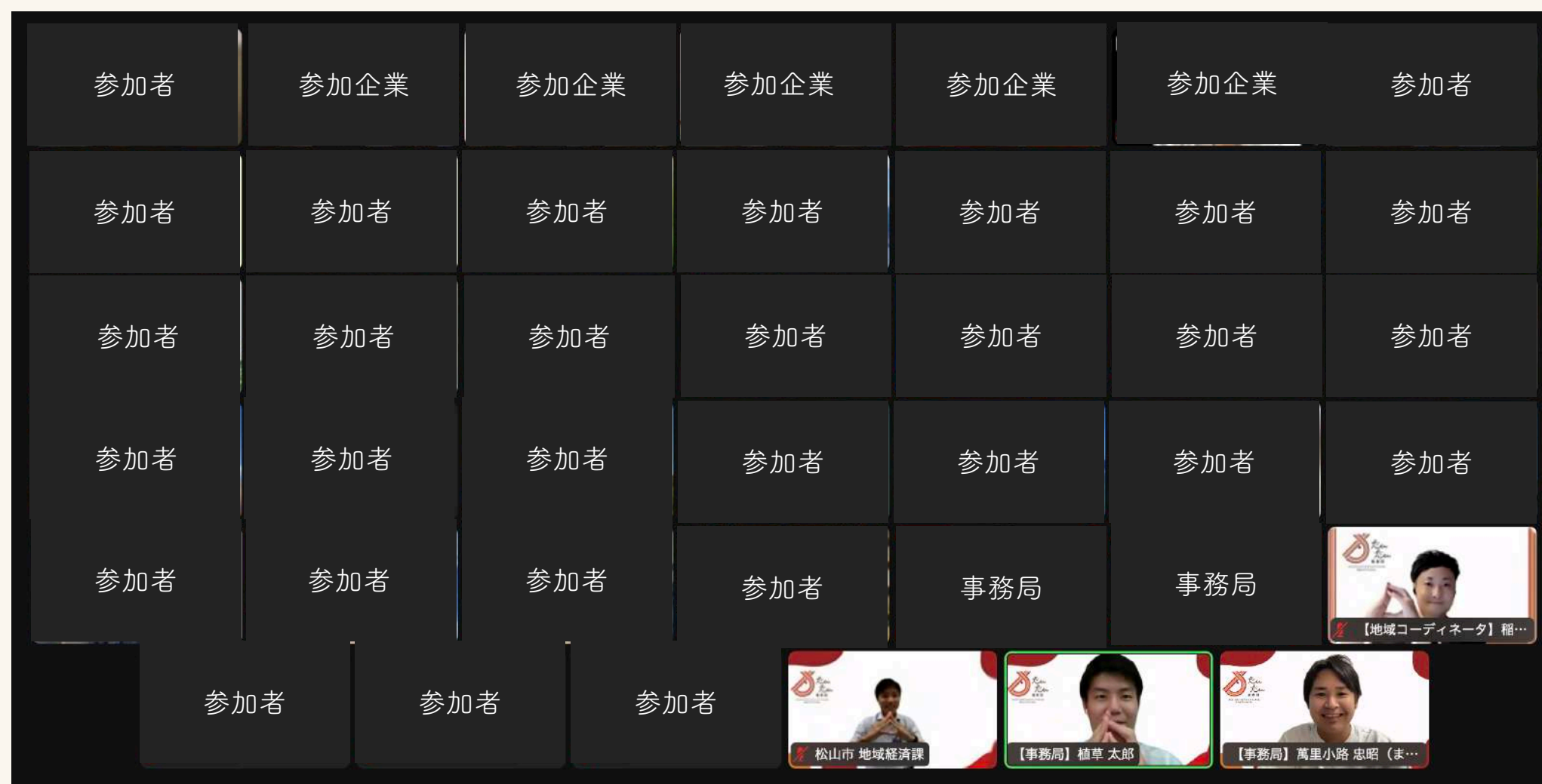
※複業マッチングプログラム参加資格者のみの数値

エントリー者数：89名

プロフィールシート提出者数：66名

（提出率：74.2%）

# チェックイン講座



## ■ 日程・場所

- ①2022年9月21日(水) 19:00-21:00@オンライン
- ②2022年9月22日(木) 19:00-21:00@オンライン

## ■ 目的

参加企業の特徴や複業に対する理解を深める  
参加企業との関わり方のイメージを深める

## ■ 内容

参加企業の紹介（企業課題・求める人物像等）  
参加企業との交流タイム  
複業するにあたってのポイントの説明

## ■ 参加者数

- ①42名（参加率：63.6%）
  - ②33名（参加率：50.0%）
- 2日間計：48名  
※重複参加除く  
(参加率：72.7%)

# 現地フィールドワーク



## ■ 日程

- ①2022年10月15日(土)-16日(日)
- ②2022年10月29日(土)-30日(日)

## ■ 目的

参加企業の課題やビジョン、経営者の人柄の理解  
提案内容の具体的なイメージの醸成

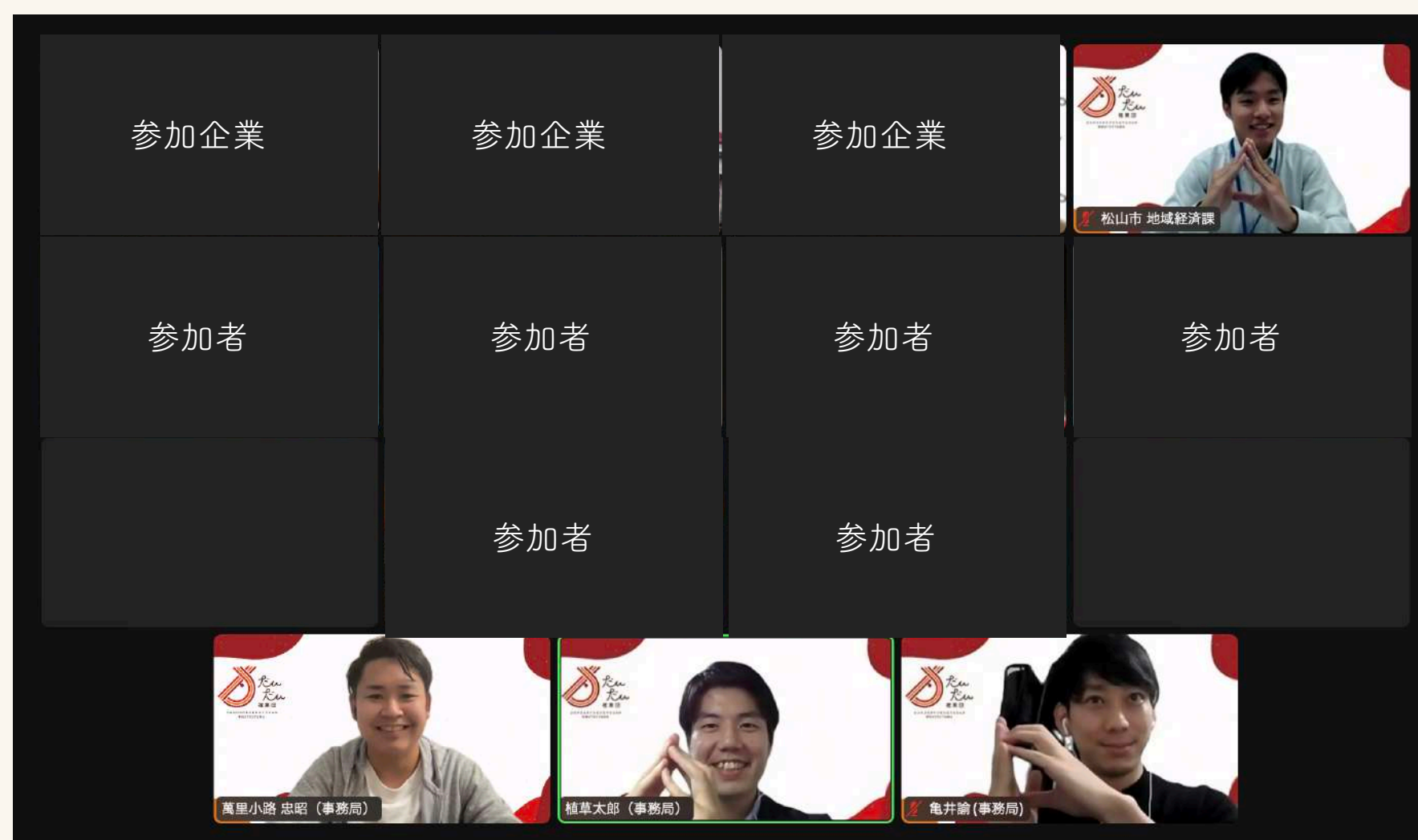
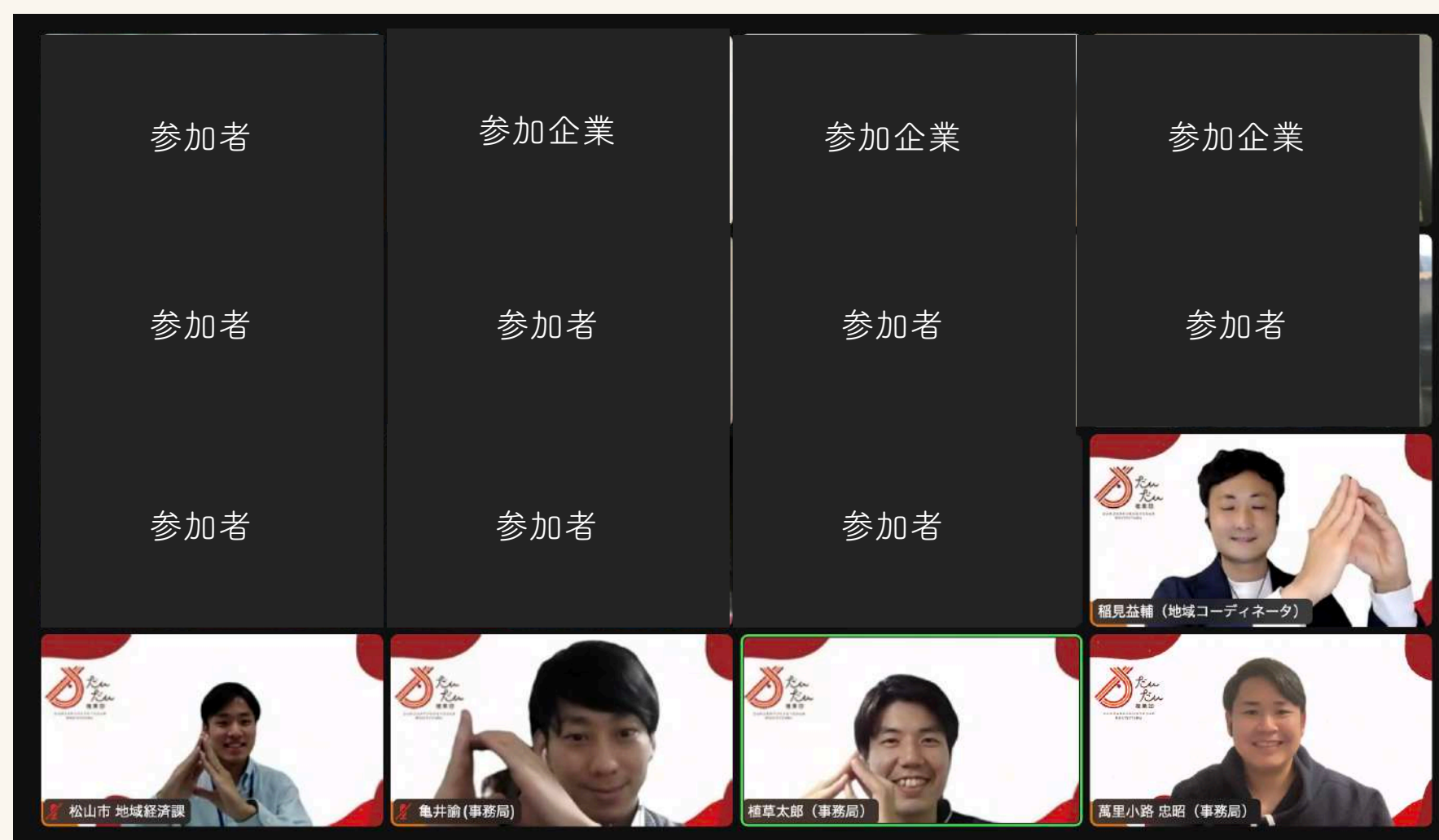
## ■ 内容

参加企業によるプレゼンテーション  
複業人材からの質疑応答  
参加企業と複業人材での意見交換

## ■ 参加者数

- ①10名 (参加率：83.3%)      2日間計：20名
- ②10名 (参加率：62.5%)      (参加率：71.4%)

# オンラインフィールドワーク



## ■ 日程

- ①2022年11月1日(火) 19:00-21:00
- ②2022年11月2日(水) 19:00-21:00

## ■ 目的

参加企業の課題やビジョン、経営者の人柄の理解  
提案内容の具体的なイメージの醸成

## ■ 内容

参加企業によるプレゼンテーション  
複業人材からの質疑応答  
参加企業と複業人材での意見交換

## ■ 参加者数

- ①9名 (参加率：45.0%)
  - ②6名 (参加率：30.0%)
- 2日間計：13名  
※重複参加除く  
(参加率：65.0%)

# チェックアウト講座



## ■ 日程・場所

- ①2022年10月25日(火) 19:00-20:30@オンライン
- ②2022年11月 8日(火) 19:00-20:30@オンライン

## ■ 目的

- 提案シートの作成方法や書き方の理解
- 提案シート作成にあたっての疑問点の解消

## ■ 内容


- 提案シート作成に関するよくあるQ&A
- 提案シートの作成方法の相談・アドバイス

## ■ 参加者数

- ①5名 (参加率：100.0%)      2日間計：12名
- ②7名 (参加率：87.5%)      (参加率：92.3%)



# 提案シート作成

 だんだん 複業団 DANDANFUKUGYODAN @MATSUYAMA	提案する 企業名		フリガナ 氏名	
	提案 タイトル		所属	
企業の魅力（チェックイン講座やフィールドワークを通じて感じたこと・インプットしたことを踏まえて）		企業の課題（チェックイン講座やフィールドワークを通じて感じたこと・インプットしたことを踏まえて）		
提案する理由・背景（自身が活かせるスキル・経験も踏まえて）		提案内容の概要（詳細は2枚目以降に記載ください）		
あなたが関わることによる企業への効果・影響		関わり方（スタンス・頻度・時間・コミュニケーション方法・成果物など）のイメージ		
複業で関わるにあたっての要望や事前にお伝えしておきたいこと		希望する報酬（時間給・成果物などを具体的に記載ください）		

フリガナ 氏名		▼2枚目以降は提案内容の詳細や1枚目で書き切れなかったことを自由に記載ください（図や表などの挿入可）▼ ※3枚目以降はこちらのシートをコピーして利用ください

## ■提案シートの項目

提案企業名 | 提案タイトル

企業の魅力 | 企業の課題

提案する理由・背景 | 提案内容の概要

あなたが関わることによる企業への効果・影響

関わり方のイメージ | 希望する報酬

複業で関わるにあたっての要望や事前共有

自由記載

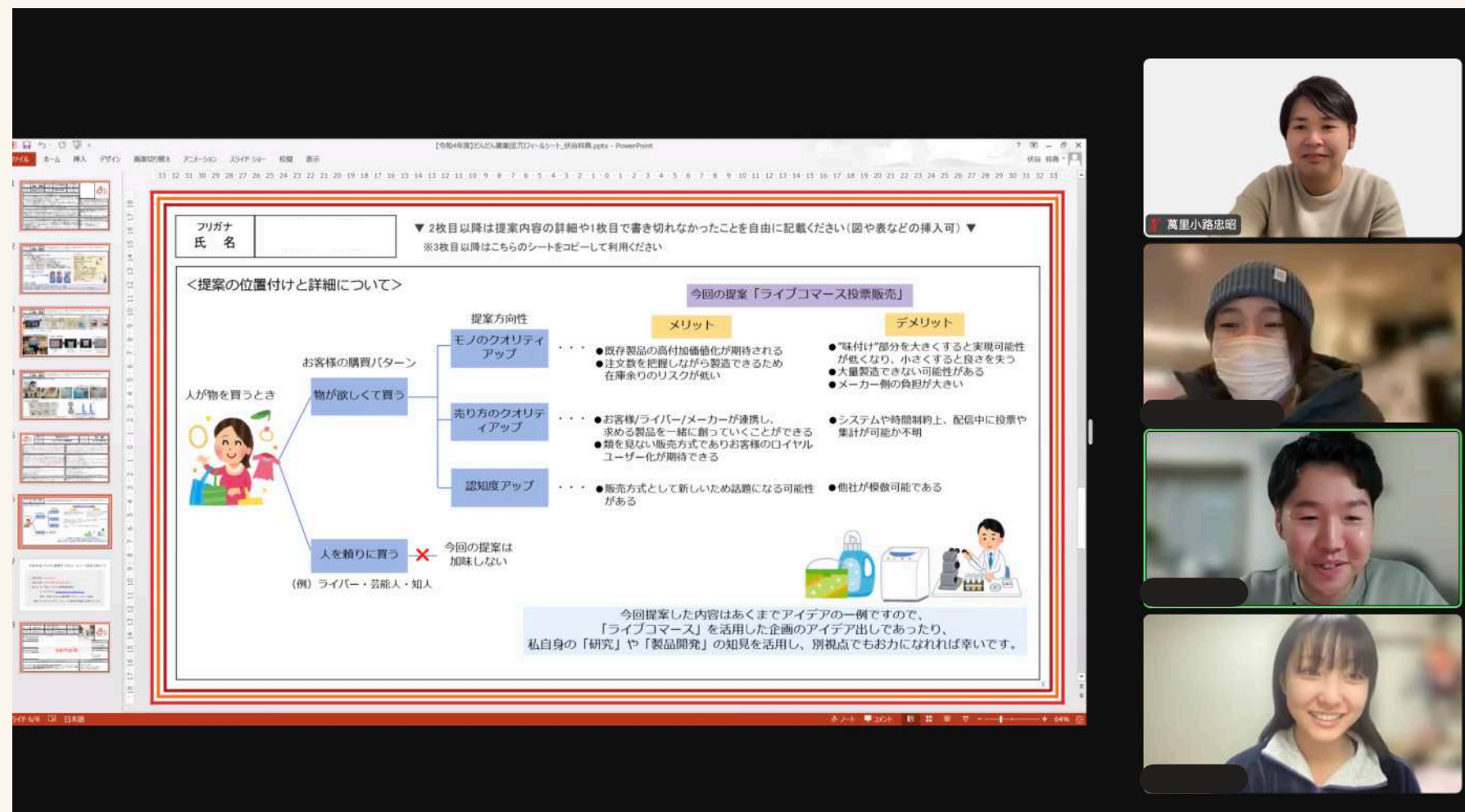
## ■提案シート提出者数/提出件数

※現地/オンラインフィールドワーク参加計33名

提出者数：32名（提出率：97.0%）

提出件数：76件（一人あたり約2.4件）

# マッチング面談



## ■期間・場所

2022年12月上旬～2023年2月下旬頃@オンライン

## ■目的

お互いの理解と共感を図った上でのマッチング

## ■内容

参加企業と複業人材での意見交換

マッチングの条件や取り組みに関するすり合わせ

## ■面談社数/者数

面談社数：9社（面談率：90.0%）

面談者数：27名（面談率：84.4%）

## ■マッチング社数/件数・マッチング者数

マッチング社数：9社（マッチング率：100.0%）

マッチング件数：20件（1社あたり2.2件）

マッチング者数：15名（マッチング率：55.6%）

# コミュニティプログラム概要

# プログラムスケジュール

7-8月      9月      10月      11月      12月      1月      2月      3月



複業  
マッチング  
プログラム

企業&人材  
向け説明会  
&  
プロフィール  
シート作成

チェックイン  
講座  
@オンライン

フィールドワーク  
@現地&オンライン

チェック  
アウト講座  
@オンライン  
&  
提案シート  
作成

マッチング面談  
@オンライン

マッチング後  
企業と個別契約  
をして複業開始

コミュニ  
ティ  
プログラム

**交流サロン&交流イベント**  
@オンライン  
※交流サロン（団員同士）は月1開催  
※交流イベント（企業×団員）は10月に開催

**オンラインコミュニケーション（情報発信・情報交換）@ホームページ・Slack**

# 交流サロン



## ■ 期間・場所

2022年8月～2023年3月@オンライン

## ■ 目的

人材（団員）同士の交流や横のつながりの醸成

## ■ 内容

自己紹介・他己紹介等を通じた交流  
企画テーマに関してディスカッション

## ■ 実施回数

9回 ※そのうち4回はゲストによる持ち込み企画

## ■ 参加者数

※コミュニティプログラム参加資格者：75名

参加者数：28名 ※重複参加除く（参加率：37.3%）

本日の司会進行



だんだん複業団 コミュニティマネージャー  
たけuchi  
竹田 文香

🍣 寿司屋の女将&フリーランス 🍣

愛媛県宇和島生まれ、松山育ち。大学時代は志保とアメリカで過ごし、東京で8年社会生活を過ごした後、Uターンすることになりました。

現在はシェアオフィスを選定する企業で、企業・個人・自治体をお客様としたコミュニティビルディングのお仕事をしています。  
2022年9月に結婚し、妻の職を始めた。女将の仕事も大好きですが、今までのキャリアを生かした仕事もしたいと思い、このコミュニティマネージャーを担わせていただくことになりました！よろしくお願ひします。

オンラインミーティングは週1-2回。  
毎日チェックするオンラインツールは  
Slack、Gメール、Gカレンダー、TableCheck、TikTok。

他己紹介

短い時間でどれだけ情報を引き出せるか？  
を体験頂くための他己紹介です(^^)

①2人1組に分かれて、相手に質問。(1人5分\*2人)  
②4人グループになって、他己紹介。(1人2分\*4人)

ルール：  
・質問は4つまで！  
・所属している企業名、ポジション(役職)は質問NG！  
・チームの1人がタイマーを用意してください👏

地域複業で役に立つスキル

問題発見・課題抽出

関係性構築・共通理解

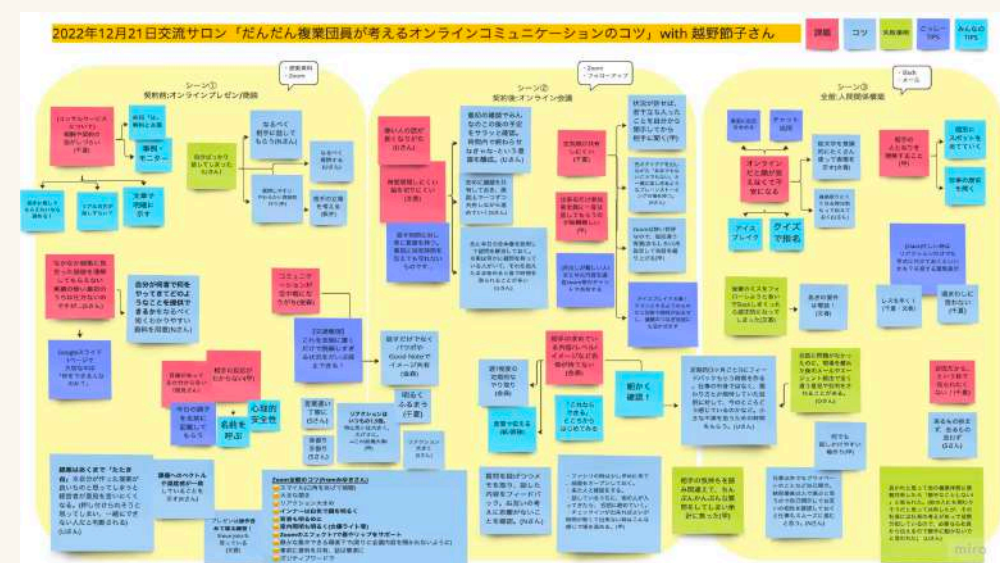
相手を理解する

企業の課題を見つけて、より良い提案につなげる

共通理解を深め、目線を合わせる

信頼感、安心感を持ってもらう

地域複業ではハードスキル以上にソフトスキルが大事



# 交流イベント

株式会社デイドリーム  
代表：亀岡 佑祐



**ニュートン推進プロジェクト**  
年内に100社導入に向けた戦略や  
施策を経営企画・マーケティング  
・営業などの視点から考える

有限会社 竹乃井交通  
代表：武智 優



**新しい旅づくりプロジェクト**  
コロナ以降の環境やこれからの世  
代に対応した新しい旅の提案を対  
旅行代理店や県外に向けて考える

## ■ 日程・場所

2022年10月6日(木) 19:00-21:00@オンライン

## ■ 目的

参加企業の課題テーマを参加人材同士で考える  
ディスカッションを通じて課題解決案を発表する

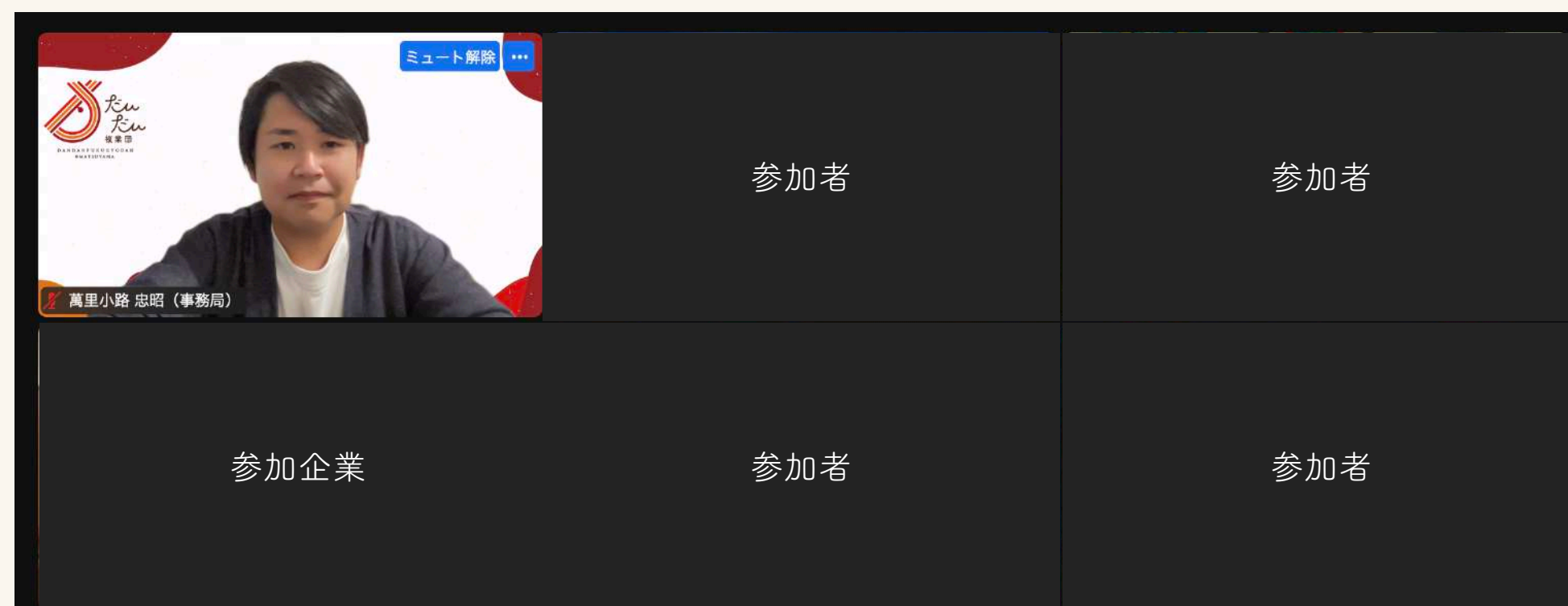
## ■ 内容

企業紹介・プレゼンテーション  
企業とのディスカッションやアイデア発表

## ■ 参加企業数・参加者数

参加社数：2社

※株式会社デイドリーム | 有限会社竹乃井交通  
参加者数：10名（参加率：83.3%）



# ホームページ（コラム・団員紹介）



## 現地フィールドワークに参加して【だんだんコラム】



だんだん複業団との出会い  
だんだん複業団とは、2020年7月にスタートしたNPO法人です。地元松山で活躍する地元企業と連携し、地域活性化を推進する目的で設立されました。現在は、地元企業と連携し、地域活性化を推進する目的で設立されました。現在は、地元企業と連携し、地域活性化を推進する目的で設立されました。



現地フィールドワークに参加して  
現地フィールドワークに参加して、地域の魅力を発見し、地域活性化を推進します。現地フィールドワークに参加して、地域の魅力を発見し、地域活性化を推進します。現地フィールドワークに参加して、地域の魅力を発見し、地域活性化を推進します。



## ニワトリが先か卵が先か?!～複業編 Vol.1～【だんだんコラム】



このコラムは、だんだん複業団 団員の日常を伝えます。私たちが日々取り組んでいる活動や、地域活性化に向けた取り組みについて、お話しします。また、複業ならではの魅力や、地域企業との連携についても紹介します。









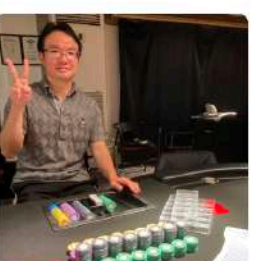

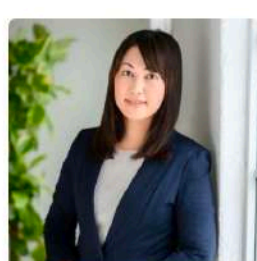

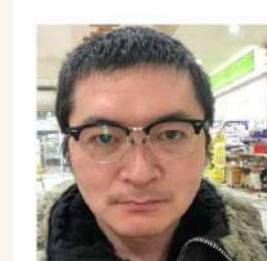
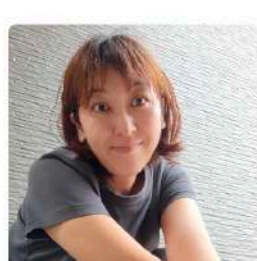
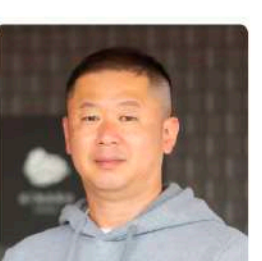
### いざ複業を始めよう!と思った時に、疑問に思うこと

- ① 収入が伸びる?
- ② どこで働くの?
- ③ どのようにしてやるの?

### 私なりの答えとしては

「収入は伸びる」と思えば、複業がスタートする価値は十分あります。収入は伸びると思えば、複業がスタートする価値は十分あります。収入は伸びると思えば、複業がスタートする価値は十分あります。

## 複業団員

 守寺 弘 株式会社 株式会社	 山本 真樹 フットワークが軽く、仕事も多岐にわたる フリーランス フリーランス	 大塚 真 フットワークが軽く、仕事も多岐にわたる フリーランス フリーランス
 濱田 拓海 コラムに携わって思っていること 株式会社 株式会社	 田中 聡子 ノックされたドアはとり返さず開く 個人事業主 個人事業主	 野島 優真 「ゆるゆる」をゆるやかにして、ポテンシャルを最大化 個人事業主 個人事業主
 田村 拓也 得意な分野に成長を遂げる 株式会社 株式会社	 田村 仁 得意な分野に成長を遂げる フリーランス フリーランス	 森島 一樹 ゴイングマイウェイ フリーランス フリーランス
 日持 純真 「好きなことを仕事に」 フリーランス フリーランス	 藤崎 千夏 フットワークが軽い! フリーランス フリーランス	 梶原 隆 チェンジ 個人事業主 個人事業主
 松尾 亮 複業プログラム フリーランス フリーランス	 藤野 那子 人間力やスキルを伸ばす フリーランス フリーランス	 松崎 洋一 地元（松山）の魅力を伝える 株式会社 株式会社

- 掲載期間  
2022年8月～2023年3月
- 目的  
情報発信（団員寄稿によるコラム発信など）  
団員紹介（団員の顔の見える化）
- 内容  
コラム：団員コラム、イベントレポート  
交流サロンレポート、インタビュー など  
団員紹介：顔写真・プロフィール
- 掲載数  
コラム：23本  
団員紹介：15名

# オンラインコミュニケーションツール「Slack」



## ■活用期間

2022年9月～2023年3月

## ■目的

団員同士のコミュニケーション  
情報共有・情報交換

## ■内容（チャンネル）

#自己紹介 #雑談  
#イベント #フィールドワーク  
#事務局アナウンス など

## ■参加者数

※コミュニティプログラム参加資格者：75名  
63名（参加率：84.0%）



# 松山市内企業に関する情報

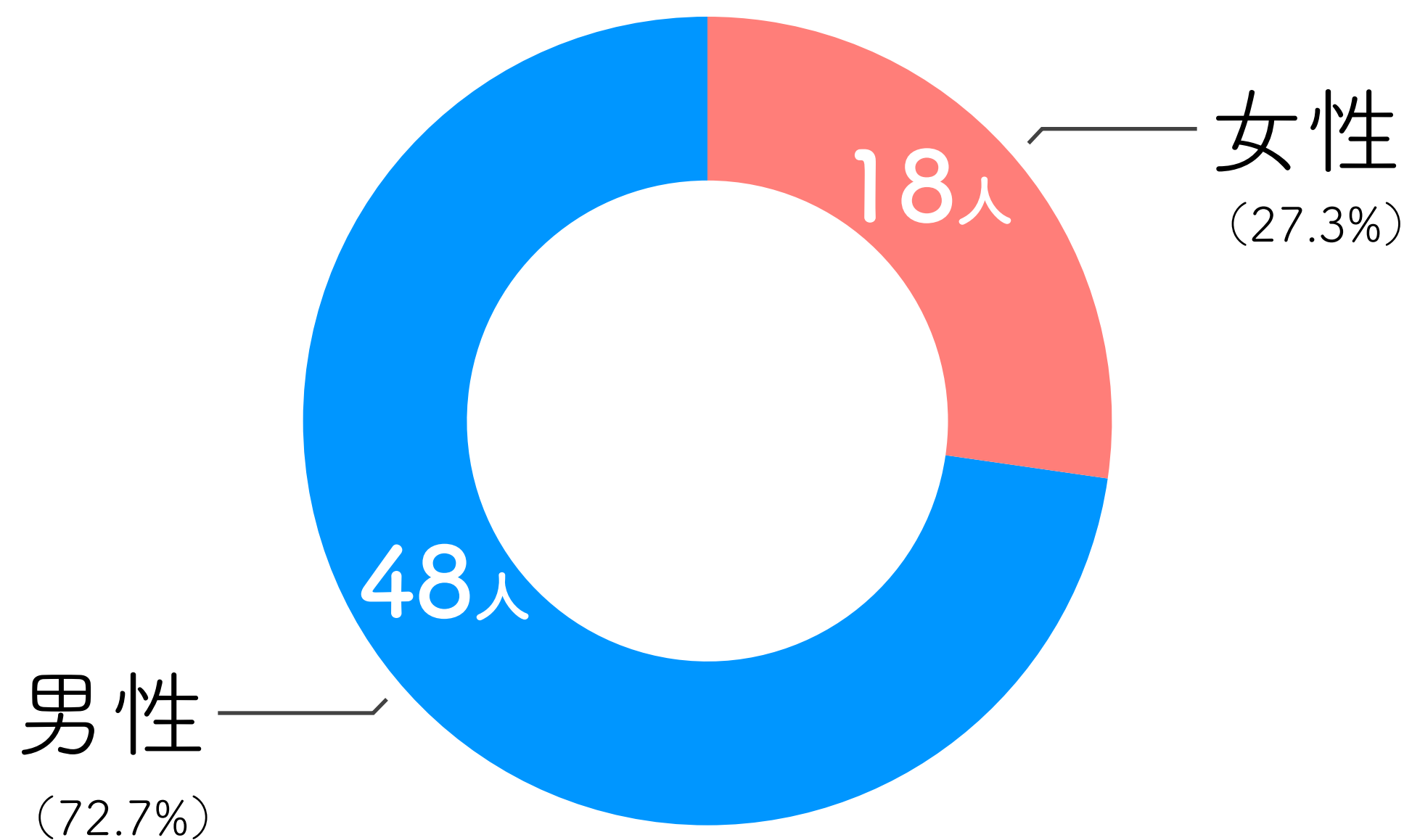
# 本年度の参加企業一覧

No	業種名	従業員規模	課題	求める人物像	マッチング実績
1	一般貸切旅客自動車運送事業	1~10名	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東京圏での営業活動（代理店開拓等）</li> <li>・新しい旅行/観光コンテンツの企画</li> </ul>	好奇心があって新しいことに感度が高く、いろんな視点でアイデアを展開できる人	1名
2	大学教育支援/新卒採用支援事業支援	1~10名	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自社サービスの東京圏での営業活動</li> </ul>	パートナーとして私と同じ熱量で一緒に取り組みができる人	2名
3	マーケティング支援/SNS運用等	1~10名	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クライアントのマーケティング支援全般</li> </ul>	最後まで責任を持ってやり遂げることができる人	2名
4	農家の生産・営業支援/卸売等	1~10名	<ul style="list-style-type: none"> <li>・農家の業務効率化/IT支援</li> <li>・自社サービスのPR等</li> </ul>	聞き上手で、相手の伝えたいことや考えていることを引き出せる人	2名
5	シルク原料の生産・製造・販売等	1~10名	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自社商品の販路拡大、マーケティング</li> <li>・工場の製造、生産、梱包、オペレーション等</li> </ul>	会社の理念、社員の人柄、価値観などを理解して関わってくれる人	3名
6	地域産品等の販売、営業代行、企画等	1~10名	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自社ECの売上拡大</li> <li>・商品企画、マーケティング、プロモーション等</li> </ul>	事業を理解した上で、独自の事業案を企画し、実行まで責任を持って遂行できる人	4名
7	ライブコマース/SNSマーケティング等	1~10名	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ライブコマースコンテンツの企画支援</li> <li>・SNSやPRの企画支援等</li> </ul>	SNS/WEBなどに感度が高く、自ら考えスピード感を持ってアクションができる人	4名
8	ワイン製造等	1~10名	<ul style="list-style-type: none"> <li>・toC マーケティング、販売促進</li> <li>・toB 販路拡大</li> </ul>	自社の思いに共感して、一緒に楽しめる人	0名
9	飲食/システム開発・販売	50名~100名	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自社開発した飲食店向けシステムの営業支援、開発支援</li> </ul>	熱意を持って一緒に考えて行動してくれる人	1名
10	小売	100名~200名	<ul style="list-style-type: none"> <li>・デジタルマーケティング、広報PR</li> <li>・BtoB営業等</li> </ul>	ブランドコンセプトを理解して自分ごと化した上で新しい視点から意見を出してくれる人	1名

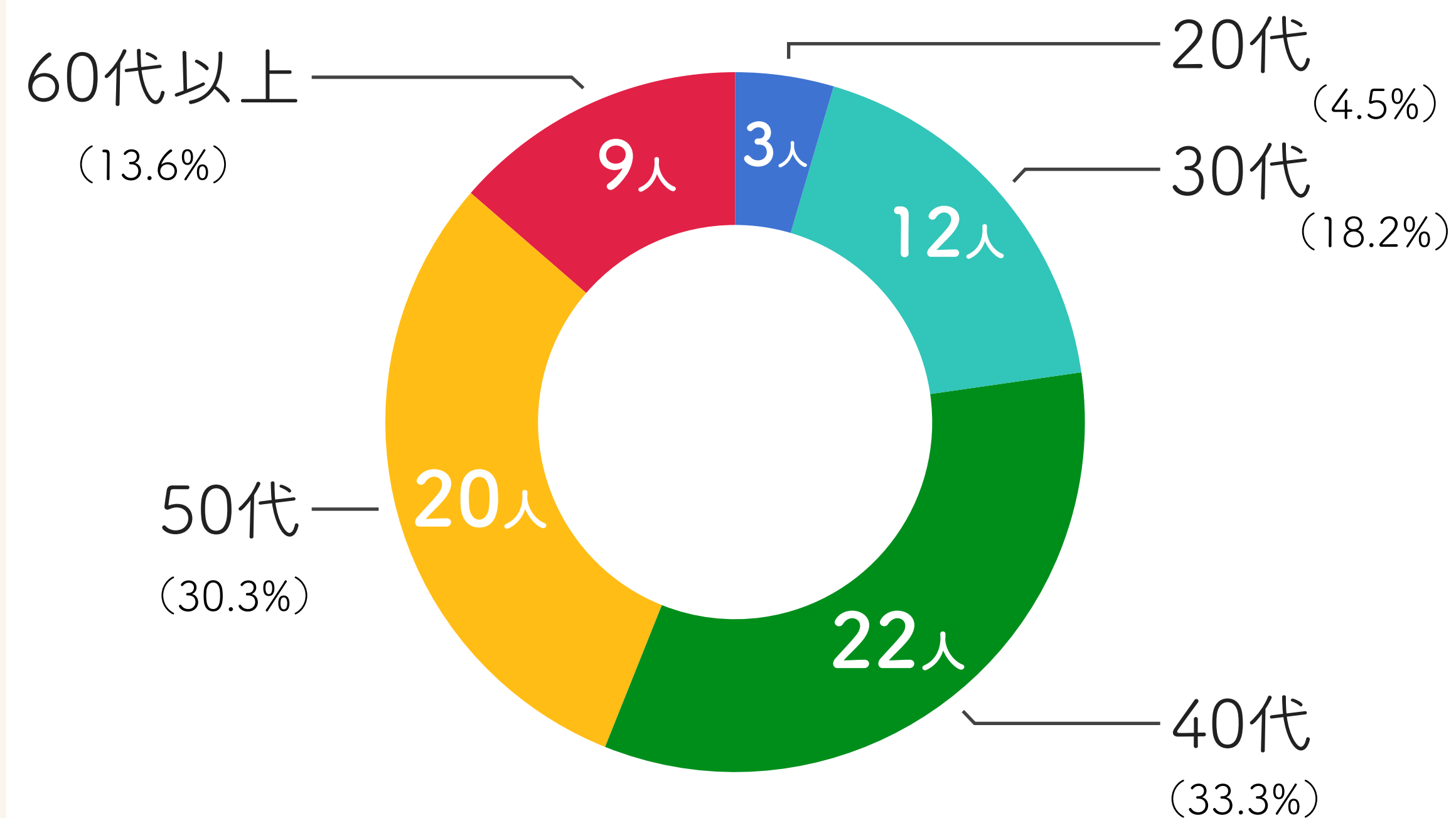
# 都市部人材に関する情報

# 複業人材の特性・属性①

## 性別



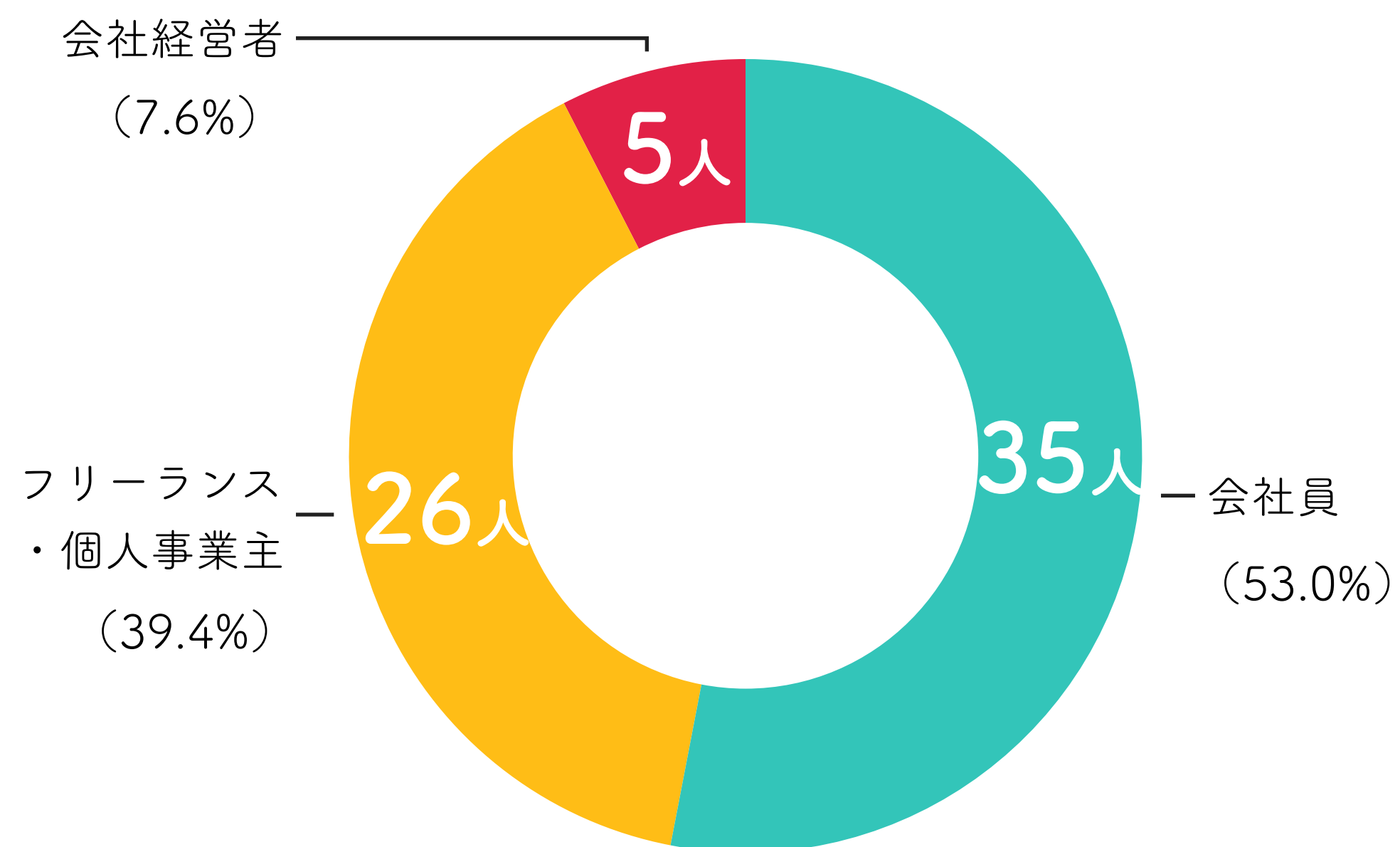
## 年代



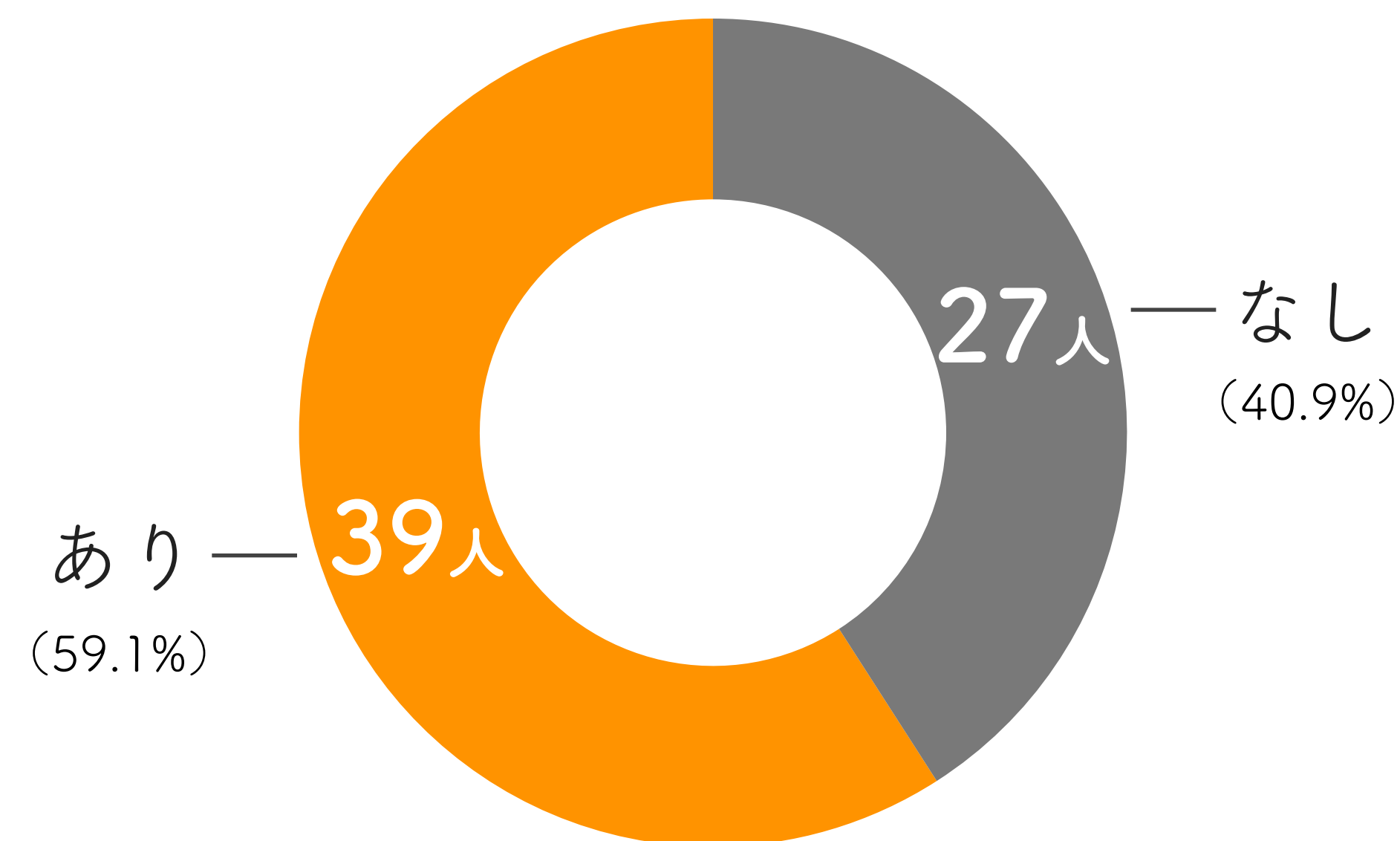
n=66 (複業マッチングプログラム参加者)

# 複業人材の特性・属性②

## 所属



## 複業経験

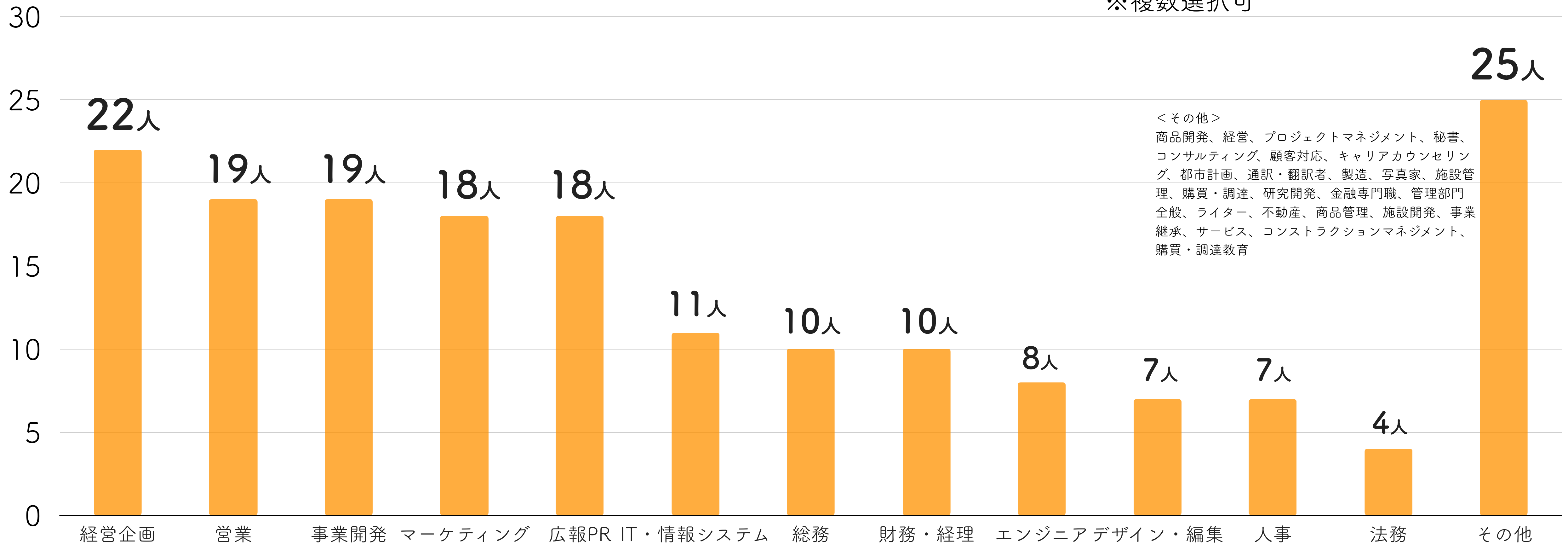


n=66 (複業マッチングプログラム参加者)

# 複業人材の特性・属性③

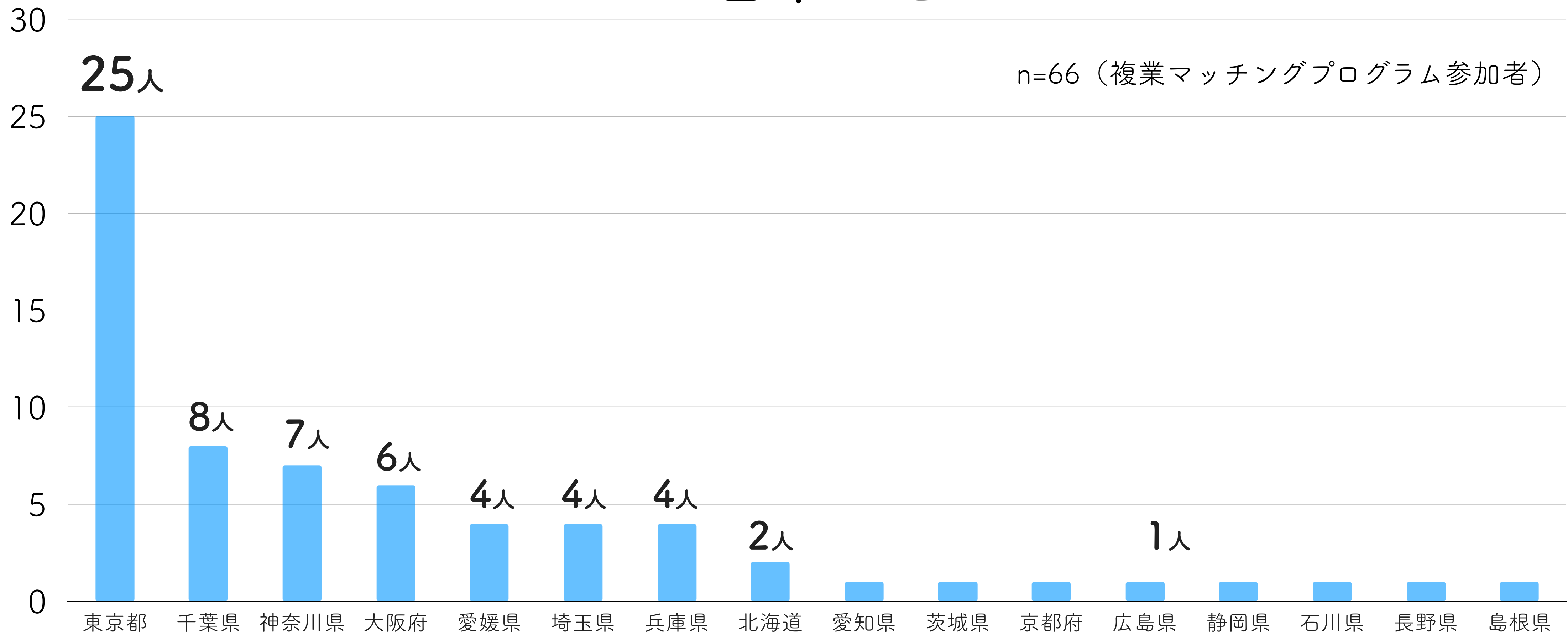
## 職種

n=66 (複業マッチングプログラム参加者)  
※複数選択可



# 複業人材の特性・属性④

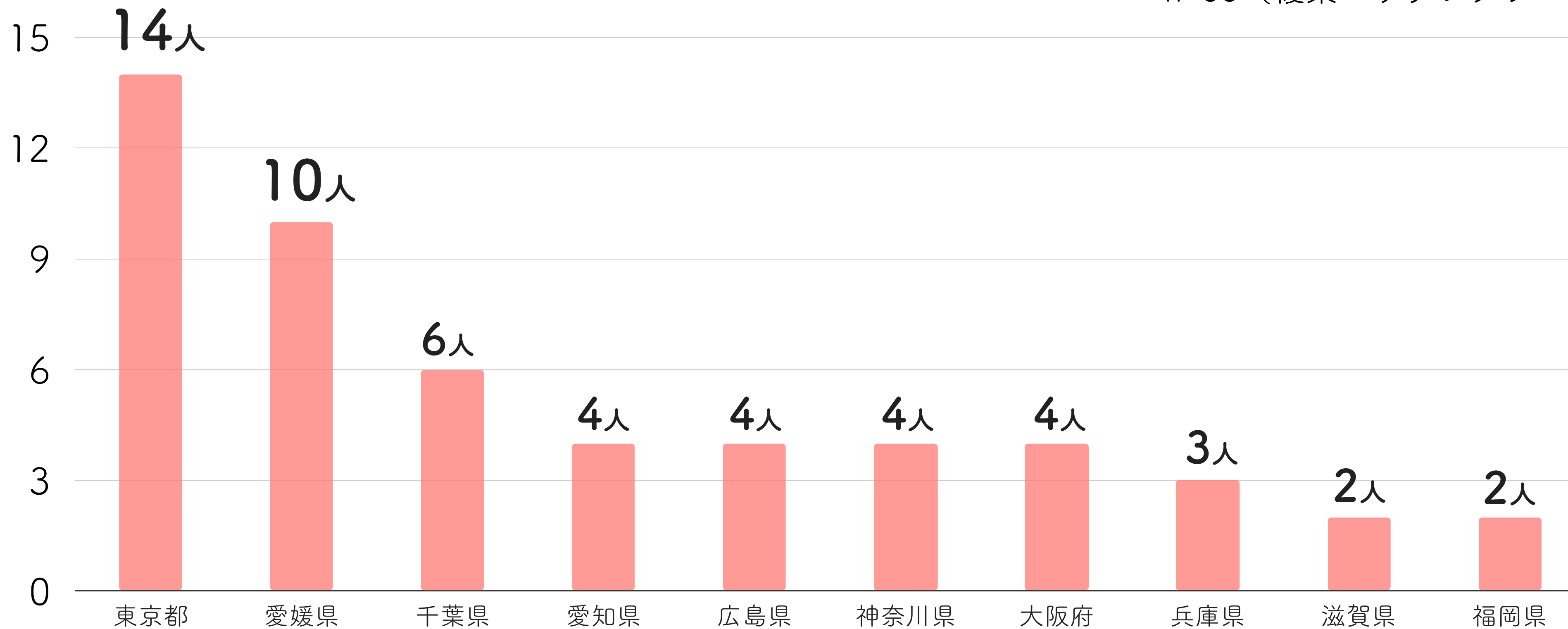
## 居住地



# 複業人材の特性・属性⑤

## 出身地

n=66 (複業マッチングプログラム参加者)



1人  
茨城県  
岡山県  
京都府  
埼玉県  
山梨県  
青森県  
石川県  
鳥取県  
島根県  
徳島県  
栃木県  
奈良県  
北海道



# マッチング実績・事例

# マッチングサマリー

## 松山市内企業

昨年度

10 社

参加  
企業数

本年度

10 社

マッチング  
企業数

7 社

9 社

マッチング  
率

70.0 %

90.0 %

マッチング  
件数

22 件

20 件

1社あたりの  
マッチング件数

3.1 件

2.2 件

## 複業人材

昨年度

58 名

プロフィール  
シート提出者数

本年度

66 名

提案シート  
提出者数

39 名

32 名

マッチング  
面談者数

25 名

27 名

マッチング  
者数

15 名

15 名

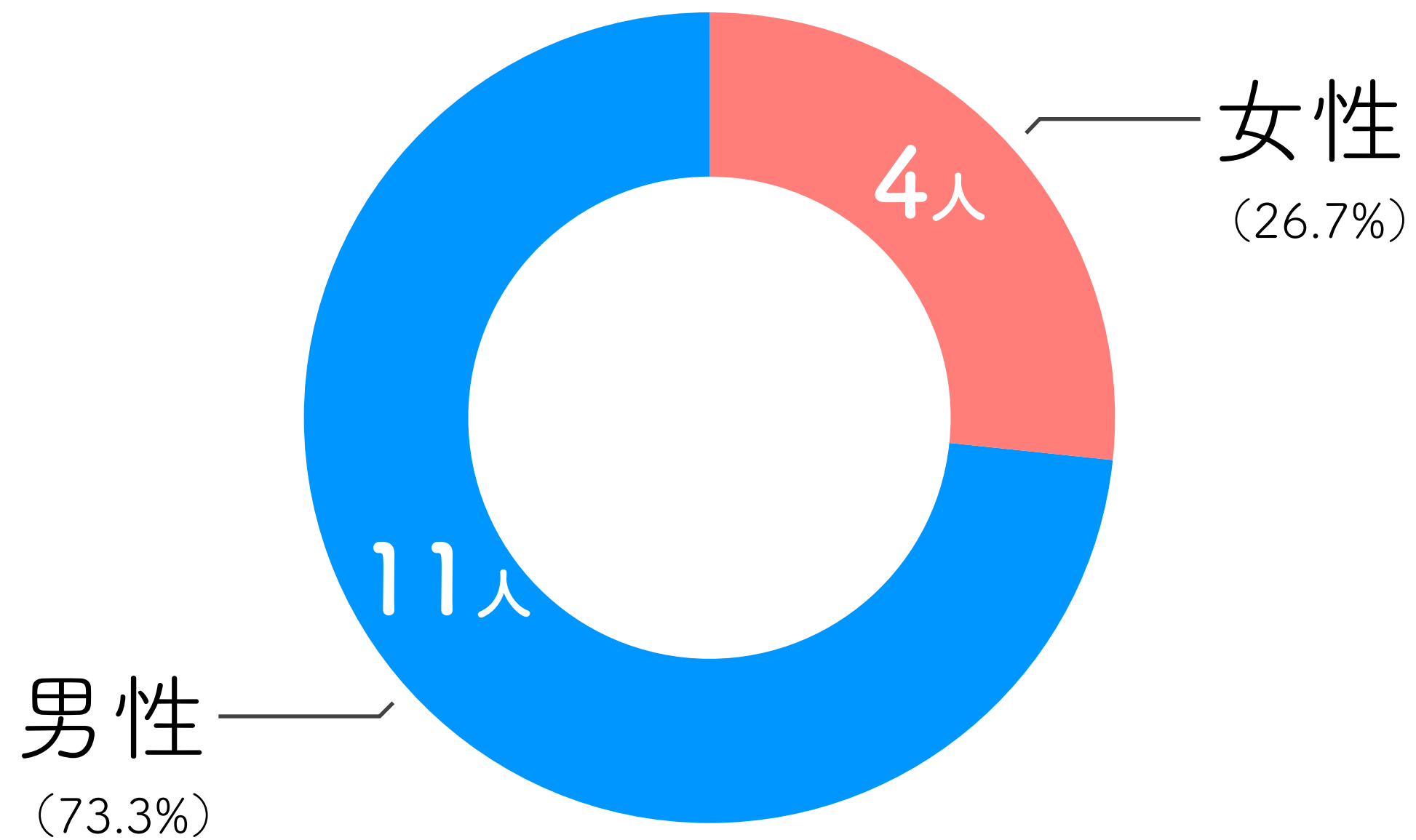
マッチング  
率

60.0 %

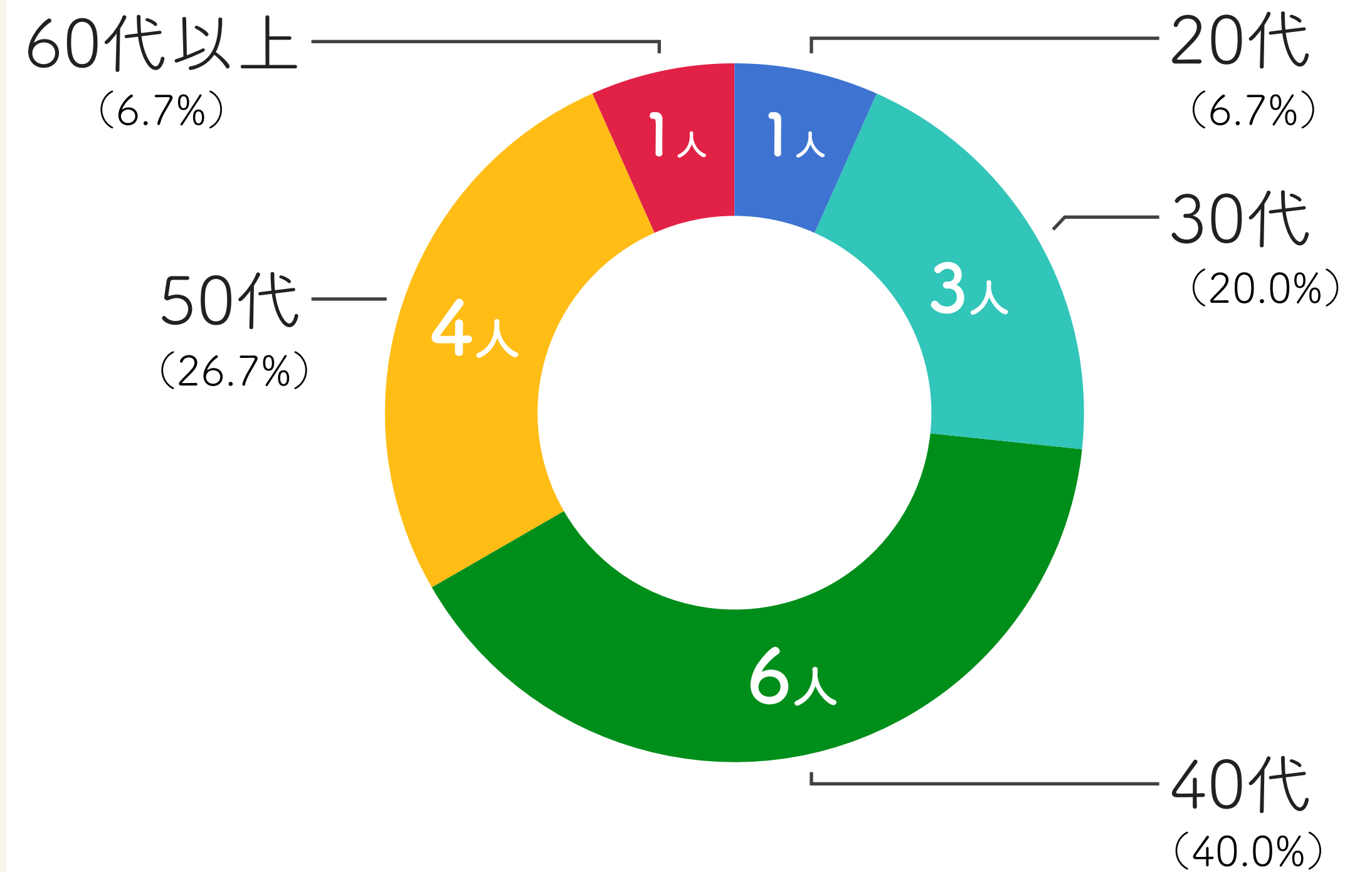
55.6 %

# マッチング人材の特性・属性①

## 性別



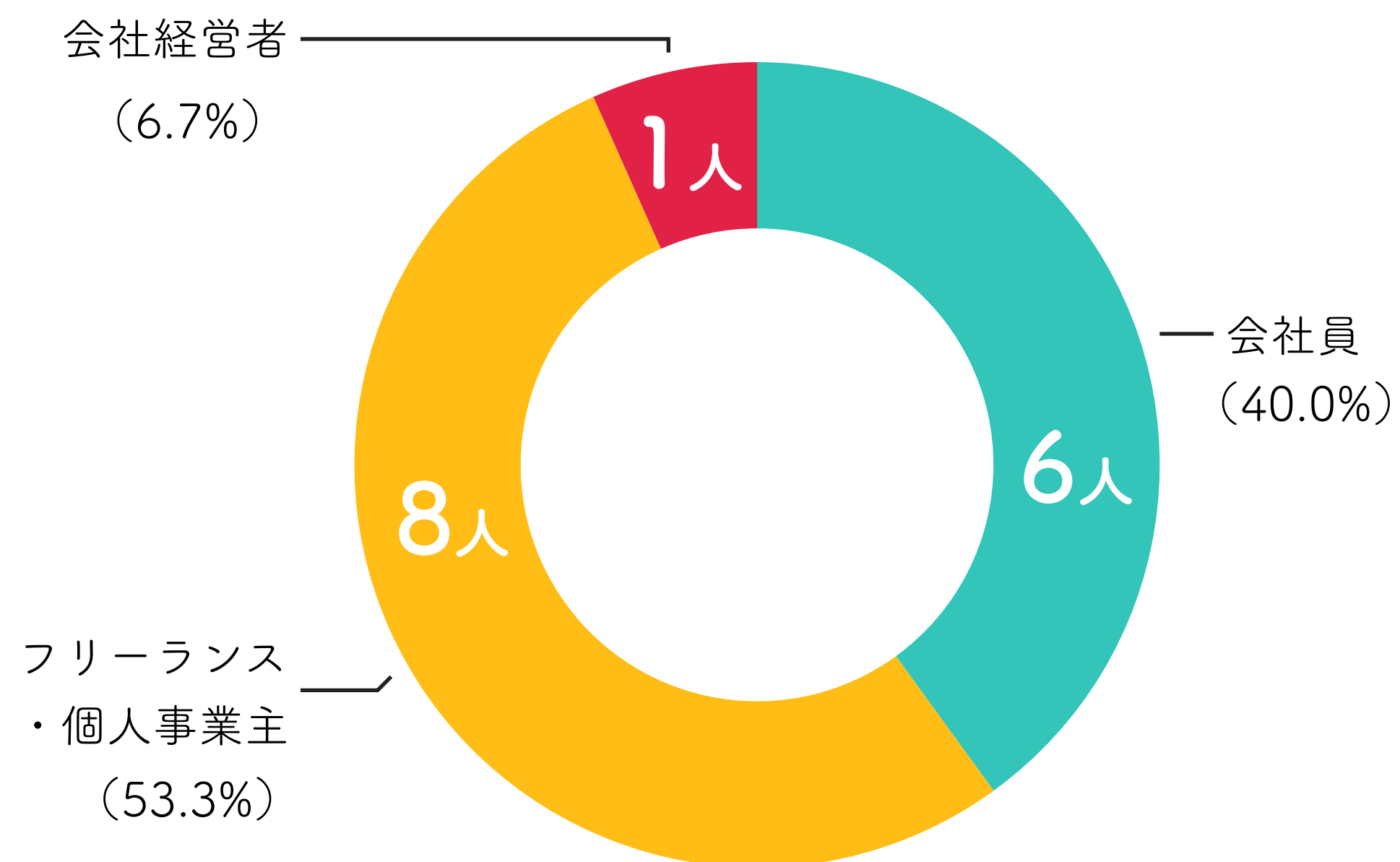
## 年代



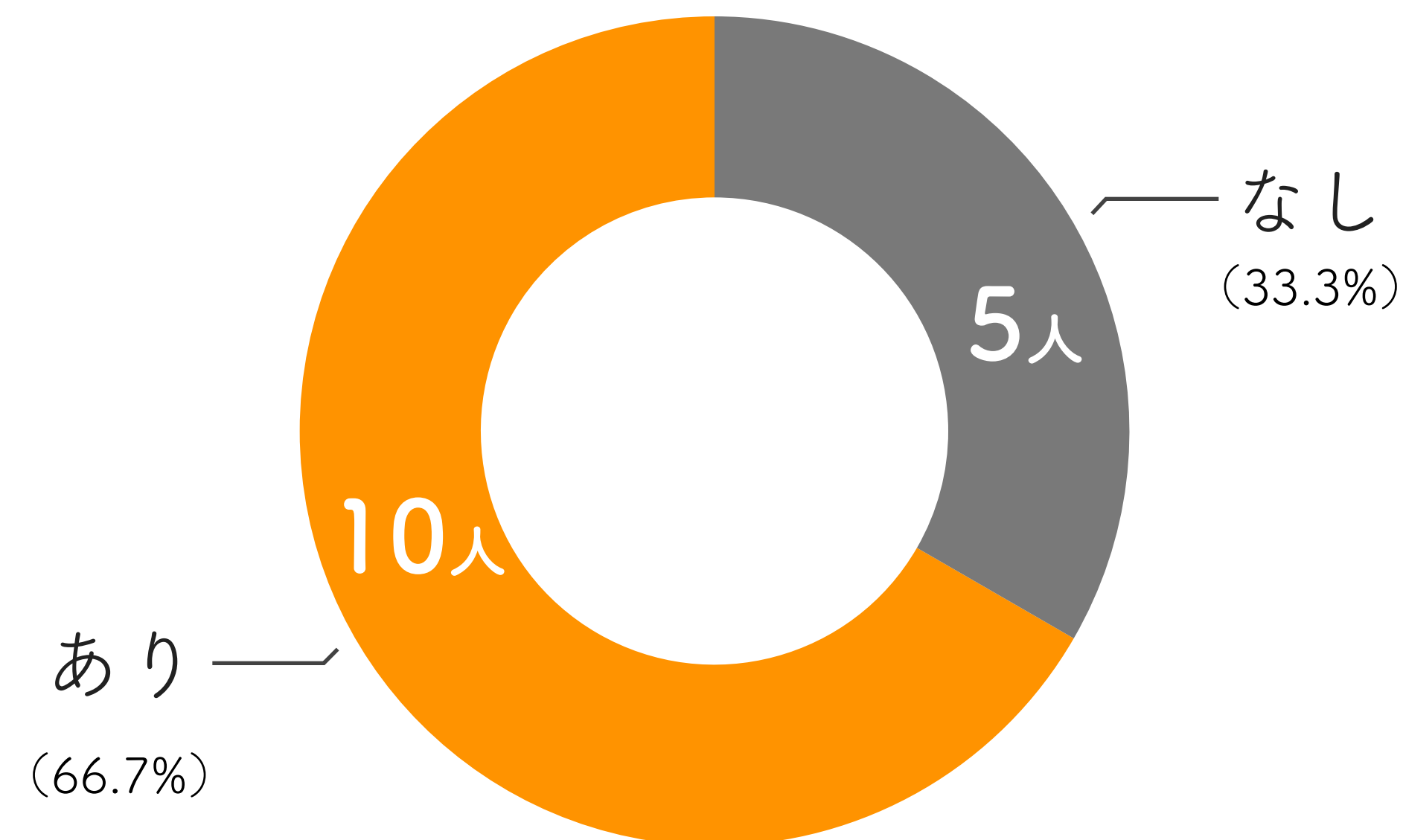
n=15 (マッチング者)

# マッチング人材の特性・属性②

## 所属



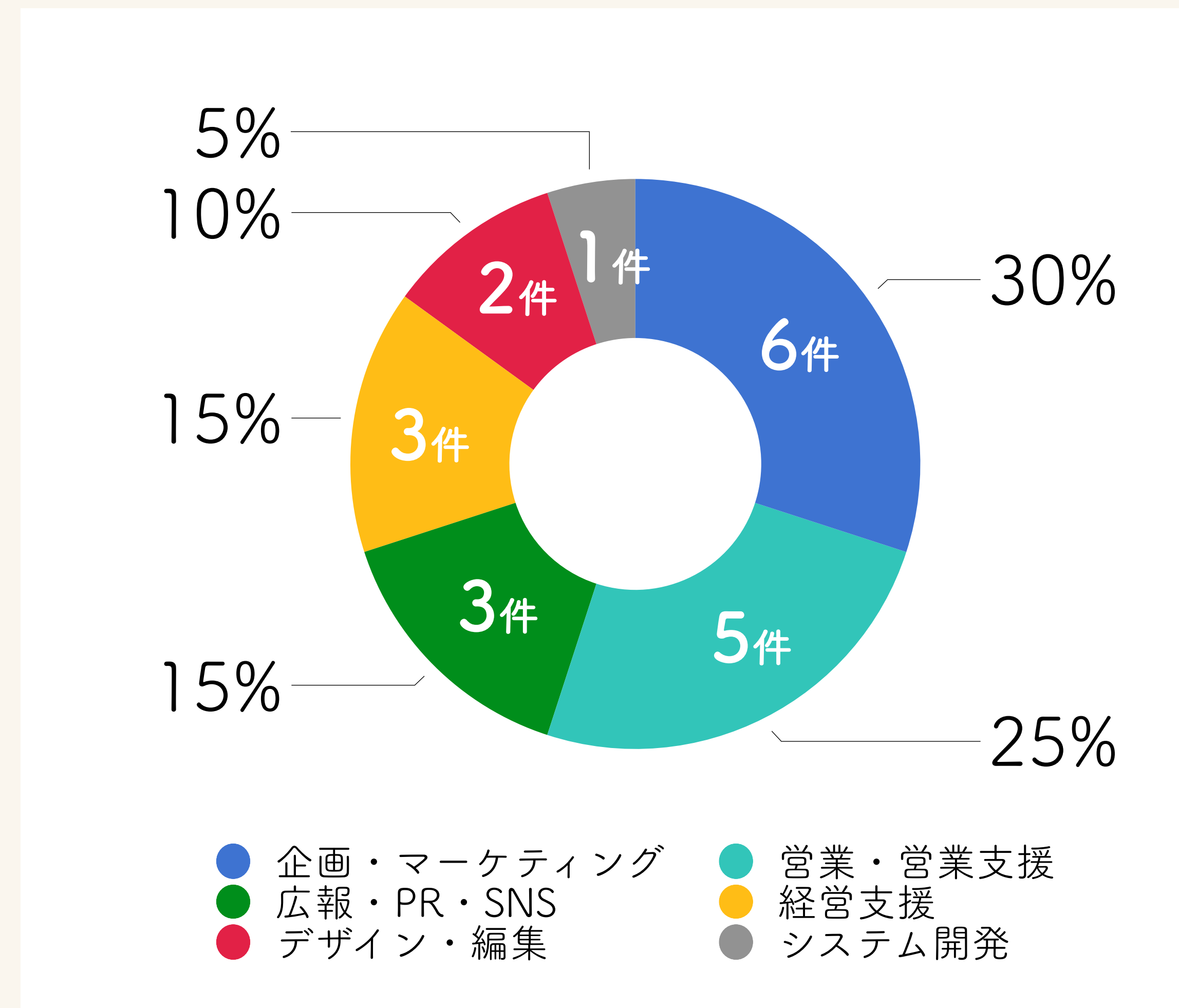
## 複業経験



n=15 (マッチング者)

# マッチングテーマ

No	テーマ	件数	構成比
1	企画・マーケティング	6	30.0%
2	営業・営業支援	5	25.0%
3	広報・PR・SNS	3	15.0%
4	経営支援	3	15.0%
5	デザイン	2	10.0%
6	システム開発	1	5.0%



# マッチング一覧

No	主な事業	人材情報（年代   性別   出身地   居住地   所属	マッチングテーマ
1	農家の生産・営業支援/卸売等	20代   女性   千葉県出身   千葉県在住   所属：フリーランス・個人事業主	アプリケーション開発やランディングページ、SNS等のデザイン
2	農家の生産・営業支援/卸売等	40代   女性   兵庫県出身   兵庫県在住   会社員	業務フローの整理や事業紹介資料の作成等の営業支援
3	大学教育支援/新卒採用支援事業	60代   女性   東京都出身   東京都在住   フリーランス・個人事業主	自社サービスの東京圏への営業
4	大学教育支援/新卒採用支援事業	50代   男性   東京都出身   東京都在住   所属：会社員	自社サービスの地方自治体への営業支援
5	マーケティング支援/SNS運用等	50代   男性   東京都出身   大阪府在住   フリーランス・個人事業主	マーケティングアドバイザー（コンセプトづくりやパフォーマンス調査等）
6	マーケティング支援/SNS運用等	50代   男性   千葉県出身   千葉県在住   会社経営者	①記事コンテンツ企画・制作 ②会計支援
7	ライブコマース/SNSマーケティング等	30代   男性   愛媛県出身   千葉県在住   会社員	コンテンツの企画支援
8	ライブコマース/SNSマーケティング等	30代   男性   愛媛県出身   神奈川県在住   会社員	事業スキーム策定・事業計画等の支援
9	ライブコマース/SNSマーケティング等	50代   男性   東京都出身   大阪府在住   フリーランス・個人事業主	①マーケティングアドバイザー ②ライバー育成支援
10	ライブコマース/SNSマーケティング等	40代   男性   埼玉県出身   東京都在住   フリーランス・個人事業主	広報PRの支援
11	小売	40代   女性   大阪府出身   東京都在住   フリーランス・個人事業主	広報PRの支援
12	飲食/システム開発・販売	50代   男性   愛知県出身   東京都在住   フリーランス・個人事業主	システム開発及び組織体制等に関するアドバイザー
13	地域産品等の販売、営業代行、企画等	40代   男性   埼玉県出身   東京都在住   フリーランス・個人事業主	SNS運用サポート
14	地域産品等の販売、営業代行、企画等	40代   男性   茨城県出身   東京都在住   フリーランス・個人事業主	スタートアップ企業経営、EC事業における最適化、新規事業立ち上げ全般の支援
15	地域産品等の販売、営業代行、企画等	30代   男性   神奈川県出身   神奈川県在住   会社員	EC事業の運営やEC内での企画支援
16	地域産品等の販売、営業代行、企画等	40代   男性   岡山県出身   兵庫県在住   会社員	広告・マーケティングに関する壁打ち
17	シルク原料の生産・製造・販売等	40代   男性   茨城県出身   東京都在住   フリーランス・個人事業主	資金調達や経営全般の支援
18	シルク原料の生産・製造・販売等	40代   女性   大阪府出身   東京都在住   フリーランス・個人事業主	①コンサルティング営業 ②広報・PRの支援
19	シルク原料の生産・製造・販売等	20代   女性   千葉県出身   千葉県在住   所属：フリーランス・個人事業主	広報・イラストの制作
20	一般貸切旅客自動車運送事業	40代   男性   福岡県出身   北海道在住   フリーランス・個人事業主	貸切バスのWEB（体験型OTA）販売・取引先拡大

# マッチング事例(1)

企業の主な事業	①生産者（農家）営業代行等の支援業務 ②青果卸売販売 ③関連加工品の販売 等
企業課題	①クライアント（農家）のIT支援・業務効率化 ②新品種のブランディング ③自社事業のPR
人材属性	20代   女性   千葉県出身   千葉県在住   所属：フリーランス・個人事業主
人材の保有スキル	①イラスト・挿絵等の作成 ②広告・チラシ等の作成 (Illustrator)
人材の提案理由	イラストレーションのスキル・経験を活かし、事業や業務内容をよりわかりやすく伝える宣言・広報の支援がしたい
マッチング理由	①イラストレーションという専門分野を活かして支援をしてほしいと思ったのと、未経験の領域もあるがチャレンジしてみたい姿勢を見せてくれたため
マッチングテーマ	アプリケーション開発、ランディングページ、SNSの投稿テンプレート等のデザイン
開始時期	※案件決まり次第
マッチング形態	業務委託契約
頻度	不定期（プロジェクト案件ごとに依頼）
金額	※案件ごとに見積もりを提示
取り組み内容	①プロジェクトの打ち合わせに参加 ②主にデザインについては、事業パートナー企業と調整して進める

# マッチング事例(2)

企業の主な事業	①生産者（農家）営業代行等の支援業務 ②青果卸売販売 ③関連加工品の販売 等
企業課題	①クライアント（農家）のIT支援・業務効率化 ②新品種のブランディング ③自社事業のPR
人材属性	40代   女性   兵庫県出身   兵庫県在住   会社員
人材の保有スキル	①管理会計の運用 ②中期経営計画の策定 ③社内報の編集
人材の提案理由	会社員で培った経験を活かして、業務設計・効率化や情報発信などの支援ができれば
マッチング理由	直近進めているアプリケーション開発に向けて、今必要としている業務フローの整理を一緒に進めましょうと寄り添ってくれたため
マッチングテーマ	業務フローの整理及び外部向けの事業紹介資料の作成等の営業支援
開始時期	2023年2月～4月 ※3ヵ月契約（4ヶ月目以降は別途相談）
マッチング形態	業務委託契約
頻度	月1,2回程度の打ち合わせ
金額	（税抜）20,000円/月
取り組み内容	①3か月間で業務フローを把握し、対外向けの資料まで落とし込む ②作成した資料をベースにアプリケーション開発や農家さんへのPRに活用する



# マッチング事例(3)

企業の主な事業	①大学教育支援事業 ②新卒採用支援事業 ③愛媛県新卒採用推進協議会 事務局
企業課題	自社サービスの拡販
人材属性	60代   女性   東京都出身   東京都在住   フリーランス・個人事業主
人材の保有スキル	①キャリアカウンセラー・国家資格キャリアコンサルタント ②企業研修の企画 ③法人営業
人材の提案理由	キャリアセンターでの仕事を通じて新卒採用に関わっていること、新卒社員向けの研修の企画・営業の経験があること
マッチング理由	インターンシップサービスの取り組み背景や内容をしっかり理解し、東京圏での営業に前向きな姿勢を見せてくれたため
マッチングテーマ	自社サービスの東京圏への営業
開始時期	2023年1月～3月 ※3ヵ月契約（4ヶ月目以降は別途相談）
マッチング形態	業務委託契約
頻度	月1,2回程度の打ち合わせ ※営業頻度は田中さんに任せる
金額	①経費補助（電話代等）：5,000円/月 ②受注に対する成果報酬：100,000円/件
取り組み内容	東京圏の企業にアプローチするにあたって ①提案資料の整理 ②リストアップ ②初回アプローチ（メール・オンライン等） ③興味を持った企業へ訪問・ヒアリングを3ヶ月間行う

# マッチング事例(4)

企業の主な事業	①大学教育支援事業 ②新卒採用支援事業 ③愛媛県新卒採用推進協議会 事務局
企業課題	採用系インターンシップサービスの拡販
人材属性	50代   男性   東京都出身   東京都在住   所属：会社員
人材の保有スキル	①海外での事業立ち上げ・運営（プロマネ・営業・人事総務等） ②中小企業診断士（休止中） ③BATIC（国際会計検定）
人材の提案理由	課題設定されている東京圏の営業ではお力になれないが、現地フィールドワークを通じて社長の熱い思いや情熱に心を動かされ、何かご一緒できないかと思った
マッチング理由	東京圏への営業経験ある人のみを人選する予定だったが、人材からも熱い思いを受け、ご経験等を踏まえ企業（toB）ではなく行政（toG）案件で新たに開拓していくことを決めた
マッチングテーマ	採用系インターンシップサービスの行政との取り組み
開始時期	2023年1月～3月 ※3ヵ月契約（4ヶ月目以降は別途相談）
マッチング形態	業務委託契約
頻度	月1,2回程度の打ち合わせ
金額	税抜15,000円（行政向けの提案資料作成及び作成に係る情報収集）
取り組み内容	インターンシップの取り組みを行う行政にアプローチするにあたって ①事業化している自治体の調査 ②自治体のニーズや課題の洗い出し ③行政向けの提案資料の作成を3ヶ月で行う

# マッチング事例(5)

企業の主な事業	マーケティングサポート・ブランディングデザイン・Instagram運用代行・公式LINEシステム構築・運用支援ホームページ制作・映像制作・意匠制作（ロゴ、名刺デザイン）
企業課題	クライアントのマーケティング戦略、SNSマーケティング、制作案件などのサポート・アドバイス
人材属性	50代   男性   東京都出身   大阪府在住   フリーランス・個人事業主
人材の保有スキル	①マーケティング（食品、ゲーム、アパレル） ②中小企業の経営支援 ③MBA
人材の提案理由	自身のマーケティングの経験・ノウハウを若いメンバー中心の会社に還元したい
マッチング理由	マーケティングスペシャリストとしてまさに求めていた人物像だったこと、クライアントだけでなくメンバーの成長という観点もあったこと
マッチングテーマ	マーケティングアドバイザー（コンセプトづくりやパフォーマンス調査等）
開始時期	2023年1月～
マッチング形態	業務委託契約
頻度	不定期（案件ごとに依頼）
金額	初回相談10,000円/回（1.5時間程度）
取り組み内容	①クライアント案件ごとにオンラインで初回相談を設定 ②社内カンファレンスへのオブザーブ参加

# マッチング事例(6)

企業の主な事業	マーケティングサポート・ブランディングデザイン・Instagram運用代行・公式LINEシステム構築・運用支援ホームページ制作・映像制作・意匠制作（ロゴ、名刺デザイン）
企業課題	クライアントのマーケティング戦略、SNSマーケティング、制作案件などのサポート・アドバイス
人材属性	50代   男性   千葉県出身   千葉県在住   会社経営者
人材の保有スキル	①経理・会計・監査（日商簿記1級、税理士科目3科目合格（簿記、財務諸表論、消費税法）） ②執筆・監修（主に不動産分野） ③組織運営全般
人材の提案理由	だんだん複業団参加3年目。少しでも松山の企業との関わりが増やしたいのと、フィールドワーク時にお話したコンテンツ制作において一緒できると思ったため
マッチング理由	フィールドワークで具体的にお話できた点や、当初想定していたクライアント支援以外で社内のバックオフィス支援なども依頼できる可能性があるため
マッチングテーマ	①記事コンテンツ企画・制作 ②会計支援
開始時期	※案件決まり次第
マッチング形態	業務委託契約
頻度	不定期（案件ごとに依頼）
金額	①記事制作（2000~3000字）：20,000円/本 ②会計相談：12,000円/時
取り組み内容	①クライアントとの打ち合わせ同席からヒアリング→取材・インタビュー→記事作成→記事納品 ②打ち合わせの中で会計に関する質問や進め方を相談

# マッチング事例(7)

企業の主な事業	①ライブコマース ②SNSマーケティング ③補助金申請サポート
企業課題	自社サービスのコンテンツ企画、マーケティング・集客
人材属性	30代   男性   愛媛県出身   千葉県在住   会社員
人材の保有スキル	製品開発・研究開発
人材の提案理由	代表の圧倒的なカリスマ性と熱いハートから生まれる愛媛の一次産業を守りたい気持ちに共感し、メーカーで経験している製造したものをどのように付加価値をつけて販売するかという点を一緒に考えられたらと思ったこと
マッチング理由	提案シートにおいて具体的な企画を提案をしてくれ、アイデア創出や企画力に長けている人物であることが伝わってきたことと、松山出身であること
マッチングテーマ	自社サービスのコンテンツ企画支援
開始時期	2023年1月～
マッチング形態	業務委託契約
頻度	月1,2回程度の打ち合わせ
金額	税抜10,000円/1企画 ※企画案によって報酬金額変更あり
取り組み内容	①まずは3月のライブ配信のコンテンツ企画（目標としては、3月までに1本人材が企画したものを配信したい） ②代表＋ライバーと一緒に企画は詰めていく

# マッチング事例(8)

企業の主な事業	①ライブコマース ②SNSマーケティング ③補助金申請サポート
企業課題	自社サービスのコンテンツ企画、マーケティング・集客
人材属性	30代   男性   愛媛県出身   神奈川県在住   会社員
人材の保有スキル	①プロジェクトマネジメント ②新規事業の企画・市場調査 ③中期経営計画の策定 ④マーケティング・データ分析 ※MBA(Indiana Univ. Kelley School of Business)、統計検定2級、日商簿記3級、Data Engineering, Big Data and ML on Google Cloud専門講座修了
人材の提案理由	フィールドワークで代表からライブコマース事業の経営の難しさを聞き、事業の収益性を確保し、持続可能なビジネスモデルにするところで一緒にしたいと思った
マッチング理由	当初、コンテンツ企画やマーケティングでの人選を考えていたが、人材の経験・スキルから今後の事業についての相談やアドバイスを考えていけると思った
マッチングテーマ	事業スキーム策定・事業計画等の支援
開始時期	2023年1月～3月 ※3ヵ月契約（4ヶ月目以降は別途相談）
マッチング形態	業務委託契約
頻度	月1,2回程度の打ち合わせ
金額	税抜20,000円/月
取り組み内容	取締役と主に事業に関するスキーム、現状の事業課題、経営計画などを話し合いながらアドバイスをいただく

# マッチング事例(9)

企業の主な事業	①ライブコマース ②SNSマーケティング ③補助金申請サポート
企業課題	自社サービスのコンテンツ企画、マーケティング・集客
人材属性	50代   男性   東京都出身   大阪府在住   フリーランス・個人事業主
人材の保有スキル	①マーケティング（食品、ゲーム、アパレル） ②中小企業の経営支援 ③MBA
人材の提案理由	ライブコマース×地方創生というコンセプトに共感し、取り扱う商品のマーケティング支援ができればと思った
マッチング理由	提案していただいた内容が今まさに会社に必要な考え方であったことと、人材の経験から自社の人材育成にもつながると思った
マッチングテーマ	①マーケティングアドバイザー ②ライバー育成支援
開始時期	2023年2月～4月 ※3ヵ月契約（4ヶ月目以降は別途相談）
マッチング形態	業務委託契約
頻度	月2回（1.5時間/回）の打ち合わせ
金額	税抜10,000円/月
取り組み内容	①ライブコマースで取り扱う商品の見せ方・伝え方のアドバイス ②代表やライバーとの企画の壁打ち

# マッチング事例(10)

企業の主な事業	①ライブコマース ②SNSマーケティング ③補助金申請サポート
企業課題	自社サービスのコンテンツ企画、マーケティング・集客
人材属性	40代   男性   埼玉県出身   東京都在住   フリーランス・個人事業主
人材の保有スキル	SNS/コンテンツマーケティング・広報PR 等
人材の提案理由	番組制作やSNSマーケティングなどの経験を活かして、地方創生や社会課題解決に向き合う企業の支援ができればと思った
マッチング理由	番組制作やSNS運用に関する知見があり、自社にない視点でPRやプロモーションのアイデアを出してくれると感じた
マッチングテーマ	広報・PR
開始時期	2023年3月～8月 ※5~6月は稼働なし予定
マッチング形態	業務委託契約
頻度	スタートは週次で取り組み開始、その後は企画の進行によって変動
金額	税抜50,000円（成果報酬）
取り組み内容	主にライバーオーディション企画の広報PR活動 プレスリリース作成やアプローチする媒体メディアを選定



# マッチング事例(11)

企業の主な事業	小売
企業課題	ブランドをより広めていく ①デジタルマーケティング ②広報PR ③アンテナショップ等でのイベント・催事 ④ブランドアンバサダー ⑤BtoB営業
人材属性	40代   女性   大阪府出身   東京都在住   フリーランス・個人事業主
人材の保有スキル	①小売・販売（アパレル） ②広報PR ③BtoB営業 ④キャリアコンサルティング
人材の提案理由	自身も小売出身であること、フィールドワークで実際に店舗を訪問し、商材含め魅力を発信していきたいと思ったため
マッチング理由	ただ単に広報PR活動をするのではなく、店舗スタッフや社内メンバーにもPR視点を持って活動していくことが大事という考え方に共感。また、これまでの経験や資格からPR広報だけでなく、社員へのキャリア支援や東京圏での営業活動など他の領域にも長けている人物であったため
マッチングテーマ	広報PRの支援
開始時期	2023年2月～
マッチング形態	業務委託契約
頻度	月10時間程度、月2回の定例ミーティング+その他、作業時間（資料作成等）
金額	税抜4,000円/時間
取り組み内容	①まずはこれまでの取り組みや現状のPR施策についてのインプット ②その上で、施策をメンバーと一緒に企画立案し実行から改善までをサポート

# マッチング事例(12)

企業の主な事業	①焼肉店の経営 ②飲食店向け人事システムの開発・販売
企業課題	自社開発した人事システムの拡販
人材属性	50代   男性   愛知県出身   東京都在住   フリーランス・個人事業主
人材の保有スキル	①ソフトウェアエンジニアのメンタリング ②エンジニア組織の組織開発 ③プログラミング
人材の提案理由	マッチングプログラムとは別の交流イベントに参加し、そこで自社で開発した製品を全国展開に向けてチャレンジしていく代表の思いを聞いて何かしら支援できればと思った
マッチング理由	システム開発に対して広い知見があり、いろんな視点からアドバイスをくれると思った
マッチングテーマ	システム開発及び組織体制等に関するアドバイザー
開始時期	2023年2月～7月 ※6ヵ月契約（7ヶ月目以降は別途相談）
マッチング形態	業務委託契約
頻度	月5時間～10時間程度
金額	税抜50,000円/月
取り組み内容	オンラインで代表や開発担当者との壁打ち

# マッチング事例(13)

企業の主な事業	一般貸切旅客自動車運送事業
企業課題	①売上回復・売上拡大②新しい旅行・観光のコンテンツづくり
人材属性	40代   男性   福岡県出身   北海道在住   自営業
人材の保有スキル	道内旅行会社、観光地域づくり法人（DMO）、バス会社等のサポート及びコンサルティング業務、WEBディレクション、ライティング・情報発信、観光庁系の補助金事業の受託サポート
人材の提案理由	貸切バスの体験型OTAを活用したWEB販売で取引先拡大するため
マッチング理由	旅行業・観光業全般の知識・経験を活かしてもらえると感じていた。実際の提案も具体的で売上に直接結びつきそうなイメージを持てたため。
マッチングテーマ	貸切バスのWEB（体験型OTA）販売・取引先拡大
開始時期	2023年1月頃
マッチング形態	業務委託契約
頻度	不定期（案件ごとに依頼）
金額	税抜10,000円（サイト掲載）＋成果報酬（10%程度）
取り組み内容	①体験型OTAへの掲載 ②サイト掲載の修正（都度）

# マッチング事例(14)

企業の主な事業	①地域産品等の販売、営業代行及び販売支援事業 ②地域産品等の企画事業 ③市場調査及びマーケティング支援事業
企業課題	EC事業強化におけるサービス提供、顧客維持、新規客の獲得、各分野での高い専門知識を求めている
人材属性	40代   男性   埼玉県出身   東京都   フリーランス
人材の保有スキル	商品・サービス開発、マーケティング、広報・PR、販促、コンテンツ制作
人材の提案理由	各種企業とSNSやECサイトの開発、商品開発やマーケティング、PR、コンテンツ制作などの経験を活かせる
マッチング理由	SNS運用の実績があり、仕事の進め方が緻密でまじめな印象をもったため
マッチングテーマ	SNS運用サポート
開始時期	2023年2月～
マッチング形態	秘密保持契約
頻度	不定期（案件ごとに依頼）
金額	（現時点では情報交換中心のため）プロボノ
取り組み内容	SNS運用支援

# マッチング事例(15)

企業の主な事業	①地域産品等の販売、営業代行及び販売支援事業 ②地域産品等の企画事業 ③市場調査及びマーケティング支援事業
企業課題	スタートアップ企業経営全般、EC事業における最適化、その他、新規事業立ち上げ全般
人材属性	40代   茨城県出身   東京都在住   フリーランス
人材の保有スキル	経営・事業企画、新規事業立ち上げ
人材の提案理由	松山市内企業と協働したいと思ったため。経営全般、事業企画などのスキルが活かせると思ったため。
マッチング理由	経営戦略等壁打ち相手として非常に適していると感じたため
マッチングテーマ	スタートアップ企業経営、EC事業における最適化、新規事業立ち上げ全般の支援
開始時期	2023年2月～
マッチング形態	秘密保持契約
頻度	不定期（案件ごとに依頼）
金額	（現時点では情報交換中心のため）プロボノ
取り組み内容	経営・マーケティング等に関する壁打ち

# マッチング事例(16)

企業の主な事業	①地域産品等の販売、営業代行及び販売支援事業 ②地域産品等の企画事業 ③市場調査及びマーケティング支援事業
企業課題	スタートアップ企業経営全般、EC事業における最適化、その他、新規事業立ち上げ全般
人材属性	30代   男性   神奈川県出身   神奈川県在住   会社員
人材の保有スキル	EC事業統括、販売促進支援、業務オペレーション整備、効率化支援
人材の提案理由	ECの全般的な売上向上施策の企画検討と実行支援で役に立てると思ったため
マッチング理由	EC事業運営・ECでの売上増加に役立てると思ったため
マッチングテーマ	EC事業の運営・EC内での企画考案
開始時期	2023年2月～
マッチング形態	秘密保持契約
頻度	不定期（案件ごとに依頼）
金額	（現時点では情報交換中心のため）プロボノ
取り組み内容	EC事業計画策定、EC内での企画立案

# マッチング事例(17)

企業の主な事業	①地域産品等の販売、営業代行及び販売支援事業 ②地域産品等の企画事業 ③市場調査及びマーケティング支援事業
企業課題	スタートアップ企業経営全般、EC事業における最適化、その他、新規事業立ち上げ全般
人材属性	40代   男性   岡山県出身   兵庫県在住   会社員
人材の保有スキル	広告営業、広告施策・販促計画、ECサイトの立ち上げ、グラフィックデザイン
人材の提案理由	案件経験を活かして、事業をブーストさせるためのアイデア出し等貢献できると思ったため
マッチング理由	人材の経験から広告・マーケティングに関する良き相談相手になると感じたため
マッチングテーマ	広告・マーケティング壁打ち
開始時期	2023年2月～
マッチング形態	秘密保持契約
頻度	不定期（案件ごとに依頼）
金額	（現時点では情報交換中心のため）プロボノ
取り組み内容	広告・マーケティング壁打ち

# マッチング事例(18)

企業の主な事業	スマート養蚕システムによる蚕・繭の生産、国産シルクを活用したシルク原料の製造、販売、フードテック、ヘルステック、メディテックへの応用等
企業課題	①資金調達（資本政策）②内部統制（社内管理）③役員会議・経営会議（予実管理）
人材属性	40代   茨城県出身   東京都在住   フリーランス
人材の保有スキル	経営・事業企画、新規事業立ち上げ
人材の提案理由	松山市内企業と協働したいと思ったため。経営全般、事業企画などのスキル・ネットワークが生かせると思ったため。
マッチング理由	資金調達・経営支援等で会社の役に立ててもらえると思った
マッチングテーマ	資金調達・経営全般の支援
開始時期	2023年2月～
マッチング形態	業務委託契約
頻度	週1～2回（リアル・オンラインのハイブリット）
金額	税抜50,000円/月、社内業務改善案件での報酬+成功報酬（VCの紹介から資金調達）
取り組み内容	①資金調達・資本政策支援、VCのご紹介 ②内部統制（社内管理）構築支援 ③役員会議、経営会議の手法支援



# マッチング事例(19)

企業の主な事業	スマート養蚕システムによる蚕・繭の生産、国産シルクを活用したシルク原料の製造、販売、フードテック、ヘルステック、メディテックへの応用等
企業課題	自社商品の①営業 ②販路開拓サポート
人材属性	40代   女性   大阪府出身   東京都在住   個人事業主
人材の保有スキル	toB提案営業、コンサルティング営業、広報・PR、販売、組織マネジメント
人材の提案理由	PRアドバイス・サポートを含んだ営業支援でできると思ったため
マッチング理由	営業支援・営業先への説明・提案を実行できる人柄とスキルを持っていると感じたため。また現在の東京の営業マンが男性のため女性の視点も取り入れたかった
マッチングテーマ	コンサルティング営業、広報・PR
開始時期	2023年2月～
マッチング形態	業務委託契約
頻度	週に1～2回（まずリアルにて、その後オンラインまたはハイブリッド）
金額	税抜50,000円/月
取り組み内容	①営業同行（主に首都圏） ②販路開拓サポート・営業資料作成サポート

# マッチング事例(20)

企業の主な事業	スマート養蚕システムによる蚕・繭の生産、国産シルクを活用したシルク原料の製造、販売、フードテック、ヘルステック、メディテックへの応用等
企業課題	①各種営業資料におけるイラスト作成 ②各種販促物におけるイラスト作成 ③協議会のイメージイラスト作成 ④イメージイラスト作成
人材属性	20代   女性   千葉県出身   千葉県在住   所属：フリーランス・個人事業主
人材の保有スキル	①イラスト・挿絵等の作成 ②広告・チラシ等の作成 (Illustrator)
人材の提案理由	イラストレーションのスキル・経験を活かし、事業や業務内容をよりわかりやすく伝える宣言・広報の支援がしたい
マッチング理由	商品パッケージやその他の広報物等で依頼できる内容があると思ったため
マッチングテーマ	広報・イラスト作成
開始時期	2023年2月～
マッチング形態	業務委託契約
頻度	週に1～2回 (オンラインまたはハイブリッド)
金額	案件ごとに見積もりを提示 ※1イラスト：8,250～50,000円程度
取り組み内容	デザイン制作やイラスト制作