

経営課題の解決に向けてご相談ください

- 経営・経営サポート
- 販路開拓
- 生産性向上
- 新事業展開
- DX推進
- 財務・労務関連
- 海外展開
- 事業再生
- 事業承継関連

プロ人材採用企業の声

仕事の依頼は増える一方、業務拡張もあり経験者を採用したいが採用に至らず3年経過、そこでプロ人材戦略拠点に相談した結果、経験者の人材要件を明確にしたことで求める人材に効率良くアプローチができ相談後3ヶ月でUターン者の応募があり、採用したプロ人材は検査の知識を活かし図面を起こせるまでになっており技術者として力をつけ会社にとって大きな成果になっています。 [電気機械器具製造業/常勤雇用(生産性向上)]

社内で効果的なプロモーションができないという課題に対し、首都圏を中心に現役で活躍されている副業・兼業プロ人材の方々と仕事をご一緒できたのは凄く刺激になりました。新型車のプロモーションが成果として現れただけでなく、社内の意見交換が活発になったことは短期的な成果以上に当社にとってかけがえのない財産になったと思います。 [自動車販売業/副業・兼業(デジタル化)]

首都圏における販路開拓を目的とした営業のノウハウを有し、実際に行動できる人材を募集したところ副業・兼業プロ人材を活用することができました。当初考えていた委託販売先の開拓のみならず、当社の強みを活かした製品の受注販売や、異業種とのコラボ商品の開発等想定以上の展開をしています。 [窯業・土石製品製造業/副業・兼業(デジタル化)]

令和7年度 登録民間人材ビジネス事業者の紹介(五十音順)

- | | | |
|------------------|--------------------------|------------------|
| ◆ アクティブイト(株) | ◆ JOINS(株)※ | ◆ (株)マイナビ |
| ◆ アデコ(株) | ◆ (株)ストラテジーテック・コンサルティング※ | ◆ マンパワーグループ(株) |
| ◆ (株)インターワークス | ◆ とうざい(株) | ◆ (株)みらいワークス※ |
| ◆ (株)インディードリクルート | ◆ ネクストステージアジア(株) | ◆ (株)リクルートキャリア |
| ◆ (株)オープンループ | ◆ パーソルキャリア(株)※ | ◆ (株)ワークポート |
| ◆ NPO法人 | ◆ (株)パナソニック | ◆ (株)One Terrace |
| ◆ (株)サーキュレーション※ | ◆ (株)パナソニック JOB HUB※ | |
| | ◆ (株)パナソニック マスターズ | |
| | ◆ ヒューレックス(株) | |
- ※は副業・兼業のマッチングを行っている事業者

プロ人材拠点の利用においては、一切費用は掛かりませんが、登録民間人材ビジネス事業者を介してプロ人材と契約した場合は成約に基づく紹介手数料等の費用が生じます。

連携している公的機関の紹介(五十音順)

- ◆ あおもりUIターン就職支援センター
- ◆ 産業雇用安定センター
- ◆ 自衛隊援護協会
- ◆ 八戸市無料職業紹介所
- ◆ ひろさき移住サポートセンター東京事務所

青森県プロフェッショナル人材戦略拠点 (あおもり人財確保推進センター内)

〒030-0803 青森県青森市安方一丁目1-40 青森県観光物産館アスパム7階
TEL:017-735-6550 FAX:017-723-1243
E-mail:pro-jinzai@aia-aomori.or.jp URL:https://aopro.jp/

(内閣府事業)

令和7年度青森県委託事業

青森県プロフェッショナル人材戦略拠点運営事業

プロフェッショナル人材の力で青森県内企業を元気に!

人材不足が深刻化している中、企業では生産性向上や事業拡大といった経営課題を解決できる人材が求められています。

当拠点では、関係機関と連携し、企業のニーズを登録民間人材ビジネス事業者等へ取り繋ぐことで、企業(スタートアップを含む)と**★プロフェッショナル人材(プロ人材)**のマッチングをサポートします。また、常勤雇用に加え**★副業・兼業プロ人材**のマッチングのサポートや**★デジタル人材**の還流促進等にも取り組んでおります。

★プロ人材とは…

長年培ったキャリアを活かし、職場のリーダーとしてマネジメントしたり、経営者の右腕となる人材(管理職やリーダークラス)。

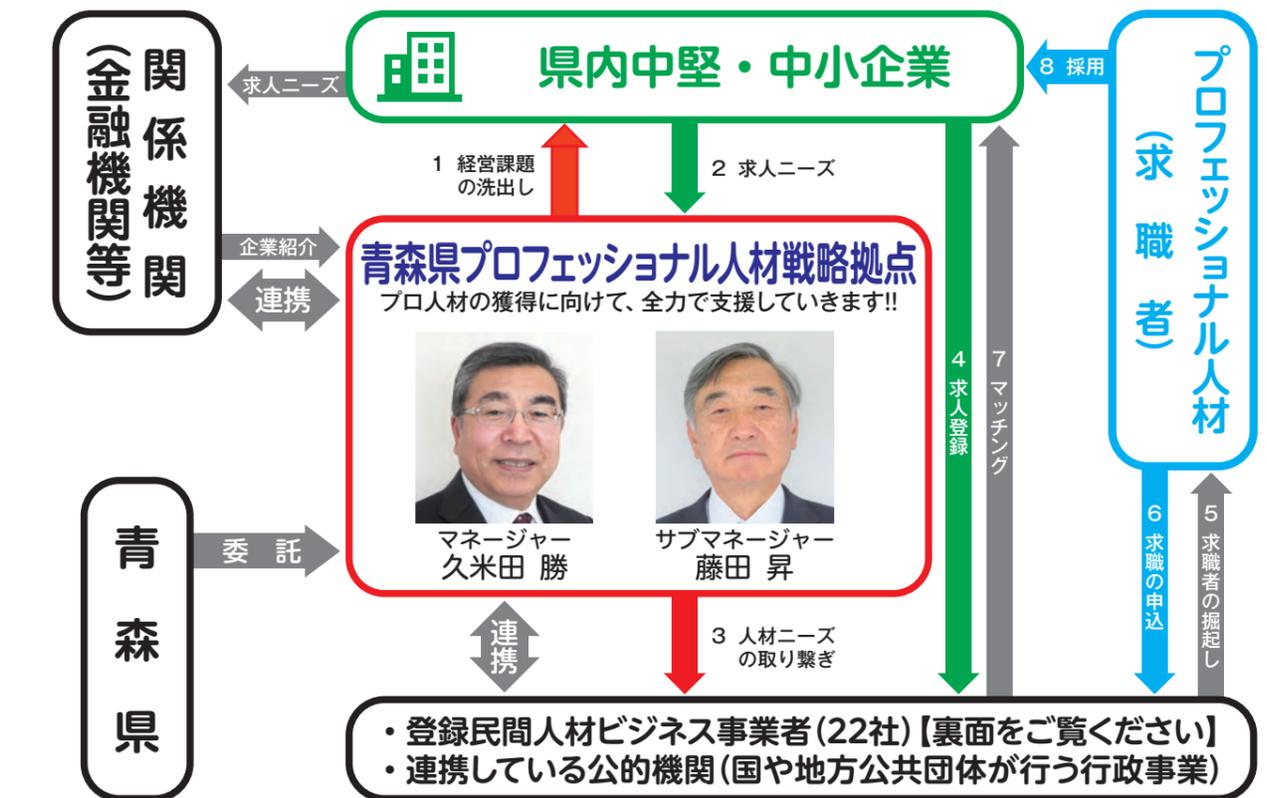
★副業・兼業プロ人材とは…

主に首都圏の大手IT企業・製造業等の企業に従事しながら、業務委託等で地方の中小企業の経営課題を解決できる人材。

★デジタル人材とは…

最先端のデジタル技術を活用し企業に対して新たな価値提供ができる人材。

《事業の流れ》



経営課題の洗出し

- マネージャー・サブマネージャーが企業へ訪問

人材ニーズの取り繋ぎ

- 企業から拠点へ求人情報を提出
- 拠点から登録人材事業者等へ情報提供

マッチング

- 登録人材事業者等からプロ人材の紹介
- 企業とプロ人材の面談

採用

- 採用決定後、企業から登録人材事業者へ報酬支払
(※青森県による補助金がある場合があります。)
- 拠点へ結果報告

「プロ人材」で経営課題解決へ！

【青森プロ人材拠点について】

当拠点は内閣府の地方創生事業として、県内中堅・中小企業が「攻めの経営」に転換し、事業革新や新商品開発等に必要なプロ人材を採用できるよう、金融機関をはじめとした関係機関等と連携して、ニーズに合ったプロ人材とのマッチングをサポートしています。

令和7年3月末時点での成約件数の累計は、**248件**（常勤雇用209件、副業・兼業39件）と成約実績は年々増加しています。

【地域企業の経営者の皆様へ】

労働人口の減少により人材採用の環境が一層厳しさを増す中、地域の産業支援機関、金融機関、民間人材ビジネス事業者等と連携し、県内企業の経営者の皆様が必要とする人材の採用を支援しております。

企業の成長に不可欠な人材を確保するため、まずはお気軽にご相談下さい。

～メリット～

- 複数の登録民間人材ビジネス事業者や連携している公的機関へ求人ニーズを一斉に取り繋ぐことができます。（選択可）
- プロ人材を活用することで前職での知識・経験を活かし即戦力として活躍していただけるほか、社内になかった視点を取り入れることにより、既存社員のスキルアップにもつながります。
- プロ人材の採用にかかる経費について、青森県で実施している補助金を活用できる場合があります。（要件については、青森県のHPをご確認ください。）

| | | | |
|-------|---|---|--|
| 施策の一例 |  ●デジタル人材の活用支援 |  ●高度外国人材の活用支援 |  ●副業・兼業人材の活用支援 |
|-------|---|---|--|

【副業・兼業プロ人材の活用について】

常勤雇用での採用が難しくても、副業・兼業であれば柔軟な働き方で対応してもらうことが可能なため、優秀な人材を活用できるチャンスが広がります。

また、本業の収入を補うイメージが先行していた副業・兼業ですが、近年では「社会貢献」、「やりがい」を目的とした副業・兼業プロ人材が増えていることもあり、積極的に課題解決へ取り組んでくれます。

| メリット 1 | メリット 2 | メリット 3 |
|---|--|------------------------------------|
| 必要な業務を、必要な時だけお願いできる | 常勤雇用に比べて費用を抑えられる | 業務委託契約の場合、契約の見直し(終了・解除)ができる |
| 半年で新人研修マニュアルを作ります 3ヵ月でブランディング戦略を考えます | (例) 常勤雇用だと 25万円/月 (期限なし) ↓ 副業・兼業なら 10万円/月 (3ヵ月) | 予定よりも早くプロジェクトが終わった あまり相性が合わなかった |

活用分野（一例）

| 集客・マーケティング | 業務・システム改善 | 経営戦略業務 |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">●WEB集客戦略立案●EC売上拡大提案●SEOコンサルティング | <ul style="list-style-type: none">●営業戦略立案●大都市向け営業●新規販路拡大●社内業務DX推進●ITシステム戦略立案 | <ul style="list-style-type: none">●経営戦略、事業計画策定●市場、競合調査●人事戦略策定●採用プロセス改善●就業規則改善●新商品開発●事業モデル検証●プロジェクト管理 |

活用事例（副業・兼業）

| ① EC売上向上(デジタル) | ② パーチャル空間の構築(デジタル) | ③ 販売力強化 |
|---|--|--|
| 新商品のECサイトを利用して市場を開拓するため、広告代理店・アウトドア関連企業等の各経験を有するプロ人材（東京都在住2名）とマッチングし、新分野の市場調査・分析から顧客管理手法を含む販売戦略全体の見直し・構築を行った。 活用した期間：6ヶ月 (輸送用機械器具製造業 / 従業員数30名以下) | 引きこもりの方々の社会復帰のきっかけとなるバーチャル空間を構築するため、メタバースを活用した新規事業創出等の実績があるITコンサルタント企業執行役員のプロ人材（東京都在住）とマッチングし、スタッフや利用者に構築技術の支援・指導を行った。 活用した期間：6ヶ月 (社会保険・社会福祉・介護事業 / 従業員数10名以下) | 自社開発した県産農作物加工食品の販売チャンネルを拡大するため、大手企業で首都圏マーケティング、取引開拓、アジア市場開拓責任者等の豊富な経験を有するプロ人材（神奈川県在住）とマッチングし、販売戦略の策定、体制づくりを行った。 活用した期間：6ヶ月 (青果物卸売業 / 従業員数120名以下) |