

スキルが生きる、スキルで生きる

スキイキ

Service Guide

2022.08

インデックス

Index

スキルが活きる、スキルで生きる

スキイキ

produced by  マイナビ

- 1 — アプローチする課題と組織の在り方について
- 2 — スキイキの提供価値
- 3 — ユーザー情報
- 4 — 成約ポジション
- 5 — マッチング事例
- 6 — スキイキの強み
- 7 — サービス活用基本フロー
- 8 — 料金プランについて
- 9 — 掲載までの流れ
- 10 — オプション機能
- 11 — プロジェクト推進プラン
- 12 — Co-work採用について
- 13 — 注意事項
- 14 — インフォメーション

人材活用に、アイデアを。

副業・フリーランス人材を活用した、
共創のチーム体制で事業課題解決に取り組む。



コスト
削減

ノウハウ
蓄積

売上
UP!

組織
活性化

効率
UP!

即戦力人材の登録者数

約19,000名

※ 2022年7月末時点

経験豊富な人材

マーケティング・
営業/営業企画・事業開発・
DX・コーポレート部門など

こんな企業にピッタリ!

- はじめてのフリーランス活用に。
- 固定費を抑えて即戦力人材を登用したい。
- 課題の解決策がわからない。
- 事業規模、プロジェクトを拡大したい。

1 アプローチする課題と組織の在り方について

Approach & Organization

2030年の日本の労働市場では、644万人もの人手が不足と言われていています。多くの業種で、深刻な問題として長らく取り上げられてはいるものの、ビジネスのあらゆる課題に影響し続けています。

しかし、希望はある。そのカギは“いかに組織の生産性を上げるか”。そこで私たちが着目したのは「チームビルディング」。

今や「副業」や「フリーランス」といった働き方も珍しくなくなりました。己のプロフェッショナルなスキルを活かし、活躍の幅を広げる人々が増えています。そういった人材と企業とが出会い、チームとして肩を組み、ともに働くことが、当たり前で、自由で、もちろん安心安全であること。

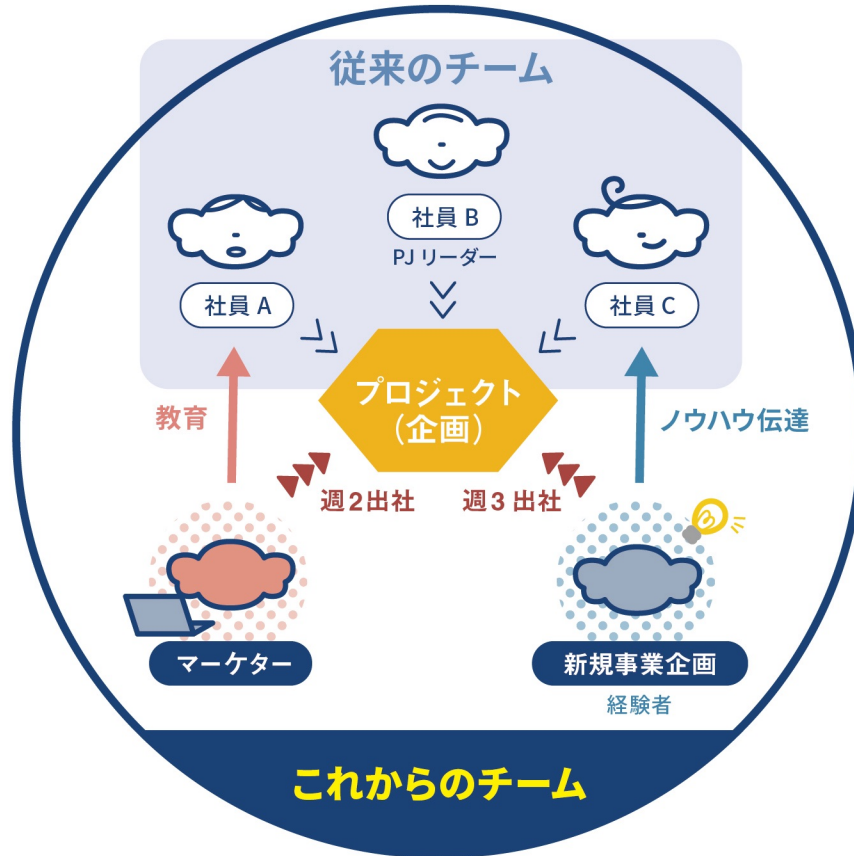
そのような仕組みをつくることができれば、企業には、目まぐるしい社会の変化にも対応できるコンパクトで柔軟な組織体制を、個人には、副業やフリーランスの活動がしやすい環境を、実現することへの手助けができると思っています。

働き方、仕事の作り方、そしてチームのあり方が自由になったら、社会もビジネスも変わる。

私たちは「スキイキ」を通して、新しい組織のスタイルを提案していきます。

2 スキイキの提供価値 Value

“雇用から活用へ”



例：新規事業プロジェクト

組織やプロジェクトのニーズに合った
外部人材をチームに加え、事業課題を解決します

組織をコンパクトに保ち、
必要なタイミングのみ専門人材を投入

事業の加速、ノウハウの社内蓄積、
柔軟な組織体制



CHECK! これからの時代はスピード感や
あらゆる変化に強いチームの構築を!

業務の外出しではなく、
「巻き込む」ことが新しいチーム組成方法

固定経費削減・効率UP・売上UP



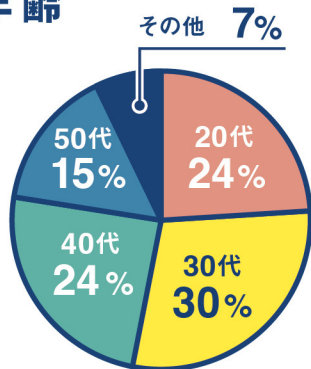
CHECK! 業務委託なら採用コストの高い
ハイレベル人材との協働も可能に!

3 ユーザー情報

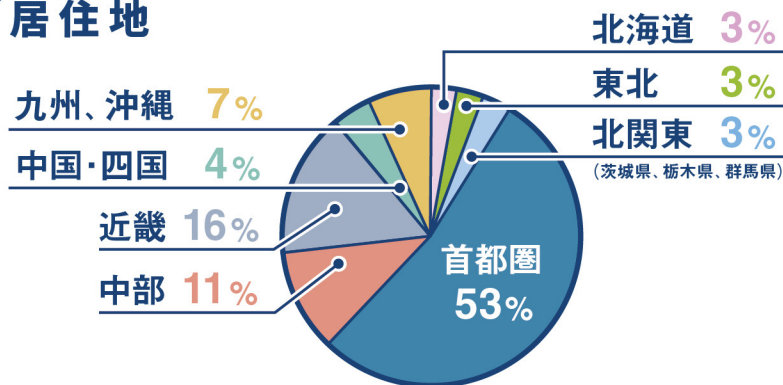
User Data

スキイキに登録している人材データの一部をご紹介します。
年代比では、柔軟さと経験を併せ持つ30代が最も多く、職種も偏りがなく幅広いニーズをカバー。
営業・マーケティング・事業開発などビジネス系職種のプロフェッショナルが登録しています。

年齢



居住地

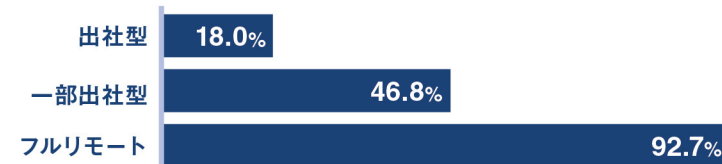


職種ランキング TOP 10

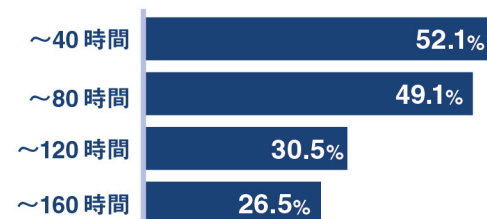
1 営業、企画営業 (法人・個人)

- | | |
|---------------|------------------------|
| 2 営業企画、販促企画 | 3 マーケティングリサーチ・分析 |
| 4 人事、労務、採用 | 8 グラフィックデザイナー、イラストレーター |
| 5 一般事務、庶務 | 9 事業企画、新規事業、事業開発 |
| 6 商品企画、商品開発 | 10 広告宣伝 |
| 7 編集、エディター、校正 | |

希望の働き方 (複数回答可)



希望の稼働時間 / 月 (複数回答可)

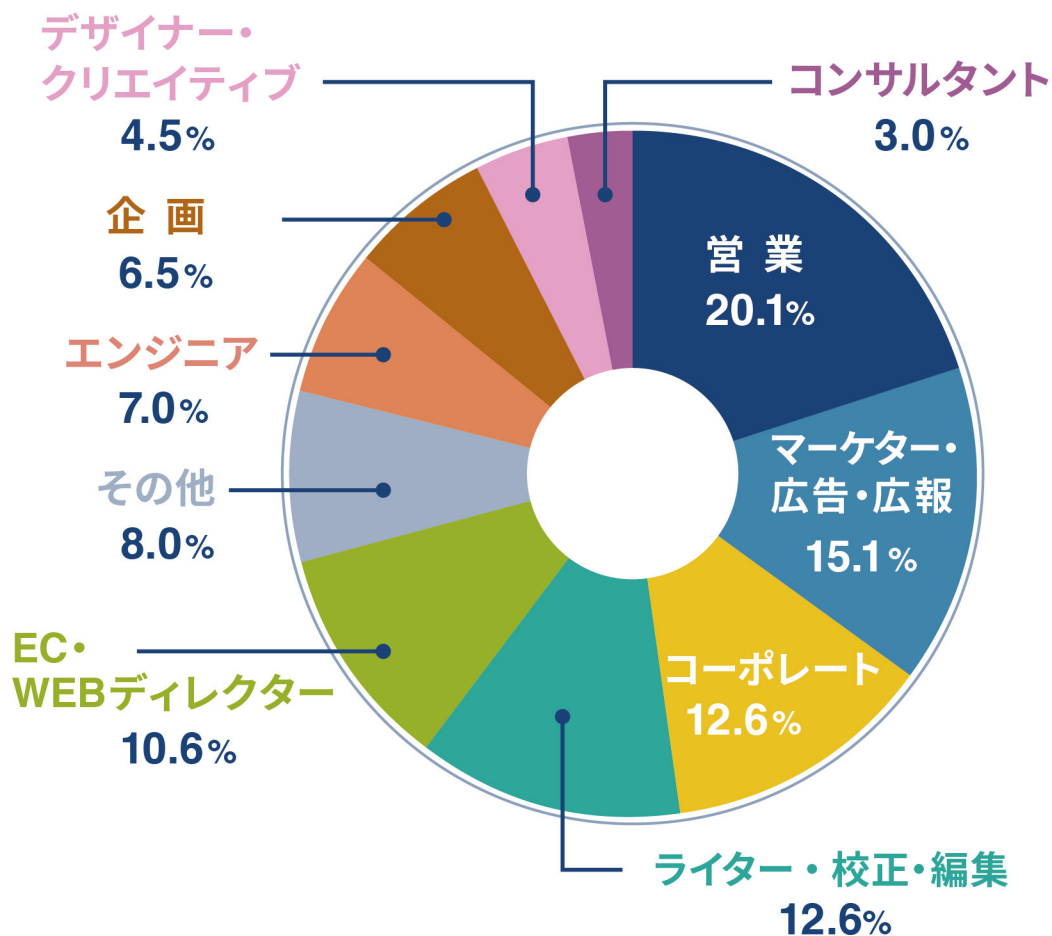


4 成約ポジション

Contracted Positions

スキイキでのマッチングを通して、実際に稼働が決定したポジションをご紹介します。営業系の職種から、マーケティング・広告系、ライター、Webディレクターなど、幅広い職種の方がその専門スキルを活かして活躍しています。

職域の割合



成約ポジションの例

営業

営業企画、提案営業、営業の型化、インサイドセールス、プリセールス、カスタマーサクセス

マーケター・広告・広報

プロモーション施策立案・実行、市場開拓・調査・分析、SNS企画・運用、広告運用

コーポレート

人事・労務・採用、経理、財務
戦略財務・CFO、法務

ライター・校正・編集

SEOライティング、オンライン記事の執筆、シナリオライター、記事校正

EC・WEBディレクター

WEB制作進行、ECサイト立ち上げ、WEBサイトディレクション

エンジニア

バックエンドエンジニア、サーバーサイドエンジニア、サーバー設計・構築、kintoneアプリ作成・保守運用

企画

事業戦略立案、新規事業開発

デザイナー・クリエイティブ

プロジェクトマネージャー、WEBデザイナー

コンサルタント

経営戦略コンサルティング

その他

CADオペレーター、施工管理補助、エンジニア講師、ITサポート

5 マッチング事例

Case Study

実際にスキイキを利用いただいた方のユースケースを一部抜粋して掲載しています。
ぜひサービス利用の参考にご活用ください。

Case 1 マーケティングと営業の業務経験がある MAツールプリセールス担当募集

業務形態	業務内容	企業規模
リモート	支援クライアントの MAツールプリセールス担当	~50名
稼働条件	60~80時間/月 (時間単価 5,000円)	

Case 2 業務委託からCo-work採用で正社員に toB向けSaaSアプリの 市場開拓・分析マーケター

業務形態	業務内容	企業規模
リモート	toB向けSaaSアプリの マーケティング	~150名
稼働条件	70~160時間/月 (時間単価 4,000円)	

募集背景

インサイドセールスと連携してマーケティングの設計から提案内容の考案、ツール導入支援までお任せできるプリセールス担当を探していた。



MATCH!

選定理由

営業とマーケティング両方に関する知識やスキルが
高い人材であると感じたため。

人材 プロフィール要点

- 30代後半 / Web業界での営業経験15年以上 / SEO・SEMの専門的知見あり
- 40代後半 / 個人事業主 / データを活用した業務改善やCRM・SFAツールの導入経験が豊富

POINT!

スキイキでマッチング事例の多い
ポジション!

感じている価値

専門知識を活かして即戦力として最前線で活躍している。社内の人材ともよい交流があり、ノウハウの蓄積にもつながっている。



募集背景

実行リソースに加え、戦略レベルから任せられる人材を求めている。また事業への深い理解・共感も重視するため、最終的には正社員化も視野に入れていた。



MATCH!

選定理由

応募者のプロフィールや面談などを元に、
スキル面でもカルチャーフィットの面でも
合っていると確信した。

人材 プロフィール要点

- 40代後半 / 大手アミューズメントパーク
- マーケティング戦略立案からプロダクト制作まで経験
- 新規事業開発やマネジメントも強み

POINT!

業務委託でのお試し
期間を経て正社員に!

感じている価値

まず初めにフリーランスとして業務委託で協働した
ことで、お互いに深く理解し合うことができ、入
社後のギャップもなく最速で活躍し始めている。



5 マッチング事例

Case Study

Case 3

スキイキを通して合計8名活躍中！ Webマーケティング・制作会社の Webディレクター

業務形態	業務内容	企業規模
リモート	Webマーケティング・制作会社のWebディレクター	～50名
稼働条件	80～120時間／月（時間単価 4,000円）	

募集背景

企業の予算がアナログからデジタルに移行したことで、Web制作や開発の依頼が増加。制作に関する幅広い知見のあるWebディレクターのリソースを強化する必要があった。



MATCH!

選定理由

人材 プロフィール要点

- 30代前半／Web制作も行えるWebディレクター
- 20代後半／大手航空会社での接客経験があるWebデザイナー
- 30代後半／集客目的のLP制作に強いWebディレクター

スキルや経験に加えて、
人柄の良さが面談でわかったため。

POINT!

スキイキを通して
他職種含め8人と協働中！

感じている価値

教育の必要がなく、即戦力としてアサイン当初から高い品質の仕事を提供いただけることや、優秀な外部人材が社内の人材も巻き込んでくれることで、組織全体のレベルアップにつながった。



Case 4

地方の老舗企業のDX推進&販路拡大に貢献 新規EC立ち上げ、戦略ディレクター

業務形態	業務内容	企業規模
リモート	水産加工会社のECディレクター	～150名
稼働条件	30～40時間／月（時間単価 6,000円）	

募集背景

法人向けに水産加工品を卸していたが、新たにtoC向けのECサイトでの販路拡大を狙いたい。専任メンバーがおらずEC戦略立案から実行支援が任せられる人材を探していた。



MATCH!

選定理由

人材 プロフィール要点

- 50代前半／楽天・Amazon・ヤフーでのモール運営経験あり
- ECモールの立ち上げ～受注管理・問合せシステム構築まで対応可能

コミュニケーション能力が高く、
求めるスキルを満たしていて、
社内の活性化も期待できそうなため。

POINT!

地方の老舗企業が
DX推進で
外部人材を活用！

感じている価値

Zoomの利用やオンラインでの人材活用は初めての試みだったが、スキイキCSのサポートによりスムーズに外部人材の導入を開始することができた。



5 マッチング事例

Case Study

Case 5

新規事業立ち上げ&プロジェクト推進 大手総合商社の 社内スタートアップ新規事業開発

業務形態	業務内容	企業規模
リモート/ 必要に応じて出社	ワークスペース立ち上げ プロジェクトの事業開発	~50名
稼働条件	40~60時間/月 (時間単価 6,000円)	

募集背景

店舗などのワークスペース化プロジェクトを推進していく中で、リアル店舗の集客・運営やコワーキングスペース運営について知見のある人材を探していた。



人材 プロフィール要点

- 新規事業立ち上げやスタートアップ企業の事業支援事例豊富
- コワーキングスペースの運営やコミュニティマネージャーとしての経験あり

MATCH!

選定理由

ワークスペースの運営経験やプロジェクト推進力に期待ができ、また、スタートアップ企業の事業支援にも強くフレキシブルに活躍いただけそうなため。

POINT!

2名の新規事業開発担当と業務開始!

感じている価値

2名の経験豊富なプロフェッショナル人材に参画いただいたため、社内リソースの最適化や、プロジェクトの進行スピードアップにも寄与。



Case 6

コンサルティング人材紹介企業 IPO業務経験がある 法務マネージャー候補

業務形態	業務内容	企業規模
リモート	コンサルティング人材紹介 企業のコーポレート法務	~100名
稼働条件	30~50時間/月 (時間単価 3,000円)	

募集背景

少人数の総務部で法務業務を兼任しており、チームのマネジメントまで手が回らない状態だった。IPO準備中のため、上場業務経験がある法務担当を求めている。



人材 プロフィール要点

- 30代前半/
コンサルティングファーム法務
- 弁護士資格保有で契約書のレビューから訴訟対応まで対応可能

MATCH!

選定理由

弁護士資格保有で安心して業務を任せられる点と、チームのマネジメントまで担当いただける点に魅力を感じた。

POINT!

コーポレート職種でも外部人材が活躍!

感じている価値

即戦力の法務担当者にジョインいただいたことで、担務整理が進み、総務部は本来の総務業務に集中・効率化できるようになった。



6 スキイキの強み

Unique Selling Proposition

スキイキでは、必要な手続きがオンラインでスピーディーに完結。また、マイナビならではの手厚いサポート体制が強みとなっており、カスタマーサクセスがお客様に伴走支援させていただくため、初めての外部人材活用でも安心してスタートできます。

オンライン完結のシステム

申込・募集手続き～交渉・契約までプラットフォーム内で完結。募集要件の確定後、翌日には募集を開始できます。見積書／発注書／請求・支払いもワンストップでカバーできる仕組みです。

カスタマーサクセスによる トータルサポート

人材募集から候補者スクリーニング、面談への同席・契約周りや稼働状況確認まで、知見豊富なマイナビのカスタマーサクセスが全面支援。初めてでも不安な方や、求める人材・スキルの精査が難しい場面でも安心して活用いただけます。

募集から **約3週間** でスピードマッチング!

7 サービス活用基本フロー Procedure

スキイキでは、集客から報酬の支払いまでワンストップでカバー。
実際にサービス導入をする際にご対応いただくことをまとめました。

○——— マイナビ対応可 ———○

マイナビ対応



カスタマーサクセスが貴社に伴走サポートいたします！

- 募集開始から2~3週間程度で人材の決定が可能です。
- 募集原稿の作成、候補者の選抜、面談への同席などスキイキのカスタマーサクセスが対応いたします。
- パートナーへの報酬支払については、マイナビグループを通じて行います。企業様が複数名活用いただいた場合でもご請求はマイナビよりまとめて一括で行います。(毎月20日締め、月末請求)

8 料金プランについて

Pricing

ご予算やお支払いの都合に合わせて選べるプランをご用意しています。
どちらもサービス内容は変わらず、
カスタマーサクセスによる候補者の選考サポートも含まれます。

スキイキは【初期費用なし】【掲載料無料】でご利用いただけます。
サービス料金については、人材との契約成立以降に稼働報酬とあわせて発生いたします。

マンスリープラン

<月々>

サービス
料金 **4万円/人**

+

<月々>

人材の稼働報酬

ショットプラン

< 人材とのご契約時のみ >

サービス
料金 **50万円/人**

+

<月々>

人材の稼働報酬

- 料金プランは全て税抜価格です。
- 登録人材との契約期間は3カ月以上となり、【マンスリープラン】の場合は毎月サービス料が継続して発生します。
- スキイキを利用しない直接契約、または雇用に移行する場合は、100万円（税抜）の【Exitフィー】が発生します。
- 稼働報酬 締日：毎月20日メとし、前月21日～当月20日分を当月末ご請求・翌月末お支払い
- マンスリープラン 締日：毎月20日メとし、前月21日～当月20日に契約中の場合、当月末ご請求・翌月末お支払い
- ショットプラン/オプション機能/Exitフィー 締日：当月1日～当月31日までの契約・納品・入社決定分を当月末ご請求・翌月末お支払い
- ショットプラン、Exitフィーについては、返金規定はございません。
- スカウトメールの利用可能件数は、毎月10件に加え、原稿申込数に応じて30件ずつ付与されます。

9 掲載までの流れ

How to get started

1 貴社アカウントにログイン

メールにてスキイキ管理画面のURLをご案内します

2 契約プランのご選択

3 掲載原稿の草案をご確認

必要に応じてカスタマーサクセスより追加ヒアリングをさせていただきます

4 ご掲載開始

原稿内容の確認後、掲載開始日を選択し公開開始します



カスタマーサクセスが
伴走します

スキイキをフル活用いただくことはもちろん、

“攻めの姿勢”で

貴社の良き助っ人となる人材獲得を
お手伝いをいたします！

- ・ 課題の発見
- ・ 募集内容・運用の改善
- ・ ノウハウのご提供 など

**「サクセス」に向けて
ご一緒させていただきます。**

10 オプション機能

Option

スカウトメール

エリアやスキルレベル、希望の働き方などご希望の条件でセグメントした人材にスカウトメールを送付することができます。

スキル

- 専門レベル
- 実務レベル
- 基礎レベル

条件

- 経験職種
- 経験業種
- フリーワード
- 希望稼働時間
- 希望の働き方
- ログイン日
- 法人／個人
- 年代
- エリア
- 希望時間単価
- 職種

価格表

10 pt

5 万円

50 pt

20 万円

職種マッチメール

ご希望の職種を一つ選択し、該当するユーザー全員のメールアドレスにテキストメールを送信します。

1 職種

20 万円

- ・料金プランについては全て税抜き表示です。
- ・ご購入後、4 営業日以降、配信可能です。

11 プロジェクト推進プラン

Support Plan (要見積もり)

人材募集前の要件整理からマッチング後のプロジェクト管理まで、人材活用経験豊富なマイナビがご提案するプランです。

スタート前

- 要件整理
- 解決方法のご提案
- 人材選定

業務スタート後

- 人材管理
- 進捗管理
- 品質管理
- スケジュール管理
- コスト管理
- 定期 MTG 開催
- 改善策提案



プロジェクト実績

- 1 タカラトミー社
新人生ゲームコラボ



- 2 SaaS新商品 営業体制構築支援

老舗 Sier 企業の農作物物流に関する SaaS のリリースに伴い、継続的な拡販体制（マーケティング～カスタマーサクセス）の構築およびインサイドセールス支援を行う。

- 3 着物の生地を用いた
商品アイデアコンペ



- 4 インフルエンサー企画の営業
ハンズオン支援

PR 企業のインフルエンサー企画を拡販するためのセールスのプロのアサイン・マネジメントを行いながら、営業の型化を実施。

12 *Co-work*採用 について 解決したい課題 Theme

「プロに手伝ってほしい」事業現場とスキル・経験が豊富な副業者・フリーランスをマッチングするスキイキ。事業運営の中で多く伺った下記のお悩みを解決すべく、新しい採用の形を提案いたします。

コア人材の獲得に 苦戦

- スキルを持つ本当の即戦力に出会えない
- 内定を出しても承諾に至らない
(特に大企業 → ベンチャーへの転身)

期待のコア人材候補の 早期離職

- 会社から個人のパフォーマンスへの期待値ギャップ
- 個人から会社(環境・人間関係)への期待値ギャップ
- 個人から仕事(内容・量)への期待値ギャップ

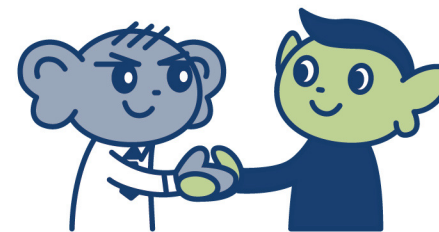
スキイキ
からの
ご提案

副業として手伝ってもらい >> 相互の納得を経て入社



一緒に働いてから、採用する。

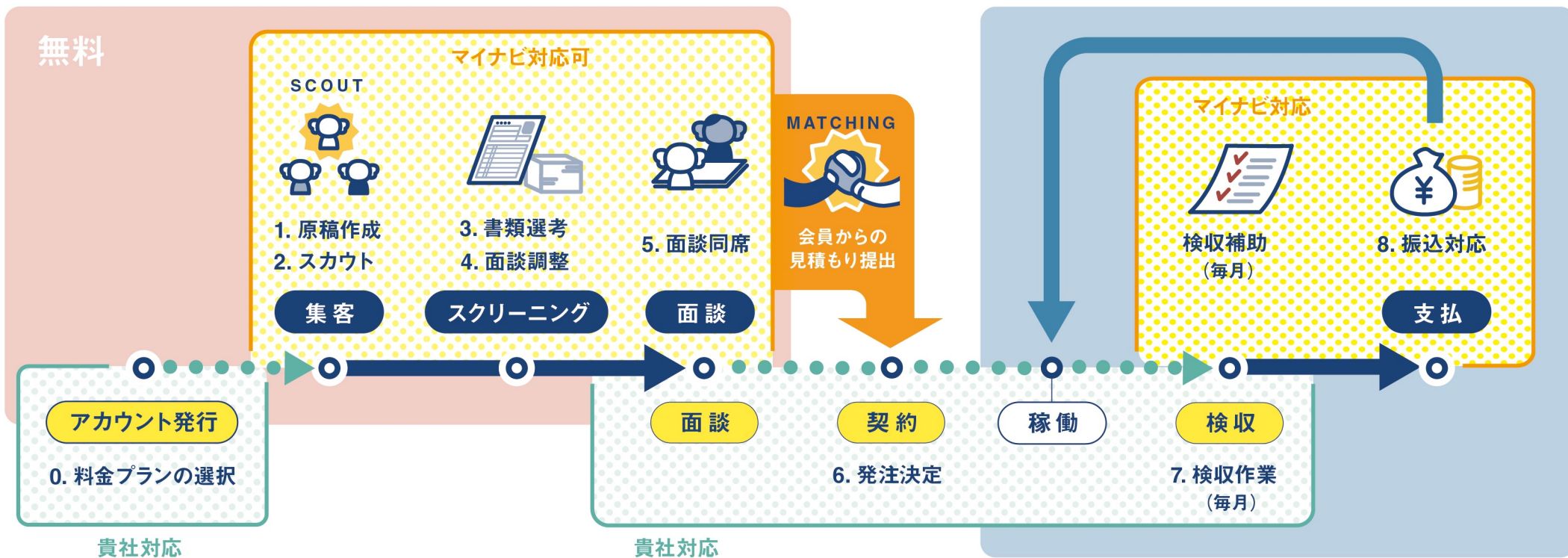
「*Co-work*採用」



12 Co-work採用について

採用までの流れ Procedure

副業として一緒に仕事をしながら、相互の納得感醸成を経て、採用に至ります。スキイキの募集～契約のシステムを活用し、安心安全なフローにて進行いたします。副業人材の募集・活用に当たっては専任のカスタマーサクセスがサポートを行います。初めての副業人材活用もお任せください。



3ヶ月間程度副業で稼働



採用

相互の意思確認を経て
入社有無を決定します。

相性確認

12 Co-work採用について 料金プラン Pricing

まず副業で関わってほしい人材が決定するまでは、料金は頂戴いたしません。
副業マッチング、入社決定の成果報酬による料金発生のため、リスクなく開始することができます。

Co-work採用プラン

副業稼働期間中



採用決定後



- 料金プランは全て税抜価格です。
- 登録人材との契約期間は3カ月以上となり、【マンスリープラン】の場合は毎月サービス料が継続して発生します。
- サービス料金／稼働情報 締日：毎月20日メとし、前月21日～当月20日に契約中の場合、当月末ご請求・翌月末お支払い。
- 成功報酬料については、返金規定はございません。
- スカウトメールの利用可能件数は、毎月10件に加え、原稿申込数に応じて30件ずつ付与されます。

13 注意事項

Notice

- 当サービスは業務委託契約(委任契約・準委任契約)を基本とします。
- 募集案件はフリーランスとのご契約が3ヶ月からの募集のみとなります。雇用とみなされるような活用の仕方はお控えください。
- ユーザーとは発注者、受注者の関係となるため、下請法の適用対象になるケースが多くなります。
- 源泉徴収の対象判断および計算は各企業様に行っていただきます。
計算いただいた源泉徴収金額を差し引いて、ユーザーに報酬の支払いをすることが可能です。
- 本サービスにおいて知り合ったユーザーとの直接契約、及び、契約前の連絡先交換、自社サービスへの誘導は禁止いたします。
詳細は登録時の規約内容をご確認ください。
- ユーザーへの報酬の支払いは、スピード感と安心感の担保を目的とし、
グループ企業である株式会社マイナビブリッジがユーザーの所有債権を買い取るにより行われます。
- 本情報は2022年7月時点の情報です。予告なく変更する場合がございます。
- サイトデザインや企画内容、料金は変更させていただく場合がございます。
- ご参画にあたっては弊社所定の広告審査、原稿内容の審査が必要になります。掲載前・掲載中を問わず、審査の結果に基づき掲載をお断り、または原稿内容の修正をお願いする場合がございますのでご了承下さい。また、スキイキに関するオプションを利用する場合は基本企画へのご参画が必要です。
- ここに記した注意事項は一部です。<スキイキ参画利用規約>を常に優先します。

14 インフォメーション Information

お問い合わせ窓口

株式会社マイナビ 独立推進事業室
スキルシェア事業企画部

お問い合わせ

URL

<https://suki-iki.mynavi.jp/publish>

MAIL

d.jigyo@mynavi.jp



<https://suki-lab-mynavi.jp>



@sukiiki_mynavi



ぜひ購読・フォローをお願いします！

業務委託やフリーランスの活用、
サービス紹介、最新の業界ニュース解説など、
お役立ち情報を発信中。



@suki_iki

スキイキ 採用し放題プラン(12か月) ※社数限定※



- ☑ 約20,000人のデータベースから、何人でも副業・フリーランスを採用し放題！
- ☑ 必要なタイミングで必要な期間だけ、様々な部署でスキル・経験が豊富な人材と一緒に仕事を進めてもらうことができます。
- ☑ 毎月のピッチ会ご参加可能。素早く優秀なパートナーと出会える！
- ☑ 副業・フリーランスの採用・活用ノウハウの豊富な専属カスタマーサクセスが活用支援いたします。伴走に加え、キックオフMTG及び毎月の活用支援MTGを行います。
- ☑ 見積取得機能、業務報告提出&立替払い機能を利用可能。支払い管理を一元化できます。
- ☑ 稼働後の正社員採用も追加費用無しで可能！

※社数限定期間のご提供には諸条件がございます(後頁参照)



スキイキ 採用し放題プラン 料金表

※すべて税別表記です。

◆採用し放題プラン(12ヶ月)

料金	アカウント数	スカウト件数	ピッチ会参加	見積取得	立替払い
¥80,000/月	3	100件/月	○	利用可	利用可

※初回のご利用のみ、6か月ご契約も可能です。
(¥90,000/月)

◆採用し放題プラン オプション

企画名	金額	内容
「Co-work採用」特集掲載・フラグ利用	¥200,000(12ヶ月)	稼働後の正社員化を目的とした募集が可能です。 6か月ご利用の場合は¥120,000となります。
採用代行	¥100,000(月)	要件設計サポート、求人作成、応募者対応、 面談調整・同席、スカウト対応を行います。 同時10案件まで。(要件により別途お見積可能)
職種マッチメール	¥200,000(回)	ご希望の職種を1つ選択し、該当する会員全員の メールアドレスにテキストメールを配信します。
スカウトメール追加購入 10pt	¥50,000	スキルや経験職種、エリアなどでセグメントした 人材にスカウトメールを送付することができます。
スカウトメール追加購入 50pt	¥200,000	
アカウント追加	¥30,000(人/12ヶ月)	担当者アカウントを追加することができます。 各部門に選考権限を移譲する際等にご利用ください。
精算機能継続利用	¥10,000(月)	スキイキを利用しなくなった企業様も 立替精算払い機能を利用し続けることができます。



採用し放題プラン ご提供の条件(社数限定期間)

- ・諸機能開発検討のため、社数限定期間中は既存システムを利用した運用にご協力ください。
- ・利用2~3ヶ月後にインタビュー実施させていただきます。
システムへのご要望、副業・フリーランス人材活用についてのお悩み等、広くお聞かせいただけますと幸いです。
- ・毎月の活用支援MTGにご参加いただけること。採用・活用の成功を目指した軌道修正の場となることを目的としております。
- ・利用期間中ピッチ会に1回以上ご参加ください。
- ・ご利用単位は12ヶ月となります。また、初回のみ6ヶ月のご利用が可能です。
- ・途中解約の仕組みはございません。
- ・申込書記載の案内文および参画企業向け規約を優先致します。
- ・他プランをご利用いただいたりしました企業様には、移行の方法を別途ご案内申し上げます。
- ・ご請求は月毎に行う予定です。一括請求をご希望の際は営業担当にお申し付けください。

