

## スタートアップ企業 プロボノでの参画のご案内



Create a  
new work  
culture

人生100年時代の新しい仕事文化の創生のために

エッセンスでは雇用に依らない知見・経験の流動化を実現するパートナーとして、「プロパートナーズ」、「他社留学」、「リクルーティング」を中心に、多彩な新しい働き方、人材活用方法を提供しています。

# 新しい、仕事文化をつくる

～企業と個人の新しい関係性を実現する～

企業



雇用から活用へ



個人



自立した生き方を

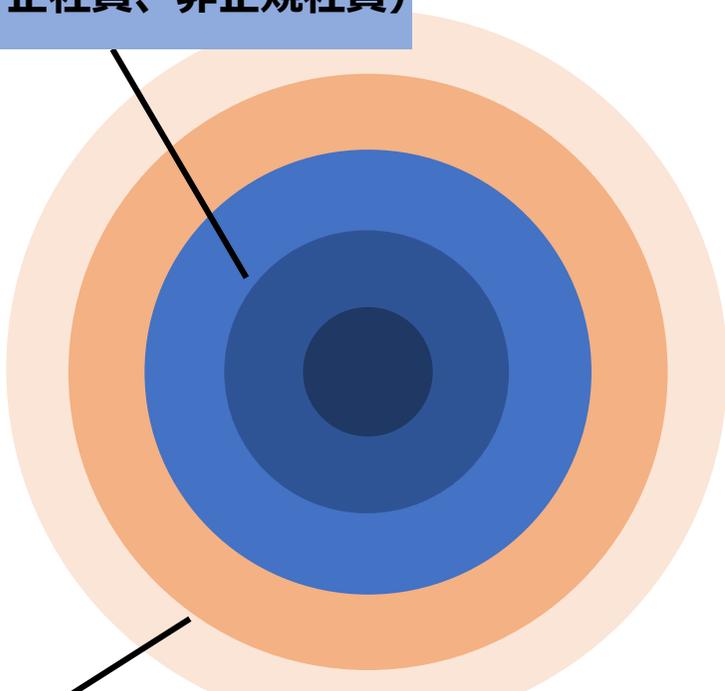
- 設立 2009年4月7日
- 資本金 13,000,000円
- 所在地 東京都中央区日本橋蛸殻町1-11-1  
人形町シティプラザ5F  
TEL:03-6661-7747 (代表)  
FAX:03-6661-7746

- 事業内容 プロパートナーズ (プロフェッショナルの紹介)  
リクルーティング (人材紹介及びヘッドハンティング)  
他社留学 (越境型研修サービス)  
プロボノ (社外体験プラットフォーム)  
CAREER FLIGHT (新しい働き方実現プラットフォーム)  
厚生労働省許可 (13-ユ-304173)
- 免許
- 代表者 代表取締役 米田 瑛紀
- メンバー数 17名 ※2019年3月時点

社会課題

- ・生産年齢人口の減少
- ・人材の採用難
- ・人材の流出リスク
- ・生産性の向上
- ・長時間労働の是正
- ・ダイバーシティの必要性

雇用社員  
(経営陣、正社員、非正規社員)



関係社員  
(フリーランス、副業、他社留学、プロボノ)

- ・企業は雇用以外での人材活用を促進
- ・プロジェクトベースでチームを組成
- ・柔軟にアサイン可能な人材プール形成

||

関係社員の最大化  
(1億総タレントプール)  
ボランティア ≤ 関係社員 < 雇用  
※関係人口  
観光 ≤ 関係人口 < 移住

||

新たな人材の活用へ

良い人がいれば採用も  
したいけど、カルチャー  
フィットが確認できない

副業・兼業人材に依頼する  
要件を絞り込めない

大企業人材って  
SUで何ができるのか

費用対効果はどうだろうか？

大企業人材の多様なスキルや  
ネットワークは魅力的だが、  
費用が、、、

大企業の人達が自分の  
サービスを知って共感  
してくれれば・・・

副業をやってみたいけど  
自分はいくらもらうべき  
なんだろうか？

スタートアップにチャレンジ  
したいが年収が、、

スタートアップに参画したい  
が現職が多忙すぎて  
機会を得られない

そもそも自分がスタートアップ  
で何ができるだろうか？

もっと気軽にスタートアップ  
で自身のスキルの  
腕試しはできないだろうか

社会にイノベーションを  
起こす事業に関わりたいが  
社内では無理、、

「プロボノ」によって  
今までにない  
SU × 大企業人材の出会いを

## ▼プロボノとは

企業に勤めながら、自分の専門知識や経験を生かして社会貢献する活動。無償の価値提供という意味ではボランティアと同じだが、プロボノは特に自分が培ってきたスキルを活かした活動を指す

## ▼プロボノが注目される背景

### ①「副業」のハードル

近年注目を集める一方で、企業にとっては過重労働などのリスク、個人にとっては副業先の開拓の困難さがある

### ②取り組みやすさ

無償での活動のため、個人にとっても受け入れ企業にとってもリスクや負担が少なく気軽に始めることができる

### ③働く意義の多様化

仕事に求める価値が多様化しており、社会貢献や新しい技術の獲得等の目的による他社への参画が増えている

本業のみでは得られない  
やりがいをプロボノや地  
域活動などの社外活動で  
見出す

+

自身が愛したい（応援し  
たい）ジャンル、実現し  
た世界に、自身の培った  
スキル・経験を活かす事  
ができる



自身のスキルとネット  
ワークを活用し、新たな  
キャリアの可能性を切り  
拓ける



## 個人

- ・ 副業、兼業のトライアル
- ・ 社会貢献
- ・ 異環境での腕試し
- ・ 副業のお試し期間
- ・ 自身への客観視点の獲得
- ・ 人脈の拡大

## 受け手企業

- ・ 副業、兼業人材活用の入り口
- ・ スタート無料での人材参画
- ・ ノウハウ・知見の獲得
- ・ 人材のお試し期間
- ・ カルチャーフィットの確認
- ・ 客観視点による課題の可視化

通常ではありえない「**個人×企業**」の出会いが実現

## 優秀人材をスポットで活用できる

プロボノによりさまざまなスキルの人材に課題の解決を依頼できる事ができ、企業の課題解決に金銭的なコストをかけずに、解決までのスタートをきれます。

## タレントプールの形成ができる

雇用以外の関係性の人材確保により、転職や副業人材のスカウトのための母集団を形成する事が可能です。特にプロボノ活動者はその企業に魅力と共感を感じて参画するケースが多く、自社への魅力を高めていくことができます。

## 雇用・契約前にお互いのトライアルができる

プロボノで業務や活動を共にしてみた上で正社員・業務委託としての採用オファーを出すことにより、契約後のミスマッチの可能性軽減・早期のオンボーディングに繋がられます。

## 大企業人材のネットワーク・知見を活用できる

大企業の現職人材が参画することにより、大企業ならではの属人的なネットワークや専門的な知見を活用することができます。その所属企業をクライアントと想定したときのユーザー目線での見解も取得が可能です。

## 自社サービスのファンを形成・獲得できる

報酬を目的とせず自身の時間とスキルを提供する人材は、御社の事業もしくはサービスについて共感している人材です。その方をファンとして、インフルエンサーとして、エバンジェリストとして認知を拡大することが期待できます。

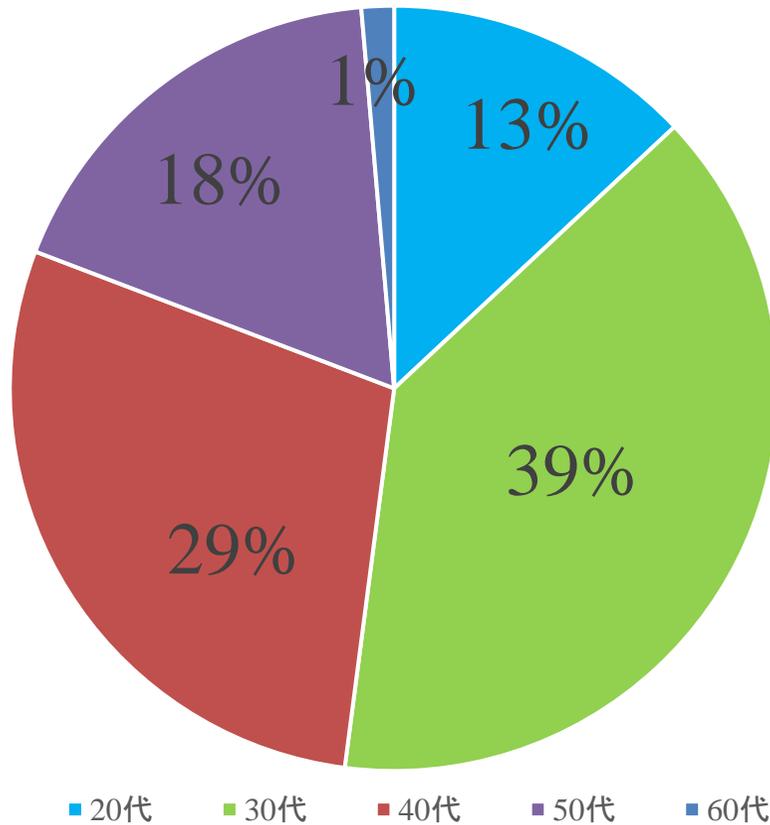
**Q：プロボノ希望者って  
どんな人が多いの？**

**A：主に大手社員の  
30代～50代が  
メインゾーンです。**

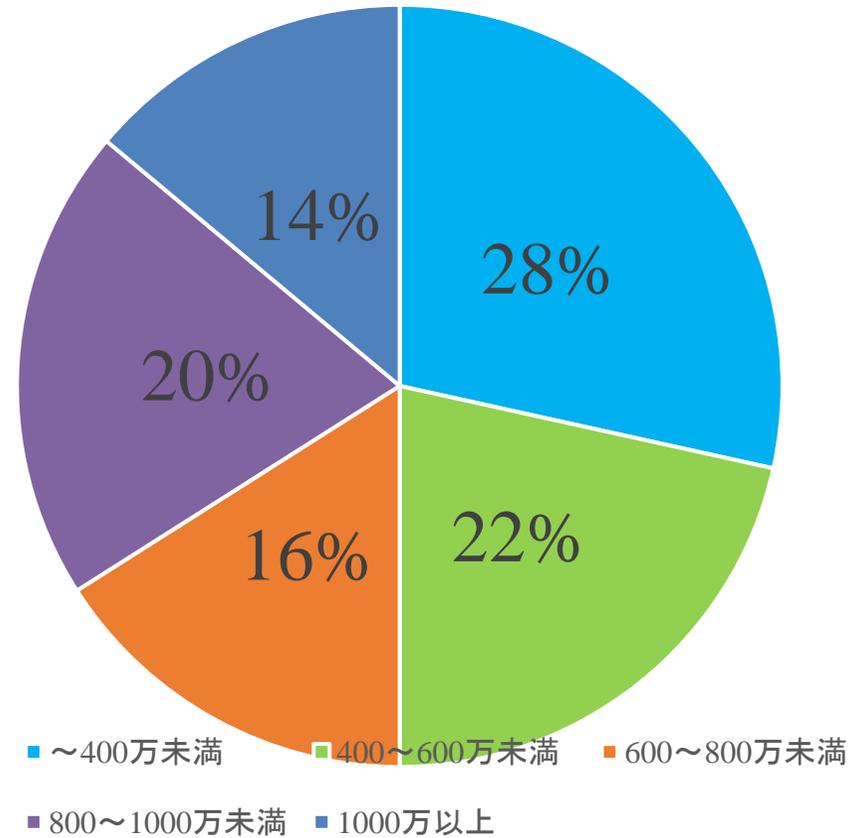
**（優秀で成果は出しているが、転職ま  
では考えていない。副業に興味はある  
が報酬をもらえるレベルなのか不安）**

# 【プロボノ参加者の年齢・年収構成】

## 年齢構成

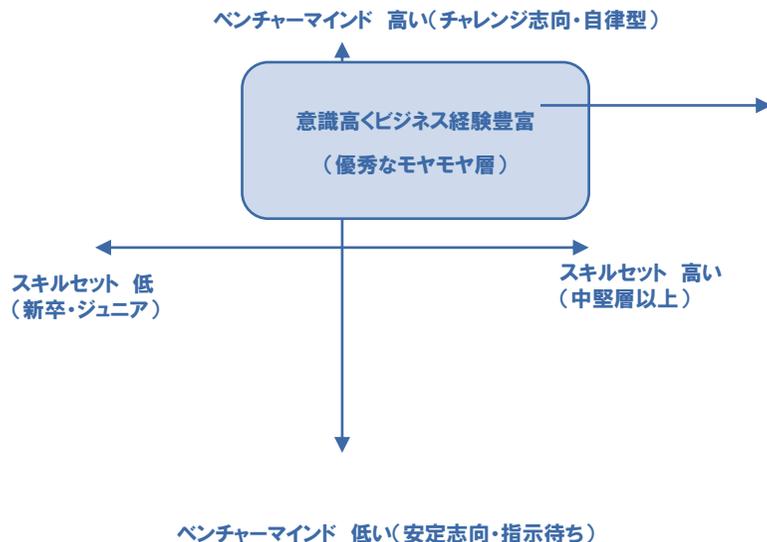


## 年収構成



# 【プロボノ参加者のペルソナ】

## セグメント設定



## 想定される参加動機

- 自身のスキルが社外の社会にどれだけ通用・必要とされるか腕試しをしたい
- 将来の副業・兼業、あるいは転職に向け、自身の志向やスキルを確認したい
- 社会にインパクトを与えるイノベーションに関わりたい
- 自身の実現したい・応援したい世界観・社会に向け動き出したい

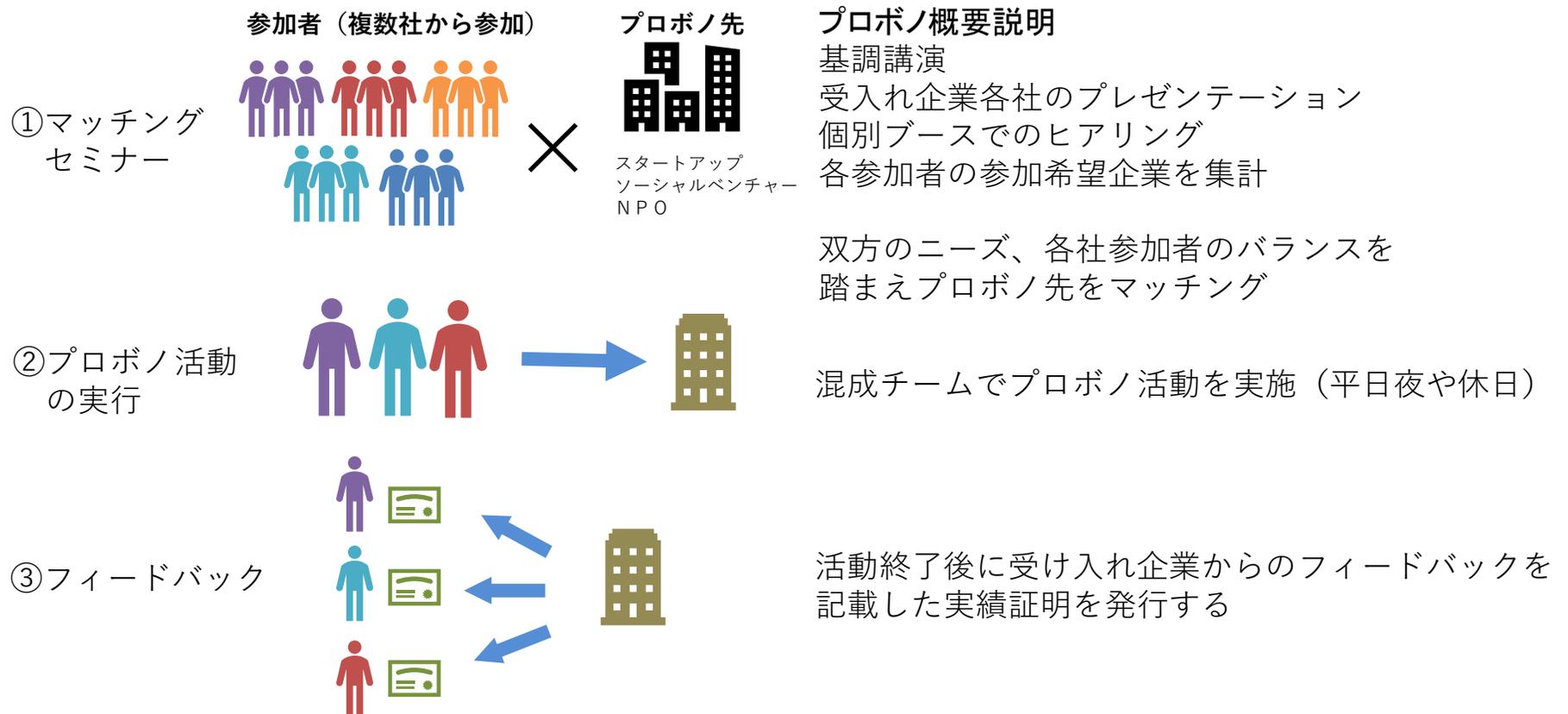
## 対象層のペルソナ例



- **キャリア**
  - 大手企業・老舗企業に新卒入社
  - 自己のコア職務について一通り経験済み
  - 社内評価も一定獲得、給与も社会水準以上。
  - 現状転職を考える程、環境が悪い状況ではない。
- **人物像(興味・関心)**
  - 社内の新規事業やCVCの取組に関与又は関心
  - SDGS・地域社会・衣食住など社会課題にに対するイノベーションの取組に関心
  - Web上の勉強会や交流会に参加し知識とネットワークのブラッシュアップに意識がたかい。
- **周囲環境**
  - 副業・兼業に規定が禁止、あるいは曖昧。解禁でも実行できる雰囲気ではない。周囲に実行者もいない
  - ベンチャーで働く友人等があり、概形情報を得ている
  - マーケティングやプログラム等の本業務以外の勉強をしている。あるいは経験があるが現状で発揮する機会はない。
  - 会社とプライベート以外のサードプレイスが存在しない

# 就業時間外（放課後）のプロボノ体験プログラムを提供 延べ**210名**、**42社**をマッチング

## ▼プログラムの進行イメージ



大切な人を犯罪被害者にも加害者にもさせない

Eliminate crime victims and criminals





県域、校区を超えた情報配信



## ▼課題

限られたリソースで、複数の施策を立案し実行することが困難な状況

## ▼活動内容

- ①webメディアのバナー制作
- ②Moly社のサービスの販売・アライアンス開拓先の案を3件立案

## ▼結果

- ①バナーを代表が気に入り、社内メンバーへの勉強会実施を依頼。本業の会社のwebディレクターにも声掛けを行い、実施することになった
- ②3件の仮説検証のために自らヒアリング活動を実施中

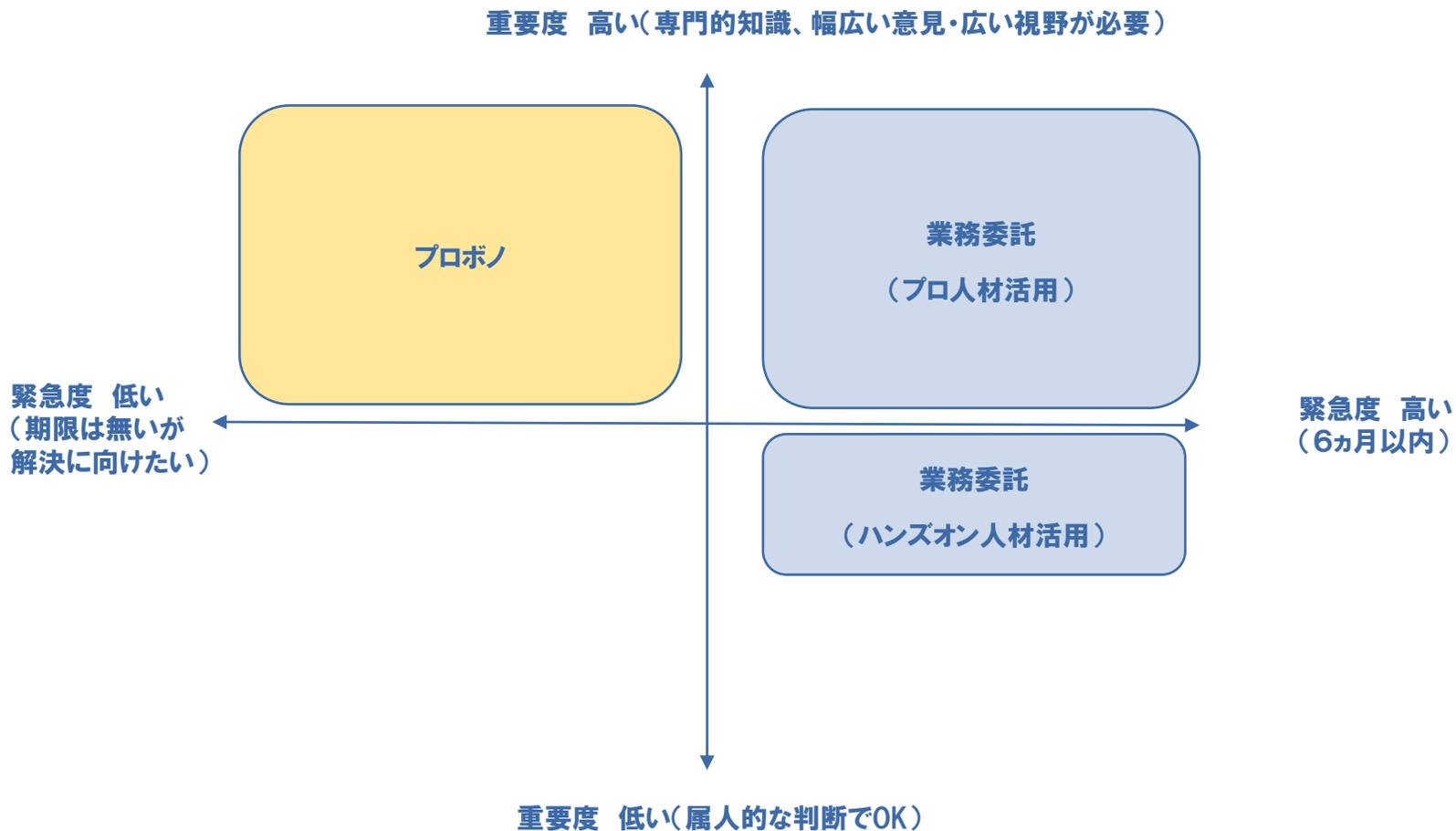


# 企業価値向上と 社員の幸福感向上が 両立する仕組みを創る

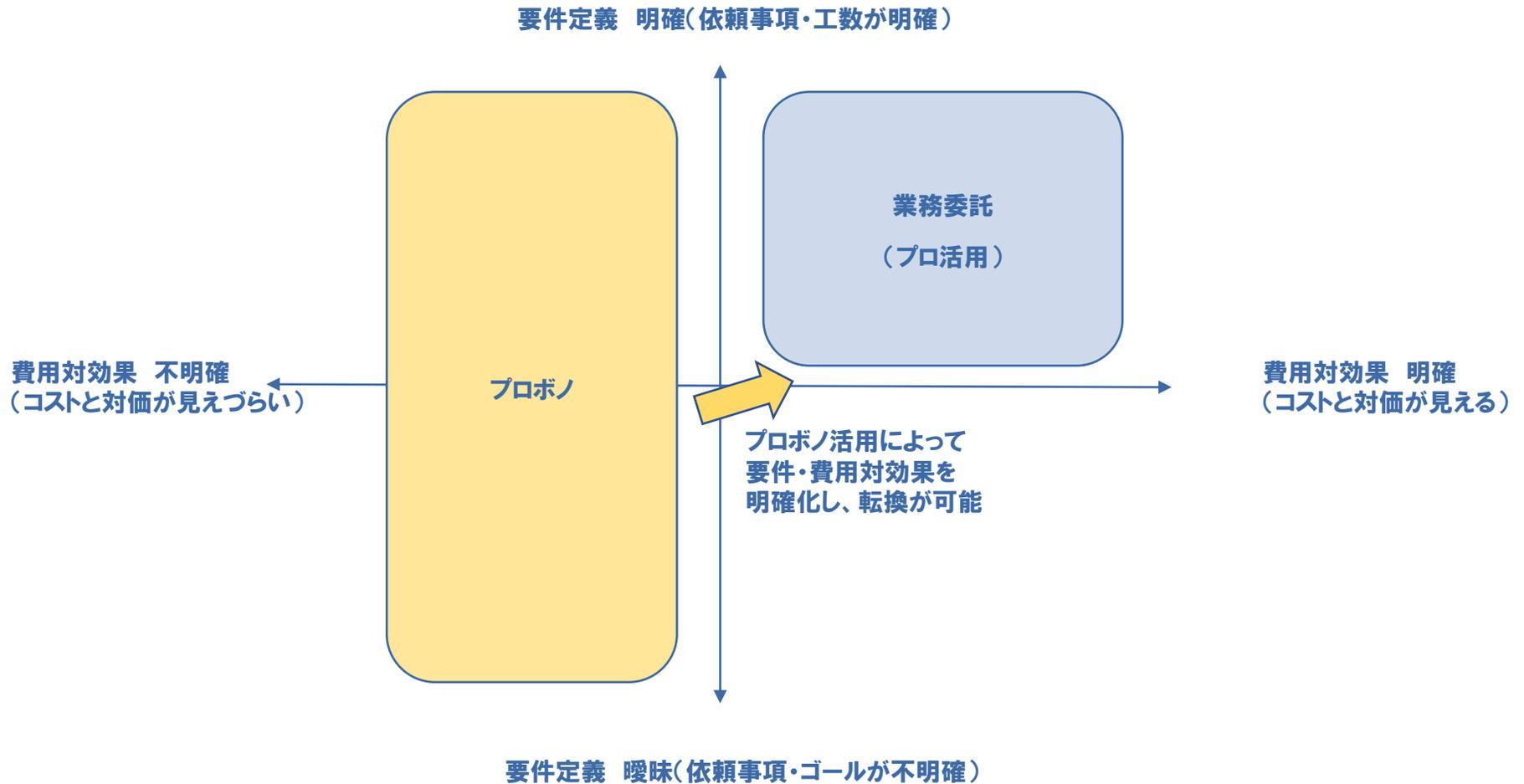
4designsはクライアント(企業・個人)伴走型で  
企業戦略から個人の主体的なキャリア戦略を支援する戦略支援サービス提供会社です。



# プロボノ活動に向いてる課題（重要度・緊急度）



# プロボノ活動に向いてる課題（要件定義・費用対効果）



# 【プログラムのフロー 2022①】

	プログラム①	詳細
①参画SUの確定	7月中々切	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SUへの声かけ、本事業への参画希望収集</li> <li>• 経産省(実行機関)への支援企業対象の確認</li> <li>• 参画確定 広報告知内容打合せ</li> </ul>
②参加者の募集	7月～8月	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 企業コミュニティへの資料・チラシの提供</li> <li>• 広告運用による募集</li> <li>• プロボノ参加者プラットフォームでの募集</li> </ul>
③マッチングセミナー	8月17日(水)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• プログラムの目的・内容の説明</li> <li>• 受け入れ企業によるプレゼンテーション・個別ブース説明会</li> <li>• プロボノ申込の受付、企業とのマッチング調整</li> </ul>
④プロボノ活動実行	8月中旬 ～ 10月中旬	<ul style="list-style-type: none"> <li>• テーマを設定し一定期間のプロジェクトとして活動 (平日夜や休日など業務時間外に4～5回程度)</li> <li>• ファシリテーターが初期のチームビルドをサポート</li> </ul>
⑤フィードバック	10月下旬	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 受入企業からの所感回収</li> <li>• 参加者それぞれに実績証明書を発行</li> </ul>

## 【プログラムのフロー 2022②】

	プログラム①	詳細
①参画SUの確定	10月中々切	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SUへの声かけ、本事業への参画希望収集</li> <li>• 経産省(実行機関)への支援企業対象の確認</li> <li>• 参画確定 広報告知内容打合せ</li> </ul>
②参加者の募集	9月～11月	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 企業コミュニティへの資料・チラシの提供</li> <li>• 広告運用による募集</li> <li>• プロボノ参加者プラットフォームでの募集</li> </ul>
③マッチングセミナー	11月25日(金)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• プログラムの目的・内容の説明</li> <li>• 受け入れ企業によるプレゼンテーション・個別ブース説明会</li> <li>• プロボノ申込の受付、企業とのマッチング調整</li> </ul>
④プロボノ活動実行	12月初旬 ～ 2月	<ul style="list-style-type: none"> <li>• テーマを設定し一定期間のプロジェクトとして活動 (平日夜や休日など業務時間外に4～5回程度)</li> <li>• ファシリテーターが初期のチームビルドをサポート</li> </ul>
⑤フィードバック	2月	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 受入企業からの所感回収</li> <li>• 参加者それぞれに実績証明書を発行</li> </ul>

## 【活動中・活動後のサポートについて（予定）】

### ①プロボノ活動サポート（受け入れ企業各社に担当スタッフを配置）

- スタッフによる初回会議の設定
- 初回～2回目までの会議ファシリテーション
- 活動途中の問い合わせ窓口



### ②参加者専用Facebookグループの運用（検討中）

- 毎回の会議内容の共有・相互のコメント
- 越境関連の記事・コラムの紹介



### ③参加者向け中間振り返りワークショップ

- SU参画の意義の再確認
- 活動の中間報告・振り返り（個人・グループワーク）
- 「変えること・続けること・やめること」についてディスカッション



### ④活動報告会

- 各受け入れ企業毎に参加者から活動成果について発表
- 発表後、プロジェクトを越えて交流会を開催



## 実績証明書の内容

プロボノ活動終了時に、受入企業よりフィードバックを取得し、「実績証明書」として発行。

### 【記載内容】

- ・ 活動前の動機
- ・ プロボノ先での活動内容
- ・ 活動後の所感、企業側のコメント
- ・ 自身の思考・スタンスの変化（以下の評価項目）

評価項目	詳細
実験思考	失敗を恐れず、新たな取り組みに挑戦することが出来る
自身の役割創造	事業全体を構造的にとらえ、自身の果たす役割を明確にしたうえで、活動に取り組むことが出来る
フラットなコミュニケーション	初めて連携する関係者と積極的に関わりをもち、自身と周囲の意見を引き出す努力が出来る
自身のスキルの客観的評価	自身のスキルの強み・弱みを認知することが出来る
知見・経験・実践のサイクル化	得た知見・経験・実績を仕事に生かすことが出来る

「プロボノ」によって  
今までにない  
SU × 大企業人材の出会いを