

地方企業の副業・フリーランス活用が234%増 「IT・人事・新規事業開発」の支援が拡大 ～地方で加速する専門人材活用の実態～

転職サービス「doda」などを提供するパーソルキャリア株式会社の副業・フリーランス人材 マッチングプラットフォームサービス「HiPro Direct」は、2023年10月～2025年9月の間にマッチングした案件データ※をもとに、「2025年の地方副業の傾向」をまとめました。

地方企業におけるマッチングは前年比234.5%と大幅に増加し、特にIT領域・人事企画・人事労務、新規事業開発といった、企業の経営基盤に直結する領域で専門人材の活用が進みました。スキル不足や採用難といった構造的な課題に向き合う中、必要な専門性を外部から柔軟に取り入れる動きが広がっています。

※データ対象：地方企業に特化した副業案件の特集ページ「HiPro Direct for Local」上で2023年10月～2025年9月の期間にマッチングした案件情報

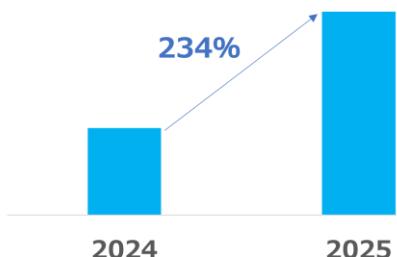


2025年副業活用企業は企業の受け入れはさらに進んだ

政府の制度整備・企業の副業解禁も後押しとなり、「HiPro Direct」での地方企業におけるマッチング数（企業の募集案件に対して個人からの応募があり、成約した件数）は、前年比234.5%と大きく伸長しました。^{*}

※2023年10月～2024年9月／2024年10月～2025年9月比較

地域企業におけるマッチングの推移



※2023年4月～2024年2月/2024年4月～2025年2月までのデータを基とする

地方企業で高まる経営基盤まわりの専門性ニーズ／地方企業における職種別マッチングランキング

地方企業における職種別ランキング

< 総数 >



1 マーケティング／PR



2 営業／販路拡大



3 IT／クリエイティブ

4位 新規事業開発／事業企画

5位 採用／人材開発

※ 2024年10月～2025年9月までのデータを基とする

< 伸長率 >



1 IT／クリエイティブ



2 人事企画／人事労務



3 新規事業開発／事業企画

4位 経営企画

5位 マーケティング／PR

※ 2024年10月～2025年9月までのデータを基とする

マッチング「総数」ランキング

1位：マーケティング／PR（前年2位）

企業の認知度向上やブランド価値の強化に向けたマーケティング戦略、具体的には、InstagramやTikTokをはじめとするSNS活用、ECサイト運営やSEO対策・広告戦略などデジタルマーケティングのマッチングが伸長。

2位：営業／販路拡大（前年1位）

新規顧客の開拓や販路拡大に取り組む企業は多く、新規市場への進出、ターゲット顧客の開拓、BtoB/BtoC両市場における拡販施策を求めるマッチングが多く見られる。

3位：IT／クリエイティブ（前年6位）

1位のマーケティング／PR強化に紐づいたデザイン刷新やウェブサイトリニューアル、社内のDX化、サービス開発を視野にいれたIT人材ニーズが増加。

マッチング「伸長率」ランキング

1位：IT／クリエイティブ（前年比543.5%）

マーケティング／PRの需要に伴い、より具体的な施策としてWebサイトやECサイト、SNS運用、デザイン刷新など実務に落ちるデジタル領域のニーズが急増。営業活動が対面から非対面へ移行する中、情報を正しく効果的に届けるWeb強化や、外国人訴求のための多言語対応などの需要も背景にある。

2位：人事企画／人事労務（前年比268.4%）

国内全体の課題である採用難・人材獲得競争は地域でも加速しており「人を辞めさせない」「社員を育てる」「選ばれる組織になる」ことが重視されている。評価制度の見直し、育成体系の整備、給与制度の再設計、採用活動の強化など、組織基盤を整えるテーマが増加。

3位：新規事業開発／事業企画（前年比249%）

問い合わせ先

パーソルキャリア株式会社 広報部 koho@persol.co.jp

人口減少・市場縮小への対応として「既存事業の延長では成長できない」という危機感は地域企業でも顕著。市場調査、事業テーマ策定、事業計画立案、補助金申請、PoC推進など、構想から実行までの伴走支援が求められており、専門人材活用が増加。特に第一次産業・サービス業・自社製品をもっている企業領域で、新規ブランドや事業多角化ニーズが高まっている。

月額報酬の中心は3～5万円未満が67%／地方企業における月額報酬金額

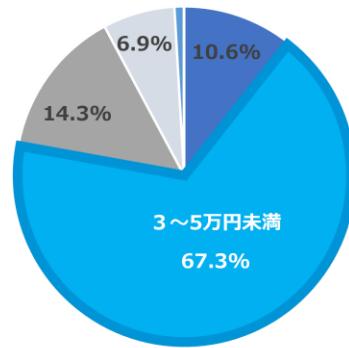
地方企業では、「3～5万円未満」が全体の67.3%を占め、「5～10万円未満」が14.3%、「3万円未満」が10.6%と続き、酬帯は主に中低価格帯に集中する傾向が見られます。

「40万円以上」の高額報酬案件は2%と少数派であり、地域企業の副業案件では、比較的手軽な報酬帯での案件が中心です。

地方企業では、必要な専門性を、必要な範囲・適正コストで取り入れる外部人材活用が進んでおり、専門人材を継続的に迎え入れる環境が形成されつつあります。

※企業が個人に支払う月額報酬（大多数を占める＜活動時間10～30時間＞）を分析

地方企業における月額報酬金額



■ 3万円未満 ■ 3～5万円未満 ■ 5～10万円未満
■ 10～15万円未満 ■ 15～20万円未満 ■ 20～25万円未満
■ 25～30万円未満 ■ 30～40万円未満 ■ 40万円以上

※2024年10月～2025年9月までのマッチング、月活動時間10～30時間のデータを基とする

地方企業における外部人材活用事例

事例1 マーケティング/PR 「老舗喫茶店のSNSを“再スタート” 未経験の力で実現した伴走支援」

株式会社ドリーム・ワン（愛知県小牧市）

愛知県で38年の歴史を持つ純喫茶「珈琲専門店グランチエスター」を経営する同社では、Instagramでの情報発信に挑戦するも、運用の継続に課題。あえて実務未経験のプロ人材を起用し、一方的なアドバイスではなく、ともに作り上げる運用を重視。投稿数の安定と内容の質向上を両立しつつも、最終的には自社内での運用を目指す。

- ・事業内容：珈琲専門店の経営
- ・従業員数：50名未満



プロ人材（岐阜県在住、製造業）

- ・経歴：自動車の部品製造
- ・活動内容：SNS（Instagram）アカウントの運用（コンテンツ制作・更新）
- ・活動時間・かかわり方：月20時間程度、対面・リモート

事例2 新規事業開発/事業企画 「新規サービスを3カ月で構築。スタート後の集客も支援」

株式会社WAHAHA（京都府亀岡市）

同社は、パーソナルジムの展開をメインとし、研修事業や食品事業に取り組む。既存事業での経験や実績を活かしながら、総合的なサービスを作ることを目的とし、新しい発想をもたらすプロ人材とともにタスクを可視化。3か月で新サービスをリリース、実際の集客まで伴走し、さらなる成長を目指す。

- ・事業内容：パーソナルジム運営、他
- ・従業員数：50名未満

プロ人材（埼玉県在住、IT関連業）

- ・経歴：ベンチャーでCOOとして勤務。オンライン教育事業の運営に携わる
- ・活動内容：既存コンテンツを活用した新規サービスの企画立案、集客支援
- ・活動時間・かかわり方：月30時間程度、リモート



事例3 営業／販路拡大「顧客の潜在ニーズを発掘。営業基盤づくりを外部視点で支援」

株式会社齊藤光学製作所（秋田県仙北郡美郷町）

顧客の要望だけではなく、潜在的なニーズの把握のため、技術向上・事業成長が必要と感じており、プロ人材とともに「営業のあるべき姿」を策定。全社へ営業部門の重要性を説き、共通認識を持たせることができ、「秋田ブランドでジャパンクオリティをリードする」ための礎が築かれた。

- ・事業内容：受託加工（外径加工・研磨・洗浄）、技術サービス（受託評価・試験・研究、加工コンサルティング、研磨関連資材・装置販売）
- ・従業員数：50～100名未満



プロ人材（東京都在住、フリーランス）

- ・経歴：大手メーカーで複数の部門を経験
- ・活動内容：営業部門の立ち上げ支援
- ・活動時間・かかわり方：月20時間程度、対面・リモート

解説

地方企業では昨今的人口減の影響を大きく受けています。2024年の総務省調べによると、総人口は14年連続、都道府県別では東京・埼玉を除く45道府県で減少、当社が実施した調査※1では地方企業の6割を超える人が「労働力を感じている」と回答するなど、地方企業における人材獲得は重要なテーマです。このように地方企業を取り巻く人材獲得の難易度が高まる中、「HiPro Direct」における地方企業の副業活用は昨年対比245%伸長しました。これは、人材不足を補う手段として「副業」活用が着実に進んでいると捉えています。特に2025年度は、マーケティング／PRの需要の高まりを背景に、「IT/クリエイティブ領域」のマッチングが昨年対比で540%伸長する等、新たな活用のカタチが見え始めました。2026年度については、既に活用実績のある企業を中心に、1社で複数のポジションで副業を活用する等、人材獲得の手段の一つとして幅広い領域において副業活用の流れが進むと考えます。

※副業・フリーランス人材白書2025

【解説者プロフィール】HiPro編集長 鎌木 陽二朗（かぶらぎ ようじろう）

2001年株式会社インテリジェンス（現：パーソルキャリア）入社。
企業の採用支援や、転職希望者のキャリア支援などを経験し、その後複数の部署でマネジメントに従事。2011年に、プロ人材による経営支援サービス「i-common」（現：HiPro Biz）を立ち上げ、事業責任者として組織を牽引し、2021年10月には執行役員に。2022年5月、業界初となるプロフェッショナル人材の総合活用支援サービス「HiPro（ハイプロ）」の立ち上げを行い、HiPro編集長に就任。

**■プロフェッショナル人材の総合活用支援サービス「HiPro」について < <https://hipro-job.jp/> >**

「HiPro（ハイプロ）」は、「スキルを解放し、社会を多様にする。」をパーザスに、課題に向き合う企業と、副業・フリーランス人材をつなぐ、プロフェッショナル人材の総合活用支援サービスです。企業の人材獲得の難易度が高まり、個人のはたらき方が大きく変わる中、「HiPro」は企業が必要とする人材と出会い、個人は自分のスキルに合ったプロジェクトを見つける機会を「HiPro Biz」「HiPro Tech」「HiPro Direct」の3つのサービスを通じ提供します。これまでの経験とスキルを活かしながら自身の可能性を広げたい個人と、複雑化する課題に対応したい企業に選択肢を増やし、社会を多様にしていきます。

プロフェッショナル人材による経営支援サービス「HiPro Biz」 < <https://biz.hipro-job.jp/> >

経営課題解決に取り組む企業向けに、経営層・CxO・エキスパートクラス等、高度な課題を解決できる個人と共に、課題解決に導く経営支援サービスです。

IT・テクノロジー領域特化型エージェントサービス「HiPro Tech」 < <https://tech.hipro-job.jp/> >

IT・テクノロジー領域の課題解決に取り組む企業向けに、エンジニア・ITコンサルタント・技術顧問・PM/PMO等、IT分野に精通した個人を紹介するエージェントサービスです。

副業・フリーランス人材 マッチングプラットフォームサービス「HiPro Direct」

< <https://hipro-job.jp/pro/service/direct/lp/> >

課題を解決できる副業・フリーランス人材と企業がプラットフォーム上で直接つながり、最短即日で業務の受発注ができるマッチングプラットフォームサービスです。

■パーソルキャリア株式会社について < <https://www.persol-career.co.jp/> >

パーソルキャリア株式会社は、－人々に「はたらく」を自分のものにする力を－をミッションとし、転職サービス「doda」やハイクラス転職サービス「doda X」を通じて人材紹介、求人広告、新卒採用支援などを提供しています。2022年5月にはプロフェッショナル人材の総合活用支援サービス「HiPro」を立ち上げ、副業・フリーランス領域にも本格参入。グループの総力をあげて、これまで以上に個人の「はたらく」にフォーカスした社会価値の創出に努め、社会課題に正面から向き合い、すべての「はたらく」が笑顔につながる社会の実現を目指します。

当社のミッションについて：https://www.persol-career.co.jp/mission_value/