

プロフェッショナル人材マッチング内訳

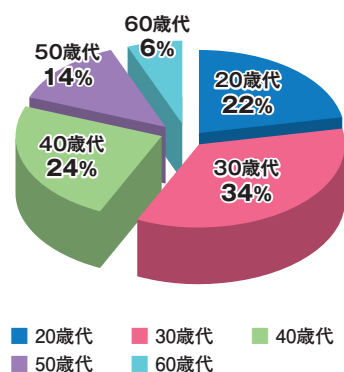
取扱件数
成約件数

平成27年12月～令和8年3月までの累計は

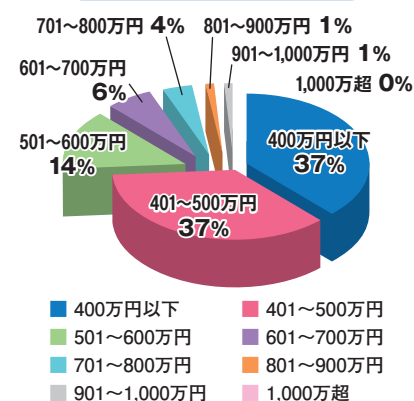
相談件数 **7,475件(1,243件)** 成約件数 **1,967件(313件)**
人材会社宛取扱件数 **2,782件(327件)** (内、副業・兼業 **234件(76件)**)

累計相談件数は全国3位、成約件数は全国5位の実績です。()内の数字は令和7年度実績

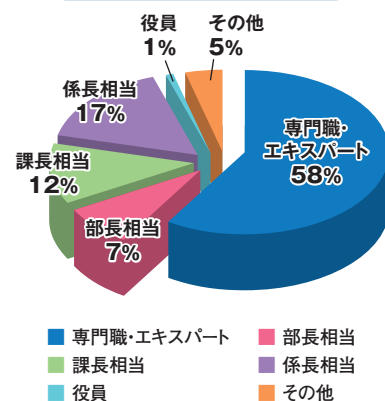
成約事例の年代



成約事例の年収



成約事例の採用ポスト



滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点メンバー紹介

マネージャー

黒川 幹生

金融機関と郵便局長経験に加え、10年間のプロ人材事業の経験を活かしながら滋賀県の企業成長・地域発展に貢献します。

サブマネージャー

川副 郷一郎

金融機関と経営コンサルティングの経験を活かし、プロ人材の活用による企業の発展に貢献します。(中小企業診断士)

サブマネージャー

幸堀 博治

メーカーでの勤務と実際の企業経営の経験を活かし経営要素の「ヒト」の面から企業視点で皆様の持続的成長のお役に立てばと思います。

サブマネージャー

藤井 一男

訪問を通じて事業者の話をお聴きし、人材面での経営課題を関係機関と連携して解決するお手伝いをいたします。

サブマネージャー

田辺 俊郎

メーカーでの勤務経験と傾聴の姿勢で人材マッチングに全力で取り組み、企業の経営に貢献したいと思います。(中小企業診断士)

サブマネージャー

植西 唯公

企業の皆様との対話から課題を共に考え、人材面からのサポートにより企業の活性化と地域を元気にすることを目指しています。

サブマネージャー

田部 信一

金融機関と地場産業組合に勤務した経験を活かし、人材面から企業をサポートし、企業の発展に貢献したいと思います。(北部サテライト担当)

アシスタント

大野 美佳

常に笑顔を忘れず、誠実で丁寧な対応を心がけています。サポートスタッフとして皆様のお役に立てよう頑張ります。

お問い合わせ

公益財団法人 滋賀県産業支援プラザ 滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点

〒520-0806 滋賀県大津市打出浜2番1号 コラボしが21 2階

【TEL】077-511-1419 【FAX】077-511-1429

【開所時間】9:00～12:00 13:00～17:00(土・日・祝日・年末年始を除く)

北部サテライト 長浜ビジネスサポート協議会内(長浜商工会議所)

事前にご予約ください(050-5477-2588)



公益財団法人
滋賀県産業支援プラザ

私たちは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています



滋賀県委託事業



内閣府事業

プロフェッショナル人材戦略ポータルサイト

<https://www.pro-jinzai.go.jp/>

滋賀県内の中小企業経営者のみなさまへ

プロ人材活用の ススメ

専門人材の採用・副業人材の
活用により経営革新を

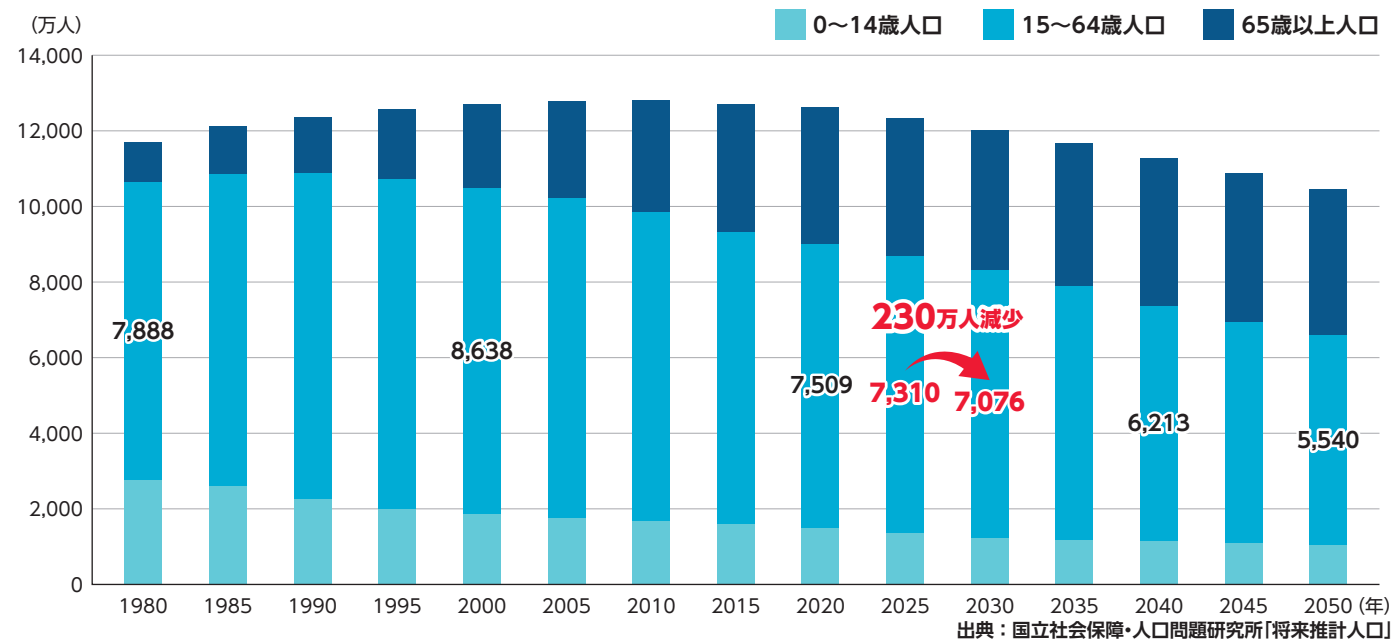
今、「人材」を核にした経営が求められています。
経営課題を克服し地域企業が成長を続けるための
「人的資本経営」の実践をお手伝いします。



公益財団法人 滋賀県産業支援プラザ
滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点

生産年齢人口推移予想

- ▶ 2025年から2030年の5年間で生産年齢人口は230万人減少
- ▶ 人口減少より生産年齢人口の減少が顕著
- ▶ 労働供給不足は2030年に340万人、2040年には1,100万人
(現在の近畿地方の就業者数と同規模の不足となる見込み)



2025年度の人手不足に起因する「人手不足」関連倒産は、過去最多の442件で、前年の1.43倍に急増(東京商工リサーチ調べ)

「人的資本経営」への転換が必要

「人材」を資本とし、人材が持つ価値を最大限に引き出して企業価値向上を図る「経営戦略」と「人材戦略」は一体として捉えることが事業継続のカギ

プロフェッショナル人材戦略拠点活用のススメ

特徴

- ▶ 経営の4要素(ヒト・モノ・カネ・情報)のうち、「ヒト(プロ人材)」のご紹介を通じて、県内企業様の「経営戦略の実現」「経営課題の解決」「持続的成長」を支援
- ▶ なぜその人材が必要なのか、就業環境(年間休日、残業時間等)、経営課題などを共に確認しながら、人材要件を明確化。

人材募集

- ▶ 経験者が欲しいが応募がない。
- ▶ 人材を紹介してくれるところがない。
- ▶ 公的機関からの紹介が少なくなった。

常勤雇用人材の紹介

(連携人材会社や公的機関・大企業などから人材を紹介)

経営課題の解決

- ▶ 何から、どのように始めたらよいかわからない!
- ▶ やらなきゃいけないがなかなか手が付けられていない!
- ▶ 専門的な知識がない!

副業・兼業人材の紹介

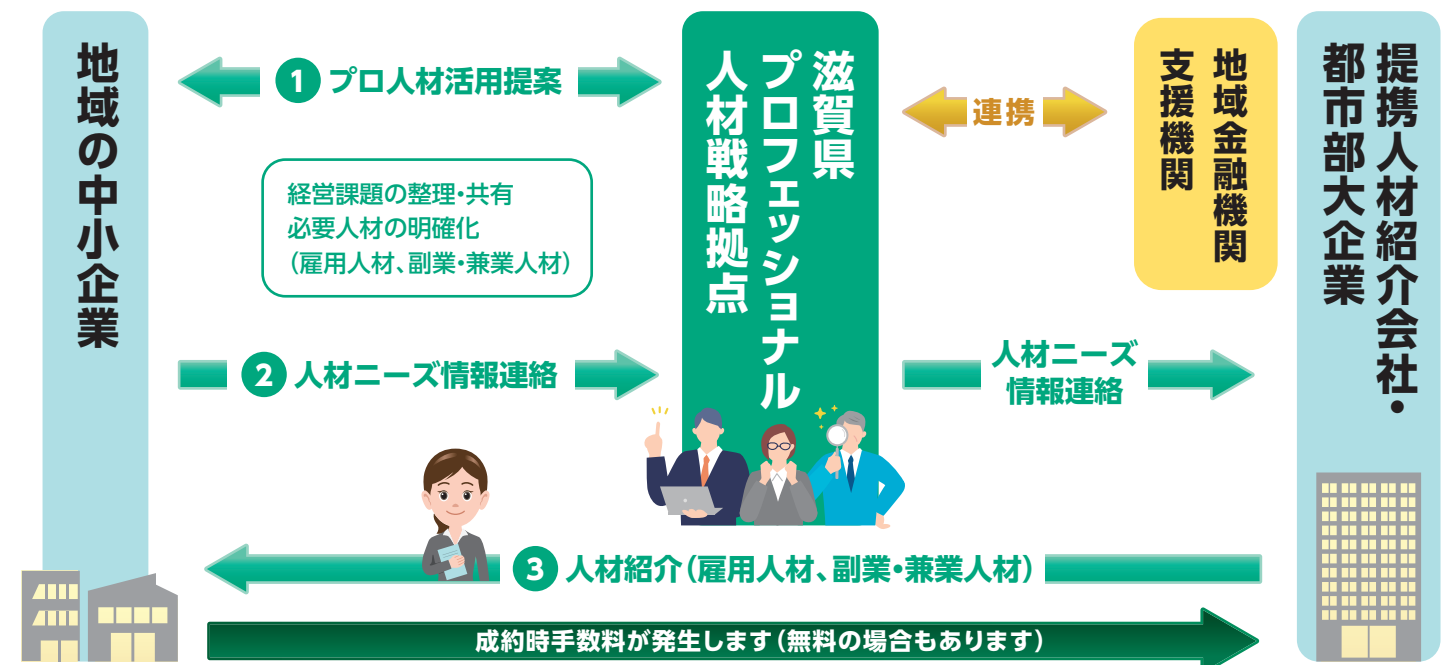
プロフェッショナル人材事業のスキーム

訪問してお話を伺います。

「人材状況」「経営課題」「3年、5年後のあるべき姿」経営戦略と人材戦略は同時に考えることが重要です。対話と傾聴により本質的な課題を共に考え人材採用、副業人材の活用等を提案させていただきます。

《事業概要》

(イメージ図)



【プロフェッショナル人材獲得・活用の流れ】

プロ拠点の担当者が企業経営者との対話を通じて、経営課題や求人ニーズを明確化

プロ拠点経由で、民間人材ビジネス事業者等に求人ニーズを通知

(雇用人材)

民間人材ビジネス事業者等から、企業に対して、プロ人材の候補者を紹介

企業が、候補者の中から、プロ人材を選考

(副業・兼業人材)

面談日程設定
(事業者・人材会社・プロ拠点)

課題の明確化と募集原稿作成

募集開始と人材選考

応募人材と個別面談

業務委託契約締結

経営課題に資するプロ人材を獲得(常勤雇用&副業・兼業)

副業・兼業人材とは

副業・兼業人材は、大企業等で本業を持ちながら、業務委託契約を結ぶ等して、貴社の仕事に従事し、経営課題を企業人材と一緒に解決します。

副業人材の主な特徴

- 契約は業務委託契約
- 契約期間は、1か月～でもOK(平均3か月以上)
- 稼働時間は月平均20～30時間
- 報酬は月平均5～10万円(過去の事例より)

活用事例

- ECサイト立上げ・強化
- SNSでの情報発信
- 社内のデジタル化・DX推進
- 経営戦略・事業戦略策定
- 生産性向上・品質管理
- 新規事業立上げ
- ブランディング等

