

内閣府

「プロフェッショナル人材事業にかかる
専門的調査・分析業務」

令和 6 年度 事業報告

令和 7 年 3 月 31 日

目次

1. 月次報告に基づく、全国の概況	…	p. 2
2. 副業・兼業の状況	…	p.16
3. 新規受入企業の状況	…	p.25
4. スタートアップ支援の状況	…	p.30
5. 大企業連携の状況	…	p.35

月次報告に基づく、全国の概況

1

(1)相談件数、成約件数等

(件数)

	2月単月	令和6年度	開設以降 ～令和7年2月累計
相談件数	1,236	15,382	118,888
成約件数	482	6,021	32,118
(うち大企業連携)	(9)	(220)	(874)
(うち金融機関)	(43)	(770)	(3,915)
(うち副業・兼業)	(131)	(1,746)	(5,136)
新規受入企業数	116	1,450	

※ 「うち金融機関」は、「成約件数のうち、金融機関からの紹介により取り繋いだ結果、成約した件数」

※ 「うち金融機関」「うち副業・兼業」は、令和2年1月からの実績

(2)年度別で見た成約件数と相談件数

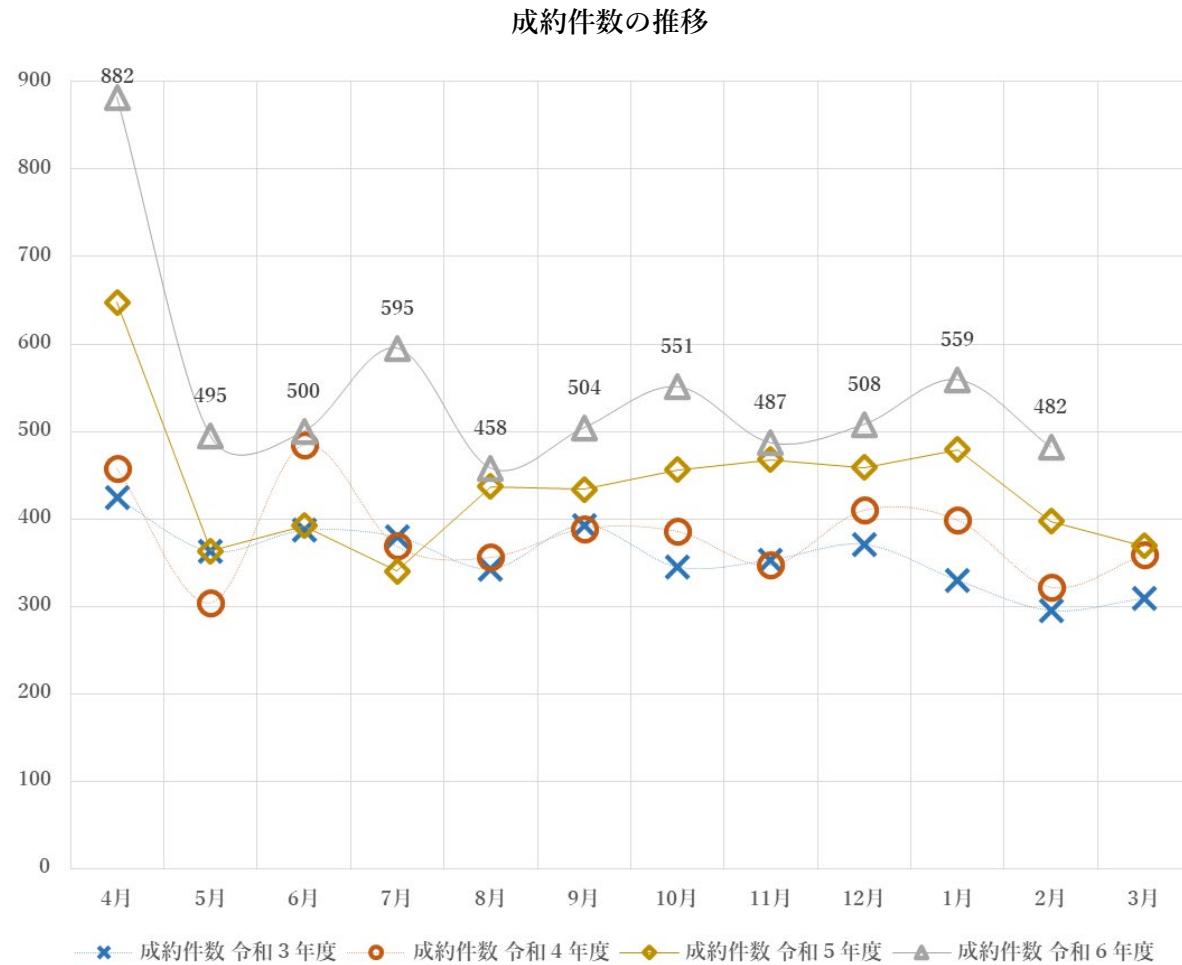
- 成約件数は、2月末時点で昨年度を大きく上回っている



(令和7年2月末現在)

(3)-1.月別で見た成約件数

- ・今年度は、2月まで毎月例年の成約件数を上回って推移



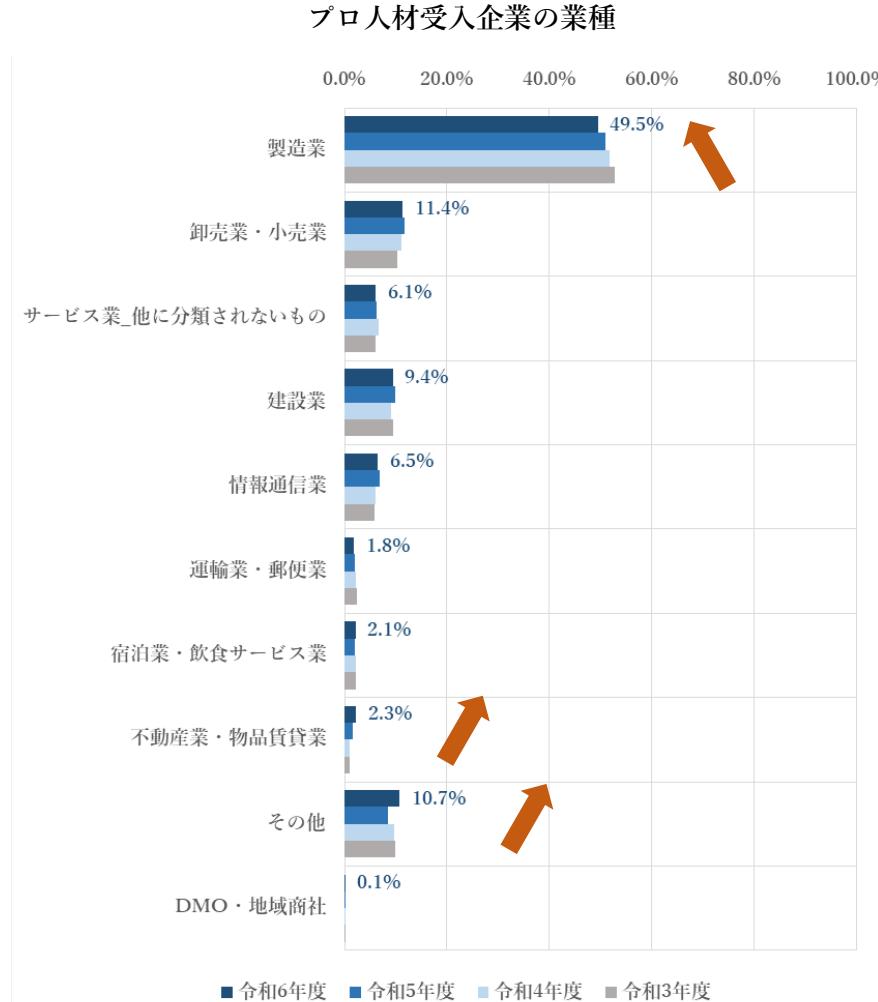
(3)-2.月別で見た相談件数

- ・ 今年度は、2月まで前年度並みの水準で推移



(4)-1. プロ人材受入企業の業種

- 業種は、「製造業」の割合が減り、「不動産業・物品賃貸業」「その他」の割合が増加

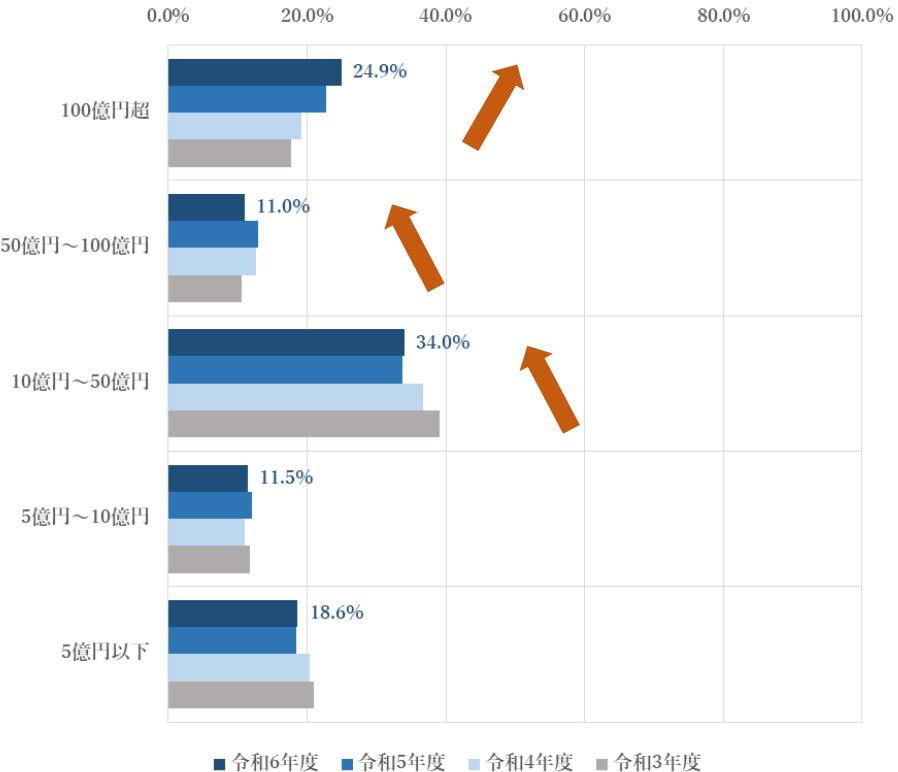


※ 「月次報告・成約事例」より
※ 令和6年度は2月末までの実績

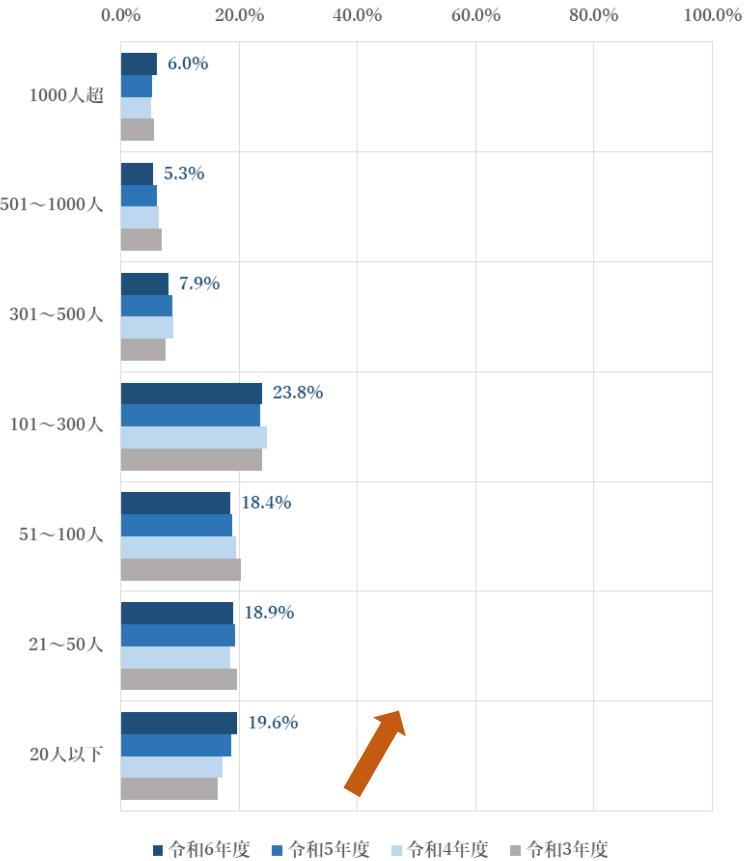
(4)-2. プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

- ・ 売上規模は、相対的に「100億円超」「5億円～10億円」の割合が増加し、「50億円～100億円」「10億円～50億円」の割合が減少
- ・ 従業員規模は、相対的に「20人以下」の割合が増加

プロ人材受入企業の売上高規模



プロ人材受入企業の従業員規模



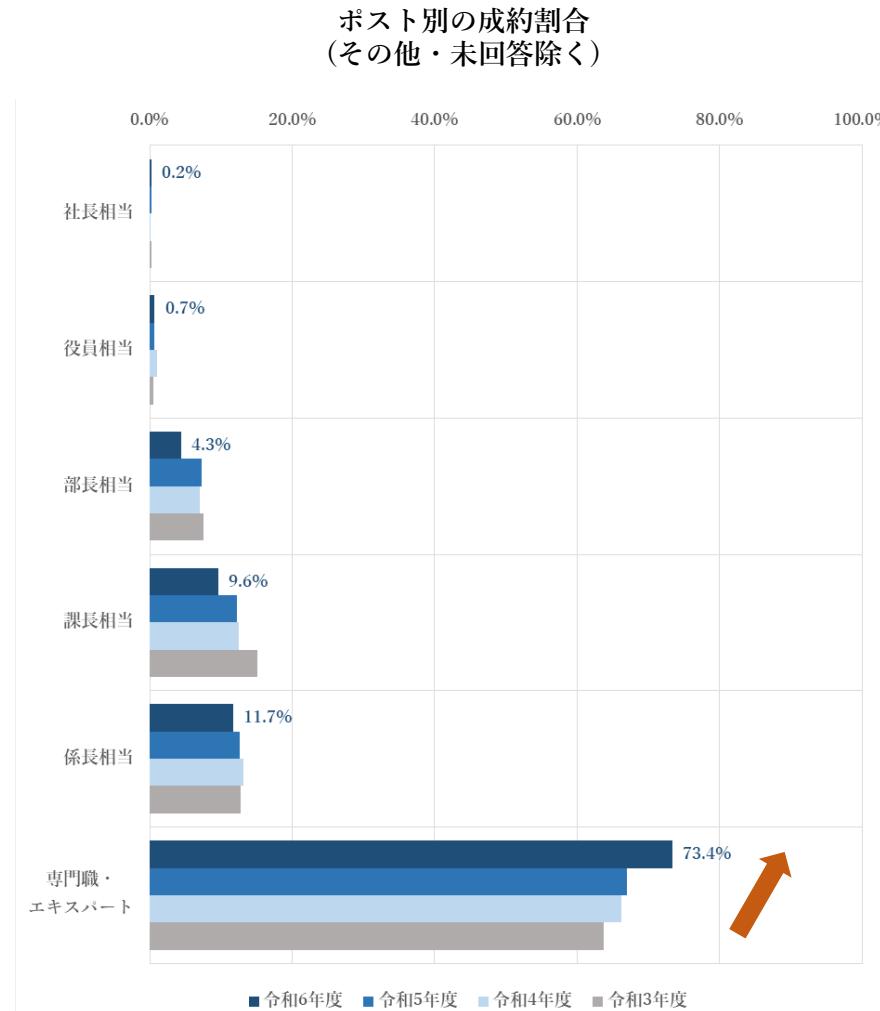
※ 「月次報告・成約事例」より

※ 非公開・不明除く

※ 令和6年度は2月末までの実績

(4)-3.プロ人材のポスト

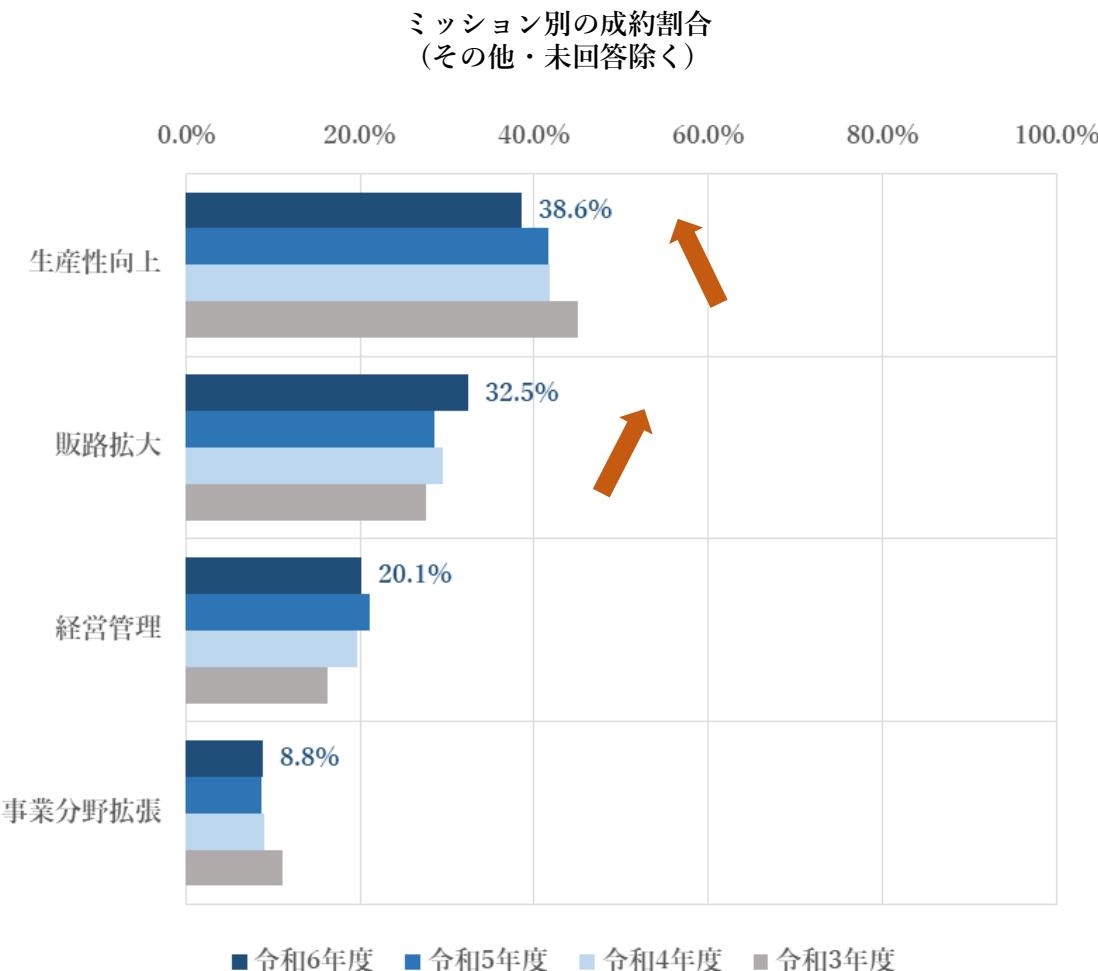
- 相対的に「専門職・エキスパート」の割合が増加



※ 「月次報告・成約事例」より
※ 令和6年度は2月末までの実績

(4)-4.プロ人材のミッション

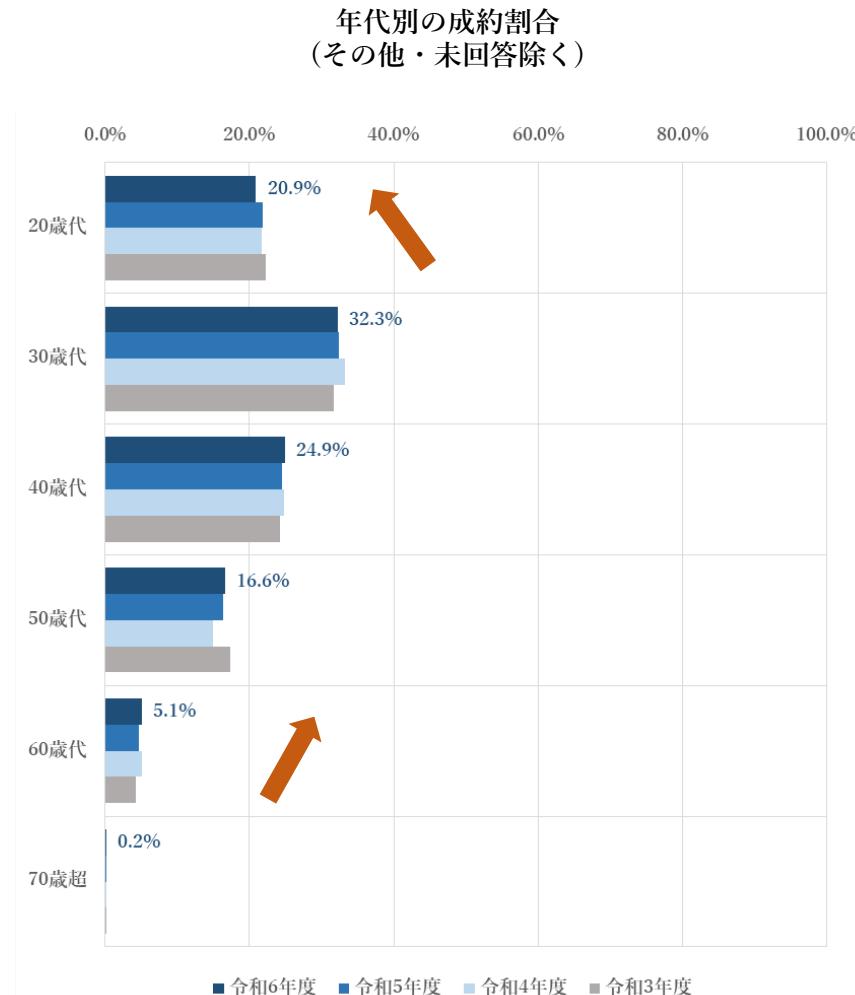
- 「生産性向上」の割合が減り、「販路拡大」の割合が増加



※「月次報告・成約事例」より
※令和6年度は2月末までの実績

(4)-5.プロ人材の年代

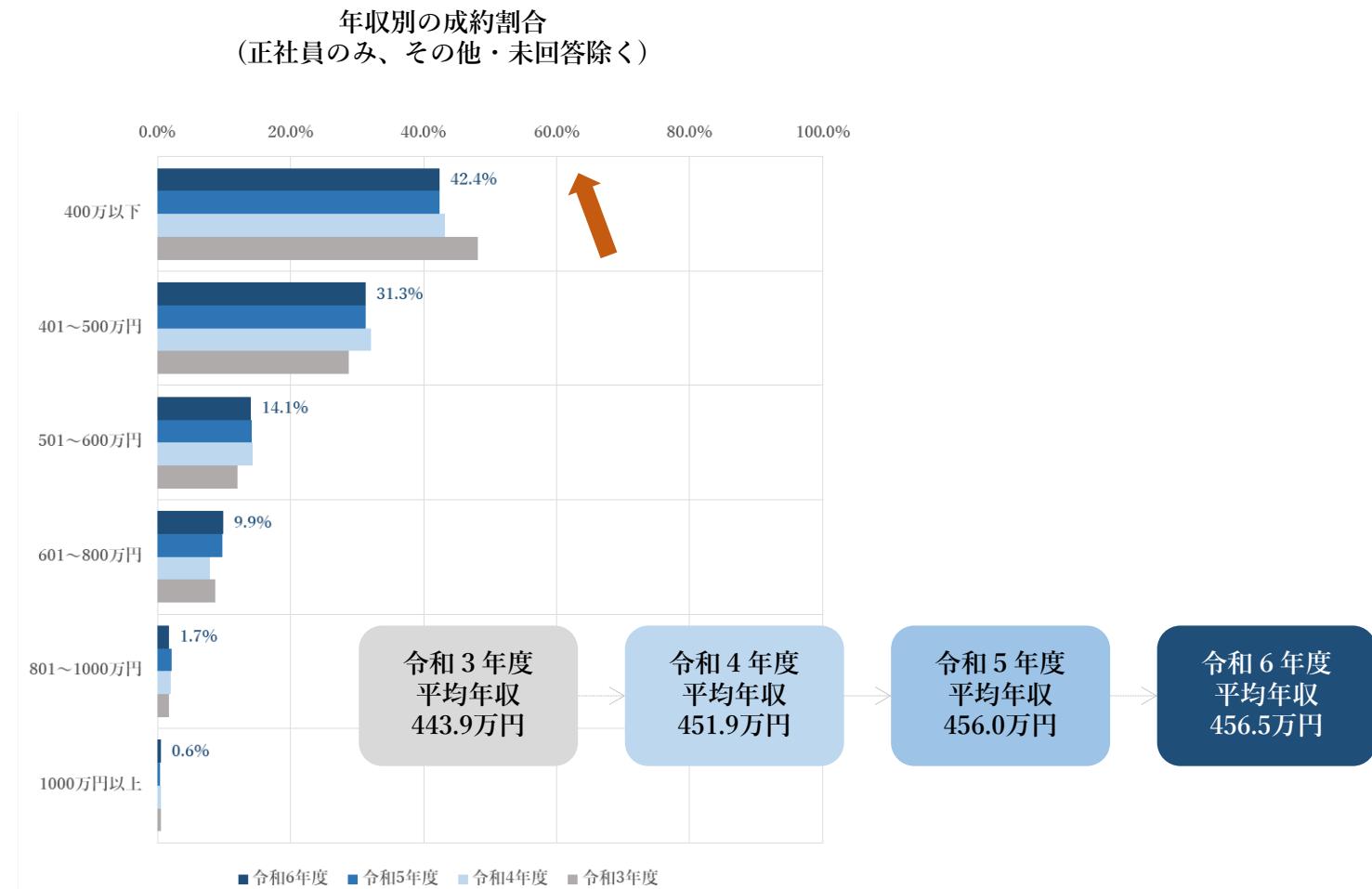
- 前年度から「60歳代」の割合が増加し、「20歳代」の割合が減少



※「月次報告・成約事例」より
※令和6年度は2月末までの実績

(4)-6.プロ人材の年収

- 「400万以下」が減少し、平均年収は、上昇傾向



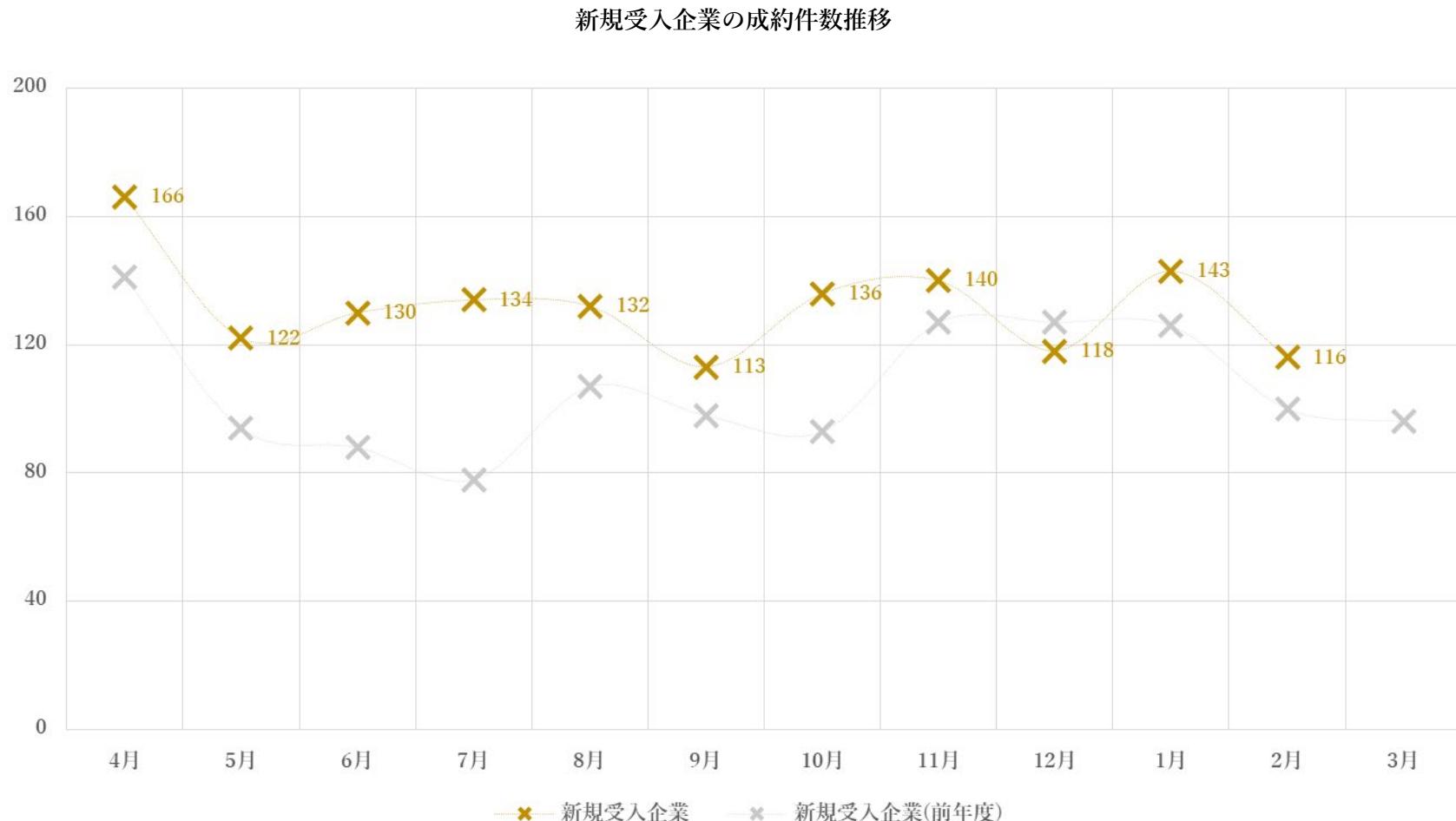
※ 「月次報告・成約事例」より

※ 平均年収は、各年収帯を中心値に置き換えて試算

※ 令和6年度は2月末までの実績

(5)-1.各施策の推進状況

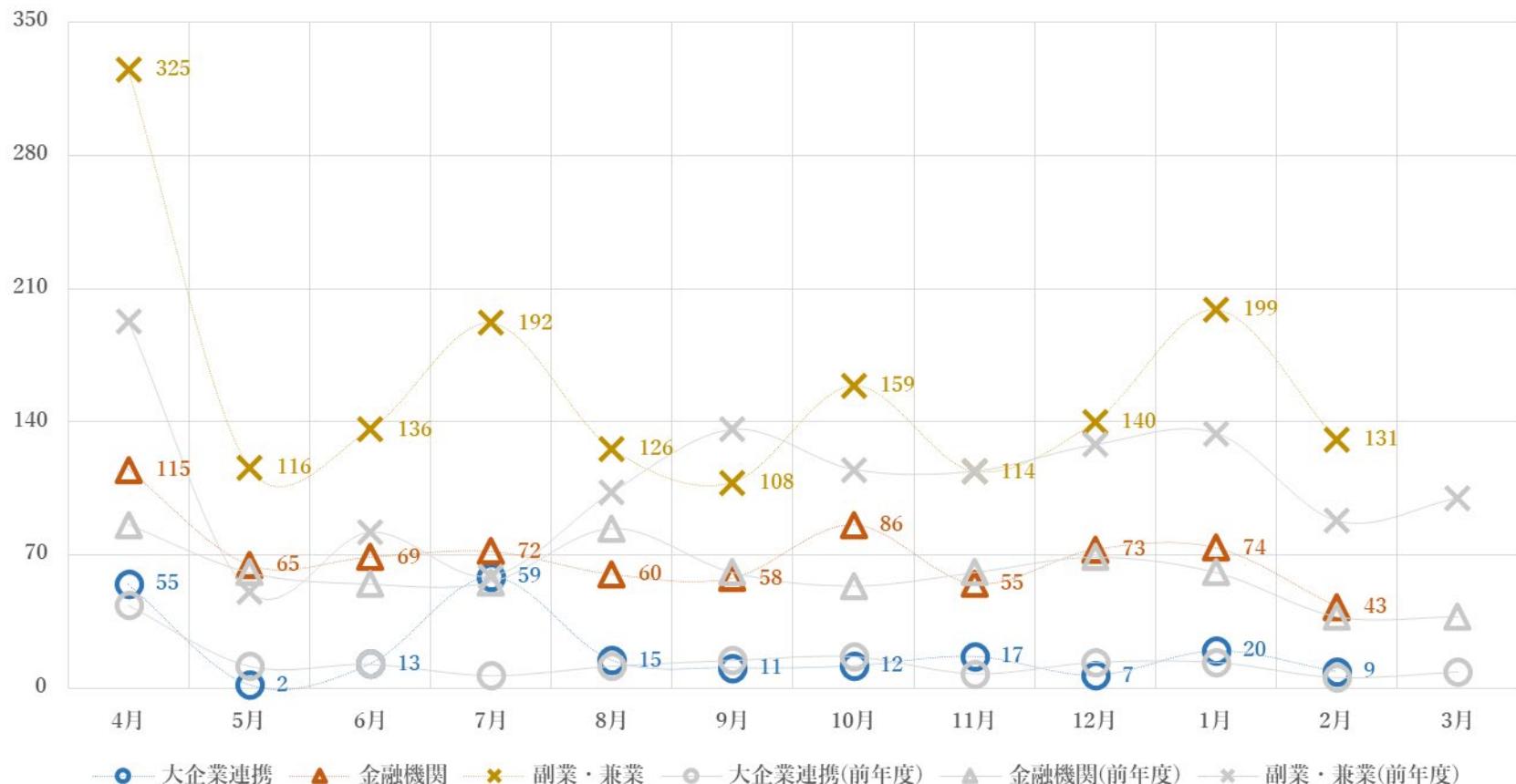
- ・今年度は特に、新規受入企業が、前年度を上回る水準で推移



(5)-2.各施策の推進状況

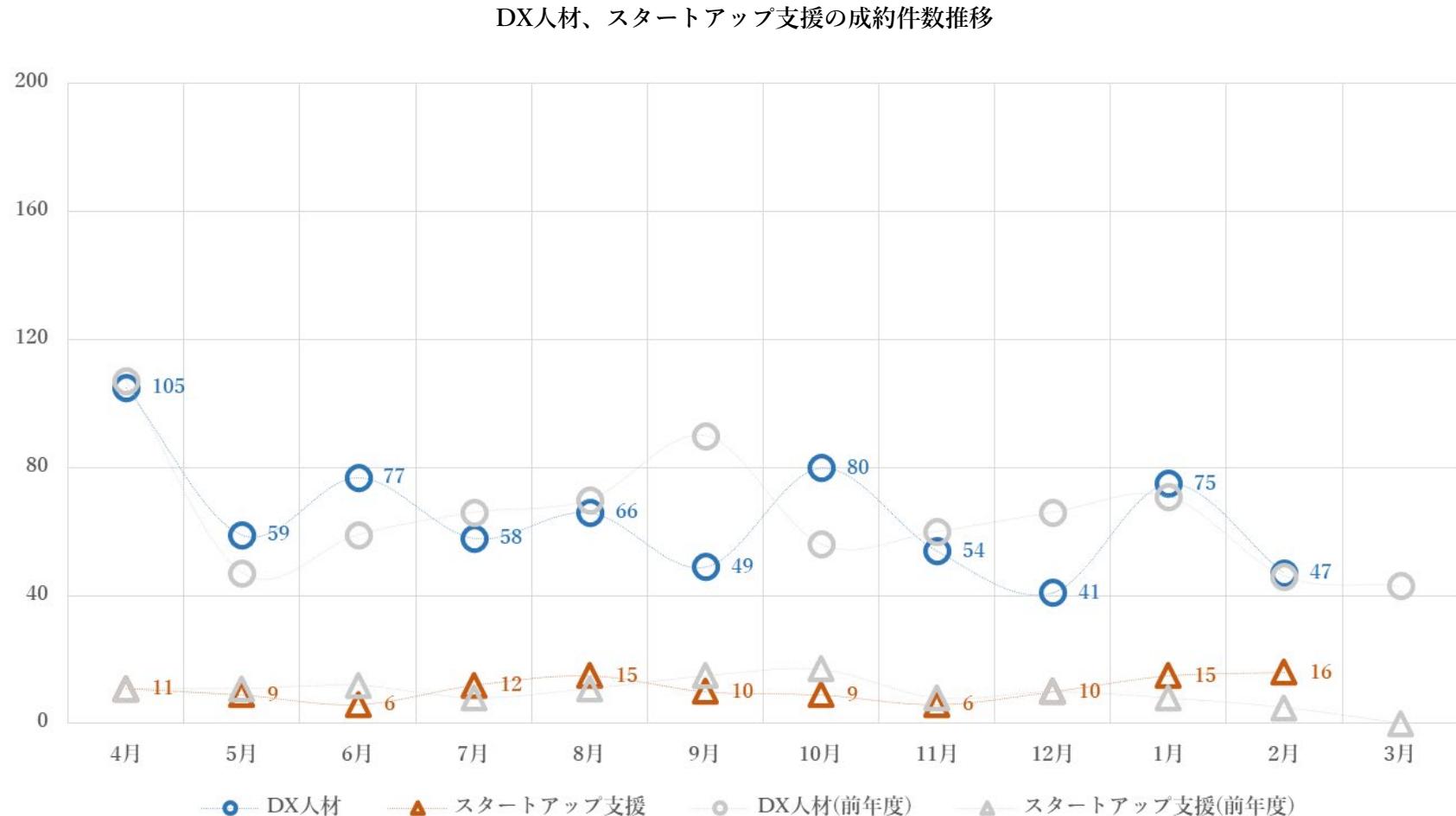
- 副業・兼業、金融機関連携、大企業連携すべて、前年度を上回る水準で推移

大企業連携、金融機関連携、副業・兼業の成約件数推移



(5)-3.各施策の推進状況

- ・スタートアップは、前年度をやや上回る水準で推移



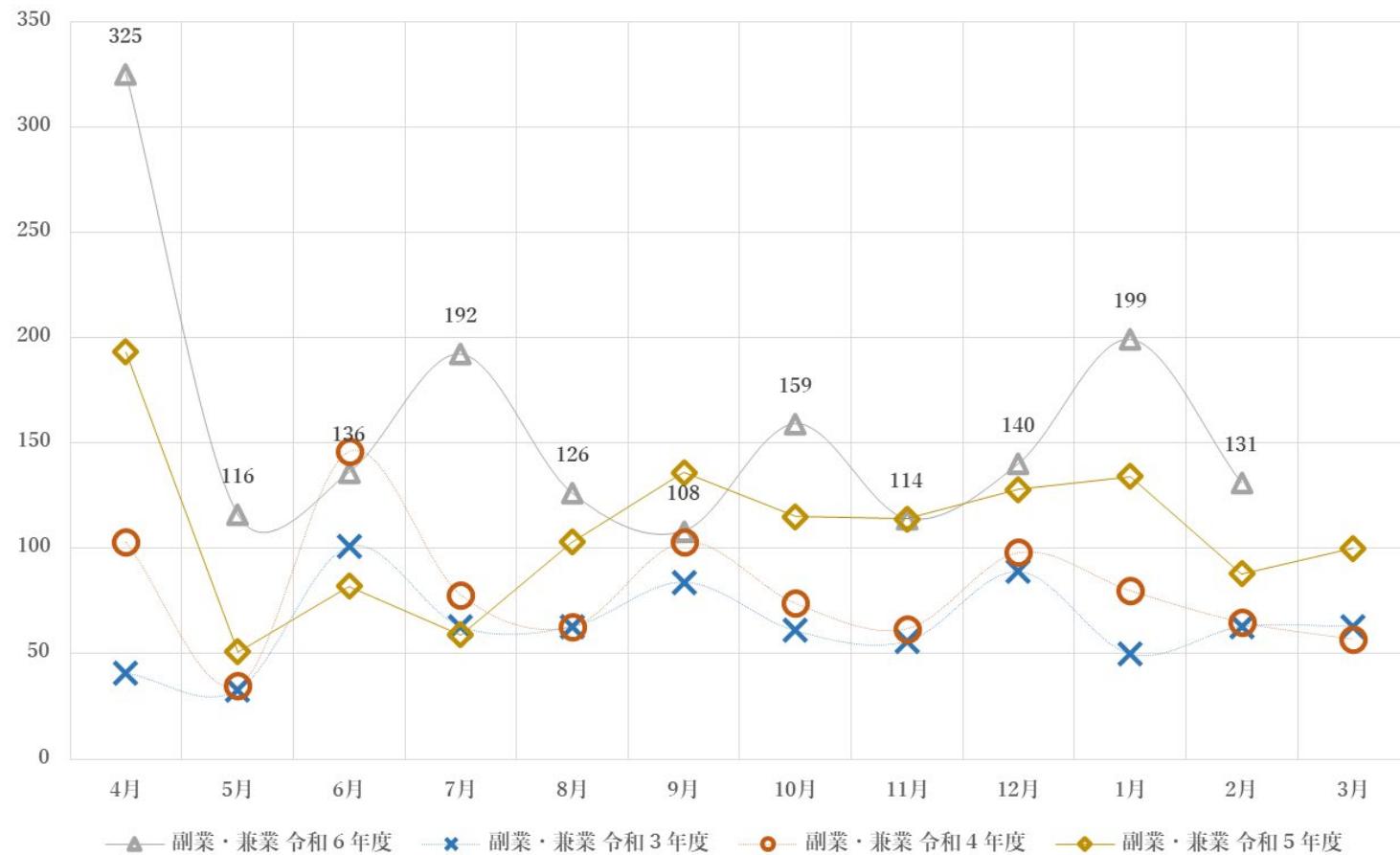
副業・兼業の状況

2

(1)副業・兼業推進における成約件数

- ・今年度も、前年度を大きく上回る水準で成約件数が増加

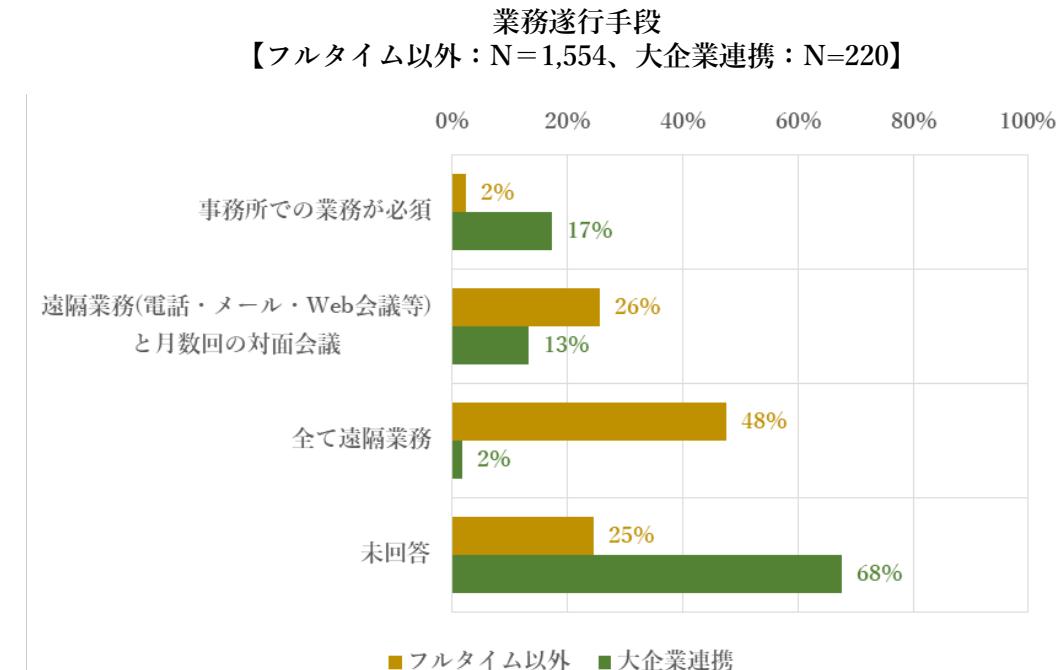
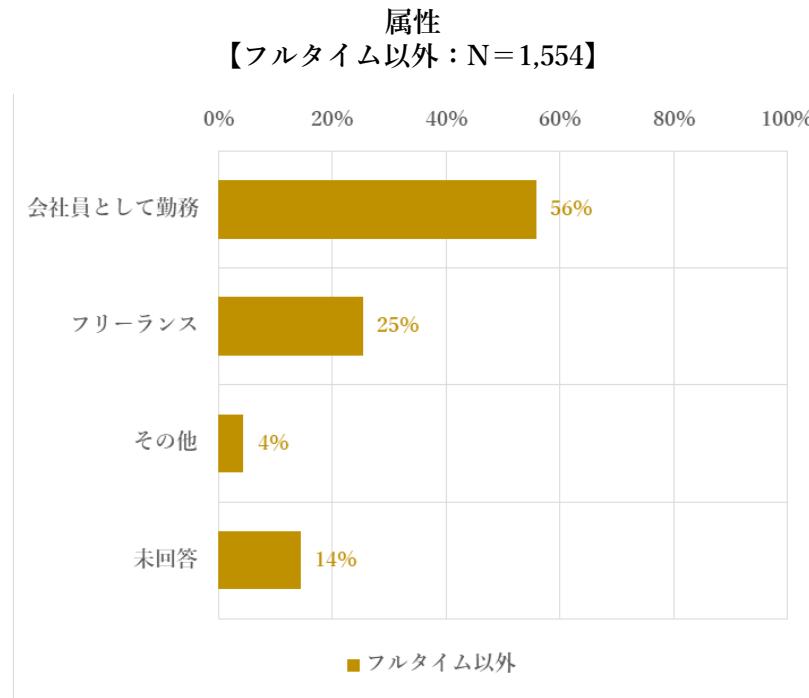
副業プロ人材における成約件数の推移



※「月次報告・成約事例」より

(2)-1.副業・兼業人材等の属性と業務遂行手段

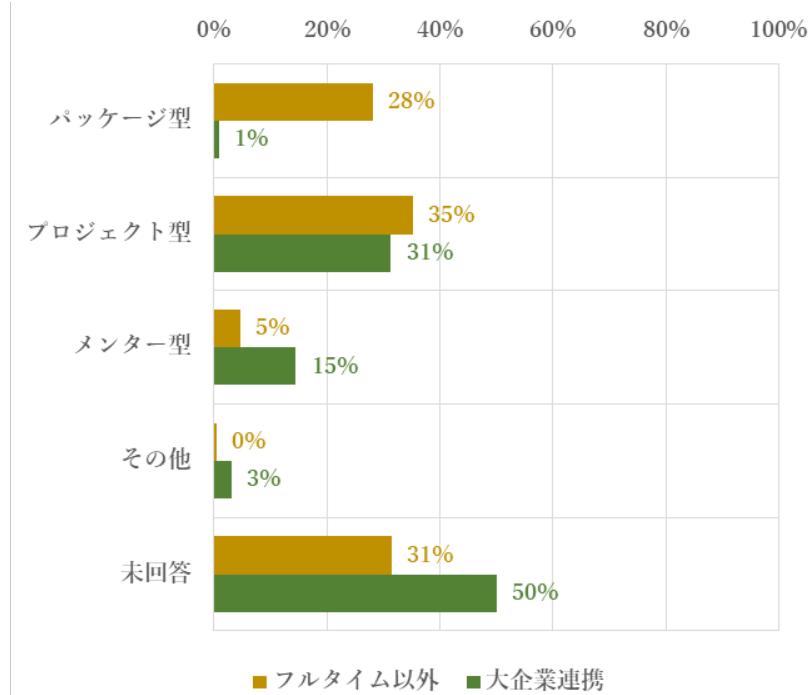
- 属性は、「会社員として勤務」がもっとも多く、56%を占める
- 業務遂行手段は、フルタイム以外では「全て遠隔業務」がもっと多く、大企業連携では「事務所での業務が必須」がもっとも多い



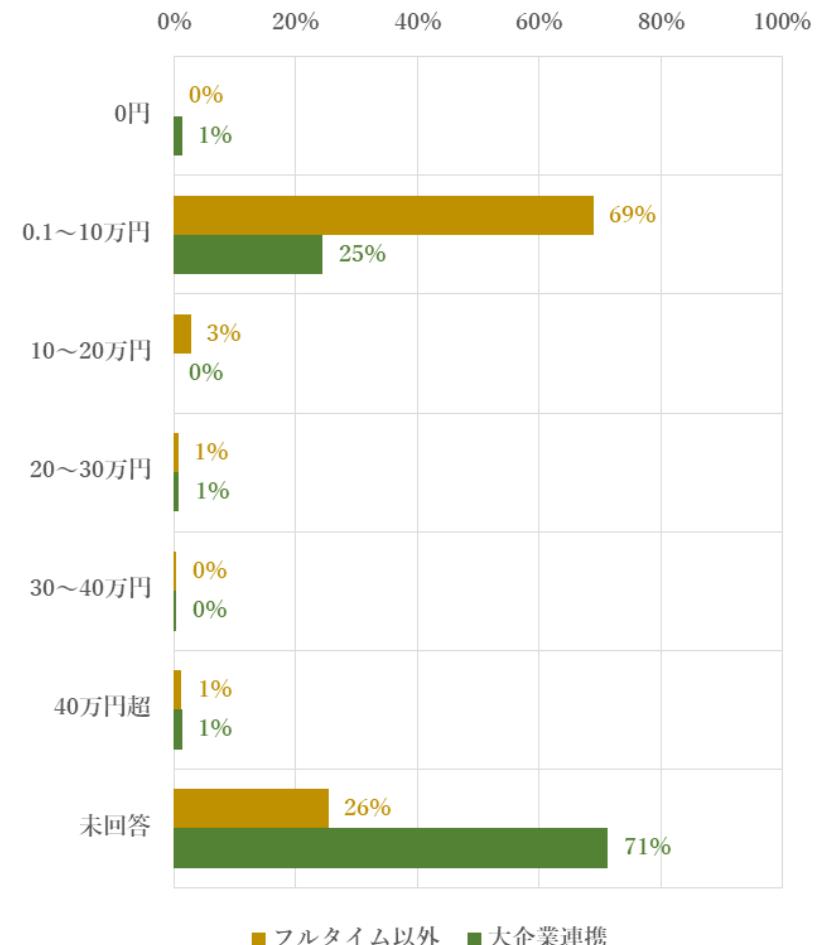
(2)-2.副業・兼業人材等のアプローチ類型と賃金・契約金額

- アプローチ類型は、フルタイム以外と大企業連携ともに「プロジェクト型」がもっとも多い
- 契約金額は、フルタイム以外と大企業連携ともに「0.1~10万円」がもっとも多い

アプローチ類型
【フルタイム以外：N=1,554、大企業連携：N=220】



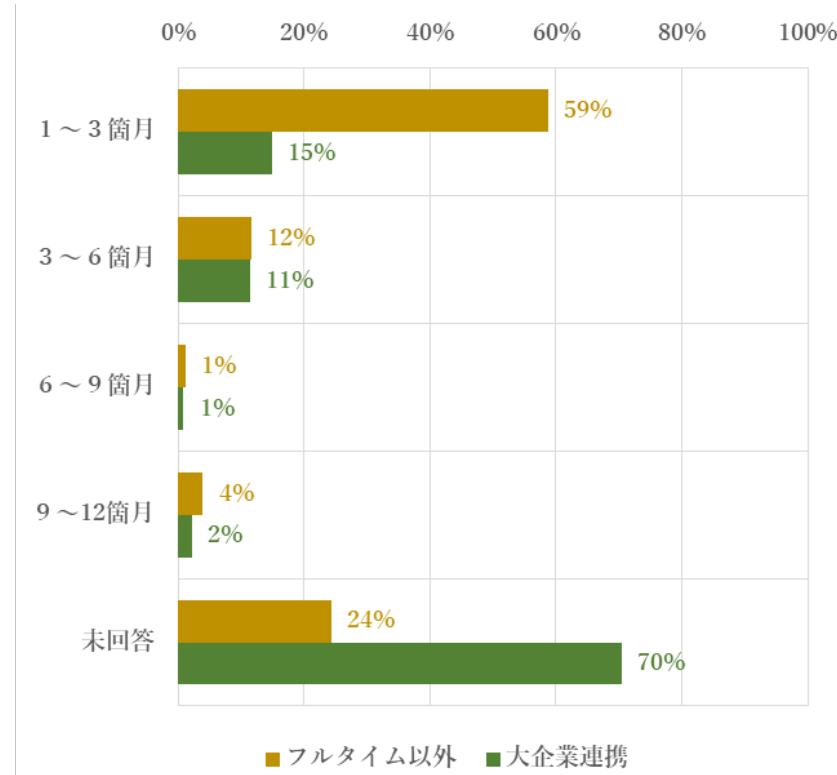
賃金額または契約金額(1箇月)
【フルタイム以外：N=1,554、大企業連携：N=220】



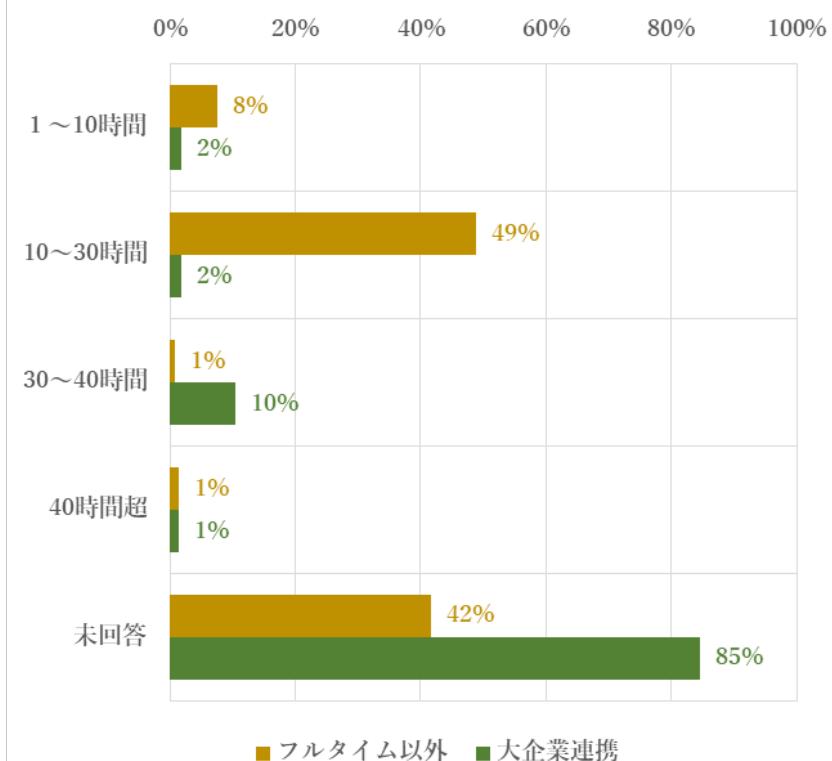
(2)-3.副業・兼業人材等の契約期間と稼働予定時間

- ・契約期間は、フルタイム以外、大企業連携ともに「1～3箇月」がもっとも多い
- ・稼働予定時間は、フルタイム以外は「10～30時間」、大企業連携は「30～40時間」がもっとも多い

契約期間
【フルタイム以外：N=1,554、大企業連携：N=220】



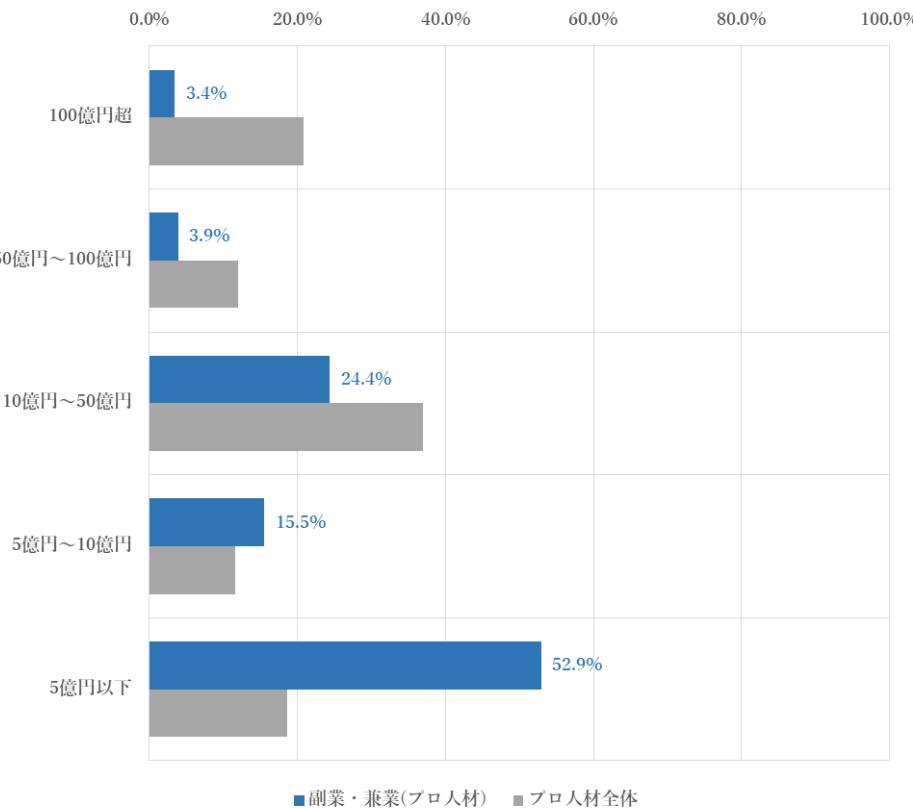
契約期間における稼働予定時間(1箇月)
【フルタイム以外：N=1,554、大企業連携：N=220】



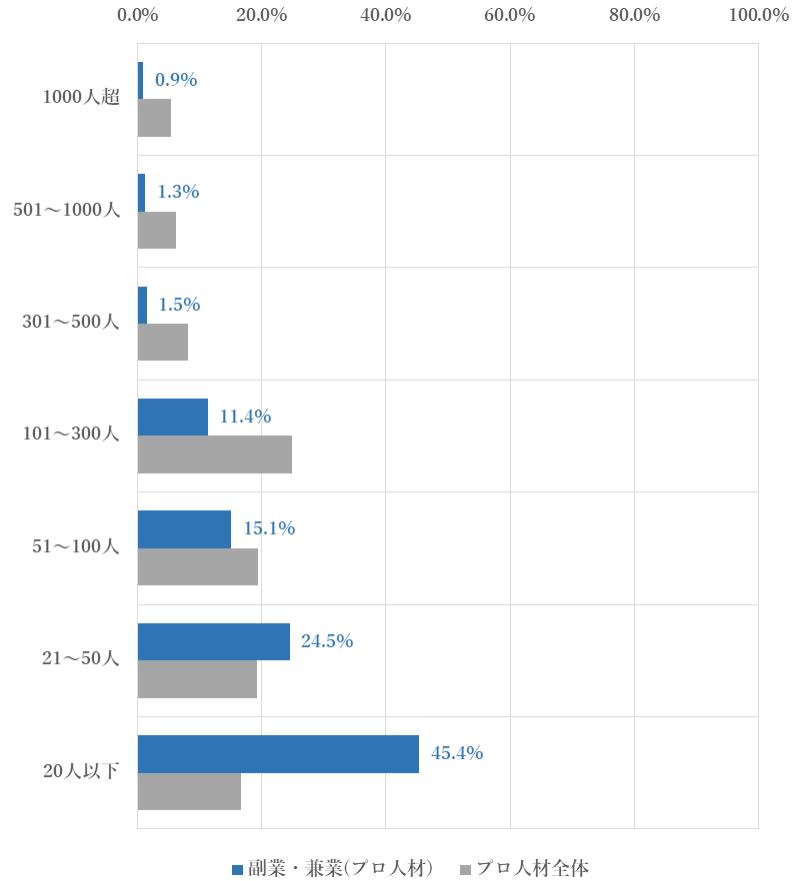
(3)-1.副業・兼業プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

- ・売上規模は、「100億円超」の割合が少なく、「5億円以下」の割合が際立って多い
- ・従業員規模は、「20人以下」の割合が際立って多い

プロ人材受入企業の売上高規模
【副業・兼業=2,507, 全体=18,665】
(非公開・不明除く)



プロ人材受入企業の従業員規模
【副業・兼業=4,511, 全体= 26,019】
(非公開・不明除く)



※「月次報告・成約事例」より

※平成31年4月から令和7年2月末までの実績

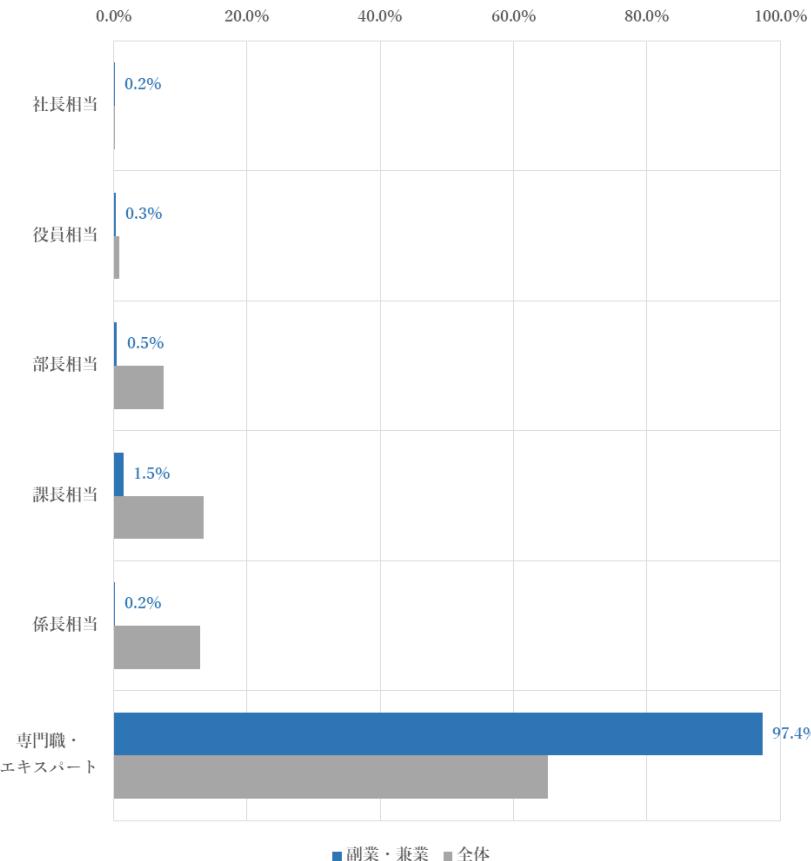
(3)-2.副業・兼業プロ人材のポスト

- 「専門職・エキスパート」が際立って多い

副業プロ人材におけるポスト別の成約割合

【副業・兼業=2,666, 全体=17,779】

(その他・未回答除く)

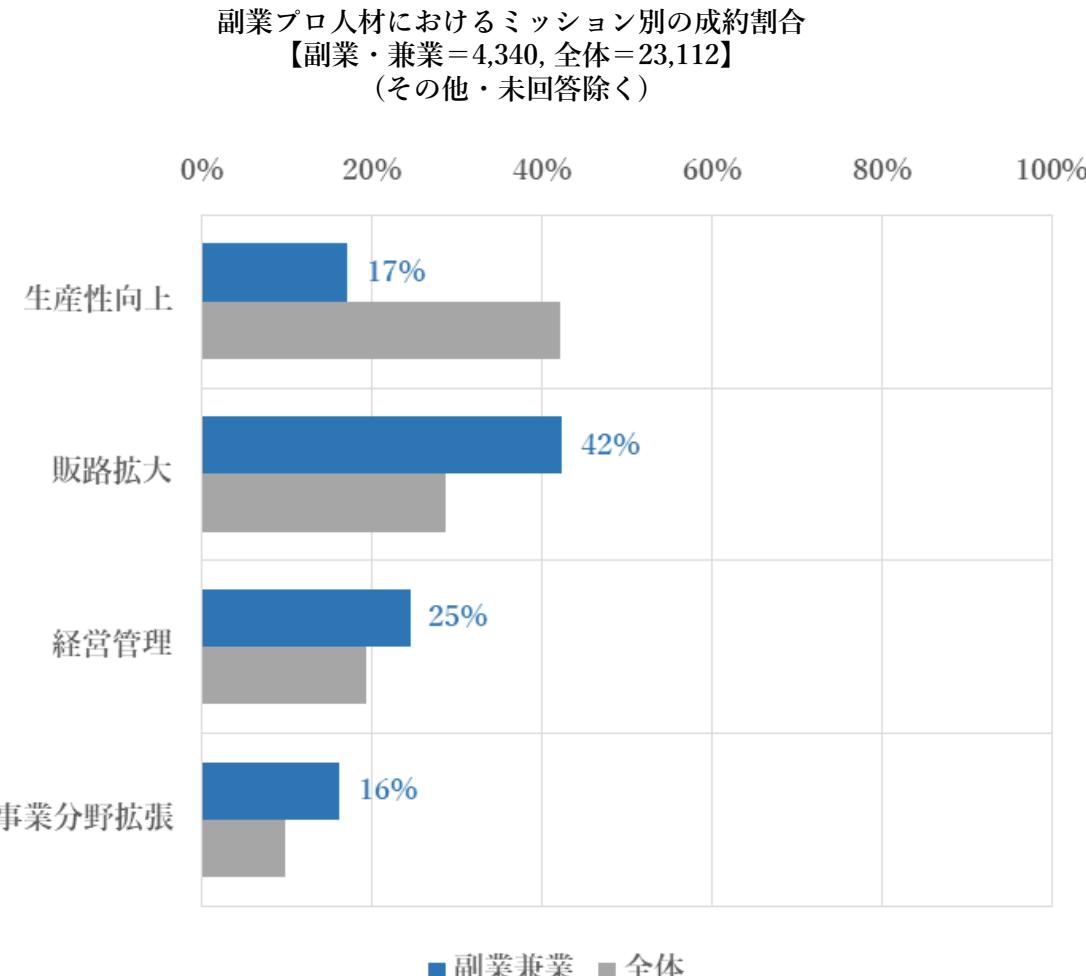


※「月次報告・成約事例」より

※平成31年4月から令和7年2月末までの実績

(3)-3.副業・兼業プロ人材のミッション

- 「販路拡大」が際立って多く、「経営管理」「事業分野拡張」も相対的に多い

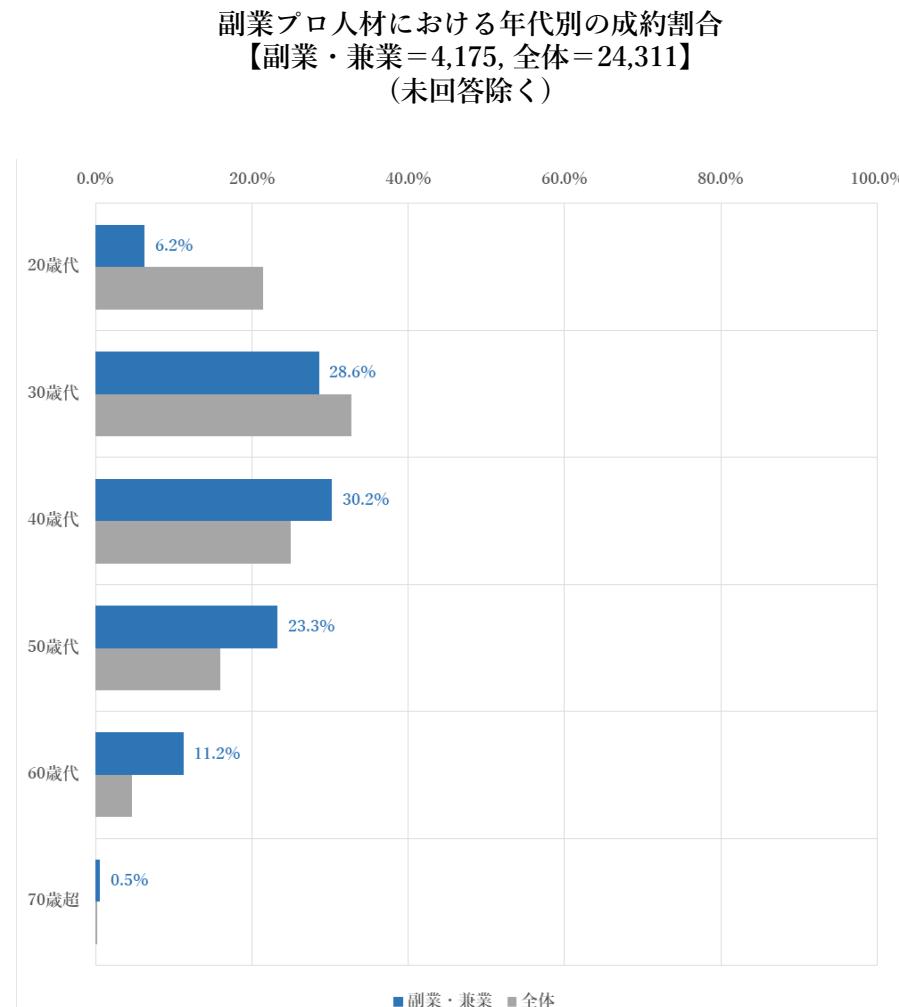


※「月次報告・成約事例」より

※平成31年4月から令和7年2月末までの実績

(3)-4.副業・兼業プロ人材の年代

- ・全体と比較して、「40歳代」以上が多い



※「月次報告・成約事例」より

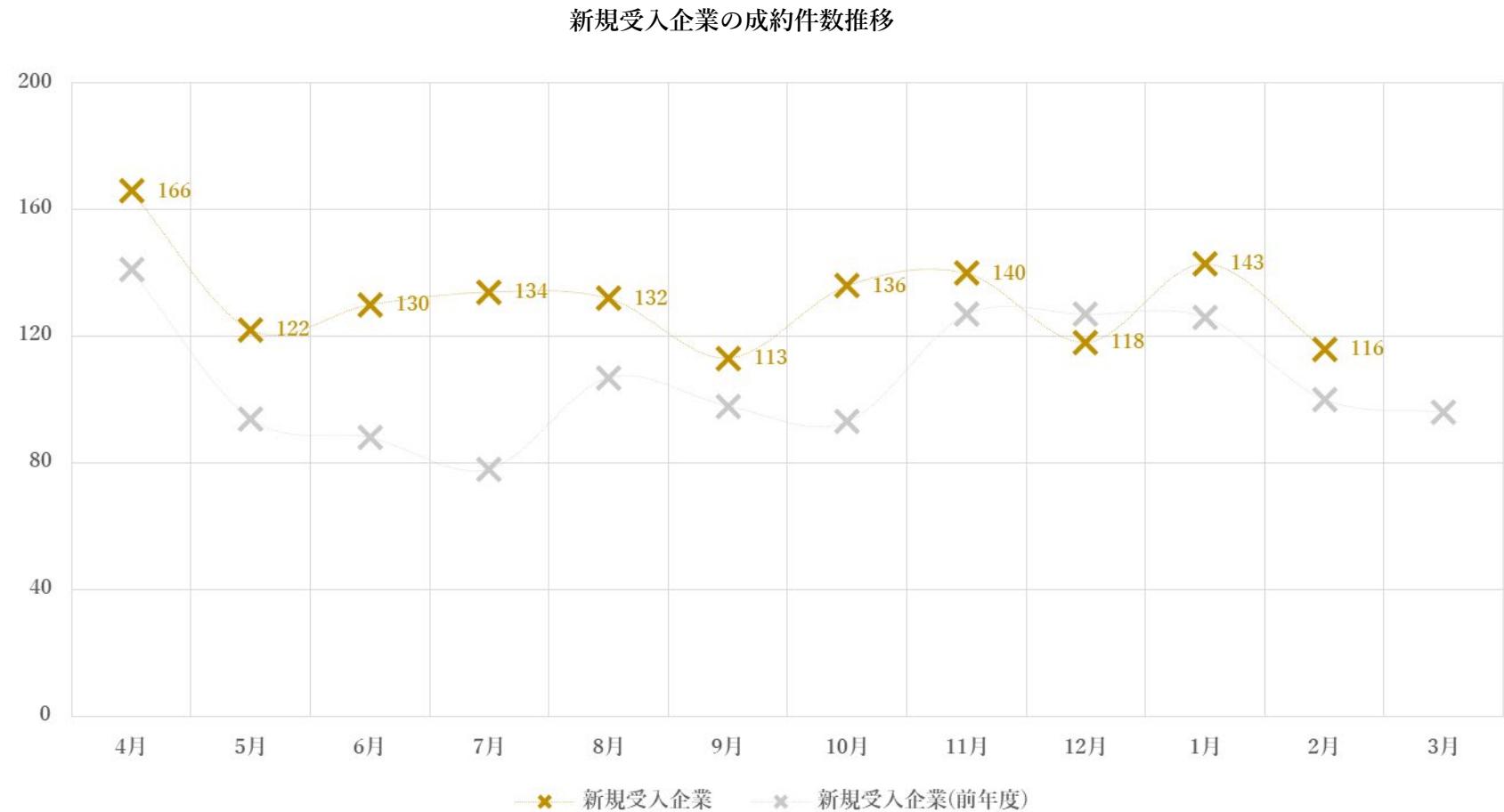
※平成31年4月から令和7年2月末までの実績

新規受入企業の状況

3

(1)新規受入企業の成約件数の推移

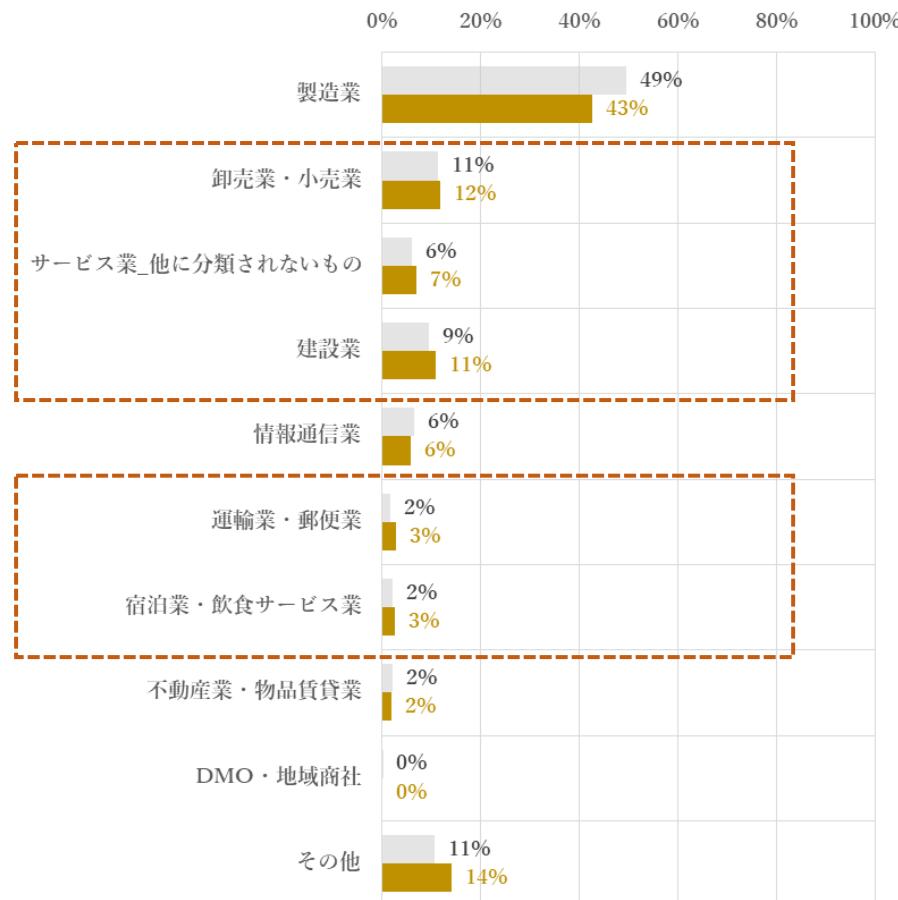
- ・今年度は、ほぼすべての月で前年度を大きく上回る水準で推移



(2)-1.新規受入企業における業種

- 新規受入企業の業種の傾向として、全体の成約割合と比較して、製造業の成約割合が小さい一方、卸売業・小売業、サービス業、建設業等の成約割合が相対的に大きい

令和6年度業種別新規受入企業の成約
(全体=6,021、新規受入企業=1,450)



※「月次報告・成約事例」より

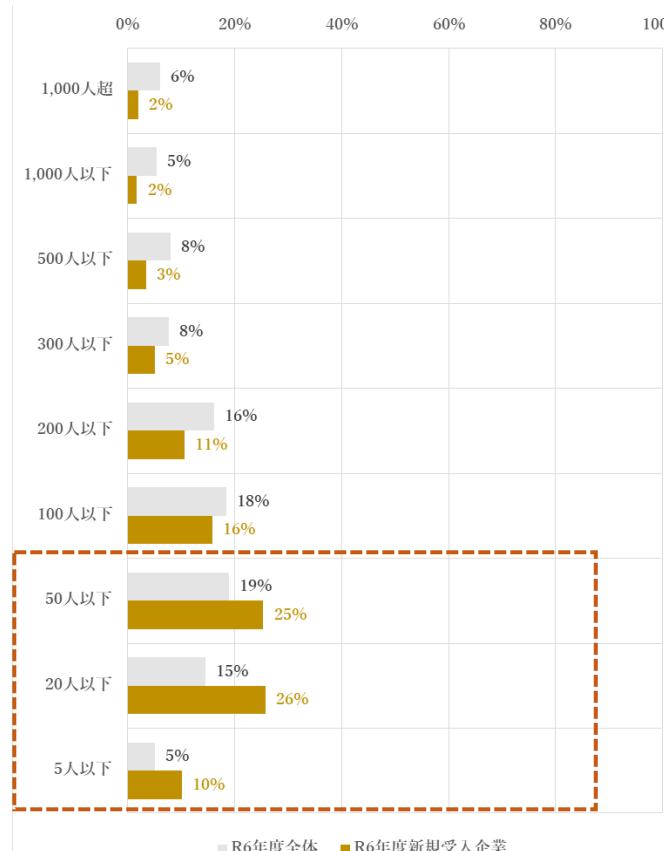
※2月末まで

■ R6年度全体 ■ R6年度新規受入企業

(2)-2.新規受入企業における企業規模(従業員数・売上高)

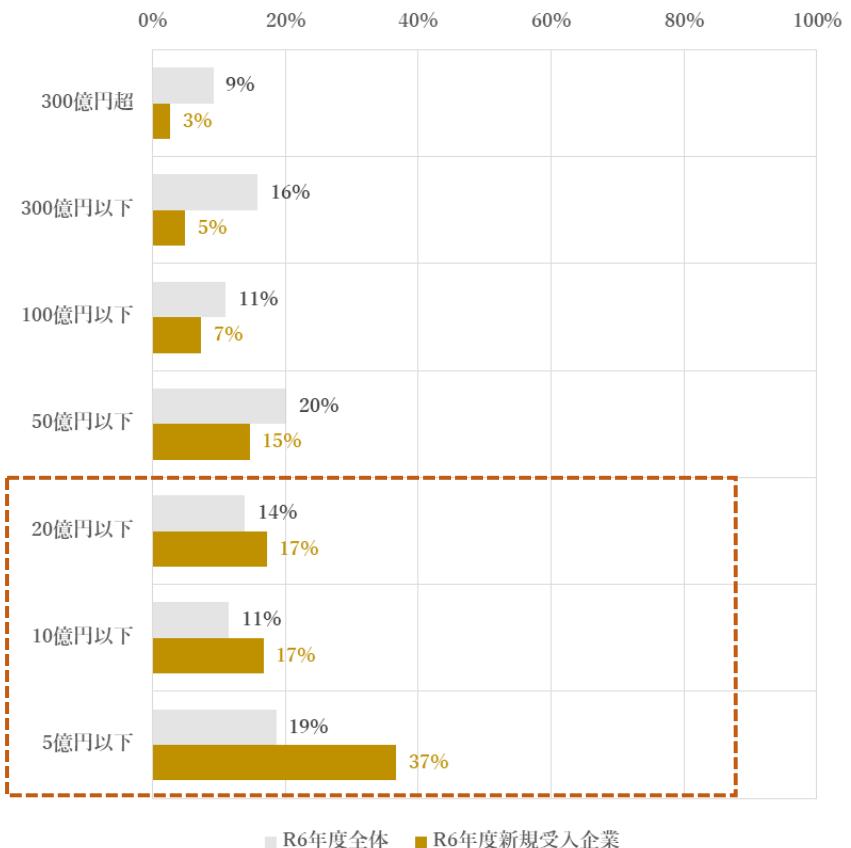
- 新規受入企業としては、全体の成約割合に比べて、従業員数50人以下の企業及び売上高20億円以下の**比較的小規模な企業の成約が多い**

従業員数
(全体=5,779, 新規受入企業=1,396)



令和6年度新規受入企業の成約

売上高
(全体=3,019, 新規受入企業=616)



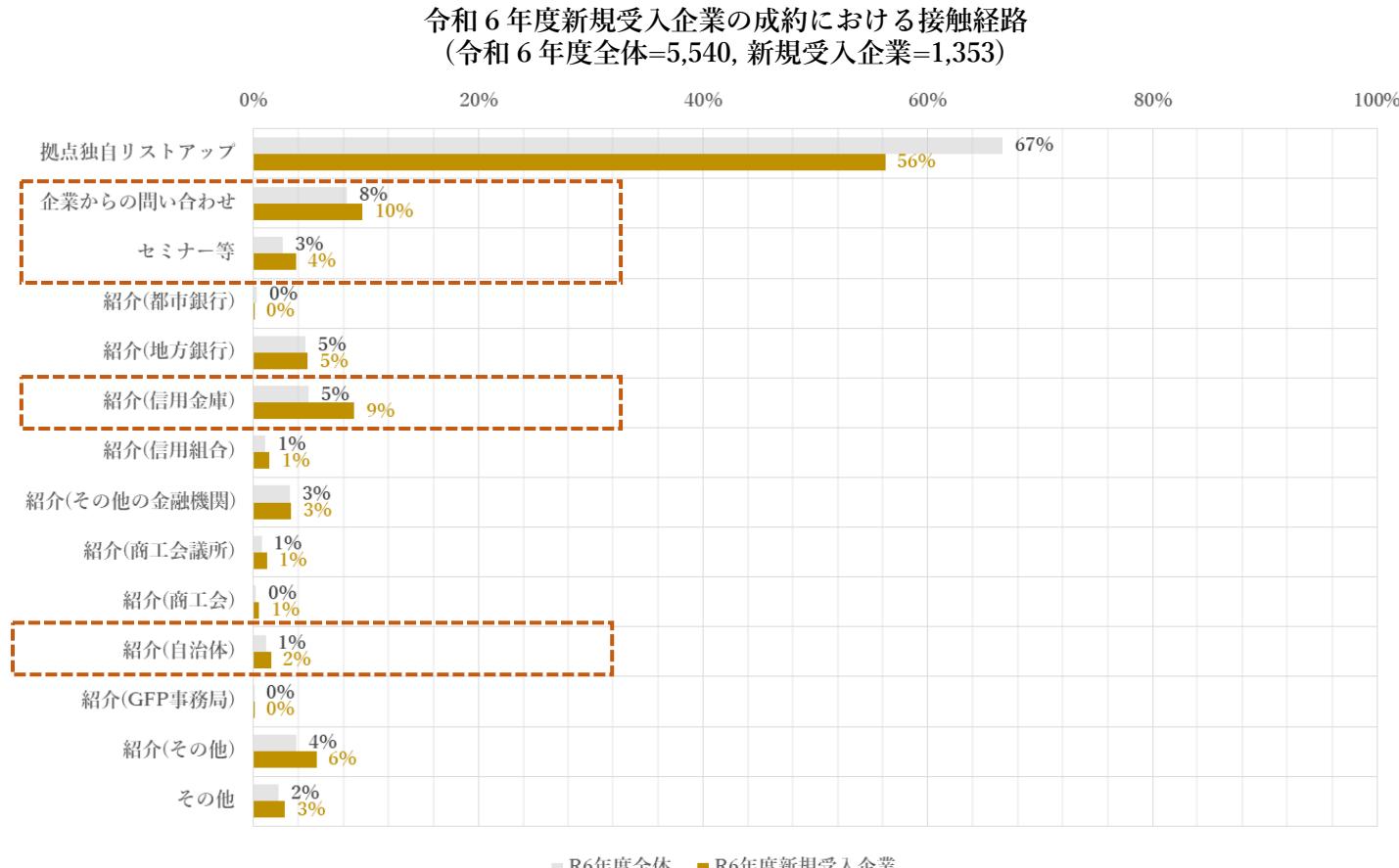
※「月次報告・成約事例」より

※非公開/不明を除く

※2月末まで

(2)-3.新規企業開拓における接触経路

- 令和6年度の成約において、新規受入企業の接触経路では、全体と比較して「企業からの問い合わせ」「セミナー等」に加え、「信用金庫」「自治体」からの紹介の割合が大きい



※ 「月次報告・成約事例」より

※ 不明を除く

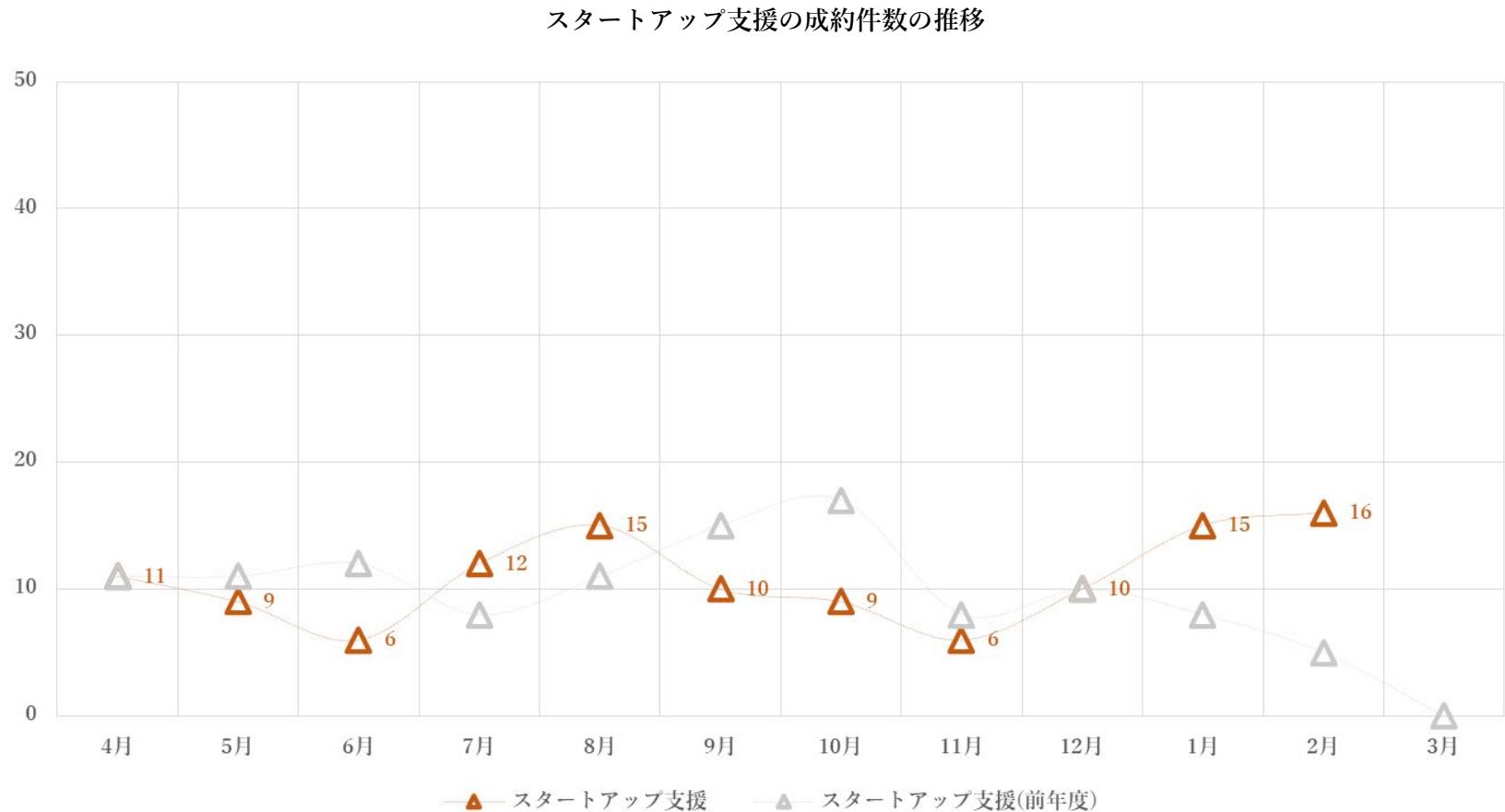
※ 2月末まで

スタートアップ支援の状況

4

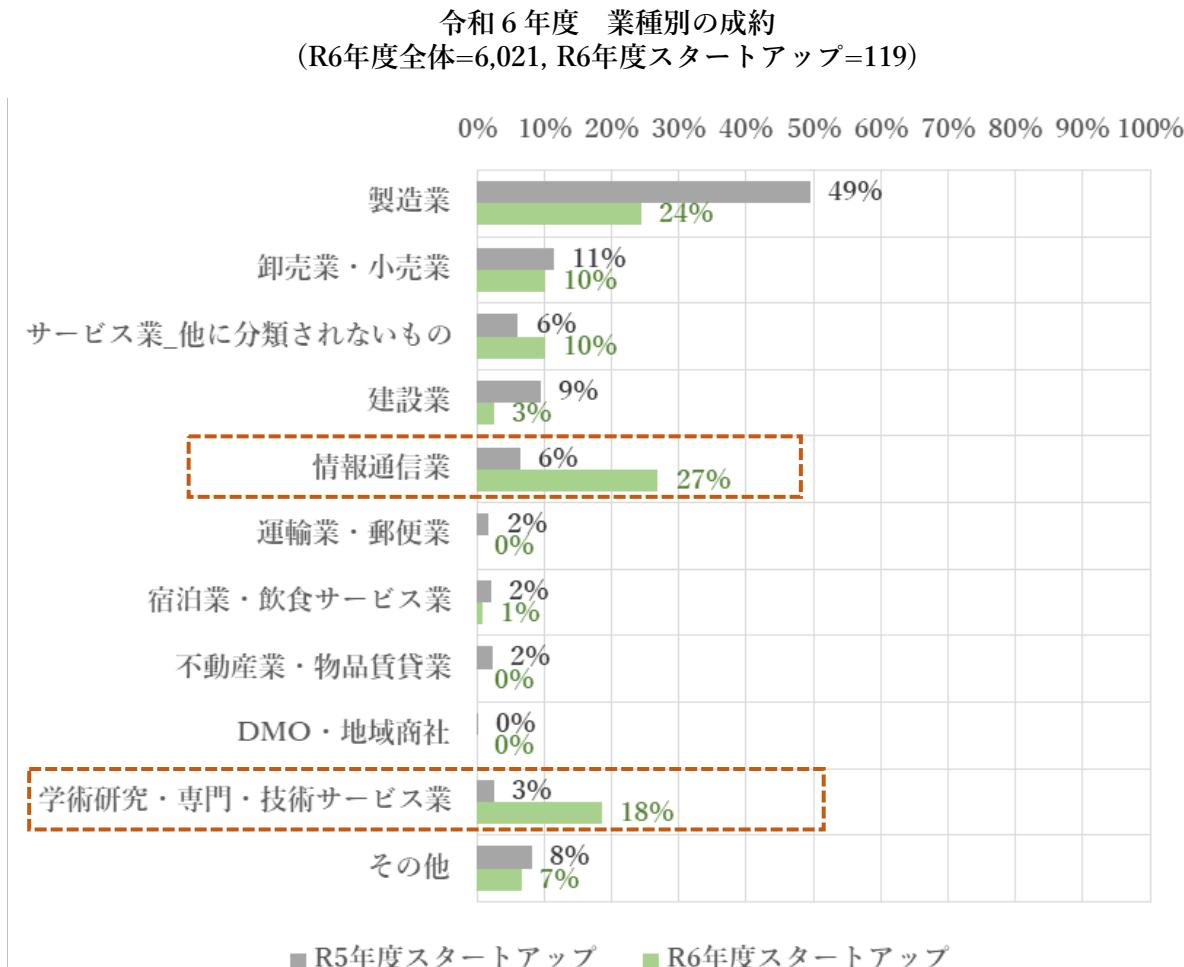
(1)スタートアップ支援の成約件数

- ・ 今年度は、前年度並みの水準で推移



(2)スタートアップ案件の成約特徴(業種)

- 令和6年度のスタートアップ案件の成約では、全体と比較して「情報通信業」「学術研究・専門・技術サービス業」が相対的に多い

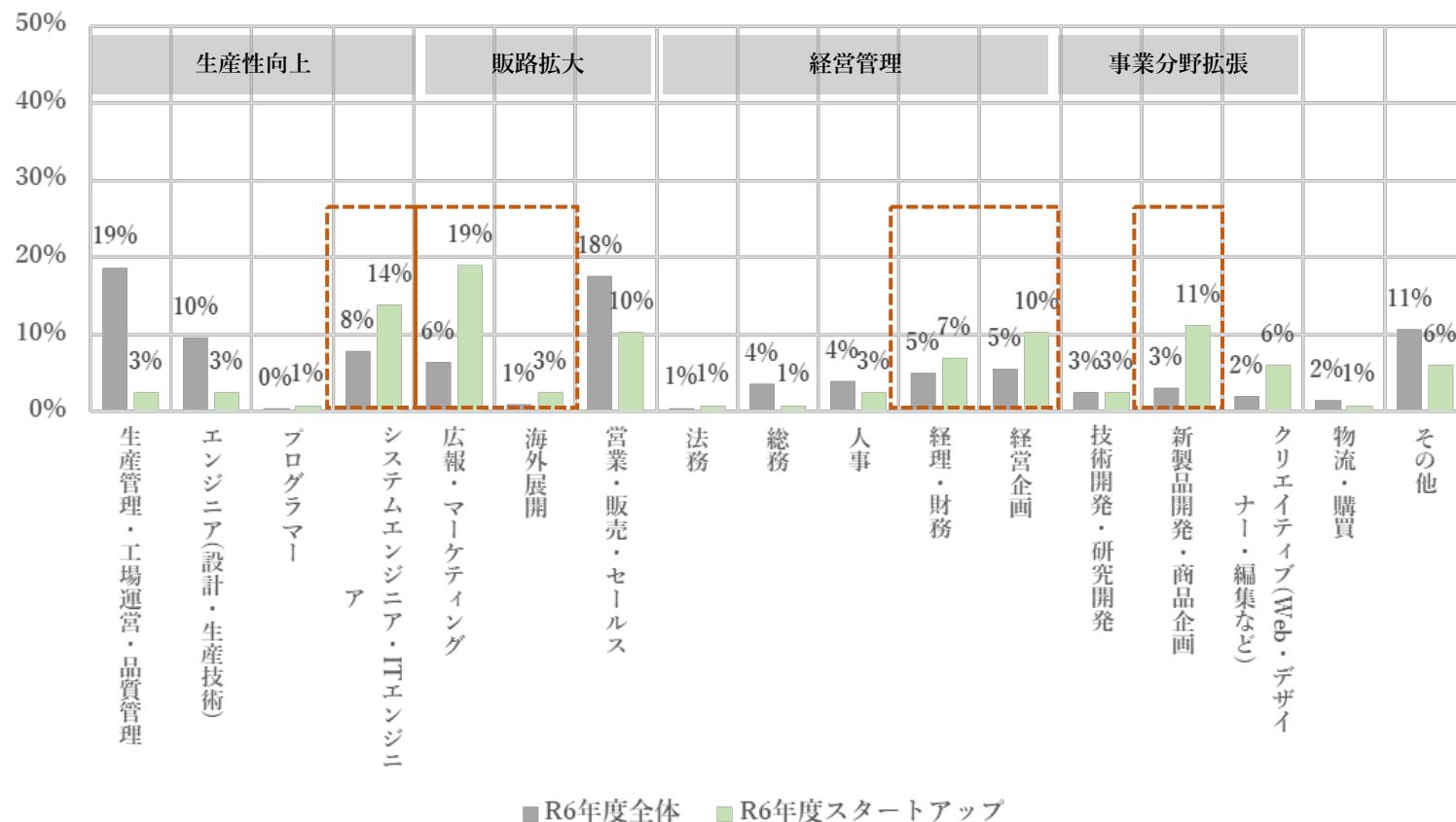


※ 「月次報告・成約事例」より
※ 2月末まで

(3)スタートアップ案件の成約特徴(プロ人材のミッション)

- 令和6年度のスタートアップ案件の成約では、特に、「広報・マーケティング」「システムエンジニア・ITエンジニア」「新製品開発・商品企画」「経営企画」「経理・財務」「海外展開」の割合が相対的に大きい

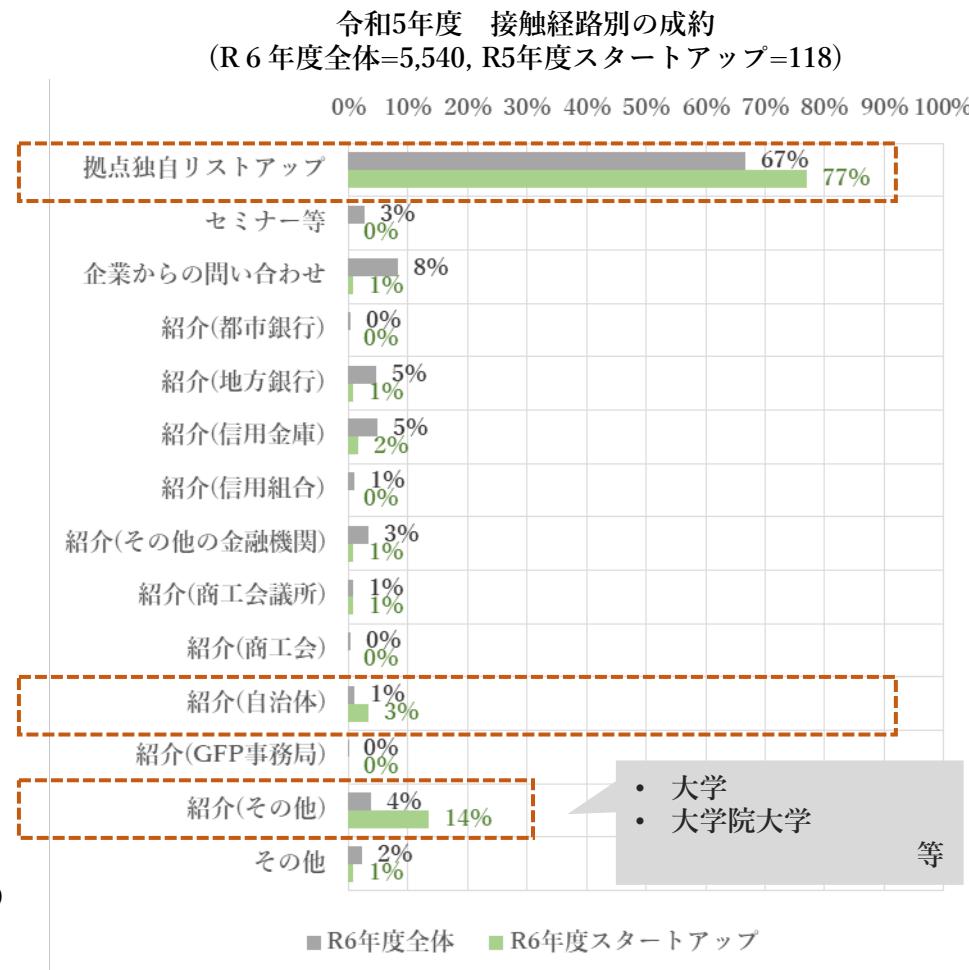
令和6年度 プロ人材のミッション別の成約
(R6年度全体=6,021, R5年度スタートアップ=119)



※ 「月次報告・成約事例」より
※ 2月末まで

(4)スタートアップ支援における接触経路

- 令和5年度のスタートアップ案件の接触経路としては、全体と比較して「拠点独自リストアップ」「紹介(自治体)」「紹介(その他)」が相対的に多い

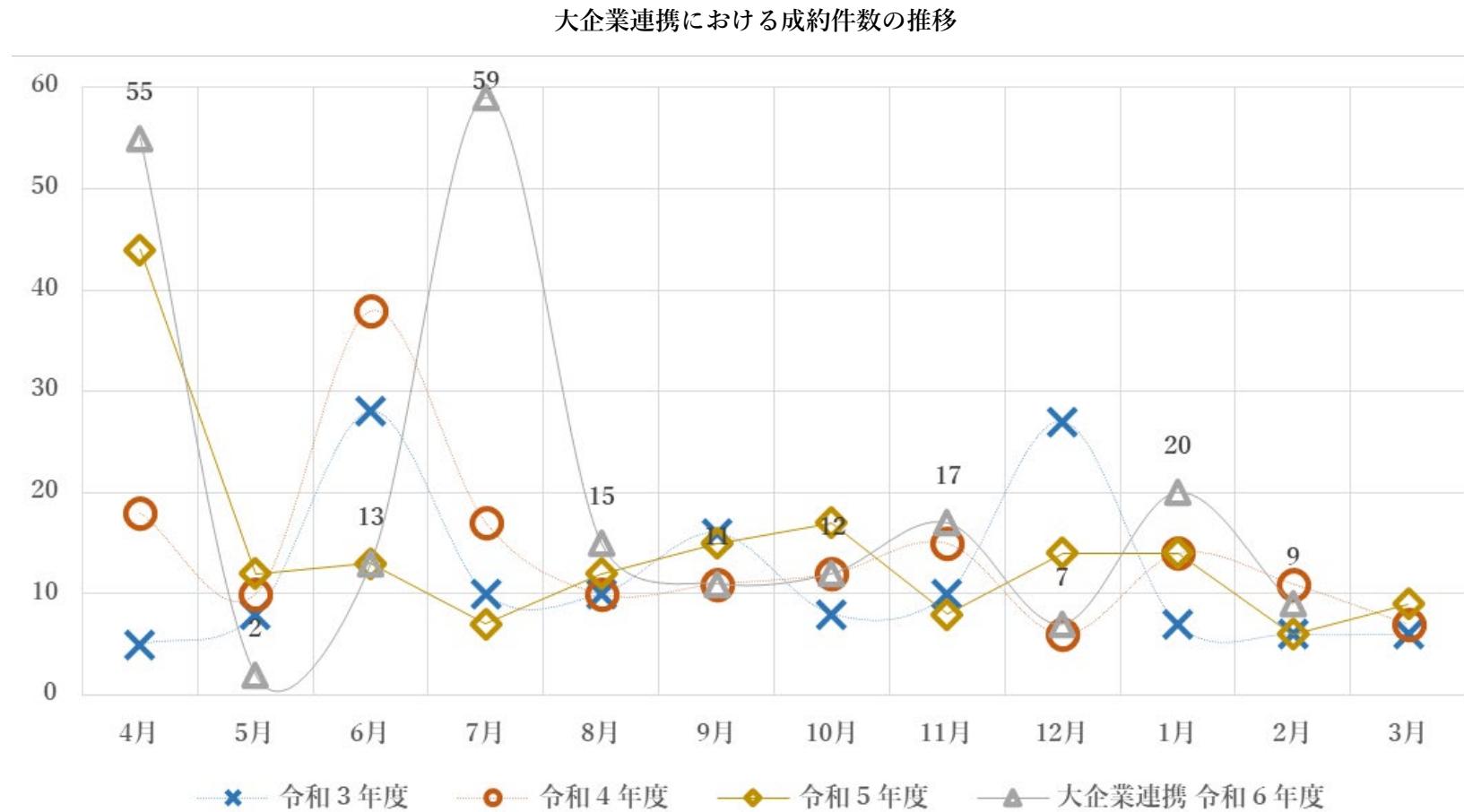


大企業連携の状況

5

(1)-1.大企業連携による成約件数

- ・ 今年度は、7月に大きな増加が見られたが、概ね例年並みの件数で推移

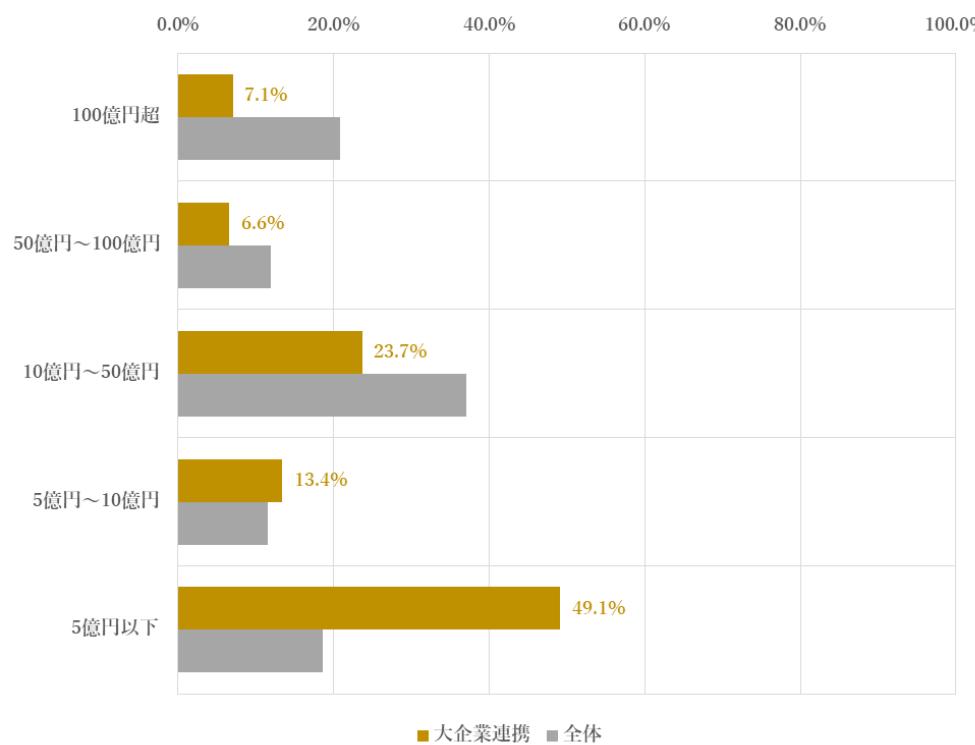


(1)-2.プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

- 「規模の小さい」受入企業での大企業人材活用が進む

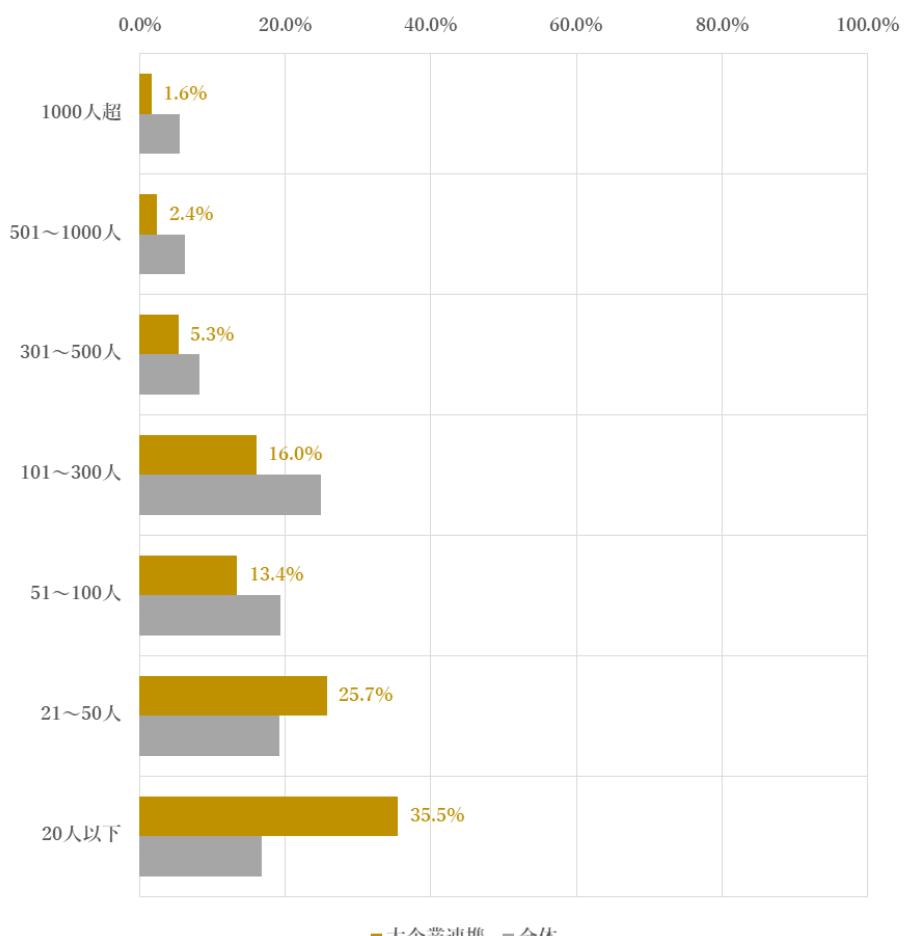
大企業連携における売上高規模別の成約割合

【大企業連携=409, 全体=18,665】
(その他・未回答除く)



大企業連携における従業員規模別の成約割合

【大企業連携=673, 全体=26,019】
(その他・未回答除く)

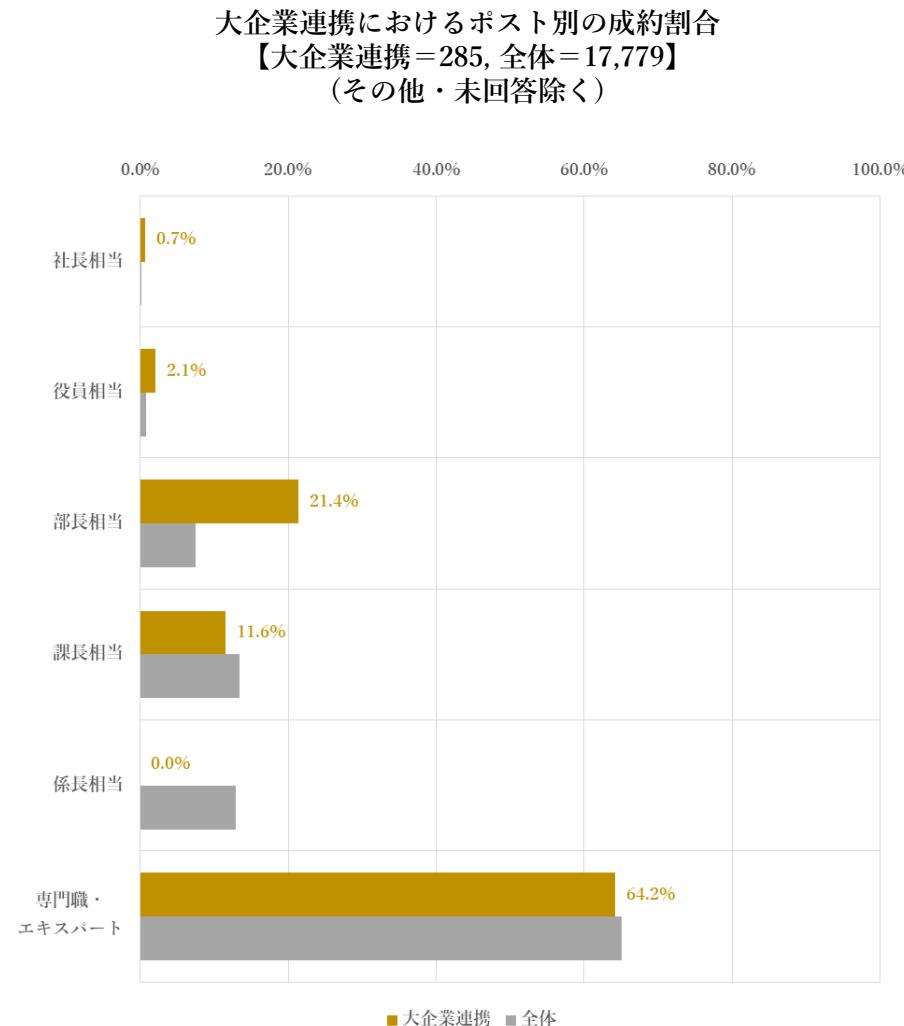


※「月次報告・成約事例」より

※平成31年4月から令和7年2月末までの実績

(1)-3.プロ人材のポスト

- 「部長相当」が際立って多い

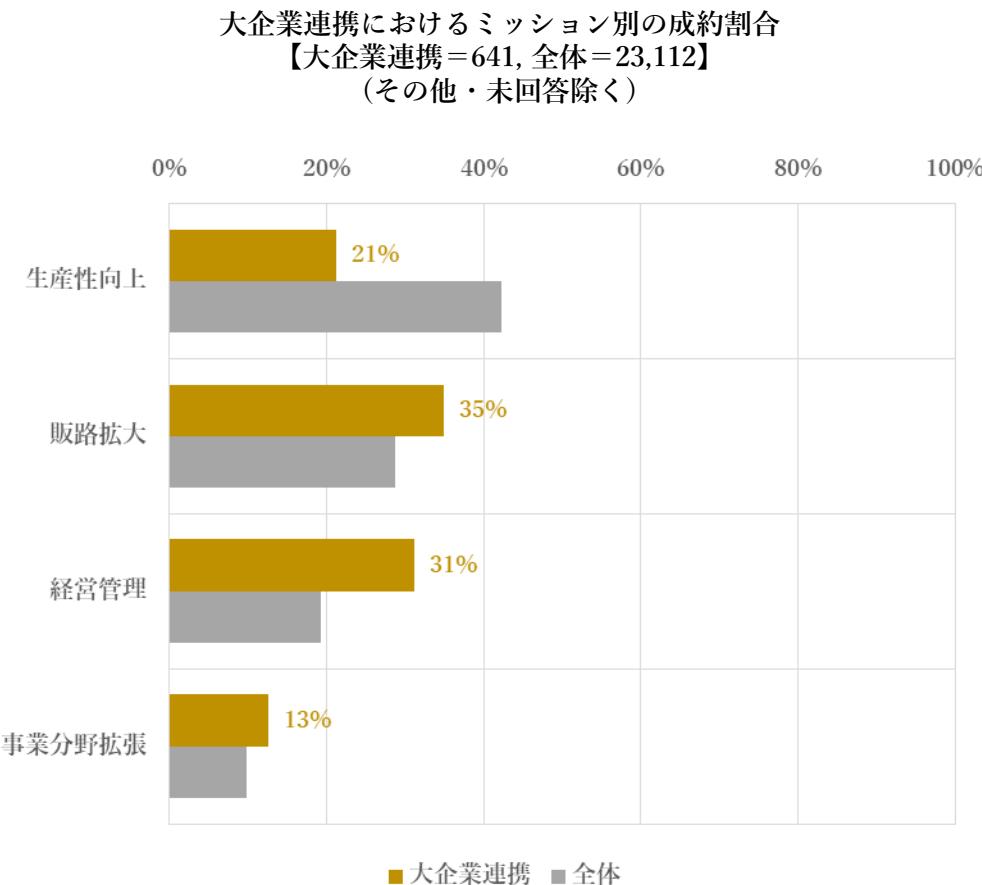


※ 「月次報告・成約事例」より

※ 平成31年4月から令和7年2月末までの実績

(1)-4.プロ人材のミッション

- 「販路拡大」「経営管理」が多い

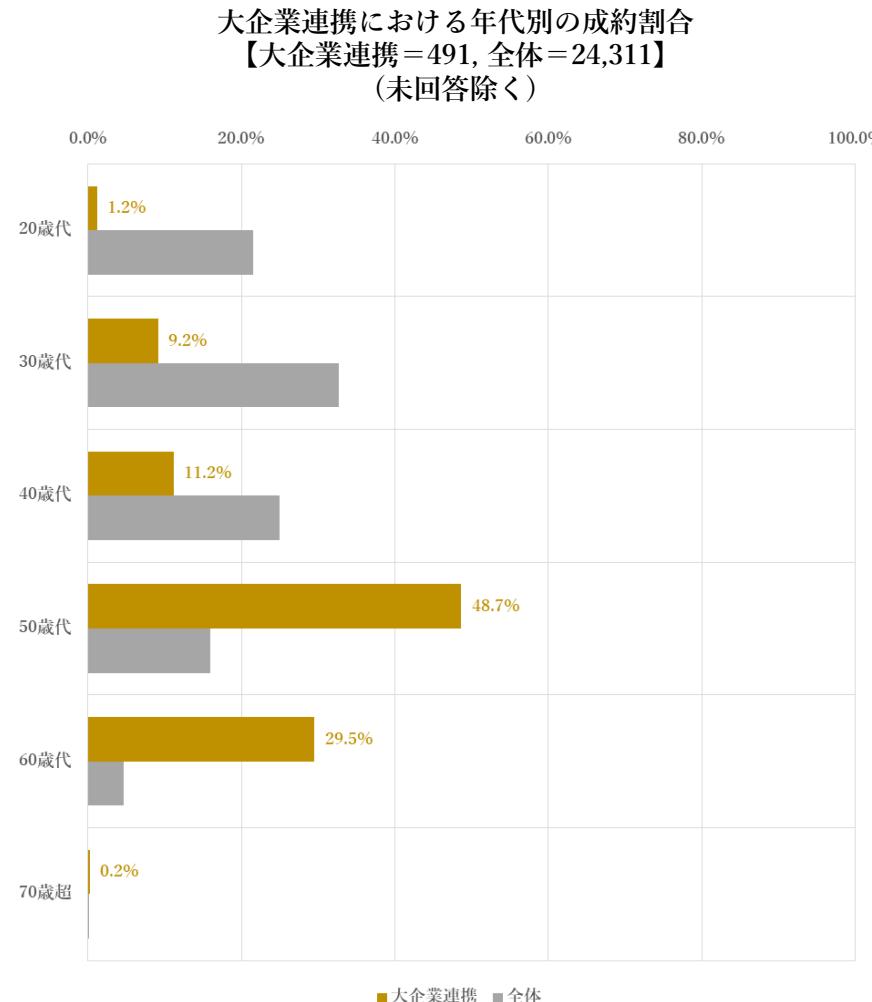


※「月次報告・成約事例」より

※平成31年4月から令和7年2月末までの実績

(1)-5.プロ人材の年代

- 「50歳代」「60歳代」が際立って多く、セカンドキャリア支援の位置づけが強い



※「月次報告・成約事例」より

※平成31年4月から令和7年2月末までの実績

