

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

# 1

月次報告に基づく、全国の概況

# (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

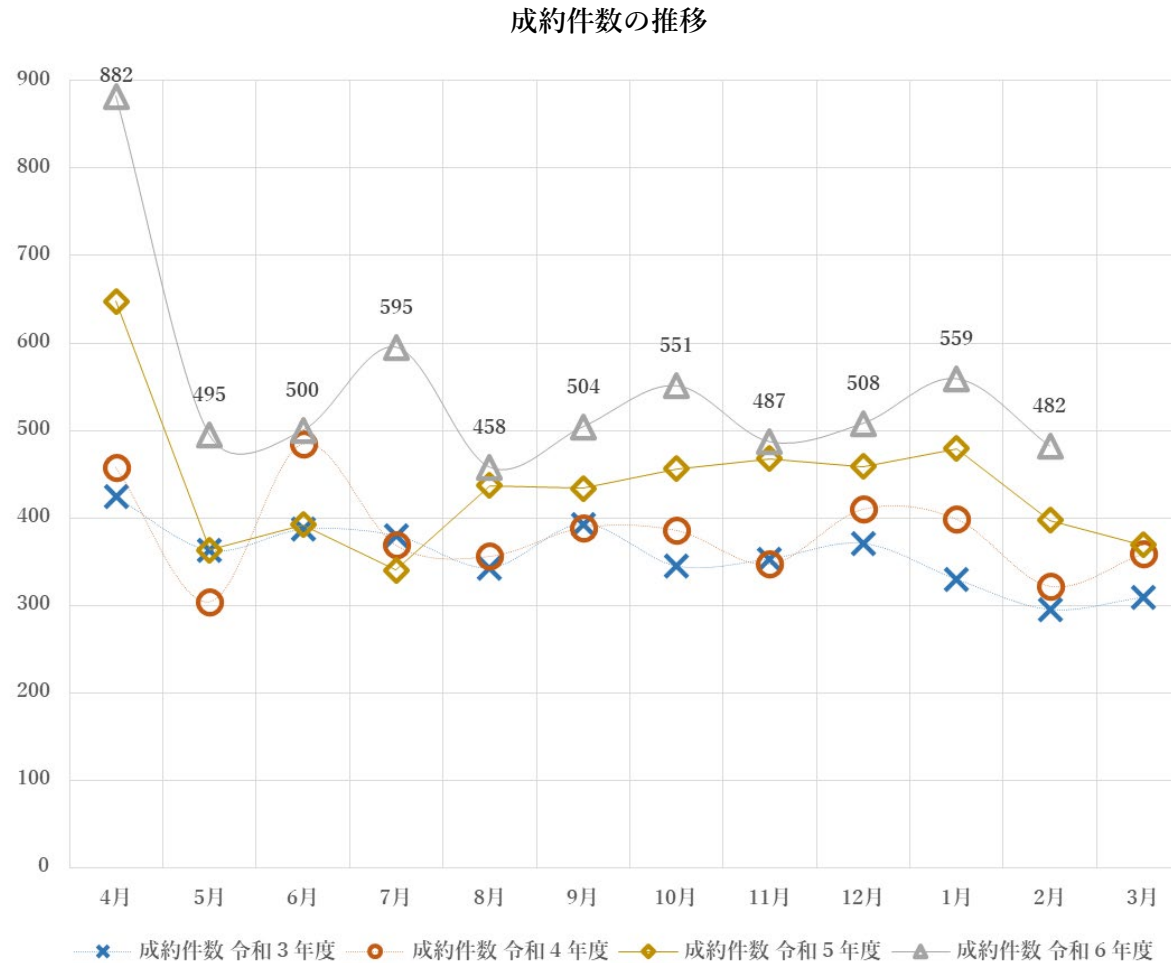
- 成約件数は、2月末時点で昨年度を大きく上回っている



(令和7年2月末現在)

## (3)-1.月別で見た成約件数

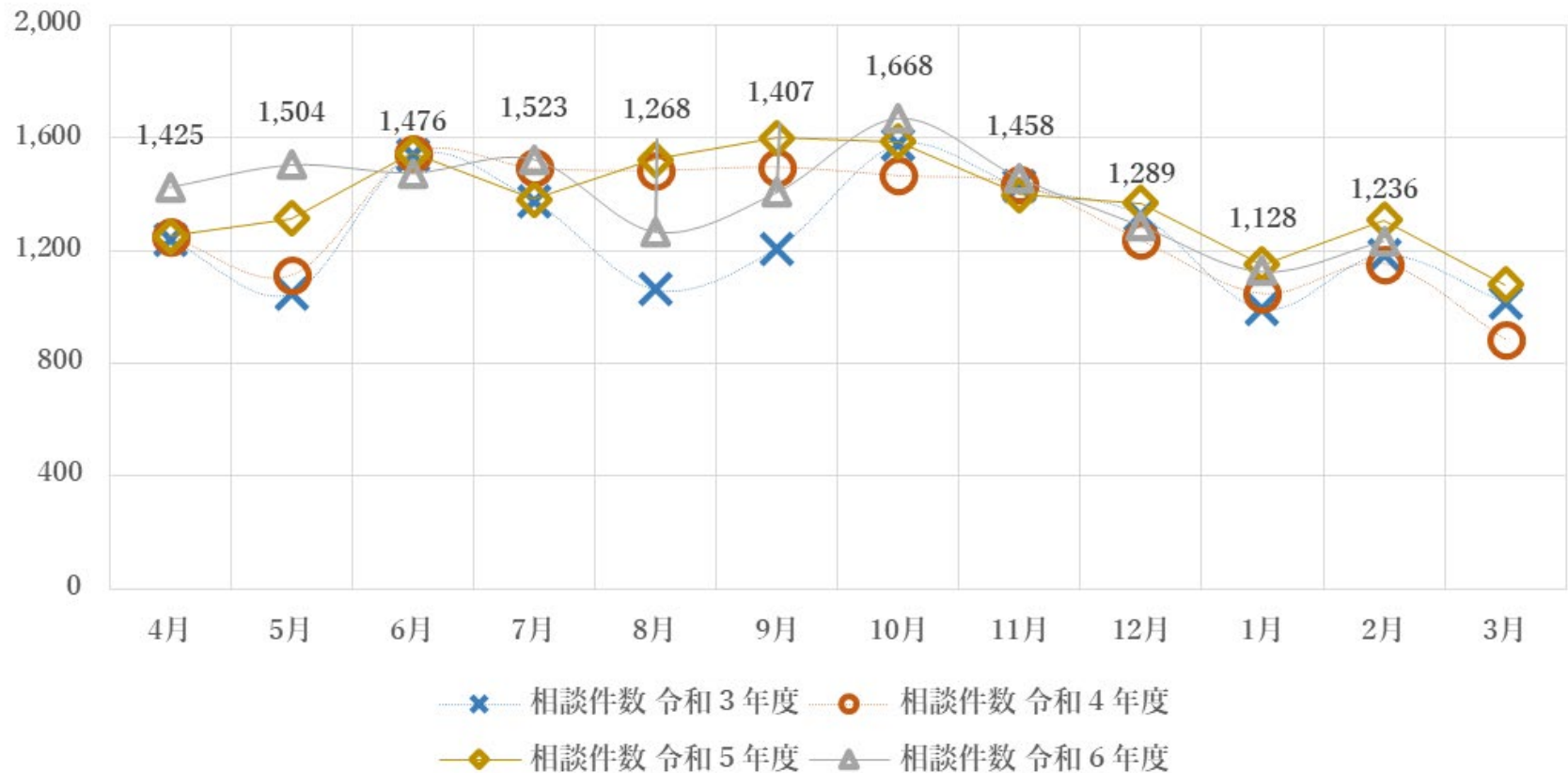
- 今年度は、2月まで毎月例年の成約件数を上回って推移



## (3)-2.月別で見た相談件数

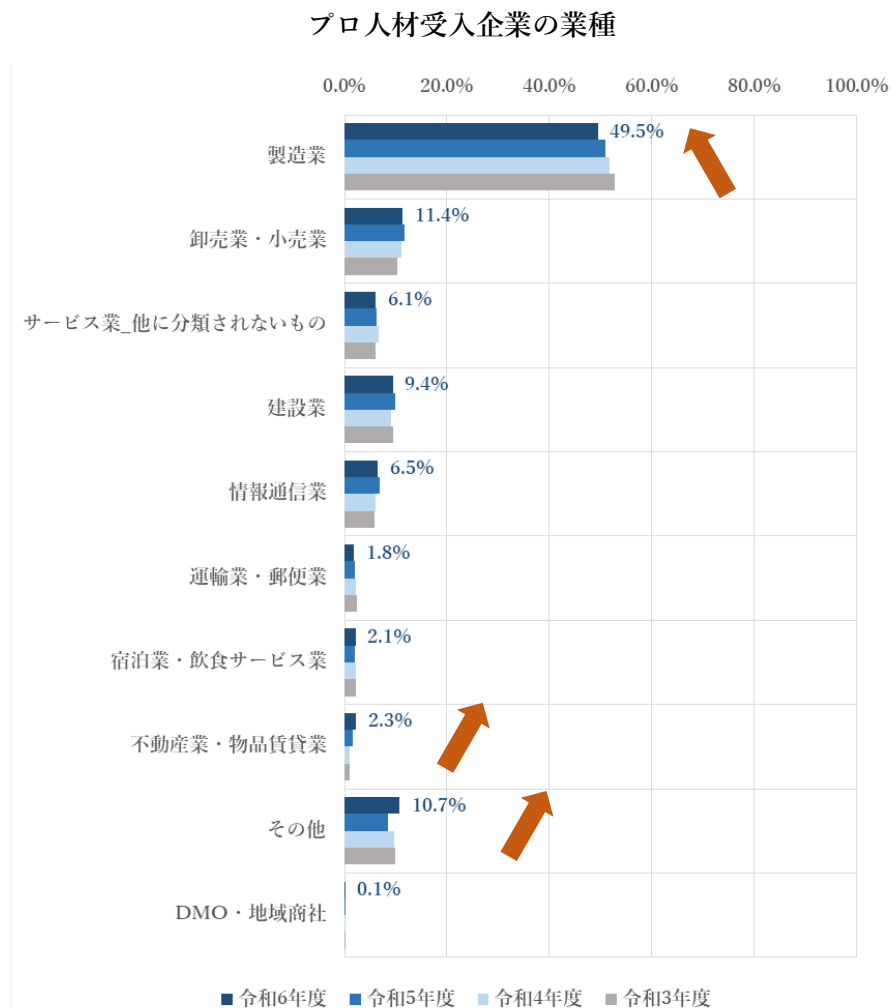
- 今年度は、2月まで前年度並みの水準で推移

相談件数の推移



## (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

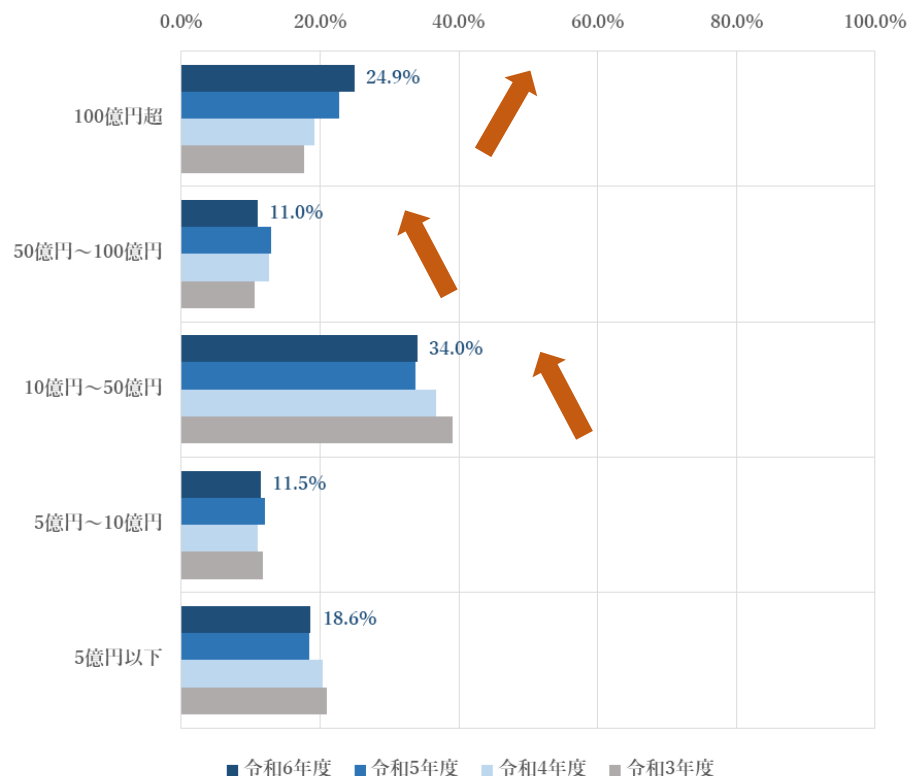


※ 「月次報告・成約事例」より  
※ 令和6年度は2月末までの実績

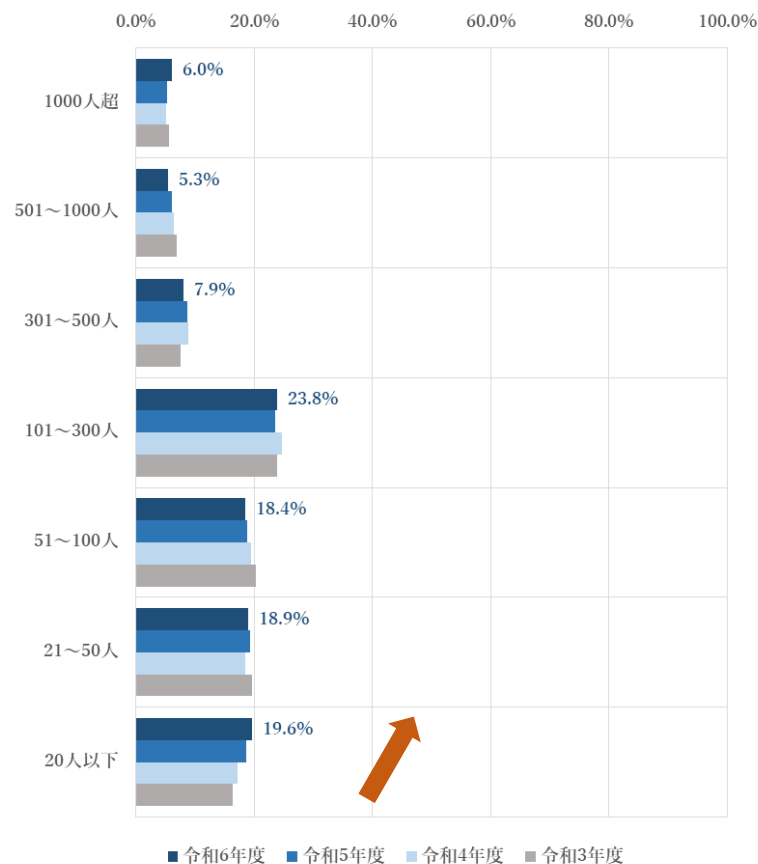


## (4)-2. プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

- 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

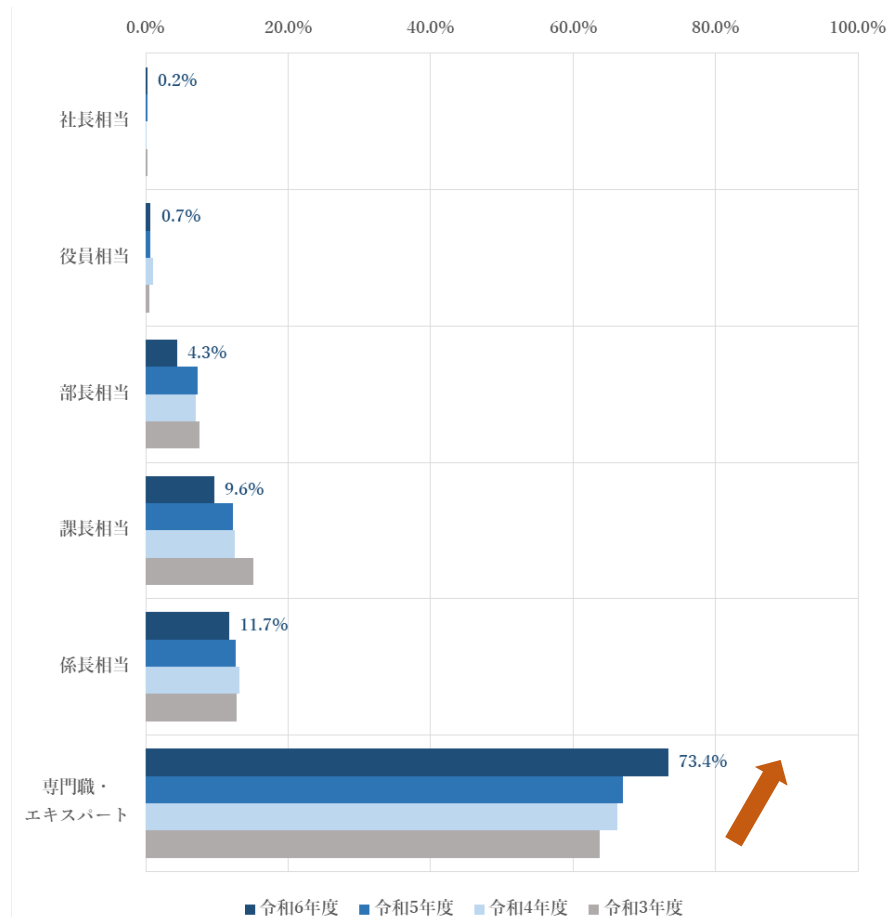


※ 「月次報告・成約事例」より  
 ※ 非公開・不明除く  
 ※ 令和6年度は2月末までの実績

## (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

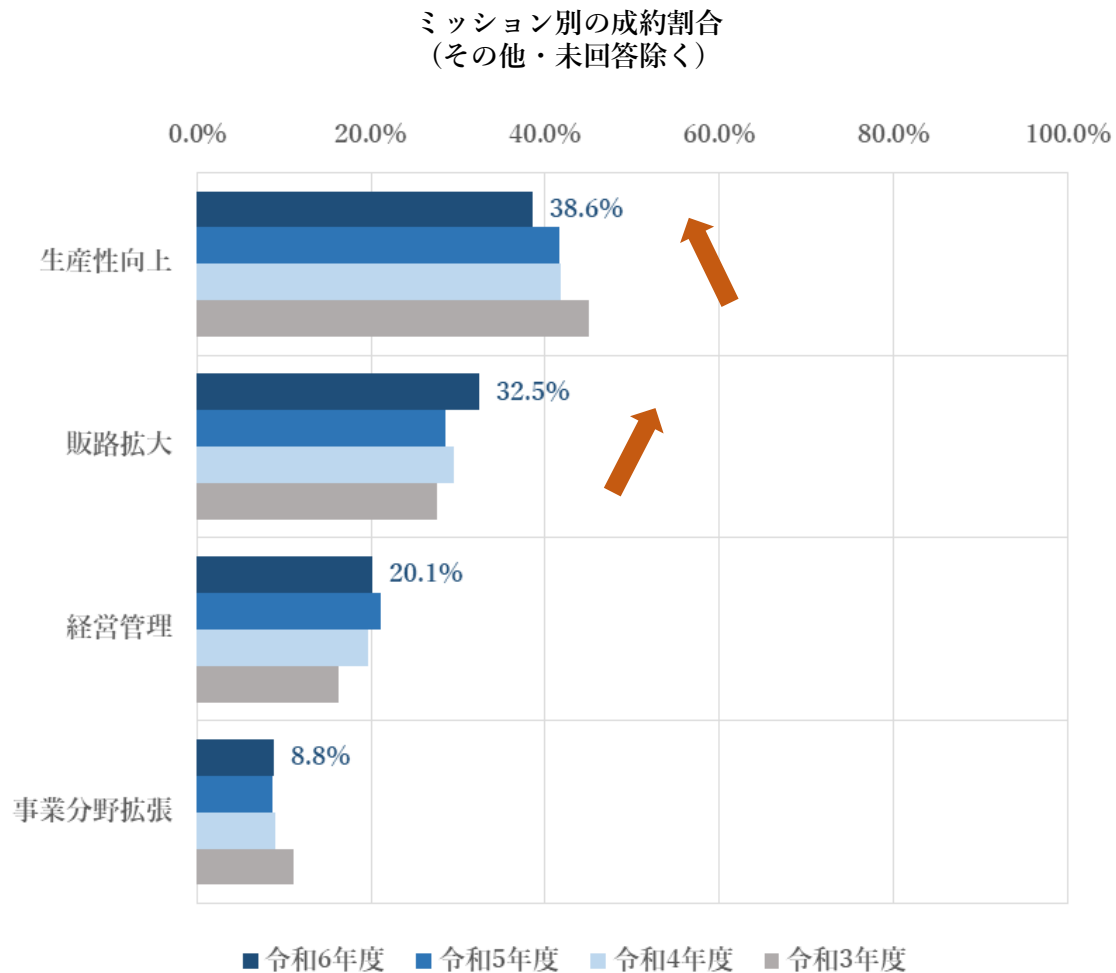
ポスト別の成約割合  
(その他・未回答除く)



※ 「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

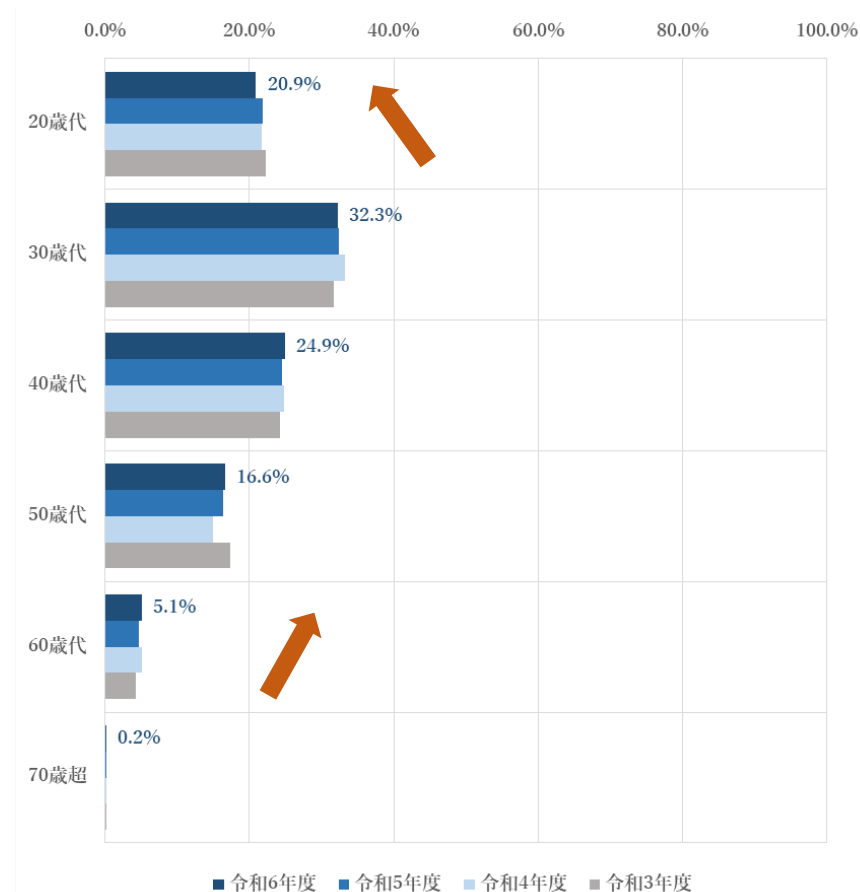


※ 「月次報告・成約事例」より  
※ 令和6年度は2月末までの実績

## (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

年代別の成約割合  
(その他・未回答除く)

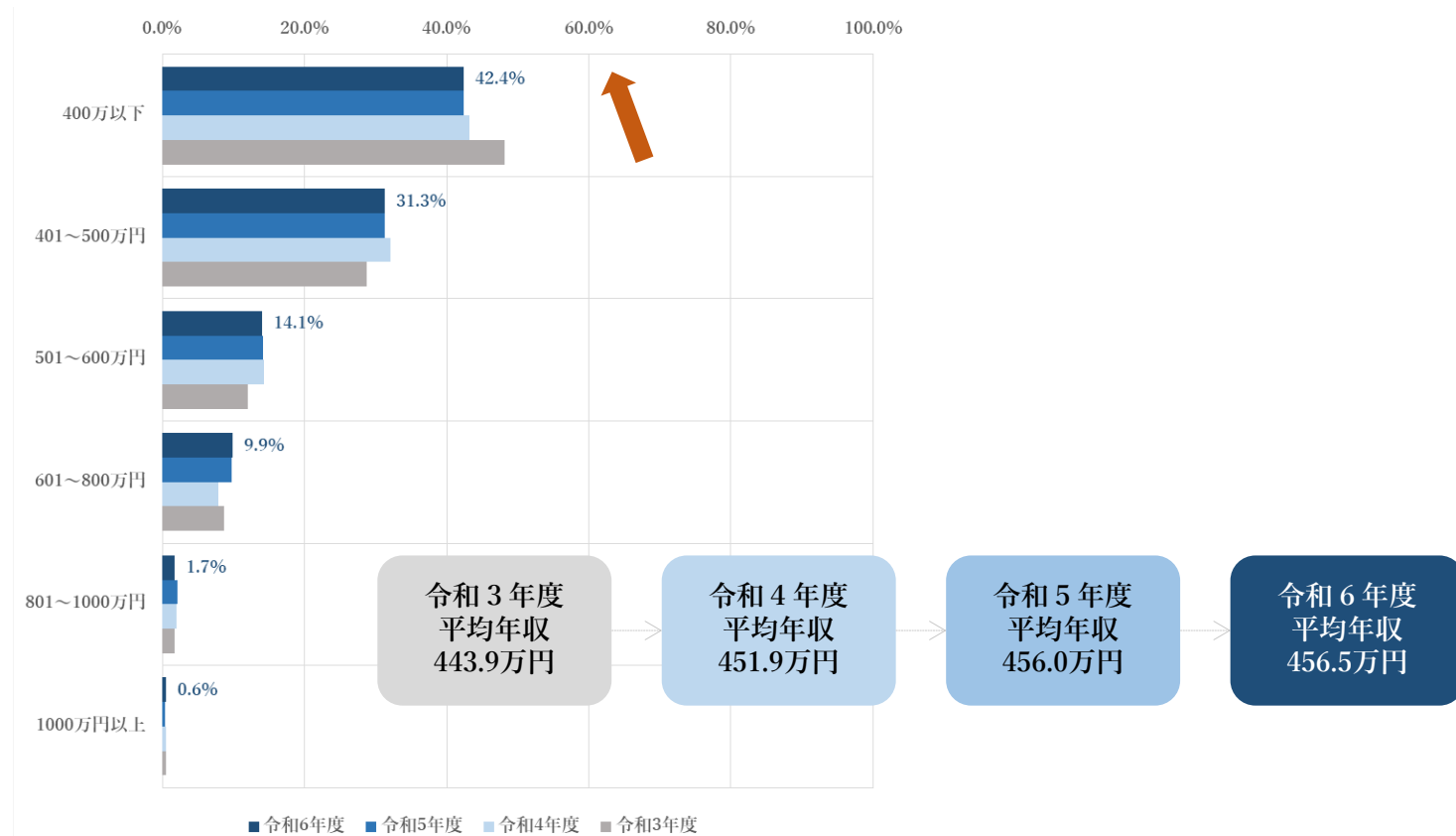


※ 「月次報告・成約事例」より  
※ 令和6年度は2月末までの実績

## (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

年収別の成約割合  
(正社員のみ、その他・未回答除く)



※ 「月次報告・成約事例」より

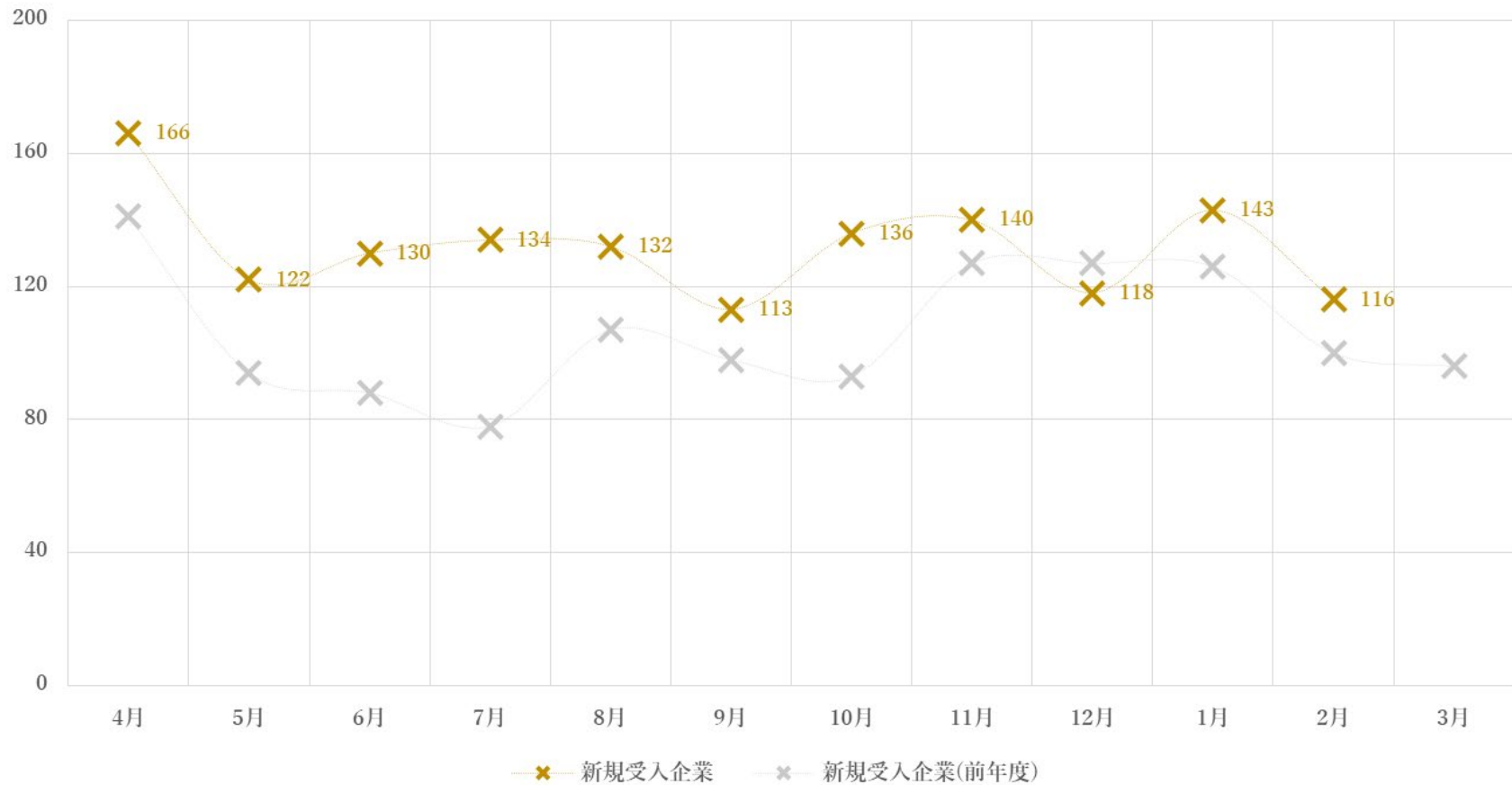
※ 平均年収は、各年収帯を中央値に置き換えて試算

※ 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

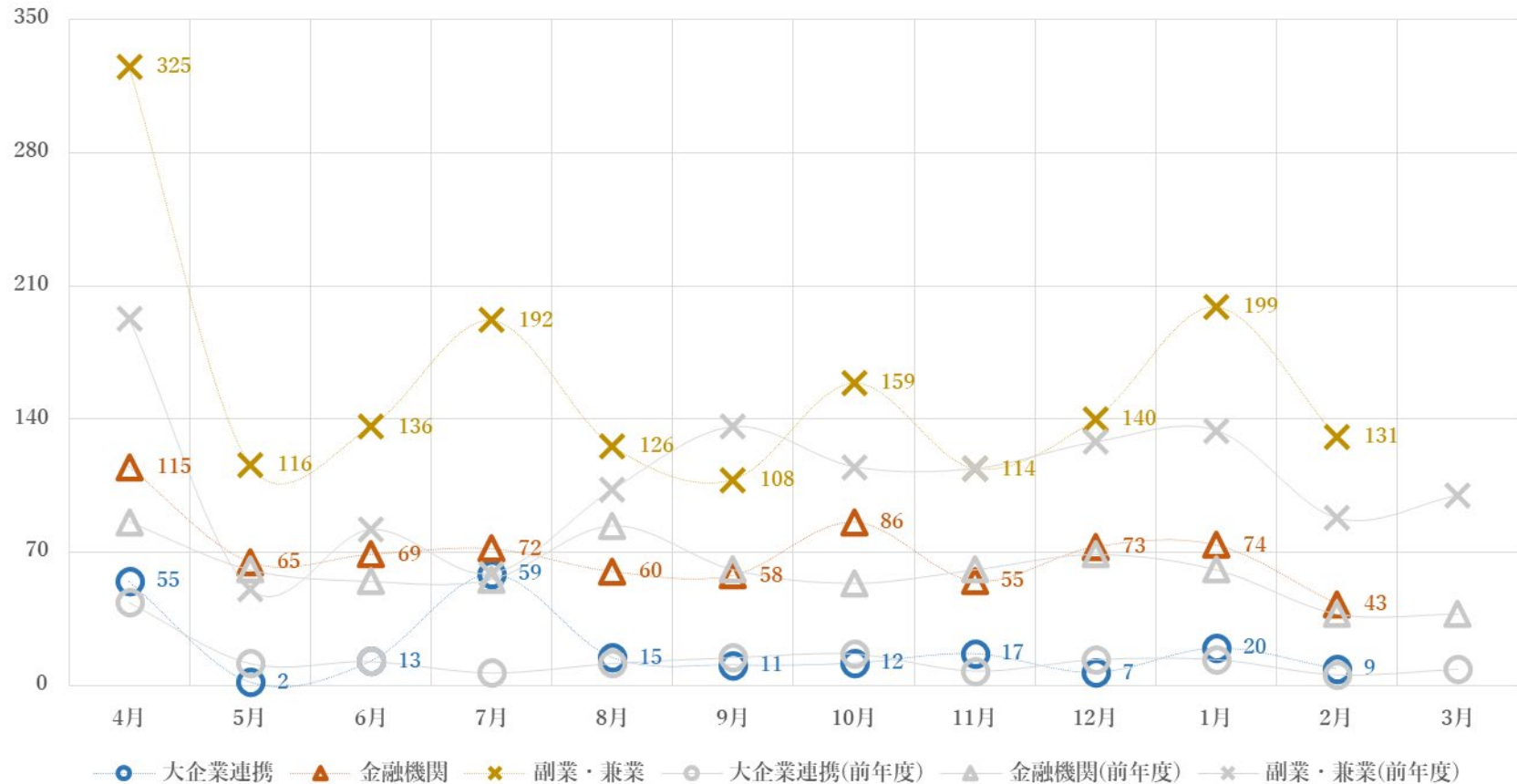
新規受入企業の成約件数推移



## (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

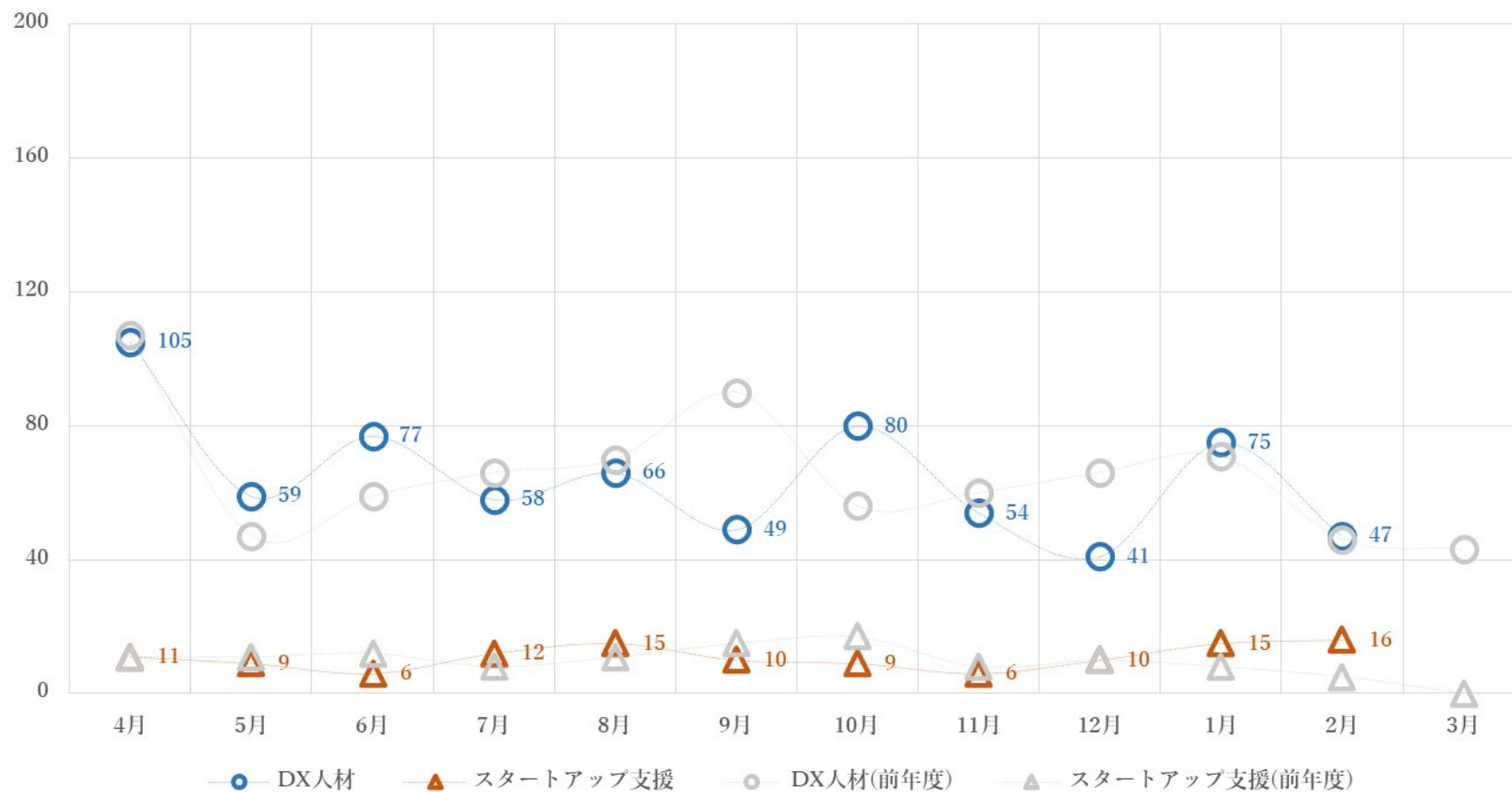
大企業連携、金融機関連携、副業・兼業の成約件数推移



## (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

DX人材、スタートアップ支援の成約件数推移





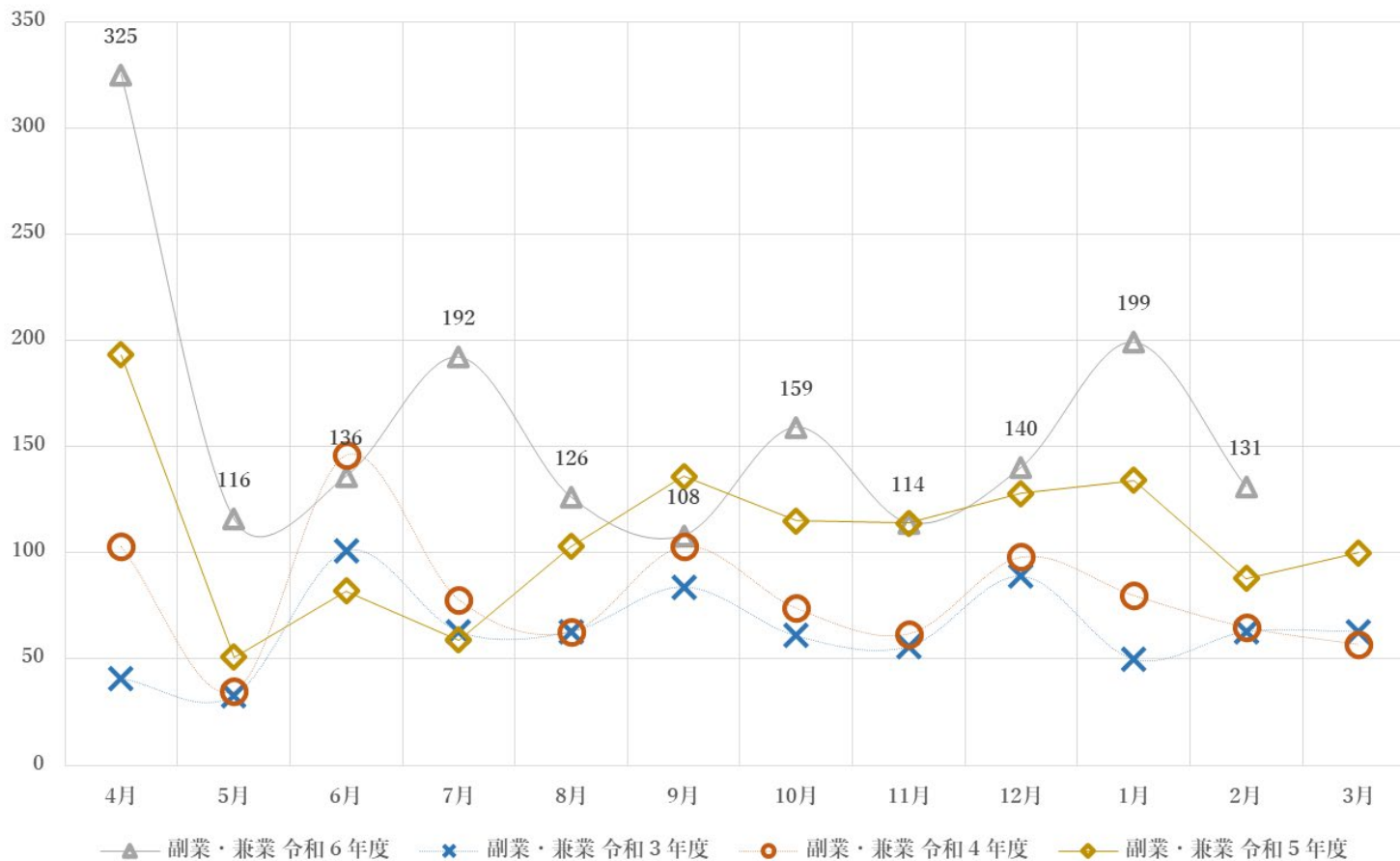
# 2

## 副業・兼業の状況

# (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

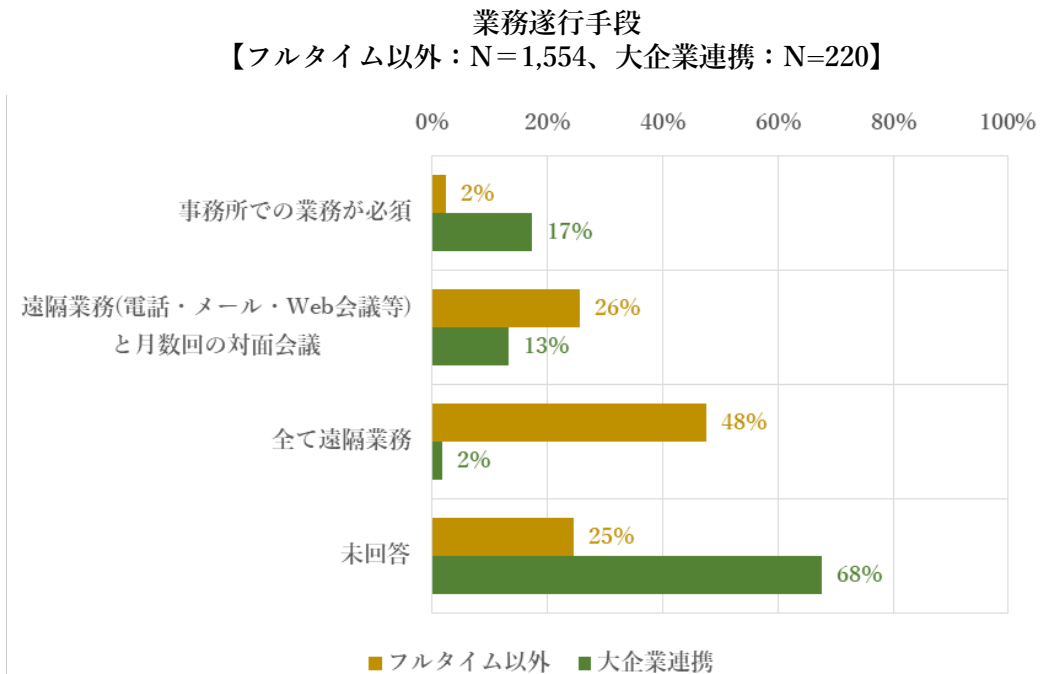
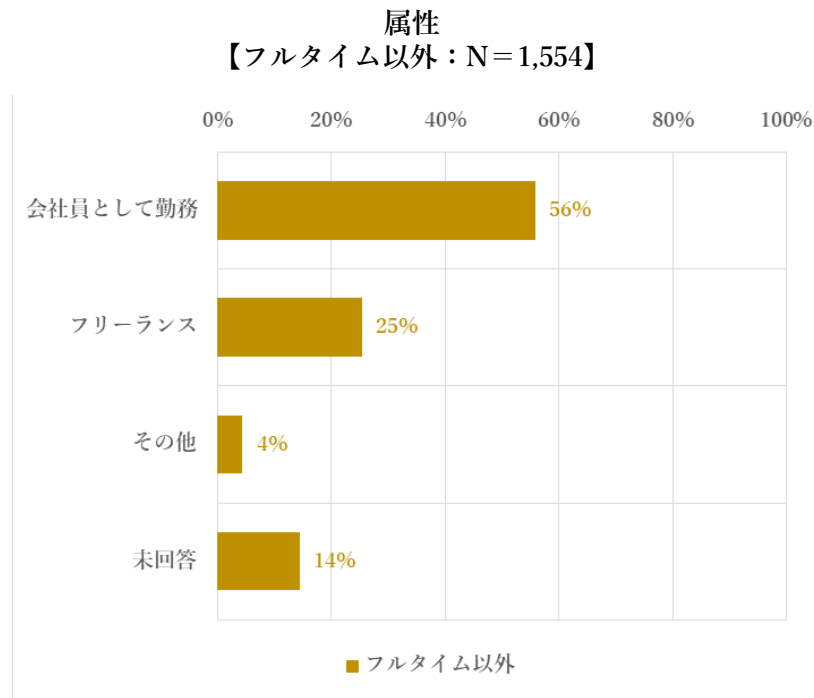
副業プロ人材における成約件数の推移



※ 「月次報告・成約事例」より

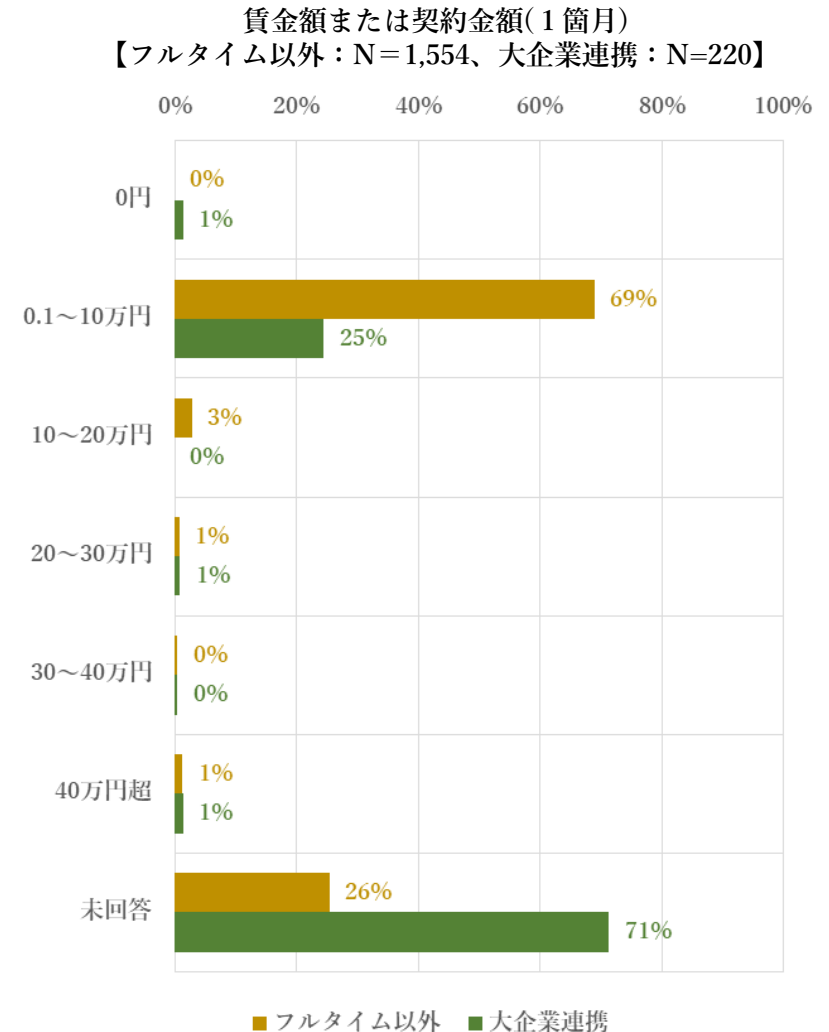
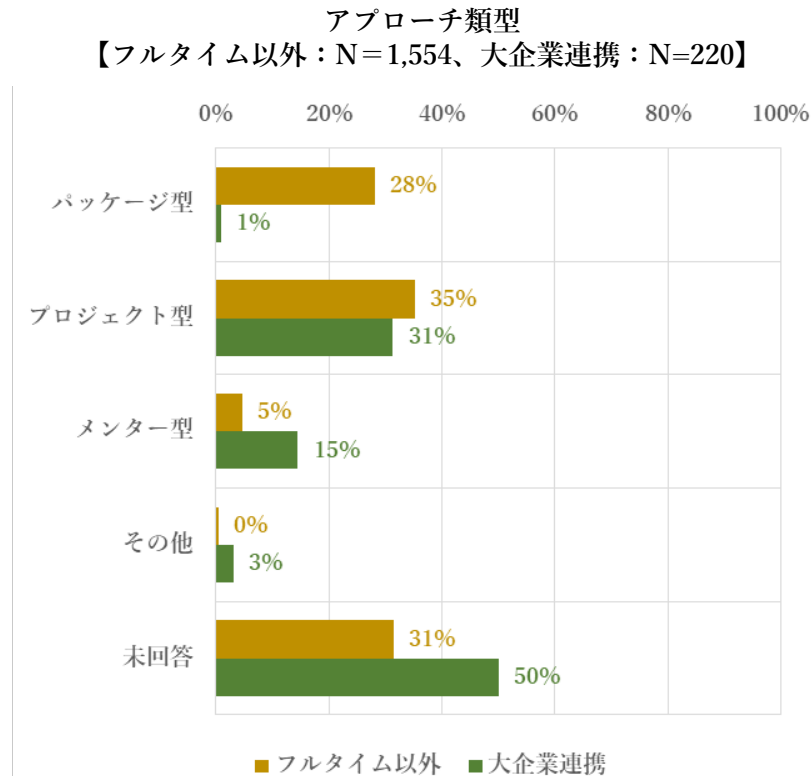
## (2)-1.副業・兼業人材等の属性と業務遂行手段

- 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」がもっとも多く、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

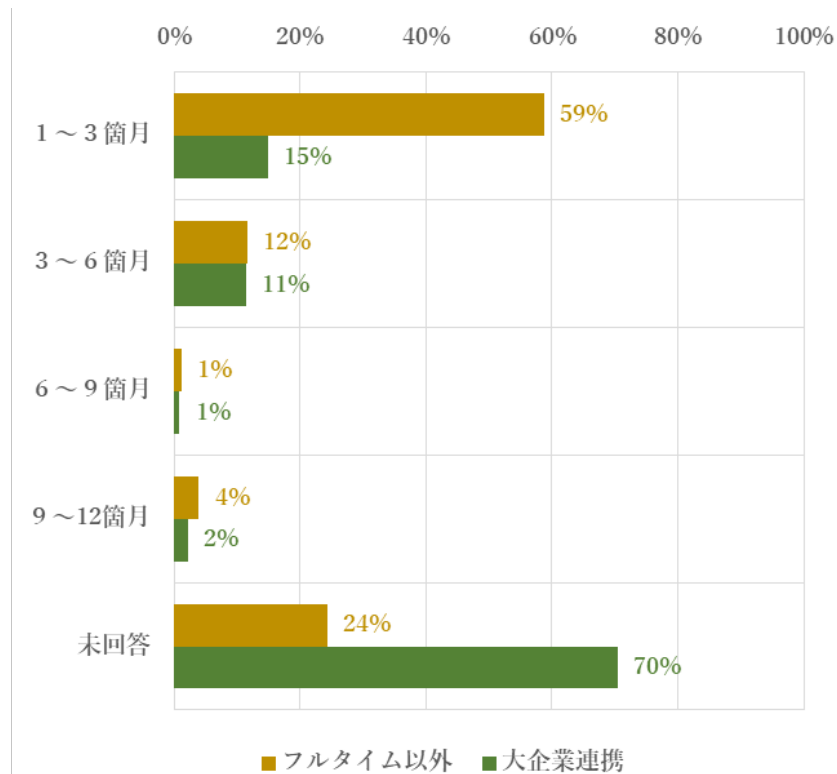
- ・ アプローチ類型は、フルタイム以外と大企業連携ともに「プロジェクト型」がもっとも多い
- ・ 契約金額は、フルタイム以外と大企業連携ともに「0.1～10万円」がもっとも多い



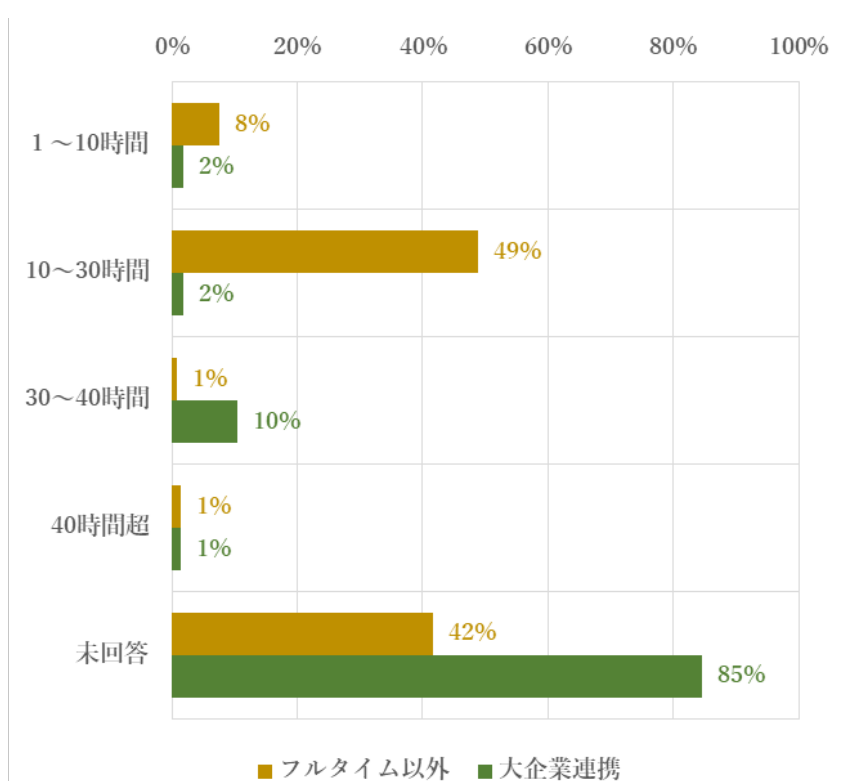
## (2)-3.副業・兼業人材等の契約期間と稼働予定時間

- ・ 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】



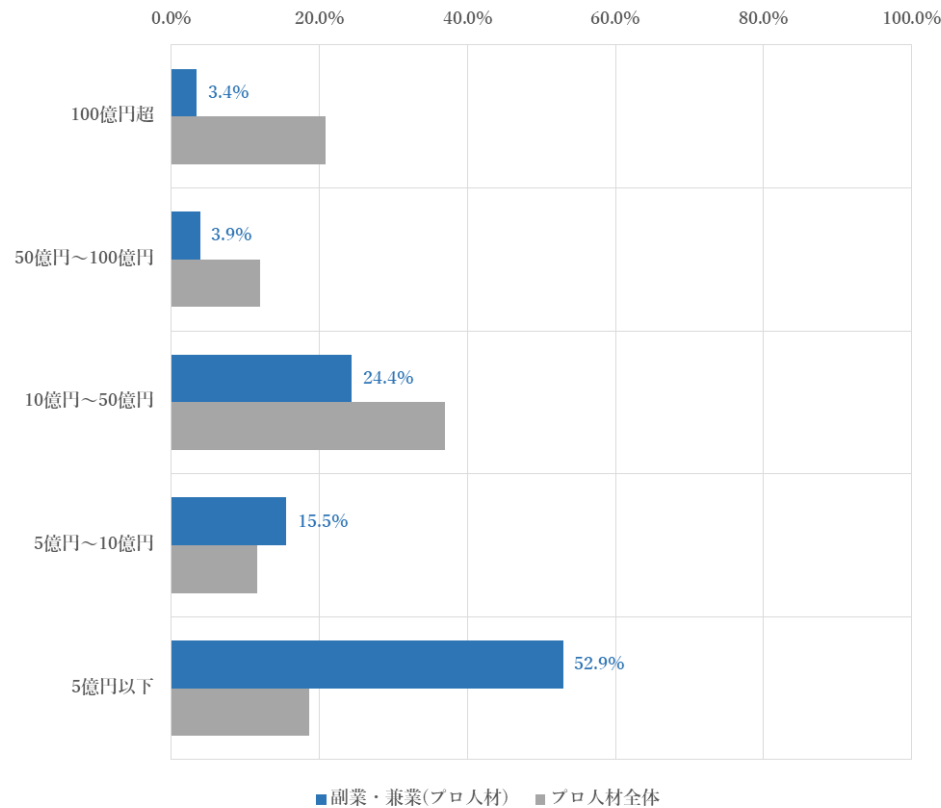
契約期間における稼働予定時間(1箇月)  
【フルタイム以外：N=1,554、大企業連携：N=220】



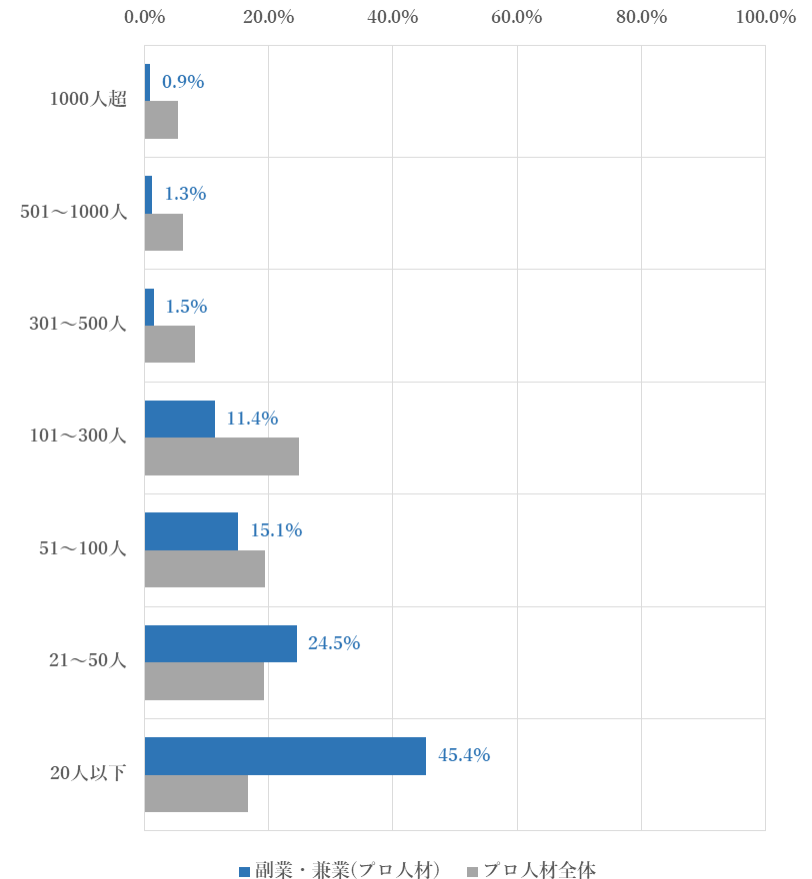
## (3)-1. 副業・兼業プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

- 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)



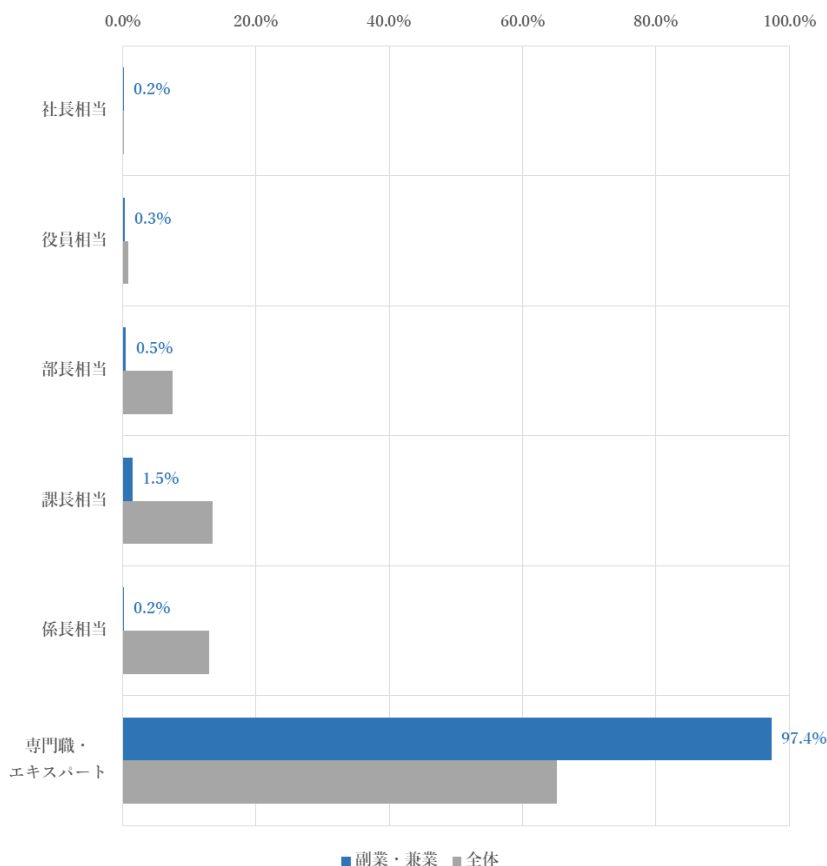
※ 「月次報告・成約事例」より

※ 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)

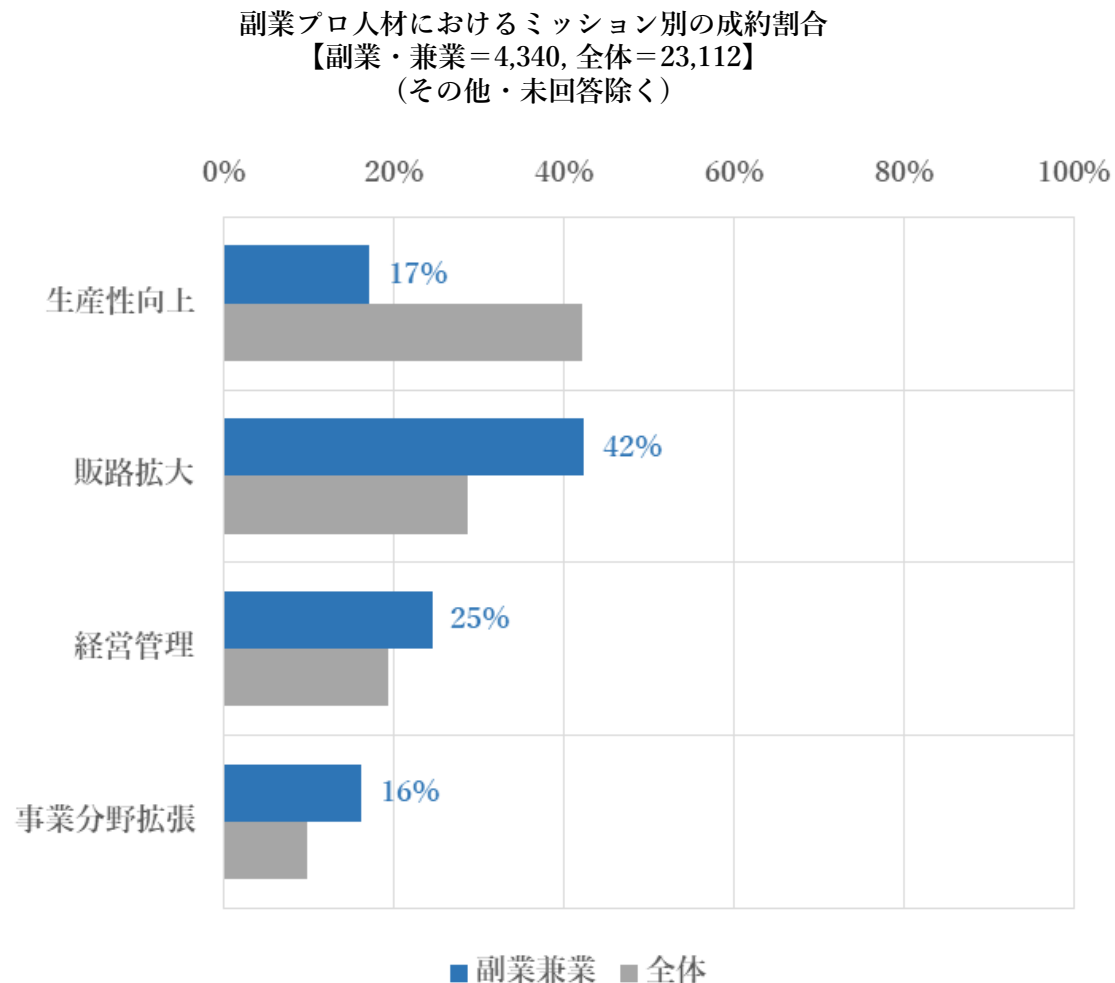


※ 「月次報告・成約事例」より

※ 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

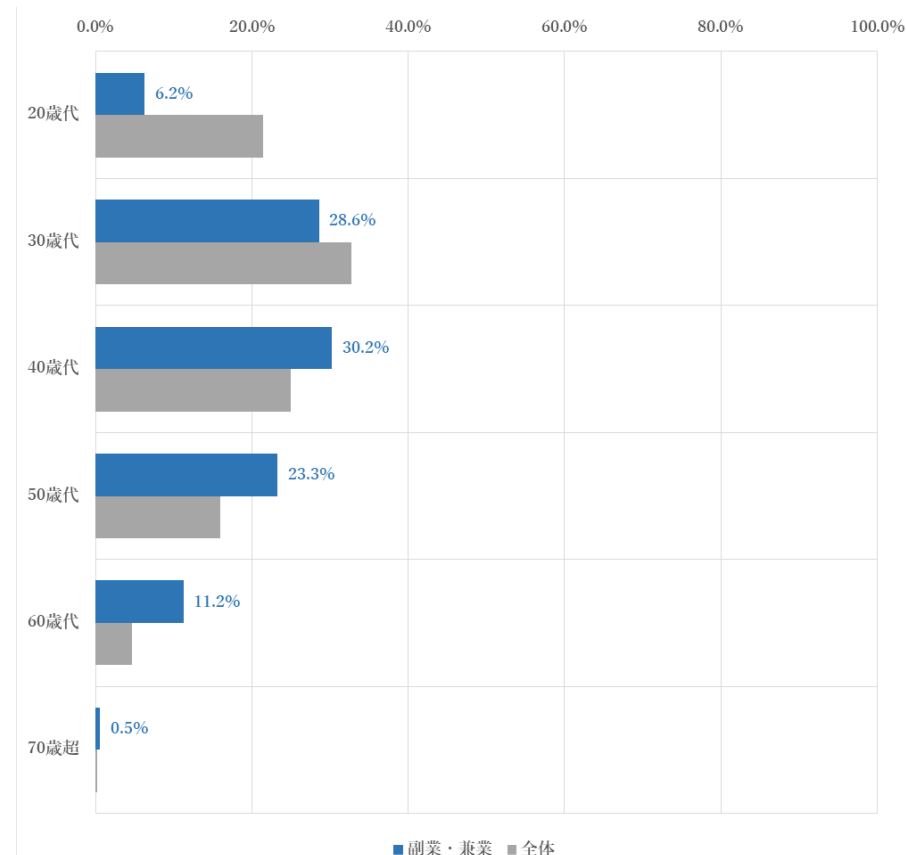
※ 平成31年4月から令和7年2月末までの実績



## (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

副業プロ人材における年代別の成約割合  
【副業・兼業＝4,175, 全体＝24,311】  
(未回答除く)



※ 「月次報告・成約事例」より

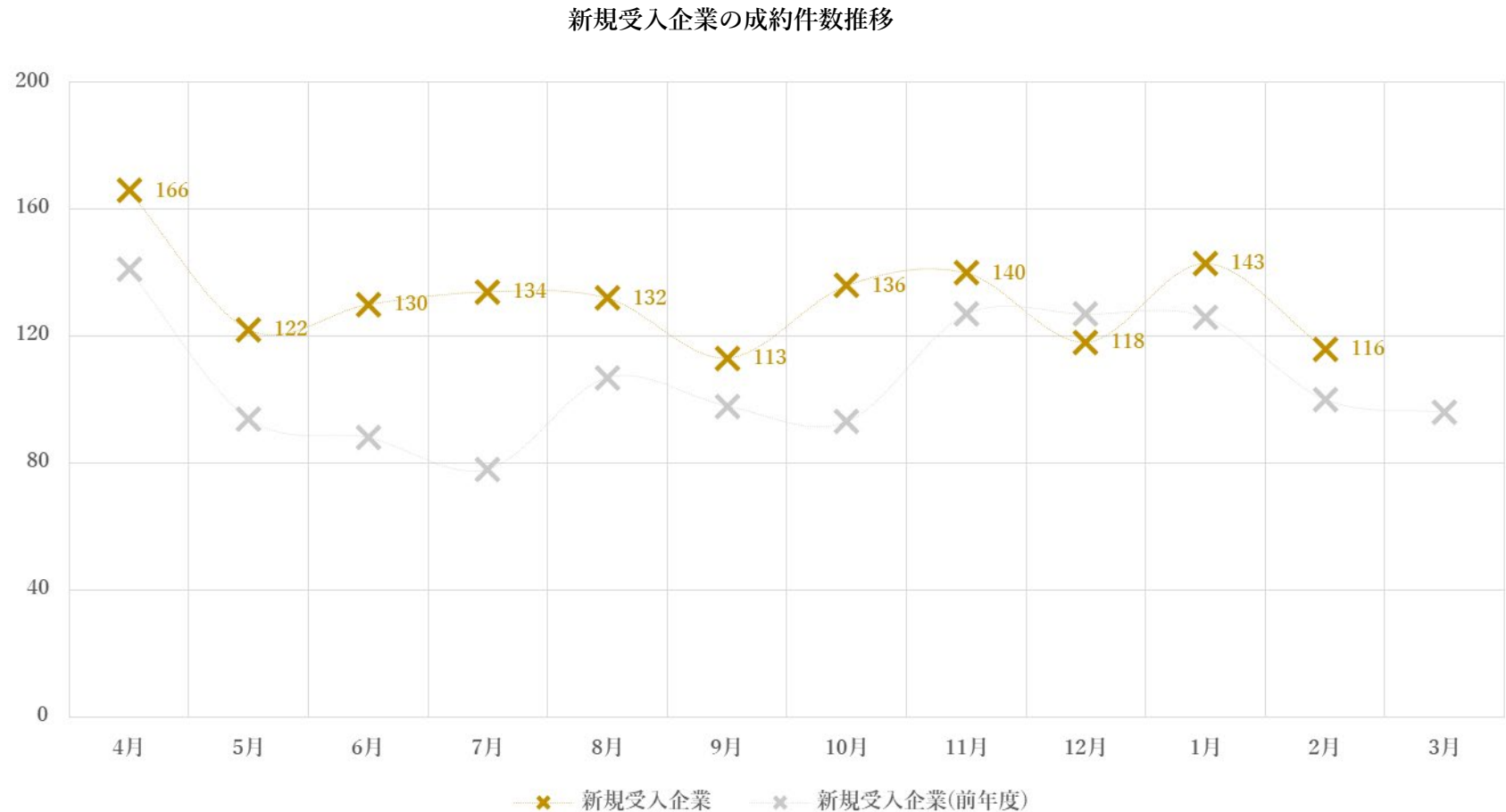
※ 平成31年4月から令和7年2月末までの実績

# 3

新規受入企業の状況

# (1)新規受入企業の成約件数の推移

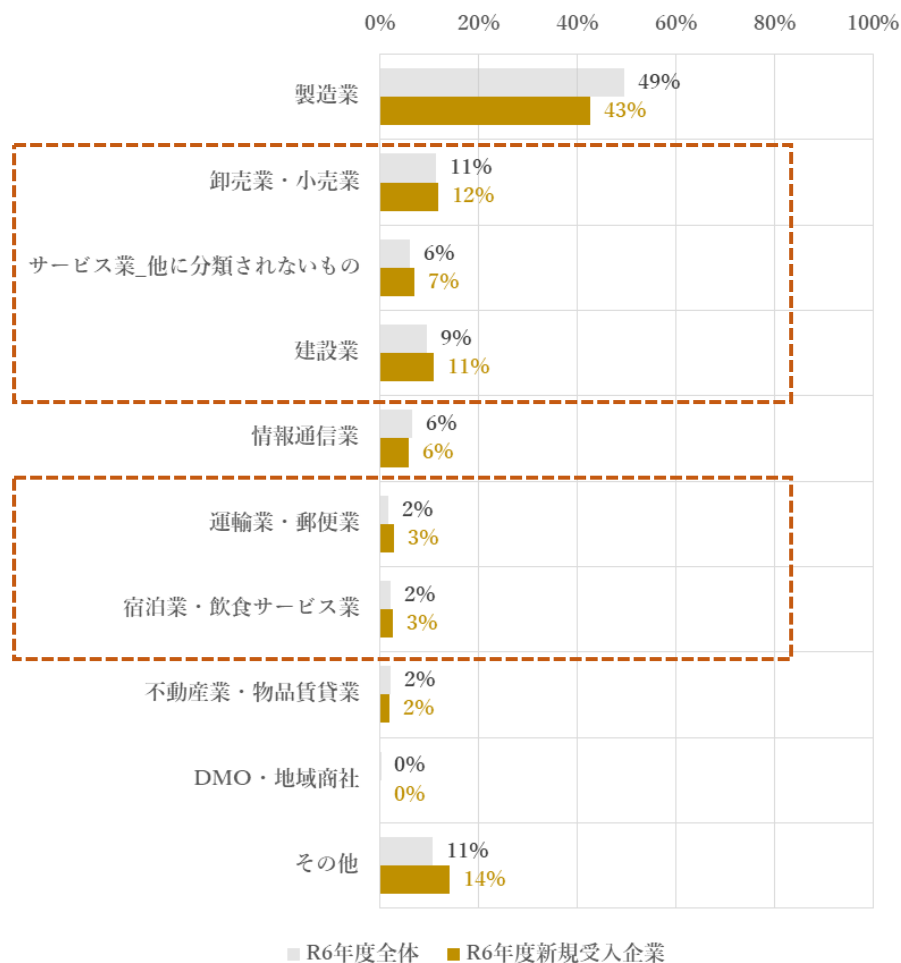
- 今年度は、ほぼすべての月で前年度を大きく上回る水準で推移



## (2)-1.新規受入企業における業種

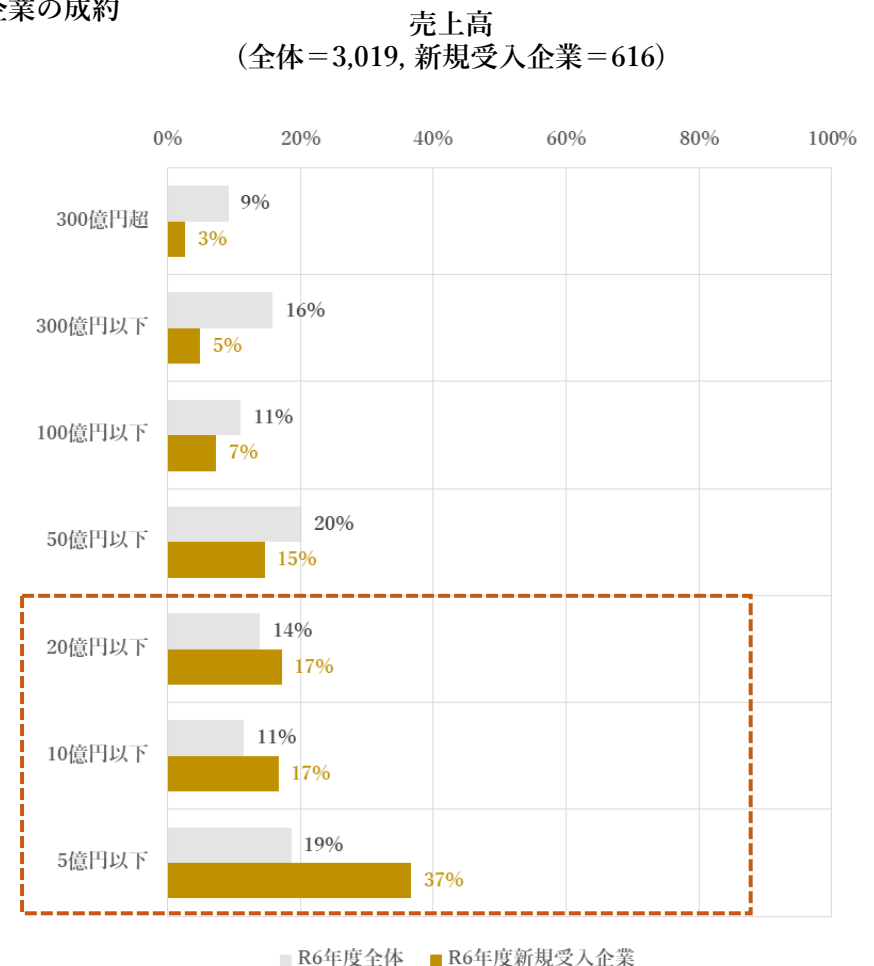
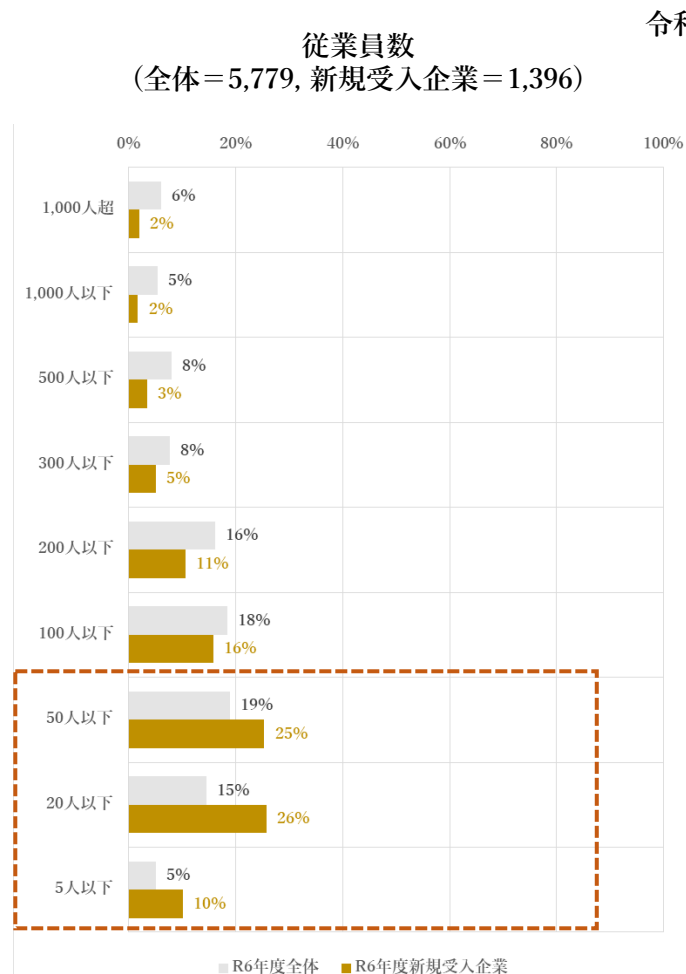
- 新規受入企業の業種の傾向として、全体の成約割合と比較して、製造業の成約割合が小さい一方、卸売業・小売業、サービス業、建設業等の成約割合が相対的に大きい

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)



## (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



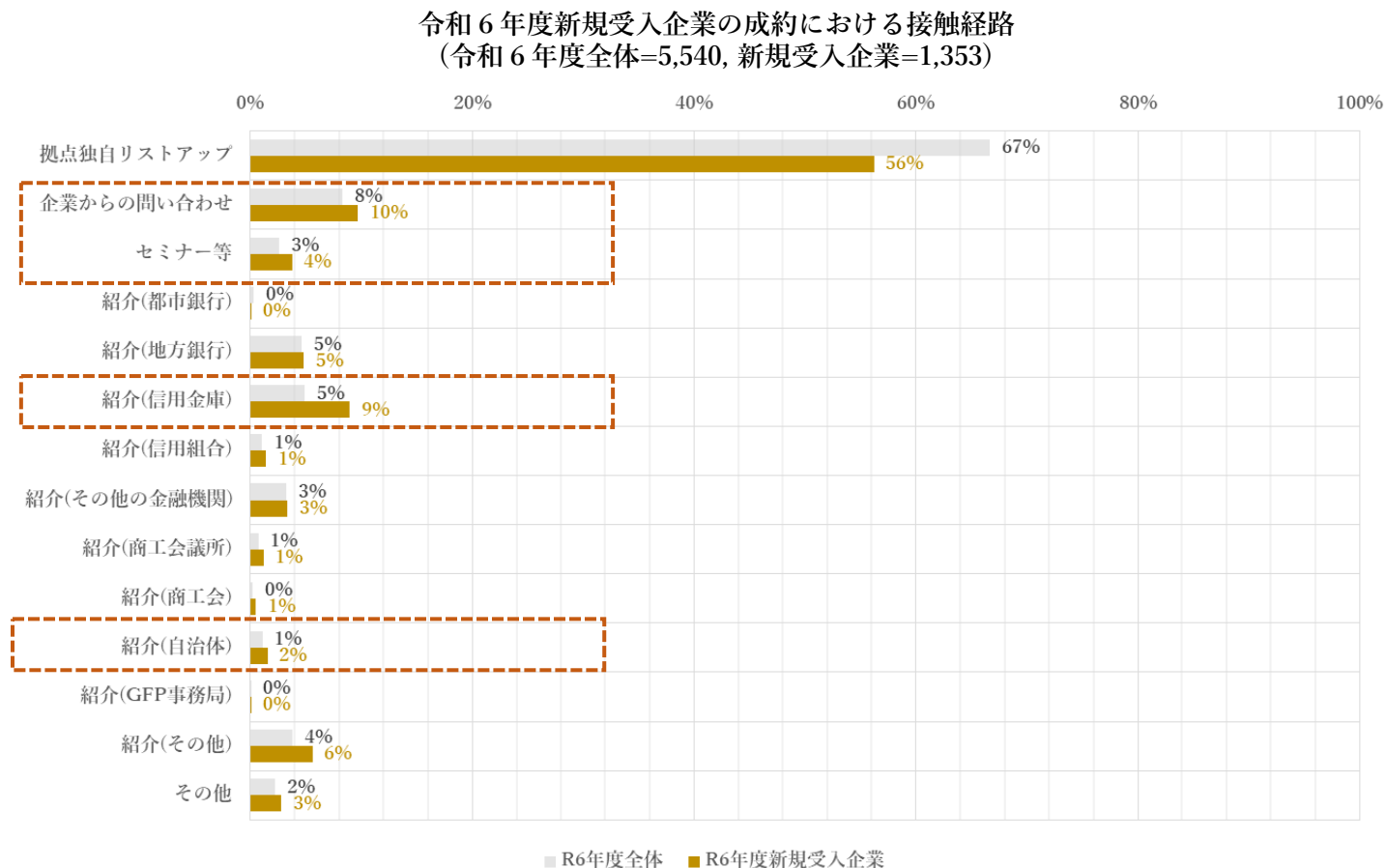
※ 「月次報告・成約事例」より

※ 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

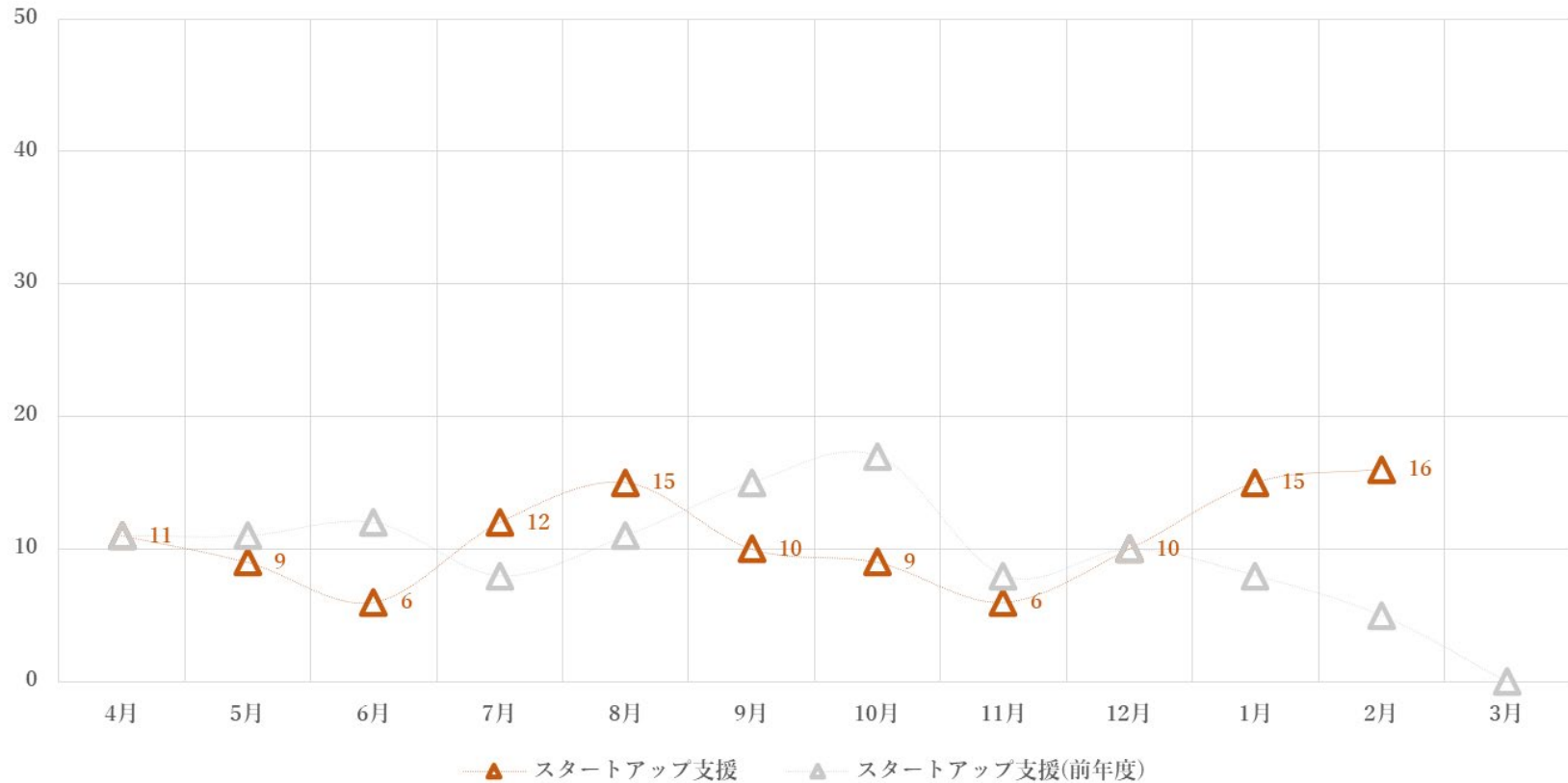
スタートアップ支援の状況

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

スタートアップ支援の成約件数の推移

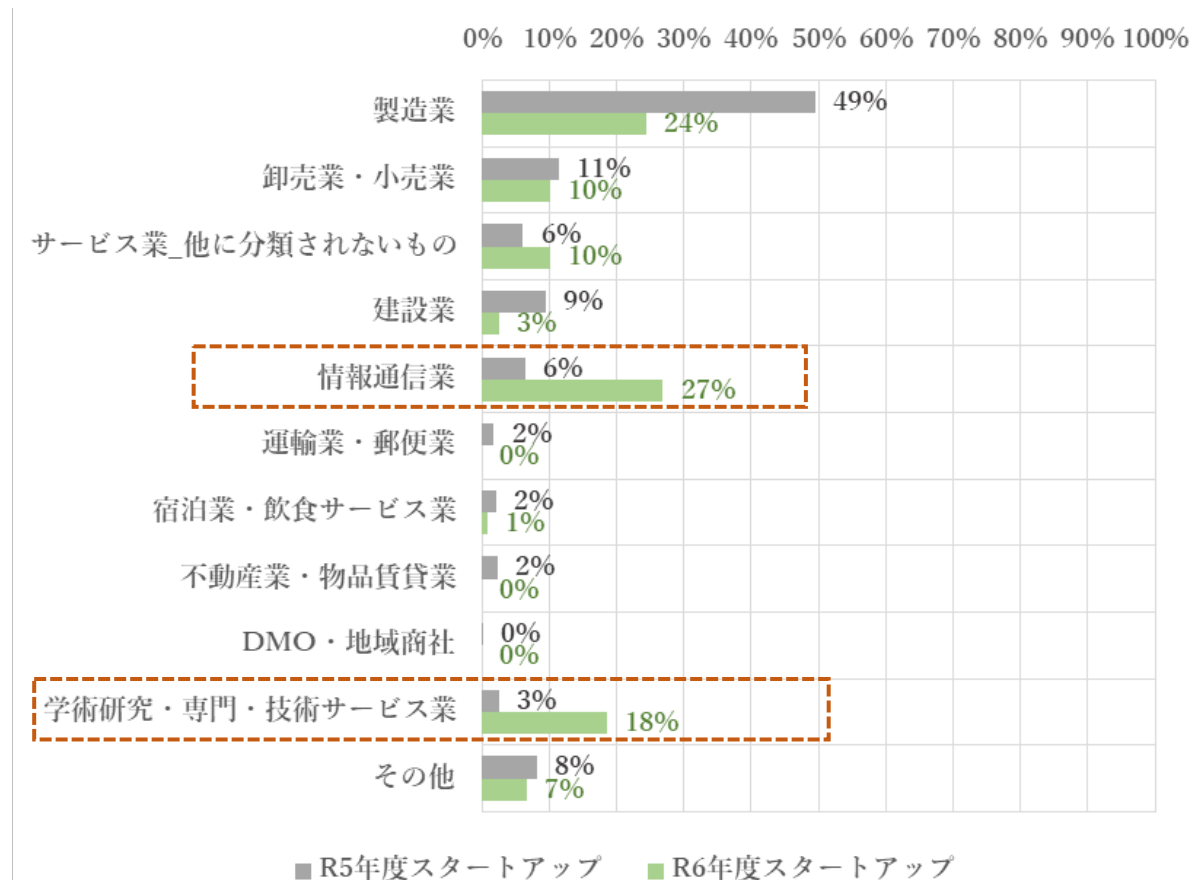




## (2)スタートアップ案件の成約特徴(業種)

- 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

令和6年度 業種別の成約  
(R6年度全体=6,021, R6年度スタートアップ=119)



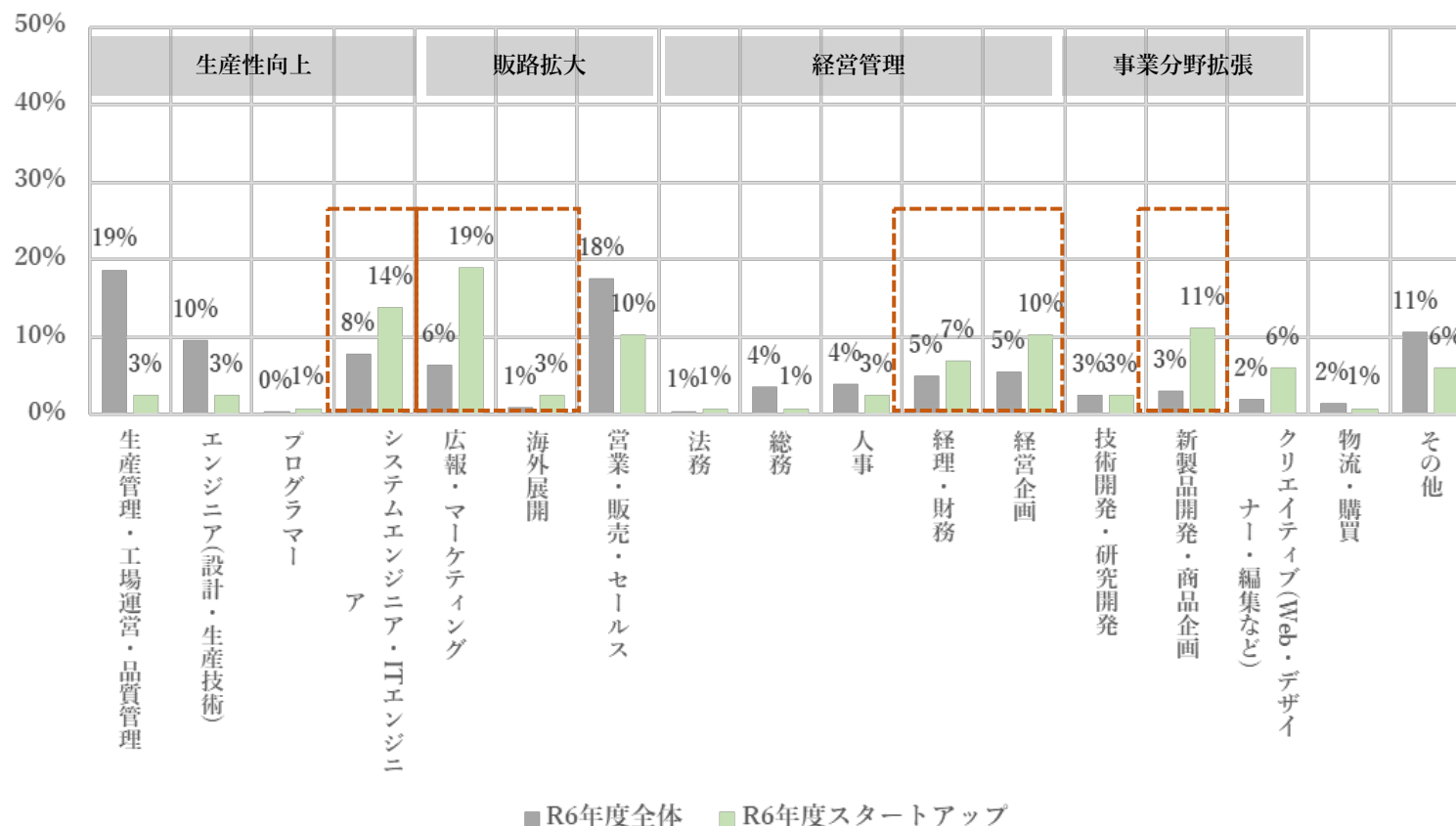
※ 「月次報告・成約事例」より

※ 2月末まで

### (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

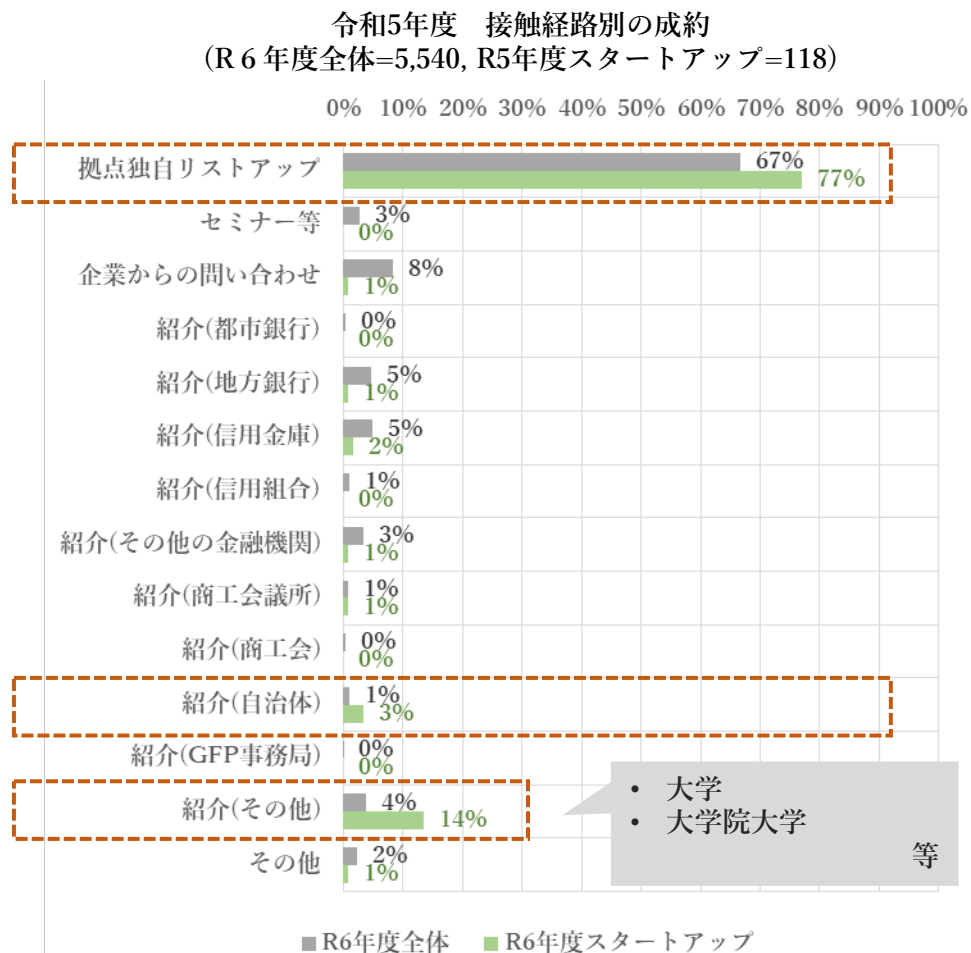
令和6年度 プロ人材のミッション別の成約  
(R6年度全体=6,021, R5年度スタートアップ=119)



※ 「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



※ 「月次報告・成約事例」より  
 ※ 非公開・不明除く  
 ※ 2月末まで

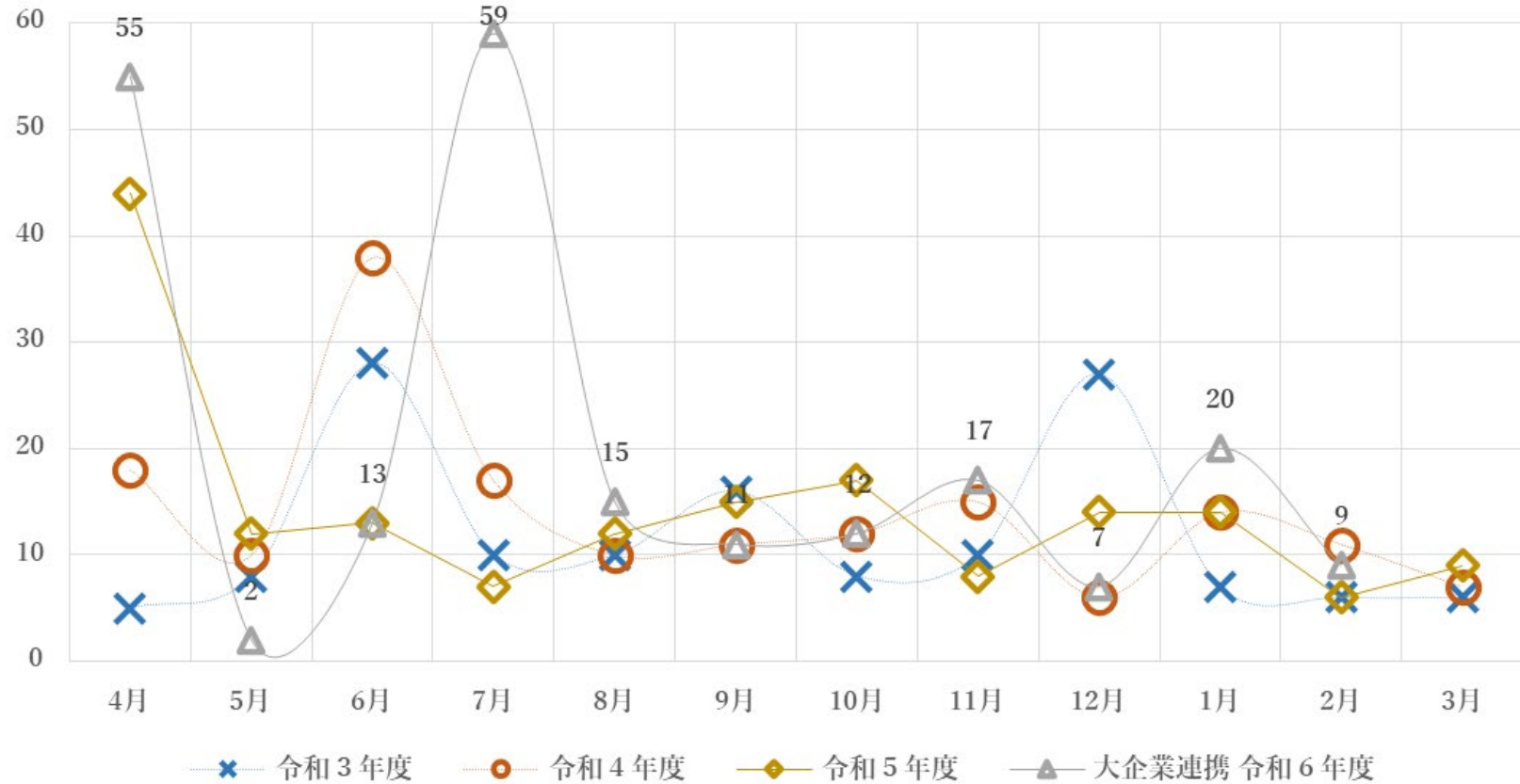
# 5

## 大企業連携の状況

## (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

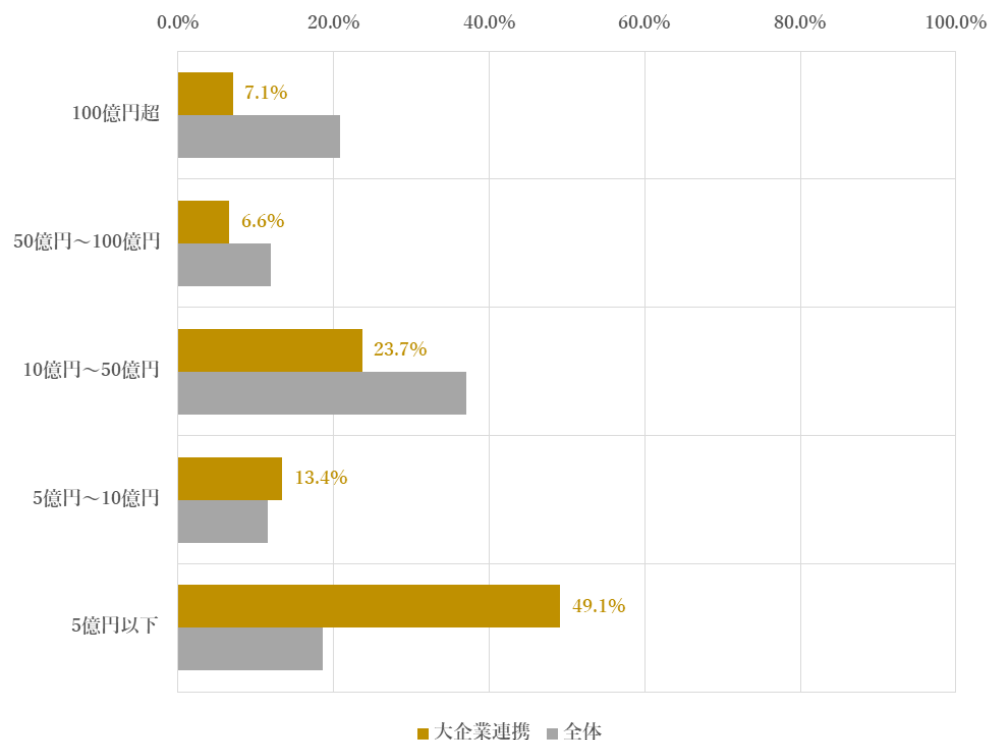
大企業連携における成約件数の推移



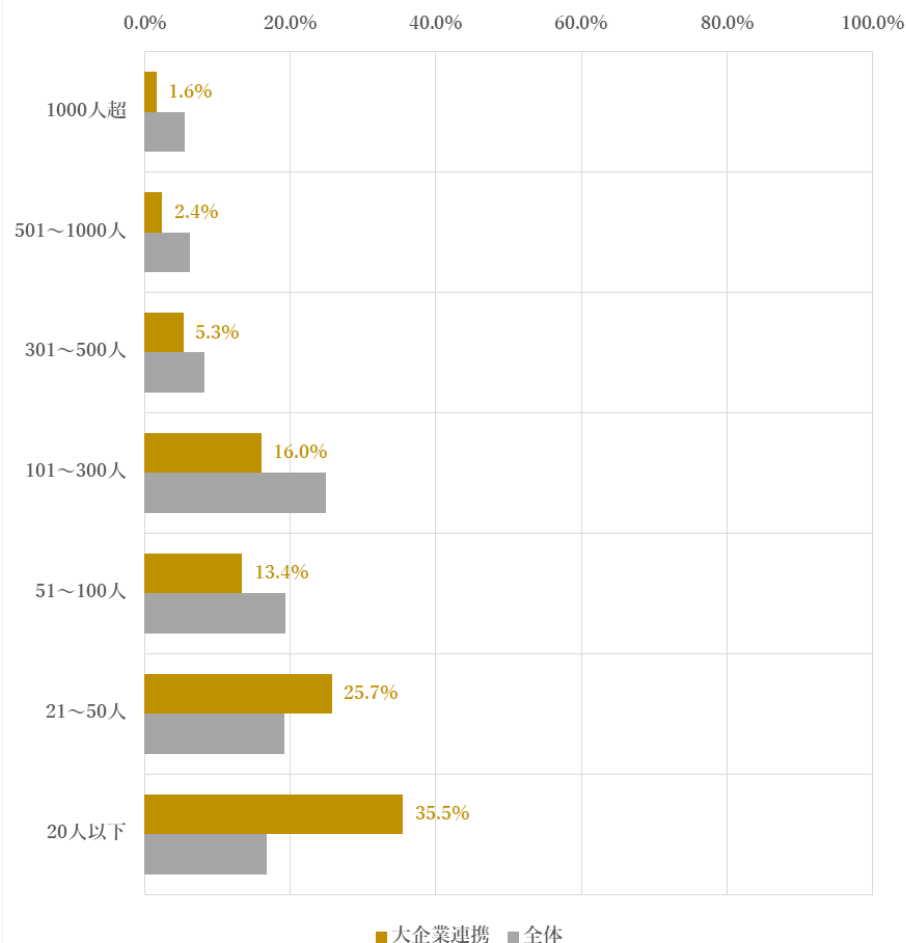
## (1)-2.プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

- 「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)

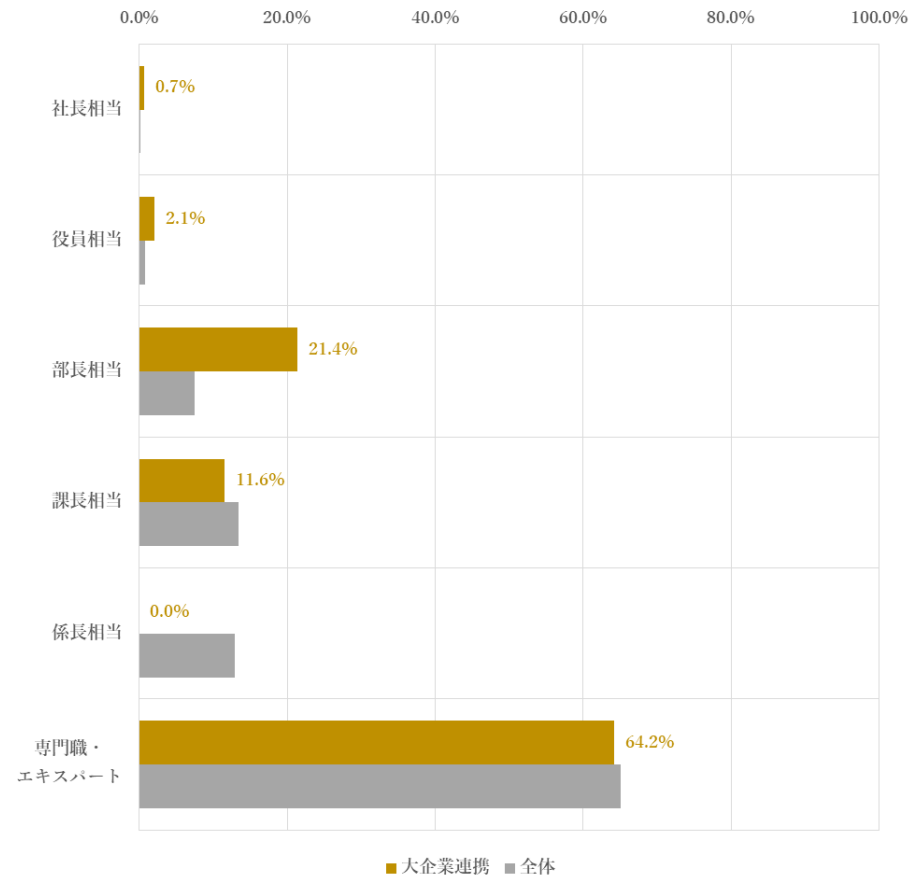


※ 「月次報告・成約事例」より  
※ 平成31年4月から令和7年2月末までの実績

## (1)-3.プロ人材のポスト

- 「部長相当」が際立って多い

大企業連携におけるポスト別の成約割合  
【大企業連携＝285, 全体＝17,779】  
(その他・未回答除く)



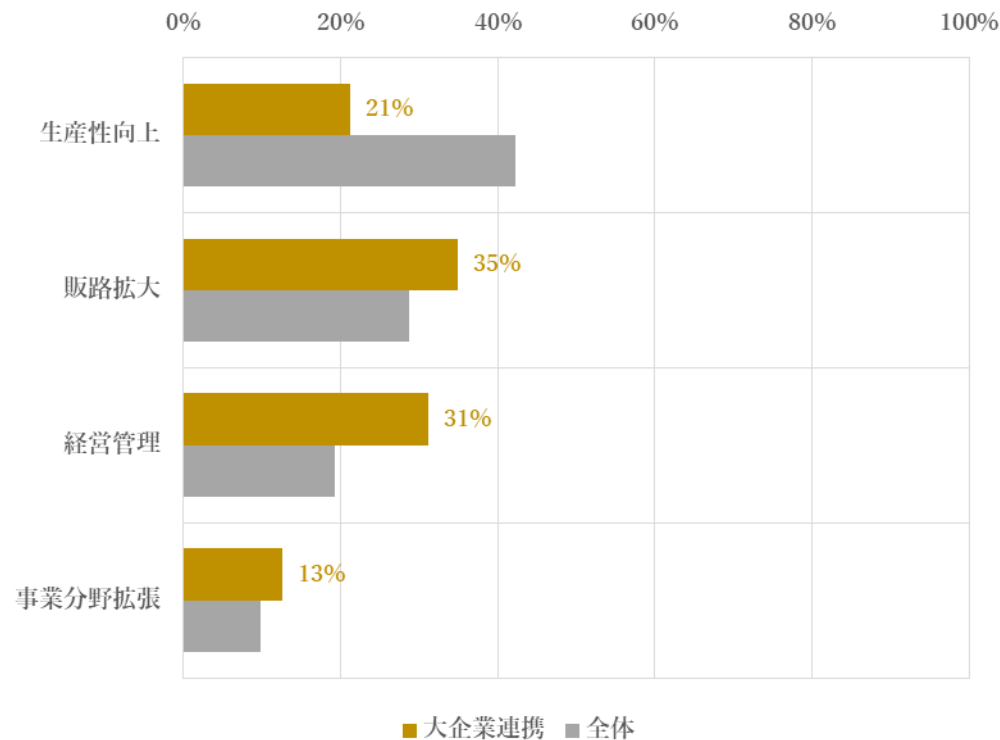
※ 「月次報告・成約事例」より

※ 平成31年4月から令和7年2月末までの実績

## (1)-4.プロ人材のミッション

- 「販路拡大」 「経営管理」が多い

大企業連携におけるミッション別の成約割合  
【大企業連携＝641, 全体＝23,112】  
(その他・未回答除く)



※ 「月次報告・成約事例」より

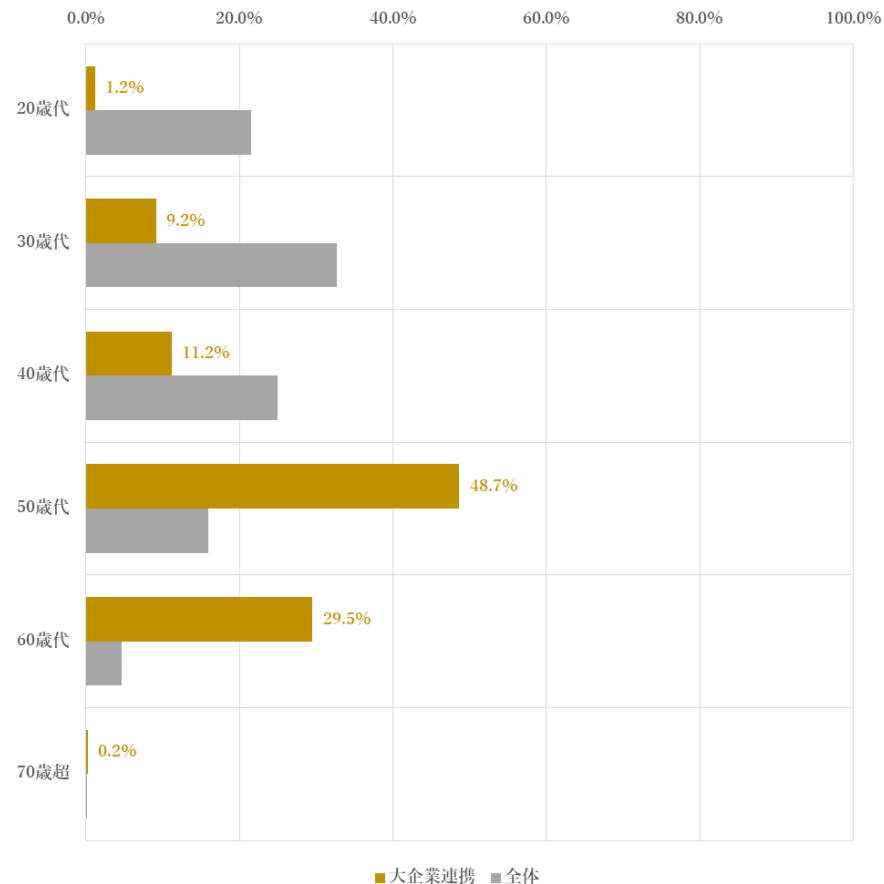
※ 平成31年4月から令和7年2月末までの実績



## (1)-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

大企業連携における年代別の成約割合  
【大企業連携＝491, 全体＝24,311】  
(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

