

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3年度 事業報告

令和4年3月31日

目次

1. 月次報告に基づく、全国の概況	…	p. 2
2. 大企業連携の状況	…	p.14
3. 金融機関連携の状況	…	p.20
4. 副業・兼業の状況	…	p.27

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)

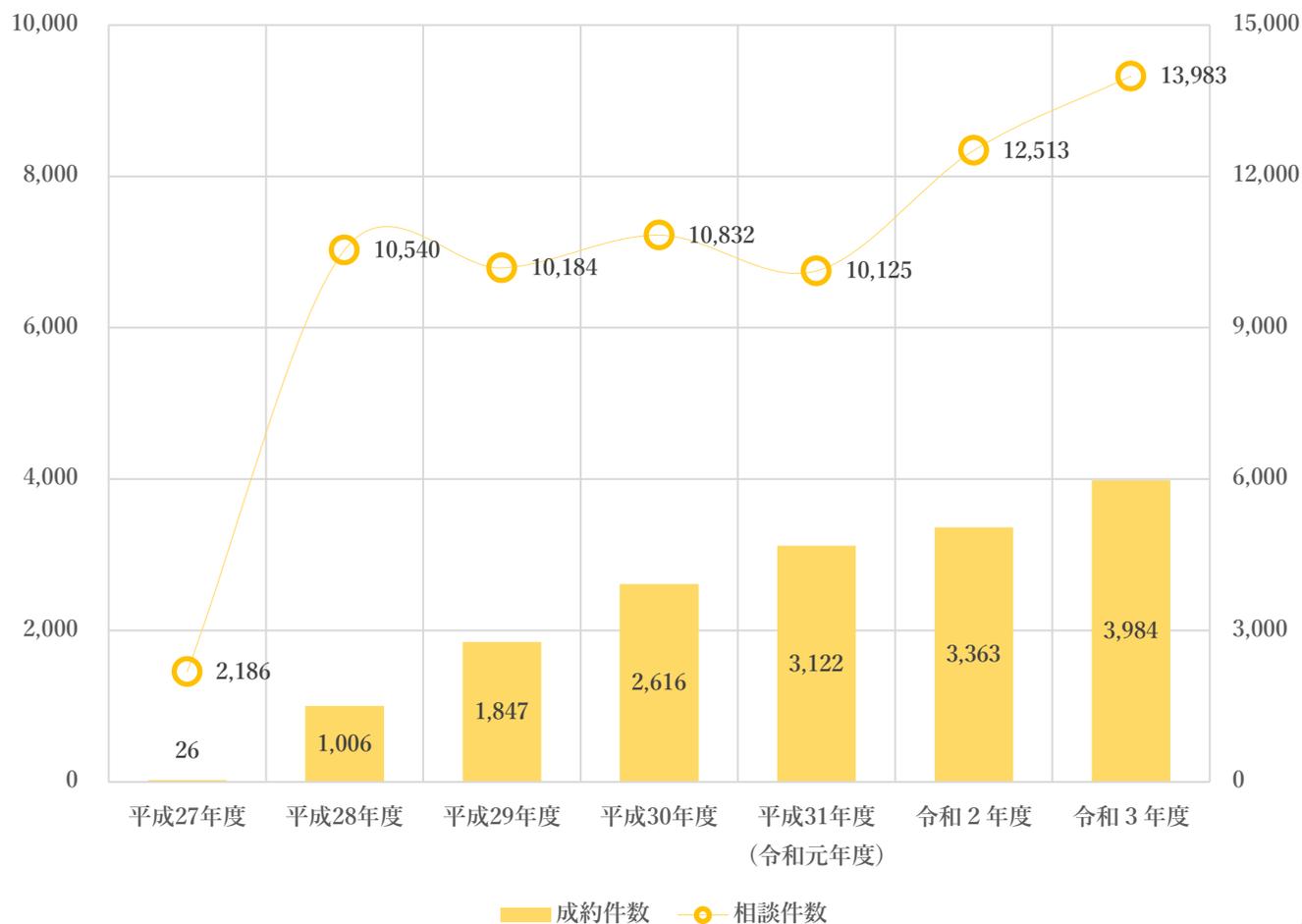
	2月単月	令和3年度	開設 ～令和3年12月累計
相談件数	1,186	13,983	70,363
成約件数	295	3,984	15,964
(うち大企業連携)	(6)	(134)	(307)
(うち金融機関)	(51)	(725)	(1,562)
(うち副業・兼業)	(63)	(704)	(1,058)

※ 「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月末現在で令和2年度を超え、今年度も前年度を上回る
- 成約率は、依然として、3割程度で推移しており、プロ人材事業の強みとなっている



(令和4年2月末現在)

(3) プロ人材受入企業のリピート状況

- 過去にプロ人材を2名以上採用した企業(=リピート企業)は、プロ人材受入企業全体の43.5%

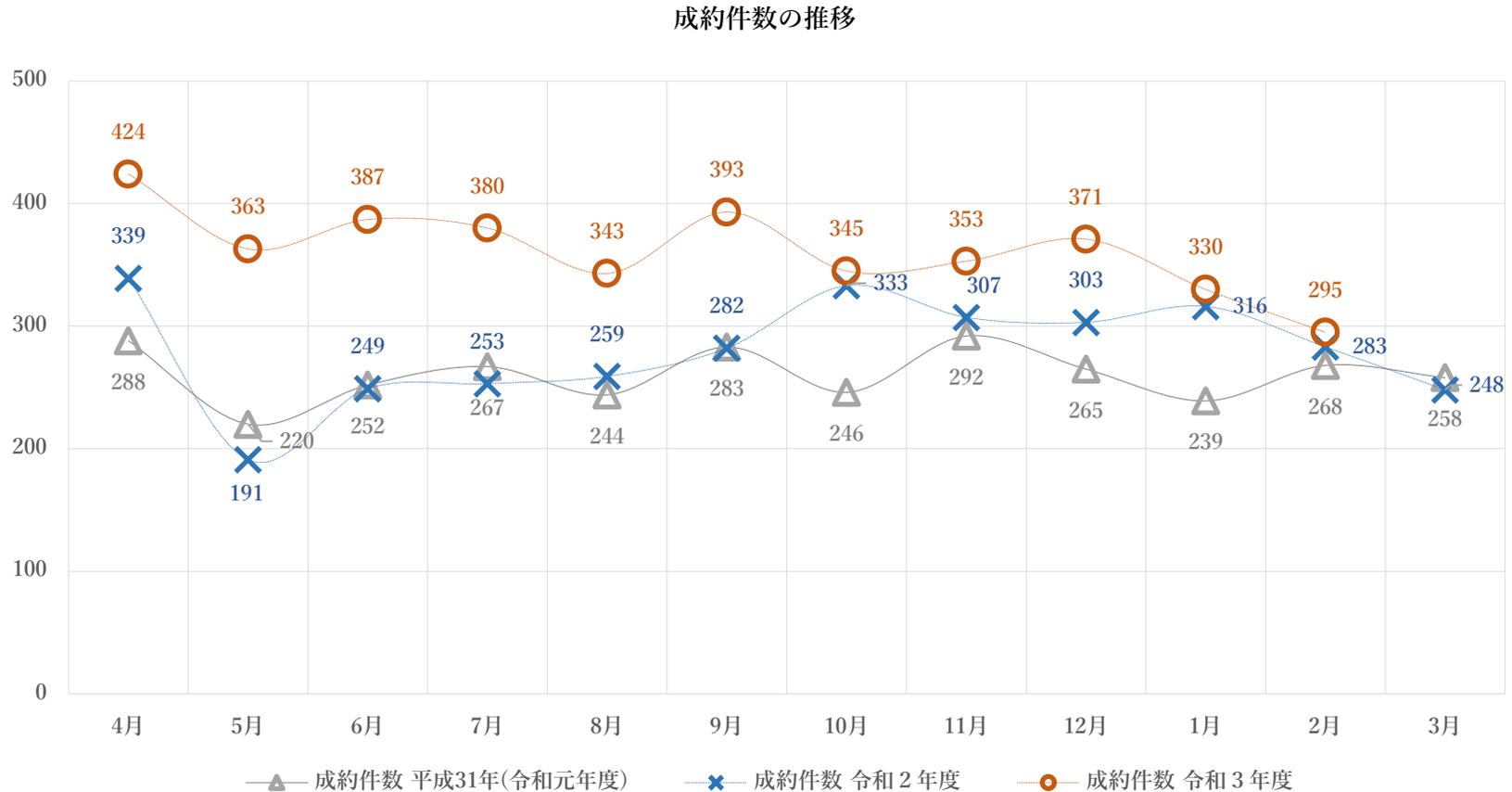
		1社当たりの 成約件数	リピート率
成約件数	15,957件		
成約企業数	6,665社	2.4件/社	
うち リピート企業数	2,899社		43.5%

(令和4年2月末現在)

※ 過去の沖縄県の成約7件を除く

(4)-1.月別で見た成約件数

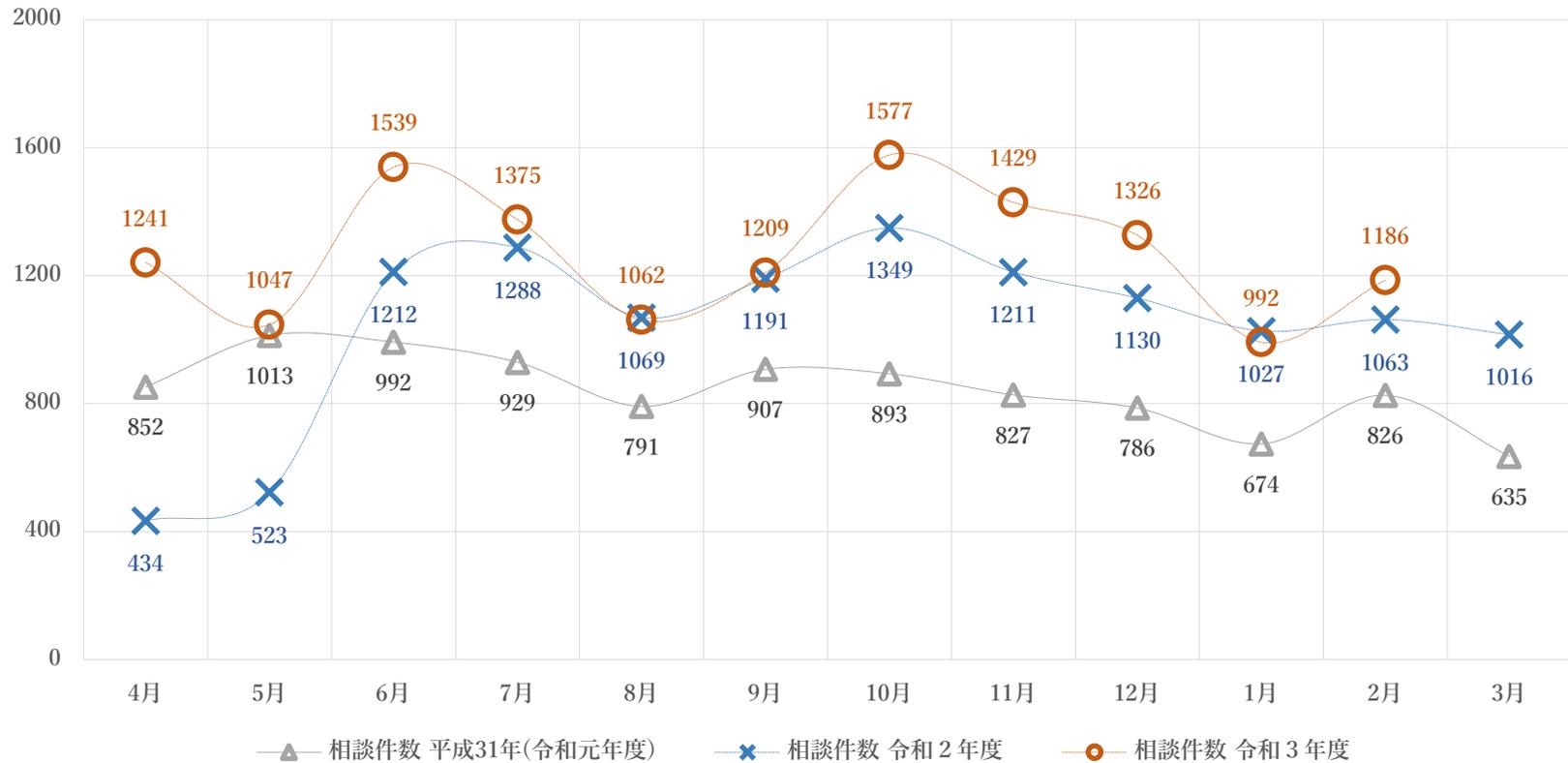
- 今年度は、月別で見ても、大きく落ち込む時期は見られなかった



(4)-2.月別で見た相談件数

- 前年度を上回る水準で推移しており、1,500件を上回る月も散見される

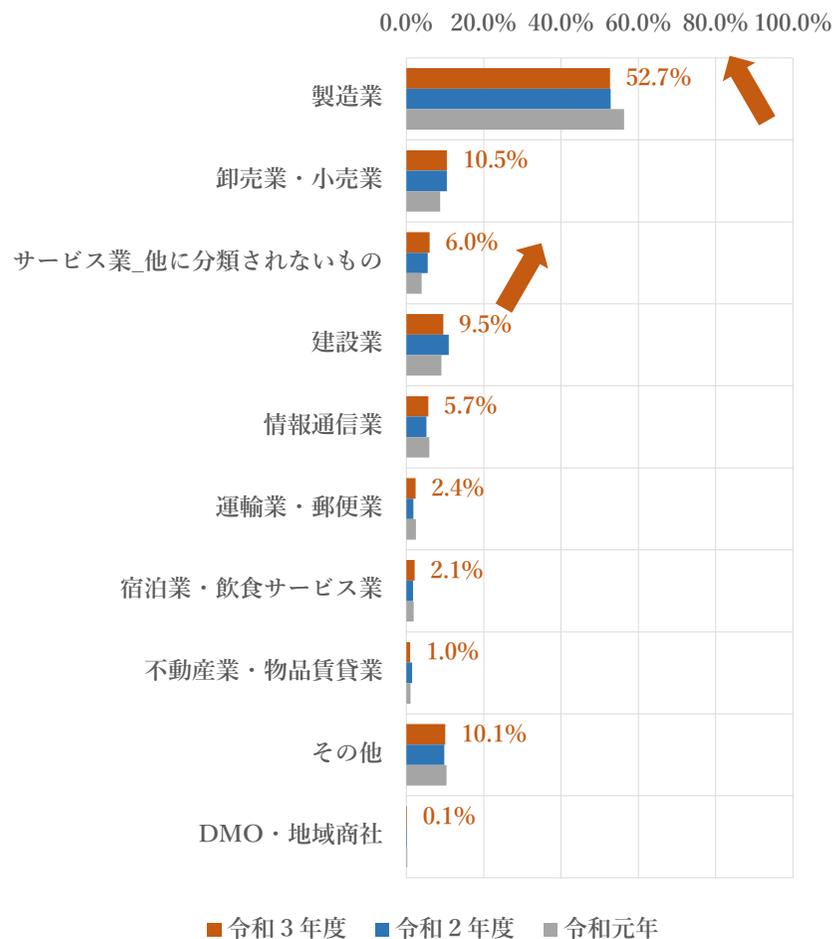
相談件数の推移



(5)-1. プロ人材受入企業の業種

- 業種は、「**製造業**」の割合が減り、「**サービス業**」の割合が増加

プロ人材受入企業の業種

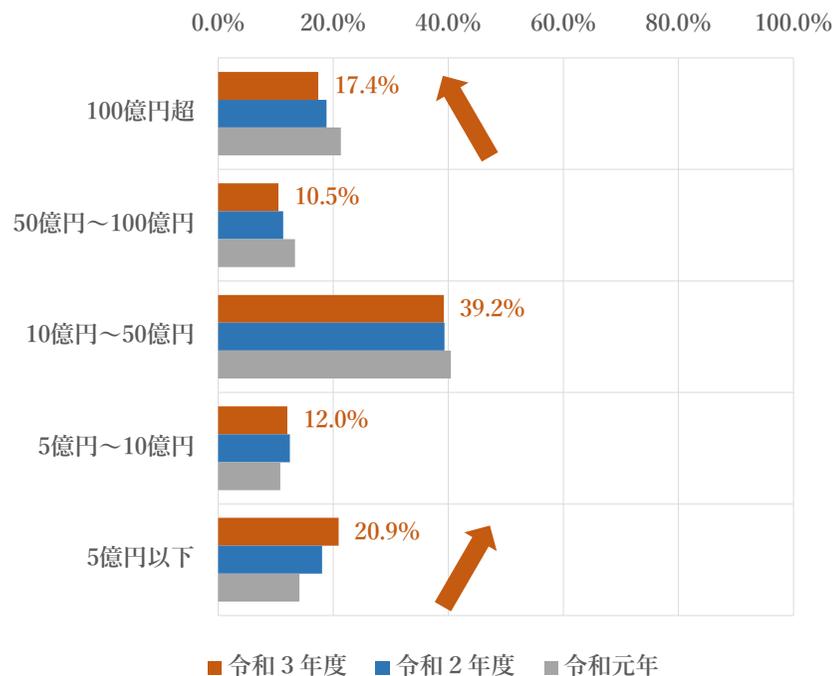


※ 「月次報告・成約事例」より

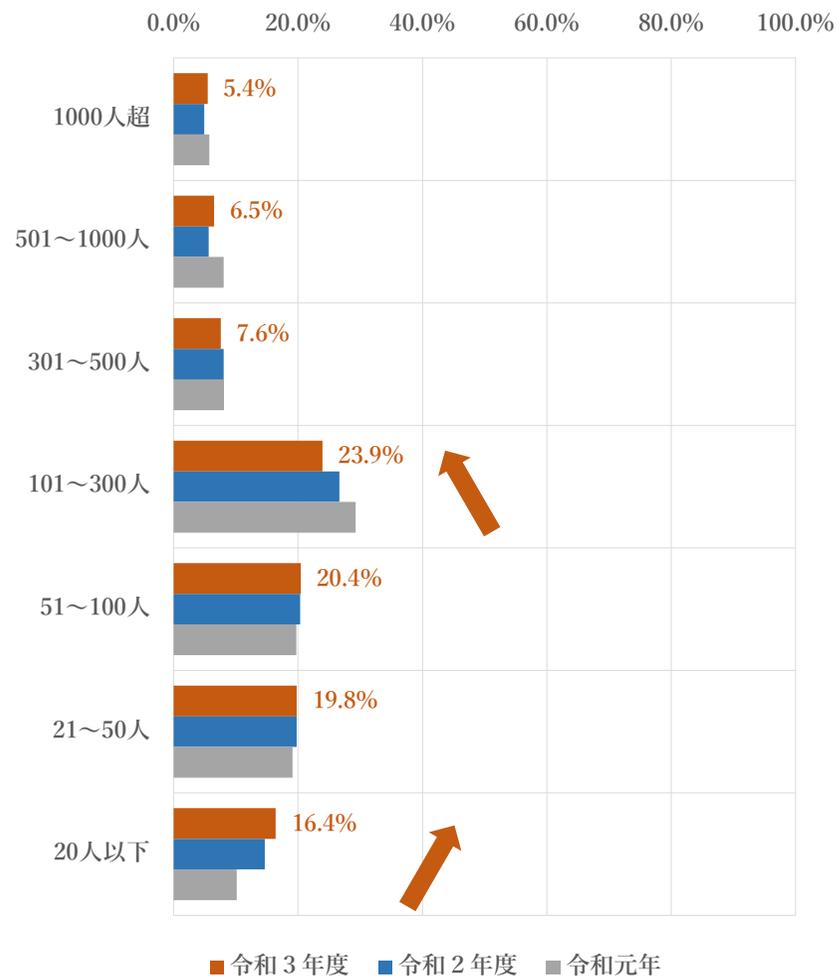
(5)-2. プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

- 売上規模は、100億円超の割合が減り、「5億円以下」の割合が増加
- 従業員規模は、101～300人の割合が減り、「20人以下」の割合が増加

プロ人材受入企業の売上高規模



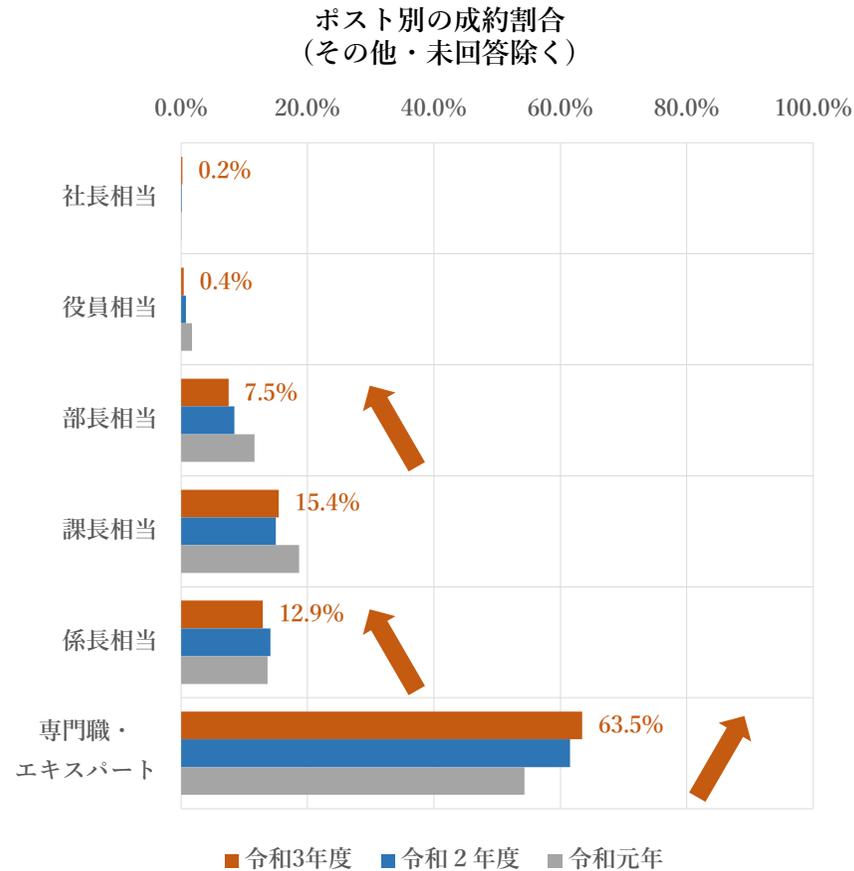
プロ人材受入企業の従業員規模



※ 「月次報告・成約事例」より

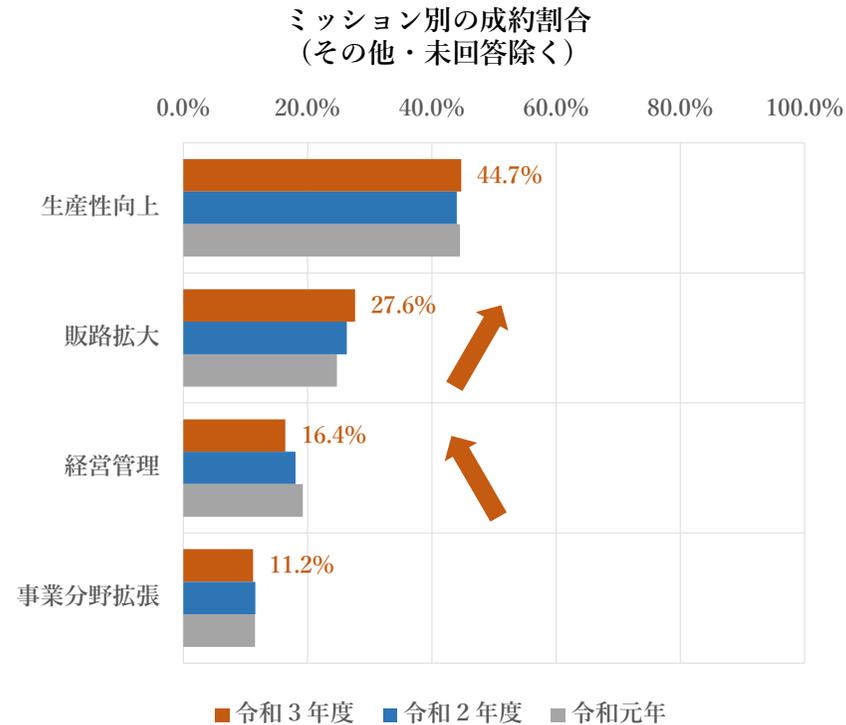
(5)-3. プロ人材のポスト

- 「部長・係長相当」の割合が減り、「専門職・エキスパート」の割合が増加



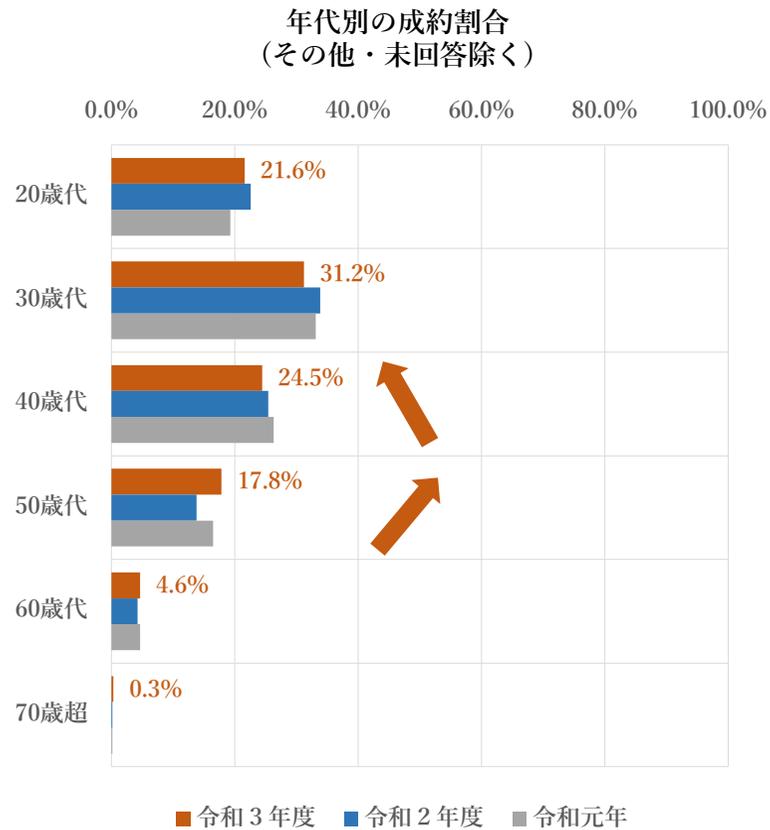
(5)-4.プロ人材のミッション

- 「経営管理」の割合が減り、「**販路拡大**」の割合が増加



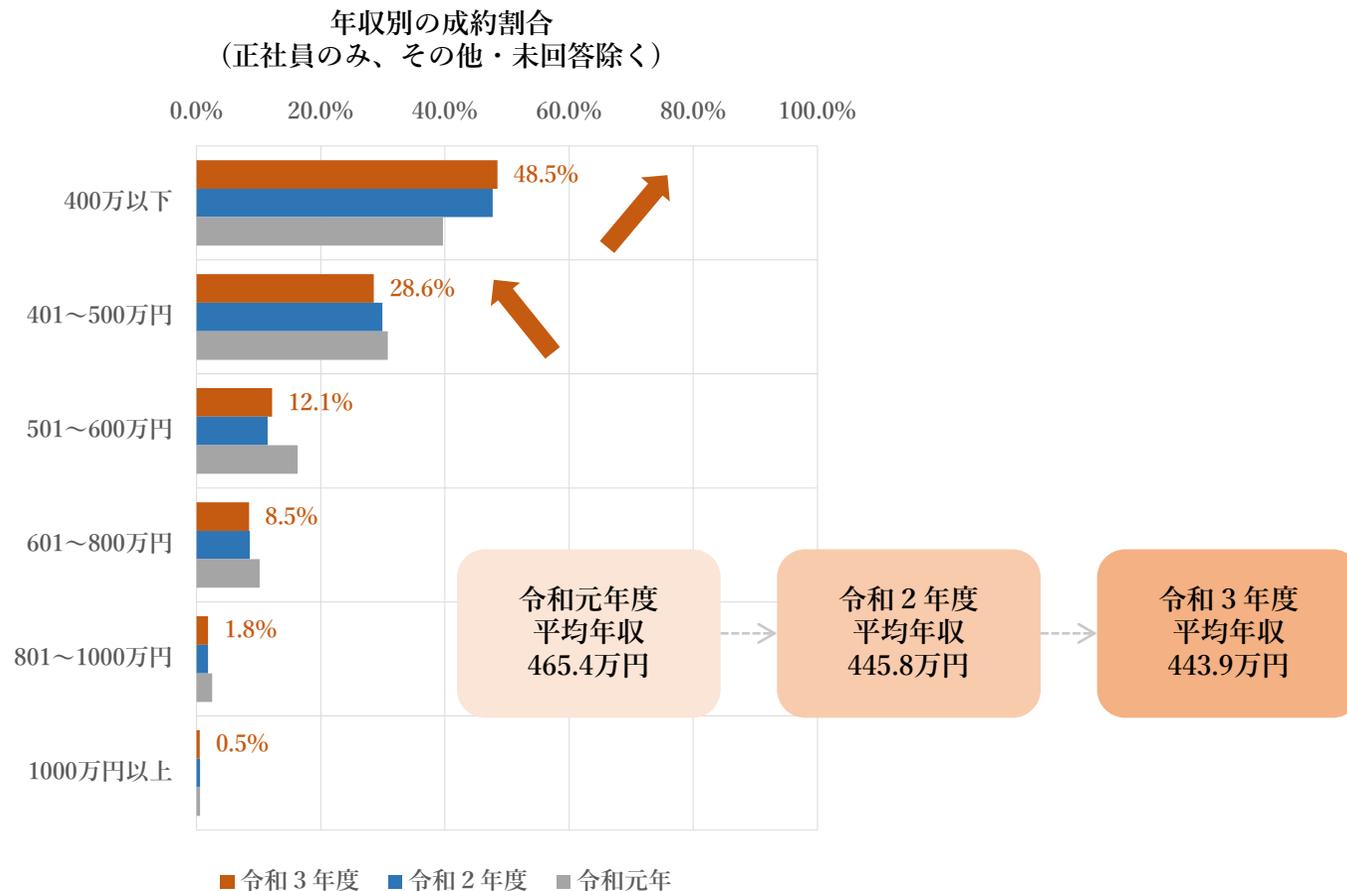
(5)-5.プロ人材の年代

- 「40歳代以下」の割合が減り、「**50歳代**」の割合が増加



(5)-6. プロ人材の年収

- 「400万以下」が増加し、平均年収は、「下降」傾向



※ 「月次報告・成約事例」より

※ プロフェッショナル人材事業における平均年収(平成31年度、令和2年度)は、各年収帯を中央値に置き換えて試算

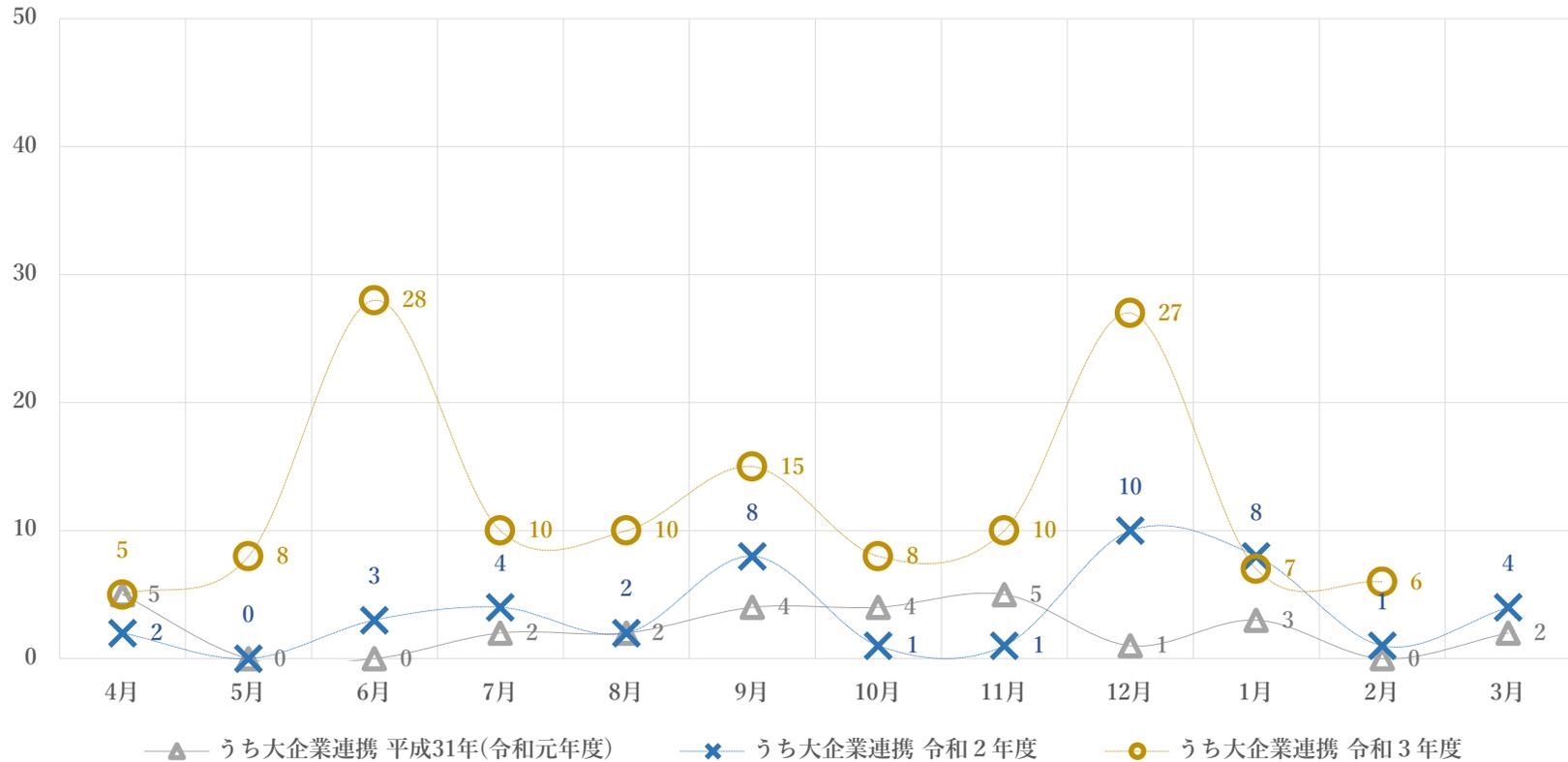
大企業連携の状況

2

(1)-1.大企業連携による成約件数

- 前々年度、前年度と比較して、大きく前進

大企業連携における成約件数の推移



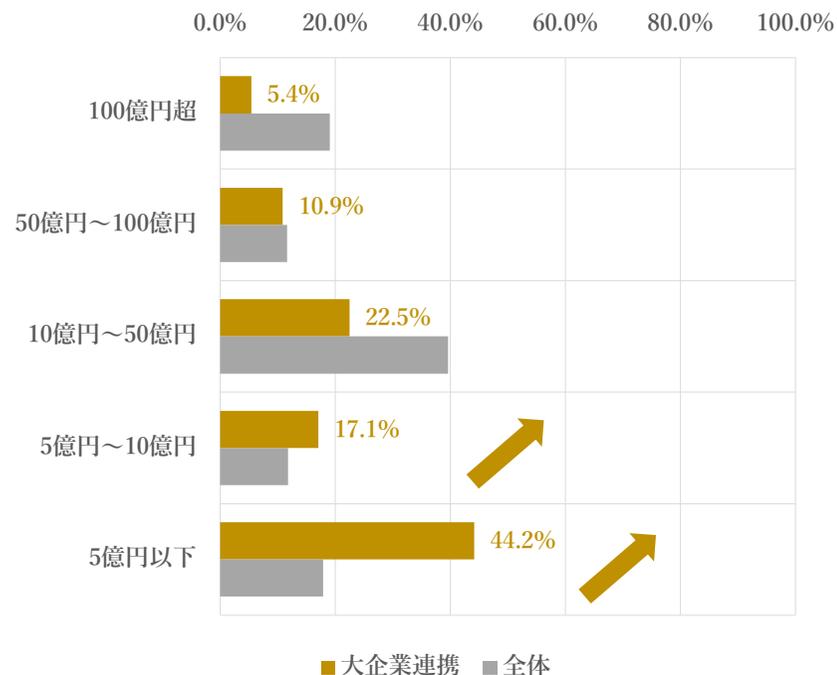
※ 「月次報告・成約事例」より

(1)-2. プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

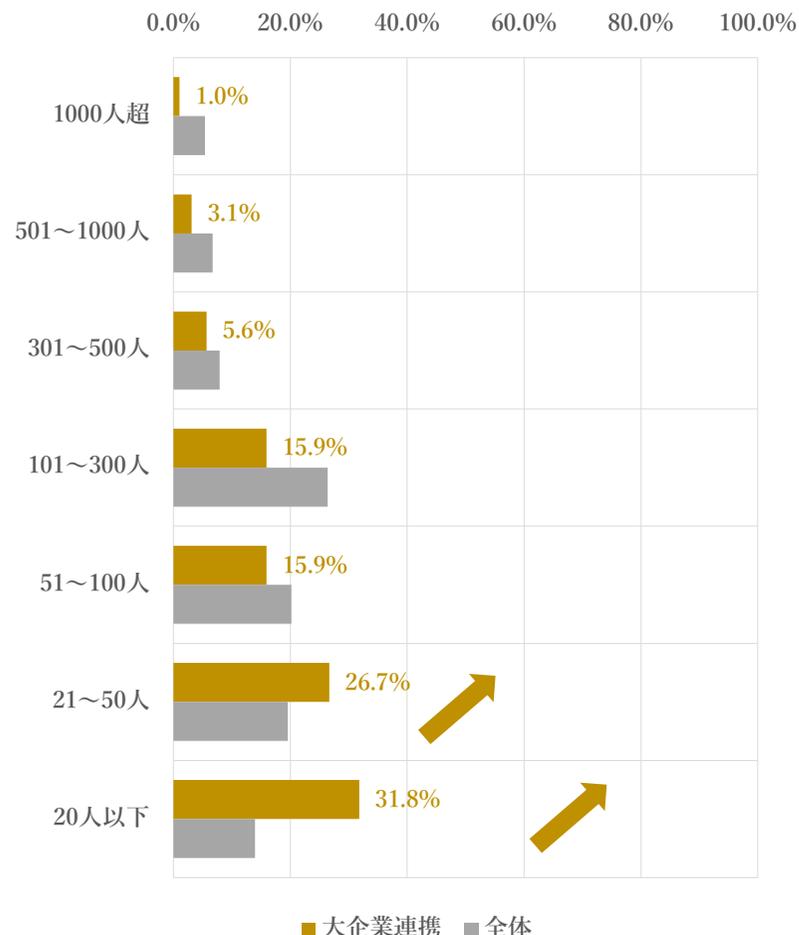
- 「規模の小さい」受入企業での大企業人材活用が進む

平成31年度以降のみ抜粋
 全体=10,469 大企業連携=205

大企業連携における売上高規模別の成約割合
 (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
 (その他・未回答除く)



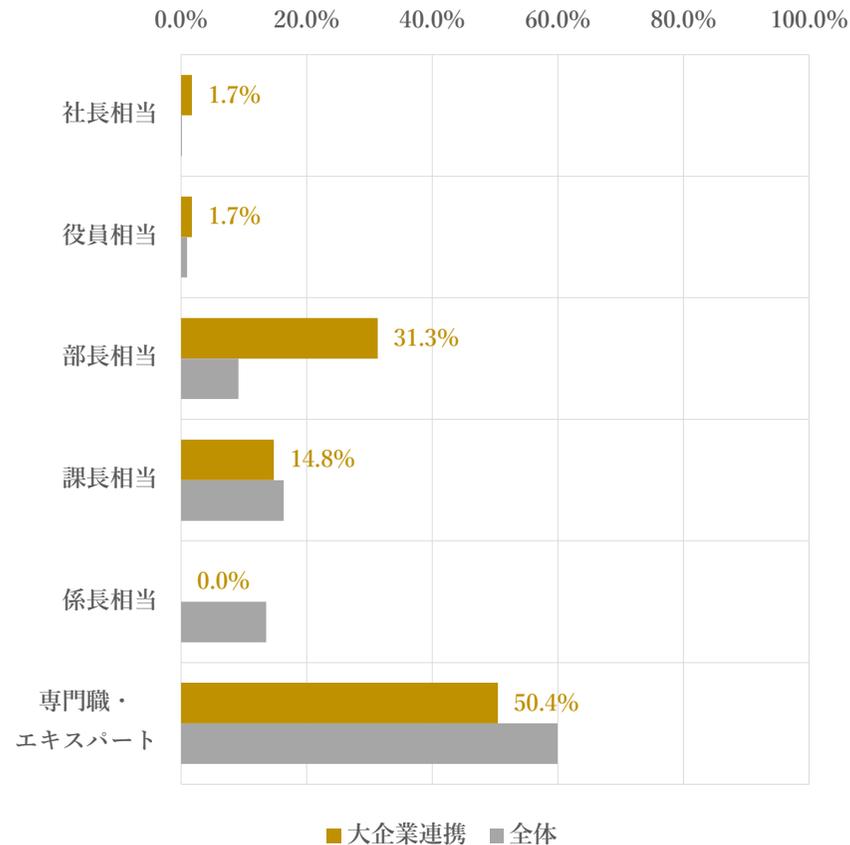
※ 「月次報告・成約事例」より

(1)-3.プロ人材のポスト

- 「部長相当」が際立って多く、「**管理職**」層の割合が高い

大企業連携におけるポスト別の成約割合
(その他・未回答除く)

平成31年度以降のみ抜粋
全体=10,469 大企業連携=205



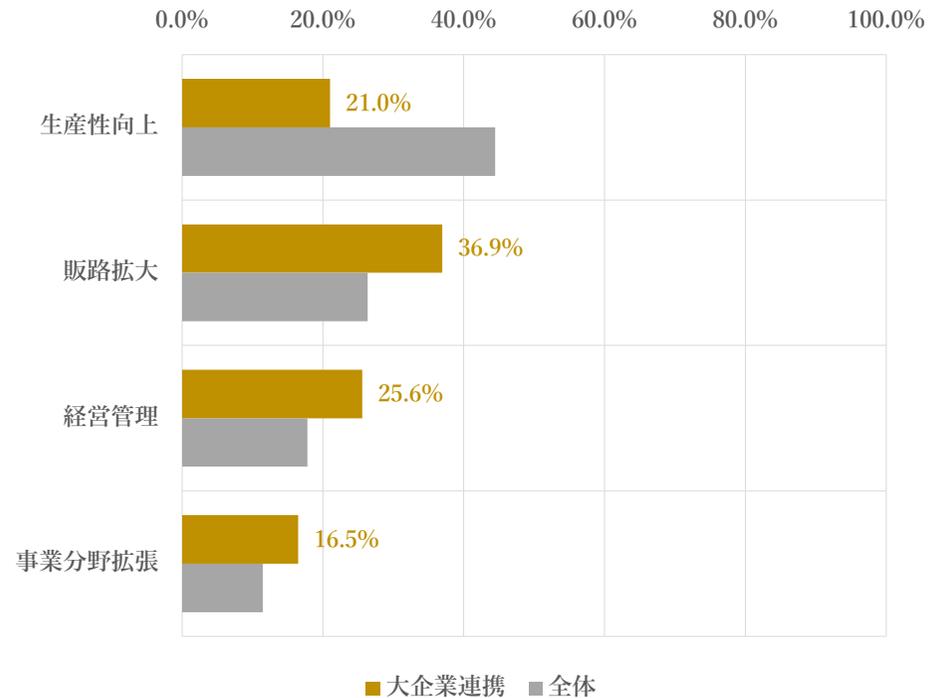
※ 「月次報告・成約事例」より

(1)-4.プロ人材のミッション

- 「**経営管理**」が際立って多い

大企業連携におけるミッション別の成約割合
(その他・未回答除く)

平成31年度以降のみ抜粋
全体=10,345 大企業連携=199



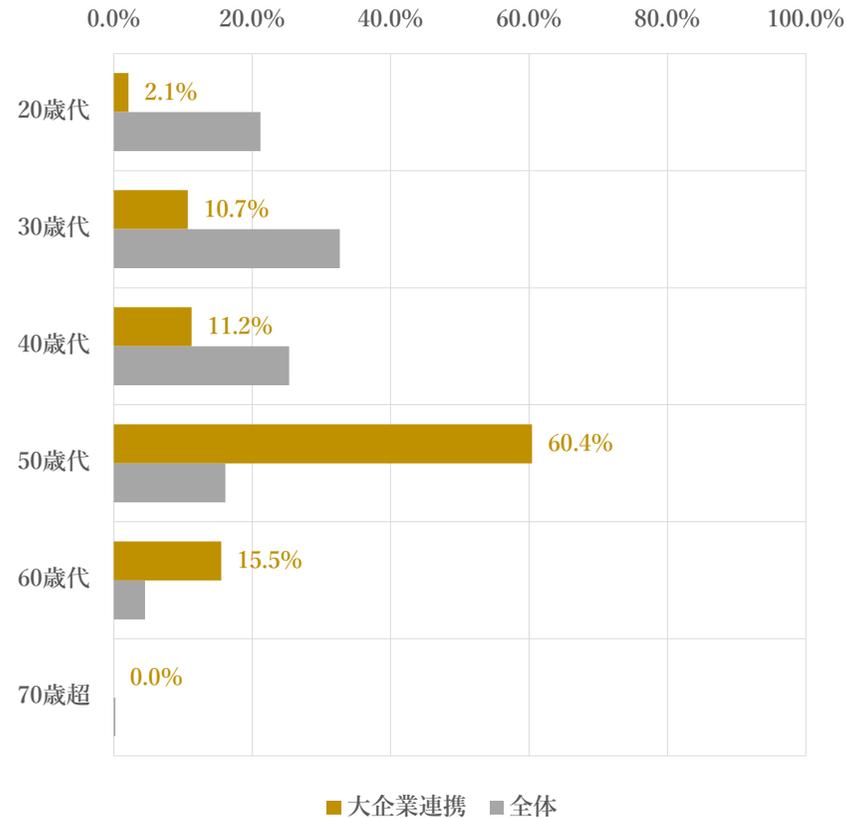
※ 「月次報告・成約事例」より

(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
(その他・未回答除く)

平成31年度以降のみ抜粋
全体=10,469 大企業連携=205



金融機関連携

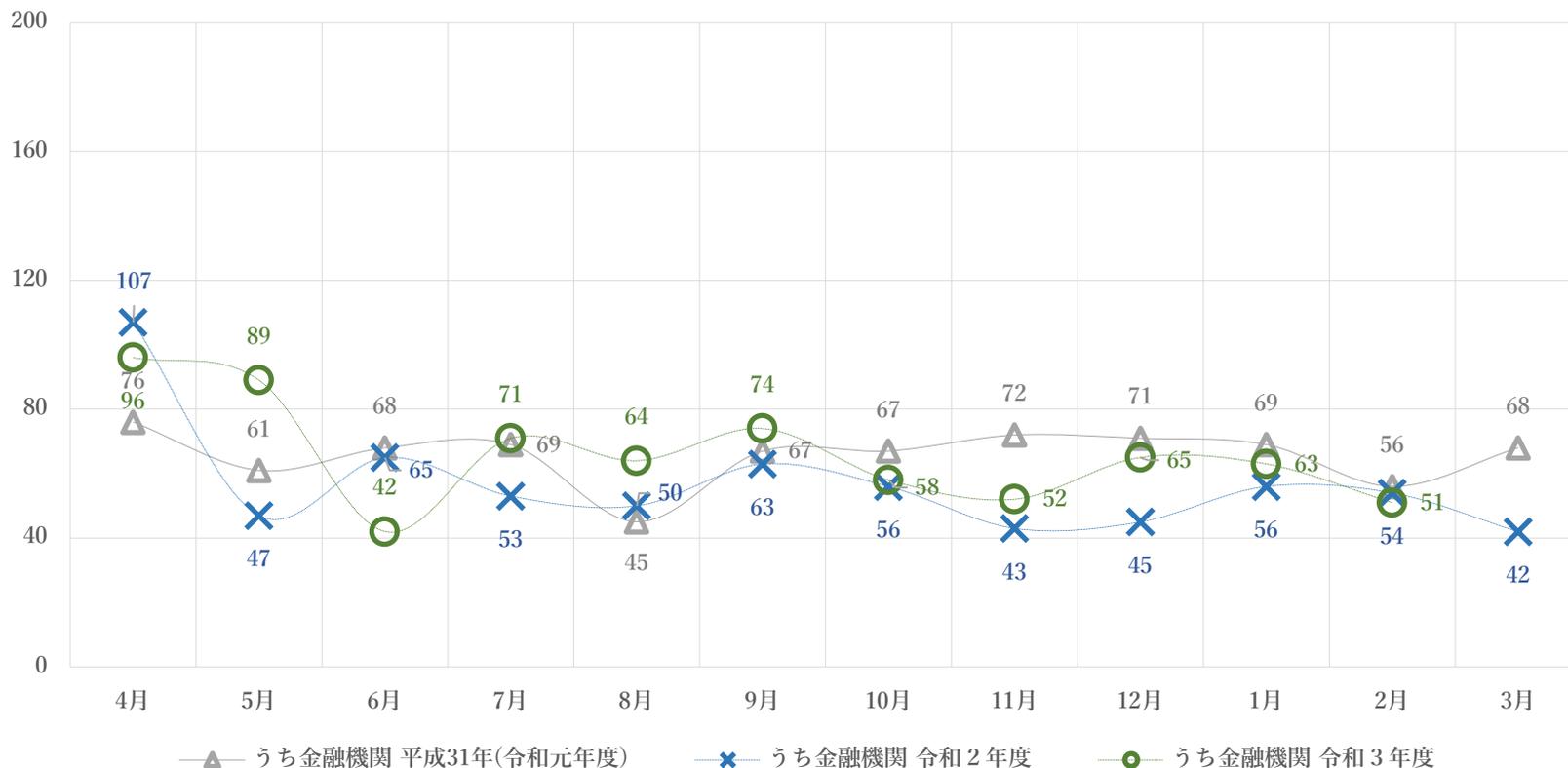
金融機関連携の状況

3

(1)-1.金融機関連携による成約件数

- ・ 内閣府「先導的人材マッチング事業」の影響で、前年度は低迷したが、今年度は回復の兆し

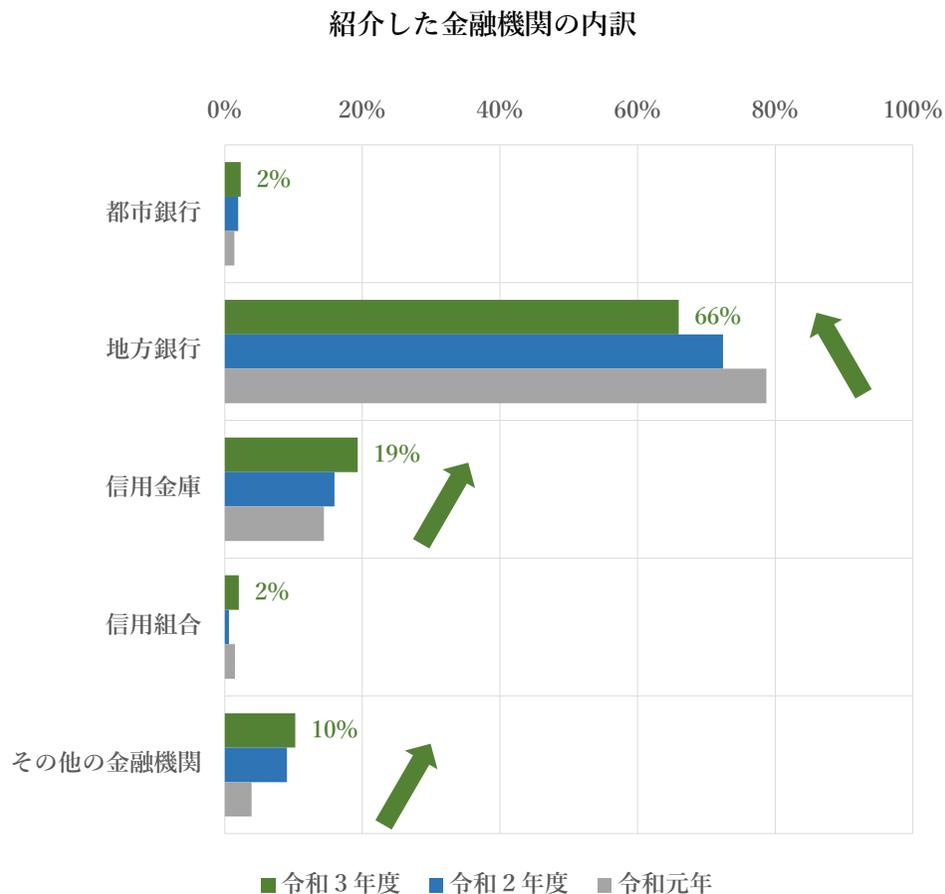
金融機関連携における成約件数の推移



※ 「月次報告・成約事例」より

(1)-2. 接触経路(金融機関からの紹介)別の成約件数割合

- 紹介した金融機関の内訳は、「地方銀行」割合が減り、「信用金庫」「その他の金融機関」の割合が増加

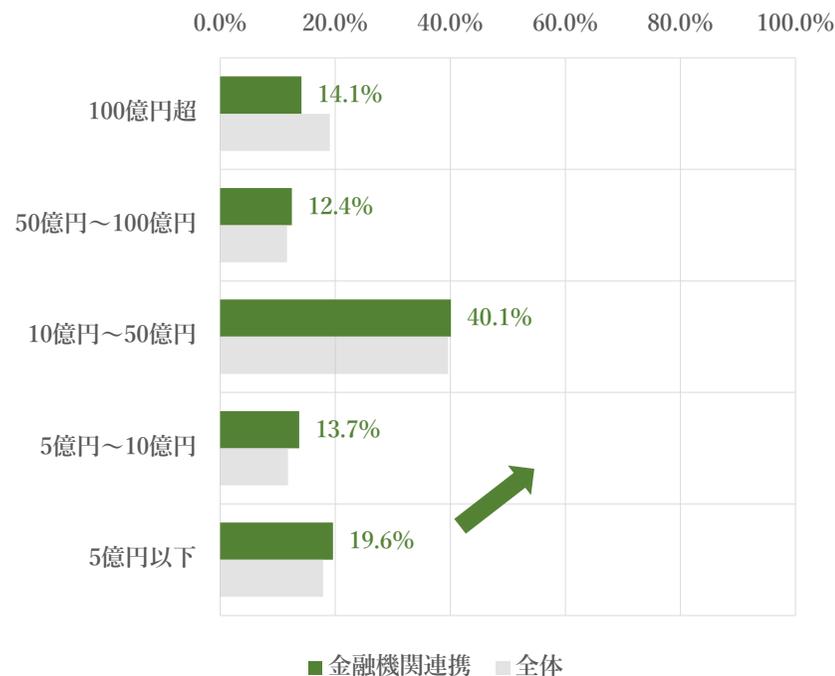


(2)-1. プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

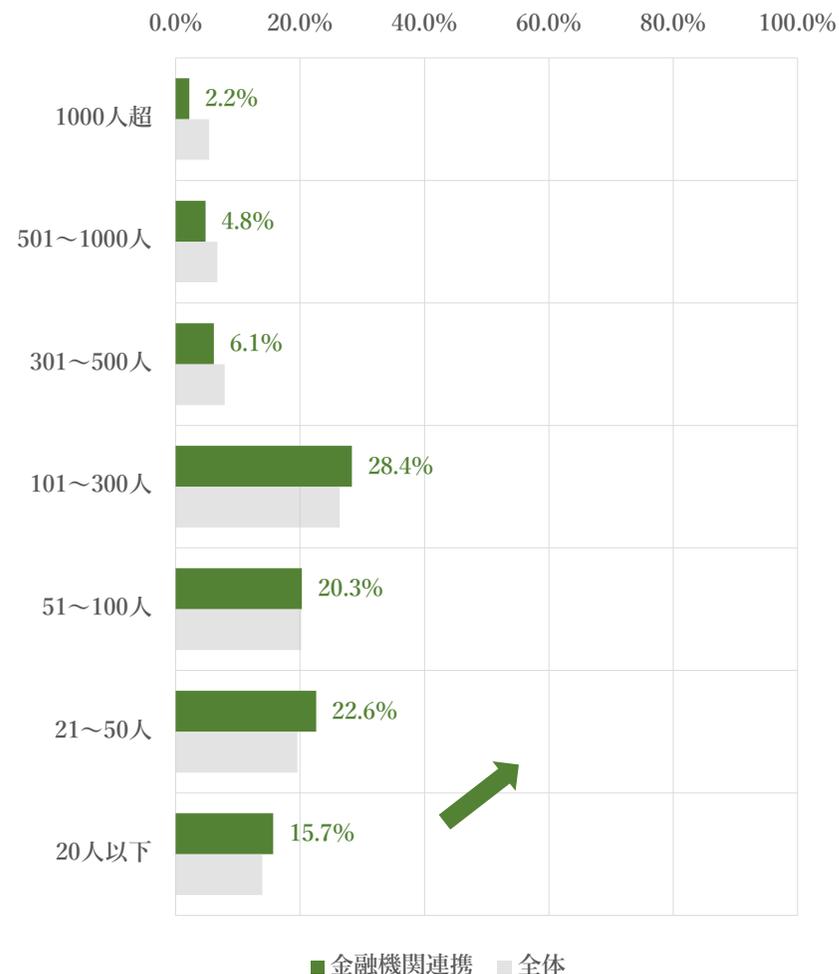
- 相対的にみると、「規模の小さい」受入企業でのプロ人材活用が進む

平成31年度以降のみ抜粋
 全体 = 10,469 金融機関連携 = 2,414

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

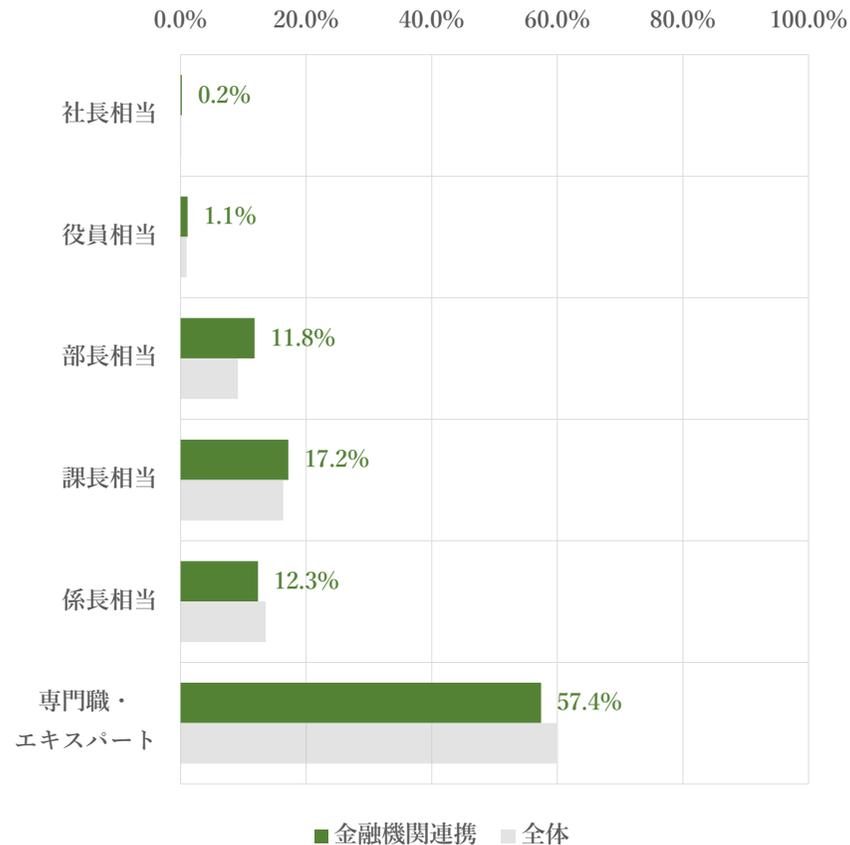


(2)-2.プロ人材のポスト

- 「部長相当」が相対的に高い

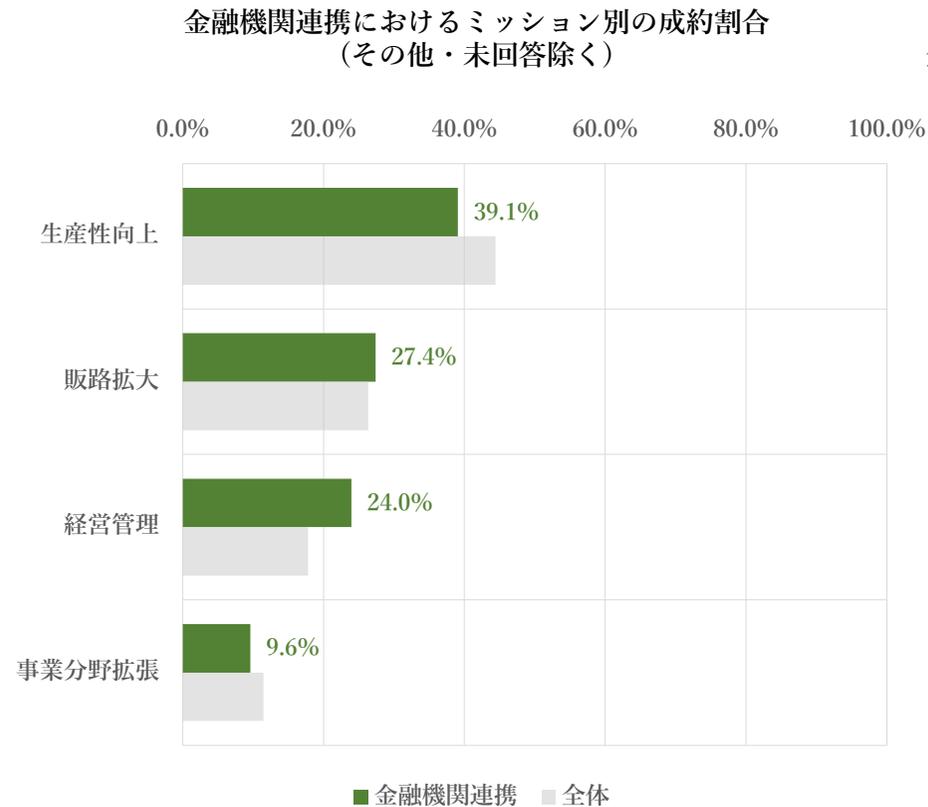
金融機関連携におけるポスト別の成約割合
(その他・未回答除く)

平成31年度以降のみ抜粋
全体=10,447 金融機関連携=2,414



(2)-3.プロ人材のミッション

- 「販路拡大」 「経営管理」 が相対的に高い

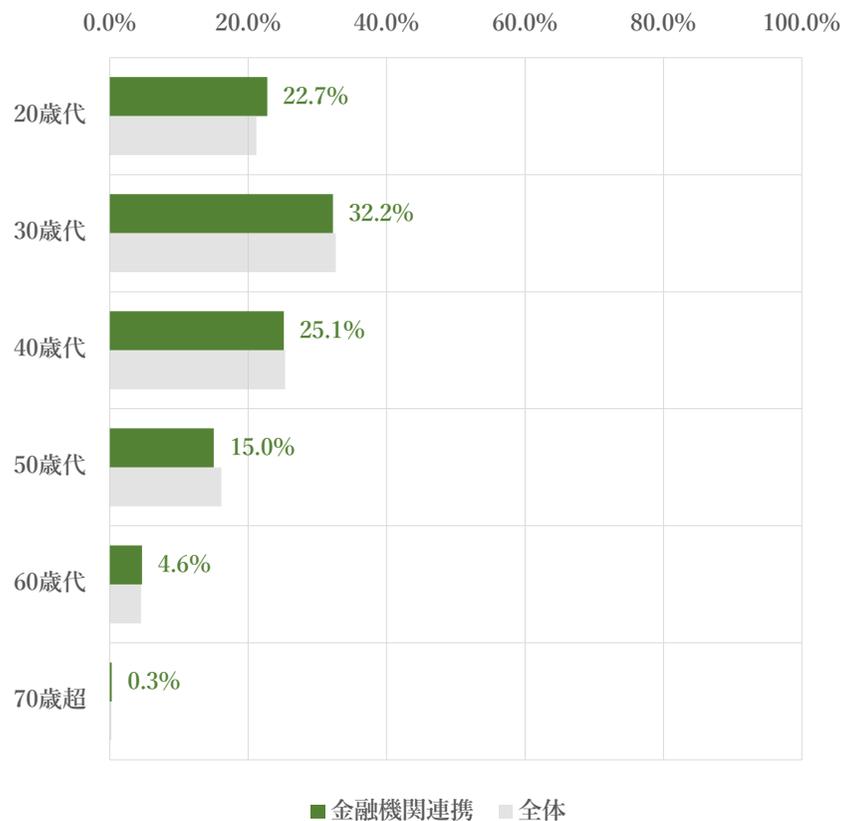


(2)-4.プロ人材の年代

- 全体と大きな差異は、ない

金融機関連携における年代別の成約割合
(その他・未回答除く)

平成31年度以降のみ抜粋
全体=10,469 金融機関連携=2,414



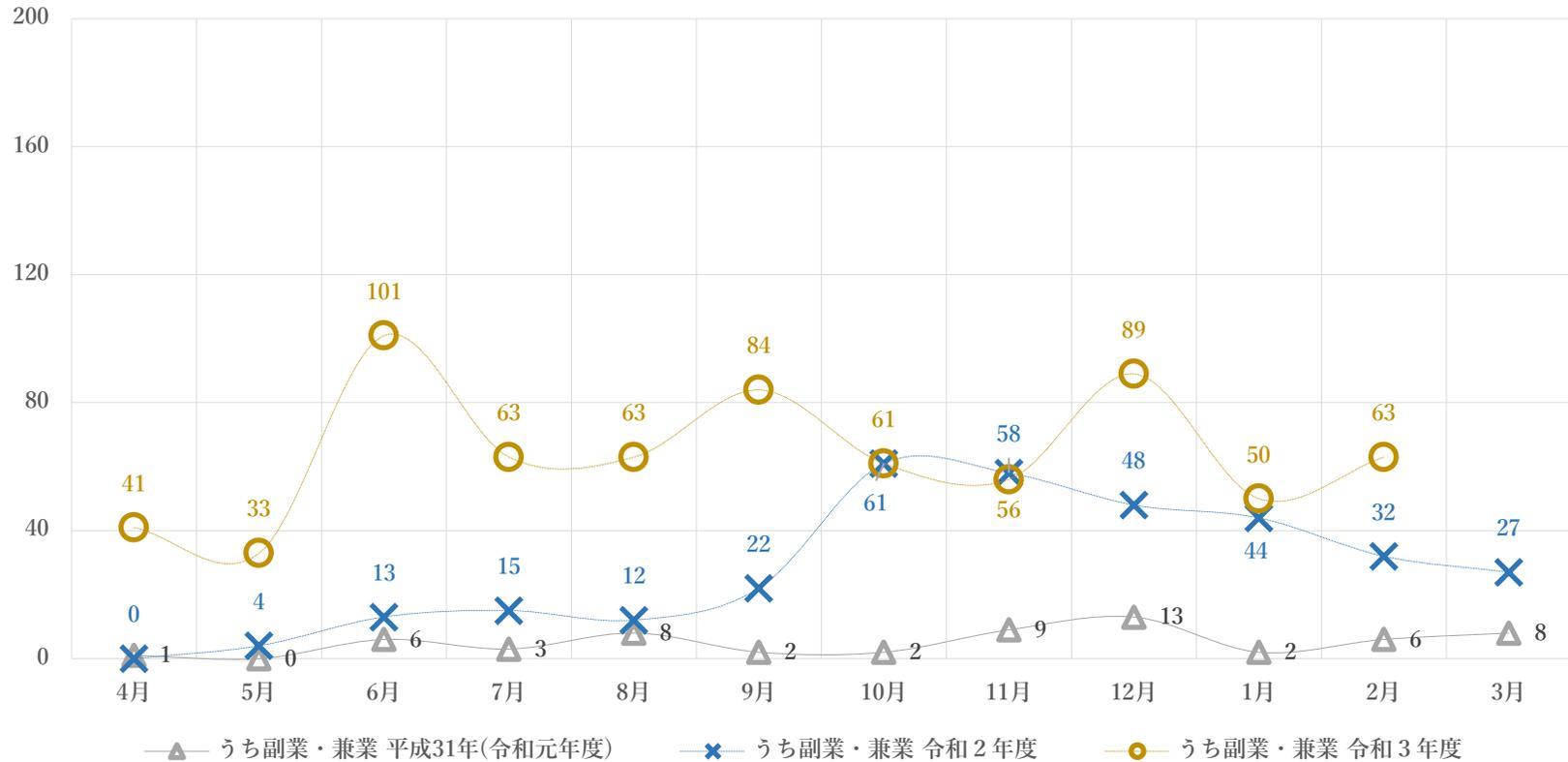
副業・兼業の状況

4

(1)-1. 副業・兼業推進における成約件数

- 前年度の10月以降、副業・兼業推進が飛躍的に前進

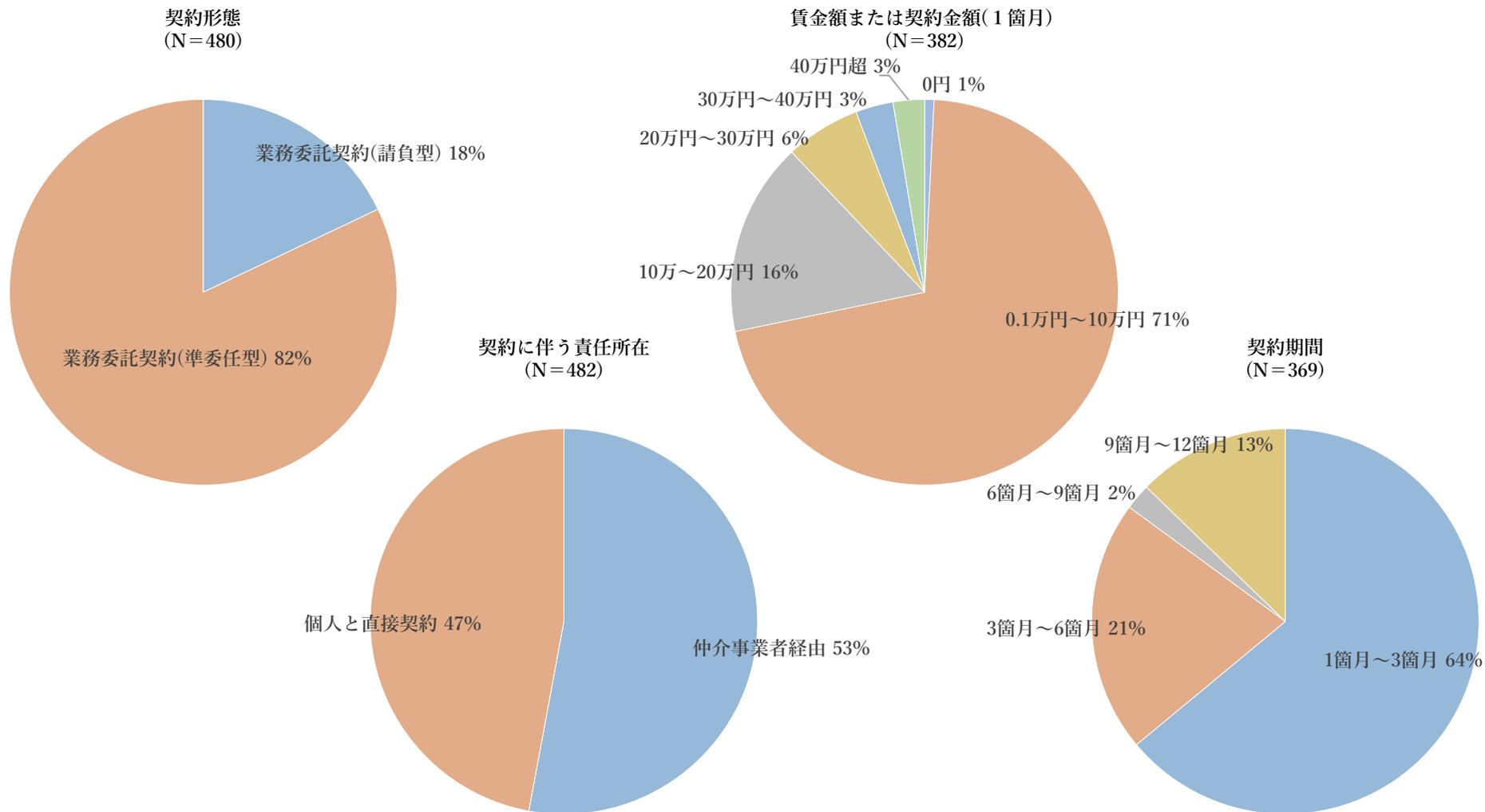
副業プロ人材における成約件数の推移



※ 「月次報告・成約事例」より

(1)-2. 副業・兼業人材の成約状況

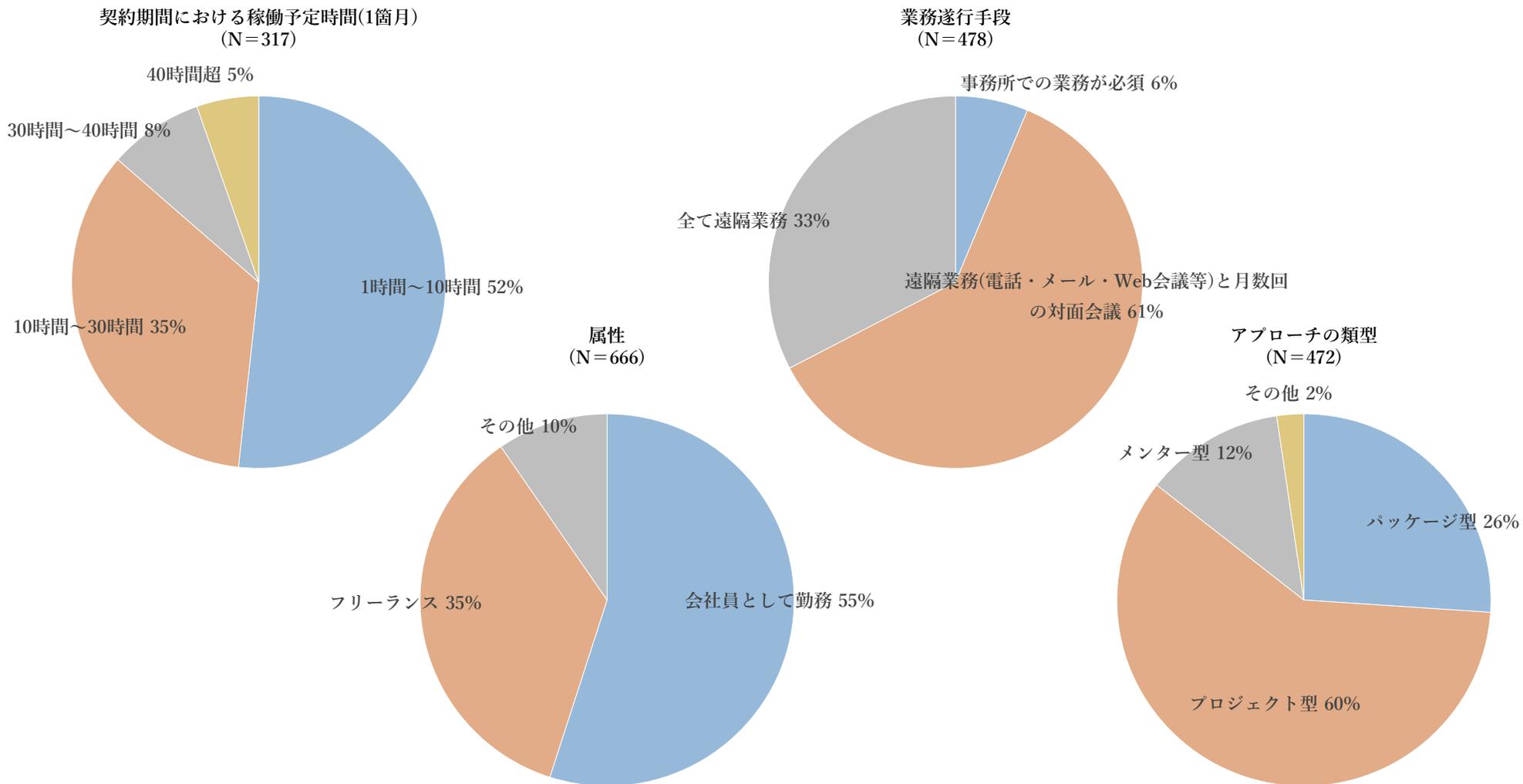
- 契約形態は、準委任型は約8割を占め、契約締結は、仲介事業者経由は5割を超える
- 契約金額10万以下、契約期間3ヶ月以内のスポット利用が、いずれも6割を超える



※ 令和3年4月からの実績に基づいて作成

(1)-3. 副業・兼業人材の成約状況

- 属性は、副業社員型が半数を超える
- 業務遂行手段は、遠隔業務と対面のハイブリッド利用が約6割を占める



※ 令和3年4月からの実績に基づいて作成

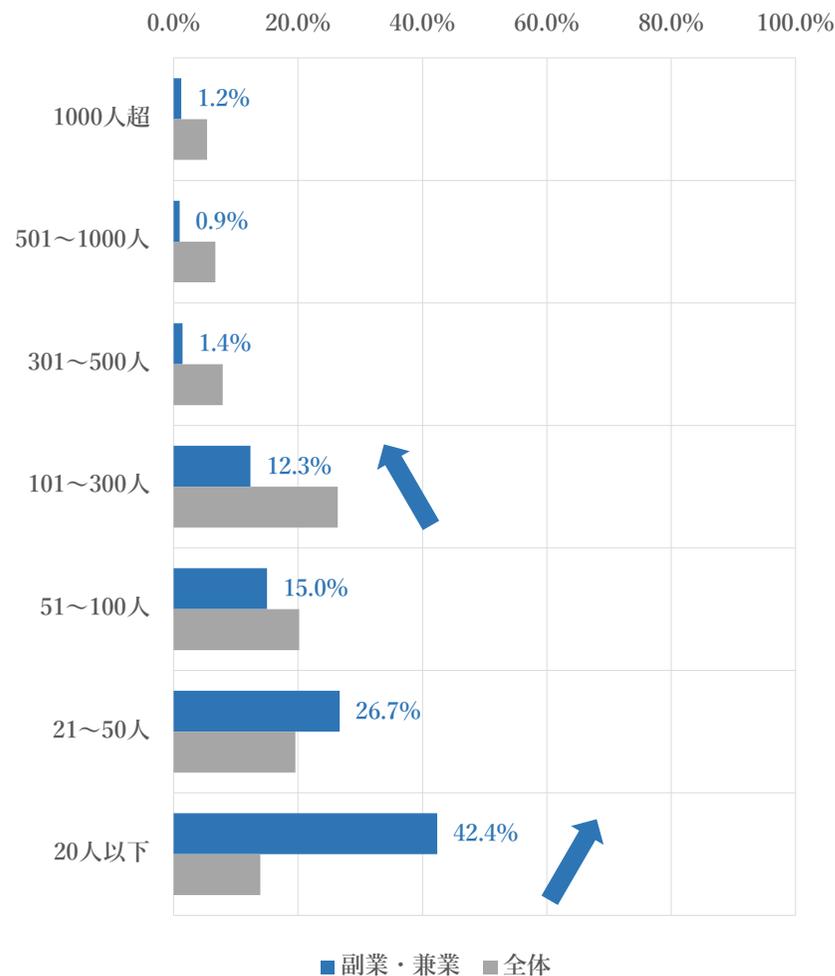
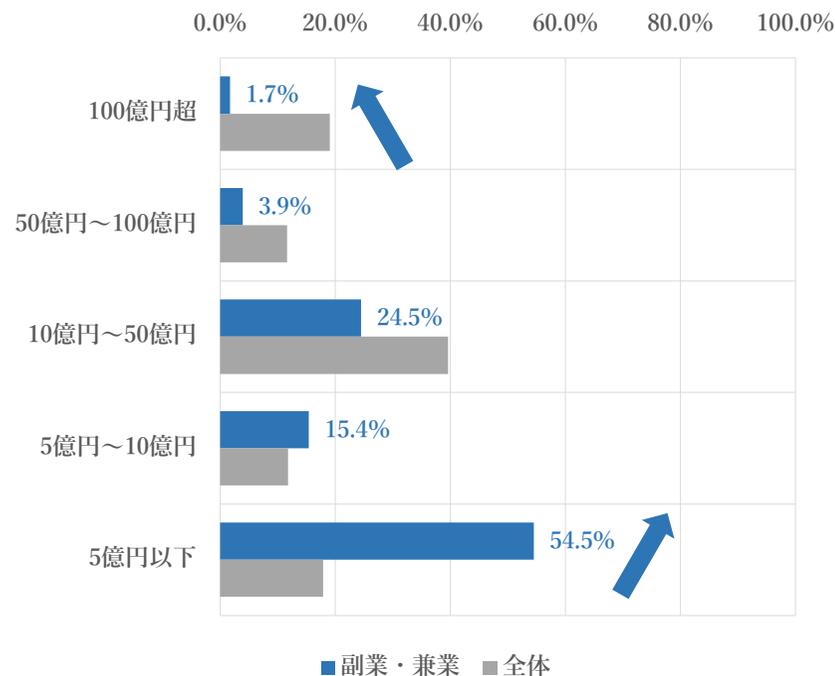
(2)-1. プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

- 売上規模は、100億円超の割合が減り、「5億円以下」の割合が増加
- 従業員規模は、101～300人の割合が減り、「20人以下」の割合が増加

平成31年度以降のみ抜粋
全体=10,469 副業・兼業=1,087

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

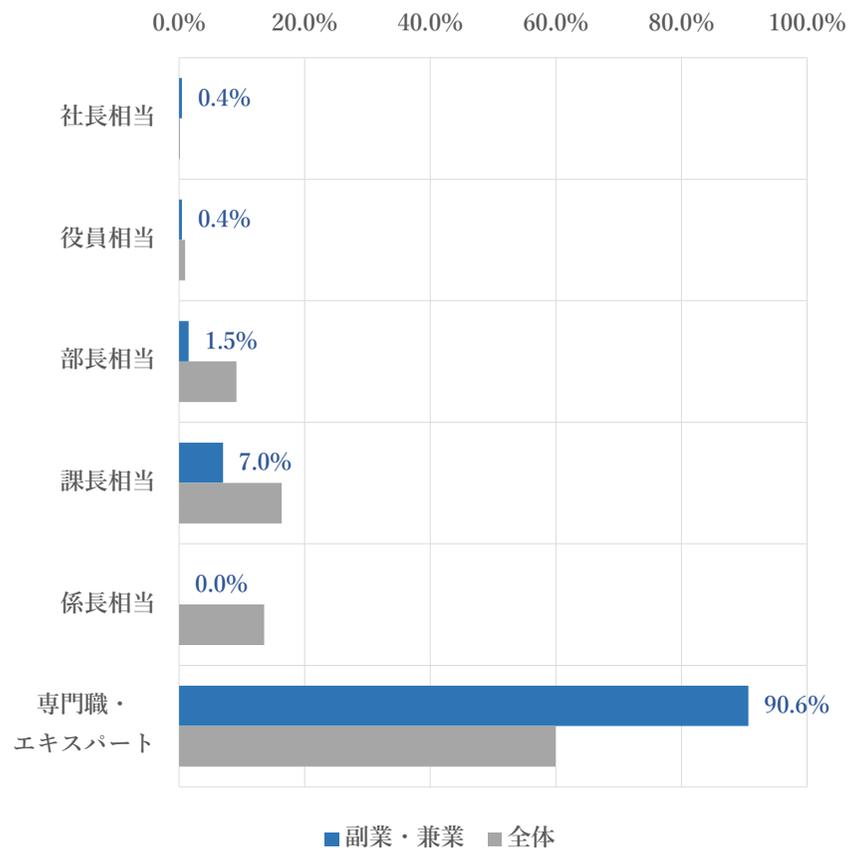


(2)-2.副業プロ人材のポスト

- 「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
(その他・未回答除く)

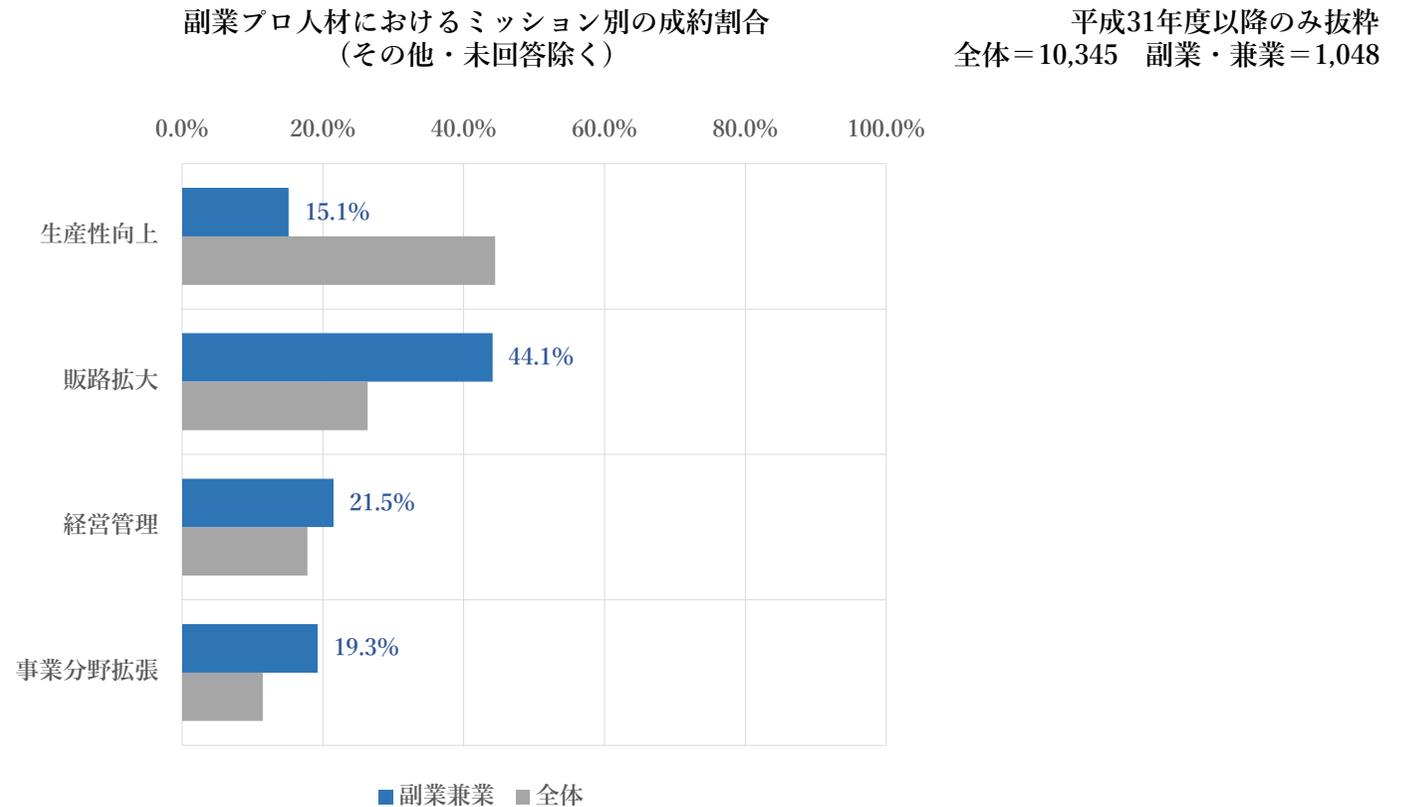
平成31年度以降のみ抜粋
全体=10,469 副業・兼業=1,087



※ 「月次報告・成約事例」の雇用形態において、副業・兼業を選択した事例のみを抽出して集計

(2)-3.副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



(2)-4.副業プロ人材の年代

- 「[50歳代以下](#)」が際立って多く、シニア活用を後押ししている

副業プロ人材における年代別の成約割合
(その他・未回答除く)

平成31年度以降のみ抜粋
全体=10,469 副業・兼業=1,087

