

取扱い注意
(関係者限り)

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5年度 事業報告

令和6年3月28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.15
3. デジタル推進の状況	…	p.24
4. 金融機関連携の状況	…	p.27
5. 大企業連携の状況	…	p.34

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5年度	開設以降 ～令和6年2月累計
相談件数	1,308	15,428	102,427
成約件数	397	4,873	25,730
(うち大企業連携)	(6)	(162)	(645)
(うち金融機関)	(39)	(687)	(3,108)
(うち副業・兼業)	(88)	(1,203)	(3,290)
新規受入企業数	100	1,179	

※ 「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月末時点で昨年度合計と同水準であり、今年度も前年度を上回る見込み

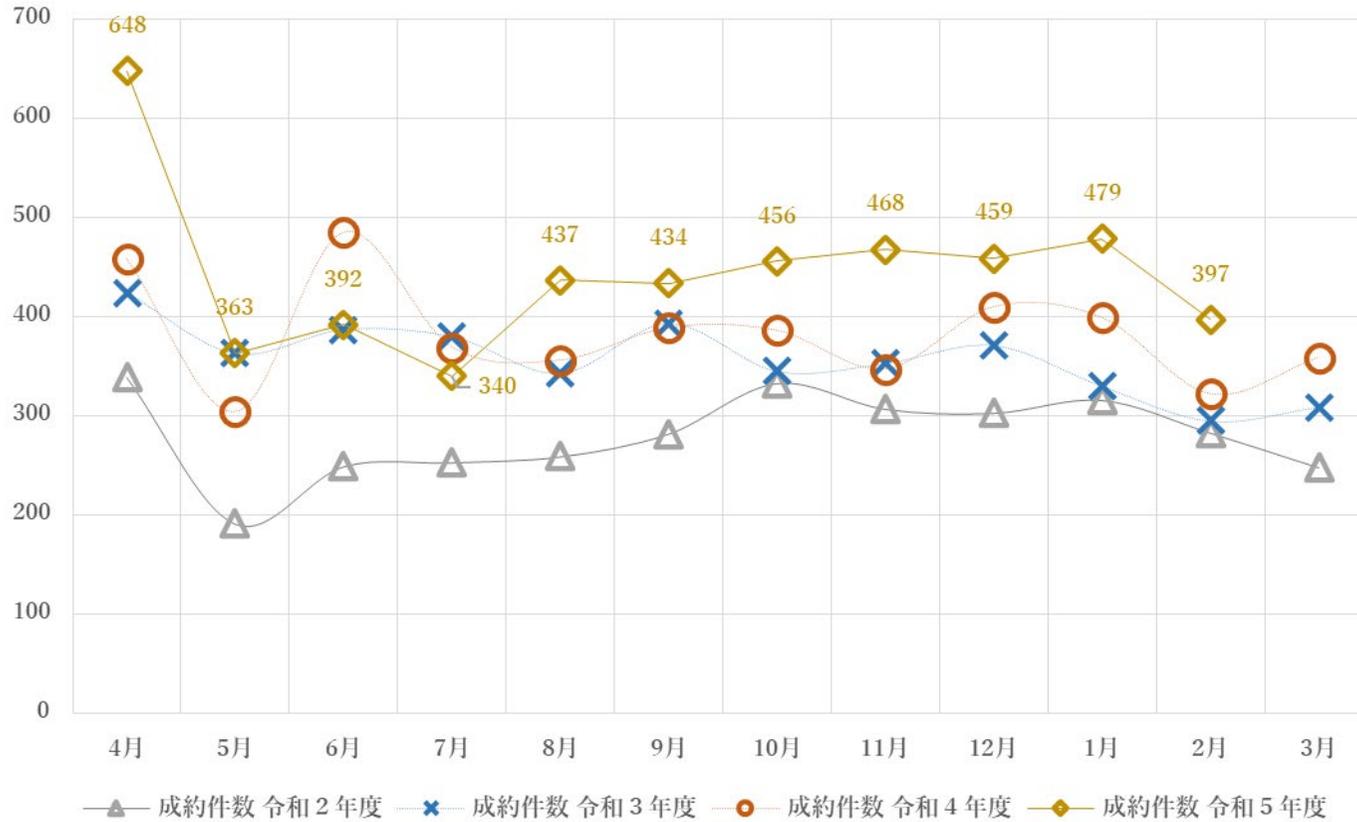


(令和5年2月末現在)

(3)-1. 月別で見た成約件数

- 今年度は、8月以降、2月まで毎月例年の成約件数を上回って推移

成約件数の推移

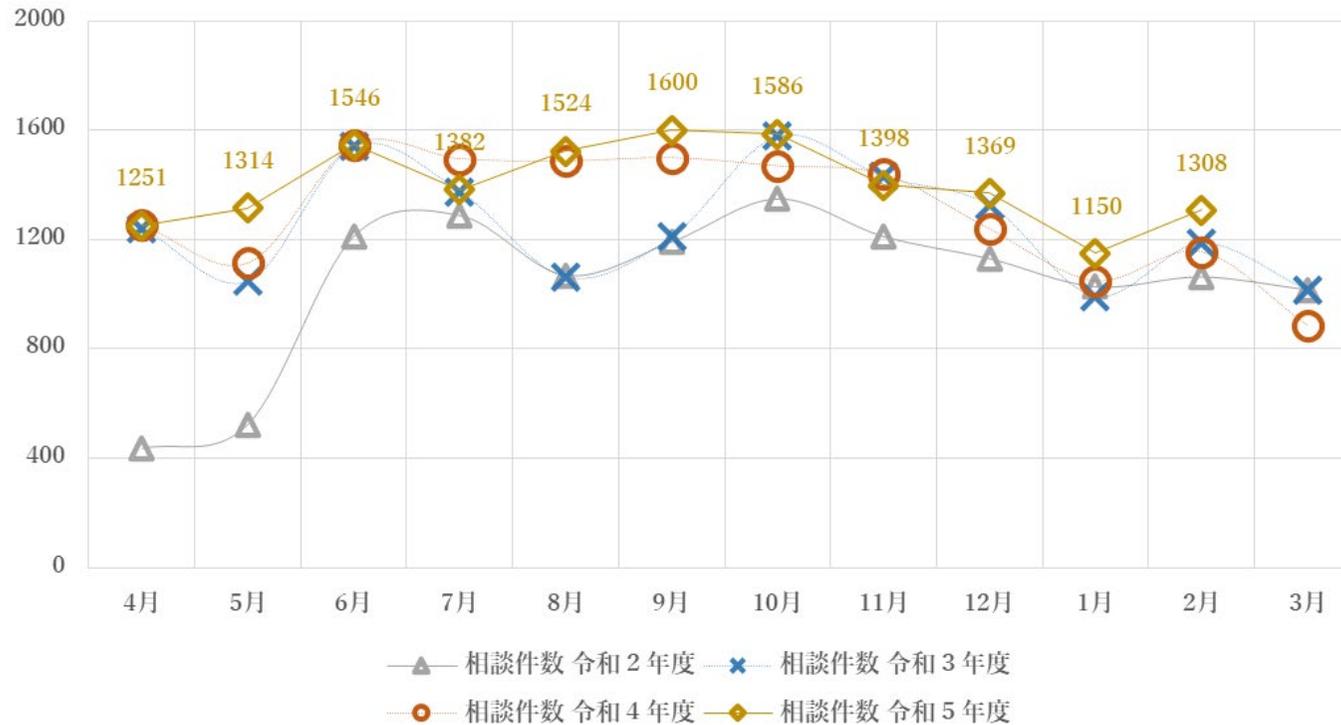


※ 「月次報告・成約事例」より

(3)-2.月別で見た相談件数

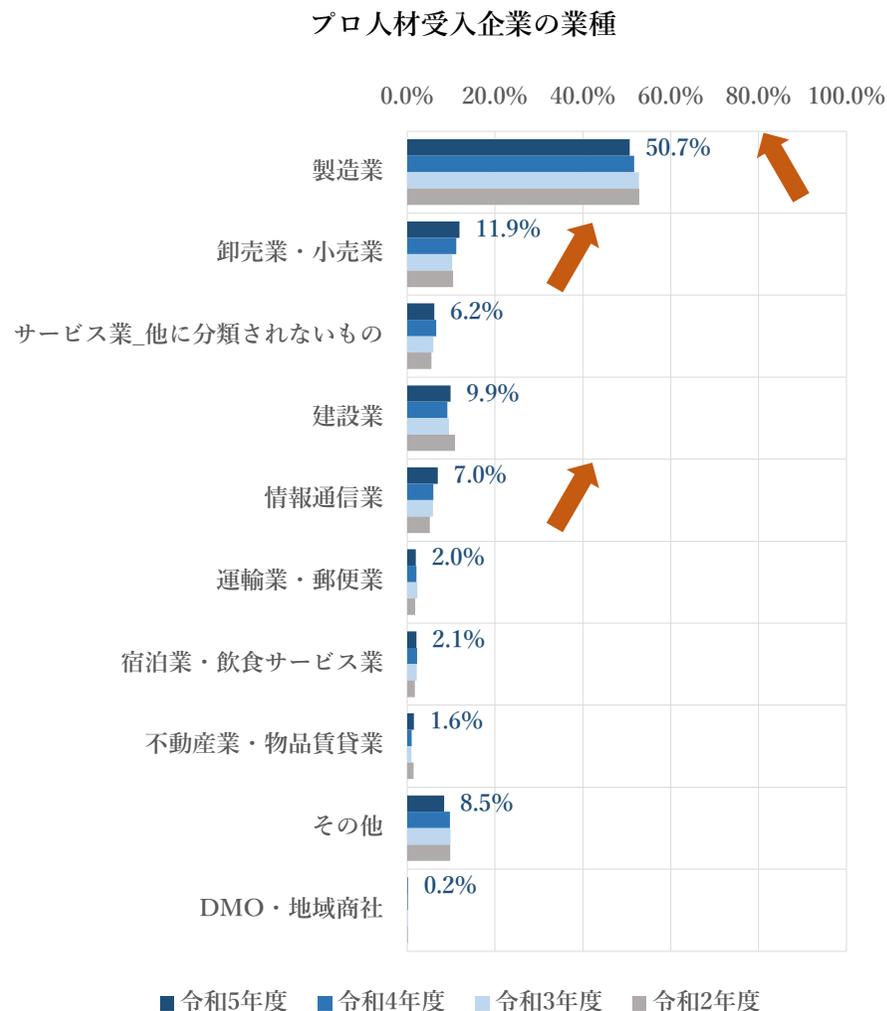
- 今年度も、前年度を上回る水準で推移

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、「卸売業・小売業」「情報通信業」の割合が増加

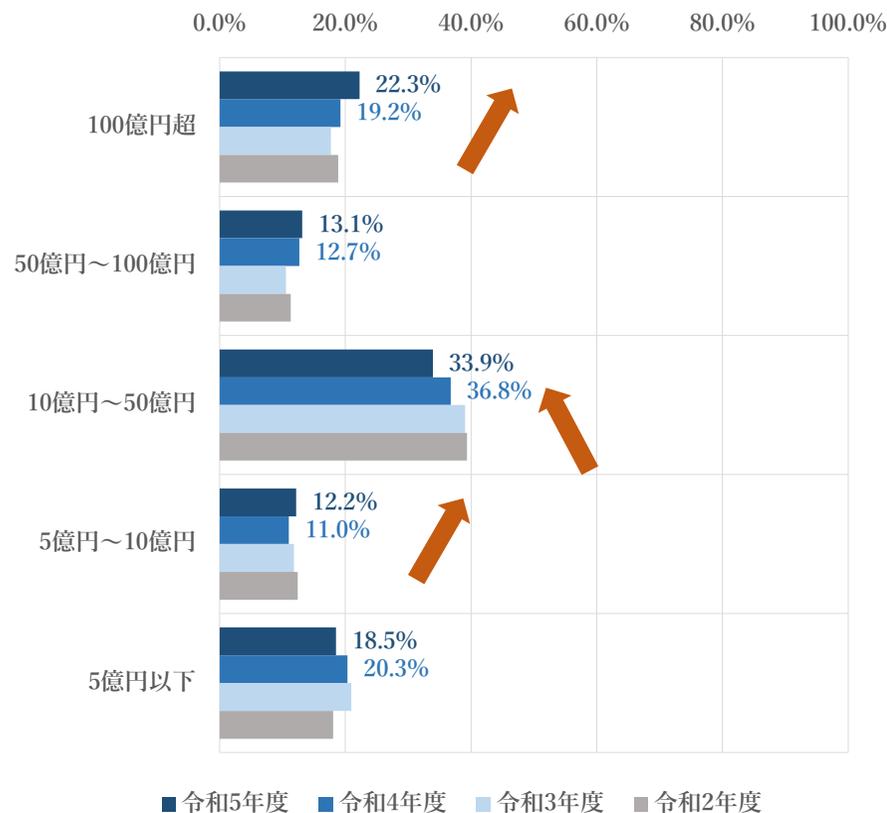


※ 「月次報告・成約事例」より
※ 令和5年度は2月末までの実績

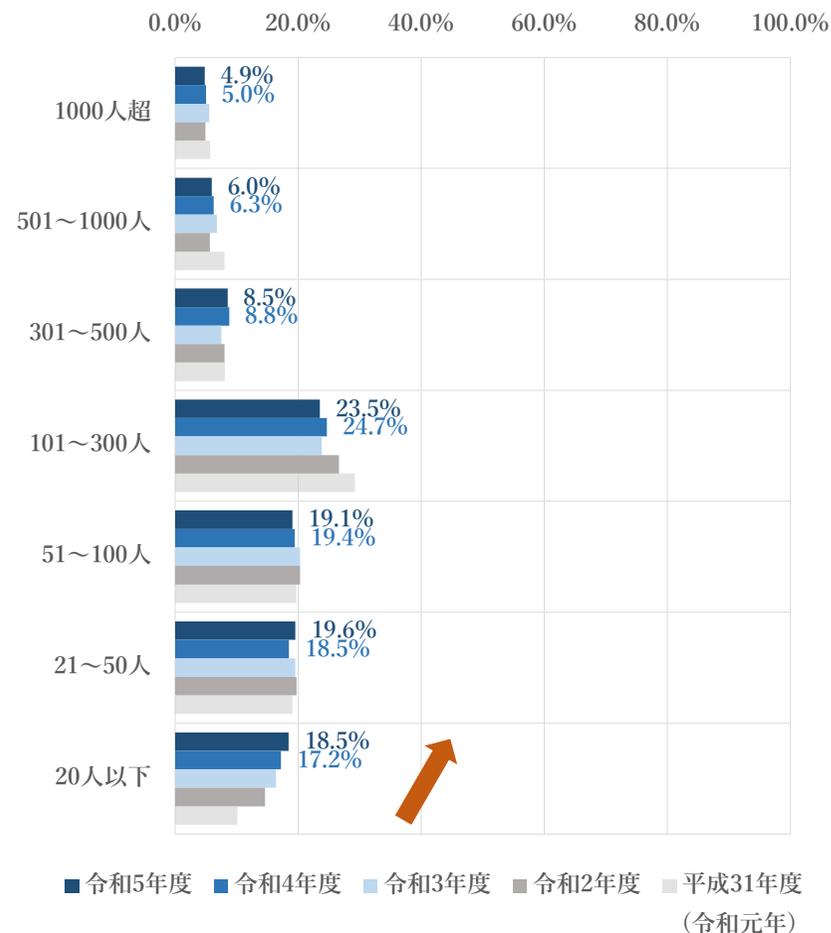
(4)-2. プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

- 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、「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



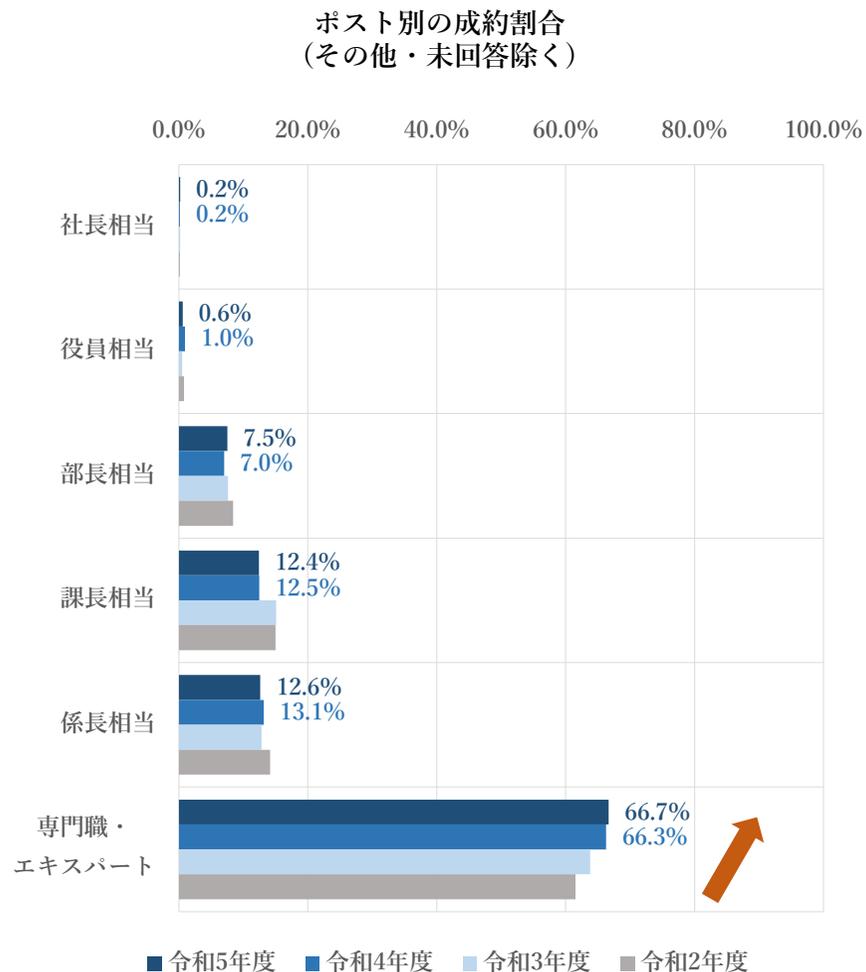
プロ人材受入企業の従業員規模



※ 「月次報告・成約事例」より
 ※ 令和5年度は2月末までの実績

(4)-3. プロ人材のポスト

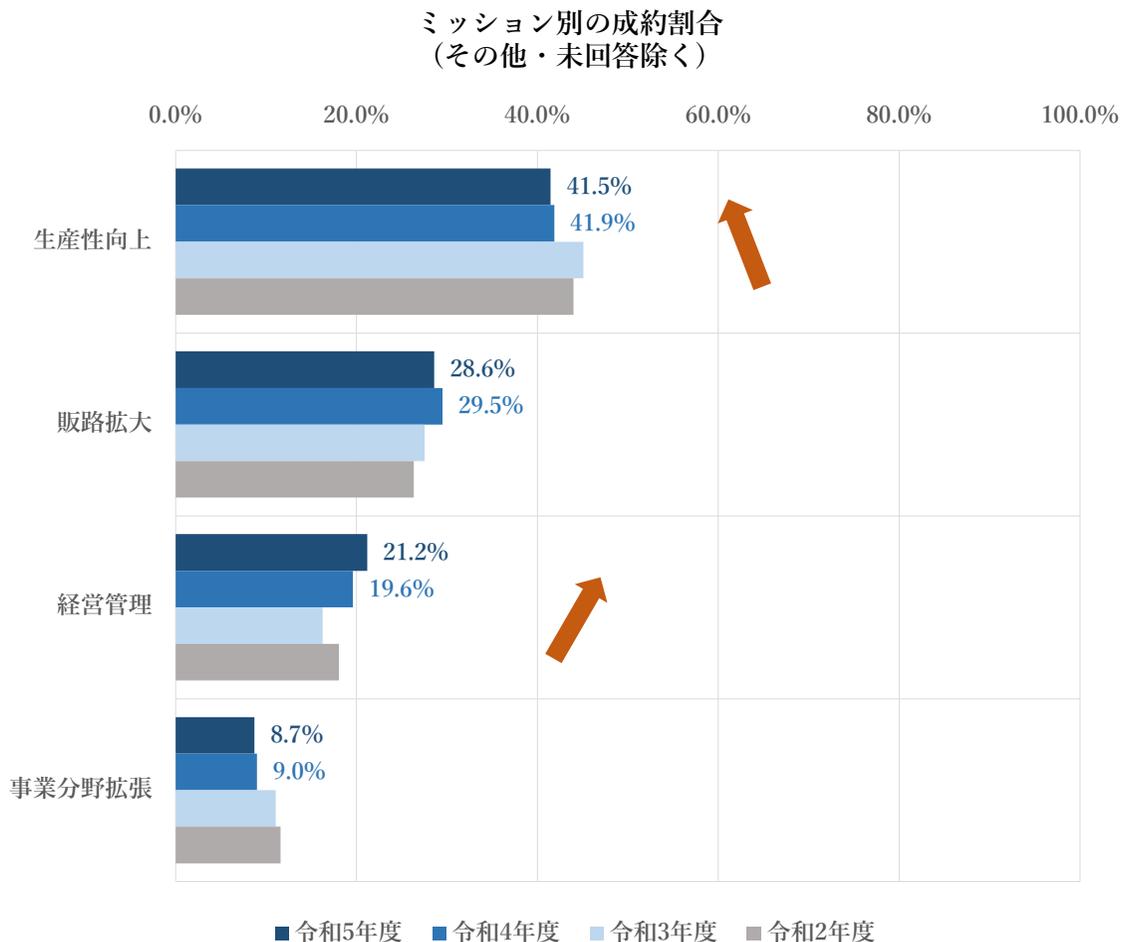
- 相対的に「専門職・エキスパート」の割合が増加



※ 「月次報告・成約事例」より
※ 令和5年度は2月末までの実績

(4)-4.プロ人材のミッション

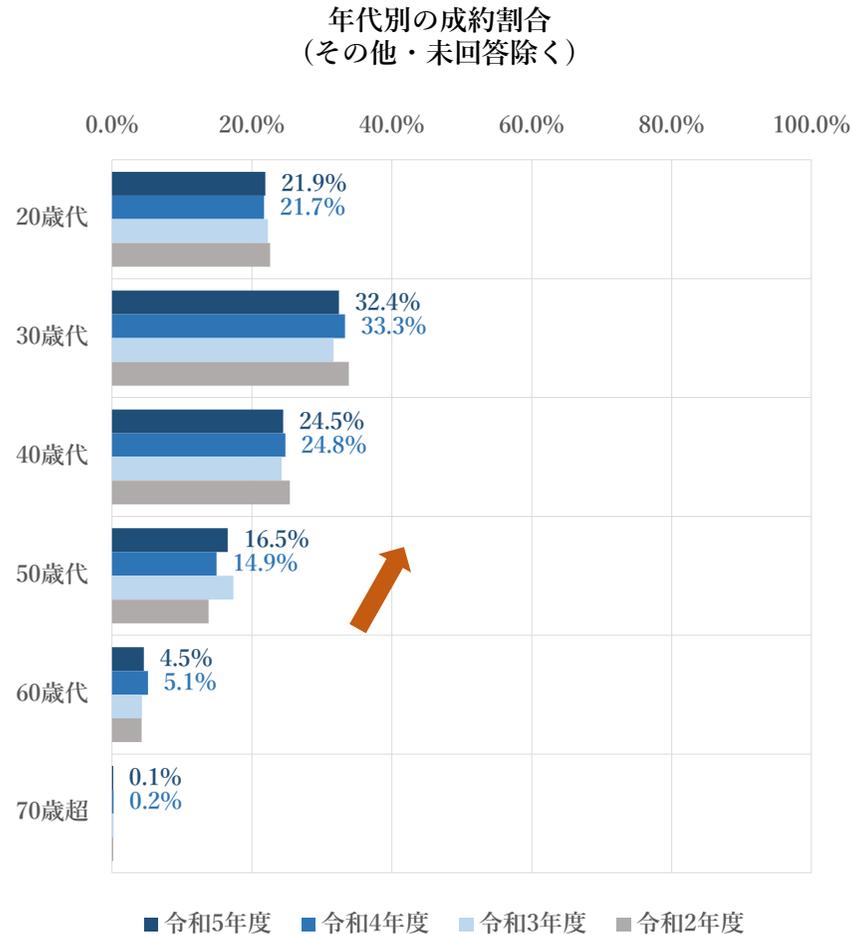
- 「生産性向上」「事業分野拡張」の割合が減り、「**経営管理**」の割合が増加



※ 「月次報告・成約事例」より
※ 令和5年度は2月末までの実績

(4)-5.プロ人材の年代

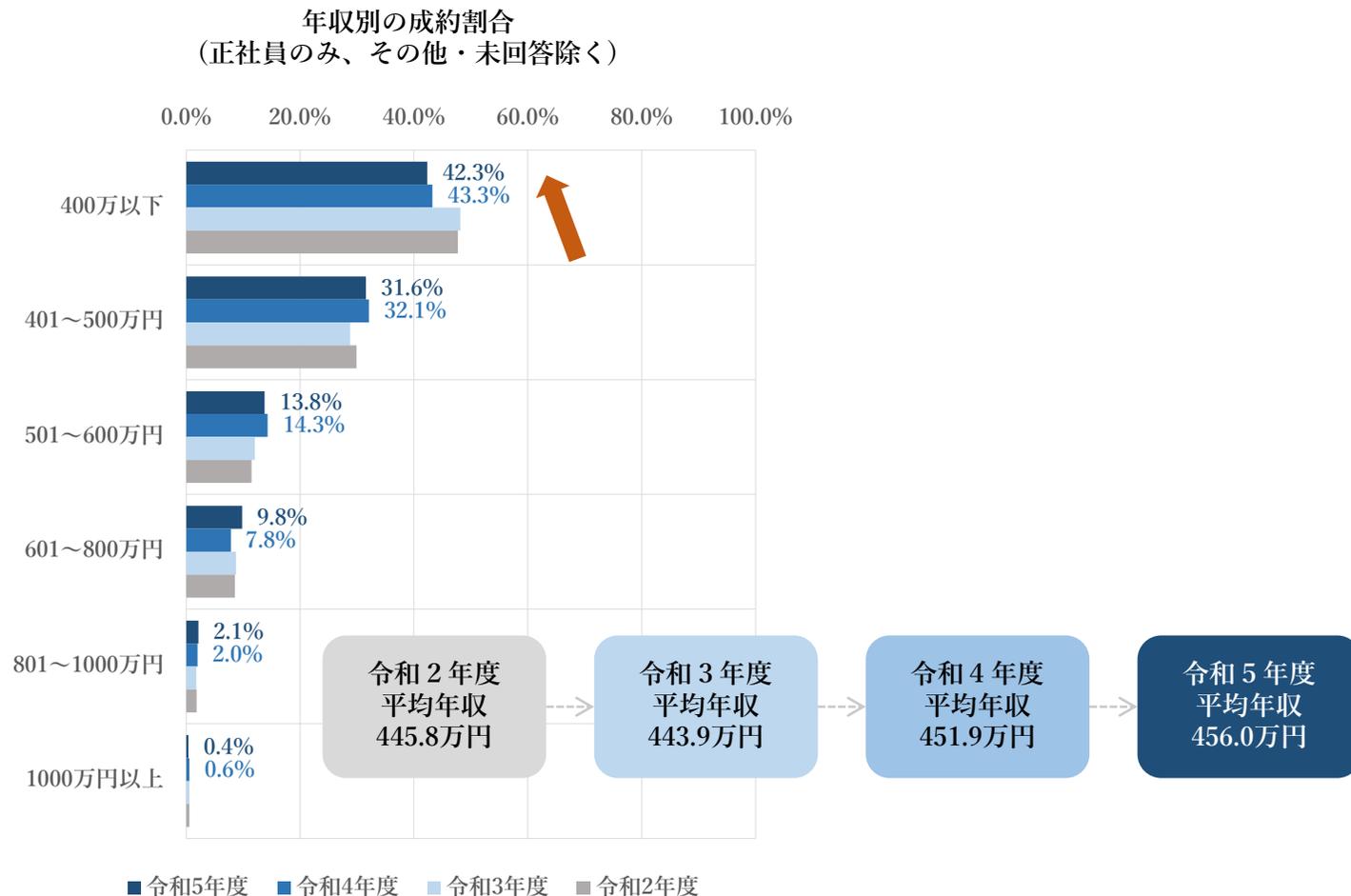
- 前年度から「**50歳代**」の割合が増加



※ 「月次報告・成約事例」より
※ 令和5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

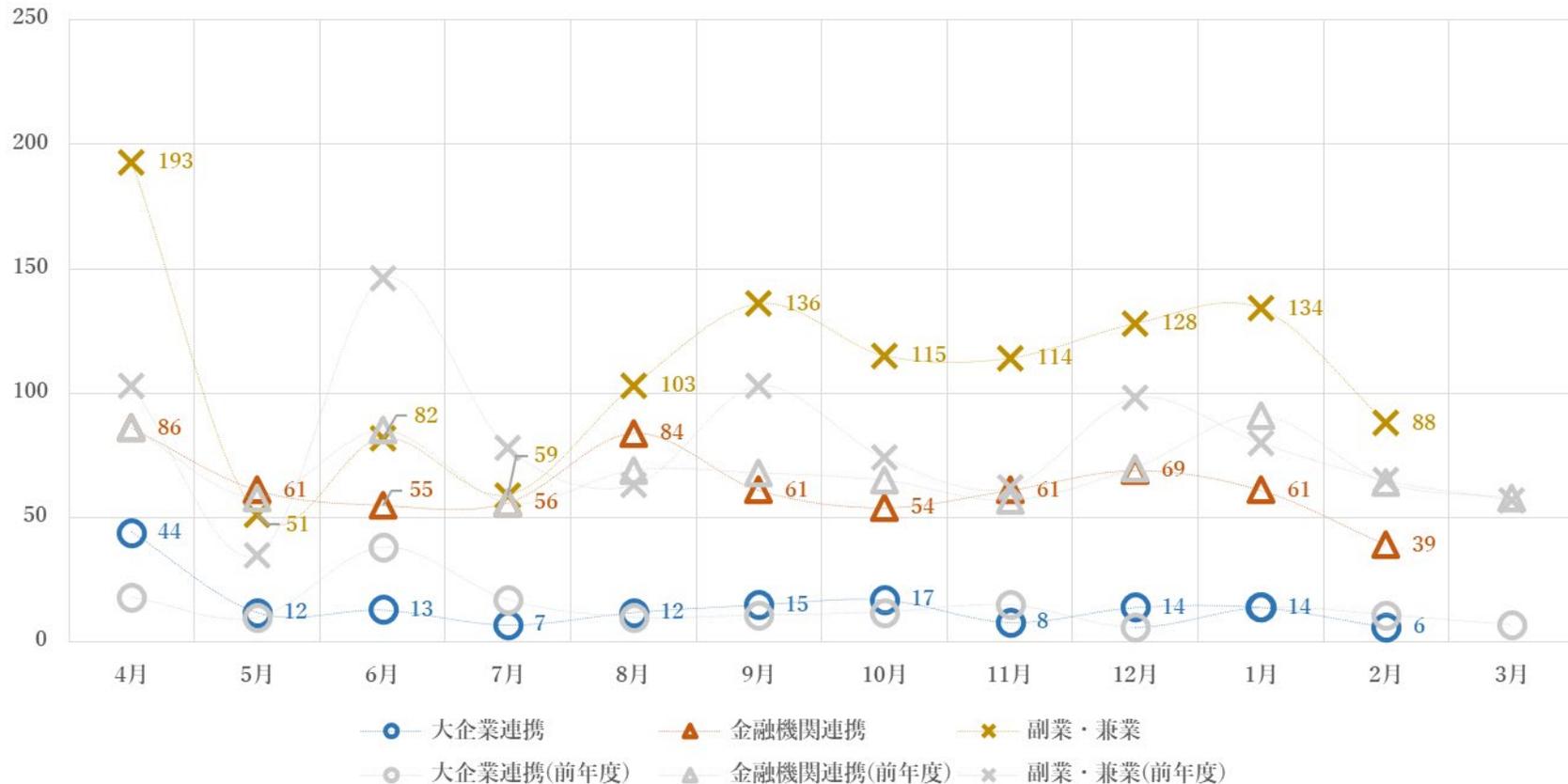
※ 平均年収は、各年収帯を中央値に置き換えて試算

※ 令和5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、副業・兼業が昨年度を大幅に上回る水準で推移

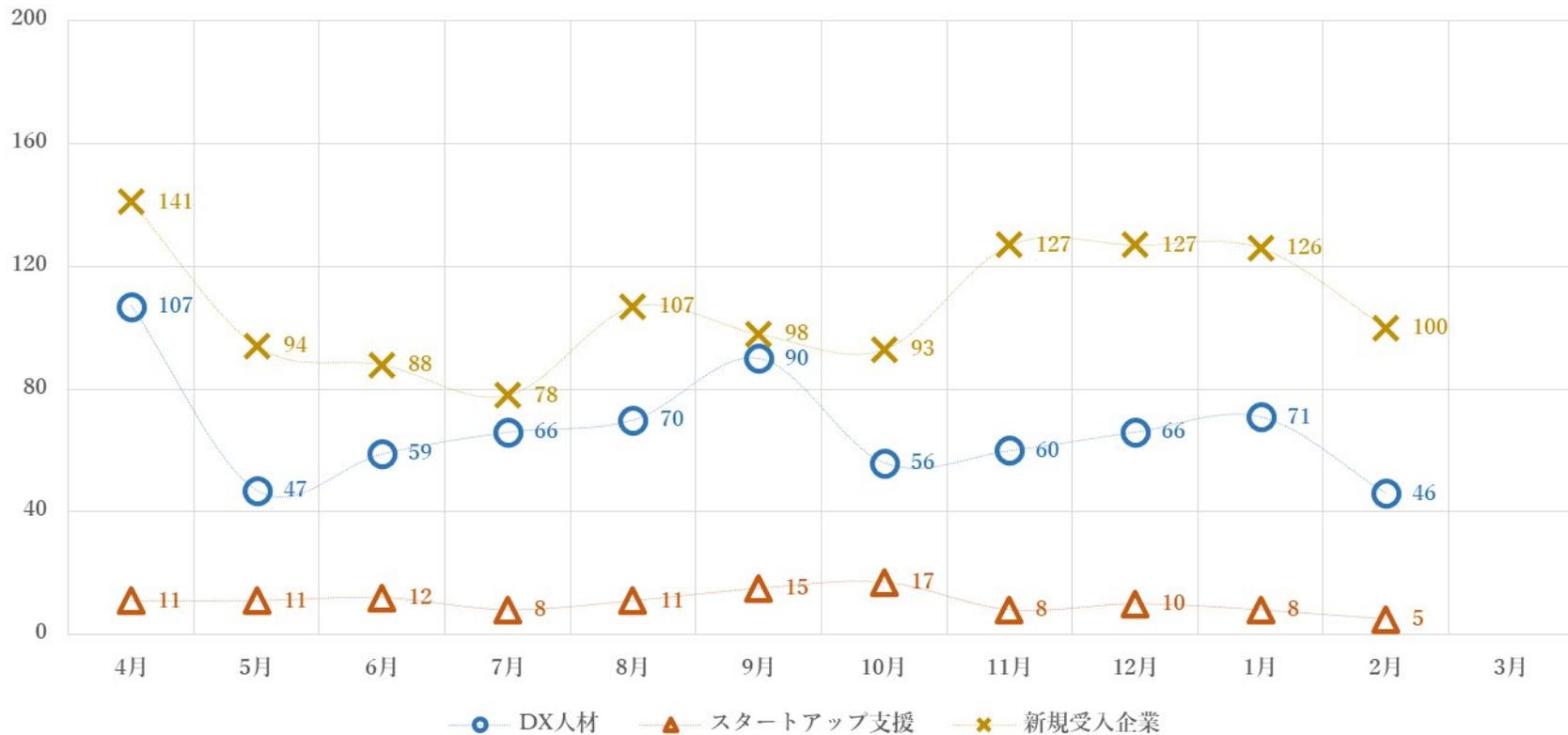
大企業連携、金融機関連携、副業・兼業の成約件数推移



(5)-2.各施策の推進状況

- 今年度は特に、DX人材、新規受入企業でのマッチングが好調に推移

DX人材、スタートアップ支援、新規受入企業の成約件数推移



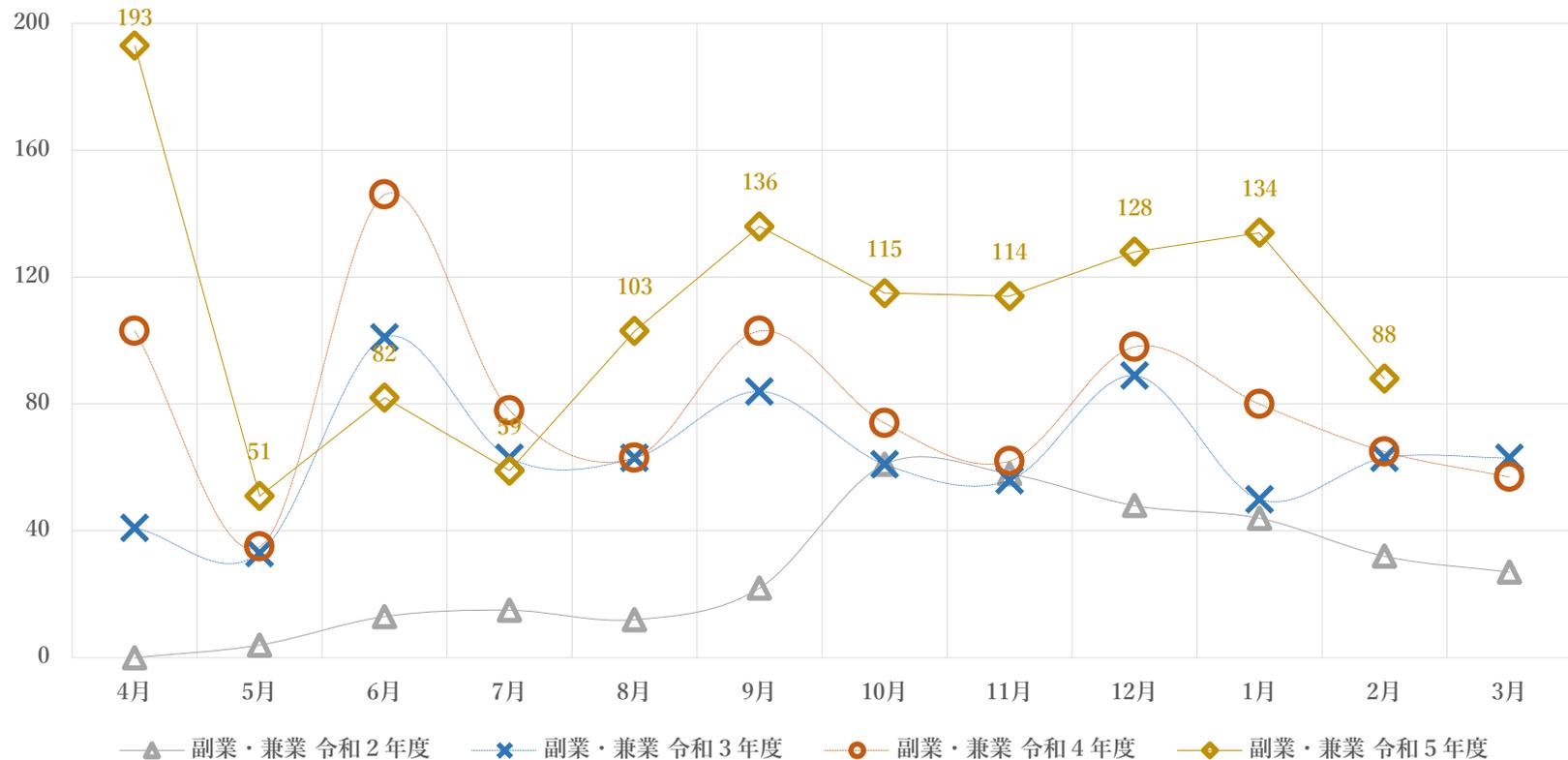
副業・兼業の状況

2

(1) 副業・兼業推進における成約件数

- 今年度も、特に8月以降、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

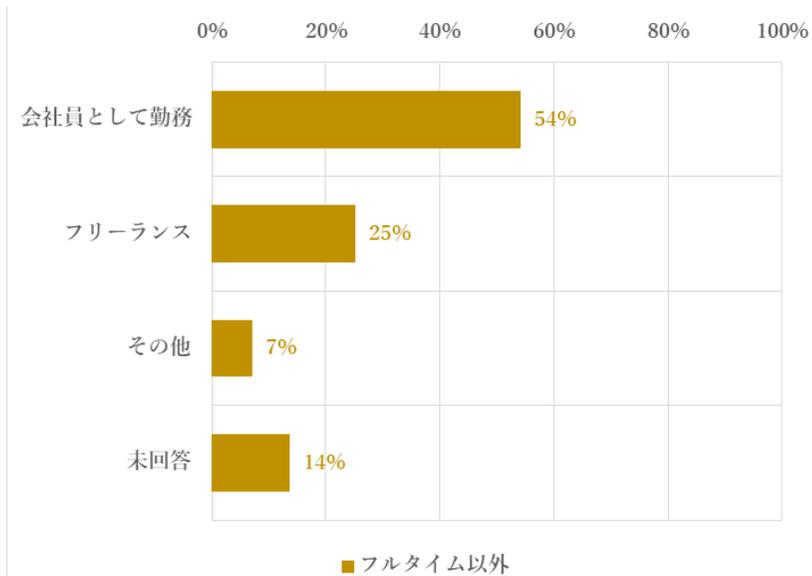


※ 「月次報告・成約事例」より

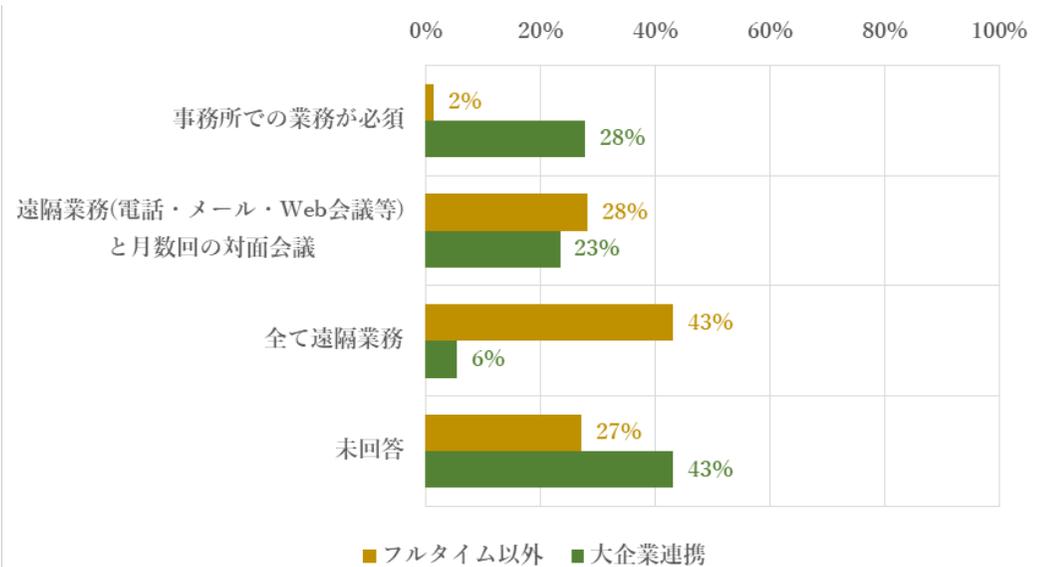
(2)-1. 副業・兼業人材の成約状況

- 属性は、「会社員として勤務」がもっとも多く、54%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」と「遠隔業務(電話・メール・Web会議等)と月数回の対面会議」が同程度に多い

属性
【フルタイム以外：N= 1,059】



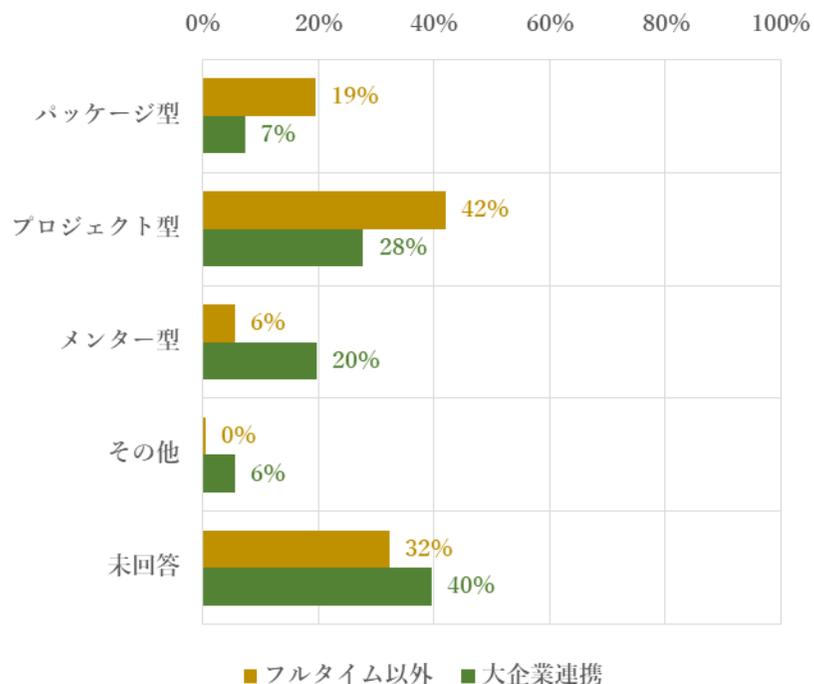
業務遂行手段
【フルタイム以外：N= 1,059、大企業連携：N=162】



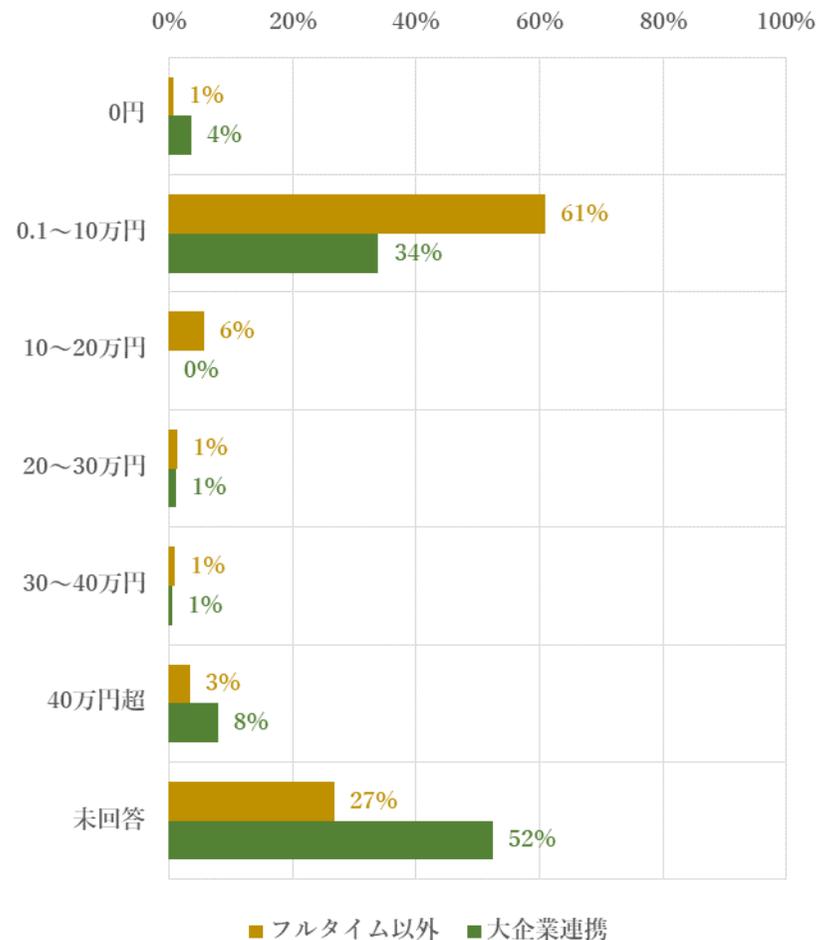
(2)-2.副業・兼業人材の成約状況

- ・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= 1,059、大企業連携：N=162】



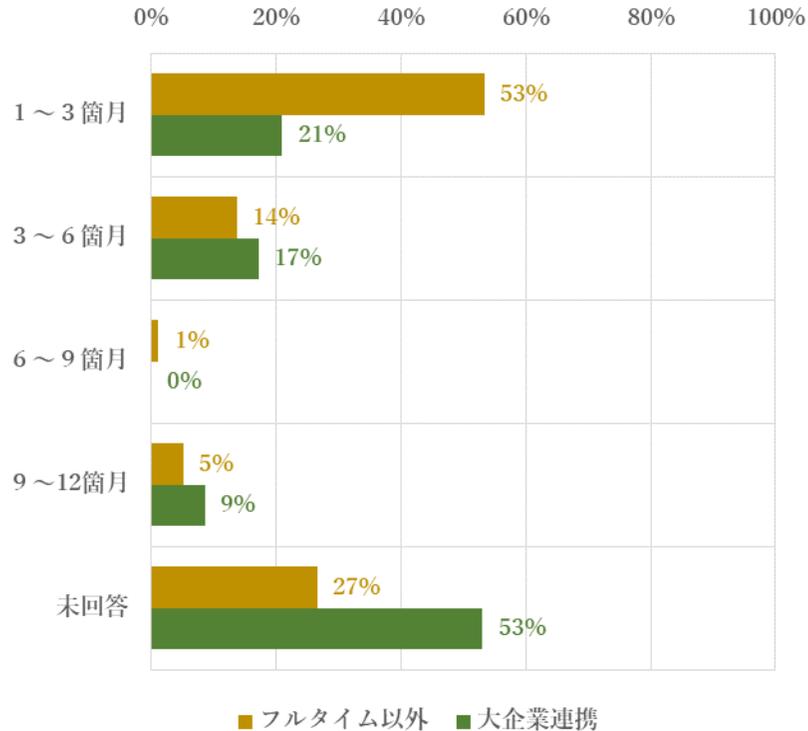
賃金額または契約金額(1箇月)
【フルタイム以外：N= 1,059、大企業連携：N=162】



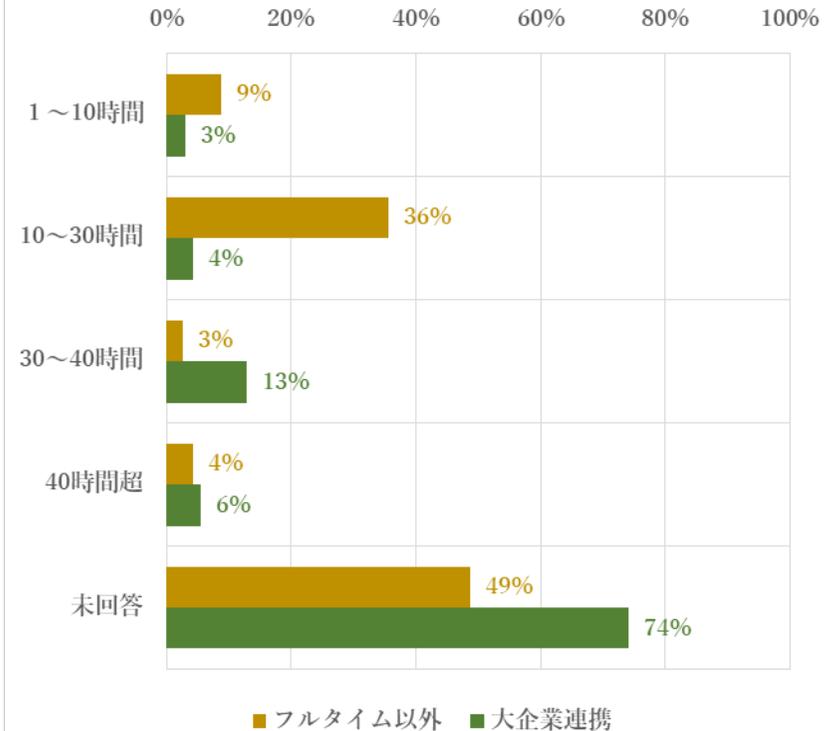
(2)-3.副業・兼業人材の成約状況

- 契約期間は、フルタイム以外は「1～3箇月」がもっとも多く、大企業連携は「1～3箇月」と「3～6箇月」が同程度に多い
- 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=1,059、大企業連携：N=162】



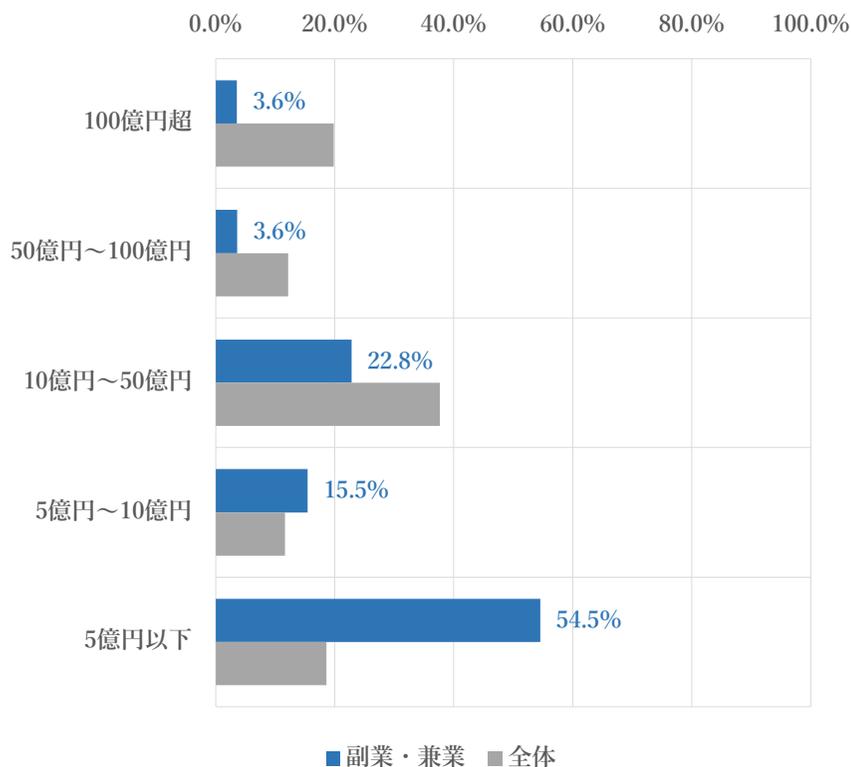
契約期間における稼働予定時間(1箇月)
【フルタイム以外：N=1,059、大企業連携：N=162】



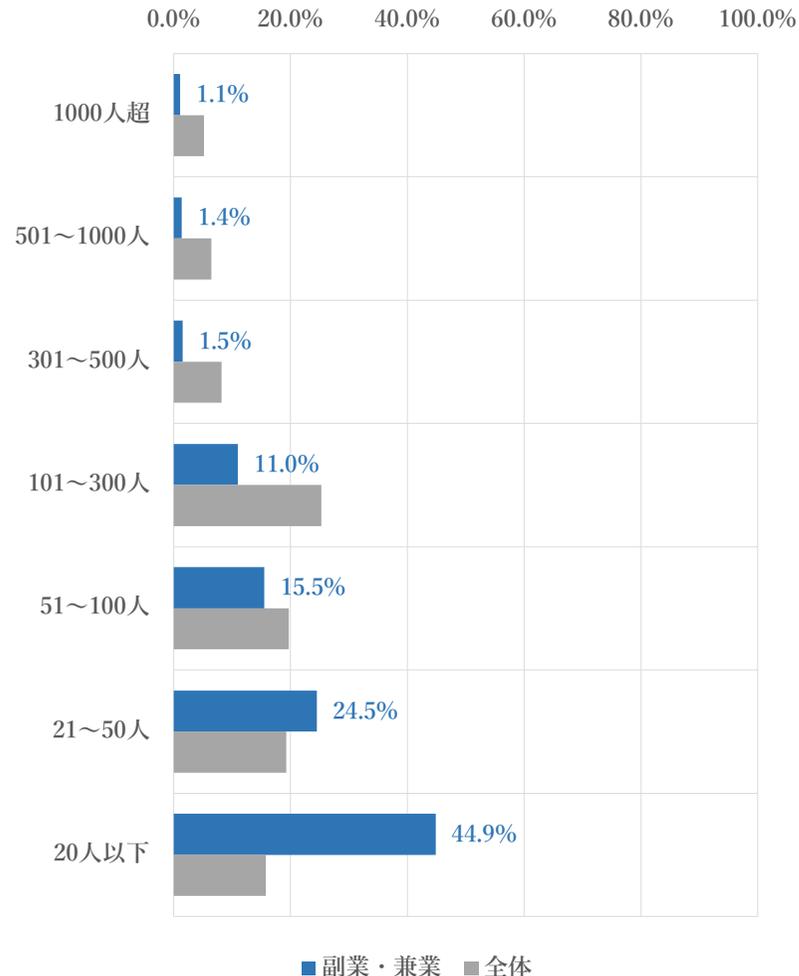
(3)-1. プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

- 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=1,830, 全体=15,405】
(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=2,858, 全体=19,888】
(非公開・不明除く)

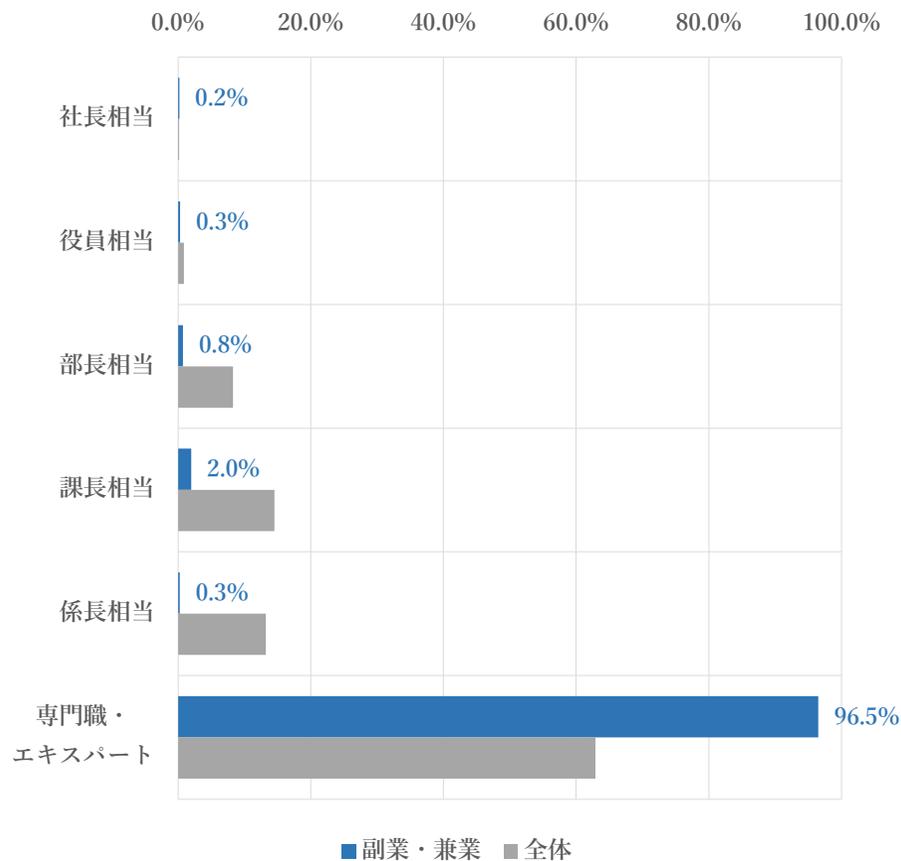


※ 「月次報告・成約事例」より
※ 平成31年4月から令和5年2月末までの実績

(3)-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
【副業・兼業=1,566, 全体=13,966】
(その他・未回答除く)



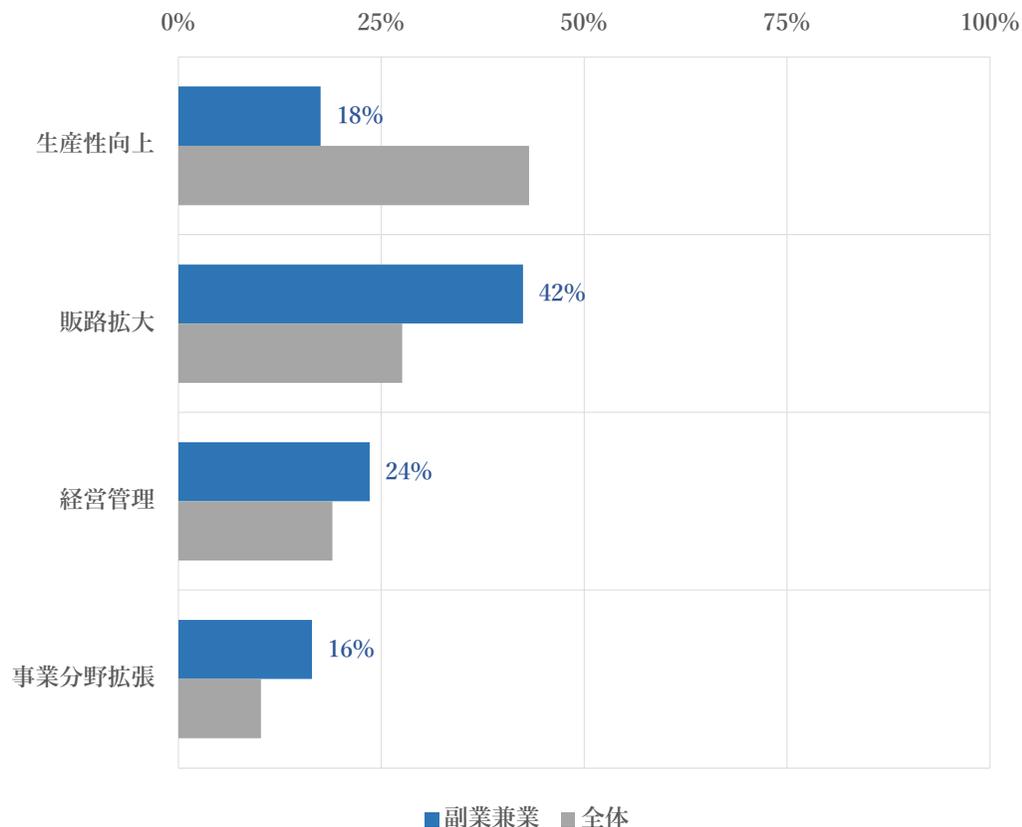
※ 「月次報告・成約事例」より

※ 平成31年4月から令和5年2月末までの実績

(3)-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

副業プロ人材におけるミッション別の成約割合
【副業・兼業=2,669, 全体=17,553】
(その他・未回答除く)



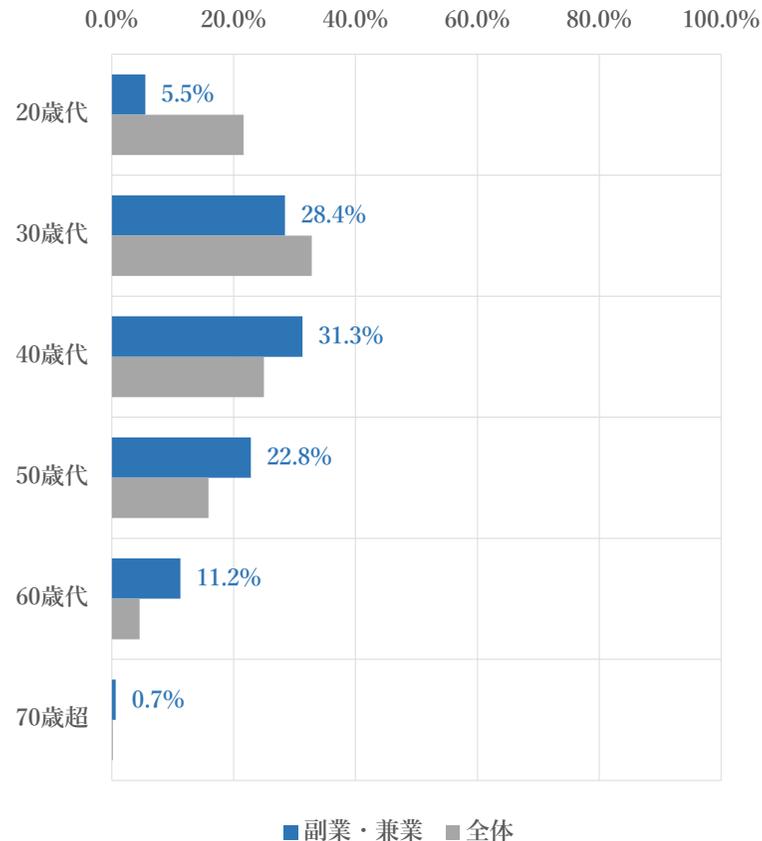
※ 「月次報告・成約事例」より

※ 平成31年4月から令和5年2月末までの実績

(3)-4.副業プロ人材の年代

- 「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=2,535, 全体=18,900】
(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5年2月末までの実績

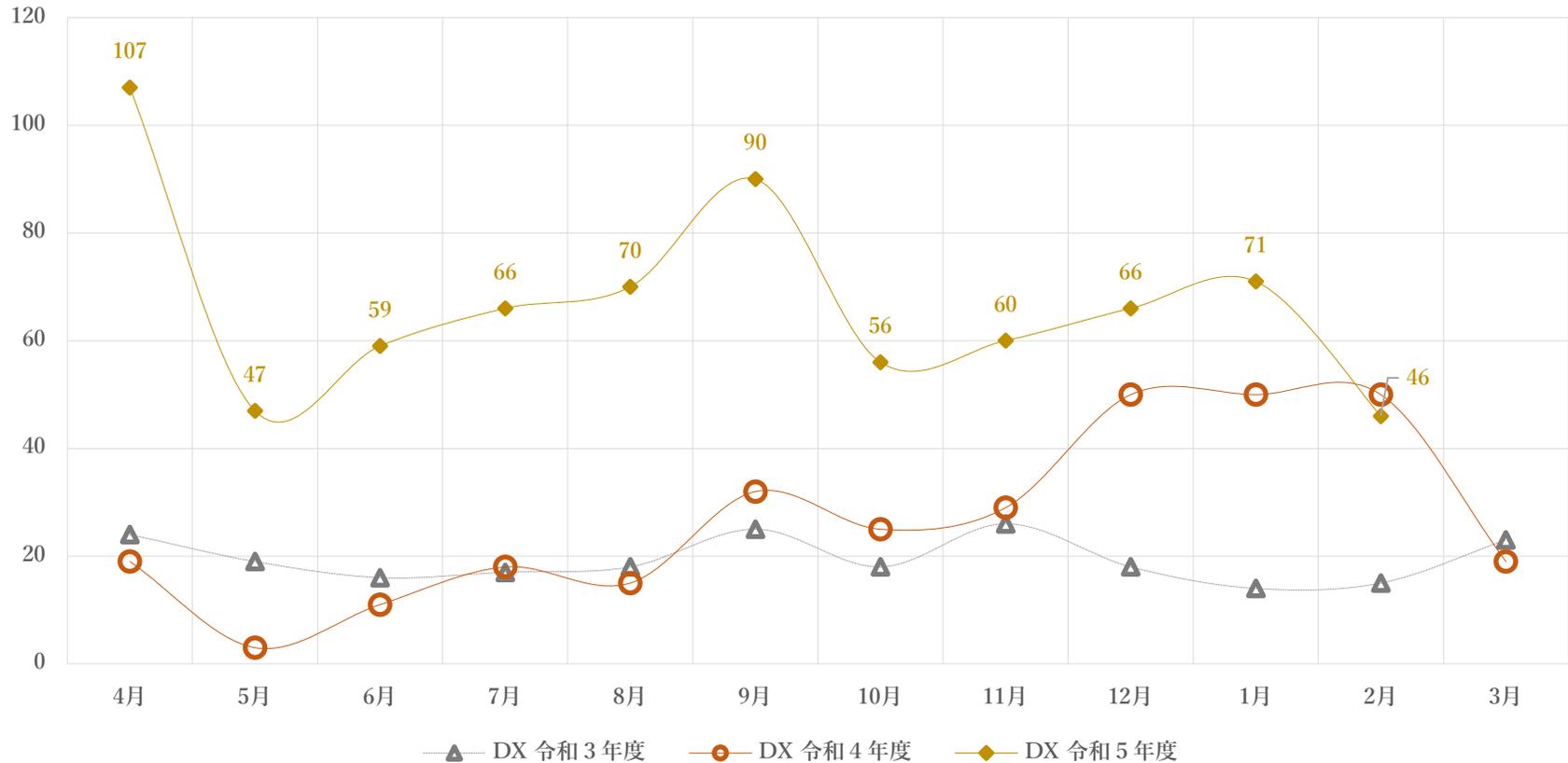
デジタル推進の状況

3

(1)DX人材の成約件数の推移

- 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

DX人材の成約件数推移



※ 「月次報告・成約事例」より

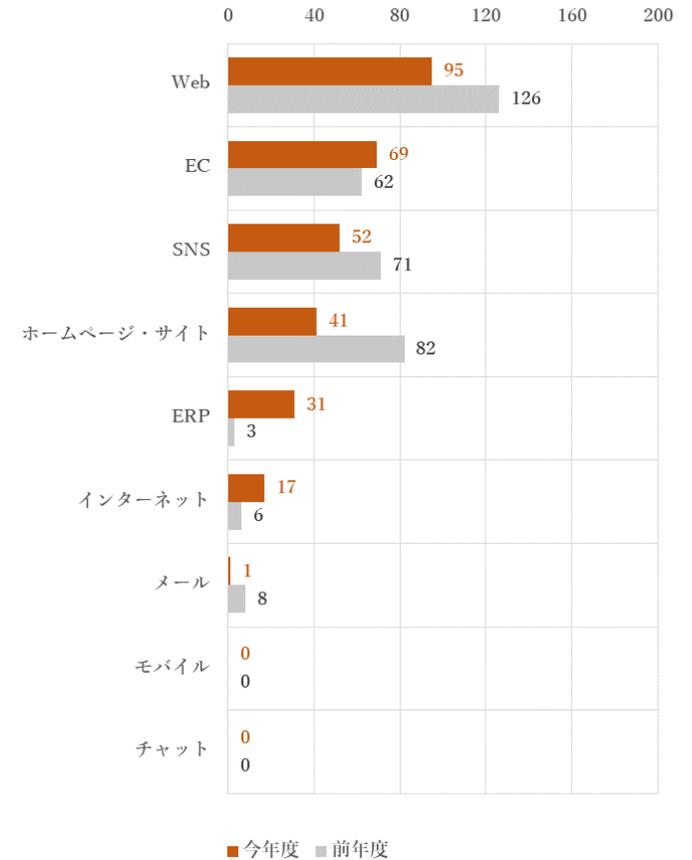
※ 但し、成約案件が複数領域の領域に跨る場合があるため、重複してカウントされる場合があり得る

(2)DX人材の成約件数

- 今年度のDX人材の成約件数は、2月末時点で全体として738件に及び、領域としては、“DX戦略”が際立って多い



令和5年度：738件
(令和4年度：321件)



※ 「月次報告・成約事例」より

※ 令和5年度は2月末までの実績

※ 但し、成約案件が複数領域の領域に跨る場合があるため、重複してカウントされる場合があり得る

金融機関連携

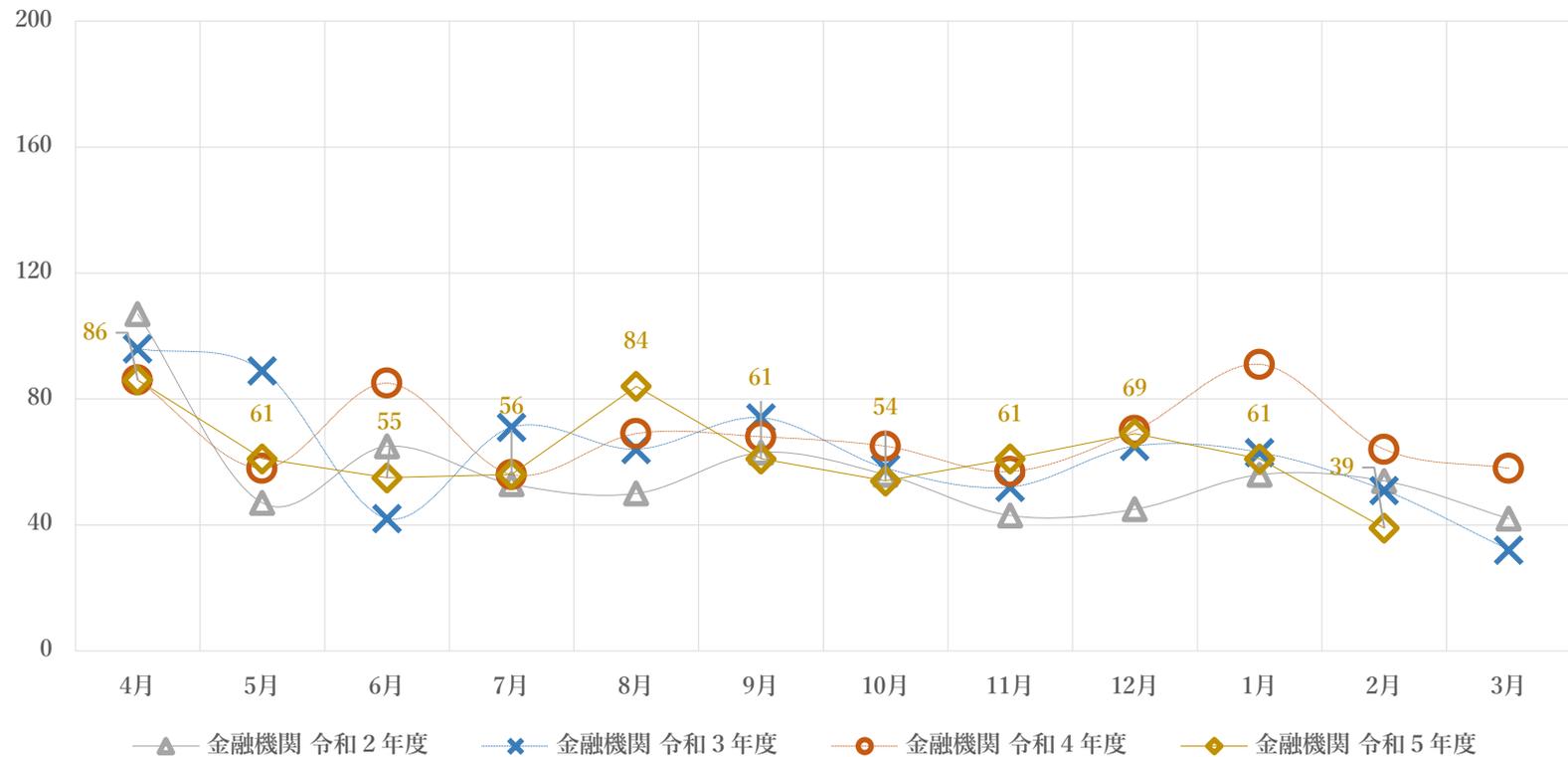
金融機関連携の状況

4

(1)-1.金融機関連携による成約件数

- 今年度は、例年並みの水準で推移

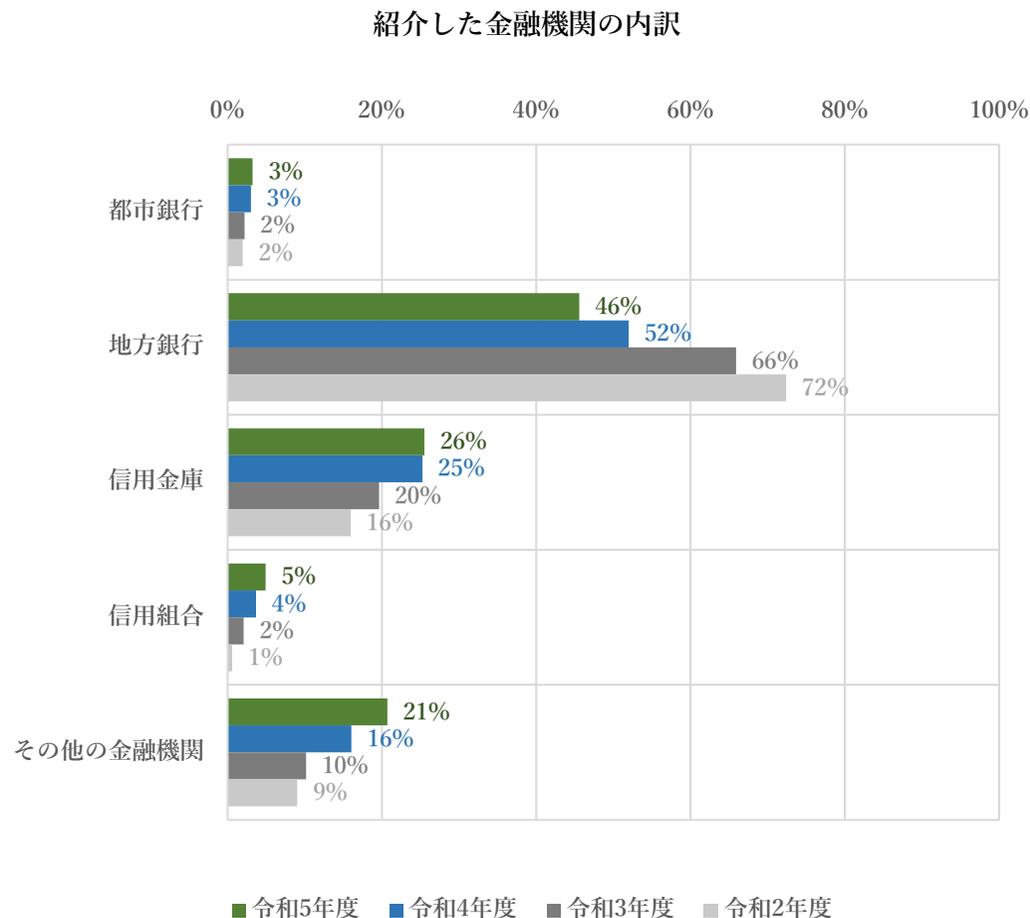
金融機関連携における成約件数の推移



※ 「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

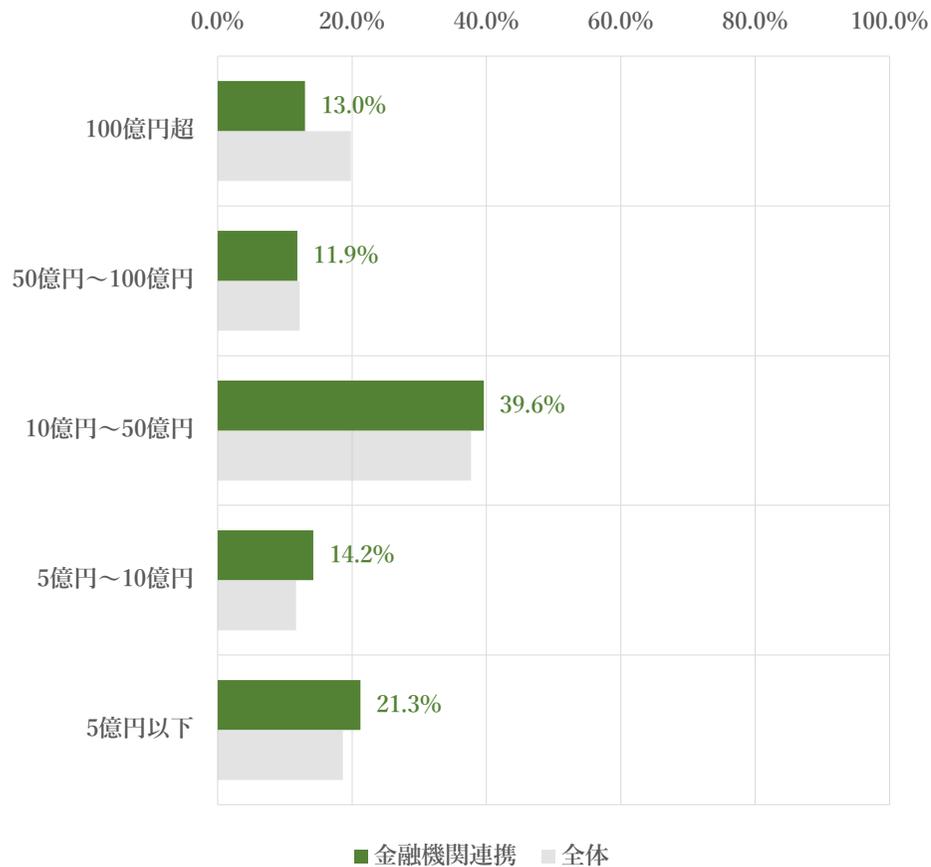


※ 「月次報告・成約事例」より
 ※ 令和5年度は2月末までの実績

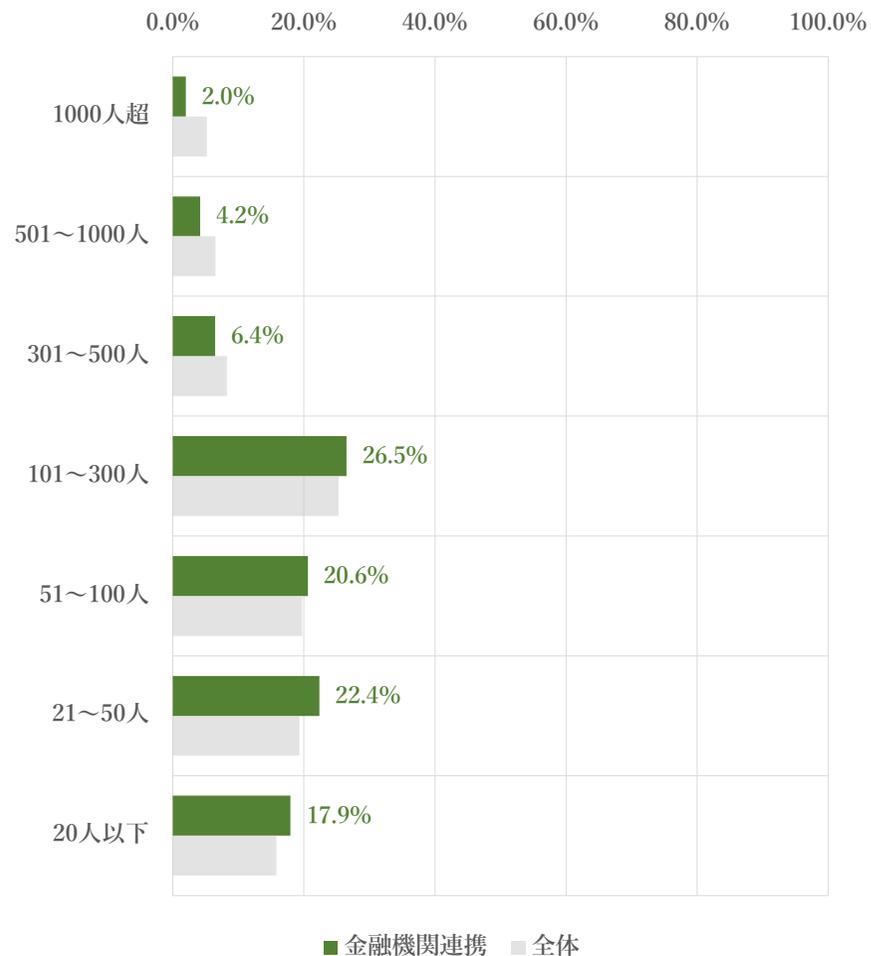
(3)-1. プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

- 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

プロ人材受入企業の売上高規模
【金融機関連携=3,020, 全体=15,405】
(非公開・不明除く)



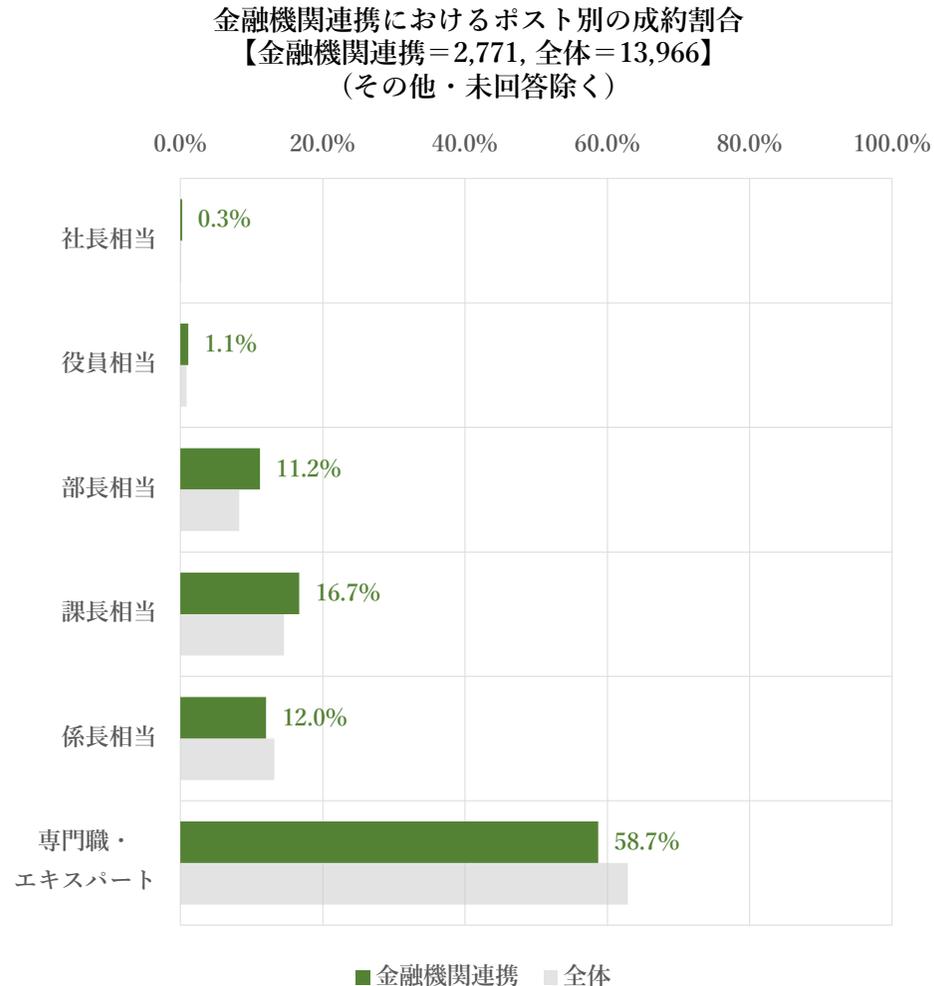
プロ人材受入企業の従業員規模
【金融機関連携=3,894, 全体=19,888】
(非公開・不明除く)



※ 「月次報告・成約事例」より
※ 平成31年4月から令和5年2月末までの実績

(3)-2. プロ人材のポスト

- 「部長相当」「課長相当」の割合が相対的に大きい



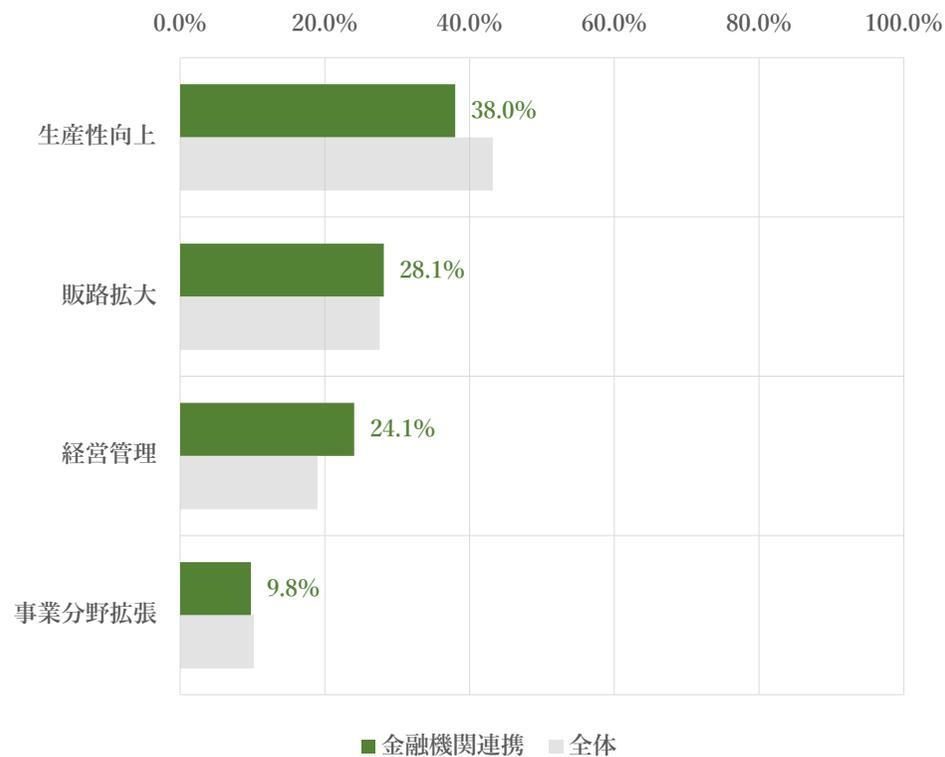
※ 「月次報告・成約事例」より

※ 平成31年4月から令和5年2月末までの実績

(3)-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

金融機関連携におけるミッション別の成約割合
【金融機関連携=2,693 全体=17,553】
(その他・未回答除く)



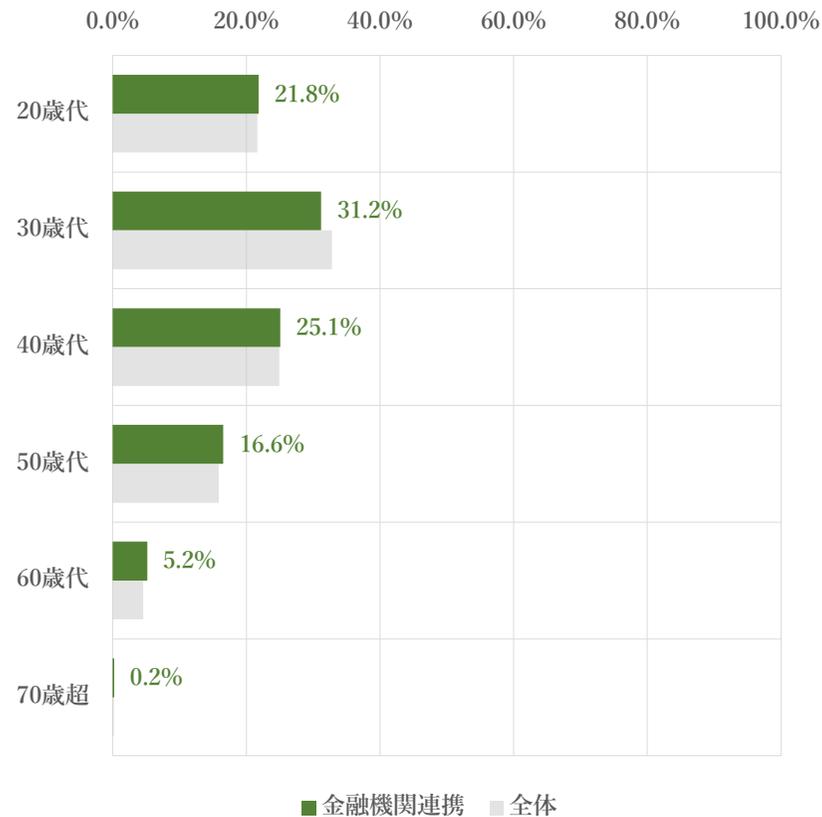
※ 「月次報告・成約事例」より

※ 平成31年4月から令和5年2月末までの実績

(3)-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
【金融機関連携=3,897, 全体=18,900】
(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5年2月末までの実績

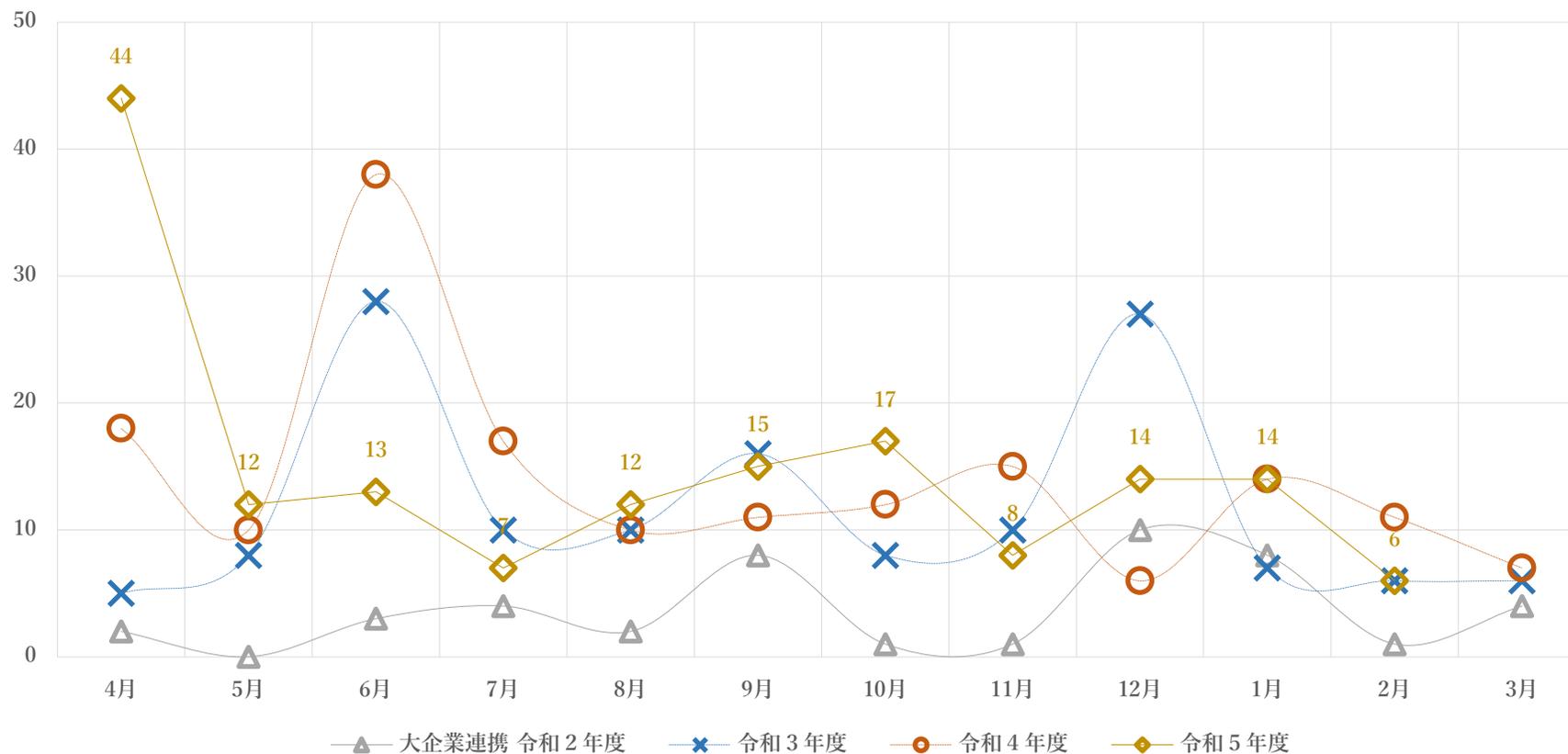
5

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、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

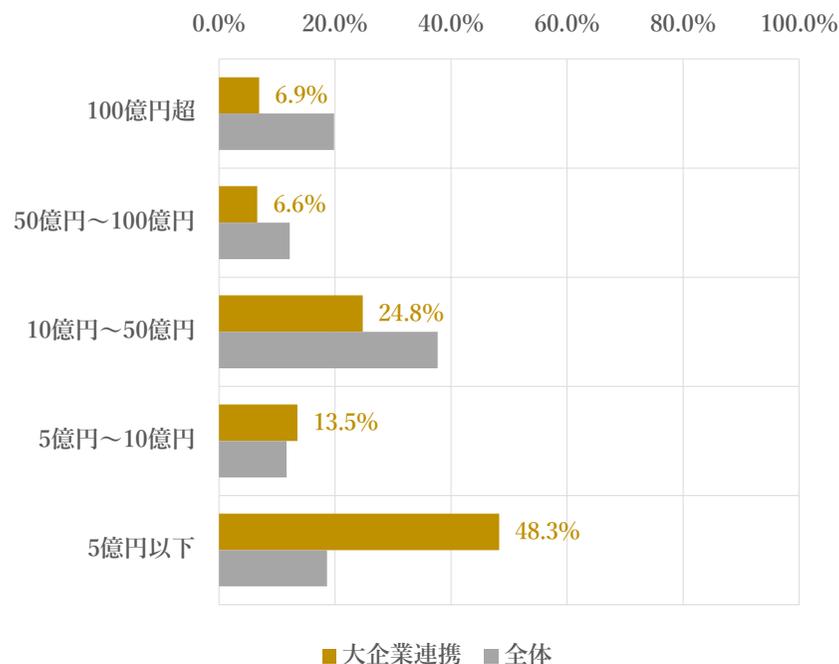


※ 「月次報告・成約事例」より

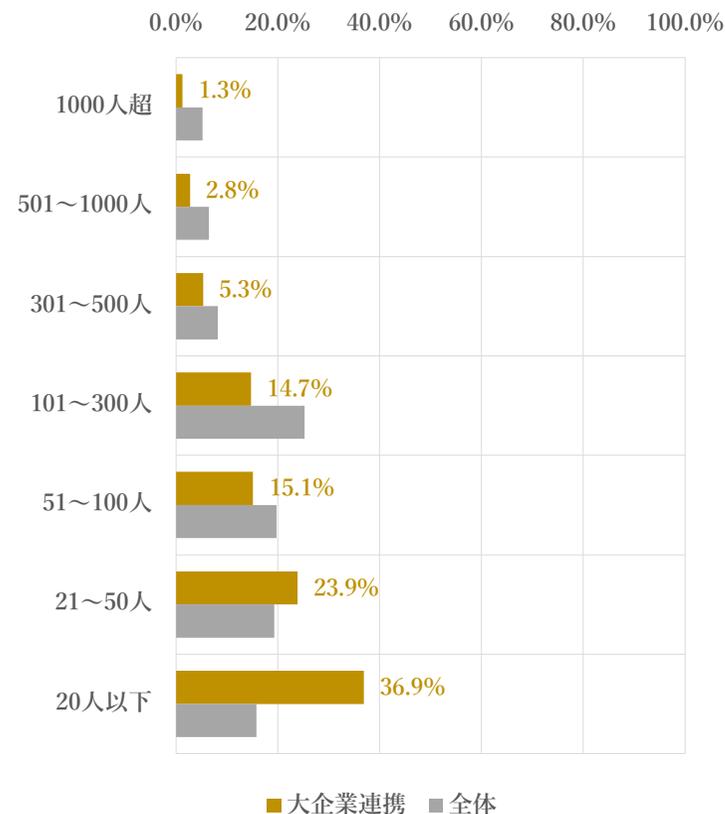
(1)-2. プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

- 「規模の小さい」受入企業での大企業人材活用が進む

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=319, 全体=15,405】
(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=469, 全体=19,888】
(その他・未回答除く)

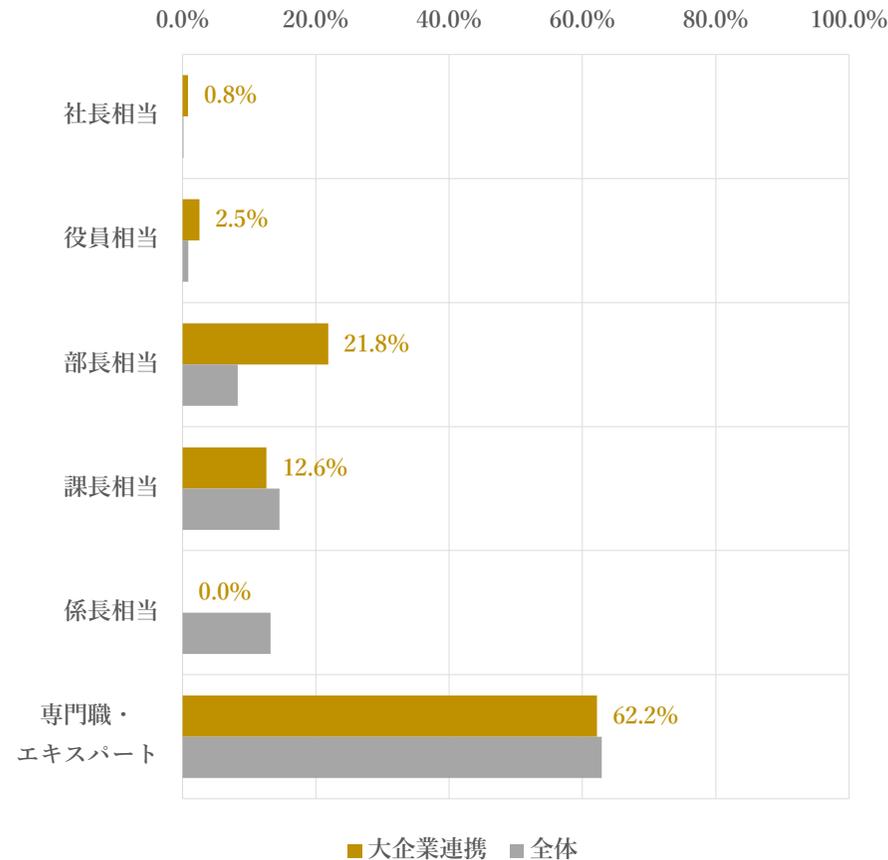


※ 「月次報告・成約事例」より
※ 平成31年4月から令和5年2月末までの実績

(1)-3.プロ人材のポスト

- 「部長相当」が際立って多く、「**管理職**」層の割合が大きい

大企業連携におけるポスト別の成約割合
【大企業連携=238, 全体=13,966】
(その他・未回答除く)

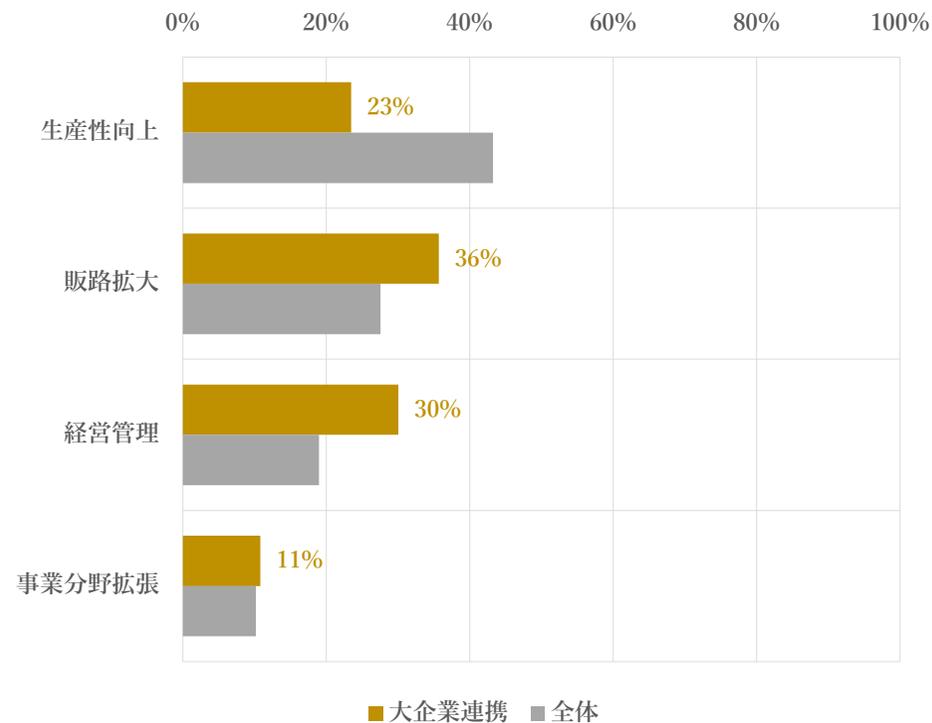


※ 「月次報告・成約事例」より
※ 平成31年4月から令和5年2月末までの実績

(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=426, 全体=17,553】
(その他・未回答除く)

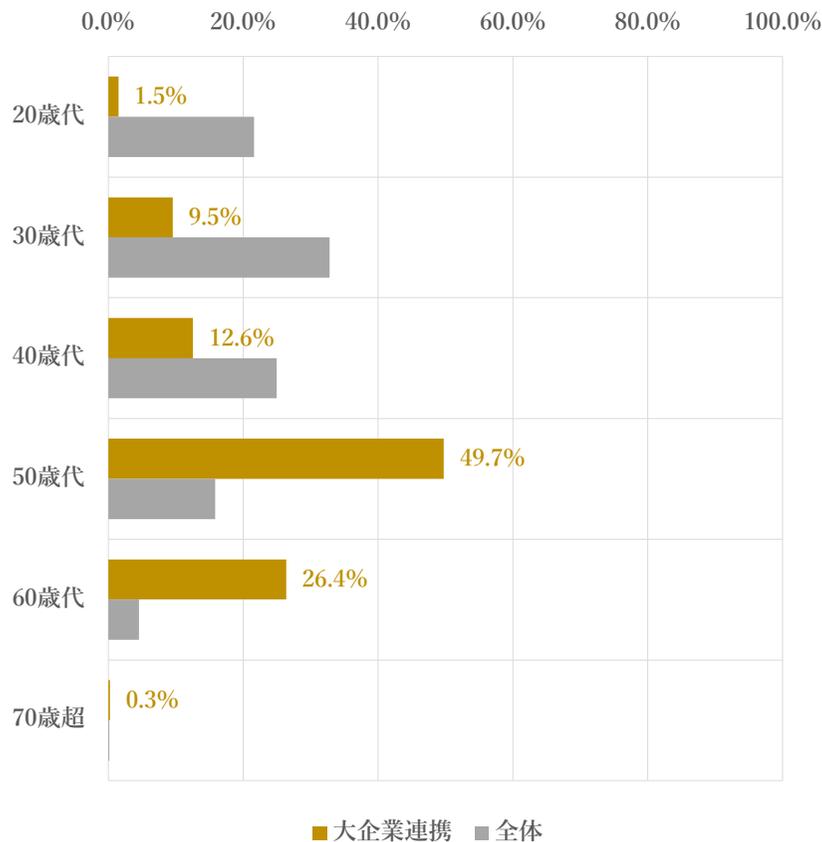


※ 「月次報告・成約事例」より
※ 平成31年4月から令和5年2月末までの実績

(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=398, 全体=18,900】
(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5年2月末までの実績

