

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4年度 事業報告

令和5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.14
3. デジタル推進の状況	…	p.22
4. 金融機関連携の状況	…	p.25
5. 大企業連携の状況	…	p.33

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)

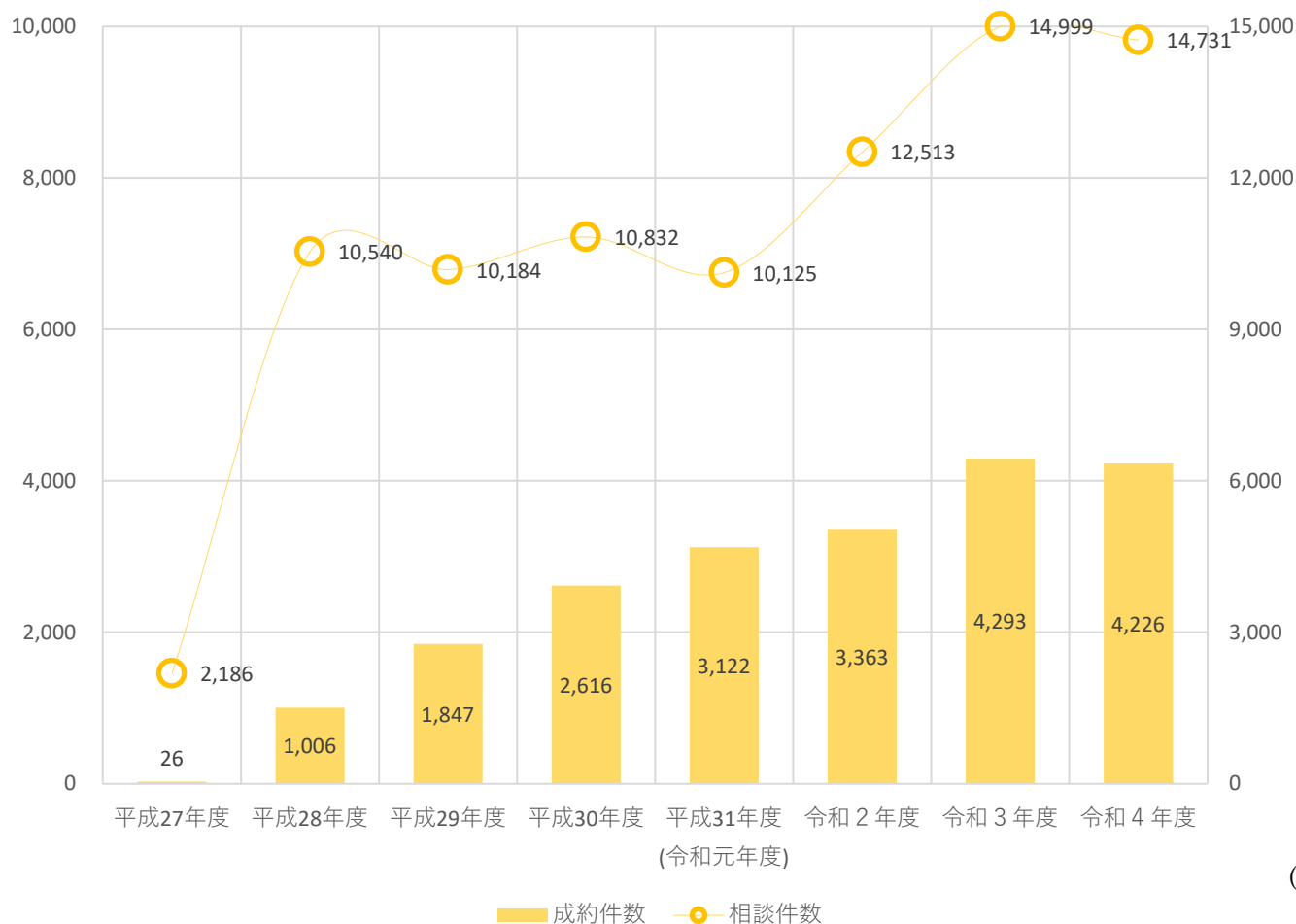
	2月単月	令和4年度	開設以降 ～令和5年2月累計
相談件数	1,153	14,731	86,110
成約件数	322	4,226	20,499
(うち大企業連携)	(11)	(162)	(476)
(うち金融機関)	(64)	(775)	(2,369)
(うち副業・兼業)	(65)	(907)	(2,030)

※ 「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
- 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5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44.3%

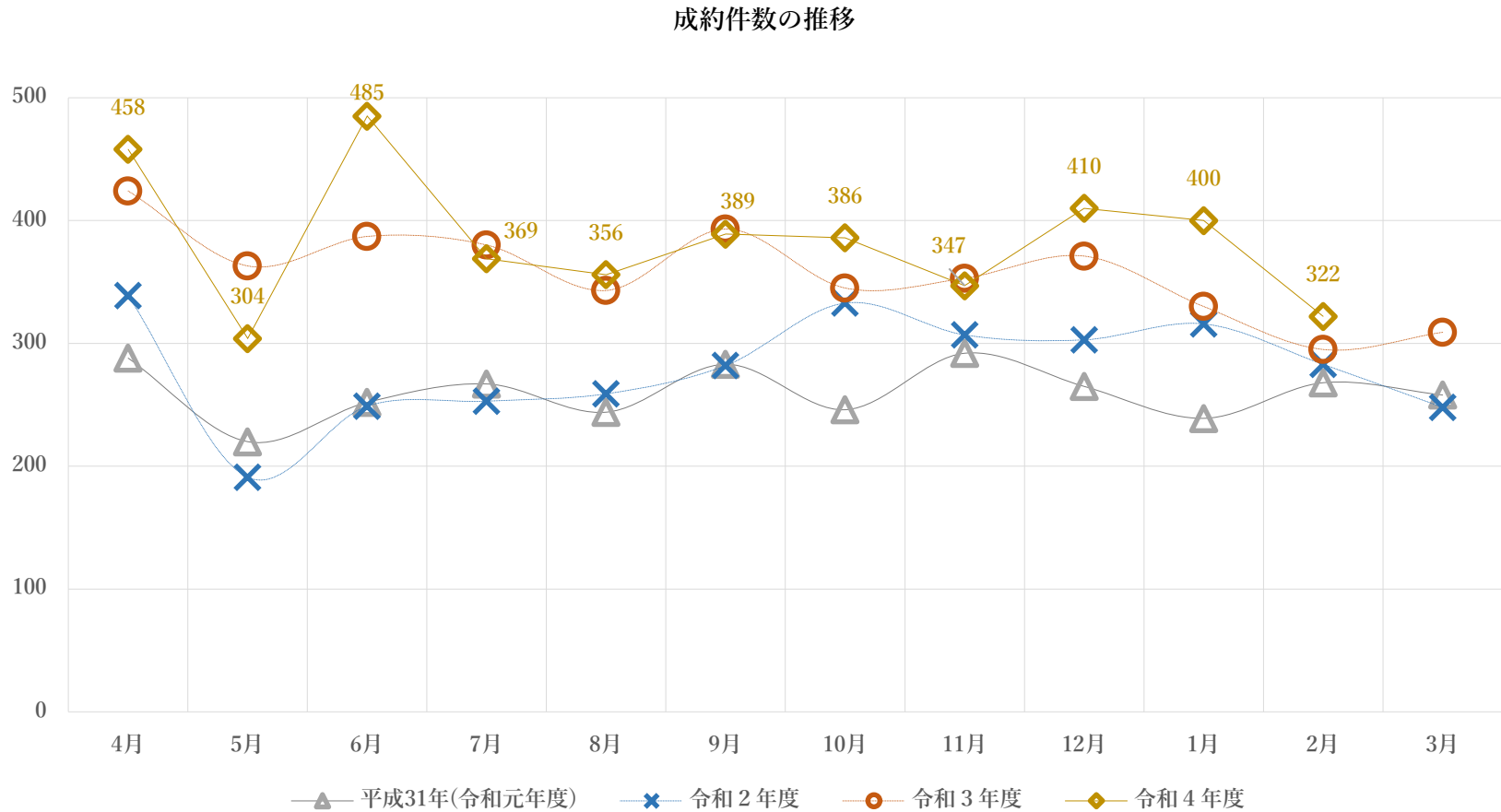
		1社当たりの 成約件数	リピート率
成約件数	20,492件		
成約企業数	7,951社	2.6件/社	
うち リピート企業数	3,525社		44.3%

(令和5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

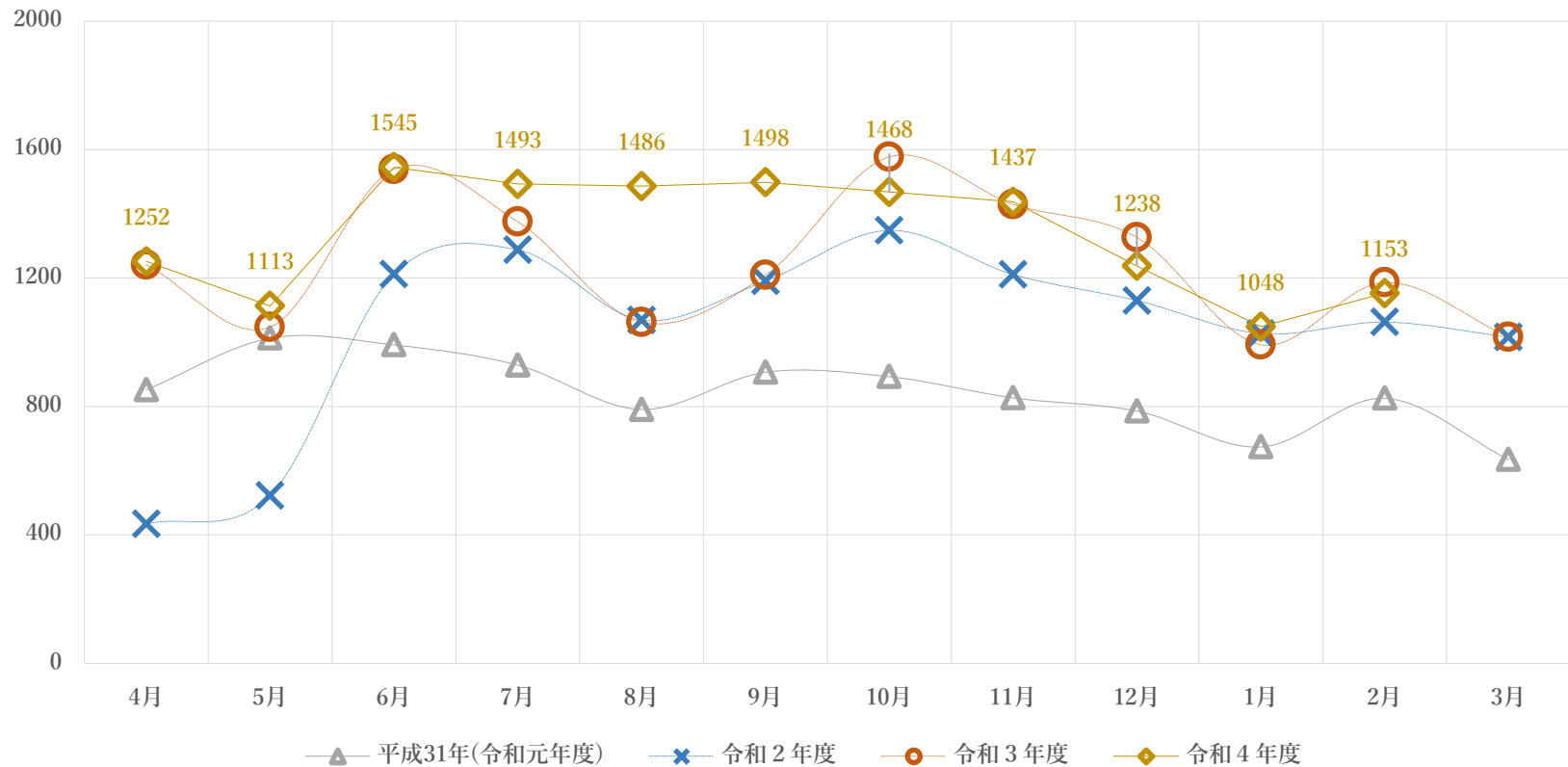


※ 「月次報告・成約事例」より

(4)-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

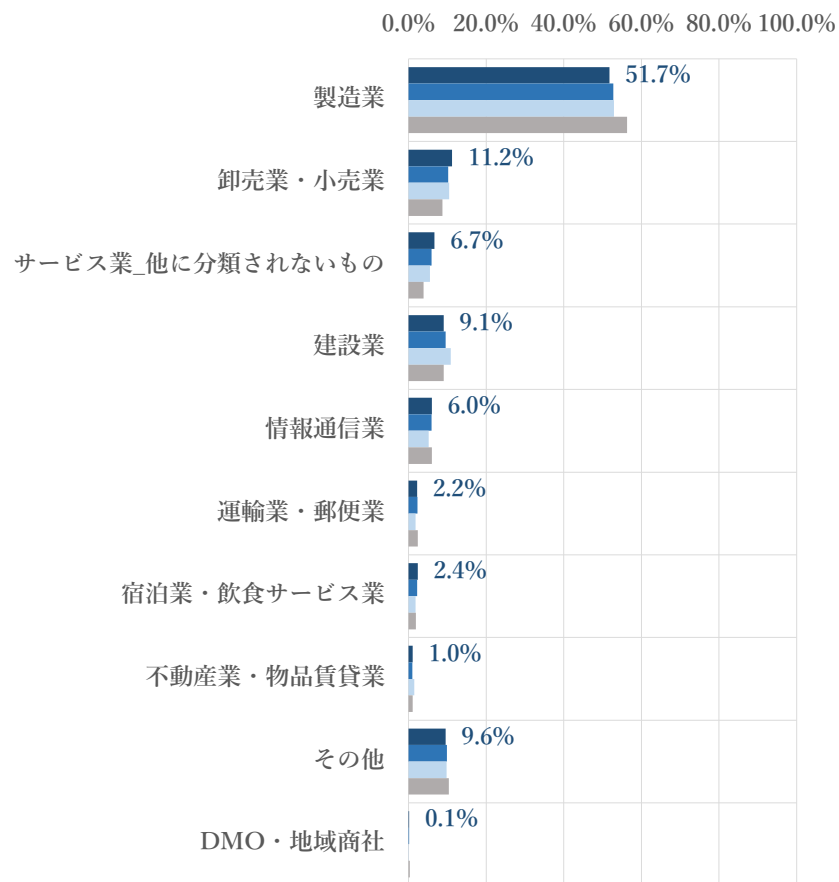


※ 「月次報告・成約事例」より

(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、「**卸売業・小売業**」「**サービス業**」の割合が増加

プロ人材受入企業の業種



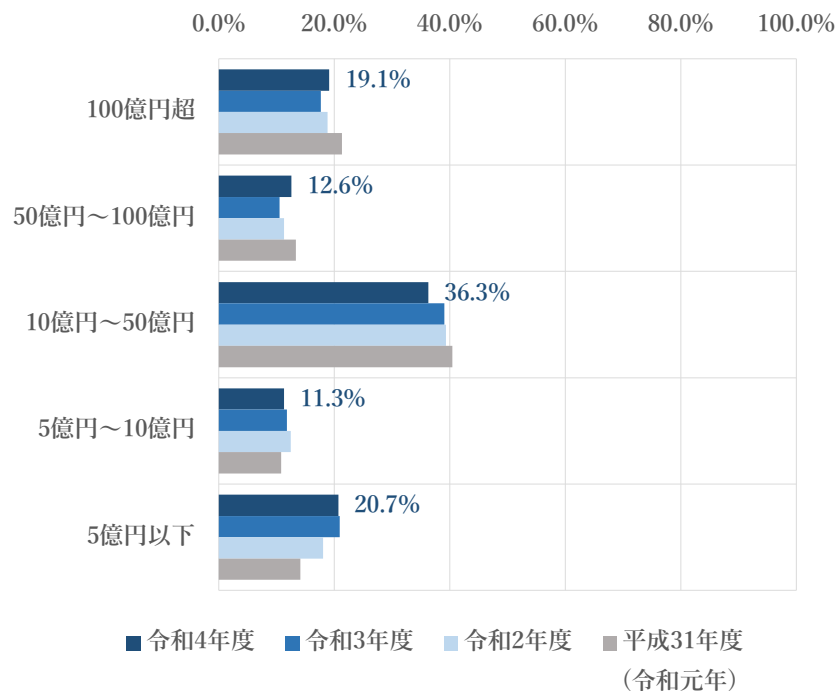
※ 「月次報告・成約事例」より
※ 令和4年度は2月末までの実績

■ 令和4年度 ■ 令和3年度 ■ 令和2年度 ■ 令和元年度

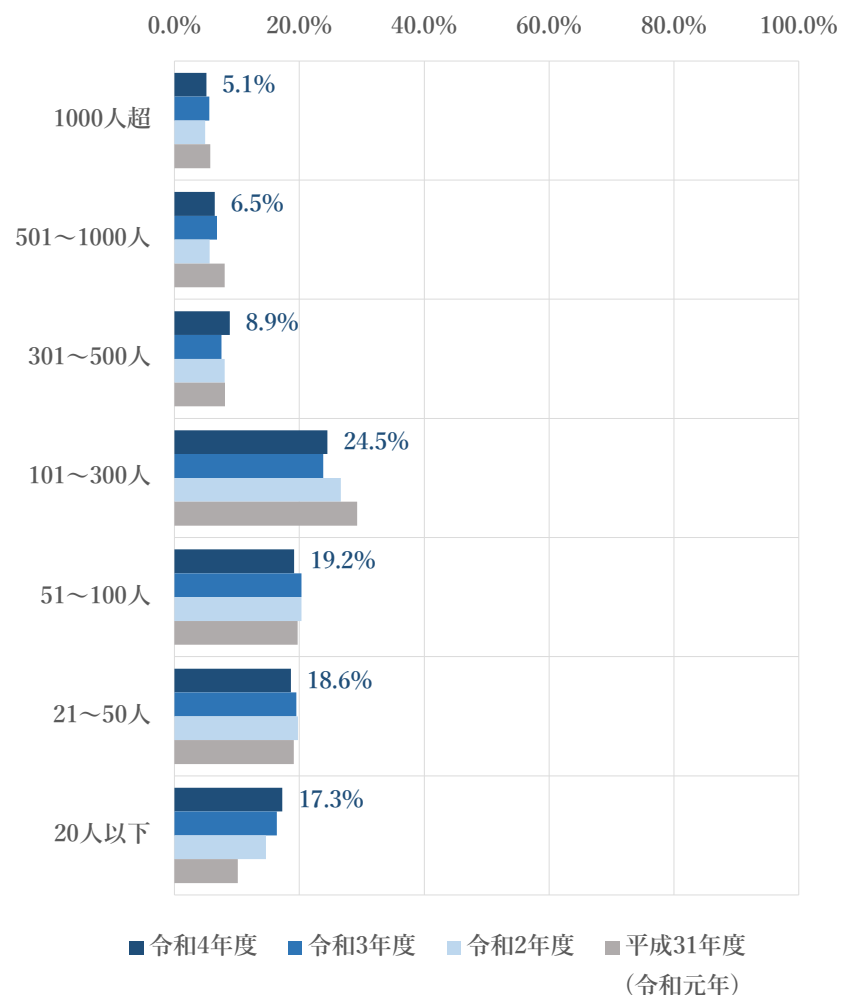
(5)-2. プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

- 売上規模は、相対的に「5億円以下」の割合が増加
- 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



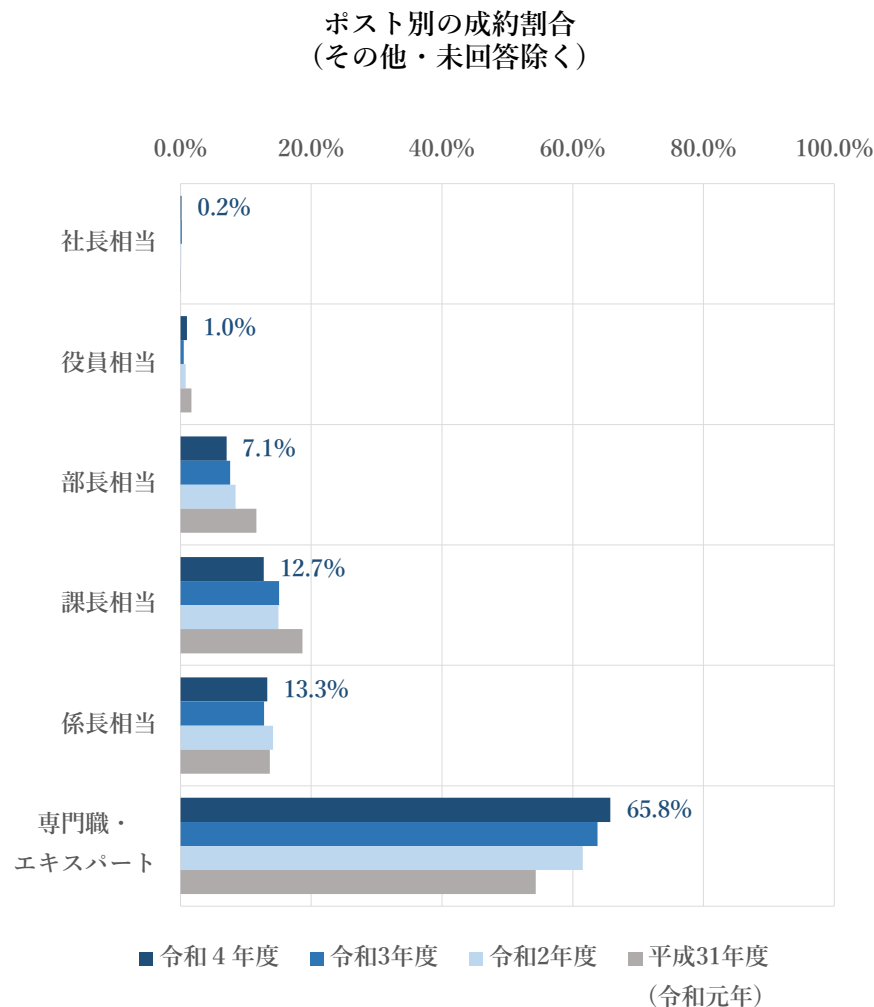
プロ人材受入企業の従業員規模



※ 「月次報告・成約事例」より
 ※ 令和4年度は2月末までの実績

(5)-3. プロ人材のポスト

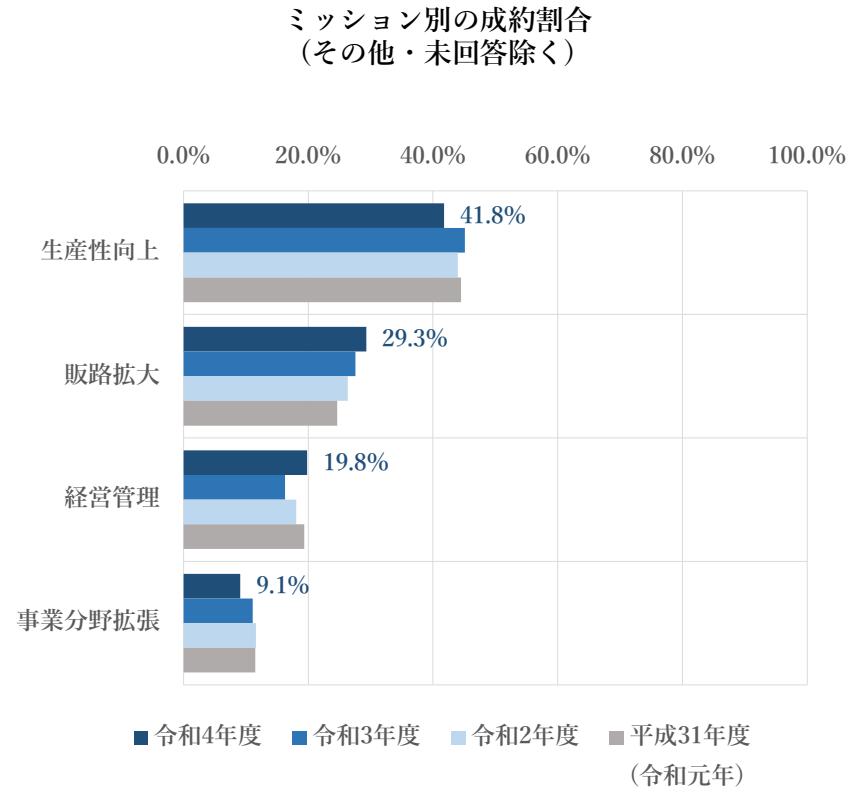
- 相対的に「専門職・エキスパート」の割合が増加



※ 「月次報告・成約事例」より
※ 令和4年度は2月末までの実績

(5)-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」「販路拡大」の割合が増加

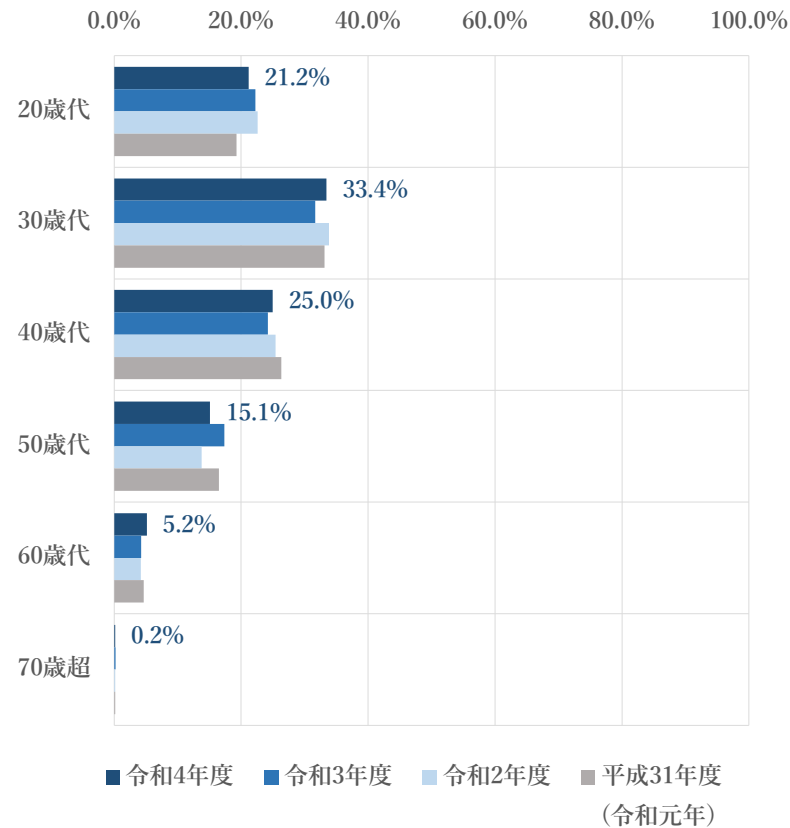


※ 「月次報告・成約事例」より
※ 令和4年度は2月末までの実績

(5)-5.プロ人材の年代

- ・ 相対的に「40歳代」「50歳代」の割合が減り、「60歳代」の割合が微増

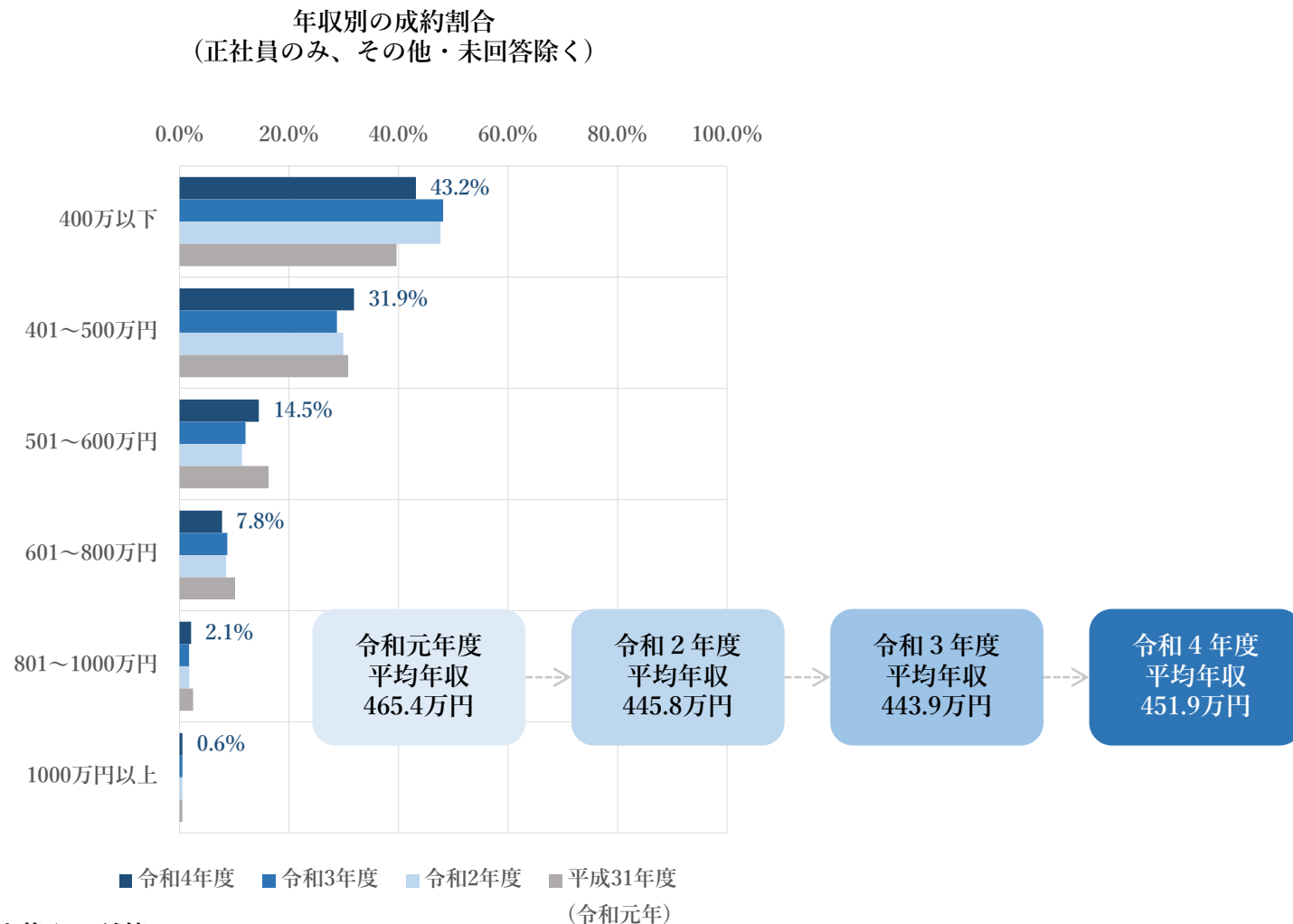
年代別の成約割合
(その他・未回答除く)



※ 「月次報告・成約事例」より
※ 令和4年度は2月末までの実績

(5)-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4年度は2月末までの実績

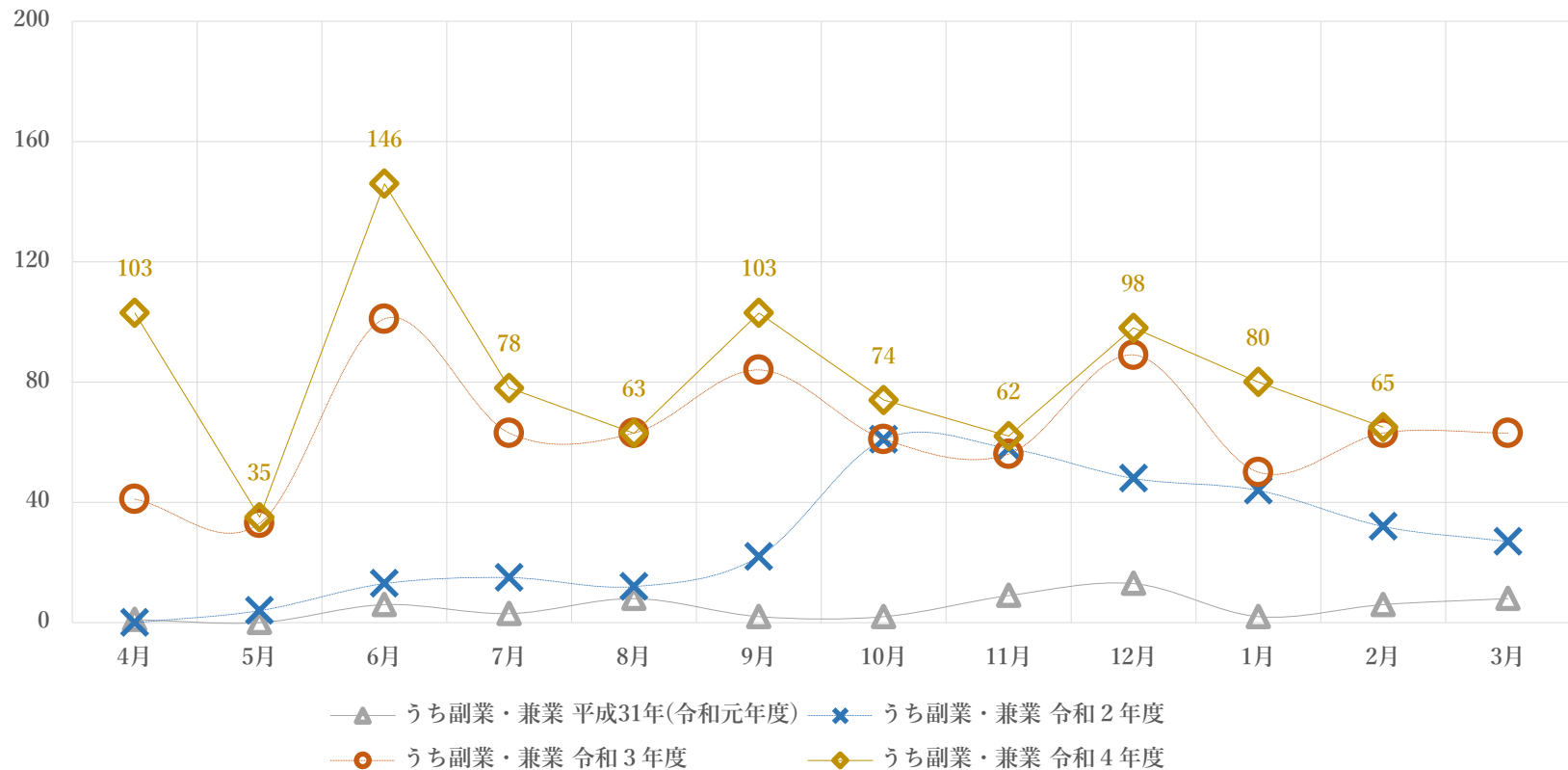
副業・兼業の状況

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

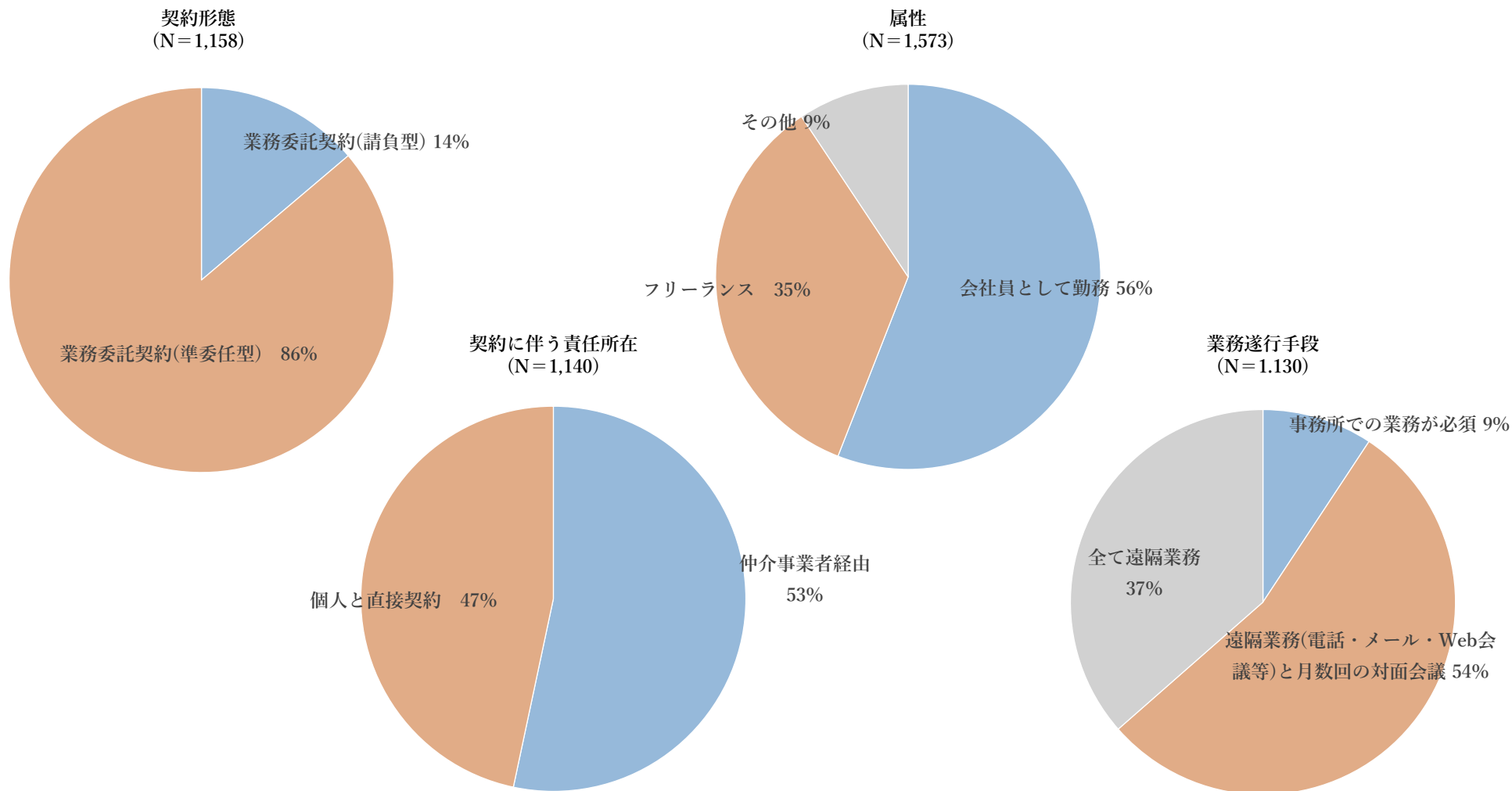
副業プロ人材における成約件数の推移



※ 「月次報告・成約事例」より

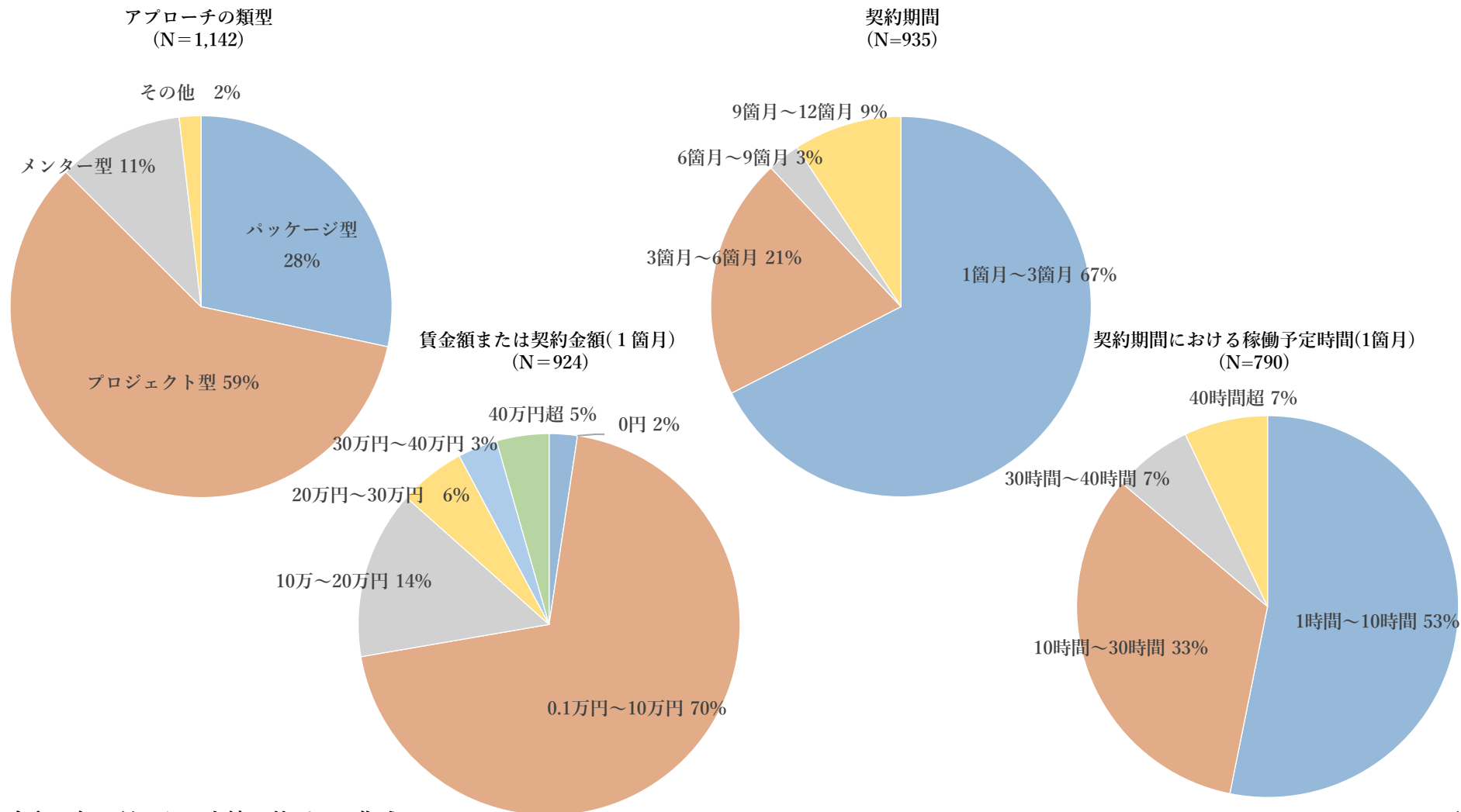
(2)-1.副業・兼業人材の成約状況

- 契約形態は、準委任型は約9割を占め、属性は、副業社員型が約6割を占める
- 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5割を占める



(2)-2.副業・兼業人材の成約状況

- 契約金額10万以下は約7割を占め、契約期間3ヶ月以内のスポット利用が約7割を占める
- 稼働予定時間は、10時間以内は約5割を占める



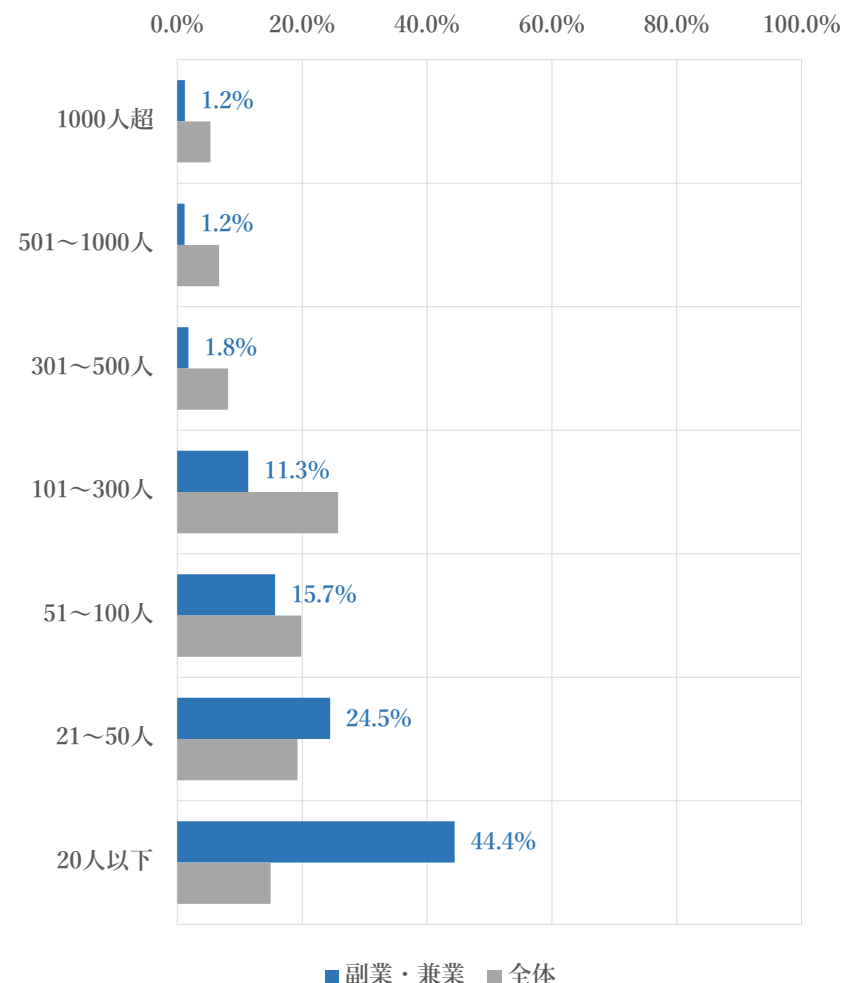
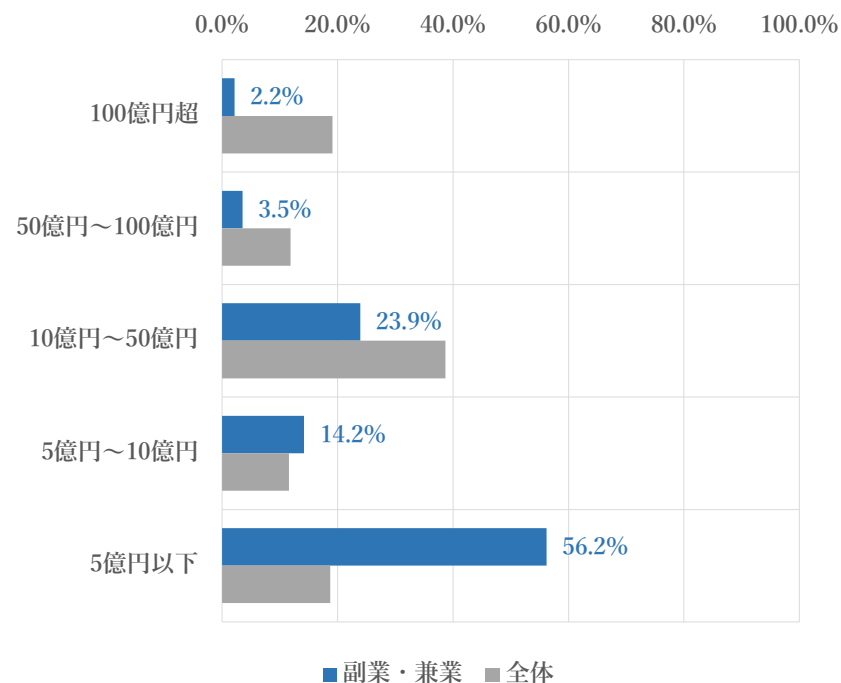
※ 令和3年4月からの実績に基づいて作成

(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=1,296, 全体=11,799】
(非公開・不明除く)

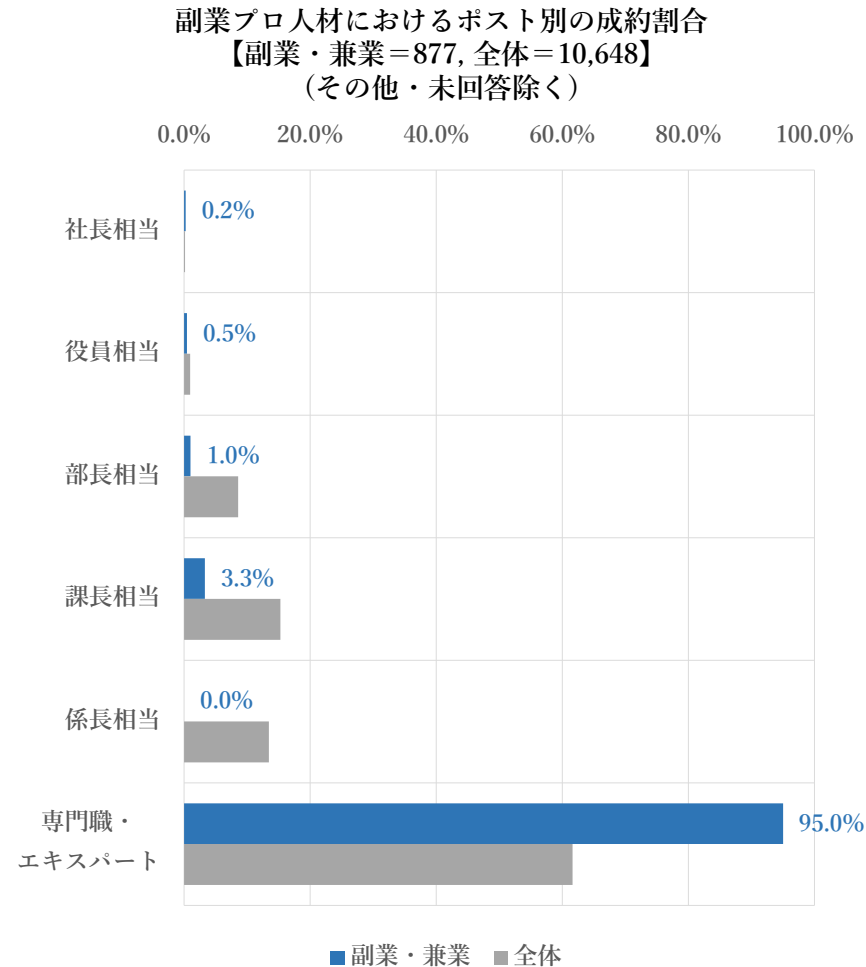
プロ人材受入企業の従業員規模
【副業・兼業=1,826, 全体=14,815】
(非公開・不明除く)



※ 「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



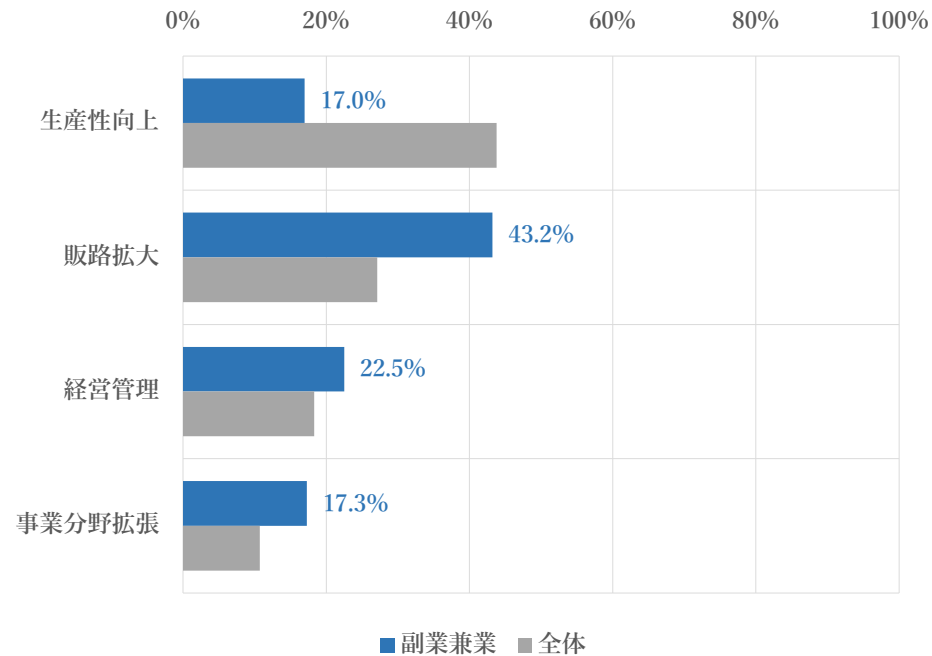
※ 「月次報告・成約事例」より

※ 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

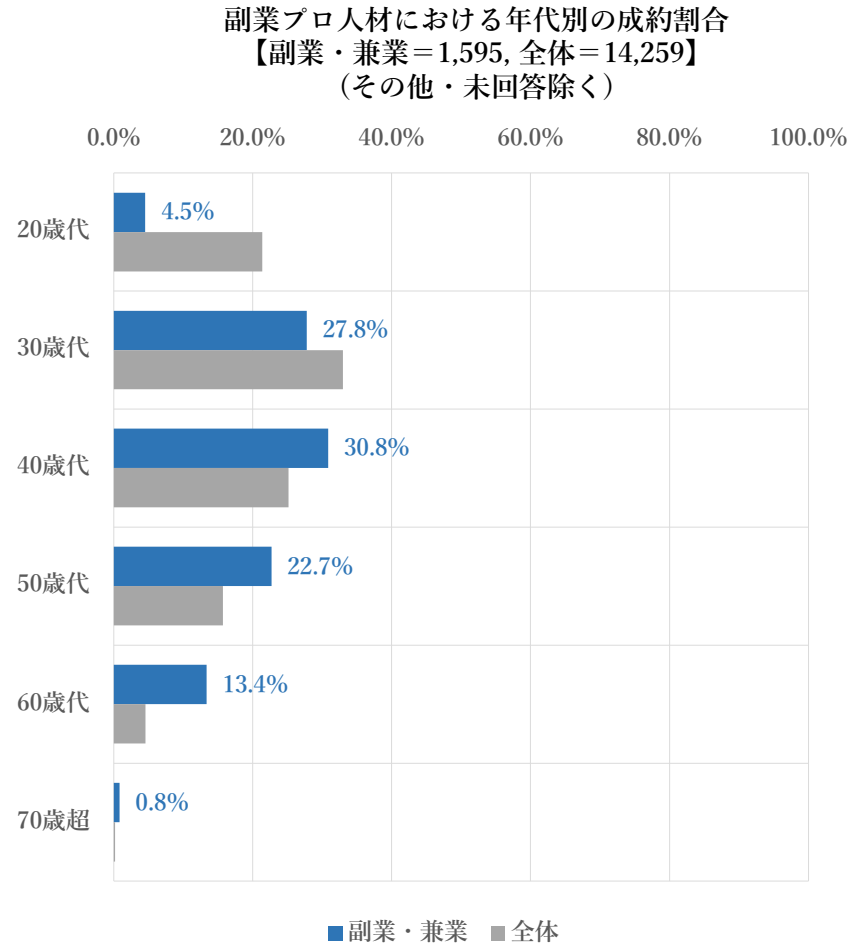
副業プロ人材におけるミッション別の成約割合
【副業・兼業=1,608, 全体=12,978】
(その他・未回答除く)



※ 「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



※ 「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

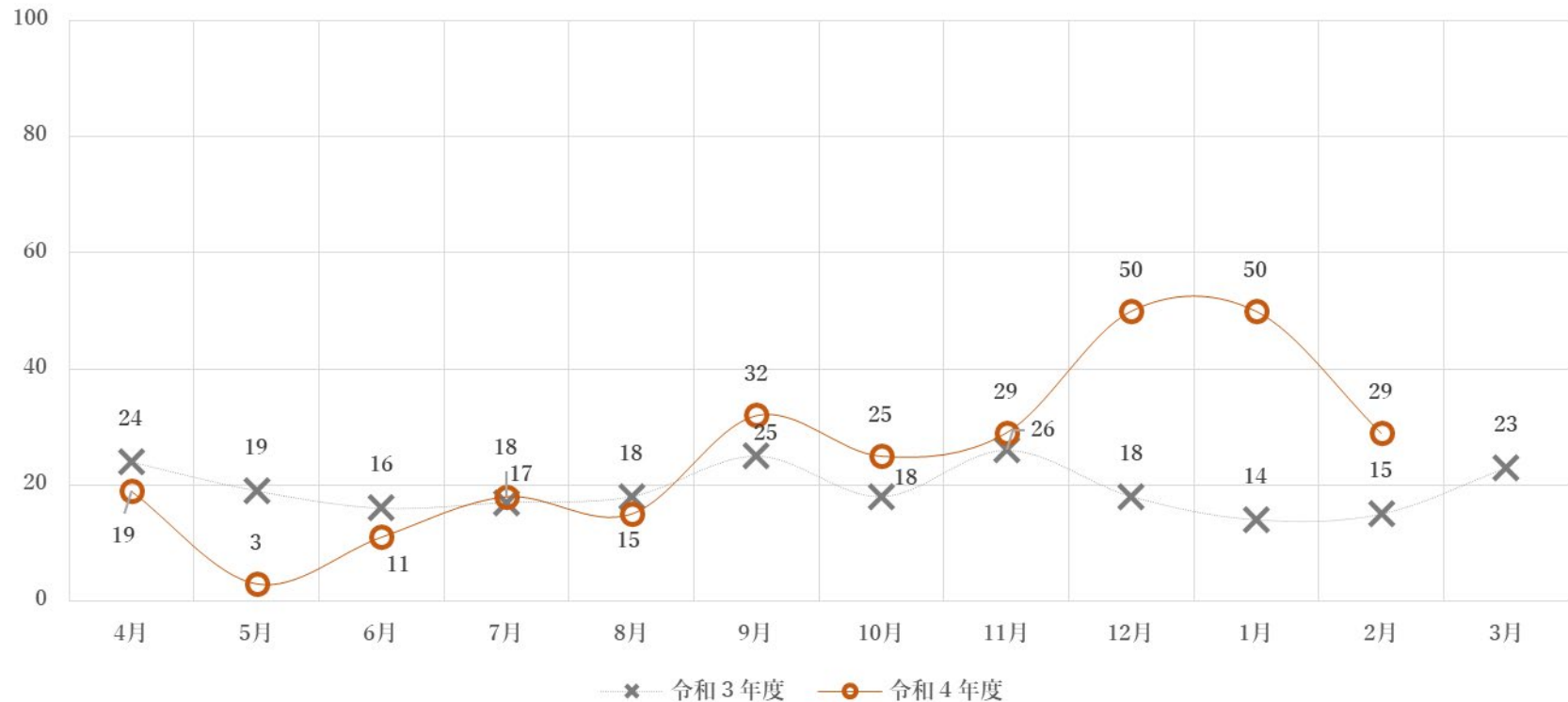
デジタル推進の状況

3

(1)DX人材の成約件数の推移

- 今年度は、後半から前年度を上回る水準で推移

DX人材の成約件数推移

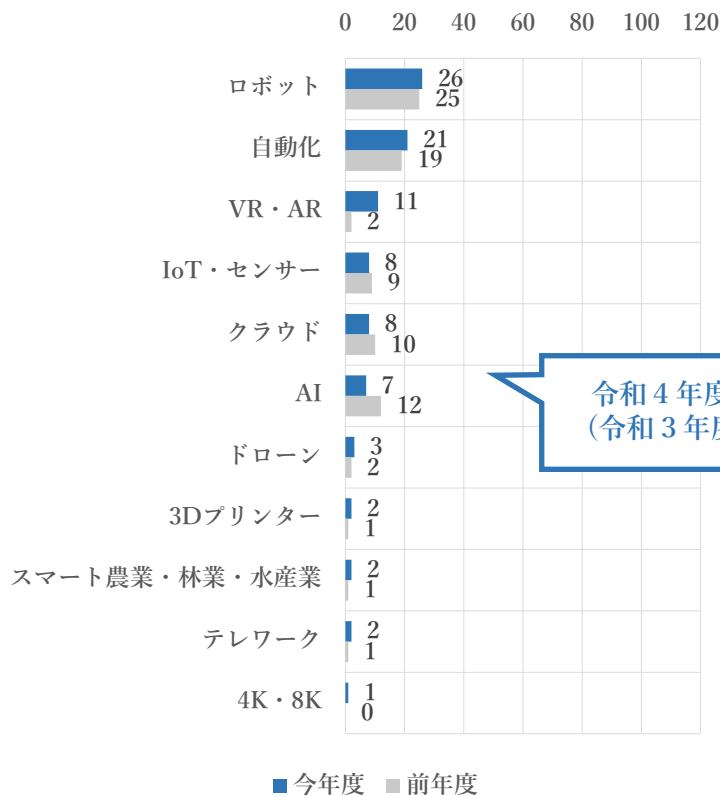


※ 「月次報告・成約事例」より

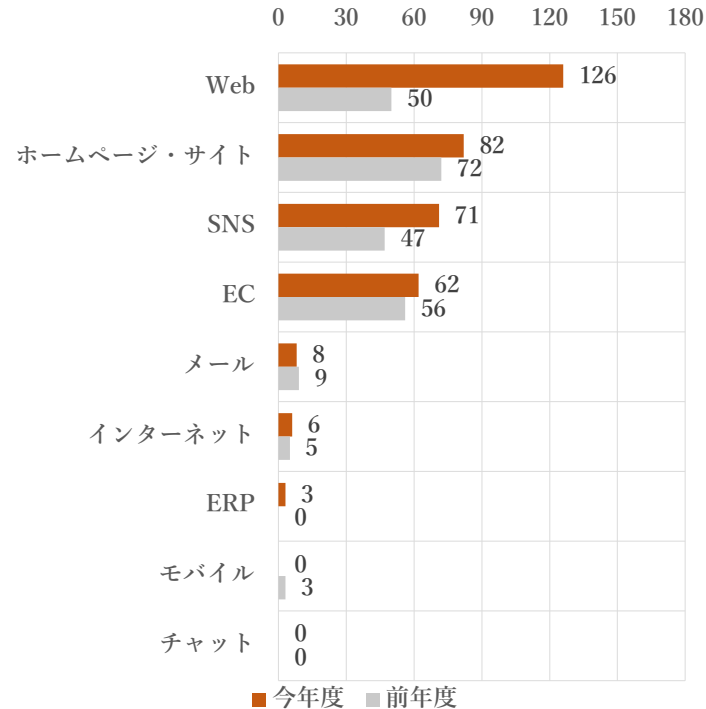
※ 但し、成約案件が複数領域の領域に跨る場合があるため、重複してカウントされる場合があり得る

(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281件に及ぶ
- 領域としては、「ロボット」「自動化」や、「Web」「ホームページ・サイト」が多い



令和4年度：281件
(令和3年度：76件)



以下の領域については、成約件数は、未だ0件

画像認識・音声認識、オープンデータ、情報銀行、顔認証、MaaS、3次元地図、準天頂衛星、5G・ローカル5G、エッジコンピューティング、チャットボット、多言語音声翻訳、シェアリングエコノミー、4K・8K、遠隔医療、PHR・HER、遠隔教育、EdTech、エネルギーマネジメントシステム、FinTech、ブロックチェーン、電子契約、オンライン化、サブスクリプション、チャット

※ 「月次報告・成約事例」より

※ 今年度は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

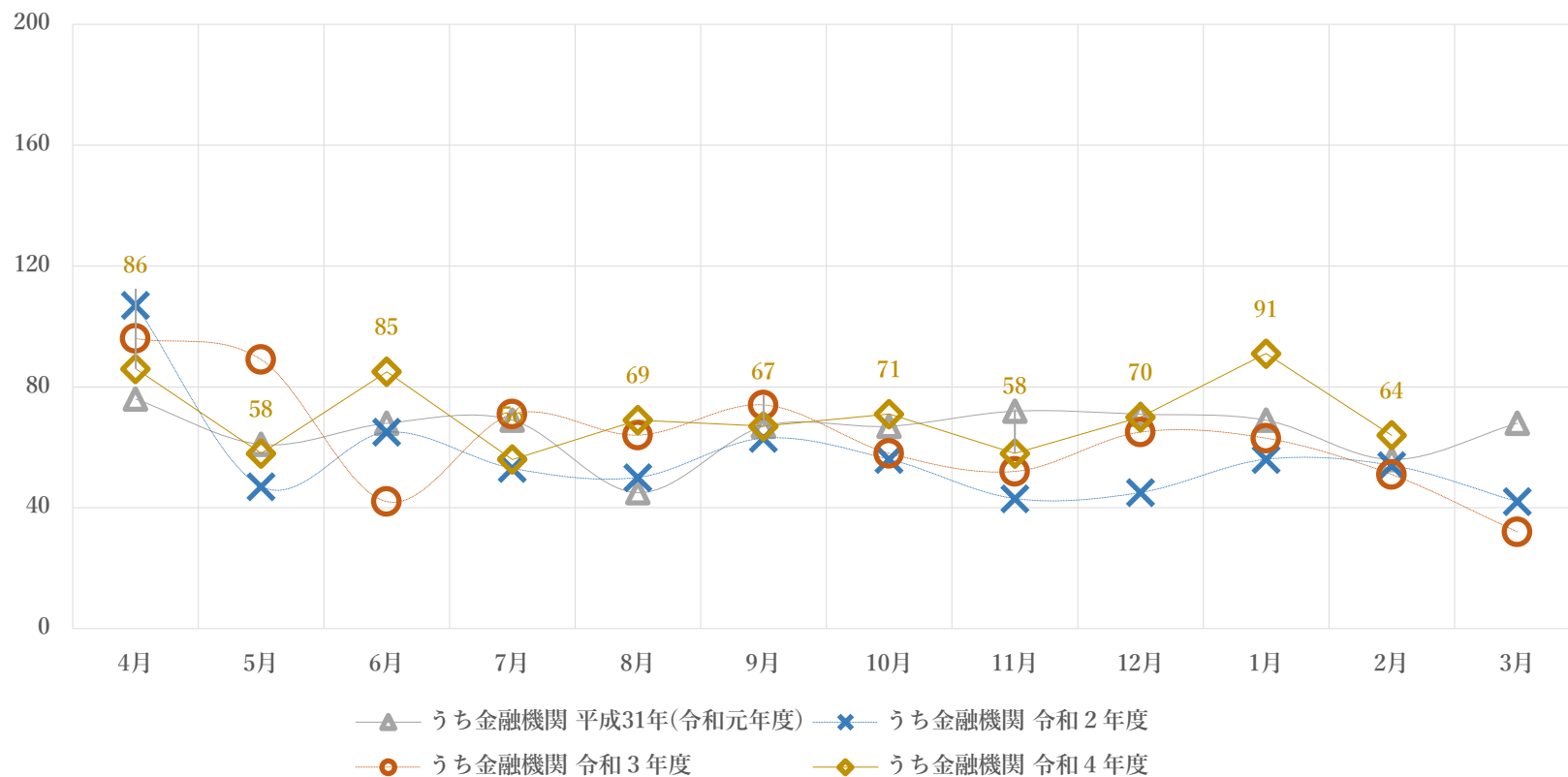
金融機関連携の状況

4

(1)-1.金融機関連携による成約件数

- 今年度は、例年をやや上回る水準で推移

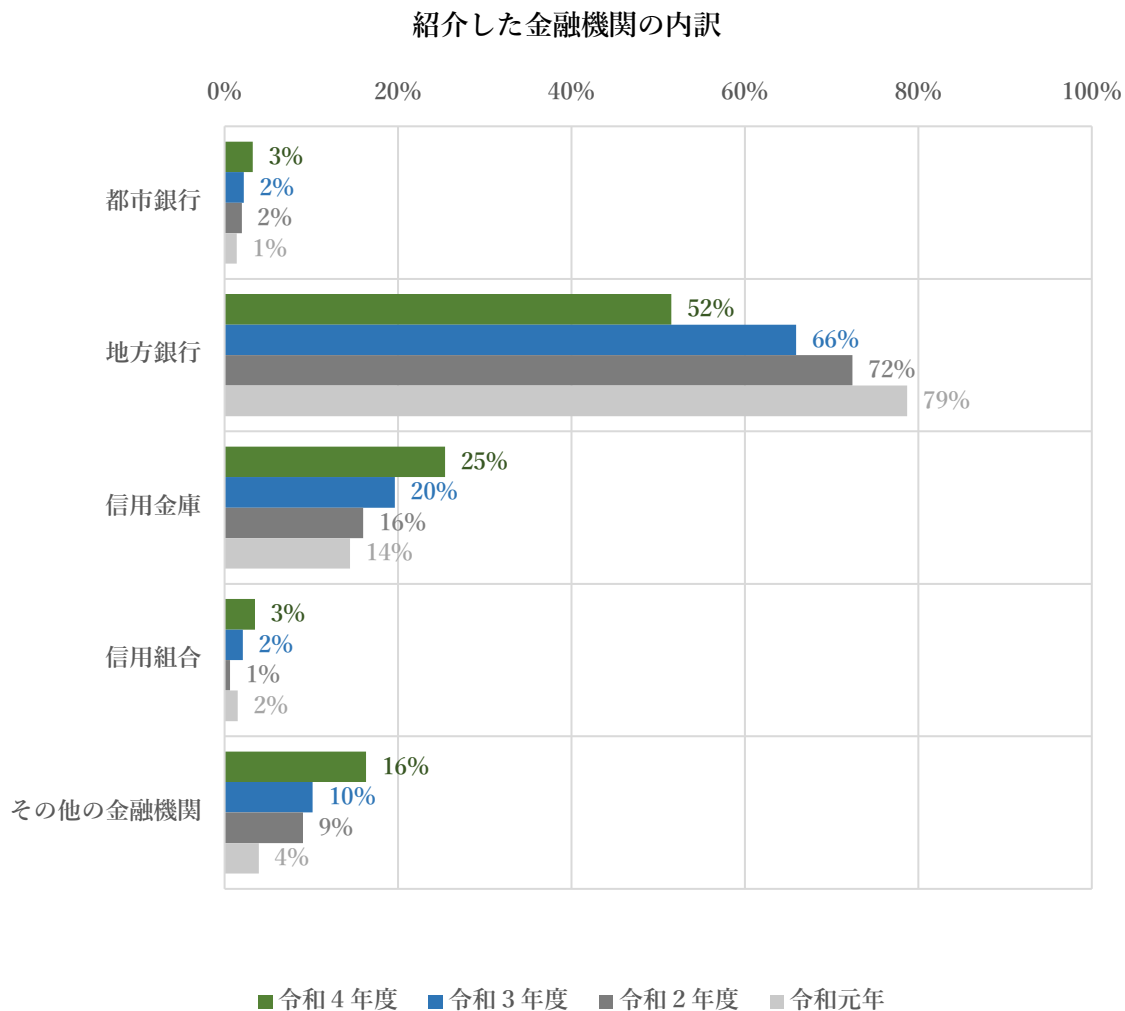
金融機関連携における成約件数の推移



※ 「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

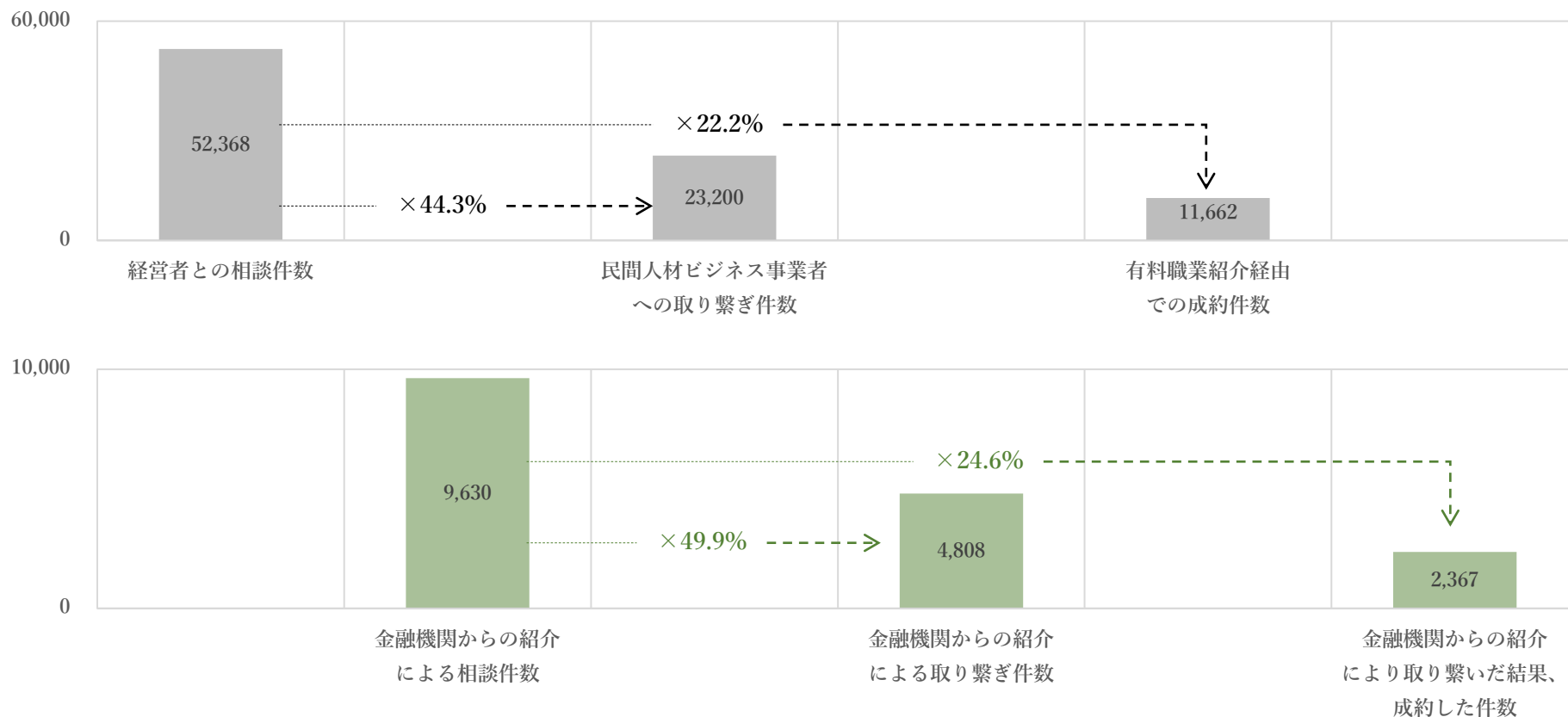


※ 「月次報告・成約事例」より
 ※ 令和4年度は2月末までの実績

(2) 金融機関連携からの紹介の良さ

- 成約率(=成約件数÷相談件数)、取り繋ぎ率(=取り繋ぎ件数÷相談件数)のいずれの値についても、「金融機関からの紹介」による場合が高い

相談件数、取り繋ぎ件数、成約件数の関係



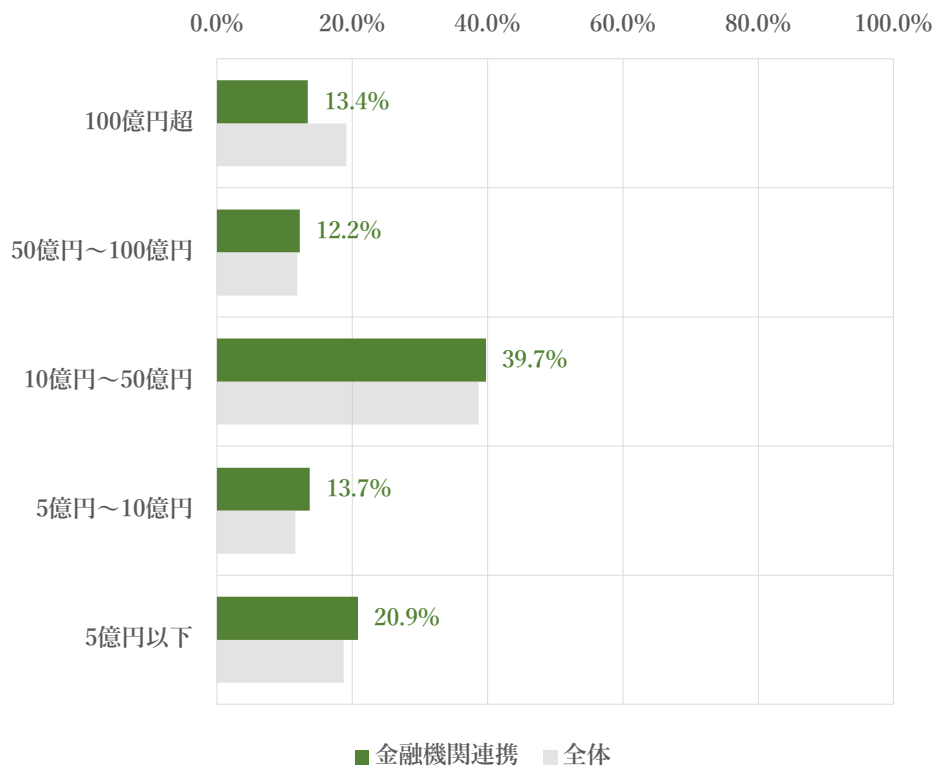
※ 「月次報告・成約事例」より

※ 平成31年4月から令和5年2月末までの実績

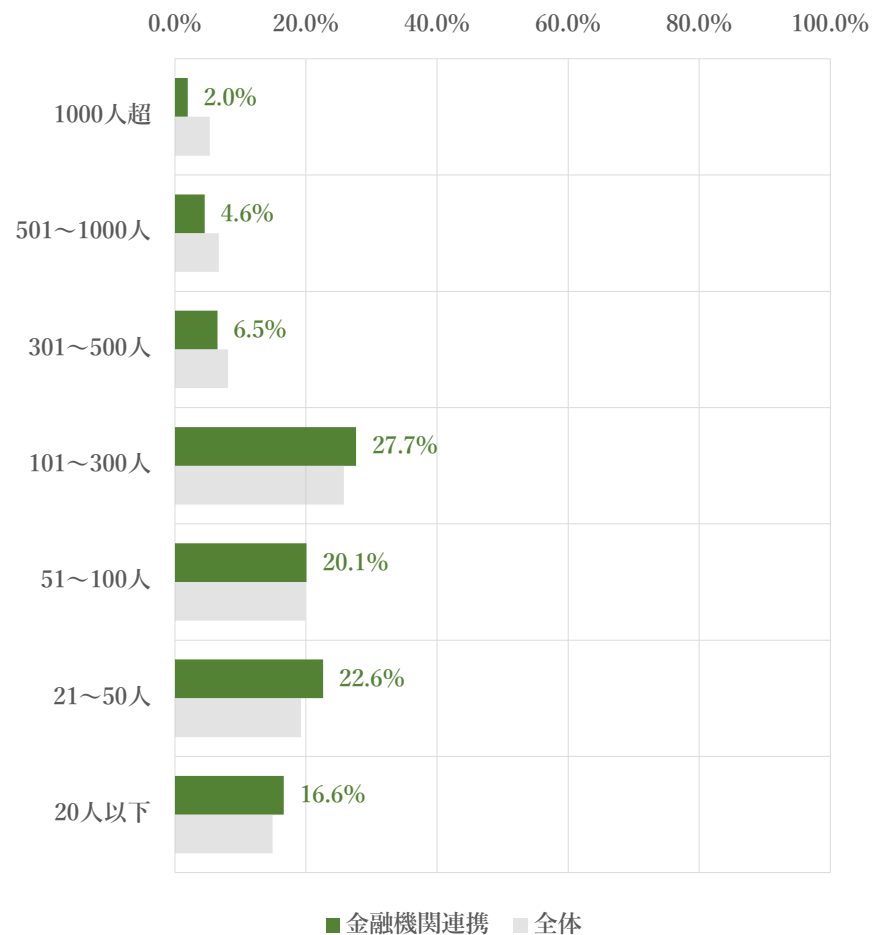
(3)-1. プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

- 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=2,478, 全体=11,799】
(非公開・不明除く)



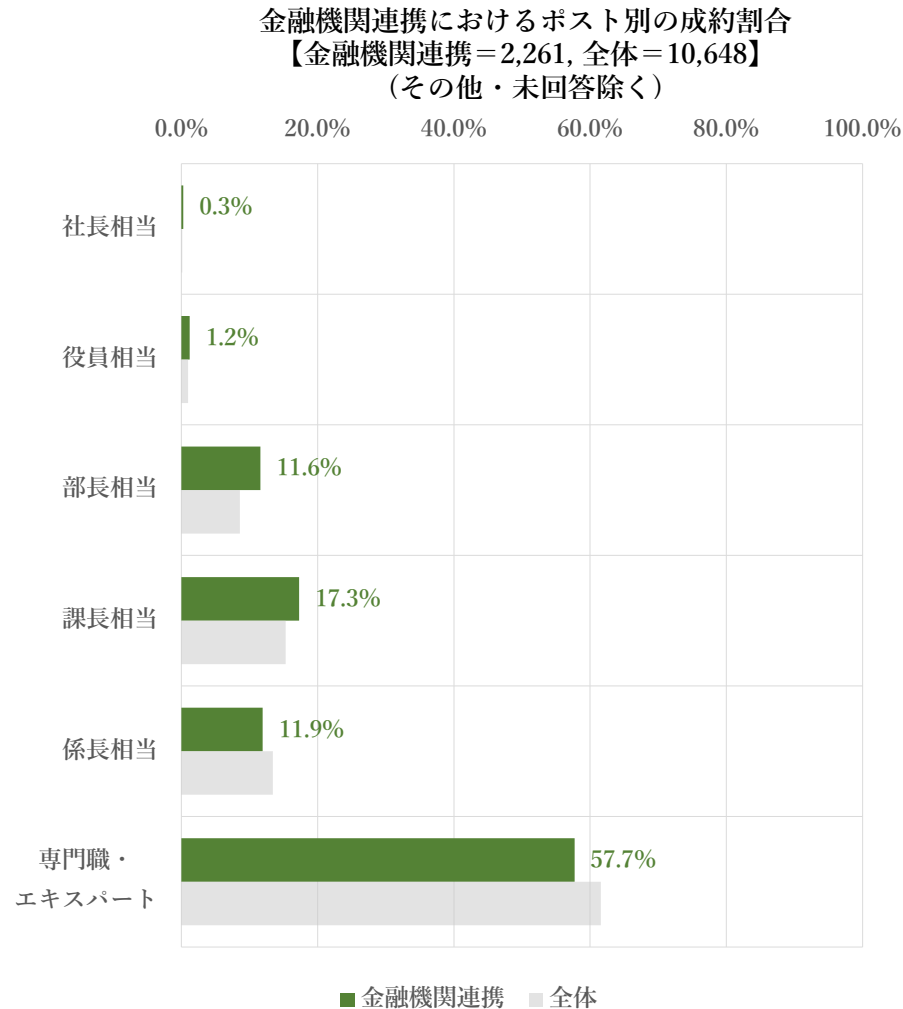
プロ人材受入企業の従業員規模
【金融機関連携=3,109, 全体=14,814】
(非公開・不明除く)



※ 「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」が相対的に高い

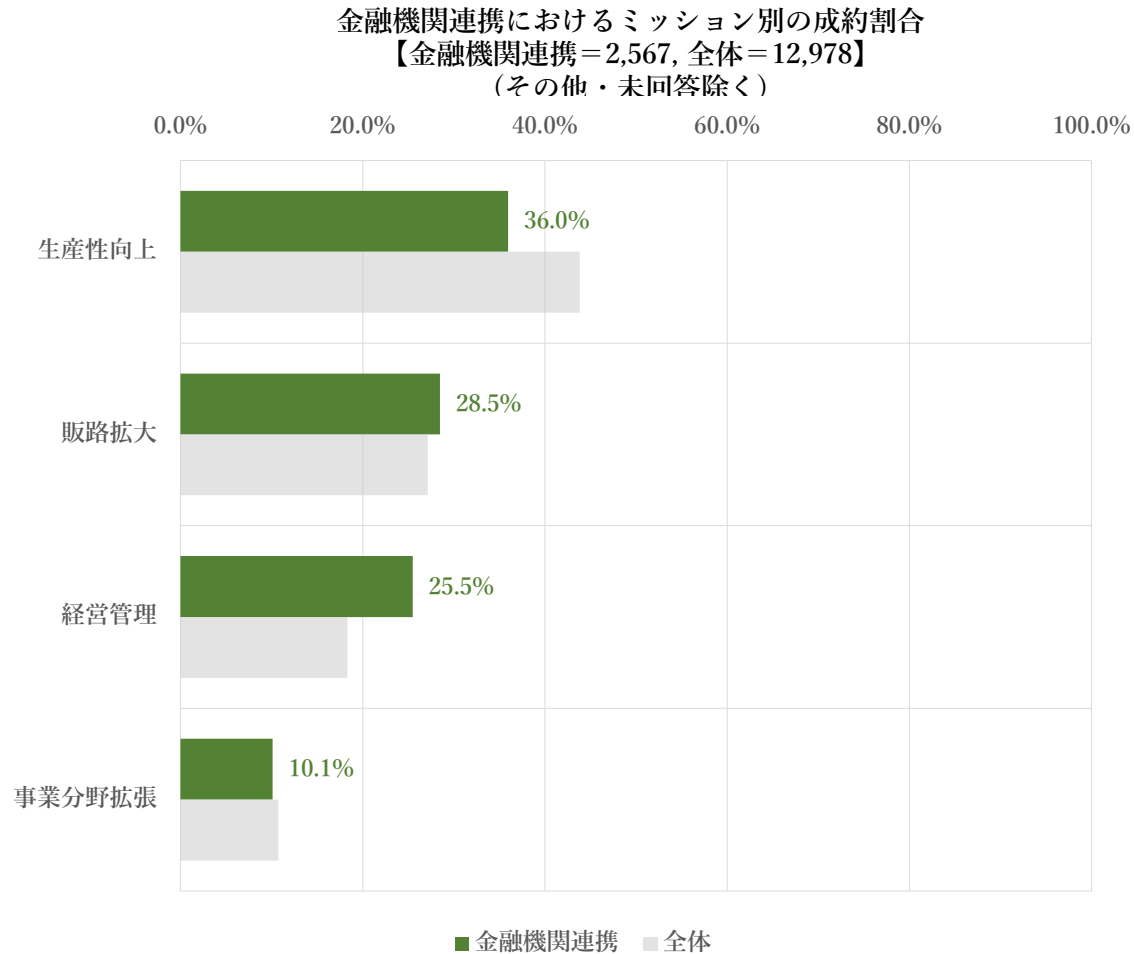


※ 「月次報告・成約事例」より

※ 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



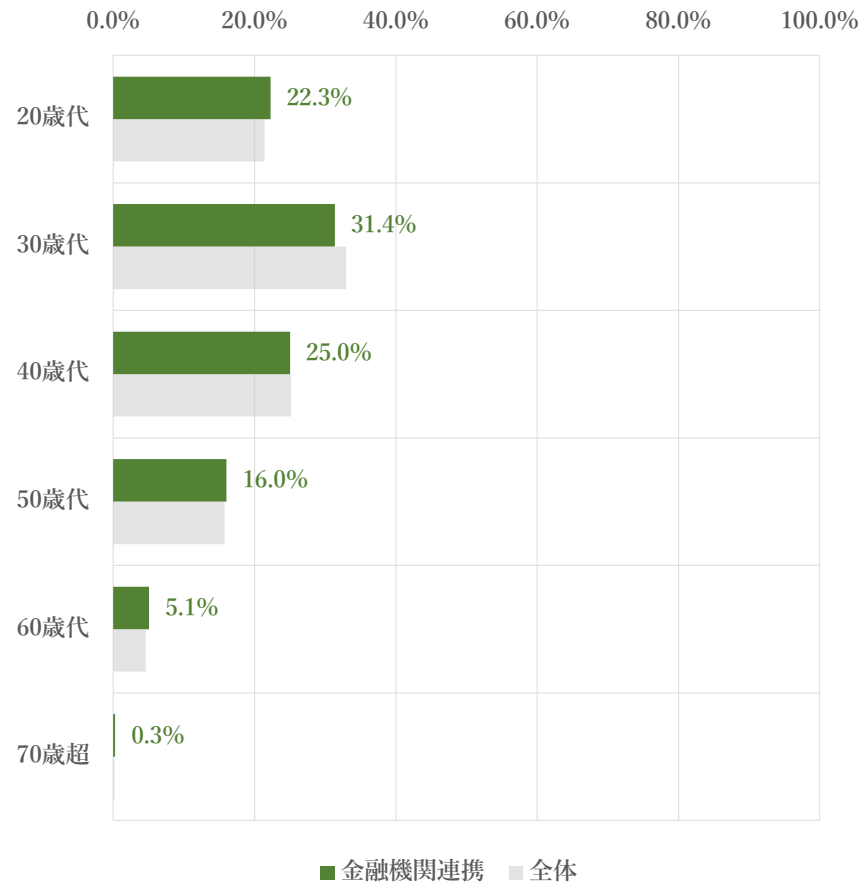
※ 「月次報告・成約事例」より

※ 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=3,117, 全体=14,259】
(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

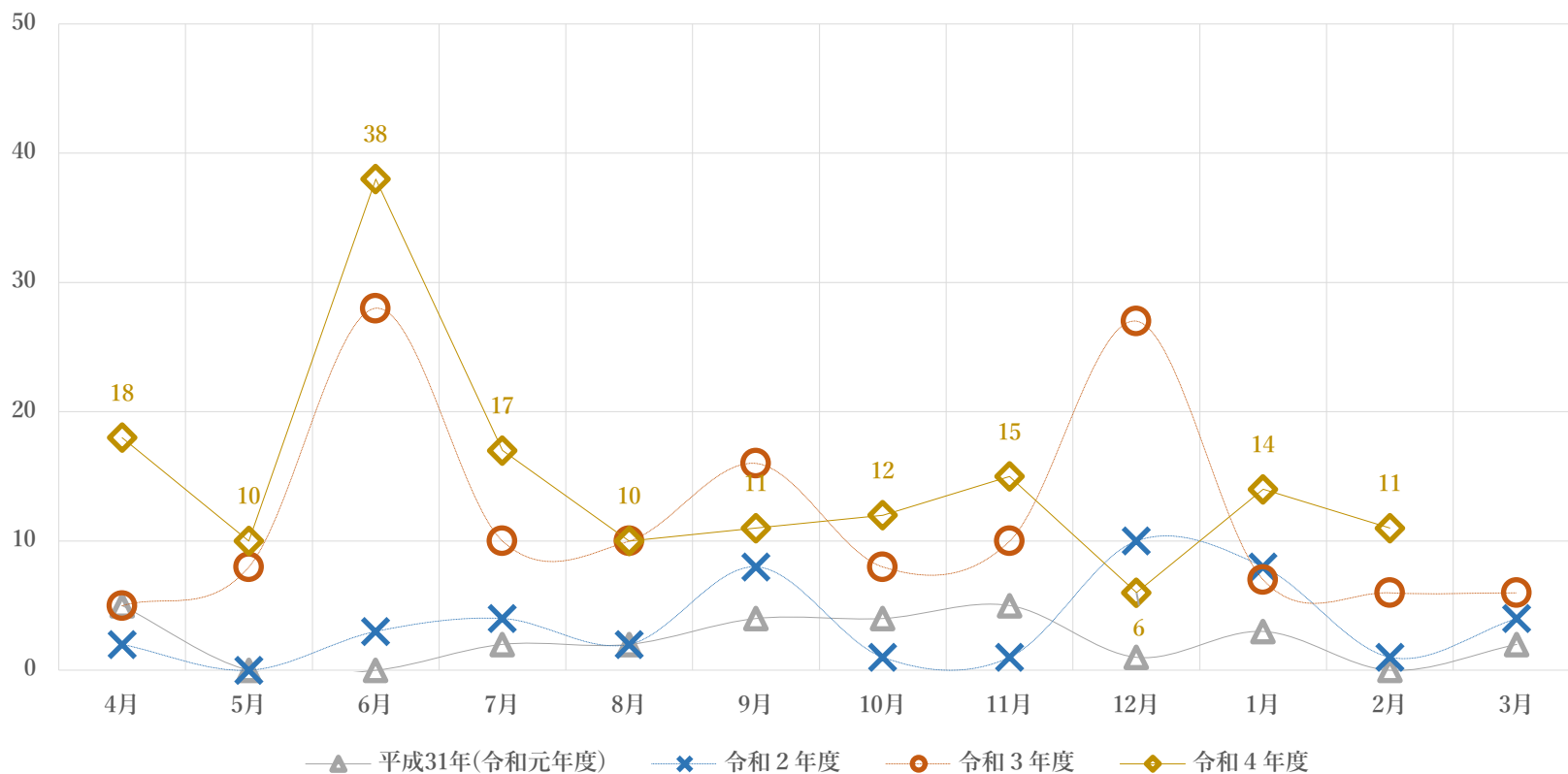
5

大企業連携の状況

(1)-1.大企業連携による成約件数

- AOI TYO HoldingsやLIONによる副業・兼業による成約が後押しし、今年度も2月末時点で前年度の成約件数を上回っている

大企業連携における成約件数の推移

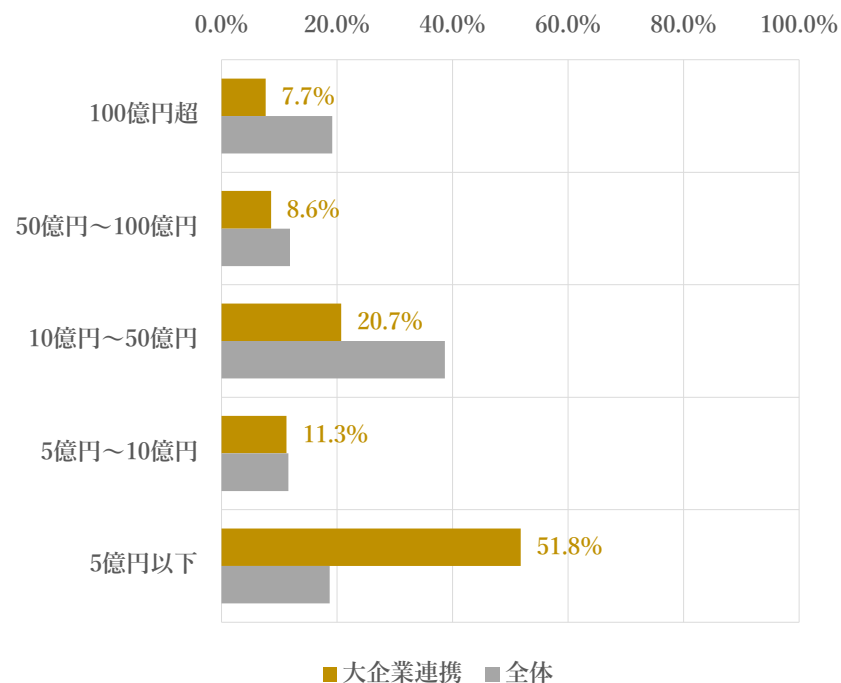


※ 「月次報告・成約事例」より

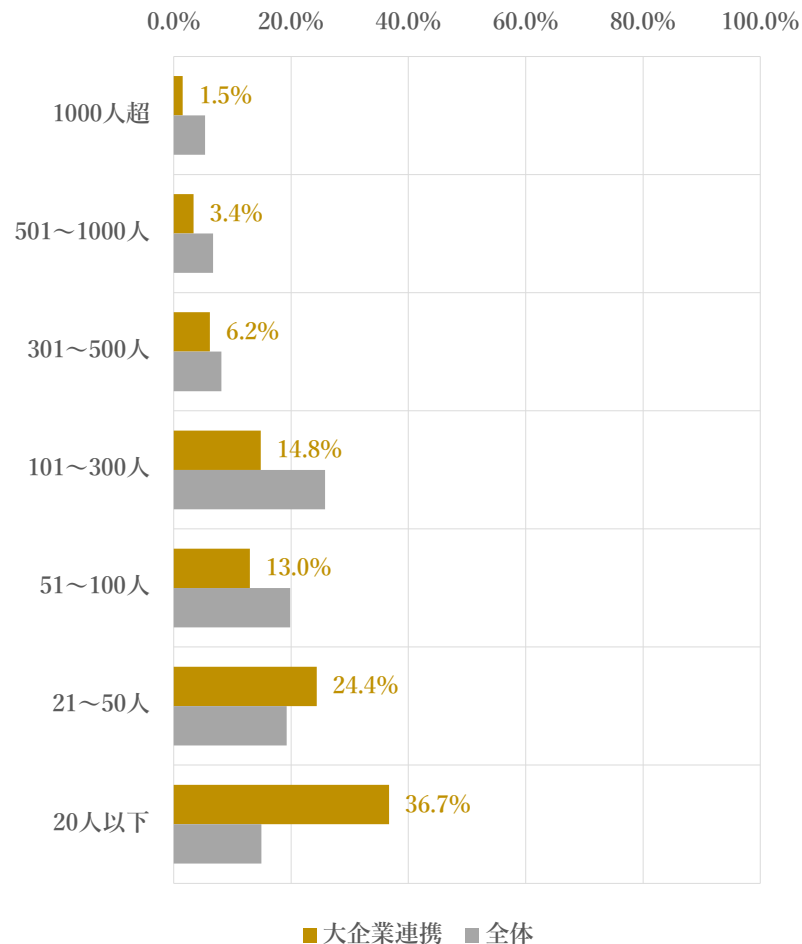
(1)-2. プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

- 「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=222, 全体=11,799】
(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=324, 全体=14,815】
(その他・未回答除く)

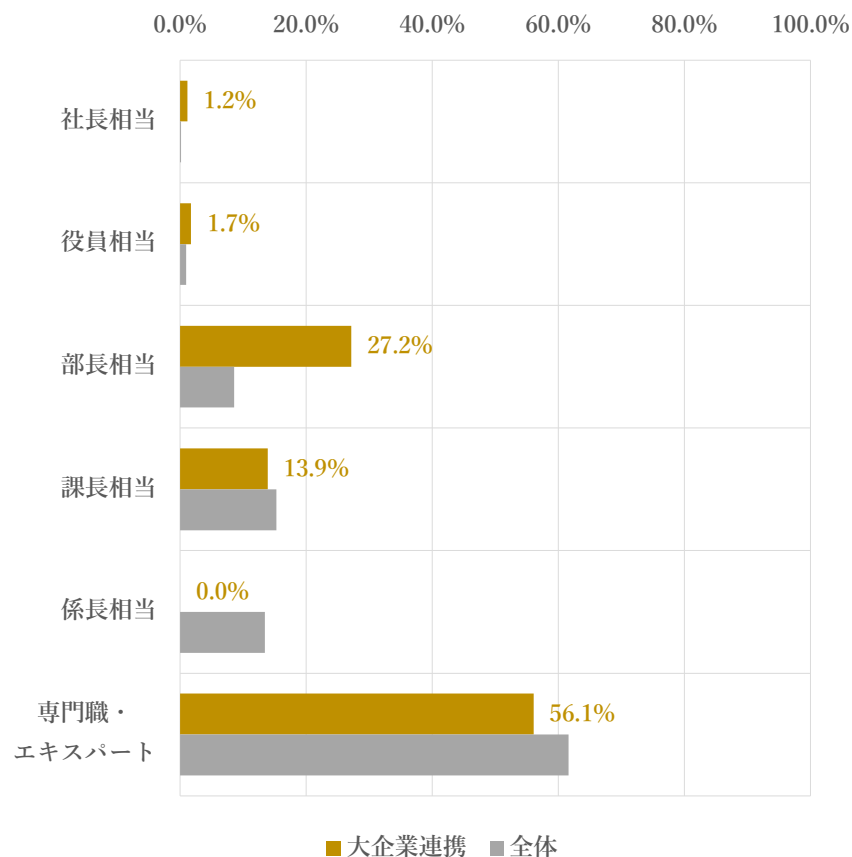


※ 「月次報告・成約事例」より
※ 平成31年4月から令和4年2月末までの実績

(1)-3. プロ人材のポスト

- 「部長相当」が際立って多く、「**管理職**」層の割合が高い

大企業連携におけるポスト別の成約割合
【大企業連携=173, 全体=10,648】
(その他・未回答除く)



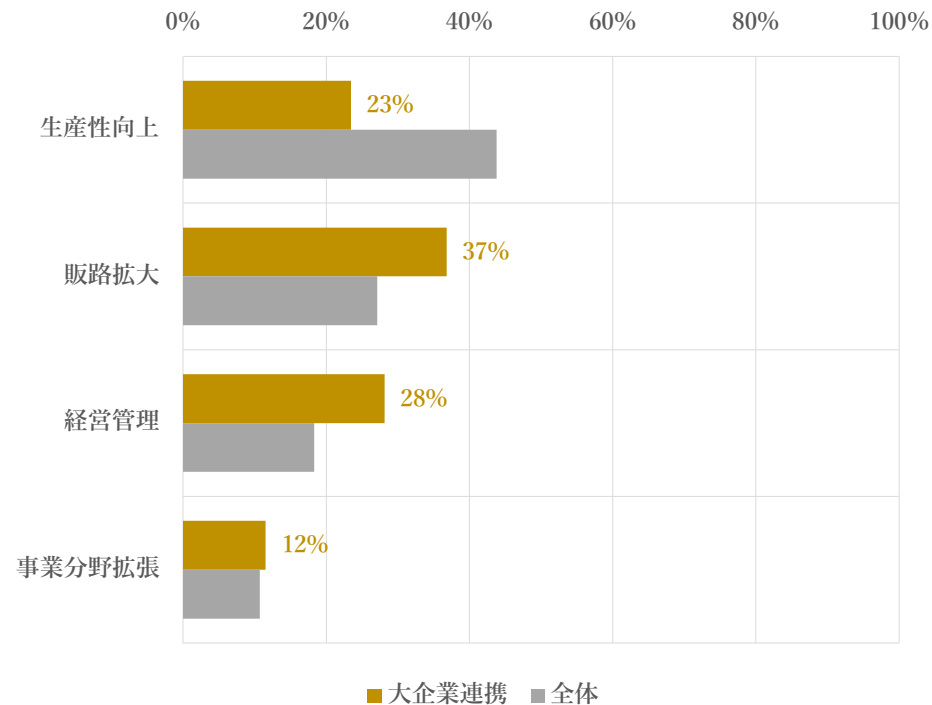
※ 「月次報告・成約事例」より

※ 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
【大企業連携=277, 全体=12,978】
(その他・未回答除く)



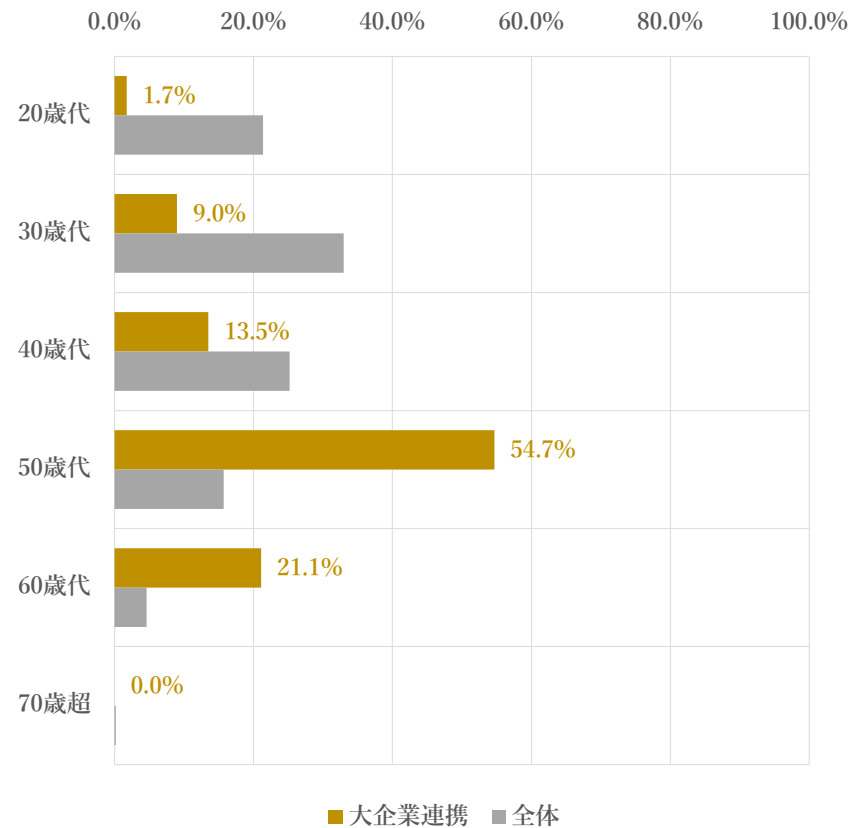
※ 「月次報告・成約事例」より

※ 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=289, 全体=14,259】
(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

