

プラチナ・キャリアセンター
P l a t i n u m C a r e e r C e n t e r

業務委託活用

好事例集

企業SIDE

はじめに プラチナ・キャリアセンターについて II

労働力市場の現況 副業・兼業人材が増加 III

プラチナ・キャリアセンター活用のメリット IV



case
01

IGOCOCHI 株式会社



case
02

株式会社コミュニティセンター



case
03

株式会社スマートコンテンツ



case
04

株式会社ピーク

個別相談について 09

交流イベントデータ / 賛助会員制度 10

セミナーについて 11

交流イベントについて 13

プラチナ・キャリアセンターとは

プラチナ・キャリアセンターは、経験豊富なキャリアを持つ50歳以上の人材が、副業・兼業（業務委託）により、さらに活躍する機会を確保するための支援拠点として創設されました。

また、業務委託の活用により、多くの企業の課題である『人材不足』の解消も推進していきます。

企業の担当者は、セミナーへの参加や個別相談を通じて業務委託の活用ノウハウを学び、交流イベントおよびマッチング会等に参加することで、人材と直接コミュニケーションを図ることが可能です。

利用対象者



- 人材不足に悩む企業等または社内の50歳以上の人材による副業の活性化を検討する企業等
- 都内に本社または主たる事業所がある企業等

主なサポートプログラム

個別相談

業務委託に関する様々な質問や悩みを相談員に相談できます。専門的な内容にも、社労士・税理士に相談していただけます。

各種セミナー

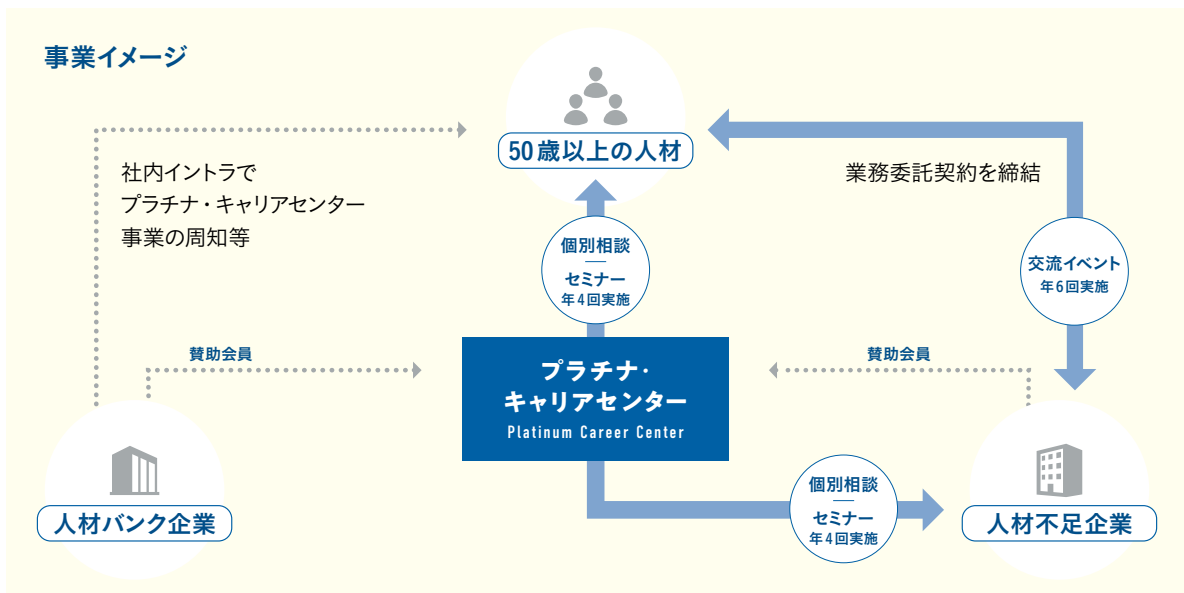
業務委託活用のノウハウ、50歳以上の人材活用に関するセミナーを開催します。

交流イベント

副業・兼業をしたい50歳以上の人材とのビジネスマッチングの場として交流イベントを開催いたします。

プラチナ・キャリアセンター内の情報コーナーおよびサイトにて、業務委託案件の募集情報を掲載いたします。※詳細は施設利用者のみ閲覧可能

ぜひご利用ください
<https://pcc-tokyo.org/>



労働力市場の現況 副業・兼業人材が増加

総務省統計局の「労働力調査」で示される、年齢階級別の労働力人口の推移を確認すると、生産年齢人口（15～64歳）の減少と65歳以上の労働力人口の増加傾向が見られ、社会全体の高齢化に伴う労働力構造の変化が確認できます。

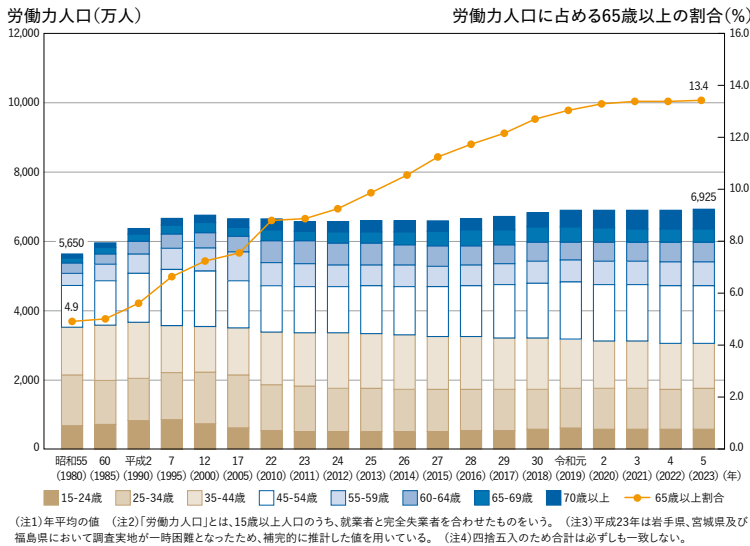
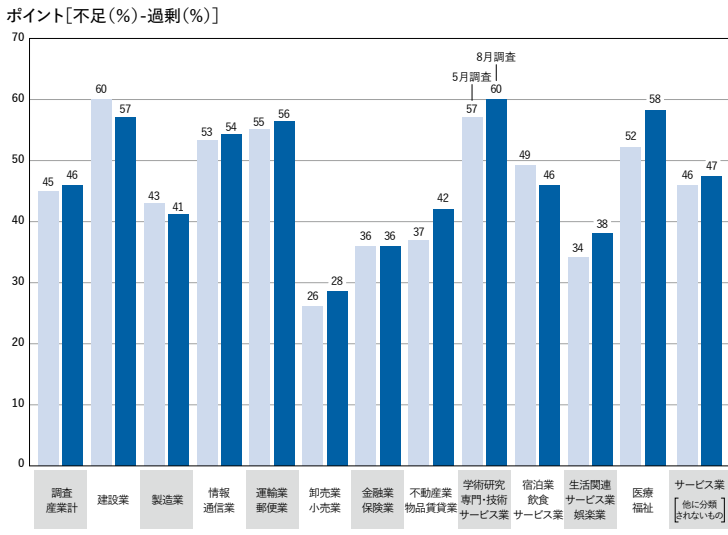


図1 労働力人口の推移 資料：総務省「労働力調査」

さらに、厚生労働省が実施する「労働経済動向調査」によると、特定の分野、特に製造業、情報通信業、運輸業などで人材不足感が強まっています。慢性的な人材不足の解消策として、副業・兼業人材が注目されています。



(注)無回答を除いて集計している「5月調査」は令和6年5月1日現在、「8月調査」は8月1日現在の状況である。

図2 産業別正社員等労働者過不足判断D.I. 資料：厚生労働省「労働経済動向調査」

コロナ禍以降、副業・兼業を行う人材が増加しているのと同時に、企業での受け入れ態勢も整えられています。経済産業省の報告によると、コロナ禍以前は約700万人台だった副業・兼業人材が、2021年には約800万人台へと増加しています。

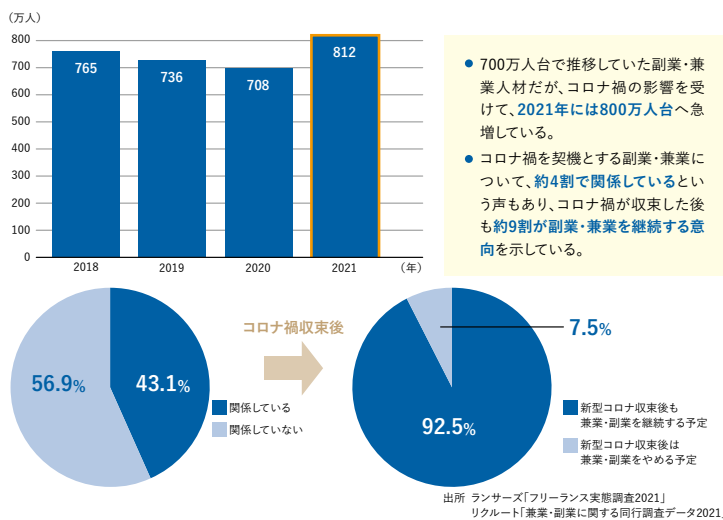


図3 コロナ禍による副業・兼業の普及

資料：経済産業省 近畿経済産業局 「副業・兼業人材の中小企業での活用促進に向けた 知的財産課題等調査事業 研究会報告書」

プラチナ・キャリアセンター活用のメリット

01

人材不足の解消

多くの企業が直面している人材不足の課題は、経験豊富な50歳以上の人材の活用によって解決につながっていきます。プラチナ・キャリアセンターには、長年の実務経験を持ち、専門性の高いスキルを備えた人材が多数登録しており、即戦力として活躍が可能です。特に、短期プロジェクトやスポット業務にも対応できるため、企業のニーズに柔軟に対応することができます。採用コストを抑えつつ、質の高い人材を確保できる点が大きなメリットです。

02

専門知識の活用

企業が直面する課題に対して、特定分野の専門知識を持つ50歳以上の人材を活用することで、より効率的な解決策を見出すことができます。例えば、経営戦略・マーケティング・IT・財務・法務など、多岐にわたる分野の専門家と連携することで、事業の成長を促進できます。

03

新たなビジネスチャンスの創出

プラチナ・キャリアセンターの賛助会員になると、多様な企業や人材とつながる機会が得られ、新たなビジネスチャンスを創出できます。企業セミナーや交流イベントでのネットワーキングを通じて、協業の可能性を探ることができるほか、副業・兼業人材を活用することで、企業の新規事業開発やDX推進などに役立てることも可能です。企業の成長戦略に柔軟な選択肢を加えられるため、競争力の向上にもつながります。



case
01

I G O C O C H I 株式会社

**社員4名、副業・兼業人材6名で、
困っている方々の住宅探しをサポート**

I G O C O C H I 株式会社は2021年7月に創業したまだ若い企業で、東京都から「居住支援法人」の指定を受けた事業所になります。当社の事業の柱は2つです。高齢者、シニア、障がい者、ハンディキャップを背負った方、外国籍の方の居住・生活をする場所を探す「老人ホーム・賃貸住宅探しサービス」と、見守りや安否の確認、緊急連絡先がないために賃貸住宅の契約や更新ができない方のための緊急連絡の請け負い、通院の付添送迎などのお手伝いをする「在宅高齢者向け生活支援サービス」です。社員は4名。業務委託契約の方は6名で、内4名はプラチナ・キャリアセンター経由でご縁があった副業・兼業人材の方になります。

**お客様と同じ目線で話せる即戦力は
たまたま副業・兼業人材だった！**

介護が必要になったり老人ホームへの入居を検討するような高齢の親御さんをお持ちの方は、50代60代の方が多いんです。お客様と同じ目線でご自身の経験を語れる人材が必要だと考えたときに、たまたま日本経済新聞でプラチナ・キャリアセンターの記事を見つけました。対象となる副業・兼業人材の年齢は50歳以上、東京都の事業なので、交流イベントにいらっしゃる方は、意識の高い方が多いのではという期待がありました。そこでプラチナ・キャリアセンターに電話で問い合わせ、交流イベントへの参加に至りました。

プラチナ・キャリアセンターの交流イベントでのご縁から、企業の未来が新たに輝き始めた

4回ほど出展した交流イベントでご縁があった副業・兼業人材は現在4名です。交流イベントの面談の際に、これまでの経歴などが記入されたPRシートをいただくのですが、その時に私たちも気づくことがあります。そういえば、当社ではこういうことが足りていないなど。例えばユーザーの方がいらっしゃった時には、SNS戦略も強化したほうがいいという考えに至りました。また看護師の方と話をしていた時には、この方に病院へ営業に行っていたら、

4回ほど出展した交流イベントでご縁があった副業・兼業人材は現在4名です。交流イベントの面談の際に、これまでの経歴などが記入されたPRシートをいただくのですが、その時に私たちも気づくことがあります。そういえば、当社ではこういうことが足りていないなど。例えばユーザーの方がいらっしゃった時には、SNS戦略も強化したほうがいいという考えに至りました。また看護師の方と話をしていた時には、この方に病院へ営業に行っていたら、

会社概要

東京都新宿区高田馬場 1-28-7
高田馬場ヒルサイドパレス 304

TEL 03-6821-1847
URL <https://igocochi.org/>
設立日 2021年7月1日
資本金 3,000千円
代表取締役 北浦 雄太
従業員数 4名 (2024年12月現在)

もつとスムーズに話が進むんじゃないかと。プラチナ・キャリアセンターの交流イベントは、人材と出会うだけではない。企業の未来を照らす場でもある。それに気づいたことが、一番のメリットかもしれません。

副業・兼業人材の仕事内容は、その人のできること×希望しだい

先述のユーザーの方には、SNS戦略における動画を中心とした制作を依頼する予定で動いています。看護師の方は週に2日ほど、病院を対象に当社の事業をご紹介いただく営業の仕事をお願いしています。ほかに老人ホームの見学のアテンド業務、独居の高齢者の見守り業務の方がいらっしゃいます。現状の

業務に副業・兼業人材を当てはめるのではなく、ご縁があった副業・兼業人材のスキルを活かせるように仕事の領域ややり方を変えていくという、臨機応変な対応をしています。

働き方も人それぞれ。相談しながら臨機応変にベストな方法を探っていく

副業・兼業人材の働き方は、お願いする業務によって違ってきます。例えば週に2回の契約で病院への営業をお願いしている方は、直行直帰の日もあります。老人ホームの見学の付添業務はお客様の都合ありきなので、お互いの予定が合う日時に従事していただき

ます。高齢者の見守り業務の方は、月に2回決まった時間にお客様のご自宅に伺っていらっしゃいます。ユーザーの方は、おそらくご自宅での作業が多くなると思います。

プラチナ・キャリアセンターは、発展途中の小さな企業の大きな味方。上手に利用するが勝ち

社員が4名しかいない会社なので、当初は相手にしてもらえないのだからかと不安でした。ところが最初の電話での対応がとても快かったです。ありがとうございます、ぜひお越しくださいと終始あたたかく、心配はすぐに吹き飛びました。私は、正規雇用と業務委託の違いがわからなかったのですが、相談の際にそれも教えていただくことができました。ちなみに費用は無料です。業務委託として隙間時間で働いていただけるとするのは、正規雇用と比較するとコスト的にも助かります。また東京都の事業ということで、交流イベントに参加される人材の質は、他のイベントと比べて格段に高いと感じています。

またプラチナ・キャリアセンターは、東京都の事業ですので、とにかく安心です。サポートスタッフの方は雇用に関する専門知識が豊富ですし、とても親身に対応いただけました。交流イベントは、我々のような小さな企業が飛躍するためのヒントとチャンスがまった宝箱のようなものだと感じています。もつと多くの企業や50歳以上の人材の方に利用していただき、よりよい社会を皆で創っていかれたらと思っています。

IGOCOCHI 株式会社
代表取締役社長
北浦 雄太さん

case
02

株式会社 コミュニティセンター

定年も年齢制限もなし。
マンション管理代行企業として、
シニアと共に歩みたい

我が社は、創業から32年になるマンション管理代行業のバイオニアといえる企業です。管理業務を行う管理人や、高級マンションのコンシェルジュの業務を請けています。社員は現在100名ほど。管理人やコンシェルジュとして登録いただいているスタッフは約2000名で、そのほとんどが副業・兼業人材です。業務委託契約の形でお仕事をしていただいています。2000名のうちコンシェルジュは約1割。平均年齢は50代半ばです。約9割となる管理業務に携わる方たちの平均年齢は69から70歳です。当社には、社員の定年がありません。登録スタッフにも年齢制限はありません。シニアの方々と共に、新しい働き方を創っていきたく考えています。

シニアのコミュニケーション能力は、
マンション管理業務の大きな強みとなる

マンション管理には受付、ゴミ出し、点検、連絡、

清掃、巡回、立ち会い、報告、事務手続きといった業務があります。また、発注元は管理会社になるのですが週に1回、週に3回で午前中だけなど、業務時間はさまざまです。業務を滞りなく行っていただきたいのはもちろんですが、同時に大切なのは、人と人とのコミュニケーションです。おはようございます、今日は暑いですね、といった会話を住民の方と自然にかわすことができるのは、長きに渡り仕事を続けていらっしゃる副業・兼業人材の強みだと感じています。また研修を受けていただくのですが、修得も早いです。業務時間は柔軟性が高いので、希望に沿った働き方が見つけやすいなど、副業・兼業人材向けの仕事だと考えています。

非常にレベルの高い方が多く訪れる、
それがプラチナ・キャリアセンターの
魅力のひとつ

プラチナ・キャリアセンターの交流イベントには、初回から4回ほど出席させていただきました。すでに登録に至った方はまだ1名ですが、数名の方と登録に向けた話を進めているところです。私どものブースに

会社概要

東京都練馬区栄町 2-10
セレス 21 B1

TEL 03-5946-9592
URL <https://community-center.co.jp/>
設立日 1993年10月
資本金 1,000万円
代表取締役 中川 弘規
従業員数 96名
登録スタッフ2,053名
(2025年1月現在)

株式会社
コミュニティセンター
代表取締役

中川 弘規さん



は、マンション管理に関心がある方が立ち寄ることが多いわけですが、とても立派なキャリアをお持ちの方も多いので少し驚いています。登録に至った方は50代前半の男性で、IT業界でデスクワークをしておられます。普段机に座って仕事をしているので、体を動かせる副業を探していると。月曜から金曜までフルタイムの本業があるこの方には、土曜日の管理業務は最適です。プラチナ・キャリアセンターは東京都の事業であることから、信頼性が高い方が相談にいらっしやいます。求人する側として、それは大きな魅力のひとつですね。

**副業・兼業も関係なく
プロフェッショナルを育成。
専業の方と同じ研修を受けて現場へ**

先ほどの話と重複しますが、登録スタッフにはマンションの管理業務を行う管理人や、高級マンションの

コンシェルジュとしてご活躍いただいています。管理業務のなかでも非常に重要なのは清掃作業になります。未経験の方の研修は2日間、朝から夕方までみっちり、管理の知識から清掃の実習までをひと通り行います。先輩に同行して行うOJT研修を経た後は、管理業務の一切を、ひとりで行っていただくこととなります。

**曜日も時間帯も場所も選べる。
マンション管理業務は隙間時間を使う、
副業・兼業人材向けの仕事**

マンションの管理業務は、当社が受託したマンションを訪れて業務していただきます。受託内容により曜日や回数は異なり、また場所も、東京都であればほぼ全域に業務先があります。当社では、登録スタッフが自分で働き方を決めることができます。自分のライフスタイルに合わせて、時間を上手に使って働いていたくなるようになっています。

**プラチナ・キャリアセンターを
上手に利用して、企業と50歳以上の人材が
共に輝ける未来に！**

東京都の事業であることは、プラチナ・キャリアセンターの最大の魅力です。東京都のイベントに参加する企業なのだから信頼性が高い、という前提で話が進んでいきます。また人材側にとっては、一般のエージェントに相談するよりはハードルが低いということ、こういった場合は初めてという方も多くいらっしやいます。

す。我々は、50歳以上の副業・兼業人材の方に、マンション管理の仕事はこんなに柔軟な働き方が可能なんだということを、もっと広く知っていただきたいと考えており、そのためにも交流イベントは有効な機会となっております。

プラチナ・キャリアセンターでは、業務委託案件の内容や我々のブースに副業・兼業人材が相談にいらした時の進め方、用意しておきたい資料のアドバイスなど、さまざまな疑問や質問に答えてくれます。こういった場に臨むのは初めてという企業も安心できるであろうサポート体制が用意されていると感じています。参加する企業も、交流イベントに訪れる副業・兼業人材も増えて、50歳以上の人材がいきいきと働ける未来につながることを願っています。



case 03

株式会社 スマートコンテンツ

専門性が高いスポット案件に
的確に対応できるのは
50歳以上の副業・兼業人材

弊社は2015年に創業したWEBシステムの開発から始まった企業です。社員は17名。アルバイトは9名、業務委託で稼働いただいている方が9名、そのほかに案件次第でお仕事をお願いする可能性がある方が何名かいらっしゃいます。WEBシステムの開発からスタートした弊社ですが、現在では取引企業様の成長を助ける戦略コンサルティングや資金調達など、新たな事業も拡大中です。戦略コンサルティングには、例えば、新たに工場の設備を充実させたいがどうするのが一番よいのか？という課題が生じた時に、最適なアドバイスができる人材が必要です。それが可能なのは、そういった企業で近い経験を確実に積んでいらした人材です。弊社の本業は畑違いですから、自社で育てるのは難しい。また、そういった案件はスポットで生じるので、社員として雇用するわけにはいきません。しかも取引企業様の課題は多岐に渡ります。そこで、案件が具体的に生じた時に、長きに渡る知見と実績を培っているプロ人材に、副業・兼業が可能なプロジェクトベースでお願いするのがベストというわけです。

18名と面談し、4名とつながりができた
プラチナ・キャリアセンターの
交流イベント

10月に開催されたプラチナ・キャリアセンターの交流イベントに、初めて出展させていただきました。ありがたいことに弊社のブースはとても盛況で、18名の方と面談をさせていただくことになりました。とても優秀な方が多くいらっしゃいまして、そのなかで現在もつながっているのは4名です。4名の内訳としては、非常に高度な専門性をお持ちの方が3名、ライティング経験をお持ちの方が1名です。3名の方は、専門性とご本人が希望する報酬に見合う案件が発生した際には、ぜひお仕事をお願いしたいと考えています。ライティング経験をお持ちの方には、すでにお仕事を依頼しています。

採用した副業・兼業人材には
取引企業の融資コンサルティングの
要となる、資料作りを依頼

ライティング経験をお持ちの方にお願しているのは事業計画書の作成です。月に2本のペースで、継続

会社概要

東京都新宿区新小川町 6-36
S&S ビルディング 2階

TEL 03-6908-9425

URL <https://smartcontents.co.jp/>

設立日 2015年3月

資本金 2,000万円

代表取締役 鈴木 琢磨

従業員数 17名 (2025年1月現在)

株式会社スマートコンテンツ
代表取締役

鈴木 琢磨さん



してお仕事をさせていただく予定で、案件ごとに金額を決めて報酬をお支払いする業務委託契約です。具体的な仕事内容は、目的に沿った書類を作成いただくことです。弊社のクライアントの多くはいわゆる中小企業ですが、あらゆる領域の案件が発生します。案件を受注すると、その領域を専門とする戦略コンサルタントと一緒に動いていただきます。作成する事業計画書は、主に融資の相談や、補助金・助成金の申請に利用するものです。専門のコンサルタントが別にいるライター業務とはいえ、企業の仕組みや事業計画の基本を理解していないと、説得力がある書類は作れません。50歳以上の人材の方にとって、これまでの経験を、存分に活かしていただける職種だと思います。

出社の義務はなし。 兼業・副業人材に負担にならない 環境づくりを目指して

案件ベースのお仕事ですので、その時々で働き方は違ってきます。ご希望に合う案件が発生した時点で、こちらからお声をかけさせていただきます。働き方としては、クライアント様のオフィスを実際に訪問して打合せをすることもあれば、すべてオンラインミーティングになることもあります。内容が設備投資であれば、地方にある工場見学の出張が生じるかもしれませんが、いずれにせよ、弊社へ定期的に出社いただく必要はございません。フリーアドレスのスペースを、いつでも利用していただける環境も整備しています。

実力と実績をもつ50歳以上の人材に 理想の『キャリア仕舞い』を提案する、 そんな企業を目指したい

交流イベントには、いろいろな業種の方がいらっしやいました。そしてほとんどが専門分野をお持ちのスペシャリストです。そういった方のお話を伺うことができた、素晴らしい機会だったと思います。面談の10分間、弊社の説明もしながらという短い時間とはいえ、本業の業界について、仕事への具体的な関わり方、モチベーション、向き合い方など、どれもが書類や画面越しでは得られないであろう、生きた情報でした。そこで感じたのは、皆さん、『キャリア仕舞い』を意識されているということです。今の会社で活躍をしていくのか、これまでの経験を最大限生かせる新たな場所を探すべきなのか、そこを意識されているんだなと。もしも弊社が採用させていただくなら、長きに渡りやりがいをもって働けるようなヴィジョンを示さないといけないと、強く感じましたね。副業・兼業人材の方が、納得がいく形で輝ける新たなステージを提供したい、そんな気持ちで、今後もプラチナ・キャリアセンターのイベントに積極的に参加させていただきたいと考えています。



case
04

株式会社ピーク

帯のリメイクバッグを海外で
展開したい。そのための求人
をプラチナ・キャリアセンターで

『大人の女性をより豊かに、前向きにするために』
をコンセプトに、弊社では、女性向けのバッグやス
トルやチャームなどの服飾雑貨の卸売りや小売り、ア
クセサリーの企画・製造・販売、アクセサリー作りの講
師とハンドメイドアクセサリーを仕事にするためのス
クール、ウェブショップの運営などを行っています。
社員は代表取締役である私1名という小さな会社です
が、業務委託として6名の方にお手伝いいただいでお
り、うち2名はプラチナ・キャリアセンターの交流イ
ベントで出会った人材になります。

スペシャリストが豊富な
副業・兼業人材は
ビジネスチャンスの玉手箱

弊社では、和装の帯をリメイクしたバッグを海外で
販売したいという思いがありました。しかし私にはそ
の知識も経験ありませんので、実現するためには、
誰かの助けを借りなければいけません。またアパレル

製品を、消費者に直接手に取ってもらえる貴重な機会
である期間限定のポップアップショップでは、販売員
が必要になります。弊社は、海外進出の専門家や販売
員を社員として雇用する経営資源の効率的な活用が求
められている状況にあります。なので副業・兼業人材
に着目したというわけです。副業・兼業人材6名の仕
事内容の内訳は、プラチナ・キャリアセンター経由の
方は2名とも営業で、取引先の販路開拓が主な業務で
す。3名は、百貨店でのポップアップストアなど期間
限定実店舗の販売員、1名はWEB関連全般に加えて
帯の柄を調べてもらったり、書類の作成も手伝って
もらっています。

心が躍る新たな展開。
誰もが知る大企業での経験を
ひとり法人の弊社の未来へ

先にお話ししたように、昨年12月に初めて出展した
交流イベントで、素晴らしいご縁がありました。弊社
のブースにいらした一人目の方は、本業で頻繁にアジ
ア各国へ出張しており、アジアでの販路の開拓につな
がる人脈と経験をお持ちのことでした。またもう一
人の方も海外での販路開拓や契約関連の実務に携わ

会社概要

東京都中央区晴海 5-1-17
ザ・晴海レジデンス 1313 号室

TEL 03-5547-4689
URL <https://peak.tokyo>
設立日 1999年12月21日
資本金 1,000万円
代表取締役 柏山 真紀
従業員数 1名 (2025年1月現在)

報酬は、2名とも時給です。具体的な金額は、それぞれの方から提示いただいた額で合意しています。ただ、弊社も潤沢な資金はございませんので、ひと月毎

**報酬は上限を決めて。
お互いに無理のない
報酬と働き方を模索したい**

り、転職で複数の大手企業での経験があります。ちなみに2名とも男性ですが、交流イベントでの面談の後、オンラインでお話をさせていただき、弊社の仕事を願うことで進めています。



株式会社ピーク
代表取締役社長
柏山 真紀さん

に予算内に収めていただくよう、これから相談することになります。

業務内容がファッション雑貨のアジア各国での販路開拓という性質上、それぞれの予定で動いていただくことになるでしょう。定期的なミーティングや経過報告の頻度などの詳細は、これから詰めていくところです。いずれにしても、定期的に出社いただくことは予定していません。負担にならないよう、オンラインミーティングやメールでのやり取りを中心にしていくつもりです。海外の販路の開拓のノウハウはもちろん、ビジネスのやり方についても、経験豊かなプロ人材の方からいろいろ学べるのではと期待しています。

**担当者の手厚いサポートに感謝。
初めてでも小さな企業でも
やる気さえあれば採用につながる**

プラチナ・キャリアセンターを知ったきっかけですが、実は記憶が定かではないんです。東京都中小企業振興公社や東京商工会議所、国の中小機構（独立行政法人中小企業基盤整備機構）など、中小企業を支援する公的な事業所のメールマガジンはすべて目を通して



いるので、そのどこかで案内があったのだと思います。「生成AIで変わるビジネスの風景」と題したプラチナ・キャリアセンター主催のセミナーが昨年11月になり、そこに参加した時にスタッフの方から、交流イベントへの出展を勧められました。その方がとても親切で、東京都の事業だから安心という以上に、その方個人を信頼して出展を決めました。弊社では、それまでは知り合いの紹介で人材を探してきました。なので求人イベントに関しては知識が乏しく、詳しくは存じ上げておりませんでした。1から10までわかりやすく、口頭やメールで教えていただいて。弊社のような一人法人でも、求人イベントへの参加が初めてでも、やる気さえあればなんとかなりました。素敵な出会いのきっかけをいただき感謝しています。弊社では、継続してバッグのデザイナーを探しています。また事業を拡げていくにつれ、新たな領域のスペシャリストの力が必要になるでしょう。その時には、ぜひまた交流イベントに参加させていただきたいと思っています。

プラチナ・キャリアセンター

Platinum Career Center

副業・兼業

好事例集

人材SIDE



INDEX

人材SIDE

はじめに プラチナ・キャリアセンターについて 02



case
01

IGOCOCHI株式会社
業務委託受託者 葉山 香里さん



case
02

株式会社コミュニティセンター
業務委託受託者 M.Y. さん

個別相談について 09

交流イベントデータ / 賛助会員制度 10

セミナーについて 11

交流イベントについて 13

はじめに

プラチナ・キャリアセンターとは

プラチナ・キャリアセンターは、経験豊富なキャリアを持つ50歳以上の人材が、副業・兼業（業務委託）により、さらに活躍する機会を確保するための支援拠点として創設されました。

50歳以上の人材の皆様には、セミナーへの参加、相談員への相談、センターの情報コーナーでの情報収集等を通じて、副業・兼業等の新たな働き方やこれまでのキャリアを活かしたキャリアシフトの方法について学んでいただけます。さらに交流イベントおよびマッチング会等の参加を通じて、業務委託の活用を検討する企業の担当者と直接コミュニケーションを図っていただくことも出来ます。

あわせて当センターでは副業・兼業をするためのワーキングスペースをご用意しておりますので、実際に副業・兼業をされる際にはぜひご利用ください。副業・兼業をする仲間との情報交換等にもお役立ていただけます。

利用対象者



- 50歳以上の方（年度末に満50歳になる方も対象）
- 東京都内での副業・兼業に興味があるもしくは検討している方
※企業等に所属していない方、独立してお仕事をしているフリーランスの方はご利用いただけません。

主なサポートプログラム

個別相談

業務委託での副業・兼業をするための様々な質問や悩みを相談員に相談できます。専門的な内容にも、社労士・税理士が相談対応いたします。

各種セミナー

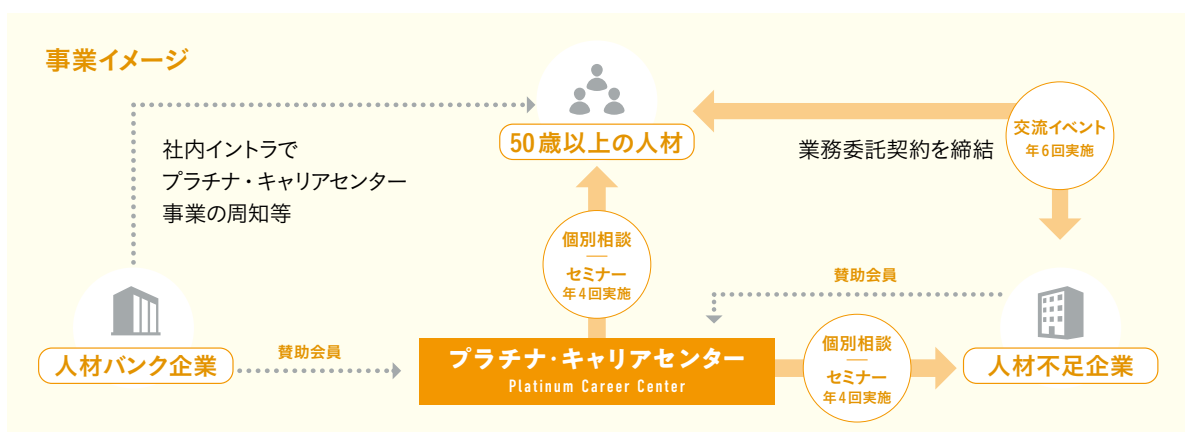
副業・兼業をするためのマインドセットやノウハウ等に関するセミナーを開催いたします。

交流イベント

人材不足に悩む企業とのビジネスマッチングの場として交流イベントを開催いたします。

プラチナ・キャリアセンター内の情報コーナーおよびサイトにて、業務委託案件の募集情報を掲載いたします。※詳細は施設利用者のみ閲覧可能

ぜひご利用ください
<https://pcc-tokyo.org/>



case 01

IGOCOCHI株式会社

業務委託受託者

葉山 香里さん

(50代女性)

現在の業種

▶ 医療業界

副業の業種

▶ サービス業
(居住支援法人)

現在の職種

▶ 看護師

副業の職種

▶ 営業

会社概要

IGOCOCHI株式会社

東京都新宿区高田馬場 1-28-7
高田馬場ヒルサイドパレス 304

TEL 03-6821-1847

URL <https://igocochi.org/>

設立日 2021年7月1日

資本金 3,000千円

代表取締役 北浦 雄太

従業員数 4名 (2024年12月現在)

看護師として生きてきたこれまでの、
新たな仕事で活かしたい

約40年、看護師の仕事をしています。病院勤務を経て看護学校の教員を務めたりしながら、40歳を過ぎた頃に自分で訪問看護ステーションを立ち上げました。昨年の5月に自分の事業所を閉鎖してからは、非常勤で週3回ほど、別の事業所で訪問看護の仕事をしています。

今は還暦になったらリタイアしてのんびり暮らす、という時代ではないですし、元気なうちは働きたいと思っています。また看護業界は慢性的に人手不足です。自分ができることはまだまだあるし、訪問看護に携わる若い方をもっと増やしたい…。そんなことを漠然と考えてきました。自分の事業所を閉めて、少し時間的なゆとりができると同時に、今後のキャリアについて真剣に考える時間ができたんです。看護師として、または看護師だからできることが、病院勤務や訪問看護の他にもあるのではと思い、ネットでいろいろ検索しました。そんなときにFacebookでプラチナ・キャリアセンターの交流イベントの紹介がでてきて、なんだかかわからないけど行ってみよう(笑)。それが兼業を始めることになったきっかけでした。

SNSで見つけた交流イベントに 1度出席しただけで、瞬間に兼業が決定

Facebookでプラチナ・キャリアセンターの交流イベントの案内が出てきて、軽い気持ちで申し込みました。具体的なイメージは特になくて、何か自分のスキ





ルを活かせるものがあればいいな、くらいの思いでした。最初に話を聞いた企業は、ちょっと違うなど。つぎに伺ったのが、現在お世話になっているIGOCOCHI株式会社です。IGOCOCHI株式会社の居住支援事業の話を聞いて、自分がこれまで看護師としてやってきたことが活かせると思いました。すぐに連絡をいただき、ZOOMでの面談を経て、業務委託契約につながりました。

看護師としてのこれまでの、 すべて糧にできて、新たな発見もある、 理想の仕事にめぐり合う

私の強みは、まず看護師であることです。同時に病院勤務の経験があるので、病院の状況がわかっています。また訪問看護に長らく携わってきたので、看護される方はもちろん、ご自宅で介護をするご家族の状況や想いのようなものも知っています。これらの経験と知識をもって、貢献できたらと思っています。

現在、IGOCOCHI株式会社では営業の仕事をしています。こちらでは、老人ホームや高齢者の賃貸住宅探し、高齢者の生活支援などの事業を行っているのですが、そういった事業を病院に紹介するのが主な業務に

なります。そのほか、ご家族との面談をすることもあります。病院には人脈がありますので、まずは話を聞いていただけるなど、これまでの経験が大きく役に立っています。

若い企業のこれからを 創っていくのは、またとない機会。 想像もしていなかったワクワクの時間を楽しむ

IGOCOCHI株式会社は、創業4年目のまだ若い企業です。先の話と重複しますが、飛び込み営業ではアポイントメントが取りにくいところでも、まずは話を聞いていただける。突破口を開くところまではいけるわけです。その後は社内で連携して進めていきます。自分のもてる資源を惜しまずに提供すれば、共に成長していける、そう考えています。

兼業の頻度も時間も、 自分の予定ありきで相談できる

業務委託契約で、週に2回をIGOCOCHI株式会社での仕事にあてています。1日8時間といった時間のしぼりはありません。自分のペースで病院への営業など



の業務にあたっています。お客様の物件見学の立ち会いやご家族との面談などの予定が入ると、社内システムで共有される仕組みになっています。前日までにスケジュールを確定すればいいので、自分のペースを大切にしながら働くことができます。

いま気になっているのは予防医療。 高齢者が楽しく生きていける 社会の創造に携わりたい

年齢を重ねて、漠然とですが、社会貢献をしたいと考えるようになりました。病気や体が思うように動かなくなってしまった人のケアだけではなく、予防医療的なことにも関わっていきたい。高齢者がいきいきとアクティブに生きていける社会の創造に携われたら、幸せだなと。IGOCOCHI株式会社での現在の仕事も、いずれはそこにつなげていくことができるのではと考えています。

ベテランナースもほかの同世代の方々も、 プラチナ・キャリアセンターを上手に使って、 理想のセカンドキャリアを目指して

看護師の業界も定年があり、再雇用になると、やることは変わらないのに報酬は半分になるのが現実です。このままでいいのか、別のことをやったほうが楽しいのではないかと、疑問を感じているプラチナナース（定年退職前後の就業している看護職員）はたくさんいます。副業・兼業を希望する人材をサポートするプラチナ・キャリアセンターの存在を、もっと多くの人に知ってもらいたいです。自分がこれまで培ってきたものを、意外な形で活かせる仕事に出会える可能性がここにはある。私はそれを身をもって体験することができました。



職場でのコミュニケーションを

テーマに話し合ってもらいました。

IGOCOCHI 株式会社
業務委託受託者
葉山 香里さん

IGOCOCHI 株式会社
代表取締役社長
北浦 雄太さん

北浦 業務委託の方は基本的に出社していただくことはないのですが、社内システムでスケジュールと情報を共有しつつ、細かいことはLINEでやり取りをしています。お客様の個人情報に関わることは、さすがにLINEではなく、すべて社内システムを使います。私はコミュニケーション上、問題がないと思っているのですが、いかがでしょうか？

葉山 来週の予定はこうしたいんですけど、みたいな感じで、いつでも気軽にLINEを送れる環境にあります。もちろん内容によっては通話をすることもあります。LINEだと返信も早いので、私はコミュニケーション上の不満や不安は特に感じていません。北浦さんはいつもスペクトをもって自分に接してくださっているので、その人間関係のようなものがベースにあるのかもしれません。

北浦 定期連絡のような決まりごとは特にありません。葉山さんの場合は、毎週決まった曜日に当社の仕事をさせていただくことになっているので、約束事といえるのは、前日までに社内システムのスケジュール表に確定した予定をいれていただくことくらいでしょうか。葉山さんのご人脈で病院への新規営業のお約束を取り付けていただくことが多く、私も同行させていたきたいので、この日この時間はど

うですか？といったやり取りはLINEで、決まったスケジュールは社内システムへという流れです。

葉山 コミュニケーションでストレスを感じることは、幸せなことに、いまのところないですね。

北浦 私は前職では、老人ホームの施設長を務めていました。看護師さんや介護士さん、ヘルパーさんなど多様な職種の方がいらっしゃいました。葉山さんは看護師さんでいらっしゃるので、普段の連絡は、とにかく要点だけを簡潔にすることを心がけています。

葉山 営業で同行いただくことが多いので、その機会に直接やり取りできる機会があります。そういう意味では、とても恵まれているのかなと思っています。

北浦 トークアプリを上手に利用して、顔を合わせることが少ない業務委託の方との距離感を適切に保つように心がけています。気楽だからと言ってあまり細かいと嫌がられる。かといって、いつも気にかけているという思いは、何らかのアクションを起さないと伝わりません。当社は業務委託の方のお付き合いはまだ浅いので、皆さんの感想を折に触れて確認しながら、理想のコミュニケーションの模索を続けていくつもりです。

case 02

株式会社コミュニティセンター 業務委託受託者

M.Y. さん

(50歳男性)

現在の業種

▶ 製造業

副業の業種

▶ マンション管理代行業

現在の職種

▶ システムエンジニア

副業の職種

▶ マンション管理業務

会社概要

株式会社コミュニティセンター

東京都練馬区栄町 2-10 セレス 21 B1

TEL 03-5946-9592

URL <https://community-center.co.jp/>

設立日 1993年10月

資本金 1,000万円

代表取締役 中川 弘規

従業員数 96名
登録スタッフ2,053名 (2025年1月現在)

本業の会社で副業がいよいよ可能に。
それが副業を探しだしたきっかけ

現在は製造業に属する上場企業の正社員として、新規事業開発に携わるシステムエンジニアをしています。前職でシステムエンジニアとしてのスキルを培い、プロジェクトマネージャーとしての実績も積んできました。現職はその延長線上にある職種で、IT領域の社内案件の開発に携わっています。

元々は65歳を過ぎてから、いろいろな仕事にチャレンジできたらと考えていました。ところが、1年ほど前に病気を患ってしまって。明日のこと、1年先、10年先の自分の将来について、改めて真剣に考える機会と時間ができたんです。体が動くうちに、やりたいことは全部やっておこうという気持ちになりました。そのひとつが副業です。これまでのスキルを活かすものでもいいし、まったく経験のない内容でもいい。なんでも挑戦したい。そんなときに、本業の会社で副業が可能になったんです。これが副業を真剣に探すようになったきっかけです。

誠実に的確に業務を遂行する。
社会人としてあたりまえの行動が、
委託企業の利益につながる

副業で実現したい価値は、そんなに大それたものではなくて、個人的な好奇心を満たすことなのかもしれません。委託企業への貢献という意味では、システムエンジニアとしてのスキル、部下を管理・指導してきたマネージャーとしての経験、そして社会人としてあたりまえの常識が、自分には備わっているであろうと自負しています。お役に立てることがあるなら、なんなりと貢献させていただきたい、そんな気持ちでいます。

座ったままの本業と正反対の副業は、
体にも脳にも、とても良い刺激になると期待

プラチナ・キャリアセンターの交流イベントに参加したのは1度だけ。その1回で株式会社コミュニティセンターとご縁があって業務委託契約でお仕事をさせていただくことになりました。副業を意識してから「副業 シニア 50代」といったワードでネット検索をしたおりに、プラチナ・キャリアセンターがヒットしました。SNSの広告でしたが、50代以上のミドル世代の新しい働き方を推進するとあり、しかも東京都の事業だという。交流イベントに訪れ、たまたま株式会社コ



コミュニティセンターの方と話すの機会に恵まれたわけですね。正直に言えば、マンションの管理業務に関心があったわけではありませんでした。でも話を聞くうちに働き方として可能だし、体を動かしつつ人と触れ合える仕事は、本業と正反対。ぜひともやってみたいという気持ちになりました。

週に1回、エンドユーザーと直接触れ合い、 笑顔を見ることができるのは、 この副業ならではの喜び

マンションの管理業務は受付、ゴミ出し、点検、連絡、清掃、巡回、立ち会い、報告、植栽管理、事務手続きなど。なかでも主な仕事は清掃です。これまでの職歴とはほとんど関連がありません。社会人としての常識、人としての良識が強く問われる仕事と感じています。製造業もIT業界も、製品を利用いただくエンドユーザーの顔はなかなか見ることができませんが、マンションの管理業務ではお住いの方の笑顔を直接拝見できます。これは幸せなことだなと感じています。

仕事をするうえで大切にしているのは、信頼です。この人に任せれば、滞りなく業務が遂行できる、期待した成果が上がるという信頼。まずは住民の方々と株式会社コミュニティセンターの信頼を得るべく、ひとつひとつ着実にやり遂げていこうと考えています。

今は研修が終わり、仕事をスタートしようとしている段階です。週に1度、土曜日の勤務が希望です。マンションの管理業務ですので、リモートやオンラインはありません。現地を訪れて就業することになります。

この先のキャリアもステップも関係ない。 副業だからひたすら自由に、 従事する時間を楽しみたい

悔いのない人生を送るために、やりたい仕事は機会があれば、すべてやってみたい。隙間時間を自分自身が楽しんで、誰かのためになり、報酬もいただけるのですから、こんなにありがたいことはないです。本業と副業に関連性なんてなくてもいい。今後のキャリアにつなげる必要もない。副業だからこそ自由でいい。私はそう考えています。

副業はいくつあってもいい。 プラチナ・キャリアセンターで さらなる仕事を見つけたい

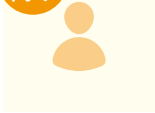
私は他の機関からIT関連の副業の紹介を受けることがあります。その際に知らない会社だと経営状態などの調査が大変です。その点、プラチナ・キャリアセンターは東京しごと財団と東京都が主催しています。参加企業はそのフィルターを通ったということなので、安心感は抜群です。交流イベントでは、最初は関心をもてる企業はなさそうという印象だったのですが、話を聞くだけでもどうですか？とサポートの方が声をかけてくださり、ご縁につながったという経緯があります。プラチナ・キャリアセンターの交流イベントは、回を重ねるごとに参加企業が増えていると聞きます。ぜひまた新たなご縁をいただけたらと思っています。

副業・兼業に関する様々な質問や悩みを相談員に相談できます。専門的な内容にも、社労士・税理士に相談していただけます。

ご予約はプラチナ・キャリアセンター予約サイトにて受け付けておりますので、まずは気軽にご予約ください。

相談例

人材向け



- 会社に勤めながら、他の場所でも経験を活かしたい
- もっとやりがいを感じたい
- 業務委託をしたいけれど、手続きをどうしたらよいかわからない

企業向け



- 業務委託を活用して人材不足を解消したい
- 自社の50歳以上の社員の副業・兼業を後押ししたい

予約方法

<https://pcc-tokyo.org/>

URLから[企業の方はこちら][個人の方はこちら]を選択後、個別相談の申込フォームまでお進みください。



申込はこちら



相談者の声

トラブルの不安など、副業に対して心理的なハードルを感じていましたが、相談することで、前向きに取り組めます。

副業・兼業に関する基本的なことを知ることができました。疑問に思っていることにも丁寧に回答いただき、学びになりました。

具体的で的確なアドバイスをいただいたので、早速実践しようと思います。

施設の目的、利用の方法について、細かく説明をしていただき、とても良く理解できました。

受付スタッフの優しい対応に安心いたしました。東京都主催という「しっかりとした」体制の中で業務委託を見つけるということにも安心感を覚える次第です。焦らず可能性を見出していきたいと思います。

焦る気持ちでいっぱいになっていたところを具体的な注意点をもち、クールダウンさせてもらいました。無理せず自分に合った選択の準備をしていきたいです。

副業・兼業についてだけでなく、その後の希望に合わせて、学びの機会、転職先探しの場までご提案いただき、先行きの視界が開けたような気がしました。

人材

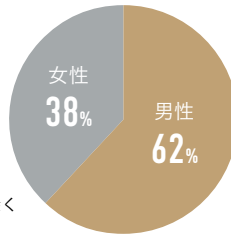
交流イベントデータ

参加者実績

※第1回から第5回までの
交流イベント参加者実績
※2025年1月28日時点

性別

(n=199名) ※性別未回答9名除く



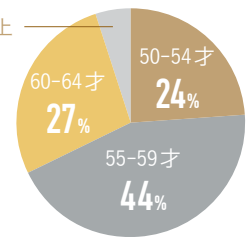
主な経験業界 (抜粋)

- 銀行
- 証券
- 保険
- 投資ファンド
- 海運
- 航空
- 物流
- 自動車メーカー
- 電気機器メーカー
- 電子部品メーカー
- 電子機器メーカー
- OA機器メーカー
- 医療機器メーカー
- 製薬メーカー
- 化粧品メーカー
- 食品メーカー
- ビールメーカー
- 住宅メーカー
- エネルギー・非鉄金属メーカー
- アパレルメーカー
- 通信キャリア
- 情報処理サービス (SI)
- 総合商社
- コンサルティングファーム
- 広告
- 映像・動画制作
- 出版・印刷
- 官公庁
- その他

参加者の得意分野 (抜粋)

- 研修・教育関連
 - 研修企画・実施・運営
 - 企業研修
 - セミナー・ワークショップ運営
 - セミナー講師
 - キャリアコンサルティング
 - メンタルヘルスカウンセリング
 - 日本語教育・ビジネスマナー
- 人事・組織関連
 - 人事制度設計
 - 人事関連・事業課題解決
 - 人材採用・組織開発
 - 障がい者雇用業務
 - マネジメント
 - チームビルディング・ファシリテーション
- コミュニケーション・サポート関連
 - 翻訳・通訳
 - 英文メール対応・対面コミュニケーション
 - コミュニケーションスキル
- プレゼンテーションスキル
- 営業・マーケティング関連
 - マーケティング戦略立案
 - マーケティング・営業企画
 - 企業広報・ブランディング
 - 海外進出 (グローバルセールス) 支援
 - 新規開拓法人営業
 - 営業サポート業務
 - 医療機関への営業
 - 中小企業支援
 - Webマーケティング全般
 - デジタルマーケティング
- 戦略・事業推進関連
 - 新規事業企画
 - 事業戦略立案
 - DX・IT化事業推進
 - デジタルサービス・DX戦略
 - BCP (事業継続計画)
 - ユーザー目線のシステム開発支援
- プロジェクトマネジメント
- 業務改善・効率化関連
 - 業務プロセス改革 (BPR)
 - 内部管理・リスク管理
 - チームワークオペレーション・業務改善
 - サイバーセキュリティ・リスクマネジメント
 - OAによる作業効率化 (Excel, HPデザイン)
 - 社内規定改定・内部統制強化
- 財務・会計・資産関連
 - 財務・経理業務 (会計事務所経験)
 - 資金調達業務
 - ファイナンシャルプランニング
 - 資産運用・ライフプランニング
 - 数値管理・利益シミュレーション作成
- 技術・専門スキル関連
 - ITプロジェクトマネジメント
 - 電気回路・通信機器・FPGA設計
 - DTPオペレーション
 - 土木設計・CAD図面作成
 - YouTube動画編集・サムネイル作成
 - 編集・ライター・校正・校閲 (英語)
 - グラフィックデザイン制作・イラスト制作・アニメーション制作
 - 教材等の企画・制作 (日本語/英語)
 - 観光に関する地域活動業務
- リサーチ・分析関連
 - 調査・分析能力
 - インタビューによる情報収集
- 法令・規定関連
 - 登記 (法人登記・不動産登記)
 - 輸出入業務・物流管理
 - 海外業務全般
 - 労働法令遵守支援

65才以上
5%



年齢別

(n=208名)

主な取得資格 (抜粋)

- TOEIC900点以上
- MBA (経営学修士)
- 公認会計士
- 経営工学 (米国大学院修士)
- IPO・内部統制実務士
- CFA (公認金融アナリスト)
- 中小企業診断士
- ファイナンシャルプランナー 1級
- 日商簿記1級
- 宅地建物取引士
- 証券アナリスト
- CIA (公認内部監査人)
- 文書情報管理士 (上級)
- 経営品質協議会認定セルファセッター
- 情報処理安全確保支援士
- 情報セキュリティマネジメント
- 秘書検定1級
- 生産能率士2級
- 社会保険労務士
- キャリアコンサルタント
- 産業カウンセラー
- 薬剤師
- 看護師
- 中高教員免許
- 旅行業務取扱管理者
- その他

賛助会員制度

賛助会にご入会いただくと、交流イベントへの優先参加、セミナーのアーカイブ配信や相談の優先予約など数多くの特典をご利用いただけます。

会員特典

- 相談の優先予約
- 業務委託オーダーの優先紹介
- 交流イベントへの優先参加
- 会議室の利用 ※利用回数制限あり (週4時間まで)
- 賛助会員情報掲載 (賛助会員紹介ページ)
- 人材確保に関する事業などの情報提供
- セミナーのアーカイブ動画提供 (人材向け・企業向け)
- 社労士・税理士による副業・兼業についてのメール相談対応
- コワーキングスペースの優先利用 (同行者含め3名まで利用可)

※賛助会員特典は、変更となる場合がございます。予めご了承ください。

会費

サイトよりダウンロードした「入会申込書」に必要な事項をご記入のうえ、賛助会員入会申込書を添付してください。(押印は不要です。)

年会費 法人・団体

5万円

※入会いただく月によって、年会費は変動します。詳細は賛助会員規約をご覧ください。

お申込方法

サイトよりダウンロードした「賛助会員入会申込書」に必要な事項をご記入のうえ、サイト上の申込フォームよりお申し込みください。



賛助会員ページはこちら

プラチナ・キャリアセンターでは、50歳以上の方を対象に、副業・兼業の可能性を広げるセミナーを開催しています。本セミナーでは、副業・兼業を始めるための基礎知識や心構え、法的・税務的なポイントを解説。さらに、実際に副業を実践している方の事例紹介等を行っております。

また、企業の担当者向けにも業務委託の活用ノウハウを学べるセミナーを開催しております。

日程

年/人材向け計4回、企業向け計4回実施

概要

- 実践的な知識提供 — 業務委託の基本から契約までを学べる内容を提供します。
- 安心して始められる環境作り — 法務・税務の基本知識を提供し、不安を解消します。
- 業界情報の共有 — 業界のトレンドや市場動向に関する情報を提供します。
- 最新動向の解説 — 人材向け・企業向けともに業務委託に関する最新の制度なども紹介します。

参加メリット

- 業務委託の基礎を知ることができ、自信を持って新たな一歩を踏み出せます。
- 法務・税務の知識を学び、リスクを回避しながら安心して副業・兼業を始められます。
- 最新の制度や市場動向を知ること、自分に合った副業・兼業の選択ができるようになります。
- 50歳以上の社員に対する、キャリア支援策の充実について考えることができます。
- 他企業の取組事例を知ることや、情報交換が可能です。
- 業務委託によって人材不足を解消する方法が学べます。

参加要件

人材向け



右記要件をすべて満たしている方

- 50歳以上の方（年度末に満50歳になる方も対象）
- 東京都内での副業・兼業に興味があるもしくは検討している方

※企業等に所属していない方、独立してお仕事をしているフリーランスの方はご利用いただけません。

企業向け



右記要件をすべて満たしている企業

- 人材不足に悩む企業等または社内の50歳以上の人材による副業の活性化を検討する企業等
- 都内に本社または主たる事業所がある企業等

詳細はホームページをご覧ください。 <https://pcc-tokyo.org/>

参加方法

<https://pcc-tokyo.org/>

URLからイベント案内を選択後、[人材向け] [企業向け] いずれかをご確認の上、申込フォームまでお進みください。



申込はこちら

参加者の声

副業や兼業に関する基本的なことを知ることができました。疑問に思っていることにも相談に応じていただき、学びになりました。

副業やセカンドキャリアが具体的に見えてきました。

自身のキャリアの見直しができる機会となりとても良かったです。

視野が広がりました。ありがとうございます。

はじめての副業なので、悩みやわからないところが多いのですが、信頼できて、相談にのっていただけるところがあって良かったです。

活用例、失敗例などの具体的な事例が非常に参考になりました。

企業同士の意見交換は大変参考になります。

とてもわかりやすく勉強になりました。

今まで50歳以上の人材について知らなかった事も多くあり、お話をお聞きできた事を嬉しく思います。

業務委託人材の活用イメージが具体的にになり大変勉強になりました。



人材



企業



副業・兼業に興味のある50歳以上の人材と、業務委託として案件を依頼したい企業とのビジネスマッチングの機会を提供します。

直接、気軽にコミュニケーションを図っていただき、ブースにて実際の業務について詳細に話すことができます。

交流イベントでは様々な成功事例を生み出しており、実際に業務委託を受けた人材が有益な関係を企業と築き活躍しています。

日程

年/計 6 回実施

運営方針

企業と副業・兼業に挑戦したい人材をつなぎ、業務委託を通じて人材不足を解消することを目指します

参加メリット

- 企業の担当者と直接コミュニケーションできるので、ミスマッチがおこりにくい
- 積極的な人材からのアピールで、募集案件以外でも気付かなかったニーズの発見も
- 業務委託を希望する50歳以上の人材との直接交流で即戦力となる人材確保が可能
- 想定していなかったようなスキルを持った人材とマッチングできる

参加要件

人材向け



右記要件をすべて満たしている方

- 50歳以上の方（年度末に満50歳になる方も対象）
- 東京都内での副業・兼業に興味があるもしくは検討している方

※企業等に所属していない方、独立してお仕事をしているフリーランスの方はご利用いただけません。

■イベントプログラムの利用にはプラチナ・キャリアセンター会員登録が必要です。未登録の方は、見学のみとなります。（当日登録可能）会員登録には、本人確認書類、在職確認書類が必要です。当日ご持参ください。詳細は参加者に事前にご案内します。

企業向け



右記要件をすべて満たしている企業

- 人材不足に悩む企業等または社内の50歳以上の人材による副業の活性化を検討する企業等
- 都内に本社または主たる事業所がある企業等

詳細はホームページをご覧ください。 <https://pcc-tokyo.org/>

参加方法

<https://pcc-tokyo.org/>

URLからイベント案内を選択後、[人材向け] [企業向け] いずれかをご確認の上、申込フォームまでお進みください。



申込はこちら

参加者の声

一度にいろいろな企業のお話を聞くことができ、とても参考になりました。

世の中に様々なニーズがあり、会社の中で漫然と過ごすよりも学べるが多そうだと実感しました。

普段出会えないような方のお話をうかがえる貴重な機会でした。

ハイスキルな方が多いと感じました。

新卒で一社しか経験がなく副業の始め方も分かりませんでした。視野を広げる良い機会をいただきました。ありがとうございました。

企業として今までに出会えなかったスキルフルな方々と交流ができて今後の展望が広がりました。

他企業さんとの交流もでき、有意義な時間を過ごす事ができました。

募集業務だけをみるとマッチングできないのではないかと不安になりましたが、実際話してみるといろいろ話題が広がり良かったです。

色々な業種の方とお話ができ視野が広がる良い機会となりました。

中小企業は、こういう能力と経験がある人材を活用していくべきだと思います。直接雇用は難しくても、業務委託であれば、ハードルも下がり、マッチングしやすいと思います。



人材



企業

ブースエリア

ブースエリアでは、企業と人材が、具体的な会話を通して業務委託のニーズなどの理解を深めることができます。(約20社ブース出展)

コミュニケーションエリア

コミュニケーションエリアでは、企業と人材が気軽にコミュニケーションが取れます。

相談ブース

「何から始めて良いのか?」「自分のスキルは活かせるか?」など相談員に気軽に相談ができます。副業・兼業への第一歩を後押ししてくれるエリアです。

プロフィール用証明写真

プロカメラマンによるプロフィール用証明写真の撮影をいたします。
※当日予約制で撮影いたします。データは事務局がその場でお渡しいたします。

