

外部人材管理・活用システム「エクスチーム」

“エージェント管理機能”を追加し、企業間契約でのフリーランス活用に対応

Withコロナで注目の高まるフリーランス・副業人材などの業務委託先を一元管理
新機能リリースに伴って月額運用費の無料キャンペーン実施

総合人材サービス、パーソルグループのパーソルイノベーション株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：高橋 広敏）が運営する外部人材管理・活用システム「エクスチーム」は、企業間契約でのフリーランス活用に対応した“エージェント管理機能”を2020年10月19日（月）にリリースいたします。

エクスチームは、「社員もフリーランスも、ワンチームで活躍する組織を広めていく」ことをミッションに、外部人材を活用している企業を対象に業務委託先をリスト化し、発注から請求までを一元管理できるサービスです。

昨今、個人の働き方において、多様性や自分らしい働き方を重視し、雇用形態にとらわれない働き方が増えています。一方、企業においては、With コロナにおけるテレワークの普及もあり、プロジェクト単位で業務発注ができる外部への業務委託先としてフリーランス・副業人材への注目が高まっています。

■新機能「エージェント管理機能」リリースの背景

日本においては、発注者（企業）がフリーランス・副業人材などの外部人材（個人）と直接契約するのではなく、フリーランスエージェント企業やSES（システムエンジニアリングサービス）企業をはじめとするエージェント企業や、パートナー企業といった業務委託先を経由して企業間契約を行うというケースが多く存在しています。

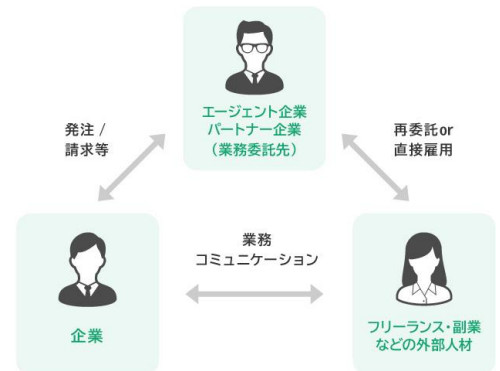
今回のバージョンアップでは、新たに“エージェント管理機能”を追加することで、発注側企業のニーズが高かった業務委託先を介した企業間契約に対応しました。“エージェント管理機能”は、エージェント企業やパートナー企業ごとにフリーランス・副業人材を管理ができるほか、「企業間の報酬情報は業務委託者には公開しない」など、ガバナンスに配慮した機能です。これにより、「発注者（企業）-外部人材（個人）」の2者間の取引だけでなく、「発注者（企業）-業務委託先（企業）-外部人材（個人）」の3者間での取引管理を同一システム上で行うことが可能となります。フリーランス・副業人材などの外部人材（個人）との直接業務委託と、エージェント企業を経由した業務委託が混在している場合にも一元管理を行うことが可能です。

また、業務委託先（企業）・外部人材（個人）ともに複数企業の案件を受託している場合、エクスチーム上で管理されている案件については、同一アカウントで管理・確認することができます。

■リリース記念キャンペーンを実施 ～先着5社が1か月無料～

新機能リリースに伴って新たにエクスチームを導入いただいた先着5社様に限り、月額運用費を一か月分無料にするキャンペーンを実施します。

今後もエクスチームでは、フリーランス・副業人材などの外部人材が活躍しやすい組織づくりのサポートを目指してまいります。



【本件に関するお問い合わせ先】

パーソルイノベーション株式会社 広報室

TEL : 03-6757-4259 / MAIL : pino_pr@persol.co.jp

■エクsteamについて

<https://www.exteam.jp/>

エクsteamとは、「external：外部の、外の」と「team：チーム、仲間」とを組み合わせた名称で、フリーランス・副業人材などの外部人材を活用している企業向けの業務委託契約管理に特化したツールです。発注から納品、請求までを一元管理し、業務委託内容や実績を全て可視化します。フリーランス・副業人材とのやり取りを集約・管理することで、請求漏れや契約書紛失なども防ぎます。また、外部人材情報をデータベース化することにより、業務委託先の発注履歴や報酬額、評価などを社内共有できるタレント管理機能も有しています。

2019年5月のサービス開始以来、WEBメディア、制作、マーケティング、出版、広告、ITなどさまざまな業界で導入いただき、好評いただいています

エクsteamの特徴

FEATURE

01



発注から請求をオンラインで

業務委託契約に必要な発注・納品・請求までをすべてオンラインで対応が可能。直感的なUIで簡単管理を実現します。

02



業務委託の法令対策に

口頭発注などの下請法違反リスクを最小化し、安心安全の取引を実現します。

03



人材の強みや評価を一元管理

委託先のフリーランス、副業人材を可視化し、会社の資産として共有が可能となります。

【料金プラン】

月額2万円～（税抜）

※最低契約期間は12か月です。

※外部人材（個人）や、エージェント企業やパートナー企業などの業務委託先の登録数により料金変動します。料金プランの詳細はお問い合わせください。

【本件に関するお問い合わせ先】

パーソルイノベーション株式会社 広報室

TEL : 03-6757-4259 / MAIL : pino_pr@persol.co.jp

(参考)

<フリーランス・副業人材活用における企業側の課題>

① フリーランスとの出会いの少なさと人材の不透明感

一般的に、企業のフリーランスへの業務発注経路は「個人の人脈（43.3%）」や「過去・現在の取引先（30.7%）」がほとんどを占めており（※1）、出会いの場が限定的なコミュニティといえます。また企業側にとって、フリーランスとの出会いがあったとしても、必要な能力や実績を的確に把握する手段が限られており、最終的に業務発注できずに頓挫するケースが多く見られます。

※1：一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会『プロフェッショナルな働き方・フリーランス白書 2019』

https://blog.freelance-jp.org/wp-content/uploads/2019/03/freelancehakusho2019_survey20190306.pdf

② 資産化が困難

企業側にとってはフリーランス・副業人材との接点が社員個人に限定されているケースが多く、発注そのものが属人的となりがちです。同じ企業内でも、部署を跨ぐと特定のフリーランス・副業人材に関する情報が共有されていないという状況も多く、企業として外部人材を資産化できていないのが現状です。

③ 受発注や契約管理の不徹底による法的リスク

フリーランス・副業人材管理の多くは、「エクセル、スプレッドシートなどの管理ツール」、「自社のシステム構築」により管理されていますが、非効率性やコスト増加、ガバナンスリスクといった大きなデメリットを抱えています。誰にどの規模で業務発注しているかが不透明だったり、契約書を紛失しているケースや口頭契約のみの下請法に違反した業務発注が発生していたりするなど、リスクを抱えている企業が多いのも事実です。

④ 業務が煩雑

業務委託契約については、現場単位で直接発注するケースが多く、不利益な契約内容にならないよう社内法務担当との調整などに工数がかかります。また、発注からその後の請求処理まで、管理が煩雑になりがちで、一元管理されていない状況では、情報共有のコミュニケーションコストもかかり、業務の煩雑さがボトルネックの一つになっています。

<外部人材活用におけるフリーランス・副業人材側の課題>

① 仕事獲得のハードルの高さ

フリーランス・副業人材が仕事を獲得するケースとして、「個人の人脈」や「過去・現在の取引先」、「クラウドソーシング」といったやり方以外に選択肢が少なく、個人によって参入難度にバラつきが見られます。「個人の人脈」や「過去・現在の取引先」の場合は、受注元となる企業内で過去の契約データや実績が情報共有されておらず、発注元の担当者以外の案件へと広がりがつくりにくいという障壁があります。情報共有が「クラウドソーシング」といったやり方以外に選択肢が少なく、個人によって参入難度にバラつきが見られまた、クラウドソーシングの場合は、仲介費用が発生するために、フリーランス・副業人材の受け取る報酬額が少なくなるほか、直接契約の場合は自身で契約交渉をしなければならず、ハードルが高くなります。

② 実績・経験値の評価

フリーランス・副業人材は自身の実績・経験値をアピールできる環境が整備されておらず、個人による主体的な発信に頼らざるを得ないのが現状です。また秘密保持契約などの関係もあり、すべての実績・経験を市場価値として発信できないという問題を抱えています。結果、自身の実績や経験が評価されている企業内での業務に属人化することとなり、知識やノウハウに対して正当な報酬が生まれにくいという課題を抱えています。

【本件に関するお問い合わせ先】

パーソルイノベーション株式会社 広報室

TEL : 03-6757-4259 / MAIL : pino_pr@persol.co.jp

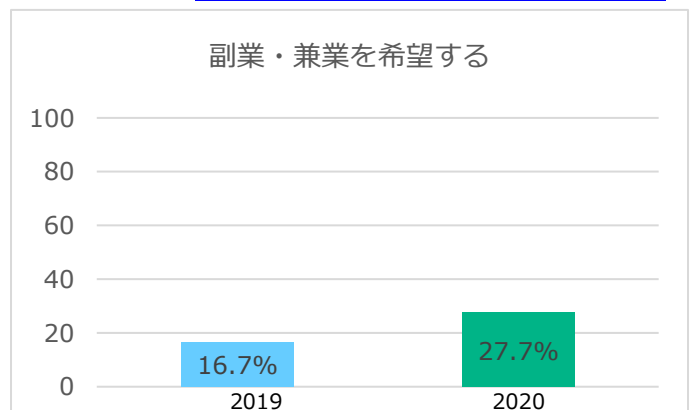
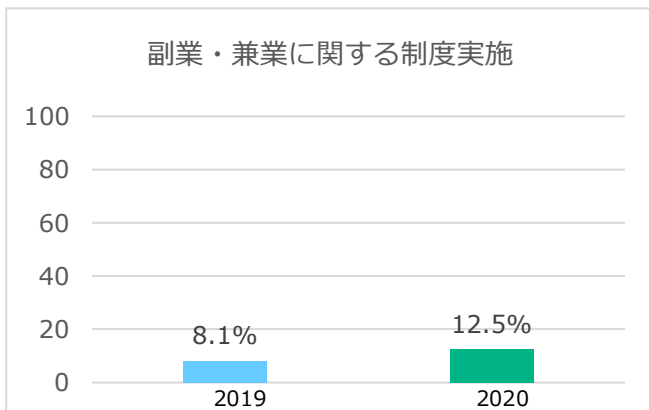
③ 契約トラブルの増加

企業によっては、メール本文や口頭ベースで契約し、契約書を取り交わさないケースが多く見られ、フリーランスにとって不利益な契約が結ばれてしまうケースが存在します。これを回避するために専門家に委託するなどすると、コストや工数の増加を避けられないのが現状です。

<副業・兼業への注目の高まり>

さまざまな雇用形態・業職種を対象とした調査によると、勤務先で「副業・兼業に関する制度導入」が実施されている人の割合は、昨年から4.4ポイント増加し、今年は12.5%。また正社員のうち、副業・兼業を希望する人の割合は、昨年から11ポイント増加して今年27.7%と副業・兼業についての注目が高まっています。

※出典：株式会社 パーソル総合研究所「働く10,000人の就業・成長定点調査」(2019年2-3月～2020年2-3月実施)
<https://rc.persol-group.co.jp/pgs/>



■ パーソルイノベーション株式会社について

<https://persol-innovation.co.jp/>

パーソルイノベーション株式会社は、パーソルグループの次世代の柱となる事業創造を目的として、2019年4月に事業を開始しました。テックコミュニティサイト「TECH PLAY (テック プレイ)」、日本最大級のオープンイノベーションプラットフォーム「AUBA (アウバ)」、シフト管理サービス「Sync Up (シンク アップ)」をはじめとした新サービスを運営するとともに、新たな事業開発やオープンイノベーション、デジタルトランスフォーメーションを推進、パーソルグループのイノベーションを加速していきます。

■ 「PERSOL (パーソル)」について

<https://www.persol-group.co.jp/>

パーソルグループは、「ほたらいて、笑おう。」をグループビジョンに、人材派遣サービス「テンプスタッフ」、転職サービス「doda」、ITアウトソーシングや設計開発など、人と組織にかかわる多様なサービスを展開しています。

また、人材サービスとテクノロジーの融合による、次世代のイノベーション開発にも取り組んでおり、市場価値を見いだす転職サービス「ミイダス」、ITイベント情報サイトおよびイベント&コミュニティスペース「TECH PLAY」、クラウド型モバイルPOSレジ「POS+ (ポスタス)」などのサービスも展開しています。

【本件に関するお問い合わせ先】

パーソルイノベーション株式会社 広報室

TEL : 03-6757-4259 / MAIL : pino_pr@persol.co.jp