

2021年1月25日  
 パーソルイノベーション株式会社

## エクsteam

～withコロナで注目の高まるフリーランス・副業人材～

### 外部人材管理・活用システム「エクsteam」

**新たに“公募依頼機能”を提供開始！複数の外部人材を対象にエントリー募集が可能に**

新機能リリースキャンペーンを実施！導入後の業務効率化やコスト削減などを無料査定  
 外部人材データベースの有効活用により発注フローを効率化し、最適な発注先をマッチング

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

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steam」は、企業から案件を依頼する際に複数の外部人材を対象にエントリー募集をかけ、エントリーした候補者の中から依頼先が決定できる新機能“公募依頼機能”を2021年1月25日（月）にリリースします。

「エクsteam」は、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が業務委託先との契約から請求までのやりとりをスムーズに管理できるシステムで、外部人材情報をデータベース化することで実績や経験が確認できるタレント管理機能も備えています。2020年10月からは新たに「エージェント管理機能」を追加し、業務委託先を介した企業間契約に対応しました。プロジェクトごとに雇用形態にとらわれずにワンチームで活躍できる組織づくりを浸透させるべく事業活動に取り組んでいます。

#### ■“公募依頼機能”リリースの背景

企業が外部人材に案件を依頼する際、指名で発注するケースのほかに、他部署で取引実績のある人材も含めて新たな発注先を検討したい場合や、緊急案件に即時対応できる人材が必要な場合など、案件にフィットする人材を幅広い候補者から検討したいケースがあります。メールや電話を使った個別での案件依頼は声かけ先が多いほどフローが煩雑になりますが、今回のバージョンアップでは「エクsteam」上にデータベース化された外部人材に対して、複数名を対象にエントリー募集をかけて、エントリーした候補者の中から依頼先が決定できるようになりました。システムを利用している中で蓄積される外部人材データベースの有効活用により発注フローを効率化し、案件によりフィットした発注を可能にします。データベースでは、職種や稼働状況、実績などが閲覧でき、希望条件に合った人材に絞って公募をかけることができます。また、正式な発注や連絡も「エクsteam」上で行えるので、ステータス管理がスムーズです。

2020年10月にリリースした“エージェント管理機能”にも対応しており、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の企業も“公募依頼”の対象として選ぶことができます。

“公募依頼”を受け取った外部人材は、エントリーをするかキャンセルするかを選択することができるほか、いずれの場合も回答にメッセージを添えてコミュニケーションすることが可能です。

#### ■新機能リリースキャンペーン！業務効率化やコスト削減など無料査定

新機能リリースに伴い、2021年2月末までにお申込みいただいた企業については、「エクsteam」を導入により期待できる業務効率化やコスト削減などの効果を無料で査定いたします。このほか、ご要望に応じて社内スタッフへの説明会やマニュアル作成、データ入力などもフォローいたしますのでご相談ください。

■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3万円～（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。

**(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\\_suvey20190306.pdf](https://blog.freelance-jp.org/wp-content/uploads/2019/03/freelancehakusho2019_suvey20190306.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。

**(3) 契約トラブルの増加**

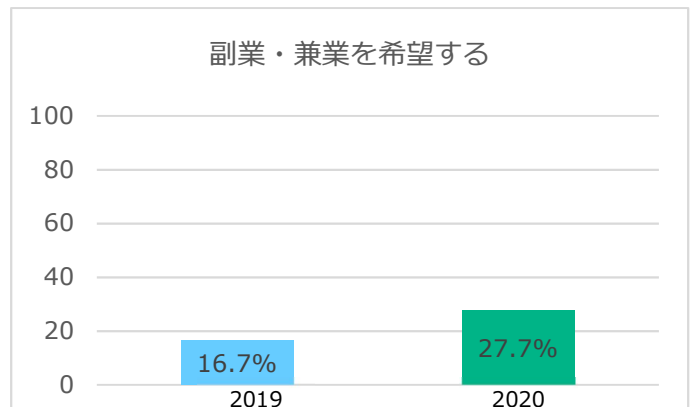
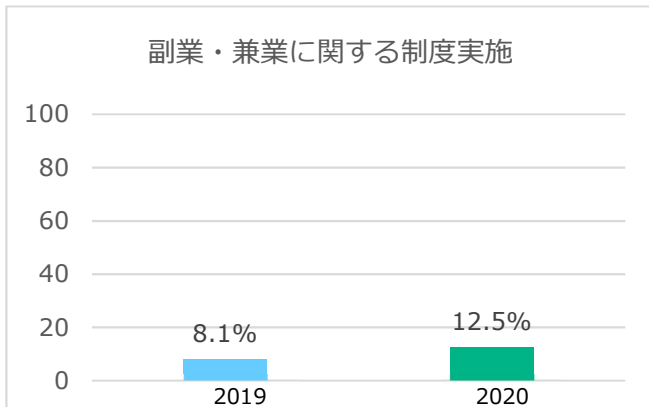
企業によっては、メール本文や口頭ベースで契約し、契約書を取り交わさないケースが多く見られ、フリーランスにとって不利益な契約が結ばれてしまうケースが存在します。これを回避するために専門家に委託するなどと、コストや工数の増加を避けられないのが現状です。

<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、「はたらいて、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。