

エクsteam

2020年11月17日
パーソルイノベーション株式会社

**副業・フリーランス等の外部人材管理・活用システム「エクsteam」
がサービスサイトをリニューアル**

With コロナで増加する外部人材活用企業のお問い合わせニーズに対応

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」がこの度、サービスサイトをリニューアルしましたのでお知らせいたします。

導入事例を紹介するエリアを設けたほか、機能説明や導入ステップの詳細化とリデザインを行い、より理解しやすいサイトへと変更いたしました。

今後、当サイトでは、定期的な導入事例の追加や人材の有効活用等に関するセミナーのご案内、業界の動向・トピックやお得なキャンペーンなどについてお知らせしてまいります。

サービスサイトURL

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



「フリーランス・副業人材の管理を安心・安全・スマートに」を実現するエクsteam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、外部人材を活用する企業が業務委託者をリスト化し、発注から請求までを一元管理できるサービスです。

業務委託活用における、人材の管理、発注、納品・検品、請求までを全てオンラインで対応することが可能です。

新型コロナウイルス感染拡大によるテレワークの普及に伴い、企業においてはジョブ型雇用移行の検討や副業・兼業を解禁する動きとともに、フリーランスや副業人材などの外部人材活用への注目も高まっています。

個人においても、在宅時間が増加したことや、収入・将来に対する不安などから、副業・フリーランス化への関心が高まっています。

そのような中、エクsteamへのお問い合わせも前年同月比約 130%(10月の比較)と増加しており、この度、より分かりやすく導入を検討いただくことを目的に、サービスサイトをリニューアルいたしました。

■リニューアルのポイント

- ・ 導入事例を追加

【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は、WEB、IT、マーケティング業界を中心に、出版、人材、小売り、サービス業など幅広い業種に利用いただいております。導入企業の外部人材活用における取り組みの詳細、課題や、導入によって実現できたことなど、生の声を紹介するコーナーを設けました。定期的に更新していく予定です。

・機能の詳細をビジュアル化

「オンラインでの取引」「案件履歴の保存」「案件進捗管理」「請求管理」「人材のスキル、強み管理」「エージェント管理」「法律への対応」など、エクsteamでできることを、実際の画面イメージとともにご紹介しています。

・導入の流れを分かりやすく

エクsteam導入を検討する際のステップや、導入後にどのようなサポートが受けられるかを明確にしました。

今後もエクsteam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。

■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、外部人材を活用している企業様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、会社に存在する業務委託の全てを可視化します。フリーランスとのやり取りをエクsteamで集約するため、発注漏れや契約書紛失などを防ぎます。

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、好評いただいております。

<エクsteamの特徴>

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。

【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 1)

<外部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 (※2)、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。

※2：一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_suvevy20190306.pdf

② 資産化が困難

企業側にとってはフリーランス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、企業としてフリーランス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で下請法に違反した業務発注が発生しているなど、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、法的知見が求められる業務であるため、ミスができない精神的負担と、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。

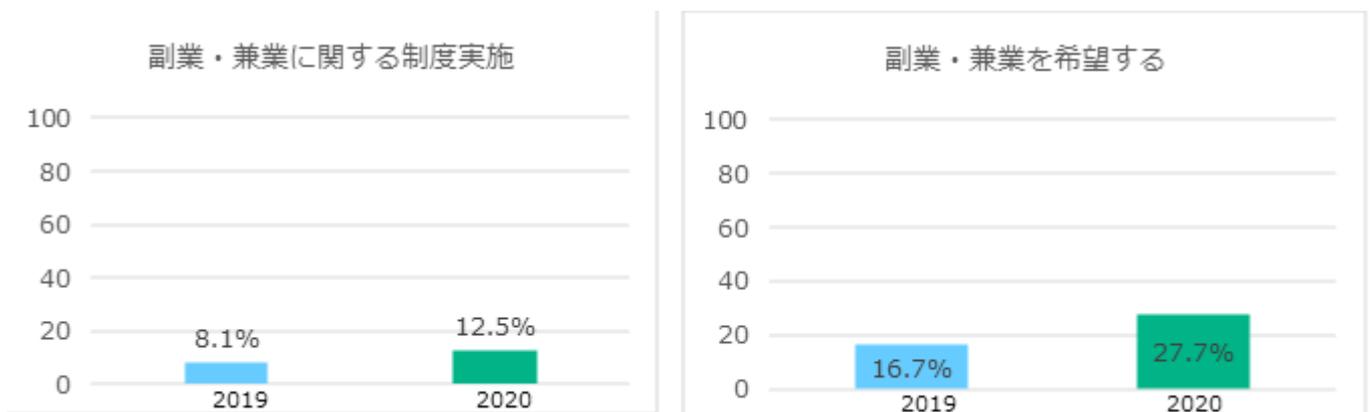
参考 2)

<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/>



【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

■ 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