

エクスチーム

2021年6月17日  
パーソレイノベーション株式会社

## フリーランス・副業管理システム「エクスチーム」 定期案件作成機能の提供を開始

～契約更新忘れをゼロに！複数存在する契約更新日も一元管理～

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

総合人材サービス、パーソルグループのパーソレ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：長井 利仁）が運営するフリーランス・副業管理システム「エクスチーム」は、契約更新忘れ・漏れを防ぐために「定期案件作成機能」を6月16日（水）より提供開始しました。

従来のエクスチームでは、契約更新を行う場合、更新するタイミング毎に新しく案件を作成する必要がありました。今回リリースした定期案件作成機能を活用いただくことで、事前に設定した期日に、自動で案件が作成され、ToDoリストに追加されるようになりました。

業務委託契約の場合、2～3ヶ月毎に契約更新を繰り返しているケースが多く、そのため多くの企業では、契約更新漏れの無いように、契約更新日をExcelなどに記録し、その記録を基に更新作業を行っています。このような企業に今回リリースした、定期案件作成機能を活用していただくと、自動で案件作成、メールで通知、そしてToDoリストに追加されるため、管理表の運用をやめることができ、対応忘れ、契約更新漏れなどの人的ミスを防ぐことが可能です。

エクスチーム太郎さんのToDoリスト

| 71                                                                                                      | 1    | 1     | 8    | 47   | 12   | 2   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|-------|------|------|------|-----|
| すべて                                                                                                     | 見積確認 | 依頼先確定 | 定期案件 | 納品確認 | 請求確認 | 支払い |
| <div> <div>  2021/06/10 </div> <div>           さんの「案件番号：0380-01 案件名：11日前テスト」を依頼して下さい。 </div> </div>     |      |       |      |      |      |     |
| <div> <div>  2021/06/10 </div> <div>           さんの「案件番号：0379-01 案件名：6日前案件」を依頼して下さい。 </div> </div>       |      |       |      |      |      |     |
| <div> <div>  2021/06/09 </div> <div>           さんの「案件番号：0375-01 案件名：（1/4）定期案件月次」を依頼して下さい。 </div> </div> |      |       |      |      |      |     |

定期案件のToDoリスト画面イメージ

## ■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。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続々とアップデートを続けています。



### ・公募依頼機能

企業から仕事を依頼する際に、エクsteam内で管理する複数・任意の外部人材を対象にエントリー依頼をかけ、エントリー者の中から依頼先を決定できる機能です。

### ・エージェント管理機能

「発注者（企業）－外部人材（個人）」の二者間取引だけでなく、「発注者（企業）－業務委託先（企業）－外部人材（個人）」の三者間での取引管理を同一システム上で行うことができる機能で、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。

### ・「クラウドサイン」との連携機能

電子契約市場シェア No.1 のクラウド型電子契約サービス「クラウドサイン」との連携機能をオプションとして提供しています。

### 【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。

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](mailto: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](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。

（３）契約トラブルの増加

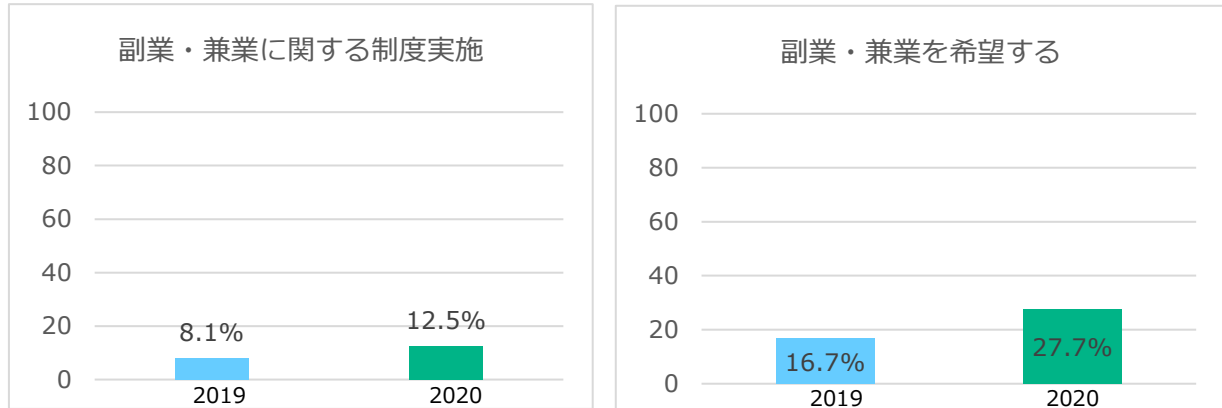
企業によっては、メール本文や口頭ベースで契約し、契約書を取り交わさないケースが多く見られ、フリーランスにとって不利益な契約が結ばれてしまうケースが存在します。これを回避するために専門家に委託するなどと、コストや工数の増加を避けられないのが現状です。

<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は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。テクノロジー人材のエンパワーメントと企業のDX組織構築支援を行う「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事業を展開しています。グループの経営理念・サステナビリティ方針に沿って事業活動を推進することで、持続可能な社会の実現とSDGsの達成に貢献していきます。

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積極的に取り組み、市場価値を見いだす転職サービス「ミイダス」、テクノロジー人材のエンパワーメントと企業のDX組織構築支援を行う「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。