

取扱い注意  
(関係者限り)

# 内閣府 「プロフェッショナル人材事業に かかる専門的調査・分析業務」

## 令和7年度事業報告

令和8年3月31日

# 目次

1. 月次報告に基づく、全国の概況	…	p.2
2. 副業・兼業の状況	…	p.16
3. 新規受入企業の状況	…	p.25
4. スタートアップ支援の状況	…	p.30
5. 大企業連携の状況	…	p.35

月次報告に基づく、全国の概況

1

# (1)相談件数、成約件数等

(件数)

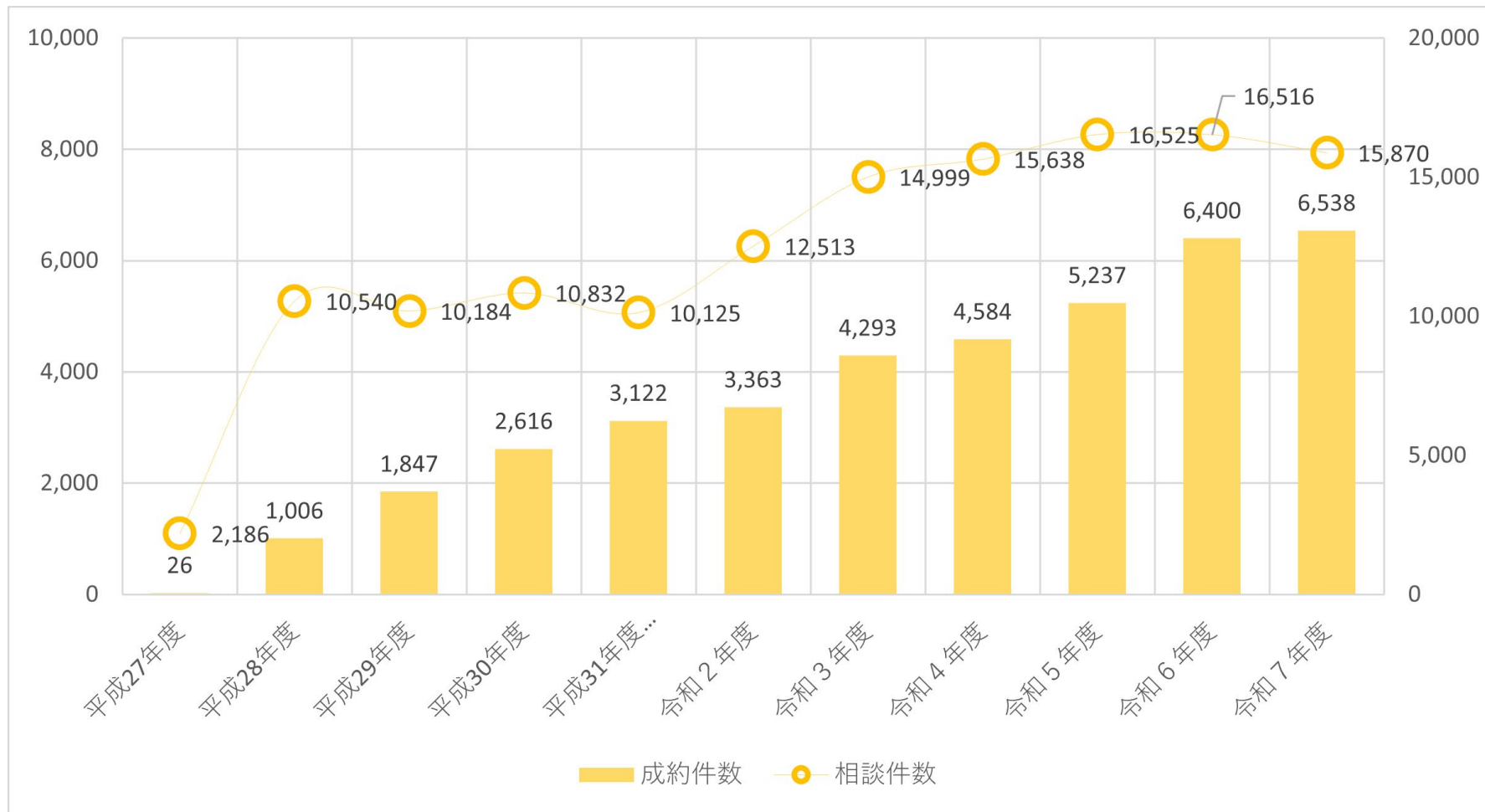
	2月単月	令和7年度	開設以降 ～令和8年2月累計
相談件数	1,253	15,870	135,928
成約件数	450	6,538	39,032
(うち大企業連携)	(11)	(196)	(1,083)
(うち金融機関)	(46)	(945)	(4,898)
(うち副業・兼業)	(115)	(2,378)	(7,627)
新規受入企業数	107	1,912	

※「うち金融機関」は、「成約件数のうち、金融機関からの紹介により取り繋いだ結果、成約した件数」

※「うち金融機関」「うち副業・兼業」は、令和2年1月からの実績

## (2)年度別で見た成約件数と相談件数

- 成約件数は、2月末時点で昨年度を上回っている

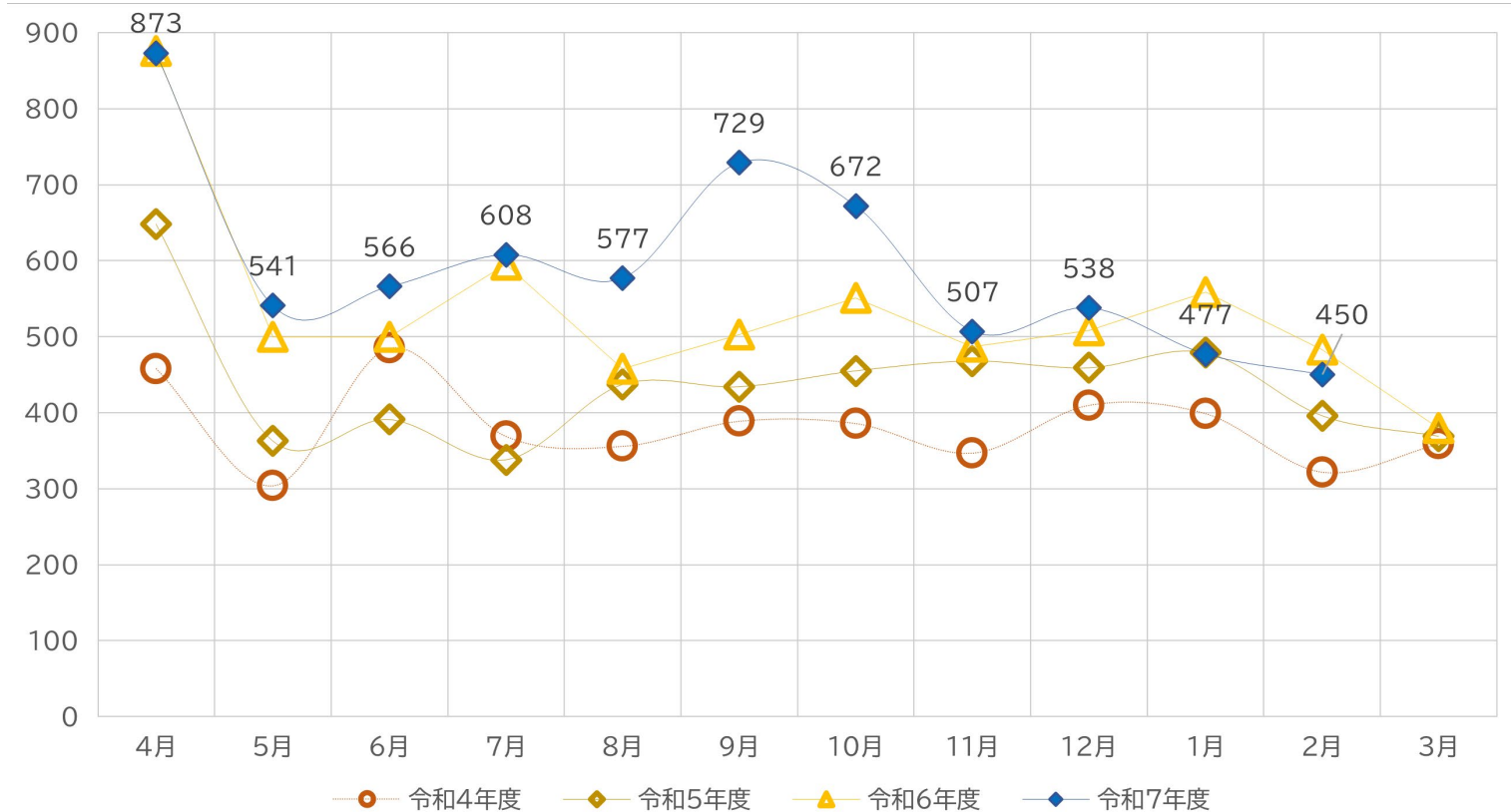


(令和8年2月末現在)

# (3)-1.月別で見た成約件数

- 12月まで毎月例年を上回る水準で推移

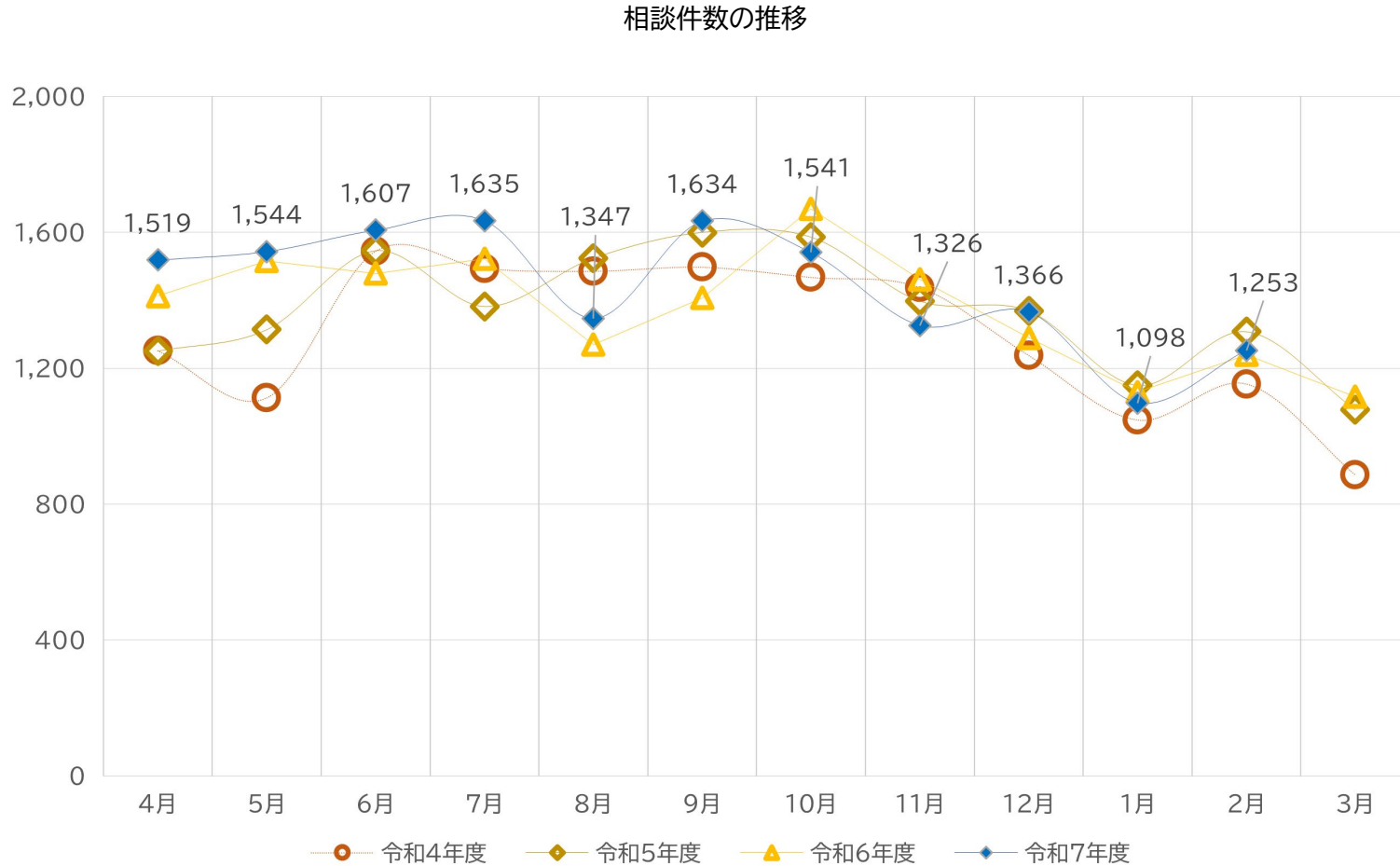
成約件数の推移



※「月次報告・成約事例」より

### (3)-2.月別で見た相談件数

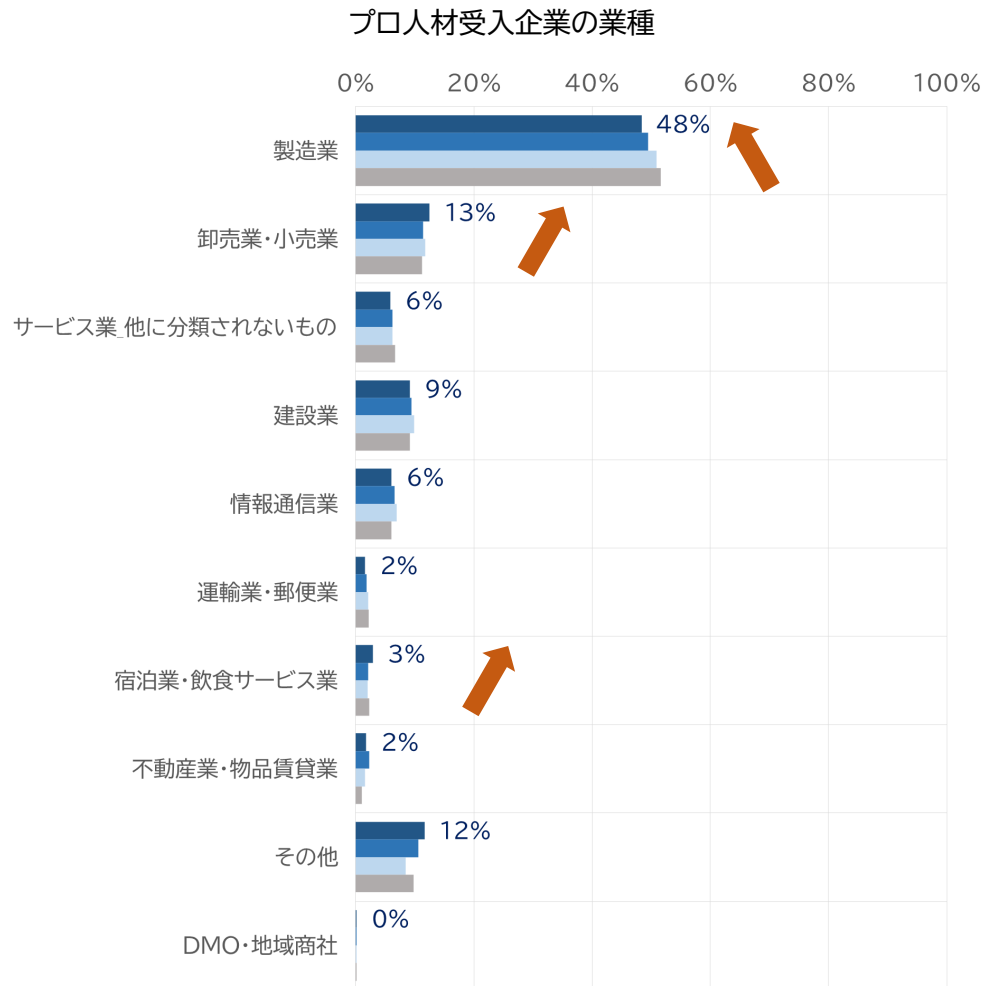
- 7月まで例年を上回る水準、8月から2月まで例年度並みの水準で推移



※「月次報告・成約事例」より

## (4)-1.プロ人材受入企業の業種

- 「製造業」の割合が減り、「卸売業・小売業」「宿泊業・飲食サービス業」の割合が増加



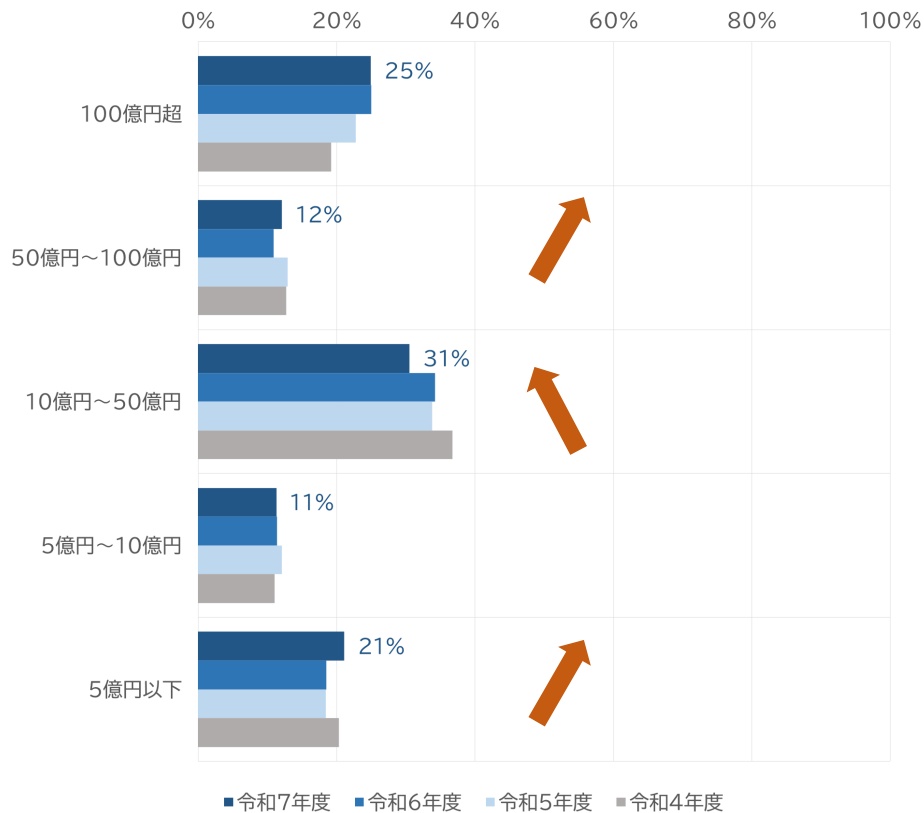
※「月次報告・成約事例」より  
※ 令和7年度は2月末までの実績

■ 令和7年度 ■ 令和6年度 ■ 令和5年度 ■ 令和4年度

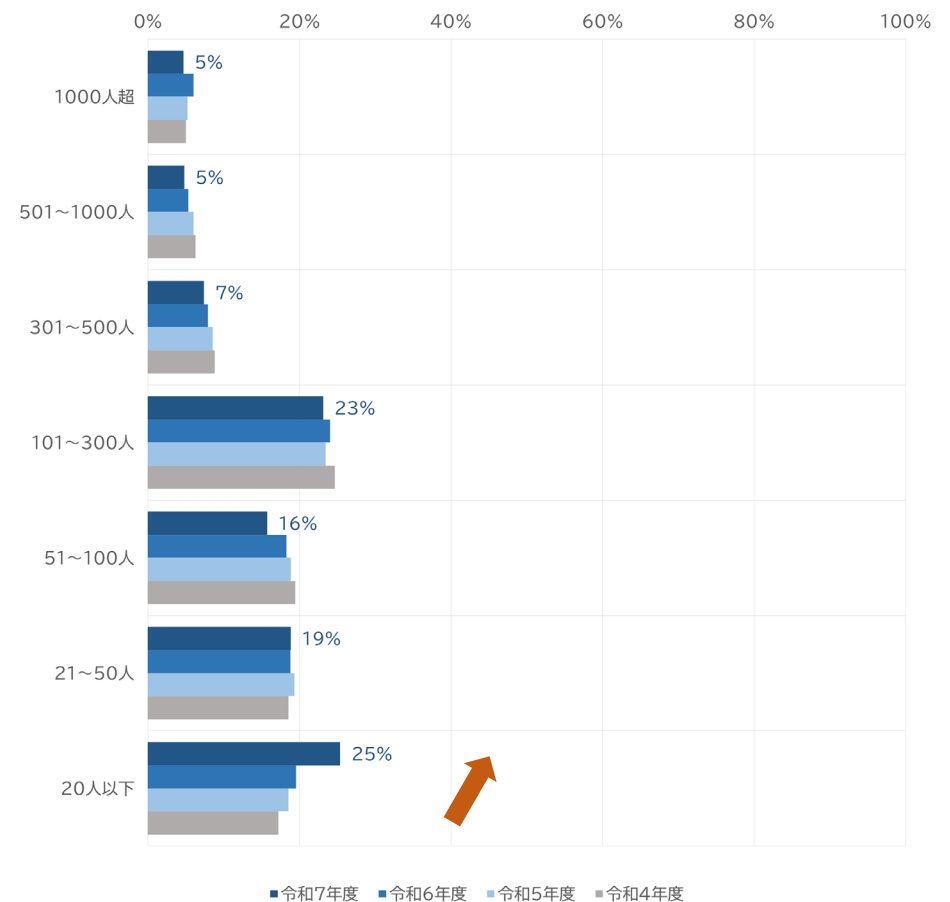
## (4)-2.プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

- 売上規模は、相対的に「**50億円～100億円超**」「**5億円以下**」の割合が増加し、「10億円～50億円」の割合が減少
- 従業員規模は、相対的に「**20人以下**」の割合が増加

プロ人材受入企業の売上高規模



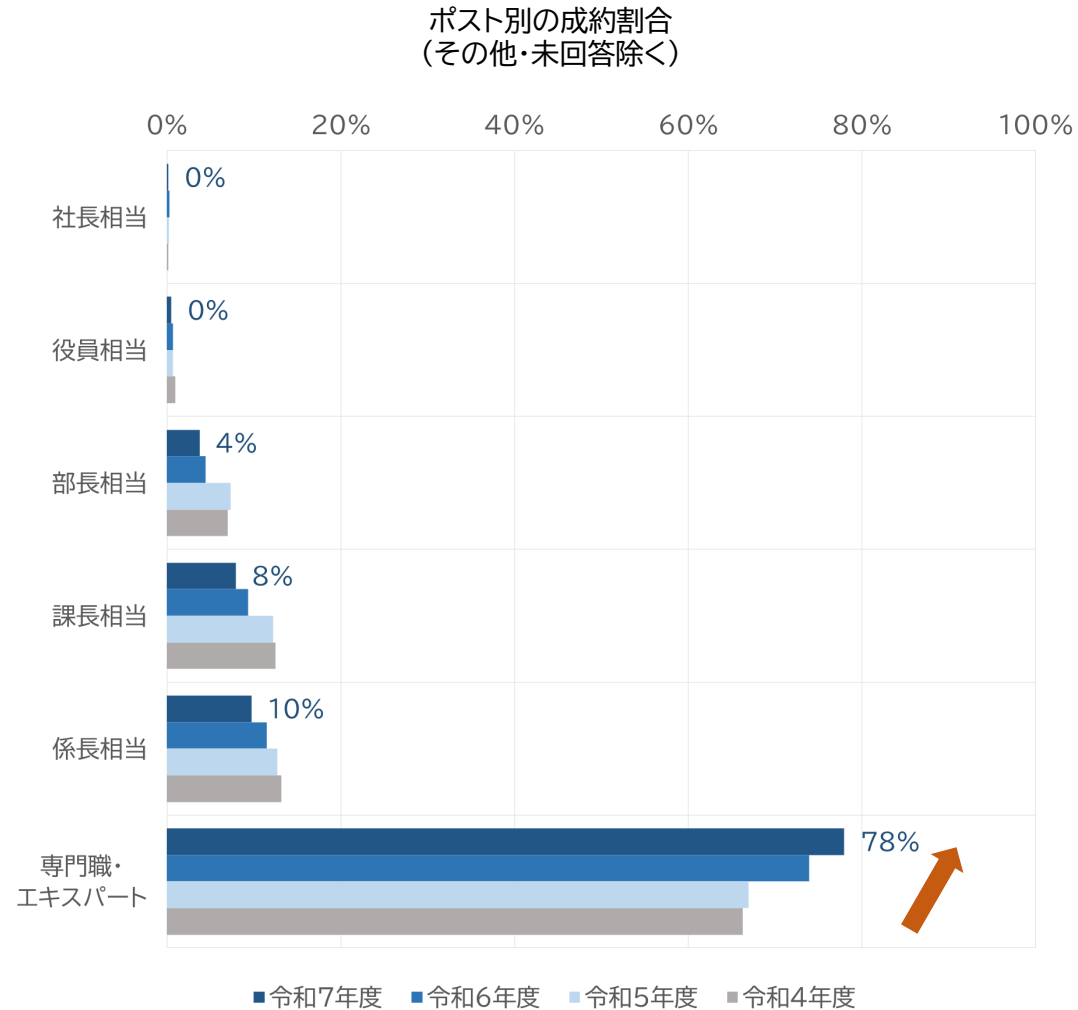
プロ人材受入企業の従業員規模



※「月次報告・成約事例」より  
 ※非公開・不明除く  
 ※令和7年度は2月末までの実績

## (4)-3.プロ人材のポスト

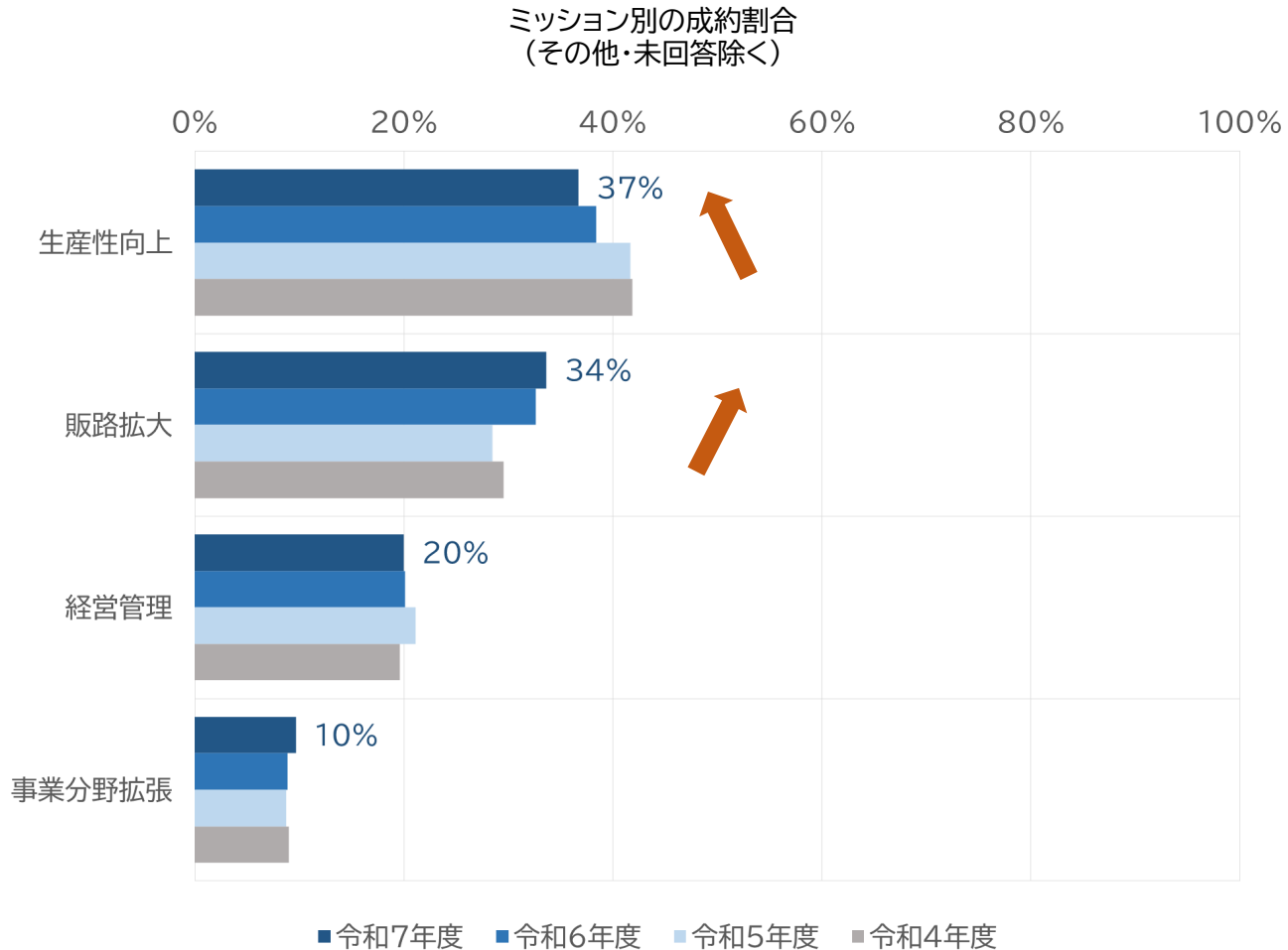
- 相対的に「専門職・エキスパート」の割合が増加



※ 「月次報告・成約事例」より  
※ 令和7年度は2月末までの実績

## (4)-4.プロ人材のミッション

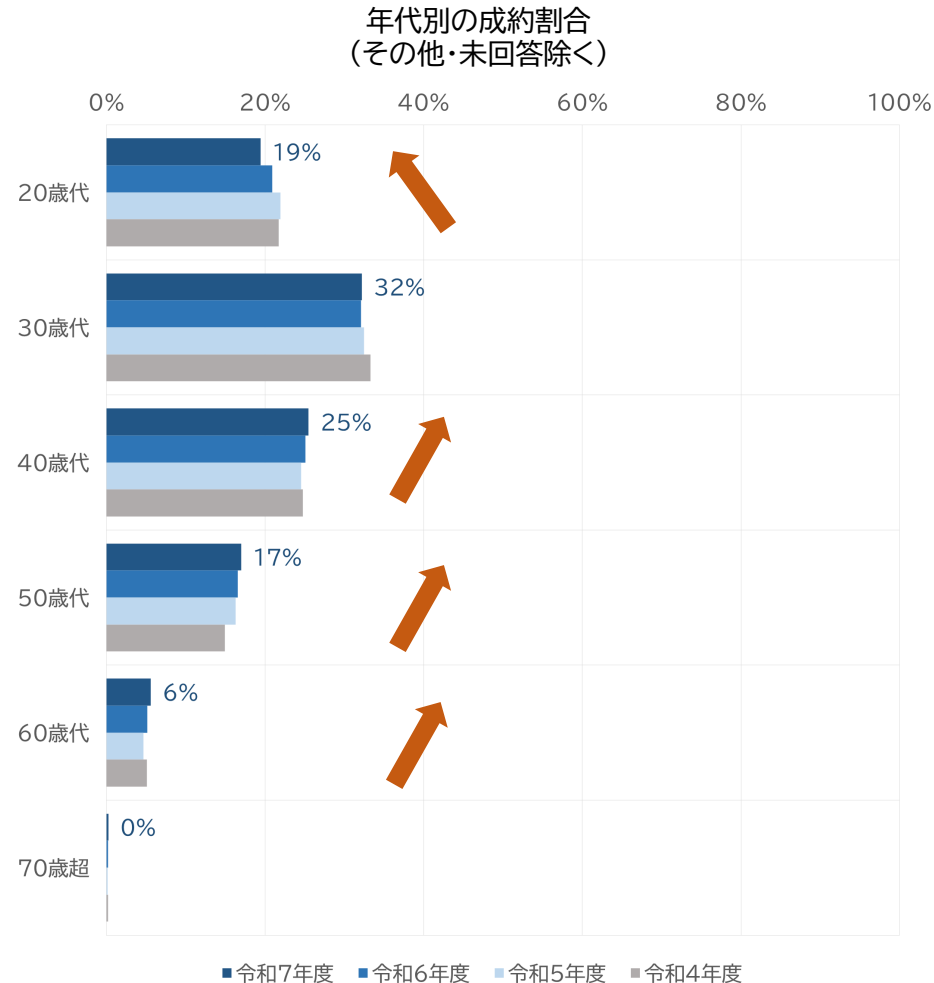
- 「生産性向上」の割合が減り、「**販路拡大**」の割合が増加



※ 「月次報告・成約事例」より  
※ 令和7年度は2月末までの実績

## (4)-5.プロ人材の年代

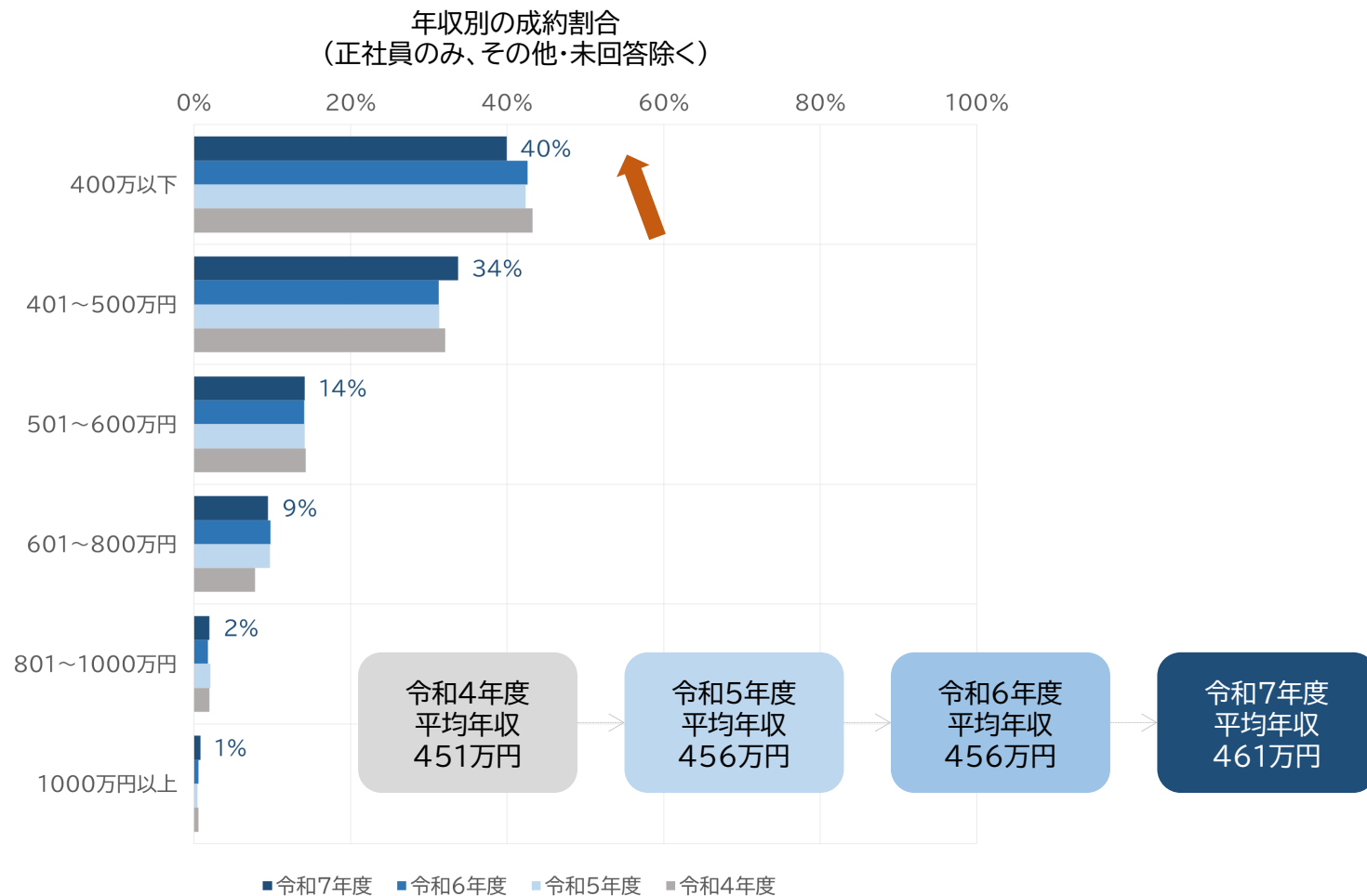
- 「40歳代」「50歳代」「60歳代」の割合が増加し、「20歳代」の割合が減少



※ 「月次報告・成約事例」より  
※ 令和7年度は2月末までの実績

## (4)-6.プロ人材の年収

- 「400万以下」の割合が減少し、平均年収は、上昇傾向

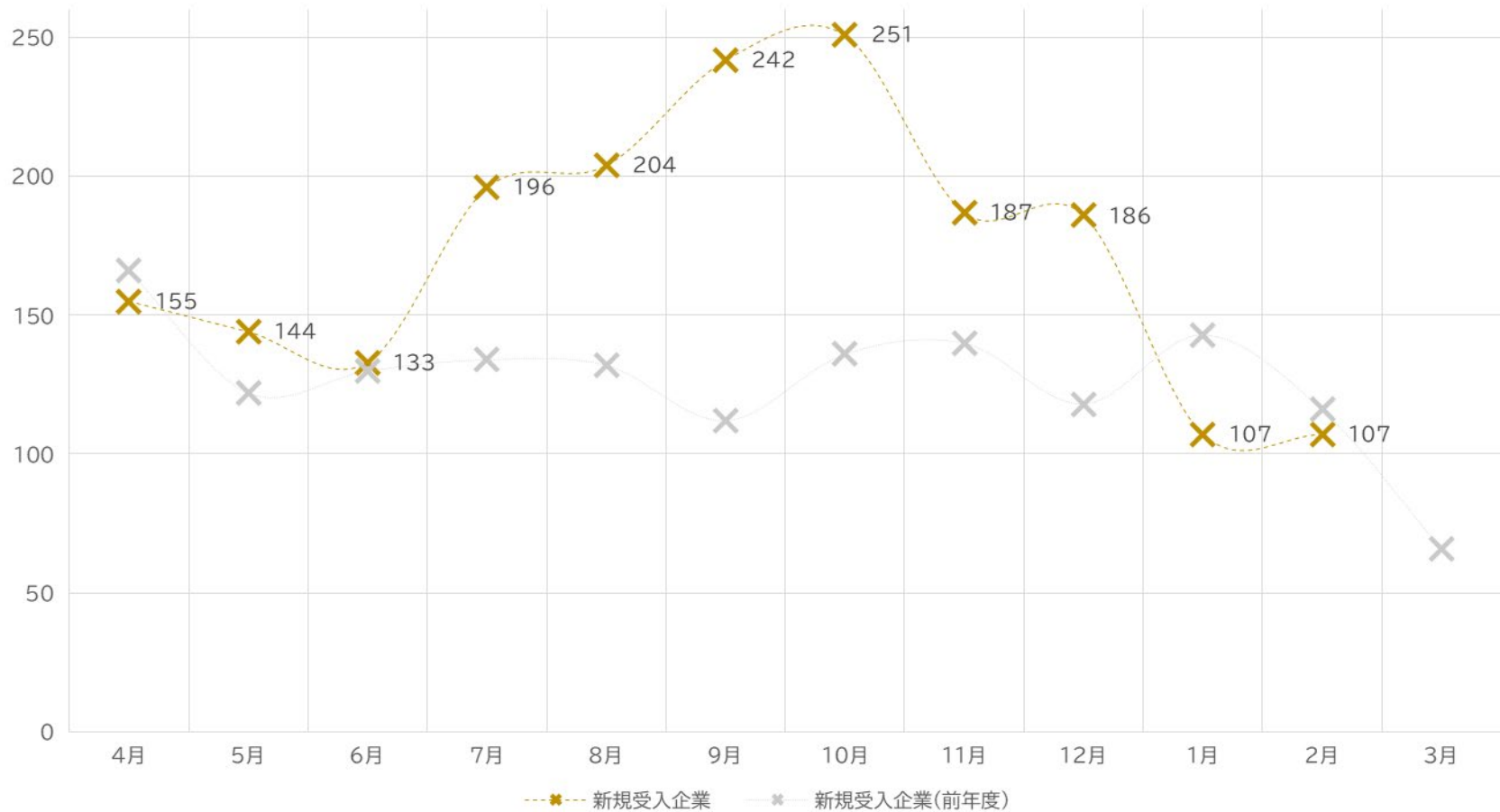


- ※ 「月次報告・成約事例」より
- ※ 平均年収は、各年収帯を中央値に置き換えて試算
- ※ 令和7年度は2月末までの実績

## (5)-1.各施策の推進状況

- 新規受入企業は概ね前年度を上回って推移

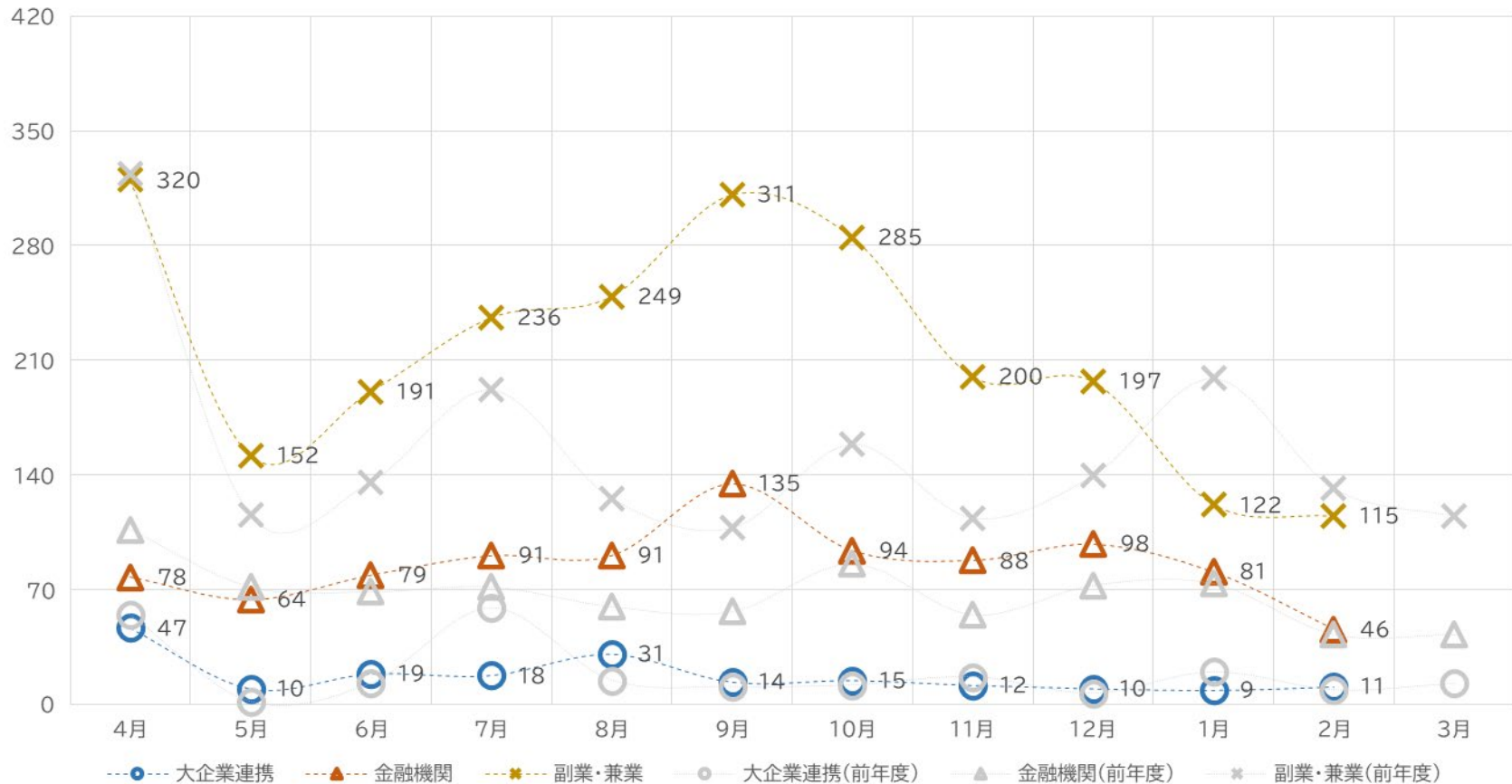
新規受入企業の成約件数推移



## (5)-2.各施策の推進状況

- 副業・兼業は前年度を上回って推移、金融機関連携、大企業連携は前年度と同水準を維持

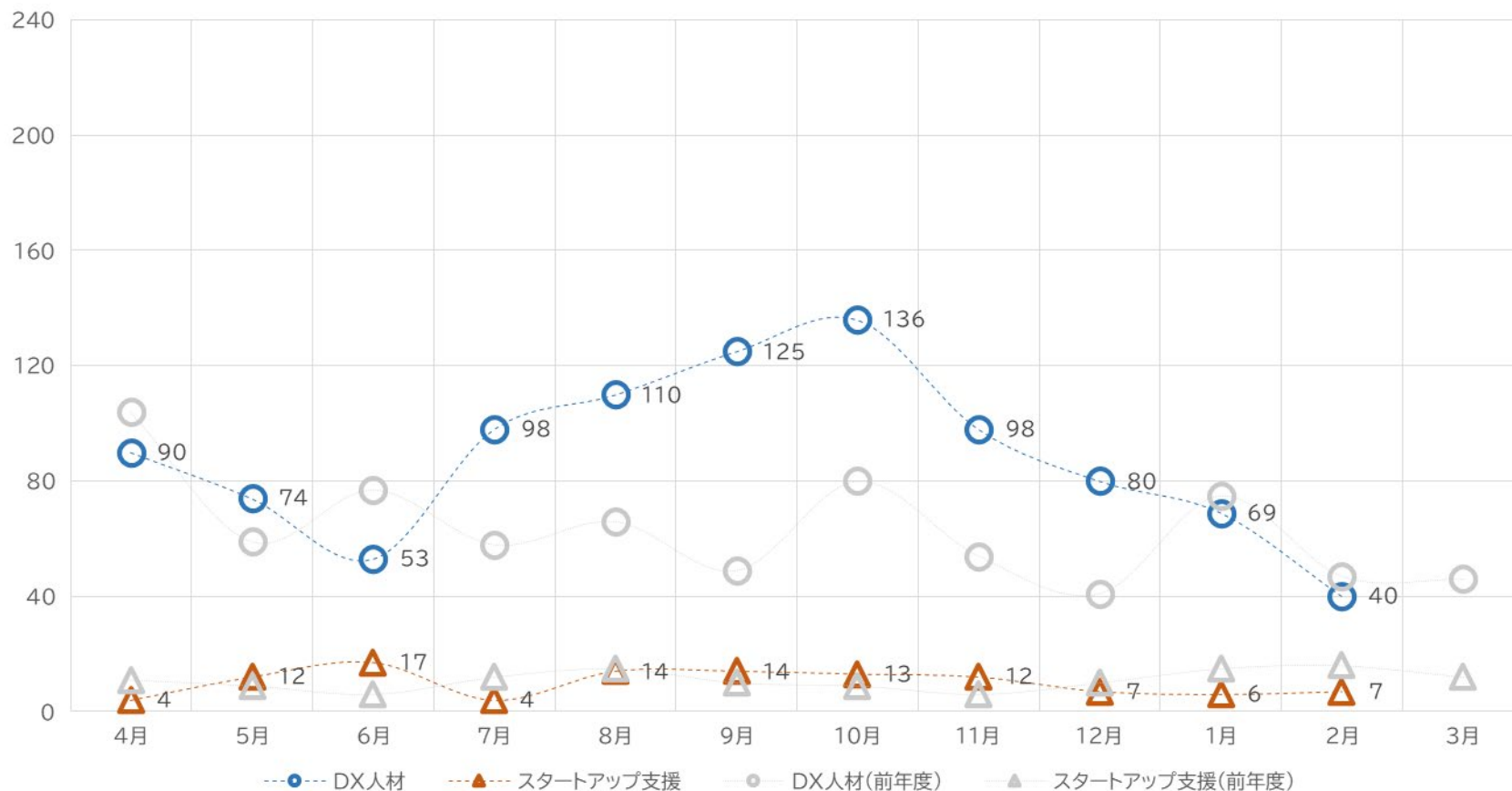
大企業連携、金融機関連携、副業・兼業の成約件数推移



## (5)-3.各施策の推進状況

- DX人材は前年度を上回る水準で推移し、スタートアップ支援は前年度と同水準を維持

DX人材、スタートアップ支援の成約件数推移



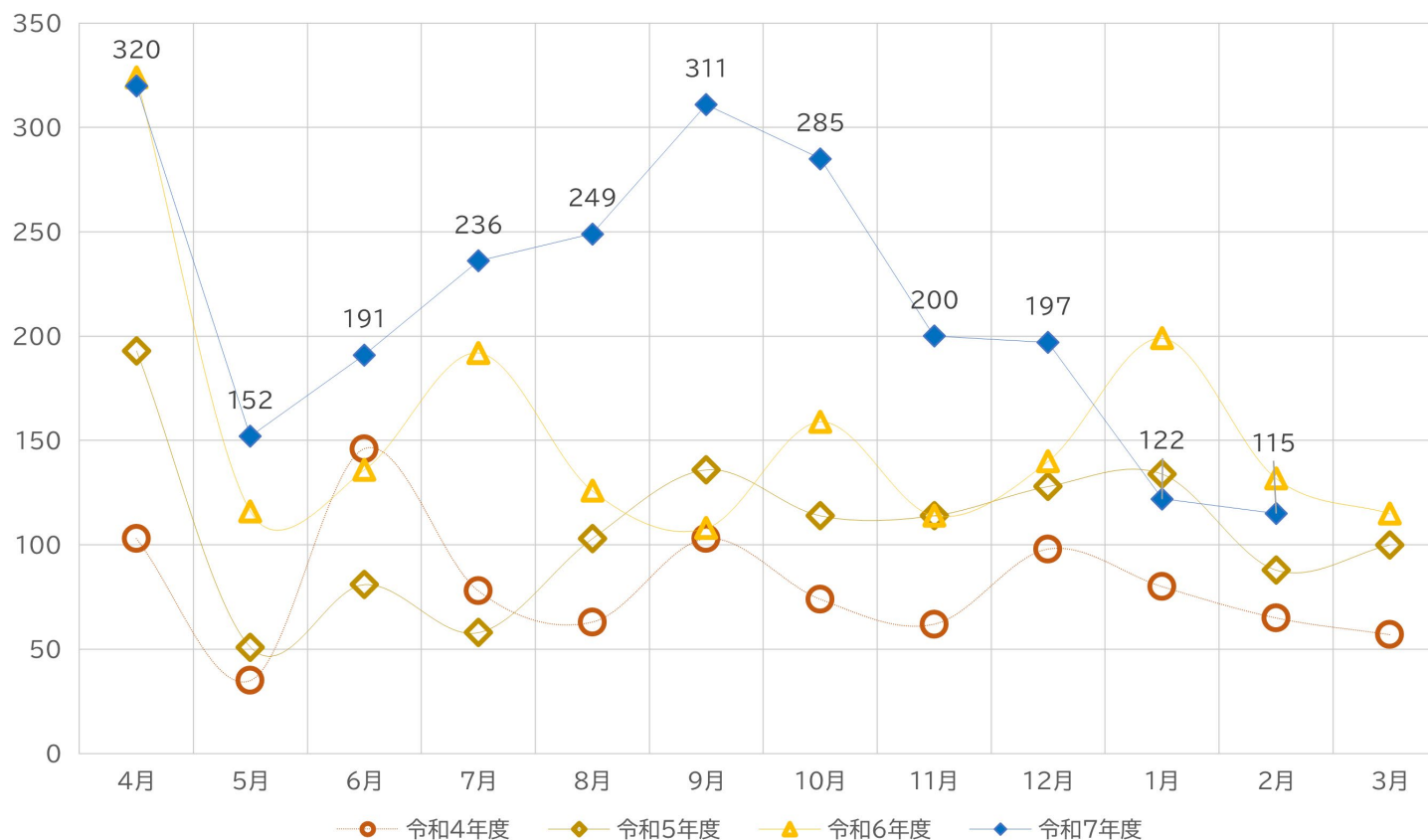
## 副業・兼業の状況

2

# (1) 副業・兼業推進における成約件数

- 前年度を大きく上回る水準で成約件数が増加

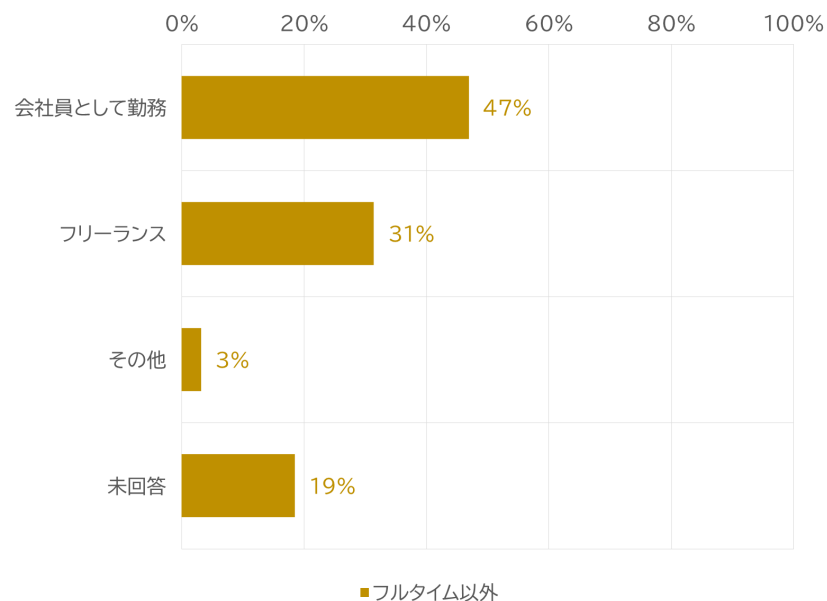
副業・兼業プロ人材における成約件数の推移



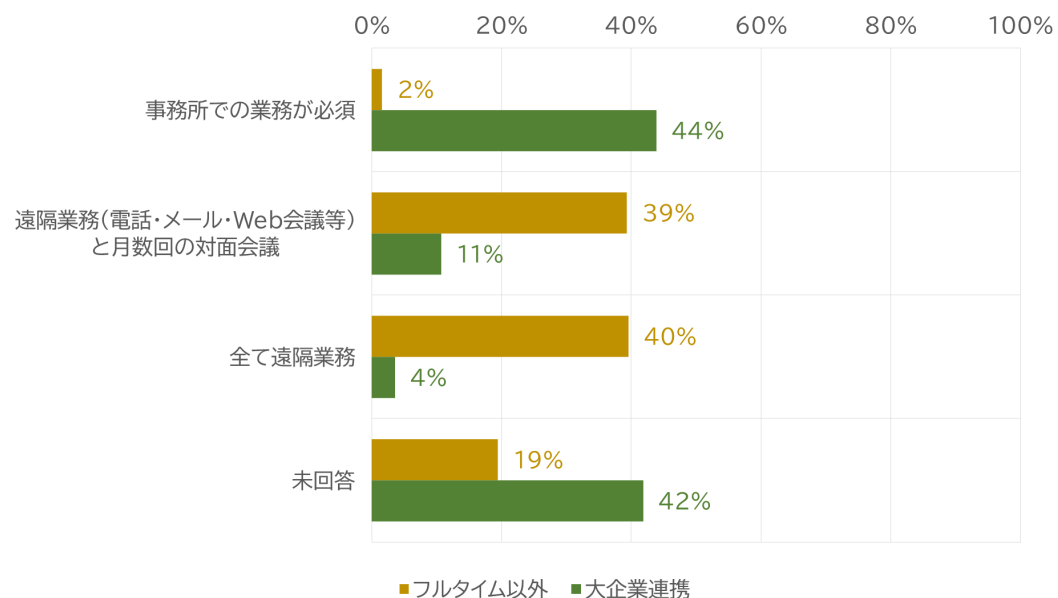
## (2)-1. 副業・兼業人材等の属性と業務遂行手段

- 属性は、「会社員として勤務」がもっとも多く、47%を占める
- 業務遂行手段は、フルタイム以外では「全て遠隔業務」がもっとも多く、大企業連携では「事務所での業務が必須」がもっとも多い

属性  
【フルタイム以外:N=2,204】



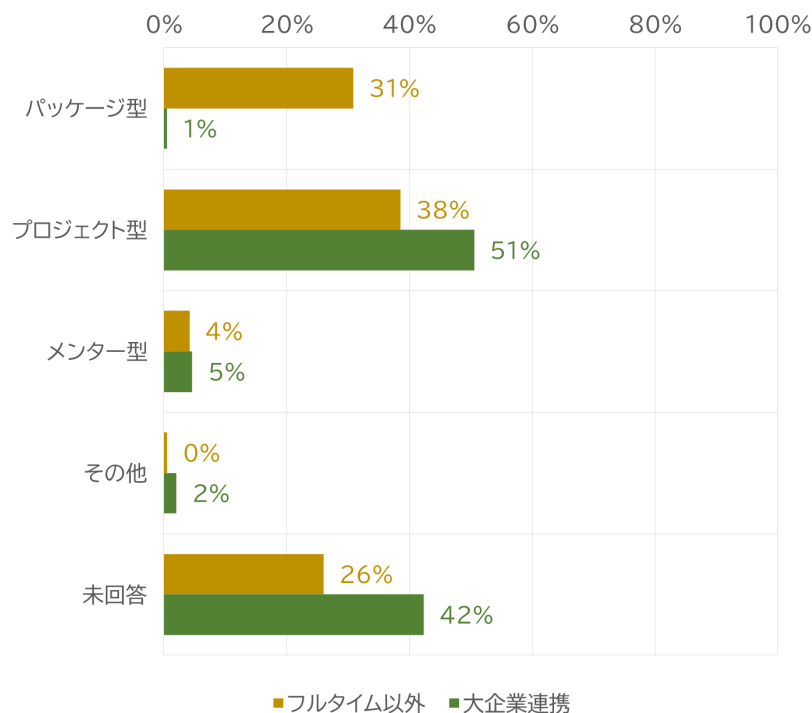
業務遂行手段  
【フルタイム以外:N=2,204、大企業連携:N=196】



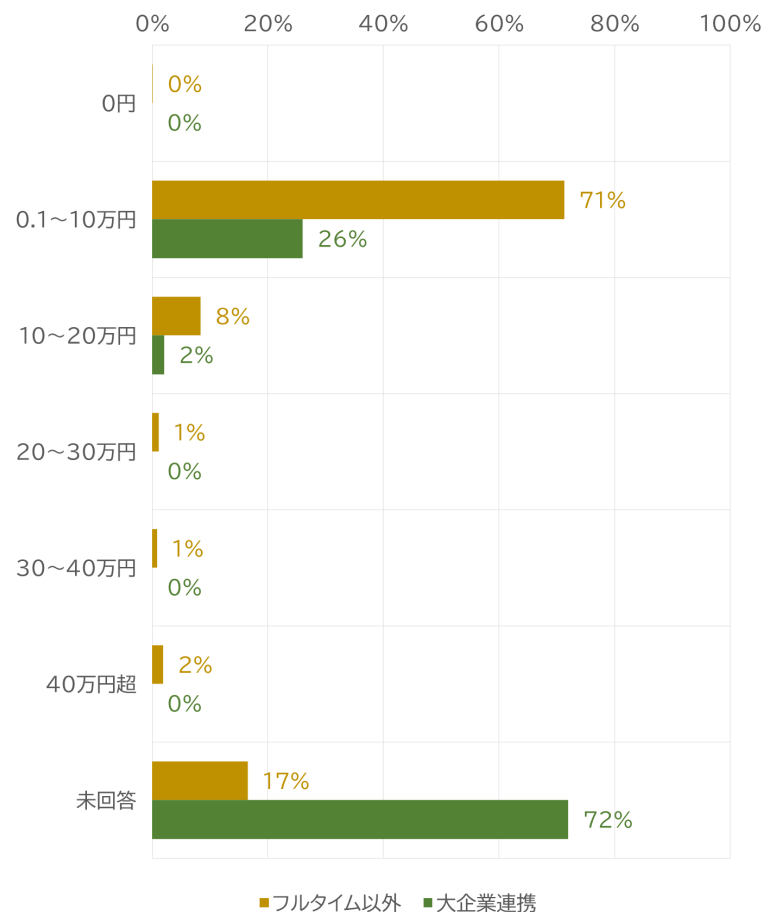
## (2)-2.副業・兼業人材等のアプローチ類型と賃金・契約金額

- アプローチ類型は、フルタイム以外と大企業連携ともに「プロジェクト型」がもっとも多い
- 契約金額は、フルタイム以外と大企業連携ともに「0.1～10万円」がもっとも多い

アプローチ類型  
【フルタイム以外:N=2,204、大企業連携:N=196】



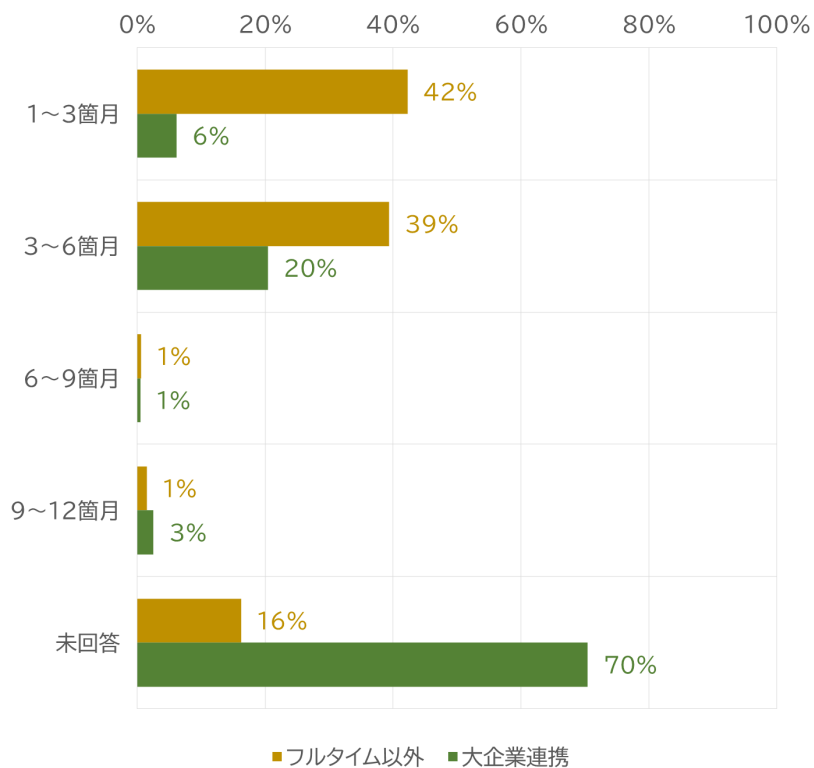
賃金額または契約金額(1箇月)  
【フルタイム以外:N=2,204、大企業連携:N=196】



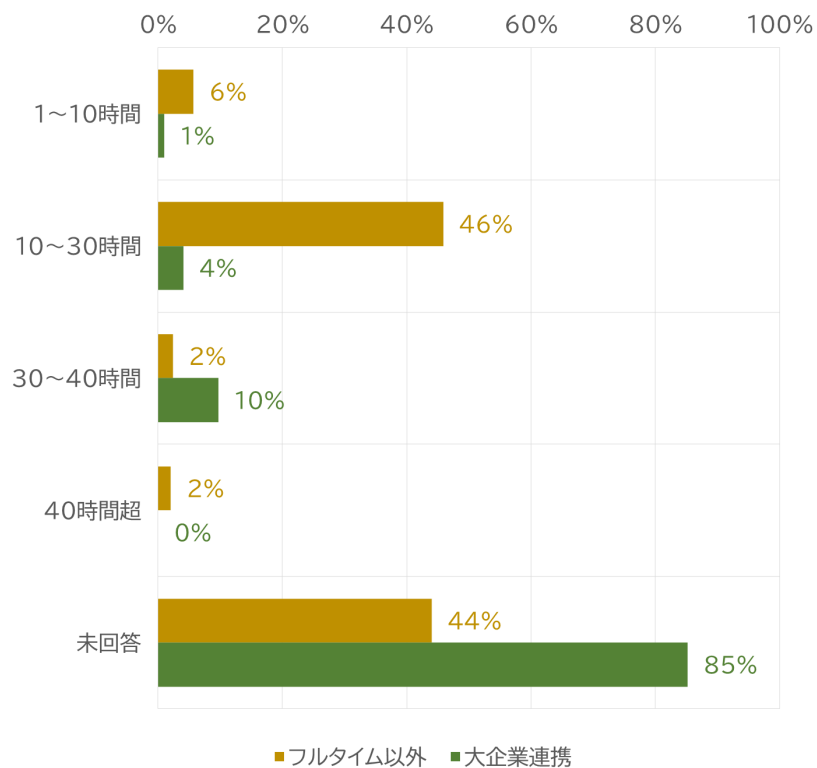
## (2)-3.副業・兼業人材等の契約期間と稼働予定時間

- 契約期間は、フルタイム以外では「1～3箇月」が、大企業連携では「3～6箇月」がもっとも多い
- 稼働予定時間は、フルタイム以外は「10～30時間」、大企業連携は「30～40時間」がもっとも多い

契約期間  
【フルタイム以外:N=2,204、大企業連携:N=196】



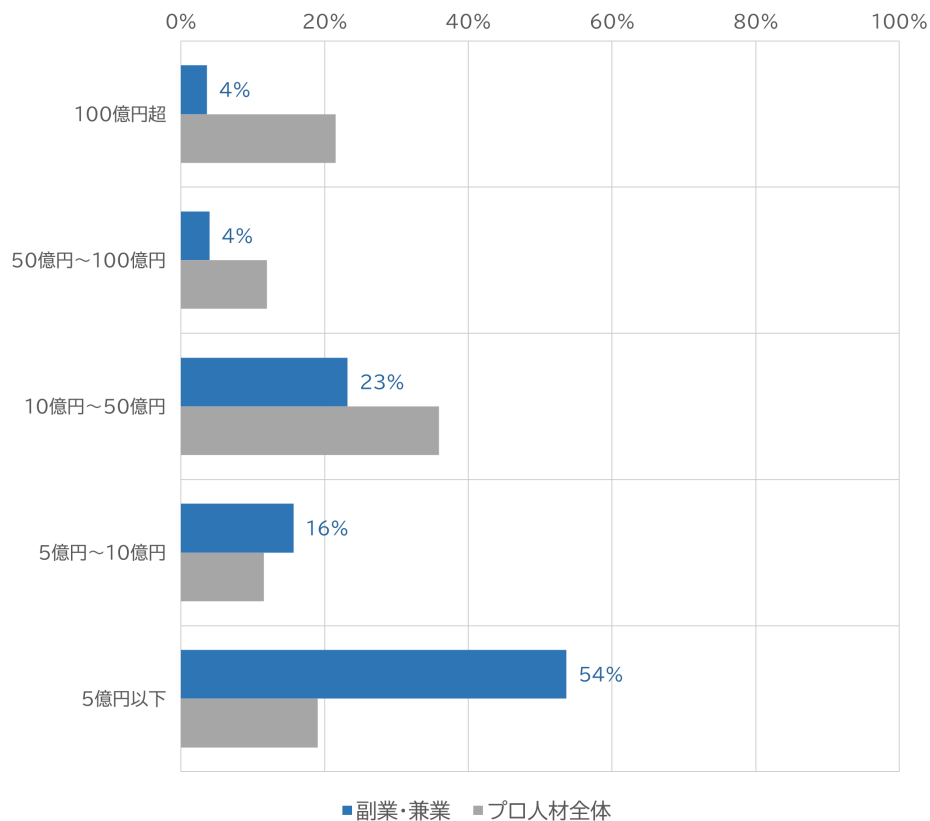
契約期間における稼働予定時間(1箇月)  
【フルタイム以外:N=2,204、大企業連携:N=196】



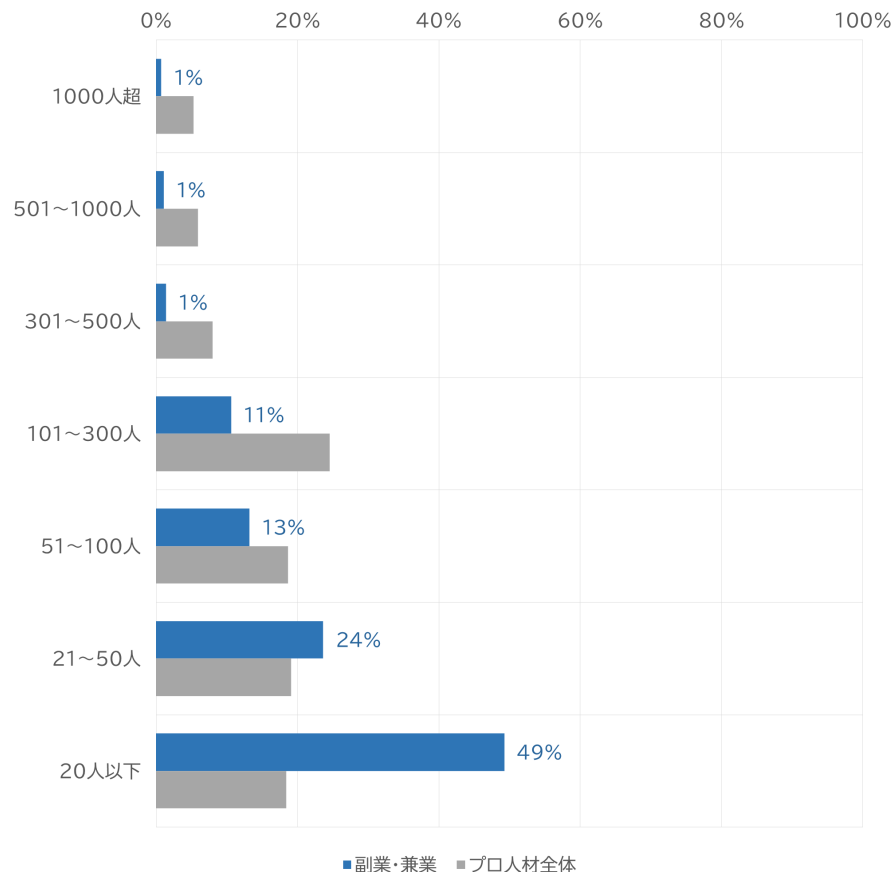
# (3)-1. 副業・兼業プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

- 売上規模は、「100億円超」の割合が少なく、「5億円以下」の割合が際立って多い
- 従業員規模は、「20人以下」の割合が際立って多い

プロ人材受入企業の売上高規模  
【副業・兼業=3,430, 全体=22,737】  
(非公開・不明除く)



プロ人材受入企業の従業員規模  
【副業・兼業=6,725, 全体=26,380】  
(非公開・不明除く)

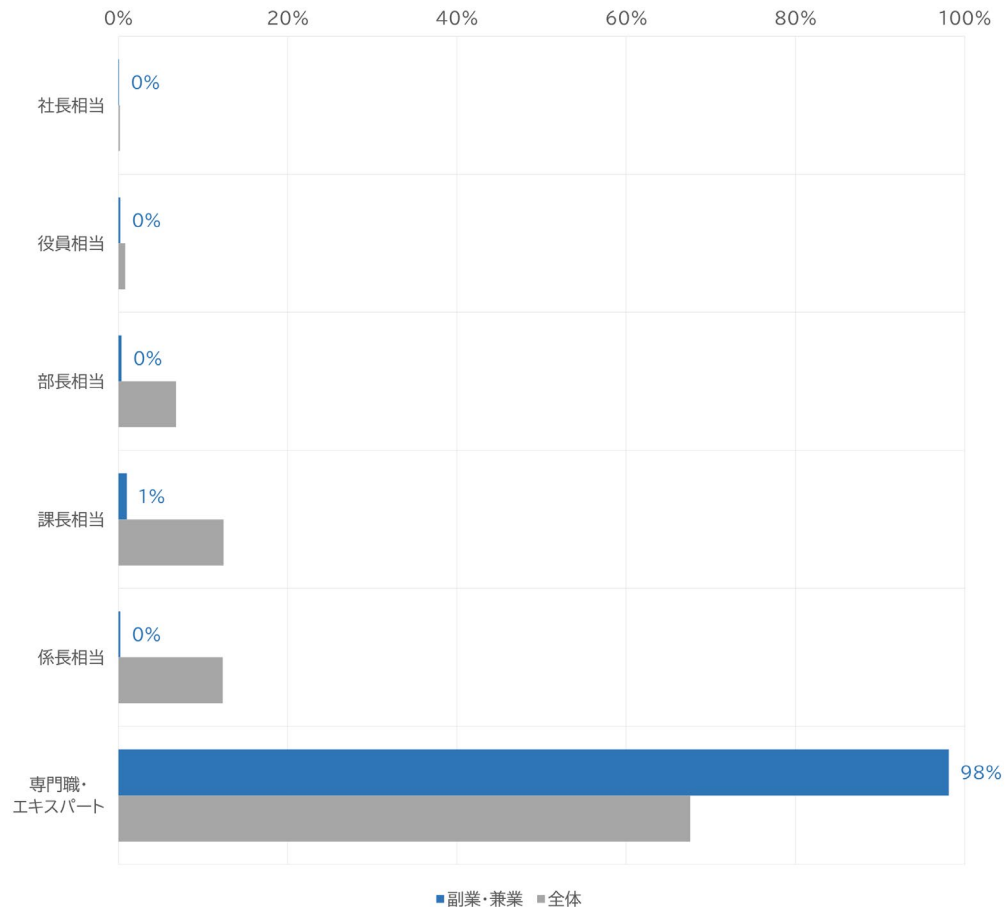


※ 「月次報告・成約事例」より  
 ※ 平成31年4月から令和7年2月末までの実績

## (3)-2. 副業・兼業プロ人材のポスト

- ・「専門職・エキスパート」が際立って多い

副業・兼業プロ人材におけるポスト別の成約割合  
【副業・兼業=4,057, 全体=21,862】  
(その他・未回答除く)



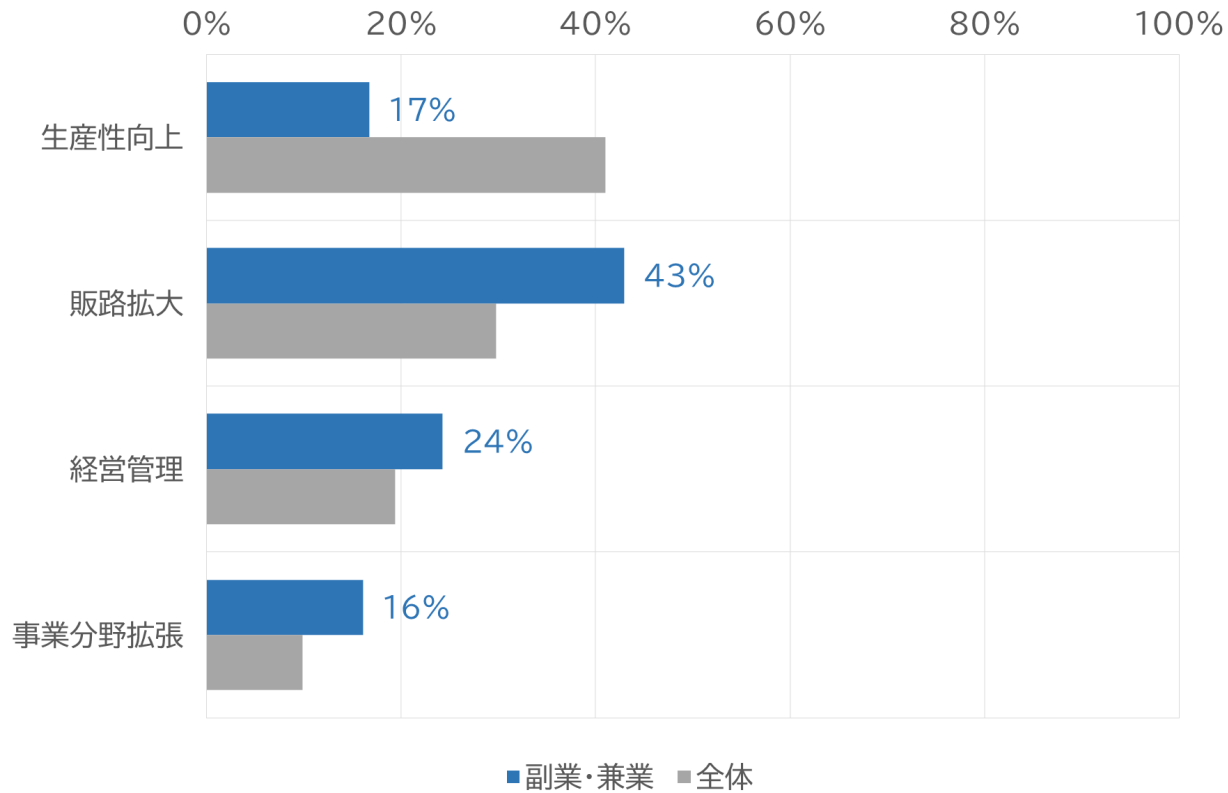
※ 「月次報告・成約事例」より

※ 平成31年4月から令和7年2月までの実績

### (3)-3.副業・兼業プロ人材のミッション

- 「販路拡大」が際立って多く、「経営管理」も相対的に多い

副業・兼業プロ人材におけるミッション別の成約割合  
【副業・兼業=6,599, 全体=29,274】  
(その他・未回答除く)

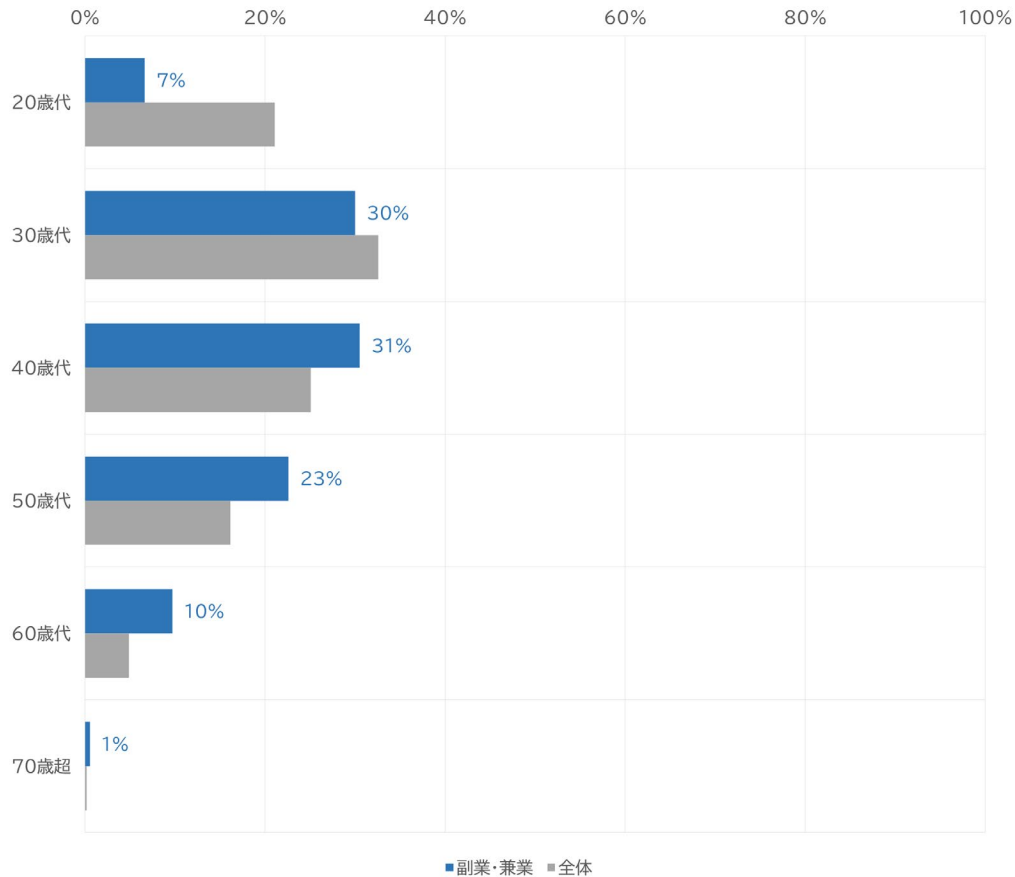


※ 「月次報告・成約事例」より  
※ 平成31年4月から令和7年2月末までの実績

### (3)-4.副業・兼業プロ人材の年代

- 全体と比較して、「**40歳代**」以上が多い

副業・兼業プロ人材における年代別の成約割合  
【副業・兼業=6,110, 全体=30,200】  
(未回答除く)



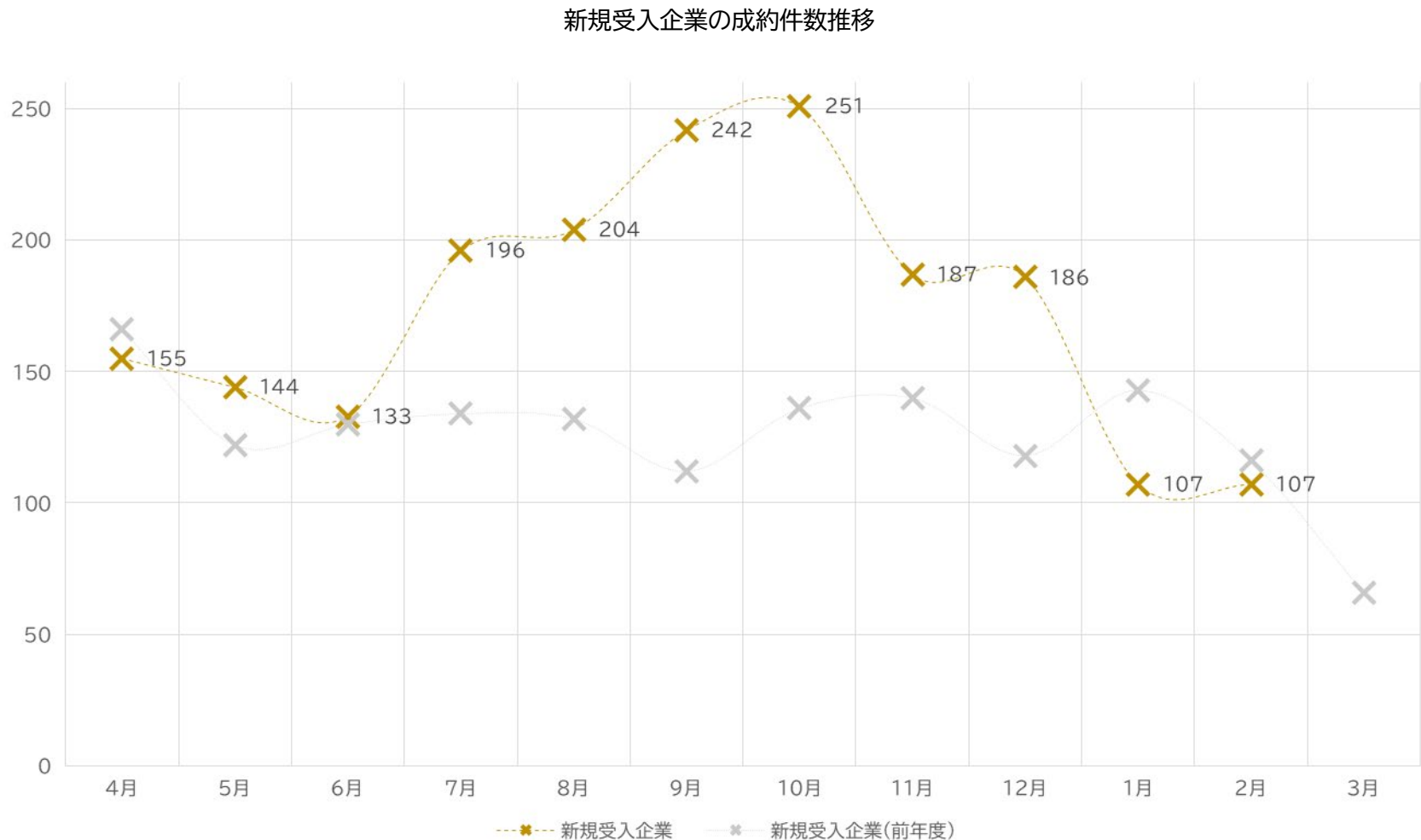
※ 「月次報告・成約事例」より  
※ 平成31年4月から令和7年2月末までの実績

## 新規受入企業の状況

3

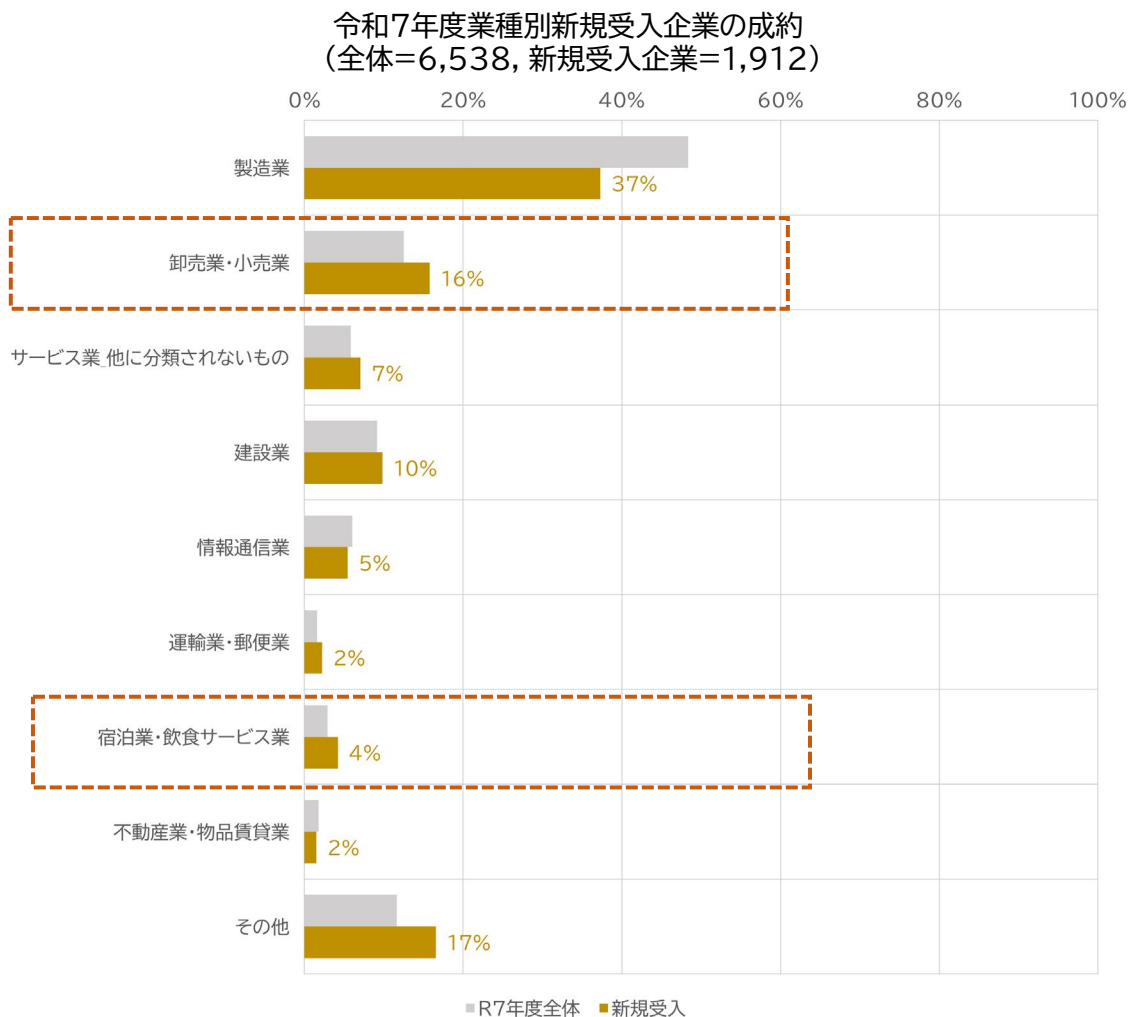
# (1)新規受入企業の成約件数の推移

- 7月から12月は前年度より高水準となり、他の月は同水準



## (2)-1.新規受入企業における業種

- 新規受入企業の業種の傾向として、全体の成約割合と比較して、製造業の成約割合が小さい一方、「卸売業・小売業」「宿泊業・飲食サービス業」等の成約割合が相対的に大きい



※ 「月次報告・成約事例」より  
※ 2月末まで

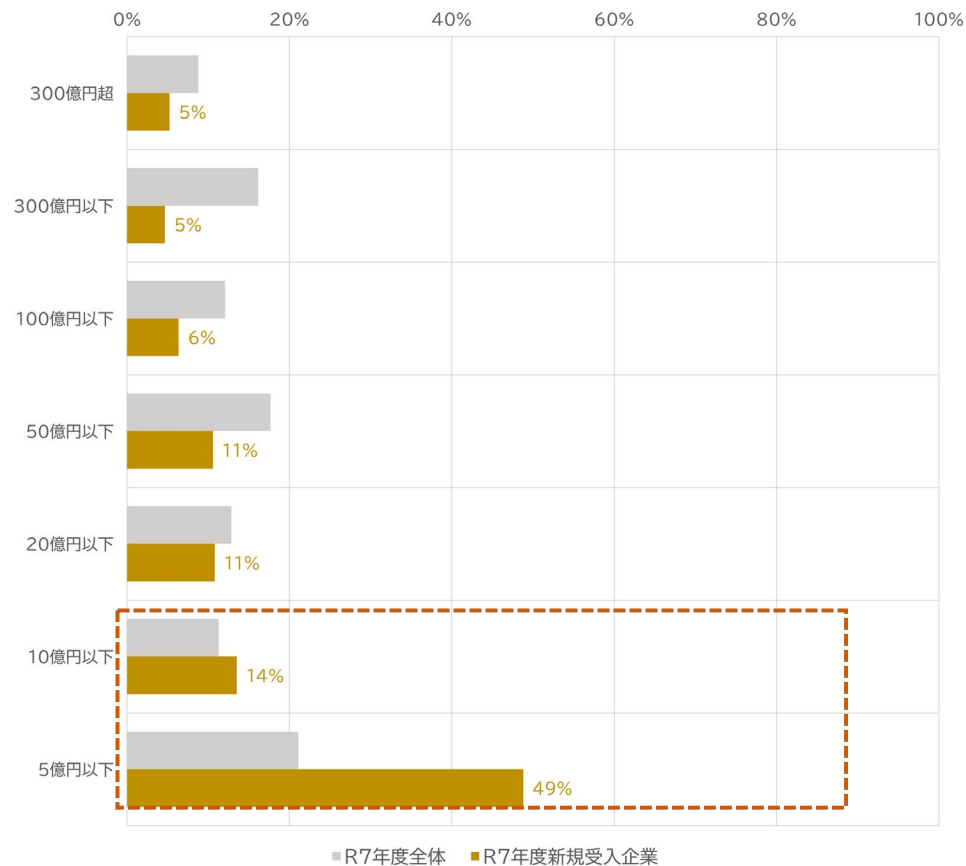
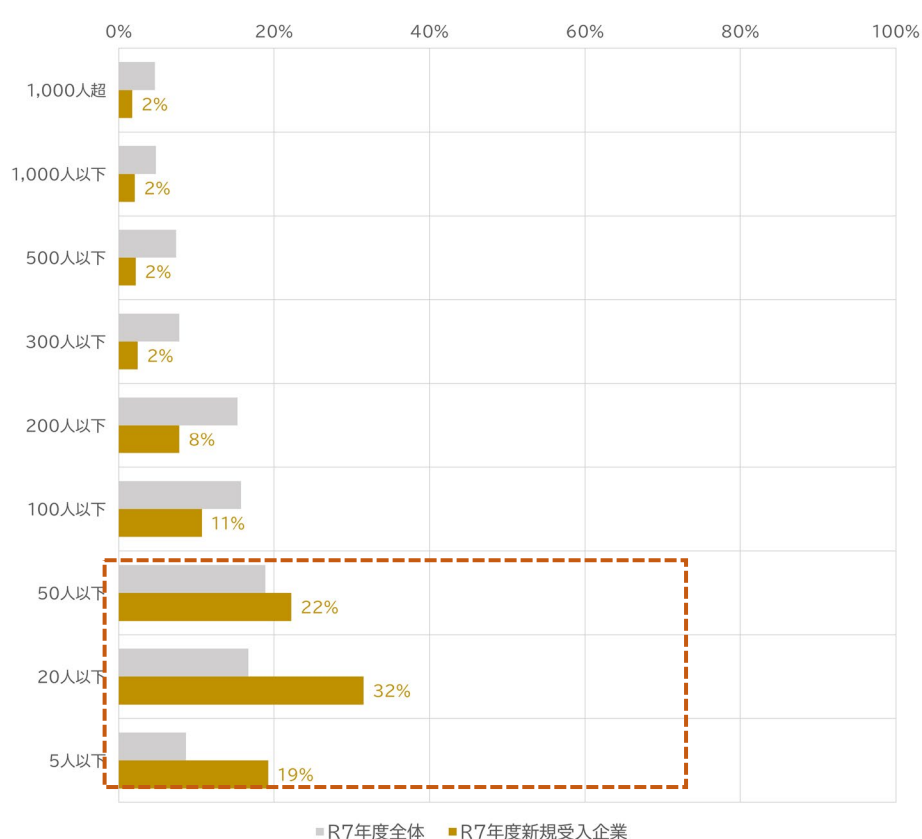
## (2)-2.新規受入企業における企業規模(従業員数・売上高)

- 新規受入企業としては、全体の成約割合に比べて、従業員数50人以下の企業及び売上高10億円以下の比較的小規模な企業の成約が多い

令和7年度新規受入企業の成約

従業員数  
(全体=6,303, 新規受入企業=1,831)

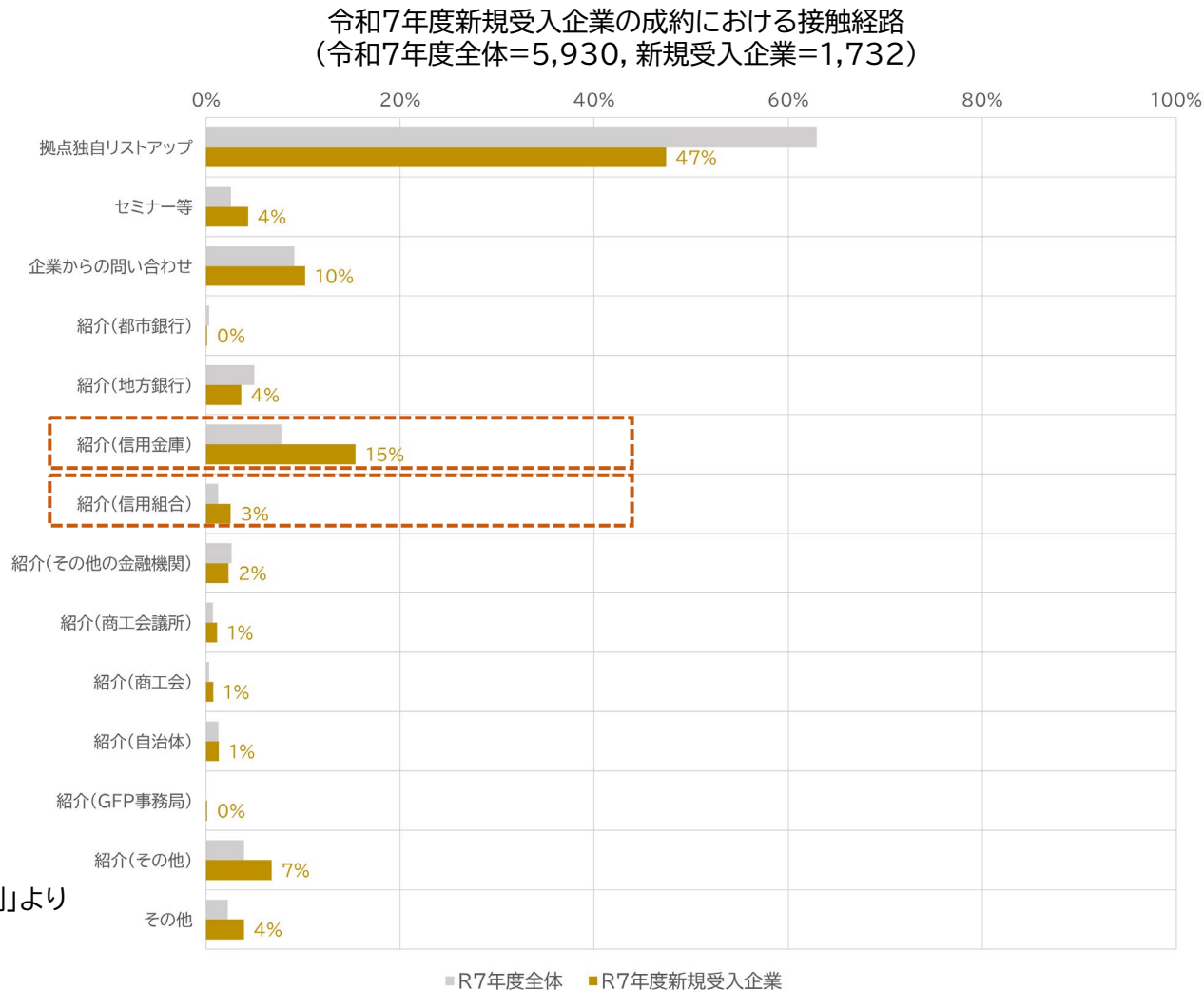
売上高  
(全体=3,835, 新規受入企業=879)



※ 「月次報告・成約事例」より  
 ※ 非公開/不明を除く  
 ※ 2月末まで

## (2)-3.新規企業開拓における接触経路

- 新規受入企業の接触経路では、全体と比較して「信用金庫」「信用組合」からの紹介の割合が大きい



※ 「月次報告・成約事例」より  
 ※ 不明を除く  
 ※ 2月末まで

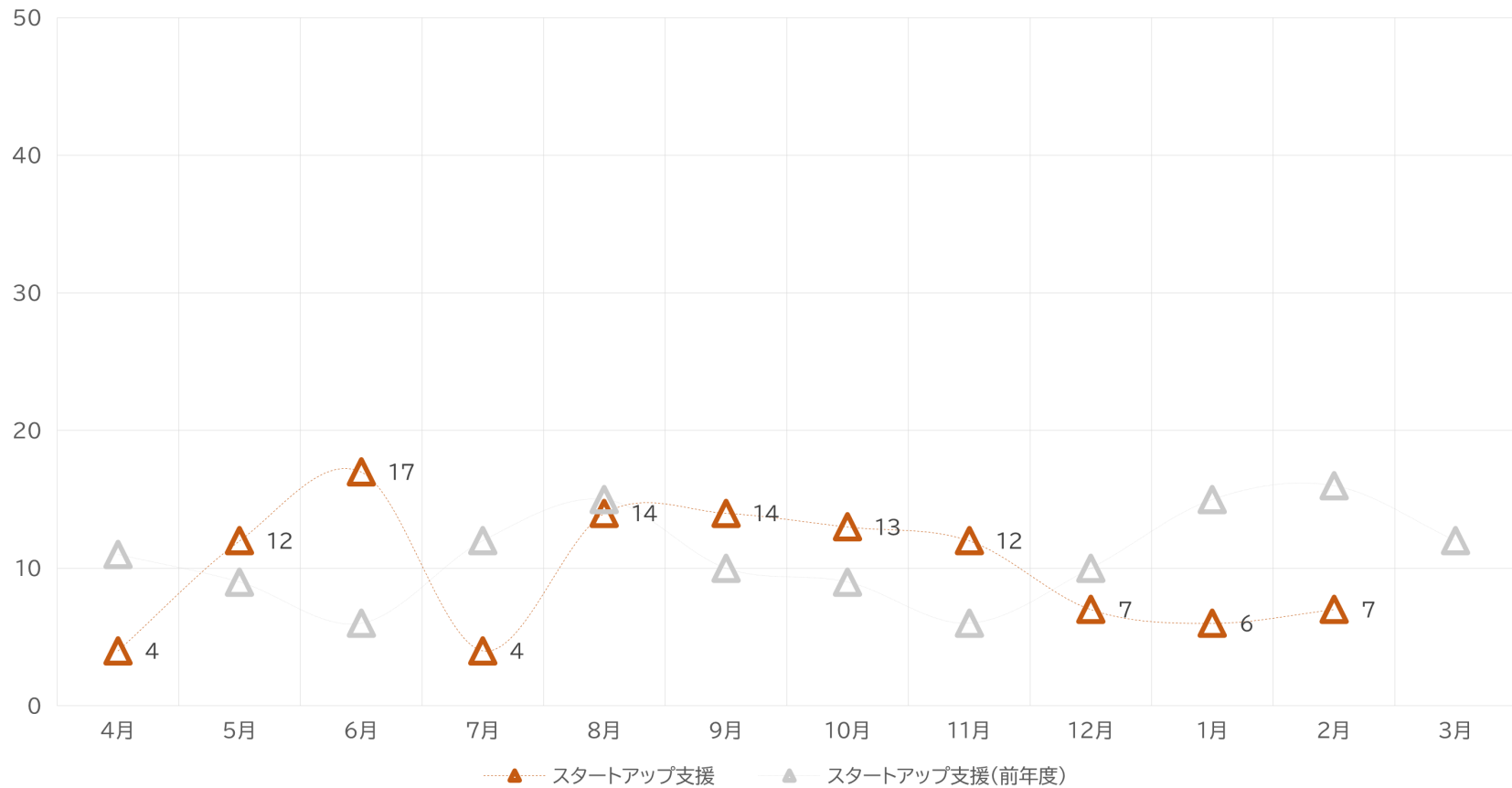
スタートアップ支援の状況

4

# (1)スタートアップ支援の成約件数

- 今年度は、前年度並みの水準で推移

スタートアップ支援の成約件数の推移

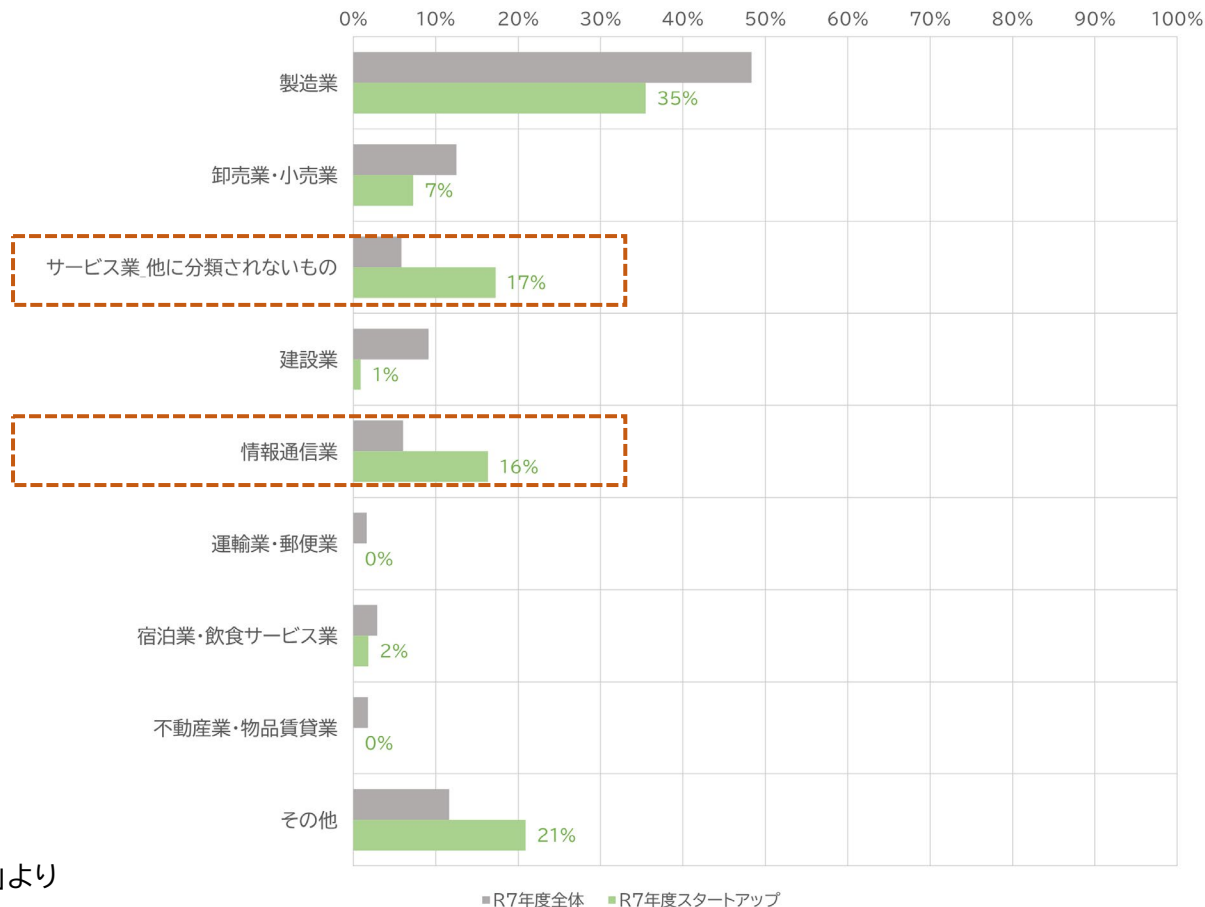


※「月次報告・成約事例」より

## (2)スタートアップ案件の成約特徴(業種)

- 令和7年度のスタートアップ案件の成約では、全体と比較して「サービス業 他に分類されないもの」「情報通信業」が相対的に多い

令和7年度 業種別の成約  
(R7年度全体=6,538, R7年度スタートアップ=110)

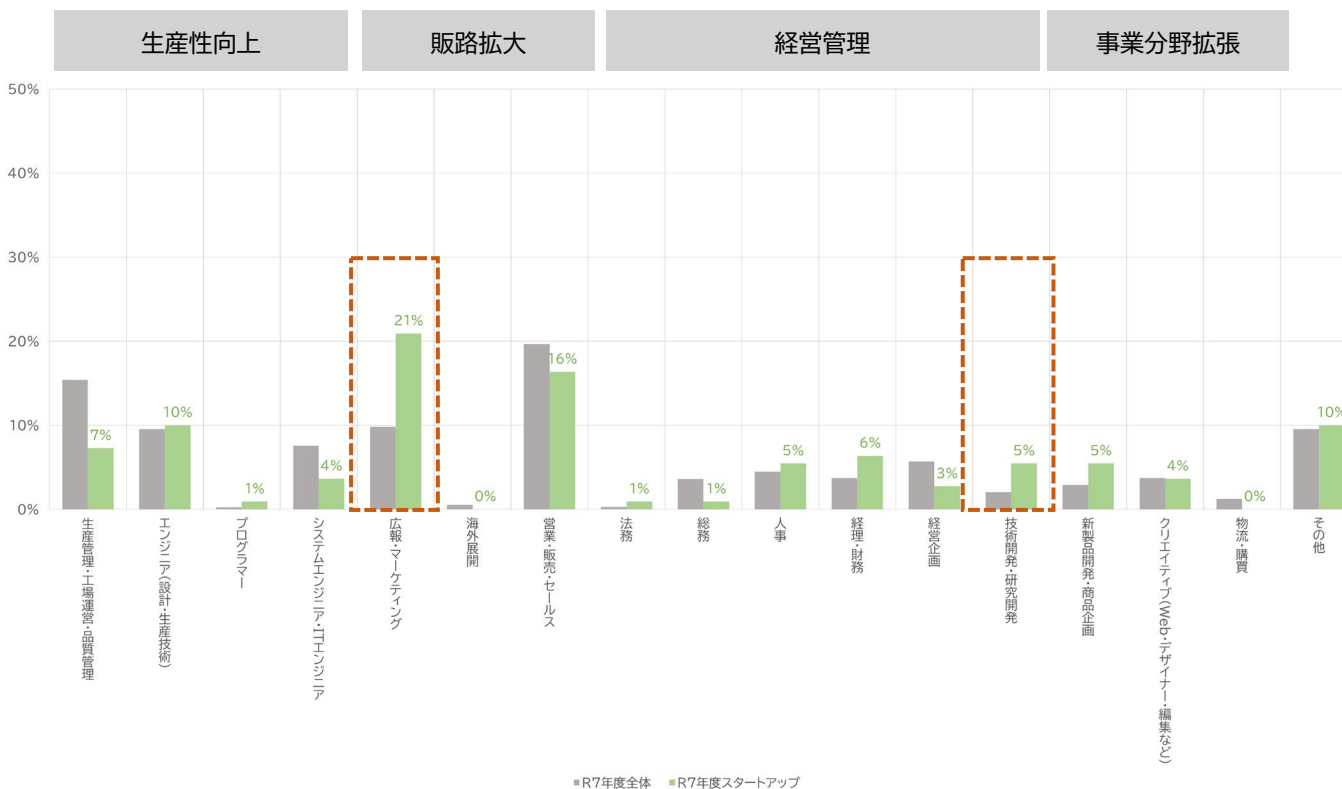


※ 「月次報告・成約事例」より  
※ 2月末まで

### (3)スタートアップ案件の成約特徴(プロ人材のミッション)

- 令和7年度のスタートアップ案件の成約では、特に、「広報・マーケティング」「技術開発・研究開発」の割合が相対的に大きい

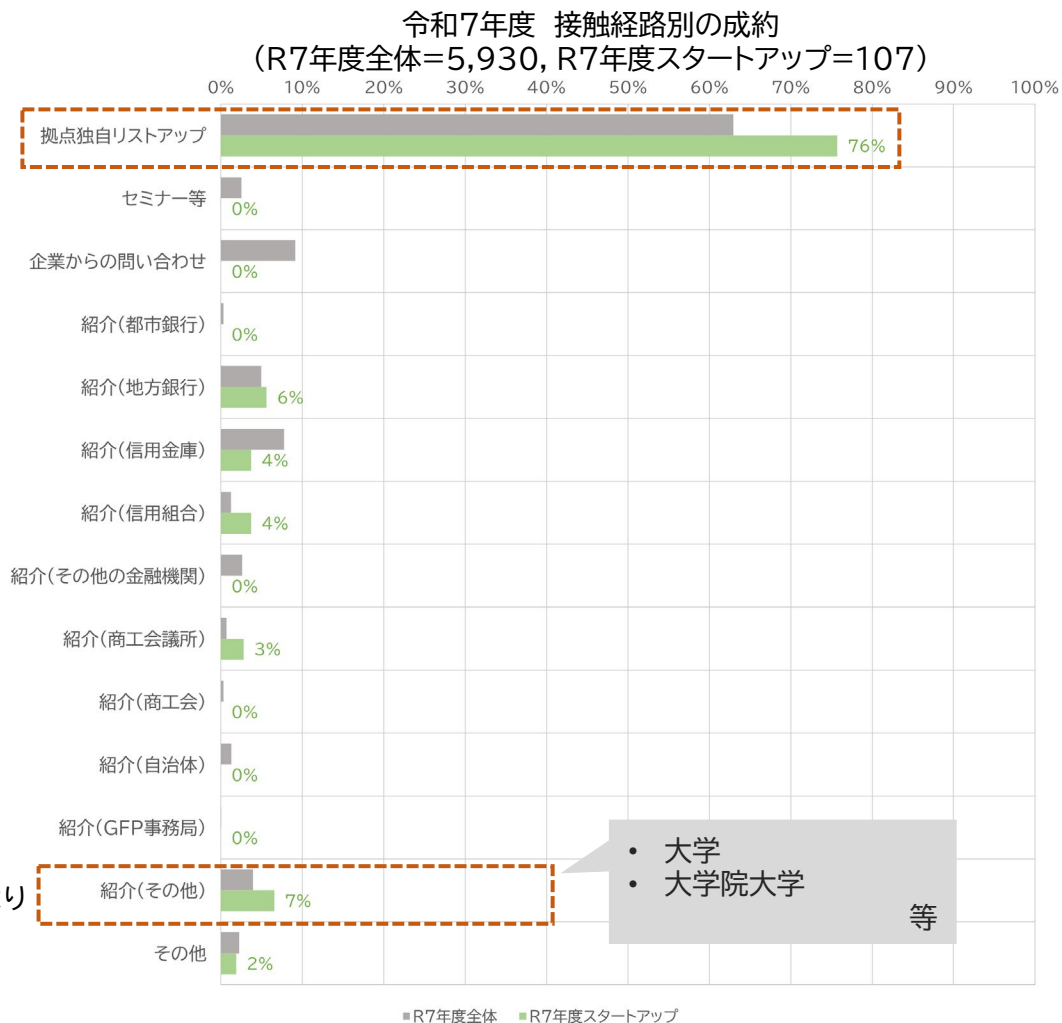
令和7年度 プロ人材のミッション別の成約  
(R7年度全体=6,538, R7年度スタートアップ=110)



※「月次報告・成約事例」より  
※ 2月末まで

# (4) スタートアップ支援における接触経路

- 令和7年度のスタートアップ案件の接触経路としては、全体と比較して「拠点独自リストアップ」「紹介(その他)」が相対的に多い



※ 「月次報告・成約事例」より  
 ※ 非公開・不明除く  
 ※ 2月末まで

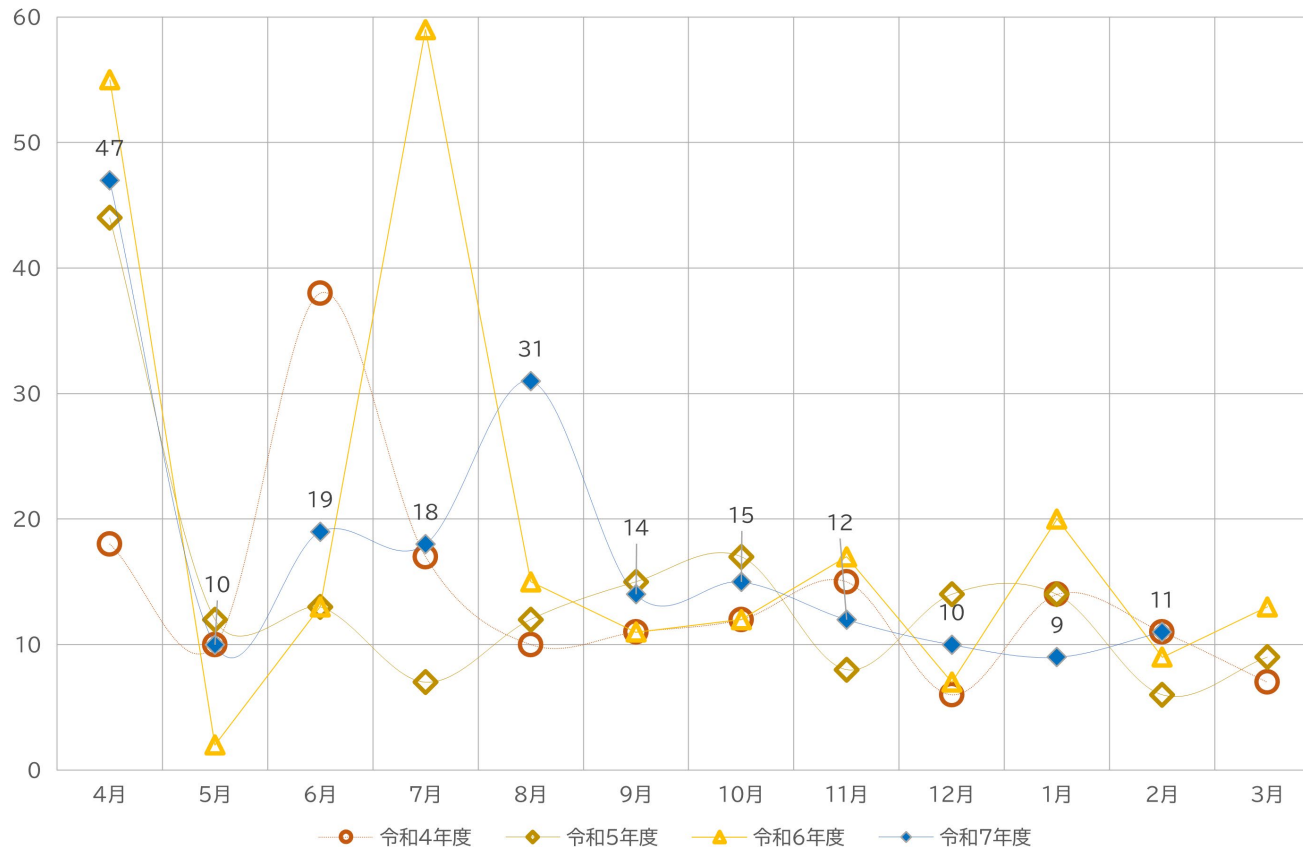
5

大企業連携の状況

# (1)-1.大企業連携による成約件数

- 8月に増加が見られたが、概ね例年並みの件数で推移

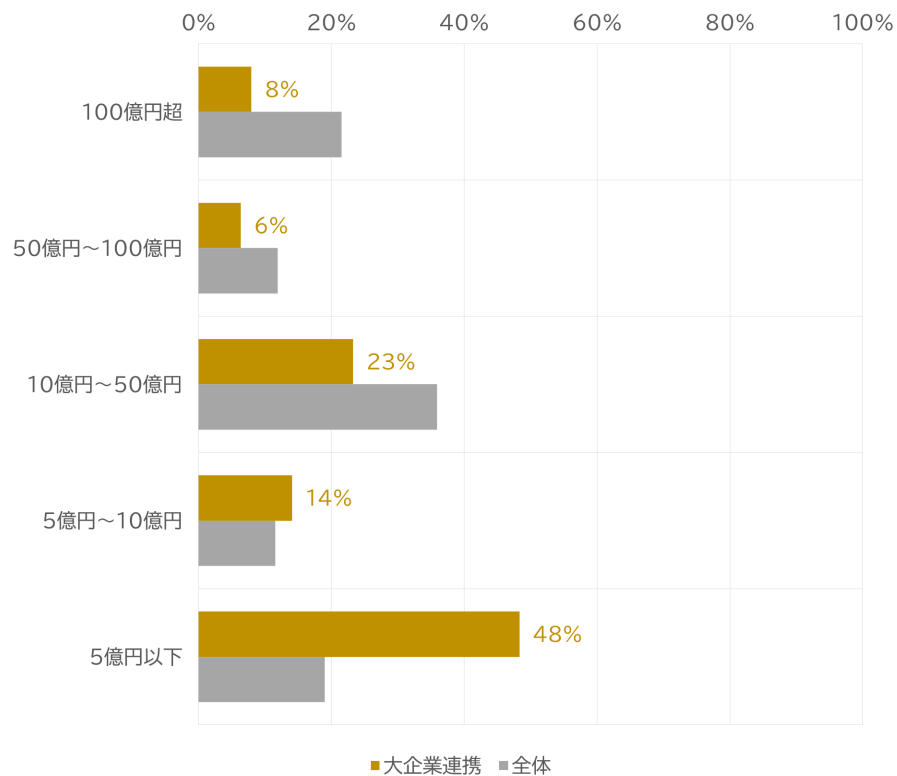
大企業連携における成約件数の推移



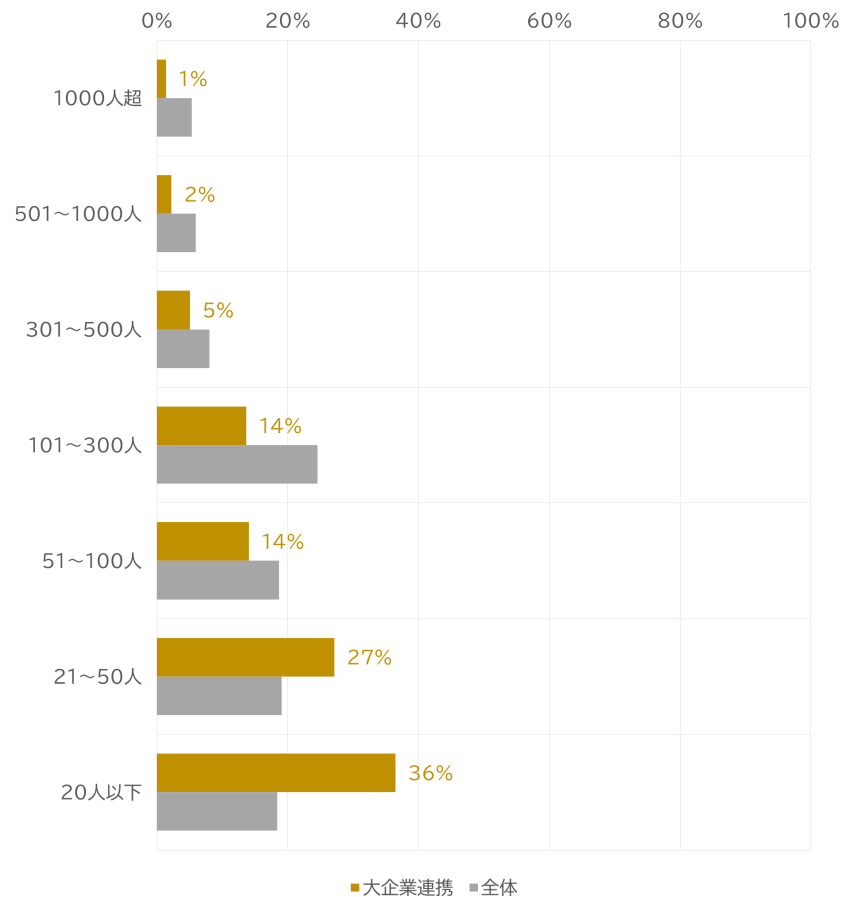
# (1)-2.プロ人材受入企業の売上規模・従業員規模

- 売上・従業員「規模の小さい」受入企業での大企業人材活用が進む

大企業連携における売上高規模別の成約割合  
 【大企業連携=490, 全体=22,237】  
 (その他・未回答除く)



大企業連携における従業員規模別の成約割合  
 【大企業連携=855, 全体=26,380】  
 (その他・未回答除く)

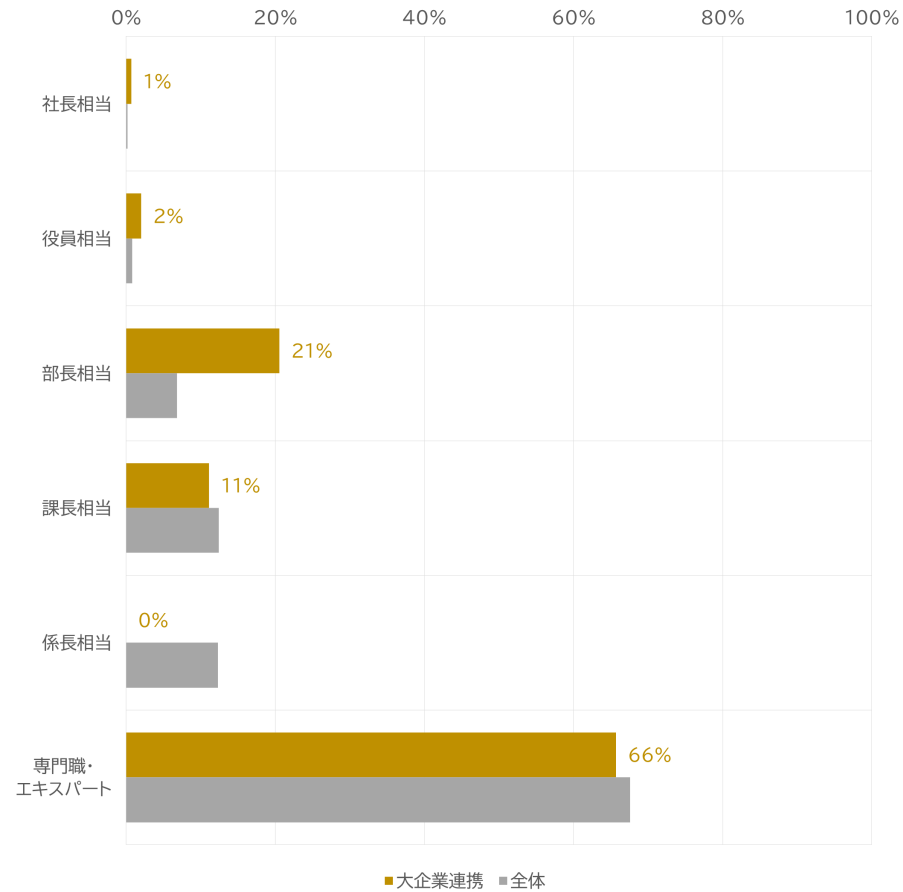


※ 「月次報告・成約事例」より  
 ※ 平成31年4月から令和7年2月未までの実績

# (1)-3.プロ人材のポスト

- ・「**部長相当**」が際立って多い

大企業連携におけるポスト別の成約割合  
【大企業連携=297, 全体=21,862】  
(その他・未回答除く)

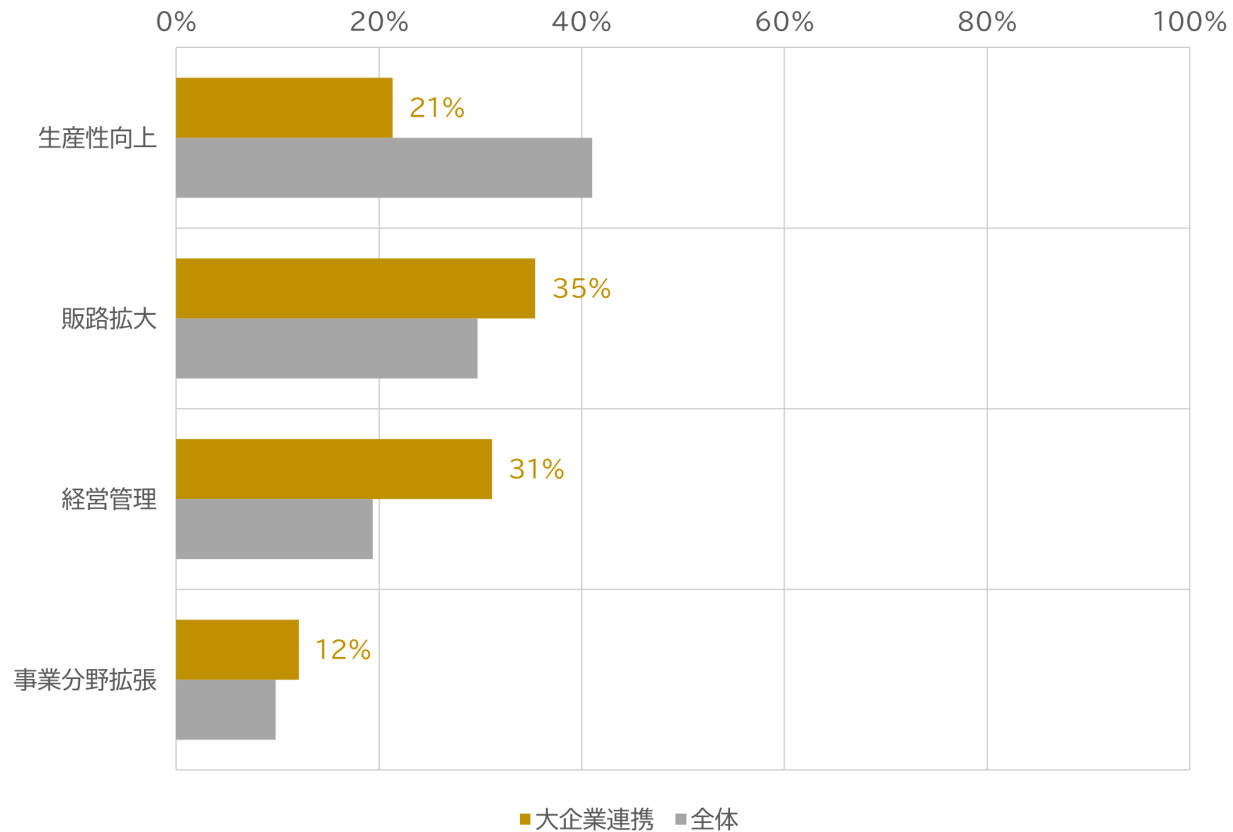


※ 「月次報告・成約事例」より  
※ 平成31年4月から令和7年2月未までの実績

# (1)-4.プロ人材のミッション

- 「販路拡大」「経営管理」が多い

大企業連携におけるミッション別の成約割合  
【大企業連携=844, 全体=29,274】  
(その他・未回答除く)

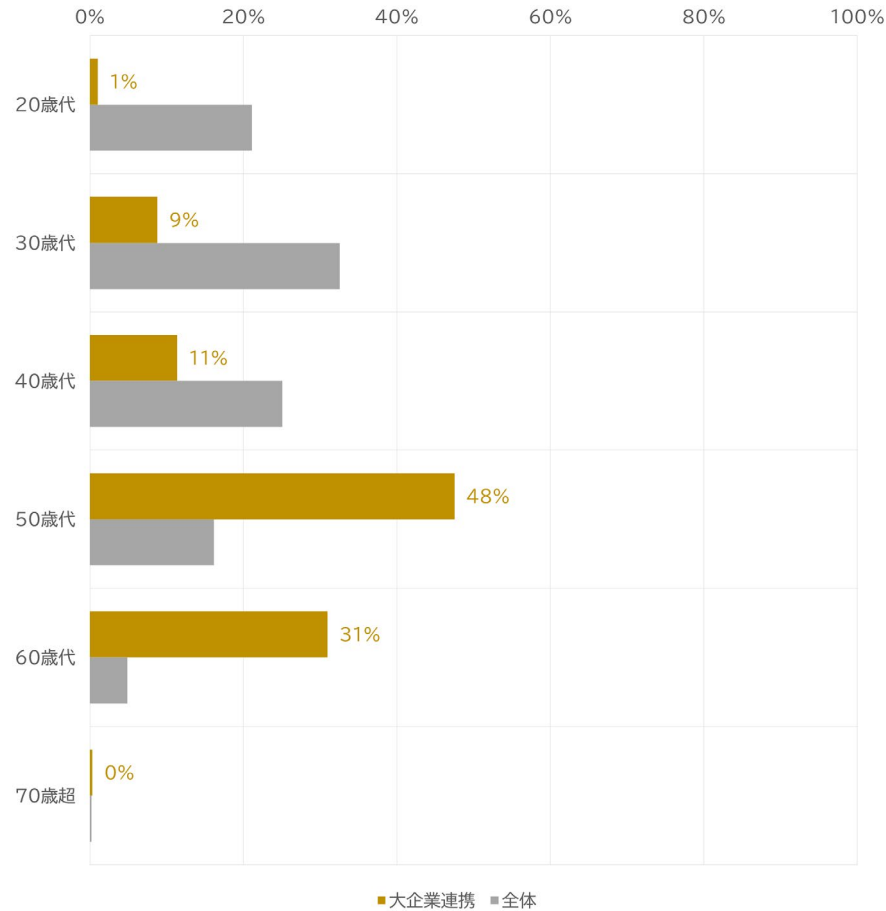


※ 「月次報告・成約事例」より  
※ 平成31年4月から令和7年2月末までの実績

# (1)-5.プロ人材の年代

- 「50歳代」「60歳代」が際立って多く、セカンドキャリア支援の位置づけが強い

大企業連携における年代別の成約割合  
【大企業連携=581, 全体=30,200】  
(未回答除く)



※ 「月次報告・成約事例」より

※ 平成31年4月から令和7年2月末までの実績

