

副業マッチングサービス『lotsful』、副業人材の即戦力化に関する実態調査を実施 ～副業人材の 9 割が中核ポジションに意欲。「丸投げ」「曖昧な指示」が即戦力を潰す？ 成果を左右する企業の受け入れ体制とは～

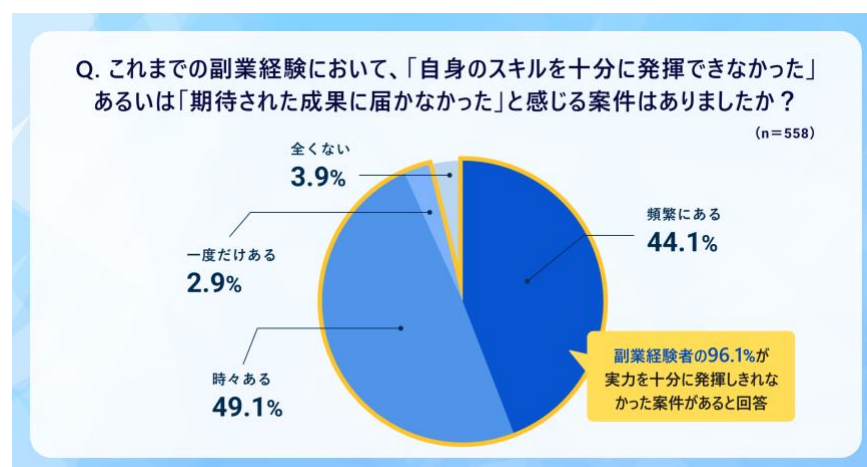
株式会社lotsful（本社：東京都品川区、代表取締役CEO：田中 みどり）が運営する副業プロフェッショナル人材の活用支援サービス『lotsful（ロットフル）』（<https://lotsful.jp/>）は、副業経験のある20～40代の会社員（558人）を対象に、副業人材の即戦力化に関する実態調査を実施し、本日その結果をお知らせします。



■ 調査結果

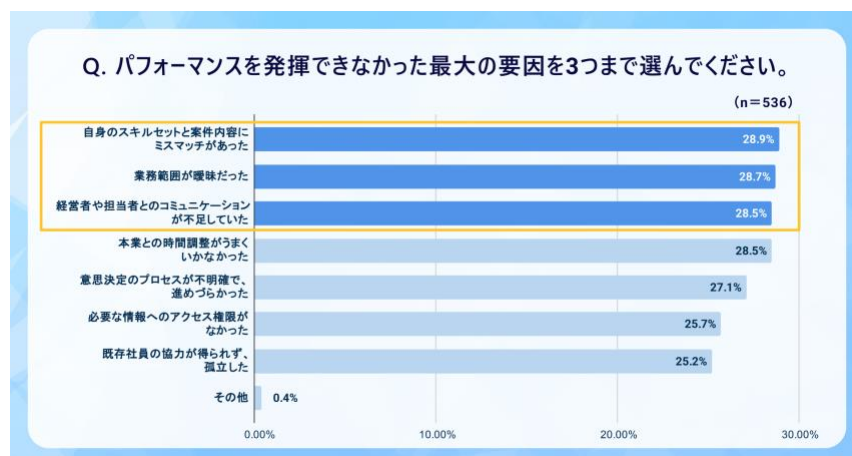
副業人材のパフォーマンス低下は「初期設計のズレ」が主因、双方に改善余地

副業において「自身のスキルを十分に発揮できなかった」あるいは「期待された成果に届かなかった」と感じる案件はありましたか？という質問をしたところ、_副業経験者の96.1%が、「自身のスキルを十分に発揮できなかった」または「期待された成果に届かなかった」と感じた案件があると回答しており、うち44.1%が「頻繁にある」と回答しました。



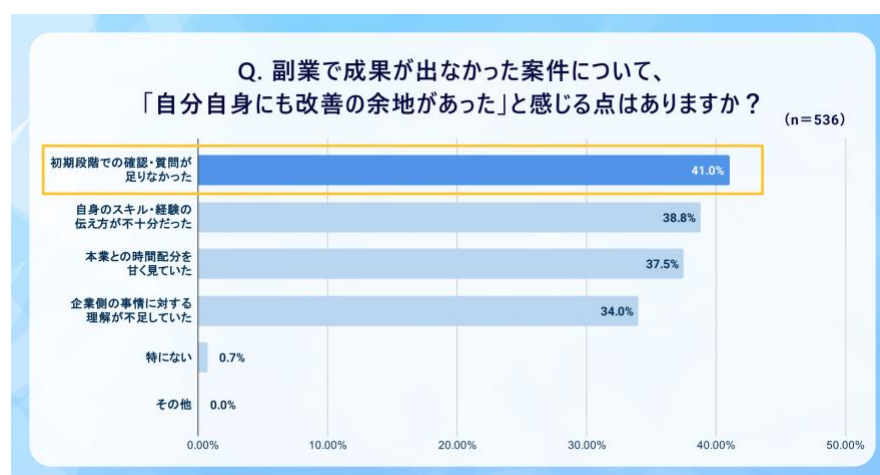
そこで、「頻繁にある」「時々ある」「一度だけある」と回答した人に対し、副業においてパフォーマンスを発揮できなかった最大の要因について尋ねたところ、「自身のスキルとのミスマッチ（28.9%）」が最多となり、「業務範囲の曖昧さ（28.7%）」「経営者や

担当者とのコミュニケーション不足（28.5%）」「本業との時間調整（28.5%）」が続きました。スキル面の課題に加え、業務設計やコミュニケーション設計の不備がパフォーマンス低下に影響していることがうかがえます。



また、副業で成果が出なかった案件について「自分自身にも改善の余地があった」と感じる点について尋ねたところ、「初期段階での確認不足（41.0%）」が最多となり、「スキル・経験の伝え方不足（38.8%）」「本業との時間配分の見積もりの甘さ（37.5%）」が続きました。

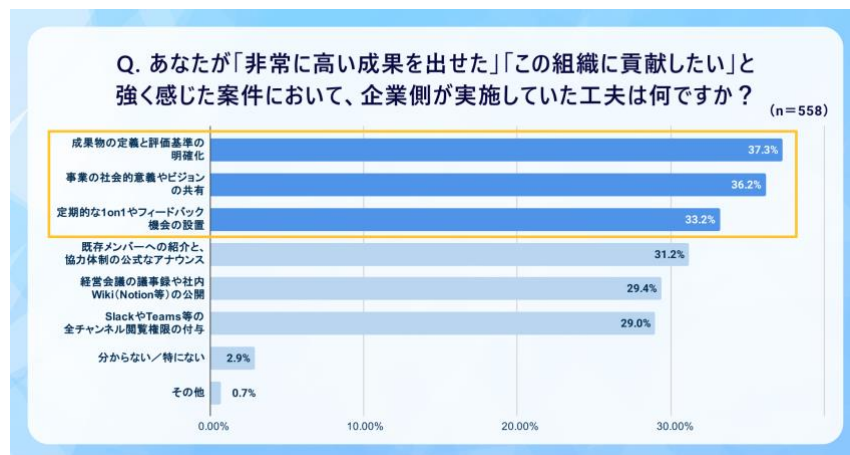
一方で「特になし」と回答した人は0.7%にとどまっており、多くの副業人材が自身の支援内容の改善余地を認識している結果となりました。これらの結果から、副業においては契約初期のすり合わせを丁寧に行うことが、成果創出に向けて重要であると考えられます。



・副業人材が高い成果を発揮するには、目標の明確化と組織的な受け入れが鍵

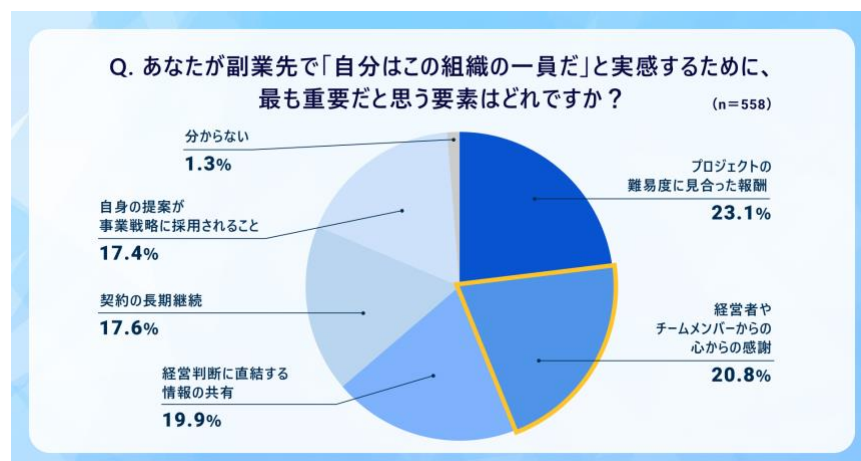
副業案件において、「非常に高い成果を出せた」「この組織に貢献したい」と強く実感したケースで、企業側が実施していた工夫は何かを尋ねたところ、「成果物の定義と評価基準の明確化（37.3%）」が最多となりました。次いで「事業の社会的意義やビジョンの共有（36.2%）」「定期的な1on1やフィードバック機会の設置（33.2%）」が続いています。

これらの結果から、副業人材のパフォーマンス最大化には、アウトプットの期待値を事前に明文化するとともに、事業の方向性や背景を丁寧に共有することが重要であると考えられます。



また、副業先で「自分はこの組織の一員だ」と実感するために、最も重要だと思う要素について尋ねたところ、「プロジェクトの難易度に見合った報酬（23.1%）」が最多となり、「経営者やチームメンバーからの心からの感謝（20.8%）」「経営判断に直結する情報の共有（19.9%）」が続きました。

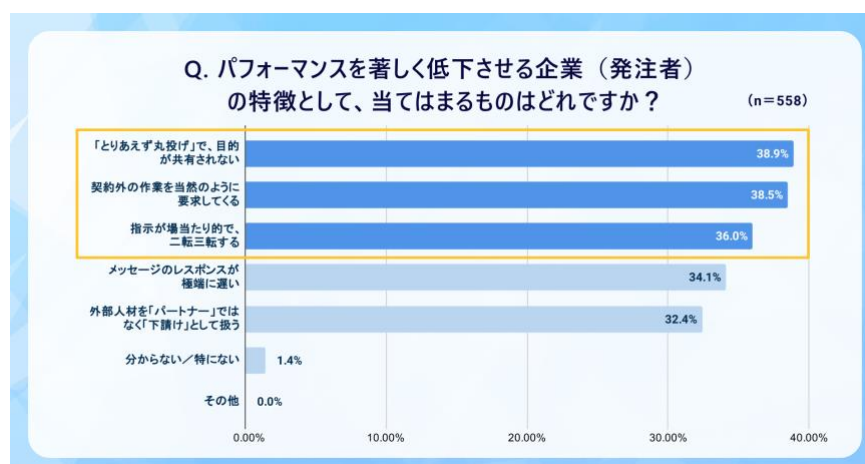
報酬面だけでなく、心理的な承認や情報の共有が重視されている点から、副業人材を単なる外部人材としてではなく、組織の一員として受け入れる姿勢が、成果創出につながっている様子がうかがえます。



・曖昧な指示や丸投げが人材の離脱を招く要因に

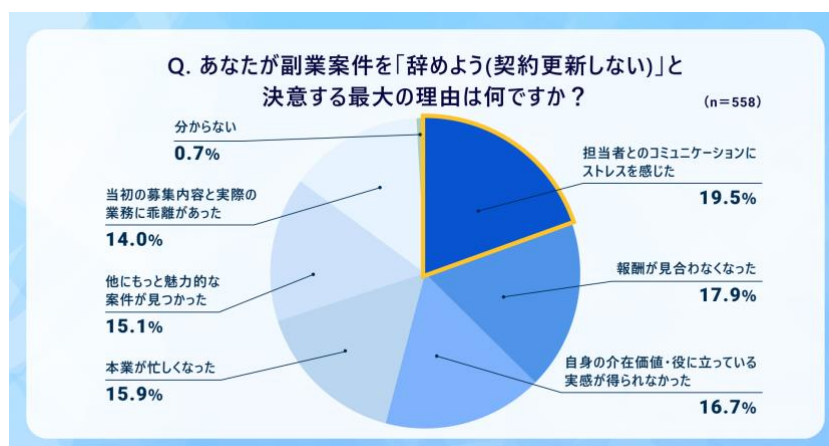
次に、パフォーマンスを発揮しにくいと感じる企業（発注者）の特徴について尋ねたところ、「『とりえず丸投げ』で、目的が共有されない（38.9%）」が最多となりました。次いで「契約外の作業を当然のように要求してくる（38.5%）」「指示が場当たりので二転三転する（36.0%）」が続いています。

これらに共通するのは、業務設計やコミュニケーションの不透明さであり、副業人材が本来の力を発揮できない環境であることが見て取れます。



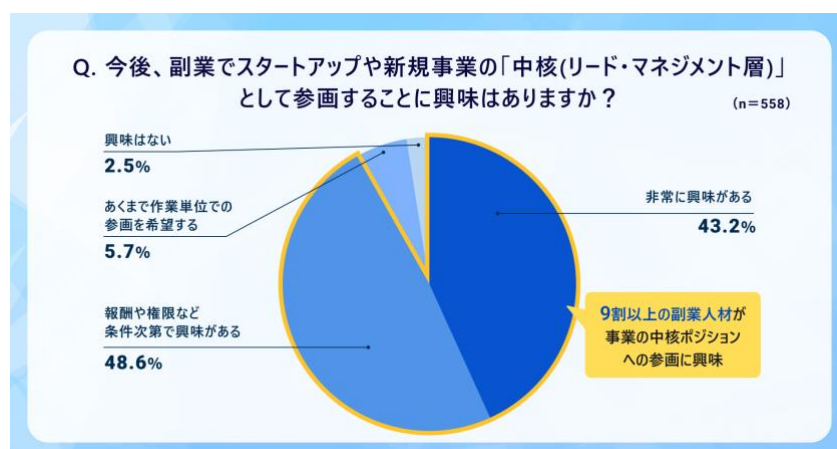
副業案件を「契約更新しない」と決意する最大の理由について尋ねたところ、「担当者とのコミュニケーションにストレスを感じた（19.5%）」が最多となり、「報酬が見合わなくなった（17.9%）」「自身の介在価値・役に立っている実感が得られなかった（16.7%）」が続きました。

企業側の受け入れ体制や日常的なコミュニケーションのあり方が、パフォーマンス低下のみならず、人材の継続意向にも直結する可能性があることが示されています。



・副業人材の約9割が中核ポジションへの参画に前向き

副業人材に、今後、副業でスタートアップや新規事業の「中核（リード・マネジメント層）」として参画することに興味があるかを尋ねたところ、「非常に興味がある（43.2%）」「条件次第で興味がある（48.6%）」となり、全体の約9割が前向きな姿勢を示し、副業人材の多くが、単なる業務支援ではなく、より責任あるポジションでの関与を志向していることが明らかになりました。



これまでの副業経験において、「自身のスキルを十分に発揮できなかった」あるいは「期待された成果に届かなかった」と感じる案件が「頻繁にある」と回答した67.1%の人が、中核ポジションへの参画意向について「非常に興味がある」と回答しました。

こうした結果から、企業側がオンボーディング体制を最適化し、副業人材の高い挑戦意欲を空回りさせずに「即戦力化」する仕組みを整えることで、社外の専門人材の価値を最大化できる可能性が示唆されます。

■調査概要

調査手法：インターネット調査（Fastask）

調査対象：副業経験のある20代～40代の会社員

調査期間：2026年6月2日（火）～ 6月9日（火）

対象人数：558人

■株式会社 lotsful 代表取締役CEO 田中 みどり コメント

本調査から、副業人材は単なる外部リソースではなく、事業成長を担う中核人材となり得るポテンシャルを有していることが改めて

明らかになりました。

特に、成果が出なかった経験を多く持つ人材ほど、中核ポジションへの参画意欲が高いという結果は、挑戦や試行錯誤の蓄積が次の価値創出につながることを示しています。

また、副業人材の活用においては、求める成果や業務内容を明確化することで配置のミスマッチを防ぐことができ、活躍が期待できることも示唆されました。

一方で、パフォーマンス低下の背景には、スキルのミスマッチや業務範囲の曖昧さ、初期段階でのすり合わせ不足といった「受け入れ設計の課題」が多く存在しています。企業側が成果物や期待値を明確化し、副業人材を組織の一員として迎え入れる体制を整えることが、その力を最大限に引き出す鍵になると考えています。lotsful では、今後も副業人材と企業の最適なマッチングおよびオンボーディング支援を通じて、個人と企業双方の価値創出を支援してまいります。



■ 副業プロフェッショナル人材の活用支援サービス『lotsful（ロツツフル）』について

利用企業数は 2,800 社を超え、5 万件以上の案件を支援してきた副業人材サービスです（※2026 年 8 月時点）。



【副業人材へのメリット】

『lotsful』は企業側の副業受け入れに関する啓蒙を積極的に行っています。事業開発、営業、マーケティング、人事、広報、経営企画など、**ビジネス職を中心に多様な案件**を取り揃えています。これまでの実績やスキルについて、**専任のタレントプランナーが無料インタビューを実施**するため、副業未経験者も安心してチャレンジが可能です。原則リモートでチャレンジできる案件がほとんどのため、週に 1 回・4 時間からなど、**柔軟なはたらき方で副業をスタート**することが可能です。

（サービスサイト：<https://lotsful.jp/>）

【業務を依頼する企業側へのメリット】

事業貢献を目的にした豊富な経験や実績を持つ数万人のハイスkill人材を、社内のリソースでは不足している分野に関して、領域ごとに確立・洗練された生きた**事業運営ノウハウ**として活用できます。課題の整理、体制構築、業務切り出しのサポートから、業務委託時の煩雑な契約周りまで lotsful の豊富な人材支援ノウハウを活かしたオンボーディングサポートを実施し、契約・労務管理等、**現役プロ人材活用の仕組み構築まで支援**します。（契約形態は業務委託となります。）

（企業向けサイト：<https://lotsful.jp/brand/lp>）

また、人材の活用支援にとどまらず、副業解禁や、人材流動化を目的とした社内副業制度の設計をはじめ、インナーブランディング支援など、多様な働き方を推進するためのコンサルティングサービスも提供しています。

■ 株式会社 lotsful について

株式会社 lotsful は、労働力不足が加速する中で、個人の持つスキルを解放・流通・育成し、企業に複数の専門性を組み合わせながらアジャイルにプロジェクトを前進させられる組織文化を実装することで、人材の流動化を促し、社会の発展を目指しています。その実現に向けて、主軸事業として運営する副業人材マッチングサービス『lotsful（ロツツフル）』では、事業開発、マーケティング、営業、人事、広報などの領域を中心に、実務経験やスキルを活かし、企業の課題解決に直接関われる副業機会を提供しています。『lotsful』は、副業を通じたキャリアの拡張やスキル活用を支援するとともに、企業の即戦力となる外部人材活用を通じた事業成長の加速を支援します。

<https://corp.lotsful.jp>

■ 『lotsful』サービスご利用に関するお問い合わせは、以下メールアドレスからお願いいたします

support@lotsful.jp