

2018年8月31日
株式会社 リクルート

リクルート、副業したいプロフェッショナル人材と それらの知見を求めている企業とをマッチングさせるサービス 「BizGROWTH」の実証実験を本格開始

株式会社リクルートホールディングスの中間持ち株会社である株式会社リクルート（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：北村吉弘、以下リクルート）は、副業したいプロフェッショナル人材とそれらの知見を求めている企業とを効率よくマッチングさせるサービス「BizGROWTH」（ビズグロース）の実証実験を、本日より本格的に開始します。

1. 本件の背景

リクルートでは、35年以上の歴史がある社内の新規事業提案制度「Ring」（リング）を推進しており、グループの従業員より新規ビジネスのアイデアを毎年募集しています。BizGROWTHは、昨年度に最終審査を通過し、本年度より新規事業の育成機関である「次世代事業開発室」にてアイデアを磨き上げてきましたが、発注段階から企業をサポートする「コンシェルジュ」機能を本日より搭載し、実証実験を本格的に開始します。

昨今、クラウドソーシングを利用する企業が増えている一方、専門的な知識を必要とする案件の場合、業務遂行に必要な要件定義を明確化・言語化する難易度が高く、結果としてマッチングが成立しにくいという課題があります。また、副業したいプロフェッショナル人材においても、本業と両立可能な案件が多くなく、求められる成果も不明確なことから、自分に合う仕事が多々見つからない状況です。BizGROWTHは、このような課題の解決を目指して開発されたサービスです。

2. サービスの概要

BizGROWTHの主な特徴は下記3点です。

①簡単

最大の特徴は、BizGROWTHが予め用意している「仕事メニュー」を通じて簡単に受発注できる点です。「仕事メニュー」とは、さまざまな仕事ごとに、その概要、流れ、業務範囲、価格などが、該当する業務知識を持つ専門家によってまとめられているものです。企業は依頼したい仕事を「仕事メニュー」から選ぶだけで発注でき、副業したいプロフェッショナル人材にとっても業務の中身や求められる成果が明確なため、マッチングの効率が高まります。

なお、「仕事メニュー」にない業務についても随時追加していく予定です。

②リーズナブル

オンラインサービスのため、専門人材とのマッチングを企業にリーズナブルご提供することが可能です。

また、現役のプロフェッショナル人材をメインターゲットに、副業に適している作業ボリュームの仕事を数多く用意しております。

③安心

受発注者の認識齟齬を減らすために、案件開始前に双方での事前相談の場を設けています。また、企業に対して発注段階からサポートする「コンシェルジュ機能」も搭載し、安心してサービスをご利用いただけます。

副業をしたいプロフェッショナル人材においても、「仕事メニュー」によって業務範囲や最低報酬金額が保証された状態で業務を実施できるため、安心して仕事を引き受けることが可能です。

なお、専門人材（受注者）は全機能を無料でご利用いただけます。企業（依頼者）においても、マッチングが確定するまでは無料となります。

▶ BizGROWTHの詳細について：<https://bizgrowth.jp/>

BizGROWTH

3. 今後について

現在は、ウェブ集客、UI・UX等のウェブサイト関連業務の受発注をメインにスタートしていますが、随時仕事メニューの追加を行い、あらゆる業態で副業したい人材と専門的知見を求めている企業とがより簡単に出会える世界を目指します。

（注）本サービスは現在実証実験の段階にあり、サービスの継続は一定条件や期間のもと判断されます。

リクルートグループではこれからも、働く、学ぶ、住む、結婚、旅、車、飲食、美容など、さまざまな場面でユーザーが新しい発見・機会創出できるサービスを提供し、一人ひとりにあった「まだ、ここにはない、出会い。」を届けることを目指していきます。

【本件に関するお問い合わせ先】
<https://www.recruit.co.jp/support/form/>