



CAREER FLIGHT
キャリアフライト

エッセンス株式会社

Mission

エッセンスの存在意義

新しい、仕事文化をつくる

Vision

目指す姿

企業と個人の新しい関係性を実現する

企業：雇用から活用へ
個人：自立した生き方を

■社名：エッセンス株式会社

■事業内容：

- ・プロパートナーズ（プロフェッショナルの紹介）
- ・リクルーティング（人材紹介及びヘッドハンティング）
- ・他社留学（越境型研修サービス）
- ・プロボノ（放課後社外体験プログラム）
- ・CAREER FLIGHT（新しい働き方実現プラットフォーム）

■HP：<https://www.essence.ne.jp/>

■連絡先：

TEL：03-6661-7747（代表）

FAX：03-6661-7746

E-mail：mk@essence.ne.jp

■所在地：

東京都中央区日本橋蛸殻町1-11-1 Nihonbashi OK Bldg 5F

リクルーティング事業

ヘッドハンティング・人材紹介

社員の
採用

プロパートナーズ事業

プロフェッショナルによる
経営支援サービス

プロの
活用

プラットフォーム事業

プロボノ、業務委託、
転職の3種のWEBマッチング

採用の
多様化

他社留学事業

大手社員をベンチャー「留学」
他社留学サービス

社員の
活性化

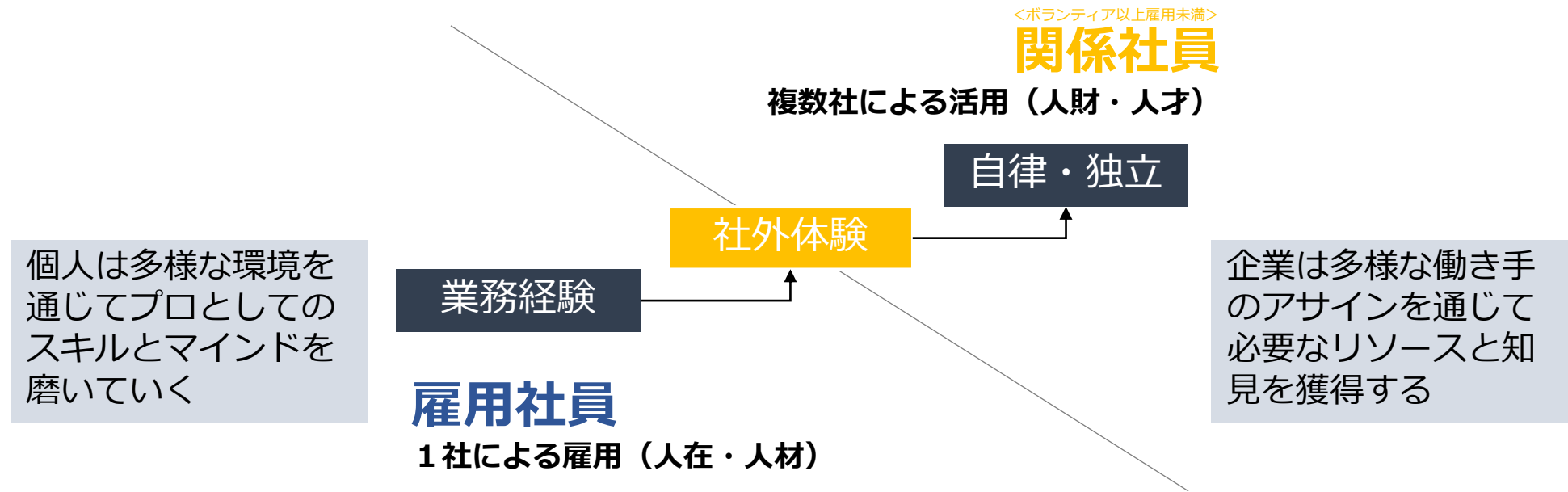
プロボノプログラム事業

他社就業
「体験・トライアル」サービス

社員の
自律化

我々が実現したいこと

組織を越えた人材のアサインメントを通して、個人と組織を非連続な成長へと導きたい。
その結果、日本を連続的なイノベーションが起きる国へ。



エッセンス株式会社の強み

兼業・副業マッチングのパイオニア

2009年の創業以来、プロパートナーズ事業を通して、経営課題を持つ企業に対してハイクラスの独立フリーランスや現役幹部人材の兼業・副業マッチングを推進。



創業11年



900件以上のマッチング実績

浸透圧の高い人材紹介実績

リクルーティング事業では、企業様と候補者様を両面で1人のコンサルタントが担当。担当企業を限定した「エージェント以上採用代行未済」の支援でハイタッチな要職採用を実現。



書類通過率53%



内定承諾率71%

複業コーディネート・サポート実績多数

2017年～他社留学事業、2018年～プロボノプログラム事業にて雇用・業務委託以外での社外参画・人材活用プロジェクトを多数支援。

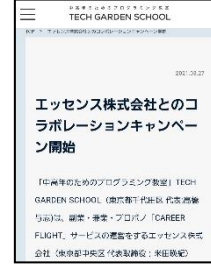


100件以上の他社留学支援



5件のプロボノプログラム実施（累計120名参加、25社による受入）

【メディア・レポート協力実績】

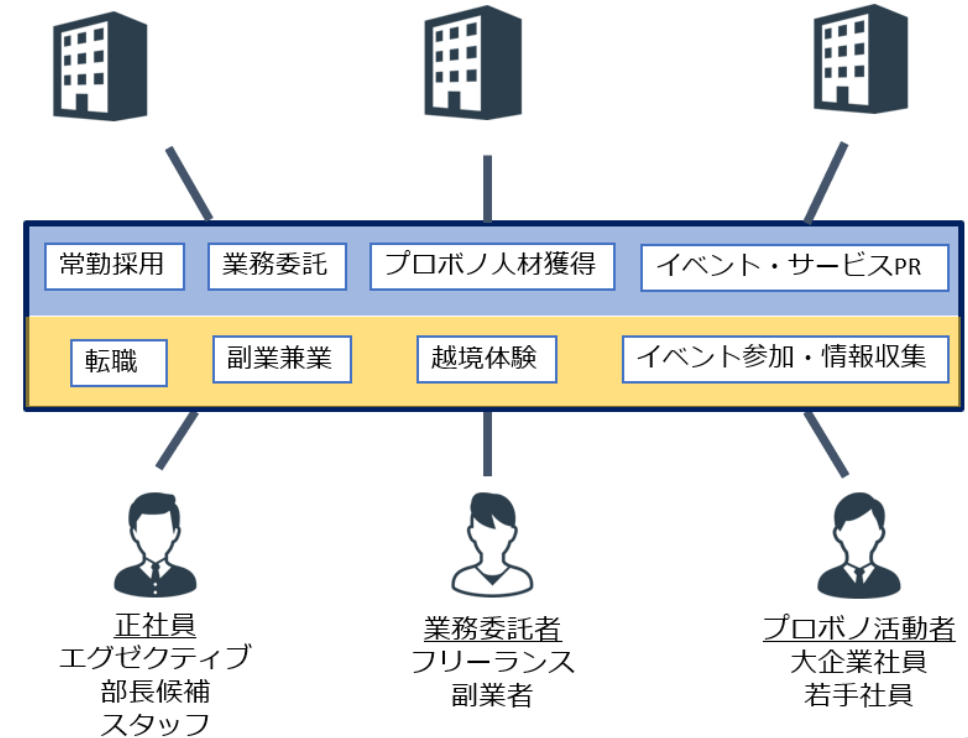


WEBプラットフォーム「CAREER FLIGHT」



エッセンス株式会社

CAREER FLIGHT
キャリアフライト



3種の求人・スカウトが可能な、新しいマッチングメディア

「常勤採用」「業務委託採用」とともに「プロボノ活動者」を募集できる点が大きな特徴となります。企業・団体と個人ユーザーの新たな繋がりきっかけを提供するプラットフォームとして、イベント・サービスPRとしての広告・記事掲載も可能となっております。

※「プロボノ」については別紙ご説明。

2022年3月末時点で登録者数1000人を突破！

プロボノを活用いただくにおいて

プロボノとは？

本業とは別に、個人が自分の専門知識や経験を生かし、金銭報酬以外の目的をもって、社会貢献する活動です。

プロボノの3つのポイント



参加者はファン

プロボノ参加者は、企業・団体を応援したいという思いで関わっています。そういった観点で、ファンを増やし、ファンでいつづけてもらうことが大切です。



常に協働関係を

プロボノは受け入れ企業・団体、参加者の協働関係の中で成り立ちます。特に、受け入れ側がプロジェクトの運営・管理を積極的に行うことで、プロボノ活動が活性化していきます。

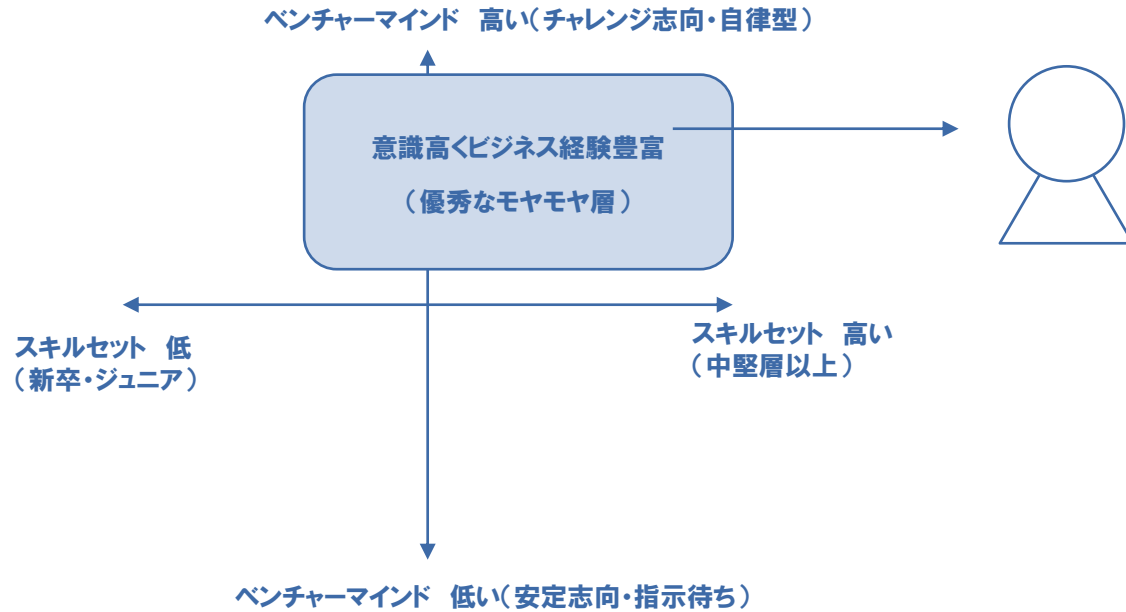


金銭以外の報酬への意識

金銭報酬ではない、やりがい・人脈・成長等の報酬が求められます。プロジェクト組成の際には、この報酬についても意識しながら、企画を進めることがポイントです。

プロボノ参加者のペルソナ

セグメント設定



想定される参加動機

- 自身のスキルが社外の社会にどれだけ通用・必要とされるか腕試しをしたい
- 将来の副業・兼業、あるいは転職に向け、自身の志向やスキルを確認したい
- 社会にインパクトを与えるイノベーションに関わりたい
- 自身の実現したい・応援したい世界観・社会に向け動き出したい

対象層のペルソナ例

■ キャリア

- 大手企業・老舗企業に新卒入社
- 自己のコア職務について一通り経験済み
- 社内評価も一定獲得、給与も社会水準以上。
- 現状転職を考える程、環境が悪い状況ではない。

■ 人物像(興味・関心)

- 社内の新規事業やCVCの取組に関与又は関心
- SDGS・地域社会・衣食住など社会課題にに対するイノベーションの取組に関心
- Web上の勉強会や交流会に参加し知識とネットワークのブラッシュアップに意識がたかい。

■ 周囲環境

- 副業・兼業に規定が禁止、あるいは曖昧。解禁でも実行できる雰囲気ではない。周囲に実行者もいない
- ベンチャーで働く友人等があり、概形情報を得ている
- マーケティングやプログラム等の本業務以外の勉強をしているあるいは経験があるが現状で発揮する機会はない。
- 会社とプライベート以外のサードプレイスが存在しない

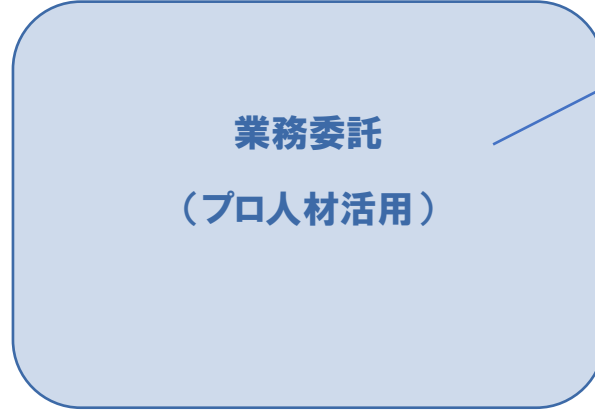
プロボノ活動に向いてる課題（重要度・緊急度）

重要度 高い(専門的知識、幅広い意見・広い視野が必要)

- アドバイス型**
 - ・業界、職種知見者としてのサービスレビュー
- ディスカッション型**
 - ・新規事業案のディスカッション
 - ・営業手法の検討



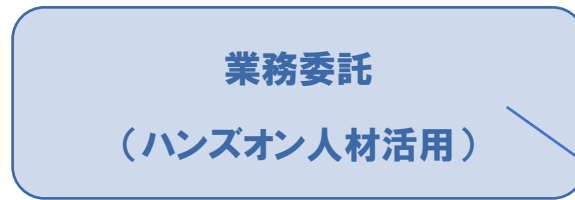
プロボノ



業務委託
(プロ人材活用)

- ミッション型**
 - ・企業の認知度向上、ブランディング
 - ・企業の人材開発（採用～育成）

緊急度 低い
(期限は無いが
解決に向きたい)



業務委託
(ハンズオン人材活用)

緊急度 高い
(6ヵ月以内)

- タスク型**
 - ・採用業務の実務
 - ・マーケティング運用実務
 - ・セールス業務etc

重要度 低い(属人的な判断でOK)

01 事例をベースとしたユーザー/企業のニーズの把握

- ◆ ターゲットユーザー/ニーズ : 「子育て世代 (以下)」「オフィス勤務者」/ 「自宅近く」「設備 (個室)」
- ◆ ターゲット企業/ニーズ : 既に多くの企業が導入済み / 「感染症対策」「セキュリティ」「コスト」

・ 家族 (配偶者 / 子ども) がいるため在宅勤務では集中できない
 ・ 一人暮らしのため、オン・オフの切り替えがつかず、だらだらと働きすぎてしまう

02 ターゲット企業 / ユーザーの想定市場規模

上場企業 3,246社 / 1,440万人 (出所: 2017年 IR BANK)

ニーズの高い職種 (管理職 / 技術 / 専門職 / 事務職) : 42.6% (出所: 総務省「労働力調査 (2020年)」)

ニーズの高い世代・性別 (44歳以下 / 子あり・女性を除く) : 43.7% (出所: 同上)

フレキシブルオフィス導入済み : 12.1% (出所: サイマックス総研他)

05 コア・ターゲット企業へのアプローチ方法

- ・ サテライトオフィスを活用する人事・総務部の担当者がキーパーソン
- ・ 「あの会社が使っているなら…」は非常に強力 (ex. “ロゴを取る” “取引先/グループ会社が使っている”)

アプローチ先

サテライトオフィス・テレワークを管理する部署

人事・総務系の部署

役員 (決裁者) → 管理職 → 担当者 (運営・提案) **キーパーソン**

アプローチ方法

- ✓ 情報ポータルサイトへの掲載 (日本の人事部・オフィスのミカタ等)
- ✓ 人事・総務系の専門誌への掲載 (労政時報・月間総務等)
- ✓ セミナー
- ✓ 展示会 (リアル/Web)

06 フレキシブルオフィス導入によるメリット

フレキシブルオフィス関連の **コスト削減** と従業員の **利便性向上** を同時に実現

働き方改革の推進による **生産性向上** と **従業員エンゲージメント向上** に寄与

短期的なメリット

フレキシブル
オフィス
コスト削減

×

従業員の
利便性向上

→

中長期的な効果

生産性向上

×

従業員
エンゲージ
メント向上

企業名	某IT企業
事業内容	全国10,000件以上の人気レンタルスペース・会議室からお客様のニーズに沿った適切な会場を完全無料で格安で手配いたします。会議・説明会・イベント・セミナー・研修からパーティー・スタジオ・キッチンスペースまで、用途や日時、人数などから検索し、スペースの特徴などを簡単に比較のうえで選んでいただけるようになっております。

▼課題

- ・ 総務向けクラウドサービス (新規事業) の **営業・マーケティング戦略の立案**

▼活動内容

- ①顧客のニーズの分析、市場規模のリサーチ
- ②マーケットとニーズのセグメント
- ③アプローチ・メッセージをまとめる

▼結果

- ①営業資料として活用

01 事例をベースとしたユーザー/企業のニーズの把握

- ◆ ターゲットユーザー/ニーズ : 「子育て世代 (以下)」「オフィス勤務者」/ 「自宅近く」「設備 (個室)」
- ◆ ターゲット企業/ニーズ : 既に多くの企業が導入済み / 「感染症対策」「セキュリティ」「コスト」

・ 家族 (配偶者 / 子ども) がいるため在宅勤務では集中できない
 ・ 一人暮らしのため、オン・オフの切り替えがつかず、だらだらと働きすぎてしまう

02 ターゲット企業 / ユーザーの想定市場規模

上場企業 3,246社 / 1,440万人 (出所: 2017年 IR BANK)

ニーズの高い職種 (管理職 / 技術 / 専門職 / 事務職) : 42.6% (出所: 総務省「労働力調査 (2020年)」)

ニーズの高い世代・性別 (44歳以下 / 子あり・女性を除く) : 43.7% (出所: 同上)

フレキシブルオフィス導入済み : 12.1% (出所: ザイマックス総研他)

05 コア・ターゲット企業へのアプローチ方法

- ・ サテライトオフィスを活用する人事・総務部の担当者がキーパーソン
- ・ 「あの会社が使っているなら…」は非常に強力 (ex. “ロゴを取る” “取引先/グループ会社が使っている”)

アプローチ先

サテライトオフィス・テレワークを管理する部署

人事・総務系の部署

役員 (決裁者) ← 管理職 ← 担当者 (運営・提案) ← キーパーソン

アプローチ方法

- ✓ 情報ポータルサイトへの掲載 (日本の人事誌・オフィスのミカタ等)
- ✓ 人事・総務系の専門誌への掲載 (労政時報・月間総務等)
- ✓ セミナー
- ✓ 展示会 (リアル/Web)

06 フレキシブルオフィス導入によるメリット

フレキシブルオフィス関連の **コスト削減** と従業員の **利便性向上** を同時に実現
 働き方改革の推進による **生産性向上** と **従業員エンゲージメント向上** に寄与

短期的なメリット

フレキシブル
オフィス
コスト削減

×

従業員の
利便性向上

→

中長期的な効果

生産性向上

×

従業員
エンゲージ
メント向上

企業名	某IT企業
事業内容	全国10,000件以上の人気レンタルスペース・会議室からお客様のニーズに沿った適切な会場を完全無料で格安で手配いたします。会議・説明会・イベント・セミナー・研修からパーティー・スタジオ・キッチンスペースまで、用途や日時、人数などから検索し、スペースの特徴などを簡単に比較のうえで選んでいただけるようになっております。

▼課題

- ・ 総務向けクラウドサービス (新規事業) の **営業・マーケティング戦略の策定と実行**

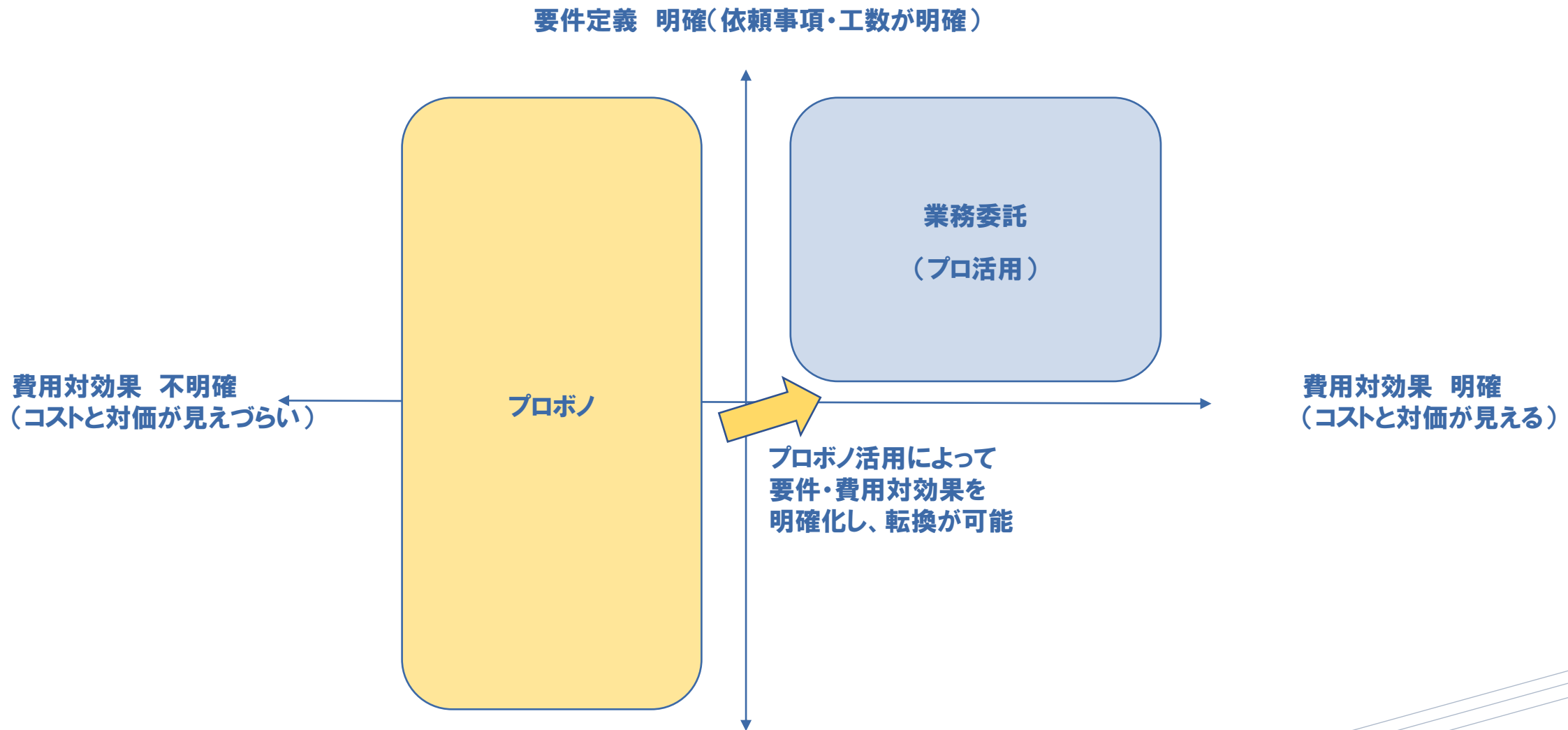
▼活動内容

- ① 当該プロダクトにおける **的確な営業手法の提案と資料化**
- ② マーケティング手法の **選定並びに導入・実行**
- ③ **アクションレビューと改善活動**

▼結果

- ① **見込み顧客〇〇件獲得**

プロボノ活動に向いてる課題（要件定義・費用対効果）



費用対効果を検証し、実装へ（イメージ）

◇メルマガを活用した見込顧客へのアプローチ

購入回数

・ネットショッピングサイト：2年更新できず…
→何とかしたい！
・今までの購入履歴を分析
リピーターが非常に少ないことが判明
購入回数1回or2回の方が全体の9割！
→リピーターを増やす(休眠顧客を掘り起こす)

◇メルマガを活用した見込顧客へのアプローチ

・キャンペーンの内容、見やすいメルマガの工夫、効果的な配信タイミングを皆で調査
・購入履歴のある方にメール配信
→開封率はなんと**91.7%**！（ECサイト平均:16.7%）
クリック率 **6.7%**（ECサイト平均:2.3%）
クリック後の購入率 **50%**
購入者は狙い通り過去1回or2回購入履歴がある方

課題(クリック率の増加)を改善しつつ、月1回のメルマガ配信が決定！

行動を起こさせる3つ

- 1 手紙を受け取る人
→共感
- 2 一対一のやりとりや個人的な交流
→対話感
- 3 行動を起こす理由が
→特別感、限定感

既存顧客／リピーター／顧客ロイヤルティ

ハードウォーミングな手紙を送ろう

完成！

企業名	食品メーカー
事業内容	素材本来の美味しさを感じられる昔ながらのあられ・かきもちを製造&販売しております。1927年に創業して以来、素材の味を生かした米菓を作り続けております。もち米本来の風味を生かすために全商品、国内産水稻もち米を100%使用し、化学調味料を一切使用しておりません。

▼課題

- 商品の販売促進

▼活動内容

- ①顧客のニーズの分析
- ②メルマガアプローチ（企業より購入履歴のある方へ配信）
- ③お手紙アプローチ（参加者より案を募り、企業より顧客へ送付）

▼結果

- ①メルマガ開封率91.7%
クリック率6.7%
クリック後の購入率50%
- ②季節に合わせて年4回発送

継続施策化、実行までを任せるのであれば、業務委託化を検討

その他、プロボノと業務委託案件の切り出しイメージ

プロボノ

記事内容の企画

業務委託

記事のライティング

プロボノ

新規事業のアイデア出し

業務委託

新規事業の事業企画書/PL作成

プロボノ

バナーやロゴのアイデア出し

業務委託

バナーやロゴの作成

プロボノ

マーケティング施策の検討選定

業務委託

マーケティングツールの導入運用

プロボノ

HPの構成やブランディングの方向性
決め

業務委託

HP制作のコーディング

プロボノ

フラットなユーザーインタビュー

業務委託

明確な目的をもったのりサーチ

プロボノ(=無料副業)からのスタートで

- ①活用・採用人材のパフォーマンスを知ることが出来る
- ②人的クラウドファンディングが生まれる
→事業を応援したいという個人(ファン)と出会える
- ③転職・副業市場に登録していない、潜在的な優秀人材のデータベースを得られる

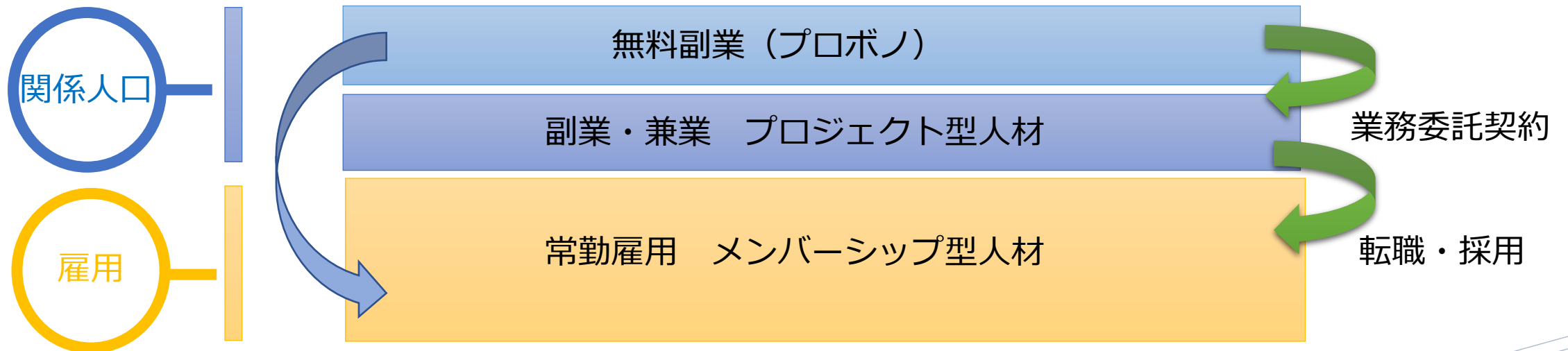
プロボノ(=無料副業)からの業務委託・雇用への転換

STEP1 無料副業 (=プロボノ) による関係社員活用の1か月~3か月のトライアル

STEP2 副業・兼業 (業務委託) の適切な選定と活用

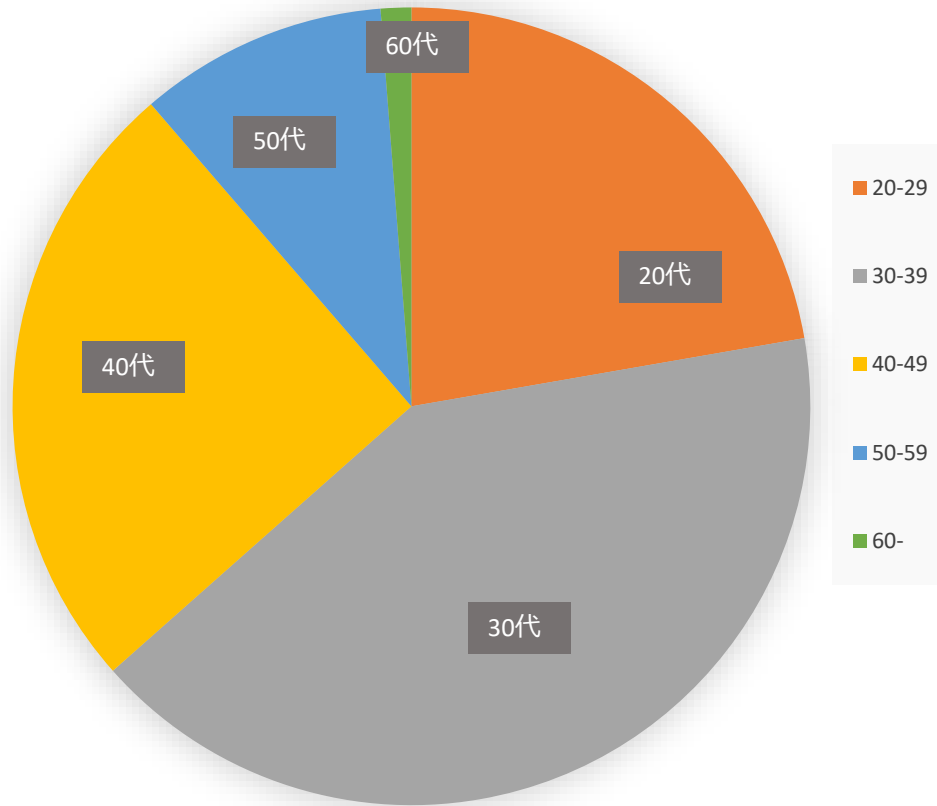
STEP3 中長期的に活躍する社員の採用と雇用

※もちろん、STEP1からSTEP3にすぐ移っていただいてもかまいませんし、STEP2からスタートいただく企業様もいらっしゃいます。

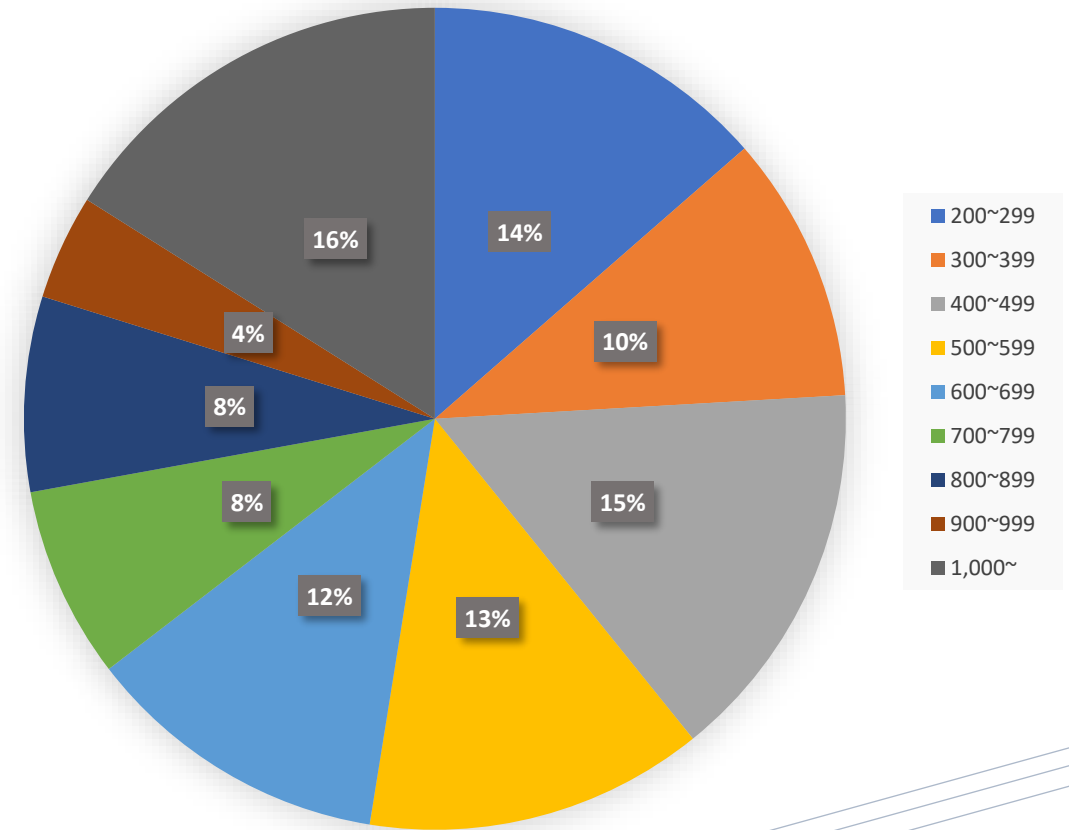


【ユーザーデータ（約1,050名2022年9月時点）】

年齢

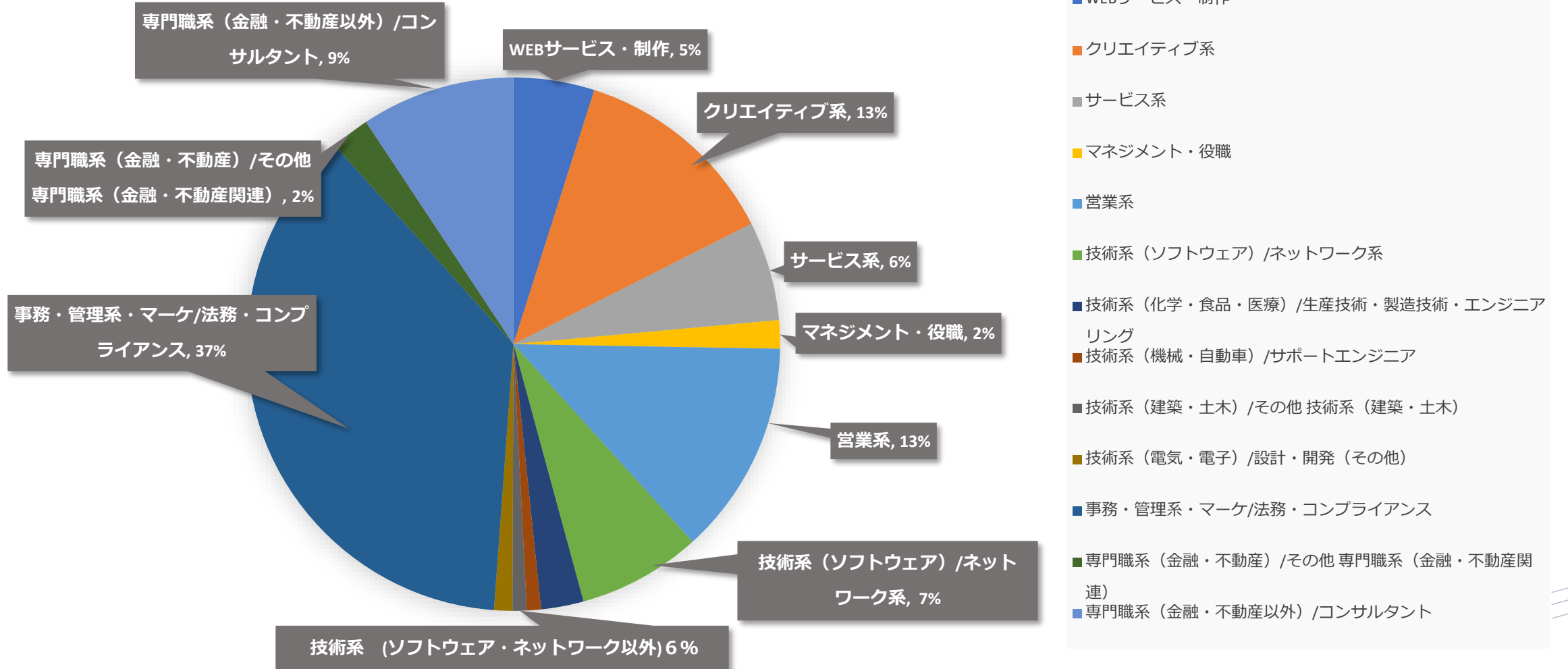


年収



【ユーザーデータ（約1,050名2022年9月時点）】

業種



30代 マーケティング 年収800万 女性

職務経歴

経験職種（メイン）

デジタルマーケティング

経験職種（サブ）

クリエイティブ系

プランナー

事務・管理系・マーケ

デジタルマーケティング 商品企画・マーケティング

営業系

営業（法人向け） コンサルティング営業・企画営業（法人向け） セールスエンジニア ルートセールス インサイドセールス 営業（個人向け）

営業支援・プルセールス 営業系管理職 その他・営業系

マネジメント・役職

管理職（課長級） 管理職（部長級）

自己アピール

- ・イベント業界6年：地方創生イベント、式典、プロモーションなどの企画
- ・ITコンサル3年：CRM、MA（マーケティングオートメーション）導入支援
- ・SaaSベンダー3年：営業KPI設定、カスタマーサクセス仕組み作り、新規リード創出など、マーケティングから営業まで幅広く知見あり

希望

希望職種（メイン）

営業支援・プルセールス

希望職種（サブ）

事務・管理系・マーケ

商品企画・マーケティング デジタルマーケティング

営業系

営業（法人向け） コンサルティング営業・企画営業（法人向け） セールスエンジニア ルートセールス インサイドセールス 営業（個人向け）

営業支援・プルセールス 営業系管理職 その他・営業系

マネジメント・役職

管理職（課長級） 管理職（部長級）

地域への興味・関心

地方での副業に広く関心があります。島根県出身なので、近い将来島根県に貢献できる事業に携わることができればと考え

どのオファーを希望しますか？

- 転職
- 副業・兼業（業務委託）
- プロボノ

働き方・プロボノ内容の希望について

平日夜、オンラインで、自身の知見をいかしたコンサルテーション、具体的な施策立案のご支援をしたいと考えています。

30代 経営企画 年収1000万 男性

編集

職務経歴

経験職種（メイン）

経営企画・事業企画

経験職種（サブ）

事務・管理系・マーケ

総務 人事 法務・コンプライアンス 特許・知的財産関連 内部統制・内部監査 経理・財務 広報・IR 物流・購買 経営企画・事業企画
秘書・アシスタント 商品企画・マーケティング デジタルマーケティング 一般事務・営業事務・貿易事務 その他 事務・管理系

営業系

営業（法人向け） コンサルティング営業・企画営業（法人向け） セールスエンジニア ルートセールス インサイドセールス 渉外・代理店管理
営業（個人向け） 営業支援・フルセールズ 海外営業 MR 営業系管理職 その他・営業系

マネジメント・役職

管理職（課長級） 管理職（部長級） 取締役 社長級

自己アピール

株式会社リクルートエージェント(現:リクルートキャリア)へ入社。新規事業開発部に配属後に、2年目からインターネットに特化したスタートアップ〜メガベンチャーを担当する部門にて、人材紹介を4年間経験。営業にて全社表彰に選出される。その後、事業開発組織へ異動。事業開発では6年間在籍し、当初は営業からスタートするが、後半4年間のGM任用後は、営業マネジメントに加え、Webマーケ・システム開発・中長期戦略策定がメイン業務となる。RCAの既存事業集中の方針により、事業拡大も社員異動要望がかなわず、中途採用も自身で担当し、採用した社員の育成も実施。結果的に4事業担当したが、そのうち1つは累積赤字も解消し、二桁億円まで事業成長。コロナによる影響を受けながら、昨年対比150%で成長中。

その後、直近は子会社にて経営企画・営業企画組織のマネジメントを担当。

希望

希望職種（メイン）

経営企画・事業企画

希望職種（サブ）

事務・管理系・マーケ

総務 人事 法務・コンプライアンス 特許・知的財産関連 内部統制・内部監査 経理・財務 広報・IR 物流・購買 経営企画・事業企画
秘書・アシスタント 商品企画・マーケティング デジタルマーケティング 一般事務・営業事務・貿易事務 その他 事務・管理系

営業系

営業（法人向け） コンサルティング営業・企画営業（法人向け） セールスエンジニア ルートセールス インサイドセールス 渉外・代理店管理
営業（個人向け） 営業支援・フルセールズ 海外営業 MR 営業系管理職 その他・営業系

マネジメント・役職

管理職（課長級） 管理職（部長級） 取締役 社長級

どのオファーを希望しますか？

- 転職
- 副業・兼業（業務委託）
- プロポノ

2022/07/26

【8月17日(水)19:00】 スタートアップ企業×プロボノマッチングセミナー

プロボノ # イベント

プロボノ特集 # スタートアップ

2022/07/07

【8/3(水)19:00】 地方活躍プロボノマッチングセミナー

プロボノ特集 # プロボノ

イベント # 地方

2022/07/07

【7/28(木)18:30】 宮津市『複業フェロー』 活躍プロジェクト

プロボノ # イベント # 地方

プロボノ特集

2021/08/16

JAXAにも採用されている熱処理技術！ふるさと納税の返礼品のアイデアを出し...

プロボノ # プロボノ案件掲載企業

大阪府 # リモート案件

プロボノ特集

2021/08/12

【プロボノ体験記】 オンラインで熊本のテック系スタートアップに参画してみた

プロボノ # プロボノ体験談

熊本県 # リモート案件

ハロースペース株式会社 # プロボノ特集

2021/08/12

「平日はLION、土曜日にプロボノ」副業に興味があり、なんか楽しそうと思っ...

プロボノ # プロボノ体験談 # LION

EARTH COMPANY # プロボノ特集

ユーザー検索

キーワードで検索

指定なし 男性 女性

年齢（下限）

～

年齢（上限）

都道府県

最終学歴

経験職種

- 人事 ×
- 総務 ×
- 経営企画・事業企画 ×

希望職種

タグで検索

ユーザー一覧

サムネイル	ID	年齢	性別	都道府県	職業	年収	詳細
	111	33歳	男性	東京都	経営企画・事業企画	なし	
	118	26歳	男性	東京都	人事	450万円～499万円	
	120	35歳	男性	北海道	プロデューサー・ディレクター	250万円～299万円	
	127	38歳	男性	東京都	Webプロデューサー・ディレク...	1,000万円～	
	195	38歳	女性	熊本県	秘書・アシスタント	800万円～899万円	
	197	34歳	男性	神奈川県	経営企画・事業企画	1,000万円～	
	207	31歳	男性	東京都	コンサルタント	700万円～799万円	
	217	37歳	男性	東京都	経営企画・事業企画	700万円～799万円	
	219	37歳	男性	埼玉県	営業（法人向け）	600万円～649万円	
	264	32歳	男性	神奈川県	コンサルタント	550万円～599万円	

機能③ーオファーの送付



マイページ



ユーザー検索



メッセージ

0



オファー

0



マッチング

0



企業情報



担当者一覧



案件情報



実績証明書



お問い合わせ

0



記事



変更_タグ名15

オファーを送る

基本情報

詳細情報

職務経歴・希望

書類

現在の就業状況

現職中

勤務先企業

マッチングすると表示されます

転職回数

最終学歴

機能④ 一転職・副業/兼業・プロボノの3種の求人掲載

[ホーム](#)[転職](#)[副業・兼業](#)[プロボノ](#)[記事](#)[通知設定](#)

国内初セールスエンゲージメントツール、1人目のインサイドセールスを募集

プロボノ

見込み顧客へメールなどによるアプローチ、顧客の状態をヒアリング、有用な情報提供や価...

職種:インサイドセールス

勤務地:東京都品川区

NO IMAGE 株式会社Srush

最終更新日 2021/03/17

メッセージを送る

詳細を見る

ネットショップのコンサルティング

プロボノ

ネットショップ「雪むるマルシェ」「ポケットマルシェ」のSEO対策、編集の支援

職種:ライター

勤務地:新潟県上越市

NO IMAGE 耕太郎農園

最終更新日 2021/03/12

メッセージを送る

詳細を見る

【プロボノ】中・高年専用プログラミングスクールの接客・営業指導 ～ プログラミング学習付

プロボノ

中・高年専用プログラミングスクールのカスタマーセンター全般の改善提案をしていただき...

職種:その他 サービス系

勤務地:東京都千代田区

NO IMAGE TechGardenSchool

最終更新日 2021/03/05

メッセージを送る

詳細を見る

【地域自治体・企業のDX推進】アイデアを形にしたい方に、社長の人脈と知見をお貸しします

新規事業開発プロボノプロジェクト

プロボノ

機能⑤ 一稼働者・活動者へのフィードバック

年 月 日 発行

実績証明書

エッセンス株式会社



貴殿は、エッセンス株式会社が主催する第3回『プロボノ活動』に参加し、社外の団体・企業の活動並びにその発展に寄与するとともに、越境活動での活動実績を修められたことをここに証します。

【基本情報】

名前	
年齢	
会社名	
所属部署	
職種	

【プロボノ活動先概要】

団体・企業名	
活動・事業概要	
プロボノ活動期間・回数	
自身の活動概要	

【プロジェクト選定理由】

【活動前後の振り返り】

プロボノ活動前と活動後の自身の思考や見方について当てはまる数字を記載して下さい。



評価項目	詳細	活動前	活動後
実験思考	失敗を恐れず、新たな取り組みに挑戦することが出来る。		
自身の役割創造	事業全体を構造的にとらえ、自身の果たす役割を明確にしたうえで、活動に取り組むことが出来る。		
フラットなコミュニケーション	初めて連携する関係者と積極的に関わりをもち、自身と周囲の意見を引き出す努力が出来る。		
自身のスキルの客観的評価	自身のスキルの強み・弱みを認知することが出来る。		
知見・経験・実績のサイクル化	得た知見・経験・実績を仕事に生かすことが出来る。		
		合計 P	計 P

【活動後の振り返り（気づきや学び）】

【団体・企業からの活動後コメント】

サービス詳細 (活用フロー)



案件掲載料

トライアル期間につき無料

~~月額3万円~~

※企業登録自体は無料となります。
※マッチングするためには案件登録が必要となります。

オプション料金

候補者リコmend・候補者面談・進捗管理・
活動ファシリテーション

トライアル期間につき無料

~~マッチング成立時：10万~~

マッチング時

・正社員採用

理論年収の30%

・業務委託者（兼業・副業）採用

成約料金（本人報酬×6ヵ月）×25%

※継続期間が6ヵ月以下となるプロジェクトについては、個別にご相談をさせていただきます。

トライアル期間につき無料

~~月額利用料 3万/1ヵ月（本人報酬別）~~

・プロボノ活動者の採用

無料

Mission

エッセンスの存在意義

新しい、仕事文化をつくる

Vision

目指す姿

企業と個人の新しい関係性を実現する

企業：雇用から活用へ
個人：自立した生き方を

エッセンス株式会社

■事業内容

- ・プロパートナーズ
(プロフェッショナルの紹介)
- ・リクルーティング
(人材紹介及びヘッドハンティング)
- ・他社留学
(越境型研修サービス)
- ・プロボノ
(社外体験プラットフォーム)
- ・キャリアフライト
(複業・転職プラットフォーム)

■HP

<https://www.essence.ne.jp/>

■連絡先

TEL:03-6661-7747 (代表)

FAX:03-6661-7746

E-mail:mk@essence.ne.jp

■所在地

東京都中央区日本橋蛸殻町1-11-1

Nihonbashi OK Bldg 5F

Making every career journey better.