

産業雇用安定センターの出向・移籍支援について

第3回「愛知県『失業なき労働移動』推進プラットフォーム

2023年2月15日



6つの取り組みで 働く と 雇用 をサポート

1. 離職する従業員の方の再就職をサポート

事業縮小や事業所閉鎖、構造改革のための早期退職募集に応じて、離職を余儀なくされる従業員の方に、在職中からの再就職活動をサポートします。

移籍（送出）支援

4. 人材育成やキャリアアップの出向をサポート

社員の人材育成や他の企業との交流を目的とする出向、社員が自発的なキャリアアップを希望する際の出向をサポートします。

人材育成型出向等支援

2. 人材を確保したい企業に対するサポート

人手不足や事業拡大に伴い人材確保が必要な企業様から、期待する能力や経験などのご要望を十分おうかがいした上で人材をマッチングします。

移籍（受入）支援

5. 高齢者のための「キャリア人材バンク」

能力があり経験が豊富な60歳以上の高齢者の再就職をサポートします。在職高齢者だけでなく、離職後1年以内の高齢者の方も登録することができます。

キャリア人材バンク事業

3. 雇用を維持するための在籍型出向をサポート

経済環境の変化や感染症の影響などにより雇用過剰となった場合に、社員の雇用を守るための一時的な在籍型出向（雇用シェア）を活用することをサポートします。

在籍型出向支援

6. 社員のスキルアップ・研修のためのセミナー

管理者や新入社員に対する研修、コミュニケーション、リーダーシップ、ハラスメント、コンプライアンスなどのセミナーを企業様のご要望を踏まえオーダーメイドにより承ります。

セミナー事業

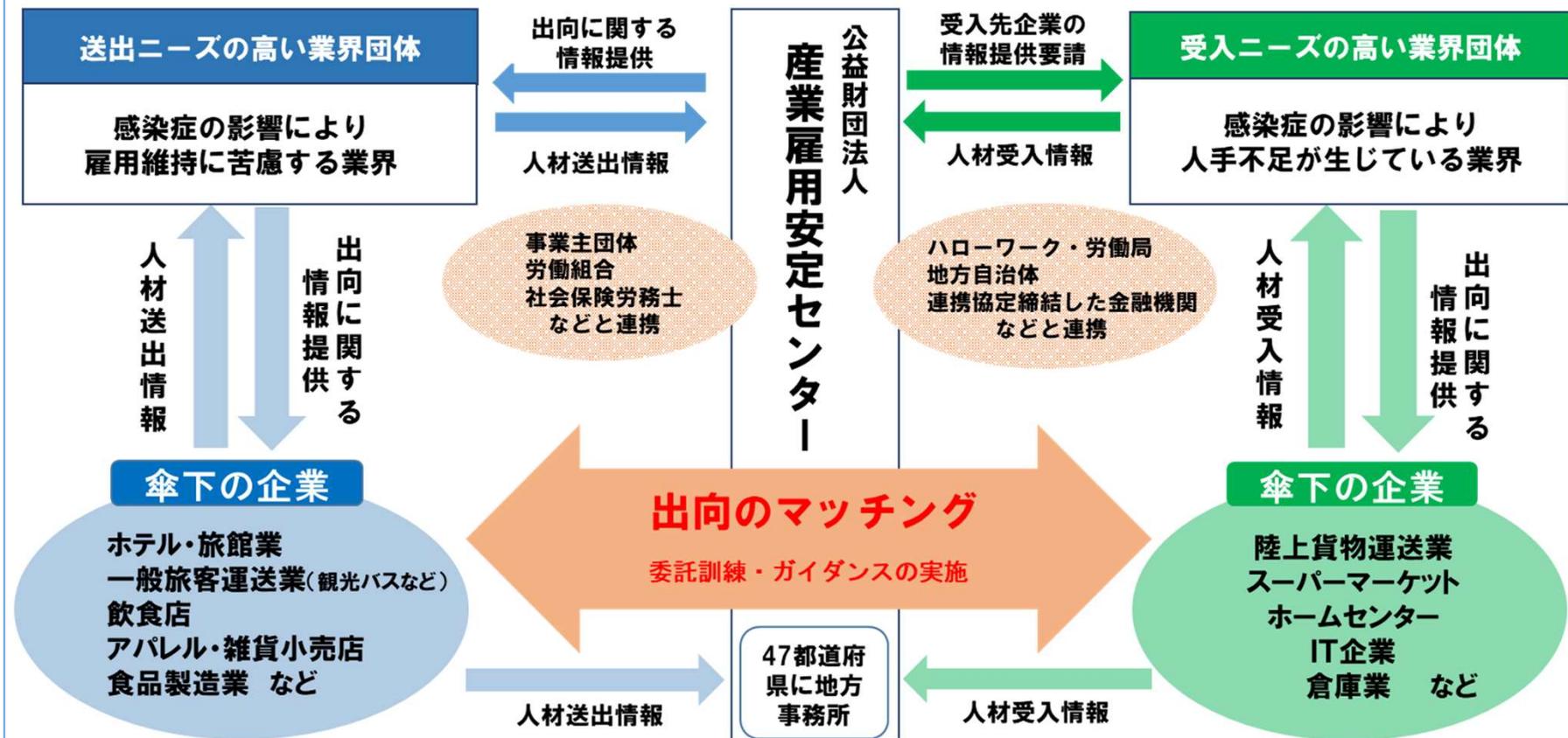
上記の1～5は無料でご利用いただけます。6は有料となりますが、質が高くリーズナブルな価格でのセミナーをご提案いたします。

「雇用を守る出向支援プログラム2020」の実施(2020年6月～)

雇用を守る出向支援プログラム2020

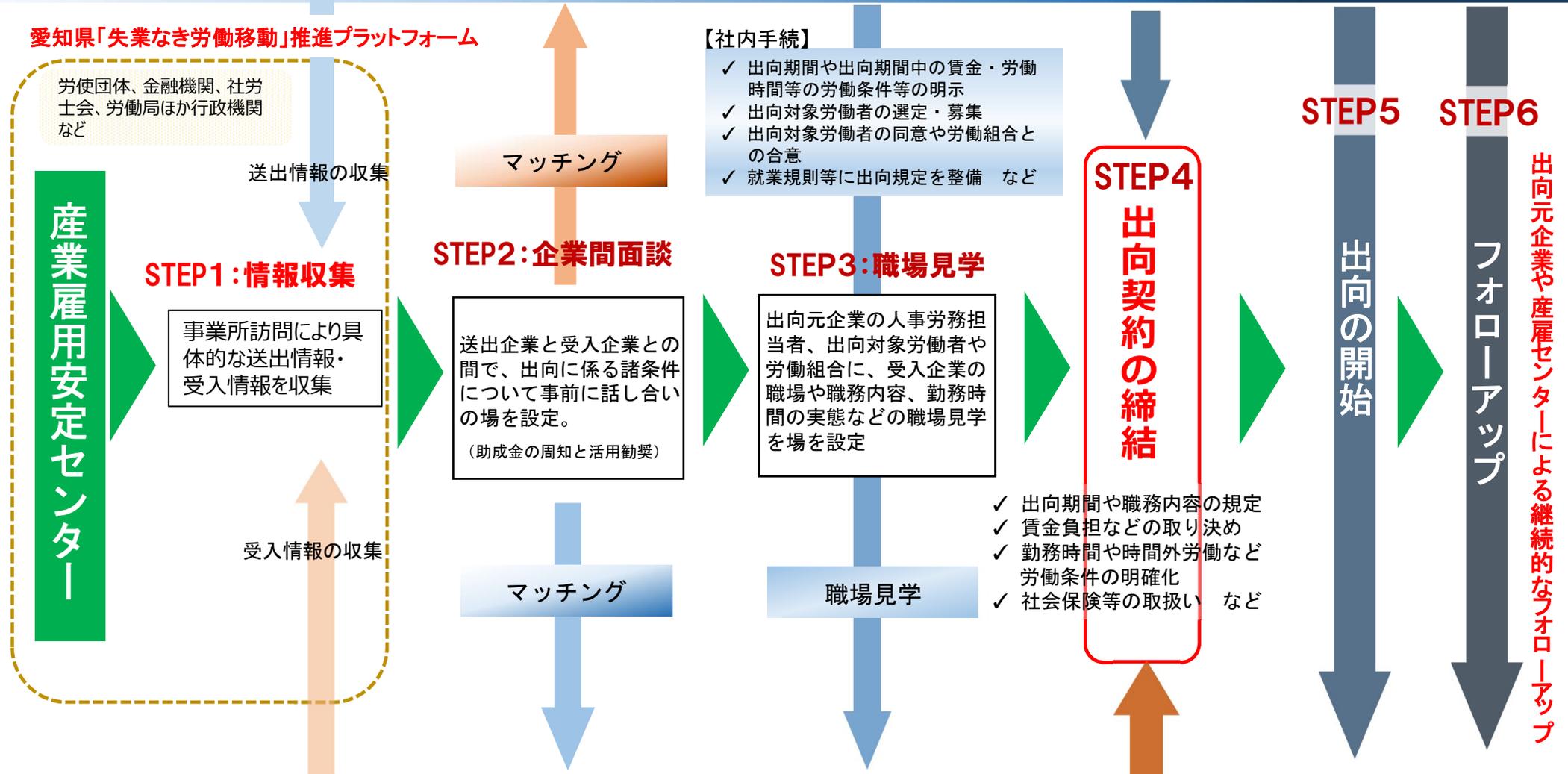
～ 雇用シェア（在籍型出向制度）を活用して一時的に休業している労働者の雇用を守ります～

産業雇用安定センターは、新型コロナウイルス感染症の影響等により一時的に雇用過剰となった企業が雇用を守るために、人手不足の企業等との間で雇用シェア（在籍型出向制度）を活用した出向支援を無料で行います。



在籍型出向支援のプロセスの概要

送出企業： 在籍型出向を活用し、一時的に社員を出向させて雇用維持を図りたい企業



受入企業： 在籍型出向を活用して、一時的に人材を確保したい企業

関係機関との連携(2022年12月末現在)

① 中部経済産業局との連携(2020年7月～継続) ※データ愛知事務所のみ

○ 受入情報提供件数 130社 ⇒ 求人受理 80社

	求人件数	求人数
合計	621	2,363
出向	20	730
出向・移籍いずれも可	38	173
出向後移籍	26	45
移籍	537	1,415



	成立件数
合計	306
出向	280
移籍	26

○ 送出情報提供件数 22社 ⇒ 送出受理 15社

	送出登録数
合計	202
出向	126
移籍	76



	成立件数
合計	176
出向	123
移籍	53

② 愛知県との連携(2021年2月～継続)

○ 受入情報提供件数 183社 ⇒ 求人受理 76社

	求人件数	求人数
合計	691	1,412
出向	6	21
出向・移籍いずれも可	39	157
出向後移籍	8	16
移籍	638	1,218



	成立件数
合計	29
出向	16
移籍	13

③ 愛知労働局・HWとの連携(2021年5月～継続)

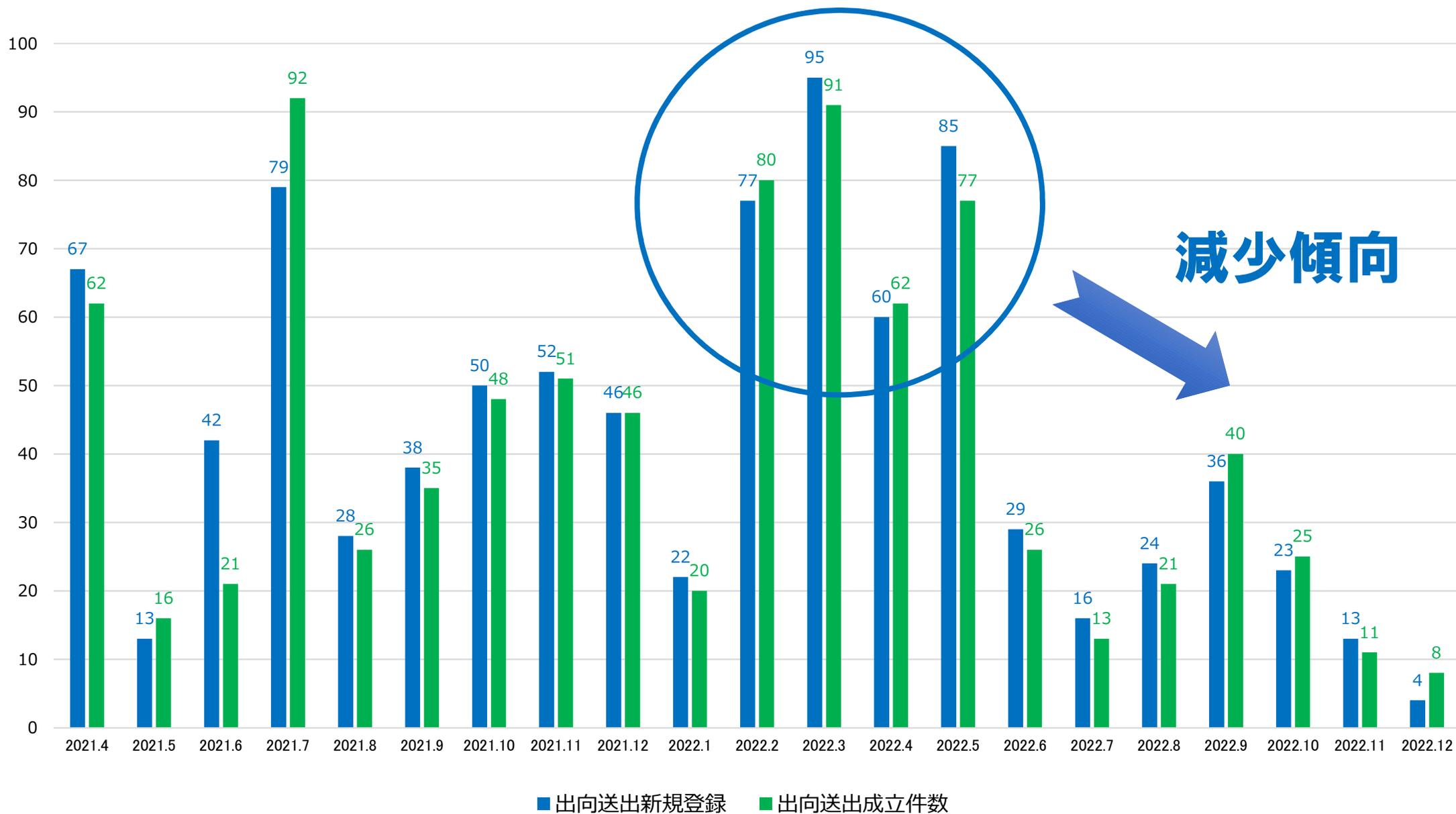
○ 受入情報提供件数 218社 ⇒ 求人受理 90社

	求人件数	求人数
合計	749	1,577
出向	19	204
出向・移籍いずれも可	67	208
出向後移籍	6	18
移籍	657	1,147



	成立件数
合計	36
出向	25
移籍	11

出向送出新規登録・出向送出成立件数推移



減少傾向

人材育成型出向等支援の概要

産業雇用安定センターでは、雇用調整型の出向支援のほか、

- ① 人材育成や企業間交流を目的とした出向(人材育成・交流型出向)
 - ② 労働者の自発的なキャリアのステップアップを目的とする出向(キャリア・ステップアップ型出向)
- に係る支援を行っています。

人材育成型出向等支援

① 人材育成・交流型

- ① 従業員の能力開発や人材育成、特に高度人材の育成により企業力の強化を図る。
- ② 人材交流を目的とした取組みにより、企業間の連携強化、新分野への展開のための基盤整備、組織の活性化等を図る。

出向期間終了後は、元の企業に復帰

② キャリア・ステップアップ型

- ① 従業員自らのキャリア・ステップアップへの主体的な挑戦を企業として後押しする。
- ② 従業員自身のキャリアパスやライフプランに合わせた職域拡大、U I Jターン等を支援する。

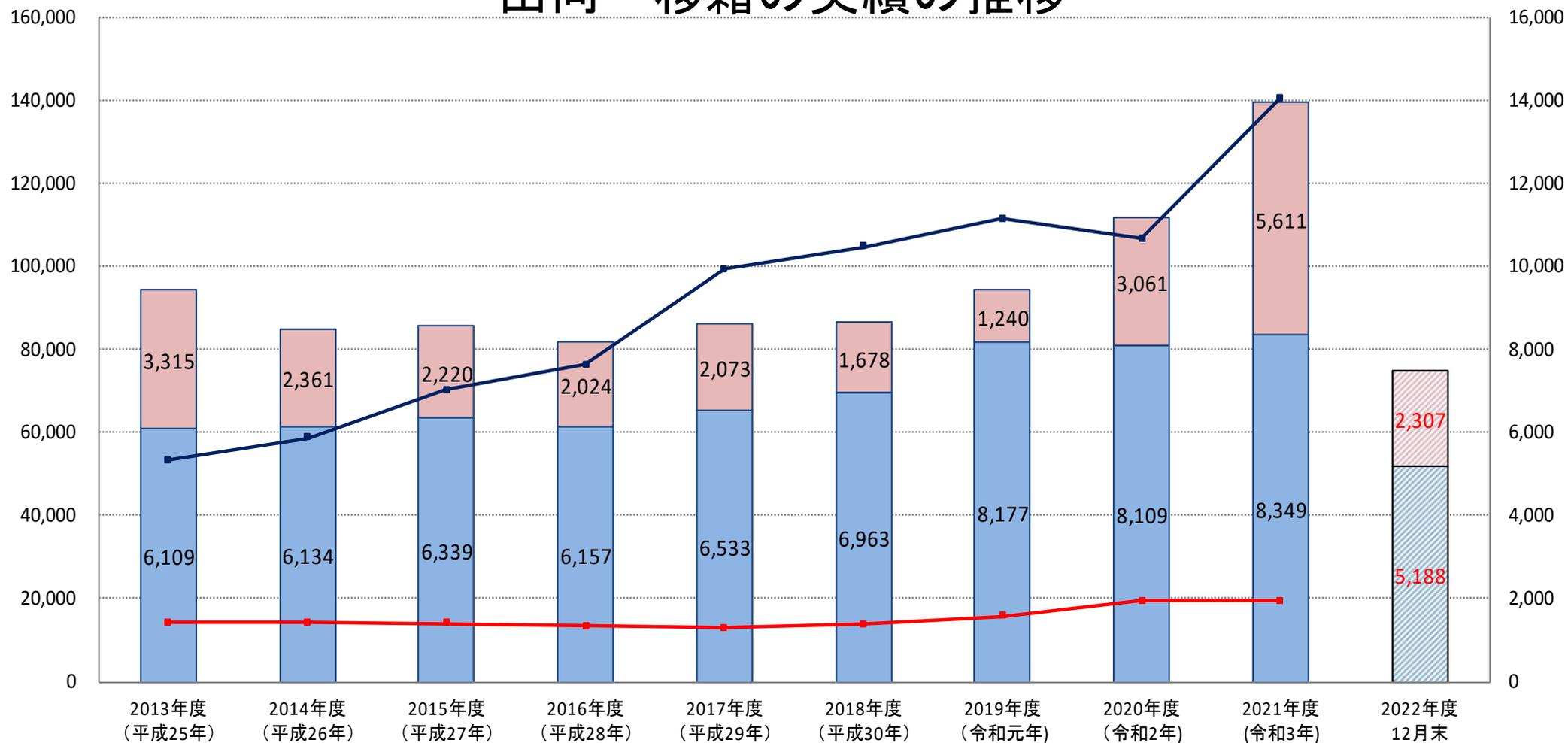
出向期間終了後は、元の企業に復帰
または出向先企業へ移籍

参考資料：全国の状況

出向・移籍の実績の推移

受入・送出情報(人)

成立数(人)



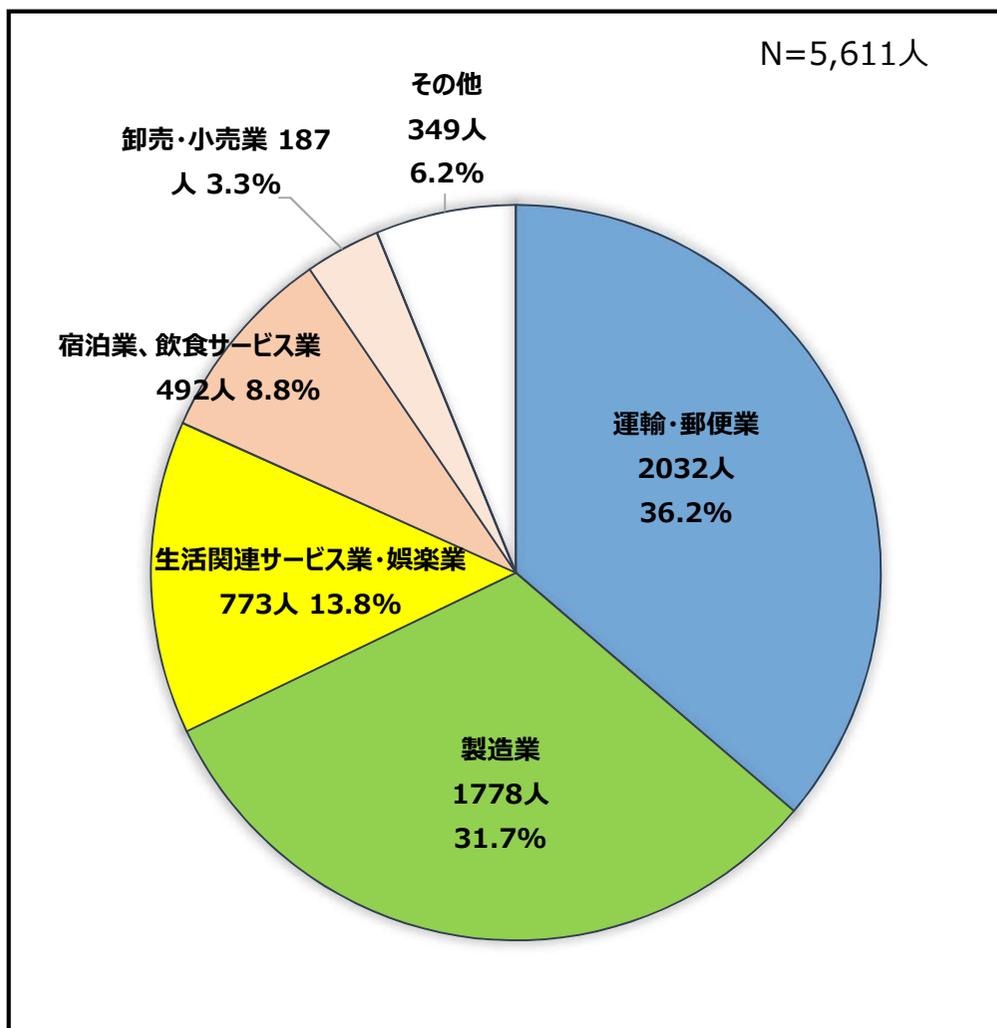
出向成立	3,315	2,361	2,220	2,024	2,073	1,678	1,240	3,061	5,611	2,307
移籍成立	6,109	6,134	6,339	6,157	6,533	6,963	8,177	8,109	8,349	5,188
成立合計	9,424	8,495	8,559	8,181	8,606	8,641	9,417	11,170	13,960	7,495
受入情報	53,360	58,753	70,167	76,253	99,165	104,732	111,421	106,727	140,403	117,826
送出情報	14,326	14,137	13,963	13,453	12,906	13,853	15,675	19,489	19,454	11,151

- 2021年度の出向成立数は5,611人（前年度は3,061人）
- 送業種で多いのは、H運輸・郵便業で2,032人、E製造業で1,778人、次いで、N生活関連サービス業で773人
- 受業種で最も多いのは、E製造業で2,265人、次いでRサービス業（他に分類されないもの）で1,135人、I卸売・小売業610人
- **異なる業種間で成立した割合は、69.9%（前年度は49.5%）**

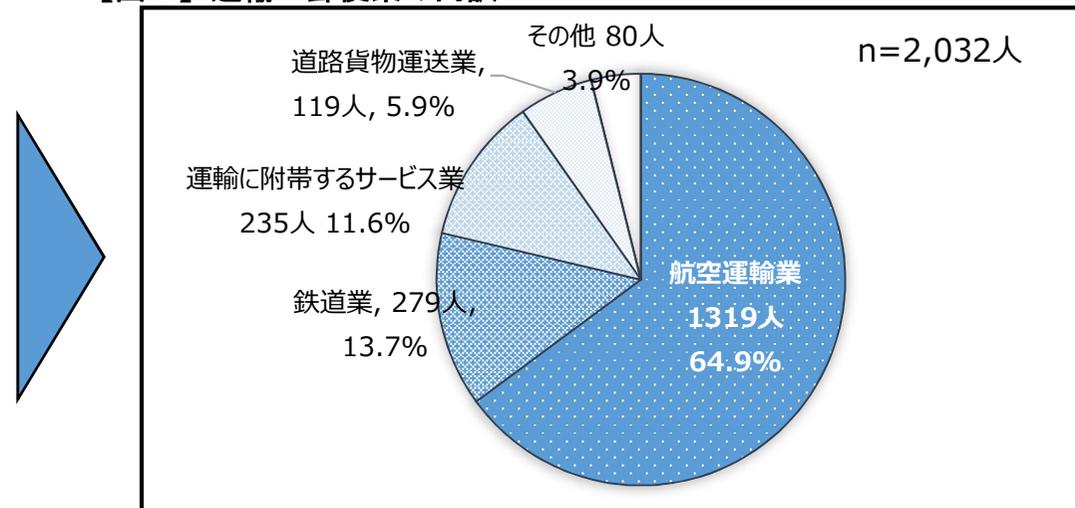
送業種 \ 受業種	ABC 農業・林業、漁業、鉱業等	D 建設業	E 製造業	F 電気・ガス・熱供給・水道業	G 情報通信業	H 運輸・郵便業	I 卸売・小売業	J 金融業、保険業	K 不動産業、物品賃貸業	L 学術研究、専門・技術サービス業	M 宿泊業、飲食サービス業	N 生活関連サービス業、娯楽業	O 教育、学習支援業	P 医療、福祉	Q 複合サービス事業	R サービス業(他に分類されないもの)	ST 公務、その他	総計 (人)
ABC 農業・林業、漁業、鉱業等			5			37	6	4			3	3			17	2		77
D 建設業		8	13	4		14	8					8				7		62
E 製造業	1	32	1,513		2	441	48			59	81	49			15	24		2,265
F 電気・ガス・熱供給・水道業			3			2												5
G 情報通信業			14		2	105	5		1	5	14	115				35		296
H 運輸・郵便業			58			35	1				1	5				1		101
I 卸売・小売業			69			287	18			10	77	142				7		610
J 金融業、保険業						5	25			1		12				1		44
K 不動産業、物品賃貸業	1		7			2	3		1		1	4				1		20
L 学術研究、専門・技術サービス業			13		1	106	27		5		20	137	1			30		340
M 宿泊業、飲食サービス業						50	8				87	22				1		168
N 生活関連サービス業、娯楽業	1		1			10				1	10	5			5	7		40
O 教育、学習支援業			6			38	2				1	13	2					62
P 医療、福祉			7			210	5				5	20	2			5		254
Q 複合サービス事業	8		11			51					11							81
R サービス業(他に分類されないもの)	1	3	58		1	630	31	4		10	181	196				20		1,135
ST 公務、その他						9						42						51
総計 (人)	12	43	1,778	4	6	2,032	187	8	7	86	492	773	5	0	37	141	0	5,611

- これまでセンターが取り扱う出向は、製造業の企業間での出向成立が大半を占めていたが、2021年度においては、「運輸・郵便業」からの出向成立が36.2%と業種の中で最も多くなった。【図1】
- さらに、「運輸・郵便業」のうち、「航空運輸業」が64.9%、「鉄道業」が13.7%となっている。【図2】
- また、「生活関連サービス業・娯楽業」については、コロナ禍以前はセンターの出向の取扱いはほとんどなかったが、2021年度においては全体の13.8%【図1】、そのうち旅行業が79.0%となっている。【図3】

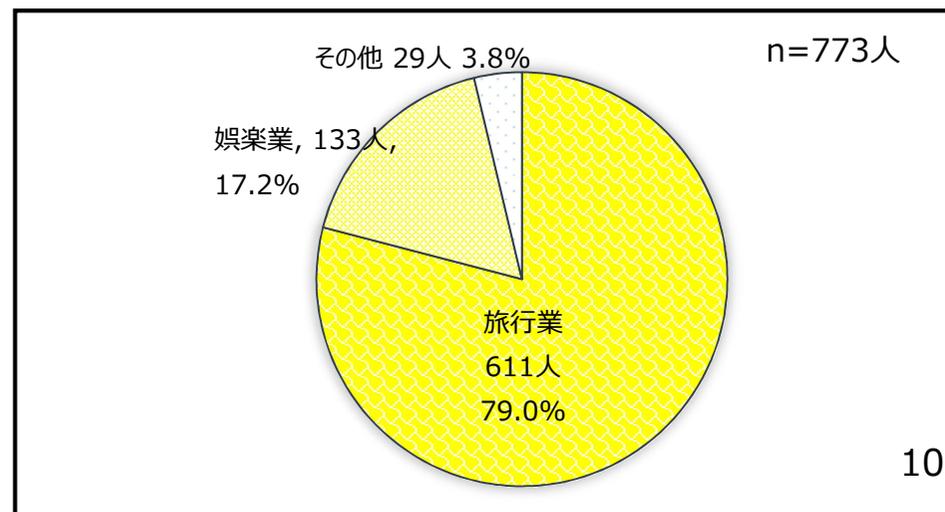
【図1】 出向が成立した送出企業の業種別構成



【図2】 運輸・郵便業の内訳



【図3】 生活関連サービス業・娯楽業の内訳



	送り出し企業の業態	送り出しの理由	受入れ企業の業態	受入れの理由	出向者数
事例 1	化学製品製造業	本社全体の人件費圧縮が課題。定年が近い管理職 A 氏についてグループ企業内で出向先を探したが賃金水準が合わない。本人は税理士資格を有し英語能力も高く、その能力を活かしたいとの意向があったので、産雇センターに出向先を探してもらうこととした。	会計事務所	これまで産雇センターに経理・財務・税務のブレイキングマネージャーの求人を出しており、数人の紹介を受けたが期待するレベルではなかった。出向でもよいので高度な専門性を有す方をお願いした。出向期間は12か月。	1
事例 2	鉄道業	コロナ禍で運行本数を減らしていることから車両運転士の雇用過剰が続いている。産雇センターに出向受入先の候補を提示してもらい、社内で出向者を公募した。	医療機関 (耳鼻咽喉科クリニック)	昨年来、産雇センターに受付・医療事務について、求人だけでなく、出向受入についても相談をしてきたがなかなか決まらなかった。今回、鉄道業からの出向を打診されたので受け入れたい。出向期間は12か月。	1
事例 3	発電・変電用機械製造業	現在の事業をグローバル展開に移行するため構造改革を余儀なくされており、余剰人員が生じている。50歳前後の2人の従業員の技術を活かせるような出向先を見つけてほしい。	有機化学工業製品製造業 (ベンチャー企業)	木材チップから抽出した材料から新素材を製造するスタートアップ企業である。今秋に実証プラントが稼働するので、2つの製造工程のリーダーとして生産工程の経験豊富な方を2人出向として受け入れたい。出向期間は12か月。	2
事例 4	旅行業	法人・団体向けの航空券の手配や、海外渡航のサポートなどの事業を行っている。国内旅行は回復しつつあるが、海外旅行の回復にはまだ時間がかかりそう。能力が高く経験の豊富な従業員の出向先を探してもらいたい。	運輸に附帯するサービス業	船舶・航空貨物輸送や在庫管理、流通加工など一連のロジスティクスを事業展開している。国際的な物流が一部で活況となっており、税関との折衝や貨物検査の立会い、その他通関関連事務を強化する必要があり、出向でも良いので受け入れたい。出向期間は6か月。	1
事例 5	酒類製造業 (日本酒醸造業)	日本酒を醸造している。コロナ禍で海外で人気が高い日本酒の輸出に影響は生じているが、将来的に酒米の栽培も視野に入れているので、米作りを行っている法人があれば若手従業員に出向により技術習得をさせたい。取引金融機関と一緒に産雇センターが訪問してくれて、出向と助成金について説明を受けた。	農業法人 (耕種農業)	水稲、大豆など生産・出荷を行っている。大型農業機械を導入しスマート農業により生産性向上を図ることにより、従業員には週休二日制をはじめ、大型特殊車両の資格取得を支援するなど労務管理を行っている。労働局と産雇センターが同行訪問してくれて出向と助成金の活用について説明を受けた。出向期間は4か月。	1
事例 6	有機化学製品製造業	専門的な塗料の製造や高度な塗装の研究・研修を行っている。業況は好調で従業員を出向させる余裕はないのだが、産雇センターから当社の取引先企業への出向送出手を提案されたので、短期間で良いのであれば同社に協力するという趣旨でハイレベルな塗装技術者を出向させることとした。	自動車製造業	カーボンニュートラルの方向性を見据え、EV車の生産ラインを増設したが、高度な技術を有する熟練塗装工が不足している。若手従業員の教育指導も含めて、取引先企業の中から出向として来てもらえないか産雇センターにアセスメントを依頼した。出向期間は1か月。	2
事例 7	電気機械器具製造業	コロナ禍の影響もあり構造改革を進めており、雇用維持を図るため。在籍型出向を活用したい。男性社員の場合は比較的容易に出向先は見つかるが、女性社員が働きやすい出向先がなかなか見つからないので、産雇センターに探してもらうこととした。	陸上貨物運送業	先端医療・医薬品の超低温輸送の拠点を新たに整備したが、営業サポートのために必要な人材が確保できていない。女性経営者の下で女性も働きやすい環境整備をしているので、男女問わず出向として受け入れたい。出向期間は6か月。	2