

# 在籍型出向2020年度報告

産業雇用安定センター近畿ブロック  
2021年4月

## 産業雇用安定センター近畿ブロックにおける出向実績

★出向の推移 (近畿ブロック全体) ※在籍型出向を含む出向全体実績

(大阪、兵庫、京都、滋賀、奈良、和歌山事務所計)

↓「雇用調整助成金」拡充

↓「産業雇用安定助成金」創設

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年											
	(年間)	(年間)	(年間)	(年間)	(年間)	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
出向成立人数 (人)	375	396	417	356	782	31	36	12	9	5	31	12	62	148	120	183	133

2020年1-12月期の業種別ランキング (成立ベース)

送出希望	業種	人数
1位	バス旅客	15
2位	航空機部品製造	13
3位	レストラン	12
4位	航空グランドサービス	8
5位	ホテル	7

2020年1-12月期の業種別ランキング (成立ベース)

受入希望	業種	人数
1位	自動車部品製造	20
2位	食料品製造	10
3位	医薬品製造	5
4位	運送業	4
5位	ホテル	4

2021年1-3月期の業種別ランキング (成立ベース)

送出希望	業種	人数
1位	航空機部品製造	59
2位	航空グランドサービス	46
3位	菓子製造販売	39
4位	旅行	4
5位	バス旅客	3

2021年1-3月期の業種別ランキング (成立ベース)

受入希望	業種	人数
1位	建設機械製造	46
2位	農業機械製造	27
3位	食料品小売	18
4位	食料品製造	17
5位	電子デバイス	4



## 新型コロナウイルス感染症の影響を受けた企業の在籍型出向を活用した雇用維持の具体例（近畿ブロック）

公益財団法人 産業雇用安定センター

	形態	送り出し企業の業態	事務所	受入れ企業の業態	事務所	対象者数
事例1	出向	レストラン業	大阪	食料品小売業（スーパーマーケット）	大阪	10
事例2	出向	同上	大阪	食品製造業（米飯製造）	大阪	2
事例3	出向	運輸（航空）サービス業	大阪	医薬品製剤製造業	和歌山	9
事例4	出向	同上	大阪	食用油脂加工業	大阪	6
事例5	出向	同上	大阪	鉄道業（列車見張り）	大阪	3
事例6	出向	同上	大阪	農業用機械製造業	大阪	5
事例7	出向	外国航空グランドサービス業	大阪	農業用機械製造業	大阪	8
事例8	出向	同上	大阪	食料品小売業（スーパーマーケット）	大阪	18
事例9	出向	航空機部品製造業	兵庫	建設鉱山機械製造業	大阪	38
事例10	出向	航空機部品製造業	京都	農業用機械製造業	大阪	10
事例11	出向	同上	京都	自動車部品製造業	愛知	10
事例12	出向	同上	京都	有人警備業	愛知	3
事例13	出向	同上	京都	有人警備業	大阪	2
事例14	出向	交通運輸サービス業	岡山	旅客運輸業（企業送迎バス）	大阪	3
事例15	出向	同上	岡山	ホテル業	兵庫	6
事例16	出向	ホテル業	京都	食品製造業（パン製造）	東京	4
事例17	出向	菓子製造販売業	兵庫	葬儀業	大阪	5
事例18	出向	同上	兵庫	菓子販売業	兵庫	7
事例19	出向	同上	兵庫	環境関連業	兵庫	3
事例20	出向	旅行業	大阪	電子デバイス製造業	大阪	4

### 在籍型出向におけるメリット及び課題

#### ◎在籍型出向制度のメリット

送出企業側
①送出企業は従業員を解雇せずに雇用が維持され、労務費を抑制することができます ②出向先で新しい技術、企業風土を吸収し、出向元で活かすことができます

受入企業側
①受入企業は、良質な人材が確保され、求人に係る費用が軽減できます ②企業間の連携や人材交流による企業力の強化が図れます

#### ●円滑な労働移動を促すための今後の課題

送出企業側
①コロナ禍で業界全体で業績悪化している企業が多く、同業種への移動が困難で、出向の場合も対象となる業種、職種が少ない ②外部への出向送出にあたり従業員の理解が進んでおらず、出向においても未経験の業種、職種に就くことへの拒否感がある ③出向の場合細かな条件を記載した契約書の締結が必要のため、多くの従業員を同一企業に出向させたニーズが高いが、一定数の受入ができる企業が少ない

受入企業側
①出向受入の経験がない企業が多く、理解が進まないことから、受入に慎重な企業が多い ②受入企業としては即戦力を求めることから、人材確保の手段として移籍による雇用意識が強い ③出向を促進するための助成金を利用したいと考えても、中小企業には手続きが煩雑で申請しにくい