

# よくある質問

## Q1. いつから出向するのですか？

貴社の意向などを踏まえて調整します。

## Q2. 出向期間はどれくらいですか？

1年以上の長期出向や短期出向など送出企業、受入企業互いの意向を踏まえて調整します。

## Q3. 出向者の給与の支払いはどうなりますか？

給与の支払いは送出企業からおこないます。  
出向契約内容に応じて、受入企業は出向負担金などを支払う必要があります。

## Q4. 1社で複数の社員を出向させる、又は受け入れることはできますか？

受入企業が受け入れ可能であれば、できます。

## Q5. 中小企業も送出企業として応募できますか？

できます。奮ってご応募ください。

## Q6. 大企業も受入企業として応募できますか？

申し訳ありません。大企業・みなし大企業ともに受入企業に応募いただくことはできません。

## Q7. プログラムへの参加を途中で止めることはできますか？

できます。貴社の状況に応じて、再度応募することもできます。

【留意事項】 出向条件が送出企業・受入企業の双方で折り合わない場合は、出向に至らないことがあります。出向成立案件は、本プログラムの周知啓発を図るため、原則、ウェブサイトなどで広く周知します。本紙面に掲載されている内容は、事業の進捗状況によって、変更することがあります。詳細については、別に定める募集要項をご参照ください。

事務局・  
問合せ先

### 地域企業「担い手交流」チャレンジプログラム推進デスク

〒600-8216 京都市下京区東塩小路町599-3 学芸出版社ビル1階  
シンク・アンド・アクト株式会社 KYOTO EKIMAE OFFICE 内  
TEL：090-6399-5100 / FAX：075-644-6020 / 電子メール：info@kyoto-ninaite.com  
受付時間は、月曜日～金曜日の午前9時～午後6時（土・日・祝は除く）  
WEBサイト URL：https://kyoto-ninaite.city.kyoto.lg.jp

全ての受入企業を公開！

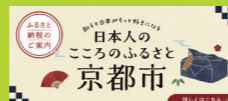
<https://kyoto-ninaite.city.kyoto.lg.jp>

詳しくはサイトをcheck ▶▶

京都市担い手プログラム



発行：京都市産業観光局産業企画室  
京都市印刷物第044183号 令和4年6月発行



# つな がれ！ 担い手

地域企業「担い手交流」チャレンジプログラム

ウイズ・アフターコロナ社会で、  
人材育成が変わる、  
組織が進化する。



連携 / 公益財団法人 産業雇用安定センター

資料4

# 地域企業の働き方が 変わる,つながる,進化する。

本プログラムは、地域企業などの社員が企業の枠を超えて、様々な仕事に挑戦できる仕組みを構築するものです。多様な形での人材交流を通じ、地域企業が相互に刺激を与え、経営課題の解決・人材育成に取り組めるように支援します。



こんな時に  
活用ください

- ✓「在籍出向」で人材育成したい
- ✓組織を活性化させたい
- ✓「中核人材」を確保したい
- ✓企業間連携を進めたい

制度導入  
支援

マッチング  
支援

フォロー  
アップ

## 次世代リーダーの レンタル移籍（長期・短期）

### <原則復帰>

次世代リーダー候補となる社員が、受入企業の新規事業の開発や組織の活性化など経営課題の解決のために、一定期間出向します。

送出企業にとってはチャレンジ精神や経営感覚の醸成、社外ネットワークの構築ができます。短期の場合は2ヶ月～6ヶ月程度、長期の場合は1年程度です。

連携：公益財団法人 産業雇用安定センター

## ミドル層の インターンシップ

### <原則移籍>

入社30年程度の社員が、これまでの専門的な知見を活かし、受入企業の事業強化や組織の活性化を推進するため、一定期間出向します。

送出企業にとっては、セカンドキャリア開発を後押しするため、移籍希望先の職場体験の機会を提供し、ミドル層の活性化にもつなげます。また、お試し期間の有無も選択できます。

連携：公益財団法人 産業雇用安定センター

## 副業・兼業制度の活用を支援します

本プログラムでは、多様な働き方の実現のため、また、社員のマインド・スキルアップを図るための副業・兼業制度の活用を促進します。人事制度構築支援や、副業・兼業に関する情報発信・セミナーを開催します。

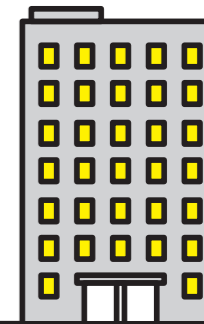
### 送出企業(A社)

A社でクリエイティブ職のリーダーとして勤務している架橋さん。新たなことにチャレンジし、将来、自社の経営に関わる部門で活躍したいと考えるようになった。



### 受入企業(B社)

京都・日本の伝統文化に携わるB社では、若い世代に向けた新規事業開発ができないかと考えていた。



leadership



自社の研修プログラムや、グループ企業への出向では、甘えがたり、事業の立上げから実行までの経験を積むことができない。

30代女性の顧客獲得のため、自社にない知見、ノウハウを得たいと考えている。

### A社のメリット

自らキャリアを築き、経営者感覚を身につけ、自社を牽引できる人材への成長が期待できる。

## マッチング



### B社のメリット

A社の新商品開発・顧客開拓のノウハウをキャッチアップ。A社とのつながりもできた。

架橋さんは、B社に出向。新たな顧客層の獲得に向けた新規事業の企画・立案・実行までを経営企画部メンバーとして行っている。

## 出向までの流れ

1

送出企業  
社内公募

2

送出企業  
社内選考

3

受入企業  
面接

4

出向契約  
締結

5

送出企業  
内示

6

出向開始

※在籍出向期間が年度をまたぐ場合、翌年度のフォローアップは、予算の状況により、実施できない場合があります。