

事例1

【基本情報】

宿泊業
(出向元企業)

- 勤務状況
 - ・勤務地 甲府市
 - ・勤務時間 シフト制(8時間/日)
 - ・休み シフト制(40時間/週)
 - ・職種 調理・接客職
- 従業員数:75人
- 賃金負担割合 0%
- 雇用調整助成金の活用状況
あり

宿泊業
(出向先企業)

- 勤務状況
 - ・勤務地 県外
 - ・勤務時間 シフト制(8時間/日)
 - ・休み シフト制(40時間/週)
 - ・職種 調理・接客職
- 従業員数:34人
- 賃金負担割合 100%

出向期間:2ヶ月
出向人数:1人

出向元企業へのアンケート

【出向を成功させるために取り組んだ内容・背景】

自社の講師によるOJT訓練の実施。

【今後も在籍型出向を活用する(しない)理由・背景】

グループ内の出向はスキルアップに不可欠であるため引き続き行う予定。

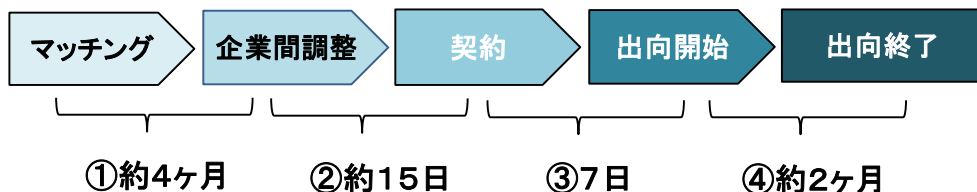
【出向を実施して良かったこと】

出向労働者のキャリア、能力の向上。

【出向についての効果、感想】

雇用維持、人件費削減の効果があった。

【マッチングから出向終了までのスケジュール】



【各期間で行ったこと】

①マッチング ～調整	②調整～契約	③契約 ～出向開始	④出向開始 ～出向終了
<ul style="list-style-type: none"> ・以前からグループ内出向を実施していたためマッチング不要。 ・出向者入社後6ヶ月経過待ち。(助成金要件) 	<ul style="list-style-type: none"> ・協定書・契約書の作成 	<ul style="list-style-type: none"> ・出向者との取り決め確認 	<ul style="list-style-type: none"> ・特になし

事例2

【基本情報】

サービス業 (出向元企業)

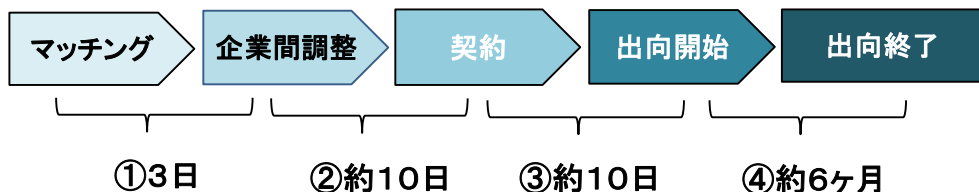
- 勤務状況
 - ・勤務地 甲府市
 - ・勤務時間 シフト制(8時間/日)
 - ・休み シフト制(40時間/週)
 - ・職種 業務委託部門管理
- 従業員数:15人
- 賃金負担割合 0%
- 雇用調整助成金の活用状況
あり

サービス業 (出向先企業)

- 勤務状況
 - ・勤務地 甲府市
 - ・勤務時間 シフト制(8時間/日)
 - ・休み シフト制(40時間/週)
 - ・職種 派遣スタッフ管理
- 従業員数:20人
- 賃金負担割合 100%

出向期間:6ヶ月
出向人数:1人

【マッチングから出向終了までのスケジュール】



【各期間で行ったこと】

①マッチング ～調整	②調整～契約	③契約 ～出向開始	④出向開始 ～出向終了
<ul style="list-style-type: none"> ・代表者が一緒のグループ企業。 ・代表主導でマッチング。 	<ul style="list-style-type: none"> ・実務担当者による各種書類を作成。(雇用調整助成金の申請が役立った) 	<ul style="list-style-type: none"> ・業務内容の詳細説明。 ・勤務現場の見学など。 	<ul style="list-style-type: none"> ・特になし

出向元企業へのアンケート

【出向を成功させるために取り組んだ内容・背景】

事前に出向先の業務内容の説明を行い、さらに出向先の勤務現場を事前に見学した。

【今後も在籍型出向を活用する(しない)理由・背景】

徐々に業績が回復しつつあり、今のところ出向の予定はない。

【出向を実施して良かったこと】

急激な受注減で人員削減するところを、出向することで雇用維持が図れて良かった。

【出向についての効果、感想】

グループ企業間の出向に助成をしてもらい大変助かりました。

事例3

【基本情報】

サービス業 (出向元企業)

- 勤務状況
 - ・勤務地 甲府市
 - ・勤務時間 シフト制(8時間/日)
 - ・休み シフト制(週休2日制)
 - ・職種 企画運営
- 従業員数:10人
- 賃金負担割合 0%
- 雇用調整助成金の活用状況 なし

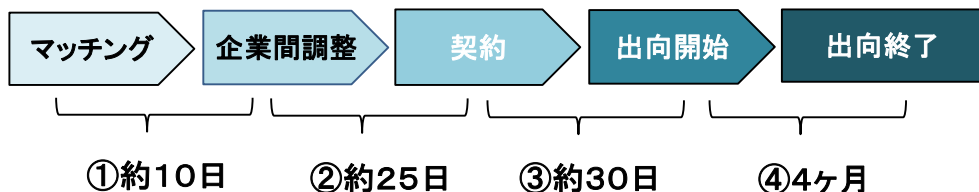


出向期間:4ヶ月
出向人数:1人

製造業 (出向先企業)

- 勤務状況
 - ・勤務地 県外
 - ・勤務時間 9:00~17:00
休憩60分
 - ・休み (土・日)
 - ・職種 製造職
- 従業員数:7人
- 賃金負担割合 100%

【マッチングから出向終了までのスケジュール】



【各期間で行ったこと】

①マッチング ～調整	②調整～契約	③契約 ～出向開始	④出向開始 ～出向終了
<ul style="list-style-type: none"> ・普段から交流のある企業で、社長同士でマッチングを行った。 	<ul style="list-style-type: none"> ・協定書、契約書作成等を社会保険労務士へ依頼。 	<ul style="list-style-type: none"> ・社会保険労務士による提出書類の作成。 	<ul style="list-style-type: none"> ・特になし

出向元企業へのアンケート

【出向を成功させるために取り組んだ内容・背景】

出向元で取り扱う機器が、出向先の製品であり、また普段から交流のある企業へ出向ということで、スムーズに成立した。

【今後も在籍型出向を活用する(しない)理由・背景】

業績が上昇基調になり、具体的な出向予定はない。

【出向を実施して良かったこと】

雇用維持の効果はもちろんありました。普段取り扱う機器の製造会社に出向することで、スキルの向上を期待していたが、予想以上であった。

【出向についての効果、感想】

出向先とは、今後も交流を深め、様々な取組を行うことを予定している。助成金活用からこのような展開になりとても感謝している。

事例4

【基本情報】

製造業 (出向元企業)

- 勤務状況
 - ・勤務地 南アルプス市
 - ・勤務時間 8:00~16:50
20:00~4:50
 - ・休み 日・祝日など
 - ・職種 製造職
- 従業員数:1,025人
- 賃金負担割合 15%
- 雇用調整助成金の活用状況あり

製造業 (出向先企業)

- 勤務状況
 - ・勤務地 昭和町
 - ・勤務時間 8:30~17:30
ほかに交代勤務あり
 - ・休み 年間カレンダーによる
 - ・職種 製造職
- 従業員数:283人
- 賃金負担割合 85%程度

出向期間:
約100日
出向人数:10人

出向元企業へのアンケート

【出向を成功させるために取り組んだ内容・背景】

複数名の出向で、疎外感をケア。

【今後も在籍型出向を活用する(しない)理由・背景】

出向先企業との関連性を維持したい。

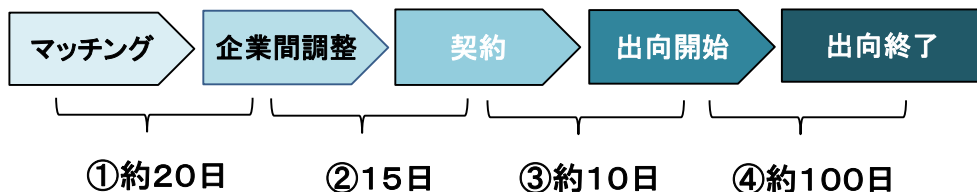
【出向を実施して良かったこと】

出向者の労働意欲の向上。

【出向についての効果、感想】

自社以外の勤務を経験することは大きな刺激となる。

【マッチングから出向終了までのスケジュール】



【各期間で行ったこと】

①マッチング ～調整	②調整～契約	③契約 ～出向開始	④出向開始 ～出向終了
<ul style="list-style-type: none"> ・企業選定 ・労使協定の作成 	<ul style="list-style-type: none"> ・会社間の契約 ・出向者の選定 	<ul style="list-style-type: none"> ・提出書類の作成 	<ul style="list-style-type: none"> ・特になし