

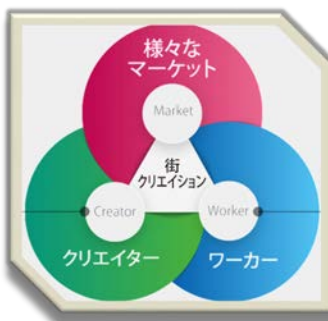
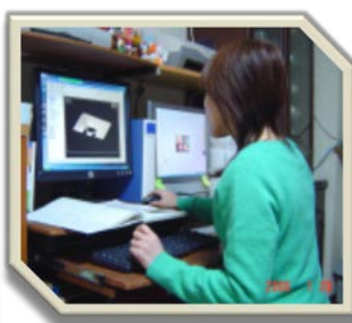


関西おもしろ企業事例集

～ 企業訪問から見える新たな

兆: **KIZASHI** ~

Vol.10 社会変化に対応する働き方 編



「兆：KIZASHI」について

近畿経済産業局では、近畿2府5県における経済産業施策の総合的な窓口機関として年間1000件以上、地域企業の実態把握や施策立案のための企業訪問を行っています。

様々な特色を備えた企業が多数立地する関西では、地域のエンドユーザーの目や耳に届くことが少ない加工産業や部品製造、OEM生産をはじめ、独自技術で意欲的に新しいことにチャレンジしている「おもしろい」企業の活動に出会えるのも、この企業訪問の特徴です。

今回のKIZASHIでは、新型コロナウイルス感染拡大防止のため、突如として社会に求められたニューノーマル(New Normal)な働き方に対して、「再注目される働き方」「人材活用」「支える仕組み」の3つの観点で管内の事例を紹介します。

多くの皆様にご覧いただき、今後のビジネスの参考になれば幸いです。

令和2年7月15日

近畿経済産業局 総務企画部
中小企業政策調査課
2025NEXT関西企画室

目次

【再注目される働き方】

株式会社足立商事	P1
株式会社SiM24	P2
常山酒造合資会社	P3
株式会社街クリエイション	P4

【人材活用】

株式会社大津屋	P5
相互タクシー株式会社	P6
株式会社リビエール	P7

【支える仕組み】

株式会社アジャイルウェア	P8
株式会社ノベルワークス	P9
神戸市 × JOINS株式会社	P10
神戸市 × mobimaru	P11

(一般社団法人日本移動販売協会)

 **ADACHI SHOJI**



眠っている労働力を掘り起こす 遅刻、早退、欠勤、副業OKの新しい働き方

働きたいけど働きづらい人が働ける場所を創る

兵庫県丹波市にある株式会社足立商事は、プリザーブドフラワーやワイヤー加工など、細かな人手を要する軽作業を請け負う、2016年に創業の会社。

週5日、8時間勤務が当たり前とされる昨今、「学資が必要なのに働く場所がない」「子供に手がかりフルタイムでは働けない」「元気なのに高齢を理由に働き場がない」など、地方には多くの潜在的労働力があるにも関わらず、それを活かし切れない現状があった。

そこで同社は、もっと柔軟に、誰もが遠慮なく、家庭と仕事を両立しながら働ける場が創れないかと考えた結果、常識では考えられない条件でのパートタイマーの募集を始めた。

1日1時間、週5時間からOK。軽く音楽が流れる環境の中、遅刻、早退、欠勤、副業、私語 全てOK！

同社では、従業員が働きたい日や時間帯、勤務時間などを自由に決めることができる「フリーフレックスタイム制度」を採用。週末に従業員が翌週の勤務時間帯の希望を提出し、それを元に会社が請け負える業務量を計算して、外注先から仕事を受注する。短時間勤務や30分以内なら事前連絡なしで遅刻が認められており、また早退や副業も許されている。勤務体系は自由な一方、作業管理は当然シビア。タイムカードによる1分単位の勤務時間管理を行い、

各自の作業量を毎日把握。誰がどんな作業を得意としているかを分析し、能力に見合った作業を配分する。従業員にはノルマがあり、その達成状況に応じて半年に一度、給与に反映されるため、従業員のモチベーションの向上にも繋がっている。

音楽がゆったりと流れる作業場では、20代から70代までの従業員が互いに教え合い、にこやかに笑いあいながら作業を進めていく。子供が独立し、一人寂しく暮らしていた高齢者が、若者と一緒に働くことで活力を取り戻し、化粧をするようになり、プライベートでも若い社員と交流するようになった事例もある。

こうした取組が口コミで広がり、これまで眠っていた、さらに多くの労働力を確保。売上は創業時の6倍を超え、現在も業績を拡大している。

今後の夢

代表の足立氏は「障害者も雇用し、健常者と同じ条件で働くことで、彼らの自立化の手助けがしたい」と夢を語る。

眠っていた労働力を掘り起こし、地方都市ならではの事情に寄り添いながらもその力を活用することで、地域の雇用創出、経済活性化に貢献している同社。今後は、他業種や都市部でもこのビジネスモデルを活用し、ニューノーマル時代における新しい働き方を実践していく。



ニューノーマル時代の働き方をすでに実現

テレワークによる仕事と家事の両立

株式会社SiM24は、CAE技術を活用し電子部品、電子機器一般に関する受託シミュレーションサービスを提供しており、2005年、大手電気メーカーの社内ベンチャー制度により創業した。

社内ベンチャーとして起業する際、代表の大木氏の頭の中をよぎったのは、出産・育児で余儀なく退職した、元同僚の優秀な女性技術者たちの力を借りられないかということであった。

彼女たちは、高い技術と強い責任感があるが故、仕事と出産・育児の両立に悩み、心ならずも退職という道を選ばざるを得なかった。その姿をずっとそばで見ていた大木氏は、この大きな社会損失をなんとか出来ないかと考えていた。

同社の主要業務である、シミュレーションや解析業務は、データ入力後から計算が終了するまでの間、時間的な余裕があるので、その時間を家事や育児などに充てることができるため、テレワークや家事等との両立に親和性が高かったのである。

このようなことから同社では、創業時から子育て中の女性を活用したテレワークにより、事業を成立させている。

テレワークが持続的に成立する秘訣

テレワークが持続的に成立している要因としては、①従業員に業務分担を明示する、②テレワーク中の従業員同士がコミュニケーションを図りやすい体制を整備する、といった点が挙げられる。

テレワークは精神的にも孤独になる傾向があり、自身が担っている業務の位置づけや役割を見失い、さらに周囲に相談もできずに、1人で悩みを抱え込むことで業務が非効率になるケースも多い。

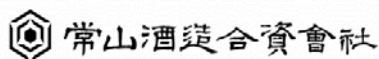
そのため同社では、この業務はどのような部品・機器に対する解析を行っているのか、それが全体の業務フローの中でどの位置づけにあるのかを明確にしている。

またコミュニケーションの面では、解析の専門分野ごとに、5人1チーム制でフォローアップを行う「5人組」やベテラン社員がアドバイザーとして新入社員の面倒を見る「シスター制」といった独自の仕組みを設けるとともに、web会議等を活用することで、どこに居てもリアルタイムでCADの操作画面を共有するなど、円滑なテレワークが遂行される体制が構築されている。

再注目される働き方

新型コロナウイルス感染拡大防止のため、従来のオフィス勤務から在宅勤務を含めたテレワークへの切替えなどの新たな働き方が注目されている。

創業からすでに15年間、テレワークの実績と女性の活用といった、今、最も注目される働き方を実現している当社。更なる発展に向けて、海外赴任の夫と一緒に海外にいる女性を活用することで、24時間365日業務を進める事が出来る、ワールドワイドな視野での業務発展を目指している。



柔軟な発想と働き方により、ニューノーマル時代を担う老舗酒造メーカー

「脳内帰省パック」を短時間で企画・開発

常山酒造合資会社は、江戸時代から200年以上続く福井市の老舗酒造メーカー。主に酒販店に卸すBtoB型のビジネスを展開しており、売上の約半分が首都圏エリアとなっている。しかし4月以降、新型コロナウイルスに伴う飲食店の営業自粛が広まると、販売量が一気に激減した。

報道では、GWの大型連休中の帰省自粛が連日叫ばれる状況をみて、お酒の力で何か貢献できないかという思いが日に日に強まった。

そこで同社専務の同級生でもある、福井の老舗味噌メーカーに声をかけ、コラボレーションが実現。2週間弱という短い期間で商品企画・構成、特設サイト、商品名やコピーを含めて地元企業との連携の下で商品開発を行った。

「脳内帰省パック」と銘打った同社の本企画限定酒と味噌等の地元特産品をパッケージした商品を、4月30日から同社HPで期間限定で販売を開始した。

「故郷のために、帰省をやめませんか。」

「脳内帰省パック」は同社の日本酒をはじめとした福井の特産品を自宅で体験することで、大型連休中に帰省ができなくとも、脳内で帰省した感覚を味わってほしいというのがコンセプト。県外在住の福井出身者が購入しただけでなく、福井県の親元から帰省できない家族等へのギフトとしても利用され、

福井の名産品を通して、離れた家族が通じ合うという粋な企画が地元マスコミにも大きく取り上げられた。

またパックには、実際に帰省したイメージを持ってもらうために、商品ラインナップを“●泊●日”とネーミングし、特設サイトには「故郷のために、帰省をやめませんか。」というセンセーショナルなメッセージが全面に表示される。またパック購入者には福井の近況についての手紙が届くなど、消費者の心を引く細かな仕掛けがいくつも施された。

人材シェアリング～酒と酒米づくりを両立～

一般的に日本酒は、秋口から冬にかけて製造し、春から夏にかけては閑散期となる。昨年、同社に入社した若手社員は、日本酒の命である酒米づくりを自ら志願し、同社はこれを認めた。福井市美山地区にある同社の契約農家で、春から秋までの間、現地に移り住み、酒米づくりを行っている。同地区では、町おこしの一環として酒米づくりが行われているが、高齢化による農家の担い手不足は顕著であり、農繁期の若手社員の受入れは大変喜ばれることとなった。

同社では今回の取組により、原料から製造、そして飲み手のそれぞれが、顔の見える関係として改めて構築できた。持続可能なものづくり、日本酒づくりを通じて、ニューノーマル時代の地域の魅力発信を模索していく。



人生に、ワクワク

私たちは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています

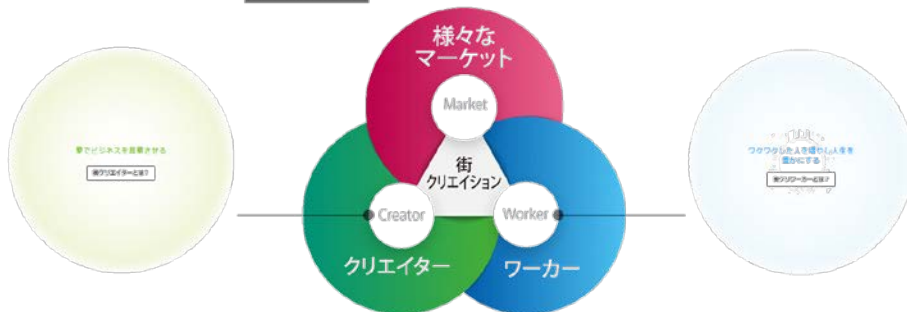
SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS

We Are
Catalyst!!

【われわれは触媒である】

街クリエイションが触媒となり、あなたの持つ事業機会やアイデアを現実へと導きます

ビジネスモデル 多様なマーケットに参画し"不"の解消に役立つ



いつまでも社会とつながっていたい！ 在宅ワークをキーに、仕事と雇用を創出する

世界中に120名の在宅ワーカー

株式会社街クリエイションは不動産販売・仲介業者の後方事務業務を請け負う、不動産業務支援サービス企業である。会社規模を問わず全国約200店舗の不動産事業に携わる得意先を有し、不動産案内書作成や不動産ポータルサイトへの物件情報入稿、住宅購入者へのアフタフォローなどを代行する。

これらの作業は、現在約120名在籍する在宅ワーカーによって行われている。在宅ワーカーの中にはヨーロッパや東南アジアに在住する人もいる。

仕事を通じて社会と繋がる場を提供する

同社の在宅ワーカーを活用したビジネスモデルは、代表である町氏の不動産関連企業での勤務経験と配偶者の子育て時の経験によって生み出された。

家事や子育てに追われだすと、家庭外との接点が限定されるため、これに大きなストレスを感じている人が相当数いることがわかり、社会と繋がることの重要性を認識した。

そこで、不動産業者が抱える「後方事務作業が面倒」という課題と「出社は難しいが仕事を通じて社会との接点を持ち社会貢献したい」という希望をマッチングさせるため、在宅ワーカーを活用した現在の事業を開始した。

在宅ワーカーは、自分の都合に合わせ勤務する時間を設定し、その範囲で自分のスキルに応じた業務を行う。

組織としての繋がりを重要視

在宅ワークでは、会社との繋がりが在宅ワーカー同士の繋がりが希薄になりがちだが、同社は逆にその繋がりを重要視し、色々な工夫をしている。

SNSや電話を駆使し逐一連絡したり情報共有を図ることで、現実顔に顔を合わせることはないものの、常にお互いが意識し合う関係性を築いている。

さらに、健康寿命が延びていることから、老後も安定した収入を得ながら安心して長く働ける環境を提供し続けていくことで、社会課題の解決に貢献することも目指している。

在宅ワーカーの更なるサポートをビジネスに

これらの取組によって形成されたコミュニティを、さらに拡大・成熟させていくことで、不動産業務支援以外の新たな仕事（雇用）を創出できると同社は考えている。

例えば、在宅ワーカーが求めるニーズ（子供の一時預かりや習い事など）に対応した新たな職種の在宅ワークが生まれることで、同社内でのビジネスと経済圏を拡大させていく構想を持っている。

今回のコロナ禍により、在宅ワークの応募が急増したことで、そのニーズの社会的な高まりを強く感じている。このニーズをビジネスとして成立させることで、仕事を通して社会と繋がり、やりがいと貢献を感じ、ワクワクした生活ができる人をさらに増やしていきたいと考えている。



地元のコンビニとタクシー会社がコラボ!! お互いの長所を活かした中食対応

外出自粛で巣ごもりするお客様を応援したい

地域コンビニ店「オレボステーション」等を展開する株式会社大津屋は、店内調理された数十種類の総菜やご飯を、自分の好きなものを好きな量だけ買える「量り売り」が地元で好評を得ている。しかしコロナ禍で、惣菜の販売方法を大皿盛りからパック詰めに切り替え、加えて外出自粛要請により土日や夜間の客数も激減。大幅な売上減を余儀なくされた。

そんな中、お客様のニーズに沿ったアイデアを社内でも募集したところ、外出自粛の影響により店舗に来られずストレスを溜めておられるのを、オードブルなどの美味しい料理で少しでも気分転換してもらいたいという声が多数あがった。

そこで、今まで二の足を踏んでいたデリバリー事業をテイクアウト＆デリバリー事業として拡充し、「おうちでオレボの晩ごはん」と名付け宅配サービスを開始することとなった。

運送事業の特例によりコラボレーションが実現

以前から付き合いのあった地元タクシー事業者である福井交通株式会社に声を掛けると、彼らも外出自粛による収入減をなんとかしたいと考えており、さらに国土交通省では、タクシー事業者による貨物運送を特例的に認める方針を打ち出したことから、福井交通が特例を申請し、デリバリーサービスのコラボレーションが実現した。

「おうちでオレボの晩ごはん」

コンビニ店のスタッフ自らがデリバリーサービスを行うには、人員を確保するだけでなく、地域の地理の複雑さから目的地がなかなか見つけられないなど、思いがけない困難さがあった。

しかし地域の地理をよく知るタクシー運転手であれば、最短コース、最短時間で配達を行う事が出来るため、顧客からの満足度も高くなった。

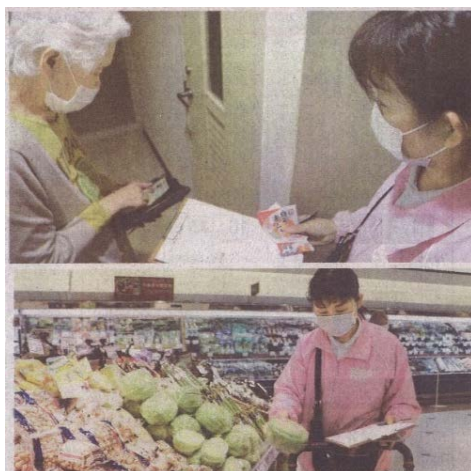
今回開始した「おうちでオレボの晩ごはん」では、一般家庭向けで楽しんでもらえるアイテムをメニュー化し、利用者は14時までに注文すれば、その日の16時～19時の指定した時間と場所に届けてくれる。一度に4,000円以上購入すると配送料は無料となるため、家族中で自分が食べたいお弁当や総菜を選び、温かい状態で届くので、顧客からも好評を得ると共に、売り上げにも貢献した。

顧客の様々なニーズに対応

第2弾では、第1弾で売れ筋だったステーキや唐揚げ等を中心としたおかずやおかずプレートとしてメニューを再構築。デリバリーだけでなく、これらのメニューを事前注文して、店舗ではさっと受け取るテイクアウトの注文も増えている。

また人気のあった大皿での総菜提供も、ビニール製の手袋を用意するなどをして、緊急事態宣言解除後に再開。様々な顧客ニーズに応えることで、地域の人々の食生活を応援したいと考えている。

SOGO お助け隊



外出自粛の救世主！！ 高齢者等の生活を支える地域密着ブランド

絶対安全！絶対安心！絶対便利！

相互タクシー株式会社は、1954年創業。和歌山市内を中心にタクシー事業を展開し「絶対安全！絶対安心！絶対便利！」の方針のもと、観光タクシー、ママケアタクシー、介護福祉タクシーなど多様なサービスを提供している。

地元・和歌山に根ざして事業を展開している同社は、市内を中心に3000社以上の得意先、乗務員約200名を抱える県内トップクラスのタクシー会社ではあるものの、今回の新型コロナウイルス感染拡大防止の影響による外出自粛は、業況に大きな影響を与えた。

買い物を助ける地域の力～SOGOお助け隊～

しかしながら、長年に亘る信頼を武器に「相互ブランド」が確立している同社。この逆境を逆手に捉えた新サービスを展開している。

外出自粛の下では、少子高齢化、とりわけ高齢者のみの世帯において、飲食物をはじめ生活必需品の買い物にも窮する。そこで、高齢者などの買い物客と地元小売店の双方を支援するため、「SOGOお助け隊」を立ち上げ、買い物サポート、買い物代行サービスをスタートさせた。

買い物サポートでは、主に介護福祉タクシーを使い、介護支援もできる乗務員が運転し、高齢者などの買い物に同行する。一緒に商品を取ったり、荷物を運んだりすることで、スーパー等での滞在時間を短くし、3密を避け、感染リスクの軽減を図る。

買い物代行では、依頼者から必要な購買品を聞き取り、代理で購入する。依頼者は自宅にいながら希望商品や処方された薬の受け取りなどができるので、外出を控えている人や高齢者には心強いサービスとなっている。

そのほか、フランス料理店や寿司店と連携した予約注文品のデリバリーサービスや生鮮食料品店など全11店舗が割引サービスを始めるなど、地元店と連携したサービスの広がりも起こりつつある。

今後も「地域密着」や「地域貢献」を目指し、ニューノーマル時代の新たなサービスモデルとして、本事業を継続・拡大していくこととしている。

地方ならではのMaaSモデルの構築

2020年2月27日、当社のデジタル化を推進するための子会社を設立。将来に向けたIT戦略として、同社の顧客への提供価値を高めるデジタルマーケティングや新型配車システムなど、デジタルツールの開発・導入を実施。ホスピタリティーのあるサービスを通じて、地域密着型モビリティカンパニーを目指している。

さらに同社と同様に、各地域において地域密着の事業を展開するタクシー会社等と連携し、より良いMaaS（移動におけるシームレスな連携）モデルを構築するため、AIやIoTなどのIT技術を駆使し、キャッシュレス決済ツールの提供、広告宣伝や販売促進、プロモーション、ソリューションを提供することとしている。



お客様からの感謝の手紙で社員に“変化” 柔軟な経営を支えるのは“社員の力”

事業承継を契機とした「アトツギベンチャー」

株式会社リビエールは堺市北区にて1991年から事業を営む縫製企業。8年前に現代表が家業を承継し、シュリンクする国内縫製業の中で、季節に左右されにくい、高級レディスパンツ及び健康・介護・医療関連分野に活路を見いだした。

2017年には同市内に第2工場を設立。近年順調に売上げを伸ばしていた。

「今できることを」「困っている人のために」

新型コロナウイルスの影響は、同社にも多大な影響を与えた。販売先の休業により、高級レディスパンツの受注は一気にゼロ。社内にも動揺が走った。

そのような中、たまたま代表の河村氏が目にしたのは「山梨県の子供が、自分の貯金を崩して生地を購入し、自分でマスクを作って病院に寄付をした」というニュース。この事実に基づき感動した河村氏は「マスクがなくて困っている人達に、当社でマスクを製造して寄付しよう！」と決意。生地会社にも協力を仰ぎ、500枚のマスクの寄付を実現。感謝の手紙が沢山届いた。

すると社員からも「感謝されるものづくりがしたい！」という気持ちが表れ、現在では自社ブランドマスクの製造へと繋がっている。

同社が大切にしていることは、「マスクがなくて困っている人に届ける」を第一義とし、その次が

「販売額や量」。

当時インターネット市場では、布マスクが1枚、1500円程度で販売されていたが、同社は中間コストを削減することで低価格を実現。1枚780円で販売したところすぐに完売。4回のリピート生産を実施し、約1万枚のマスクが瞬く間に完売した。

身近な人から、身近な感謝を

この取組を支えたのは、社員の力である。同社は当初、生産品のすべてを社員やその親族や関係者で困っている人に販売する権限を社員に与えた。

販売した社員が直接身近な人から「感謝」されることで、本事業へのモチベーションが大きく向上。その後、同社のSNS活用などもすべて社員発案し、この逆境下を、社員の自主性、会社の社会性を育む大きな転機となった。

同社では現在、品不足が深刻な医療用ガウンの製造に着手している。「困っている人のために」「今できることを」の理念を、自社に留まることなく、生地会社や協力会社にも伝え、今、一番必要なものの生産に資源を注力していく。



長期化するテレワークでも仮想オフィスとプロジェクト管理ツールで生産性を維持！

短納期で顧客の課題を解決するシステムを提供

株式会社アジャイルウェアは大阪市に本社を置くIT企業。主にWEBシステム開発、プロジェクト管理ツール「Lychee Redmine」とWEB議事録サービス「GIIJ」の提供を行っている。強みは、3ヶ月という短納期で顧客の要望や課題を解決するシステム開発を行っている点である。また、顧客満足度だけでなく、働く社員の満足度を上げることに注力し、新型コロナウイルス感染症で混乱する社会の中でも、快適で安心な職場環境を提供することで全社員がテレワークでも生産性を落とすことなく開発を行っている。

在宅勤務でも円滑なコミュニケーションを

新型コロナウイルスの影響により、同社ではテレワークを強化している。従来のテレワークでは、相手の様子がわからず、少しの会話も切り出すタイミングがつかみにくかった。そんな悩みの解決方法として導入したのが、WEB会議システム「Remo」を使った「仮想オフィス」である。

本システムは、相手の状況を可視化できるようにすることで、円滑なコミュニケーションにつなげている。仮想オフィスを導入してからは、「気軽に話しかけやすくなった！」というような定性的な効果だけでなく、ビジネス用チャットツール書き込み数が約25%減少したことや、無駄な声掛け作業が減などの定量的な効果も出ている。

プロジェクト管理ツール「Lychee Redmine」テレワークでも効率的なタスク管理と情報共有

同社は主力サービスの1つである、プロジェクト管理ツール「Lychee Redmine」を展開。世界的なオープンソース「Redmine」をベースに開発されており、「ガントチャート」や「カンバン」などのスケジュール管理機能を始め、収支を可視化するコストやプロジェクトを横断したレポートの作成、工数リソース管理等を、より直感的に行えることが強みである。また、すでに累積導入企業数は1000社を突破しており、10名以下の少人数から比較的規模の大きいプロジェクト等においても大きな効力を発揮することが大きな特徴である。

また、新型コロナウイルス感染症の影響で、多くの企業がテレワークの導入を開始している。ただし、チーム内での連携やタスク管理は、Excelやメールを中心に行っている場合が多く、変更過程がリアルタイムで見れないなどのデメリットがある。

そういった状況を踏まえ、加速するテレワークの導入の手助けをするため、本サービスにおけるフリープランの提供を開始するなどしている。

また、自社内でもこの「Lychee Redmine」を使用していたことで、進捗可視化と情報共有がウェブ上で行うことができ、テレワーク環境でも社内にいるのと同様感覚で業務を進められている。



“新しい働き方”を支える 印鑑押印クラウドサービス

“真にユーザーのため”の仕組みを提供

株式会社ノベルワークスは、クラウドサービスを利用した業務システム開発や導入コンサルティングを行うITベンチャー企業。大手システム・インテグレーション（S I）会社でエンジニアとして働いていた代表の満村氏は「業界独特の“ITゼネコンと協力会社の下請け”という構造では、ユーザーのニーズを的確にくみ取ることができない」と常々感じており、ユーザーの近くで、ユーザーのためになる仕組みを作りたいという思いから2015年に同社を設立した。

現在では、サイボウズ株式会社の正式S Iパートナーとして、ビジネスアプリ作成クラウドサービス「kintone」のプラグインサービスの提供も行っている。

コロナ禍で見たどんな課題も見逃さない

新型コロナウイルス感染防止のため、企業ではテレワークが推奨されたが、決裁の押印のためだけに出勤せざるを得ない人が多いことに注目。そこで同社が開発したのがkintoneのプラグインサービスである「印鑑押印プロセス連携プラグイン」である。

電子印の画像データを登録しておけば、押印が必要な承認手続きもすべてkintone上で完結することが出来るだけでなく、電子印データは予めプロセス管理に連動させておくことができるため、押印が必要な書類には自動で印鑑が添付され、押し忘れを防ぐこともできる。

“受け入れやすい”、“導入しやすい”サービスで新しい働き方を支える

古くから日本に根付いている書類への“押印承認文化”は、近年、その必要性の議論がある一方、いきなりすべてをなくしてしまうことに、世代や企業文化により、現実的には受け入れがたい土壤もある。

“押印承認文化”は残しつつ、押印をクラウド上で完結させる同社のサービスは、こうした環境下におけるハイブリッドなサービスであり、比較的、どのような企業でも受け入れやすいと考えている。

こうしたプラグインサービスは、もともと利用者にとってはイニシャルコストを抑えられる上、今回はこのサービスを2020年12月まで「テレワーク応援」として無料で提供している。

このようなことから、同社の取組は、新しい働き方、ニューノーマル時代の必須ツールともいえる。

「システム」は、人と働き方を支えるツール

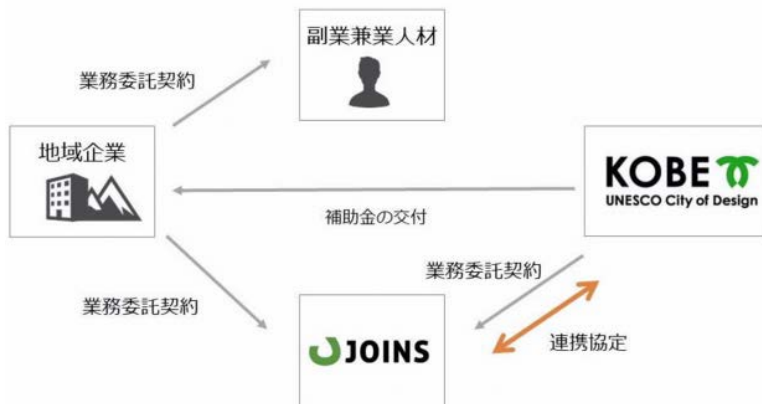
印鑑押印プロセスサービスは、あくまでも同社の「真にユーザーのためになる」サービスを開発をしたにすぎない。受託開発はもちろんのこと、自社開発サービスを含めて、目の前の課題を解決するサービスを迅速に提供するという同社の姿勢は、WITHコロナ時代の新しい働き方、働き方改革の渦中において、更なる貢献が期待される。

KOBE
UNESCO City of Design



大都市と地方の人材シェアリングサービス

JOINS



大都市と地方との人材シェアリング ～働くことをもつとしなやかに～

地域企業と都市部の副業・兼業人材をマッチング

神戸市は地方創生のための社会実験的な取組として、2020年3月19日にJOINS株式会社と事業連携協定を締結し、全国的にも初の試みとなる「地域企業と即戦力になる副業・兼業プロ人材マッチング」の取組を開始した。これは同社が運営するWebマッチングサービスを活用し、主に首都圏大企業で勤務経験のある副業・兼業人材と地域企業とのマッチングを促進するものである。

4月末からはコロナ経済対策として同市からの人件費補助も追加され、現在、マッチングが成立した企業は、人件費補助（契約開始後3か月分の半額、最大15万円/社）とともに、募集、面談、契約、業務遂行におけるサポートサービスを、契約開始後2ヶ月まで無償で受けることができる。

地方の企業でも都市部の優秀な人材を活用する

副業・兼業人材を活用する地域企業の主なメリットは、①買い手市場のため複数候補から選択可能、②経験を積んだ高スキル人材を獲得可能、③時間単位で必要な業務のみ委託可能、④コンサルタント的なアドバイスに留まらない実務を委託可能という点。以上のことから、リーズナブルにスピード感を持ってビジネスを進められる。

この仕組みにより「都市部と地方の人材シェアリング」が促進され、地方の企業においても都市部の

優秀な人材との協業が可能となる。このことが採用企業における既存人材の育成につながる可能性も高いことから、行政としても有効性及び費用対効果が高い支援として、本制度の活用が期待される。

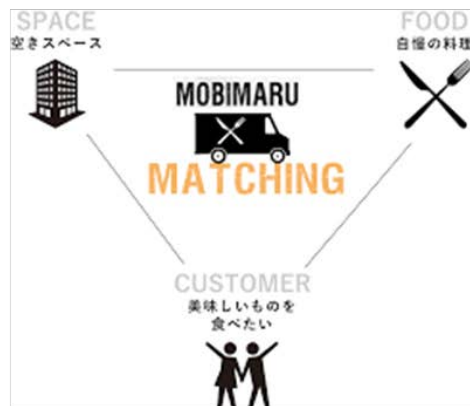
地方創生の新たな手段

本取組は多数のメディアで取り上げられたこともあり、現在約10件の市内企業からの相談がある。6月5日のオンラインセミナーでは約30名が聴講し、実際にサービスを利用したコーヒー製造業者がEC事業拡大に着手し始めた事例を紹介。同市としても本制度の継続した情報発信を進めていく。

本取組の副次的効果として、この取り組みをきっかけに神戸という街の魅力の発見や再発見をしてもらうことで、同市の「関係人口」を創出したり、その関係性を深める狙いもある。

例えば神戸出身だが、進学や就職等で首都圏に移住し、ふるさとへの貢献意欲はあっても機会がないという人も多く存在している。こうした人が地元企業で働き、新ビジネスの創出等を通じて、神戸市の「関係人口」として、新たな視点で一步踏み込んだふるさと支援を行うことも期待できる。

本取組は、今般の新型コロナ対策時の新たな働き方という側面だけではなく、地方創生の新たな手段としての「地域のロールモデル」として注目されている。

KOBE
UNESCO City of DesignMOBILITY MARCHÉ
モビマル

街の賑わいを生み出す“キッチンカー” 市内飲食店の新たなチャレンジを後押し

近隣に飲食店等が少ない郊外の住宅団地への支援

神戸市は2020年4月10日以降、デリバリーサービス2社と事業連携協定を締結し、飲食店の売り上げ減少を支援した。

次なるステップとして、飲食店等が近隣に不足している郊外の住宅団地において、市有地を活用し、市内飲食店舗等とmobimaru(一般社団法人日本移動販売協会)が連携、移動販売店舗サービスを実験的に実施したのが「住宅団地へのキッチンカー提供実験」事業である。

街の賑わい創出にも大きく寄与する実証事業

実証事業のモデル地域は2カ所。①東有野台団地(北区東有野台1丁目)②秋葉台団地(西区秋葉台3丁目)で、スーパーなどの施設が不足しており、デリバリーサービスが成立しにくい状況にある。

5月7日～20日の2週間において、移動販売サービスノウハウを持つmobimaruが運営を任せられ、初めてキッチンカーを使う神戸市内飲食店をハンズオンで支援。外出自粛期間中ということもあり、地域住民においても普段見ることのない飲食店を味わうことが出来る貴重な機会となったことから、非常に多くのお客様に来場いただくことが出来た。

神戸市としては、前述の運営委託に加え①市有地の無償貸与、②出店料負担、③キッチンカー使用料

負担、④実証準備費用の一部負担(1商品100円負担)の支援を実施。

キッチンカー事業に参加する事業者の確保もmobimaruが行うことで、飲食店の支援だけでなく、地域住民にも喜んでもらえる店舗選択などにも繋げることが可能となった。

次に繋がる確かな手応え

来場者から得た約5,000件のアンケートでは、モデル地域2カ所共に、参加者の98%が「大変良い」「良い」と回答。また出店者へのヒアリングからも、実証事業ではあったが、運営オペレーションを学ぶことが出来て良かったといった声や、今後、自らキッチンカーを購入したいという事業者が生まれるなど、実証事業が自発的なビジネスの創出に繋がっている。

また、本事業の盛況を知った他の市内飲食店から、「次回は参加したい!」といった声も多数市役所に寄せられていることから、今後への期待が、出店者・住民共に高まっていることから、市内飲食店の新たなビジネスモデルとしてのキッチンカーの可能性にも、今後注目が集まる。

関西おもしろ企業事例集

～企業訪問から見える新たな

兆：**KIZASHI**～

[https://www.kansai.meti.go.jp/
1-9chushoresearch/jirei/jireitop.html](https://www.kansai.meti.go.jp/1-9chushoresearch/jirei/jireitop.html)



【バックナンバー】

Vol.1	当局若手職員が注目した企業編	(R1年5月)
Vol.2	オープンファクトリー編	(R1年6月)
Vol.3	社員も会社も輝く企業編	(R1年7月)
Vol.4	20代の起業家編	(R1年9月)
Vol.5	2019上半期特別編	(R1年10月)
Vol.6	新たな価値を生み出すコネクター編	(R1年12月)
Vol.7	尖る中小企業のブランディング編	(R2年2月)
Vol.8	食品ロス削減に貢献する企業編	(R2年3月)
Vol.9	商工会議所（地域の取組）編	(R2年5月)

お問い合わせ先

近畿経済産業局 中小企業政策調査課

TEL：06-6966-6057

MAIL：kin-chushokigyoseisaku@meti.go.jp