

## 基調講演

テーマ：「副業人材の潮流と産学官金連携の活用事例」

説明者：金融庁総合政策局総合政策課地域課題解決支援チームリーダー

(兼) 特定非営利活動法人ETIC. Fukushima 外部人材活用協議会事務局

プロデューサー 菅野 大志

ETIC. でプロボノ活動をしながら金融庁で地域課題解決支援チームに所属しております菅野と申します。どうぞ今日はよろしくお願ひします。

金融庁では、地域の課題解決の観点から人材に注目しまして、地域において副業人材の活用がどのように行われているかを把握していますが、さらに昨年の10月よりETIC. で働き、副業人材の産学官金連携を勉強してまいりました。

では、福島でどのように関係機関が連携したかということをお説明したいと思います。その中で、前提となります私たちの活動を申し上げます。

まず、金融庁の政策オープンラボは個人の人材育成、職員のアイデアを政策立案につなげる目的で、業務の2割を国民厚生の増大のために充当するチームをつくっていいよという政策です。14のチームがございます。そのうちの一つが地域課題解決支援チームです。

続いて、どんな活動をしているか。①は、まず仲間集めをしようということで、年に数回、400人規模で開催しております。画像はコロナ前なので、こんなに集まっています。②のほうは、その後、地域ダイアログ、こちらは石川県の能登のほうでも1か所開催させていただいています。定期的に少人数で集まる会議のようなもの、勉強会と考えていただければと思います。③でスキームなどの企画などを有志で行い、ほかの組織のほうにつなげていくような取組、地域でのボトムアップの取組をやっております。

ダイアログの特徴は、肩書を外したオフサイトミーティングであり、ニーズベースのテーマを紹介されたメンバー同士で建設的な議論をしております。先ほどダイアログの特徴としては紹介制と申し上げましたが、その後SNS上でテーマを決めて常時議論している点が特徴です。有効な連携が早期に確立できない場合、時間がかかるという場合には、こ

ういったダイアログでまず勉強会を主催して、そこから機動的なものへと進めていくような手法を取っています。

では、福島での取組について御紹介いたします。

福島では、まず人材活用に関する勉強会を実施し、金融機関などに参加していただきました。その4か月後に、福島県が副業人材の活用事業を開始しました。この県の事業は、通常発生する人材のマッチング手数料を全額補助し、マッチングまでにお世話をする地域コーディネーターの役割を県の委託業者が担う事業です。年間のマッチングは100件を超えています。

この事業について、県の相談に基づき、金融機関を対象として勉強会を継続的に開催しました。そのときの議論において、中期的な関係人口増加、雇用の拡大を目的とする県に対し、金融機関は短期的な事業所支援を目的としており、考え方にギャップがあることが明確になりました。

そこで、県の関係人口推進部署が金融機関と一緒に学び合うという、従来の関係を、あえてねじ曲げてダイアログを開催しました。

次は、金融機関がつなぎ手役としての機能発揮に向けたサポートに取り組みました。そのためダイアログには、県の金融機関のほか、プロ人材拠点や大学、報道機関の方に入っていました。

その後、金融庁と財務局が連携してオンラインセミナーを開催しました。その中で金融機関からは、事業者への説明が手間であることや、ジョブの切り出しから成果のほうまで一貫通貫で学びたいという意見がございました。

こうしたニーズを踏まえ、E T I C. と参加した金融機関のニーズを聞き取り、中小企業庁の中核人材確保支援事業の企画競争にチャレンジしました。その結果、全国8事業者のうちの一つとして受託しまして、10月に福島で副業人材の活用を勉強するような公的な協議会を発足させることができました。

この協議会では、ダイアログにいらっしゃいました金融機関と新聞社、大学のほかに、地域で中間支援機能を持っているような会社に御参加いただきましたし、商工会議所のほうにも御参加いただきました。

では、続いて9ページになります。こちらは、つなぎ手の連携を推進していく上での課題ということで御説明させていただきます。

この資料は前回の北陸地域連携プラットフォームで示された論点です。福島では、こち

らに記載してある点を愚直に実施したということに尽きます。セミナーの開催や、関係機関との連携強化、ノウハウの共有を目的とした会議体の設置というのも、前述のように企画競争を経て開催しております。

連携における課題につきましては、イ) 中間支援の担い手育成の必要性に対する理解、こちらは、そもそも県において、金融機関との連携が有効であるという理解を深めることが必要でした。

続いて、組織間の柔軟な連携ということで、県の企画調整部門と金融機関については、柔軟な連携というのはなかなかうまくいかないものだなと、時間を要したのが少し反省点でございました。

次に、ハ) として、ダイアログの参加者によるコミュニティ形成、こちらは、参加者は長期的な関係性を構築していかなければならないことを感じました。

連携の成果とすれば、イ) ロ) ハ) に掲げています。県への企業紹介の増加につきましては、県の約2割が金融機関からのトスアップであり、そのほとんどが信用金庫によるものでした。

では、続いて財務局・地域への提案ということで御説明させていただきます。

まず、企業への支援についてです。12ページは金融機関が関わった果樹農家のECサイトの実際の事例です。右上のほうに事業課題と期待することを記載していますが、求人票においてこうした内容を記載する勉強会を開催しました。

ただ、金融機関と地元の中間支援コーディネーターでは、ECサイトをつくった後に、次はどう販路拡大をしていくかなど、人材紹介後のソリューション提供の多様さに大きな違いがありました。

13ページに行きます。

地域の特徴に合わせた取組ということで、上段は、従来の何も支援策がない地域でのマッチング、中段が福島県の民間の掲示板と県の掲示板を活用するような人材マッチングの流れ、一番下の関係人口の活用を活用したスキームです。こちらは能登地域のような関係人口を推進する自治体があった場合、金融機関と一緒にダイアログをしてスキームを作っているという事例です。

この自治体の特徴は、関係人口の創出を推進しているために、自治体が域外に自治体のファンを抱えていること。通常の関係人口よりも移住人口につながりそうな能登ファンのうち、副業人材が可能な人でチームを組みますと、信金がつなぎ役として人材を求める企

業をマッチングすることが出来ます。

なお、当該自治体は、東京にある信金中金が全国の信用金庫の本店が所在する自治体に1,000万円寄附するSCBふるさと応援団という事業を活用しようとしております。

では、最後にまとめます。資料はございません。

連携は必要だと思いますけれども、地域によって事情は異なるかと思えます。プロ人材戦略拠点が副業人材の活用先と提携しているかどうか、各県で状況が異なります。さらに、今、申し上げたような個別の自治体と金融機関との連携が必要なのか、あるいは福島のような関係機関全体としての面的な連携が必要なのか、企業が副業兼業人材を活用するための壁があればそれを打ち破る土台づくりが必要なのか、それとも補助施策によって壁を下げる必要があるのか、副業人材活用に向けて地域の関係者は、これらの観点について十分議論していくことが必要かと思えます。

以上でございます。

以上