

6. カイ2乗検定によるクロス分析

アンケート結果から、企業が今後の業務受託を行うために、解決すべき問題・課題について、受託の頻度により差があるのかどうか、カイ2乗検定を使用して分析した。

まず、今後の業務受託の積極性別業務受託のために解決すべき問題・課題のクロス集計を行った。その結果が以下の通りである。

●今後の業務受託の積極性別業務受託のために解決すべき問題・課題

〈クロス集計：回答者数〉

| 解決すべき問題・課題 今後の業務受託 | 適正な受注価格の設定 | 人件費の安い人員の確保 | 技術力のある人員の確保 | 運送費、輸送コスト等の負担の軽減 | 余裕のある納期の設定 | 社内の対応能力 | 受託時期の調整 | 条件、仕様変更などへの対応 | 納品後のクレーム対応、クレーム予防策の検討 | 受託先開拓の営業力確保 | 要請に合う品質管理の体制構築 | 急な要請に対応するための人員確保策 | 補助金などの公的な支援策 | 回答者数 |
|-----------------------|------------|-------------|-------------|------------------|------------|---------|---------|---------------|-----------------------|-------------|----------------|-------------------|--------------|------|
| 受託を増やしたい | 30 | 2 | 27 | 5 | 7 | 19 | 7 | 8 | 4 | 12 | 6 | 4 | 4 | 46 |
| 依頼があれば受託したい | 6 | — | 4 | 1 | 2 | 5 | 2 | 1 | — | 2 | — | — | 2 | 11 |
| 条件が合えば受託したい | 10 | 3 | 8 | 1 | 3 | 5 | 3 | — | — | 3 | 2 | 4 | 1 | 15 |
| 特に変更はない | 11 | 1 | 8 | 1 | 4 | 6 | — | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | — | 18 |
| 受託先企業を変更したい | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 減らしたい | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 不明 | 1 | — | — | — | — | 1 | — | — | — | 1 | — | — | — | 1 |
| 合計 | 58 | 6 | 47 | 8 | 16 | 36 | 12 | 11 | 5 | 19 | 10 | 9 | 7 | 91 |

※「業務受託のために解決すべき問題・課題」「今後の業務受託」共に回答のない企業を除く。

※今後の業務受託は、「すべて社内で実施できるのであれば」「公的な支援策等があれば」「すべて再委託できるのであれば」の3つについては「条件が合えば」にまとめた。

カイ2乗検定は通常、複数回答には使用しないため、今回、カイ2乗検定を行うにあたり、それぞれの課題について選択があれば「課題である」、選択していなければ「課題でない」として、課題ごとに検定を行った。

※なお、今後の業務受託について「受託先企業を変更したい」、「減らしたい」の2項目については、回答者数が0のため、省略。

〈カイ 2 乗検定〉

まず、「帰無仮説」および「対立仮説」を立てた。

- ・ 帰無仮説：今後の業務受託の積極性による課題の捉え方に違いがない。
- ・ 対立仮説：今後の業務受託の積極性による課題の捉え方に違いがある。

帰無仮説を前提とした上で、それぞれの課題について、実際の回答数（実数値）と期待値（同じ割合で回答した場合の回答者数）を算出し、その乖離からカイ 2 乗値を算出した。

「適正な受注価格の設定」の実数値、期待値、乖離およびカイ 2 乗値は以下の通りである。

①適正な受注価格の設定

| 課題の有無 今後の受託 | 《実数値》 | | | 課題の有無 今後の受託 | 《期待値》 | | |
|----------------|-----------|-----------|----|----------------|-----------|-----------|----|
| | 課題で ある | 課題で ない | 合計 | | 課題で ある | 課題で ない | 合計 |
| 受託を増やしたい | 30 | 16 | 46 | 受託を増やしたい | 29.32 | 16.68 | 46 |
| 依頼があれば受託 | 6 | 5 | 11 | 依頼があれば受託 | 7.01 | 3.99 | 18 |
| 条件が合えば受託 | 10 | 5 | 15 | 条件が合えば受託 | 9.56 | 5.44 | 15 |
| 特に変更はない | 11 | 7 | 18 | 特に変更はない | 11.47 | 6.53 | 18 |
| 不明 | 1 | - | 1 | 不明 | 0.64 | 0.36 | 1 |
| 合計 | 58 | 33 | 91 | 合計 | 58 | 33 | 98 |

| 課題の有無 今後の受託 | 《乖離》 | |
|----------------|-----------|-----------|
| | 課題で ある | 課題で ない |
| 受託を増やしたい | 0.02 | 0.03 |
| 依頼があれば受託 | 0.15 | 0.26 |
| 条件が合えば受託 | 0.02 | 0.04 |
| 特に変更はない | 0.02 | 0.03 |
| 不明 | 0.21 | 0.36 |
| カイ 2 乗値 | 1.12 | |

※乖離 = (実数値 - 期待値) の 2 乗 ÷ 期待値

※カイ 2 乗値 = (([実数値 - 期待値] の 2 乗) ÷ 期待値) の総和

他の課題についても、それぞれ、実数値、期待値およびカイ 2 乗値を計算した（乖離については省略）。

②人件費の安い人員の確保

| 課題の有無 今後の受託 | 《実数値》 | | | 課題の有無 今後の受託 | 《期待値》 | | |
|----------------|-----------|-----------|-----|----------------|-----------|-----------|-----|
| | 課題で ある | 課題で ない | 合計 | | 課題で ある | 課題で ない | 合計 |
| 受託を増やしたい | 2 | 44 | 46 | 受託を増やしたい | 2.73 | 43.27 | 46 |
| 依頼があれば受託 | - | 11 | 11 | 依頼があれば受託 | 0.65 | 10.35 | 11 |
| 条件が合えば受託 | 3 | 12 | 15 | 条件が合えば受託 | 0.89 | 14.11 | 15 |
| 特に変更はない | 1 | 17 | 18 | 特に変更はない | 1.07 | 16.93 | 18 |
| 不明 | - | 11 | 11 | 不明 | 0.65 | 10.35 | 11 |
| 合計 | 6 | 95 | 101 | 合計 | 6 | 95 | 101 |

③技術力のある人員の確保

| 課題の有無 今後の受託 | 《実数値》 | | | 課題の有無 今後の受託 | 《期待値》 | | |
|----------------|-----------|-----------|----|----------------|-----------|-----------|----|
| | 課題で ある | 課題で ない | 合計 | | 課題で ある | 課題で ない | 合計 |
| 受託を増やしたい | 27 | 19 | 46 | 受託を増やしたい | 23.76 | 22.24 | 46 |
| 依頼があれば受託 | 4 | 7 | 11 | 依頼があれば受託 | 5.68 | 5.32 | 11 |
| 条件が合えば受託 | 8 | 7 | 15 | 条件が合えば受託 | 7.75 | 7.25 | 15 |
| 特に変更はない | 8 | 10 | 18 | 特に変更はない | 9.30 | 8.70 | 18 |
| 不明 | - | 1 | 1 | 不明 | 0.52 | 0.48 | 1 |
| 合計 | 47 | 44 | 91 | 合計 | 47 | 44 | 91 |

④運送費、輸送コスト等の負担の軽減

| 課題の有無 今後の受託 | 《実数値》 | | | 課題の有無 今後の受託 | 《期待値》 | | |
|----------------|-----------|-----------|----|----------------|-----------|-----------|----|
| | 課題で ある | 課題で ない | 合計 | | 課題で ある | 課題で ない | 合計 |
| 受託を増やしたい | 5 | 41 | 46 | 受託を増やしたい | 4.04 | 41.96 | 46 |
| 依頼があれば受託 | 1 | 10 | 11 | 依頼があれば受託 | 0.97 | 10.03 | 11 |
| 条件が合えば受託 | 1 | 14 | 15 | 条件が合えば受託 | 1.32 | 13.68 | 15 |
| 特に変更はない | 1 | 17 | 18 | 特に変更はない | 1.58 | 16.42 | 18 |
| 不明 | - | 1 | 1 | 不明 | 0.09 | 0.91 | 1 |
| 合計 | 8 | 83 | 91 | 合計 | 8 | 83 | 91 |

⑤余裕のある納期の設定

| 課題の有無 今後の受託 | 《実数値》 | | | 課題の有無 今後の受託 | 《期待値》 | | |
|----------------|-----------|-----------|----|----------------|-----------|-----------|----|
| | 課題で ある | 課題で ない | 合計 | | 課題で ある | 課題で ない | 合計 |
| 受託を増やしたい | 7 | 39 | 46 | 受託を増やしたい | 8.09 | 37.91 | 46 |
| 依頼があれば受託 | 2 | 9 | 11 | 依頼があれば受託 | 1.93 | 9.07 | 11 |
| 条件が合えば受託 | 3 | 12 | 15 | 条件が合えば受託 | 2.64 | 12.36 | 15 |
| 特に変更はない | 4 | 14 | 18 | 特に変更はない | 3.16 | 14.84 | 18 |
| 不明 | - | 1 | 1 | 不明 | 0.18 | 0.82 | 1 |
| 合計 | 16 | 75 | 91 | 合計 | 16 | 75 | 91 |

⑥社内の対応能力

| 課題の有無 今後の受託 | 《実数値》 | | | 課題の有無 今後の受託 | 《期待値》 | | |
|----------------|-----------|-----------|----|----------------|-----------|-----------|----|
| | 課題で ある | 課題で ない | 合計 | | 課題で ある | 課題で ない | 合計 |
| 受託を増やしたい | 19 | 27 | 46 | 受託を増やしたい | 18.20 | 27.80 | 46 |
| 依頼があれば受託 | 5 | 6 | 11 | 依頼があれば受託 | 4.35 | 6.65 | 11 |
| 条件が合えば受託 | 5 | 10 | 15 | 条件が合えば受託 | 5.93 | 9.07 | 15 |
| 特に変更はない | 6 | 12 | 18 | 特に変更はない | 7.12 | 10.88 | 18 |
| 不明 | 1 | - | 1 | 不明 | 0.40 | 0.60 | 1 |
| 合計 | 36 | 55 | 91 | 合計 | 36 | 55 | 91 |

⑦受託時期の調整

| 課題の有無 今後の受託 | 《実数値》 | | | 課題の有無 今後の受託 | 《期待値》 | | |
|----------------|-----------|-----------|----|----------------|-----------|-----------|----|
| | 課題で ある | 課題で ない | 合計 | | 課題で ある | 課題で ない | 合計 |
| 受託を増やしたい | 7 | 39 | 46 | 受託を増やしたい | 6.07 | 39.93 | 46 |
| 依頼があれば受託 | 2 | 9 | 11 | 依頼があれば受託 | 1.45 | 9.55 | 11 |
| 条件が合えば受託 | 3 | 12 | 15 | 条件が合えば受託 | 1.98 | 13.02 | 15 |
| 特に変更はない | - | 18 | 18 | 特に変更はない | 2.37 | 15.63 | 18 |
| 不明 | - | 1 | 1 | 不明 | 0.13 | 0.87 | 1 |
| 合計 | 12 | 79 | 91 | 合計 | 12 | 79 | 91 |

⑧条件、仕様変更などへの対応

| 課題の有無 今後の受託 | 《実数値》 | | | 課題の有無 今後の受託 | 《期待値》 | | |
|----------------|-----------|-----------|----|----------------|-----------|-----------|----|
| | 課題で ある | 課題で ない | 合計 | | 課題で ある | 課題で ない | 合計 |
| 受託を増やしたい | 8 | 38 | 46 | 受託を増やしたい | 5.56 | 40.44 | 46 |
| 依頼があれば受託 | 1 | 10 | 11 | 依頼があれば受託 | 1.33 | 9.67 | 11 |
| 条件が合えば受託 | - | 15 | 15 | 条件が合えば受託 | 1.81 | 13.19 | 15 |
| 特に変更はない | 2 | 16 | 18 | 特に変更はない | 2.18 | 15.82 | 18 |
| 不明 | - | 1 | 1 | 不明 | 0.12 | 0.88 | 1 |
| 合計 | 11 | 80 | 91 | 合計 | 11 | 80 | 91 |

⑨納品後のクレーム対応、クレーム予防策の検討

| 課題の有無 今後の受託 | 《実数値》 | | | 課題の有無 今後の受託 | 《期待値》 | | |
|----------------|-----------|-----------|----|----------------|-----------|-----------|----|
| | 課題で ある | 課題で ない | 合計 | | 課題で ある | 課題で ない | 合計 |
| 受託を増やしたい | 4 | 42 | 46 | 受託を増やしたい | 2.53 | 43.47 | 46 |
| 依頼があれば受託 | - | 11 | 11 | 依頼があれば受託 | 0.60 | 10.40 | 11 |
| 条件が合えば受託 | - | 15 | 15 | 条件が合えば受託 | 0.82 | 14.18 | 15 |
| 特に変更はない | 1 | 17 | 18 | 特に変更はない | 0.99 | 17.01 | 18 |
| 不明 | - | 1 | 1 | 不明 | 0.05 | 0.95 | 1 |
| 合計 | 5 | 86 | 91 | 合計 | 5 | 86 | 91 |

⑩受託先開拓の営業力確保

| 課題の有無 今後の受託 | 《実数値》 | | | 課題の有無 今後の受託 | 《期待値》 | | |
|----------------|-----------|-----------|----|----------------|-----------|-----------|----|
| | 課題で ある | 課題で ない | 合計 | | 課題で ある | 課題で ない | 合計 |
| 受託を増やしたい | 12 | 34 | 46 | 受託を増やしたい | 9.60 | 36.40 | 46 |
| 依頼があれば受託 | 2 | 9 | 11 | 依頼があれば受託 | 2.30 | 8.70 | 11 |
| 条件が合えば受託 | 3 | 12 | 15 | 条件が合えば受託 | 3.13 | 11.87 | 15 |
| 特に変更はない | 1 | 17 | 18 | 特に変更はない | 3.76 | 14.24 | 18 |
| 不明 | 1 | - | 1 | 不明 | 0.21 | 0.79 | 1 |
| 合計 | 19 | 72 | 91 | 合計 | 19 | 72 | 91 |

⑪要請に合う品質管理の体制構築

| 課題の有無 今後の受託 | 《実数値》 | | | 課題の有無 今後の受託 | 《期待値》 | | |
|----------------|-----------|-----------|----|----------------|-----------|-----------|----|
| | 課題で ある | 課題で ない | 合計 | | 課題で ある | 課題で ない | 合計 |
| 受託を増やしたい | 6 | 40 | 46 | 受託を増やしたい | 5.05 | 40.95 | 46 |
| 依頼があれば受託 | - | 11 | 11 | 依頼があれば受託 | 1.21 | 9.79 | 11 |
| 条件が合えば受託 | 2 | 13 | 15 | 条件が合えば受託 | 1.65 | 13.35 | 15 |
| 特に変更はない | 2 | 16 | 18 | 特に変更はない | 1.98 | 16.02 | 18 |
| 不明 | - | 1 | 1 | 不明 | 0.11 | 0.89 | 1 |
| 合計 | 10 | 81 | 91 | 合計 | 10 | 81 | 91 |

⑫急な要請に対応するための人員確保策

| 課題の有無 今後の受託 | 《実数値》 | | | 課題の有無 今後の受託 | 《期待値》 | | |
|----------------|-----------|-----------|----|----------------|-----------|-----------|----|
| | 課題で ある | 課題で ない | 合計 | | 課題で ある | 課題で ない | 合計 |
| 受託を増やしたい | 4 | 42 | 46 | 受託を増やしたい | 4.55 | 41.45 | 46 |
| 依頼があれば受託 | - | 11 | 11 | 依頼があれば受託 | 1.09 | 9.91 | 11 |
| 条件が合えば受託 | 4 | 11 | 15 | 条件が合えば受託 | 1.48 | 13.52 | 15 |
| 特に変更はない | 1 | 17 | 18 | 特に変更はない | 1.78 | 16.22 | 18 |
| 不明 | - | 1 | 1 | 不明 | 0.10 | 0.90 | 1 |
| 合計 | 9 | 82 | 91 | 合計 | 9 | 82 | 91 |

⑬補助金などの公的な支援策

| 課題の有無 今後の受託 | 《実数値》 | | | 課題の有無 今後の受託 | 《期待値》 | | |
|----------------|-----------|-----------|----|----------------|-----------|-----------|----|
| | 課題で ある | 課題で ない | 合計 | | 課題で ある | 課題で ない | 合計 |
| 受託を増やしたい | 4 | 42 | 46 | 受託を増やしたい | 3.54 | 42.46 | 46 |
| 依頼があれば受託 | 2 | 9 | 11 | 依頼があれば受託 | 0.85 | 10.15 | 11 |
| 条件が合えば受託 | 1 | 14 | 15 | 条件が合えば受託 | 1.15 | 13.85 | 15 |
| 特に変更はない | - | 18 | 18 | 特に変更はない | 1.38 | 16.62 | 18 |
| 不明 | - | 1 | 1 | 不明 | 0.08 | 0.92 | 1 |
| 合計 | 7 | 84 | 91 | 合計 | 7 | 84 | 91 |

課題別のカイ2乗値

| 課題 | 計算されたカイ2乗値 | 自由度4のカイ2乗値 |
|------------------------|------------|------------|
| ①適正な受注価格の設定 | 1.12 | 9.488 |
| ②人件費の安い人員の確保 | 6.91 | |
| ③技術力のある人員の確保 | 3.40 | |
| ④運送費、輸送コスト等の負担の軽減 | 0.66 | |
| ⑤余裕のある納期の設定 | 0.72 | |
| ⑥社内の対応能力 | 2.28 | |
| ⑦受託時期の調整 | 3.90 | |
| ⑧条件、仕様変更などへの対応 | 3.53 | |
| ⑨納品後のクレーム対応、クレーム予防策の検討 | 2.48 | |
| ⑩受託先開拓の営業力確保 | 7.16 | |
| ⑪要請に合う品質管理の体制構築 | 1.76 | |
| ⑫急な要請に対応するための人員確保策 | 6.51 | |
| ⑬補助金などの公的な支援策 | 3.38 | |

〈結論〉

それぞれの課題について、カイ2乗値を計算したが、いずれも自由度4のカイ2乗値「9.488」よりも小さくなり、帰無仮説は95%の確率でおこると言える。

つまり、どの課題においても今後の業務受託の積極性による課題の捉え方に違いがない＝今後の受託の積極性にかかわらず、企業が受託を進めていくためには、これらの課題を解決していくことが重要であることがわかる。

7. 全体のまとめ、方向性

1. 事業所を取り巻く環境と経営課題

業界の競争環境が激しく今後の見通しが立たない中で、大多数の企業が採用活動を行い、人材の量の確保に奔走している状況が把握された。しかし、期待する人材を確保できないことに頭を悩ませている事業所が多く、期待する能力、必要な資格、待遇面や勤務条件等について、労働市場の求めるものとのギャップがあることも判明している。

また、多くの企業が、業務の受託を一義的にとらえ、業務の受託への関心が希薄となっているのではないかと推測された。例えば小規模事業者からのアンケートの回答数が少ないことから、自社にとって受託事業は無関係であり、選択肢として検討されていないと推測された。

一方で、業務の受託のねらいについて分析すると、積極的に受託している事業所では「社内の専門能力を活用するため」、「新たな事業の柱とするため」などの回答が多くみられ、戦略的に業務の受託を活用し、その取り組みに積極的な姿勢を持っているのではないかと考えられた。単に減少した売上高の補てんや余剰人員や設備の活用ではなく、事業所の成長や顧客企業に対する満足度の追求などの面から、業務の受託を活用しているのではないかと推測される。

企業の戦略として、自社の強みや事業の軸をどこに置き、今後どのように顧客のメリットを追求するのかを定めたいうえで、受託業務を活用するという視点が必要であると考えられる。また、業務の受託等も活用しながら必要な売上高のボリュームを確保し、人材育成や従業員への還元、人事制度の見直しなどに活用することにより、労働市場とのギャップを解消することも重要であると考えられる。

2. 人事政策としての業務の受託の活用

市場の先行きが不透明である中で、直面する従業員不足を解消するために安易に正規雇用を行うことは、固定費の増加につながるリスクに直結する。そして、将来的に従業員が過剰となった場合において、雇用の調整や新たな事業等の必要性に迫られると考えられる。

これらの状況を改善するための選択肢として、業務の受託やアウトソーシングを活用し、固定費を変動費化することが有効な手段となるのではないだろうか。受託業務の活用により売上高のボリュームを確保できるとともに、再委託等の活用により変動費中心の事業構造とすることが可能となると考えられる。

さらに売上高のボリュームを確保することができれば、必要なコストを確保することができ、自社人材の流出の防止や雇用条件の改善、スキルアップによる自己啓発など多彩なメリットを享受することができると考えられる。これらの実態について、ヒアリング調査で明らかにすることが望ましいであろう。

3. 業務の受託を実現、拡大するための課題（仮説）

当アンケート調査の結果とそこから読み取れる仮説について整理する。これらの仮説の検証手段としてヒアリング調査を実施することにより、業務の受託の推進の材料として有効なデータが得られると考える。

①業務の受託に関する考え方

まず、業務の受託に関するイメージを刷新する必要がある。業務の受託は、単に売上高の確保や余剰人員、設備の活用手段ではなく、顧客にとっての満足度向上や自社の強みを増強させる手段、新たな事業の開発手段などにとらえることができるためである。さらに再委託を活用することにより、スピーディに業務の受託を開始することができ、そのメリットを享受することができるのである。

そのため、特に戦略的に活用している企業の事例についてヒアリングを行うことにより、実際に多角的なメリットが享受されることが証明できれば、次の企業への提案活動に展開できるであろう。そのうえで提案先企業に対して、誰がどのように戦略的なメリットを提示し、業務の受託に関する提案や啓もう活動を行うのか、検討を行う必要がある。

②業務の受託を開始するための課題

カイ2乗検定では、業務の受託を開始する際には多くの課題があり、その課題解決が不可欠であることが分かった。特に、受託先企業の開拓や価格等の条件を交渉するための営業力、専門的なスキルや技術力、品質・価格・納期等に関する社内での対応能力や管理体制に関しては、早急に課題解決を図ることが求められるであろう。ヒアリングにより、実際の業務受託を行っている事業所がどのように取り組んでいるのか、実態を把握することが望ましいであろう。

ただし、営業力の面では、シルバー人材センターをはじめとする公的機関がその機能を代行することができれば望ましいと考えられる。シルバー人材センターは、業務の受託を推進するとともに、再委託先としてすぐに想起されるような周知活動を行うことが望ましいと考えられる。

③仮説を実証するためのヒアリングの実施について

業務の受託を選択肢に加え、スムーズに受託業務を軌道に乗せるために、ヒアリングを実施すべき事業所と必要な情報、質問項目を以下に整理する。

1) 共通項目

- ◇ 受託業務をはじめようとしたきっかけや当初の狙いは何か。
- ◇ 受託業務を開始する際の課題は何か、どのように解決したのか。
- ◇ 社内における受託業務の位置づけは（従業員の意識など）。
- ◇ 業務の受託を開始する際に社内の体制をどのように変更、改善したのか。その体制構築のポイント

- ◇ 自社の業務と受託業務における管理ポイントの違い
- ◇ 業務の受託により利益が確保されているのか。利益を確保するために工夫していることは何か。
- ◇ 業務を受託することにより、数値以外の面で（社内上）の効果やメリットをどのようにとらえているのか（従業員雇用などの多角的なメリット）

2) ヒアリングの回答内容に合わせたヒアリングを行うべき企業と質問内容

| ヒアリングを行うべき企業 | ヒアリングすべきテーマ |
|--|---|
| 都内、首都圏から受託している企業 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 受注に至った経緯 ・ 受注先の情報入手方法、営業活動の方法 ・ 遠隔地からの受託における課題 ・ 実際の費用対効果 |
| 再委託を行っている企業 （一部はもちろん、特に原則すべて再委託としている企業） | <ul style="list-style-type: none"> ・ 再委託により受託しようとした経緯 ・ 利益がしっかりと取られているのか ・ 再委託先の検討時のポイント、再委託先の数。選定基準 ・ 再委託先の調査、管理等は何をどのように行っているのか。 ・ 再委託のリスクやデメリットとして考えられること ・ 自社の「付加価値」として何を行っているか（ただ業務を流しているだけなのか）。 |
| 「新たな事業の柱とする」または「社内の専門能力を生かす」ために業務受託を行っている企業 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 実際に事業の柱となるまで成長したのか ・ 新たな事業を考える際の選択基準（どのように事業開発を行ったのか） ・ 事業化するまでにどれくらいの時間がかかったのか。 |
| 自社の主要業務との関連性が低い事業を受託している企業 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 主要業務との関連性がないものを、なぜ受託しようと思ったのか ・ 関連性が低い業務を委託することのメリット・デメリット ・ 関連性の低い事業を受託する際に留意している点 |
| <ul style="list-style-type: none"> ・ 雇用過剰感のある事業所（特に現状と将来が過剰であると答えた「情報通信業」と「卸売業」） ・ 閑散期、余剰人員、余剰設備がある事業所 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 現在の雇用過剰感の解消手段、人事面の対策 ・ 即座に受託業務を開始する際の課題 ・ 現在で、どのような余剰があるのか。 ・ 受託事業により生産性などはどれくらい向上するのか。 ・ うまく平準化を図るための社内での取り組み。 |

| ヒアリングを行うべき企業 | ヒアリングすべきテーマ |
|--|---|
| 宿泊、教育・学習支援業など、 一見して事業の受託内容がイメージできない企業 | <ul style="list-style-type: none"> ・ どのような事業分野を受託しているのか ・ 主要業務への相乗効果、メリットはあるか。 |
| 公的支援策を求める企業（製造・建設・サービスなど） | <ul style="list-style-type: none"> ・ どのような公的支援策が求められるのか ・ これまでの公的支援策の活用の有無 ・ 本当に公的支援策がないと受託できないのか |
| 従業員規模が小さくとも受託業務を行っている企業 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 本業と受託業務の売上構成比 ・ 受託先企業との営業交渉力を高める手段は ・ 利益が確保されているのか(従業員規模との相関関係が把握できるとベター) |
| 高齢者の活用が進んでおり、かつ受託業務も進んでいる事業所 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 高齢者の活用と受託業務とのかかわりは。 ・ 高齢者の活用により、どのような効果があるのか。 |