

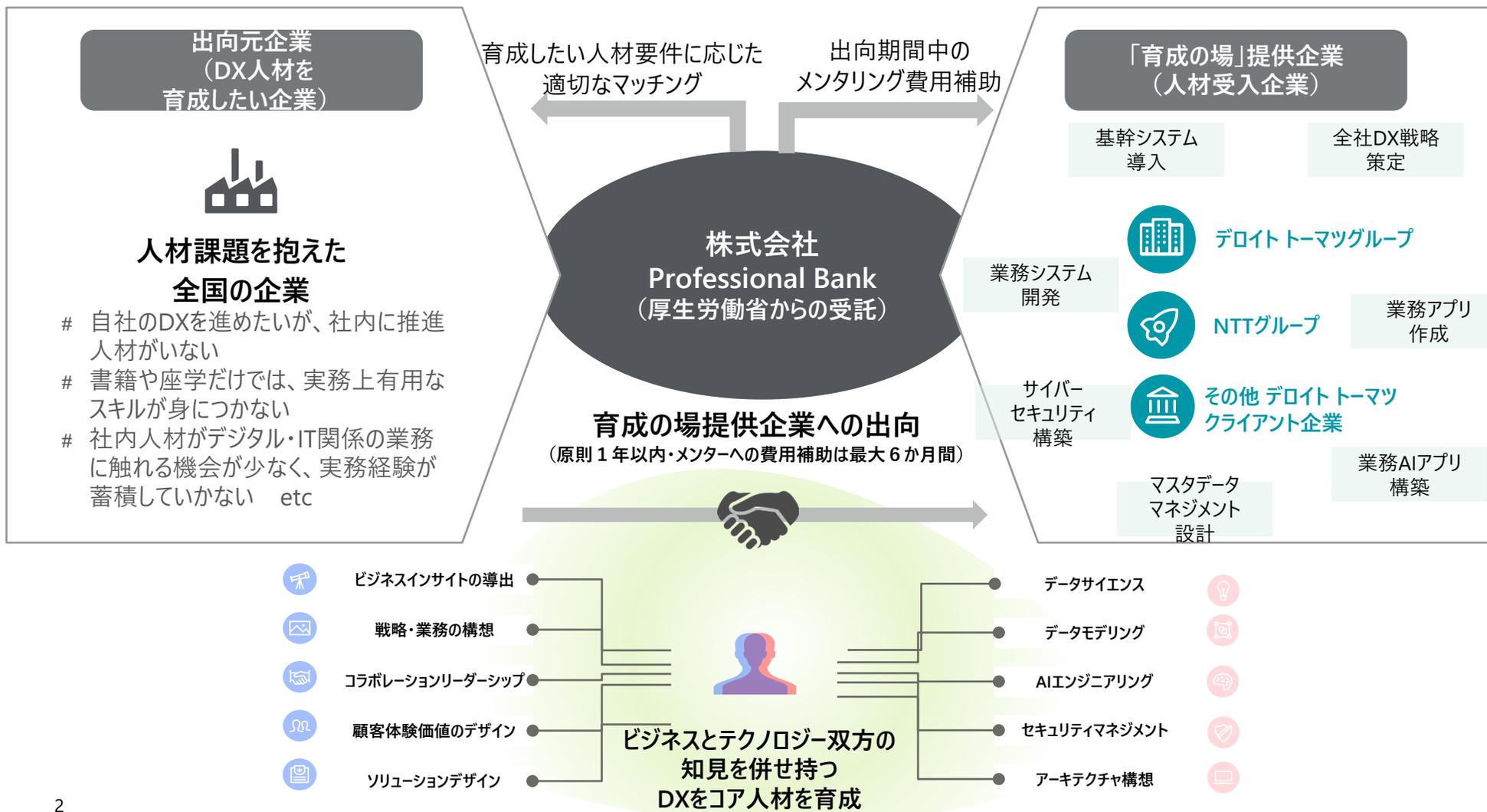


デジタル人材育成のための「育成の場」開拓モデル事業 ご説明資料

株式会社プロフェッショナルバンク

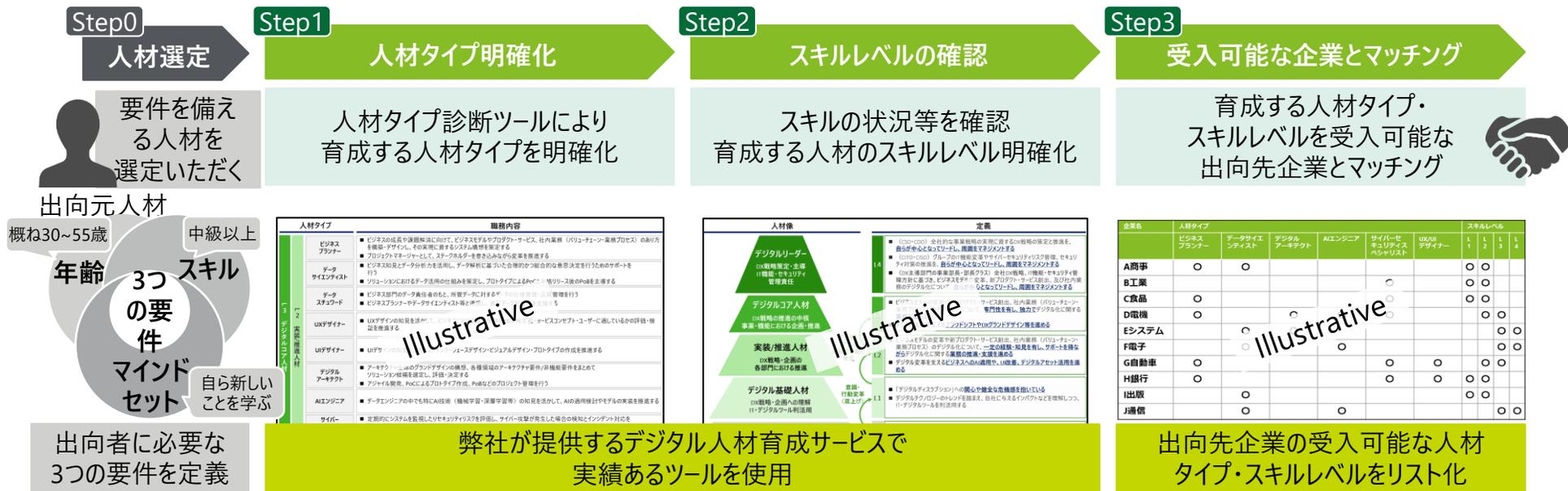
全国企業DXのコア人材候補に対して、出向元のデジタル人材育成に関するニーズに即したDXプロジェクト等を行う出向先をマッチングし、在籍型出向を通じて実務経験を積ませることで、DX推進人材の育成を図る事業となります

本事業の全体像



弊社が提供する各種ツールを活用しながら、育成したい人材のタイプやスキルに応じた、適切な出向先へのマッチングを行います

マッチングまでの進め方



■ 本事業で想定されるマッチングパターン例

	出向元			出向先	
	企業規模	人材タイプ	スキルレベル	業種	提供ジョブ
1	大手企業	データサイエンティスト	レベル3（上級）	IT企業	マスターデータ マネジメント設計
2	中堅企業	サイバーセキュリティ スペシャリスト	レベル2（中級）	コンサルティング ファーム	サイバーセキュリティ 構築
3	中小企業	AIエンジニア	レベル2（中級）	IT企業	業務AIアプリ開発

出向期間中は、出向先企業によるメンタリングに加えて、弊社のキャリアコンサルティングを通じて、慣れない環境で最大限のパフォーマンスが発揮できるようフォローを行います

出向中のフォロー

時期	受入時、中間時、終了時	方法	オンラインミーティング、1対1	時間	1時間/回	回数	3回
内容	受入時	カウンセリング <ul style="list-style-type: none"> ■ <u>目標の明確化</u> ■ <u>自己理解を深める</u> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 職業興味/価値観診断 ➢ キャリアの評価表 		コンサルティング <ul style="list-style-type: none"> ■ <u>モチベーションに向けた適切なカウンセリング</u> ■ <u>スキル目標達成に向けた課題設定</u> ■ <u>出向先調整</u> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 必要に応じて業務内容や受入体制を変更 ■ <u>OFF-JT提案</u> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 不足スキルを座学で補強 			
	中間時 終了時	<ul style="list-style-type: none"> ■ <u>アクティブラーニングの促進</u> ■ <u>スキル習得・キャリア進捗確認</u> ■ <u>モチベーションサポート</u> ■ <u>人間関係に関する課題有無確認</u> 		<p>出向者カルテ</p>			

キャリアコンサルタントとは

- ✓ 個人のキャリア形成をサポートするキャリアの専門家（国家資格）
- ✓ 仮に出向先企業において、出向先に言いづらいことでもキャリアコンサルタントが相談に応じ、OJTが円滑に進むようサポートいたします

研修に打ち込む環境をつくり
キャリア形成をサポート

対象者の要件、業務内容、メンター経費、契約書の要件は以下の通りです

出向における諸条件

対象者要件

- 出向元において、デジタル関係業務のコア人材となることが期待される勤続年数が3年以上の者であり、以下の全てに該当する者であること
 - 出向する者のスキルアップを目的として行われる出向であって、雇用調整、経営指導、技術指導または人材交流等を目的として行われるものではなく、かつ、労働者を交換し合うものではないこと
 - 出向する者の同意を得たものであること
 - 出向元と出向先との間で締結された契約によるものであること
 - 出向元と出向先が、資本的・経済的・組織的関連性等からみて、独立性が認められること
 - 出向元に復帰するものであること
 - 出向元が出向する者の賃金の全部を負担していること
 - 出向する者に対して、出向前に支払っていた金額以上の賃金を支払うものであること
 - 出向期間が3ヶ月以上であること。また、原則1年以内であること

業務内容

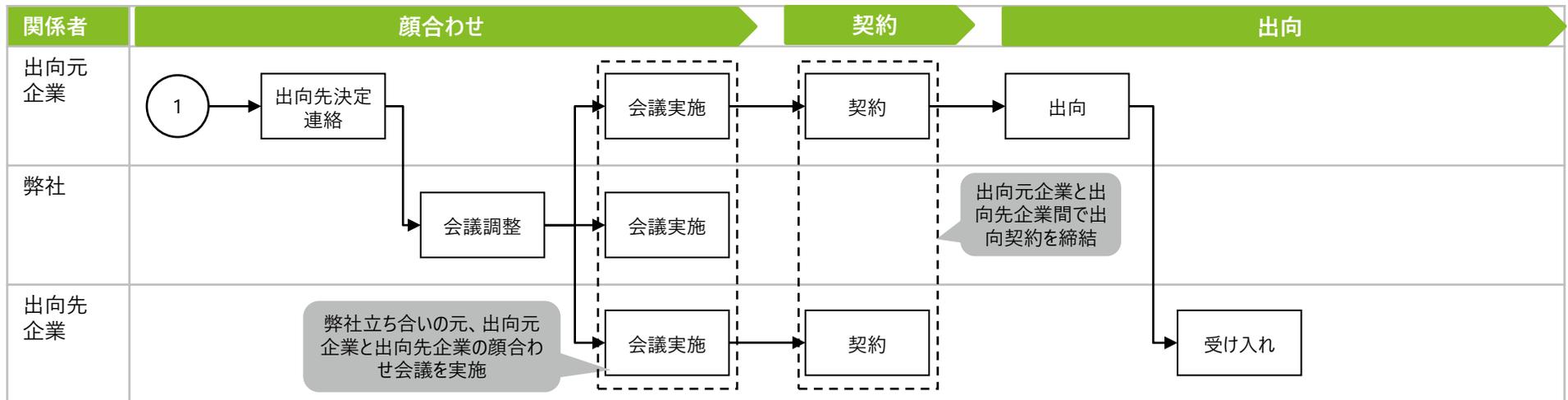
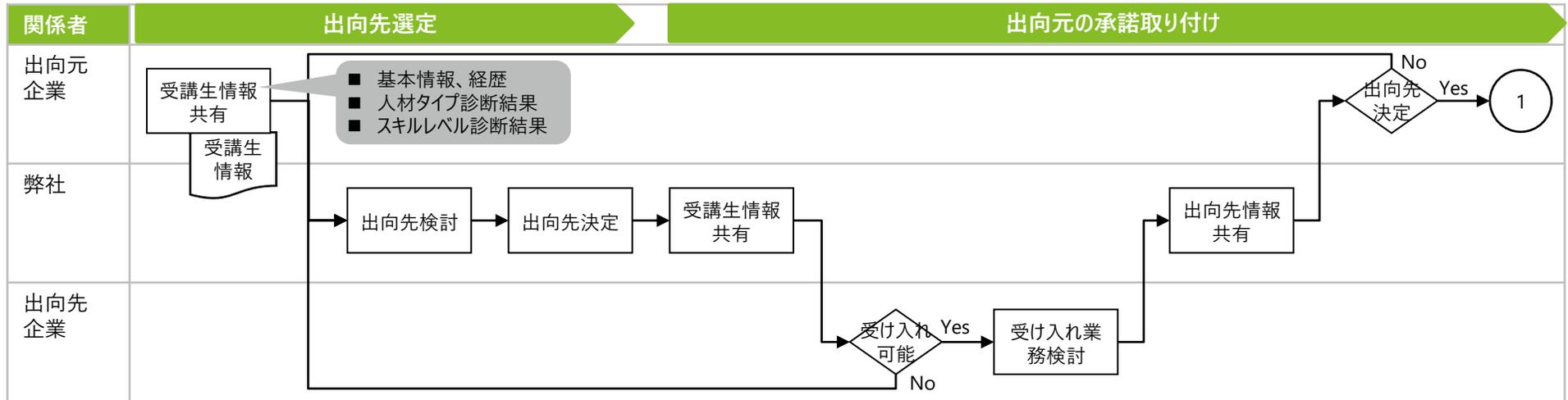
- 出向先は、対象者を出向元が習得を要望するデジタル関係業務に従事させることとします
- (株) プロフェッショナルバンクと出向先は、「実践の場」の実施に係る契約を締結し、以下の業務を出向先に行わせることとします
 - メンターを配置し、対象者と対話・相談をしながらアドバイスやその他のサポートを行うこと
 - 「実践の場実施計画」(別紙ひな形を参考に作成すること)を作成すること
- 出向先での実務経験を重視するため、出向元との兼務型出向は認められません

契約書

- 出向先企業と出向元企業が締結する出向契約についてひな型等は定めておらず、契約の締結にあたっては「対象者要件」を踏まえたものとして締結していただきます

出向者の受け入れまでの流れは以下の通りです

受け入れ業務フロー



■ 上記の流れについては、今後変更になる可能性があります