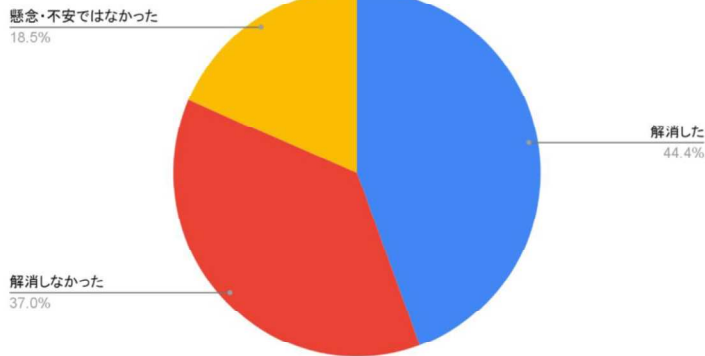


Q11. 当初の懸念・不安は解消されましたか？ [スキルが十分か]

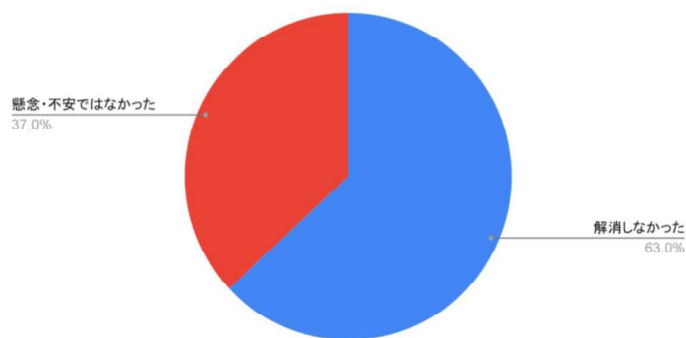
Q11. 当初の懸念・不安は解消されましたか？ [スキルが十分か]



解消したが44.4%、解消しなかったが37.0%であった。
スキルへの不安が大きいと思われる。

Q11. 当初の懸念・不安は解消されましたか？ [希望の収入が得られるか]

Q11. 当初の懸念・不安は解消されましたか？ [希望の収入が得られるか]

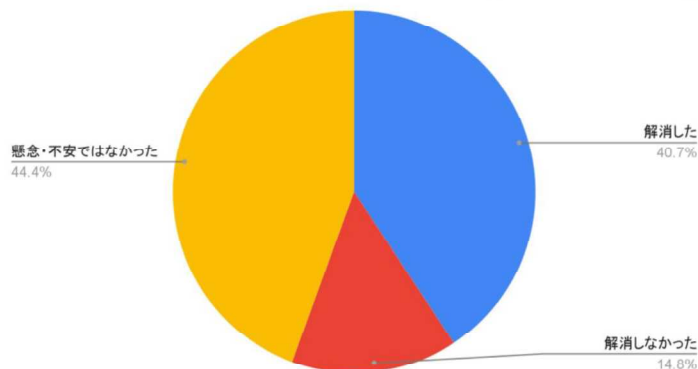


解消しなかったが63.0%と多かった。
会社員が多いため、テレワークでかなり稼げると考えてた可能性がある。

Q11. 当初の懸念・不安は解消されましたか？ [納期等を守れるか]

Q11. 当初の懸念・不安は解消されましたか？ [納期等を守れるか]

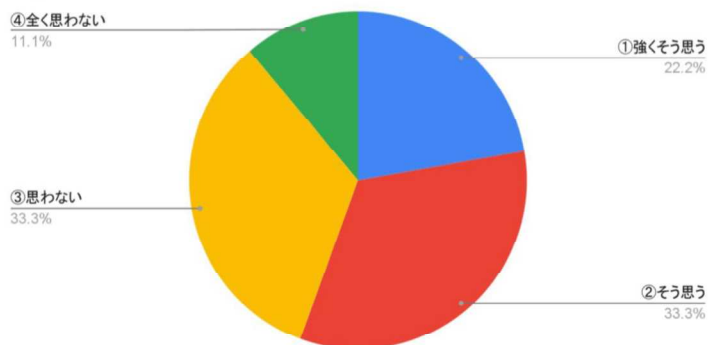
解消したが40.7%で、懸念・不安ではなかったが44.4%であった。



Q12-1. 解消するのに役立つことは何ですか？ [家族の理解や協力]

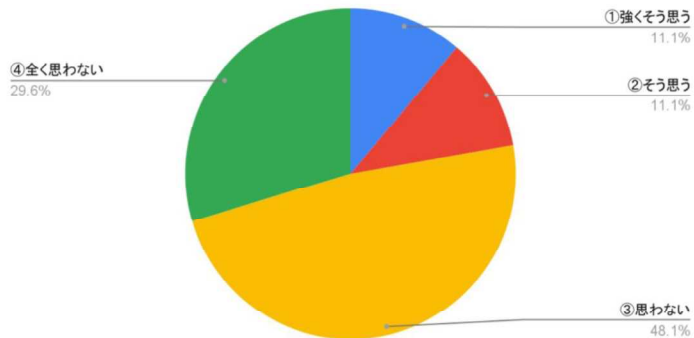
Q12-1. 解消するのに役立つことは何ですか？ [家族の理解や協力]

強くそう思う、そう思うが55.5%であった。



Q12-1. 解消するのに役立ったことは何ですか？ [職場の理解や協力]

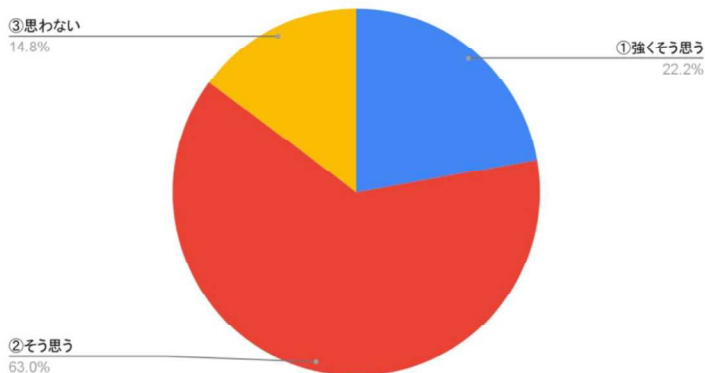
Q12-1. 解消するのに役立ったことは何ですか？ [職場の理解や協力]



強く思う、そう思うが11.1%とかなり少なかった。これは、社員が多い事と関連する可能性がある。

Q12-1. 解消するのに役立ったことは何ですか？ [本事業の研修]

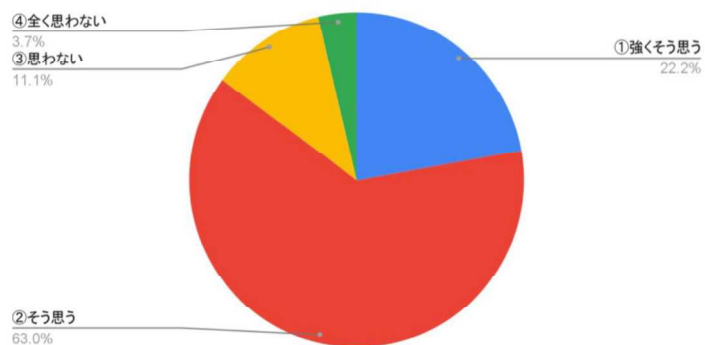
Q12-1. 解消するのに役立ったことは何ですか？ [本事業の研修]



強く思う、そう思うで85.2%と多かった。

Q12-1. 解消するのに役立ったことは何ですか？ [本事業のアドバイス]

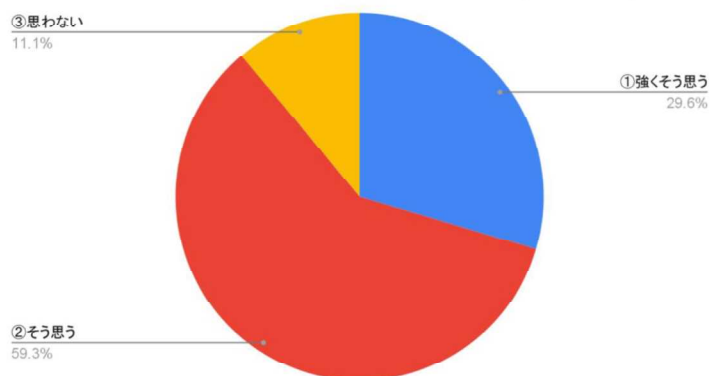
Q12-1. 解消するのに役立ったことは何ですか？ [本事業のアドバイス]



強くそう思う、そう思うが85.2%と多かった。

Q12-1. 解消するのに役立ったことは何ですか？ [自己学習]

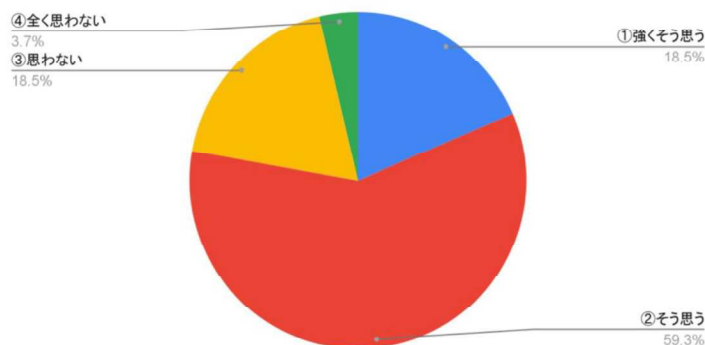
Q12-1. 解消するのに役立ったことは何ですか？ [自己学習]



強くそう思う、そう思うが88.9%と多かった。

Q13. テレワーク開始時の目標は達成されましたか？ [仕事の幅が広がった]

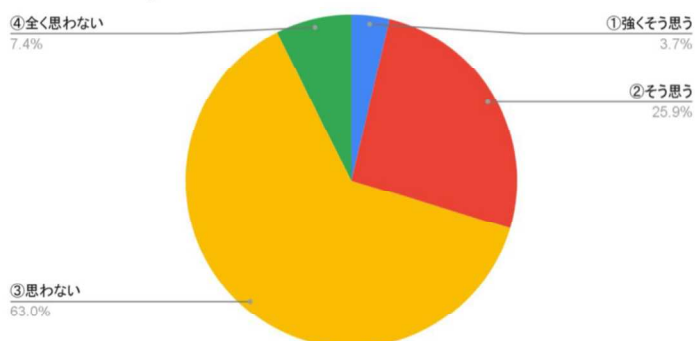
Q13. テレワーク開始時の目標は達成されましたか？ [仕事の幅が広がった]



強くそう思う、そう思うが77.8%と多かった。

Q13. テレワーク開始時の目標は達成されましたか？ [満足な副収入が得られた]

Q13. テレワーク開始時の目標は達成されましたか？ [満足な副収入が得られた]

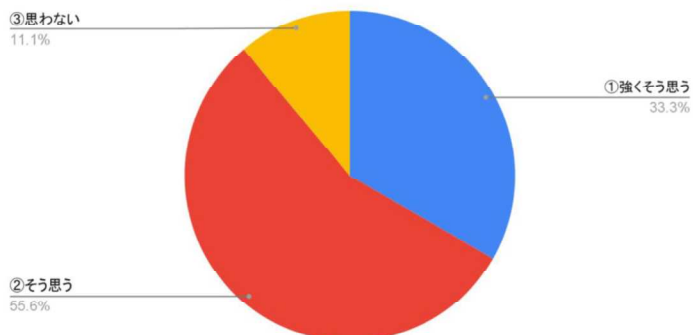


強くそう思うとそう思うが29.6%と少なかった。

Q13. テレワーク開始時の目標は達成されましたか？ [場所や時間にとらわれず仕事ができる]

Q13. テレワーク開始時の目標は達成されましたか？ [場所や時間にとらわれず仕事ができる]

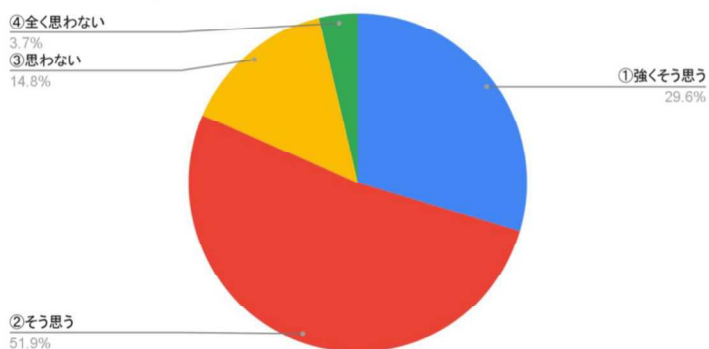
強くそう思う、そう思うが88.9% と多かった。



Q13. テレワーク開始時の目標は達成されましたか？ [新たな技術が習得できた]

Q13. テレワーク開始時の目標は達成されましたか？ [新たな技術が習得できた]

強くそう思う、そう思うが81.5% と多かった。



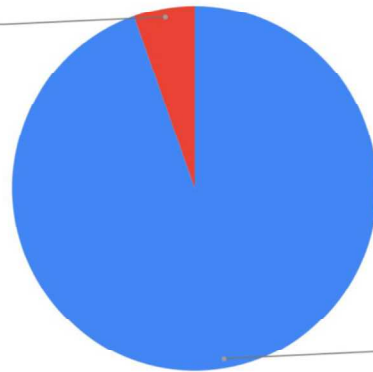
Q14. Q13以外に、目標として考えていたことがあれば、その目標と達成状況を書いてください

- 実習した後すぐ仕事につけるかと思っていたが、すぐ仕事がもらえるわけではなかったなので、案件をいただければすぐ取り組みたい。
- 特になし

Q15. テレワークを今後も続けたいですか？

Q15. テレワークを今後も続けたいですか？

わからない
5.4%



はい
94.6%

はい、が 94.6% で多かった。

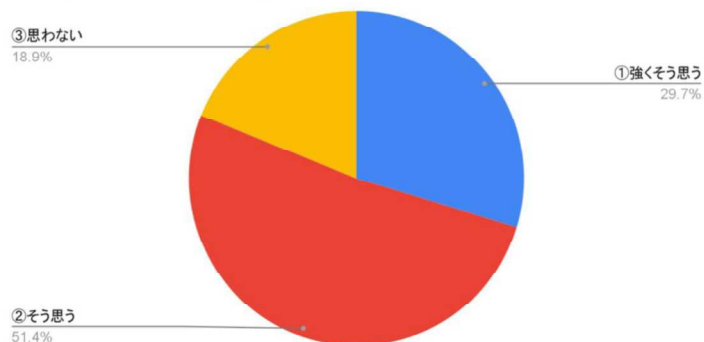
Q16. Q15で、「いいえ」又は「わからない」と答えた方に。その理由を教えてください

- 参加することに躊躇してしまう
- 仕事があるため

Q17-1. 今後、本事業で斡旋してほしい仕事はどのようなものですか？ [簡単にできる仕事]

Q17-1. 今後、本事業で斡旋してほしい仕事はどのようなものですか？ [簡単にできる仕事]

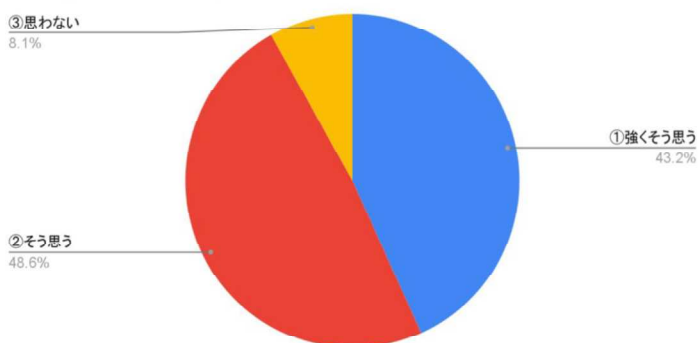
強くそう思う、そう思うが81.1%と多かった。



Q17-1. 今後、本事業で斡旋してほしい仕事はどのようなものですか？ [高単価な仕事]

Q17-1. 今後、本事業で斡旋してほしい仕事はどのようなものですか？ [高単価な仕事]

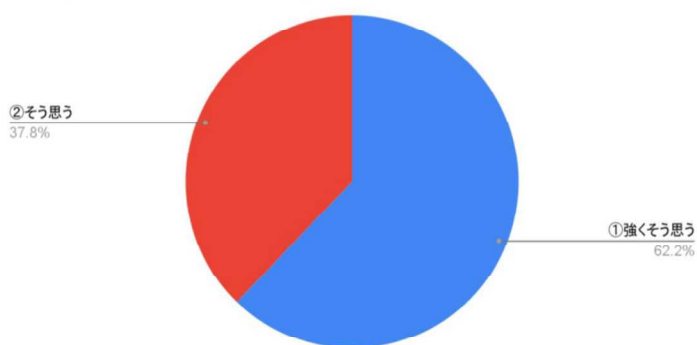
強くそう思う、そう思うが91.8%と多かった。



Q17-1. 今後、本事業で斡旋してほしい仕事はどのようなものですか？ [時間に融通のきく仕事]

Q17-1. 今後、本事業で斡旋してほしい仕事はどのようなものですか？ [時間に融通のきく仕事]

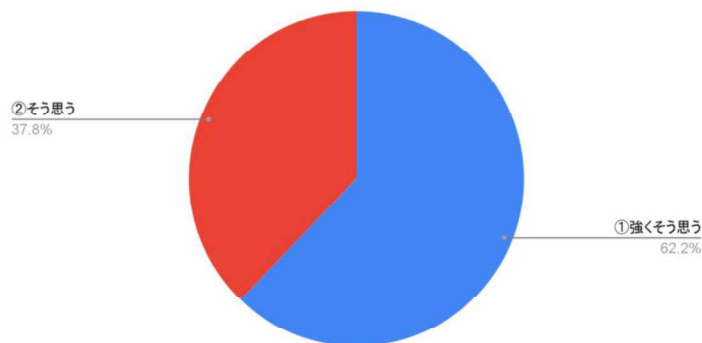
強くそう思う、そう思うが100%であった。



Q17-1. 今後、本事業で斡旋してほしい仕事はどのようなものですか？ [スキルアップができる仕事]

Q17-1. 今後、本事業で斡旋してほしい仕事はどのようなものですか？ [スキルアップができる仕事]

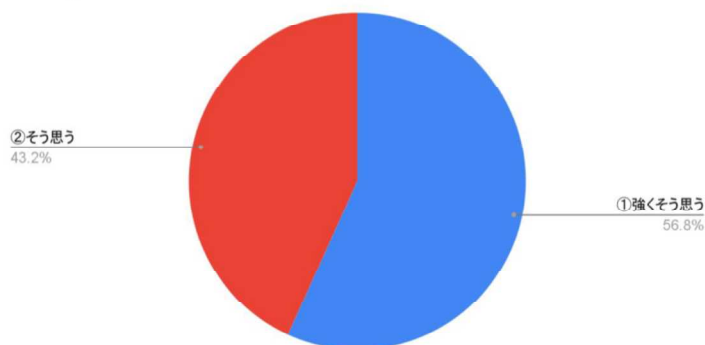
強くそう思う、そう思うが100%であった。



Q17-1. 今後、本事業で斡旋してほしい仕事はどのようなものですか？ [成果と報酬が連動する仕事]

Q17-1. 今後、本事業で斡旋してほしい仕事はどのようなものですか？ [成果と報酬が連動する仕事]

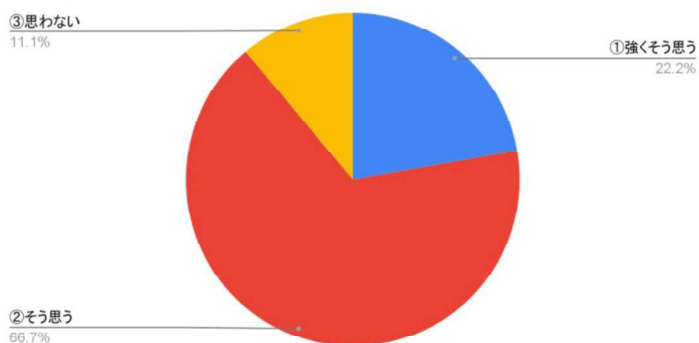
強くそう思う、そう思うが100%であった。



Q17-1. 今後、本事業で斡旋してほしい仕事はどのようなものですか？ [時間と報酬が連動する仕事]

Q17-1. 今後、本事業で斡旋してほしい仕事はどのようなものですか？ [時間と報酬が連動する仕事]

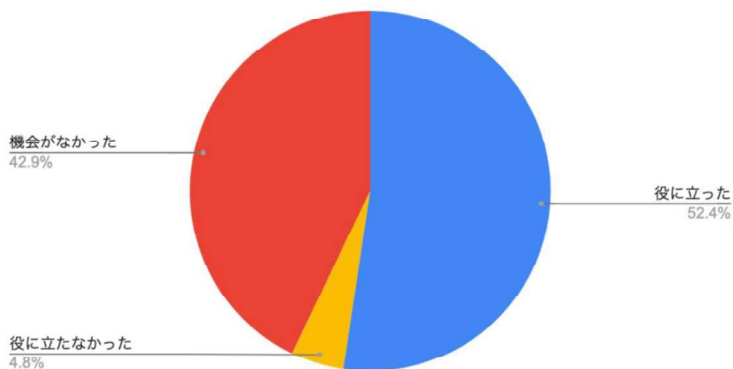
強くそう思う、そう思うが88.9%と多かった。



Q18. 本事業で役に立ったサービス(支援)はどのようなものですか？ [様々な種類の仕事の提供]

Q18. 本事業で役に立ったサービス(支援)はどのようなものですか？ [様々な種類の仕事の提供]

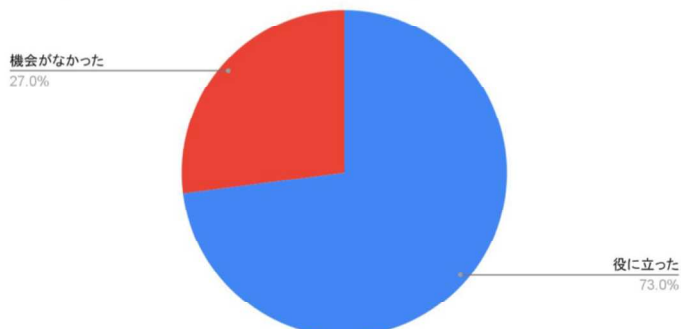
役に立ったが52.4%であった。また機会がなかったが42.9%であった。



Q18. 本事業で役に立ったサービス(支援)はどのようなものですか？ [仕事をするのに必要なスキル研修]

Q18. 本事業で役に立ったサービス(支援)はどのようなものですか？ [仕事をするのに必要なスキル研修]

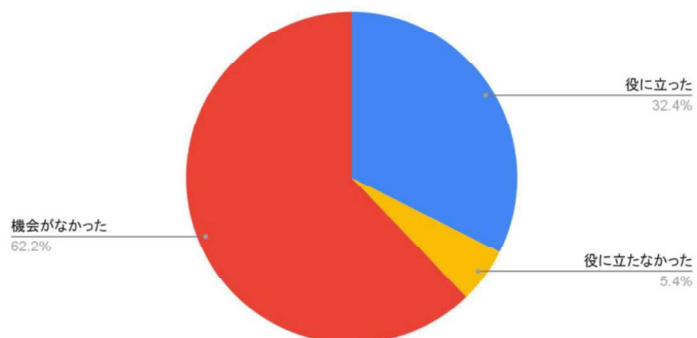
役に立ったが73.0%であった。また機会がなかったが27.0%であった。



Q18. 本事業で役に立ったサービス(支援)はどのようなものですか？ [仕事の選択に関するアドバイス]

Q18. 本事業で役に立ったサービス(支援)はどのようなものですか？ [仕事の選択に関するアドバイス]

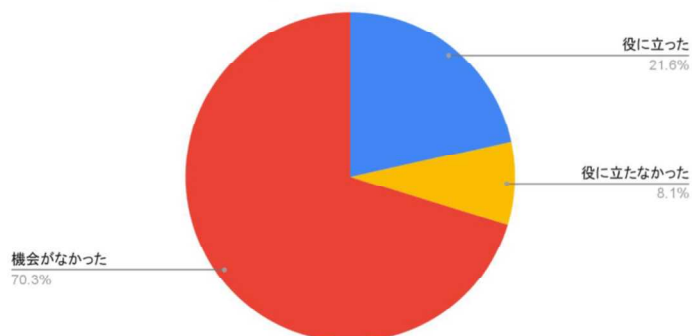
役に立ったが32.4%であった。また機会がなかったが62.2%であった。



Q18. 本事業で役に立ったサービス(支援)はどのようなものですか？ [オンライン個人面談]

Q18. 本事業で役に立ったサービス(支援)はどのようなものですか？ [オンライン個人面談]

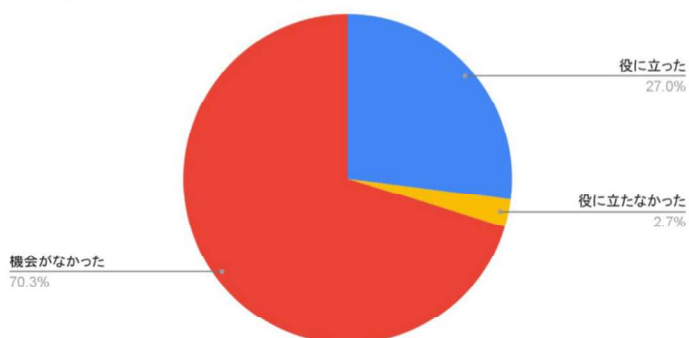
役に立ったが21.6%であった。また機会がなかったが70.3%であった。



Q18. 本事業で役に立ったサービス(支援)はどのようなものですか？ [トラブル発生時の仲介]

Q18. 本事業で役に立ったサービス(支援)はどのようなものですか？ [トラブル発生時の仲介]

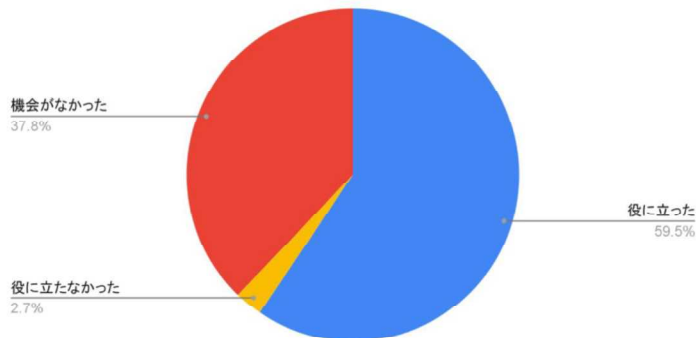
役に立ったが27.0%であった。また機会がなかったが70.3%であった。



Q18. 本事業で役に立ったサービス(支援)はどのようなものですか？ [仕事を遂行する上での様々な相談]

Q18. 本事業で役に立ったサービス(支援)はどのようなものですか？ [仕事を遂行する上での様々な相談]

役に立ったが59.5%であった。また機会がなかったが37.8%であった。



Q19. 本事業に期待すること(要望)や参加した感想をご自由にお書きください

- いつもご丁寧にご対応頂きありがとうございます。
- 分からないことなど厚くサポートして頂けるので安心してお仕事を進められるので感謝致します。
- 今後の希望としてはお仕事数をもっとあればと思います。また以前のようにアノテーション数ヶ月前で続けられるお仕事があれば助かります。
- しばらく離れてしまった人が再開しやすくなる仕組みが定期的にあるといいと思います。
- どうにかモチベーションを上げたいところですが、自身のレベルに対して不安しかありません。(周りのレベルやペースに乗れてない気が今年度は自身のスキルを上げるために励もうと思います。
- ノルマがないのは助かります。
- 案件の担当者とトラブルなどがあった場合、担当者以外の方に相談したいときの窓口がわかりません。ご案内いただけると有難いです。※既にご案内があった場合は再度お願いいたします。
- 今私自身が育休中でテレワークに従事できていませんが、子供が保育園に入ってから、少し手が離れるまでの間こちらの事業に参加したいと思っています。研修も充実し、スキルアップも期待出来る本事業は、今の時代のニーズに合っていてとても魅力的です。長く続けていただけると嬉しいです。

Q19. 本事業に期待すること(要望)や参加した感想をご自由にお書きください

- 参加人数も増え、仕事が回ってこなくなった。
- 本業就業中はメールもサイトも見れないので、その間に仕事がなくなっていることもあった。
- 少し困った時に、すぐに解答、対応していただけるのがよかったです。
- 登録者数が増えているようなので、案件数も増えてほしいと期待しています。
- 動画編集講座を今度こそ受けてみたいです
- 特になし
- 本業があるとなかなかオンラインの受講が進まず、おいていかれた感があり、焦ってしまう。もう少し余裕のあるスケジュールで受講ができると嬉しい
- 本事業に出会えたことに感謝します。希望の収入や、打ち込めるテレワーク仕事にはまだ出会えていないですが、これからも幅広い業務の紹介を期待しています。これからも地道にお付き合いさせてください。よろしくお願ひします。
- 様々なデジタルスキルを着実に学べているのが成果です。
- 離島で子育てしていても環境に関わらず仕事ができる機会を頂けてありがたいです。今後は研修した内容の仕事の案件を頂けると嬉しいです。

4-2 事業検証報告

本報告は、過去3年間及び今年度のみにおいて以下の8つの検証項目に関する検証結果を取りまとめたものである。

- ①沖縄の離島に適したテレワークの推進
- ②繁忙期と閑散期のWワークを実現する
- ③ひとりひとりに合わせたサポート
- ④離島の連結によるスケールメリットの創出
- ⑤人材育成プラットフォームの確立
- ⑥沖縄型ローカルクラウドソーシングを拡大
- ⑦継続的な人材育成によるスキルアップ
- ⑧自走可能なビジネスモデルの構築

①沖縄の離島に適したテレワークの推進

方針	離島で受注機会が少ない個人事業主や主婦等にテレワーカーという就業機会を提供する			
KPI	テレワーカーの登録者数			
	目標	468人 離島人口の 0.36%	実績	621名
評価	全国における在宅就労者率0.36%を沖縄県内離島の人口約13万人に対し算出した場合468人となり、その数値を目標とした。			

②繁忙期と閑散期のWワークを実現する

方針	短時間で完結するタイプの作業を提供することにより、農業等の本業に従事しつつ閑散期の空き時間を副業として活用し、年間を通じて仕事の負荷や収入を安定させる			
KPI	本業を持ち副業として従事しているテレワーカーの割合			
	目標	100%	実績	100%
評価	ここで指す本業とはビジネス以外の子育て等生活のメインとなる営みを持つことを指す。			

③ひとりひとりに合わせたサポートの実施

方針	テレワーカーサポートサイトと現地拠点サポーターを通じて、個々の能力と要望を把握し、育成方法や仕事の難易度・量をアドバイスを行う			
KPI1	コミュニケーションツールSlackへの登録			
	目標	100%	実績	100%
KPI2	Google Classroom への登録			
	目標	100%	実績	100%
評価	育成及び業務幹旋に関わるコミュニケーションはフルリモートで実施された。ツールに不慣れな層に対しては使い方講座を実施した。			

④離島の連結によるスケールメリットの創出

方針	すべての離島を仮想的な事業所とすることで特に小規模離島において事業採算性が人口規模に左右されない状況を作る。
評価	南大東島や与那国島等、テレワーク参加者が少数の地域においても数百人規模の仮想事業所に所属することにより採算性が取れる状況となっている。

⑤人材育成プラットフォームの確立

方針	各離島で研修会を実施するとともに、eラーニングで受講できる機会を提供する。また、自律的に人材育成ができるように、テレワーカーの中に指導できるリーダーを育成するとともに相互指導・支援できる体制を構築していく			
KPI1	研修受講者数			
	目標	300人	実績	415人
評価	育成リーダー内訳 石垣島4人 宮古島2人 伊江島1人 伊平屋島1人 久米島1人			

⑥沖縄型ローカルクラウドソーシングを拡大

方針	受注見込み先の開拓に重点をおき、テレワーカー在住の自治体と民間企業を中心に訪問・提案活動を行う			
KPI1	年間受注額(R3年4月～R4年3月)			
	目標	2,000万	実績	2,700万
評価	大手BPO企業との契約により安定的な業務量を確保することができた。自治体については2事業について令和5年度実施予定となっている。			

⑦継続的な人材育成によるスキルアップ

方針	テレワーカーのキャリアパスや時代のニーズに合わせた育成メニューを提供する		
KPI1	研修会実施回数		
	目標	Webライター:20回 動画編集作業員育成:20回 DX人材育成:20回 各種BPO業務:80回	実績
評価	動画編集作業員育成は初年度、2年目登録のテレワーカーの参加が多く見られた。		

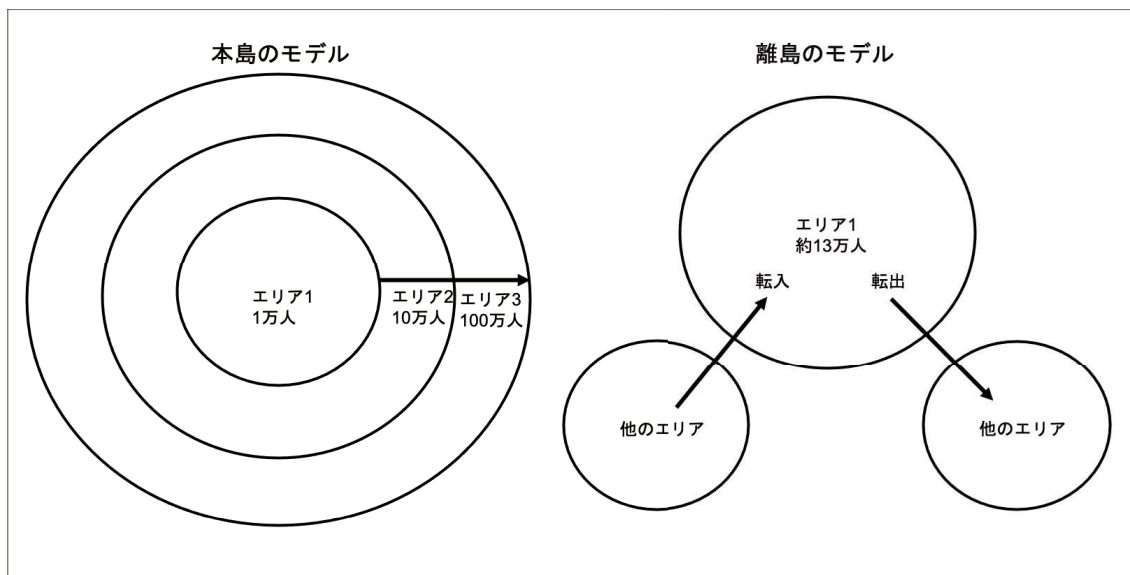
⑧自走可能なビジネスモデルの構築

方針	補助事業終了後に自走可能となることを目指した事業運営を行う		
KPI	補助率		
	目標	初年度:80% 2年目:70% 3年目:60% 4年目以降:0	実績
評価	3年目事業終了時に自走可能な収益となったが、低単価・スケールメリットというビジネスモデルからプラットフォームの高付加価値化、テレワーカーの属人的な高スキル化を推進しなければ将来に向けた安定的な運用は難しいと考えられる。		

第5章 自走化に向けた検討課題

5-1 検討課題

離島におけるテレワーク人材育成事業の特徴



沖縄県内の離島を対象地域とすることはその離島の総人口である約13万人を対象にするという前提となる。

エリアを広げて対象者を募ることが可能な本島との違いは、定められたキャパシティの中で募集・育成・業務斡旋を実施する条件を指す。

また、離島では転入・転出等、人の出入りが多いことも運営方針に加味する必要があるため、以下の二点に強く留意した。

- ①テレワーカーは入れ替わる。従って、テレワークプラットフォームの品質を一定に保ち、且つ、標準的なスキルを常に身に付けさせる運営を心がける。
- ②テレワークプラットフォームで斡旋するすべての業務を高付加価値なものにし、単価を上げる。

テレワークプラットフォーム事務局であるアイランドコネクトの持つ資産はまさに「人」であり、数多くの離島に住むテレワーカーと様々な種類のコミュニケーションを取ってきた。

スキルの標準化以上に重要であるテレワーカーと事務局との関係性の最適化、雇用契約のない中でのマネジメントなど、他に類似サービスがない状況において離島、引いては地方の経済基盤になりえる「地元の人スキマ時間の活用」のノウハウは十分に蓄積されたと言える。

令和3年度の主な成果と今後の課題

活動	成果	課題
テレワーカー募集	<p>【目標数達成】当初想定を超えるテレワーカー登録数を達成した。</p> <p>【目標エリアほぼ達成】対象エリアとして、小規模離島を含む県内有人離島のほぼ全域をカバーすることができた。</p> <p>【募集手法の確立】 現地説明会、ポスター・チラシ配布、インフルエンサー紹介、SNS活用、既登録者からの口コミなど、さまざまな手法を組合せて募集効果を上げる手法が確立し、今後の新規・追加募集に活かすことができる。</p>	<p>【非アクティブ登録者へのアプローチ】非アクティブな登録者のアクティブ化をうながすためのさらなる工夫が必要である。</p> <p>【スケジュールの明確化】テレワーカー向けに、いつ頃どのような育成メニューや仕事が予定されているか、具体的なスケジュールの明示が求められている。</p> <p>【新規登録ニーズへの対応コスト】離島においては、転入転出者が一定割合いる。また新たにテレワーカー登録へのニーズが出現する人もいる。これにより、離島におけるテレワーカーの募集活動は、継続的に実施する必要がある。</p>
テレワーカー育成	<p>【ライティングの定番メニュー化】スキルアップによって高単価化が見込めるWeb・SEOライティングの育成手法（講座内容、OJT手法など）が向上し、重要育成メニューとしての定番化がなされつつある。</p> <p>【クラスルーム運営ノウハウ】教室に見立てたオンライン空間において、担任・副担任制による学級的な運営体制を導入することで、事務局とテレワーカーとの結びつきが日常的に強まり、事業活動の活性化、効率化に結びついた。</p>	<p>【定番育成メニューの拡大】ライティングに続く、スキル向上が収入増に直結する第2、第3の育成メニューの開拓が必要。</p> <p>【さらなるDX化】本事業は、既に高度にDX化がなされているが、とりわけ活動の中心となるプラットフォームについては、不断の改善が必要である。</p> <p>【小規模離島での育成コスト】毎年のように、新規に育成を必要とする人材が一定数いて、また新たな育成メニューへの対応が必要となるが、とりわけ小規模離島に関してはコスト高となる。</p>
案件受注のための営業	<p>【テレワークに適した業務の発掘】離島特有の事情に考慮しながら、テレワークに適した業務をいくつも発掘し、受注実績を積み重ねてきた。</p>	<p>【簡単な業務の受注増】テレワーカーからのニーズの高い、育成期間が短い、仕事内容が比較的容易なタイプの業務の斡旋を増やす必要がある。</p> <p>【専門的業務の受注多様化】スキルを有する専門的な業務についても、いっそうの多様化を実現しなくてはならない。</p>
テレワーカーへの業務斡旋	<p>【業務指導のノウハウ蓄積】ライティングのような定番メニューについては、業務指導ノウハウが蓄積してきた。</p>	<p>【スポット業務対応ノウハウの獲得】スポット的な仕事を斡旋するためには、都度、業務指導が必要となり、そのための育成カリキュラムや業務フロー開発のノウハウの蓄積が求められている。</p>
全般	<p>【新型コロナウイルス対策】募集から業務斡旋に至るまで、ほぼ全ての活動をオンラインで実施できる体制とノウハウが得られた。</p>	<p>【自走に向けて】自走化実現に最も重要な「登録数の増加」と「案件受注量の増加」は、いずれも計画を達成したものの、さらなる数と量の増加を達成する必要がある。</p>