

5-2 課題整理と今後の対応

本事業においては、離島地域を対象としてテレワーカーの育成と業務の創出及び斡旋を実施してきた。離島地域は観光や農業など、特定の基幹産業への依存度が高く、且つ、地理的問題もあり企業誘致にハンデを抱えている。

しかしながら、ICTを活用することで、場所を選ばない仮想空間において都市部企業と同様の仕事ができることから、「機能誘致」という新たな着想の元に離島地域における新たな収入源を構築することを本事業の目的とした。

本章では、育成から斡旋までのフェーズの中で顕在化した離島テレワーク推進に関する課題を整理する。

(1) 離島のライフスタイルへの理解

本事業の対象地域である石垣市・久米島町・渡嘉敷村においては移住者の割合が高く、都市部で会社員として努めていた層も多かった。

都会での生活から島での暮らしを選択した理由については、少なからず仕事を含めた都会的な生活リズムからの解放を求めているテレワーカーも少なくない。

また、都市部と比較して、地域の行事や付き合いが優先される傾向があるため、都市部のクライアントの要求をダイレクトに依頼するとプロジェクト自体に距離を置かれるケースもあった。

また、納期間際に連絡がつかなくなるケースもあり、プロジェクト側でバックアップするケースもいくつか発生した。

個人事業主としてのテレワークは副収入元であり、生活のメインにはならないことを理解し、生活における優先順位と、適正な業務量を個別で把握する必要がある。

(2) 離島テレワーカーへ外注する必然性の創出

本事業では首都圏の企業へ BPO を中心とした業務開拓を実施した。取り組みについて、企業の反応は概ね良好であったが、各論に入ると、「東京の企業が沖縄の離島に BPO 外注する必然性」といった議論になるケースが多々あった。

課題としては、当プロジェクトにおいて、沖縄離島のテレワーカーへ外注するバリュー（価値）の創出が足りなかったと言える。

今後の戦略としては、①沖縄を市場に入れている企業をターゲットにする。②ワーケーション等副次的サービスと組み合わせて提案する。③既存のクラウドソーシングプラットフォームサービスとの違いを明確に示す。等を実行する必要がある。

(3) 単価向上へのアクション

本事業では IT スキルが高くない層でも報酬を得るサイクルを短期間に創出するために、Web ライティングを柱として人材育成を行った。

しかしながら、Web ライティングの相場は下降傾向にあり、且つ、関係企業が多層化していることからスキル向上のみで単価を上げることは難しく、業務を受託してもテレワーカーの参加者が少ないというケースがある。

細かすぎないレギュレーションにより書くモチベーションを高め、且つ単価を向上させるため、自社による地域特化型 Web サイトを構築運営する。クライアント開拓と並行し、ライターを多数抱える Web コンテンツマーケティングを主力として地域の広告記事の受託等、さらなる地域循環率向上に向け、大胆にプロモーションを展開する必要がある。

(4) 個人事業主を「面」にする

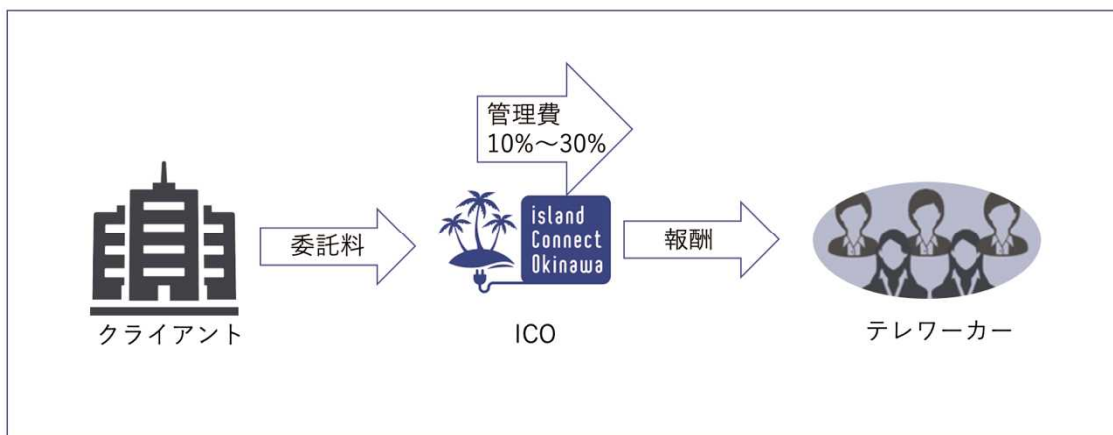
テレワーカーの離脱原因で最も多い理由が「孤独感」である。集団に併せることなく自分のペースで仕事ができることはテレワークのメリットと言えるが、表裏一体のデメリットとして、「隣の人に相談することができない」「直接、他人から評価の言葉を受けることがない」などが挙げられる。

生活のためとはいえ、自分ひとりでモチベーションを保つことは困難であり、次第にテレワーク自体から離れるケースもある。

チャットツールや会議システムを使った仮想空間でのコミュニケーションでは到達できない領域があり、オンサイトでのセミナー・ワークショップに加え、個人面談等の実施により、個別のライフスタイルに併せたキャリアコンサルを積極的に行う必要がある。

5-2 自走化に向けて

自走に向けたポイントは管理費に依るところが大きく、高単価な業務を持続的に受託・納品できる体制と構築することが最も重要である。そのためにはさらに多くの改善と実行の必要があり、それら施策が効率的・実効的でなければならない。

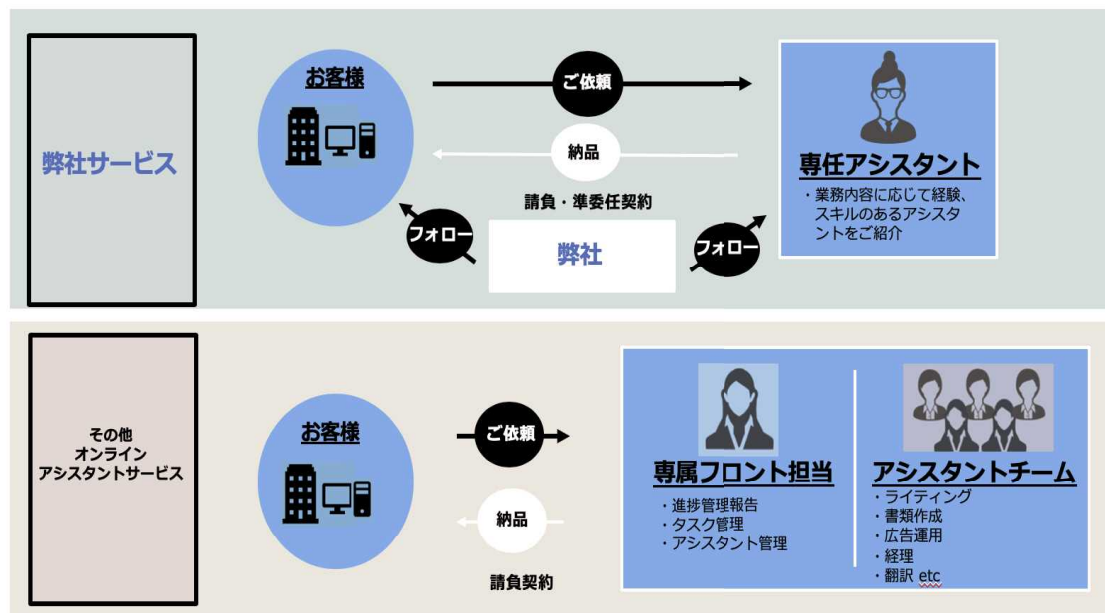


(1) 業務項目の拡大



BPO のサービスをさらに詳細に示すことで、クライアントの理解を高めると同時に、テレワーカーへ具体的な業務イメージ、自分でできそうな業務のイメージをより具体的に持たせる。

(2) 契約形態の多様化



派遣・請負・準委任の違い

	派遣	請負	準委任
契約内容	労働に従事	仕事の完成	業務の委託
指揮命令	発注側(派遣先)	受注側	受注側
責任	なし	瑕疵担保責任	善管注意義務
報酬支払い	一定期間毎	仕事の完成後	一定期間毎
収入印紙	なし	必要(2号文書)	なし
法律	労働者派遣法	民法	民法

経済産業省の「[情報システム信頼性向上のための取引慣行・契約に関する研究会](#)」の「モデル契約におけるフェーズの分類と契約類型」から抜粋。

現在、業務単位の請負方式でクライアントと契約をしているが、今後はその他、派遣、準委任に対応できる体制を整備する。

■タイムカードの記録

①稼働開始ボタンを押して開始

日付	勤務時間	合計勤務時間	請求額	ステータス	振込確認
2017年10月23日(月)	00:00 ~ 01:19				
	12:08 ~ 12:30				
	13:14 ~ 13:31				
	14:27 ~ 14:31				
	19:27 ~ 19:43				
	19:49 ~ 20:03				
	22:50 ~ 23:07				
23:11 ~ 00:00		3時間36分21秒			
2017年10月24日(火)	00:00 ~ 00:19				
	01:36 ~ 01:52				
	09:26 ~ 09:28				
	10:05 ~ 10:25				
	12:22 ~ 12:28				
	12:42 ~ 13:01				
	14:03 ~ 14:08				
	15:10 ~ 15:41				
19:06 ~ 19:13					
19:18 ~ 19:19					

■稼働確認・ログ

①1時間に複数回のスクリーンショット
②マウスクリック数
③キータイプ階数

13:15から13:26までの活動状況

アクティビティレベル マウスクリック数 359 回

ウィンドウタイトル Unicorn (ユニコーン) - 中非無償版 階/カーニ [免ペロウ] - Google Chrome キータイプ数 333 回

履歴メモ

時間単価の契約については、テレワーカー向けの勤怠管理システムを活用する。ランダムにデスクトップのキャプチャを取り、マウスやキーボードがアクティブであるかを自動でチェックし、そのデータを基にクライアントは勤務状況を把握する。

(3) テレワーク類型 A/B への取り組み

本事業がテレワーク類型 C/D であることは前述したが、離島地域の特性と活かすこと、企業とテレワーカーの交流から関係性を創出し、業務を受託することを目的とした類型 A/B に近い取り組みを実施する必要があると考える。

その場合、サテライトオフィスの提供をメインにするのではなく、アクティビティをメインとしたサービスを開発し、企業ワーケーションを誘致する。

都市部企業の社員が移住ではなくワーケーションで短期滞在をするという意味ではどの類型にも属さないが、関係人口が増えるという意味では、地域の自治体と連携してテレワーカーの活用を推進することができ、自走化に向けては広い分野に渡った価値を創出することが可能であると思われる。