

■提案を求める事項

A	共通	(継続)	●仕様書P.6のiiiに記載のデータベースについて、活用するデータベースの効果的・効率的な運用方法を、具体的に提案してください。 (既存のデータベースシステムによらない新たなシステム構築の提案を妨げるものではありません。)
		【拡充】	●新型コロナウイルス感染症の拡大等により、これまで以上にオンライン利用が普及し、フィールドを含めた就業支援機関の来場者が減少する傾向であることを踏まえ、仕様書P.7のivに記載の広報について、 府民や企業担当者のフィールドに対する認知度を向上させ、利用者の増加につながる、本業務(A～Eの細業務すべて含む)の全体戦略を提案してください。 フィールドでは、求職者(年齢や性別、障がいの有無、国籍などに関わらず)と企業が出会える機会の創出をコンセプトに事業を実施していることに留意した内容としてください。 また、ホームページのページ構成や機能、SNS、最新のトレンドを踏まえた新たな広報手法による情報発信についても、具体的に提案してください。
	【拡充】	●本業務(A～Eの細業務すべて含む)のサービスが府域全体に行き届くように、デジタルコンテンツを活用した、一方通行型の支援ではなく、双方向型の支援など新しい支援メニューを具体的に提案してください。	
A	求職者	【拡充】	●仕様書P.8のviに記載のセミナーは、就職支援に向けた中心的な手法であることを踏まえ、困難性の要因に応じた内容について 具体的に(育児や介護等と仕事の両立支援セミナー、就職に困難性のある求職者(LGBTQ等性的マイノリティの方を含む)就職活動のスキル向上セミナー)提案してください。
		【拡充】	●仕様書P.9のviiiに記載のその他の広報事項について、「OSAKAしごとフィールド『働くママ応援コーナー』紹介動画」が女性向けになっている現状を踏まえ、今後は性別にこだわらず広く集客できるよう新しいコンテンツ (動画以外でも可)及びその活用方法を具体的に提案してください。
		【拡充】	●今後増加が予想される在留外国人への支援に関する具体的な対応案について、記載してください。
A	企業	【拡充】	●仕様書P.9のviの①に記載のセミナーについて、テーマ、講師、手法、スケジュール、有料で実施する場合は参加料、集客方法、収支計画等を具体的に提案してください。
		【拡充】	●仕様書P.9のviiの①に記載の金融機関と連携した合同企業説明会について、場所、対象者、スケジュール、収支計画等を具体的に提案してください。
		【新規】	●仕様書P.10のviiiの①に記載の交流会について、テーマ、手法、スケジュール、対象者等を具体的に提案してください。
B	求職者	(継続)	●仕様書P.3の「7.人員体制」に記載の「10. 求職者フォロー担当」および「11.伴走型求職者支援担当」が、仕様書P.10のvに記載の相談支援を、WEBを活用して実施する方法について、具体的に提案してください。
		(継続)	●仕様書P.10のivに記載の広報および仕様書P.11のviに記載の誘導メニューについて、転職希望者の利用増加に向けた手法を具体的に提案してください。
	(継続)	●仕様書P.11のviに記載のセミナー(誘導メニューを除く。)について、単に受講するだけに留まらず、求職者の具体的なスキルアップに繋がり、より短期での就職を実現できるような内容を提案してください。	
B	企業	(継続)	●仕様書P.12のvに記載の採用力診断について、受診促進のための広報等の方法および受診結果に基づく個社支援の方法を、具体的に提案してください。
		(継続)	●仕様書P.12から13のviに記載のセミナーについて、セミナーの講師、テーマ、内容、時期も含めて具体的に提案してください。
	マッチング	(継続)	●仕様書P.13のviに記載のセミナー(しごと体験)について、5分野の業界・仕事理解の促進や自己適性の確認を目的に実施することをふまえ、WEBを活用したしごと体験の手法や内容を、具体的に提案してください。
(継続)	●仕様書P.13のviiに記載の求職者と企業のマッチングのうち求職者と企業の交流会について、求職者と企業担当者がざっくばらんに交流でき、従来型の採用選考ではマッチングが難しい求職者や企業が互いの魅力を知ることができるような方法を、具体的に提案してください。		
(継続)	●女性や若者の5分野への正社員就職を目的に実施することをふまえ、しごと体験やマッチング会の参加後に、求職者の企業への応募、採用が進むような方法を、具体的に提案してください。		
C	求職者	(継続)	●仕様書P.1から2の「2.細業務の概要と財源構成等」に記載のとおり、本細業務は具体的な就職活動をしていない潜在求職者である、(1)キャリアブランクのある女性、(2)55歳以上の高齢者、(3)長期無業の状態にある就職氷河期世代を支援対象としています。 行政からの情報に対する関心が低いと思われるので、仕様書P.14のivに記載の広報について、潜在求職者の属性を十分に分析した上で、掘り起こしにつながる効果的な広報手段を(1)～(3)の対象者ごとに具体的に提案してください。 ただし、女性についてはキャリアブランクのある女性に限定せず、すべての女性を広く掘り起こすこととします。
		(継続)	●支援対象の方の中には、就職意欲の低い方が含まれると想定されることから、仕様書P.15のviの①のセミナーについて、支援対象者および就職意欲の高低に応じた内容を具体的に提案してください。 また、支援対象ごとに働いた経験に相当の差異があると想定されることから、仕様書P.15のviの②の研修プログラムについて、マッチングも視野に入れた上で、働いた経験に応じて具体的に提案してください。
C	企業	(継続)	●仕様書P.16のviに記載のセミナーについて、雇用促進に結びつくようなノウハウを提供するセミナーをC「求職者」に記載の対象(1)キャリアブランクのある女性、(2)55歳以上の高齢者それぞれについて具体的に提案してください。 なお、確実に企業にノウハウが定着するものであれば、手法はセミナーに限定しません。
		(継続)	●仕様書P.14のivの広報②に記載する求職者ごとに、効果的なマッチングの手法が異なると想定されます。 仕様書P.15のviiに記載の求職者と企業のマッチングについて、支援対象に応じたマッチングの手法を具体的に提案してください。
D	企業	(継続)	●仕様書P.16から17のv相談支援に記載の企業開拓について、これまでは地方銀行や信用金庫を中心に連携して行ってきましたが、 今回ヒアリング企業の開拓を新たに実施するための連携先や効果的で効率的な連携手法をそれぞれ具体的に提案してください。
		【拡充】	●仕様書P.17のviiに記載の「大企業等人材の副業・兼業を通じた人材確保支援」を実施するための連携先やスキームなど運用手法をそれぞれ具体的に提案してください。
E	企業	(継続)	●仕様書P.18のviに記載の企業見学会やセミナーについて、テーマ、手法、場所、講師、スケジュールなどを具体的に提案してください。 また、企業見学会については、高校生や高校の進路指導教員の視野を拡大できるよう、中小企業の魅力を発信する効果的で具体的な手法を提案してください。