

会 議 録

会 議 の 名 称	令和 3 年度 第 2 回雇用推進事業者選定審査会
開 催 日 時	令和 3 年（2 0 2 1 年）7 月 5 日（月） 午後 3 時 0 0 分から 午後 4 時 4 5 分まで
開 催 場 所	枚方市役所別館 4 階 特別会議室
出 席 者	中原会長、芦田副会長、海老原委員、林委員、平林委員
欠 席 者	—
案 件 名	（1）事業者の応募状況について （2）プレゼンテーションについて （3）採点について （4）その他
提出された資料等の 名 称	資料 5 申請団体一覧 資料 6 プレゼンテーション進行表 資料 7 採点表 資料 8 評価コメント記入用紙
決 定 事 項	—
会議の公開、非公開の 別及び非公開の理由	非公開 枚方市情報公開条例第 5 条第 1 項第 6 号に規定する「情報の公開を しないことができる情報」に該当する内容について審議するため
会議録の公表、非公表 の別及び非公表の理由	本審査会の答申後に公表
傍 聴 者 の 数	—
所 管 部 署 （ 事 務 局 ）	観光にぎわい部 商工振興課

審議内容

【中原会長】

ただいまより第2回雇用推進事業者選定審査会を開会します。

まず、委員の出席状況及び本日の進め方等について、事務局から説明をお願いします。

【事務局】

本日は委員5名全員の御出席をいただいております。本審査会が成立することを報告させていただきます。それでは、資料の確認をさせていただきます。本日お配りしておりますのが、次第のほか資料5申請団体一覧、資料6プレゼンテーション進行表、資料7採点表、資料8評価コメント記入用紙でございます。そのほか、参考資料1枚方市契約規則・枚方市契約規程（抜粋）、参考資料2審査・採点の方法、考え方に係る補足説明資料、参考資料3採点メモをお配りしております。また、前回の審査会で配布させていただきました資料及び事前にお渡ししております「業務提案書等申請書類一式」の写しにつきまして、それぞれお手元にご覧いただけますでしょうか。

本日は、事業者の応募状況についてご報告させていただいた上で、申請団体のプレゼンテーション、また、採点に関する確認等、必要な審議を行っていただく予定としております。説明は以上でございます。

【中原会長】

ありがとうございます。ただ今の点について、皆さんからご意見、ご質問はありませんか。資料はお手元にご準備いただけていますでしょうか。

それでは案件（1）事業者の応募状況について事務局よりご説明をお願いします。

【事務局】

それでは、ご説明させていただきます。資料5申請団体一覧をご覧ください。

5月17日より募集要項及び仕様書を本市ホームページや外部のプロポーザル案件掲載サイトへ公表し、5月18日より公募を開始したところ、1者の応募がございました。なお、提案審査に係る質疑はございませんでした。

応募が1者となっておりますが、枚方市契約規則及び枚方市契約規程において、参加を認められた者が2人に満たない場合であっても入札を中止しない事由として「その他業者又は市外業者に入札参加資格がある制限付き一般競争入札」が規定されています。

今回の事業者の選定にあたりましても、本規程を準用し、募集要項においても、提案者が1者のみの場合も評価基準に基づいた内容の審査を行い、選定の可否を決定するものとしております。

本日は、当該1者によるプレゼンテーションを実施し、委員の皆様より審査を行っていただきます。説明は以上でございます。

【中原会長】

ただいまの説明について、委員の皆さんから何かご質問、ご意見等はありませんか。

【中原会長】

それでは、次に案件（２）プレゼンテーションについてを議題とします。

プレゼンテーションに入る前に、まず、申請団体から提出された事業計画の提案内容と審査項目に関して、「評価の観点や考え方」など共有認識とすべき点などについて、ご協議いただきたいと思います。それでは、事務局から採点方法について説明をお願いします。

【事務局】

それではご説明させていただきます。まず、本日のプレゼンテーションの流れについて資料６プレゼンテーション進行表をご覧ください。この後、採点方法についてご説明させていただいた後、評価の観点や考え方など共有すべき事項についてご協議いただきます。

１５時１５分より申請団体によるプレゼンテーションを実施いたします。申請団体からの説明後、質疑の時間となります。質疑については３０分程度を想定しておりますが、前後する場合がございます。質疑終了後、申請団体には退出いただきますので、事務局に対して質疑などがある場合は、申請団体退出後をお願いいたします。最後に採点に関する確認事項等についてご協議いただき、本日の審査会は終了となります。

次に、採点方法についてご説明させていただきます。資料７採点表、資料８評価コメント記入用紙、参考資料２審査・採点の方法、考え方に係る補足説明資料、参考資料３採点メモをご覧ください。

まず、参考資料２の１．「審査の流れ」についてですが、申請団体から提出された業務提案書及び実施するプレゼンテーションの内容が審査項目の内容を充足しているかを審査いただき、採点表及び評価コメント記入用紙へご記入いただき事務局へご提出をお願いいたします。

事務局にて取りまとめた結果を第３回審査会においてご確認いただき、選定の可否を決定させていただきます。

次に２．「審査の方法」につきましては、採点表の各項目について配点内で評価をしていただきます。項目ごとに審査内容を定めており、その審査内容の数に応じて配点しています。各審査内容について１～５の５段階で評価していただきます。評価の基準としましては、１が著しく不良、３が標準、５が特に優良として考えます。これらを審査項目ごとに合算し、それぞれ採点表の採点結果欄へご記入ください。また、参考資料３としてお配りしております採点メモも適宜ご活用ください。

次に３．「委託料について」でございますが、委託料総額の最も低い額を提案した団体の得点を満点である１０点とし、その他の団体には最低価格を基準とし、そこからどの程度高くなっているかにより減点することで、得点化し相対評価することを想定しておりますが、今回は応募者が１者となったため、当該応募者が、最も低い額を提案した団体となり価格点は１０点となりますので、事前に点数を記入させていただいております。

続きまして、資料８評価コメント記入用紙について、ご説明いたします。

こちらは、申請団体の採点・評価を行っていただくに際し、その申請団体に関して良か

った点、良くなかった点などの評価理由やさらに期待する点などについてご記入いただくものです。

最終的に、委員5名の採点結果を合計した点数とあわせて、各委員にご記入いただいた評価コメントを事務局で取りまとめ、審査会としての評価コメント（案）を作成し、次回の審査会において、皆様にご確認をいただいたうえで、公表してまいりたいと考えております。

本日のプレゼンテーションでは、申請団体の提案内容等に関し、委員の皆様から事業計画書から読み取れない部分等について、ご質問をいただければと考えています。説明は以上でございます。

【中原会長】

ありがとうございます。ただ今の件につきまして、委員の皆様よりご意見、ご質問はございますでしょうか。

＜質問なし＞

【中原会長】

次に、プレゼンテーションを実施する前に、申請団体の事業計画の内容や、採点に関して委員の間で共有しておくべき事項等があれば、お伺いしたいと思います。委員の皆さんから何かご意見はありませんか。

【海老原委員】

申請団体の概要的なものを事務局から説明していただくことはできますか。令和元年度にこの事業をなさっているかと思いますので、そのときのことを踏まえて実績等が分かれば良いかと思うのですが。

【中原会長】

申請団体の概略と前回の実績の要点について事務局よりご説明は可能でしょうか。

【事務局】

申請団体につきましては、これまで平成28年度・平成29年度・令和元年度に本事業を受託いただいた実績がございます。事前にお配りさせていただいております資料に参加表明に係る資料がございます。様式7参加資格確認書をご覧ください。こちらに令和元年度の実績が記載されております。7月に企業向けの採用支援セミナーを実施し、33社にご参加いただきました。その後8月から9月にかけて企業見学バスツアーを実施し、こちらは12社、22名の方にご参加いただいております。9月に企業と若者の交流会を実施し、13社、23名の方にご参加いただきました。メインとなる合同企業説明会・面接会を10月に実施し、39社、107名の方にご参加いただきました。資料には記載されておきませんが、この面接会を通じて7名の方の就職に繋がっております。最後に定着に向けた支援ということで、セミナーを実施し新入社員の方が9名、採用担当の方14名が参

加されました。

補足ですが、申請団体から提出されましたお手元の業務提案書26ページをご覧ください。こちら当該法人から会社の概要、事業の紹介、次頁では類似事業の実績について記載されておりまして、当該法人は本市に限らず大阪、京都などいくつかの団体での類似事業の実績がございます。次の東北経済産業局の実績以下、関西で言いますと京都労働局、大阪府、神戸市等での実績があるということでこういった事業を専門にされている事業者でございます。以上でございます。

【海老原委員】

提案書で示されている総事業費ですが、例年この程度なのでしょうか。

【事務局】

今年度よりプロポーザルに変更ということで事業内容が異なりますが、昨年度の決算見込が約800万円、一昨年度が645万8千円となっております。今回は1100万円を超える提案をいただいておりますが、事業内容としてはボリュームを増やしております。私どもで募集要項において提案上限額としてお示しした金額は一定下回っているということになります。

【林委員】

経費のご説明に関連してですが、令和元年度、2年度と比較し今回は事業内容を大きくしているという趣旨のご説明がありましたが、具体的に追加した内容とその意図について教えていただきたいと思います。

【事務局】

まず、令和元年度と令和2年度の比較ですが令和元年度は合同説明会と合同面接会を同日にまとめて開催しておりましたが、令和2年度は合同説明会と合同面接会をそれぞれ分けて開催しておりました。意図としましては、企業と若者のマッチングの場を増やすということを目的としております。次に令和2年度と比較し今年度新たに追加した事業ですが、今すでに就職活動をされている方だけではなくこれから就職活動をされるような学生の方をも対象に、製造業を中心に市内中小企業の魅力発信事業を実施することとしております。こちらの意図としましては、これまで本事業を実施していく中で、製造業への関心を持つ若者が少ないということが見えてきましたので、就職活動を始める前の学生の段階から製造業との接点を創出し興味を持つきっかけとすることを目的としております。

【中原会長】

それでは、準備がよければプレゼンテーションを実施したいと思います。

申請団体の誘導をお願いします。

＜申請団体の入場・準備＞

【事務局】

それでは、ただ今よりプレゼンテーションを行います。

プレゼンテーションの時間は20分間です。終了1分前になりましたらベルでお知らせし、所定の時間になり次第、終了とさせていただきますのでご了承ください。なお、プレゼンテーションが終了しましたら、引き続き委員の皆さんからの質問にお答えいただきます。

それではご準備はよろしいでしょうか。始めてください。

【申請団体】

それではプレゼンテーションを始めさせていただきます。

まず、弊社の実績のご紹介からさせていただきます。ご存知かと思いますが、私ども2年前の令和元年度とそのさらに2年前の平成29年度にこの事業に携わらせていただいております。2年前の実績は仕様書の3ページ目に記載されておりますとおりでございます。当時は今と違い、バブル期並みの売り手市場でございました。企業の求人ニーズも多数あり、ここに送り出せる人材を集めることに苦労した記憶がございます。しかしながら、合同企業説明会・合同企業面接会では100名を超える方にご参加いただき、常に待合室がいっぱいという状況もございました。2年前の運営の中で2つの大きな課題がありまして、1つ目は、多くの方にご参加いただきましたが、そこから就職に結びつく方々を十分に創出できたかという点で課題として残っております。当時、売り手市場ということもあり求職者からすると広い地域で多くの求人に溢れておりましたので、選択肢が多かったということですが、面接会のやり方によってはもう少し多くのマッチングに繋げることができたのではないかとこの点を課題として考えております。

もう1つの課題が当時はそもそも事業の設計の中にはなかったのですが、企業が継続して人材を確保できるよう継続的な取り組みにできないかという点を感じておりました。これにつきましては、昨年度は我々の方で事業に携わることはなかったのですが、今年度はこの2つの課題を形にできるようなプログラミングを考えていきたいと思っております。

今年度の事業計画の上でもう1点考慮すべき点がございました。今の採用市場につきましては昨年度から新型コロナウイルス感染症の影響を受け求職者の皆様にとっては就職が厳しい状況になっております。1年以上経ちますが求人倍率についても低水準の状態が続いているという状況でございます。ただ、企業においてもコロナの影響があまり大きくない企業やアフターコロナを見据えて採用活動を再開していこうという企業も今年度に入り増えつつあるというところでございます。こうした状況のもと、枚方市の地域経済活性化のために地域の企業、特に枚方市の場合は複数の工業団地があり多数の製造業が立地しているため企業と求職者が相互理解を深める場を創出することが必要不可欠な取り組みかと思っております。

企業・求職者双方の相互理解の場、支援に向けた実施プログラムについて提案書2ページ上半分にまとめております。仕様書2ページ目には合同面接・説明会でのマッチング率向上及び就職後の定着に向けた支援、合同面接・説明会、将来的な雇用に繋げるための市内中小企業の魅力発信事業と大きく3点となっております。

本事業で実施していくのは、まず企業向けにマッチングの可能性を高めるためのPR力

の強化の支援でございます。ここで実施するのが企業向けのセミナーと、実際にPRツールを作成し求職者の皆さんに発信していくというものです。次にマッチング率の向上を目的とした企業と求職者の相互理解の場と、マッチングの機会そのものの創出ということで今就職活動をされている現大学4年生と若手の求職者の方へのプログラムとしては秋に合同企業説明会を実施し、そこで面談された企業をより深く知るために実際に企業に足を運んでいただく企業見学ツアーを通じてマッチングに繋げていくものです。年明けに若者と企業の交流会と、交流を図った企業の選考を受ける場として合同面接会を実施し、この大きく2つでマッチングを創出していきます。

将来的な雇用に繋げるための市内中小企業の魅力発信ということでは、今の大学3年生以下の方を対象にモノづくり業界研究とワークショップを実施します。また、23年以降卒業される方々にも合同説明会自体はオープンな場として開催しますのでこちらにもぜひ参加していただき、見学したり企業のことを調べていただく場として開放します。

最後に、定着支援セミナーということでこのプログラムを通じて、またこのプログラムにご参加いただいた企業を中心に、入社を予定されている内定者の方や今年度入社された新入社員の方等を対象にした定着支援と同時に、企業の採用担当の方向けのセミナーを実施したいと思います。

目標達成に向けて運営していく上で、事業実施のポイントとして3点を重視しております。1点目に弊社のメディアのフル活用ということで、就職情報サイト、合同説明会を業界でもトップクラスで大規模に運営させていただいており、毎年多くの求職者の方にご利用いただいております。このメディアをフル活用し、枚方市で就職したい方をこのプログラムに誘致したいと考えております。

2点目に地元金融機関と就労支援機関等との連携ということで、例えば合同面接会を開催する際はハローワークの協力が必ず必要ですし、2年前は企業向けセミナーをりそな銀行のスペースをお借りして開催した実績もございます。地域の企業を巻き込んで実施していくことで地域としての盛り上がりを作っていきたいと考えています。加えて、弊社は長らく大阪府の就労支援事業を担当させていただいておりまして、府と連携した取り組みなどもございますので、そういったところで情報の相互提供をしていきたいと考えております。

3点目に就職支援・人材確保支援事業の実績とノウハウのフル活用ということで、事業のメインが若者の就職支援そのものでございますので、全国各地様々な地域の就労支援に携わってきております。そこで得た知見・ノウハウをこの事業においても活かして実施していきたいと思っております。

目標数値につきましては全事業を合わせますと、仕様書で示されている数値を超える設計としております。目標数値の実現に関してですが、求職者の集客面においては昨今売り手市場が変化してきていることと、弊社が運営しているメディアを非常に多くの方にご利用いただいていることから、求職者の集客については実現可能と考えております。求人の募集についてですが、昨年、一昨年に担当した他市での実績を踏まえますと、思ったより多くの企業が人材不足に悩んでおられ、状況としてはコロナ以前よりあまり大きくは変わっていません。人手不足にお困りの企業が潜在的に数多くあるということを勘案し、仕様書の目標数値以上の企業に関わっていただける事業としてこのような提案をさせていただ

いております。

各事業の具体的な内容についてご説明させていただきます。まず、企業向けの採用力向上セミナーについてです。こちらはマッチング率の向上を目的に実施します。2年前も同内容のセミナーを実施した際、非常に好評でした。合同企業説明会などでの企業のPRを拝見していると、求職者にあまり馴染みのないB to Bの企業などは製品について力を入れて説明をされますが、やはり求職者にとっては馴染みがないのでどうしてもそこに行こうと思うまでに至らず、その企業のことが少し分かったかなというところで終わってしまうケースがあります。事業のPRは必要なことではありますが、このセミナーでお伝えしたい部分は、それ以外のところで会社をPRする手段・武器を持ってくださいということをお伝えさせていただきたいと思います。具体的に申し上げますと、「若手人材に支持される企業・組織の作り方」という点で、昨今、若手の方が働く環境や働く場に対し何を期待するかという点を踏まえ、若手の方が長く働きたいと思う組織・環境はどのようなものかといった点について、専門的にコンサルティングされている講師からご説明いただきます。参加企業の募集についてでございますが、金融機関にもご協力いただき広く周知したいと思います。今年度の実施にあたり、最終的にどのような形で実現できるか分かりませんが、これまでのように満席状態にすることは困難かと考えますので、会場での参加、オンラインでの視聴も可能といういわゆるハイブリッド型で実施し、50社の参加を目標としております。

次にPRツールの作成支援についてです。動画と冊子を作成します。動画作成済みの企業も増えてきていますが、未作成の企業や以前作成した企業でも情報が古くなってきたので更新したいという企業もいるかと思えます。そういった企業にショートPRムービーを作成するという取り組みです。特にこの1年くらいはYouTubeやInstagramなどSNSでも動画を使ってプロモーションをされるということが進んでおり、若手の方の動画への注目度も非常に高まっています。そのあたりのトレンドなども製作スタッフと企業で調整をしながらより良いものを提供したいと思えます。動画については作成するだけではなく、この事業で作成するポータルサイトで閲覧できるようにし求職者へ届けるところまで行います。PR冊子については合同企業説明会などマッチングイベントと連動して作成したいと思えます。合同説明会に参加する企業を事前に知っていただくツールとして冊子を作成するというものでございます。求人の概要だけでなく、カラー刷りで企業のPRページなどを入れることで、枚方市にこんな会社があるんだということが簡単に手に取って分かるようフリーペーパーのようなイメージで作成したいと思っております。合同企業説明会の中だけでなく駅のラックなどにも設置したいと考えています。

開催時期的には最後になりますが、年度終わりに定着支援セミナーを実施します。内定者・新入社員向けのセミナーと企業の採用担当者向けのセミナーをそれぞれ同日に別室で開催します。内定者・新入社員向けには、「仕事を楽しくする基礎力向上セミナー」ということで、まずは会社で働くマインドを作っていただくことを目的としたセミナーを実施します。採用担当者向けにはまず、若手とはどういう方なのかという点を知っていただくと同時に企業同士でコミュニケーション、交流していただきながら意見交換の場にしていきたいと思えます。このプログラムについても近い形で、2年前・4年前に実施し、ご参加いただいた企業・新入社員それぞれ非常に好評でしたので、そちらをブラッシュア

ップする形でご提案させていただいております。

続きまして、企業と求職者の相互理解を目的としたプログラムです。2023 年以降卒の方を対象としたプログラムとして、モノづくり業界研究ワークショップと見学会です。理工系の学生の就職活動が年々早期化されていることを受け、市内の製造業の皆様と早い段階で学生と接触する機会を創出するという目的でございます。インターンシップが短期化されていることを受け、本事業では1日で3社を体験できるミニインターンシップを実施したいと考えております。大学3年生以下への周知については、自社のインターンシップ情報サイトをメインに活用するとともにチラシ等で大学等に向けても情報発信を行っていきます。

次に企業見学ツアーについては合同企業説明会で面談した企業を直接訪問するツアーです。技術系いわゆる製造業を中心としたコースと事務系の職種の求人企業の2つのコースを作ってそれぞれ実施していきます。こちらの集客については合同企業説明会と同様、自社の就職サイトを中心に情報発信を行います。

次に若者と企業の交流会については2月に実施する合同面接会の前に実施します。面接会はあくまで面接をする場ですので、その前に企業を知る場として交流会を実施します。ただ交流するのではなく「働くうえで自分にとって大切なことは何か」などといったテーマを提示し、カードの中から選んでいただきそれを基に交流していただくというプログラムを想定しています。集客については自社の就職サイトを活用して情報発信を行います。

合同企業説明会ではよりたくさんの方に来場いただき、より多くの企業と面談していただくということを目的に実施しますので、そのためのコンテンツも会場内で実施します。

合同面接会については、しっかりと面接をしていただくということを目的として、会場内でも企業選びのサポートなどを併せて実施していきます。

また、本事業の実施にあたってはポータルサイトを作成し、こちらでも情報提供を行っていきます。

それではお時間になりましたので、以上でプレゼンテーションを終了させていただきます。

【事務局】

ありがとうございました。それでは会長、以降の進行をお願いします。

【中原会長】

審査会会長の中原です。申請団体の皆さんありがとうございました。

この後委員の皆様からご質問、ご意見などをいただきますが、進行管理のためご発言の際は挙手いただき、こちらで指名させていただいた順にご発言いただきます。それでは委員の皆様、ご意見、ご質問はございますでしょうか。

【平林委員】

合同企業説明会を10月に行った後、面接会を2月に開催、その間に企業見学ツアーなどを実施するとのことですね。この事業では対象年齢が40歳までとなっており、先ほどの説明でもあったように企業は人材不足ということで、少しでも早く人が欲しいという中

で、そこまで待てるかということについてはどう考えておられるのかという点が1点です。

もう1点が求人確保についてですが、会社によって年齢層は異なるかと思います。20代が欲しいという会社もあれば、もう少し上の年齢層でも良いという会社もあります。いずれにしても未経験の方になるかと思いますので、本当に欲しいところを求人40歳未満という括りで一斉に出せるかどうかという点についてはどのようにお考えでしょうか。

【申請団体】

まず、スケジュールに関してですが合同面接会は2月に実施しますが、就職の時期をそこまで待っていただくわけではなく、合同企業説明会の場合でも求人は表に出していただき、企業はそこでも応募を受け付けていただくことができます。この時期に設定させていただいた意図としましては、若手向けのスケジューリングではあるのですが、自社の転職サイトでもそうですが、毎年年末に向けて人の動きが活発になり、特に早期離職される若手の方が再就職に向けて動く時期ということもございます。

また、新卒の学生について、多くの企業が10月に内定式をされますが、そこが1つの区切りとなり、就職活動が続けるかここで止めるかといったことを決める学生が多いです。ただ、就職活動が続けるにしても10月以降になると新卒向けの求人が非常に少なくなりますので、そこで合同企業説明会を実施して求人情報を発信していきたいと思います。2月の面接会については、年度も終わりに近づいていることもあり学生からすると4月に就職を決めたいという方も多いので、説明会という形ではなくその場ですぐに面接を受けられる面接会の方がニーズに合うと考えております。

求人について、おっしゃる通り企業によって求められる人材が異なるかと思いますが、このプログラムの実施にあたって年齢を制限するつもりはございません。若年求職者層という形で実施はさせていただきますが、求人をどのようにPRされるかという点については企業側に自由に行っていただきたいと思います。

また、各企業がこういった方を募集対象としているかという点については我々の方でしっかりと把握させていただき、ミスマッチがなるべく起きないように、各プログラムの会場内でのサポートを実施していきたいと思います。

補足ですが、他の自治体でも同じく若手の方を対象とした支援事業をさせていただいております。企業の本音とすると恐らく20代後半から30代前半の方を求めているかと思いますが、40歳未満であればまだ若手として見てもらえる層かと思います。他の就職氷河期世代を対象とした事業などにおいても「人柄や今までの経験によって判断するのでまずは会わせてほしい」という企業も多く、ニーズはあるため、40歳未満を若手人材としてまとめて支援対象とすることは可能かと思います。若手人材を採用するメリットなどについてもセミナーを通じて企業にお伝えしていきたいと思います。

【平林委員】

特に中小企業ではこれから先を背負っていただけるような方を、という考えをお持ちの方もいらっしゃると思いますので40歳までを対象とできるのかというところは非常に微妙なところかと思います。

【申請団体】

当然年齢制限を設けてこられる企業もあるかと思いますが、かといって一概に対象外とすることもできませんので、その辺りの調整が難しいところです。それをできるだけ見える形にするという点と我々が間に入って調整できるところを調整していくということが重要かと思います。

【中原会長】

ありがとうございます。その他ご意見、ご質問がある方はいらっしゃいますか。

【芦田副会長】

対象が40歳以下と22年卒の学生ということですが、中小企業からすると大卒というだけでハードルが高くなります。下はどこまでが対象として含まれますか。

採用に至るパターンとして、合同企業説明会と企業見学ツアーから応募・選考という流れと若者と企業の交流会から合同面接会で選考という2パターンになるかと思います。合同企業説明会と企業見学ツアーは別で開催されるということですが、別々で募集されるのかそれとも合同企業説明会プラス企業見学ツアーという形でセットになるのかどういった応募の仕方になるのかが見えてきませんでしたのでその辺りのご説明をお願いします。

【申請団体】

参加年齢の下限については制限ができないかと思いますが、来られた場合に拒むことはありませんが、広報の対象からして大学3年生向けプログラム以外は大学4年生になるかと思います。ただ、幅広く広報する中で、今年高校を卒業して今はフリーターという方が来られることもあるかと思います。そういった方が来られた際の対応については、その都度ご案内させていただきたいと思います。

次に参加企業についてですが、基本的には合同企業説明会と企業見学ツアーはセットです。合同企業説明会に参加された企業のうち求職者を連れてきていいですよ、という企業を募ります。また、合同面接会に参加される企業のうち交流会も参加される企業を募ります。企業見学ツアーについては、対象企業を製造業コース、文系でも就職できる事務系求人コースを作ります。交流会については求職者に事前にPRしとかなければ面接会を開いた際に応募者を集めるのが難しい、いわゆる一般の方々に認知されにくい企業にこそ参加してご活用いただきたいと思います。

【中原会長】

ありがとうございます。追加でご質問等はよろしいでしょうか。

【芦田副会長】

ちなみに今、大阪府や近畿で高卒で働く方は多いのでしょうか。

【申請団体】

高卒就職者は一定数いまして就職率は非常に高いです。高卒でフリーターという方は少

なく、ほぼ就職できており、高卒を採用したくてもできないという企業が多いです。
大学進学率も低くなっているわけではないので、これから先減ってくるかと思います。

【中原会長】

ありがとうございました。他にご意見、ご質問のある方はいらっしゃいますか。

【海老原委員】

まず数値的なものについて教えていただきたいのですが、今年度の課題として求職者を集めることよりも企業の求人をどのように集めるかが課題と仰っていました。この予算組みなどを見ていると、そこに力を入れてらっしゃるのだなと感じました。資料の積算の部分でPR動画やPR冊子のところで金額的には高くなっています。中小企業の支援ということで各企業に対してはPR動画等の作成費用の負担は求めないというイメージでしょうか。

【申請団体】

はい、事業費の中で制作しますので企業に負担は求めません。

【海老原委員】

動画の作り方をはじめ、その費用面でもサポートされるということでしょうか。

【申請団体】

ノウハウというよりは制作そのものは撮影から編集まで制作会社に依頼します。こういったものを撮りたいということであったり、撮影できる場所など、素材の提供は企業にお願いすることになります。

【海老原委員】

中小企業の中には、技術はあってもなかなかそういった面には弱いという会社もたくさんありますので、こういった支援は大きいかと思います。

経費の内訳の部分で質問させていただきます。提案書に合わせて作られており非常に分かりやすい積算書かと思います。人件費の部分は割らずに大まかに計上されていますが、この事業にかかる期間を人数で割っているという積算でしょうか。

【申請団体】

体制表に記載したスタッフとイベントのときはイベント補助のスタッフ、月単位でどの程度の時間を要するかという点と平均の人件費単価より、概算にはなりますが過去に実施した際にどれくらいかかったかという経費を基に算出しています。

【海老原委員】

審査基準の実施体制及び事業全体のスケジュールの項目の中に、企業情報及び個人情報の管理についてどのように提案されているかという項目があります。それに関してはどの

ようにお考えでしょうか。

【申請団体】

実施体制については提案書に記載のとおりです。どのように運営していくかについてはチームメンバーで定期的に打ち合わせをし、月 1 回程度枚方市とも進捗などについて連絡会議を実施し、PDCAを回していきます。

個人情報の管理については、プライバシーマークを 1 1 回更新したというのは業界では 1 番です。厳しい自社の管理に則り実施していきます。

苦情などへの対応についてですが、今年特に気を付けるべき点としてコロナ対策については注意が必要だと考えています。自社の事例を参考にしつつ、市や府が出す指針に則って実施していきます。

【海老原委員】

事業の全体像の中で、1 2 月に次の新卒のためのワークショップと見学会を実施されるということですが、過去にもこういった事業を実施されていたのでしょうか。

【申請団体】

大学低年次生向けのプログラムを就労支援で行うということは少なく、様々な自治体に対しこういったプログラムを提案していますが、なかなか実施には至っていません。

【海老原委員】

それでは前に実施してこういう成果があったということは分からないということでしょうか。

【申請団体】

そうです。ただ、自社事業として、中小企業を含めた新卒採用や大学 3 年生・2 年生向けのインターンシップのコンサルティングや情報発信などを自社のメディアを活用して行っています。今回はそこを転用してこのプログラムを作らせていただきました。様々な企業でこういったワークショップや会社見学を実施し、応募者が増えたという実績もありますのでそのノウハウなどを企業へお伝えしながら、各企業に設計していただきます。我々としてはそこへの集客という部分が、この事業に関して実施する点だと考えています。

【中原会長】

ありがとうございます。他にご意見、ご質問はございますでしょうか。

【林委員】

私の方からは 2 点お聞きしたいと思います。これまでも平成 2 8 年度、平成 3 1 年度とこの事業を実施し成果を上げられたということで非常に安心できます。成果についてはご説明がありましたが、実際に事業をされた中で失敗事例や反省点、もう少しこうした方が良かったという点などがプレゼンテーションの中でご説明がありませんでした。その辺

りのご説明とそれを踏まえ今回どのように改善されるかという点についてお聞きしたいと思います。

もう1点が、この事業については製造業に重きを置いて実施しようとしています。製造業をどのように集めるのか、また枚方市の製造業に就職したいという人をどのように集めるかという点に関して、どのように製造業にポイントを当てていくのか、どのようなストックをお持ちなのかという点について確認したいと思います。

【申請団体】

2年前も4年前の課題を踏まえ修正させていただいたのですが、今年この事業を組み立てる上で、最もどうにかしたかった点として合同説明会と面接会を分けるという点です。2年前は説明会と面接会を時間を分けて同じ日に開催しました。面接会の時間に切り替わって面接を受けられる方ももちろんいましたが、それ以上に説明だけ聞いて帰られるという方が目立っていました。説明だけ聞いて帰られた方が、その後面接を受けたかどうかを追えませんので、成果に結び付いたとは自信を持って言えない部分がありました。それであれば説明会を1つのステップとし、説明会と面接会それぞれで参加者を集め、それぞれの目的に合ったものにするというのが最も大きな変更点です。

その他細かい部分にはなりますが、合同面接会の設えについて、前回は市民会館1フロアで開催しましたが、エレベーターがなく準備が大変であったのと、部屋が分かれており当日の人の移動が大変でしたので、会場については1フロアの広い会場で開催できるよう枚方市と相談したいと思います。

もう1点が事業のポータルサイトを積極的に活用していきたいと考えております。コロナの動きでウェブに情報を頼る方が増えています。これまでも情報を集積するためのサイトは作っていましたが、ホームページそのものをどんどん更新し情報を発信していくということまではやってきませんでした。詳しく知りたい方が見に行く場所という使い方に留まっており、合同企業説明会の紹介も参加企業の名前を並べるだけでした。

今年はもう少し踏み込み、ここをきっかけに企業のことを知り、イベントに参加するというストーリーができればいいと考えています。このサイトの情報発信がメインではないのでこれにばかり注力するわけにはいきませんが、これまでより動力的な更新性のあるものにしていきたいと思います。また、様々なセミナーを実施していますので、それを文字にシコラムとして発信していくということも行っていきたいと思います。

製造業の企業がよく自社製品をPRされるところをお見掛けしますがそれだけでは響きませんので違う切り口でPRするという考えを企業へお伝えするためのセミナーと、それを実際に実施するための場として交流会を行いたいと思います。参加を製造業に限るわけではありませんが、製造業の企業を積極的に誘致したいと思います。

製造業の企業の誘致についてですが、広い工業地域がありそれなりに人口のいる枚方市と近い自治体として、昨年から堺市や姫路市の事業を受託しておりますが、企業へ浅く広く周知すると自然と半数以上は製造業の企業が集まります。恐らく枚方市においても、これまでの経験則からして普通に半数以上製造業が入ってくるかと思いますので、製造業の割合を高めるという点に関してそこまで心配はしておりません。ただ「知らなかった」ということは避けたいので、商工会議所や企業団地の事務局などにお声がけさせていただ

き周知を図りたいと思います。

【林委員】

製造業の方々には人が欲しいけれども製造業に就職したいという人が集まらないという点についてはいかがでしょうか。

【申請団体】

個人的な感想も含めてですが、製造業で働きたいという方はすでに製造業で働いていたり、ある程度方向性が絞れている求職者の方は就職が決まりやすく市場で就職活動を長く続けていません。こういった方はイベントの情報さえ届けば参加してもらえと思いますが、それでも人は足りていないというのが現状です。ここで必要となってくるのが、どこかの業界に就職しようか決まっていな求職者を製造業に向けるという点です。これがとても大変です。このイベントで実施するセミナーなどでも枚方市の産業構造を説明し製造業は求人も多く働く環境としてもいいという点を説明はしますが、それだけではなかなか難しいので企業側の力が欲しいと思います。メーカーと小売業を比較した際に小売業であれば普段使うので文系の人でもイメージしやすいですが、製造業はなかなかイメージしにくいと思います。事業の内容でPR合戦するのではなく、こういう環境です、こういうメリットがありますということを我々から求職者に伝えつつ企業からも求職者に伝え、迷っている求職者を振り向かせるという試みをしたいと思います。そういう場として交流会や企業見学ツアーなどいわゆる相互理解の場を活用したいと思います。製造業に行きたい人たちが集まるというよりかは、まだどちらにしようか決めかねている人が来ることを想定しています。秋以降の開催となりますので、新卒の方であれば就職活動も終盤戦ですし、若年求職者と呼ばれる方の中でもたまたまその瞬間に仕事を辞めて、すぐ転職しようとしている人であればある程度方向性は決まっているかもしれませんが、非正規で働いていたという方や去年コロナで離職してからしばらく職についていないという方も就職活動期間が伸びていますので結局決め切れていないという方々のフォローアップをできる事業かと思います。製造業を希望しています、という方よりはもう少し幅広く見てらっしゃる方を説得していくというか企業との相互理解を図っていくことを目的とした事業となっています。

【中原会長】

ありがとうございます。他にご意見、ご質問のある方はいらっしゃいますか。

【芦田副会長】

ポータルサイトの費用は経費内訳書のどこかに計上されていますか。

【申請団体】

費用は入っておりません。2年前に作成していた型があり、それを充実させる形で使用しますので無料で使用できます。

【中原会長】

ありがとうございます。他にご意見、ご質問のある方はいらっしゃいますか。

【林委員】

わかりやすいご説明ありがとうございます。プレゼンテーションでは説得力のあるお話をお聞きできましたが、この事業を実行していくにあたりターゲットの方が来ていただけるかが心配です。運営体制について2点お聞きしたいのですが、この事業の統括業務責任者が事業にどのように関わるのか、冒頭にあったとおり実際は今日お越しの方が事業の実施責任者となるかと思います。年間の社内のトータルの仕事量を100としたときにその内のどの程度をこの事業に費やしていかれるのか、関わっていかれるのか、いろいろなことが起こるかと思いますがその時にどの程度責任を持って対応していただけるのかという点についてお伺いしたいと思います。

【申請団体】

統括業務責任者については、我々が今現場で動いている全ての事業の統括となります。業務分配や時間の管理も統括業務責任者より指示を受けております。その中でどのように想定しているかといいますと、今回のこのプログラムでは合同企業説明会、企業見学ツアーを10月、11月、交流会、面接会を1月、2月という風に設計させていただいております。これを実施する時期においては、自分の業務の中の3割から4割程をこの事業に費やすことができるという時期を選ばせていただいております。7月ですと立ち上げにかけられる時間が全労働時間の2割程度になりそうです。11月は今回企業見学ツアーを予定していますが11月は4割程度、12月は5割近く費やせるよう他の事業と重ならないタイミングを選ばせていただいております。少なくとも毎月自社主催の合同説明会を開催しておりますので、そことの日程被りがないというようなことは事前に確認をし、必要であればスケジュールを変更したりしながら組んでいきますのでここに必要な人件費が余るということは想定していません。

【中原会長】

ありがとうございます。他にご意見、ご質問のある方はいらっしゃいますか。

<質問なし>

【中原会長】

それでは私の方からご質問させていただきます。これまでのお話にありましたようにマッチングを成功させるには、求める人にどれくらい認知され来てもらえるか、そのタイミングを逃さないということが大事かと思いますが、それとの兼ね合いで気になる点を数点ご質問させていただきます。数点ありますので端的にご説明いただいて結構です。

まず、採用力向上セミナーの告知チラシ1,000部となっていますが前回も同様のセミナーをされていて前回のアンケートの認知経路ではほとんど「運営事務局から」と回答されていて、「チラシ」という記載がないのですが「運営事務局から」という回答の中にチ

ラシも含んでいるということでしょうか。

【申請団体】

そうです。前はどこから情報を得ているかの統計を取っただけですが、前回はチラシは作成して配布しております。弊社から直接案内した企業が「運営事務局から」ということで認知していただいています。今回も様々な施設を使用したり、直接案内をさせていただきますが、参加企業の認知経路として多くなるのはやはり弊社からの案内となるかと思っています。

【中原会長】

ありがとうございました。続きましてPRツールについてですが、1～2分の短めの動画ということですが、製作スタッフとして20代のいわゆる若年層と同じ感性を持った方は関わられるのでしょうか。

【申請団体】

100%とは言えませんが、基本的に若手の意見を取り入れて関わらせたいと思っています。

【中原会長】

それによって20代の層にキャッチされるようなテイストは出されるように考えられているということでしょうか。

【申請団体】

そうです。制作の技術そのもの、編集などはその限りではありませんが、企画そのものについてまずメインとなるのは当然企業ですが、その中で若手の意見の吸い上げというものをやっていきたいと思っています。

【中原会長】

先ほどの質疑の中でもありました、製造業に振り向いてもらえるかという点については非常に大事だと思っています。それとの兼ね合いで、20代の人がかっこいいと思えるようなものを作れるかどうかという点が大事だと思いましたのでそういう趣旨でお聞きしました。ちなみに前回PR動画を作られた際の効果測定はされたのでしょうか。前回作られたPR動画を見て合同説明会・面接会に参加しましたという方や、それによって就職に繋がった方がいたのかどうか、また何人いたのかといった測定の資料がなかったように思います。

【申請団体】

明確な効果測定はしておりません。前は合同説明会の会場で流しており、その場で見て選んだという方もいたかもしれませんが、測定まではできておりません。ただ、前回すべての動画を枚方市のYouTubeチャンネル内に載せていましたので再生回数は掘り

起こしたら見れるかもしれません。

【中原会長】

今回は各イベントより手前で展開するということでしょうか。

【申請団体】

そうです。ポータルサイトへの掲載についてもそうですが、もう少しCM的に使えないかと考えています。

【中原会長】

事前に配信する際の媒体ですが、前回同様枚方市のY o u T u b e アカウントと御社のポータルサイトということでしょうか。

【申請団体】

枚方市のY o u T u b e チャンネルに載せていただけるのであればそれに越したことはありませんが、難しいようであればこのプロジェクト用にチャンネルを作ろうと思います。ポータルサイトについてはリンクさえ貼ればどのチャンネルに掲載されていても関係ありません。

【中原会長】

チャンネルというのは御社独自のもの以外にもインスタグラムやF a c e b o o k、T i k T o k も活用されるということでしょうか。

【申請団体】

そこまでは想定していません。Y o u T u b e のどのアカウントに載せるかというところで、枚方市のアカウントが難しいとなったときにアカウントを作りますということです。動画をどう使っていくかという点では事業用のポータルサイトにリンクを貼ることと、各企業に使っていただくということを想定しています。

【中原会長】

どの媒体に載せるかというのは、どこまで、どのような方に認知されるかという点にかなり影響すると思いますが、若手の方がよく使っているようなT i k T o k ではなく、あえてY o u T u b e に限定するというのには何か理由があるのでしょうか。

【申請団体】

S N S は今から数か月間という期間では育ちません。2年間かけて実施する事業であればそこにコストを費やすことも可能かと思います。無料で開始できますので、作ること自体は簡単ですが作ったところで例えばT w i t t e r などであれば10アクセスがあれば良い方かと思います。

【中原会長】

今仰っているのはそれ用のアカウントを作るお話だと思いますが、お尋ねした趣旨としては、職業に特化した動画で、若者が見てもかっこいいと思えるような映える動画であれば少し広告費を付けてもそれだけでかなりの効果はあると思いますが、そのような使い方はされないのですかという意味でお伺いしています。確かにアカウントだけ作ると誰も見ない期間がありますが、動画単体だと伸びるのではないのでしょうか。

【申請団体】

100%のロジックがありませんので、この期間とこの予算でそこを狙って注力するのは難しいかと思います。浅く広く多くの方に見ていただくよりは、極端な話チランをもう10,000枚多く刷ってポスティングする方が結果的には事業の成果に繋がっていくかと思います。もちろん動画は作りますし、その動画を武器にPRしていければと思っていますがあくまで事業のホームページがあって、そこにたどり着いた人がどんな企業があるのかを見てもらうものだと思っています。動画だけが先行していくということは正直想定しにくいかと思っております。

【中原会長】

先ほどロジックがないと仰いましたが、かなり大事な部分だと思っています。普通に展開するとポータルサイトを作ってもすぐに人は集まらないかと思います。例えばこの動画で注目を浴びることにより、こういった事業をやっていることを知ってもらうというのはご経験上難しいことでしょうか。

【申請団体】

すべてのチランからポータルサイトへ集められるので、そこへ人を集めることはそこまで難しくありません。自社の就職サイトのユーザーの方にポータルサイトに飛ぶメールを送り、そのリターンをそこに集約できますので求職者をそこに集めるということは難しいかと思います。仰っているようにコストをかければ何万人に動画を見せることはできると思います。ただ、その中でも枚方市で働こうかなという方や就職活動をしている方をめがけて何万人というのは難しいかと思います。SNSはいろいろな方がご覧になりますので、求職者だけに注目を浴びた動画というのはこれまでにありません。人を募集する動画においてエンターテインメント性を求めていくことに乗り気な企業であればいいですが、この提案の中でやりますということを宣言するのは難しいです。

【中原会長】

SNSといってもFacebookであれば枚方に住む何十代の人まで限定して広告を打てるかと思いますが、そういったこともあまり採用はされないということでしょうか。

【申請団体】

Facebookは学生、20代の利用率がかなり下がっています。他の事業でSNSを使うこともありますが、多いのはInstagramとTwitterです。ただ、これら

は対象者を絞ることはできませんので浅く広くたまたまフォローしていただいた方が増えたとしても、なかなかそこまでいくには時間もかかります。

【中原会長】

製造業への憧れを作るとしても長いスパンになるということでしょうか。

【申請団体】

そうです。

【中原会長】

前回実施された際のアンケートを拝見しましたら、満足と回答された方が多い中で不満と回答された理由が待ち時間と面接担当者の質ということがあったと思います。それとの兼ね合いで、今回コンテンツごとの予約制の採用などについてはどのようにお考えでしょうか。コロナの状況もありますので待ち時間が多く、人が滞留するというのも良くないと思いますがいかがでしょうか。

【申請団体】

コンテンツごとではないですが企業の面談については応募受付制で行います。この企業に応募しますというのを受け付けて、ブースが空き次第ご案内するという形になります。確かに一昨年のやり方では待ち時間を作ってしまった。説明会を前半に持ってきて面接会の時間を後半に詰め込んだというのがその最たる原因かと思っています。それもあって今回は説明会と面接会を分けたかったということもあります。今回は面接会のみですのでその辺りは解消されるかと思っています。

もう1点が今回は会場の都合もあり2日間に分けて実施します。これにより1つはスペースを作ること、もう1つは待ち時間を減らすよう分散するという設計にしています。

【中原会長】

応募受付をするというのは当日その場に行ってから受付をするということでしょうか。

【申請団体】

そうです。

【中原会長】

ご質問の趣旨としては、事前にWEBなりで何日のどの枠にどのような方がどの会社は何名来るということをスケジューリングしてしまわないのかということです。

【申請団体】

それはできなくもないですが、控えたいと思います。面接会の受付は基本的にハローワークに受け付けていただくことになります。事前に応募する予定を組まれている方もいらっしゃるかと思います、当日の応募ももちろん受け付けたいと思っています。当日その

場に行って、スタッフが間に入ったり相談ブースなどを利用していただいたり、動画やサイトを見たりなど当日その場で情報収集し、応募することを決断される方もいますので当日受付の余地も残しておきたいと思っています。ここの応募受付のやり方については、ハローワークと調整させていただきながら決めていきたいと思っています。

【中原会長】

予約枠を当日より前に決められるのであれば、面接担当者の質に不満という点についても誰が何日にどこに行くということが決まっていれば事前に質問をもらい回答準備をして臨むことで実りある面談に繋がれば不満の解消にも繋がるかと思ったのですが、今のご趣旨であえて当日の受け入れの余地を残すということであればそこは難しいでしょうか。

【申請団体】

前回そのご不満があったのは説明会も一緒にやっていてトータルして全然人が来てくれなかったという企業かと思います。前回39社参加いただいて、すべての企業に十分なご面談を提供するだけのものができるかというとなかなか難しかったというのが一昨年の反省点です。40社を埋めようと思うともっと広いスペースでもっと集客しないと難しかったかと思います。そういう意味で今回は20社を2日という形にしています。予約制にしてもしなくても、当日受け入れる、受け入れない、どの形にしても面談の数が少なければ企業からは不満の声が上がると思います。

【中原会長】

不満というのは参加者側の不満のことです。参加者が企業の面接担当者に何かを聞いた際に求めている答えが返ってこないともったいないと思います。そこを今年はどのようにされるご予定ですか。

【申請団体】

こればかりは仕組みではなくイベントに参加していただく前の準備が必要かと思います。当日、こういう場でいろいろな求職者の方が来られますのでこういう対応をしてくださいというお話は事前にさせていただかないといけないと思っております。

【中原会長】

その辺りはセミナーなどでもフォローされるのでしょうか。

【申請団体】

前回のセミナーでもそうですが、若者たちに優しい会社を作ってくださいというメッセージは投げています。ただ、それをお伝えしてもそういう対応をされる会社を0にするのは難しいです。言い続けるしかないなのでそこは努力します。

【中原会長】

経費内訳書に個別宅ポスティングとありますが、これは対象者に絞ったお宅にポスティ

ングできる方法があるのでしょうか。

【申請団体】

こちらは地域の情報誌と一緒に届くものです。

【中原会長】

就職を考えている方がいるかどうかは関係なくということでしょうか。

【申請団体】

そうです。

【中原会長】

ちなみにこれは前回もされているのでしょうか。

【申請団体】

前回も実施しています。

【中原会長】

コスト的にはどうなのでしょう。先ほどのSNS発信の趣旨からいうとこれもどうなのかと思ったのですが。

【申請団体】

ポスティングは非常にリーチが高いです。いる、いないは別としてほぼ見ていただけます。ポスティングする地域をどう選ぶかというところが重要です。まず一つは若者一人暮らしの地域、あとはそこそこ古いエリアで息子・娘が就職活動生というような住宅地を選んでポスティングするということを考えています。いろいろな地域でやってきましたが、駅に数十万円かけてポスターを掲示するより効果は高いです。

【中原会長】

駅貼りにもチラシと同程度の経費を計上していますが、コロナによる人流の変化なども踏まえ検討された上で、それでもこの程度の費用をかけられるということでしょうか。

【申請団体】

交通広告については、これより下のプランがあまりありません。ラックとポスターのセットで、ポスターについては枚方市としてこの事業をやっていますということを浅く広く知っていただくためのものと考えています。ラックに企業PR冊子を置き、それを手に取っていただけるようにしたいと思います。

【中原会長】

会場を使うかどうかという点について、会場を使用しなくなった場合キャンセル料がか

かるかと思いますがその辺りはどのようにお考えでしょうか。

【申請団体】

会場については市の施設であればそもそも会場代がそこまで高くはありませんので、キャンセル料が発生する場合も他の部分で調整したいと思います。

【中原会長】

会場費というよりは機材であったり設営にかかる費用についてはいかがでしょうか。

【申請団体】

自社で合同説明会を頻繁に開催しておりますので、その辺りは設営会社との調整が可能です。

【中原会長】

ありがとうございます。その他追加でご意見、ご質問がある方はいらっしゃいますか。

それでは以上で終了となります。長時間にわたりお疲れさまでした。事務局にてお帰りのご誘導をお願いいたします。

<申請団体退出>

【中原会長】

現時点で何か事務局へ聞かれないことなどはありませんでしょうか。

ないようでしたら、続けて案件（３）採点について事務局からご説明をお願いします。

【事務局】

採点の考え方につきましては、先ほどご説明させていただきましたとおり、審査項目ごとに配点内で採点をいただきます。採点にあたり、時間が必要ということがございましたら、大変お荷物になるかと存じますが、関係資料をお持ち帰りいただき、評価いただいた採点表、評価コメントをメールにてご提出いただきたいと思います。期限につきましては、事務処理手続きの都合上、大変短く恐縮ですが明日の１７時までに事務局に届きますようお願いいたします。

また、本日、資料一式をお持ち帰りいただく場合につきましては、返信用封筒をお渡しさせていただきますので、大変お手数をおかけいたしますが事務局にご返送いただきますようお願いいたします。

なお、採点表・評価コメントは、事務局で取りまとめまして、第３回の審査会において、採点結果の集計、取りまとめた評価コメント（案）を提示させていただきたいと考えています。説明は以上でございます。

【中原会長】

ただいまの件に関して、委員の皆様からご意見、ご質問はございますでしょうか。

<質問なし>

【中原会長】

それでは、続きまして案件（４）その他について、事務局からお願いいたします。

【事務局】

次回の審査会につきましては、７月８日（木）１６時よりWEB会議にて開催させていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。以上です。

【中原会長】

ありがとうございます。それでは以上をもちまして、第２回雇用推進事業者選定審査会を閉会いたします。長時間お疲れさまでした。ありがとうございました。

以上