

地域就職氷河期世代支援加速化事業 効果検証

(1) 効果検証

○交付対象事業の重要業績評価指標 (KPI) 実績

KPI①	指標名	令和3年度目標値	令和3年度実績
	支援対象者(求職者)の登録人数	250	77
	目標値と実績に乖離がある理由	イベントへの誘導に広報を傾倒したため。	
KPI②	指標名	令和3年度目標値	令和3年度実績
	スカウト型面接会におけるマッチングにより正規雇用となった人数	20	7
	目標値と実績に乖離がある理由	実施時期が新型コロナウイルス感染者拡大傾向期と重なる等の理由により、イベント参加者数が少なかったため。 (1回目7月富山会場13名(企業15社)、2回目10月高岡会場13名(企業15社))	
KPI③	指標名	令和3年度目標値	令和3年度実績
	支援対象(求職者)登録者のうち、スカウト型面接会以外で正規雇用となった人数	100	19
	目標値と実績に乖離がある理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・①に付随し、サイトから就職につながる数が限定的であったため</li> <li>・新型コロナウイルスの影響により、企業における支援対象世代の採用意欲が低下したため。</li> </ul>	

○事業効果について

- ・合同企業面接会を2回開催
- 昨年に引き続き「ミドル対象」とターゲットを明確にすることにより、特に来場求職者から好反応(アンケートの声)
  
- ・就職マッチング支援サイト「富山県ジャンプUPナビ」により、就職氷河期世代の採用に積極的な企業の情報や求人情報等を掲載(昨年度導入済の20社を加え40社と情報量を倍増)
- 採用につながったケースも見られた
  
- ・新聞広告やフリーペーパー、SNS広告、交通広告等により本事業を発信
- Facebook、Twitterを中心にSNS広告を展開し、広告からの流入3,314件
- フリーペーパー「Workin 富山版」記事内QRコードからのWEB誘導670件
- 【ポータルサイト「ジャンプUPナビ」】
- ユーザー数11,891(前年実績比+6,686)、PV数16,343(同+1,996)、獲得会員数77名(同▲76名)
- 一定の周知効果が見られた

・イベントについて、参加者からは「『ミドル対象』をうたってくれたので来場しやすかった」といった声が聞かれた一方、令和2年度事業に引き続き集客に課題があった  
→令和3年度の事業を踏まえ、令和4年度はイベント実施時期を近接させ、効果的な周知広報を図る

・〈新規〉企業向けセミナーを3回実施  
→「氷河期時代の世代との関わり方が少しわかったような気がする」（アンケートの声より）  
採用フェーズだけでなく採用後の活躍支援のテーマが好評

・〈新規〉キャリアコンサルタントによる職場定着支援  
全体研修2回（延べ43名）、キャリアカウンセリング1社3名、企業相談9社を実施  
→「転職を何回もしているのも、それを避けるためにも、どのように過ごしていけば良いかを学ぶことができました」（アンケートの声より）  
参加者アンケートでは100%「有意義だった」との回答

## （2）公表について

本効果検証をPDF化のうえ、富山県ホームページ上での公表を行う