

ハローワーク七尾 就職支援業務報告（令和元年度）

1 所長による分析（業務運営の総括）

（1）特に重点的に取り組んだ事項

①各指標に対する取組

【就職件数（常用）】

就職件数を増加させるためには紹介件数を増加させる必要があり、紹介件数を増加させるためには相談件数を増加させる必要があるという考えのもと、求職者担当者制の充実、認定日相談における緊要度把握の徹底、総合案内における相談部門への誘導等、職業相談件数が増加するよう積極的に取り組みました。また、より多くの求人を求職者に提供することが相談件数の増加につながると考え、無効求人に対する積極的な更新勧奨を行いました。その結果、目標値（2,055件）に対する進捗率は99%となりました。

【充足件数（常用）】

未充足求人に対する条件緩和指導や求人担当者制の充実等により充足件数の増加を図ったものの、目標値（1,800件）に対する進捗率は97%となり、若干目標を下回りました。

【雇用保険受給者の早期再就職件数】

雇用保険説明会等において再就職手当を活用して早期再就職を目指すよう指導していますが、特に、個々の受給者に対し再就職手当の金額を示して受給者の就職意欲を喚起しました。その結果、目標値（484件）に対する進捗率は128%となり、目標を大きく上回りました。

【生活保護受給者の就職件数】

当所管内では、生活保護受給者が少ないことから、目標値（42件）を達成するため、生活保護受給者等就労自立促進事業による就職支援について、児童扶養手当受給者への説明を徹底しました。その結果、目標値に対する進捗率は109%となりました。

【正社員求人数・正社員就職件数】

正社員就職件数の目標達成のためには正社員求人数の確保が重要という考えから、無効となったすべての正社員求人に対し更新勧奨を行

いました。その結果、目標値（5,143人）に対する進捗率は103%となりました。一方、正社員就職件数は、目標値（976件）に対する進捗率は98%となりました。

②中長期的な職員の資質向上に向けた取組

毎月すべての職員・相談員に対し、各指標の進捗率を示し現状を把握させることに努めました。職員の資質向上のためには、自らが考え行動するということが必要であるとの考えから、特に職業相談部門に対しては、年度後半において、就職件数増加のための方策に係るミーティングを定期的に行わせ、上司の指示に基づく行動ではなく、自発的な考えに基づく取組を実施させました。

（2）サービス改善・業務改善を図った事項

【サービス改善を図った事項】

①混雑感を解消するためのレイアウト変更

これまではフロアの自動ドア付近に求職者記入台やパンフレットスタンドがあり、初めて当所を利用する者にとっては混雑感があり、利用しにくい感があったと考えられることから、レイアウトを変更して自動ドア付近を広く開けることとしました。これにより待合スペース全体が利用しやすくなりました。

②パンフレットスタンドの設置場所の変更とパンフレットの整理

これまでは、待ち時間にパンフレット類を見てもらいたいとの考えから待合スペースにパンフレットスタンドが設置してありましたが、それが待合スペースを狭くし、混雑感を与えていたので、パンフレットスタンドを玄関ホールに移動し、またパンフレットを系統別に配架したことにより、待合スペースの混雑感が解消され、各種パンフレットが見やすくなったと考えています。

【業務改善を図った事項】

①ハローワークサービスメニューの周知徹底

新規求職申込者の多くは、ハローワークで受けられるサービスについて理解していないものと考え、新規求職申込みがあった際は、サービスメニューを記載した当所作成のリーフレットを手交の上説明し、サービスの理解促進に努めています。

②認定日相談における緊要度の把握

認定日における職業相談において、緊要度の把握を徹底して行うことにより、緊要度が高い受給者に対しては時間をかけて手厚い相談を行えるようになりました。

③再就職手当の理解促進

雇用保険説明会において再就職手当を活用した早期再就職を促していますが、説明だけでは伝わらないと考え、個々の受給者に対し具体的に受給できる金額を示すことにより就職意欲を喚起する取組を行いました。

(3) 今年度見えてきた課題とそれを踏まえた今後のサービス・業務改善の取組について

①目標未達成となった正社員就職

⇒正社員求人数は目標値を超えたにもかかわらず、正社員就職件数が目標達成できなかったということは、求職者ニーズに沿った正社員求人が少ないと考えます。そのため、職業相談部門と求人部門の連携を強化し、求職者ニーズに沿った求人開拓に取り組むこととします。

②求職者の希望条件と求人条件とのミスマッチ

⇒休日は土日祝日という希望条件の求職者は多くいる一方、管内の主要産業の一つが観光業、宿泊業及びその関連業であり、土日祝日が休日の求人が少ないことから、マッチングが進まないことが多くあります。そのため、求人者に対しては求職者ニーズを伝え、条件緩和を勧めるとともに、求職者に対しては希望条件にこだわることなく、幅広く求職活動を行うよう指導していきます。

③高齢求職者に対するマッチング

⇒高齢求職者が増加する中、そのニーズに合致する求人は少ないことから、マッチングが進まないことが多くあります。そのため、求人事業主に対し更なる高齢者の活用について働きかけるとともに、高齢求職者のニーズに沿った求人開拓、求人条件緩和に取り組めます。

(4) その他業務運営についての分析等

求職者の減少が続いている状況において、各指標の目標達成のため次のことに取り組むこととします。

①新型コロナウイルス感染症の影響で、新規求人数・有効求人数が大きく減少していることから、求人開拓の実施。

②新規求職者の開拓のため、ハローワークで受けられるサービスを広く周知する。

③来所している求職者（雇用保険受給者を含む）に対するマッチングの強化。

2 総合評価（※）

標準的な成果

※ 業務量や業務の特徴などが同じようなハローワークとの比較による評価

3 マッチング関係業務の成果（主なもの）

	就職件数	充足件数 (受理地)	雇用保険受給者 早期再就職件数	求人に対する 紹介率	求職者に対する 紹介率	生保受給者の 就職件数	障害者の就職 件数	正社員求人数	正社員就職件 数
実績	2,054	1,762	624	32.6%	52.0%	46	144 件	5,308	963
目標	2,055	1,800	484	36.7%	54.7%	42	159 件	5,143	976
目標達成率	99%	97%	128%	88%	95%	109%	90%	103%	98%

※ 「目標達成率」は年度当初に設定した目標値に対する達成率