

首都圏からの移住推進&就職先マッチング支援事業 業務委託に関する仕様書（案）

本仕様書は、福島県（以下「甲」という。）が委託先事業者（以下「乙」という。）に委託する下記委託業務を円滑かつ効果的に行うために必要な事項を記載したものであり、乙は本仕様書に従い業務を遂行するものとする。

1 委託業務の名称

首都圏からの移住推進&就職先マッチング支援事業

2 事業の目的と背景

- (1) 県南地域は首都圏へ距離的に近くアクセスに恵まれているが、県外への人口流出が続いており、地域の担い手不足が顕在化している。この課題に対応するため、県及び市町村が連携して移住推進に取り組んでいるところである。しかし、全国各地で同様の取組が行われていることから、移住者を獲得する状況には至っていない。
- (2) 移住にあたっては、移住先で理想の仕事を見つけられるかが移住先決定の重要な要素の一つである。県南地域は製造業を中心に多数の事業所が存在し、かつ人手不足で正社員の求人を出す企業が多いという特性がある。この特性を活かし、首都圏から地方暮らしをしたい・地元に戻りたいと考えている層を県南地域に呼び込むため、移住希望者へ就職に関する情報を効果的に発信し、理想の仕事を見つけるためのマッチング支援を実施することで、就職や転職を切り口とした移住者の増加を図る。
- (3) また一方で、コロナ禍を背景に浸透したテレワークや副業などの多様な働き方を望む層や、若い世代を中心に仕事よりもプライベートを重視するなどの価値観の変化により、多様な働き方を求める動きが増えてきているが、多くの中小企業は、こうした新しい働き方や価値観に対応した採用が大企業に比べて遅れており、求職者の希望とミスマッチが生じ、応募・採用に繋がっていない。そこで多様な働き方を求める求職者のニーズに応え、求職者・企業のそれぞれのニーズのマッチングを行うことで、県内外から県南地域への転職・就職をきっかけとした移住者の増加を図り、地域経済の活性化につなげていく。

3 本事業の課題

多くの中小企業においてはハローワーク以外の募集方法を十分に活用できておらず、応募すらない状況が続いている。また、応募があっても企業の望む人材ではなかったり、採用しても離職してしまうなどのミスマッチも発生している。

企業側には求職者の求める働き方の導入に加え、求める人材に向けた採用活動を展開していくことが求められているため、本事業においては、企業の採用活動の課題に応じた個別支援を強化していく。

4 業務委託期間

契約締結の日から令和7年3月21日（金）まで

5 委託内容

(1) 移住・転職希望者に向けた情報発信

ア 専用ウェブサイトの運用・保守管理

令和5年度に開設した専用ウェブサイト「しらかわ地域に特化した転職サイト」(URL:<https://shirakawa-job.rakuras.jp/>)の運用及び保守管理を行うこと。

※「しらかわ地域に特化した転職サイト」専用ウェブサイトについては、振興局が運営するサイト「ラクラスしらかわ」(<https://rakuras.jp/>)内でサブドメインにて管理しているため、専用ウェブサイトに係るドメイン管理料とサーバ管理料は別途甲が負担するものとする(委託料に含まない)。

なお、必要な管理権限は甲から乙に付与するものとする。

イ 専用ウェブサイトの企業情報・求人情報の作成支援

専用ウェブサイトでの企業情報のリンク先は、各企業が運営する自社ホームページや採用ページとし、自社ホームページや採用ページを所有していない事業者については、県南地方振興局(以下、振興局)が「産業人材の確保による地域活性化に関する連携協定」を締結している株式会社リクルートと連携し、「Airワーク採用管理」の導入を支援すること。

ウ 参画企業数増加に向けた周知

専用ウェブサイトへの掲載企業を増やす取組を行うこと。管内企業に対する周知にあたっては、チラシやホームページ等による周知等により、本事業の理解促進を図ること。

なお、掲載する企業については、県内外からの移住・転職希望者を採用する意向のある企業とし、県南地域の主要産業である製造業に加え、サービス業・観光業など幅広い業種の掲載を行うこと。

具体的な手法については、提案に基づき甲と協議の上、決定する。

エ 移住・転職希望者に向けた広報

上記の情報がターゲットへの確に届くよう、ウェブ広告などの広報媒体を活用し、専用ウェブサイトへ誘導すること。

具体的な手法については、提案に基づき甲と協議の上、決定する。

オ 移住希望者に特化した情報発信

上記ウェブ広告に加え、首都圏からの「転職・仕事」を切り口とした移住世帯の増加につなげるために、移住者向けの媒体(ウェブサイト等)を通じて、専用ウェブサイトへの誘導を図ること。

具体的な手法については、提案に基づき甲と協議の上、決定する。

(2) 移住・転職希望者と企業とのマッチング支援

専用ウェブサイトや移住者向けの媒体を通じて関心を持った求職者が、実際に企業とコンタクトが取れるよう求職者からの相談窓口を設け、求職者と企業とのマッチングを図ること。

(3) 中小企業の人材確保に向けた支援

ア 人材確保に課題意識を持つ企業の発掘と課題解決のためのモデル事例の創出

当事業に参画する企業のうち、求職者を募集・採用するにあたり、企業が持つ課題

の解決に企業自身が積極的に取り組む意思のある3社以上をモデル事例候補企業として発掘・選定し、最大5回/社の面談を実施し、課題の抽出、改善内容の提案などを行う。面談は、1～2時間程度/回とし、対面もしくはオンラインで行う。

具体的には、移住・転職希望者向けの採用活動や人材定着に関するノウハウ、女性やシニア人材の活用提案、自社の情報発信等、企業の課題解決に向けた提案を実施すること。

なお、発掘・選定にあたっては、中小企業活性化の事例を生み出すよう配慮し、甲と協議の上、決定する。

イ 上記提案の効果検証にあたって、民間求人サイトへの掲載など、実施に必要な経費についても本事業の委託料に含むこととし、具体的な手法については、対象企業および甲と協議の上、決定する。

ウ モデル事例の情報発信と周知

上記モデル事例をとおして得られた成果や特徴については、本事業専用ウェブサイトへ掲載し情報発信を行うこと。

加えて、管内企業やその関連団体並びに管内関係機関及び人材確保に興味のある団体等に対し報告会を実施し、上記モデル事例の成果や特徴を共有すること。

具体的な手法・回数等については、提案に基づき甲と協議の上、決定する。

(4) 上記(1)～(3)の経過が分かる実績報告書の作成

6 事業実施にあたっての打合せ

乙は、本業務の期間において、甲との間で随時打合せを行うものとする。また、甲は本業務の実施のために必要な協力をする。

7 その他

(1) 乙がやむを得ない事情により本仕様書の変更を必要とする場合には、あらかじめ甲と協議し、甲の承認を得ること。

(2) 本仕様書に定めのない事項及び本仕様書に定める内容について疑義が生じたときは、甲乙が協議のうえ、定めることとする。但し、明示のない事項にあっても、社会通念上当然必要と思われるものについても本業務に含まれるものとする。