

■平成29年度～平成31年度 OSAKAしごとフィールド運営委託事業 企画提案公募に対する質問及び回答

Q	A
<p>新規登録者14,000人の目標には、(A)(B)事業で集客した登録者と協働事業による登録者が含まれていると認識しています。精算に連動する新規登録者数について、(A)(B)事業としての目標は何人でしょうか。また、協働事業による登録実績が少なかった場合、精算時に考慮されるなどの措置はあるのでしょうか。</p>	<p>新規登録者14,000人という目標は基本的に(A)(B)事業で達成していただく数字であり、協働事業による登録実績で特別の措置を講じることは考えていません。</p>
<p>14,000人の新規登録を計画するため、過去3年間の各年度におけるしごとフィールド登録者数と関連事業でのしごとフィールド登録者数をお示しください。また、受付人員配置における業務量を算出するにあたり、各年度の来場者数と1日平均来場者数もお示しください。</p>	<p>平成25年9月から平成29年1月末までの各年度の新規登録者数は、関連事業によるものを含め、概ね下記のとおりです。 平成25年度 12千人 平成26年度 14千人 平成27年度 14千人 平成28年度 12千人 なお、バックオフィスにおいて協働事業等による3,000件程度の新規登録者の登録業務に対応できる体制をとってください。 また、平成25年9月から平成29年1月末までの来場者数、平均来場者数/日は概ね下記のとおりです。 平成25年度 22千人、160人 平成26年度 37千人、150人 平成27年度 34千人、140人 平成28年度 23千人、120人</p>
<p>精算の計算例について、 ①=仕様書P2に記載の(A)(B)事業の委託上限金額の合計 ③=大阪府が積算した人件費に基づく数字でしょうか。</p>	<p>計算例に記載している数字は仮の数字です。 ①は委託上限金額と同額で契約したものと想定し、記載しています。 ③は全くの仮の数字であり、積算に基づくものではありません。</p>
<p>公共職業訓練について、直近3年などに支援実績がないと、この事業の提案はできないのでしょうか。</p>	<p>実績がなくても提案は可能です。実績がある場合は、様式に記入してください。</p>
<p>様式12-2（平成26・27年度に実施した公共職業訓練における就職状況）について、過去実績がなく記載事項がない場合は、用紙の提出は不要でしょうか。もしくは、実績なしと記載した上で用紙を提出する必要がありますか。</p>	<p>実績がない場合も、様式に「実績なし」と記載の上、ご提出ください。</p>
<p>広報について新たな提案が必要となるため、過去3年間に実施したしごとフィールドの広報手法をお示しいただくとともに、その効果をお示しください。また、経費についてもお示しください。</p>	<p>現在のしごとフィールドでは、ホームページやリーフレット、個別チラシ、SNS等の手法を活用した結果、平成25年9月から平成29年1月末までに、のべ116千人にご利用いただいています。また、広報に係る費用はOSAKAしごとフィールド運営事業の委託費の範囲内で支出されていますが、その内訳まではわかりません。 なお、利用対象者をしごとフィールドに誘導し、新規登録者数の目標を達成するため、過去の手法にとらわれず、対象者の特性を踏まえた斬新で時流に乗った効果的な広報媒体の活用や手法を提案してください。</p>
<p>広報業務を行う上で、ブランド価値を高めるために広報内容と実際のサービス内容が一致していないと利用者の満足度を上げることは難しいと考えております。そこで広報業務の一環として、大阪府が雇用するカウンセラーも含めた社員研修を実施することは可能でしょうか。また、実施が可能な場合、しごとフィールドの閉館日をつくり全社員研修に充てること、もしくは休館日に全社員を集めて研修を実施することは可能でしょうか。</p>	<p>社員研修については、対象者、実施時期、研修内容や方法などを、具体的にご提案ください。実施にあたっては事前に大阪府と協議し、大阪府の承諾を得てください。ただし、大阪府が雇用するカウンセラーは、休館日に業務として研修に参加させることはできません。 なお、しごとフィールドの開館日は仕様書のとおりであり、変更はできません。</p>
<p>サービスの向上やブランド価値を高めるために、大阪府が雇用するカウンセラーも含めた評価制度（表彰制度や賞の設定）を新たに設けることは可能でしょうか。</p>	<p>大阪府には一般職非常勤職員に対する人事評価制度があり、大阪府が雇用するカウンセラーはこの制度に基づき人事評価を行います。ただし、しごとフィールド独自に表彰等の制度を設けることは可能です。対象者、時期、内容や方法等について、具体的にご提案ください。また実施にあたっては事前に大阪府と協議し、大阪府の承諾を得てください。</p>
<p>次年度以降の広報が重要と考えますが、過去3年間のしごとフィールド利用者に対する利用満足度等のアンケートを実施している場合はその結果をお示しください。</p>	<p>参加者アンケートを実施しているセミナー等はありませんが、しごとフィールド利用者に対する全般的な利用満足度等のアンケートは実施していません。</p>

■平成29年度～平成31年度 OSAKAしごとフィールド運営委託事業 企画提案公募に対する質問及び回答

Q	A								
<p>新たな来場者の取り込みや広報に活用できる講座を構築する必要があると思うが、現在しごとフィールドにおいて毎日実施しているセミナーの各年度実施回数と総利用者数ならびに平均受講者数をお示しください。また、平均受講者数の多いセミナー内容もお示しください。</p>	<p>各年度のセミナー実施回数/利用者総数/平均受講人数は、概ね下記のとおりです。</p> <table border="0"> <tr> <td>平成25年度</td> <td>100回/1,100人/11.0人</td> </tr> <tr> <td>平成26年度</td> <td>840回/7,200人/ 8.6人</td> </tr> <tr> <td>平成27年度</td> <td>1,060回/9,200人/ 8.7人</td> </tr> <tr> <td>平成28年度</td> <td>520回/4,800人/ 9.2人</td> </tr> </table> <p>また、セミナー毎の平均受講者数は内容や対象等により大きく異なりますが、平成28年度（平成28年4月～平成29年1月）に複数回実施したセミナーのうち、平均受講者数が多いセミナーは下記のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホワイト企業の見つけ方 ・公務員の仕事紹介セミナー <p>なお、過去に実施したセミナーをただ踏襲するのではなく、ハローワークや大阪府（直営）を含めて他では実施していない、事業目的に合った効果的なセミナーを提案してください。</p>	平成25年度	100回/1,100人/11.0人	平成26年度	840回/7,200人/ 8.6人	平成27年度	1,060回/9,200人/ 8.7人	平成28年度	520回/4,800人/ 9.2人
平成25年度	100回/1,100人/11.0人								
平成26年度	840回/7,200人/ 8.6人								
平成27年度	1,060回/9,200人/ 8.7人								
平成28年度	520回/4,800人/ 9.2人								
<p>(A) (B) (C) 事業のセミナー等の実施にあたり、講師への謝礼金額の上限は定められていますか。</p>	<p>(B) 事業については、大阪府の講師謝礼基準に基づきます。(A) (C) 事業については謝礼金額の上限は定めておりませんが、原則として、大阪府の基準に準じて判断してください。例外的に基準を上回る謝礼を支出しようとする場合は、企画段階であらかじめ大阪府と協議してください。ただし、その場合であっても、費用対効果を十分考慮するとともに、常識的な金額の範囲内であればなりません。</p>								
<p>「セールスフォース」がしごとフィールドに導入されてから、現在運用されている完全版のデータベースシステムの形となるまでにかかった期間をお示しください。（調整期間含める）</p>	<p>データベースの移行に要した期間は概ね4～5か月です。ただし、その後もしごとフィールドの新たな機能追加等に合わせて随時修正を加えています。</p>								
<p>仕様書では、データベースの移行期間が1か月程度の想定となっています。現場での稼働テストやデータの移行期間など、様々な工程に加え、個人情報を取り扱う観点から見ても開発から運用までの期間が足りないのではと危惧していますが、段階的な稼働、あるいは移行期間の延長等の措置は可能かお示しください。</p>	<p>新たなデータベースシステムを平成29年5月1日から運用開始できない場合は、一旦代替システムで運用してください。ただし、可能な限り早期に新システムへ移行していただくこととし、どのような代替システムを用い、どのように運用するのかを具体的に提案してください。移行するデータは大阪府からMicrosoft Access (R) で提供する予定です。</p> <p>また、平成29年4月時点でしごとフィールドを運営している事業者等との協議にもよりますが、現行のデータベースシステムを延長して利用することはできません。再委託は原則禁止ですが、データベースシステム構築・運用業務の再委託が必要な場合は、仕様書に基づき、大阪府と協議の上で承認を得ることが必要です。</p> <p>なお、セールスフォースは株式会社セールスフォース・ドットコムが提供する民間のデータベースシステムであり、現在のしごとフィールドでは受託事業者の構成員である株式会社パソナキーラが実際の運用を行っていることから、大阪府では利用料はわかりかねます。</p>								
<p>仕様書では、現行のデータベースシステム「セールスフォース」から新たなデータベースシステムへ移行し、運用を開始するのが平成29年5月1日となっています。移行期間が大変タイトなスケジュールだと見受けられますが、移行完了までの代替システムとして現行の「セールスフォース」を利用することは可能でしょうか。また、現行の「セールスフォース」の利用が可能な場合、その利用料は1か月あたりどれくらいの金額がかかりますか。具体的にお示しください。</p>	<p>（この質問は上記の回答に含まれています）</p>								
<p>データの移行作業にあたり引継に想定より時間がかかった場合、セールスフォースを一時的に使用する事は可能でしょうか。可能であればその場合の概算費用をお示しください。</p>	<p>（この質問は上記の回答に含まれています）</p>								
<p>現在のセールスフォースの構築にかかった経費をお示しください。</p>	<p>現行のデータベースシステムの構築に係る費用はOSAKAしごとフィールド運営事業の委託費の範囲内で支出されていますが、その内訳まではわかりません。</p>								
<p>分析可能かつ利用履歴管理可能なデータベース構築が必要となりますが、現状のセールスフォースは当該仕様書の仕様を全て満たしているのでしょうか。満たしていない場合どの仕様が足りないかをお示しください。</p>	<p>平成29年度から新たに取り組む事業については、現行のセールスフォースの仕様にはありません。なお、現行のセールスフォースの仕様は、仕様書別添4-3、4-4に記載しています。</p>								
<p>これまでの実績から、就職決定調査を一度行うためにかかった工数（人員や日数）やその手法について可能な範囲でお示しください。</p>	<p>現在の受託事業者は、架電による就職決定調査を実施しています。</p>								

■平成29年度～平成31年度 OSAKAしごとフィールド運営委託事業 企画提案公募に対する質問及び回答

Q	A
<p>就職成功率診断アプリの開発にあたり、現状のアプリの総利用者数と月間平均利用者数を教えてください。</p>	<p>平成27年度に試行的に実施した「就職成功率診断」(WEB媒体)の総利用者数はのべ2,618名、月間平均290.9名でした。 平成28年度からは、しごとフィールドのホームページに移植し、どなたでも受診できるようにしています。直近の平成29年2月の利用実績は、詳細版1,191名、簡易版986名でした。 なお、しごとフィールドでは、新しく開発する「就職成功率診断」を科学的知見に基づくカウンセリングの主要ツールとして、アクティブカウンセリング等で積極的に活用し、求職者の職種志向拡大・転換を図ることにしています。</p>
<p>助成金申請件数30件という目標値について、1企業につき1件というカウントでしょうか。もし、同一の企業内で2箇所の設置が行われた場合は、2件としてカウントされますでしょうか。</p>	<p>1企業において複数の助成金申請がなされた場合は、申請ごとに1件とカウントしてください。ご質問で例示のあったケースであれば、2件となります。</p>
<p>京阪神地域への普及啓発というのは、本社が京阪神地域にある企業への普及という意味でしょうか。それとも、事業所が京阪神地域にある、という意味でしょうか。</p>	<p>原則として、本社や事業所が京阪神地域にある、もしくは今後京阪神地区に事業所等を設置する予定のある企業が対象です。 ただし、現時点で企業主導型保育事業の普及・啓発を実施している自治体は少なく、普及・啓発を目的としたセミナーや説明会に全国から参加希望がくる可能性はあります。その場合は、適宜対応いただきたいと思います。</p>
<p>現状、しごとフィールド内で利用されているパソコン・タブレット等の機器で、購入された物品があれば引き継ぐことは可能か。可能であればその数量をお示しください。</p>	<p>別添2の貸与物品以外は、事業者側でご用意ください。</p>
<p>構成企業が3社以上となる場合、様式に欄を追加して押印で問題ありませんか。</p>	<p>共同企業体の構成企業が3社を超える場合は、必要に応じて欄を追加してください。</p>