

当拠点の活動状況

①活動実績(令和2年3月末時点)

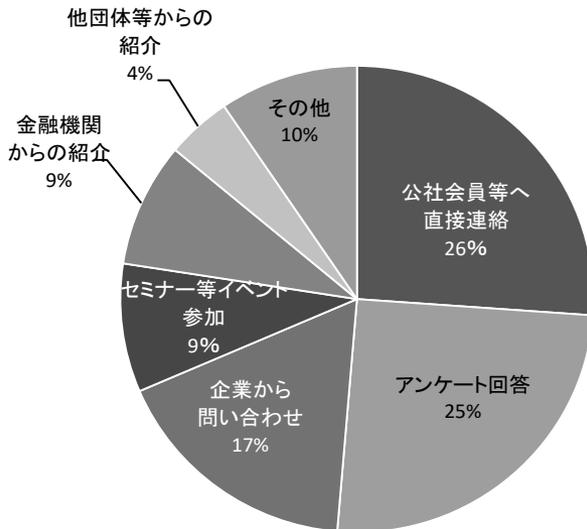
項目	実績
令和元年度 企業訪問社数【目標:300社】	345社 (H27.12.1~R2.3.31 累計 <u>1,511</u> 社)
令和元年度 相談件数【目標:200件】	488件 (H27.12.1~R2.3.31 累計 <u>2,138</u> 件)
令和元年度 人材ニーズ取り繋ぎ件数	231件 (H27.12.1~R2.3.31 累計 <u>1,197</u> 件)
令和元年度 成約件数【目標:15件】	103件 (H27.12.1~R2.3.31 累計 <u>347</u> 件)

当拠点の活動状況

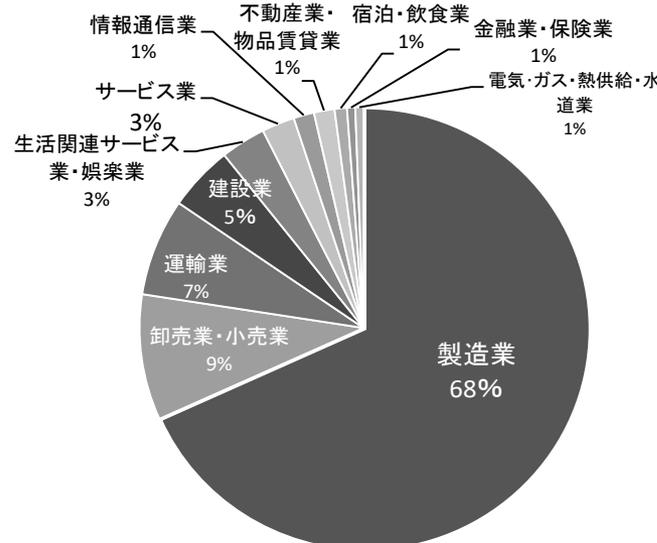
②成約事例の内訳(1) (H27.12.1～ R2.1.31)

- 受入企業へのアプローチ経緯は、「公社会員等への直接連絡」が最も多い
- プロ人材の受入企業の業種は、製造業が全体の7割弱を占める
- プロ人材のミッションは、販路開拓や生産性向上等、多岐にわたる

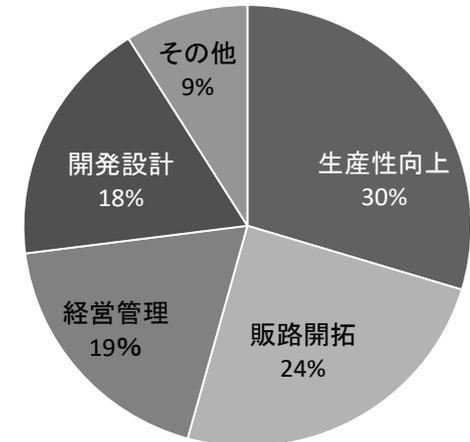
【受入企業へのアプローチ経緯(n=337)】



【プロ人材受入企業業種(n=337)】



【プロ人材のミッション(n=337)】



【プロ人材のミッション例】

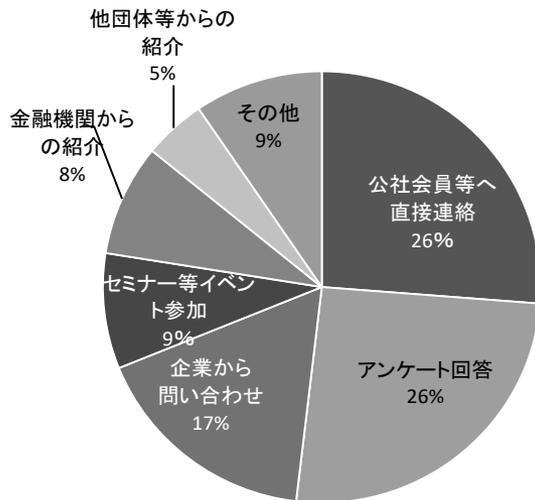
- 販路開拓...受け身の営業姿勢を改め、積極的な新規顧客開拓を行う体制づくり
- 生産性向上...新製品を生産するための新たな生産体制の立ち上げ
- 経営管理...買収先企業(物流業)のマネジメント
- 開発設計...新製品開発、独自の機構を盛り込んだ独創的な機械装置の開発設計
- その他...移動体通信工事の受注拡大に伴う施工管理力の強化

当拠点の活動状況

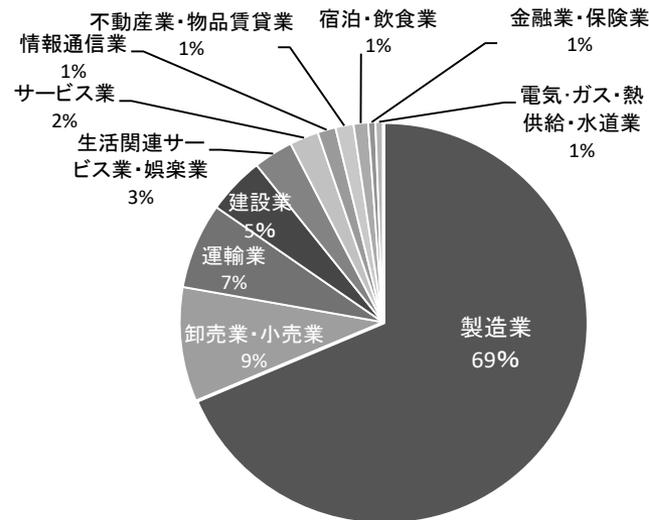
②成約事例の内訳(1) (H27.12.1～ R2.3.31)

- 受入企業へのアプローチ経緯は、「公社会員等への直接連絡」が最も多い
- プロ人材の受入企業の業種は、製造業が全体の7割弱を占める
- プロ人材のミッションは、販路開拓や生産性向上等、多岐にわたる

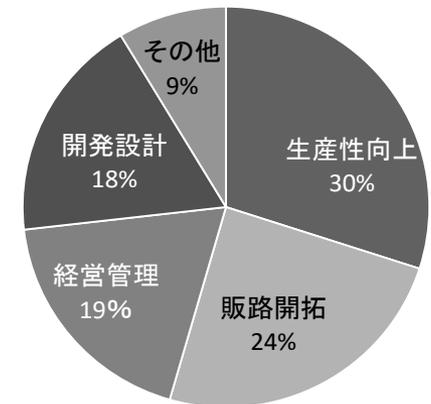
【受入企業へのアプローチ経緯(n=347)】



【プロ人材受入企業業種(n=347)】



【プロ人材のミッション(n=347)】



【プロ人材のミッション例】

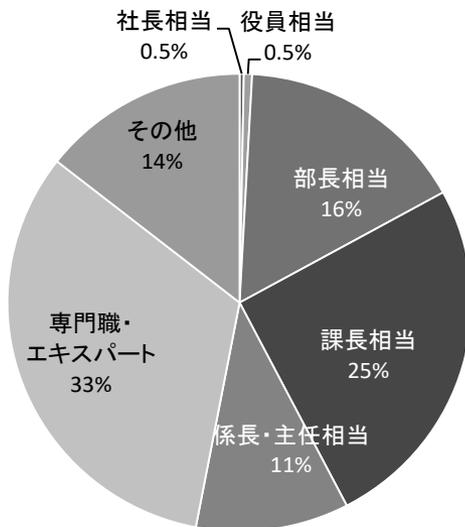
- 販路開拓...受け身の営業姿勢を改め、積極的な新規顧客開拓を行う体制づくり
- 生産性向上...新製品を生産するための新たな生産体制の立ち上げ
- 経営管理...買収先企業(物流業)のマネジメント
- 開発設計...新製品開発、独自の機構を盛り込んだ独創的な機械装置の開発設計
- その他...移動体通信工事の受注拡大に伴う施工管理力の強化

当拠点の活動状況

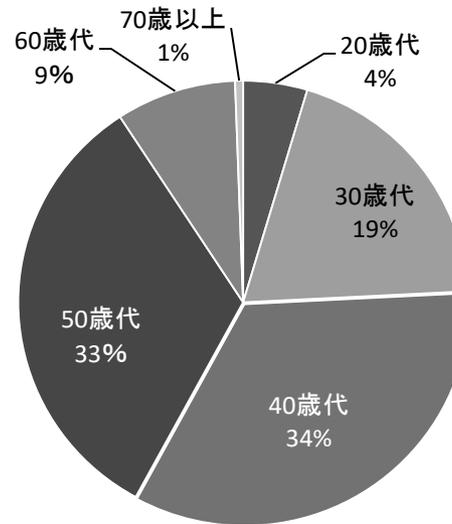
②成約事例の内訳 (4)(H27.12.1～ R2.3.31)

- プロ人材のポストは、専門職・エキスパートが最も多く、次いで課長相当が多い
- プロ人材の年代は40歳代から50歳代が全体の7割弱を占める
- プロ人材の転職前の勤務地は、県内より県外（東京都など）のほうが多い

【プロ人材のポスト(n=347)】



【プロ人材の年代(n=347)】



【プロ人材の前職勤務地(n=347)】

