

令和5年度 事業報告

<はじめに>

令和4年度（前年度）の主要経営指標が、当センター開設以来、軒並み過去最高を記録したことによる反動や、大手ホームセンターでの契約解消により、契約金額にして約29百万円減収になることが確定していたことにより、令和5年度は厳しい環境下でのスタートとなりました。加えて①事務所移転への対応、②高齢者就労支援センターの入札問題、③インボイス問題、更には④年度途中で新たに持ち上がった所謂「フリーランス新法」成立に伴う「新たな契約方式への転換」問題への対応も必要となり、多方面で極めて難しい判断を求められることにもなりました。

このような中であって、「令和5年度 事業計画書」に記載された諸施策を、会員の皆様のご支援を受けながら役職員一同、計画的かつ忠実に実行した結果、請負契約においては実績を割り込んだものの、一方で、当センター積年の課題であった派遣契約が、前年比で約2倍の伸びとなったことにより、請負契約・派遣契約の合計金額では、過去最高であった令和4年度を僅かながら上回ることができました（前年比101.1%）。また将来のセンターの経営を左右する大きな課題であるインボイス対策として、事務費率の向上にも注力した結果、令和4年度末の11.5%から14.1%と2.6%引き上げることができ、センター収入も着実に増やすことができました。令和5年度はこのように厳しい環境下ではありましたが、業績面においては会員数で課題を残したものの、全体的には予想値を超える結果であったと総括できると考えます。

令和6年度も「インボイス問題」や「新しい契約方式への転換問題」等、国家レベルとも言うべき大きな問題に巻き込まれ、極めて厳しい環境下での事業展開を求められますが、「令和6年度 事業計画書」に記載した方針や施策の実行を通して諸課題にチャレンジし、目標とする「高齢者福祉の増進や生きがいづくり」に貢献していきたいと考えます。

I.主要経営指標

【別紙1】

1. 経常収支

| | 令和5年度 | 令和4年度 | 増減 |
|------|-----------|-----------|----------|
| 経常収益 | 271,764千円 | 261,036千円 | 10,728千円 |
| 経常費用 | 256,595千円 | 250,627千円 | 5,968千円 |
| 経常収支 | 15,169千円 | 10,409千円 | 4,760千円 |

2. 契約金額

(請負契約)

| 令和5年度 | 令和4年度 | 増減 | 備考 |
|-----------|-----------|----------|-----------------|
| 228,480千円 | 235,592千円 | ▲7,112千円 | 29,000千円の減収要素あり |

(派遣契約)

| 令和5年度 | 令和4年度 | 増減 | 備考 |
|----------|---------|---------|------|
| 18,717千円 | 8,900千円 | 9,817千円 | 過去最高 |

3. 配分金

| 令和5年度 | 令和4年度 | 増減 | 備考 |
|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 192,513千円 | 203,541千円 | ▲11,028千円 | 上記契約金額の影響 |

4. 事務費

| 令和5年度 | 令和4年度 | 増減 | 備考 |
|----------|----------|---------|------|
| 27,197千円 | 23,427千円 | 3,770千円 | 過去最高 |

5. 会員数

| 令和5年度 | 令和4年度 | 増減 | 備考 |
|-------|-------|----|----|
| 449名 | 447名 | 2名 | |

【総括】

会員数では課題を残したものの、それ以外の指標については、当センターを取り巻く環境を考慮すると、派遣契約等新たな施策が奏功したこともあり、予想を超える結果になったと考えます。

■契約金額：請負契約は▲7,112千円となりましたが、取り組みを強化した派遣契約で9,817千円増えたことにより、合計では過去最高であった令和4年度を上回ることができました。なお、請負契約についても、やむを得ない理由による▲29,000千円の要素を考えると、実態は+21,888千円、前年比109.3%となり大健闘であったと考えます。

- 会員数** : 480名の目標に対し449名(令和4年度実績447名)に止まりました。新入会員数は91名と高い水準をキープしたものの、退会者数も89名と高止まりした結果によるものです。因みに主な退会理由は、
①加齢、就職(各13件)、②病気(10件)、③会費未納(8件)、④希望する仕事なし(6件)、⑤家庭の事情(4件)です。
- 安全就業** : 会員本人の受傷事故が7件(前年8件)、除草中の賠償事故が3件(前年7件)の計10件(前年15件)と、いずれの事故も昨年度より減少しました。とりわけ賠償事故の半減は特筆すべき事項であり、タイミングを逃さず再発防止策を講じたことが奏功しました。安全就業はシルバー人材センターにとって最優先事項であり、今後も「事故ゼロ」を目指して取り組みを強化していきます。
- 適正就業** : 最低賃金の確保と就業時間数の遵守に取り組むと共に、当センターの大きな課題であった派遣契約にも注力した結果、契約金額で前年比約2倍の実績となりました。
- 収支相償** : 収支相償を達成することができました。これで取組強化後3年連続の達成となりました。
- HP** : ①「募集中の仕事一覧」や「入会説明会・講習日程」等、会員や市民の関心が高い分野でのタイムリーな掲載に注力しました。
②高齢者就労支援センター独自のHPを作成しました。
- 高齢者就労支援センター** : 令和5年10月から令和8年3月までの新たな契約を引き続き締結することができました。これに伴い、オフィスも草深から浦部へ移転しました。
- 広報活動** : 「広報いんざい」や「回覧板」を当センターの広報活動に活用しました。またリニューアルした高齢者就労支援センターの認知度を向上させる施策としても活用した結果、特に講習参加者数において大きな成果を挙げることができました。
- インボイス制度** : 事務費率の向上と特定費用準備資金の積み立てを行いました。
(後記Ⅲ特記事項2. インボイス制度への対応を参照)

Ⅱ.事業計画の実施状況

令和3年度から上昇基調に転じた業績(会員数、契約金額等)を、更に拡大して地域社会の期待に応えるべく、事業計画の二本柱である「会員増強」と「就業先開拓」に積極的かつ計画的に取り組みました。

1. 基盤整備・構造改革

業績向上を下支えする以下の取り組みを行いました。

- (1) ホームページの活用 (URL : <https://www.inzai-sjc.jp>)

入会説明会日程や募集中の仕事一覧の充実に努めると共に、新たに高齢者就労支援センターのホームページも作成しました。一方、事業計画書に記載した全体的な内容の見直しには着手できませんでした。なお、ホームページは双方向のコミュニケーションツールとして有効であるばかりでなく、業務効率化の観点でも効果があることから、今後も積極的に活用していきます。
- (2) ICT (Information and Communication Technology) の活用

令和5年度は、「新たな契約方式への転換」問題が発生したことから、従来にも増してICTへの取り組みが重要になってきました。今後は業務に必要な知識やスキルを会員に習得してもらうための研修を実施していくことにしていますが、そのためにはICTに精通した会員の協力が是非とも必要になってきます。令和5年度はそのための準備を行いました。
- (3) 業務の効率化

今後は上記体制を構築した上で、ICTを活用した業務の効率化を中心に取り組んでいきます。
- (4) 広報活動の強化

当センターの認知度向上が喫緊の課題であるとの認識の下、令和5年度も広報活動に注力しました。主な取り組みは以下のとおりです。

 - ①「広報いんざい」の活用

9月15日号の同誌に、認知度向上を目的に、10月1日にリニューアルオープンした高齢者就労支援センターの紹介記事を掲載しました。また入会説明会や高齢者就労支援センターの講習日程等も掲載しました。
 - ②回覧板の活用

チラシ(表面：障子・襖・網戸、裏面：会員募集)の全自治会への配布を行いました。また新たに高齢者就労支援センターの講習内容や日程についても掲載したところ、広報いんざいを見て申し込んでくる方以外の層の開拓にも成功しました。
 - ③市立図書館への、シルバー業界の広報誌「月刊シルバー人材センター」の備え置きを継続しました。
 - ④印西商工会の会員向けに当センターのチラシ900枚を送付しましたところ派遣契約1件(就業会員2名)の成約に繋がりました。
 - ⑤高齢者就労支援センターのポスターを作成して公共機関を中心に約30か所に掲示しました。
 - ⑥地元のケーブルTVに出演して、高齢者就労支援センターの紹介を行いました。

- (5) シルバー人材センター主催の講習会の開催

高齢者就労支援センターと共同で、13 講習 24 講座を開催し、会員にも講師をお願いしました。今後は高齢者就労支援センターとシルバー人材センターとの間で講習の棲み分け（高齢者就労支援センター：無料で初歩的内容 シルバー人材センター：有料でやや高度な内容）を行って開催することとしています。

(6) ネットワークの構築

家事援助分野において、地域包括支援センターや社会福祉協議会との連携が一層進みました。また市役所との間で新たに契約を締結した介護保険分野における「送迎サービス業務」もスタートしました。

2. 事業推進のための具体的施策

(1) 対処すべき喫緊の課題

<センター>

① 剰余金の費消計画

令和4年度に組成した「配分金支払い準備資金」に加え、新たにセンターが所有する全7台の車両に対し資産取得資金を組成しました。

② 収支相償に留意した事業運営

毎月の収支状況に留意して運営を行った結果、剰余金は発生しましたが、上記特定費用準備資金等の組成を行って、3年連続で収支相償を実現することができました。

③ 「新たな契約方式への転換」

昨年5月に所謂「フリーランス新法」が公布され、今秋から施行予定です。シルバー人材センターの会員も、この法律でいうフリーランスに該当することから、発注者・センター・会員三者間の契約関係が変わることが想定されています。当センターでは、この新たな契約方式への転換がスムーズに実現できるよう様々な観点から検討を進めてきました。

④ インボイス制度への対策

① 配分金支払い準備資金に 10,627,800 円積み立てました。

② 配分金支払い準備資金の原資にすべく、標準事務費率を 12%から 15%に引き上げた結果、+2.6%の 14.1%になりました。

⑤ 事務局職員の増員

① 高齢者就労支援センターの専任職員 2 名（常勤 1 名、パート 1 名）を採用しました。

② 令和 6 年度に正職員 1 名を採用すべく準備を始めました。

③ ジョブコーディネーターの採用は上記を優先した結果、令和 5 年度は見送りとしました。

⑥ オフィス移転準備

滞りなく対応できました。

<会員>

①未就業会員対策

退会理由として、「加齢」や「希望する仕事なし」を挙げる会員が一定数存在することから、シルバー業界では高齢化が進む中、80歳を超えた会員でもできる仕事の開発・開拓が大きなテーマとなっています。当センターでは手始めに、体力がなくてもできるPCを使った業務を独自事業として立ち上げるべく準備を進めているところです。またこれ以外にも、会員が有する資格や経験、スキル等が事業化できないかという観点でも検討していきます。

②安全就業・適正就業

前記Ⅰ【総括】を参照

③配分金の引き上げ

発注者との交渉を行い、全ての契約で最低賃金をクリアできました。

④会費の配分金からのチェックオフ（キャッシュレスへの取り組み）

入会説明会において説明と依頼を行い、全員の了解を得ています。

⑤技術を要する事業（除草・剪定）の後継者対策

まだ途半ばではあるものの、除草班、剪定班とも新しい会員が増えつつあり、一定の進展を見ました。

(2) 重点取り組み課題

①公共分野と個人分野への注力

【別紙1】

この分野は景気動向に左右されにくい特性があり、経営の安定化に繋がることから、ここ数年取り組みを強化してきており、その成果は以下のとおり着実に表れています。

<当センターの総契約金額に占める割合>

| | 令5年度 | 令4年度 | 令3年度 | 平2年度 | 平31年度 |
|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 公共分野 | 30.7% | 29.5% | 27.9% | 26.0% | 23.2% |
| 個人分野 | 13.5% | 12.0% | 12.8% | 12.2% | 11.3% |

②会員増強

全国平均の粗入会率で試算した530名の早期達成に向けて、その橋頭保を築くべく480名を目標に掲げて取り組みましたが、449名（令和4年度実績は447名）に止まりました。新入会員数は91名と高い水準をキープできたものの、退会者数も89名と高止まりしたことによるものです。

③就業先開拓推進のための体制整備（ジョブコーディネーターの採用）

他の職種（高齢者就労支援センター）の採用を優先したため、本職種の採用は先送りとなりました。

④介護・家事援助分野（訪問Dへの参入）

令和5年4月に市と契約を締結し、9月から送迎事業が始まりました。まだ件

数は少ないものの、介護保険分野（総合事業）への初参入事例であり、かつシルバー人材センターが本業務を行うのは全国で初めてという名誉な契約でもあることから今後も積極的に関与していきます。また介護保険分野以外の一般的な家事援助サービスについても前年比で約2倍の伸びとなりました。

(3) 事業の2本柱（会員増強と就業先開拓）への取り組み状況

①会員増強

【別紙2～5】

新入会員数は91名と高水準をキープできましたが、退会者数も89名と高止まりしたため、目標の480名を大きく下回る449名（対前年+2名）に止まりました。主な理由としては前記のとおり、高齢者でもできる仕事の開拓が十分できなかったことや、令和4年度に会員が大幅に増えたことでその対応に時間を取られ、月2回開催していた入会説明会が、上半期は月1回しか開催できなかったこと等にあったと考えます。

<会員数推移>

| | 令5年度 | 令4年度 | 令3年度 | 令2年度 | 平31年度 | 平30年度 |
|-----|------|------|------|------|-------|-------|
| 会員数 | 449名 | 447名 | 403名 | 393名 | 420名 | 447名 |

<増減数内訳>

| | 令5年度 | 令4年度 | 令3年度 | 令2年度 | 平31年度 | 平30年度 |
|------|------|------|------|------|-------|-------|
| 新入会員 | 91名 | 123名 | 98名 | 63名 | 67名 | 61名 |
| 退会会員 | 89名 | 79名 | 88名 | 90名 | 94名 | 59名 |
| 差し引き | 2名 | 44名 | 10名 | ▲27名 | ▲27名 | 2名 |

【新入会員対策】

①入会説明会

令和4年度に大幅に増えた会員対応とオフィス移転準備に時間を取られた結果、上半期は月1回しか開催できませんでした。これが新入会員数にも影響を与えたものと考えます。

②個別相談会

入会説明会参加者で、個別相談を希望する人を対象に、希望職種やその他個別事情をヒアリングして意見交換を行いました。

③会員担当制

入会した時点で、事務局の担当者を決めることにより、その後の相談窓口を明確にしています。

④ホームページ経由での入会説明会参加予約

「広報いんざい」での案内との整理ができず、令和6年度以降の検討課題となりました。

⑤定年退職者への案内

他の施策との優先順位の問題で実現できませんでした。

㊦自治会向け回覧板の活用

新入会員募集のチラシ配布を年2回行いました。

㊧ポスターの掲示

認知度向上を目的にして、公共施設を中心にポスターを掲示しました。

【未就業会員対策】

前記Ⅱ 2. (1)「対処すべき喫緊の課題<会員>」を参照

その他、ホームページ上に「募集中の仕事一覧」を掲載して、全会員が公平に就業先情報を閲覧できるよう心掛けました。

②就業先開拓

【公共分野】

公共事業はここ数年、当センターの事業（公共・民間・個人）において、牽引的役割を果たしており、その割合は下記のとおり年々高まり、令和5年度は初めて30%を突破しました。ただし、千葉県下全47センターの平均は36.5%で、30%以上のセンターも24を数えることから、当センターにおいては、まだまだ改善の余地があると言えます。また新契約方式とインボイス問題の観点からも、公共分野（個人分野も同様）の割合を高めていくことは極めて重要な施策となり得ることから、今後とも更に注力すべき分野になってくるものと言うことができます。

<公共事業の割合>

| | 令5年度 | 令4年度 | 令3年度 | 令2年度 | 平31度 |
|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 公共事業 | 30.7% | 29.5% | 27.9% | 26.0% | 23.2% |

上記のとおり3事業（公共・民間・個人）間における公共分野の割合は年々高まってきましたが、一方で対前年伸び率を令和3年度（122.2%）・令和4年度（115.1%）と比較すると、令和5年度は101.4%と急激にブレーキがかかりました。ただしこれは、過去2年間で契約金額が約20,000千円増加していることによる反動が最大の理由です。なお、公共分野において取り組んだ主な施策の結果は以下のとおりです。

①高齢者福祉課長名の依頼文書の発信

令和5年度も当センターの活用を推奨する文書を発信して頂きました。

②空き家管理

建築指導課と連携して取り組みを進めていますが、印西市の空き家は比較的整備がなされていることから、本件に関する受注は年間数件に止まっています。受注内容は除草と剪定であり、空き家管理そのものの契約は未だゼロであることから、今後はここに注力していきます。一方、民間・個人分野の空き家・空地管理業務は年々増加傾向にあります。

㊦学校関連

学校は全国的に教員不足が深刻であり、教員をサポートする人材へのニーズは高いと思われることから、教育部とは打ち合わせを重ねてきましたが、令和6年度から新たな業務として、小中学校の除草・剪定業務とトイレの清掃業務の受注が決定しました。

㊦福祉・家事援助サービス

公共分野における重点施策と位置付け、取り組みを強化しました。その結果、この分野で提携している地域包括支援センターや社会福祉協議会等から数多くの紹介があり、前年度対比で2倍を超える実績となりました。加えて懸案であった介護保険分野（総合事業）における送迎事業（訪問D）についても、令和5年4月に契約を締結して9月からスタートしました。

㊧その他新規

スポーツ振興課から新たな施設管理業務と受付業務を受注できました。就業は5月からで、6名～7名の就業が予定されています。

【個人分野】

公共分野同様、今後もその重要性が益々高まってくるのが個人分野です。令和5年度は、センター全体の対前年伸び率が97%だったのに対し、個人分野は109.2%と最も高い伸びを示しました。なお、個別業務で特筆すべきは、「令和4年度事業報告」で課題があると説明した剪定業務の業績が、体制や仕組み作りに着手した結果、下表のとおり大幅に改善（84%→122.2%）したことです。また家事援助分野についても、当センターの体制作りが順調に進めば更に期待が持てそうです。

<個人事業の割合>

| | 令5年度 | 令4年度 | 令3年度 | 令2年度 | 平31年度 |
|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 個人事業 | 13.5% | 12.0% | 12.8% | 12.2% | 11.3% |

*主な個人事業の対前年伸び率

| 障子・襖・網戸 | 除草・草刈り | 植木剪定 | 清掃 | 家事援助 |
|---------|--------|--------|--------|--------|
| 88.6% | 117.8% | 122.2% | 109.7% | 206.8% |

【民間分野】

令和5年度実績を令和4年度と比較すると、▲10,499千円（前年比92.4%）と大きな減収となり、3事業間の割合も▲2.8%低下しました。ただし、表面的にはこのとおりですが、最大の理由は大手企業の契約解消による影響が約29,000千円あったことによるものであり、この数字を勘案すると実態は逆に+18,501千円（前年比117%）になり、新規契約の獲得が極めて順調に進んだということになります。また3事業間の割合も低下傾向にあるとはいうものの、依然として契約金額全体の6割弱を占める最大の契約群であること

から、この分野の成長無くして当センターの成長もあり得ないと言っても過言ではありません。しかも印西市への企業進出が引き続き旺盛であることを考えると、今後とも注力していかなければならない分野であることは間違いないところです。

＜民間事業の契約金額とその割合＞

単位：千円

| | 令5年度 | 令4年度 | 令3年度 | 令2年度 | 平31年度 | 平30年度 |
|------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 契約金額 | 127,534 | 138,034 | 128,536 | 117,317 | 137,213 | 136,177 |
| 割合 | 55.8% | 58.6% | 59.4% | 61.8% | 65.5% | 66.7% |

Ⅲ.特記事項

1. 収支相償に留意した事業運営

「収支相償」は、公益法人認定の前提となる大原則であり、認定法第14条において「公益法人は、その公益目的事業を行うに当たり、当該公益目的事業の実施に要する適正な費用を償う額を超える収入を得てはならない」と定められています。当センターでは過去の反省を踏まえ、その後は毎月の収支状況のチェックを励行して、収支相償に留意した収益管理を行ってきています。その結果、令和5年度についても、令和4年度に組成した「配分金支払い準備資金」への積み立てに加え、新たに事業用車両全7台の買い替え資金に充当するための「資産取得資金」を組成することによって収支相償を実現することができました。

2. インボイス制度への対応

令和5年10月に「インボイス制度」がスタートしました。本制度は当業界に新たな消費税負担という大きな影響を及ぼすことから、これまで業界を挙げて対応策の検討を行ってきましたが、残念ながら有効な改善策が見出すことができないままスタートすることになりました。当センターにおいても同様に対策は見出せていないものの、令和4年度から以下の準備を行ってきています。

(1) 事務費率の引き上げ

納税額を極力センターで負担すべく、事務費率の引き上げに取り組んできました。その結果、11.1%（令和3年度）→11.5%（令和4年度）→14.1%（令和5年度）と着実に向上してきていますが、現状の事務費率で将来発生する消費税額を全額負担しようとするともまだ全然足りない状況であり、新たな施策を検討する必要性に迫られています。

(2) 特定費用準備資金（配分金支払い準備資金）の組成

インボイス制度の影響により、将来の配分金支払いに支障が生じないよう、剰余金が発生した場合には、5,000万円を上限に特定費用準備資金として積み立てることができる仕組みづくりを令和4年度に行いました。令和4年度は500万

円を積み立て、令和5年度も10,627,800円を積み立てました。

IV.高齢者就労支援センター

高齢者就労支援センターは、高齢者が生きがいのある自立した生活を送ることができるよう支援するために市が設置した施設で、当センターが市から委託を受け管理、運営を行っています。令和5年9月30日が前契約の満了時期でしたが、無事10月1日付で契約を更新することができました。更新契約では、従来に比べ契約金額が大幅増額になると共に、主たる事務所も草深から浦部地区へ移転することとなりました。

1. 更新契約内容

■契約期間

令和5年10月1日～令和8年3月31日

■契約金額

92,005千円

■所在地

印西市浦部557番地

■専任担当者の配置

2名（常勤1名、パートタイマー1名）

2. 施設の目的

高齢者が家庭、地域、企業等の社会で培ってきた豊かな経験と知識・技能を発揮し、生きがいの充実と社会参加を支援すると共に、働く意欲のある高齢者に就労の支援をすることで経済的自立を促し、就労に必要な技能の習得と教養の向上および情報の提供をすること。

3. 業務の範囲

- (1) 高齢者の就労に必要な技能の習得に関すること。
- (2) 高齢者の就労に必要な教養の向上に関すること。
- (3) 高齢者の就労に必要な情報の収集および提供に関すること。
- (4) 利用に関する届出の受理等、その他センターの利用に関すること。
- (5) センターの施設および付属設備の維持管理に関すること。
- (6) その他、センターの管理運営に必要な業務に関すること。

4. 業務の具体的内容

(1) 情報収集・提供

60歳以上の高齢者採用を行う企業・団体の情報収集と提供を行います。

例) ハローワーク(成田、松戸、船橋)、白井市無料職業紹介所、新聞折込の求人チラシ、シルバー人材センターや社会福祉協議会等

(2) 企業・団体説明会

高齢者採用を検討している企業・団体による採用説明会を企画・開催します。

(3) 就労相談

相談希望者に対し、希望に沿った就労先の紹介や、その他就労に関する各種相談業務を行います。

(4) 講習会

市民や利用者の声を参考にしつつ、「就労や生きがいづくりに役立つ講習」の観点より、技能系と教養文化系に分け、合わせて年間約 20 の教科で 60 講座程度を開講していきます。

5. 業務推進策

(1) 認知度の向上（最優先）

利用促進のためには、できるだけ多くの市民に、センターの存在と役割を理解してもらうことが重要であり、あらゆる機会や媒体を活用し、露出度を高めることを通して認知度の向上に取り組むことが重要です。

(2) 「情報収集・提供」と「就労相談」

認知度向上策への取り組みを通して、来訪者や照会者の増加を目指します。

(3) 「企業・団体説明会」

高齢者採用を積極的に行っているところに対し、無償で採用説明会が開催できること PR して、多くの企業・団体の採用説明会を企画・開催します。また、高齢者採用に消極的な先に対してもニーズの掘り起こしを行っていきます。

(4) 講習会

市民や講習参加者の声を積極的に収集して、市民が参加したいと思うような講習や就労に役立つ講習を企画・開催します。

6. 半年間（令和 5 年 1 0 月～令和 6 年 3 月）の振り返り

(1) 講習会

①開催した講習

■技能系 : スマートフォン、運転技能、刈払機操作、植木剪定

■教養文化系 : 英会話、農業経営、救命救急、接遇、家事援助、健康体操、簿記、ラッピング

②申し込み状況

ほぼ全ての講習で定員をオーバーし、キャンセル待ち状態となりました。受付開始日を「広報いんざい」発行日としましたが、いくつかの講習では即日定員に達するという盛況ぶりでした。

③好調の要因

①案内方法の多様化

これまで広報いんざいとシルバー人材センターのホームページでの案内のみでしたが、10月以降はこれらに加え、市の回覧板と今回新たに作成した就労支援センターのホームページでも案内したことにより、より多くの市民の目に触れることになりました。

㊤広報いんざい紙面上での工夫

- ・就労支援センター講習用に特別枠を設定してもらうことで、他の記事の中に埋没しないよう目立つような工夫をしてもらいました。
- ・高齢者が参加しやすいように、講習名の前に「高齢者のための」という文言を入れ、高齢者が精神的に参加しやすい環境作りを行いました。

(2) 情報収集

以下の取り組みを行い、情報の収集は順調にできましたが、利用者は数名に留まりました。

①ハロワーク情報の充実

ハロワーク成田に加え、新たに松戸と船橋のハロワークとも提携して、60歳以上の求人情報を毎月提供してもらうことにしました。

②白井市無料職業紹介所との提携

7. 課題

(1) 認知度向上

講習会については、応募状況を見てもかなり認知度が高まってきたように感じますが、他の3つの業務（情報提供、就労相談会、企業説明会）については利用者が少なく、その内容やセンターの役割が殆ど知られていないように思われます。全ての業務に共通する課題は、如何にセンターの役割と業務内容を正確に周知徹底できるかということであり、再検討する必要があると考えています。

(2) 業務の偏り

当センターの行うべき主な業務は、上記（4. 業務の内容）のとおり4項目ありますが、この半年間である程度実施できたと総括できるのは、「講習会の開催」と「情報収集」の2項目に止まりました。就業に繋がる可能性が比較的高いと思われる「就労相談」や「企業・団体説明会」は課題を残すこととなりました。

(3) その他

①インフラ問題

運転免許証未保有者の方等から、公共交通の便が悪く参加しにくいとの意見を頂きました。

②講習会

上記（6. 半年間の振り返り）のとおり、人気の高い講習については、受付

開始後数十分で定員に達するものもあることから、今後定員数や回数を増やす検討も必要になると思われます。

③電話回線

講習への参加希望者から、電話が繋がりにくいという苦情が多数寄せられました。原因は電話回線（2回線）の数が少ないことにあると考えます。

④専任職員

現在専任職員が2名（常勤1名、パート1名）で対応していますが、行うべき業務が想定以上に多く、業務量に比べて職員数が少ないように感じています。

8. 総括

令和5年9月以前の当センターは認知度が低く、講習参加者の募集にも毎回苦労する状況でしたが、10月以降は上記のとおり状況を大きく改善させることができました。これは10月以降「認知度向上」を最優先課題として実施した諸施策（ホームページの作成、ポスターの作成と掲示、広報いんざい紙面上の工夫、回覧板の活用等）が一定の効果を上げたことによるものです。しかし、このことは講習会についてのことであり、その他項目についての認知度は殆ど上がらなかったと言わざるを得ません。令和6年度はかかる状況を踏まえ、全項目の認知度向上に取り組むことを通して、当センターの利用促進を図り、真に高齢市民の役に立つセンターとなるよう尽力していきます。