

平成19年度「専修学校を活用した再チャレンジ支援推進事業」成果報告書

事業名	日本版デュアルシステムを活用した、「Webを販売ツールとして使いこなせる販売管理者」を育成するための教育プログラムの開発とその実践		
法人名	学校法人 斐川コア学園		
学校名	出雲コンピュータ専門学校		
代表者	理事長 門田 章	担当者 連絡先	白枝 淳 TEL (0853) 72-2500
<p>1. 事業の概要</p> <p>地元で起業する、または商品販売を行う企業に再就職を希望する若年者を対象に、専修学校と商工会議所が連携して、Web活用技術の教育・訓練を行い、Webを販売ツールとして使いこなすことが出来る販売管理者を育成する教育プログラムを開発する。</p> <p>2. 事業の評価に関する項目</p> <p>①目的・重点事項の達成状況</p> <p>全国的に雇用情勢は上向き傾向にあり、業種によっては求人を出しても確保が難しい企業もある中で、学校を卒業して就職後3年以内に離職していく若者は後を経たないのが現状である。原因としては、ミスマッチ、忍耐力のなさ、年功序列の崩壊など、さまざまな要因が考えられるが、働きたいという意欲は必ずしもなくはないようである。</p> <p>一方当地域では、インターネットの普及に伴い、会社のWebページ(携帯含む)を立ち上げ、Webサイトを利用した販売戦略を検討している企業が増加傾向にある。ただ現状では、販売(または営業)技術はあるが、Webサイト管理(制作・更新含む)が出来るものが社内におらず、またその両方を兼ね備えた人材を求人しても対象者がなく、結局高い金額を支払い業者に発注するか、断念しているのが現状である。</p> <p>そのような企業ニーズと若者の離職状況の現状から、販売(または営業)能力、企画力、Web管理・制作能力を兼ね備えた人材を育成するために、日本型デュアルシステムを活用した、実践的な教育プログラムの開発を行う。</p> <p>特に、ネットショップ制作・管理に必要な知識・技術の修得と、販売能力をつけるための販売士及びそれに必要なコミュニケーション能力の指導に重点をおき、就職支援を行った結果、半数の受講生が関係分野の就職を決めることが出来た。</p> <p>②事業により得られた成果</p> <p>本講座の修了にあたり実施した成果発表会(2月25日実施)でも、来賓からの評価は良好であり、本校から実習を委託した企業からも、実習成果(制作ネットショップページ)に対して概ね良好な評価が得られた。本校としても以下の成果が得られたものとする。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 島根県の本校周辺の企業の実態にあったネットショップのカリキュラム体系が構築できた。 2. 短期の3～6ヶ月程度の短期の再就職支援講座の手法が確立した。 3. 販売士とIT技術を融合させた商業系のコースの有効性が確認出来た。 4. 受講生の実習成果であるネットショップページのほとんどが企業に継続利用されることとなった。(受講生の能力に企業の評価が得られた) 5. 本事業はデュアルシステムを活用したものであり、すでに5名(就職希望:9名)の内定が出ている。(このうち3名は本講座での職場実習委託先である。) 6. 実習を受け入れる企業にとっても、社会経験のある、特に主婦の目線で、自社の商品あるいは企業を評価出来るのは有効である。 7. 主婦にとって、ちょっとした起業の可能性(時間拘束のない事業)が地方でも確認できた。 <p>以上のように、講座に対する外部からの評価は大変良好で、本事業としては成功であったと考えている。特に講座の終盤の実習段階では受講生のモチベーションも向上し、良い成果につながったものと思う。</p>			

③今後の活用

- ・本科総合ビジネス科ネットビジネスコースへのカリキュラム展開
- ・開放講座への展開
- ・他の専門学校(姉妹校など)へのノウハウ提供

④次年度以降における課題・展開

今後、本校の講座に、本事業の成果を取り入れていくが、個々の教科の目的をもっと分かり易いかたちで受講生に伝えていくための整理をしていくことを考えている。本事業における今後の課題を以下にまとめる。

1. 社会人の講座としては、価値観がばらつくため少し別の資格取得も可能な体制を用意する。
2. カリキュラムを整理し、講座の目的、あるいはカリキュラムの意味など、もう少し受講生に把握しやすくする。
3. 受講生のレベルに合わせて、複数の講座を用意する。
4. 募集の段階で就職の目的(就職/パート/時間拘束のないアルバイト、他)をもう少し把握しておく。
5. 実習先との授業目的の調整が不足、受講生が実習先に求めて良いものが理解不足により、受講生への実習指導の見直しが必要。
6. 少し就職指導の開始タイミングを早めて、授業へのモチベーションを上げる。
7. 周辺企業に対して、本校卒業生の技術を理解していただくこと、雇用促進に役立てることを目的に、実績報告書(成果物)を配布した。

受講生の講座に対する目的は、我々の想像を超えてばらついてきたように思う。販売という活動は、手法も技術も多様で、極めて学ぶことの多い分野である。我々は、結果的に就職先である企業に評価されることを大切にして講座を実施したが、受講生の満足と、就職先である企業の満足の両立の難しさを改めて痛感している。

3. 事業の実施に関する項目

①ニーズ調査等

近隣の商工会議所会員企業(約1,800社)様を対象に、営業・販売部門の人材ニーズ、インターネット利用実態、ネットショップサイトのニーズ調査を目的にアンケート依頼を行ったところ、約380社(回収率20%)からの回答を得た。

その結果、インターネットに接続している企業は80%以上で、その内ホームページを開設している企業が50%、将来的に検討している企業が30%であった。利用目的としては、情報発信が最も多く、以下商品PR、企業イメージの向上、人材募集と続く。今後、ホームページを開設しようとする企業は更に増えることが伺える。ホームページを開設している企業のうち半数が自社で作成しているが、管理上問題ありと回答した企業が4分の3以上あり、理由としては、「時間的余裕がない」、「管理者不在」、「知識不足」、「コスト高」などが挙げられており、販売(または営業)を主とするホームページ管理者のニーズはあることが言える。

②カリキュラムの開発

1. 技術教育カリキュラムの策定

- ・販売技術、接客技術などを修得する教育プログラムを調査・立案。
- ・Web制作・活用技術、販売管理から在庫・財務管理までの教育プログラムを調査・立案。

2. 実務教育カリキュラムの策定

- ・ネットショップサイトの計画から運用までができ、営業力・交渉力などを中心として総合的な能力を育成する教育プログラムの調査・立案。
- ・ニーズアンケート等により、企業におけるネットショッピングニーズ、求人ニーズ、求める人材像などをまとめ、受講生に紹介する。
- ・受講生に対して、定期的にキャリアカウンセリングを実施する。

3. 事前ガイダンスの実施及び受講生の募集と選考

- ・広く広報活動を行い、受講生の募集を行う。
- ・コース内容との適合性を確認するために、事前ガイダンスを実施する。
- ・受講希望者全員に対して、面接などで適正評価を行い、定員10名の選考を実施する。

4. ニーズ調査の実施及び実習受け入れ先企業の確保

Webを利用したインターネット販売へのニーズや、販売・営業に関わる人材の必要性などを、約1,800社を対象にアンケートを実施(回答数380社)し、受講生の希望とのマッチングを行う。

5. 実証講座の実施

- ・技術教育(IT基礎・専門技術) 総420時間
- ・実習・実務教育(職場実習) 総120時間

6. 成果発表の実施

- ・販売企画、オンラインショッピングの成果、研修先企業での販売体験等を、成果報告会で発表する。

講座名: ネット販売管理者養成講座

実証講座期間: 平成19年10月10日～平成20年2月25日 計420時間

(職場実習期間: 平成20年1月9日～平成20年1月30日 計120時間)

受講生の属性:

性別	年齢	職歴
女	24	販売3年半、接客2年半、他
女	31	販売5年、サービス業3年
男	29	営業1年、販売7年
女	33	製造9年
女	34	寮母4年半、介護3年、他
男	27	調理1年
男	29	製造8年
女	37	SE5年、事務2年、他
男	34	建築施工管理・営業12年
女	41	事務7年半、販売10年

講座期間が約5ヶ月間と比較的長かったにもかかわらず、受講生の一部からは詰め込み過ぎとの批判が出た。確かに、物品販売の基礎知識としての販売士知識、ネットショップ基礎・技術、ネットショップ制作を一挙にやってしまうには、短いのかも知れない。特に、修了時の受講生のアンケート結果をみると、個々に評価や今後への要望が異なる。受講生を一般から公募しているため、技術・知識の水準がバラバラで、価値観が個々に異なるのが原因ではあるが、我々が、講座の目的を受講生にわかりやすく説明出来ていないためとも考える。本事業は、新しい教育プログラムを創ろうとしているため、カリキュラムの検討を進めながら授業を実施した。この段階で、授業の意味や価値を、受講生または講師に充分認識させることが出来ていなかったことが反省点として挙げられる。

④その他

- ・販売士とネットショップサイト制作・管理・運用技術との融合
- ・デュアルシステムの職場権実習を、実証講座の間に組み込んだ。