

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	若年離職者の再チャレンジを目指した ネットショップ運営人材養成プログラム開発		
法人名	学校法人 麻生塾		
学校名	麻生情報ビジネス専門学校		
代表者	理事長 麻生 泰	担当者 連絡先	法人本部長 大塚 道夫 TEL : 092-415-2289

1. 事業の概要

本事業の主題とねらいについては、近年盛んになってきたネットショップの運営人材の育成を若年離職者に実施し、地方の中小企業で、独自の商品やサービスは持っているが販売力の不足が見受けられるニーズにこたえられないかと言うことであった。

この狙いの基、ネットショップを開店するための技術読本と、ネットショップを運営するための運営読本を開発し、これらの教材を基に、約1ヶ月間の期間の中で研修講座を実施した。

2. 事業の評価に関する項目

①目的・重点事項の達成状況

今回の事業趣旨と目的に対して、受講生である若年離職者の方や地域の中小企業の方からの関心は非常に高いものを感じた。

実際の実証研修においても、フリータで離職中の方や、陶器製作や彫金制作を行っている自営業の方、本事業の趣旨に賛同して企業からの社員派遣など、幅広い社会人参加が出来たことが本事業の達成が出来た証であると確信した。

②事業により得られた成果

今回の事業のプログラムとしては、『ネットショップ技術読本』と『ネットショップ運用読本』の2冊の開発を行った。この2冊の成果物は、ネットショップの店舗の立上げに関する技術書と、ネットショップ店舗の運営に関する指導書である。

また、この開発テキストをベースとして、実際のネットショップ運営の実習を取り入れた実証研修を行った。

③今後の活用

今後は、今回の事業で開発した成果物を基に、専門学校において正規授業の中に取り入れられないかと言う検討を行っていく。

幹事校である麻生情報ビジネス専門学校では、経営ビジネス科での授業検討が進められており、今後、開発した成果物の更なるブラッシュアップを行っていく予定である。

④次年度以降における課題・展開

ネットショップの運営人材育成と言うテーマは、地方の中小企業におけるニーズは確実にあり、その人材排出に関しては期待されることが予想される。更には、最近の若者の傾向としても、独立・起業したいという選択肢もあり、この1手段としても有効である。

これらの背景から、次年度においても是非このネットショップ運営人材をテーマに研究事業を行いたい、次のテーマとしては、既存のショッピングモールに加盟するのではなく、独自のサイト運営を課題として展開していきたい。

3. 事業の実施に関する項目

①ニーズ調査等

ニーズ調査としては3回の調査活動を行った。

この中の1回目の調査活動において最近のEC及び通販市場の状況調査を行い、2回目及び3回目の調査活動では、ショッピングモールとして定着しているYahoo、ビッダーズ、楽天の事業活動調査を行った。

調査の狙いとしては、これから開発していく教育プログラムの方向性を決定するためであったが、その結果、最初の取り組みとしては、すでに市場が定着しているショッピングモールへの加入を行いその運営を体験することが有効であると判断し、提供されている機能を判断した中で”ビッダーズ”のショッピングモールへの参加を決定した。

②カリキュラムの開発

開発するプログラムのテーマとしては、ネットショップを開店するまでの技術的な教育、開店したネットショップを運営していくための教育の2点とした。

中小の企業において、これからネットショップを始めていくためには、この2点の経験が必要であると判断したためであり、開発の手法としては、実際に活発に活動しているショッピングモールへの参加を行い、具体的な運営を通してそのノウハウを掴み取ることにした。

開発の内容的としては、大体の必要事項は網羅されているものの、まだ、十分な運用期間がとれずに内容の精査の点では反省が残るところである。

③実証講座

実証講座は、1月17日～2月21日までの約1ヶ月の期間中に、以下のテーマで5回の講座を実施した。参加者は、社会人7名、専門学校生21名、大学生8名と当初予定していた参加数よりも相当数多い人数となった。その為、個別的な対応ができづらい点があったが、実習に対しては受講者同士が教えあいながら和気藹々の講座風景が見受けられた。

受講生の反応としても、実際のネットショップ運営を経験することは少なく新鮮な授業として受け入れられ、その結果、参加社会人の2名はネットショップをベースにした独立・起業することを計画していると聞いた。

【ネットショップ実証研修講座のテーマ】

- 第1回目： ネットショップの基礎講座と実践事例
- 第2回目： ネットショップのサーバ構築と商品アップ
- 第3回目： 商品撮影講座
- 第4回目： 商品のアップと販売促進について
- 第5回目： ネットショップ運営の総括

④その他

今回の事業特色としては、産学連携を有効に活用したことが挙げられる。

教育プログラムを開発するに当たって、実際のショッピングモール(ビッダーズ)への店舗加入が必要と感じたが、なかなか、このような委員会活動では経費の支出が難しくその実施が困難と思われた。そこで参加企業自体がネットショップ加盟を行い、その運用を本事業の参加受講生が行うという形態をとった。

また、このネットショップで販売する商材についても協力企業からの商品仕入を実現し、まさに、産学連携の賜物として事業運営が実現できた。

これらの経験も踏まえた今後の取り組みであるが、今後は、是非フリーソフトを使った独自サイトによるネットショップ運営を実践したい。

この体験により、本当に、開店したネットショップを広くインターネット利用者へ告知し、アクセスアップを目指す事業研究が出来るのではないかと期待する。