

平成20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	若者にやりがいと夢を与えるネットショップ店長の教育プログラム開発		
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 企画・渉外部長 清崎 昭紀 TEL : 092-415-2289

1. 事業の概要

若年者の再チャレンジ支援の一環として、ネットショップ店長の育成を目的とした事業活動を実施した。
 ネットショップについては、現在の経済不況下にあっても業績が好調であり、今後とも期待が持てる分野でもあり、更には、ネットショップ店長としての就職の期待だけではなく、若年離職者が独立・起業するための手段としても有効である。
 その為には、ネットショップの店舗開業と運営がどのようなものであるかを知り、安定的なネットショップ経営のノウハウを知る必要がある。
 本事業は、このような事業目的を主眼として、ネットショップを開店して運営を行うのに必要な各種の教育プログラムの開発と、120時間に及ぶ実証講座の実施を行った。

2. 事業の評価に関する項目

①目的・重点事項の達成状況

本事業の目的と重点事項は、ネットショップ店長育成のためにネットショップ店舗開業とその運営を行う教育プログラム開発と、店長育成のための講座実施である実証講座の実現であった。
 また、これらネットショップに関する目標達成については、将来的に専修学校での教育導入を視野に入れるためにも、商用のネットショップモールのサービスを活用するのではなくフリーソフトを活用した実現を目指した。
 その結果、EC-CUBEというネットショップ店舗を開設するためのフリーソフトを見つけ、このEC-CUBEを中核とした店長育成の教育プログラム開発と実証講座を達成した。
 開発した教育プログラムは、単なるEC-CUBEの活用にと終わることなく、ネットショップ店長として必要とされるヒューマンスキル、経営スキル、PCスキル、ネットショップスキルの4分野を網羅した。
 また、これらの教育プログラムの実践の場である実証講座については、全120時間の講座実施を達成した。

②事業により得られた成果

本事業により得られた成果としては、ネットショップ店長を育成する教育プログラムテキストとなる、以下の3冊の成果物が挙げられる。
 また、開発した成果物を活用して120時間の実証講座を実施したが、この時の受講生によるアンケート結果についても、今後、同様な講座を実施するに当たっての重要な参考になる成果物であるといえる。

【開発した成果物】

- 1、フリーソフトを活用したネットショップ構築テキスト
- 2、成功するネットショップの企画と運営テキスト
- 3、実践ネットショップ店長の育成カリキュラム

③今後の活用

本事業によって開発された成果物や開発経緯については、事業終了後においても、幹事校である学校法人麻生塾のサイト上で公開を予定している。このWebサイトにより、広く開発成果物の活用を促進していくと共に、具体的には以下の2点の活用を計画する。

- (1) 麻生情報ビジネス専門学校内での授業導入
- (2) 緊急雇用対策事業のプログラムとしての活用を自治体に提案

④次年度以降における課題・展開

今回の事業活動により、商用のネットショップモールへの加盟という方法だけではなく、フリーソフトを活用した独自サイトからのネットショップ運営の可能性も見えてきたが、やはり、組織的な集客手法に課題が残っている。

今後は、更にネットショップによる消費者ニーズの動向を探ると共に、独自サイトへの集客を図るためのSEO対策や各種の販売促進手法の研究が必要である。

次年度以降については、このネットショップシリーズの集大成として、より実践的な販売活動の研究と実践をテーマとした事業展開を行っていききたい。

3. 事業の実施に関する項目

①履修証明書等

本事業で実施される実証講座については、総授業時間を120時間設定しており、全講座を履修した受講生に関しては幹事校である麻生情報ビジネス専門学校の履修証明書を発行する計画であった。

今回の実証講座の受講生は部分受講も含めて総数30名であったが、そのうち、履修証明書の発行が可能な受講生は6名であり全体の20%であった。

②カリキュラムの内容

開発した講座カリキュラムは、ネットショップ店長を育成するための総合的な内容を網羅することとし、ヒューマンスキル系8教科、経営スキル系3教科、PCスキル系15教科、ネットショップスキル系14教科の合計40教科で構成した。

それぞれの教科は3時間の講座とし、全体で120時間の講座を実施した。

ネットショップ店長として、ヒューマンスキル系講座は店長としての人間性育成、経営スキル系は店舗の経営能力の育成、PCスキル系はネットショップを立ち上げるための最低限のPC活用知識、ネットショップスキル系はネットショップを運営する中核の技術となるEC-CUBEに関する技術力を育成する内容とした。

③講座の実施

実証講座のスタートは、当初は2008年12月からの開始として準備を進めてきたが、受講生の募集活動が間に合わず予定を1ヶ月繰り下げて2009年1月からのスタートに変更して実施した。

1月講座は1月5日～21日の間で10時日間の実施、2月講座は2月6日～20日の間で10日間の実施を行った。

講座カリキュラムについては、前述した「②カリキュラム内容」のように4つの分野の講座を行ったが、20日間の講座期間の中で各教科の時間割を設定し、4分野を集中的に実施するのではなく分散させた教科配置として実施した。

④支援対象者(受講者)の状況

実施した実証講座については、1月に10日間(60時間)、2月に10日間(60時間)の2回に分けて実施した。

1月と2月の2回に分割した理由は、1月に基礎的な講座を実施し、2月は実践的な講座を実施した。

このときの参加受講生は、1月講座で12名2月講座で29名であったが、全員離職者で20代～50代に分布した。受講生の年齢及び性別の概要は以下の通りである。

ア、受講生の男女別構成比は男63%、女37%

イ、受講生の年齢構成は20代23%、30代27%、40代27%、50代13%、不明10%(アンケート未回答)。

また、今回の受講生募集については、講座実施中においても部分講座の受講を認める形で継続募集としたため、1月の最初からの参加者は8名であったが、最終的な2月講座までの参加受講生は総数30名となった。

この内、1月～2月の全講座を通して受講した受講生は6名であり、受講生の全講座受講率は75%であった。

尚、2月までの総受講生は30名となったことから、講座の開始後から講座の存在を知り、途中からの参加者が多かったことが挙げられる。

これらの状況分析によっても、今回のネットショップ店長育成講座については時代のニーズに合致し有効なものであったが、受講生募集の広報活動については、告知のタイミングや手法について更なる工夫が必要であった。