

【平成16年度専修学校を活用した若者の自立・挑戦支援事業】

事業名	オンラインショッピングを利用して地理的ハンディキャップを克服する起業家、又は企業の販売担当者を養成する教育プログラム開発と実践		
学校法人名	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	石川知幸 0853-72-2500

< 事業の概要 >

1、概要

島根県の地元で起業を希望する者、就職先としてネットショッピングによる商品販売を実施する企業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技術の教育・訓練を行い、受講生自ら企画・営業等を行うアンテナショップの運営を含む実践講座を実施した。その中からWeb技術が当たり前のように活用できる若者を育成する教育プログラムを開発する。

2、事業の目的

島根県は山間地域が多く、東西に長い地形をしており、同時に大消費地である関東や京阪神、広島から遠いといった地理的ハンディキャップを負っている。同時に地元経済の規模が小さく、地元就職を希望するものに十分な職場が確保できず、特に若年者の就職は厳しい。これを克服し、地域が抱えるさまざまな課題を解決する切り札としてインターネット(特にWeb)を始めとするIT技術を活用した地元経済の活性化が考えられる。

本事業では、単にネットワークやデータベースといった専門知識・技能を教育訓練するだけでなく、訓練生自身が、企画提案、仕入れなど一連のネットショップによる販売の作業を体験する。同時に個人では困難なアンテナショップによる、顧客のニーズ把握、企画修正、クレーム処理などの実践的な経験の出来る教育環境を提供する。

本校のような地方の専修学校が、新しい知識に柔軟に対応できる若い人達に、極めて身近にWeb技術の活用講座とその利用事例を示すことが出来れば、地域経済に新しい役割を果たすことができると思われる。



実施委員会の開催風景

3、教育プログラムの内容について

専修学校と企業との連携による技術教育カリキュラムの策定

- ・ 書籍や実施委員会の検討を通してネットショップの企画・運営に関する基礎教育プログラム及び、ショップを運営するための接客技能などを修得するコミュニケーション教育プログラムを作成した。
- ・ Web活用（ポータルサイトの検討、ホームページ作成等）の技術、ネットワーク教育プログラム及び、販売管理から在庫・財務管理までの知識を育成する教育プログラムを作成した。
- ・ 商工会議所、商工会の委員を通じてアンケートを実施し、会員企業のネットショップへのニーズ、ネット販売に向けている商品のピックアップを進め、講座の受講者にそれらの商品を紹介した。

受講生が販売を企画した商品については企業側に商品の便宜（仕入れ、支払、返品等）の提供を依頼した。

実務教育カリキュラムの策定

- ・ 本事業の適性に合った人材かが判断できる職業適性診断プログラムを検討、活用した。
- ・ アンテナショップの計画・立案から運営までが行え、企画力、営業力、交渉力など、総合的な能力を育成する実務教育カリキュラムを作成した。

事前ガイダンスの実施及び受講生の募集と選考

- ・ 新聞広告等広く広報活動を行い、実証実験で講座を受ける企業の担当者、起業家の選定を行った。
- ・ コース内容と希望職種との適合性を確認するために事前ガイダンスを実施した。
- ・ 受講希望者全員に対して面接や適正試験を実施し定員10名を選考した。
- ・ 新聞広告ではネット販売に取り組む企業の社員の参加も募り、この場合はコンテンツの確定している参加者として自社商品の販売を企画させた。
- ・ 同時に受講生にネット販売の商品を提供する、商品のための提供企業も募集した。



事前ガイダンスの実施



受講生選考会

実証講座の実施

- ・ 技術教育（IT基礎・専門技術 総259時間）
- ・ 実習・実務教育（ネットショップ及びアンテナショップの計画・運営）総263時間。
- ・ 受講生は自分が販売を企画した商品を仕入れ、ネットショップのホームページに掲載し販売するとともにアンテナショップに商品を並べ、交代で店頭立つことにより実際に接客を経験した。
- ・ 受講生は自分の企画した商品を販売することにより、お客様の反応をつかみ、売れる商品に育てるための販売条件の修正（価格、販売単位、価格帯、商品のデコレーションの方法など）を実習した。

成果発表の実施

- ・ 販売企画、ネットショップの成果、アンテナショップでの販売成果、販売条件の修正結果等の成果等について報告書としてまとめ2月28日の成果報告会で発表した。

4、ニーズ調査，実態調査，実地調査等各種調査について

Webを利用したネット販売へのニーズやネットショップに提供できる商品の情報、現在のネット販売の取り組み、実績などを、商工会議所、商工会の約500社を対象にアンケートを実施し把握するとともに、本講座に参加、もしくは将来参加を希望する企業、商店の調査を実施した。



授業風景



アンテナショップの実施風景



実地販売と同時に実施したネット販売

< 成 果 >

本事業実施に当たり数多くのトラブルにみまわれたが、幾つかの課題を残したものの、解決できないほどの問題には出会わなかった。講座の終了に当たり受講生に実施したアンケート結果を見ても、講座内容への評価は良く、起業を考える若者も出てきている。また、我々が商工会議所、または商工会を介してコンタクトを取った企業の中でも、かなりの数の企業がネットショップに技術的な興味を持っており、講座の修了生へのニーズは高そうである。



受講生の作成したオンラインショップ例

現在、ネットショップは販売の一つの方法として定着してきており、ネットショップを実施していない企業もある程度の知識は持っている。一方、ネットショップで成功するためのハードルはかなり高く、採算を確保している企業は多くない。本講座にはアンテナショップの運営を組み込んでおり、ネットショップの成功のためのプロモーション活動としてかなり有効なものであるとの印象を得ている。コンピュータ技術のみならず、販売方法にまで踏み込んだ実践的な講座のカリキュラムを継続して行きたい。

更に、今回の事業では近隣の企業にアンケートを実施し、企業の持つ商材の提供を打診した。本講座の受講生のうちこれら商材をネットショップであつかったものもあり、このような機会の提供が受講生を起業に向かわせるのではないかと考えている。今後もこれらのデータを活用し、本講座の成果を生かし、専門学校生、あるいは社会人教育に講座を企画する事を検討している。

前述のようにインターネットによる商品販売は、もはや特別な販売方法ではない。島根県でも、先進的な事業展開を進める企業はすでにネットショップを運用して、成果を上げつつあり、技術的には、もっと一般的に利用されるべき技術である。そのような技術の活用の方法の広がりの中から成功事例も生まれてくるものと考えられ、本校もその役割の一翼を担いたいと考えている。