

【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	専修学校と企業(商工会議所、地元販売業等)との連携によるサービス業分野(販売業)での若者の自立とキャリアアップ支援のための人材育成教育		
学校法人名	コア学園		
学校名	唐津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	木原 厚二 TEL(0955)77-1771 E-mail:kihara@core.ac.jp

< 事業の概要 >

フリーター等の若者を対象として、専修学校と商工会議所、地元販売業等で教育を分担・連携し、企業のニーズに基づく特化した技術・知識を習得させ、その資格取得とIT活用能力を向上させる教育プログラムを開発した。さらに地元経済界と連携した就職指導により、地域に就職させることで地域の活性化を促進した。

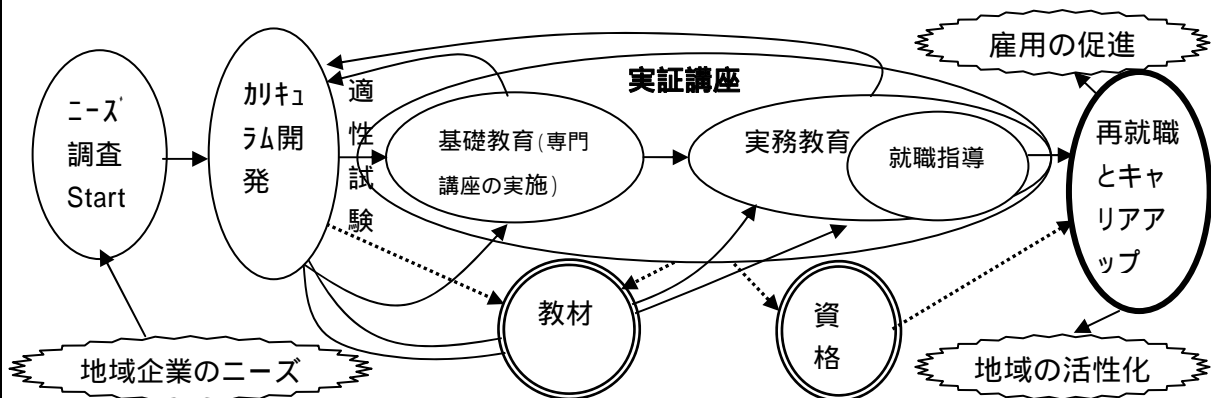
本事業の内容を大別すると、次のように分けられる(【図 - 1】教育プログラムイメージ図参照)。

ニーズ調査

若年失業者・フリーターの傾向や企業のニーズを調査した。

専修学校と有識者(商工会議所職員、経営者等)が連携し、販売業におけるIT化人材育成のためのカリキュラム・教育プログラムの開発

実施委員会・基礎教育分科会・実務教育分科会を開催し、販売業におけるIT化人材教育のためのカリキュラム作成し、教育プログラムを開発した。そのカリキュラムを元にして実証講座「IT販売業スペシャリスト養成講座」を実施し、その結果を実施委員会・基礎教育分科会・実務教育分科会にフィードバックし、さらに、商工会会員の助言もいただき、IT化人材教育のためのカリキュラム・教育プログラムの評価と改善を行った。



【図 - 1】教育プログラムイメージ図

実証講座「IT 販売業スペシャリスト養成講座」の実施

実証講座実施のため、若者・フリータや求職者（16歳から35歳位）を対象に各種広報機関・組織（新聞・折込・ラジオ・市報・職業安定所・商工会議所等）を利用し、一般公募し、応募者前期30名、後期13名の中から、前期20名、後期8名を選抜（合格者）した。合計28名の受講者に対し、開発した教育プログラム（基礎教育カリキュラム、実施教育カリキュラム等以下参照）を元に前期平成16年10月4日から平成16年12月8日、後期平成16年12月13日から平成17年2月28日の約5ヶ月間、前期（2コース）、後期（1コース）に分けて実証講座を実施した。

講座科目	IT 販売業スペシャリスト養成講座（前期）		就職先の 職務	販 売 一般事務
講座期間	平成 16 年 10 月 4 日～平成 16 年 12 月 8 日 13:00～16:00 コース 16:15～19:15 コース			
講座目標	販売員として基本的な簿記や販売の基礎的な知識と技術を身につけ、販売士3級の資格を取得レベルに達する。また、基礎的なIT技術を習得する。			
仕上がり像	接客マナーや販売技術といった接客業務に関する知識を持った販売員レベルに達する。独自で効率よく就職活動が実行できる知識レベルに達する。			
訓練の内容	学 科	販売士 常識 販売技術 商品知識 販売事務管理 接客マナー	1. 小売業の社会的経済的役割と主要形態 小売業を含む流通機構の概要 消費者、その欲求と購買行動・職場の人間関係 小売業に関連する法令 2. 顧客心理と接客販売技術 商品陳列と照明の基礎、商品の包装技術 3. 商品に関する共通知識と小売業の販売事務管理 4. 販売員の接客マナー	30
		簿記	簿記の役割、簿記の基礎、仕訳、転記、試算表、精算表、貸借対照表、損益計算書までの、おおまかな流れと全体像の理解。	9
		パソコン実習 文書処理 データ処理 インターネット実習	Windows の基本操作 Word（ワード）の基礎操作 Excel（エクセル）の基礎操作 ホームページの利用、電子メールの演習	50
		就職支援対策	ビジネス能力の基礎から実際。適性問題、履歴書の作成、エントリーシートの書き方。IT を活用した就職先情報収集、求人情報収集方法。	13.5
	講座時間概算合計 102.5 時間（販売士講義 30H、簿記 9H、パソコン実習 50H、就職対策 13.5H）			
主要な機器設備 （参 考）	パソコン一式、ワープロソフト（Word）、表計算ソフト（Excel） LAN環境、プリンタ、液晶プロジェクタ、インターネット			

【表 1 基礎教育カリキュラム（前期）例】

講座科目	IT 販売業スペシャリスト養成講座（前期）		就職先の 職 務	販 売 一般事務
講座期間	平成 16 年 10 月 4 日～平成 16 年 12 月 8 日 13：00～16：00 コース 16：15～19：15 コース			
講座目標	POP 広告の作成、販売・会計ソフトウェアを使用し IT 実務能力を向上させる。講話や就職活動を通じ、企業マインド（倫理）を理解し、就職やキャリアアップに結びつける。			
仕上がり像	IT 実務として会計ソフトウェアと販売管理ソフトウェアの操作や、POP 広告の作成等ができる。主体性を持って就職活動ができ、販売系企業の他一般企業の事務職に再就職や正社員にキャリアアップが可能なレベルに達する。			
訓 練 の 実 内 容	科 目	講 座 の 内 容		時間
	学 科	講話	商工会議所会員や企業の経営者の講話を通し、企業マインド、職種の解説、就職相談などの職業教育	6
	技	販促ツールの作成	POP 広告の作成（ワード） ・プライスカード、チラシなどの販促ツールの作成	35.5
		会計・販売管理ソフトウェアを利用したコンピュータ操作実習	操作実習 会計ソフトウェア 伝票入力、伝票出力、決算処理、分析処理 販売管理ソフトウェア 見積書の作成・売上の計上、請求書発行、入金処理、部門での集計、売上実績の集計	
	就職支援対策	生活相談、進路指導、面接等を想定してのロールプレイング、就職斡旋指導、就職活動の実務指導など	12	
講座時間概算合計 53.5 時間（講話 6H、IT 講座 35.5H、就職対策 12H）				
主要な機器設備 （参 考）	パソコン一式、 業務用会計・販売管理ソフトウェア LAN 環境、プリンタ、液晶プロジェクタ			

【表 2 実務教育カリキュラム(前期)例】



【写真 1
IT コース受講の様子】

		10月				11月	
1日	金			5日	金	IT(基礎)	簿記
2日	土			6日	土	就職(基礎)	講話
3日	日			7日	日		
4日	月	開校式	講話	8日	月	販売士	IT(基礎)
5日	火	IT(基礎)		9日	火	IT(基礎)	
6日	水	販売士	IT(基礎)	10日	水	販売士	IT(基礎)
7日	木	IT(基礎)	IT(基礎)	11日	木	IT(基礎)	
8日	金	IT(基礎)	販売士	12日	金	IT(基礎)	簿記
9日	土	就職支援対策(基礎)		13日	土	就職支援対策(実務)	
10日	日			14日	日		
11日	月			15日	月	販売士	IT(実務)
12日	火	IT(基礎)		16日	火	IT(実務)	
13日	水	販売士	IT(基礎)	17日	水	販売士	IT(実務)
14日	木	IT(基礎)		18日	木	IT(実務)	
15日	金	IT(基礎)	販売士	19日	金	IT(実務)	簿記
16日	土	就職支援対策(基礎)		20日	土	就職支援対策(実務)	
17日	日			21日	日		
18日	月	販売士	IT(基礎)	22日	月	販売士	IT(基礎)
19日	火	IT(基礎)		23日	火		
20日	水	販売士	IT(基礎)	24日	水	販売士	IT(実務)
21日	木	IT(基礎)		25日	木	IT(実務)	
22日	金	IT(基礎)	簿記	26日	金	IT(実務)	販売士
23日	土	就職支援対策(基礎)		27日	土	就職(実務)	講話
24日	日			28日	日		
25日	月	販売士	IT(基礎)	29日	月	販売士	IT(実務)
26日	火	IT(基礎)		30日	火	IT(実務)	
27日	水	販売士	IT(基礎)			12月	
28日	木	IT(基礎)		1日	水	販売士	IT(実務)
29日	金	IT(基礎)	簿記	2日	木	IT(実務)	
30日	土	就職(基礎)	実務教育	3日	金	IT(実務)	販売士
31日	日			4日	土	就職支援対策(実務)	
		11月		5日	日		
1日	月	販売士	IT(基礎)	6日	月	IT(実務)	販売士
2日	火			7日	火	IT(実務)	販売士
3日	水			8日	水	講話	修了式
4日	木						

【表 3 前期IT販売業スペシャリスト養成講座スケジュール表】

『13:00～16:00コース』

1時間目 13:00～14:25(10分休憩)

2時間目 14:35～16:00

『16:15～19:15コース』

1時間目 16:15～17:40(10分休憩)

2時間目 17:50～19:15

<成 果>

成果をまとめると次のことが言える。より即戦力となる教育プログラムに仕上げることを目指し、前期講座を検証し、後期講座に反映した教育プログラムを開発した。開発した教育プログラムを前期2.2ヶ月20名、後期2.5ヶ月8名、合計28名の若者・フリーターや求職者に対し、実証講座を実施し、修了することができた。実証講座を実施の中で、受講者28名は意欲的に資格試験にチャレンジし、販売士3級14名、日商簿記3級2名、ビジネス能力検定3級9名、ビジネス能力検定2級1名、ビジネスコンピュータ検定3級2名が資格を取得した。

一般に就職のための職業訓練では、受講時間はおよそ300時間以上を費やしているにもかかわらず、今回の実証講座は、前期の受講生一人当たり156(+集中講座18時間)時間、後期は特に簿記講座、販売士集中講座、IT講座に時間を割き受講生一人当たり278時間とした。これにはアルバイト・パート、契約社員等で働きながら通う受講生が3割近くいるなかで、ある程度出席率を維持しながら学ばせるには、短期間、短時間に集中的に学ぶ方法をとった。

全体的には、ほとんどの受講生が資格取得やITの習得に意欲的であった。それは、ITの習得の機会がないまま働いたり、販売士等の資格取得に縁がないまま働いてきた結果と推察する。この講座に高い向学心と向上心に燃えた人が、多くいたことはアンケートや作文からも感じ取れた。

この実証講座を受講したことで「パソコンができる人」等就職条件には多くの受講生がクリアでき、就職や職場での活躍の場が大きく広がった。また、販売士の資格を取ったことで、さらに上の資格や技能を身につけ、今後、店長候補や店長への道へ導くことが期待できる。さらに、面接等の就職活動にも少なからぬ影響を与えたと思うのは、職業教育の一環として、会社の経営者の講話を通し、求められる人材像、考え方が就職活動の指針となる。実証講座が修了して現在(平成17年3月10日)、受講生28名中、18名が就職した。未就労者は残り10名いるが、新しい職や道を求めて活発に行動している。

将来構想は、カリキュラムにデュアルシステム(企業実習)を取り入れ、より実践力を養いながら企業倫理を身につける。それには商工会議所、各商工会と会員、企業、個人商店の地域が一带になって人材を育てる協力関係が必要となってくる。将来この事業がビジネスモデルになり、他の地域に振興できるまでに期待したい。

最後に、この事業を通し、学校と企業双方に新たな関係を築き、多くの受講生に就職やキャリアアップのきっかけを作ったことは、一つの問題提起の答えになったと考える。少子化が急速に進む中、地域の住民と企業と学校が手を携え、わが子のように一人前に育て、就職やキャリアアップすることで雇用が促進され、ひいては地域の活性化につながることを確信する。



【写真 2 前期修了式
後、受講生謝恩会】