

管理事務企画系の離転職者訓練について (生涯職業能力開発促進センターにおける離転職者訓練)

生涯職業能力開発促進センター 能力開発部 指導課

1. はじめに

近年の雇用情勢の悪化には諸々の要因が考えられるが、なかでも雇用のミスマッチと雇用創出率が低下していることが大きな原因としてあげられる。

求人と求職のミスマッチ原因としては、職業能力の不一致、情報の不完全性、労働者や企業の選好が考えられる。雇用創出の低下原因としては、産業構造が変化するなかで第三次産業を中心にした新規成長分野での新規開業による雇用吸収力が見込まれるものの、建設および製造業等のわが国産業の基盤となる分野での雇用喪失が前者の雇用創出を上回っていることによる。以上のことから、厳しい雇用情勢を改善するためには、求職者の職業能力を求人者が求めるものまで高めること、すなわちエンプロイアビリティの向上が重点課題である。また、今日のような長期化する失業状態の改善が図られない場合、長期的には、今後労働力人口の増加が見込まれないわが国において、将来の人材資源の枯渇につながる重大問題としてとらえなければならない。

そこで、当センターでは、雇用の流動化がますます進むなかで求人ニーズに対応して求職者のエンプロイアビリティを高められる職業能力開発を展開していくこととしている。

求職者のエンプロイアビリティ向上を支援するための職業能力開発（アビリティコース）に取り組んでいる概況を以下に紹介していく。

2. アビリティコースの特徴およびカリキュラム概要

(1) コース開発の考え方

アビリティコースを開発するに当たっては、現在の求人ニーズと求職者の状況を把握し、雇用・失業情勢の現状から受講対象として見込まれる求職者を想定し、労働市場での求人ニーズとの対比から必要となる能力開発要素を加味してカリキュラムを編成している。また、カリキュラム編成に際しては単に職務遂行上求められる知識的能力の習得のみならず、コンセプチュアル&ヒューマン・スキルの向上が図れるよう効果的な訓練展開についても配慮している。加えて、再就職を最大限可能なものとするために再就職支援に係る必要項目（再就職に向けたモチベーションの維持や自己アピールの方法など）も組み込み、実施検証を通じて見直しを図っている。

コースの開発については、雇用失業情勢や産業動向により、市場を調査・分析し、その結果から企業の求める人材・スキルを求め出し、求職者の持つ経験や、専門知識を再整理するとともに、不足する能力を確実に身につけられることを基本としている。

(2) 訓練カリキュラムおよび技法、教材等の特徴

① 創造力、判断力、企画力等が企業から求められていることから、テクニカルスキル（実務的作業知識）に加え、コンセプチュアルスキル（創造力・判断力・問題解決力・戦略立案力・洞察力等）、およびヒューマンスキル（説得力・折衝力・

リーダーシップ・動機づけ等相手のニーズ、性格等を認識して非定型的に対応できる能力)、の3つが盛り込まれている。

- ② プレゼンテーションを重視し、自己表現能力の向上を図ることとしている。
- ③ 訓練の展開方法は、従来の集合講義方式と能力別個別課題演習方式の併用とし、習熟度に応じて課題を選択し確実に知識・能力を習得できる方法として実施している。

3. 実施している科の概要

平成14年度実施しているアビリティコースは次のとおりである。

訓練期間が12ヵ月のコースとして『経営企画科』、6ヵ月コースとして『ビジネスエキスパート科』、『ビジネスキャリアアップ科』、『ビジネスパワーアップ科』、『営業技術プロモート科』、『eビジネス管理科』、3ヵ月コースとして『オフィスワーク・営業科(営業力スキルアップ科)』、『マーケティング情報科(マーケティング・リサーチ科)』、『データベースマネジメント科(データベース管理科)』がある。

それぞれの科を運営するに当たっては、教育訓練の実施状況を検証し、カリキュラム内容、教材、訓練手法などの適合性および修了生の就職状況を勘案したコースの有効性を考察し、必要に応じて見直しを図っている。

以下に各科の概要を紹介していく。

(1) 経営企画科

(中小企業支援、創業進出支援コース)

社会動向を踏まえ実践課題を把握して新事業新分野進出におけるビジネスプランの作成を通じて、経営幹部も含め即戦力として各管理部門の長を育成するコース。

(2) ビジネスエキスパート科

(管理監督的職務コース)

中小・中堅企業での管理監督的な職務を担当しようとする方を対象として自らの職務経験の再整理と各部門の専門性の強化を行う。

併せて職務横断的な理解を深め、全社的な視野に立って担当する職務を理解し、成果達成に向けた業

務遂行能力の向上を目指すコース。

(3) 営業技術プロモート科

(マーケティング営業企画管理コース)

営業企画・営業管理に携わる方を対象として、IT化に伴う最新の営業形態に対応できる専門性の強化を図っている。

併せて、数字に強い営業職として市場動向を科学的に分析して営業企画・管理の向上を目指し、問題解決力やコミュニケーション力、表現力を身につけるコース。

(4) eビジネス管理科

(IT化に対応したビジネス管理コース)

新規事業等におけるIT経営に係る管理に就く方を対象としている。

情報共有化による業務改善能力、ITをツールとした新しい業務形態の構築、eビジネスの企画立案能力を修得し、中小企業における業務のIT化、IT経営を推進できる人材を育成するコース。

(5) ビジネスパワーアップ科

(システムアドミニストレーター、マーケティングリサーチコース)

企業の情報システム管理に就く方を対象にビジネスリテラシーとしてのコンピュータ利用技術に始まり、企業内の情報推進をコーディネートできる能力の習得およびインターネット、表計算ソフトを活用した情報収集、数理的解析技術をマーケティング・リサーチに活用できる人材を育成するコース。

以降の3ヵ月コースの訓練についてはより就職促進を図るため、午後から授業を開始する、または土日も授業を行うなど、訓練期間中に就職活動が少しでも容易になるよう、配慮をした時間帯で実施している。

(6) オフィスワーク・営業科(営業力スキルアップ科)

営業職を目指す方に情報機器を活用して、マーケティング、分析資料の作成に関する能力、効果的なプレゼンテーション手法を習得するコース。

(7) マーケティング情報科(マーケティング・リサーチ科)

(表計算ソフトによる統計解析)

営業企画・マーケティング部門等を目指す方を対

象として、マーケティングに関する知識技能を習得するとともにITをツールとしたマーケティング・リサーチ手法を習得し営業企画・提案ができる人材を育成するコース。

(8) データベースマネジメント科 (データベース管理科)

(マクロを活用した事務処理効率化)

総務, 経理, 営業の経験者を対象にしてインターネット, 表計算, データベースを活用することにより, 情報の収集管理, データ集計, 分析管理手法および業務の効率化が図れる人材を育成するコース。

4. 就職の支援について

アビリティコースの目的はあくまで再就職することにある。無事, 再就職が決まって, はじめて訓練が完了であり, そのため再就職支援プログラム, キャリアコンサルティングを重点的に実施している。

アビリティガーデンは, ホワイトカラー層を主な対象としているため, 求人, 求職ともに要求, 要望が多様であり, なかなかマッチングが難しく, 修了から再就職までの期間が長くなる傾向がある。

そのため, 14年度から再就職促進に向けて

① 入所時のキャリアプランを実施

② 再就職活動研究会の結成

③ メールアドレスの取得とメーリングリストの作成推奨

などの取り組みを行っている。

キャリアプランについてはもう一度自身を見直してもらいスキル, 持ち味, 方向性, 補うべきスキルなどを再認識してもらい, 訓練中のモチベーションの維持, 再就職のための具体的な目標を設定してもらっている。

再就職活動研究会は受講生の自主的な活動として面接の体験発表などを放課後に実施しており, 毎回相当数の参加者がある。

メーリングリストについてもクラス内の情報交換に効果的であり, 修了後もクラスリストとして継続して利用している。クラス担任もメンバーの1人として参加し, 1人ひとりの就職の相談などに応じている。

いずれにせよ, 始めたばかりなので, 結果はこれからであるが, 雰囲気的には良いようである。就職先の業種などをなかなか特定できないので, 受講生の1人ひとりの状況を把握し, きめの細かい指導が必要である。

