

# 多様で柔軟な職業能力開発の推進 企業現場の要望・変化に対応した 「オンリーワン・セミナー」実践報告

愛媛センター 訓練課 電気・電子系 菅沼 啓・北山 貴宏

## 1. はじめに

雇用・能力開発機構 愛媛センター（愛媛職業能力開発促進センター）では、能力開発関係として、離転職者の再就職促進のための訓練である電気・通信施工技術科（6ヵ月訓練，年間4コース）をはじめとする6科7コースのアビリティコース等を実施している。

一方，地域の産業・業種団体傘下企業の在職者を対象とした技能・技術向上のための能力開発セミナー（以下，「セミナー」という）を年間約200コース（H17年度受講者数約1,322名）実施しており，そのうち，電気・電子系においては，約70コース（受講者数700名程度）を実施している。

電気・電子系のセミナーは，通信，制御，電気工事から構成されている。セミナーの実施については，日程およびカリキュラム内容について事前に企画・準備しているレディーメイド型と，日程および内容等について，業種団体・企業（以下，「企業等」という）の方の要望によって企画・開発されるオーダーメイド型に分けることができる。電気・電子系のセミナーは約半数をオーダーメイド型で実施している。

今回は，愛媛センターにおける電気・電子系オーダーメイド型セミナーの企画・開発から実施に至るプロセスを紹介する。さらに，具体例として，通信分野，制御分野における代表的なオーダーメイド型セミナーについて紹介し，この事例をもとに，多様で柔軟な職業訓練の必要性とそのあり方について考

察する。

## 2. オーダーメイド型セミナーの企画・開発・実施プロセス

レディーメイド型セミナーとオーダーメイド型セミナーを比較すると，表1のようになる。

表1 レディーメイド型セミナーとオーダーメイド型セミナーの比較

項目	レディーメイド型	オーダーメイド型
日程	年間スケジュールにより設定	企業等の要望により 相談のうえ設定
内容	担当者の判断により設定	
開催場所	愛媛センター 研修室等	
訓練目標	担当者が内容に応じて設定	

このように，オーダーメイド型セミナーについては，企業等からの要望に応じて，日程・内容・開催場所・訓練目標等を設定することができる。企業等の立場から考えると，要望と異なるものが1項目でもあれば，受講する機会を失う可能性がある。しかし，当センターと企業等が共同でセミナーを企画・開発することにより，企業等が求める人材育成プログラムに対して柔軟に，かつ的確に対応したセミナーを実施することが可能となる。

また，そのようなオーダーメイド型セミナーを企画・開発するためには，企業等との十分な打ち合わ

せが必要であり、技術的な部分においても、高度で広範囲にわたる知識と技能が求められることから、現場研修等を利用した自己啓発が不可欠である。

図1に、オーダーメイド型セミナーの企画・開発・実施・検証プロセスについて示す。注目する点は、セミナー終了後に、企業等の人材育成担当者と評価・検討を行い、次のセミナーコースに反映させる点である。これによって、オーダーメイド型セミナーを段階的・体系的に継続して実施できる。

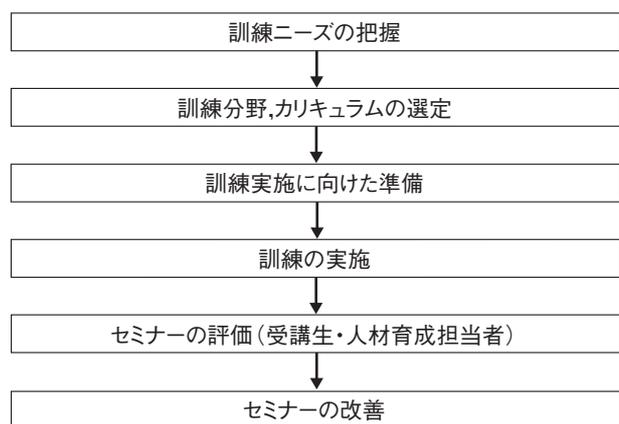


図1 セミナー開発・実施・検証プロセス

ここからは、各プロセスについて説明する。

## 2.1 訓練ニーズの把握

オーダーメイド型セミナーにおけるニーズの把握は、企業等訪問によるヒアリング調査と、企業等からの直接的な相談の集約によって行っている。

ヒアリング調査は、中小企業であれば代表取締役の方、もしくは技術部長等の現場主任レベルの方に対して行うこととなり、大企業においては、人材育成を担当している方に対して実施している。

企業等から直接的な相談を受ける場合においては、セミナーガイドや愛媛センターホームページ (<http://www.ehdo.go.jp/ehime>) にオーダーメイド型セミナーの実施が可能であることが記載されていることから、これをご覧になった企業等から問い合わせをいただくことが多い。

## 2.2 訓練分野、カリキュラムの選定

企業等からいただいた要望に対して、企業等の専

門的な技術担当者と当センターのセミナー担当者によって詳細カリキュラムの検討を行う。ここで重要となるのは、必ず受講対象者の意見もうかがうことである。つまり、人事育成担当者だけの見解だけではなく、現場で困っている方々の意見を把握し、それをセミナーに反映させることが効果的なセミナー実施の鍵となる。また、いただいた要望が当センターで100%対応できない場合においても、部外講師やメーカーを活用し、技術的に補完して実施することを検討する。

## 2.3 訓練実施に向けた準備

カリキュラム内容に応じて、さまざまな準備が必要となる。例えば、機材・教材の準備から、開催日時の調整、会場の手配、さらには部外講師の調整などである。十分に検討されたカリキュラム内容に対して教材を作成することとなるが、これがオーダーメイド型セミナー最大のメリットである。企業等にとって真に必要な技術が盛り込まれた、世界に1つしかない訓練教材・カリキュラムが完成する。(オンリー・ワンの教材・カリキュラム)

すべての調整・準備が完了したところで、セミナーカリキュラム、日程、開催場所等が記載された案内をセミナーの実施企業等の受講対象者に配布し、参加希望者を募ることとなる。

## 2.4 訓練の実施

訓練の実施は、オンリー・ワンの教材・カリキュラムによって実施される。また、セミナーの初日には、すべての受講生から重点的に習得したい内容についてヒアリングを行っている。これによって、それぞれの受講生が求めている技術にピントを絞ってセミナーを展開することが可能となる。よって、訓練内容は受講生によっても若干変化することとなる。

## 2.5 セミナーの評価

全コースの受講生に対して、受講前のスキルと受講後のスキルを確認できるスキルアップシートへの記入をお願いしている。これによって、セミナーで実施するカリキュラムに対して受講生自身がどの程

度スキルアップし、技術を習得できたかを自己確認することができる。

また、オーダーメイド型セミナーの特徴として、習得度確認テストを実施する場合もある。これは、企業等の人材育成担当者からの要望で実施するもので、企業等担当者と協同で作成している。

なお、セミナー終了時には、コース全体に対してアンケート調査を実施し、セミナーに対する満足度等について確認している。主なアンケート項目を以下に示す。

- セミナー全体に対する満足度
- 教材、講師、受講料、日程等に対する満足度
- 今後習得したい技術項目等

これらの結果を企業等に提示し、実施したコースについて総合的な評価を行っている。

## 2.6 セミナーの改善

スキルアップシート、アンケート結果等によって評価された結果をもとに、コースの改善点について企業等と検討を行う。これによって、十分に満足度が得られなかった項目について対策を講じることができ、次に実施するセミナーについては、より満足度の高いものとなることを目指すことができる。

ここからは、具体的に各専門分野に関するオーダーメイド型セミナーの企画・開発・実施・評価事例および、関連として、公的機関との連携について紹介する。

## 3. 通信技術分野における事例

通信技術分野におけるセミナーは、光通信、映像通信、ブロードバンドネットワークに分類できる。ここでは、平成17年度、特に要望の高かった映像通信におけるオーダーメイド型セミナーの事例を紹介する。

### 3.1 映像通信分野における事例

通信業界では、データサービス、音声サービス、映像サービスを統合して提供することをトリプルプレイと呼んでいる。愛媛県においても、データ、音

声サービスだけを提供していた通信事業者がこのトリプルプレイサービスの展開をするために、映像サービスの提供を行う準備を進めており、当センターでは、このような地域のニーズに応えるため、「CATV通信実践技術」をレディーメイド型セミナーとして計画・実施している。また、指導員の技術力向上の目的で、民間のケーブルテレビ局に現場研修の受け入れを依頼し、10日間の研修を実施した。これにより、現場で求められている訓練ニーズについて把握でき、さらには最新技術についても習得することができた。

ここでは、このレディーメイド型セミナーと現場研修の経験をもとに企画・実施されたオーダーメイド型コースについて紹介する。

オーダーメイドの要望をいただいた企業は、NTT系の通信事業者（四国4県に支店、営業所有り）で、データ通信・音声通信についてはすでに一流の技能を習得している。この企業へのヒアリング調査の中から、映像サービスを展開することを今後の課題として検討しているが、それに必要な技術者の育成が十分でないことがわかった。また、それと同時に技術者育成のためのオーダーメイド型セミナーの依頼をいただいた。

コースを開発するうえで、最初に行ったのは、受講生からのヒアリング調査である。受講対象者のスキルや習得したい内容についての情報が人材育成担当の方で十分把握できなかったことから、カリキュラムの素案を作成し、それに対して各支店の技術者の方から意見をいただいた。この結果から現場の方々が求める訓練要素をリストアップし、カリキュラムを作成した。このカリキュラムを、四国4県の支店、営業所に対して周知し、その結果、合計46名の応募をいただいた。なお、機材の都合上、同一コースを4度実施することとなった。表2にセミナーカリキュラムを示す。

セミナーでは、NTT系のデータ・音声通信と映像通信の伝送方式の違いについて重点的に説明と実習を行った。これは、受講者にとって身近な技術と、習得すべき技術を比較することによって、興味が高まり、理解度も向上するためである。このように、

表2 CATV通信セミナーカリキュラム

テーマ	内容
CATVの概論	① CATVの歴史 ② CATVシステムの概要 ③ データ・音声通信との違い
測定評価技術	① スペクトラムアナライザによる測定評価実習 ② 各種同軸ケーブルの測定評価実習 ③ CATV機器の特性評価実習
光CATVシステムとCATVインターネット	① 光CATVシステムの概要と構成機器 ② 光CATVシステム測定評価実習 ③ CATVインターネットの構成 ④ CATVインターネット構築実習

オーダーメイド型セミナーでは、受講対象者に応じた実習を取り入れることが可能である。

また、受講後のアンケートでは、約半数の方からさらに発展的な内容についてセミナーの要望をいただいたため、段階的なより高度なオーダーメイド型セミナーコースを企画・開発することとなった。この際、コースの詳細カリキュラムを、アンケート結果だけで作成することは困難であったため、受講対象者に対して、再度詳しいニーズ調査を実施した。

その結果として、「地上デジタル放送技術」、「保守・メンテナンス技術」等が習得したい項目であることが明確になった。しかし、これらの項目に対して、この時点では機器および専門的な講師が不足していたため、機器については測定器メーカーに対して協力を依頼し、講師についても民間から専門技術者を招いて部分的に活用することで対応した。

また、調査結果より、職種によって希望する内容が異なることがわかったため、コースを分類して実施することとなった。〔CATV/デジタル通信実践技術（営業コース）〕〔CATV/デジタル通信実践技術（保守・運用コース）〕表3に「保守・運用コース」のセミナーカリキュラムを示す。

このコースは、当センターの部内講師と民間の部外講師、さらには測定器メーカーの技術担当者の3者によって実施されたため、時間配分、実習の進め方等の調整は困難であった。しかし、それぞれが有している専門分野をそれぞれが発揮し、講習を行えたことから、受講者からは、非常に高い評価を得ることができた。また、実施した3者においても、お互

表3 CATV/デジタル通信セミナーカリキュラム

テーマ	内容	時間(担当)
CATVにおけるデジタル技術	① CATV業界の動向と今後の展望 ② CATVデジタル放送の種類と構成	4.5H (部内)
設備運用・保守	① 光CATVシステム(基本構成,各種方式等) ② ビル共同受信設備 ③ 施設の運用・保守 ④ 光CATVシステム構築・測定実習	4.5H (部内)
地上デジタル放送	① 地上デジタル放送の仕組み ② CATVを用いた地上波デジタル放送の伝送方式 ③ 運用・保守(障害の種類と対策,評価方法等)実習 ④ 加入者端末設備への対応方法(アナログ周波数変更対策等) ⑤ デジタルテレビ・デジタルチューナの取扱い実習 ⑥ グループディスカッション(質疑応答形式)	9H (部外)

いから吸収するものがあり、受講生、部外講師、メーカー技術者、部内講師すべてにおいてWin-Winのセミナーであったと感じている。具体的には、受講生は技能・技術を勝ち取り、実施した3者においては、現場におけるリアルタイムな情報と、現場が必要としているニーズを勝ち取ることができたこととなる。

セミナー終了後のアンケート結果では、職種に応じたカリキュラム構成であったこと等から、専門的な内容について十分理解が得られたことに対する高い評価をいただいた。しかし、講習内容に対して時間が少ないといった意見もあり、この点については、今後の検討課題となっている。

今回紹介したセミナーは、愛媛県の通信設備工事業者およびCATV設備工事業者の2社に対してもオーダーメイド型セミナーとして実施している。さらに、香川県の電力系通信事業者および徳島県の総合建築業者からこのセミナーについての要望をいただき、それぞれ独自のカリキュラムとして実施した。また、そのカリキュラム等については、一律的ではなく、現場のニーズに応じて柔軟に対応している。

このように、ある企業からのオーダーメイド型セミナーを計画・実施することによって、それに関連したさまざまな企業からの要望に応えることができることがわかる。

また、ここでは紹介していない業種として、電気工事組合等からも通信技術に関するセミナーの要望

をいただき、オーダーメイド型セミナーを実施している。一例を表4に示す。

表4 通信技術分野におけるオーダーメイドセミナー

企業・団体	実施したオーダーメイドセミナー
電気工事組合	ブロードバンド通信技術
配電盤工事業	光ファイバ通信技術 LAN・光配線技術
共聴設備工事業	光ファイバ通信技術
造船業	LAN・光配線技術

次に、このような通信関連のセミナーを実施していくなかで交流が始まり、発展した公的機関との連携について紹介する。

### 3.2 四国総合通信局との連携について

四国総合通信局は、総務省の通信部門に関する専門機関として、愛媛県松山市に設けられている。

業務の1つとして、2011年の地上アナログ放送終了に伴う地上デジタル放送への移行について、四国地域に対する周知・広報活動を行っている。また、四国の各県で開催される通信関連のイベントについても中心的な役割を担っている。

今回、当センターがデジタル放送に関する技術セミナーを展開していることから、松山市で開催される「えひめITフェア」への出展協力依頼を受けた。

えひめITフェアは、情報通信月間の行事として毎年盛大に開催されており、通信関連の展示会の中では愛媛県で最大のものである。当センターは、平成16年度「ADSL通信と光ファイバ通信の映像伝送システム」を出展し、ブロードバンド通信関連のセミナー広報等を行った。平成17年度は、四国総合通信局と協同出展とし、「地上デジタル放送とアナログ放送の障害デモンストレーション」を展示した。これは、セミナーで実際にやっている実習の1つである。

来場者の方からは、デジタル放送とアナログ放送の違いが視覚的に体験でき、これから放送がどうなるのか良くわかったという感想をいただいた。また、アンテナメーカーや放送事業者の方々からは、専門的な意見や質問をいただくことができた。このような

展示会を通して、一般の方や専門的な技術者の方々がどのようなことに興味をもたれているか、または習得したい技術要素はどのような点であるかを調査することができたと感じている。そして、この結果を今後のセミナーカリキュラム等に反映させ、地域のニーズに応じた訓練を構築しようと考えている。

## 4. 制御技術分野における事例

制御技術分野におけるセミナーは、有接点リレーシーケンス制御技術、PLC制御技術、空気圧制御技術、パソコン制御技術に分類でき、数年前から体系的なオーダーメイド型セミナーの実施に取り組んでいる。ここでは、平成14年度から取り組んでいる企業の例（以下、A社とする）を紹介する。

### 4.1 オーダー型セミナー取り組みフロー

A社における、オーダーメイド型セミナーの開発・実施・検証プロセスを図2に示す。

オーダー型セミナーを実施するに当たり、まずA社の人材育成担当者に対して、当センターで使用している訓練機材の説明と、他企業での事例を紹介した。その後、オーダー型セミナーの対象者を決め、必要な訓練分野、コースの内容などについて検討を

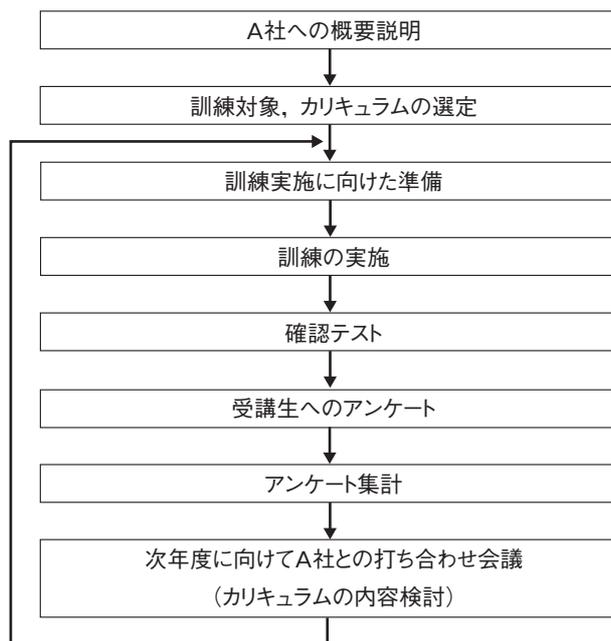


図2 A社のコース開発・実施・検証プロセス

行ったが、当初は企業向けの独自カリキュラムというよりは、レディー型セミナーで実施している内容の組み合わせとなった。また、2年目からは、受講生に対するアンケート結果や現場でのニーズ調査をもとに独自のカリキュラムを作成している。

ここで、初年度に計画した5コースを以下に示す。なお、コース名の後の数字は訓練時間である。

- ① 電気技術者育成コース 30H
- ② 電気技術者空気圧制御コース 18H
- ③ 電気技術者応用コース 24H
- ④ 電気保全技術コース 12H
- ⑤ 機械保全技術者コース 18H

A社は、松山市内の企業ではないため、実習機材をA社の研修室に持ち込み、出張コースとして実施している。オーダーメイドセミナーの利点の1つが企業等の負担が少ない、この出張セミナーである。

また、担当者との打ち合わせの結果、参加のしやすさという点から午前コース、午後コース（共に1日3時間）で同じ内容を実施し、受講希望者は、どちらでも受講できる形を採用した。なお、各コース終了時には必ず、受講生に対してアンケートを行い、次年度に向けての改善資料としている。

年間のオーダーメイドセミナーが終了した後は、A社の人材育成担当者と当センターのセミナー担当者だけでなく、A社の電気技術部、機械技術部の方も交え、次年度実施に向けての検討会議を行っている。

A社に対しては、毎年このようなサイクルで取り組み、今年度が4年目になる。ここで、平成17年度に計画した9コースの体系図を図3に示す。検討会議の結果、受講者と人材育成担当者の希望も取り入れ、コース内容を分割し、すべて12Hで実施するように計画した。これによって、受講生が必要とする技術項目を選別して受講できる独自のセミナー体系が構築された。

#### 4.2 アンケートの内容と改善項目

A社においては、当センターのアンケートとは別に、独自のアンケート調査を実施しており、下記項目について5段階で評価を行っている。

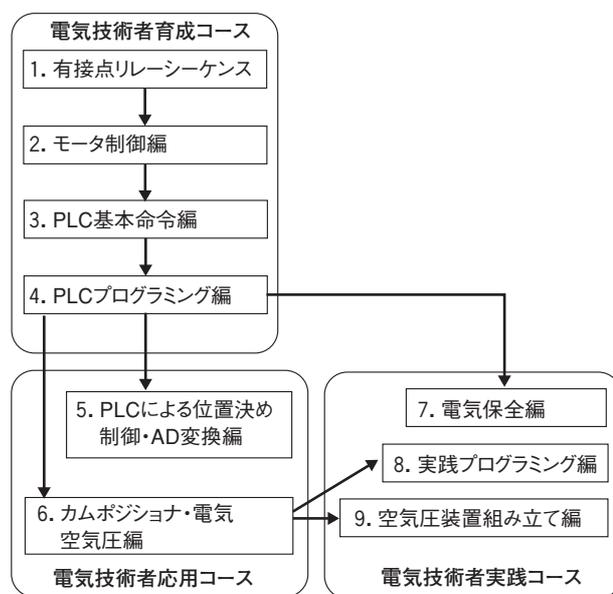


図3 A社のオーダーメイド型セミナー体系図

- ① 現在の業務に役だつか
- ② 将来、役だつか
- ③ 内容のレベルは適切であるか
- ④ 講習の速度は適切であるか
- ⑤ 説明は適切であるか
- ⑥ 自己啓発に適しているか
- ⑦ 職場の同僚に薦めたいか
- ⑧ 訓練時間帯について適当であるか

受講生からは、実務に結びつく内容を希望する意見が多く出されている。これらの意見をもとに平成15年度からは内容の改善を行い、平成16年度からは実際に現場で使用している自動機の制御プログラムを作成する実践的なカリキュラムを取り入れている。

また、これらの改善に伴って、プログラムの基本から実際に現場ですぐに使える知識まで習得でき、非常に役に立ったという高い評価をいただくことができた。この理由として、制御する対象の自動機を特定し、それに関連する技術項目にポイントを絞って訓練したことが考えられる。このようなことができるのも、オーダーメイド型セミナーのメリットである。

#### 4.3 確認テストの実施

平成17年度からは、人材育成担当者からの要望で各セミナー終了後に確認テストを行っている。確認

テストを行うことにより、受講生自身がセミナーに集中でき、理解不足の点を確認できるという特徴がある。また、各部署の管理者の立場からも、部下の訓練成果がどの程度あったのかを客観的に評価できるという特長もある。このように、企業等の目的に合わせたテスト等を行えることもオーダー型セミナーのメリットである。

#### 4.4 反省会・次年度へ向けての打ち合わせ

年間のオーダー型セミナー終了後、毎年実施しているA社との検討会議の検討項目を以下に示す。

- ① 実施状況と今後の展望  
(社内教育に望むこと)
- ② 当センターのオーダー型セミナー取り組み状況
- ③ 新規提案コース
- ④ 年間スケジュール、カリキュラム(案)の調整

この会議の中で、毎年多くの意見をいただき、次年度の計画に反映させている。

このようなサイクルを4年間継続したことにより、A社の人材育成プログラムに即したセミナーを確立することができた。今後も、時代の変化に対応したセミナーを実施するため、このプロセスを継続させていきたいと考えている。

## 5. 検証

ここでは、企業等が当センターのセミナーを人材育成に取り入れる理由について検証する。

今回紹介した電気通信分野、制御分野については、いわゆるものづくりの中核的な存在ではないが、それを取り巻く補完的な役割を担っている。近年の通信システムの高速化、さらには多様化に伴い、通信業界では、新しい技術が次々に現場に取り入れられている。例えば、数年前までは企業間等の基幹部分にしか用いられていなかった光ファイバが、今では家庭の中に届く時代となっていることがあげられる。

また、制御技術分野における自動化システムにおいても、製造ラインの効率化、さらには海外製品に

対抗するための高付加価値化に伴い、さまざまな改良が日常的に行われ、新技術も次々と導入されている。このような変化に対応するため、企業等における人材育成の重要性がますます高まっていることが容易に理解できる。

しかし、企業等において、このような時代の変化に対応した人材を育成するためには、大変な労力が必要となる。また、中小企業にとっては、そのための時間もないし費用もないのが現状である。大企業においても、人材育成に必要なコストを削減している例が少なくない。当センターではこのような企業等を対象に、いくつものオーダーメイド型セミナーを実施することができた。ここで、その理由について検証する。

企業等からの要望によって、さまざまなセミナーを実施できた背景には、いくつかのキーワードが存在している。その中でも、以下の三点が重要である。

第一に、企業等が求めている技術を常に調査し、その技術領域に対してスピードをもって積極的に取り組んでいくこと。

先端技術に目を向けるのではなく、地域の企業等が求める技術に対して取り組むことが重要である。事例の中では、企業から要望のあった映像伝送技術等について、企業研修や現場見学を通して積極的に取り組んだ例を紹介している。企業等から要望をいただいたときに、すぐに応えることができるように、このような準備を日常的に行っておくことが必要である。企業等にとって、この即応性も重要なポイントであることはいままでもない。

第二に、企業等の要望に応えるために、独自のカリキュラムを提案すること。

オーダーメイド型セミナーを実施するうえで、この点が最も重要であると考えている。事例の中では、要望に応じるため、メーカーや部外講師と協同でセミナーを実施した例や、工場内で実際に使用している機器を教材としてカリキュラムを構築した例を紹介している。このように、さまざまな手段を講じて、企業等の要望に100%応えるよう努力することが必要である。

第三に、セミナーの評価・改善を繰り返すこと。

これは、企業等に対して実施するオーダーメイド型セミナーを1つの商品として考えてみると、よく理解できる。企業等にとってそのセミナーが良い商品であるか評価していただき、改善点があれば改善し、より良い商品を作っていく。良い商品は他の企業等にとっても魅力的であるが、評価・改善されない商品は、商品価値が下がっていくことは当然である。事例の中では、アンケートによる評価を企業等に提示し、それを次のセミナーや次年度のセミナーに反映させた例を紹介している。このように、セミナーが終了しても、企業等とのつながりを持ちつづけることが信頼関係を築くためには非常に重要である。

この三点をキーワードとしてオーダーメイド型セミナーを構築することで、企業等にとって、魅力あるセミナーを実施することができると考えている。

また、このようなプロセスで計画・実施された訓練カリキュラムは、企業等にとって、現場から生まれた真の職業訓練カリキュラムとして、非常に高い評価・満足を得ることができ、喜んでいただけることは事例からも明らかである。

#### 企業現場の要望に応えるためのキーワード

- ・企業・業種団体が求めている技術を常に調査し、その技術領域に対してスピードをもって積極的に取り組むこと
- ・企業・業種団体の要望に応えるために、独自のカリキュラムを提案すること
- ・セミナーの評価・改善を繰り返すこと

## 6. まとめ

最後に、これまでの事例・検証をもとに、職業訓練およびオーダーメイド型セミナーの必要性とそのあり方についてまとめる。

職業訓練とは、さまざまな『仕事』を行うために必要な技能・技術を習得するためのものである。この『仕事』は時代や地域によってさまざまに変化する。よって、職業訓練においても、仕事の変化に伴

って進化しなければならない。しかし、それぞれの地域においてどのような職業訓練が必要とされているかを推測することは困難である。これは、当センターのような職業訓練施設が民間企業や業界団体と接する機会が非常に少ないことも理由の1つである。

しかし、地域の企業等との付き合いのなかから、今回紹介したようなオーダーメイド型セミナーを構築することにより、その地域における職業訓練のニーズを的確に把握することが可能となる。さらに、継続的にセミナーを展開することで時代の変化に対応した訓練ニーズを得ることも可能となる。

また、この訓練ニーズをレディーメイド型セミナーおよび離職者訓練のカリキュラムにも反映させることによって、同じ地域の企業等にとって魅力ある職業訓練が実施できると考えている。このことから、地域の人材育成を行ううえで、オーダーメイド型セミナーは非常に重要な要素となっていることがわかる。

また、オーダーメイド型セミナーのあり方については、限られた地域だけでなく、全国的に展開する必要があると考えている。例えば、産業構造が類似している地域においては、必要とされている人材においても共通していることが推測でき、最新機器の有効利用の観点からも積極的に実施することが望ましい。

以上のことから、オーダーメイド型セミナーは地域を越えた人材育成に活用できる可能性も十分に備えていることがわかる。このようなスケールメリットを生かした訓練を、ユビキタス職業訓練と名付け、実現のために活動したいと考えている。

おわりに、今回執筆にご協力いただいた関係各位にこの場を借りて心より感謝を申し上げる。また、この報告が職業訓練に携わる方々のお役に立てればありがたいと思います。