

業界団体等に対する 効果的な能力開発支援について

高度職業能力開発促進センター 増田 征将

小渡 邦昭・秋山 隆・竹野 俊夫・福永 卓己・榊原 充

1. はじめに

「百年に一度と称される」経済不況のなか、団体およびものづくり業界の中小企業が人材育成、高度化等について「真に何を求めているのか」を的確に把握しその期待に応えること、また、企業目線に立った支援を実施することが求められている。高度職業能力開発促進センターでは、これらの期待に応え機構自体の存在意義を高める支援体制を検討するため、平成21年度より当センター職員 小渡、秋山、竹野、増田でプロジェクトを発足した。

ものづくり業界の中小企業へ効率かつ効果的な支援を行うためには、的確な業界ニーズを掴み、訓練を必要としている企業等へアプローチをする必要がある。業界ニーズおよび訓練を必要としている企業等は業界団体が教育委員会等を設けて把握しており、効率かつ効果的に支援を行うためには業界団体との協力は不可欠である。また、平成20年9月のリーマンショックならびに平成23年3月の東日本大震災による経済不況により中小企業の雇用調整に係る助成金の利用が急増したため、国の能力開発行政に携わる者の使命として、積極的に支援を行ったところである。

今回のプロジェクトを行う過程で、機構が行っている能力開発に対して、業界団体・受講企業等からご意見、ご要望をいただいている。これらのご意見、ご要望を真摯に受け止め、能力開発支援の提案および実施を行ったところである。

現在、（一社）日本金属プレス工業協会、（一社）日本鍛造協会、（社）日本鋳造協会、（一社）日本ダイカスト協会、（社）日本金型工業会、浦安鐵鋼団地協同組合、墨田区等、中央団体および地方団体を含め18団体との連携により能力開発支援を行っている。

これらの取り組みについて事例を紹介し、今後の事業主・業界団体等への支援の参考になれば幸いである。

2. 業界団体等へのアプローチについて

業界団体等へアプローチする際に3つの点に注意している。

① 心構えとして熱意と信念があり、お客様の前では真面目だが明るさがあるように努めていること。また、企業経営者および業界団体の代表者との会話のキャッチボールができることは言うまでもない。

なお、「熱意」「信念」「真面目」「明るい」という項目は当機構の職員であれば、だれしも体得しているものであるが、「会話のキャッチボールができる」という点は若干弱いところがあるので、実践しながら強化をする必要があるのではないかな。

② 業界団体等のニーズを予想して、能力開発セミナーのカリキュラム案を作成すること。詳しくは3. 訓練の内容で説明する。

③ 中小企業が能力開発セミナーに積極的に参加できるようなセミナーを企画することが大切であり、できるだけ業務への影響を少なくするため下記3点を注意すること。

- ・夜間・祝祭日での開催
- ・2日間以上連続開催ではなく、月1回や週1回とする。
- ・できるだけ交通の便の良い会場とすること。(出張セミナー)



写真1 出張セミナーの風景（生産技術）

以上①～③の3点を注意してお客様視点を持ち、積極的に業界団体・事業主を訪問することにより比較的容易に業界団体が開拓できる。

また、一度人脈を作ることができれば、口コミにより顧客が自動的に増加して、実績向上につながる。

なお、人脈とは「だれを知っているか」ではなく「だれに知ってもらっているか」であることに注意をしたい。

3. 訓練の内容について

訓練の内容については、「企業の現場に対応できる職業訓練であること」、「会員（経営者）を説得するためには、利益に結びつき、現場で活用できる職業訓練であること」の2つの経営者視点で開発することが大切である。従業員をセミナーへ派遣する者は企業の経営層であるのだから当然である。高度職業能力開発促進センターでは、上記2点を勘案し、「生産技術」「設備保全」「業界特化型」の内容について提案を行っている。

生産技術（コスト、納期、品質の調和をはかる技術）は経営の損益に直結するため経営者の関心が高く、業界団体へのヒアリングからもニーズの高さがかがえる。したがって、当センターが提供する生産技術セミナーも単なる教科書的な内容を説明するものではなく、モノづくりの改善と収益の関係を肌感覚で習得させ、経営改善に直結する業務改善について議論する内容のものである。業界団体の会員企業から工場を会場としたオーダーセミナーの依頼を多数いただいております。実際に現場改善の成果を出すことにより、業界団体からの絶大な信頼をいただくまでになっている。

設備保全は、昨今の急激な景気の冷え込みにより自社内で取り組む企業が増えており、自社で既存設備の保全や保守管理を行うことにより、設備の延命やコストダウンだけでなく、製品の品質向上に繋がる。また、東日本大震災以来、災害や事故などの予期せぬ出来事の発生により製造設備が損傷した際に、早急な復旧ができる人材が求められている。そのため自社の社員で復旧をできる人材育成が求められているため、業界として取組んでいる事例が多い。

特に会員企業からオーダーセミナーでの依頼が非常に多く、実際に工場に赴き、機器の設備保全を行いながら職業訓練を行っている。



写真2 工場内における実習風景（設備保全）

業界特化型は、各業界団体特有の技術に着目してセミナーを実施しており、例えば金型の業界団体においては金型・プレス・プラスチック射出成形、鉄鋼の業界団体においては金属材料・腐食・熱処理・板金といった各業界団体に関係の深い内容としてい

る。また、自動車、鉄鋼、家電などの製造する物に着目して、それぞれに必要なとされる加工・計測・設計・材料・電気・シーケンス制御・建築などを併せて実施することにより、汎用的なセミナーでは十分対応できない現場のニーズに直結した職業訓練を実施している。

さらに、提案しているすべてのセミナーにおいて、「自ら考える人材」「自ら行動できる人材」を養成するという視点で訓練を行っている。

また、忘れてならないのは指導員が働く現場の課題や求められている内容を肌で感じることである。当センターでは、業界団体と連携し自ら積極的にヒアリング調査および現場見学を行うことにより、現場に直結した内容のセミナー開発に力を入れている。

写真3の3名の指導員は、プロジェクト発足当時から業界団体だけではなく企業内においても積極的にヒアリング調査を行い全国でセミナーを開催している。その結果、業界団体・事業主から非常に高い評価をいただくと同時に、能力開発セミナーの実績値では3名で約2,000人の能力開発セミナーの実績を出しており、当機構におけるトップ10の実力を持っている指導員であると確信している。

これらの経験を生かして能力開発セミナーだけでなく、アビリティコースの新規開発も行っている。



小渡 秋山 竹野
写真3 高度職業能力開発促進センター主な指導員

4. 業界団体との連携による広報について

当センターで行っている業界団体との連携による広報について、比較的容易に取り組める2点を紹介したい。

- ① 能力開発セミナーの広報において、最も容易に取り組めるのがダイレクトメール（以下DM）である。通常企業へDMを行う場合、セミナーパンフレットを送付している場合が多いと思うが、効率が悪い手法であると実感している。セミナーパンフレットは多くのセミナーが掲載されており、経営者等（従業員をセミナーに派遣する者）が大変忙しいなかで自社のニーズにあったセミナーを選択する余力がないためである。（ヒアリング調査を行って非常に不評であった。）

そのため当センターでは、業界団体と相談の上、業界にとって必要とされるセミナーを選択し広報を行っている。また、1コース1枚のリーフレットにすることにより、できるだけ多くの情報を提供するとともに、選択したコースを簡単に会社内で回覧ができるように工夫している。

さらに、当センターの知名度が非常に低いためDMを行っても封筒を開けられることもなく捨てられていたが、業界団体の封筒および会員企業のタックシールをいただいて、DMを行うことによりリーフレットを検討していただけるように工夫している。

この取り組みにより以前は送付数に対して1%程度の申込数であったが、現在は5%前後の申込数になっており、効果的にDMを行えるようになっていく。

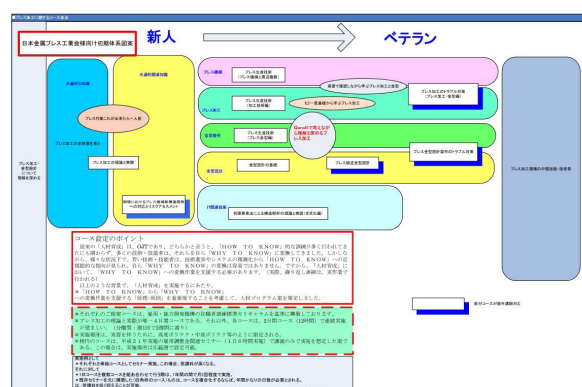


図1 業界団体向けのセミナー提案資料

- ② 非常に効果を発揮するのが業界団体の役員企業への売り込みである。業界団体の役員は発信力が

高く、人脈也多岐にわたるため、口コミ等が広がりやすいからである。またお付き合いでセミナーを受講していただける可能性が高いのもポイントである。もちろん、評価の高いセミナーを実施することが求められるが、当機構の指導員であれば評価の高いセミナーを実施できると信じてやまない。

以上、比較的に容易に取り組める2点について紹介したが、業界団体との信頼関係があって実施できる取り組みであることを申し添えたい。

5. 能力開発セミナー・事業内援助の実績について

平成24年度は、能力開発セミナー約1,700名、事業内援助約500名の実績を確保することができた。実施地域については会員企業の交通の便が良い東京都、愛知県、大阪府を中心にセミナー等を開催しており、その他東北地方から九州地方までニーズのある都府県でも開催している。

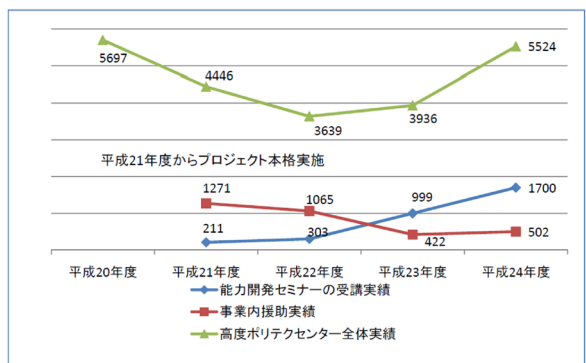
表1のとおり、会員企業の能力開発セミナーの利用実績は上昇傾向にあり、また利用していただいた会員企業の紹介や口コミにより新規の顧客開拓に繋がり、平成24年度目標達成の一助となったと確信している。

表1 能力開発セミナー等の実績

業界団体会員企業の受講状況

	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度
能力開発セミナーの受講実績	211	303	999	約1700
事業内援助実績	1271	1065	422	502
高度ポリテクセンター全体の実績	4446	3639	3936	5524
高度ポリテクセンターの前年度増減	-22%	-18%	8%	40%

景気動向	大不況 産業や倒産が増加	回復基調 採用は抑えている	東日本大震災 による不況	EU諸国の混乱 による不況
------	-----------------	------------------	-----------------	------------------



また一部の指導員に要望が集中する傾向があり、それらの解決が今後の実績値向上につながるものと考えている。

6. 合併に伴う相乗効果について

製造業の業界団体において65歳定年制は、大きな課題の1つである。高度職業能力開発促進センターの関係業界団体へ雇用推進・研究部ならびに高齢者助成部から、産業別高齢者雇用推進事業、助成金の説明をしていただいた。また、助成金のリーフレットを当センターのセミナーリーフレットともに業界団体の会員企業へ周知を行うことができ、業界団体から感謝の言葉をいただいている。

当プロジェクトにおいても、業界団体が取り組んだ産業別高齢者雇用推進事業の成果に基づいて、能力開発サービスが展開可能であるかを、業界団体と検討していく方針である。

7. 応援の声

業界団体ならびに会員企業へのヒアリング等により、当機構実施の能力開発セミナーおよび離職者訓練へのご要望をいただくことが多い。

能力開発セミナーでは、「教科書的な訓練なため、より現場に役に立つ内容にしてほしい。」「業界向けのセミナーを依頼したいが、専門家がいない。」など、ご意見をいただいている。

アビリティコースでは、ほとんどの場合「優秀な人材が不足しているため、即戦力となる人材を育成してほしい」というご意見をいただいている。

今後、一層のサービス向上を目指し、これらの応援の声に応えていきたいと考えている。

8. 最後に

機構のスケールメリットおよび高度職業能力開発促進センターの能力開発におけるシンクタンク機能をフルに活用した全国団体等を通じての支援であるため、機構の存在感をある程度示せたと感じてい

る。

日々のこうした取り組みの積み上げが、今、機構の最大の懸念事項とされている「離職者訓練における就職率の向上」、「在職者訓練の実績確保」へと自ずから繋がっていくものと確信してやまない。

ただし、残念ながら、企業が求める分野によっては、機構自体が人材不足状態であり、早急に人材育成に取り組まなければならない事実も十分に承知すべきである。

引き続き業界団体等との連携を拡大することにより、日本国の産業界発展に寄与し、真に必要とされる能力開発機関として確固たる地位を築くことを目標とした。

最後になりますが、当プロジェクトを発足・運営するに当たりご尽力いただいた当センター前課長の志水能力開発部長、藤岡能力開発部長ならびに今まで育成

していただいた松山所長、相川次長、植菌課長、勝田課長、大天係長、そして5年間お世話になりました高度職業能力開発促進センターの皆さま方に、この場をお借りしてお礼を申し上げます。



写真4 プロジェクトメンバー