

●事例紹介●

「さまよえる若者たち」の再チャレンジ

細野 助博

(社団法人学術・文化・産業ネットワーク多摩専務理事・中央大学教授)

「机をかたづけ、円座に椅子を並べて」と言っても、うろろしたり、どうしてそうするのかと不満そうな顔をする受講生一六人。出席するのはまだマシ。出席の返事を出して来ない若者も。あらかじめカウンセリング用の個人調書に目を通していたが、実際の人物とイメージのギャップにとまどう。

これは、「社会人基礎力」(社会で生き抜くために必要な、主体性や積極性、他人との協調性やリーダーシップ、計画性や実行力、課題発見力や想像力、コミュニケーション能力や理解力、判断力や耐久力などの総称)のいくつかでも身につけてもらうためのセミナーが始まる時の様子。この

セミナーを主催するほうだって「社会人基礎力」が十分ではないと密かに思っている。しかし、受講生たちいわゆる「さまよえる若者たち」に再チャレンジの機会をできるだけ早く、できるだけ多く提供することがこのセミナーのミッションだ。

週二回、水曜日は午後六時から九時まで、土曜日は午前九時から一二時までの各三時間をじっくり彼らとつきあう。着実に毛応えのあるこの「手づくりセミナー」の紹介をしたい。それは同じような「さまよえる若者」を抱える地域社会が全国どこでも存在しているので参考にして欲しいからだ。

三六〇万人のさまよえる若者たち

「就職氷河期の新卒ほど買い手市場だから良い人材が集まる」という根も葉もない通念は通用しない。こういう時期には売り手である新卒にとつて、最初の勤め先が「第二、第三志望」である場合が圧倒的に多いからだ。だから気持ちを入れ替えて現在の職場で頑張ろうとするより、景気が良くなったら「乗り換えよう」という意識が強くなる。

しかしこの「乗り換え」の成功確率はきわめて低い。しかも乗り換えを受け入れる側も、自社への帰属意識を半分疑ってかかる。これが、終身雇用が崩壊しつつある現在でも大方の職場での現状だ。「誰もが転職組」という高度成長企業ならいざ知らず、若者が目指すのは母親も知っている「いわゆる有名企業」だから転職組は少数派。まして、即戦力のある実力でヘッドハンティングされた「専門」集団とも違うのだから、居心地がよいわけではない。しかも転職組の圧倒的多数が期待はずれの「非正規労働市場」になだけ込み、経済状況も心理状況もスタスタにされてしまう。これがバブル崩壊で始まった「失われた十余年」の期間、

二％（六・二兆円）にも上るといふ。そしてこれら若者の婚姻率も当然制約されるから、当然出生率に響いてくる。この問題は本人だけでなく、国の将来にとつても深刻であり、喫緊の対策が必要なのだ。

待ったなしの「ネクストキャリア事業」

大卒三年目で三〇％が初めての職場をやめてしまう。そのいくばくかは職を転々として非正規労働を強いられることになる。これを無謀とか忍耐力の欠如とかと評することは簡単だ。後悔先に立たずとはいっても、彼らもいろいろな経験を積むうちに正規労働への転化を必死で求めるようになる。しかし何らかの事情でその気づきが遅いため、チャンスを見逃す場合が多い。

また、彼らに対する企業側の評価も決して高くはない。厚生労働省の『雇用管理調査』を引用した先ほどの『経済財政白書』ではその理由を、彼らは「根気が無く、いつ止めるかわからない」、「責任感が無い」、「職業意識が薄く、教育が必要」な若者群と解釈する。景気が上向いてもその評価は変わらない。だから、リストラに一息ついた大半の

新卒市場に果敢に挑戦し破れた「第二新卒」のおかれた状態だ。その立場は、ようやく訪れた好況を背景に売り手市場を謳歌する「こころ」、二年の新卒と決定的に違う。つまり、売り手市場期の新卒ほど満足度の高い就職が可能であり、「第二新卒」になる確率は低くなる。卒業年次ごとに悲劇と喜劇が隣り合わせになる。これは個人の努力ではどうにもならない。だから早めの対策が重要なのだ。

「非正規労働」は規模の小さい企業ではもとから一般的だった。それが、どの産業でもどの大企業でも高くなっている。ではその絵解きを試みよう。どの産業のどの企業も大なり小なりグローバルな競争社会で生き残りをかける。その一つとして市場支配力を確保するため、合併や買収などで規模の拡大を目指す。だがその規模に見合った収益を確保せよという至上命題の達成には、人件費の削減や景気に合わせた迅速な雇用調整が必須条件となる。だから景気が上向きになっても、非正規労働市場は拡大傾向を持続することになる。

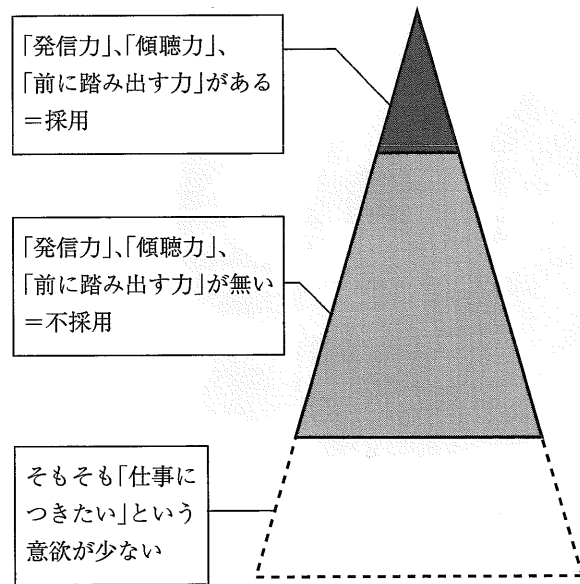
『経済財政白書』（平成一六年度版）には、若者たちのうち正規労働者として組み込まれない非正規労働者三六〇万人が失う経済的機会は少なく見積もってもGDP比で一・

企業人事担当者は、「新卒市場」には熱い目を向けるが、「第二新卒」を含めてニート・フリーター群である「さまよえる若者」へは醒めた目を向ける傾向が強いのだ。

こうした状況から「さまよえる若者」やその親たちが、文部科学省所管の産学官連携組織（「社」学術・文化・産業ネットワーク多摩）（以下ネットワーク多摩と略称）の事業の一つである「ネクストキャリアセンター」のドアを叩くことになる。ネットワーク多摩に参加する四一の大卒・短大の卒業生は毎年五万人を超える。そのうち就職も卒業もしない学生が一人一人いる。そこに卒業生を加えると二人人くらいの「さまよえる若者」が多摩地域には存在すると推測される。そこで職業紹介ビジネス、多摩の中小企業ネットワークを持つ商工会議所や金融機関、一一の地元自治体、一五の大学の就職懇談会を中心に四一の会員大学・短大が産官学の連携の強みを発揮した対策を二〇〇五年一月にとることにした（図一）。

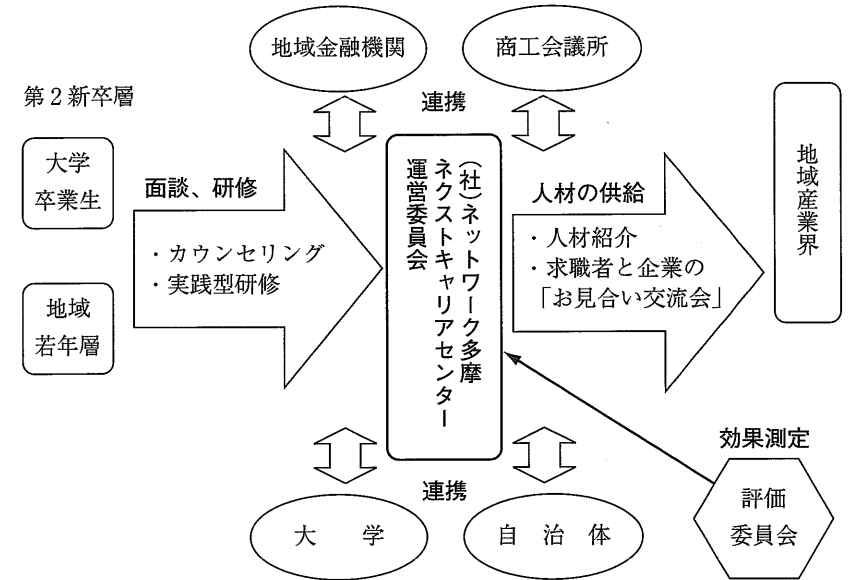
まず受講生のアクセスを考え多摩地域一の交通の結節点である立川駅前に「アゴラ立川」というキャリア支援（相談・訓練・マッチング）室を設け、常駐のアドバイザーをおいた。各大学の広報を通じて募集した相談者は一七〇名

図2 対象となる「さまよえる若者」



人基礎力養成講座」を、無料で実施することにした。幸いなことに、ネットワーク多摩は経済産業省から平成一八年度地域産業活性化人材育成事業（課題解決型授業による既卒者育成）を受託できた。この講座を年度内に三回実施することによって、前述の「社会人基礎力」の育成と評価用

図1 連携のイメージ図



くらい（二〇〇六年七月まで）。そのうちマッチングまで進んだ者は一〇%くらいである。この比率を高いと見るかどうかは評価の分かれるところだろう。

しかし、この事業の対象者は「一人で就職口を決められない」「何が自分の適職かわからない」「最初の就職で決定的につまずいた」という若者たちなのだ。彼らは何も特別な存在ではない。景気上昇の風に乗って、セカンドベストの職場からステップアップを華麗に果たすような人材など本当に一握りしかない。多くの若者は、自らのキャリアデザインを明確な計画と自信と賢明さで切り開く図2の「三角形」グループに属しているのではない。むしろ経験不足と意欲や判断力が比較的低いことが災いして希望先に不採用という苦い経験を持ち、意気消沈、自信喪失した「台形」グループと考えてよい。この三角形と台形の境界など本来誰にもわかりはしない。その時々状況が作り出す境界なのだから。

だから不要な心配や自信喪失感を取り除くために、メンタルな訓練に重きを置いた支援を行わないとマッチングまで至らない。そこでネットワーク多摩では、登録者に対して二〇余名単位で、八回コースの手づくりセミナー「社会

の基礎データを蓄積する予定だ。

手づくりセミナーを開講

第一期の受講生は二〇代から三〇代前半の一六名。一三名の申し込みがあつたの実数だ。欠席を繰り返す七名はあらかじめ示したカリキュラムに気乗りしなかつたのか、それとも「アゴラ立川」の教室に通うのが億劫だったのか。もつとも、受講生も皆勤ではない。勤務や就職活動や何らかの事情で欠席する場合もある。しかし、出席を強要するのではなく、あくまでも「自主的に通う」雰囲気作りが重要。基本的にはグループ学習を通じて、お互いに励まし合いながら、自己分析と他己分析をいくつかのテーマにそって繰り返す（写真）。

作文し、人前で発表する作業を繰り返す。何回も自己PRの仕方を訓練し、相互にアドバイスしあう。近所の商店などをインタビューし、それを発表する。できたらそこで、就労体験する。我々スタッフはコーディネータに徹する。しかし、時には叱咤激励もする。自己の潜在力を目覚めさせ、自信を深めさせ、社会に一步踏み出す力をつけさせる



手作りセミナーでグループワーク

ためだ。受講生も、時には孤独感や焦燥感にさいなまれるのだろう。でも、この手づくりセミナーに来れば「一人ではない。皆が見ていてくれる、聞いてくれる、支えてくれ

る。三時間の中でいつでも主役になるチャンスが一回は約束される」という雰囲気作りは功を奏している。セミナーでは机、椅子の移動や片づけはスタッフと受講生みんなで行う。開講当初、うろろうするだけで何もやらない、あるいは仏頂面していた受講生がすんで場所の設定をするように変わってくる。話し方も服装や立ち居振る舞いも変わってくる。こうして、セミナーの途中で自信をつけて企業訪問にトライする者まで出てきた。この中からまだ内定者は出ていない。実践的セミナーと綿密なデータ分析をもとに有効なカウンセリングを受けた受講生が内定の知らせを持つてくる姿が早く見たい。

受講前にとったアンケートと、受講終了後のアンケートにどれほどの違いが現れるか。それをじっくり分析してみたい。八回のセミナー、たったそれだけでという批判もあるだろう。それは当然だが、彼らはゼロから、あるいはマイナスの状態からスタートするのだ。しかしその一歩を踏み出す勇氣に私は喝采を送りたい。そして成功を祈りたい。そして喜びを分かち合いたい。この手づくりセミナーの第二期は二月スタート、第三期は一月スタートとなる。