

新・若者挑戦塾

既卒者等対象に中小企業へ「橋わたし」

岡崎 英治

(独立行政法人中小企業基盤整備機構 経営基盤支援部 審議役 社会人基礎力支援室長)

独立行政法人中小企業基盤整備機構（略称：中小機構）では、創業・新事業展開の促進、経営基盤の強化、経営環境変化への対応、産業用地の提供など中小企業政策の実施機関として多様な支援ツールを用意しており、中小企業への支援をトータルに取り組んでいます。

中小企業の経営基盤の強化を図る「人づくり」のためには、全国九箇所に設置されている中小企業大学校にて、中小企業支援担当者等に対する研修と、中小企業の経営者・管理者等に対する専門的な研修を実施しており、平成二一年度には約二万七千人の受講実績があります。

一・中小企業の雇用動向

まず、中小企業の現下の雇用動向を概括します。先頃、経済産業省中小企業庁では、「中小企業白書（二〇〇九年版）」をとりまとめましたが、その中で、中小企業の雇用動向や中小企業で働く人材の現状を示すとともに、中小企業を支える人材の確保・育成の課題を分析していますので引用します。（http://www.chusho.meti.go.jp/pamlet/hakusyo/h21/h21_1/h21_pdf_mokujij.html）

中小企業の業況が一段と悪化し、中小企業全体の雇用過

剩感が高まっているが、引き続き不足感のある中小企業もあり、ミスマッチが生じており、人員が不足している中小企業への人材の橋渡しを行うことが重要である、と分析しています。

・業種別…サービス業、小売業においては比較的雇用の過剩感・不足感が同程度である一方、製造業や卸売業においては過剩感が不足感を大きく上回っているなど業種感で異なっている。

・職業別…「一般事務の職業」といった職業で過剩となっている一方、技術者や医療福祉関係において人員が不足しているといったミスマッチが生じている。

また、二〇二〇年からの景気回復局面において、中小企業の主力の高校卒、大学卒を問わず大企業への就職数が増えたものの中小企業の新卒採用は厳しかったといえ、こうした好況においても人員が不足しており、こういった企業にとっては今が人材確保の好機といえる。

中小企業白書の分析結果をいくつか取り上げましたが、ある「ジョブカフェ」でのヒアリング等でも、一般事務の過剩感、輸出に依存したメーカーでの求人減により就職説明会への企業の参加が昨年に比し減少したとの指摘があります。

二、「新・若者挑戦塾」実施の背景

経済産業省では、こうした現下の厳しい雇用情勢の改善に資するため全二〇事業のアクションプランを策定し、平成二〇年度二次補正予算の「中小・小規模企業のための人材対策事業」を展開して

おり、当機構の実施する合宿型基礎力養成研修（呼称「新・若者挑戦塾」）は、大企業に向かいがちな人材を、地域の中小企業に橋渡しする事業の位置づけにあり、全国中小企業団体中央会から委託を受けて実施するものです。

URL: <http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/koyou/jinzai.htm>

■研修の目的

「新・若者挑戦塾」は、

表1 〈平成21年度事業計画〉

開催校	所在地	開講日程
東京校	東京都東大和市	平成21年6月、10月、平成22年1月(3回)
三条校	新潟県三条市	平成21年12月(1回)
広島校	広島県広島市	平成22年1月(1回)

※平成21年度の研修計画は5回開催。

受講者総数200名。

特集・就職支援

内定取消し者や求職者（既卒）、非正規雇用者などを主な対象としています。社会人に必要な基礎力や中小企業経営に関する実践的知識の習得、得意分野の発見・スキルアップを図る合宿型研修で、中小企業へ就職して「即戦力」として活躍できる人材の養成が目的です。

〈第一回開催概要〉

- ①開催日時 平成二一年六月二二日(月)～九月一五日(火)
- ②受講対象者 二〇代から三〇代前半の男女とし、内定取消し者、既卒の求職者等
- ③研修期間 約三ヵ月間（約三〇〇時間）
- ④定員 四〇名
- ⑤受講料 無料。大学の宿泊料は七〇〇円（食事代は含まれていません）。その他、校外研修時に係る交通費、宿泊費等は三〇〇〇円（上限の目安）実費負担。
- ⑥会場 中小企業大学校 東京校

■本研修で育てたい人材像

- ①「気づく」「考える」「行動する」というサイクルを工夫して繰り返し出来る、指示待ち型でない自律型人材
- ②チームで働くことを楽しみ、成果を上げることの出来る人材
- ③志（夢）を持って企業へ就職し、企業とともに育ちたいと思える人材

新・若者挑戦塾の事業スキーム

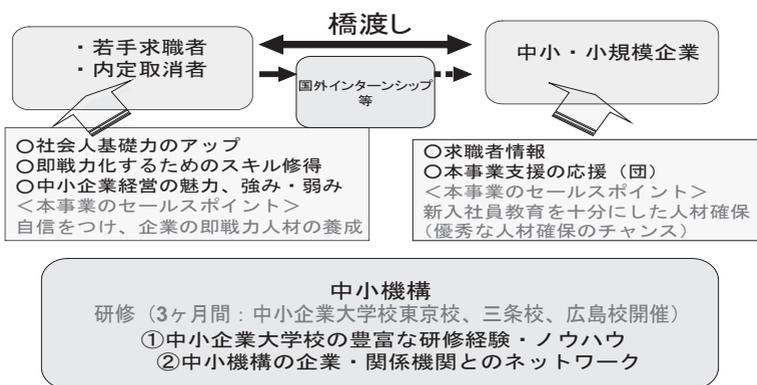


図 1

④自分のトンガリ（得意技・得意分野）の発見と習得を志向する人材

研修を通じて、重視しているのは、自ら動くことができる自律型人材を企業が求めている点です。

また、研修の手法も、個人ワークの他、グループワーク、ロールプレイング等「参加型」の研修を

多用し、それぞれの受講生が切磋琢磨し、三ヶ月後には結果として力がつき、受講生自身に自信がつくよう配慮しています。

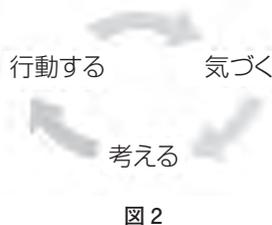


図2

■各研修テーマ一覧

●テーマ一「中小企業経営」
 受講生には、先ず中小企業の魅力を知ってもらいたいと考えています。そして就職した会社のポジショニングを考えられるスキルを習得し、会社全体を見渡し、自部門と自身の役割、自社及び自部門での問題点と課題、自身のやるべき課題を設定でき、上司とも建設的な議論ができるようになることを期待しています。

財務、仕入・販売、生産、組織・人事などの各分野は、

企業からも各分野の基本が分かっていると評価されるレベルとしています。

●テーマ二「社会人基礎力」

受講生に、朝出勤してから退社する間、会社から期待される行動ができるとともに、自律型人材として工夫した行動が繰り返しできるような人材となることを期待しています。本研修の特色の一つとして、「心・体・国語力」を鍛える科目を設け、座禅、茶道、経営に通じる兵法書の群読、課外での読書を通じた「徹底的読書会」も取り入れていきます。

●テーマ三「トンガリ（得意技・得意分野）を創る」

仕事をする上で欠かせないパソコンスキルを始め、企画書作成・プレゼンテーションスキルなどを身につけます。また、テーマ別に少人数制のゼミナールに参加することで、得意技・得意分野を発見、伸ばしていきます。簿記・販売士・ITパスポート等資格取得を目指し、今後のキャリアアップにもつなげます。

三．本研修と就職支援

本研修の就職支援は、二〇代から三〇代前半の既卒者に対する中小企業への「橋渡し」支援となります。具体的な就職支援は、以下の内容です。受講生が研修期間中に就職

表2 研修テーマ一覧

研修テーマ		研修目的	
中小企業 経営	経営者ライブ	経営者講話を聞き、中小企業経営の醍醐味を知る（2回）	
	企業等視察	魅力的な企業の現場を視察し、経営幹部から講話を聞く	
	経営総論	中小企業経営を鳥瞰し、企業を見るポイントを学ぶ	
	経営戦略・経営計画	企業の経営戦略そして具体化するための経営計画策定について、経営各論を学んだ後に、総括的に学ぶ	
	経営 各論	財務	実践的な財務について演習を交えて2回に分けて学ぶ
		仕入・販売	実践的な仕入・販売について演習を交えて2回に分けて学ぶ
		生産	実践的な生産現場を見るポイントについて学ぶ
		組織・人事	実践的な組織・人事のポイントについて学ぶ
	国際化	中小企業の国際取引・投資を考える	
社会人 基礎力	チームビルディング	各種のアクティビティを通じて体験からチームビルディングを体験	
	自己革新	自律型人材への振り返り、自己を変える	
	キャリアプランニング	人生の生き方を考え人生をデザインする	
	体を鍛える	受講生の体を鍛えると同時に、受講生同士との交流・チームでの行動を通じ、チームでの行動の意義を実感させる	
	心を鍛える	禅、茶道等の体験を通じて、心（精神）を鍛える	
	ロジカルシンキング	論理力を身につける	
	タイムマネジメント	仕事はタイムマネジメントの手法により、効率を高めることができる。自らの時間管理を考える	
	ビジネスマナー	ビジネスの基本であるマナーについて演習を通じて身につける。学んだら研修の場で実践する	
	コミュニケーション	他人を自律化させる手法として有効なコーチングの手法と効果的な会議の進め方を学ぶ	
	国語力を鍛える	読み書き（テスト）の他、兵法書等の古典に触れ、読書を通じ、社会人にふさわしい国語力を鍛える。読書はグループ内討議を行う	
トンガリ を創る	パソコンスキル	今、パソコンスキルは企業内では必須である。他の演習時に活用させスキルアップさせる（3回）	
	企画書・プレゼンテーション	発想法を踏まえた、効果的な企画書の作成とプレゼンテーションを学ぶ	
	ゼミナル	IT、財務、仕入・販売、生産、英会話。資格取得も視野する	
就職支援		会社説明会を実施する。業界情報・企業情報を知る機会とする他、企業の協力を得て受講生の評価をしてもらう	

を決める、また研修終了後の早い時期に就職してもらいたい、といった思いがありますが、あくまでも受講生自身の就職活動のサポート支援です。

① サポーター企業と会社説明会

本研修を支援するサポーター企業を「応援団」として組織化しており、一〇〇社強登録していただいています (<http://kisoriyoku.smrj.go.jp/>)。サポーター企業は、研修カリキュラムの「会社説明会（わが社自慢・欲しい人材）」への参加検討、受講生が就職を希望する場合には、採用を検討していただける企業です。研修の一環として実施しますが、業界、企業を知るといった職域を拡げる意味合いもあります。

② リクルート日の設定

受講生の自主的な活動日を六日間程度設定しています。受講生の計画的なリクルート活動を期待しています。

③ 「リクルート情報交換会（課外）」

課外に、リクルート活動の情報交換会を設置し、受講生の自主的な情報交換会の場を設けます。

④ 「アクティビティ・シート」の作成

研修後のリクルート活動に資するものとして、ゼミナールや研修での行動結果を自身が工夫して作成したアクティビティ・シート（「研修行動結果」）を証明書として発行し、今後のリクルート活動にご活用いただきます。

⑤ その他、就職に関する専門のカウンセラーによる課外での個別相談に応じる他、リクルートに係る「国外インターンシップ事業」などの他機関が実施する支援情報も提供します。

四．「新・若者挑戦塾」に対する期待

「新・若者挑戦塾」の「新」は、二〇代から三〇代前半の既卒の求職者に対して、長期・合宿型で研修し、「中小企業へ橋渡し」しようとする研修はこれまでなかったからです。

今回の研修は、これまでの中小企業向け研修にない、受講生自身だけではないご家族の期待も大きいものを感じました。受講の応募書類には、受講生の「推薦状」をお願いしましたが、多くは親からのもので、子を思う気持ちが溢れ、ご家族の大きな期待を感じることができ、本事業の重さを改めて感じたところです。

大学を卒業して企業へ就職して三年以内に三割以上が企業を辞めてしまうと言われますが、大学にとり既卒の求職者の支援ツールとして信頼感のある事業となるよう引き続き研修の充実を図りたいと考えております。

（新・若者挑戦塾 [hp http://kisoriyoku.smrj.go.jp/](http://kisoriyoku.smrj.go.jp/)）