

企業と求職者の新しい出会いの場作り事業「トライアウト研修」

■ 企画概要

企画力や表現力といった実践的な研修と企業の提供テーマに対するプレゼンテーションや合同企業説明会・交流会を組み合わせた事業を通じ、企業と求職者の新しい出会いの場を創出。「企業からのテーマ提供」→「若者のプレゼンテーション」→「企業から若者へのアドバイス」という研修の流れを通して企業と若者の新たな接点を提供し、相互の魅力発信と企業の採用力の向上等に繋げることを目的とした事業。この研修をきっかけに、これまでの「応募」→「書類選考」→「面接」という従来の流れとは違う自己就職という形で、就職をする若者が多数いる。

■対象: 若者、及び企業

■種類: 研修、企業訪問、合同企業説明会、交流会、他

■実施年度: 17年度～年3回

- POINT -

実践的な研修、企業訪問(テーマ提供)、プレゼンテーションや合同企業説明会・交流会を組み合わせた企業と求職者の新しい出会いの場の創造。

参加企業への就職率28.5%。(平成18・19年度の平均)

労働局の理解を得て雇用保険の受給認定セミナーとして認定をいただき求職者の募集がしやすくなった。

研修にワークショップ形式を取り入れ、途中脱落者防止のためチューター(グループ担任)による徹底支援を行った。



- 背景・実施前の課題点 -

就業経験がない若者や非正規社員だけでの職歴しかない若者が正規社員として採用されにくい。キャリアカウンセリングにはよく来ているが、企業に応募しない若者が多い。

- 企画実施の目的 -

若者と企業の接点を提供し、相互の魅力発信と、若者を理解することにより、企業の採用力の向上に繋げる。就業経験がない若者や正規社員の経験がない若者に正規雇用の門戸を広げ、就職活動に一步踏み出させる。

- 効果 -

トライアウトでの出会いを通じ、書類選考ではなく、自己就職で人物本位の採用機会創出により、若者の正規雇用への門戸を広げ、企業の採用機会を拡大できた。トライアウトをきっかけに積極的に企業に応募する若者が増えた。
参加企業への就職率28.5%(平成18・19年度の平均)
参加企業からコンタクトを受けた研修生82.1%(平成18・19年度の平均)

- 今後の課題 -

- ・ジョブカフェスタッフによる運営
- 研修オペレーションの標準化を可能にするマニュアル作成
- ・魅力発信機能の強化
- 若者にトライアウトの魅力をPRできる効率的な募集活動の実施。
- ・企業主体型への誘導
- 業界団体等へのアプローチによる参画企業群の構築。

企業と求職者の新しい出会いの場作り事業

■ 企画詳細

【実施プロセス】

1. 研修生・参加企業募集

参加企業は研修開催2,3ヶ月前から、研修生は40日前から募集を開始。説明会や個別説明を通して参加者を募る。

↓

2. 実践研修(企画力・表現力)

企画力養成では商品やサービス等を企画する際の着眼点を理解したり、自分の担当テーマのPRについてどのようにプレゼンテーションするか等を学習する。

表現力養成では、プレゼンテーションや企業訪問を行う上で必要な動作・声の出し方等を学習する。

これからの就職活動に活かせるよう想像力+創造力を学び、表現の効果を体験してもらう。

↓

3. 企業訪問

企業訪問は研修開始後4日目に実施。午前中は企業訪問を行う上で必要な挨拶の仕方、名刺交換等のビジネスマナーを中心にいき、午後は事前に企業研究をしている自分のテーマ担当企業を訪問し、両者でテーマを決定する。

↓

4. トライアウト

(プレゼンテーション、合同説明会・交流会)

プレゼンテーションは参加企業が設定したテーマに対しての着眼点や、プレゼンテーション手法の独自性を出して行う。研修生のプレゼンテーションの後、質疑応答を行い、その後企業担当者は、アドバイスシートにプレゼンテーションの感想や改善点等を記入する。

合同企業説明会・交流会を通じ、相互に業界・企業研究、職種理解、若者理解がされる。

↓

5. 就職活動

最終日に閉講式とキャリアカウンセリングを行い、今後の就職活動について研修生とチューターとが話し合い、就職活動計画シートを作成する。その後、研修生の就職活動計画は、チューターがジョブカフェの各研修生の担当キャリアアドバイザーにフィードバックし、彼らの就職活動をフォローしていく。トライアウトをきっかけに参加企業に就職する若者もいる。



表現力研修(発声練習)



ビジネスマナー研修(企業訪問準備)

企業と求職者の新しい出会いの場作り事業

■ 企画詳細

【実施プログラム】

	プログラム	ステージごとの到達目標
1日目	開講式&グループワーク	①担当テーマ理解のための質問を設定出来る ②表現することを体験を通して理解する ③企業訪問時、質問事項についての回答を引き出すことが出来る ④企業訪問に際して、ビジネスマナーの実践が出来る
2日目	表現力養成	
3日目	企画力養成①&企業訪問準備	
4日目	ビジネスマナー&企業訪問	
5日目	企画力養成②	①商品やサービスを企画する際の着眼点を理解する ②自分の担当テーマのPRポイントを明確に出来る
6日目	グループリハーサル	①プレゼンテーションの内容が概ね決まっている ②概ね3分以内のプレゼンができる(レジュメを見ながらでも可) ③トライアウトで使用したいツールが指定できる
7日目	トライアウト構想	
8日目	全体リハーサル	①レジュメを見ずに3分間のプレゼンが出来る ②PRしたい内容を明確に伝えることが出来る
9日目	トライアウト構想	
10日目	トライアウト&合同企業説明会 &交流会	①提供テーマに対してのプランニングのポイント、パフォーマンスのポイント等、的確なプレゼンが出来る ②状況設定に応じた自己表現・マナーの実践が出来る ③合同企業説明会・交流会で話をしたい企業とその理由が明確になっており、的確な質問ができる
11日目	閉講式&個別カウンセリング	①トライアウトの成果と反省ができ、今後の活動計画を立てることが出来る ②希望業種や職種を絞り込むことができる

【回数を重ねるごとに改善していった点】

～実施後の企業とのミーティングにより、次年度以降企画内容をブラッシュアップ～

- ・企業よりプレゼンテーションに興味を持った研修生に企業側からも話しかけたい、という要望があり、合同企業説明会の後半を自由に会話できる「交流会」にした。さらに19年度は交流会の時間を前年より長い1時間にしたことによってより深い交流ができた、と参加企業からの満足度が高かった。
- ・プレゼンテーションだけでなく、バックグラウンド(興味等)が知りたいという企業からの要望により、「アピールカード(名刺)」や「自己PRシート」を導入し、相互の理解度アップを図った。
- ・トライアウト会場について、参加企業より「もっと研修生の息遣いの感じられる距離でプレゼンを見たい」との声を受け、従来よりも小さい会議室での実施を試みた。

