

5. 実験講座からの主要ファインディングス

今回は、ヒアリング調査や実地調査から得られた研修ニーズをより具体的に検証するため、5つの実験講座を開催した。そこから得られたファインディングスは以下の通りである。

開催した講座は、次の5つの講座である。

1. ビジネス・コミュニケーションセミナー(ベーシッククラス)
2. メンタルヘルスセミナー
3. 中小企業のためのキャッシュフローセミナー
4. 営業基礎講座
5. 中堅社員講座

特に、第5の「中堅社員講座」は、ビジネススクールのキーとなる階層別教育の中で最もニーズが大きいと思われるものである。今回は、高崎卸商社街(協)で実際に研修講師を行っているコンサルファーム群馬(株)の協力を得て、第4の「営業基礎講座」とともに高崎卸商社街(協)で行っている研修内容を青森で行っていただいた。

開催案内の作成にあたっては、実験講座ということもあり、いわゆるセールストーク的な表現を抑え、また、企業に対する個別勧誘をせず、一般的なD. M. により企業の反応状況を知ることとした。結果としては、それぞれほぼ定員に達する程度の受講申込みがあり、研修ニーズの高さが確認できた。特に中堅社員講座については定員20名に対して50名以上の申込みがあったことは特筆すべきである。

●ビジネス・コミュニケーションセミナー ベーシッククラス

研修は、ビジネスの現場に必要なコミュニケーションに焦点をあて、コミュニケーションの本質、スキル向上の知識の習得、グループワークを通じて聴くこと、話すことの大切さを学ぶ内容である。

1日目は参加者が初めて体験するグループワークなどにより硬さも見られたが、時間とともにセミナー内容に興味が高まっていることが感じられた。2日目はスタート段階からオープンなマインドと強い興味を持って、参加者は研修に取り組んでいた。

研修終了時には、「コミュニケーションをこれほど深いものとは知らなかった」、「潜在意識のしくみについてもっと知りたい」、「この知識を職場、家庭で生かしたい」などの積極的意見がほとんどであった。コミュニケーションについての基礎的知識の習得と、上級クラスへチャレンジするための動機付けという当初の研修目的は十分達成できたと思われる。

●メンタルヘルスセミナー

現代の社会や職場でのストレス要因増加に伴い、メンタルヘルスに対する関心が高まっていることから企画したものである。研修では、ストレスのセルフチェックの実施から、様々なストレスに対する対処、コミュニケーション活性化のためのスキルの習得を目的とした。

管理者層を対象とした当研修では、部下を孤立させないことが重要であるとの前提に立ったラインケアにおけるコミュニケーションの必要性、声かけやあいさつなど言葉が持つ力、睡眠時間との因果関係、部下に対するの支援方法

などが、具体的な事例にもとづき講師から説明された。

受講者には自社でのメンタルヘルス問題の発生が受講動機となっているところもあり、「あいさつ、部下との思いやりのある対話を行う」、「日々の職場、家庭での行動の指針になる」など、積極的な行動を伴う感想が多くあった。メンタルヘルスケアのためのチームワークやコミュニケーションの向上が、良好な職場環境を作り、引いては業務の効率化、業績の向上につながることを理解するきっかけになったと思われる。

●キャッシュフローセミナー

近年重要視されているキャッシュフローを、中小企業に焦点を当てた研修カリキュラムが作成された。中小企業においては、まだまだキャッシュフロー経営に関する理解が不足しており、長期的な企業経営を行っていくためにも必要不可欠な内容である。

受講者は、キャッシュフローに対する知識に初めて触れる方がほとんどで、当初考えていた以上に基礎的な部分の説明を行う必要があった。これについてはキャッシュフローと一括りにせず、内容を段階的に分けて開催し、受講者のニーズとより乖離が少ないような配慮を行うことも今後の課題と言える。アンケートには、「キャッシュフロー計算書の作成をより深く掘り下げて欲しい」、「研修の知識を活かし、徹底的に自社の分析をやってみたい」、「在庫回転率や売掛回収サイトを見直してみたい」などの意見があり、今後の企業経営の一助となる知識の提供を行うことができた。

●営業基礎講座

テーマ別研修では一番ニーズがある営業研修の中で最も基礎を学ぶ内容で、営業配属時から4年目までの営業職を対象とした基礎講座が営業基礎講座である。地方中小企業の営業マンは基本ができていないといった指摘もあることから、営業マンの心構えからビジネスマナー、営業やマーケティングの基本等について学ぶ研修内容である。当研修は、先進卸団地である高崎卸商社街(協)で実施しているメニューの一つで、高崎卸商社街(協)の研修担当講師により研修を実施していただいた。

研修内容の特徴は、マーケティングを重視していることと売掛金管理や手形・小切手の知識を含めた与信管理にまで触れていることである。これは、高崎での派遣企業からの要請によるものであり、大いに参考とすべき点である。

1日8時間の研修時間は、受講者にとって集中力維持が難しかったようだが、座学とワークを織り交ぜることでメリハリをつけ、なるべく飽きさせないような工夫がカリキュラムになされていた。

「営業活動前の準備の大切さを再認識した」、「基礎を再確認することができ、営業マンとして意欲向上できた」、「自社の取り扱い商品のマーケティングを行い、戦略を立てたい」といった意見に加え、「マーケティングや与信管理をもっと学びたい」、「中級コースの開催を希望する」といったより高度な内容を求める声もあり、営業に関する体系的な講座をビジネススクールとして準備する必要性を改めて認識した。

●中堅社員講座

問屋町ビジネススクールにおいて中心となる階層別教育を行う研修であり、営業基礎講座と同様、高崎卸商社街(協)の研修内容を流用し実施した。

中堅社員講座の研修範囲は広く、現在の経営環境から中堅社員の役割やビジネスマナー、求められるリーダーシップ、企業活動の目的と職場の問題解決、財務に関する基礎知識などについて座学と実習がバランスよく構成されていた。

中堅社員講座は、知識の習得ももちろん重要な要素であるが、それ以上に中堅社員としての自覚の再認識や気づきが大切である。そういった点では、講師から語られる具体的な経験をもとにしたわかりやすい講話がテキスト以上

に価値があり、セミナーの質を高めることにつながる。高崎卸商社街(協)と同様の質の高い講師陣を育成・確保することも、問屋町ビジネススクールの開校にあたっての急務であるといえる。

また、階層別教育は各業種に共通する内容を広く浅く研修する場であり、受講者アンケートにあった「財務やリーダーシップ等についてより深く知識を習得したい」といったニーズに対しては、今後、上級クラスやテーマ別研修への誘導といったフォローも必要であろう。

最後には「ビジネスのプロを目指して」と題したレポートにより、各自の高めるべきスペシャリティやリーダーシップ、成果を上げるためにやってみたいことを考え、自己成長に必要な事項とスケジュールを具体的に検討させている。このレポートは派遣企業にもフィードバックされており、企業内でのフォローアップに活用されている。こういった取り組みこそ派遣企業に手応えを感じさせる要因の一つであり、問屋町ビジネススクールにも取り入れるべきである。