

中小・小規模企業の人材対策について (人材対策事業)

中小企業政策審議会
経営支援部会

平成21年3月
中小企業庁

中小・小規模企業の「人材対策事業」

二次補正予算の「人材対策事業」により、中小・小規模企業が求める人材を確保し、雇用問題にも資する。
予算額は、ジョブカフェ事業(15億円程度)と合わせて140億円、3年間続けて行う事業(効果をチェックしながら逐次改善)。

○事業の趣旨

- ① 普段は大企業に向かいがちな人材を、地域の中小・小規模企業に「橋わたし」する。
- ② 職を失った人やこれから職を求める学生が、地域の中小・小規模企業が求める人材になるよう、分野ごとに必要となる知識、技能を身につけてもらう「実践型研修」を行う。

○事業の概要

二次補正予算により、「橋わたし」及び「実践型研修」の2類型、全20事業を実施

(橋わたし)

- ① 全国の大学、高専の協力を得て、大学生、高専生、求職者向けに行う就職説明会。経営者の顔の見える形での情報発信。
(実践型研修)——現場での実業研修も行う。

- ②-1 商業サービス業、ものづくり、観光、農商工連携の4分野で、商工会議所、商工会等が人材育成コースを開催。
- ②-2 太陽光発電システムの設置、省エネ・バリアフリー改修など、住宅工事に必要な人材を育成。
- ②-3 商店街での創業を支援。
- ②-4 海外市場を目指す中小企業の人材を育成。

○事業の規模

- ① 合同就職説明会は年間25,000社の参加、15,000人の就職を目指す。
- ② 分野ごとの人材の育成を通じて、年間10,000人規模の雇用に結びつける。

橋わたし

実施主体: 商工会議所、商工会、中央会 等
場所: 大学、高専 等

求職者向け } 就職説明会
大学生向け }

25,000社

インターンシップ
200人

基礎力養成研修
(合宿型、通学型)

1,200人

場所: 中小企業大学校等

実践型研修

実施主体: 商工会議所、商工会、中央会 等
場所: 中小企業 等

<人材育成コース>

・ものづくり	3,000人
・農商工連携	1,000人
・商業・サービス業	7,000人
・太陽光発電システムの設置	3,000人
省エネ・バリアフリー改修	1,000人
・観光・集客サービス業	6,000人
・総合エネルギー販売業	3,000人
計	24,000人

商業・サービス業の創業支援 300人

海外市場の開拓 300社

1. 人材対策事業の全体図

	橋わたし	実践型研修
高校生		
高専生		
大学生・大学院生	1. 中小企業の魅力発信と、地域ごと、大学ごとの就職説明会 2. 就職支援型インターンシップ 4. ものづくり分野の人材確保・育成 【事業概要】 ①企業との連携による若年ものづくり人材の育成 ②高度ものづくり人材の育成 計500人／年	
内定取消者・就職浪人	【事業概要】 ①大学の施設等における合同説明会の開催 25,000社／年 ②地域魅力発見バスツアー事業 10,000人／年 ③中小企業魅力発信レポートの作成 200社／年 【事業概要】 ①国内中小企業でのインターンシップ(1ヶ月程度) ②海外現地法人でのインターンシップ(2ヶ月程度) 計200人／年 3. 即戦力研修 【事業概要】 ①合宿型研修 ②通学型研修 計1,200人／年	4. ものづくり分野の人材確保・育成 【事業概要】 ③ものづくり担い手人材育成事業 計3,000人／年 5. 農商工等連携の人材育成 【事業概要】 ・農商工連携に必要な知識を習得するための講義、農場等での実地研修 計1,000人／年 6. 中小商業・サービス業の人材育成 【事業概要】 ②商店主、従業員向け研修 ③卸売業・ボランティア向け研修 計7,000人／年 7. 新業務展開等の人材育成 【事業概要】 ①太陽光発電システムの設置 ②省エネ・バリアフリー改修工事 ③観光・集客サービス業 ④総合エネルギー販売業 計13,000人／年 6. 中小商業・サービス業の人材育成 【事業概要】 ①商店街での起業家向け研修 計300人／年
求職者		
中小企業経営者／従業員	(緊急支援) 中小・小規模企業の緊急支援事業 【事業概要】 中小・小規模企業の経営相談の一環として、中小企業緊急雇用安定助成金制度の説明や申請支援等を実施	8. 海外市場の開拓 【事業概要】 ・英文HP作成、海外販売促進研修 計300社／年

2. 人材対策事業のアクションプラン(案)

	TVCM	橋わたし								実践型研修						
		1. 中小企業の魅力発信と就職説明会			2. 就職支援型インターンシップ		3. 即戦力研修		4. ものづくり分野の人材確保・育成	5. 農工商等連携の人材育成	6. 商業・サービス業の人材育成	7. 新業務展開等の人材育成			8. 海外市場の開拓(英文HP、販売促進研修)	
		①大学の施設等における就職説明会	②地域魅力発見バスツアー事業	③中小企業の魅力発信パンフレットの作成	①国内インターンシップ	②海外現場実習(インターンシップ)	①宿泊型研修	②通学型研修	①企業との連携による若年ものづくり人材の育成 ②高度ものづくり人材の育成 ③ものづくりの担い手人材育成		①商店主、従業員向け研修 ②卸売業・ボランティアチェーン向け研修 ③商店街での起業家向け研修	①太陽光発電システムの設置	②省エネ・バリアフリー改修工事	③観光・集客サービス業	④総合エネルギー販売業	
H21. 3	↓															
H21. 4		募集 ●開催 ・・・ (以降、順次開催)	募集 ●開催 ・・・ (以降、順次開催、20回程度)	募集 ↓ 作成支援 ●HP上で公開 ・・・ (以降、順次追加、初年度200社。3年間で1000社以上)	募集 ↓ 派遣	募集 ↓ 選考 ↓ 派遣 ●報告会 ※2ヶ月遅れのスケジュールで秋派遣を検討	企画、募集等準備 ↓ 研修実施	募集 ↓ 研修実施	募集 ↓ ●事業者決定 ↓ 研修実施 2年目以降の募集方法や募集時期については、初年度の状況を踏まえ、効率的な運用を検討。 (以降、順次実施)	プログラム開発 ↓ ●事業者決定 募集 ↓ 研修実施 ・実地研修等 ・トレーニング(通年) ●研修成果報告会 ・・・ (3年間実施)	研修プログラム開発 ↓ 募集 ↓ 研修の実施	研修計画策定 ↓ 募集 ↓ 研修実施 (全国各地で開催)	研修計画策定 ↓ 募集 ↓ 研修実施 (全国各地で開催)	募集 ↓ ●事業者決定 ↓ 研修実施 (全国各地で開催)	研修計画策定 ↓ 募集 ↓ 研修実施 (全国各地で開催)	実施計画策定 ↓ 募集 ↓ 研修実施 (3年間実施)
H21. 7																
H21. 10																
H22. 1																
H22. 4																

3. 事業内容

1. 中小企業の魅力発信と、地域ごと、大学ごとの就職説明会

①大学の施設等における合同就職説明会

【事業趣旨】

地域ごと、大学ごとの合同就職説明会を全国区各地で開催し、普段は大企業に向かいがちな人材や即戦力となる人材を中小・小規模企業に橋渡しする。

【実施する事業内容】

全国で250回（一回あたりの参加企業平均100社）の合同就職説明会を、大学構内での実施や、あるいは地域の特色を活かした効果的な方法で実施する。

その際、地域の商工会議所や商工会等の中小企業支援機関、地方自治体、地域金融機関等が連携し、人材の確保を目指す地域中小企業を数多く発掘するとともに、教育機関、ハローワーク、ジョブカフェ等を活用して求職者に幅広く参加を促し、年間1万5千人の雇用創出を目指す。

（説明会のイメージ）



【アクションプラン】

3月末以降

準備のできた説明会から順次、企業、求職者の募集を開催

- ・当面、既に予定されている合同就職説明会を拡充することにより対応
- ・各地域で商工会議所等中小企業支援機関や大学、地域金融機関等との連携を進展させ、合同就職説明会を開催

1. 中小企業の魅力発信と、地域ごと、大学ごとの就職説明会

②地域魅力発見バスツアー事業

【事業趣旨】

これまで、ものづくり、サービス等の業種においては、その産業の魅力を知る機会がなく、大都市圏などで働いている人も少なくない。また、昨今の派遣労働者等の雇い止め・解雇、新卒者の内定取消など、さらに深刻な問題が生じており、今後、一層の雇用の悪化が懸念される。

このため、それぞれの地域ごとに「地域魅力発見バスツアー」として工場見学会等を実施し、それぞれの産業の魅力や面白さに触れることを通して、雇用の促進を図る。

【実施する事業の内容】

①地域魅力発見バスツアー

ものづくり、サービスなどの産業の魅力や面白さに触れるための機会を創出する。

具体的には、都内近郊と地元の求職者や学生など30名程度を対象に、1週間程度(1日あたり3社)のバスツアーを20地域(年間)で実施する。

②人財と地域のマッチングシンポジウム開催

ものづくり、サービスなどの産業の魅力や面白さを認識することを目的としたマッチングシンポジウムを開催。

具体的には、全国8カ所(北海道、東北、関東、中部、近畿、中国、四国、九州)で、それぞれの地域ごとに求職者や学生など300名程度を対象に、人材育成・確保に高い知見を有する専門家、産業界代表者及び企業代表者等によるシンポジウムを開催。

③魅力発信用の広報媒体作成

バスツアーDVDの作成やそれぞれの企業における人材育成等を魅力発信するための“企業概要集”の作成を行い、これらの媒体を、求職者等のリーチに優れる機関のHPで情報発信するとともに、人材育成・確保の取組に優れた企業の事例を集めたベストプラクティス集を作成する。

【想定される人数(対象者別)】

①地域魅力発見バスツアー(合計:10,600名)

求職者:8,000名、内定取消者・就職浪人者:600名、新卒者(高校生等)2,000名

②人財と地域のマッチングシンポジウム開催(合計:7,200名)

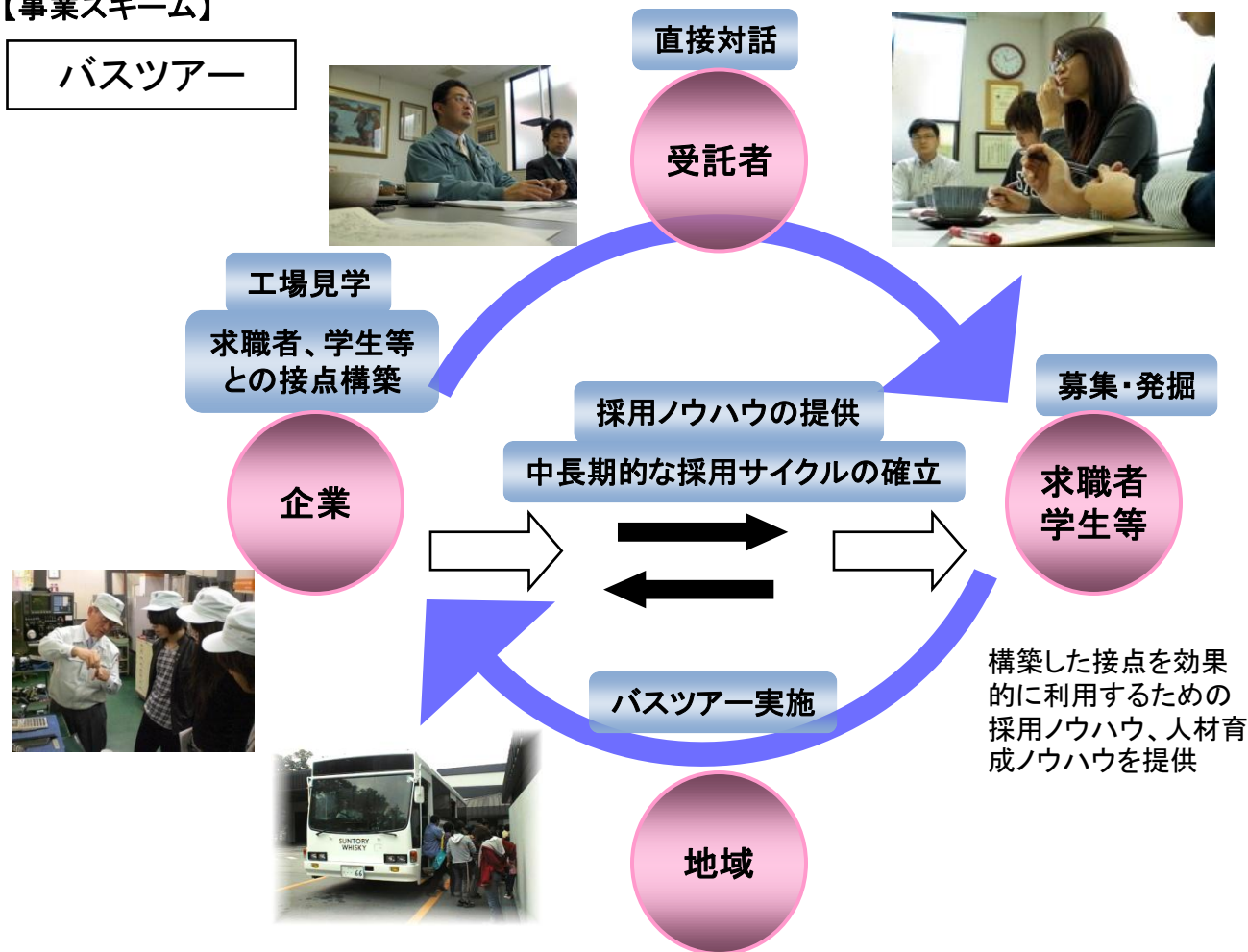
求職者:2,400名、内定取消者・就職浪人者:2,400名、新卒者(高校生等)2,400名

③魅力発信用の広報媒体作成(420,000名)

求職者:10,000名、内定取消者・就職浪人者:10,000名、新卒者(高校生等)400,000名

【事業スキーム】

バスツアー



シンポジウム

全国8カ所で、求職者や学生など300名程度を対象に、魅力発信のためのシンポジウムを開催。



魅力発信媒体の作成

バスツアーDVD、魅力発信のための“企業概要集”等を作成しジョブカフェ等のHPで情報発信。



【アクションプラン】

<21年度>

3月中旬～下旬

4月中旬～下旬

6月頃

第1回地域魅力発見バスツアー募集開始

第1回地域魅力発見バスツアー（大分県【P】）（2泊3日ツアー）

第2回企業体験バスツアー募集開始（実施予定）

1. 中小企業の魅力発信と、地域ごと、大学ごとの就職説明会

③中小企業魅力発信レポート作成支援

【事業趣旨】

中小・小規模企業が必要な人材の確保等を行っていくにあたり、自社の魅力ある企業情報を発信するための「企業魅力発信レポート」を作成することを支援する。(専門家による支援)

具体的には、企業の競争力の源泉である人材や技術、知的財産、顧客ネットワーク等といった目に見えにくい経営資源(知的資産)を明らかにし、事業展開における価値の創造や将来ビジョン等を取りまとめることで、人材の確保や社内マネジメントへの活用による経営力向上を図る。

【事業内容】

「企業魅力発信レポート」の作成支援及び将来の作成支援者となる人材のための育成研修を実施。

また、作成したレポートは、専用HP等により広く公開する(大学等のHPとのリンクも展開する)。

- ◆作成支援企業は、商工会議所等からの地域における雇用ニーズ等を踏まえ選定。3年で1000社程度を作成支援する(初年度は200社程度)。
- ◆レポートの作成支援は、専門家が企業を数回訪問しながらまとめる。また、専門家については士業団体等との連携により体制を整備。
- ◆加えて、今後の作成支援者となる専門家人材の育成研修を実施することで体制を強化。

【アクションプラン】

平成21年4月 魅力発信レポート作成基本フレーム、研修カリキュラム等の策定

5月～6月 作成支援企業の募集(商工団体等からの推薦等)※以降の随時募集

5月～6月 人材育成研修の募集(士業団体等への周知等)

7月～ 選定企業への作成支援開始(以降、随時対応)

※1社あたり1～2ヶ月程度で作成(企業訪問含む)

7月～ 支援者育成研修実施(地域ブロック毎に実施)

9月～ 完成レポートをHP上で公開(随時、追加)

※平成22年3月までに200社程度支援。

※平成24年3月までに累計1000社以上を支援。

2. 就職支援型インターンシップ

①国内中小企業でのインターンシップ

【事業趣旨】

高校生、大学生等を対象として、新規採用に積極的な中小・小規模企業におけるインターンシップを実施し、地域の中小・小規模企業の魅力と企業側の採用ニーズを学生に伝えることにより、中小・小規模企業の人材確保を支援する。

【実施する事業の内容】

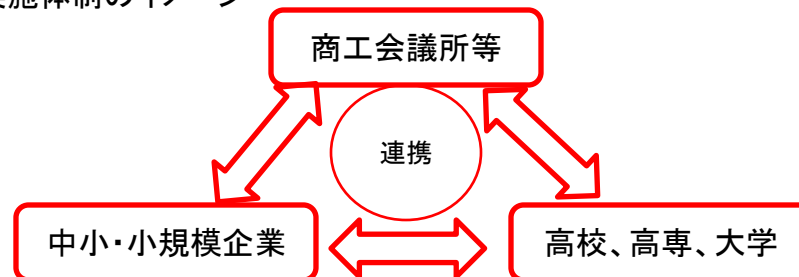
中小・小規模企業の生産現場等に触れる機会の少ない高校生、高専生、大学生等に対し、地域の採用意欲のある中小・小規模企業へのインターンシップを実施する。

そのため、各地域の商工会議所等中小企業支援機関が、コーディネーター役となり、採用意欲のある中小・小規模企業の発掘を行うとともに、また、インターン生を受け入れる企業には実情に応じた支援策を講じる。

(想定される人数等)

- ・全国各地(20カ所程度)で実施
- ・1カ所あたり3人程度のインターンシップを実施
(インターンシップ期間は2週間～1ヶ月)
20カ所×3人＝60人(年間)

実施体制のイメージ



(インターンシップのイメージ)



【アクションプラン】

平成21年4月	実施計画の策定、中小企業、教育機関との連携体制構築
6月	募集開始
7月～8月	インターンシップの実施

2. 就職支援型インターンシップ

②海外現地法人でのインターンシップ(海外現場実習による海外展開人材育成事業)

【事業趣旨】

中小・小規模企業がアジア等海外での事業展開をしていくに当たって、即戦力となる人材や将来的に企業の中核となる人材を育成する。

そのため、大学、高専等の学生や既卒者を対象として日本企業の海外事業現場での就業経験の機会を提供し、実習を通じて中小・小規模企業の海外事業展開人材としての資質の向上を図る。

【実施する事業の内容】

「大学生・高専生等を対象とした海外インターンシップ」による人材育成と、「既卒者を対象とした海外展開人材育成」を同時に実施

- 受け入れ企業の負担軽減等に配慮し、企業を募集する際は、上記2種類を同時又は平行して受け入れることも可能な募集とする
- 受け入れる実習生が一定の技能・経験・資格を有すること等を条件として募集することも可能とする。
- 既卒者を対象とした実習生の決定に際しては、受入れ企業と応募者との面談の機会を設定

(想定される人数等)

- ・上記2種類の海外インターンシップ事業をあわせて、年間80～100名程度の実習生の受入れを想定(受入れ企業20～40社)
- ・インターンシップ期間は、1～2ヶ月程度を想定
- ・なお、渡航費用等の一部については自己負担が必要(1～3割程度)

【アクションプラン】

4月～5月上旬	受入企業の募集(HP、個別企業へのメール、就職説明会参加企業への呼びかけ等)
4月末～5月末	実習希望者の募集(HP、大学の就職支援部門を通じた周知等)
6月	実習生の選考(受入れ企業が実習候補者選考、既卒者については面談を実施)
7月	国内事前打ち合わせ、オリエンテーション
8月～9月	実習生派遣
10月	報告会の実施

※秋スケジュールとして、既卒者のみを対象に上記スケジュールから2ヶ月程度遅れた2回目事業を検討

3. 即戦力研修

①合宿型研修

【事業趣旨】

- 内定取消し者、求職者等を対象に、合宿型の研修を実施する。
社会人基礎力ならびに中小企業の実践的知識、受講生自身の得意分野の発見・スキルアップを図る実践的な研修を行う。
- ◆養成する人材像は、将来に対する志(夢)を持ち、中小・小規模企業の即戦力化できる人材
 - ◆本研修は、受講生にとり企業の即戦力化させる自信をつけさせるとともに、企業にとっては、新入社員教育を十分にした優秀な人材確保のチャンスとなる。

【事業内容】

- ・受講対象者:内定取消者、求職者、中小・小規模企業の内定者(既卒者)等(20代・30代前半)
- ・期 間: 約3ヶ月 (合宿制)
- ・開講予定日:(1期)平成21年6月頃
(東京の他、地方にて複数回開催予定)
- ・年間総受講者数:約200名
- ・受講料:無料(検討中)。宿泊費の補助(検討中)
- ◆教科は、就労基礎力、社会人基礎力、中小企業経営概論をゼミナール形式で行う。受講生の参加型研修を重視
- ◆心と体を鍛える研修、国語力を鍛える研修を取り入れる。就職活動支援として、会社説明会の開催、個別相談等に
応じるよう配慮した研修内容。

【アクションプラン】(案)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
東京	◆.....▶	◆.....▶	◆.....▶	◆.....▶	◆.....▶	◆.....▶	◆.....▶	◆.....▶	◆.....▶	◆.....▶	◆.....▶	◆.....▶
			研修期間(6~8(9)月)				②研修期間(10~12月)			③研修期間(1~3月)		
地方 (複数回)				◆.....▶	◆.....▶	◆.....▶	◆.....▶	◆.....▶	◆.....▶	◆.....▶	◆.....▶	◆.....▶
										研修期間(1~3月)		
										研修期間(1~3月)		

◆.....▶ 研修企画、講師依頼、講師・現地講義打ち合わせ、受講生募集・受入、開講準備 等

将来に対する志(夢)を持ち、中小・小規模企業の即戦力化できる人材

養成する能力・スキル

- 1) 「気づく」「調べる」「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)を持って中小・小規模企業へ就職し、企業とともに育ちたいと思える人材
- 4) 自分の得意分野の発見と習得を志向する人材

中小企業経営の実践的知識 (魅力の発見)

- 経営者講話
- 経営総論・各論(財務)、仕入・販売、生産、組織・人事、国際化
- 経営戦略・経営計画

社会人基礎力を鍛える

- ・ライフプランニング
- ・自己革新・ビジネスマナー・コミュニケーション・プレゼンテーション
- ・心と体力を鍛える・国語力を鍛える・論理的に考える
- 徹底的読書会(数冊)
- 心(禅・茶道)
- 体(山歩き、スポーツ等)

得意分野の発見・スキルアップ (資格取得も視野)

- ゼミナール
- ①情報(初級システムアドミニストレータ)②財務会計(簿記)③仕入・販売(販売士)④生産
- ⑤英会話(TOEICスコアアップ)



○知識付与後に参加型演習(受講生同士の学び合い)

研修技法として、座学・グループ演習・ロールプレイング・ケーススタディ・視察等

○カリキュラム構成上の配慮

- ①一つのテーマも数回に分け実施し、レベルアップ化
- ②学んだことは、その後の研修で活用し、スキルの定着化

○リクルート支援(企業説明会の開催、修了証書その他、研修行動結果(仮称)発行)等

3. 即戦力研修

②通学型研修

【事業趣旨】

求職者の中には、特技・技術資格等の自己PR材料が乏しい者も存在する。そうした者が、就職に有利となる、あるいは必要最低限の基本的な知識・技能等を習得することを支援することにより、ひいては中小・小規模企業が即戦力を確保しやすい環境を整備する。

【実施する事業の内容】

各地域の商工会議所等中小企業支援機関が、全国の職業訓練機関や専門学校、パソコン教室、中小企業等とネットワークを構築し、「就職支援ビジネス基礎講座(仮称)」を実施する。

＜カリキュラムの例＞

PC操作、電子メール活用、ビジネス文書の取扱い、営業・販売スキル、身だしなみ・挨拶・言葉づかい、コミュニケーションスキル、コンプライアンス 等

＜実施期間＞

全カリキュラムを受講した場合3ヶ月(週4～5日)
(一部カリキュラム受講も可、また、eラーニングの導入も検討)

＜対象人数等＞

1教室あたり10名、全国で年間100教室を予定
10名×100教室＝1,000名

なお、講座終了後は、ジョブカードへの記載が可能となるとともに、PC検定試験、販売士等の資格取得を促すことにより、合格者はさらに就職に有利なジョブカードの記載が可能となる仕組みを作る。

(研修会場のイメージ)



【アクションプラン】

4月	カリキュラム、実施方法等の作成
5月	募集開始
6月以降	順次、全国各地で開催

4. ものづくり分野の人材確保・育成

①企業との連携による若年ものづくり人材育成事業

橋わたし

【事業概要】

地域中小企業が工業高校及び高専と協力し、生徒に向けた出前講義や中小企業における企業実習に取り組む。
これにより、地域中小企業への理解を高め、中小企業への就職を促進するとともに、地域のニーズにあった優秀な人材育成へとつなげる。

【研修の規模】

対 象 : 地域での就職が期待される工業高校や高専の生徒
実施件数 : 15カ所程度 (1カ所で複数の学校と連携も可能)
研修期間 : 数週間 (企業実習もしくは出前講義)
 ~1年程度 (企業実習と出前講義)
費用負担 : 無料
想定される人数 : 15カ所で実施×20名参加
 =300名程度(年間)

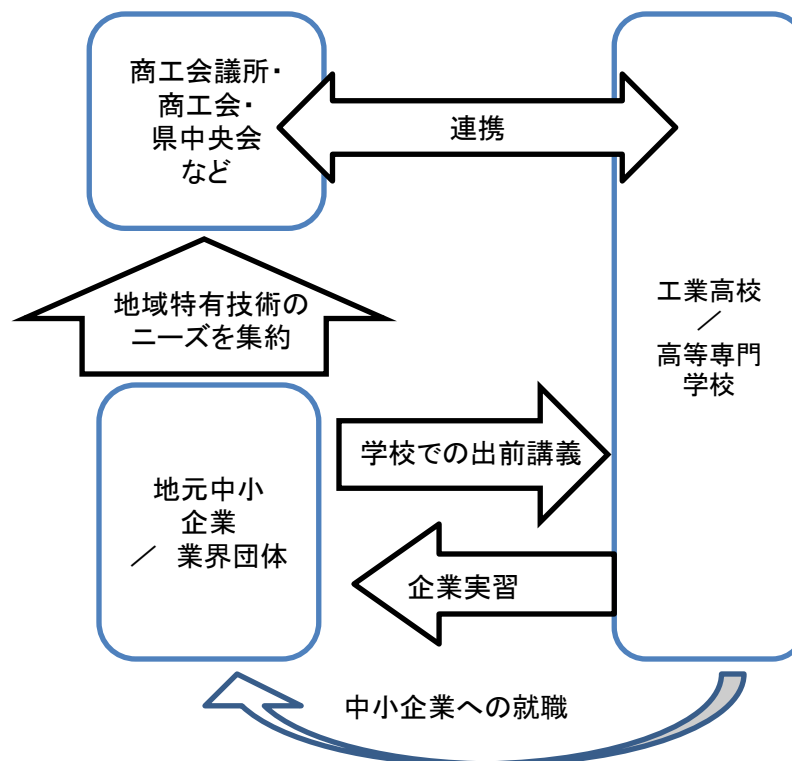
【内容】

- ・**公募提案**で実施。
- ・学校での出前講義と中小企業における現場企業を実施。



(例)企業実習

(事業実施の例)



【アクションプラン】

(21年度)
4月上旬 公募開始
6月中旬 採択結果発表
7月上旬 事業開始

(22年度・23年度)
前年度の実施状況等を踏まえ
効果的な運用を図る。

②高度ものづくり人材育成講座

橋わたし

【事業概要】

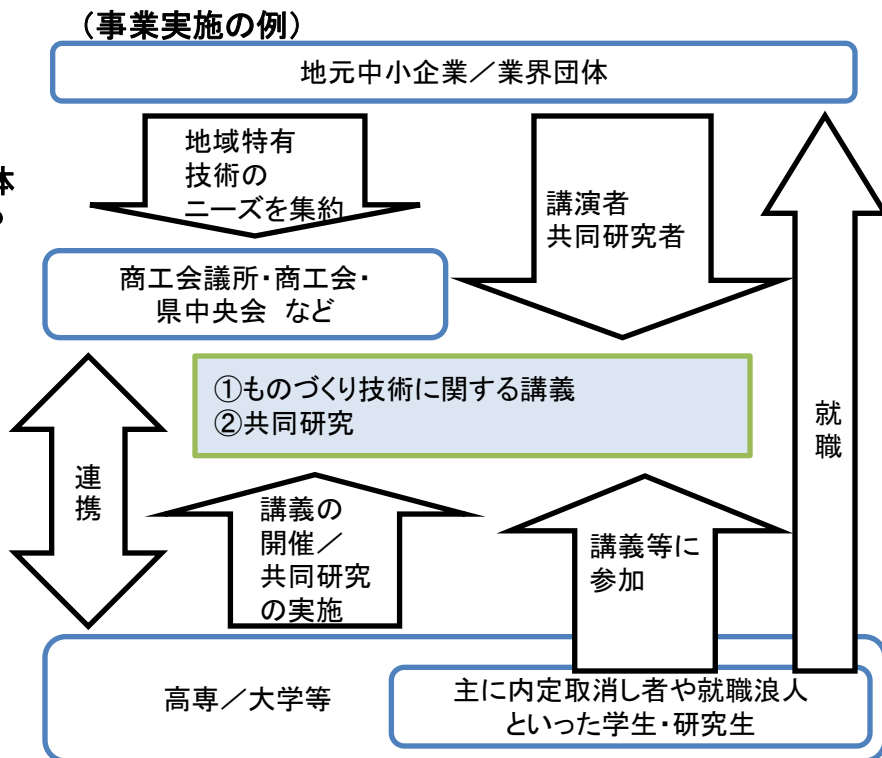
大学や高専の学生を雇い入れたい地域中小企業が、地域の高専や大学等と連携して、**主に内定取消し者や就職浪人といった若手人材**向けのものづくり技術講座や共同研究等を実施する。これにより当該**若手人材を育成する**とともに、連携する地域中小企業とマッチングさせることで、**地域中小企業への就職を促進**する。

【研修の規模】

対 象 : 内定取消者、就職浪人等の若手人材
(但し、大学等の学生・研究生であることが必須)
実施件数 : 20カ所程度
研修期間 : 6カ月程度 ~ 1年程度
費用負担 : 無料
想定される人数 : 20カ所で実施×10名参加
=200名程度(年間)

【内 容】

- ・**公募提案**で実施。
- ・地元中小企業や業界団体のニーズにあった講義や共同研究を実施。



【アクションプラン】

(21年度)
4月上旬 公募開始
6月中旬 採択結果発表
7月上旬 事業開始

(22年度・23年度)
前年度の実施状況等を踏まえ
効果的な運用を図る。

③ものづくり担い手人材育成事業

実践型研修

【事業概要】

地域中小企業が必要とする人材ニーズを踏まえたものづくり人材育成を行うため、**求職者や中小企業の従業員を対象**とした座学による講義や現場での実習を行う。

その際、受講者に対して集中的な指導を行うために短期間に実施するものについては、実施場所に付随する寮や周辺の住宅などを借り上げるなどして住居を確保することも可能とする。

【規模など】

対 象 : 求職者や中小企業の従業員を対象

実施件数 : 50カ所程度

研修期間 : 2週間程度(短期集中的に実施する講義等)
～1年程度(週1回程度で継続して実施する講義等)

費用負担 : 無料

想定される人数 : 50カ所で実施×2講座(回)開催×30名参加
=3,000人程度(年間)

【内容】

・**公募提案**で実施。

・**高専、大学及び企業(研修施設等含む)の設備や人材を活用**して、技術教育を行う。

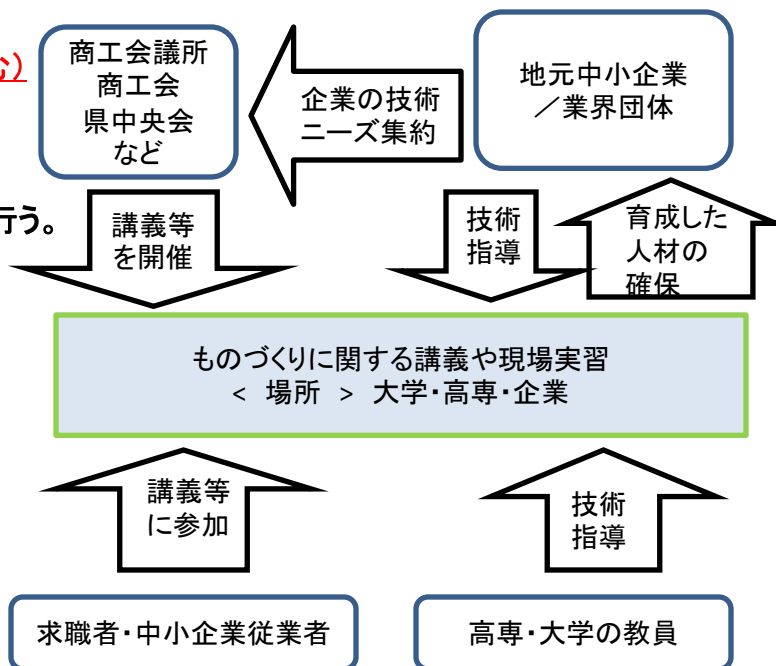
・合わせて、雇用促進のための取組を行う。
(例)・就職説明会を開催
・ハローワーク等と連携

など



(例) 高専を活用したCADの講義

(事業実施の例)



【アクションプラン】

(21年度)

4月上旬 公募開始
6月中旬 採択結果発表
7月上旬 事業開始

(22年度・23年度)

前年度の実施状況等を踏まえ
効果的な運用を図る。

5. 農商工等連携の人材育成

1. 事業目的

地域経済の担い手である農林漁業者と中小商工業者との連携による創意工夫ある新事業を創出する農商工連携をいっそう推進するため、農林水産物の生産や加工・流通、消費者ニーズを踏まえた販路開拓までを1つのビジネスサイクルととらえ、戦略的に農商工連携を展開する“核”となる人材を育成・確保することとする。

具体的には、農商工連携に積極的に取り組もうとする人材を発掘し、農林漁業と商工業の有機的連携に必要な知識や、成功例等を学習するための講義や先進企業等の視察を実施し、農商工連携に取り組む人的基盤を形成する。

理想的なビジネス サイクルのイメージ図

◆経営戦略の共有

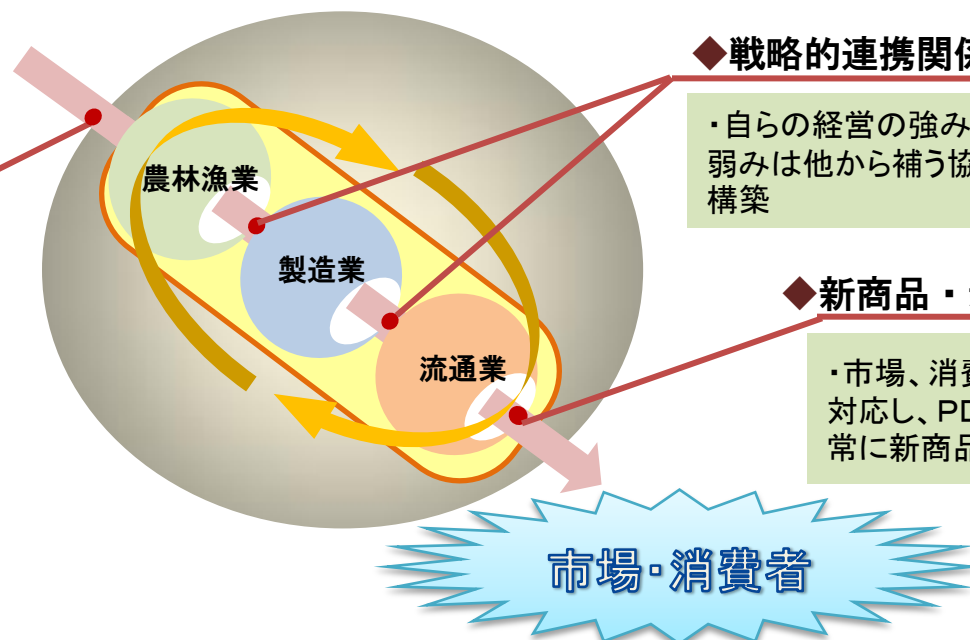
・川上から川下までを一つのビジネスサイクルととらえ、共有できる経営戦略をデザイン

◆戦略的連携関係の構築

・自らの経営の強みを活かし、弱みは他から補う協力関係を構築

◆新商品・新サービスの創出

・市場、消費者ニーズの変化に対応し、PDCAサイクルにより常に新商品・新サービスを創出



2. 事業の対象者

農商工連携に取り組もう とする中小企業者

【潜在的ニーズの例】

- 付加価値の高い商品開発
- 消費者ニーズに対応した差別化商品の販売
- 規格外農林水産物、食品残さ等の活用
- 工業の先端技術、IT技術の農林漁業への応用

知識・経験 の修得

研修プログラム

農林漁業の現状

農林水産物の流通

マーケティング戦略

ブランド戦略

IT化・情報化の対応

農場・製造現場等における体験

先進的企業の事例研究

目指す姿の例

★農林漁業と連携することにより生まれる**自らの強み**に“**気づき**”、新ビジネス展開する能力

★農林漁業の生産効率や経営管理の**ムリ、ムラ、ムダ**に“**気づき**”、解決に向け提案する能力

★生産・流通現場から生じる**もったいない**に“**気づき**”、廃棄物を資源に発想転換する能力



※拠点コーディネーターなどの支援機関職員も想定

3. 実施地域(イメージ)

47地方都市(広域連携)

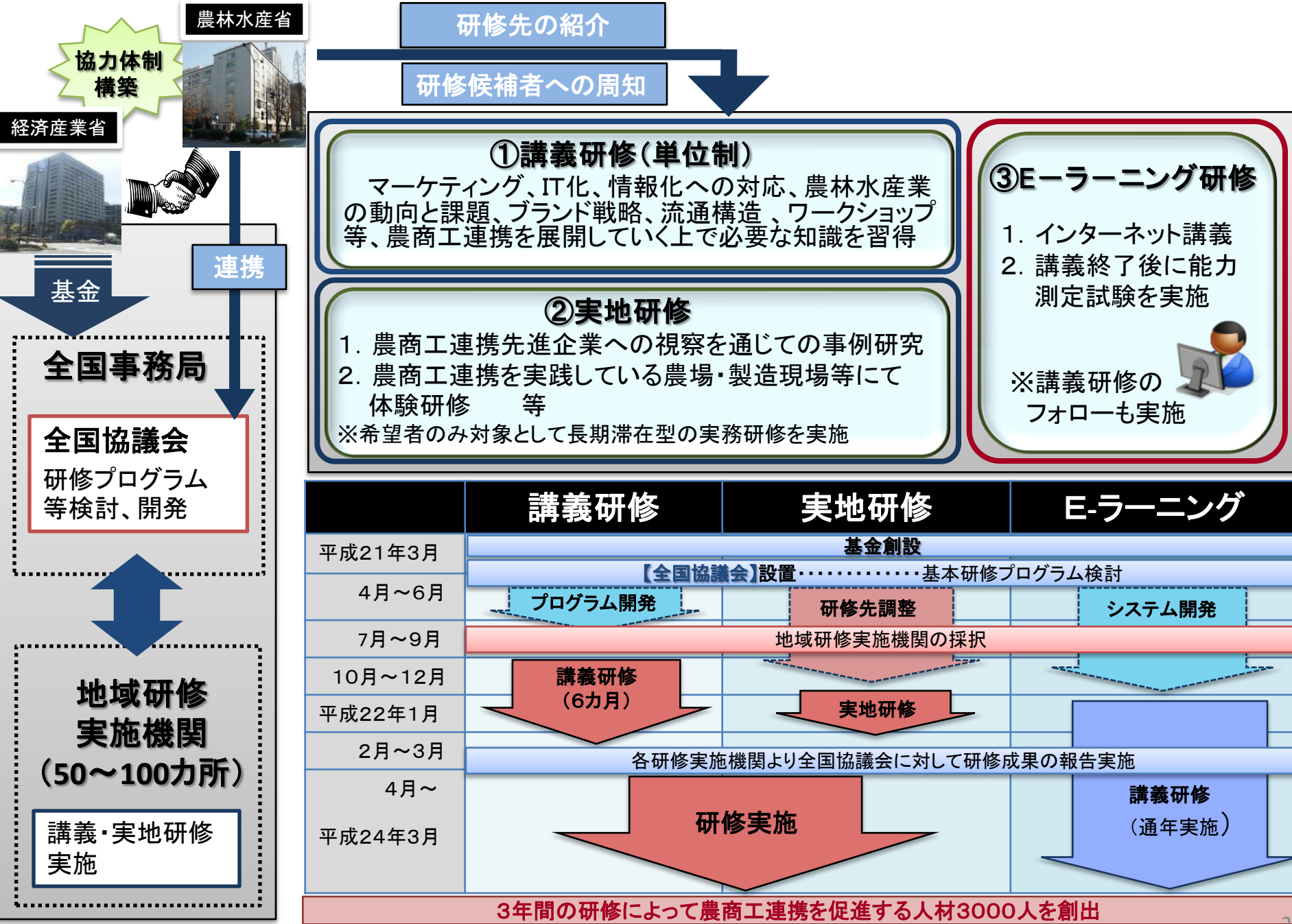
全国で受講できるよう各地方
都市で希望者を募って実施

市町村単位(地区内連携)

農商工連携で地域振興を目指
す地区を選定し実施



4. 研修実施体制とアクションプログラム



5. 中小商業・サービス業の人材育成

①商店街での起業者向け研修

②店主・従業員向け研修

③卸売業・ボランタリーチェーン向け研修

1. 目的

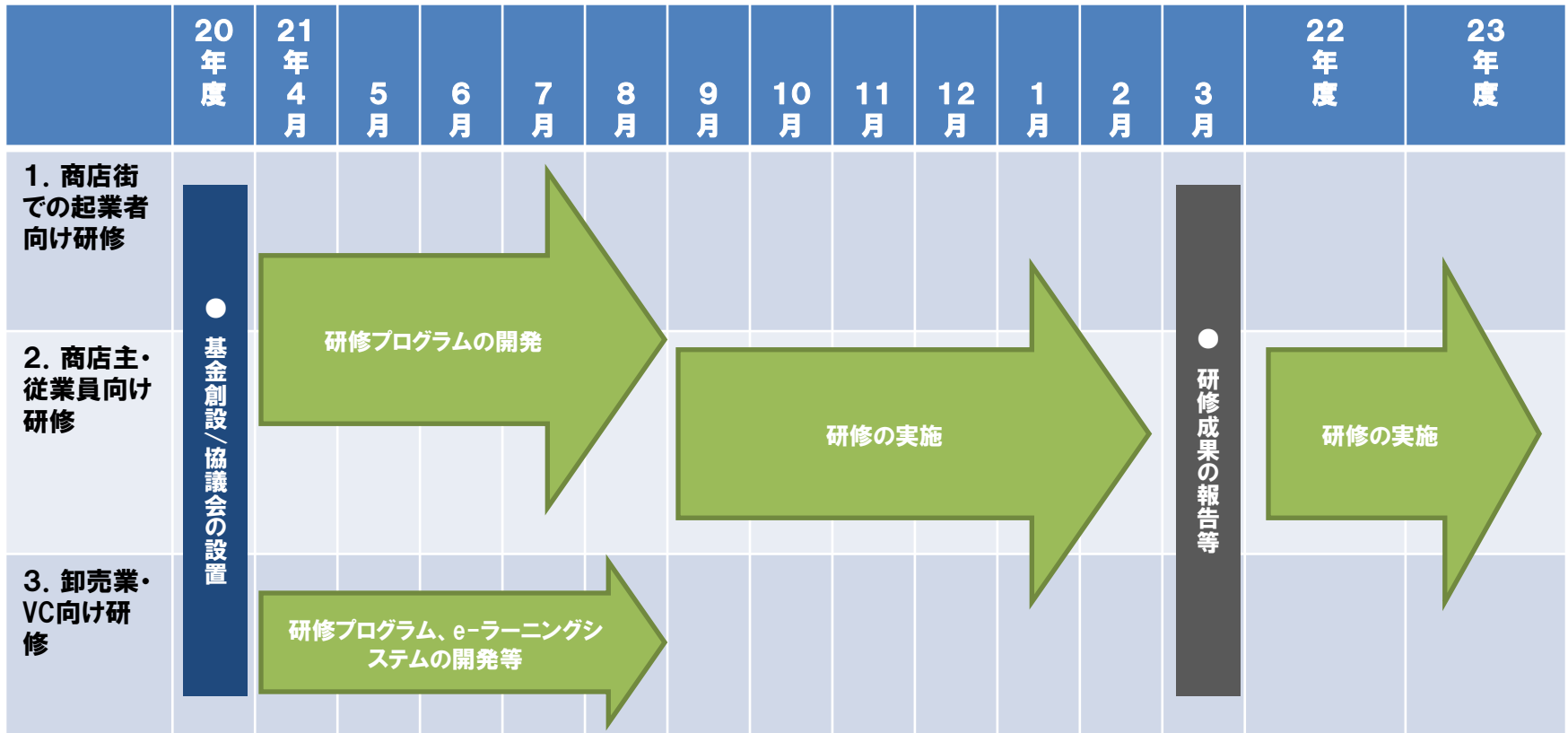
全国の商店街においては、停滞・衰退傾向に歯止めがかからない状況に加え、高齢化や若者商店街離れ等により厳しい状況が継続している。

このため、「地域コミュニティの担い手」として商店街特有の役割や機能等を活用し、再生・活性化を目指す商店街の取組を促進するため、商店街の人材確保・育成を支援するとともに、このような商店街に対する支援(リテール・サポート)に力を注ぐ卸売業やボランタリー・チェーンの取組を促進するため、人づくりの側面から重点的な支援を行い、雇用対策に繋がるよう以下の事業を実施する。

2. 事業内容

【研修対象者】 内定取消者・ 未就職者等	【① 商店街での起業者向け研修】 内容:商店街での新たな担い手を育成するため、起業に必要な基礎実務、ノウハウの習得(独立開業の手順、事業計画の作成、資金・収支計画の策定、会社設立手続き等)できる研修を一定期間、集中的に実施する。 人数:480人×3年
【研修対象者】 店主・従業員、 卸売業、 vc従業員等	【② 店主・従業員向け研修】 内容:商店街活動に必要なノウハウ(地域ニーズの把握、再生・活性化計画策定、テナント・マネジメント、イベント企画、空店舗対策等)や、個店活性化に必要なノウハウ(経営効率改善、仕入れ・在庫管理、店舗デザイン、商品陳列等)を取得させるため、商店街にコンサルタント、大手流通業OB等の専門家人材を一定期間派遣し、実践的な研修を実施する。 人数:4,900人×3年
	【③卸売業・ボランタリーチェーン向け研修】 内容:卸売業・VCの従業員を対象にリテール・サポートに必要な知識の習得を目指す研修・セミナーを実施する。終了者には能力検定講座を実施し、支援人材として育成する。また、リテール・サポートの基本知識・スキル習得のコンテンツを開発し、リテール・サポートeラーニングを実施する。 人数:1,620人×3年

中小商業・サービス業における人材確保・育成支援事業 のアクションプログラム



3年間の研修により、商店街の再生・活性化を促進する人材 約21,000人を創出！

7. 新業務展開等の人材育成

①太陽光発電システムの設置に係る人材育成

《事業趣旨》

昨年7月に閣議決定された「低炭素社会づくり行動計画」では、太陽光発電の導入について、現状に比べ2020年に10倍、2030年に40倍という高い目標が掲げられているところ。

この目標の達成のため、住宅、産業、公共等の各部門での思い切った導入支援、電気事業者によるメガソーラー建設計画への支援を行うこととされている。

そのため今後太陽光発電の導入量が急激に増大してくることが見込まれ、特に設置に係る専門知識を有した人材の育成が急務となっている。

《実施する事業の内容》

太陽光発電システムの設置工事等を行おうとする者を対象に、太陽光発電システムに関する基礎知識、設置工事に関する基礎知識について講習を行う。

- ・太陽光発電システムの概要(1時間)
 - ・太陽光発電システムの施工に係る基礎知識(1.5時間)
 - ・設置工事の概要(3時間)
 - ・関連法規と手続き、悪質事例とコンプライアンス(1.5時間)
- 合計 7時間

《想定される人数(対象者別)》

工務店、電気工事店及び屋根工事店等に就労していて、今後太陽光発電システムの設置工事等を行おうとする者(2,500人)
太陽光発電システムの設置工事店等に就労しようとする者(離職者、学生等)(500人)

合計 3,000人/年 × 3カ年 = 9,000人

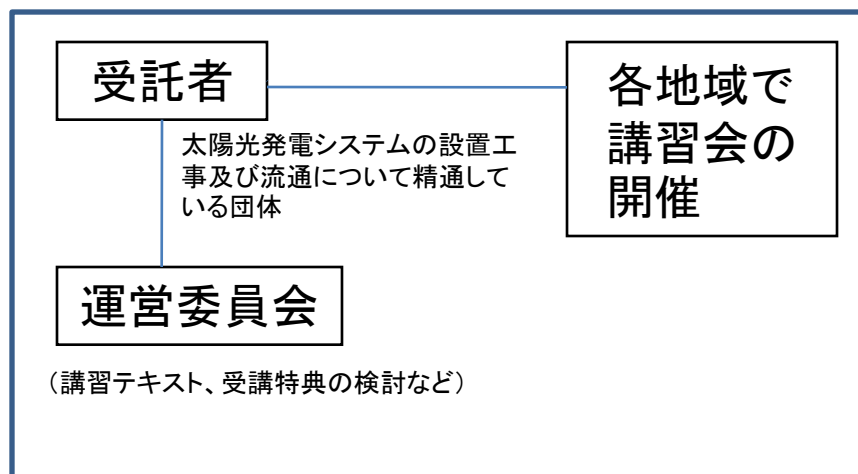
《費用負担》

研修会場までの交通費及び昼食代(1,000円程度)は実費負担

《当事業で想定される効果 等》

太陽光発電の導入量が2020年に10倍と想定すれば、2020年までに工事等に携わる多数の人材需要がある。本事業により今後の3年間で9000人に対して太陽光発電に関する基礎知識を取得させることが可能となり、今後の需要増が見込まれる太陽光発電システムの設置工事等に携わる人材が確保しやすくなる。

【事業スキーム】



(受講対象)

工務店
電気工事店
屋根工事店
等の従業員又はそれらに就労を希望する者



【アクションプラン】

4月～6月	講習テキストの検討、講師の人選
6月以降	講習会の受講者の募集
8月以降	講習会の実施

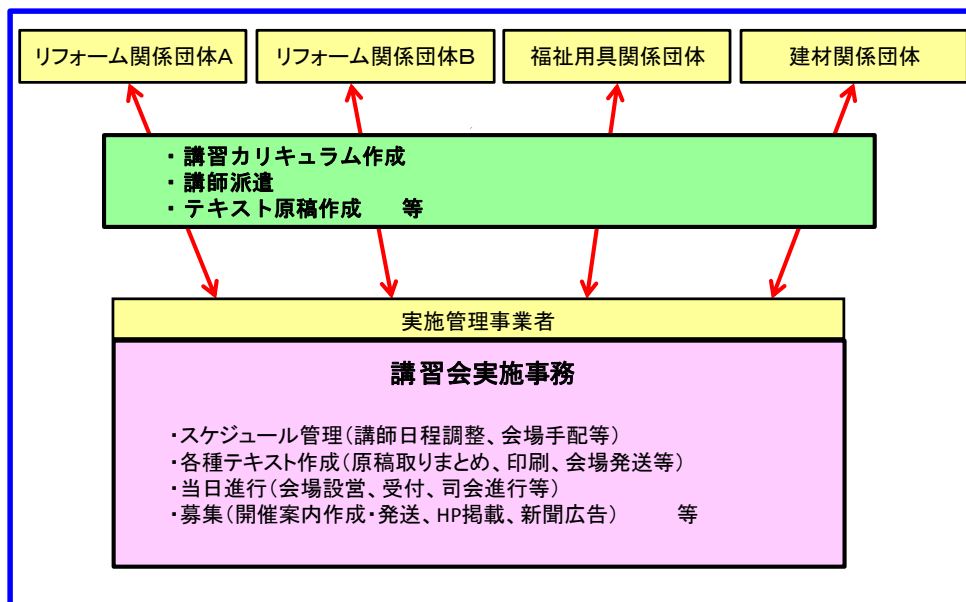
7. 新業務展開等の人材育成

②省エネ・バリアフリー改修工事の人材育成

○ 省エネ・バリアフリー改修工事等を行おうとする／行っている工務店等の経営者及び従事者を対象に、省エネ・バリアフリー改修工事に必要な知識等について講習を行う。(1日、無料)

- ・関連制度及び減税措置の概要
- ・経営・営業手法、改修に関する技術的ポイント
- ・関連建材(窓ガラス、断熱材、福祉用具等)の最新情報 など

【事業スキーム】 (イメージ)



(受講対象)

工務店等の経営者・従業員

《想定される人数(対象者別)》

・工務店等の経営者、従業員のうち、既に就労して
いて、今後省エネ・バリアフリー改修工事等を行
おうとする者(1,000人)

合計 1,000人／年 × 3力年 = 3,000人

7. 新業務展開等の人材育成

③観光・集客サービス業の人材育成

- 我が国における旅行消費(総額23.5兆円)は、生産波及効果(53.1兆円)、雇用効果(441万人)などの経済波及効果をもたらす。
- 今後も成長が見込まれる観光分野において新たな事業展開に対応可能な即戦力人材を育成することにより、「観光立国の担い手」を育成。

研修事業の概要

1. 観光サービス人材育成事業

観光関係企業に従事するのに必要な接遇について、実務に精通した専門家の派遣等による実践的研修(基礎～中級レベル)を実施することにより、企業が求める接遇スキルを習得した人材を育成する。

2. 高度観光人材育成事業

観光分野における各種業務について、実務に精通した専門家の派遣、観光系大学との連携等による実践型研修を実施することにより、企業が求める専門的かつ高度なスキルを習得した即戦力人材を育成する。

3. 地域密着型観光人材育成事業

地域の観光振興の牽引役となる「プロデューサー」として、地域の観光振興の担い手となる人材を育成するため、地域の観光振興に必要な知識等に関する講義、実地研修等を行う。

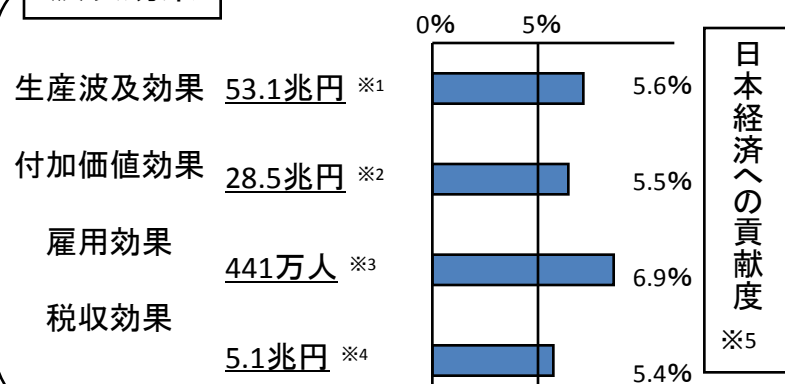
(参考)

旅行消費が我が国にもたらす経済波及効果(平成19年度)

旅行消費額23.5兆円(国内産業への直接効果22.8兆円)

直接 効果	付加価値	11.8兆円(GDPの2.3%)
	雇用	211万人(全雇用の3.3%)
	税收	2.0兆円(全税收の2.1%)

波及効果



※1: 産業連関表国内生産額949.1兆円に対応(2000年度)

※2: 国民経済経産における名目GDP515.1兆円に対応(2007年度)

※3: 国民経済経産における就業者数6,425万人に対応(2006年度)

※4: 国税+地方税93.0兆円に対応(2007年度)

※5: ここで言う貢献度とは全産業に占める比率

(観光庁調査による)

観光サービス人材育成事業について

- 旅館等観光サービス業に従事する者又は就労希望者等を対象に、観光関係企業に従事するのに必要な接遇等基本的な知識等について以下のような研修等を行う。
- ・観光関係企業への従事に必要な全般的な知識や接遇の習得
 - ・外国人観光客に対する接遇や外国の言語・習慣・嗜好等に関する知識の習得
 - ・日本旅館等に従事するのに必要な「おもてなし」の向上 など

【事業スキーム】

(例)

＜事業実施者＞
観光関係全国団体

観光産業の発展
及び観光振興に関
する各種取組を実
施する全国規模の
団体

＜共同実施者＞
各地域の観光協会
観光関係事業者団体
・
・

(受講対象)

旅館等のマネージャー・スタッフ等
又はそれらに就労を希望する者

《想定される人数(対象者別)》

- ・旅館等のマネージャー・スタッフ等のうち、今後、さらなる観光サービスに関する知識等を習得しようとする者 (約1,040人)
 - ・今後、新たに就労しようとする者(離職者、学生等)(約260人)
- 合計 1,300人/年 × 3カ年 = 3,900人

《研修実施予定期間》

- ・1日～数日

【アクションプラン】

21年度

- 4月～6月 共同実施者選定、研修生募集
- 7月～9月 ・第1回観光サービス人材育成研修(2～3日)
- 10月～12月 ・第2回観光サービス人材育成研修(2～3日)
- 1月～3月 ・第3回観光サービス人材育成研修(1日)
- ・
- ・

22年度、23年度

- 4月～6月 共同実施者選定、研修生募集
- 7月～9月 ・第1回観光サービス人材育成研修(2～3日)
- 10月～12月 ・第2回観光サービス人材育成研修(2～3日)
- 1月～3月 ・第3回観光サービス人材育成研修(1日)
- ・
- ・

高度観光人材育成事業について

○ 旅行会社等観光サービス業に従事する者又は雇用維持・就業機会拡大のためのスキルを高めたい者等を対象に、観光分野の各種業務について、専門的かつ高度なスキルを習得するため以下のような研修等を行う。

- ・着地型旅行商品の企画開発に必要な知識・技能の習得
- ・旅行業における専門性の向上・ブラッシュアップ
- ・円滑な旅行の進行等添乗業務スキルの習得 など

【事業スキーム】

(例)

＜事業実施者＞
観光関係全国団体



＜共同実施者＞
観光関係事業者団体
各地域の観光協会
・
・

観光産業の発展
及び観光振興に関
する各種取組を実
施する全国規模の
団体

(受講対象)

旅行会社等の従業員等
又はそれらに就労を希望する者



《想定される人数(対象者別)》

- ・旅行会社等の従業員等のうち、今後、さらなる観光サービスに関する高度なスキル等を習得しようとする者(約4,660人)
 - ・今後、新たに就労しようとする者(離職者、学生等)(約240人)
- 合計 4,900人/年 × 3カ年 = 14,700人

《研修実施予定期間》

- ・1日～4ヶ月程度

【アクションプラン】

21年度

- | | |
|--------|-----------------------|
| 4月～5月 | 共同実施者選定、研修生募集 |
| 6月～9月 | ・第1回高度観光人材育成研修(2日程度) |
| | ・第2回高度観光人材育成研修(4ヶ月程度) |
| 10月～1月 | ・第3回高度観光人材育成研修(4ヶ月程度) |
| 2月頃 | ・第4回高度観光人材育成研修(2日程度) |
| | ・第5回高度観光人材育成研修(3日程度) |
| | ・ |
| | ・ |

22年度、23年度

- | | |
|--------|-----------------------|
| 4月～5月 | 共同実施者選定、研修生募集 |
| 6月～9月 | ・第1回高度観光人材育成研修(2日程度) |
| | ・第2回高度観光人材育成研修(4ヶ月程度) |
| 10月～1月 | ・第3回高度観光人材育成研修(4ヶ月程度) |
| 2月頃 | ・第4回高度観光人材育成研修(2日程度) |
| | ・第5回高度観光人材育成研修(3日程度) |
| | ・ |
| | ・ |

地域密着型観光人材育成事業について

○ 地域の観光振興に携わりたい就業希望者・学生等を対象に、地域の観光振興の牽引役となるプロデューサーとして必要な知識等について以下のような実習等を行う。

- ・地域の観光振興に必要な知識の習得
- ・地域の観光振興事例の研究
- ・地域の観光協会又は地方自治体等における実地研修 など

【事業スキーム】

(例)

<事業実施者>
観光関係全国団体



<共同実施者>
各地域の観光協会
各地方自治体

・
・

観光産業の発展
及び観光振興に関
する各種取組を実
施する全国規模の
団体

(受講対象)

地域の観光振興に携わりたい者等

《想定される人数(対象者別)》

・今後、新たに就労しようとする者(離職者、学生等)(約40人)
合計 40人/年 × 3カ年 = 120人

《研修実施予定期間》

・6ヶ月程度

【アクションプラン】

21年度

7月～9月 共同実施者選定、研修生募集

10月～3月 ・地域密着型観光人材育成研修(6ヶ月程度)

22年度、23年度

7月～9月 共同実施者選定、研修生募集

10月～3月 ・地域密着型観光人材育成研修(6ヶ月程度)

7. 新業務展開等の人材育成

④総合エネルギー販売業(次世代SS)の人材育成

省エネ・新エネ推進の地域での担い手の育成

地球温暖化、低炭素社会構築の観点から、省エネ・新エネの地域レベルでの推進が重要。そのための担い手の育成が必要。

次世代自動車の普及の加速

次世代自動車普及を加速するためには、エネルギー供給やメンテナンス等のためのインフラ整備も不可欠。



SS(ガソリンスタンド)の「次世代化」

地域での省エネ・新エネの推進、次世代自動車のためのインフラ整備にあたっては、全国に4万4千、約20万人が従事するSSが、「地域におけるエネルギー供給拠点」、「総合エネルギー販売業」として「次世代SS化」することが期待される。

人材面での課題

- 次世代自動車、新エネ・省エネに関する人材・知識の不足。
- 裾野の広い担い手の創出が必要。



人材育成プログラムの創設・展開

- 新エネ・省エネに関する教育プログラムの創設。
- 石油販売業の従事者と求職者を対象とした研修の展開。

～総合資源エネルギー調査会石油分科会小委員会 報告書の提言(2008年2月)～

内需の減少や、水素・電気を燃料とする次世代自動車等の開発・普及といった環境変化に対応し、今後も「地域におけるエネルギー供給拠点」として機能するため、機を逸することなく新たな取り組みを推進することが重要。

- ❑ 地域のエネルギー供給拠点として、次世代自動車の燃料供給、新たな家庭用燃料の供給等、新たな事業への取り組み。
- ❑ 新エネルギー、都市ガス等の他のエネルギー分野への進出による、総合エネルギー販売業化の推進。



総合エネルギー販売業(次世代SS)に係る研修事業(案)

研修の規模、概要

開催地域 : 全国50か所
事業期間 : 平成21～23年の3年間
研修期間 : 2週間(各地域で3日間程度の研修を3～4講座開催)
定員 : ひとつの講座あたり、50～60名程度
対象者 : 次世代SSの導入を目指す石油販売業者、
従業員、これらへの求職者 等
総受講者 : 約10,000人 (50か所×3～4講座×50～60名)

事業実施スケジュール

概ね、以下のスケジュールで事業を実施

平成21年度

初頭 研修実施主体の決定
研修内容、開催地等の詳細な研修スキーム策定
前半 21年度の受講生募集開始
後半 研修開催(21年度は15か所程度で開催)

平成22年度

前半 22年度の受講生募集開始
後半 研修開催(22年度は15～20か所程度で開催)

平成23年度

前半 23年度の受講生募集開始
後半 研修開催(23年度は15～20か所程度で開催)

研修内容

○クリーンエネルギー自動車
(CEV)に関する研修

- ・CEVの基礎知識・メカニズム
- ・CEVの整備・点検・販売手法
- ・法律的知識、補助制度 等



○新エネ・省エネ機器に関
する研修

- ・家庭用燃料電池、エコフィール等の新エネ・省エネ機器の商品知識、販売方法、設置、メンテナンス 等



○省エネ関係事業に関する研修

- ・家庭・事業所の省エネ診断等の基礎的な知識・技術の習得
- ・エネルギー関連資格の習得等



8. 海外市場の開拓

【事業の趣旨】

中小・小規模企業の海外展開（原材料の調達、海外市場の開拓等）を推進するため、多言語（英、中等）ホームページの作成や、当該ホームページの管理や個別のメール商談を行うことのできる人材を育成するため、必要な基礎研修及び実務研修を行う。

【実施する事業の内容】

海外展開を希望する企業において、多言語ホームページの作成を支援するとともに、その管理・運営やメールを利用した海外商談を行う人材を育成するためのパッケージ研修を実施する。

（パッケージ研修の内容）

・導入研修（数日間）

海外取引の際の注意点、商用外国語の基礎表現 等

・自社現場における実務研修（半年程度）

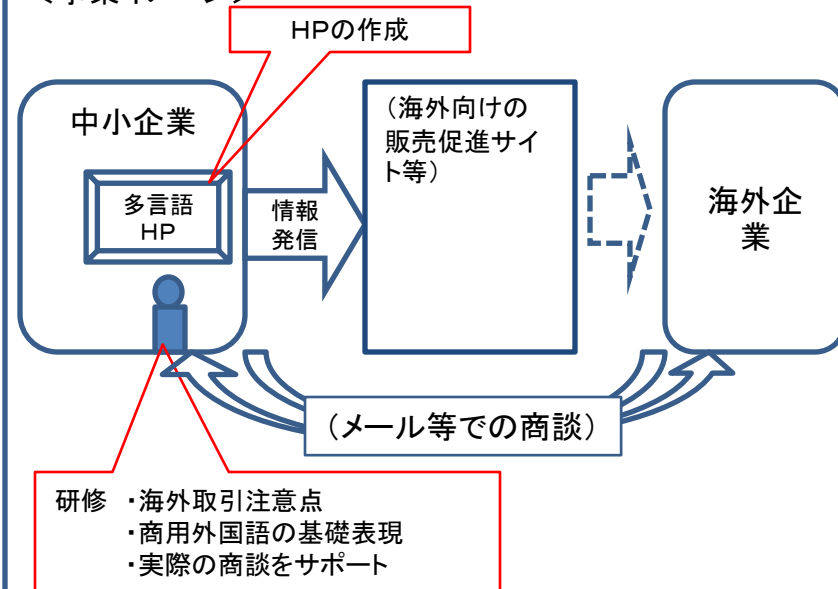
海外市場を対象とした取引サイトに自社を登録し、通常業務に従事しながら語学サポートを受け、メール等での商談に対応
※研修環境整備として、社内に英文・中文等のホームページの開設も実施

（研修の人数等）

・ホームページの作成支援 100～300社

・人材研修等 3人／社×100～300社 = 300人～900人

＜事業イメージ＞



【アクションプラン】

4月～	研修実施計画詳細検討
5月	対象企業募集
6月	対象企業決定
7月	ホームページ作成 研修開始

《緊急支援事業》 中小・小規模企業の緊急支援事業

【事業趣旨】

中小・小規模企業においては、急激な経済情勢の悪化を受け、雇用調整等の動きが拡大している。

こうした中、昨年12月には、従来の雇用調整助成金制度を拡充した中小企業緊急雇用安定助成金制度が創設され、支給要件の緩和、助成内容の拡充等が行われたところであり、現在、中小・小規模企業においてはその利用を希望する事業主が大幅に増加してきている。

このため、本制度の利用を希望する、中小・小規模企業に対し、経営支援の一環として、本制度の更なる周知や利用促進支援等を実施する。

※中小企業緊急雇用安定助成金

従来の雇用調整助成金を見直し、平成20年12月に創設した制度。

急激な景気の変動などの経済上の理由による企業収益の悪化から生産量が減少し、事業活動の縮小を余儀なくされた中小企業事業主が、その雇用する労働者を一時的に休業、教育訓練又は出向させた場合に、休業、教育訓練又は出向に係る手当若しくは賃金等の一部を助成する制度。

【実施する事業の内容】

商工会議所等中小企業支援機関(50～100カ所程度)において、中小企業診断士等を活用し、中小・小規模企業の経営相談の一環として、中小企業緊急雇用安定助成金制度の説明や申請手続き支援を行うことにより、中小・小規模企業の負担軽減に努める。

【アクションプラン】

3月末から実施予定