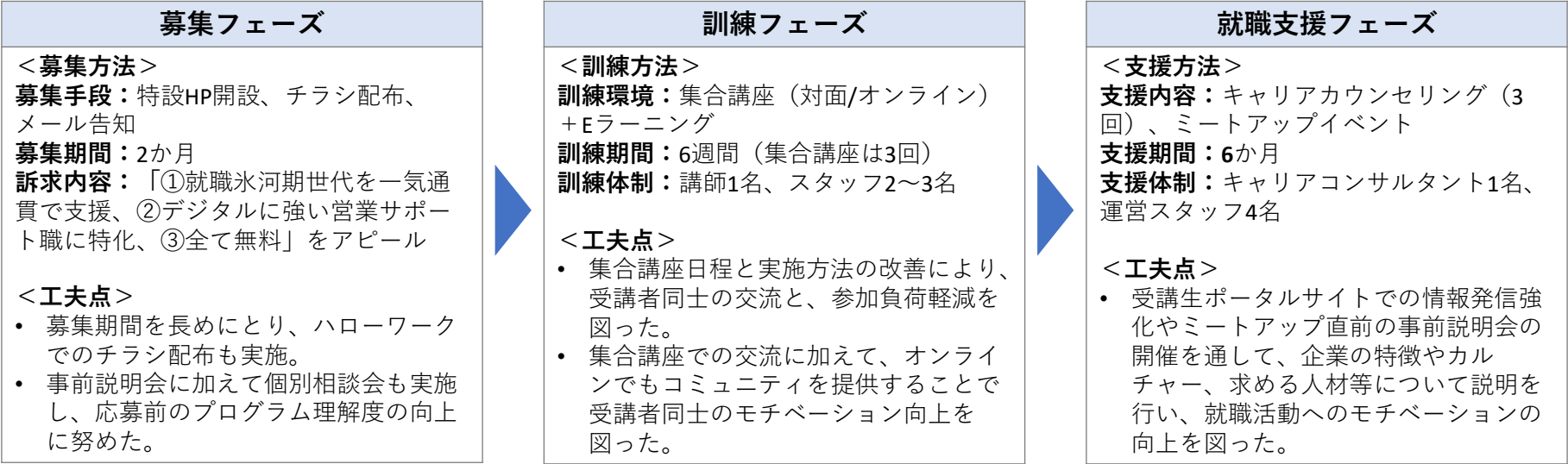


〈訓練パッケージの全体像〉

受講対象者の属性		就職氷河期世代の女性（非正規雇用者中心）
受講対象者が直面している課題		結婚・出産・介護などで退職するケースが多く、キャリアブランクがある。キャリアに対する自己肯定感や自己効力感が低く、自身のキャリアや強みの言語化が難しい者が含まれる。
訓練概要		市場ニーズが高く、その後のキャリアの広がりも期待できる「デジタルに強い営業サポート人材（正社員）」を具体的な就職の出口として想定した訓練プログラム。
訓練の新規性	既存訓練の課題	就職氷河期の女性特有の自己肯定感が低い者や、正社員の採用プロセスで必要とされる知識のインプットが少ない者が含まれる。また、最新のITツール（オンライン会議やチャット）を訓練内で実際に利用させるようなプログラムが少ない。
	本訓練での試み	対象者の特性にあわせて「今後求められるミドル世代のキャリアのあり方」、「派遣社員との採用プロセスの違い」等の内容を追加。IT企業でよく用いられるツールを訓練内で自然に利用させることで転職活動や入社後の業務でのITツールへの抵抗感を低減するプログラムを構成。
カリキュラム		- キャリア自律（3h） - 最新ITツール（2.5h） - 就職のいろは（2.5h） - デジタルセールス基礎（4h） - リモートワーク手引き（6h） - 顧客理解・顧客管理(16h) - Office基礎・応用（18h） - 修了テスト(1h)

〈訓練パッケージの流れ〉



〈試行結果〉

試行時期	2024年9月～2025年2月	試行エリア	首都圏
受講者数等	受講定員：30名 受講者数：30名 修了者数：27名		
就職状況	正規就職者数：3名 非正規就職者数：4名		
結果に対する評価			
修了率および「仕上がり像」への到達状況については、いずれも当初想定していた目標に到達。就業率の目標については、第1期の試行結果（44％）を踏まえて、事業開始当初に設定していた25％→45％に上方修正を行っており、事業開始当初に設定した目標比では104％となり、十分評価ができると考えている。			
効果が得られた施策とその要因			
- 本プログラムにおけるキャリアカウンセリングは、就職氷河期世代特有の自己肯定感や自己効力感の低さを解消する重要な役割を果たした。カウンセリングを通じて、これまで得られなかった第三者からのフィードバックを受ける機会が生まれ、受講生は自身のキャリアの強みやスキルを明確に認識することができ、自信の向上につながることができた。 - カウンセリングに加え、講座の受講や受講生同士の交流を通じて、受講生のマインドにも変化が見られ、現職への向き合い方や仕事へのスタンスが変わったことで、正社員登用の打診を受けるケースや、新たにやりたい仕事が明確になり転職活動を始めるケースも生じた。これらの行動変容は、就職率には直接反映されないものの、本プログラムが個人に与えた大きな効果であると言える。			

〈今後の訓練手法活用に向けて〉

今後の課題及び改善策
今後の課題は「①安定した集客」、「②就職率の向上」、「③訓練内容のさらなる改善」の3点。 ＜①安定した集客＞ - 継続的に訓練パッケージを活用するためには、より多くの応募者を安定的に集客することが課題となります。そのための改善策としては「よりシャープなターゲティング」、「母集団を保有する組織との連携」、「広告出稿（広告宣伝予算の確保）」があげられる。 ＜②就職率の向上＞ - より高い就職率を実現していくための改善策としては、「ミートアップイベント方式+α」、「スモールステップの選択肢」、「継続的な企業への啓蒙活動」があげられる。 ＜③訓練内容のさらなる改善＞ - 訓練内容に大きな課題はないと認識しているが、検討委員会における議論や、企業からのご意見を踏まえると、「生成AIに関する訓練内容」、「リモートワークに関する最新情報」に関する内容を組み込むなど改善を行う必要がある。