

目的

適切かつ効果的な職業訓練を実施していくため、個別の訓練コースについて訓練修了者等へのヒアリング等を通じ、訓練効果を把握・検証し、訓練カリキュラム等の改善を図る。

構成員

島根県地域職業能力開発促進協議会の構成組織のうち、
島根県、独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構島根支部、島根労働局

ヒアリング対象分野

「介護・医療・福祉」分野（令和5年度第2回協議会にて決定）

- ①就職率が高い一方で、応募倍率が低い分野であり、ヒアリングによる検証・改善が必要と思料されるため。
- ②慢性的に人手不足であり、今後も当該分野で活躍できる人材の育成・供給を強く推し進める必要があると思料されるため。

ヒアリング対象者

訓練1コースに対し、訓練実施施設、訓練修了生、訓練修了生採用企業の3者へヒアリング。
ヒアリング先が重複しないように計3コース分を実施。

島根県のヒアリング実施結果概要【① 訓練実施機関】

訓練実施にあたって工夫している点や力を入れている点

- 介護へ前向きな興味を持てるよう、毎朝関連する新聞やニュースを取り上げて話題にする。
- 現場ではチームワークが大切になるため、グループワークを取り入れ受講生同士が議論し発表する場を設けている。
- カリキュラムの最初に自己のキャリア形成や社会から求められる人間像（社会人基礎力）について説明し、具体的なイメージを持って訓練に臨めるようにしている。
- 今の介護現場をよく知る講師を選定している

訓練実施にあたって課題を感じる点

- 受講希望者が少ないこと。コース案内の配布など色々行ってきたが、限界を感じる。
- 訓練受講の動機（モチベーション）が個人によって様々であり、訓練施設側が目標とする仕上がり像に届かない場合がある。

訓練実施にあたって国への要望や改善してほしい点

- 訓練委託費の見直し。介護人材の育成のため受講生が少人数でも取り組んできたが、この状況でいつまで開講できるかわからない。少人数でも運営できるよう資金補助などがあればと思う。
- 訓練に限らず、介護分野への積極的な支援策。

その他の意見

- 企業実習を経験すると受講者の自信につながり、実習先に就職するケースもよく見られるため、受け入れ先の選択肢が増やせるよう開拓に取り組んでいる。

島根県のヒアリング実施結果概要【② 訓練生採用企業】

訓練により得られたスキルで採用後に役立っているもの

- 介護に関する基本的な用語や知識。訓練で習得した知識がそのまま実務に活かせるわけではないが、基本を理解しているだけで業務が円滑になる。
- 要介護者への言葉遣いや接し方が良い

訓練でより一層習得しておくことが望ましいスキル

- 企業実習による実体験をより重視して欲しい（現場とのギャップの解消）
- 人との接し方やチームワーク、社会人としてのマナーも含めたコミュニケーションスキル
- 介護の事例などを多く聴いておくこと

訓練修了者を採用する際に期待していること（未受講者と比較して）

- 職業訓練で介護を希望し受講した方は、介護の仕事に興味を持っており仕事に対する意欲が違ふ。定着率の面からも高い意欲に期待している。
- 即戦力としての期待
- 訓練の実習で要介護者に接している部分は大きなメリット

その他の意見

- 介護従事者のさらなる不足が予想されており、介護人材の育成に相互に協力していきたい
- 就職に向けた訓練生と採用企業との情報交換の場を増やして欲しい
- 以前15名体制だった部門を半分程度で運営しており、職員平均年齢も50代後半。定年者を継続再任用でなんとか保っている状態であり、人手不足は深刻になっている。

島根県のヒアリング実施結果概要【③ 訓練修了者】

訓練内容のうち就職後に役立ったもの

- 訓練内容がそのまま仕事に使えるわけではないが、基本を知っていることで、仕事がスムーズに理解できる。
- 実技で学んだ実践的なスキル（動作の前に行う声かけなど）
- 身体介護の基本動作や要介護者への接し方

訓練内容のうち就職後にあまり活用されなかったもの

- 役に立たなかったというものは今のところない
- 習ったことは何かしらの役に立っている

就職後に感じた、訓練で学んでおくべきだったスキル

- 重度の方に対する介護方法（比較的軽度の方に対する実習内容だったため）
- 実践的なスキルの留意点（食事介助のコツや看護師が実施することへの理解など）
- 実技や企業実習の時間がもう少し長ければよい
- コロナで予定していた実習ができなかった。実際の介護現場を学ぶ時間は必要だと思う。

その他の意見

- 難しいことだが設備面が気になった（ベッドの老朽化など）
- 訓練修了後も他の受講生や講師の方と情報交換できているのが良い
- 自分の条件に合う就職先を探してもらうなど、手厚い就職支援をしていただき有り難かった。

ヒアリングの総評

ポジティブな要素

- カリキュラムについて大きな不満は見られない
さらに改善していく意見として、企業実習の時間を長くすると良いという意見があった。
(訓練生、就職先企業、訓練施設の3者とも実習の重要性は十分に理解)
- 企業実習や職場見学がそのまま就職につながることも多々あり。ミスマッチを防ぎ定着率の高い安定した就職へつながる。
- 就職先企業からの訓練生への評価が高い

ネガティブな要素

- 企業側からは業界の深刻な人手不足、訓練施設側からは受講生不足と費用面について深刻な意見があった。

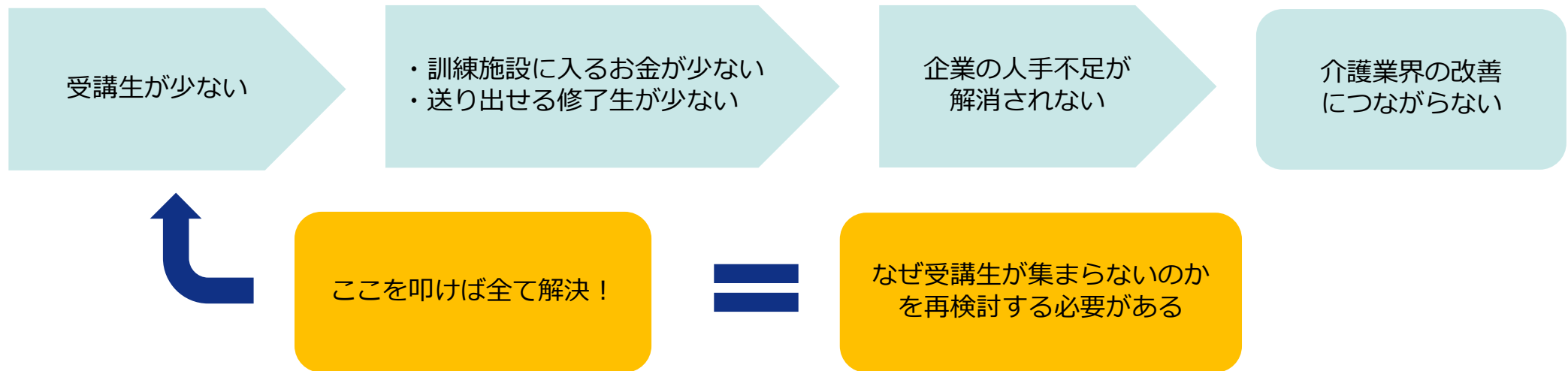


応募倍率が低く就職率が高いというデータ傾向どおりの結果となる。

カリキュラムに大きな問題点はないが、受講生が少ないため訓練施設の運営に大きな問題が発生し、介護業界への十分な人材供給もできていない状況。

令和5年度において、北海道、千葉、奈良、鳥取、広島、高知が介護分野に対するヒアリングを実施しているが、どこの県も同様の傾向が見られる。

ヒアリング実施結果から考える問題点



なぜ集まらないのか？

- 介護 = 3K労働（「きつい」「汚い」「危険」）と言われるイメージが根強い
- 現在の介護業界の情報（待遇や環境が改善されてきている状況）が届いていない（興味のない人間はわざわざ介護業界の情報をアップデートしない）
- そもそも選択肢に入っていないため、真剣に検討されていない（実はマッチする可能性があるにも関わらず）

情報を届ける側が漫然と周知していても届かない・響かない

全体的に人手不足社会となる中で、従来から人手不足業界であった介護に人を引き込むには、アピールに工夫が必要

周知広報の工夫について（ヒアリングによる改善案）

「介護のアピールポイントマッチング表」の作成

- ①介護業界のメリットを洗い出し細分化する
- ②求職者のタイプ・属性を洗い出し細分化する（ターゲティング）
- ③両者でマッチングする部分を見つけ、効果的なアピール方法をパターン化する（誰でもできるようにする）

・例えばワークライフバランスを重視している方にはAパターン、営業や接客系のキャリアがある方にはBパターン、職種を迷っている方にはCパターンなど、ターゲットにマッチしたアピールポイントをパターン化・可視化するイメージ。表現方法は一覧・チャート・点数表など様々な方式を検討予定。

・効果的な売り込みは受講生を集めるだけでなく、受講生のキャリア形成にも好影響を与える。確かなイメージ・目的を持って受講する場合は訓練、就職共に高い意欲を維持できる（受講の動機付け）。



今後のスケジュール

今後の想定

- 各機関の意見や資料を参考に作成し、第2回協議会（R7年3月開催予定）で承認を得て、令和7年度より八ローワークの訓練窓口などで活用予定
- 令和7年度に活用してみて、さらなる改善や、その他の人手不足分野（製造や建設）などにも流用を検討

参考

北海道局のヒアリング資料にて印象に残った修了生（営業から介護への転職）の言葉

「人に寄り添うという意味では販売と共通点があるが、販売は基本的に顧客に対して「ありがとうございます」というもので、介護は逆に顧客（要介護者やその家族）から「ありがとうございます」と言われる。

そこが大きく異なると思うし、やりがいを感じる部分であり、もっと早く介護の道に入れば良かったと思っている。」

↑販売職でもやりがいはあると思うが、この方にとっては売り上げを気にしながら商品売り込むよりは、人とのふれあいの中で感謝してもらうことに喜びを感じるタイプだったのではないかと推察。改善案を活用することでこのような効果的な訓練あっせん・労働移動に結びつくベスト。