

# 令和2年度 第2回山梨県職業能力開発審議会 議事録

日時：令和3年2月8日(月) 午後1時30～2時45分

場所：ホテル談露館 1F「アンバー」

## 1 開会

## 2 産業労働部長あいさつ

## 3 会長あいさつ

## 4 議事

### (1) 第11次山梨県職業能力開発計画（令和3～7年度）について

- ① 国の第11次職業能力開発基本計画（案）
- ② 第10次山梨県職業能力開発計画の目標達成状況  
（平成28～令和元年度）

～事務局説明～

#### 【議長】

ただいまの説明につきまして、ご質問やご意見がございましたらよろしくお願ひします。いかがでしょうか。是非、色々ご意見、ご質問をよろしくお願ひいたします。

よろしいですか。後半の方で、色々ご意見いただきたいこともございますので、先に進めさせていただきます。

それでは、議事の2番目について、事務局から説明をお願いします。

### (2) 産業技術短期大学校及び峡南高等技術専門校における人材育成プランの方向性について

～事務局説明～

#### 【議長】

ただいまご説明いただきましたけれども、前回の審議会でのご意見などが見直しの方向性ということで、具現化されているものもあるということですが、その辺も含めて、ご意見をいただければと思います。

#### 【委員】

前回の審議会の皆さんの意見が、ここまで見事に反映していただいたのかなと思い、非常に感謝しております。計画案に関しては、国の基本方針を捉えて、非常に良くできているなあと思うのですが、そこから先、具体的にどうしていくかというところが、大事じゃないかなと思います。

そんな中で、近畿大学がマグロを作って、販売して、成功した例があるように、もっこの大学校も、色々なカリキュラム等を見ていくと、こういったものから、生産がされて、モノが売られて、もっトヒットするアプリの開発や設計ですね、事業家とか、起業家の意欲をそそるような授業形態を取ると、もっト学生は、興味をもってくれるのではないかと感じます。

そういう意味で、私の認識が間違っていなければ、県の出先機関は、予算を余らせると、県にお返しし

なければならないといった感じだと思うのですが、これを止めて、利益を生んだ分を、次の、ステップに使うとか、利益を得るために、あるいは、事業を起こすために、企業からファンドで資金を集めるとか言ったことを、自由にやらせてあげると、いろいろな意味で、活性化されてくるんじゃないかなと思います。そうすると逆に、県が支援資金として支出する経費が減ってきて、経済的にも良くなるのではないかなと思います。

【事務局】

いただいた意見を、調べさせていただき、検討をしたいと考えます。

【議長】

お金の話と、ブランド化ということだと思いますが、大学でも、クラウドファンディングは、集まったり、集まらなかったり、がありますが、少しそんなことが動き出したかなという感じに思います。

【事務局】

貴重なご意見いただきまして、誠にありがとうございます。大学校単独で、方向性を出すのは、なかなか難しいかと思えます。山梨というブランドの中で、産業界の方々から意見をお伺いしたり、ご意見頂く中で、産業労働部として、どういう対応ができるか、ということ具体的に検討していく機会はあると思えます。一生懸命、努力はしたいと思えますので、よろしく願いいたします。

【委員】

素朴な質問を1つだけお願いします。昨年今頃は、ちょうどコロナが騒ぎ出した頃で、どうなのかなと言うところはあるのですが、この1年過ぎてみて、今年度4月に大学に入られた方々が、東京に出ていけないと言った状況を見る中で、今年4月に産短大への入学を希望する人は、いつもと違った動きをしていることがあるのかと、観光ビジネス科は昨年まで人気があったと思えますが、ここ来て希望者が減ったなどがあるのかを教えてください。

【事務局】

具体的には、うちの大学校の場合は、観光ビジネス学科については、受験者数がかなり減ったところがあります。製造の方の学科については、影響はありませんでした。

【委員】

影響的なところがあるのかなと言うところで話しをお聞きしました。山梨県内は、中小企業が9割を占めていると思えますが、私は、大企業の流れの中の、製造部門で仕事をしていたところがあるのですが、県内の中小企業で、産短大の卒業生に期待しているものと、私が出た会社のようなところで、高卒の人材に期待しているものとは、もしかしたら少し違うのではないかなと思えました。その捉え方で、産短大としてどういったことを、今後やっていくのかというところが、変わってくるのではないかなと思います。こういった人材というものが分かれば、教えていただけますでしょうか。

【事務局】

資料の36ページをお願いいたします。昨年9月に、機械電子産業の会社を訪問させていただき、色々な項目についてお聞きしたところがございます。その中で、産短大への要望も伺いました。いくつかご紹介させていただきます。

産短大の学生には、即戦力として期待しています。電子技術科と生産技術科は人材的には良いが、一人

一人にレベル差があるので、得意分野を持ってもらうことが良いと思います。機械系や電子系の人材が欲しい。徹底的に実技を学んでもらいたい。2年間の期間だが、できれば機械系を軸にしつつも電子系の分野もわかる人材であると良い。自動制御やロボット、AI・IoTに長けた人を求めます。学校創設以来、多くの産短大卒を雇用しているが、基礎力があり、製造もできるし、場合によっては、設計も開発もできる。しかし、少子化の影響もあるためか、最近、成績面や応用力、臨機応変的な対応力といったマンパワーで、以前と比べ少し物足りない印象を受ける。と言った意見をいただいたところでございます。

#### 【委員】

どうもありがとうございます。私が経験した職場になるので、産短大ではないですが、私がいた職場の人から話を聞くに、これはいつの時代でも同じですが、最近、学校の先生から推薦を受けた高卒の方々が入ってこられます。

その方々は確かに非常に真面目ではあるし知識も豊富です。私から比べると、スマホやAIや電子系に対しての知識は豊富ですが、実際、ものづくりの製造現場では、一人で仕事をするわけではないので、いろんな先輩とのコミュニケーションが必要です。学校の成績は良かったと思いますが、コミュニケーションはどうかなといった感想を持ちます。毎年、そんなに多くの方を採用するわけではないですが、そういったことがしばしば見受けられます。スキルも重要ですが、それとは別に、コミュニケーション、年の離れた人とのコミュニケーションも含めて勉強していただけると、違った形で良いのではないかと感じます。

#### 【議長】

ありがとうございます。大学もコミュニケーション不足は、企業からかなり言われるので、そういったことは大切かなと思います。

#### 【事務局】

資料3の36ページのイを見ていただくと、太枠は率が多かったところですが、当然、コミュニケーションの部分が29.1%で、協調性、積極性もある意味含んでいると思われれます。我々がそうなんだと思った部分は、右側の、課題発見・解決力もこれも重視される企業が非常に多かった。これはまさにカリキュラムを考える上での一つの大きな課題なのだと、当然、コミュニケーションができて、後は言われるとおりにやるのではなく、自分で課題を作り出すことができる、それを企業が重視していることがアンケートを取ってみて、また、話を聞いてみて、なるほどと思った次第です。

そこで、この方向性の中にそういった部分を入れて、課題解決の力に取り組む、又は、高めることを41ページに入れてあります。具体的には、この資料3を人材育成プランと名前を付けさせていただきましたが、これは、今年度中、3月末までに作って、4月からこれをベースにカリキュラムの具体的な見直しを行うための基になるもので、皆様にご審議いただいているものは、基になるものだとのご理解をいただきたいです。

#### 【委員】

コミュニケーション能力の部分で思ったのですが、私の周りでも、会社に入っている人や学生がうつ病のような形で、学校に来られない人や仕事に来られない人がいますが、産短大ではそういう学生はいるのですか。

#### 【事務局】

先ほどからコミュニケーション能力が話題になっていますが、入試の際に面接をさせていただく時に、

明らかにコミュニケーション能力不足、人と接するのが苦手で、勉強はするけど人と接するのが苦手という生徒が結構いらっしゃいます。先生方の経験則で、勉強はこれくらいですが面接の評価が良い生徒は、入学後、学力を伸ばすことができる。ただし、学力がほどほどで面接点が非常に低い生徒は、あまり学力が伸びることは期待できないけど、そこそこ伸びる。そういうバランス感覚で、生徒を伸ばす可能性を判断して、多少、点数が低くても、2年間の中でコミュニケーション能力さえあれば、学校でも企業に入ってからでも、伸ばすことができると、逆にコミュニケーション能力が低い生徒の場合は、先生方が補講しても、なかなか伸ばすことができない生徒が、昨今、増えてきているのが実情です。

【委員】

ありがとうございます。大学とかに入ってからでは遅いのかなと、私の周りの方を見ていて思うのですが、自信が無いと言う子には、うまく接することができない。分野は違うかもしれませんが、小さい頃から能力を付けられたら良いのではないかと感じています。

【委員】

今のことに関連して、甲府商工会議所の工業部会と産短大との間で、学生とのコミュニケーションを持つ機会を授業として設けてもらってしまっていて、12人位でローテーションを組んで全員と話ができる、地元の製造業の経営者と話せる機会を設けてもらっています。回を重ねる毎に、だんだん表現が上手になってきて、いろんなことがコミュニケーションとしてできるようになってきています。私が感じるのは、ベルクラックで行われた研究発表会を拝聴して思ったのですが、発表の機会をたくさん作ることが、コミュニケーション能力を養う、それが社会に出てから非常に役立つと思うので、是非とも積極的に行なって欲しいと思います。

【委員】

産短大の認知度ということで、前回の会合後、事務所に帰り、産短大の話をしました。20代後半の若者は知らないと言う発言がありました。新しいスタッフが入りましたが、その彼は、エンジニアになりたくて高校を卒業して横浜の学校に行って勉強した者です。彼に前回いただいたパンフレットを見せながら聞いてみましたが、名前だけは知っているが、学校の所在地を間違えて覚えていました。今は知っているも、高校の時知っていましたかと聞いたら、学校の先生も知らないのだと答えました。

認知度を上げるということでは、先生達、特に3年生の先生方との情報交換会や生徒さんのアンケートと書いてありますが、確かに情報交換会を持つことは、とっても素晴らしいことだと思いますけど、このコロナの中でどうやって学校に入るかは、とっても難しいことではないかと思っています。

先生にアンケートをしてはどうかと思います。先生として県内にこのような学校があることは知っているのですか？とか、あなたは、生徒さんにこの学校を薦めますか？とかいろいろ内容は考えられるのですが、情報交換会を持つより楽ではないかと思ったり、回数を重ねて行うことにより、先生達の認知度を上げることができるのではと思いました。生徒だけではなく、先生達の認知度を上げるのもあるかなと思い42ページを見ながら思った次第です。

【議長】

学校の認知度が向上しないことには、始まらないと思いますので、アンケートの実施については、是非、ご検討をいただければと思います。

【委員】

今の認知度の話聞いていて思ったのですが、実は、息子が産短大の出身で、観光ビジネス科を3年前

に卒業しました。息子に紹介したきっかけは、学校で紹介されたかは定かではないが、私が何年か前に機会があって産短大に見学に行かせてもらうことがあって、我が家の財布のことも考えて、本人曰く、姉が大学に行っていたが、自分がそこまでとは思っていないと言って、高校を卒業する時に何がしたいかと決まっていた訳でも無く、ちょっと観光系に興味があるかなということで紹介をしました。他にも専門学校にしようかと悩みつつ産短大にした経緯があります。

その時に先生から紹介されたかは記憶にないのですが、私の勝手な思いこみですが、私が高校の先生なら、やはり、ついつい有名な学校を薦めてしまうんだらうと思います。山梨大であったり、県外であったら国立大学を薦めたり、東京ならそこそこ有名な大学を先生は推薦すると思います。言われても、あまり知られていない大学を先生は薦めないと思いますが、高校の先生としてはどうでしょうかね。紹介した先生側にも、学校にも、お互いがハッピーになるような仕組みは無いのかなと思ってしまいました。

#### 【事務局】

工業高校の先生はもちろん産短大を承知しています。やはり資料3にありますように、普通科高校の先生となると名前は知っていても、カリキュラムの中身や教育内容になると、知識は薄いのかなと思っております。まして、峡南技専の第一種電気工事士の資格を取ればとありますが、それを取ればどうなるかは、普通科高校の先生は恐らくほとんどの方が知らないと思います。その点は周知していただいて、ただ単に学校に行くだけでなく、その先を見据えて、学校の先生方が進路指導できるような周知の仕方をしていただけたら、広がっていくのかなと思います。

#### 【議長】

各大学、専門学校を含めて一生懸命やっているのですが、なかなかうまく伝わらないので、どのように伝えていくのが課題となっていると思います。

#### 【委員】

前回の議事録を拝見させていただきまして、共感する部分が沢山ありました。今日、お話しを伺いまして、私の方から3点ほどコメントさせていただきたいと思います。

私が学生だった30数年前は、大学を卒業することが目的で、昨今、耳にするジョブ型と言われている雇用のスタイルだとか、採用のスタイルだとかは、ここ数年で180度変わっていくと、我々中小企業でも思っているくらいですから、そうなってくると産短大の考え方として、他の学校や、予算だとか、人数という縛りを持たないといけないのでしょうか、逆張りで考えると、思いっきり定数を減らすことを良しとして、その代わり、ものすごく密度の濃いトレーニングや、指導をすることによって、産短大に行くことが、ジョブ型採用に向かっていく最短の道ではないかと、逆張りで、考えていくのも一つの方法なのではないかと考えます。

今日、採用の活動をしたのですが、弊社にエントリーしてくれる方は100%WEBです。学生のアプローチの仕方としても、先生を通じてコミュニケーションをとりながら対面ということも必要ではあると思いますが、今時の高校生は、ほとんどがスマホやタブレットを持っていますし、学校でもPCを使います。WEBでどんな形でもアクセスしている彼らには、プロセスの方法としてWEBやSNSを活用する方法もあるのではないのでしょうか。しかも、何が得かという言い方をします。こっちの方が得だとか、自分のためになるとか言うコメントが非常に多いです。後は地元愛です。そういう意味では、産短大のあり方は、実は彼らが求めていることに8割くらいマッチしているのではないかと最近すごく思います。

ポイントは、おっしゃったとおりで、多分、親御さんの影響が相当あるのではないかと思います。これは親のプライドとか、見栄とかいろんなことがあるとは思いますが、良い学校はと言うと、僕らの世代は、名前のある学校です。つまり、東京の名のある大学に行かせたい。ただ、今はそんな時代では無くな

っているのではないかと思います。僕ら中小企業は、大学名では採用しないと思います。どういう力があるのかとか、どういう資格を持っているか、とかがポイントになってくるのかと思います。可もなく、不可もなくの人を育てるのではなく、めちゃくちゃどこかに偏っていたりとか、ものすごい専門性をもっているとか、このプログラムは組める手前まで来ているとか、こういう宝石の加工はできるとか、ワインのここだけはめちゃくちゃ詳しいとか、こういった方向を学ぶには産短大に行ったら、ピカイチという方向にやってみてはいかがでしょうかと思いました。

#### 【事務局】

ありがとうございます。非常に心強いエールをいただいたと思っています。専門性やジョブ型採用は、私どもの大学校が生き残る一つのスタイルかなと感じた次第です。これはわがままなお願いであります。が、大学校としては定員を減らしたいというのは本音でして、ただし、ある反面、公的な学校であるため、セイフティーネット的な考え方があり、経済の問題や学力の問題がありまして、県立大学校というところでしか現実的に受け入れられない学生さんもいらっしゃいます。そこの棲み分けができないのが本音なのです。そこのところは、外圧をいただいて、予算が許せばですが、学校を2つに分けるのが一番早いと思います。

今でも、優秀な学生は、忍野のロボットとか横浜の自動車メーカーとかに行っております。そうでない先ほどお話しがありました、コミュニケーション能力が非常に低い学生さんもいます。そういう学生さんは、場合によると、通常の企業ではなく、支援施設みたいなところへ就職する学生もいます。そういう役割を持っているので、理想論は高いところをやりたいのですが、今は、それが両方共存しております。一つのクラスの中に共存していて、カリキュラムは習熟度別になっているのが現実です。

本当は、もっと定員を減らして、ある程度で足りりができると、優秀な学生しか入れないこととなります。審議会の場では、このようなことを言えますが、公的な立場の学校としては言いにくいのです。貴重なご意見をいただいて、非常に良いエールをいただいたと思っています。学校としては、部長を口説いて、知事が口説ければと思います。ありがとうございます。

#### 【事務局】

今回、定員をどうするか議論をしてきました。子供さんがどんどん減っていく中で維持できるか、とところが現実問題ございます。一方で、セイフティーネット的役割もありますし、また、産業界からは、人材供給も期待されているところもありますので、子供が減ったから定員を減らそうとは、なかなかストレートにはいかないです。その部分を補完する上で、外国人留学生の受け入れや就職氷河期世代の受け入れで確保していき、認知度も上げていくということでございます。

当然、中長期的にはそういったことを考えていかなければならないのは間違えないことですが、内容を濃くする部分を、どういう形でカリキュラムの中で出していけるか、とすることを課題として検討していかなければならないと考えております。

また、学生へのアプローチは、コロナの関係で、授業自体がリモートでだいぶ進みました。昨年の授業とは、ぜんぜん違う状況になっております。結局、授業の日数を確保できないためリモートに変えました。もともと厚労省は認めてなかったのですが、座学的な部分は、リモートでも単位として良いと切り替わり、大きく変わった時期だと思います。それを学生へのアプローチとして、日々どう使っていくのかという変化の時期でもあります。

#### 【委員】

皆さんの意見を聞いて、聞きたいことがございまして、学校案内は、高校の先生を通して見るものなのでしょうか、簡単に手に取って見るができるものなのでしょうか。

### 【事務局】

学校案内につきましては、各高校に配布すると同時に、市町村の図書館、ハローワーク、予備校等のいろんな所へ配布させていただいて、設置をお願いしております。ただ、今回はコロナの影響でパンフレットを作成、配布するタイミングが、いつもより遅くなったのは事実であります。オープンキャンパスでは当然ですが、お問い合わせいただけたら、郵送等でも対応させていただいております。

### 【委員】

実は、この会議に出る前に、4人のお子さんを持つお母さんに話を聞いてみました。普通科高校に通っている息子さんの場合は、この先何をしたら良いかが見えづらいので、親御さんの意見が結構、大きいかなと思いました。やはり、教師の方よりも保護者の方が、その子の性質をわかっていたり、特徴をわかっているの、薦めやすいのかなと思いました。

実際、私自身も何をやりたいかわからず、普通高校へ行って、親の一言で、この世界に入りました。そういうこともあると思うので、普通科の高校生をうまく取り込むには、保護者に説明しにくい場合は、目が届く場所にチラシがあったら良いのではないかと思います。

例えば、スーパーの入口とかに、学校案内でなく、こんな学校がありますよ、みたいな看板や、高卒で就職するよりもっと良い就職先がありますよとか、こんな技術を身に付ければもっとお給料が高いところで働けますよ、みたいな利点をアピールしたようなチラシを置けたら良いのではないかと思います。

### 【委員】

先ほど、産短大の認知度の向上のところですが、何か産短大でやっている技術やデザインを含めたものを、各学校、高校等で講習会をし、皆様に、ものづくりの達成感や喜びを紹介することが、子供にとって、大切なことだと思います。

それから、オーダーメイド訓練の実施コースがありましたけど、職種を超えたデザインというように、溶接にしても左官にしても、いろんなデザインの中で両方組み合わせることによって、新しい機会が生まれます。

例えば、先ほどのワインの話で、ワインの良いものを作るのは大勢の方が頑張っています。そのワインを入れる物とか、台とかを全部、産短大の学生さんが考えれば、とても素敵なデザインが生まれると思います。オーダーメイド訓練とプラスアルファで新しい物ができ上がる。実際に私は、何人かのオーダーメイドで勉強した方と一緒に、大きな作品を造っています。ちょっとした物でも良いのです。小さいことからやらないと始まりません。

### 【議長】

はい、ありがとうございます。そろそろ時間ですが、沢山の具体的な認知度アップの方策とかをいただきましたので、3月のまとめに向けて、またご検討いただきたいと思います。ありがとうございました。

### (3) その他

～事務局説明～

### 【議長】

よろしいでしょうか。なければ以上で議事を終わりたいと思います。活発な意見交換ありがとうございました。

## 5 閉会