

大阪経済記者クラブ会員各位

## 「2012年度 在阪中小企業の新入社員の意識調査」結果について ～職場での良好な人間関係を重視～

### 【お問合せ先】

大阪商工会議所 人材開発部（松井・清水）

TEL: 06-6944-6421

### <概要>

- 大阪商工会議所は、今回初めて、在阪中小企業の新入社員の社会人生活に対する意識調査を実施した。
  - ・ 対 象：平成24年3月～4月に大阪商工会議所が実施した新入社員向け8講座に参加した受講者（543人）のうち入社1年以内の新入社員459人
  - ・ 企業属性：派遣企業（227社）のうち従業員数300人以下の中小企業は201社（88.5%）、所在地が大阪府内は217社（95.6%）
  
- 本調査結果によると、今年の新入社員が「社会人生活において大事と思うこと」の最多は、「仕事で成果を出すこと」（68.4%）。「会社・職場に望むこと」は、9割弱（86.9%）が「良好な人間関係」と回答した。「自らの能力について」は、「規律性」や「傾聴力」などのチームワーク力は高いだと自認しているが、「発信力」や「創造力」、「働きかけ力」を生かして仕事を積極的に遂行することは苦手と考えている。一方、3人に1人が「転職してもよい」（33.3%）と回答し、「今の会社に一生勤めたい」（29.4%）を上回っている。以上から、中小企業においては、職場の人間関係に配慮しつつ、新入社員が苦手な取り組みには丁寧な指導をすることが必要になりそうだ。
  
- 大阪商工会議所では、本調査結果をふまえ、新入社員が、就職先の中小企業において能力を伸ばしていけるような研修を企画・実施する。今後、同様の調査を継続的に実施することにより、新入社員の特徴を把握し、中小企業における新入社員の人材育成を支援していく。

【今回の調査結果を踏まえた研修の一例】

  - ・ 6月21日「強い部下を育てる！OJTの実践スキル」研修（「資料2」参照）  
→部下を持つ管理者・OJT担当者を対象に、部下にやる気をアップさせる指導法、自ら考え行動する部下の育て方を学んでもらう。
  
  - ・ 9月26日「新入社員フォローアップ」研修（「資料3」参照）  
→対象は入社後約半年が経過した新入社員。主にグループ演習を通し、仕事で成果を出せる人材になるためのポイント・自ら気づいて主体的に動く社員になるためのスキルを習得させる。

以上

### <添付資料>

資料1：「2012年度在阪中小企業の新入社員の意識調査結果」

資料2：案内チラシ「強い部下を育てる！OJTの実践スキル」

資料3：案内チラシ「新入社員フォローアップ」

## 「2012 年度在阪中小企業の新入社員の意識調査」結果

大阪商工会議所

## &lt;調査概要&gt;

- ◆調査対象：大阪商工会議所主催 2012 年 3～4 月開催の新入社員を対象とした 8 講座（※）へ参加した新卒で入社 1 年以内の新入社員（※「新入・若手社員のスタートダッシュ研修【意識改革コース】（3/22）」「新入・若手社員のスタートダッシュ研修【ビジネスマナーコース】（3/23）」「新入社員基礎講座（4/3）」「新入社員ビジネスマナー講座【2 日間コース】（4/4・5）」「新入社員合宿訓練（4/5-7）」「新入社員ビジネスマナー講座【1 日コース】（4/9、及び 4/24）」「新入・若手社員のための電話応対徹底トレーニング講座（4/19）」

- ◆調査方法：アンケート調査

- ◆有効回答数：459

## &lt;派遣企業の属性&gt;

## 【従業員数】

従業員人数	社・団体数	割合
20 名以下	50	22.0%
21 名～300 名	151	66.5%
301 名以上	21	9.3%
不明	5	2.2%
合計	227	100.0%

## 【所在地】

所在都道府県	社・団体数	割合
大阪府	217	95.6%
兵庫県	5	2.2%
奈良県	3	1.3%
その他	2	0.9%
合計	227	100.0%

## &lt;回答者の属性&gt;

## 【性別】

	人数	割合
男性	296	64.5%
女性	163	35.5%
合計	459	100.0%

## 【最終学歴】

	人数	割合
中学	1	0.2%
高校	104	22.7%
専門学校	34	7.4%
短期大学	11	2.4%
大学	280	61.0%
大学院	29	6.3%
合計	459	100.0%

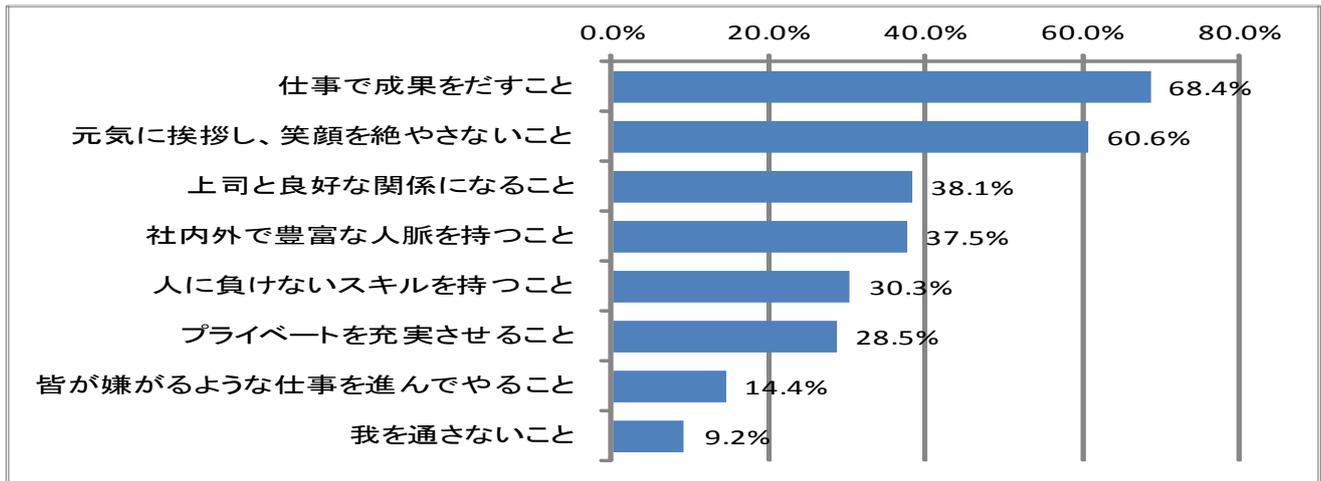
## <アンケート結果>

### 1. 社会人生活において大事だと思うこと（3項目以内複数回答）（グラフ①）

～6割以上が「仕事で成果をだすこと」、「元気に挨拶し、笑顔を絶やさないこと」と回答～

○社会人生活において大事だと思うことを尋ねたところ、68.4%が「仕事で成果を出すこと」、60.6%が「元気に挨拶し、笑顔を絶やさないこと」と回答。一方で、「我を通さないこと」（9.2%）、「皆が嫌がるような仕事を進んでやること」（14.4%）への回答は少数であった。

<グラフ①>社会人生活において大事だと思うことは次のうち、どれですか。（3つまで複数回答可）

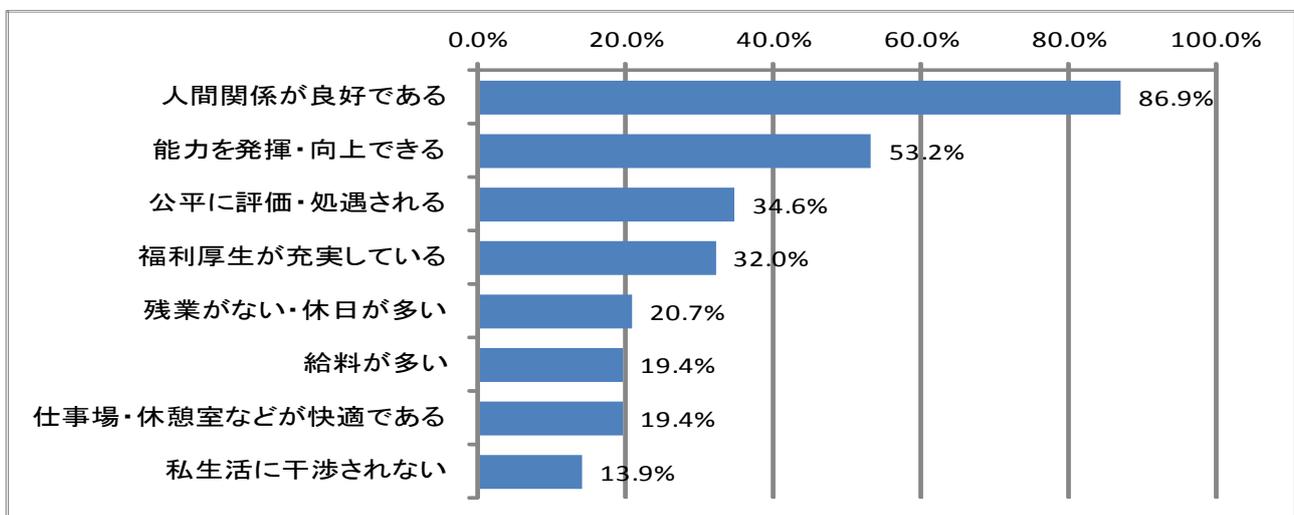


### 2. 会社・職場に望むこと（3項目以内複数回答）（グラフ②）

～9割近くが「人間関係が良好である」と回答～

○会社・職場に望むことを尋ねたところ、86.9%が「人間関係が良好である」と回答し、2番目に回答の多かった「能力を発揮・向上できる」（53.2%）とは大きく差が開いた。一方で「私生活に干渉されない」（13.9%）、「給料が多い」（19.4%）、「仕事場・休憩室などが快適である」（19.4%）への回答は少数であった。

<グラフ②>会社・職場に望むことはどれですか（3つまで複数回答可）

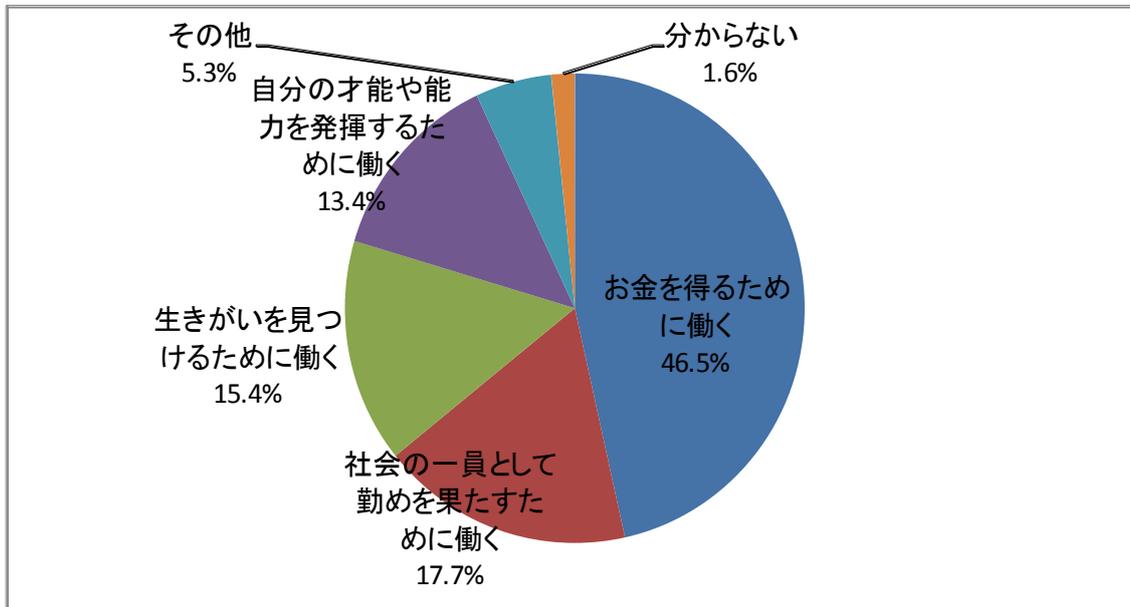


### 3. 働く目的（単数回答）（グラフ③）

～5割近くが「お金を得るために働く」と回答～

○自分にとっての働く目的を尋ねたところ、46.5%が「お金を得るために働く」と回答。他選択肢である「社会の一員として務めを果たすために働く」（17.7%）、「生きがいを見つけるために働く」（15.4%）、「自分の才能や能力を発揮するために働く」（13.4%）とは大きく差が開いた。

<グラフ③>あなたにとって働く目的は、どれが最も近いですか。（1つのみ回答）

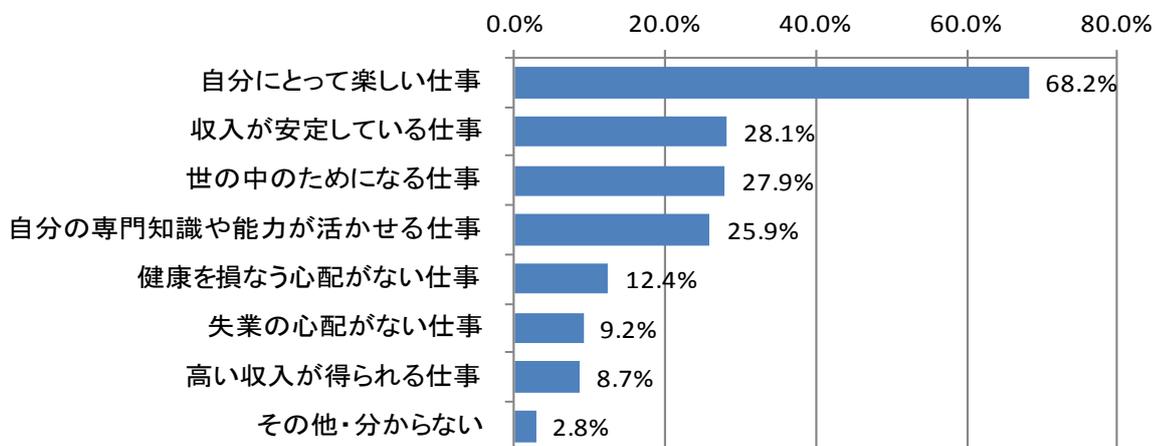


### 4. 理想的な仕事（2項目以内複数回答）（グラフ④）

～7割近くが「自分にとって楽しい仕事」と回答～

○理想的な仕事について尋ねたところ、68.2%が「自分にとって楽しい仕事」と回答。2番目以降の回答「収入が安定している仕事」（28.1%）、「世の中のためになる仕事」（27.9%）、「自分の専門知識や能力が活かせる仕事」（25.9%）とは大きく差が開いた。一方で「高い収入が得られる仕事」（8.7%）や「失業の心配がない仕事」（9.2%）への回答は少数であった。

<グラフ④>どのような仕事が理想的だと思いますか。（2つまで複数回答可）

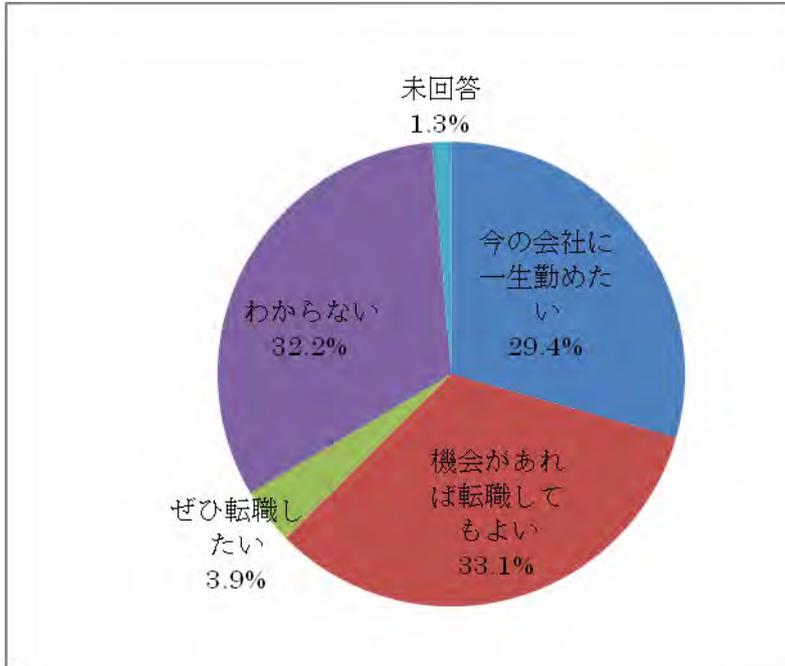


### 5. 転職についての考え（単数回答）（グラフ⑤）

～「機会があれば転職してもよい」、「今の会社に一生勤めたい」と約3割ずつが回答～

○転職についての考えを尋ねたところ、33.1%が「機会があれば転職してもよい」、29.4%が「今の会社に一生勤めたい」と回答した。一方で、「ぜひ転職したい」（3.9%）という回答もあった。

<グラフ⑤> 転職についてどのように考えていますか。（1つのみ回答）

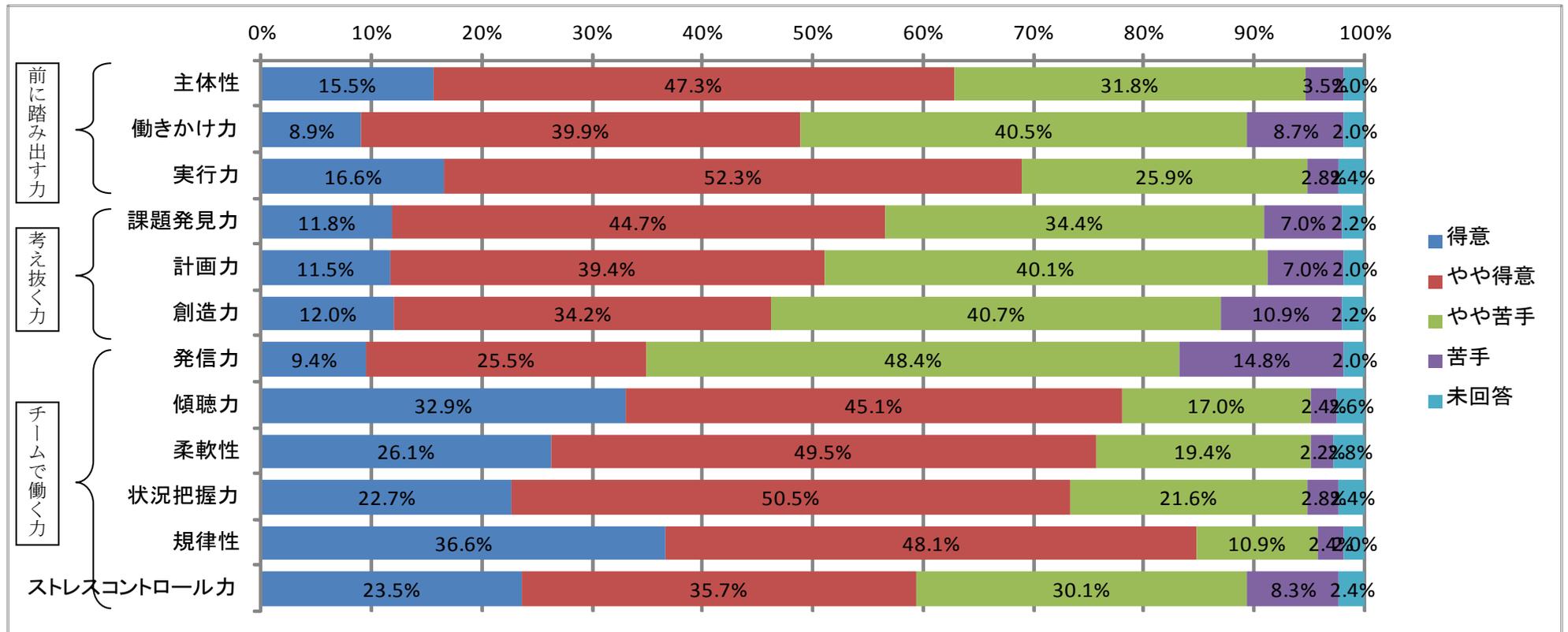


## 6. 自らの能力について（単数回答）（グラフ⑥）

～約8割が「規律性」、「傾聴力」について“得意”、もしくは“やや得意”と回答、一方で約6割が「発信力」、約5割が「創造力」、「働きかけ力」について“苦手”、もしくは“やや苦手”と回答～

○経済産業省が推奨する12の社会人基礎力に基づいて、自らの能力について尋ねたところ、84.7%が「規律性」について、78.0%が「傾聴力」について“得意”、もしくは“やや得意”と回答した。一方で「発信力」（63.2%）、「創造力」（51.6%）、「働きかけ力」（49.2%）を“苦手”、“やや苦手”と考える回答も多かった。

<グラフ⑥> 下記に社会人基礎力を構成する12の能力要素（出典：経済産業省）を記載しています。それぞれ、あなたにとってどの程度、得意な能力かお答え下さい。



以上

# 「社会人基礎力」とは

- 平成18年2月、経済産業省では産学の有識者による委員会(座長:諏訪康雄法政大学大学院教授)にて「**職場や地域社会で多様な人々と仕事をしていくために必要な基礎的な力**」を下記3つの能力(12の能力要素)から成る「**社会人基礎力**」として定義づけ。

## < 3つの能力 / 12の能力要素 >

### 前に踏み出す力 (アクション)

～一歩前に踏み出し、失敗しても粘り強く取り組む力～



#### 主体性

物事に進んで取り組む力

#### 働きかけ力

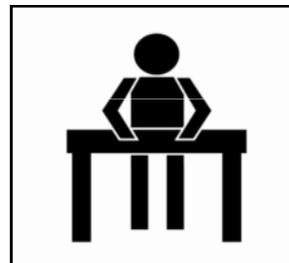
他人に働きかけ巻き込む力

#### 実行力

目的を設定し確実に行動する力

### 考え抜く力 (シンキング)

～疑問を持ち、考え抜く力～



#### 課題発見力

現状を分析し目的や課題を明らかにする力

#### 計画力

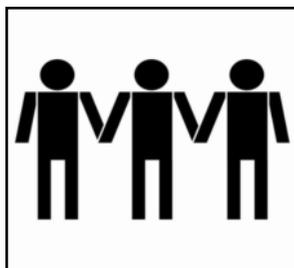
課題の解決に向けたプロセスを明らかにし準備する力

#### 創造力

新しい価値を生み出す力

### チームで働く力 (チームワーク)

～多様な人々とともに、目標に向けて協力する力～



#### 発信力

自分の意見をわかりやすく伝える力

#### 傾聴力

相手の意見を丁寧に聴く力

#### 柔軟性

意見の違いや立場の違いを理解する力

#### 状況把握力

自分と周囲の人々や物事との関係性を理解する力

#### 規律性

社会のルールや人との約束を守る力

#### ストレスコントロール力

ストレスの発生源に対応する力

# 「強い部下」を育てる!OJTの実践スキル

## 部下のモチベーション向上術とOJTの本質を徹底習得!

### 一自ら考え行動する部下を育てる!一

環境変化が激しい中、若手社員が自ら考え行動し、イキイキ働いている企業は、業績も伸びております。

本セミナーでは、部下のモチベーションを高め、要点をおさえた指導法をわかりやすく解説。OJTの重要性を理解し、効果的な方法を学び、部下育成がご自身の「負担」から「やり甲斐と喜び」に変えることを目指します。

### ★プレゼント★部下育成のFAQハンドブック

**日時** 6月21日(木) 10:00-17:00

**会場** 大阪商工会議所 会議室

**対象** 部下を持つ管理者、OJT担当者

**受講料** 会 員 24,000円  
特商・一般 36,000円  
(テキスト代・昼食代・消費税込)

### 講師

ビジネスディベロップサポート  
代表 大軽 俊史 氏

同志社大学商学部卒。マーケティング企画会社での営業・企画を経て、日本総研ビジコン、日本総合研究所にて事業戦略・営業戦略構築支援コンサルティングで大きな成果を出す。平成20年独立。コンサルタント歴は14年目を迎え、ビジョン&事業戦略から組織戦略など戦略の一連のプロセスを構築支援している。社員の心に火をつける情熱と理論を併せ持つコンサルタント。

■申込方法 下記の申込用紙に所定事項を明記の上、FAXでお申し込み下さい。受講料は下記の銀行口座へ6月14日(木)までにお振り込み下さい(振込手数料は貴社にてご負担下さい)。入金確認後(講座1週間前頃)、受講者様宛に受講票をFAXでお送りします。6月15日(金)以降のキャンセルについては受講料の返金をいたしかねますので、不都合の場合は代理の方のご参加をお願いします。

※本所取引銀行と埼玉りそな銀行各本支店のATMからのお振込は手数料不要です。ご依頼番号「9110100000」の10桁と貴社名をご入力下さい。

■振込銀行 りそな銀行 大阪営業部 (当座) 0808726  
三井住友銀行 船場支店 (当座) 0210764  
三菱東京UFJ銀行 瓦町支店 (当座) 0105251

■口座名 大阪商工会議所 研修担当

問合先 大阪商工会議所 研修担当  
☎ 06-6944-6421

**FAX** 06-6944-5188 (番号間違えにご注意願います)

大阪商工会議所 研修担当 行

【「強い部下」を育てる!OJTの実践スキル講座(6/21) 受講申込書】

会社名						(会員No. )
所在地	〒				TEL	
					FAX	
業種					従業員数	人
フリガナ	年齢	歳	性別	所属部署		
受講者名				役職		
フリガナ	年齢	歳	性別	所属部署		
受講者名				役職		
連絡担当者名				所属部署役職		
Eメールアドレス						@
受講料	人分	円を	月	日	銀行へ振込みます。	

※☒←受講票を「連絡担当者気付け」で送付を希望される場合は、こちらに必ずチェック✓願います。

※ご記入頂いた情報は、大阪商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するのははじめ、講師には参加者名簿として配布します。

### プログラム

1. 部下育成に取り組む中での問題認識【グループワーク】
2. 部下育成とは何か? どれほど重要か
  - (1)上司にとって部下育成は、主要業務の一つであり、 $+\alpha$ の業務ではない
  - (2)部下育成方法のトレンドと課題・真に有効な指導とは?
3. 部下のモチベーションを引き上げ、維持する
  - (1)挨拶言葉と非言語コミュニケーションの本質
  - (2)コミュニケーションで部下の自尊心を如何に高めるか
4. ここだけは押さえておこう! OJTの基本
  - (1)OJTの基本ステップ
  - (2)OJTの自己診断シート **チェックリスト**
  - (3)OJT計画シートを活用する!
5. 自ら行動する部下を育てるOJT3つのツボ
  - (1)日々の徹底した些細なフィードバックの蓄積
  - (2)1分間コーチングの実践
  - (3)指導のために必要な部下への観察力
6. こんなときどうする?  
タイプ別・状況別の対応方法【グループワーク】
  - (1)部下はどのタイプ?
  - (2)トラブル発生! さて、あなたなら、どうする?
7. OJT実践力を高めるための  
コミュニケーション手段、コーチングアプローチ
  - (1)コーチングアプローチとティーチングアプローチの違い
  - (2)コーチングの3大スキル「傾聴」「質問」「承認」
  - (3)OJTでコーチングを如何に活用する? GROWモデルの活用
  - (4)コーチングを使ったOJT指導の実践【ロールプレイング】
8. 明日から、部下・後輩を育てるために実行すること

# 新入社員フォローアップ研修

【次代を担う大切な新戦力をブラッシュアップする】

**ねらい** 入社約半年を経た新入社員は、仕事に慣れ始め気持ちに余裕ができる一方、職場での人間関係や求められる成果に対する悩みを抱え、人知れず苦しむことが多いとも言われています。貴重な新戦力に、今一度社会人としての意識を徹底させ、この時期にこそ必要なスキルを身につけさせる事で、自立意識を強化します。グループ演習を通じて異業種交流ができ、気づきを得られる参加型のセミナーです。

## 開催概要

**期間** 9月26日(水) 10時～17時  
**会場** 大阪商工会議所もしくは北支部会議室  
**対象** 新入社員・入社2～3年目の若手社員  
**受講料** 会員24,000円/特商・一般36,000円  
 (お1人、テキスト代・昼食代・消費税込)

## 講師

**長谷川 知世**(はせがわ ともよ)氏 株式会社ザ・アール 専属講師  
 “受講生に視線を合わせて伝える”ことをモットーに受講生との2ウェイコミュニケーションや受講生同士のコミュニケーションを深めながら研修を進めていく指導法が好評。

## ■申込方法

- お申込書に必要事項をご記入の上、FAXでお申込下さい。受講料は下記の銀行口座へ9月19日(水)までにお振込下さい。振込手数料は貴社にてご負担下さい。入金確認後、講座開催約1週間に受講者様宛に受講票をFAXでお送りします。
- 9月20日(木)以降のキャンセルは受講料の返金を致しかねます。不都合の場合は代理の方のご参加をお願いします。

## ■振込銀行(すべて当座) / 口座名義: 大阪商工会議所 オオサカショウコウカイギシヨ

りそな・大阪営業部0808726 / 三井住友・船場支店0210764 / 三菱東京UFJ・瓦町支店0105251

## ■問合せ先 研修担当 TEL. 06-6944-6421

大阪商工会議所 研修担当 FAX: 6944-5188 番号間違いにご注意下さい

新入社員フォローアップ研修 9/26 受講申込書

0518チラシ

※ご記入頂いた情報は、大阪商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するのをはじめ、講師には参加者名簿として配布します

会社名						(大商会員番号)
所在地	〒				業種	
TEL	FAX			従業員数		人
ふりがな	年齢	性別	所属部署			
受講者氏名	オ		役職	入社年数( )		
ふりがな	年齢	性別	所属部署			
受講者氏名	オ		役職	入社年数( )		
連絡担当者名	所属部署			役職		
※ <input type="checkbox"/> ←受講票は受講者名にてお送りしますが、連絡担当者気付を希望の場合はこちらにチェック ✓願います						
e-mail	@					

受講料 人分 円を 月 日に 銀行へ振込みます

〈大商取引先銀行と埼玉りそな銀行各本支店のATMからは振込手数料不要。ご依頼人番号 10ケタ「9110100000」と貴社名をご入力下さい〉

## プログラム

- オリエンテーション ・研修の目的と意義
- 入社して半年を振り返る 【グループ・ペア演習】  
 ◇自身の仕事の棚卸～仕事地図の作成  
 ・原因を追究する ・自分に足りない部分はどこか
- 仕事の進め方をブラッシュアップ～社会人としての意識向上  
 ◇企業活動の基本サイクルの再確認～PDCA と人・モノ・金  
 ◇セルフマネジメントの重要性
  - ①時間管理 【グループ・ペア演習】  
 ・自身の1週間の時間を振り返る～合間時間の有効活用  
 ・時間泥棒を探す!～自分が相手から盗んでいる時間とは
  - ②PDCA と報告・連絡・相談 【グループ・ペア演習】  
 ・ケーススタディ「ある日のSさんの一日～失敗から学ぶ」  
 ＊何が原因でミスが起きたのかを考える  
 ＊どのような対応が最適だったかを検討する  
 ～優先順位付けの必要性和報告・連絡・相談の重要性の確認
  - ③印象管理 【演習、発表、フィードバック】  
 ・相手に好感を与える立ち居振る舞いの確認  
 ＊身だしなみ、表情、挨拶・言葉づかい、態度を再確認  
 ・ケーススタディ「ある日のSさんの一日～成果に結び付ける」  
 ～円滑に仕事を進めるための自らの働きかけを、相手に好印象を与えることをテーマに実践する
- 行動計画  
 ◇明日からのあるべき自分の行動をイメージして作成