

# 生産性向上支援訓練のご案内

生産性向上支援訓練とは、企業が生産性を向上させるために必要な知識などを習得する職業訓練です。全国のポリテクセンター等に設置した生産性向上人材育成支援センターが、専門的知見を有する民間機関等と連携して、企業が抱える課題や人材育成ニーズに対応した訓練を実施します。

## 生産性向上支援訓練 3つのポイント

### 1 企業ごとの課題に応じてオーダーメイドで訓練を実施！

- ・生産管理、IoT・クラウド活用、組織マネジメント、マーケティングなど、あらゆる産業分野の生産性向上に効果的なカリキュラムを用意
- ・企業ごとの課題やニーズに応じてカリキュラムをカスタマイズして実施

### 2 訓練は自社会議室で受講可能！

- ・訓練は自社会議室で受講可能（専門の講師を企業に派遣します）
- ・訓練日時も企業の都合に合わせて事前に調整



### 3 受講しやすい料金設定！

- ・受講料は1人あたり3,300円～6,600円（税込）
- ・条件を満たす場合は人材開発支援助成金の利用も可能

全国実績  
(累計)

受講者数

51,758人

利用企業数

15,891社

受講評価  
(業務への役立ち度)

97.8%

※'17～'19.9月末まで

※延べ事業所数

## 訓練受講までの流れ

### 課題や方策の整理

センター担当者が企業を訪問し、人材育成に関する課題や方策を整理します。

### 訓練コースのコーディネート

相談内容を踏まえて、課題やニーズに応じた訓練コースを提案します。

- ・現場の課題を発見し、改善する方法を学びたい。
- ・コストの削減に取り組みたい。
- ・ITを活用して業務を効率化したい。

分野  
・  
コース

生産管理、品質管理、クラウド・IoT導入 など  
生産現場の問題解決、品質管理基本/実践  
IoT活用によるビジネス展開 など

- ・従業員の仕事の効率化を促進したい。
- ・リスクを低減させる方法を学びたい。
- ・個人のノウハウを社内で見える化したい。

分野  
・  
コース

経営戦略、リスクマネジメント、組織力強化 など  
成果を上げる業務改善、事故をなくす安全衛生活動  
業務効率向上のための時間管理 など

- ・顧客満足度の向上を図りたい。
- ・消費者の動向を営業に活用したい。
- ・インターネットを活用して販売促進を図りたい。

分野  
・  
コース

営業・販売、マーケティング、プロモーション など  
マーケティング志向の営業活動の分析と改善、  
提案型営業手法、提案型営業実践 など

### 訓練受講

所定の期日までに受講料の支払い等の手続を行い、訓練を受講してください。

※予算に限りがありますので、ご希望に添えない場合があります。

※相談内容によっては、少人数からでも受講できるオープンコースのご利用を提案する場合があります。

※当訓練受講に係る人材開発支援助成金の支給申請をしている場合、訓練受講後のOFF-JT実施状況報告書の受講証明は、ポリテクセンター北海道のみで行います。（北海道内の他のポリテクセンター及び北海道ポリテクカレッジでは受講証明はできませんので、ご注意願います。）

## 生産性訓練 利用者の声①

# 昭和交通株式会社

### 利用コース情報

- ・コース名：成果を上げる業務改善
- ・訓練期間：1日間（計6時間）
- ・受講者数：24名（関連会社6社 合同開催）

#### <ポイント>

生産性向上に資する業務改善の目的と必要性を理解し、改善の視点と具体的な進め方を習得する。

### プロフィール

【所在地】札幌市東区東雁来5条1丁目4番15号  
【従業員数】150名（グループ合計350名）

#### <会社概要>

主力事業であるタクシー事業を中心に、不動産賃貸事業、保険の代理店事業を行っている。

#### <昭和交通株式会社 常務取締役 加藤 様 >

Q 生産性向上支援訓練を利用したきっかけを教えてください。

A 今後より強い企業グループを作るためにも、中間管理職が自主的に課題を見出し、社員が協働して課題を解決する力を身に付けることが大変重要であると考えていたところ、ポリテクセンターより訓練をご案内いただきました。講師との事前協議では、人の話を聞いて受け入れる力、自分の意見を主張する力、期限内に答えを導く力の習得を目的に、グループワーク中心の訓練を設定しました。また、共通の課題を抱える関連会社と刺激のあるグループワークを実施することで、相乗効果を得ることができました。

#### <受講者 丸谷 様>

Q 生産性向上支援訓練を利用した感想をお聞かせください。

A 自分は日ごろ業務改善・提案を行っていると思っていましたが、グループワークで他部署の方の意見・改善案を受け、自分では気づかなかった問題点を発見することができました。また、業務の可視化手法では、自分の業務を機能ごとに階層構造表（DMM）に書き出し、更に細分化して「見える化」することで、他の社員との業務の重複部分や無駄な作業に気づき、早速社内でも改善することができました。

今後は受講した手法を積極的に取り入れ、定期的な問題提議と改善、社内全体の生産性向上を図り、お客様へのサービス向上につなげていきたいと思っております。



常務取締役 加藤 様

## 生産性訓練 利用者の声②

# 正和電工株式会社

### 利用コース情報

- ・コース名：インターネットマーケティングの活用
- ・訓練期間：1日間（計6時間）
- ・受講者数：10名（事業主含む）

#### <ポイント>

インターネットマーケティングの概要を理解し、効果的な顧客獲得のための考え方などを習得する。

### プロフィール

【所在地】旭川市工業団地1条1丁目3番2号  
【従業員数】9名

#### <会社概要>

パイオトイレの製造・販売、電気製品・機械器具販売。水を使わない新型トイレで環境改善に貢献している。

#### <正和電工株式会社 代表取締役 橋井 様 >

Q 生産性向上支援訓練を利用したきっかけを教えてください。

A 経営環境が年々厳しくなっている中、業界で生き残る為の活動を日々行っており、社員教育の必要性を感じています。しかし、少数精鋭主義で活動している状況下で、社員教育に充てる時間がないのが実情です。会社経営に必要な経費を利益で賄うため、営業活動に必要な知識を習得する為の機会をつくりたいと考えていたところ、ポリテクセンターからの案内を受けました。社員教育を自社会議室でできることに感謝して活用しています。小規模事業者にはありがたい企画だと思います。

#### <受講者 業務主任 大泉 様>

Q 生産性向上支援訓練を利用した感想をお聞かせください。

A 今回、「インターネットマーケティングの活用」を受講して、今まで知らなかったマーケティングの考え方やインターネットの活用方法などを学ぶことができました。図などを使って参考例を教えてくださいました後、ロールプレイングの時間を通して、自社に合わせた活用方法を考えることができたので勉強になりました。

また、受講する前までは難しいと思っていた、SNSやインターネットを活用した宣伝方法なども、受講後は自社製品のPRに上手く活用することができています。



職場風景

## 生産性訓練 利用者の声③

# 株式会社はこだてわいん

### 利用コース情報

- ・コース名：品質管理実践
- ・訓練期間：2日間（計12時間）
- ・受講者数：20名

#### <ポイント>

製造工程における品質管理の考え方やHACCPに基づく衛生管理の知識などを習得する。

### プロフィール

【所在地】亀田郡七飯町字上藤城11番地  
【従業員数】24名

#### <会社概要>

1973年創業の歴史あるワイナリー。ISO9001に基づく品質管理体制を道内で唯一構築。日本ワインコンクール金賞受賞多次。

#### <株式会社はこだてわいん 取締役総務部長 渡辺 様 >

Q 生産性向上支援訓練を利用したきっかけを教えてください。

A HACCPの全社的な「学習の場」の必要性を感じていましたが、弊社は郊外にあるため研修の開催には距離的な制約がありました。そのような時に、ポリテクセンターより、専門講師による講座を自社工場で受講することが可能との情報を頂き、すぐさま訓練受講の意思を伝えました。

講師による講義は分かりやすく、日ごろ生産現場から距離のある営業や総務もよく理解できる内容でした。本講座を通じ、品質管理の重要性について、部署を超えた共通認識を持つことができ、当社にとって大きな財産になったと感じています。

#### <受講者 総務部 大和田 様>

Q 生産性向上支援訓練を利用した感想をお聞かせください。

A ISO9001において、総務部は教育訓練やインフラ整備など、実務との連携が多くあります。一方で、HACCPは製造部が中心というイメージを強く持っていました。

しかし、講義の中でHACCPは全社で取り組むべき管理手法と教わり、特に危害分析と重要管理点（CCP）の設計は、改めて自社の生産工程を学習する良い機会となりました。また、講義で使用される教材も、初心者でも分かりやすい内容のため、大変助かりました。



職場風景

## 生産性訓練 利用者の声④

# 株式会社山川

### 利用コース情報

- ・コース名：① 実務に基づくマーケティング入門  
② 組織力強化のための管理
- ・訓練期間：各コース4日間（①計20時間 ②計16時間）
- ・受講者数：7名

#### <ポイント>

訓練を2コース利用し、顧客満足度向上のためのマーケティング手法や業務改善の考え方などを習得する。

### プロフィール

【所在地】標津郡中標津町東当幌17番地16  
【従業員数】15名

#### <会社概要>

建設・解体業を軸に、アスベスト診断事業、賃貸・空き家管理を手掛け、一昨年よりゲストハウスの運営も開始している。

#### <株式会社山川 代表取締役社長 山川 様 >

Q 生産性向上支援訓練を利用したきっかけを教えてください。

A 当社は建設・解体業を軸に、アスベスト診断事業、賃貸・空き家管理なども手掛け、2018年6月に新たにushiyado事業部（ゲストハウス運営）を立ち上げました。この新たな事業部門では宿泊業未経験者の採用が多く、人材育成やゲストハウスの販路拡大の必要性を感じていたところ、ポリテクセンターからの働きかけがあり、生産性向上支援訓練を受講しました。結果、スタッフ一人ひとりが、お客様へのサービス向上につながる意識改善の手法を学ぶことができました。

#### <受講者 ushiyado事業部 坂本 様>

Q 生産性向上支援訓練を利用した感想をお聞かせください。

A 今回の受講により、ゲストハウス経営におけるマーケティングの意義・導入の効果から分析・応用・自社ブランドの高め方を習得しました。特にインターネットを通じた自社発信力の強化については、実践的な手法が教示されました。また、現場での顧客満足度向上を目指すため、スタッフそれぞれが具体的なアイデアを出しながら話し合い、その後の業務改善につながる手法を習得しました。訓練終了後も各自のモチベーションを上げつつ、会社の利益向上に貢献できるように職場の意識改善に日々取り組んでいます。



訓練風景

## ○よくあるご質問○

Q. 自社の会議室で訓練を受講することはできますか？

A. 可能です。ご要望に応じて、自社会議室等で訓練を実施しております。  
また、生産性向上支援訓練の受講企業に限り、ポリテクセンターの教室を無料で利用することも可能です。ただし、空きがある場合に限りです。

Q. カリキュラムモデルにはどのような訓練がありますか？

A. 幅広い職務階層の方を対象に、生産性の向上に効果的な訓練コースをご用意しています。具体的には、  
「生産管理」「原価管理・コスト削減」  
「流通・物流システム」  
「クラウド・IoT活用」  
「リスクマネジメント」  
「顧客満足向上」「マーケティング」などを対象とした様々なコースがあります。

Q. 訓練時間に対応した受講料はいくらですか？

A. 受講料は1人あたり、  
6～11時間コースで3,300円（税込）  
12～18時間コースで5,500円（税込）  
19～30時間コースで6,600円（税込）となります。（受講料は、生産性センターにお支払いいただきます。）

Q. 受講料はどのように支払いますか？

A. 受講申込書を受付後、生産性センターより振込口座をご案内しますので、所定の期日までに受講料をお振り込みください。（振込手数料はご負担ください。）

Q. 個人受講（事業主からの指示を受けない受講）は可能ですか？

A. 個人受講はできません。

<お問い合わせ先>

### 【生産性向上人材育成支援センター】

- 1 北海道職業能力開発促進センター  
(ポリテクセンター北海道)**  
(〒063-0804 札幌市西区二十四軒4条1丁目4番1号)  
TEL : 011-640-8828 FAX: 011-640-8958
- 2 北海道職業能力開発大学校  
(北海道ポリテクカレッジ)**  
(〒047-0292 小樽市銭函3丁目190番地)  
TEL : 0134-62-3551 FAX : 0134-62-2154
- 3 函館訓練センター  
(ポリテクセンター函館)**  
(〒041-0841 函館市日吉町3丁目23番1号)  
TEL : 0138-52-0323 FAX : 0138-52-0324
- 4 旭川訓練センター  
(ポリテクセンター旭川)**  
(〒079-8418 旭川市永山8条20丁目3番1号)  
TEL : 0166-48-2327 FAX : 0166-48-2476
- 5 釧路訓練センター  
(ポリテクセンター釧路)**  
(〒084-0915 釧路市大楽毛南4丁目5番57号)  
TEL : 0154-57-5938 FAX : 0154-57-8130



この事業は、北海道庁、北海道労働局、当機構の三者で締結した  
北海道労働政策協定に基づき実施するものです。

# 生産性向上支援訓練コース一覧

2020年版

	目的	分野	ねらい	コース名	推奨対象者
1	A. 生産・業務プロセスの改善 (全27コース)	生産管理	生産・開発計画	ものづくりの仕事のしくみと生産性向上	初任層
2				生産性分析と向上	中堅層
3				生産現場の問題解決	中堅層
4			工程管理	生産性向上のための課題とラインバランシング	中堅層
5				生産計画と工程管理	中堅層
6			管理手法	サービス業におけるIE活用	管理者層
7			原価管理	原価管理とコストダウン	管理者層
8			製品出荷・在庫管理	在庫管理システムの導入	中堅層
9			購買・原材料在庫管理・ 払出	購買・仕入れコスト削減	中堅層
10				POSシステムの活用技術	中堅層
11		品質保証・ 管理	品質保証・管理手法	品質管理基本	初任層
12				品質管理実践	中堅層
13				サービスマネジメントによる品質改善と向上	中堅層
14		流通・物流	流通・物流	3PLとSCM	初任層
15				物流のIT化	初任層
16				流通システム設計	中堅層
17				物流システム設計	中堅層
18				卸売業・サービス業の販売戦略	中堅層
19				SCMの現状と将来展望	管理者層
20				バックオフィス	クラウド・IoT導入
21		IoT活用によるビジネス展開	中堅層		
22		クラウドを活用したシステム導入	中堅層		
23		IoT導入に係る情報セキュリティ	中堅層		
24		クラウドを活用した情報共有能力の拡大	中堅層		
25		IT活用	RPAを活用した業務効率化・コスト削減		中堅層
26			ITツールを活用した業務改善		中堅層
27		財務管理	企業価値を上げるための財務管理		初任層
28	B. 横断的課題 (全39コース)	組織マネジメント	経営戦略	IoTを活用したビジネスモデル	管理者層
29			リスクマネジメント	事故をなくす安全衛生活動	中堅層
30				継続雇用者のための安心・安全な職場環境の構築	管理者層
31				個人情報保護と情報管理	管理者層
32				リスクマネジメントによる損失防止対策	管理者層
33				災害時のリスク管理と事業継続計画	管理者層
34				eビジネスにおけるリーガルリスク	管理者層
35				ネット炎上時のトラブル対応	管理者層
36			ナレッジマネジメント	ナレッジマネジメント	管理者層
37				知的財産権トラブルへの対応(1)	管理者層
38				知的財産権トラブルへの対応(2)	管理者層
39			組織力強化	現場社員のための組織行動力向上	初任層
40				業務効率向上のための時間管理	中堅層
41				顧客満足度向上のための組織マネジメント	中堅層
42				企画力向上のための論理的思考法	中堅層
43				成果を上げる業務改善	中堅層
44				組織力強化のための管理	管理者層
45				職場のリーダーに求められる統率力の向上	管理者層
46				管理者のための問題解決力向上	管理者層
47		プロジェクト管理技法の向上		管理者層	
48	プロジェクトマネジメントにおけるリスク管理	管理者層			
49	継続雇用者のキャリア形成と管理者の役割	管理者層			

	目的	分野	ねらい	コース名	推奨対象者
50	B. 横断的課題 (全39コース)	生涯キャリア 形成	役割への変化の対応	中堅・ベテラン従業員のためのキャリア形成	中高年齢層
51				チーム力の強化と中堅・ベテラン従業員の役割	中高年齢層
52				後輩指導力の向上と中堅・ベテラン従業員の役割	中高年齢層
53				中堅・ベテラン従業員による組織の活性化のための相談技法	中高年齢層
54				SNSを活用した相談・助言・指導	中高年齢層
55				フォローシップによる組織力の向上	中高年齢層
56				経験を活かした職場の安全確保(未然防止編)	中高年齢層
57				経験を活かした職場の安全確保(対策編)	中高年齢層
58				技術・ノウハウ継承	クラウドを活用したノウハウの蓄積と共有
59			職業能力の整理とノウハウの継承		中高年齢層
60			職業能力の体系化と人材育成の進め方		中高年齢層
61			経験に基づく営業活動の見える化と継承		中高年齢層
62			効果的なOJTを実施するための指導法		中高年齢層
63			ノウハウの継承のための研修講師の育成		中高年齢層
64			作業手順の作成によるノウハウの継承		中高年齢層
65			後輩に気づきを与える安全衛生活動(実施編)		中高年齢層
66			後輩に気づきを与える安全衛生活動(点検編)		中高年齢層
67	C. 売上げ増加 (全16コース)	営業・販売	顧客拡大	提案型営業手法	初任層
68				ビジネス現場における交渉力	初任層
69				提案型営業実践	中堅層
70			顧客情報	マーケティング志向の営業活動の分析と改善	中堅層
71				統計データ解析とコンセプトメイキング	中堅層
72				顧客分析手法	中堅層
73		マーケティング	概論	顧客満足向上のためのCS調査とデータ分析	中堅層
74				実務に基づくマーケティング入門	初任層
75			顧客拡大	マーケティング戦略概論	中堅層
76				マーケティング情報とマーケティング計画(調査編)	初任層
77		マーケティング情報とマーケティング計画(販売編)		初任層	
78		インターネットマーケティングの活用	中堅層		
79		企画・価格	サービス・商品開発	製品・市場戦略	中堅層
80				新サービス・商品開発の基本プロセス	中堅層
81		プロモーション	販売促進	プロモーションとチャネル戦略	中堅層
82				チャンスをつかむインターネットビジネス	中堅層