

2014.7

No.655

Signs&Displays サイン&ディスプレイ

特集 I

屋内プロジェクションマッピングで
集客率をあげよう!!



好評連載

クローズアップ OOH
HOW TO カーラッピング

特集 II

「デジタルサイネージジャパン 2014」リポート

「第22回 3D&バーチャルリアリティ展(IVR)」/Interactive Design Studio KIOSK(小型プロジェクションマッピングシステム)
使用機材 マイクロタイル(×42台)・プロジェクター「DWU600-G」(×4台) いずれもクリスティ・デジタル・システムズ社製
使用ソフトウェア Dassault Systèmes社 3DXCITE(旧 RTT) / 技術協力 株式会社 電通国際情報サービス(略称 ISID)

「サインの森」が主宰する看板屋さんの新入社員向け研修会
今年は9月19日～23日に開催が決定！

若手社員同士のネットワークを作り 看板を好きになるきっかけを提供する 「サインの森」の「サインスクール」

サイン業界の社会的地位向上や施工技術のレベルアップ、人材育成などを目的とした任意団体「サインの森」(林義幸会長)は、昨年9月に看板屋さんの新入社員を対象にした4泊5日の研修会「サインスクール」を開催して好評を博した。第2回目の「サインスクール」の開催が今年9月に決定しており、統括責任者の大澤恵司氏に話を伺った。

イヤイヤ参加していた生徒が 日を経るにしたがってイキイキと

—まずは改めて「サインスクール」の趣旨についてお聞かせください。

「サインの森」の設立目的は“業界発展のための知識向上”であり、それを達成するためには社員教育が一番だと会員各社が考えています。

ですが「サインの森」の会員社の多くは中小規模で、新入社員を対象にした一定期間の研修等を実施するのは難しい場合もあります。そこで「サインの森」ならではのメーカーさんも巻き込んでいける強みを活かして、看板屋さんの新入社員を対象にした研修会を開催したのです。

昨年は「サインの森」の会員企業のみを対象として、21社31名が参加しました。4泊5日で中野サンプラザに泊まり込みで実施し、全18のカリキュラムを用意しました。会員企業の方々に講師をお願いして、それぞれ自社の業務で忙しい中でしたが引き受けいただきました。

—参加者の方々にはどのような印象を受けましたか？

初日に私が前に立って話をしていると、明らかに「こんなの来たくねえよ」「いやだなあ」という表情の子が多くたのです。どうにかできるものでもないだろうと思っていたのですが、2日目、3日目と経つにつれて、そんな子

もだんだん表情が良くなっていました。日帰りではなく泊まり込みで、4名一部屋とかで寝食を共にしているうちに、こちらが思っていた以上に皆さん仲良くなつたようです。

「サインスクール」の目的のひとつに、若いうちからネットワークを作つてもらおうとの狙いもあります。仕事で何か解らないことがあったとき、聞ける人が社外にいるというのも大事なことです。

それぞれの会社に新人は1人や2人しかいない、先輩には質問しづらかったりするかもしれません。でもここでは歳は違っても同じくらいの技量の人たちが集まっていたから仲良くなれましたし、その関係を今後も継続していくつもりです。

期間中、生徒さん達には一日の終わりに「講義録」を提出してもらいました。これが以外にも書けない子はひとりもいなくて、初日には明らかにイヤイヤ参加していた子もキッチリと書いてくれていました。

やはり皆さん、会社側は少しでも勉強してほしいからお金を出して参加させていることが解っていたのだと思います。参加した理由はどうであれ、皆さんが学ぼうという姿勢を持っていました。我々教える側も若い世代に伝えたいことがあって、両者がうまくかみ合つたのだと思うのです。

—参加者の方々は、どのようなことを学べたのでしょうか？



大澤 恵司 氏
「サインの森」副会長
「サインスクール」統括責任者
(株)ユネクサス 代表取締役



21社31名が参加した昨年の「サインスクール」の様子。

毎日講義録を書いたからといって全部を覚えて帰れというのは無理があります。会社に戻ってから実行する機会があれば覚えられるかもしれません、全部の講義が自分の業務に当てはまるケースはないと思います。

きっちり覚えることよりも、記憶の片隅にあるくらいでもいいから、ひとつでも興味のある事を探してもらいたい。そして、大枠で看板を好きになつて欲しいというのが、我々主宰者の想いでした。

—なるほどですね。他に大澤さんから生徒さんに対して、特に伝えたかったことはありますか？

この業界の悪いところは、「先輩がこうやれと言うから」とか「先輩が怖いから」といった理由で、ただ言われた通りに仕事をしてしまう風潮があることです。「もうちょっといい方法があるんじゃないかな？」とか「これはどうも間違っているんじゃないかな？」と思っても、先輩に「こうやれ！」と言われると、それに従ってしまう。

すると、そんなふうに疑問を感じるのは最初だけで、何かを改善しようとする芽が潰されてしまう。でも、そういった発想を忘れないでほしいのです。

だから私は生徒さん達に言いました。「サインスクール」で教えられたことと、会社の先輩のやっていることが違うときは「先輩のやり方とサインスクールで教わったことにズレがあるんですけど、先輩はどう思いますか？」と胸を張って聞けと。それで何の説明もなく「そんなの関係ねえ」とか言われるようなら、その先輩に付いていく必要はないと言いました。

—今年は、会員企業以外からも参加を募る予定なのですよね？

そうです。昨年は1回目のテストケースということもあって会員のみ

けているのです。その人に付いていっても、絶対にエキスパートにはなれません。

今年は座学だけでなく 実体験を織り交ぜる

—今年の「サインスクール」で、昨年とはやり方を変えていく部分などはありますか？

昨年は座学がほとんどでした。今年は、実技とはいかないまでも、生徒さんに道具や資材を触ってもらったり、街に出て看板を観察したりする実体験を織り交ぜて、座学と半々くらいの割合にしたいです。

また今年は、実際に体験してもらいながら積算を考える講義なども予定しています。例えばマーキングフィルムによる切り文字で「ABC」と「講義録」があるとします。何も知らないから、どちらも3文字だから同じ値段をつけてしまうかもしれません。ですが、実際に自分の手でカス取りしてアプリケーションをかけて貼ってみれば、「ABC」よりも「講義録」のほうが手間がかかることが解ります。

会社から「〇〇円で売れ」と言わされただけでは、自分自身がその価値を理解できないでしょう。しかし自分で体験していれば「ABC」と「講義録」に同じ値段をつけようとは思わないし、お客様から「なぜ同じ3文字なのに値段が違うのか？」と聞かれたときに、自分の言葉で理由を説明できます。

—今年は、会員企業以外からも参加を募る予定なのですよね？

そうです。昨年は1回目のテスト

としましたが、参加者からの評判も良かったので、今年からは一般参加も募る方針です。

そして将来的には初級、中級、上級とコースを作つて、年3回開催したいです。

—最後に、「サインの森」の会員以外の方々に向けて「サインスクール」のアピールをお願いします。

看板屋さんの新人の方にとって「看板屋」という職業が、幅広くて曖昧で漠然としたものから、より明確に理解できるようになる場所が「サインスクール」です。そして看板を好きになり、自分の腕を磨いていくう、上を目指していこうと思えるような、きっかけ作りの場でもあります。

電気に詳しくなりたいとか溶接が上手くなりたいといった考え方から参加すると、おそらくギャップが生じてしまいますが、そういうことは「サインスクール」の趣旨ではありません。社員を送り込む経営の方々は、このあたりを御理解いただいたうえでご検討いただければと思います。

「サインの森」事務局
東京都千代田区内神田2-4-2 山崎ビル3F
Tel:03-3255-2825
info@signnomori.com
http://www.signnomori.com



「サインの森」では「大澤校長」の愛称で親しまれている大澤恵司氏。大澤氏が手にしているのは「サインの森」が制作した「施工現場教育ビデオ・初級編 サインのもりおくん」。一般向けにも絶賛販売中。