

キャリア形成促進、並びにキャリアアップ
助成金を活用した研修
～平成28年度版～

平成28年5月



研修①：工賃底上げ研修 w/キャリア形成促進助成金

- 対象者、最少催行人数：正職員、15名以上
- 費用、助成金：100,000円－助成金66,800円＝33,200円／人（5/10助成＋800円/h）
- 時間×回数：3h×7回 ※計21h

| | テーマ | 内容 | 得られる知識 |
|-----|---|--|---|
| 第1回 | <ul style="list-style-type: none"> 工賃向上に取り組む意義 管理会計 | <ul style="list-style-type: none"> 工賃向上5つの視点 工賃向上に取り組む意義 管理会計 | <ul style="list-style-type: none"> 会議手法（WC） 就労会計・管理会計 分析手法（感度分析、損益分岐点売上高分析） |
| 第2回 | <ul style="list-style-type: none"> シナリオ・ライティング | <ul style="list-style-type: none"> 問題→理想像→課題の考え方 | <ul style="list-style-type: none"> 会議手法（WSI：包括的シナリオライティング法） 個別支援計画・チームビルディングへの応用 |
| 第3回 | <ul style="list-style-type: none"> 課題設定 | <ul style="list-style-type: none"> 中長期課題・短期課題の設定 | <ul style="list-style-type: none"> 経営診断能力（就労系） 会議手法（OST） |
| 第4回 | <ul style="list-style-type: none"> マーケティング（主に自主事業系） | <ul style="list-style-type: none"> 事例研究 マーケティング戦略・戦術 コピーライティング（USP） マーケティング調査（購買意欲、価格感度分析） | <ul style="list-style-type: none"> 全国他事業所の実践例 USP作成法、及び事業ブラッシュアップ 分析手法（8段階購買意欲調査、価格感度分析） |
| 第5回 | <ul style="list-style-type: none"> 営業（主に請負系） | <ul style="list-style-type: none"> 単価交渉水準 交渉シナリオ | <ul style="list-style-type: none"> 営業チラシ作成法 交渉技術 |
| 第6回 | <ul style="list-style-type: none"> 工賃向上計画策定 | <ul style="list-style-type: none"> 計画策定 工賃規定見直し | <ul style="list-style-type: none"> 計画策定手順 |
| 第7回 | <ul style="list-style-type: none"> 成果報告・共有 | <ul style="list-style-type: none"> 成果報告・共有 工賃向上に必要なこと | <ul style="list-style-type: none"> 他事業所計画事例 |

研修②：地域福祉経営研修 w/キャリア形成促進助成金

- 対象者、最少催行人数：正職員、15名以上
- 費用、助成金：100,000円／人－助成金66,800円＝33,200円（5/10助成＋800円/h）
- 時間×回数：3h×7回 ※計21h

| | テーマ | ねらい | 内容 | 得られる知識 |
|-----|--------------------|--|--|--|
| 第1回 | 地域福祉経営に対する問題意識の共有 | 福祉経営に必要な視点提供、並びに現在感じている問題意識の共有化を図る | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 地域福祉経営概論 ✓ 法人内課題分析 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 地域福祉経営の現状 ✓ アンケート調査・分析法（問題整理技術） |
| 第2回 | 地域福祉実現シナリオの構築 | 問題意識の整理を受け、法人理念を具現化した将来像（事業構成とシナリオ）を検討し、中期課題を設定する | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 法人のAIシナリオ検討 ✓ 将来の事業構成検討 ✓ 中期課題設定 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 意見収集方法（ハイポイントインタビュー法） ✓ グループワーク法（World café法） ✓ 事業シナリオライティング法（Appreciative Inquiry法） |
| 第3回 | 経営課題の設定と解決策の検討 | 設定された中期課題別に、それぞれの理想的な課題解決シナリオを策定する | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 課題別のAIシナリオ | |
| 第4回 | 個別課題の確認と全体像との擦り合わせ | 経営課題別の事業シナリオを共有し、全体像との整合性を取る | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 課題別AIシナリオの共有 ✓ 全体像との調整 | |
| 第5回 | 課題別事業計画の策定 | 課題別事業計画（背景、目的、到達点）を設定する | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 課題別事業計画の策定、共有、修正 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 事業計画立案技術（背景・目的・内容） |
| 第6回 | 行動計画の策定 | 課題別事業計画の行動計画（3ヶ年、直近1ヶ年）を設定する | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 行動計画の策定 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 行動計画立案技術（マイルストーン管理） |
| 第7回 | 中期経営戦略書の策定 | 法人AIシナリオ、中期課題、課題別AIシナリオ、課題別事業計画を最終確認し、中期経営戦略書を策定する | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 全内容の確認、修正 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 中期経営戦略書立案技術（ビジョン経営） |

研修③：自発的人材育成研修 w/キャリアアップ助成金

- 対象者、最少催行人数：非正規職員、25名以上
- 費用、助成金：100,000円／人－助成金100,000円＝0円（10/10助成）
- 時間×回数：4h×5回 ※計20h ※終日（4h×2コマ）も可能

| | テーマ | 内容・会議手法 | 効果・得られる知識 |
|-----|--|--|---|
| 第1回 | <ul style="list-style-type: none"> ・ オリエンテーション ・ チームビルディング① | <ul style="list-style-type: none"> ・ 付箋ワーク（素晴らしい状態とそうでない状態） ・ コミュニケーションゲーム（若い女性と水夫） ・ 研修終了時のゴール像の設定 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 価値観の多様性を知る ・ 現状認識を共有する |
| 第2回 | <ul style="list-style-type: none"> ・ チームビルディング② ・ ありたい未来を描く① | <ul style="list-style-type: none"> ・ 相互インタビュー（ハイポイントインタビュー） ・ 共通のテーマを話し合う会議（ワールドカフェ） | <ul style="list-style-type: none"> ・ 自分自身とお互いを知る ・ 理想の職場を考える |
| 第3回 | <ul style="list-style-type: none"> ・ ありたい未来を描く② | <ul style="list-style-type: none"> ・ 共感コミュニケーション手法を使った相互インタビュー ・ 未来像を描き出すワーク（シェアードビジョン） | <ul style="list-style-type: none"> ・ 理想の未来像を抽出する ・ 未来像の実現に向けたプロセスを明確にする |
| 第4回 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 未来のために必要なことの検討 | <ul style="list-style-type: none"> ・ （貿易ゲーム） ・ 分科会形式の会議（マグネットテーブル） | <ul style="list-style-type: none"> ・ 理想の未来を実現するための方向性やポイントをつかむ |
| 第5回 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 未来に向けての取り組みをはじめ | <ul style="list-style-type: none"> ・ プロトタイプ体験（マシュマロチャレンジ） ・ プロジェクトを創出する会議（OST） | <ul style="list-style-type: none"> ・ 意思表示によるプロジェクトチームの創出 |

※本研修は、研修実施前の事前検討会、並びに研修終了後に振り返り会を複数回実施し、全員参画型で研修を進めて参ります。（上記はプログラム例です。内容や進め方は事前検討会によって変更する場合があります。）

※ファシリテーター：NPO法人場とつながりラボ home's vi
<http://www.homes-vi.org/>

【ご参考】 関塾

- インサイトの内部人材「共育」研修を関係者と共有
→インサイトのコンサルタントとして必要な知識・知恵・作法を全て開示
- 参画される各人の得意技を披露・共有しながら共に学ぶ形式

| | テーマ | 内容 | 得られる知識 |
|-----|--|--|---|
| 第1回 | <ul style="list-style-type: none"> ● お互いを知るワーク ● インサイト中期経営計画 | <ul style="list-style-type: none"> ● お互いを知る ● インサイトの3ヶ年計画を発表し、現段階での知見を全て紹介する | <ul style="list-style-type: none"> ● 経営計画書のサンプル（事業シナリオ、収支、スケジュール、体制等） |
| 第2回 | <ul style="list-style-type: none"> ● 参画者プレゼン① ● シナリオ・ライティング | <ul style="list-style-type: none"> ● 参画者の得意技を披露する ● 半年後の課題を設定する | <ul style="list-style-type: none"> ● 参画者①ノウハウ ● 会議手法（WSI：包括的シナリオライティング法） ● 課題設定→スケジュールへの落とし込み、管理方法 |
| 第3回 | <ul style="list-style-type: none"> ● 参画者プレゼン② ● マーケティング | <ul style="list-style-type: none"> ● 参画者の得意技を披露する ● マーケティング・エッセンス | <ul style="list-style-type: none"> ● 参画者②ノウハウ ● USP作成法、及び事業ブラッシュアップ ● 分析手法（8段階購買意欲調査、価格感度分析） |
| 第4回 | <ul style="list-style-type: none"> ● 参画者プレゼン③ ● 中間報告会 | <ul style="list-style-type: none"> ● 参画者の得意技を披露する ● 課題の進捗確認 | <ul style="list-style-type: none"> ● 参画者③ノウハウ |
| 第5回 | <ul style="list-style-type: none"> ● 参画者プレゼン④ ● 企画書・計画書策定 | <ul style="list-style-type: none"> ● 分科会別結果報告 ● 意思表示 | <ul style="list-style-type: none"> ● 参画者④ノウハウ ● 企画書・計画書策定のキモ |
| 第6回 | <ul style="list-style-type: none"> ● 成果報告会 | <ul style="list-style-type: none"> ● 各人の立てた課題についての成果報告会 ● 総合振り返り | |