

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

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

## 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	✓ 地域福祉経営概論 ✓ 法人内課題分析	✓ 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	✓ 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	✓ 意見収集方法（ハイポイントインター 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	✓ 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	✓ 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	✓ 課題別事業計画の策定、共有、修正	✓ 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	✓ 行動計画の策定	✓ 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	✓ 全内容の確認、修正	✓ 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"><li>・ オリエンテーション</li><li>・ チームビルディング①</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 付箋ワーク（素晴らしい状態とそうでない状態）</li><li>・ コミュニケーションゲーム（若い女性と水夫）</li><li>・ 研修終了時のゴール像の設定</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 値観の多様性を知る</li><li>・ 現状認識を共有する</li></ul>
第2回	<ul style="list-style-type: none"><li>・ チームビルディング②</li><li>・ ありたい未来を描く①</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 相互インタビュー（ハイポイントインタビュー）</li><li>・ 共通のテーマを話し合う会議（ワールドカフェ）</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 自分自身とお互いを知る</li><li>・ 理想の職場を考える</li></ul>
第3回	<ul style="list-style-type: none"><li>・ ありたい未来を描く②</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 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</li><li>・ 未来像を描き出すワーク（シェアードビジョン）</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 理想の未来像を抽出する</li><li>・ 未来像の実現に向けたプロセスを明確にする</li></ul>
第4回	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 未来のために必要なことの検討</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ （貿易ゲーム）</li><li>・ 分科会形式の会議（マグネットテーブル）</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 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</li></ul>
第5回	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 未来に向けての取り組みをはじめる</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ プロトタイピング体験（マシュマロチャレンジ）</li><li>・ プロジェクトを創出する会議（OST）</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 意思表示によるプロジェクトチームの創出</li></ul>

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