

報告事項		
2023 年度 計画	目標	<p>(1)支部事業の継続・維持 2020 年度以降 3 年間にわたりコロナ禍が継続した結果、コロナ禍による大きな影響を受け、協会全体の財政状況は引き続き厳しい状況下にある。しかし、一方では産業カウンセラーやキャリアコンサルタントへの潜在的なニーズは一定程度存在していると思われる。現状は依然として厳しいが、本部・支部、会員が一丸となり、事業の継続・維持に取り組む中で一つでも多く具体的な成果を挙げてまいりたい。</p> <p>(2)講座事業の強化 基幹事業である産業カウンセラー養成講座、キャリアコンサルタント養成講習の受講者獲得に向けて、事業推進活動との連携を緊密に図り、積極的な広報・営業活動を進める。また、企業や大学等教育機関を対象としたインハウス方式での産業カウンセラー養成講座等の実現に向けた取組みを進める。この他、本部で創設された「心の健康アドバイザー」講座について支部での実施に取組むとともに、企業内研修での活用について企業への働きかけを強める。</p> <p>(3)各事業の展開 ①会員や他の事業部との連携等により事業推進体制の強化を図るとともに、講座・研修のオンライン化やオンラインでの広報・営業活動を一層進める等これまでのコロナ禍の状況を踏まえて柔軟に対応した事業展開に努める。また、収支状況改善のため事業費及び管理費の削減に取り組む。 ②引き続きガバナンスを重視した事業執行体制の確立を目指す。また、効率的な事業執行体制の確立に向けて、支部組織の改編についての検討を進める。 ③2022 年 11 月に協会がプライバシーマーク認証取得したことを受け、個人情報保護や機密情報保護に係る取組みを一層進める。また、オンライン化の進展に伴うコンプライアンス教育を運営幹部、事務局職員、実技指導者、受託カウンセラー等を対象に継続的に実施する。 ④社会貢献を意識しながら会員、クライアント企業等との良好なコミュニケーションとの良好なコミュニケーションを図り事業運営を進めてまいりたい。</p>
	目標値 具体的な 方策	<p>◆基幹講座受講者数目標値 ・産業カウンセラー養成講座:220 名(2022 年度 211 名) ・キャリアコンサルタント養成講習:130 名(2022 年度 123 名)</p> <p>◆事業費及び管理費削減目標値:400 万円</p>

<p>2023 年度 結果</p>	<p>結果(数値)と 実施事項 反省と課題</p>	<p>(1)講座事業が(2)で述べるように伸び悩んだため、事業収支は前年度から大きく落ち込む結果となったが、何とか黒字を確保できた。一方で普及事業は前年度比 430 万の増加でコロナ禍前(2019 年度)の水準に回復した。講座事業の拡大が見込めない現状において今後普及事業をどのようにして伸ばしていくかが喫緊の課題と考える。</p> <p>(2)講座事業のうち産業カウンセラー養成座受講者数は通年で前年度比 19 名の減少、キャリアコンサルタント養成講習受講者数も前年度より 15 名の減少に終わった。今後事業推進における営業活動の中に両講座の受講者獲得も選択肢として企業等に対して積極的なアピールを行う必要がある。一方で東京都内の通信制大学でのインハウス型産業カウンセラー養成講座を引き続き実施することができた。また、心の健康アドバイザー認定講座企業研修を 2 社で実施することができた。今後もインハウス型の取組みを進めてまいりたい。</p> <p>(3)-① コロナ禍が一応の終結をみたこともあり、オンラインと対面を柔軟に使い分けることができた 1 年となった。各地区での事業推進活動においても同様のことが言え、営業打合せが活発に行われた印象がある。一方広報活動では、前年度から実施している支部報の電子化に加えホームページの改修も行われ、着実に課題をクリアしつつある。</p> <p>(3)-②、③日常の業務運営においてガバナンスを重視する姿勢を継続できていると考えるが、協会の P マーク取得に伴う個人情報保護の体制づくりが継続的な課題となっている。</p> <p>(3)-④コロナ禍は明けたが、会員やクライアント企業等とのコミュニケーションは更に進める必要があり継続的な課題と考える。</p>
-----------------------	-----------------------------------	--

2024 年度 計画	目標	<p>(1) 支部事業の継続・維持</p> <p>2020 年度以降 3 年間にわたりコロナ禍が継続した結果、協会全体の財政状況は逼迫の度を強め大変厳しい状況下にある。中部支部においても、2023 年度は基幹講座事業の受講者数が伸び悩んだこともあり苦しい運営が続いている。本年度は産業カウンセラー養成講座受講料の値上げがあり、逆風も予想されることから引き続き予断を許さない厳しい状況にあるが、本部・支部、会員が一丸となり、事業の継続・維持に取り組む中で一つでも多く具体的な成果を挙げ、ピンチをチャンスに変えてまいりたい。</p> <p>(2) 講座事業の強化</p> <p>基幹事業である産業カウンセラー養成講座、キャリアコンサルタント養成講習の受講者獲得に向けて、事業推進活動との連携を緊密に図り、積極的な広報・営業活動を進める。また、企業や大学等の教育機関を対象としたインハウス方式での産業カウンセラー養成講座等の実現に向けた取組みを進める。この他、心の健康アドバイザー認定講座について支部での実施に取り組むとともに、企業内研修での活用について企業への働きかけを強める。</p> <p>(3) 各事業の展開</p> <p>①会員や他の事業部との連携等により事業推進体制の強化を図るとともに、講座・研修のオンライン化やオンラインでの広報・営業活動を一層進める等現状を踏まえて柔軟に対応した事業展開に努める。また、収支状況改善のため引き続き事業費及び管理費の削減に取り組む。</p> <p>②引き続きガバナンスを重視した事業執行体制の確立を目指す。また、効率的な事業執行体制の確立に向けて、支部組織の改編についての検討を進める。</p> <p>③2022 年 11 月に協会がプライバシーマーク認証取得したことを受け、個人情報保護や機密情報保護に係る取組みを一層進める。また、オンライン化の進展に伴うコンプライアンス教育を運営幹部、事務局職員、実技指導者、受託カウンセラー等を対象に継続的に実施する。]</p> <p>④社会貢献を意識しながら会員、クライアント企業等との良好なコミュニケーションを図り事業運営を進めてまいりたい。</p>
	目標値 具体的な 方策	<p>◆基幹講座受講者数目標値</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・産業カウンセラー養成講座:210 名(2023 年度 192 名)</li> <li>・キャリアコンサルタント養成講習:120 名(2023 年度 108 名)</li> </ul> <p>◆普及事業売上額:6,700 万円(2023 年度 6,245 万円)</p> <p>◆事業費及び管理費削減目標値:400 万円</p>

報 告 事 項		
2023 年度 計 画	目 標	<p>①会員の参画意識や満足感を高めるために、オンラインでのカフェや進路相談会、勉強会など諸活動の展開やボランティア活動の導入を推進する。</p> <p>②養成講座や CC 養成講習の応募者の確実な獲得のため、体験研修や説明会を継続的に開催すると共に会員の方から受講生の背中を押していただけるよう日常的な活動を強化する。</p> <p>③企業・団体での協会の認知度の向上のため、他団体との連携による研修会開催を推進する。合わせて、過去の取引先リストを活用した営業活動を継続する。</p> <p>④将来を見据えた各部活動の見直しや新人育成、各部メンバー のレベルアップを進める。</p>
	目 標 値	<p>①無料公開講座を年 1 回、会員活動説明会(研修会含む)1 回、進路相談会、勉強会や雑談会、支部と連携したオンラインカフェの開催など参加型活動(年 4 回以上)を開催する。</p> <p>②ボランティア事業(1 か所目標)を開始し、会員が参加しやすい活動を開始する。</p> <p>③養成講座や CC 養成講習の募集目標値の達成。養成講座 18 名×2 回、CC 養成講習前期 6 名、下期 12 名の獲得を進める。</p> <p>④外部団体に働きかけ共催や後援によるメンタルヘルスや両立支援、ハラスメントなど講習会開催(年 1 回以上)を通して協会活動を宣伝や認知向上を図る。過去の取引先リストを活用した営業活動 5 回/月以上の実施や、メルマガの毎月発行を継続する。</p>
	具 体 的 な 方 策	<p>①無料公開講座を年 1 回、会員活動説明会(研修会含む)1 回、中町カフェ、1 コイン勉強会などの参加型活動を年 4 回以上目標で展開する。</p> <p>②養成講座や CC 養成講習の募集目標値の達成。養成講座 18 名×2 回、CC 養成講習前期 6 名、下期 12 名の獲得を進める。西部地区での CC 更新研修の具体化を進める。</p> <p>③外部団体に働きかけ共催によるメンタルヘルスや両立支援、ハラスメントなど講習会を通して協会活動を宣伝(年 2 回目標)。過去の取引先リストを活用した営業活動等 5 回/月以上実施する。</p> <p>④ボランティア事業を新規開始し、新しいカウンセラー参加事業を進める。</p>

2023 年度 結果	結果(数値)と 実施事項	<p>①無料公開講座1回(自殺予防)、会員活動説明会1回を開催。オンラインカフェは中部支部会員部事業として2回開催した。進路相談会は個別に5回実施。勉強会は相談部会内での準備活動までの実施で終わった。</p> <p>②養成講座17名/36名募集、CC養成講習20名/18名募集という結果となった。講座関係合計では69%の達成率。</p> <p>③他団体からの後援を受け、無料公開講座と会員の集い時の講演(企業参加も可)という形式で2回開催。参加合計43名。営業訪問は65件/年(zoomは8件/年)、5.9件/月平均:目標5件/月(参考2022年4.9件/月平均)。リスナー研修など公開講座参加企業からの受注を進めた。</p> <p>④・ボランティア活動はコロナ5類化後も受け入れ先事業所が慎重で開始できなかった。</p> <p>・CC部・会員部・会員研修部・相談部・広報部活動に新しく7名参加。</p> <p>・総務省孤立孤独支援電話相談ダイヤルに新たに16名の会員が参加した。</p>
	反省と課題	<p>①年度計画として取り組んだが、一部開催時期の変更もあり、募集開始時期など進捗管理を確実に実施していく必要がある。</p> <p>②社協・ボランティア協会からの結果待ちとなった面もあり、働きかけを強化する。</p> <p>③企業訪問や公開講座を通じて産業カウンセラー養成講座やCC養成講習の広報、宣伝を継続する。また、オンライン等の諸活動を通じて、会員の皆さんへの協力依頼を継続する。</p> <p>④過去の取引先リストやメルマガを活用した営業活動を推進する。ハラスメント電話相談対応や「困ったときにカウンセラー派遣や相談できる」契約の推進を進め、協会との繋がり強化や、宣伝・認知向上を進めていく必要がある。</p>

	目標	<p>①オンラインでのカフェや進路相談会、勉強会など諸活動の展開やボランティア活動の導入を確実に進め、会員の参画意識や満足感を高めていく。</p> <p>②養成講座や CC 養成講習の応募者の確実な獲得のため、体験研修や説明会を継続的に開催すると共に会員の方から受講生の背中を押ししていただけるよう日常的な活動を強化する。</p> <p>③企業・団体での協会の認知度の向上のため、他団体との連携による研修会開催を推進する。合わせて、過去の取引先リストを活用した営業活動を継続する。</p> <p>④将来を見据えた各部活動の見直しや新人育成、各部メンバー のレベルアップを進める。</p>
2024 年度 計画	目標値	<p>①無料公開講座、リスナー体験研修を各年 1 回、会員活動説明会(研修会含む)1 回、進路相談会、勉強会や雑談会、支部と連携したオンラインカフェの開催など参加型活動(年 4 回以上)を開催する。</p> <p>②ボランティア事業(1 か所目標)を開始し、会員が参加しやすい活動を開始する。</p> <p>③養成講座や CC 養成講習の募集目標値の達成。養成講座 18 名×2 回、CC 養成講習前期 6 名、下期 12 名の獲得を進める。</p> <p>④外部団体に働きかけ共催や後援によるメンタルヘルスや両立支援、ハラスメントなど講習会開催(年 1 回以上)を通して協会活動を宣伝や認知向上を図る。過去の取引先リストを活用した営業活動 5 回/月以上の実施や、メルマガの毎月発行を継続する。</p>
	具体的な 方策	<p>①年間計画時の地区事務所各部や支部各部とすり合わせを行い、年間計画への落とし込みと進捗管理を行う。</p> <p>②社協・ボランティア協会への働きかけを増やし、ボランティア活動を開始する。</p> <p>③企業訪問や公開講座を通じて産業カウンセラー養成講座や CC 養成講習の広報、宣伝を実施する。また、オンライン等の諸活動を通じて、会員の皆さんへの協力依頼を継続する。</p> <p>④過去の取引先リストやメルマガを活用した営業活動を推進する。ハラスメント電話相談窓口や電話相談窓口、SNS 相談の紹介、心の健康アドバイザー研修の活用法、「困ったときにカウンセラー派遣や相談できる」契約の紹介など、「企業にとってお役立ち感を高める」を目標に、協会の宣伝・認知向上を図る。</p>

報 告 事 項		
2023 年度 計画	目 標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・養成講座、CC 養成講習の上・下期年2回開講に向け、応募者の獲得に繋がる、体験学習、説明会等の継続実施。</li> <li>・企業、官公庁の継続訪問で新たなニーズを発掘する。また新規取引企業を増加させるようリスト作成し活動する。</li> <li>・面接カウンセラーの育成が急務となるため、対象講座の受講者から対象者を選定し育成する。</li> <li>・会員活動説明会、会員のつどい等、コロナ禍で停滞していた事業を活発化させる。</li> <li>・将来を考えて各部活動の見直しおよび、新たな人財の育成を図る。</li> <li>・傾聴ボランティアや電話カウンセリングなど新たな活動の場を広げる。</li> <li>・実技指導者後継者の育成を行う。</li> </ul>
	目 標 値	<ul style="list-style-type: none"> <li>・養成講座、CC 養成講習については、募集目標数値を達成する。養成講座 12 名×2 回、CC 養成講習 6 名×2 回</li> <li>・既存企業、官公庁への訪問、過去の取引企業等への訪問および新規先への訪問を月 2 回以上</li> <li>・面接カウンセラーの発掘につとめ、今後 3 年間で 3 名の面接カウンセラーの誕生を目指す。</li> <li>・面接カウンセラー9 名の委嘱継続、事例検討会 1 回、GSV4 回の継続実施</li> <li>・継続研修:4 講座・ステップアップ研修:1 講座、新規講座 CC ベーシック(後期 3 回)開催し会員の能力向上に務める。</li> <li>・実技指導修習生 2 名(S4:1 名、スーパーバイザー1 名)</li> </ul>
	具 体 的 な 方 策	<ul style="list-style-type: none"> <li>・会員説明会の実施、会員の集いを開催する。参加者が増加するよう内容の充実を図るよう検討する。</li> <li>・養成講座、CC 養成講習の目標を達成するため、会員説明会や会員の集いで受講者の紹介を依頼する。併せて、説明会、体験学習の回数を増加させ受講に繋げる。</li> <li>・CC、産業 CO の W ライセンスの推奨。</li> <li>・電話カウンセリング、SNS カウンセリングに対応できるよう、体制や研修の検討を行う。</li> </ul>

	<p>結果(数値)と 実施事項</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・養成講座 11 名/24 名(募集)年間、CC 養成講習 7 名/24 名(募集)年間(8 月非開催)</li> <li>・企業 15 回、官公庁 14 回訪問。</li> <li>・新たな面接カウンセラーを育成することができなかった。</li> <li>・会員活動説明会 4/8 開催 12 名参加、会員のつどい 9/18 開催 39 名参加</li> <li>・各部部員の募集、新たに会員部を発足した。</li> <li>・孤独孤立相談ダイヤルに 15 名の方が参加(面接 CO9 名、募集 6 名)</li> <li>・実技指導者の後継者育成には至らなかったが、継続していく。</li> </ul>
<p>23 年度 結果</p>	<p>反省と課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・養成講座の人数は少なかったが、2 回開催することができた。CC 養成講習は、8 月開講ができなかったため、企業やハローワークなどへの更なる働きかけが必要である。</li> <li>・企業や官公庁への訪問は月 2 回程度実施できた。新たに紀州地区のハロワにも訪問し資格取得についての現状の問題店などを聞き取りしたので講座受講につなげたい。</li> <li>・会員活動説明会、会員の集いについては、会員の方が継続してご参加いただけるような内容を検討して行きたい。また、会員を増やせるような取組みにしていけるよう検討する必要がある。</li> <li>・孤立孤独相談ダイヤルに参加し、継続して研修を受講している方で希望者に参加いただいた。前向きに取り組んでいただき機会を良いものとして捉えていただけたことは良かった。</li> <li>・実技指導者の後継者については、具体的なことができなかった。</li> </ul>

2024 年度 計画	目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>①カウンセリング結果から必要な研修の提案を行えるようカウンセラーと連携する。</li> <li>②面接カウンセラーの増員</li> <li>③孤立孤独相談ダイヤル等に対応出来るカウンセラーの育成。</li> <li>④養成講座年 2 回開講、CC 養成講習年 2 回開講する。</li> <li>⑤会員向けの継続研修の実施および内容の見直しを行う。</li> <li>⑥企業、官公庁への継続訪問の実施</li> </ul>
	目標値	<ul style="list-style-type: none"> <li>①企業・官公庁のニーズにあった研修を行うための資料の見直し、検討。</li> <li>②今後 3 年間で面接カウンセラー 3 名育成し増員する。</li> <li>③電話相談についての研修会を実施する。</li> <li>④養成講座 12 名 × 2 回、CC 養成講習 12 名 × 2 回</li> <li>⑤継続研修:3 講座、ステップアップ:2 講座を開催。</li> <li>⑥月に 2 回程度行うこととし、親交を深めプラス研修の実施を提案する。</li> </ul>
	具体的な 方策	<ul style="list-style-type: none"> <li>①企業でのカウンセリング結果から企業のニーズを把握できるよう連携を密にする。</li> <li>②支部認定カウンセラー以外の会員が電話相談員として活動できるしくみ作りを行う。活動を通して面接カウンセラーへの関心を高める。</li> <li>③電話相談の研修について早期に検討し実施する。</li> <li>④広報部と連携し研修案内等の PR を行う。</li> <li>⑤内容に継続面接、30 から 50 分面接を実施。</li> <li>⑥リストの作成と、既契約先への提案書の作成</li> </ul>

報 告 事 項		
2023 年度 計 画	目 標	<ul style="list-style-type: none"> <li>・養成講座 上期、下期及び 10 ヶ月コースで 3 回実施予定。下期はオンライン実施。</li> <li>・CC 養成講座年 3 回。3 回目はオンライン実施。更新講習年 21 回実施、国家資格対策講座年 3 回実施。2 級対策 面談と論述と分けそれぞれ 2 回実施。</li> <li>・相談事業 働く人の電話相談等、研修などを実施、傾聴ボランティア活動の再開</li> <li>・会員研修 講師による研修 2 回、傾聴ベーシック研修等実施。</li> <li>・会員の集い 全県にて実施。</li> <li>・事業推進 体制づくり、官庁関係の研修、巡回カウンセリングの継続と新規企業等へアプローチ。</li> </ul>
	目 標 値	<ul style="list-style-type: none"> <li>・養成講座年間 30 名。</li> <li>・CC 養成講習 30 名、CC 更新講習 190 名、国家資格対策 18 名、2 級対策 18 名。</li> <li>・相談事業 研修 1 回、電話相談 1 回</li> <li>・会員研修、その他実施 70 名。</li> <li>・会員の集い 北陸全県にて 3 回実施。</li> <li>・カウンセリング・研修の受注件数の前年度+1~2 件増を目指す。</li> </ul>
	具 体 的 な 方 策	<ul style="list-style-type: none"> <li>・養成講座及び CC 養成講習の募集で広く情報提供できるよう関係先、企業等に資料を送り募集範囲を広げる。更に問い合わせ等関心を持ってきている人のデータベースを作り募集していく。説明会のオンライン化を企画し新規需要を開拓する。定期的な無料説明会の開催継続。会員交流会での声掛け依頼の実施。 対面の良さのアピールとオンライン化の見極め。養成講座と CC 養成講習を入り口として会員を増やすとともにネットワークを確立し、そこから新規講座・講習参加者を増やすとともに、会員としての実力向上や維持のための会員研修や親睦のための会員の集いなどを気軽に受講また参加できるように正の連鎖をもくろみたい。</li> <li>・傾聴ボランティアの早期再開のための情報収集、電話相談の継続実施し体制を固め、会員の実力向上の施策を実施する。</li> <li>・引き続き事業推進部員による営業活動を推進する。</li> <li>・北陸事務所研修室を会員に広く利用してもらい協会活動への関心を高める。</li> </ul>

	<p>結果(数値)と 実施事項</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・養成講座年間 28 名。</li> <li>・CC 養成講習 23 名(12 月開講できず)、CC 更新講習 122 名、国家資格対策 18 名、1 級対策 9 名。</li> <li>・相談事業 研修 1 回 7 名、電話相談 1 回(自殺予防、孤立孤独支援)</li> <li>・会員研修 2 回 45 名。</li> <li>・会員の集い 1 回 44 名。中部かふえに話題提供者として 2 回参加。</li> <li>・カウンセリング・研修の各 1 件、入札落ち。</li> </ul>
<p>2023 年度 結果</p>	<p>反省と課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・養成講座で上期は 13 名と例年並みであったが、冬場の下期 6 ヶ月オンラインも 6 名と振るわず、また 1 月開講も能登半島地震があった事もあり 9 名での開講となった。データベースを作成し、説明会のオンラインと対面を混合実施し、回数も多く計画したものの養成講座の募集状況はあまり改善できなかったことから、抜本的な募集の手段方法の検討を実施したい。2 年連続オンラインが振るわず、受講者の意識の中で対面という希望が多くあった事から、対面での開催についても再度検討したい</li> <li>・CC 養成講習は、4 月(12 名)8 月(11 名)と例年並みであったが、オンラインによる 12 月開講が最小催行数に満たず、開講できなかった。昨年も同様にオンライン 12 月開講で、8 名であったこともあり、支部と連携したオンラインでの説明会に加え、北陸独自の対面での説明会を実施するも、希望者が集まらないという事態であった。オンラインでの開催について 2 年連続このような状態であり、雪の影響を考慮してのオンライン開催を企画したものの、対面での需要が大きいと判断し再度検討したい。また更新講習は 21 回中 6 回の中止の 15 回の開催であり、前年度から 3.5 割程度の減となったものの、オンライン開催に手応えを感じている。</li> <li>・会員研修は、コロナ禍終息もあり、対面での開催を企画したが、集客が思うように伸びなかったが、明らかに対面での需要があるとの認識で広報要領を工夫し、再度計画する。</li> <li>・相談事業としては、傾聴ボランティアグループとタイアップして、自殺予防と孤立・孤独支援での電話相談を行い、実績を作った。今後更にこの経験を次年度以降に活かしていきたい。</li> <li>・会員部ではコロナ後初めて対面で開催し、盛況であった。会員同志のつながりや日ごろの活動等に関心が高いこともわかり、協会の組織率向上にもつながるものと考えられ、対面開催を継続する。</li> <li>・事業推進は、支部からの支援を頂き、また独自の営業活動を行い前年度カウンセリング+1 件、研修 2 件を目指したものの、入札案件落札できなかったこと、及び大学への研修提案をチャレンジしたが、成果が出ておらず、再度来年度は工夫し営業活動を行いたい。</li> </ul>

	<p>目標</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・養成講座 上期、下期実施。オンラインは実施しない。</li> <li>・CC 養成講座は、これまでどおり実施し、オンラインは実施しない。更新講習は実績を考慮しオンラインにて実施。国家資格対策講座及び2級対策 面談と論述は実績を踏まえて実施。</li> <li>・相談事業 働く人の電話相談等、研修などを実施、傾聴ボランティア活動の再開を期したい。</li> <li>・会員研修 講師による研修2回、傾聴ベーシック研修等実施。</li> <li>・会員の集い 全県にて実施。</li> <li>・事業推進 体制づくり、官庁関係の研修、巡回カウンセリングの継続と新規企業等へアプローチ。</li> </ul>
<p>2024 年度 計画</p>	<p>目標値</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 養成講座部       <ol style="list-style-type: none"> <li>① 養成講座上期及び下期(6ヶ月コース)2回を対面実施する。</li> </ol> </li> <li>2 キャリアコンサルタント部       <ol style="list-style-type: none"> <li>① キャリアコンサルタント養成講習を3回対面実施する。</li> <li>② キャリアコンサルタント更新研修を17回オンライン実施する。</li> <li>③ キャリアコンサルタント国家試験対策講座面接及び論述を各3回実施する。</li> <li>④ キャリアコンサルティング技能士2級対策講座面接1回及び論述2回実施する。</li> <li>⑤ 面接力向上セミナー(夜間)を6回実施する。</li> </ol> </li> <li>3 相談事業部       <ol style="list-style-type: none"> <li>① 傾聴ボランティア活動を対象施設の許可が下り次第活動を再開する。</li> <li>② 傾聴ボランティア会議を5回実施する。</li> <li>③ SNSを活かしたカウンセリングスキル講座を1回実施する。</li> <li>④ カウンセリング希望者に対して北陸事務所内カウンセリング室に受託カウンセラーを派遣する。</li> <li>⑤ 受託カウンセラーに対してスーパービジョンの研修を1回実施する。</li> <li>⑥ 働く人の電話相談及び孤立孤独支援電話相談に参加する。</li> </ol> </li> <li>4 会員研修部       <ol style="list-style-type: none"> <li>① 講座「認知行動療法入門」(講師:塩谷先生)を対面で実施する</li> <li>② 講座「進化したゲシュタルトセラピー」(講師:岡田先生)を対面で実施する。</li> <li>③ 傾聴トレーニング研修を4講座実施する。 3時間 AM、3時間 PM、1日(6時間)、2回継続(6時間×2日)</li> </ol> </li> <li>5 会員部       <ol style="list-style-type: none"> <li>① 会員の集いを3回開催する。</li> </ol> </li> <li>6 事業推進       <ol style="list-style-type: none"> <li>① 既存の継続と、新規の民間企業へのカウンセリング及び研修などの案件の獲得に努力する。</li> </ol> </li> </ol>

	<p>具体的な 方策</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・養成講座及び CC 養成講習の募集で広く情報提供できるよう関係先、企業等に資料を送り募集範囲を広げる。更に問い合わせ等関心を持っていて人のデータベースを作り募集していく。説明会のオンライン化を企画し新規需要を開拓する。定期的な無料説明会の開催継続。会員交流会での声掛け依頼の実施。 対面の良さのアピールとオンライン化の見極め。養成講座と CC 養成講習を入り口として会員を増やすとともにネットワークを確立し、そこから新規講座・講習参加者を増やすとともに、会員としての実力向上や維持のための会員研修や親睦のための会員の集いなどを気軽に受講また参加できるような正の連鎖をもくろみたい。</li> <li>・傾聴ボランティアの早期再開のための情報収集、電話相談の継続実施し体制を固め、会員の実力向上の施策を実施する。</li> <li>・引き続き事業推進部員による営業活動を推進する。</li> <li>・北陸事務所研修室を会員に広く利用してもらい協会活動への関心を高める。</li> </ul>
--	--------------------	---

報告事項		
2023 年度 計画	目標	① 会員の満足度向上 ①ー1 産業カウンセラー協会 中部支部の社会貢献活動を推進する。 ①ー2 会員の相互交流を目的とした支部イベントへの実施回数を増やす。 ①ー3 会員学習グループの活動を支援する。
	目標値	① 会員の満足度向上 ①ー1 産業カウンセラー協会 中部支部の社会貢献活動として実施する内容が決まっている。 ①ー2 会員の相互交流を目的とした支部イベント(オンライン)へを 10 回開催する。 ①ー3 会員学習グループを紹介する場を年 2 回以上設ける。
	具体的な 方策	① 会員の満足度向上 ①ー1 産業カウンセラー協会 中部支部の社会貢献活動として実施する内容が決まっている。 ①ー2 会員の相互交流を目的とした支部イベント(オンライン)へを 10 回開催する。 ①ー3 会員学習グループを紹介する場を年 2 回以上設ける。
2023 年度 結果	結果(数値)と 実施事項	①ー1 社会貢献活動として、まずは会員に PFA を知ってもらうための勉強会を企画中。 ①ー2 各地区会員部と協力し、オンライン交流会を 9 回開催した。 ①ー3 2 回の支部活動説明会で、会員グループを紹介した。
	反省と課題	オンライン交流会は、9 回開催しのべ 93 名の会員が参加した。何度も参加してくださる方もいて、顔なじみができる。2024 年度も引き続き交流会を開催したい。
2024 年度 計画	目標	① 会員の満足度向上 ①ー1 会員交流の場を設ける(各地区) ①ー2 傾聴を活用できる場を用意する ①ー3 PFA 勉強会を通して、PFA の考え方を広く会員に知ってもらう
	目標値	①ー1 オンラインによる会員交流の場を 10 回以上設ける。 ①ー2 傾聴を活用できる場を 1 回以上設ける。 ①ー3 PFA 勉強会を開催し、10 名以上が参加する。
	具体的な 方策	①ー1 各地区の交流会を実施する ①ー2 ライフガード TEC に出展し、ぐち聞きますコーナーを実施する。担当者を募集し、傾聴を実践してもらう。 ①ー3 PFA 勉強会をオンラインで開催する。様々な媒体で周知し参加者を募集する。

報告事項		
2023 年度 計画	目標	① セミナー開催中止決定等リスク管理について調査、検証する。 ② 会員活動・進路説明会のあり方検討をおこなう。 ③ 支部業務分掌の現状把握のための調査をする。
	目標値	① 事業部、講座ごとに作成してもらった調査報告の取りまとめを行う。また、未整備の部門に対しては基準の作成を依頼する。 ② オンラインによる集合開催以外の方法での開催を企画する。 ③ 支部業務分掌規程の改正を含め検討をおこなう。
	具体的な 方策	① 調査結果を共有しリスク管理の共通認識を醸成する。 ② 会員交流を含め会員部と連携し小規模複数回開催や個別相談を検討する。 ③ 支部業務分掌規程と現状の整合性を検証する。
2023 年度 結果	結果(数値)と 実施事項	① X セミナー開催中止決定等リスク管理について調査、検証する。検証は行ったが、具体的な結論には至らず。引き続き「急遽講座を中止する場合の対策案」について検討したい。 ② O 会員活動・進路説明会のあり方検討をおこなう。 ③ O 支部業務分掌の現状把握のための調査をする。
	反省と課題	検証は行ったが、具体的な結論には至らず。引き続き「急遽講座を中止する場合の対策案」について検討したい。
2024 年度 計画	目標	①支部総会、基調講演の円滑な運営を図る。 ②進路説明会の円滑な運営および、参加人数の増大を図る。 ③業務分掌の支部規定の改正について具体的に提案する。 ④セミナー開催中止決定等リスク管理について引き続き調査、検証する。
	目標値	①支部総会、基調講演の満足度を上げる。 ②進路説明会参加者の 50%アップを目指す。 ③業務分掌の支部規定の改正について部会にて議論する。
	具体的な 方策	①チラシHP掲載について広報部と調整 ②過去の『支部総会進行計画』や『同進行要領』を確認し、進め方整理 ③「業務分掌」に関する支部規程の改正について下準備(検索)

報 告 事 項		
2023 年度 計画	目 標	<p>■基本活動方針</p> <p>広報部としての活動は、基本各地区事務所を中心とした組織内広報活動とし、その共有媒体をWEB 支部報と位置づける。外部向け広報については、各事業部をサポートし実施していく。</p> <p>■2023 年度目標</p> <p>(1)WEB 支部報の改善</p> <p>①2 か月ごと配信の拡充 → 講座案内メルマガとの連動含めて</p> <p>②内容のさらなる充実 → 会員参加などにより開封率、クリック率向上</p> <p>③発信体制の整備</p> <p>④本部協会報 JAICO の積極活用</p> <p>(2)HP の改善</p> <p>①本部によるサーバ統合を通じて HP の抜本改善を進める。</p> <p>②WEB 支部報との連動強化</p>
	目標値	<p>◆ほのぼの中部 WEB 版の内容改善</p> <p>①開封率 2023.03 52.4% → 67% 3 人に 2 人は見ていただける</p> <p>②クリック率 2023.03 18% → 25% 4 人に 1 人は内容を見ていただける</p> <p>③YouTube を利用した情報発信回数 → 各事務所紹介動画 4 本の作成</p>
	具体的な 方策	<p>(1)ほのぼの中部 WEB 版改善に向けて</p> <p>・広報部内でのアイデア出しにとどまらず、広く会員などへのアンケートなども実施し、より会員の皆さんからの声を反映、双方向性なども検討していく。</p> <p>(2)YouTube 情報配信</p> <p>・北陸事務所紹介動画をベースに他事務所へ展開し、動画作成のフォーマット化を進め、それをきっかけにほか動画作成への弾みとする。</p>

<p>2023 年度 結果</p>	<p>結果(数値)と 実施事項</p>	<p>(1)ほのぼの中部 WEB 版改善 YouTube 情報配信</p> <p>①支部会員報は 2022 年度より紙媒体からメール配信サービスへ移行。 現状隔月配信を実施中(2024 年 2 月現在 Vol.10 まで配信済)。 特集記事は各地区持ち回りで動画制作することで、各地区で主体的な広報活動を実践。</p> <p>②ほのぼの中部 WEB 開封率:55.9%(2023.3 実績比+3.5%・2023 年度目標比▲11.1%) クリック率:15.4%(2023.3 実績比▲2.6%・2023 年度目標比▲9.6%)</p> <p>(2)HP の改善</p> <p>①支部 HP を 2023 年 10 月に更改。全国統一フォーマットの HP となり利用者の閲覧・検索の利便性が向上。</p>
	<p>反省と課題</p>	<p>○ほのぼの中部 WEB の開封率・クリック率は目標値の達成はできず。内容の充実をさらに図る必要あり。</p> <p>○会員の声を収集する仕組みづくりが途上。まずは WEB 板の安定配信定着をさせつつ、会員の意見をどのように収集するか、という仕組みを確立させる。</p> <p>○協会のブランディング力強化のため、対外広報への取り組みをさらに注力する。</p> <p>○会員数増強、受講者数増加に各種広報活動がどれぐらい貢献できているかを把握し、広報活動のさらなる向上につなげる必要あり。</p>

2024 年度 計画	目標	<p>■2024 年度目標</p> <p>広報部の2つの基本活動を通じて、協会のブランディング力向上と会員数増強・受講者 確保に貢献する。</p> <p>(1)組織内広報活動</p> <p>①各地区事務所の主体的な会員向け広報活動を基本</p> <p>②会員報「ほのぼの中部 Web」の企画制作</p> <p>(2)対外広報活動</p> <p>①協会の理念や取り組みを広く対外向けに周知する広報活動を基本</p> <p>②各種広報媒体(活字媒体・メディア等)を積極的に活用</p>
	目標値	<p>◆各種広報活動による産業カウンセラー養成講座・CC 養成講習受講者獲得</p> <p>①各種広報施策がきっかけとなった受講者 → 受講者全体の 25%以上</p> <p>◆ほのぼの中部 Web</p> <p>①隔月配信の定着 → 2024 年度は年 6 回の配信実施</p> <p>②開封率・クリック率の改善</p> <p>→ 開封率:67%以上(配信者の 2/3 が開封) クリック率:25%以上(配信者の 1/4 がクリック)</p>
	具体的な 方策	<p>(1)組織内広報活動</p> <p>①ほのぼの中部 Web の充実</p> <p>・隔月配信の定着 企画立案→制作→配信の安定稼働 動画素材の効果的な活用</p> <p>・内容の充実 特集記事や各事業部の活動紹介、幅広い会員による情報配信を企画</p> <p>・会員の声の反映 会員の意見を集める方策(アンケートなど)を実施</p> <p>(2)対外広報活動</p> <p>①新たな媒体の活用を検討(公共放送を活用した広報活動)</p> <p>・名古屋市地域コミュニティ FM 局「MID-FM」での協会提供番組を企画</p>

報 告 事 項		
2023 年度 計画	目 標	<p>&lt;愛知岐阜地区&gt;</p> <p>①メンタルヘルス、ハラスメント対策、キャリア相談等をテーマとした無料公開セミナーを定期的実施し、企業からの受注に繋げる。</p> <p>②賛助会員企業や受注実績のある企業等に WEB 等を利用した営業活動を積極的に進め、受注に向けた働きかけを強化する。</p> <p>③心の健康アドバイザー認定講座を引き続き実施する。また、インハウス型産業カウンセラー養成講座については前年度実施した A 大学について引き続き実施に向けて取り組むとともに、他の企業・大学等の教育機関にインハウス型講座実施に向けた働きかけを行う。</p> <p>&lt;静岡地区&gt;</p> <p>①企業・団体での協会の認知度向上、研修等の受託や養成講座、CC 講習等への応募拡大を目的にメルマガでの継続的な働きかけや他団体と共催後援講座を推進する。</p> <p>②リスナー体験研修を実施し、参加企業に研修実施を働きかける。</p> <p>③大学での養成講座や心の健康アドバイザー研修開催を目標に働きかけを継続する。</p> <p>&lt;三重地区&gt;</p> <p>①既契約先の企業・官公庁に対して継続的な訪問活動を行うとともに、新たな契約先を開拓するための訪問活動を行う。</p> <p>②企業・官公庁のニーズを的確に把握し、企業・官公庁の特徴にあった総合的な提案ができる資料を作成する。</p> <p>③相談事業部と連携して受託カウンセラー対象に研修・体験の機会の設定や情報交換会を開催する。</p> <p>&lt;北陸地区&gt;</p> <p>①相手先からの「関心」から実際の受注につなげる体制の構築を企図する。</p> <p>②官公庁及び企業に対する研修とカウンセリングの継続受注の為、フォローに努める。</p> <p>③新規案件として、大学の学生を対象とした産業カウンセラー養成講座の内製化、企業の新入社員に対する早期退職防止の為のキャリア面談にアプローチする。</p>

	<p>目標値</p>	<p>&lt;愛知岐阜地区&gt;</p> <p>①JAICO 無料セミナーを年間最低 2 回(参加企業 30 社目標)実施する。</p> <p>②企業・団体を 3 件/月程度訪問する。(Web での営業活動も含む。)</p> <p>③心の健康アドバイザー認定講座を 11 月に開催する他、企業等のインハウス型講座の開催を目指す。また、A 大学でのインハウス型産業カウンセラー養成講座の継続的な開催を目指す。</p> <p>&lt;静岡地区&gt;</p> <p>①企業・団体・官公庁訪問 5 件/月目標の継続。</p> <p>②メルマガの継続(月 2 回)</p> <p>③外部団体との共催・後援による公開講座を開催する。2 件以上目標。</p> <p>④リスナー体験研修 1 回開催。参加企業 8 社以上、受注 1 件以上。</p> <p>⑤大学への訪問やメールなどを継続する。</p> <p>&lt;三重地区&gt;</p> <p>①現在および過去の契約先・受託先の一覧を整理して、企業・官公庁の訪問活動等を月 2 回以上実施する。</p> <p>②企業・官公庁のニーズにあった研修提案をするための資料を作成する。</p> <p>③相談事業部と連携して、受託カウンセラー研修会を年 6 回開催する。</p> <p>④相談事業部と連携して受託カウンセラー 2 名の誕生に努める。</p> <p>&lt;北陸地区&gt;</p> <p>①昨年度は 1 名の事業推進部員を充当し体制を強化したが、引き続き富山県担当の部員 1 名の獲得を目指す。</p> <p>②官公庁及び企業への継続受注</p> <p>③新規受注: +1~2</p>
--	------------	---

	<p>具体的な 方策</p>	<p>&lt;愛知岐阜地区&gt;</p> <p>①賛助会員や過去受注実績のあった企業・団体を中心に継続的に訪問活動を行う。</p> <p>②営業を担当する事業推進部員を養成する等事業推進体制の強化を図る。</p> <p>③全地区の担当者が参加する事業推進部会を引き続き月1回開催し、無料公開セミナーの企画や営業戦略について検討を進める。</p> <p>&lt;静岡地区&gt;</p> <p>①賛助会員企業や取引先リストを基に訪問活動を継続する。最低月2件。継続的なカウンセリング契約だけでなく、困ったときに利用できるカウンセリング契約等多様な支援を提供する。</p> <p>②公開講座の共催後援や産業保健助成金の活用紹介を通じて企業団体との連携を進める。</p> <p>③メルマガなど企業団体への情報提供を継続し相談窓口としての機能を果たす。また、メルマガ配信時や企業等への請求書送付時に講座案内を同封し参加を促す。</p> <p>&lt;三重地区&gt;</p> <p>①企業・官公庁のニーズを的確に把握し、企業・官公庁の特徴にあった総合的な提案が行えるよう資料の作成をし、準備を整える。</p> <p>②三重地区会員の集いや研修講座などに参加された会員に事業の概要を広報・啓発し、契約につなげる。</p> <p>&lt;北陸地区&gt;</p> <p>①引き続き事業推進部員による営業活動を推進する。</p> <p>②これまでの経験から人的な関係性が重要であることから、今年度再開予定の会員のつどいなどを通じての相談・研修の要望先の情報収集と人的な資源の獲得に注力したい。</p> <p>③営業活動の実施にあたり、客先にわかりやすい資料などを作成する。</p> <p>④これまで受注実績のある企業等について、追加実施を提案する。(例えばH社の3年目職員キャリア面談)</p> <p>⑤大学への営業活動を再開する。</p>
--	--------------------	--

<p>2023 年度 結果</p>	<p>結果(数値)と 実施事項</p>	<p>&lt;愛知岐阜地区&gt;</p> <p>①無料公開セミナーは 11 月・2 月に実施した。参加企業等は延べ十数社だったが、当方の企画に関心を持つ企業等が複数あるなど有用性を実感できる機会となった。</p> <p>②企業・団体への訪問頻度は 5 件／月以上に増加し、ここ数年訪問できていなかった賛助会員企業についても 8 社訪問することができた。また、オンラインによる企業との打合せも前年同様 30 件程度あり、研修等の受注に結びついた案件も数件あった。</p> <p>③全地区の担当者が参加する事業推進部会を毎月 1 回定期的に開催し、情報共有に努めた。参加メンバーの意識が高まったことで昨年度に続き前年度比収入増に度寄与できたと考える。</p> <p>④心の健康アドバイザー認定講座は 2 社で企業研修を実施することができた。参加した社員からは高い評価を受け、内 1 社からは数名産業カウンセラー養成講座への受講に結びついた。</p> <p>&lt;静岡地区&gt;</p> <p>①営業訪問は 65 件/年(Zoom は 8 件/年)、5.9 件/月平均:目標 5 件/月(参考:2022 年度 4.9 件/月平均)</p> <p>②過去に受託した企業、賛助会員企業訪問についてコロナ禍もあり、18 社に留まったが、無料公開講座やリスナー体験研修に参加された企業など 11 社と新たな研修、面接相談契約を 2 件受託した。この他「必要時にカウンセラー派遣や相談室利用の契約」ひな形を作成し、1 社と契約。過去に面談契約等の締結を希望していた企業を対象に次年度以降の営業活動を展開する予定。</p> <p>③外部団体との後援を受け無料公開講座を 1 回対面で実施した。また、体験研修参加企業は 12 社、内 1 社から対面でのリスナー研修(2 回)を受託できた。</p> <p>④大学との連携はメールでの働きかけを継続しているが進展できていない。</p> <p>&lt;三重地区&gt;</p> <p>①企業訪問 15 回、官公庁訪問 14 回</p> <p>②資料作成までは実現しなかったが、産業、CC、心アド、無料公開講座等のチラシを配付した。</p> <p>③相談事業部で面接カウンセラー研修として事例検討会 1 回、GSV4 回、研修会を 6 回開催し、事業所への報告書の基本様式を作成し共有した。</p> <p>④支部認定カウンセラーへの応募はなかった。</p> <p>&lt;北陸地区&gt;</p> <p>①カウンセリング、研修とも各 1 件落札できなかった。</p> <p>②H 社キャリア面談は 1 年目社員+2 年目社員の他、3 年目社員にも実施し、対象者が増加した。</p>
-----------------------	-------------------------	--

	<p>反省と課題</p>	<p>支部全体の事業推進活動収入は、コロナ禍が一段落したこともあり、前年度比約 430 万の収入増となった。また、受託カウンセリング、研修セミナー収入ともほぼ予算額を達成することができた。ただ、リスナー研修については、特に愛知岐阜地区での落ち込みが回復できておらず、どのように立て直していくかが大きな課題である。</p> <p>&lt;愛知岐阜地区&gt;</p> <p>①、②については、一定程度目標に近づくことができたように思われる。④についても、企業内研修を実施できたことで経験値を上げることができた。また、積極的な営業活動を行う上でのリソースが不足しているため、体制づくりを着実に進めてまいりたい。</p> <p>&lt;静岡地区&gt;</p> <p>①対面での営業活動 33 件、オンライン 8 件、電話メール 24 件と対面での営業が増加してきている。次年度も状況に応じた訪問や Zoom 対応を使い分けしながら営業活動を展開する。</p> <p>②過去に取引のある団体については、公開講座への招待やメルマガを通じて新しい研修の紹介を進める。また、過去に面接相談契約のあった企業等に「必要時にカウンセラー派遣や相談室利用」可能な契約締結を進め、カウンセリングサービスの利用を促進するなど、利用拡大を進めていく必要がある。</p> <p>③大学について産業カウンセラー養成講座は料金的に難しい面もあり、心の健康アドバイザー認定講座など多様な提案を行っていく。</p> <p>&lt;三重地区&gt;</p> <p>①企業については、既契約先や以前の契約先を中心に訪問した。カウンセリングにプラス研修提案または産業カウンセラー養成講座、CC 養成講習等の案内を行った。官公庁については、県内のハローワークに CC 養成講習の案内を行った。その中で、紀州地区については交通の便を考えると難しい側面もあるので、今後、出前講座のような提案を検討したい。事業推進と面接カウンセラーの育成は両輪で考える必要があるが、2024 年度については 1 名休止となり、新規受託を受けることが困難な状況になるため、面接カウンセラーの育成に力を入れたい。</p> <p>&lt;北陸地区&gt;</p> <p>①支部からの支援の他、独自の営業活動を行い前年度比カウンセリング+1 件、研修+2 件の受注を目指したものの、入札案件を落札できなかった。また、大学への研修についてもチャレンジしたが、成果に繋がらなかった。来年度は工夫して再度営業活動に臨みたい。</p>
--	--------------	--

<p>2024 年度 計画</p>	<p>目標</p>	<p>&lt;愛知岐阜地区&gt;</p> <p>①メンタルヘルス、ハラスメント対策、キャリア相談等をテーマとした無料公開セミナーを定期的実施し、企業からの受注に繋げる。</p> <p>②賛助会員企業や受注実績のある企業等に対面の他 WEB 等を利用した営業活動を積極的に進め、受注に向けた働きかけを強化する。</p> <p>③心の健康アドバイザー認定講座企業研修の実施に向けて取組みを進める。また、インハウス型産業カウンセラー養成講座についても、企業・大学等の教育機関に対して引続き働きかけを行う。</p> <p>&lt;静岡地区&gt;</p> <p>①企業・団体での協会の認知度向上、研修等の受託や養成講座、CC 講習等への応募拡大を目的に訪問活動やメルマガでの継続的な働きかけ、他団体と共催後援を推進する。</p> <p>②リスナー体験研修を開催し有用性を体験的に理解いただき、企業での研修実施に繋げる。</p> <p>&lt;三重地区&gt;</p> <p>①既契約先の企業・官公庁に対して継続的な訪問活動を行い、ニーズを的確に把握し、それぞれの業種の特徴に合った総合的な提案ができるよう情報収集を行う。</p> <p>②カウンセリング結果から必要な研修等の提案を行えるようカウンセラーとの連携を図る。</p> <p>③相談事業部と連携して面接カウンセラー対象に研修・体験の機会の設定や情報交換会を開催する。</p> <p>④今後 3 年間で面接カウンセラー 3 名増員するとともに、面接カウンセラー 8 名の委嘱継続を図る。</p> <p>&lt;北陸地区&gt;</p> <p>①事業推進活動の体制づくりを進めるとともに、官公庁関係の研修及び巡回カウンセリングの継続、新規案件の獲得に向けた民間企業へのアプローチに努める。</p>
-----------------------	-----------	--

<p>目標値</p>	<p>&lt;愛知岐阜地区&gt;</p> <p>①JAICO 無料セミナーを年間 2 回(参加企業 30 社目標)実施する。8 月・1 月に実施予定。</p> <p>②メルマガの継続(月 2 回)</p> <p>③外部団体との共催・後援による公開講座を開催する。2 件以上目標。</p> <p>④ハラスメント相談窓口や電話相談窓口の獲得を進める。目標新規 2 件。</p> <p>⑤7 月にリスナー体験研修を開催。10 社以上の参加、1 件以上の受注が目標。</p> <p>⑥大学や企業での「心の健康アドバイザー講座」開催の働きかけを継続する。</p> <p>&lt;三重地区&gt;</p> <p>①現在および過去の契約先・受託先の一覧を整理して、企業・官公庁の訪問活動等を月 2 回以上実施する。</p> <p>②企業・官公庁のニーズにあった研修提案をするための資料を検討する。</p> <p>③相談事業部と連携して、面接カウンセラー研修を継続して開催する。</p> <p>④相談事業部と連携して面接カウンセラーを今後 3 年間で 3 名増員する。</p> <p>&lt;北陸地区&gt;</p> <p>①既契約案件の継続確保を図るとともに、民間企業を対象としたカウンセリング及び研修等に係る新規案件の獲得に努める。</p>
<p>具体的な方策</p>	<p>&lt;愛知岐阜地区&gt;</p> <p>①賛助会員や過去受注実績のあった企業・団体を中心に継続的に訪問活動を行う。特にリスナー研修の過去受注実績のあった企業へのアプローチに重点を置く。</p> <p>②営業を担当する事業推進部員を養成する等事業推進体制の強化を図る。</p> <p>③全地区の担当者が参加する事業推進部会を引き続き月 1 回開催し、JAICO 無料セミナーの企画や営業戦略について検討を進める。</p> <p>&lt;静岡地区&gt;</p> <p>①賛助会員企業や取引先リストを基に訪問活動を継続する。最低月 2 件。継続的なカウンセリング契約の他、困ったときに利用できるカウンセリング契約等多様な支援を提供する。</p> <p>②研修プログラムをブラッシュアップする。</p> <p>③三重地区会員の集いや研修講座などに参加された会員からの情報提供やご紹介を依頼するなど、口コミでの広報活動を広げる。</p> <p>④相談事業部と連携し受託カウンセラー候補者の選定や育成に努める。</p> <p>&lt;北陸地区&gt;</p> <p>①引き続き事業推進部員による営業活動を推進する。</p>

報告事項		
2023 年度 計画	目標	<p>①新しいカリキュラムによる講師力育成研修を実施する。事前の会員への周知・広報を丁寧に行い、受講者の確保に努める。</p> <p>②2年ぶりに支部認定講師審査会を実施する。講師力育成研修の中で練った企画を十分にプレゼンテーションできるよう受講者を支援する。</p> <p>③ブラッシュアップ研修が現任支部認定講師に定着するようタイムリーな講座企画を進める。</p>
	目標値	<ul style="list-style-type: none"> <li>・講師力育成研修受講者数 15人</li> <li>・支部認定講師審査会参加者 10人</li> <li>・ブラッシュアップ研修(2回) 延べ25人</li> </ul>
	具体的な 方策	<p>①、②産業カウンセラーの役割・社会のニーズに沿うことができる講師育成に取り組む。研修結果を踏まえより適切な研修内容を継続的に検討する。また、本部認定講師の育成を進める。</p> <p>③ 支部認定講師ブラッシュアップ研修を支部認定講師のスキルアップ講座として、2回開催(支部認定講師はその内1回の受講必須)</p>
2023 年度 結果	結果(数値)と 実施事項	<p>① 講師力育成研修の内容を見直し、「講師の心構えと法令」1日、「企画書作成」2日、「実践力向上」2日の構成として実施した。(参加者11名)</p> <p>② 2年ぶりに支部認定講師審査会を実施し、6名の方が参加した。審査の結果2名が認定されたが、今後は新規の方を含む認定講師の活躍の場を用意するため、営業活動を強化する必要がある。</p> <p>③ 支部認定講師のスキルアップを図る。 ブラッシュアップ研修を2回実施し、延べ17名が受講した。</p>
	反省と課題	<p>① 講師力育成研修については、講師とのコミュニケーションがうまく取れず、受講者に混乱を生じさせてしまった。次回に向けて改善を図っていきたい。</p> <p>② 支部認定講師審査会は支部研修室で開催したが、事前の周知・広報の不足などで静岡・三重・北陸地区からの参加者は皆無だった。各地区を含めてカウンセラー・講師の育成に係る共通基準を設けたり、オンライン研修に参加してもらおう等工夫していきたい。</p>

2024 年度 計画	目標	<p>①昨年度に引き続き支部認定講師審査会を実施する。昨年度講師力育成研修を受講した方を対象とするが、講師経験豊富な方を対象とした審査会も企画したい。</p> <p>②ブラッシュアップ研修が現任支部認定講師に定着するようタイムリーな講座企画を進める。</p>
	目標値	<p>・支部認定講師審査会参加者 10 人</p> <p>・ブラッシュアップ研修(2 回) 延べ 25 人</p>
	具体的な 方策	<p>①産業カウンセラーの役割・社会のニーズに沿うことができる講師育成に取り組む。審査結果を踏まえより適切な研修内容を継続的に検討する。また、本部認定講師の育成を進める。</p> <p>③ 支部認定講師ブラッシュアップ研修を支部認定講師のスキルアップ講座として、2 回開催(支部認定講師はその内 1 回の受講必須)</p>

報 告 事 項		
2023 年度 計画	目 標	<p>①本部の「相談事業運営のガイドライン」に則り、相談スタッフ育成と委嘱継続システムを明確にし「相談事業部研修体系ガイドマップ」に則り実施する。</p> <p>② 電話・面接(受託)カウンセラーに対し、能力向上を図るため委嘱継続研修の受講を推進する。</p> <p>&lt;愛知・岐阜地区&gt;</p> <p>① 相談スタッフ委嘱更新研修(「事例検討会」、「グループスーパービジョン」)を継続開催する。</p> <p>② 「電話・面接カウンセラー認定研修」を開催する。</p> <p>③ 「傾聴ボランティア入門講座」を開催する。</p> <p>⑤ 相談事業部指定講座 3 講座のうちの「電話相談について」を開催する。</p> <p>⑥ 公開事例検討会を開催する。(10 月 28 日 講師 江口昇勇氏)</p> <p>⑦ 社会貢献としての「傾聴ボランティア活動」を活性化する。</p> <p>⑧ 「働く人のための電話相談室」を実施する。(9 月 10~12 日)</p> <p>⑨ 養成講座受講者対象「体験カウンセリング」を引き続き実施する。</p> <p>&lt;静岡地区&gt;</p> <p>①無料電話相談、自殺予防デーと協賛した電話相談を継続し協会の社会貢献活動を推進する。</p> <p>②電話、面接、受託カウンセラーの継続的技能向上を進める。</p> <p>③傾聴ベーシックを開催し、新人カウンセラーの育成を進める。</p> <p>④傾聴ボランティア活動を具体化する。</p> <p>&lt;三重地区&gt;</p> <p>①-1 面接カウンセラーの委嘱更新研修として、事例検討会、グループスーパービジョンを開催する</p> <p>①-2 受託カウンセラー研修会を隔月に開催し、情報共有・意見交換のほか、2023 年度は現場を想定したロールプレイなどの勉強会を行う</p> <p>②-1 面接カウンセラーの育成・研鑽を図るため、面接カウンセラー訓練講座を開催する</p> <p>②-2 面接カウンセラーの増員に向けて、広報啓発と育成に取り組む</p> <p>③電話カウンセリング、SNS カウンセリングに対応できるよう、体制や研修について検討する</p> <p>④傾聴ボランティア交流会を開催し、新たな活動の場を検討する</p> <p>&lt;北陸&gt;</p> <p>働く人の電話相談等、研修などを実施、傾聴ボランティア活動の再開</p>

	<p>目標値</p>	<p>&lt;愛知・岐阜地区&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①-1 電話・面接カウンセラーのスキルアップ</li> <li>①-1 面接・受託カウンセラー(19名)のスキルレベルアップ</li> <li>①-2 電話(限定)カウンセラー(11名)のスキルレベルアップ</li> <li>② 面接カウンセラーの増員及び電話Bカウンセラーの育成</li> <li>③ 面接カウンセラー、電話カウンセラーの情報交換・共有を図る。</li> <li>④ 社会貢献活動</li> <li>⑤ 「カウンセリング相談」契約法人数</li> <li>⑥ 面接(対面・オンライン)件数</li> </ul> <p>&lt;静岡地区&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①無料電話相談(週1回の継続)、自殺予防デー電話相談、孤独孤立支援電話相談を継続する。</li> <li>②合同リスニング研修、合同事例検討会を開催する。</li> <li>③個人スーパービジョンや電話相談スキルアップ研修を開催する。</li> <li>④傾聴ベーシック研修の開催年1回</li> <li>⑤傾聴ボランティア受け入れ先を開拓し新しいカウンセラーを相談事業への参加を進める</li> </ul> <p>&lt;三重地区&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①面接カウンセラー9名の委嘱継続</li> </ul> <p>今後3年間で面接カウンセラー3名増員</p> <p>&lt;北陸地区&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・相談事業 研修1回、電話相談1回</li> </ul>
	<p>具体的な 方策</p>	<p>愛知・岐阜、三重地区は目標欄を参照されたい。</p> <p>&lt;静岡地区&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①年間計画でレベルアップのための各研修、電話相談担当などを具体化する。</li> <li>②事務所と連携して、ボランティア受け入れ先を開拓する(静岡県ボランティア協会、社会福祉協議会)</li> </ul> <p>&lt;北陸地区&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・傾聴ボランティアの早期再開のための情報収集、電話相談の継続実施し体制を固め、会員の実力向上の施策を実施する。</li> </ul>

<p>2023 年度 結果</p>	<p>結果(数値)と 実施事項</p>	<p>&lt;愛知・岐阜地区&gt;</p> <p>①電話・面接カウンセラーの委嘱更新研修を実施し、全員更新となった。 「事例検討会」「GSV」</p> <p>②傾聴ボランティア入門講座は昨年同様参加者も多く、経験を積みたいと参加された受講者が多かった。実体験を想定してのカウンセラーとしての聴き方を学ぶ事が出来たと好評だった。</p> <p>③昨年に続き、電話相談を実施している支部を対象に「孤独孤立支援ナビダイヤル(厚労省)」が実施され、既存の電話相談カウンセラーの他、経験の有無にかかわらず一般会員にも呼びかけ多くの方から参加頂いた。</p> <p>&lt;静岡地区&gt;</p> <p>①無料電話相談 40 件 面接相談 4 件 オンライン面接相談 0 件 2 月まで集計</p> <p>「働く人の電話相談室」1 日のみの実施、8 件の相談があった。 参考までに昨年度は 3 日間実施で 1 件のみであった。 孤独孤立相談ダイヤル 6 日間実施</p> <p>②電話相談員スキルアップ講座 対象者 9 名 受講 8 名 事例検討会 対象者 17 名 受講 14 名 傾聴ベーシック研修 会員受講 6 名 カウンセラー対象者 17 名 受講 15 名 個人スーパービジョン 対象者 14 名 受講中</p> <p>③傾聴ボランティアの受け入れ先について、静岡市社会福祉協議会に打診した。</p> <p>&lt;三重地区&gt;</p> <p>①-1 面接カウンセラーの委嘱更新研修として、事例検討会を 1 回(受講者 8 名)、グループスーパービジョンを 4 回(受講者 8 名)開催した。1 名が活動を休止するため、委嘱継続は 8 名となった。</p> <p>①-2 受託カウンセラー研修会を 6 回(うち 2 回はオンライン)した。情報共有・意見交換のほか、現場を想定したロールプレイ、事例検討を行い、実践力の向上に努めた。また、事業所への報告書の書き方について検討し、基本様式を作成、共有を図った。</p> <p>②-1 面接カウンセラーの育成・研鑽を図るため、面接カウンセラー訓練講座を開催し、8 名が受講した。支部認定面接カウンセラーへの新規応募はなかった。</p> <p>②-2 面接カウンセラー増員に向けて、ロードマップを作成し、継続研修受講者等への啓発活動を行なった</p> <p>③「孤独・孤立相談ダイヤル」に 3 日間参加し、面接カウンセラー 8 名、継続研修受講者 8 名の計 16 名が相談にあたった。初の試みとして電話相談事業を実施できたことに加え、支部認定カウンセラー以外の会員に実践機会を提供できたことは大きな成果であった。</p> <p>④傾聴ボランティアに関わる活動は実施できなかった。</p>
-----------------------	-------------------------	--

		<p>&lt;北陸地区&gt;</p> <p>①相談事業 研修 1 回(10 名)</p> <p>②働く人の電話相談及び孤独・孤立支援電話相談に相談員を派遣。</p> <p>③傾聴ボランティアの早期再開の為のスキルの維持のための研修会を 4 回実施。</p>
	<p>反省と課題</p>	<p>&lt;愛知・岐阜地区&gt;</p> <p>①電話・面接カウンセラーの増員に向け第一段階の「養成研修」は定数を超える申し込みがあり開催。参加者の中には、将来的に支部認定カウンセラーになるための準備として自己研鑽する等の理由から参加される方もみえ今後に期待できる。</p> <p>②「働く人の電話相談」は多くの方からお電話を頂いていたが、今年度は全国的に申込者数が減少した。本部より、広報の足りなさが原因と判明したため次年度以降の広報を検討する旨報告があった。当支部としても本部施策に則り、積極的に広報活動をする。</p> <p>&lt;静岡地区&gt;</p> <p>①面接相談の件数を増やしたい。</p> <p>②傾聴ボランティアの受け入れ先については、新型コロナ 5 類移行後も高齢者施設等の受け入れ先が消極的状態である。状況を見ながらアプローチすることとする。</p> <p>&lt;三重地区&gt;</p> <p>①カウンセリング力に加え、事業所への提案力など、受託カウンセラーの総合的なスキルアップ</p> <p>②-1 新規面接カウンセラーの育成</p> <p>②-2 面接カウンセラー増員に向けての広報啓発活動</p> <p>③電話相談に対応できる体制づくりと研修の実施</p> <p>④新たな傾聴ボランティア活動機会の検討</p> <p>&lt;北陸地区&gt;</p> <p>①初めて電話相談の体制づくりにチャレンジし、事業化に成功した。今後更にこの経験を次年度以降に活かしていきたい。</p>

<p>2024 年度 計画</p>	<p>目標</p>	<p>&lt;愛知・岐阜地区&gt;</p> <p>①本部の「相談事業運営のガイドライン」に則り、相談スタッフ育成と委嘱継続システムを明確にし「相談事業部研修体系ガイドマップ」に則り実施する。</p> <p>②電話・面接(受託)カウンセラーに対し、能力向上を図るため委嘱継続研修の受講を推進する。</p> <p>&lt;愛知・岐阜地区&gt;</p> <p>① 相談スタッフ委嘱更新研修(「事例検討会」、「グループスーパービジョン」)を継続開催する。</p> <p>② 「電話・面接カウンセラー認定研修」を開催する。</p> <p>③ 「傾聴ボランティア入門講座」を開催する。</p> <p>④ 「電話・面接カウンセラー養成研修」を実施する。</p> <p>⑤ 相談事業部指定講座 3 講座のうちの「電話相談について」を開催する。(10 月 27 日)</p> <p>⑥ 公開事例検討会を開催する。【10 月 6 日 講師 江口昇勇氏】</p> <p>⑦ 社会貢献としての「傾聴ボランティア活動」を活性化する。</p> <p>⑧ 「働く人のための電話相談室」を実施する。</p> <p>⑨ 養成講座受講者対象「体験カウンセリング」を引き続き実施する。</p> <p>&lt;静岡地区&gt;</p> <p>①無料電話相談、自殺予防デーと協賛した電話相談を継続し協会の社会貢献活動を推進する。</p> <p>②電話、面接、受託カウンセラーの継続的技能向上を進める。</p> <p>③傾聴ベーシックを開催し、新人カウンセラーの育成を進める。</p> <p>④傾聴ボランティア活動を具体化する。</p> <p>⑤協会の事業および相談室の PR 活動として、イベントに参加する。</p> <p>&lt;三重地区&gt;</p> <p>①-1 面接カウンセラーの委嘱更新研修として、事例検討会、グループスーパービジョンを開催する</p> <p>①-2 受託カウンセラー研修会を隔月に開催し、情報共有・意見交換のほか、2023 年度は現場を想定したロールプレイなどの勉強会を行う</p> <p>②-1 面接カウンセラーの育成・研鑽を図るため、面接カウンセラー訓練講座を開催する</p> <p>②-2 面接カウンセラーの増員に向けて、広報啓発と育成に取り組む</p> <p>③電話カウンセリング、SNS カウンセリングに対応できるよう、体制や研修について検討する</p> <p>④傾聴ボランティア交流会を開催し、新たな活動の場を検討する</p> <p>&lt;北陸&gt;</p> <p>働く人の電話相談等、研修などを実施、傾聴ボランティア活動の再開</p>
-----------------------	-----------	--

	<p>目標値</p>	<p>&lt;愛知・岐阜地区&gt;</p> <p>①-1 面接・受託カウンセラー(18名)のスキルレベルアップ  ①-2 電話(限定)カウンセラー(9名)のスキルレベルアップ  ② 面接カウンセラーの増員及び電話Bカウンセラーの育成  ③ 社会貢献活動  ④ 「カウンセリング相談」契約法人数増に努める。  ⑤ 面接(対面・オンライン)件数増を図るため広報活動をする。</p> <p>&lt;静岡地区&gt;</p> <p>①無料電話相談(週2回の継続)、自殺予防デー電話相談、孤独孤立支援電話相談を継続する。  ②電話相談スキルアップ研修、事例検討会を開催する。個人スーパービジョンも必須とする。  ③傾聴ベーシック研修を年1回開催。  ④傾聴ボランティア受け入れ先を開拓し新しいカウンセラーを相談事業への参加を進める。  ⑤リレーフォーライフに参加し、カウンセリング体験他PRする。②合同リスニング研修、合同事例検討会を開催する。</p> <p>&lt;三重地区&gt;</p> <p>①面接カウンセラー8名の委嘱継続  ②今後3年間で面接カウンセラー3名増員</p> <p>&lt;北陸地区&gt;</p> <p>①傾聴ボランティア活動を対象施設の許可が下り次第活動を再開する。  ②傾聴ボランティア会議を5回実施する。  ③SNSを活かしたカウンセリングスキル講座を1回実施する。  ④カウンセリング希望者に対して北陸事務所内カウンセリング室に受託カウンセラーを派遣する。  ⑤受託カウンセラーに対してスーパービジョンの研修を1回実施する。  ⑥働く人の電話相談及び孤立孤独支援電話相談に参加する。</p>
	<p>具体的な 方策</p>	<p>※北陸地区以外は目標欄を参照</p> <p>&lt;北陸地区&gt;</p> <p>傾聴ボランティアの早期再開のための情報収集、電話相談の継続実施し体制を固め、会員の実力向上の施策を実施する。</p>

報告事項		
2023 年度 計画	目標	<p>①シニア育成講座では本部、各支部と調整しながら講座運営を行う。</p> <p>②会員研修では、会員のための講座設計を検討し、基礎的な内容と応用的な内容のバランスを考えた上でラインナップを揃える。</p> <p>③集客増については、昨年度までの会員からのアンケートの記載確認や今後のニーズを調査することで、会員のための講座運営を目指す。</p>
	目標値	<p>①シニア育成講座においては11講座開催。</p> <p>②会員研修:ステップアップ講座:14講座、継続研修:9講座、ベーシック講座:3講座</p> <p>&lt;愛知・岐阜地区&gt;ステップアップ講座:8講座、継続研修:3講座、ベーシック講座:3講座</p> <p>&lt;静岡地区&gt;ステップアップ講座:4講座、継続研修:1講座</p> <p>&lt;三重地区&gt;ステップアップ講座:1講座、継続研修:4講座</p> <p>&lt;北陸地区&gt;ステップアップ講座:1講座、継続研修:1講座</p>
	具体的な 方策	<p>①講座 PR の方法について J ラボの掲示板を活用していく。さらに会員ニーズに合致した内容を議論していく。</p> <p>②各事務所の会員研修部担当者とのオンライン情報交換会を開催し、情報の共有とサービス向上について議論する。</p> <p>③会員研修部シニアチームの活動については、経費削減も踏まえて縮小する方向で検討を重ねる。</p>
2023 年度 結果	結果(数値)と 実施事項	<p>①シニア育成講座においては予定した11講座と追加1講座(メンタルヘルス支援)の計12講座を開催した(逐語3期は静岡にて開催)。</p> <p>②会員研修:ステップアップ講座:12講座、継続研修:9講座、ベーシック講座:3講座</p> <p>&lt;愛知・岐阜地区&gt;ステップアップ講座:7講座、継続研修:3講座、ベーシック講座:3講座</p> <p>&lt;静岡地区&gt;ステップアップ講座:3講座、継続研修:1講座</p> <p>&lt;三重地区&gt;ステップアップ講座:1講座、継続研修:4講座</p> <p>&lt;北陸地区&gt;ステップアップ講座:1講座、継続研修:1講座</p>

	<p>反省と課題</p>	<p>①開催については、シニア育成講座、会員研修とも、ほぼ計画通り開催できた。課題としては、アンケート結果等をもとに会員のニーズに合致したものをさらに開催していくことが必要である。</p> <p>②集客については、シニア育成講座については予定通りであり、抽選となる講座もあった。会員研修では計画との乖離はあったが、開催した研修はすべて黒字であった。計画通りに集客に向けては、周知媒体と頻度を上げていくとともに、各部や本部との連携のさらに高めていくことが必要である。</p> <p>③今まで存在した会員研修チームとシニアチームは統合して講座運営を行うことができ、会議は1時間以内で実施した。各地区との連携はできなかったが、幹部会等を利用して事務所長との連携により情報交換を高めていきたい。</p>
<p>2024 年度 計画</p>	<p>目標</p>	<p>①シニア育成講座では本部、各支部と調整しながら講座運営を行う。逐語、ファシリテーションは必須として、受講者のニーズを取り入れたものとする。</p> <p>②会員研修では、会員のための講座設計を検討し、基礎的な内容と応用的な内容のバランスを考えた上でラインナップを揃える。</p> <p>③集客増については、認知度と有用度および新規性を鑑み、ニーズに合致した会員のための講座運営を目指す。</p>
	<p>目標値</p>	<p>①シニア育成講座においては10 講座開催。</p> <p>②会員研修:ステップアップ講座:15講座、継続研修:11講座、ベーシック講座:4講座</p> <p>&lt;愛知・岐阜地区&gt;ステップアップ講座:7 講座、継続研修:3講座、ベーシック講座:4 講座</p> <p>&lt;静岡地区&gt;ステップアップ講座:4講座、継続研修:1講座</p> <p>&lt;三重地区&gt;ステップアップ講座:2講座、継続研修:3講座</p> <p>&lt;北陸地区&gt;ステップアップ講座:2講座、継続研修:4講座</p>
	<p>具体的な 方策</p>	<p>①シニア育成講座運営総合ガイドに則り、本部との連携と講師との連携を密にして運営を行う。また、受講者の事前課題、自己課題へのフォローを行い、確実な終了を目指す。</p> <p>②開催については、早期から集客へ向けての各種広報媒体の活用と支部幹部、会員研修部員の有する人脈の活用、拡散等により必要人数の確保を目指す。</p> <p>③開催状況(講座情報、計画人数、申込人数、損益状況等)については、毎月幹部会にて報告し全体共有を図り、確実な開催と次年度計画に活かす(会員研修部、全事務所対象)。</p>

報告事項		
2023 年度 計画	目標	<p>&lt;愛知・岐阜地区&gt;①養成講習年 3 回 2 コース(計 6 回)の開催②更新講習年間 38 回開催③対策講座 12 回開催</p> <p>&lt;静岡地区&gt;①養成講習年 2 回開催(4 月、12 月)②更新講習隔月開講③対策講座年 2 回開催、キャリア模試年 2 回開催</p> <p>&lt;三重地区&gt;①養成講習年 2 回(8 月、12 月)②更新講習 3 回開催③対策講座 4 回開催</p> <p>&lt;北陸地区&gt;①養成講習年 3 回(対面 2 回、オンライン 1 回)②講習講習年 21 回開催③対策講座年 3 回開催、2 級対策講座論述、面談各 2 回開催。</p>
	目標値	<p>&lt;愛知・岐阜地区&gt;①各回 12 名、計 72 名②計 250 名③計 100 名</p> <p>&lt;静岡地区&gt;①4 月 6 名、12 月 12 名以上②6 回開講③対策講座 2 回、キャリア模試年 2 回開講</p> <p>&lt;三重地区&gt;①2 回の開催各回 6 名以上②4 月、7 月、10 月の 3 回開催③6 月、2 月に 2 回ずつ開催各回 6 名以上</p> <p>&lt;北陸地区&gt;①計 30 名②計 190 名③対策講座計 18 名、2 級対策講座計 18 名</p>
	具体的な 方策	<p>&lt;愛知・岐阜地区&gt;①定員 12 名とするが、申し込みが定員を超えても柔軟に対応。②開催場所を増やすことで、遠距離のために受講できなかった方の集客。③論述を対面に変更。</p> <p>&lt;静岡地区&gt;①ニーズに応じて説明会を随時開催し申込増に繋げる。②更新講習を対面開催 3 回、オンライン開催 3 回として確実な集客を進める。また、集客率の高い講習を交え支部と日程調整をしながら開催していく。集客には交流会も活用する。</p> <p>&lt;三重地区&gt;①予め設定した無料説明会の日程以外でも、申込者の要望に応じて柔軟に対応していく。②年 3 回実施のうち 2 回オンライン開催とすることで、中部支部以外からの集客を狙う。テーマについても、比較的集客が見込めそうな講座を検討。③対策講座は、養成講習内の参加者が多いため、養成講習内で案内し、会員向けのメルマガでも周知する。</p> <p>&lt;北陸地区&gt;①関係先、企業等に資料を送る。関心を持つ人のデータベース作成。説明会のオンライン化。無料説明会を継続。②交流会実施。③会員を増やし会員の集いを活用。</p>

2023 年度 結果	結果(数値)と 実施事項	<p>&lt;愛知・岐阜地区&gt;①計 72 名②計 314 名③対策講座計 118 名、キャリア模試計 45 名</p> <p>&lt;静岡地区&gt;①4 月 16 名、12 月 4 名②6 回開講、計 51 名③対策講座計 17 名、キャリア模試計 20 名</p> <p>&lt;三重地区&gt;①8 月閉講、12 月 7 名②計 55 名③対策講座面接 4 名、論述閉講</p> <p>&lt;北陸地区&gt;①計 23 名、12 月閉講②計 122 名③対策講座計 18 名、2 級対策講座計 9 名</p>
	反省と課題	<p>&lt;愛知・岐阜地区&gt;①定員 12 名とするが、申し込みが定員を超えても柔軟に対応。②開催場所を増やすことで、遠距離のために受講できなかった方の集客。③論述を対面に変更。</p> <p>&lt;静岡地区&gt;①ニーズに応じた説明会の開催。②更新講習を対面開催 3 回、オンライン開催 3 回として確実な集客を進める。また、集客率の高い講習を交え支部と日程調整をしながら開催していく。③試験対策講座、キャリア模試については、過去の修了者にアナウンスするも取り込めなかった。</p> <p>&lt;三重地区&gt;①支部一括説明会、三重事務所にて月 2 回説明会を実施。②三重以外の講師に協力を仰ぎ時期や講習内容を調整する。③養成講習にて案内を促す。CC ベーシック講座でも案内。</p> <p>&lt;北陸地区&gt;①雪の影響を考慮してオンライン開催企画したが閉講になる。対面の需要が大きいと判断し再検討。②前年度から 3.5 割ほどの開講率が減。しかし、オンライン講習にてごたえがあった。</p>
2024 年度 計画	目標	<p>&lt;愛知・岐阜地区&gt;①養成講習名古屋土日 2 コース 3 回、豊橋 1 コース 1 回(計 7 回)②更新講習年間 37 回開催③対策講座 15 回開催、キャリア模試 3 回開催④「CC みんなの広場」年 3 回開催</p> <p>&lt;静岡地区&gt;①4 月 6 名、12 月 12 名以上②8 回開講 55 名(対面開催 5 回、オンライン開催 3 回)浜松教室 2 回開催予定③対策講座年 2 回開講 24 名、全国模試年 1 回開講 10 名</p> <p>&lt;三重地区&gt;①各回 6 名以上、2 回開催。②対面各回 5 名以上(計 2 回で 10 名以上)、オンライン各回 10 名以上(計 3 回で 30 名以上)計 40 名以上。4 月、7 月、10 月、1 月、3 月 5 回全て開催。</p> <p>③各回 6 名以上、面接/論述を 2 回ずつ開催。キャリア模試各回 4 名以上。CC ベーシック講座 4 名以上前期/後期とも 3 回ずつ開催。</p> <p>&lt;北陸地区&gt;①3 回対面実施②17 回オンラインにて実施。③対策講座 6 回、2 級対策講座 3 回実施④面接力向上セミナー(夜間)6 回実施</p>

	目標値	<p>&lt;愛知・岐阜地区&gt;①各回 12 名計 84 名②計 400 名③対策講座計 120 名、キャリア模試計 50 名</p> <p>&lt;静岡地区&gt;①4 月 6 名、12 月 12 名以上②8 回開講 55 名(対面開催 5 回、オンライン開催 3 回)浜松教室 2 回開催予定③対策講座年 2 回開講 24 名、全国模試年 1 回開講 10 名</p> <p>&lt;三重地区&gt;①各回6名以上、2 回開催。②対面各回5名以上(計 2 回で 10 名以上)、オンライン各回 10 名以上(計 3 回で 30 名以上)計 40 名以上。4 月、7 月、10 月、1 月、3 月 5 回全て開催。</p> <p>&lt;北陸地区&gt;①3 回対面実施②17 回オンラインにて実施。③対策講座 6 回、2 級対策講座 3 回実施④面接力向上セミナー(夜間)6 回実施</p>
	具体的な方策	<p>&lt;愛知・岐阜地区&gt;①定員を超えての申し込みがあった場合は、柔軟に対応。豊橋教室を開講することで受講のしやすさをアピール。支部養成講習講師、演習講師全員でオンライン説明会を実施②講習にて次回以降の講座を紹介する。③夜間講座を増やしキャンセル待ちの方に対応する。④国家資格試験発表の時期に合わせて養成講習終了者へ案内を送る。</p> <p>&lt;静岡地区&gt;①説明会を随時開催し申込増に繋げる。②対面開催 5 回(内、浜松 2 回)、オンライン開催 3 回で確実な集客。集客率の高い講習を交え、支部と日程調整し開催していく。集客には交流会も活用する。③対策講座・キャリア模試は、過去の受講者に交流会を通じて声掛け。</p> <p>&lt;三重地区&gt;①説明会は、必要に応じてオンライン/対面など柔軟に対応。各々の勤務先、企業訪問時に募集資料を配布。産業カウンセラー養成講座部との連携。②対面とオンラインを並行し集客率の高い講習の選定および開催日を調整。③対策講座メンバーと共有しより充実した内容を図る。CC ベーシック講座は、受講者の目的に合わせ柔軟に対応出来ることも案内。</p> <p>&lt;北陸地区&gt;①関係先、企業等に資料を送る。関心を持つ人のデータベース作成。説明会のオンライン化。無料説明会を継続。②交流会実施。③会員を増やし会員の集いを活用。</p>

報 告 事 項		
2023 年度 計 画	目 標	産業カウンセラー養成講座の円滑な運営と充実 オンライン養成講座開催と充実(実技指導者とテクニカルサポーター育成) 養成講座受講者のフォローアップ施策の実行 実技指導者の資質と能力向上のための研修開催 産業カウンセラー養成講座受講者確保に向けた施策の実行 実技指導修習生の確保と育成
	目 標 値	1. 養成講座受講生数 募集定員 <中部支部>270 名 内訳 <愛知・岐阜地区> 上期 90 名 下期 78 名 168 名 上期 6 ヶ月(土 18、日 18、火 18)54 名 上期フルオンライン 6 ヶ月(火 18 名、日 18 名)36 名 下期 6 ヶ月(土 18、日 18、火 12)48 名 下期 10 ヶ月(木)12 名 下期フルオンライン 10 ヶ月(土)18 名 ※インハウス(武蔵野大学)18 名 <三重地区>24 名 上期 6 ヶ月 12 名、下期 6 ヶ月 12 名 <静岡地区>36 名 上期 6 ヶ月 18 名、下期 10 ヶ月 18 名 <北陸地区>30 名 上期 6 ヶ月 12 名、下期 10 ヶ月 18 名 2. 「無料説明会&傾聴体験」への動員数 200 名 3. 「フォローアップ講座(学科)」受講者数 80 名 4. 「フォローアップ講座(実技)」受講者数 72 名 5. 「カウンセリング学習フォローアップサロン」(会員研修部と共催)18 名 6. 「テクニカルサポート育成施策(TS リテラシー向上サロン)」7 名 7. 実技指導者ステップアップ ・サブリーダー育成(S2)2 名 ・グループリーダー育成(S3)2 名 ・教育担当育成(S4)2 名 ・実技指導修習生 2 年次育成:1 名 ・実技指導修習生 1 年次募集及び育成:3 名

	<p>具体的な 方策</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●養成講座受講者数確保</li> <li>・説明会・個別相談会通年開催(オンライン、対面、出前)</li> <li>・資料請求者、説明会参加者へのフォローメール・フォロー電話を毎月実施</li> <li>受託契約企業等への DM 実施(全企業)</li> <li>会員研修・支部イベント時の紹介制度アナウンス(毎回)</li> <li>・イベント開催(傾聴体験会・カウンセリング体験会)</li> <li>・会員・受講者集い開催(養成講座同窓会)</li> <li>・会員への協力要請(職場等での紹介制度活用、SNS、動画配信等の活用)</li> <li>・産業カウンセラー養成講座の魅力を支部各事業部とタイアップしてアピールし、知名度アップを図り受講者の応募促進につなげる。</li> <li>●受講者、修了者のフォロー</li> <li>・「フォローアップ講座(学科)」「フォローアップ講座(実技)」等の開催を継続して受講者フォローを充実させる。(合格率の向上)</li> <li>・実技指導者の能力(フォシリテーション力の向上、オンラインリテラシー、リスクマネジメント力の向上等)を向上させる為の研修開催(共通研修、ステップ別研修、オンラインリテラシー研修、テクニカルサポーター育成サロン等)</li> <li>●実技指導者・修習生レベルアップ</li> <li>・S4 教育担当者ミーティングの定期開催による指導者育成の質の向上(共通研修、実技指導者研修、教室巡回等の実施)</li> <li>・実技指導修習生ステップアップ施策実行(地域研修、観察実習 1 年次、体験学習 2 年次)</li> <li>・実技指導修習生の確保(修了者のカウンセリング学習サロン開設)</li> </ul>
--	--------------------	---

<p>2023 年度 結果</p>	<p>結果(数値)と 実施事項</p>	<p>1. 養成講座受講生数        〈中部支部〉 上期 91 名 下期 107 名 目標 258 名→198 名        内訳        〈愛知・岐阜地区〉 上期 61 名 下期 33 名 目標 168 名→94 名        上期 6 ヶ月(土 13、日 9、火 9)48 名→31 名        上期オンライン 6 ヶ月 18 名→7 名、上期フルオンライン 6 ヶ月 18 名→23 名        下期 6 ヶ月(土 18、日 18、火 12)48 名→41 名        下期オンライン 6 ヶ月 12 名→9 名        下期 10 ヶ月(木)12 名→8 名        下期フルオンライン 10 ヶ月 24 名→24 名        ※インハウス(武蔵野大学)13 名        〈三重地区〉上期 6 名 下期 5 名 目標 24 名→11 名        〈静岡地区〉上期 11 名 下期(10 ヶ月)6 名 目標 18 名→(17 名)        〈北陸地区〉上期 13 名 下期 15 名 目標 30 名→28 名        2. 「無料説明会&amp;傾聴体験」への動員数目標 200 名→148 名        (名古屋 102 名静岡 23 名三重 5 名北陸 18 名)        3. 「フォローアップ講座(学科)」受講者数 52 名        4. 「フォローアップ講座(実技)」受講者数 45 名        5. 「カウンセリング学習フォローアップサロン」78 名        6. 「テクニカルサポート育成施策(TS リテラシー向上サロン)」9 名        7. 実技指導者ステップアップ        ・サブリーダー育成(S2)1 名        ・グループリーダー育成(S3)1 名        ・教育担当育成(S4)1 名        ・実技指導修習生 2 年次育成:2 名        ・実技指導修習生 1 年次育成:1 名</p>
	<p>反省と課題</p>	<p>・全体的に計画は未達傾向が続いた。        ・養成講座受講者の減少傾向は 23 年度上期も全国的に続いたものの、下期については若干の良化傾向を感じた。受講者の層として全体的に若年化が進み会社負担での受講者が増加傾向にある。        ・企業に対するアプローチが課題で、実働部隊を持たないこともあり、23 年度は手をこまねいてしまっていた。        ・実技指導者の育成についてグループリーダー、教育担当とも 1 名の認定にとどまり全体的に不足感を感じる。特にサブリーダーの育成については、グループリーダーに挑戦しようといった意欲に低調さを感じる。        ・無料説明会を各地区で対面・オンラインで実施しているがオンラインでの無料説明会について動員数が伸び悩んでいる。(名古屋地区でも多い時で 5 名少ないと 1 名)他地区はほぼ 1 名程度の参加にとどまっている。</p>

	<p>目標</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・産業カウンセラー養成講座の円滑な運営と充実</li> <li>・養成講座受講者のフォローアップ施策の実行</li> <li>・産業カウンセラー試験に未合格者に対するフォローアップ(試験対策セミナー)の実施</li> <li>・実技指導者の資質と能力向上のための研修開催(特に S2 は認定試験に臨める傾聴力とファシリテーション力、実技指導者としての態度を身につける)</li> <li>グループリーダー(S3)に対しては受講者満足の向上(受講者との共感的な関わりによって信頼関係の構築ができる)させ、受講者から信頼される指導者の育成を行う。</li> <li>・産業カウンセラー養成講座受講者確保に向けた施策の実行</li> <li>・実技指導修習生の確保と育成(実技指導者を目指して欲しい人材を養成講座中、またはフォローアップサロンなどで見つけて将来の考えなどを聴く)</li> </ul>
<p>2024 年度 計画</p>	<p>目標値</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 養成講座受講生数 募集定員 〈中部支部〉270 名 内訳 〈愛知・岐阜地区〉 上期 90 名 下期 78 名 168 名 上期 6 ヶ月(土 18、日 18、火 18)54 名 上期フルオンライン 6 ヶ月(火 18 名、日 18 名)36 名 下期 6 ヶ月(土 18、日 18、火 12)48 名 下期 10 ヶ月(木)12 名 下期フルオンライン 10 ヶ月(土)18 名 ※インハウス(武蔵野大学)18 名 〈三重地区〉24 名 上期 6 ヶ月 12 名、下期 6 ヶ月 12 名 〈静岡地区〉36 名 上期 6 ヶ月 18 名、下期 10 ヶ月 18 名 〈北陸地区〉30 名 上期 6 ヶ月 12 名、下期 10 ヶ月 18 名</li> <li>2. 「無料説明会&amp;傾聴体験」への動員数 200 名</li> <li>3. 「フォローアップ講座(学科)」受講者数 80 名</li> <li>4. 「フォローアップ講座(実技)」受講者数 72 名</li> <li>5. 「カウンセリング学習フォローアップサロン」(会員研修部と共催)18 名</li> <li>6. 「テクニカルサポート育成施策(TS リテラシー向上サロン)」7 名</li> <li>7. 実技指導者ステップアップ <ul style="list-style-type: none"> <li>・サブリーダー育成(S2)2 名</li> <li>・グループリーダー育成(S3)2 名</li> <li>・教育担当育成(S4) 2 名</li> <li>・実技指導修習生 2 年次育成 1 名</li> <li>・実技指導修習生 1 年次募集及び育成 3 名</li> </ul> </li> </ol>

	<p>具体的な 方策</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・養成講座の募集で広く情報提供が出来るように関係先、企業等に資料を送付したり、直接訪問などをしてニーズの掘り起こしを行う。(事業推進部だけに頼らない考え方をもち部員の活動を活性化させる。</li> <li>・説明会について各地区は対面にしっかりと力を集中させ、オンライン説明会はオール中部で実施して経費の削減にもつなげていく。</li> <li>・養成講座修了者向けのセミナーや懇親会を企画実施してファンづくりを強化する。</li> <li>・MID-FM の番組を通じて仕事の中、家庭でのシーン、様々な人間関係に役立つコミュニケーション術として傾聴の大切さをアピールして、産業カウンセラー養成講座の認知度を高める。</li> <li>・資料請求者、説明会参加者へのフォローメール・フォロー電話の実施。</li> <li>・会員への紹介制度をアピール</li> <li>・実技指導者や修習生育成事業の課題をグループリーダーやサブリーダーからも聞き取りながら、中部支部に必要な実技指導者や修習生育成事業を計画する。</li> </ul>
--	--------------------	--