

NPOひといき

-第1回-百年大計発表会

「誰もが生きやすい社会のために」

代表

百年大計-目次

1. 真志命
2. 経営理念
3. コアバリュー
4. 行動指針
5. 超長期構想
 - ・100年後の理想の未来
 - ・10年以上の長期構想
6. お客様の悩み
 - ・悩み
 - ・解決
7. 燃え尽きの問題
8. お客様に提供する価値
9. ビジネスモデル
 - ・サービス
 - ・ビジネスモデル図
10. 22年度の最重点項目
11. セールスフロー
12. 経営数値目標
13. 長期経営計画
14. 5年後の指標(重要業績指標)
15. 22年度の指標(重要業績指標)
16. 経営方針
17. 年間スケジュール
18. 実行計画
19. 社長の想い(あきらめない理由)

1. ◆真志命

**「誰もが生きやすい社会をつくる人
を、誰もよりも応援する」**

2. ◆ 経営理念

**『燃え尽き対策を通して
「誰もが生きやすい社会づくり」
を応援する』**

3. ◆コアバリュー

- **自己実現の追求**
- **原体験の尊重**
- **豊かなコミュニケーション**
- **現場重視**
- **100年続く**

4. ◆ 行動指針

- **それぞれの価値観を承認し合う**
- **価値観を尊重した豊かな意見交換を行う**
- **繋がりと支え合いを大切にする**
- **感謝を伝える**
- **問題を常に個人/組織/環境の文脈で分析する**
- **100年後の社会に良いバトンをつなぐ**

5-1.◆超長期構想 (100年後の理想の未来)

仕事で燃え尽きる人を減らし，誰もが「自分の生きたい人生」を追求できる社会をつくる

- **全都道府県に支部設置**
- **毎年新しいプロジェクトがスタート**
- **パートナープログラム業界シェア30%**
- **資格認定者3,000,000人**

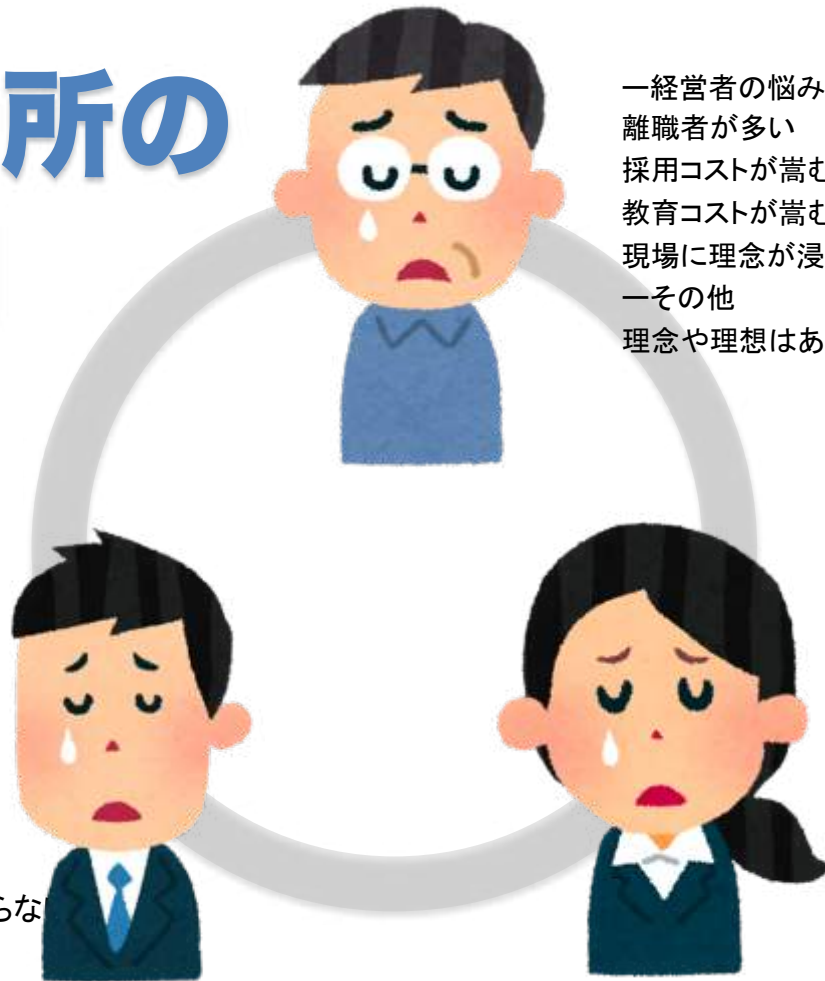
5-2.◆超長期構想 (10年以上の長期構想)

**燃え尽きそうな時の相談先が誰に
でも開かれていて、対策の手段が
選べる社会**

- **各地方に支部設置**
- **パートナープログラム契約20件**
- **資格認定者5,000人**
- **認定NPOとして行政と連携をして
いく**

6-1. ◆お客様の悩み

福祉事業所の一例

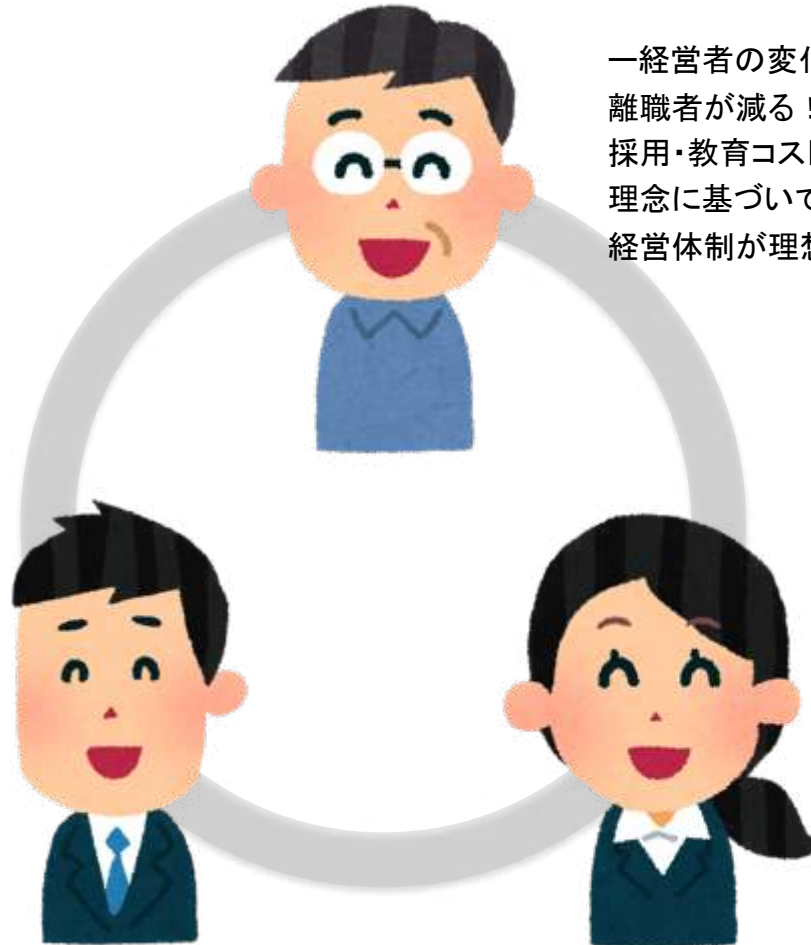


—経営者の悩み
離職者が多い
採用コストが嵩む
教育コストが嵩む
現場に理念が浸透しない
—その他
理念や理想はあるがそれをうまく形にし切れていない

—管理職の悩み
人員が安定しない
職員が自立して動いてくれない
クレーム処理が大変
職員の教育に時間がかかる
職員間で意見の対立が起きる
チームマネジメントのやり方がわからな

—現場の悩み
職場の雰囲気合わない
パワハラ
理想とする支援を提供できない
支援に対して上司と温度差を感じる
もっとスキルを向上したい

6-2.◆お客様の悩み→解決！

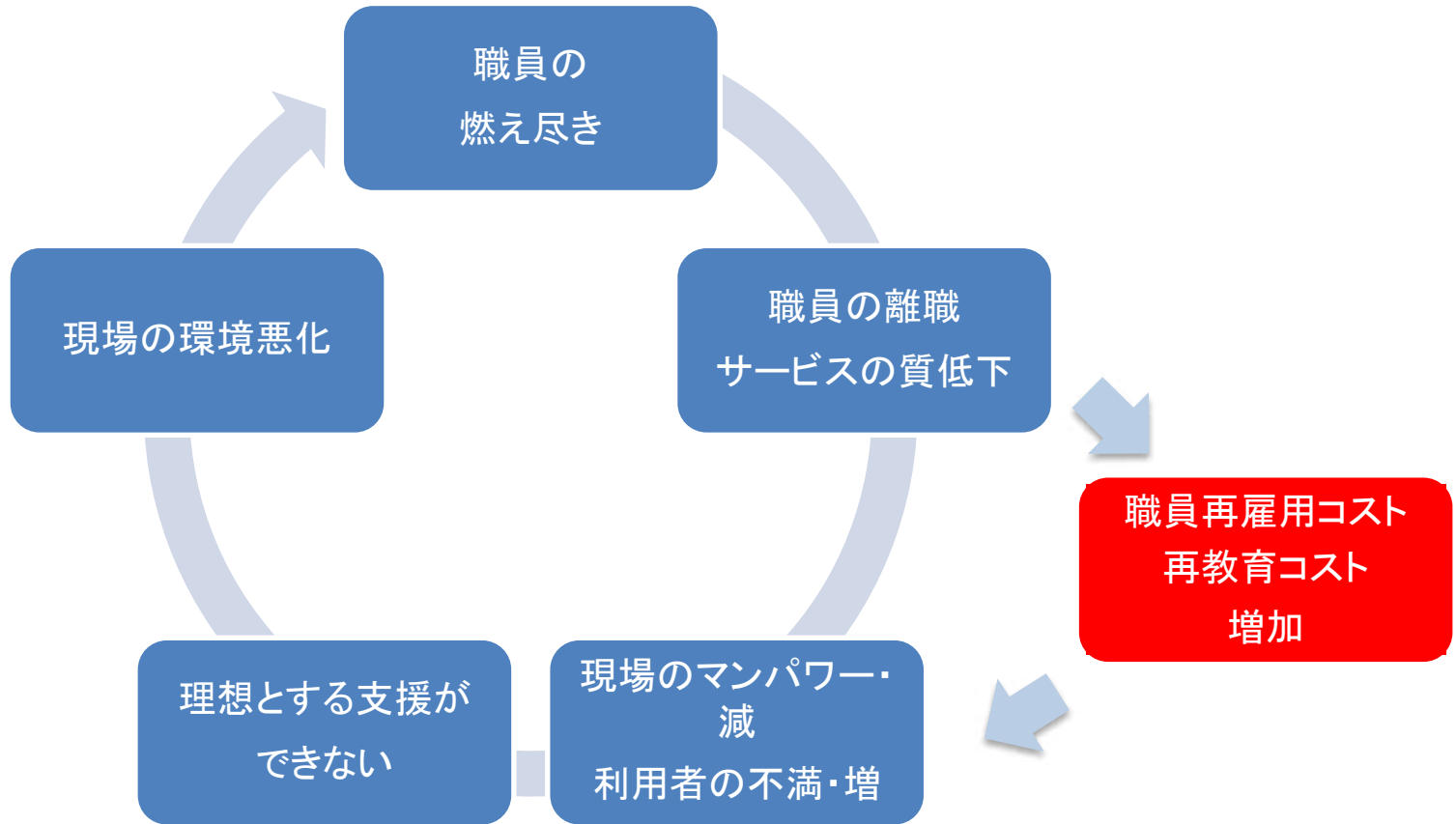


—経営者の変化
離職者が減る！
採用・教育コストの削減！
理念に基づいて現場が動いてくれる！
経営体制が理想に近づく！

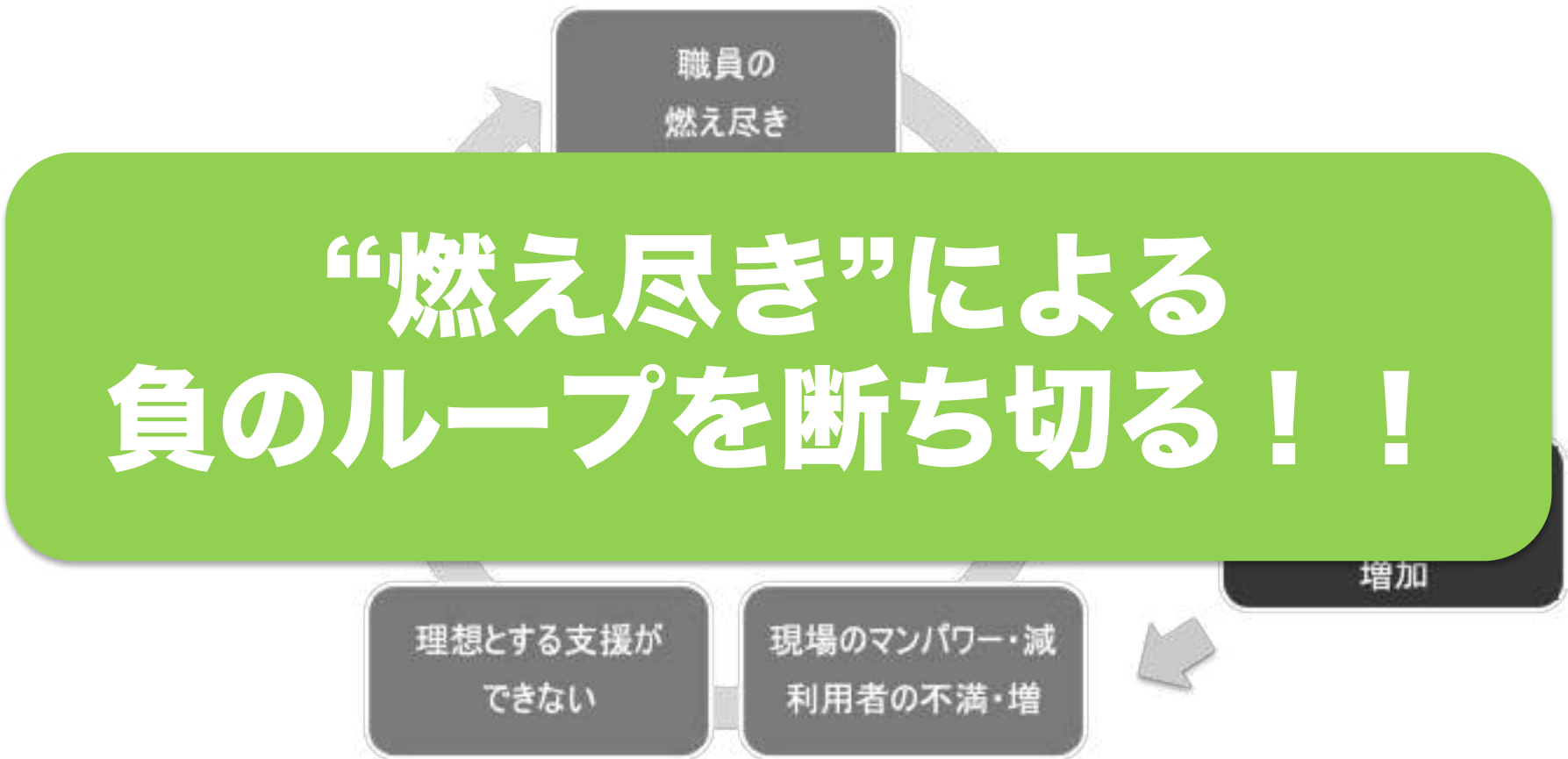
—管理職の変化
人員が安定する！
職員が自立して動ける！
クレーム数が減る！
職員が育つ！
対立ではない有意義な意見交換！
チームマネジメントがうまく回る！

—現場の変化
想いが共有される職場！
理不尽な叱責を受けない！
理想とする支援の提供！
上司と協働しての支援提供！
さらなるスキルの向上！したい

7.◆”燃え尽き”の問題



7.◆“燃え尽き”の問題



8.◆お客様へ提供する価値

燃え尽きによる離職・休職者を減らす

燃え尽きによるサービスの低下を防ぐ

燃え尽き→メンタルヘルス悪化を防ぐ

9-1. ◆ビジネスモデル

組織づくり

個人への
サポート
サービス

9-2.◆ビジネスモデル(サービス)

▼いきいき経営パートナープログラム

▼研修プログラム

▼個別/グループアプローチ

▼ひといきほっとサロン(オンラインコミュニティ)

▼ピアサポーター・燃え尽き対策支援士(資格認定)

▼研修講師の養成

9-2.◆ビジネスモデル(サービス)

▼いきいき経営パートナープログラム◀◀

▼研修プログラム

▼個別/グループアプローチ

▼ひといきほっとサロン(オンラインコミュニティ)

▼ピアサポーター・燃え尽き対策支援士(資格認定)

▼研修講師の養成

9-2. ◆ビジネスモデル(サービス)

▼いきいき経営パートナープログラム-25万/月

- ・燃え尽き対策・予防
- ・現場で働く人への定期ヒアリング
- ・環境, 仕組みづくり支援
- ・管理職へのコーチング

- ・個別カウンセリング
- ・個別コーチング

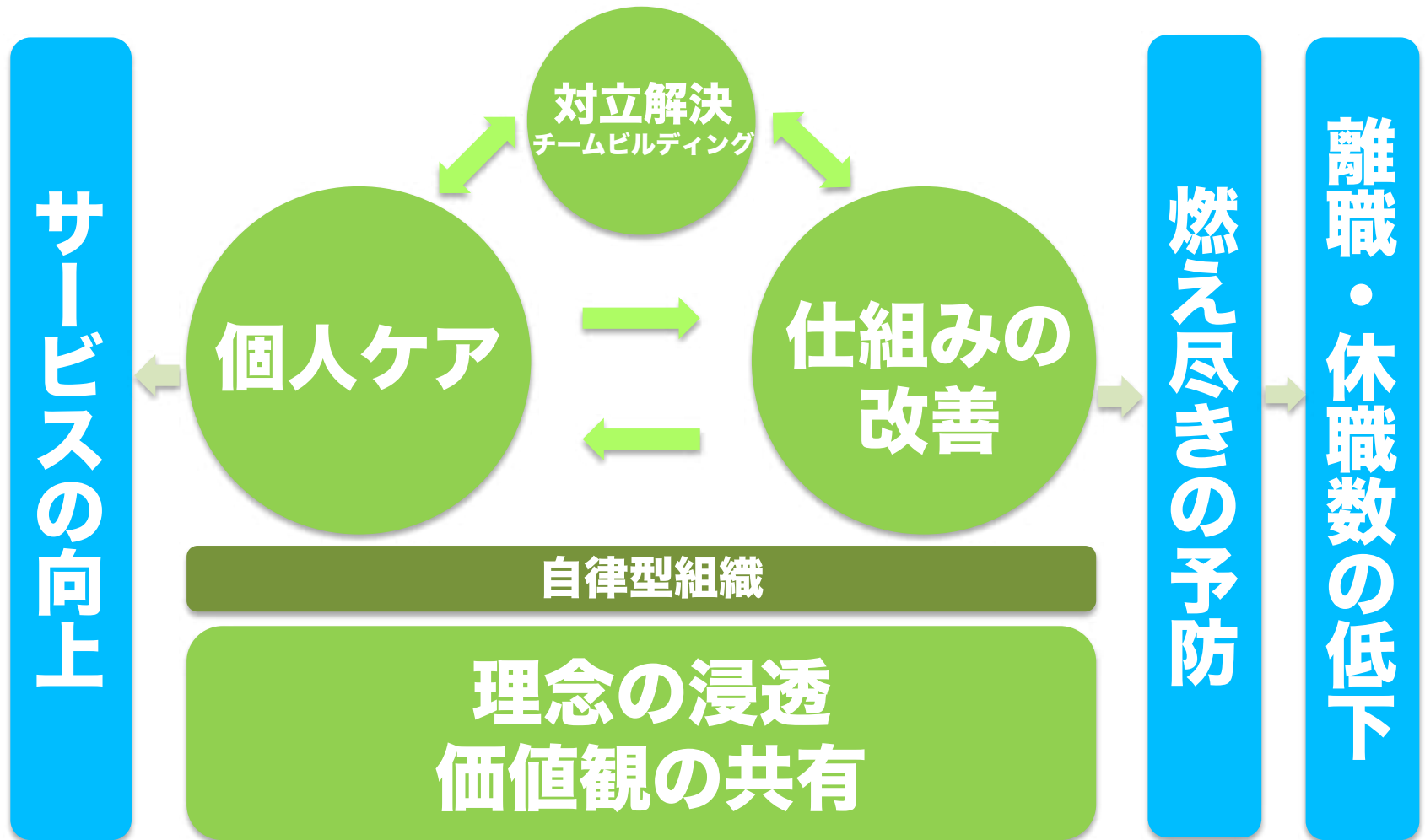
- ・理念の浸透/価値観の共有サポート
- ・(理念評価の人事制度への反映サポート)

- ・対立解決(ファシリテーション, 課題の明確化)
- ・チームビルディング

- ・厚労省指定ストレスチェックの実施(年1回)
- ・ストレスチェック後のアフターフォロー
- ・ストレスチェック結果を反映させた組織改善のサポート

9-2. ◆ビジネスモデル(サービス)

▼いきいき経営パートナープログラム



9-2.◆ビジネスモデル(サービス)

▼いきいき経営パートナープログラム

▼研修プログラム

▼個別/グループアプローチ

▼ひといきほっとサロン(オンラインコミュニティ)

▼ピアサポーター・燃え尽き対策支援士(資格認定)

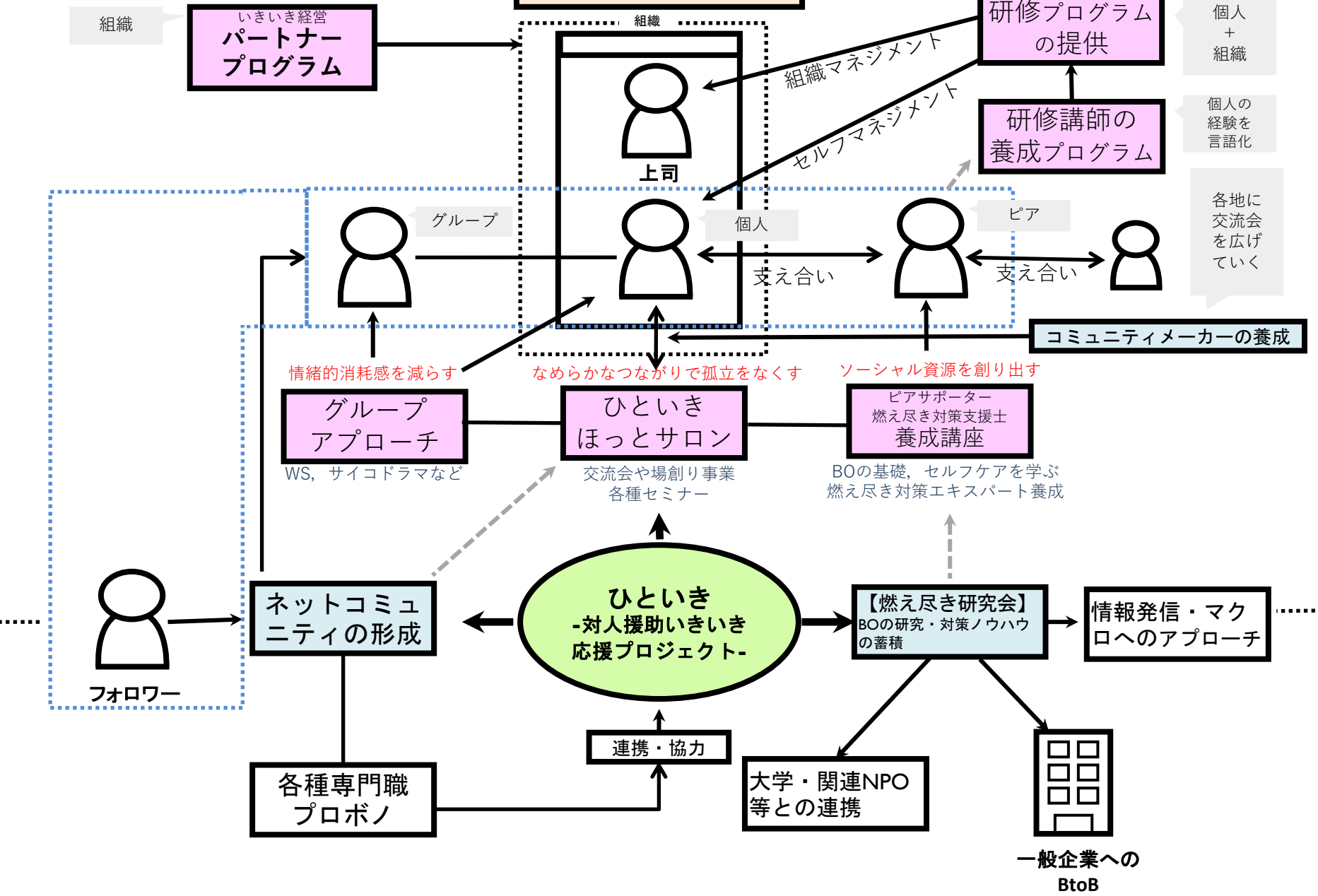
▼研修講師の養成

現場で働くスタッフ単位にも個別にアプローチ

9-2. ◆ビジネスモデル(サービス)



対人援助職の燃え尽きを防ぐ社会をつくる



10.◆22年度の最重点項目

▼いきいき経営パートナープログラム

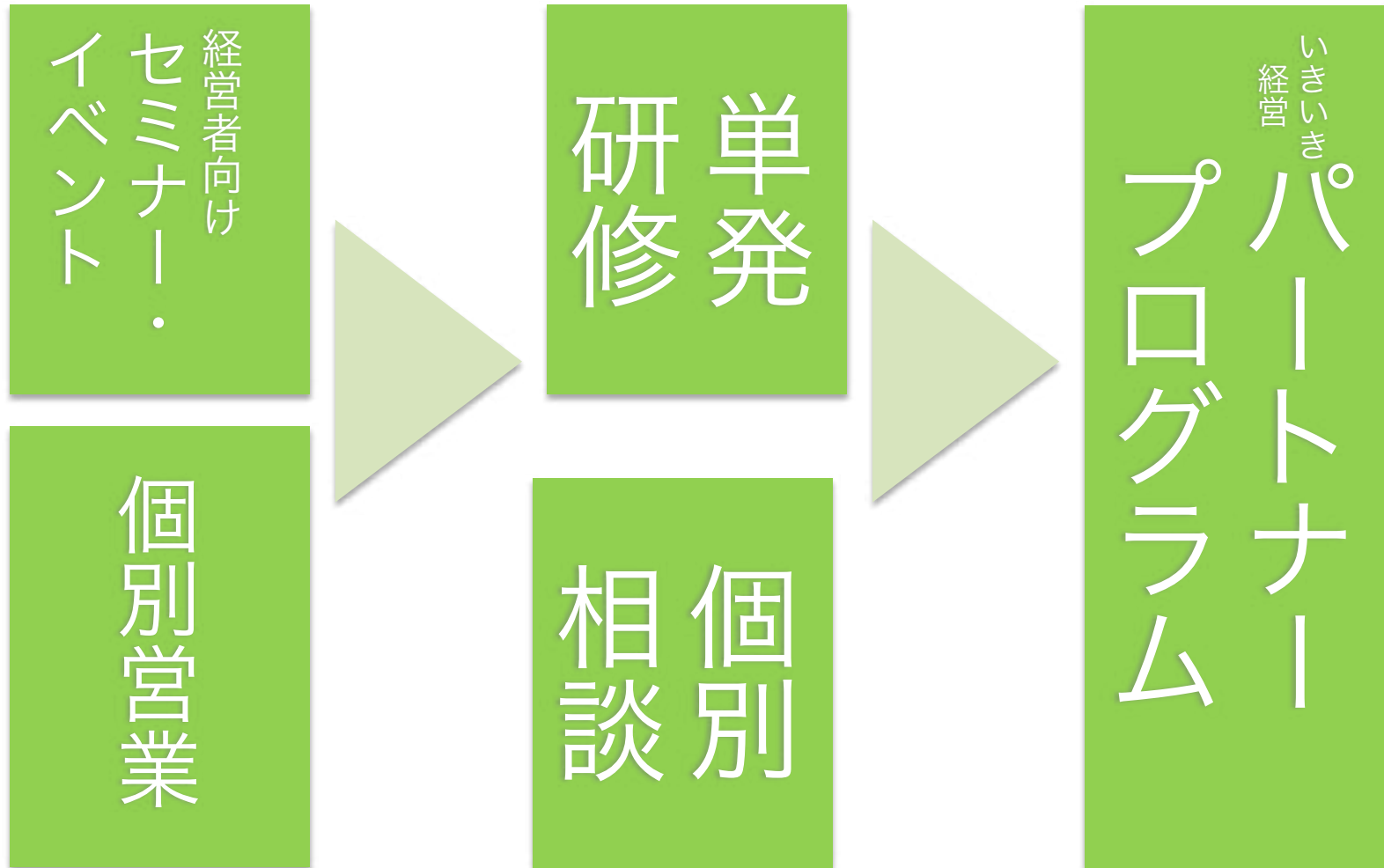
- ◆プログラムの確立
- ◆初期1件目の契約確保

+

▼ピアサポーター・燃え尽き対策支援士(資格認定)

- ◆資格講座の開始
- ◆法人内部の教育体制確立

11. ◆セールスフロー



11. ◆セールスフロー

法人パターン①: 交流会営業→個別相談→成約

法人パターン②: SNS発信→問い合わせ→個別相談→成約

法人パターン③: オンラインイベント&セミナー参加
→Facebookグループ→個別相談→成約

個人パターン: オンラインイベント&セミナー参加→Facebook
グループ参加→無料相談→個別カウンセリング, 個別研修プ
ログラム, 資格講座

資格講座パターン①: 各種SNS→公式LINE→ステップメール→
資格講座

【22年度】
SNS運用とオンラインイベント
認知活動を重視

12.◆経営数値目標

- 10年後の経営目標
 - パートナープログラム提携先 20件
 - 資格認定者 5,000人 (ピアサポーター+燃え尽き対策支援士)
- 今期(22年度)の経営目標
 - 売上:1,500千円
 - 粗利:1,350千円
- KPI:
 - 経営者向けセミナー10人参加/回 × 6回開催
 - 個別相談10人
 - オンラインサロン登録者100人

13.◆長期經營計畫

單位：千円		2022/3/1	2023/3/1	2024/3/1	2025/3/1	2026/3/1	2027/3/1
売上		¥1,500	¥4,500	¥6,000	¥9,000	¥13,500	¥20,250
仕入れ	10%	¥150	¥450	¥600	¥900	¥1,350	¥2,025
粗利益額	90%	¥1,350	¥4,050	¥5,400	¥8,100	¥12,150	¥18,225
人件費	65%	¥975	¥2,925	¥3,900	¥5,850	¥8,775	¥13,163
経費	17%	¥105	¥315	¥420	¥630	¥945	¥1,418
販売促進費	10%	¥150	¥450	¥600	¥900	¥1,350	¥2,025
減価償却費	3%	¥45	¥135	¥180	¥270	¥405	¥608
営業利益	5%	¥75	¥225	¥300	¥450	¥675	¥1,013
経常利益	4%	¥60	¥180	¥240	¥360	¥540	¥810

14.◆5年後の指標(重要業績指標)

- KGI(重要目標達成指標)
 - 年間売上1,350万円達成
 - パートナープログラム契約数4件
 - 資格認定者数100人/年
- KPI(重要業績指標)
 - 経営者向けセミナー/イベント各月開催
 - オンラインサロン登録者数300人/年
 - SNS総登録50,000フォロー

15. ◆22年度の指標（重要業績指標）

- KGI（重要目標達成指標）
 - パートナープログラム契約1件
 - 資格認定者数30人
- KPI（重要業績指標）
 - 経営者向けセミナー/イベント6回開催
 - オンラインサロン登録者数60人
 - 資格認定講座2回開催

16.◆経営方針

一基本方針

- 現場のニーズを常に出発点とする
- 組織の問題に敵をつくらない，犯人探しをしない
- 問題の分析を常にし続ける
- 困り事解決の連鎖を起こす

一パートナー

- コミュニケーションを大切にする
- お互いの特性を尊重し合う

一商品

- 現場のニーズをベースに全体最適な価値を提供する
- 今はまだない価値を常につくり出していく

一お客様

〈法人〉

- 利益追求とサービス向上の両立をサポートする

〈個人〉

- クライエントの主観的経験を重視する
- その人なりのキャリア形成を応援する
- クライエントの可能性を信じ抜く

〈クレーム〉

- サービス向上のチャンス
- 全体の重要事項と捉えその日のうちに全体に共有をする
- クレームの対処は代表を筆頭に総力で当たる

16.◆経営方針

一社会

- 連携を大事にする

一利益

- 事業の継続, より良い社会発展のために
必要不可欠なものと認識する

一その他

- 一つの問題にもチームの総力を発揮する

17.◆年間スケジュール

月	予定
1月	パートナープログラムモニター募集 パートナープログラムフロントセミナー開始
2月	フロントセミナー展開
3月	コアメンバー会議
4月	NPO法人設立準備
5月	資格講座準備スタート モニター施設決定(1~2施設)
6月	法人申請提出
7月	半期振り返り
8月	モニター振り返り
9月	パートナープログラム募集本格スタート
10月	燃え尽き研究会振り返り コアメンバー総会
11月	NPO法人化スタートアップイベント準備開始
12月	(仮)NPO法人承認 資格講座広報開始

18.◆実行計画

	1月	2月	3月	4月	5月
商品	フロントセミナー本格スタート	フロント見直し①	フロント見直し②	PPブラッシュアップ	
営業	交流会営業				
	PPモニター募集	セミナー後個別相談実施	セミナー後個別相談実施	セミナー後個別相談実施	モニター決定
集客	定例イベント				
	月替り経営者・管理者向けセミナー				
	SNS	SNS	SNS	SNS	SNS
管理	コアメンバー1on1 (新年の抱負)	定期1on1	NPOメンバー決定	コアメンバー1on1 法人設立準備	定期1on1
数値目標	SNSフォロワー 4,000人	→	SNSフォロワー 5,000人	→	SNSフォロワー 6,500人
生活	新年の抱負			株式会社ビル・クリニックの決算準備	

19.◆社長の想い

- あきらめない理由
 - 同僚の燃え尽き体験
 - 自分自身の燃え尽き体験
 - いまコミュニティに参加している人たちの体験

燃え尽きの苦しみ

理解されない

不本意に現場を離れざるを得ない状況を変えたい！

キャリア形成の不安

志半ばで折れる想い

19.◆社長の思い



- あきらめない理由
 - 両親に伝えられた「誰かのために動くということ」

“燃え尽き”対策で
誰もが生きやすい社会づくりを応援！