

愛知県チャレンジ女性応援モデル事業  
Chance-Challenge！トータルサポートプログラム

## 実施報告書

特定非営利活動法人 市民フォーラム21・NPOセンター

# 1. 事業の概要

## (1)事業名

愛知県チャレンジ女性応援モデル事業「Chance-Challenge！トータルサポートプログラム」

## (2)事業の目的

これまで介護や子育てなどの家庭内の仕事で社会から離れていたチャレンジ意欲のある女性が、再就職や起業をするチャレンジ支援を行う。

## (3)事業の内容

この事業では、子育てや介護などの家庭内の仕事で社会から離れていたチャレンジ意欲のある女性が再就職や起業にチャレンジするために、家庭内でのブランク期間中にできる限りのモチベーションを作り上げ、スキルの積み上げをすることがチャレンジの一步を踏み出す大きなきっかけとなり、チャレンジを自ら生み出すことにつなげられるように、「集合研修」-「通信教育」-「個別コンサルティング」（個別コンサルティングは起業コースのみ実施）のトータルサポートプログラムを実施した。

## (4)事業の実施期間

平成 21 年 9 月 14 日(月)～平成 22 年 1 月 31 日(日)

## (5)事業の企画運営及び実施体制

### ①企画運営

特定非営利活動法人市民フォーラム 21・NPOセンター

### ②業務に従事した主たる職員の職名及び氏名

業務分担	職名	氏名
事業統括責任者	事務局長	藤岡喜美子
マネージャー	事務局長補佐	松本 美穂
実務担当	スタッフ	若山 絵美

## 2. 事業の実施結果

### (1)業務の企画立案

#### ①愛知県との打合せ

日時：2009年8月11日(火) 16時～17時

出席：岩田、保田、板倉（以上、愛知県社会活動推進課男女共同参画室）

藤岡、若山（以上、市民フォーラム 21）

- ・当初、企画書では受講者数を「再就職コース 10名 職場復帰コース 10名 起業コース 5名」としていたが、職場復帰コースよりも再就職コースの方に需要があると考え、職場復帰コースはなくし、「再就職コース 20名、起業コース 10名」に変更を行った。

#### ②通信教育のカリキュラムについて

- ・企画書のカリキュラムを再検討し、再就職コースでは、再就職に向けて及び再就職後に必要となるスキルの向上に重点を置いた。起業コースでは、起業をするにあたり自らミッションを持ち、起業するために必要な知識の習得、及びスキルアップに重点を置いたカリキュラムに変更した。（以下、カリキュラム参照）

再就職コース	基礎的な社会学
	パソコンスキル
	ビジネスマナー
	自己アピール
起業コース	基礎的な社会学
	マネジメントスキル
	事業の企画立案
	ビジネスモデルの構築
	プレゼン資料の作成
	地域・社会への働きかけ

### (2)予算の修正

- ・企画時には講座の託児料を計上していなかったが、子育て中の受講生も多数いると考え、受講生のための託児を設けることとし、託児料を計上した。
- ・企画時より、ちらし印刷費を増額した。

### (3)開催案内ちらしの作成及び周知広報について

- ・ちらし及びメールリングリスト配信文を作成し、ちらしの郵送・セミナー等イベント会場でのちらし配布・メールリングリストへの配信・ホームページ掲載・マスコミへのプレスリリース・個別電話がけや声かけにより、受講者の募集を行った。詳細は下記の通りである。

#### ○周知広報の方法

- ・ちらしの送付先

愛知県内のハローワーク

愛知県内の男女共同参画関連団体

愛知県内の NPO 支援センター

愛知県内の子育て系 NPO 及び子育てサークル

子育てネットワークカー

個別での配布

など

- ・セミナーでのちらし配布

ワークライフバランスセミナー

つながれっと NAGOYA のセミナー

など

- ・メール配信

市民フォーラム 21・NPO センターの会員メールリングリスト

あいちこどもケアたすかるの会員メールリングリスト

日本サードセクター経営者協会子育て部会のメールリングリスト

過去に市民フォーラムで実施したセミナー等参加者

全国の NPO 支援センターのメールリングリスト

NPO 学会のメールリングリスト

行政経営フォーラムのメールリングリスト

中部地域の経済団体のメールリングリスト「不定期ビジネスニュース」

中部地域の NPO が参加するメールリングリスト「わねっと」

三重市民活動ネットワークのメールリングリスト

まちのファンクラブのメールリングリスト

グローバルネットみえのメールリングリスト

日米コミュニティ・エクスチェンジ修了生のメールリングリスト

個別メール配信

など

- ・プレスリリース

中日新聞、朝日新聞、日本経済新聞、中部経済新聞、毎日新聞、読売新聞、共同通信、時事通信 など

- ・個別電話がけ

#### (4)参加者リストの作成及び受講生への連絡

- ・名前、住所、電話、FAX、E-mail、希望コース、受講の動機等の内容を記載した受講者名簿を作成した。
- ・受講可能者には受講票を送付、定員により受講頂けなかった申込者にはその旨の連絡を行った。

#### (5)集合研修の実施

実施日時：平成21年10月21日(水)10時～14時

会 場：NPO プラザなごや 3階 会議室

申込者数：33名（起業コース21名、再就職コース12名）

参加者数：24名（起業コース15名、再就職コース9名）

#### ○カリキュラム

10:00-11:00	オープニング、プログラムの趣旨説明等
11:00-12:00	働く場としてのNPOの紹介、当センターのチャレンジ女性の事例報告等
12:10-13:45	ランチミーティング、通信教育の説明及び課題図書の紹介
13:45-14:00	終わりに
14:00-15:00	個別コンサルティングの説明、個別コンサルティング(1名実施)

- ・プログラムの趣旨説明、新しい社会システム構築の必要性、働く場として営利組織、非営利組織の存在と可能性、再チャレンジを可能とした事例紹介を行った。再チャレンジにおいては、自らの学習意欲、努力、工夫が必要であること、そして限られた時間の中でも、自らの努力と工夫によりスキルアップは可能であることを伝えた。
- ・お昼の時間を活用し、5～6名のグループに分かれて、それぞれの現在の状況も交えて自己紹介等を行って頂き、同じチャレンジ意欲を持つ女性の交流の場として、昼食を取りながらのグループディスカッションを行った。
- ・通信教育の第1回説明に加え、参考図書の紹介も行った。参考図書は貸し出しも行い、受講生の内14人が、それぞれ1冊ずつ借りていかれ、大変好評であった。

#### ○集合研修のアンケート結果

配布数：24枚

回答数：23枚

回答率：96%

全体評価	回答数
非常によかった	13
よかった	9
ふつう	0
あまり良くなかった	0
良くなかった	0

- ・グループディスカッションにおいて、参加者同士の意見交換や、他の参加者の経験やアドバイスなどを聞くことができ、有意義であったという感想が多数であった。

#### ○集合研修の様子



#### (6)通信教育の実施

##### 【再就職コース】

##### ①第1回課題 「基礎的な社会学」

実施期間：平成21年10月22日～11月4日

提出数：9名／10名

- ・第1回目の課題として「仕事とその他の生活におけるバランスをどのようにとるか」「結婚という選択肢をどうとらえるか」「新しい時代に相応しい働き方とは」の3つのテーマを設定し、受講生自身の状況認識や考えを、小論文形式でまとめる課題に取り組んで頂いた。
- ・それぞれ選択したテーマについて、社会全体の流れを捉えながら、自分自身の状況について、テーマに基づく自らの考えを述べて頂いた。
- ・この回では、内容についてのコメントは行わず、小論文の書き方についてコメントをした。基本的な文章の組み立て、表現の方法などの説明をした。

## ②第2回課題 「パソコンスキル」

実施期間：平成21年11月4日～11月18日

提出数：8名／10名

- ・ Word 及び Excel を使用しての文書作成の課題に取り組んで頂いた。
- ・ Word や Excel で一般的によく使われる機能(文字スタイルの変更、表の作成、画像ファイルの挿入、表計算)を使用して作成できるような課題とした。
- ・ はじめて Word や Excel を使用される方やあまり使用されたことのない方のために、課題とともに操作テキストを配布した。また、課題に取り組みやすいように、課題を作成手順も合わせて送付するなどの工夫を行った。
- ・ 提出された課題の中には、見本に近い形で作成できているもの、より見やすい資料とするための独自の工夫が加えられているものもあった。さらに、きれいで分かりやすい資料とするための Word 及び Excel の機能についても案内をした。

## ③第3回課題 「ビジネスマナー」

実施期間：平成21年11月18日～12月2日

提出数：9名／10名

- ・ 敬語の正しい使い方、ビジネスメールの送り方（送付状及び封筒の作成）に課題として取り組んで頂いた。
- ・ 仕事をする上で必要なビジネスマナー(オフィス内での行動、ビジネス会話、ビジネス文書作成)のテキストも、課題と合わせて配布をした。
- ・ 提出された課題では、送付状作成や、敬語の使い方について、テキスト通りの答えではなく、受講生自身で考えた工夫がなされていた。
- ・ 再就職ではこれまでの経験を生かし臨機応変に対応することが期待されており、回答へのコメントと共に、よりよい対応術を磨いていく必要性を説明した。

## ④第4回課題 「自己アピール」

実施期間：平成21年12月2日～12月15日

提出数：7名／10名

- ・ 受講生自身のキャリアの棚卸をして頂き、キャリア分析シートの作成、それに基づく職務経歴書の作成について課題として取り組んで頂いた。
- ・ 職務経歴書など、求人に応募する際の手紙を作成する上でも活用頂けるテキストを課題と共に配布した。

- ・まずキャリア分析シートを記入し、受講生自身が自らの棚卸を行った上で職務経歴書の作成に取り組んで頂いたことで、自らの「売り」や「強み」を認識し、自分自身をアピールすることができる職務経歴書を作成するヒントを得てもらうことができた。
- ・「強み」「売り」をより鮮明にアピールする根拠となるデータやエピソードを発掘するため、キャリア分析シートの活用方法を説明した。

## 【起業コース】

### ①第1回課題 「基礎的な社会学」

実施期間：平成21年10月22日～11月4日

提出数：18名／21名

(再就職コースと合同開催、以下再掲)

- ・第1回目の課題として「仕事とその他の生活におけるバランスをどのようにとるか」「結婚という選択肢をどうとらえるか」「新しい時代に相応しい働き方とは」の3つのテーマを設定し、受講生自身の状況認識や考えを、小論文形式でまとめる課題に取り組んで頂いた。
- ・それぞれ選択したテーマについて、社会全体の流れを捉えながら、自分自身の状況について、テーマに基づく自らの考えを述べて頂いた。
- ・この回では、内容についてのコメントは行わず、小論文の書き方についてコメントをした。基本的な文章の組み立て、表現の方法などの説明をした。

### ②第2回課題 「マネジメントスキル」

実施期間：平成21年11月4日～11月18日

提出数：16名／21名

- ・マネジメントスキル(マネジメントの基本、SWOT分析、目標設定等)についてのテキストを配布し、マネジメントにおいて重要な「人」について課題を出した。課題ペーパー(ジェームズ・C・コリンズ著『ビジョナリーカンパニー特別編(日経BP社)』より抜粋)を読んだ上で、「人材の確保と育成」について、受講者自身の考えをまとめてもらった。
- ・提出された課題では、自らの過去の経験から人材の確保や育成の大切さが捉えられており、受講生自身の考えが述べられていた。
- ・「人を選ぶ」時はどのような視点でどのように選ぶのか、「人を育てる」とは、どのようにその人を育成していくのか、それぞれの受講生が捉えた課題に対してコメントをした。



### ③第3回課題 「事業の企画立案」「ビジネスモデルの構築」

実施期間：平成21年11月18日～12月2日

提出数：13名/20名

- ・課題として「NPOのための実践！ロジックモデル作成ガイド」「NPOのためのビジネスモデル・ワークブック」（市民フォーラム21・NPOセンター編著）を配布した。
- ・課題を読んだ上で、自らが実現したいこと、めざす社会の姿を言葉にするために、演習シート「良かったネシート」の作成に取り組んで頂いた。
- ・「良かったネシート」において自らが実現したいことの最終成果イメージを持った上で、その為に何（事業）を行うのか、それを行う上でどのような「強み」と「チャンス(機会)」を伸ばし活かすことができるかを、「ビジネスモデルシート」を使って考えてもらった。
- ・起業には、理念の確立が必要であり、理念が成功へと導く。その理念が、自身に内在するパッションを引き出し、整理され、社会課題解決のためのミッション（めざす姿）となっていく。「良かったネシート」において、その理念の確立のための整理を行ってもらい、各受講生のパッションに寄り添い、受講生自らが「考える」ことができるようなコメントをした。また、ビジネスモデルを確立させるには、強みを伸ばし、チャンスを活かすことが大切であり、受講生が自らの起業に対して、事業構想のヒントを掴むことができるような後押しをおこなった。

### ④第4回課題 「プレゼン資料の作成」「地域・社会への働きかけ」

実施期間：平成21年12月2日～12月15日

提出数：地域・社会への働きかけ9名/20名、プレゼン資料の作成8名/20名

#### ○プレゼン資料の作成

- ・課題として、パワーポイントを使用して、テキスト通りにファイルを作成して頂く課題に取り組んで頂いた。
- ・提出された課題では、アニメーションの設定や画像の挿入などの他、受講者自身でスライドのデザインを選択し、スライド作成をして頂いた。また、初心者でも課題に取り組みやすいように、作成の行程を記載したテキストを配布し、又ホームページに課題見本を掲載するなどの工夫を行った。

#### ○地域・社会への働きかけ

- ・課題として、前回の課題で考えた事業のコンセプトに対し、実際に事業を行っていくためには地域及び社会へどのように働きかけをしていくのか、受講生自身の考えを記述して頂いた。
- ・提出された課題では、受講生自らが住まう地域を想定し、より具体的な働きかけの内容を記載されていた。

## (7)個別コンサルティングの実施

実施：8名

- ・起業コースを受講されている方のうち、希望者に対して、個別コンサルティングを実施した。
- ・より具体的なコンサルティングを実施するために、「お伺いシート」、提出された課題、受講への申込書の内容を参考にした。
- ・起業するために個々が抱えている不安、課題はさまざまである。ほんの少しの疑問や不安が、起業のためのアイデアの創出を阻害する場合もある。受講生の個別課題を丁寧に引き出し、情報提供や助言を行った。また、受講生が課題と捉えていることが実は重要な課題ではなく、他にもっと重要な課題がある場合が多い。現時点でのコンサルティング結果からも、そのことが確認できる。受講生は、相談し、他人からのアドバイスを受けることで、思考の柔らかさ、向上心が持続され、社会参加、社会の対応力を高め、多くの経験を活かし、起業もしくは再就職を可能としていくと思われる。
- ・コンサルティングを受講生の住居近くで行ったケースもあった。自分のための時間が取りにくい受講生がいるため、よりコンサルティングを受けやすい状況にすることで、機会の創出を行った。コンサルティングの内容とともに、そのような工夫の提供が、受講生のやりがいにつながっていくものと思われる。

## 3. 事業の実施の効果

- ・通信教育だけでは受講生とのコミュニケーションが難しく、再就職コースでは集合研修、起業コースでは最初に集合研修、そして途中もしくは最後に個別コンサルティングを行い、対面の機会を設けた。受講生の考えやそれぞれの状況を踏まえての、より具体的な支援を行うことに努めた。特に、起業コースで実施した個別コンサルティングでは、受講生の起業に対する考えや思い、目標実現に向けての取り組みなどの状況を確認し、現状の課題の整理や、今後の取り組みについてのアドバイスを行うことができた。
- ・通信教育を取り入れることで、家庭の事情で仕事から離れている期間であってもチャレンジすることが可能となり、外出時間の負担を軽減することができた。また、家庭でのチャレンジを可能とすることで、チャレンジする能力や意欲の低下を防ぎ、むしろ向上させることに繋げることができた。
- ・再就職、もしくは起業において、つまり再チャレンジにおいて重要なことは、自身の弛まぬスキルアップへの努力と、社会とのつながりを持つことだと思われる。通信教育により、講座の内容を学ぶだけでなく、自分に負けないで、持続的に努力することの必要性を学ぶ機会ともなる。

## 4. 今後の課題及び展開

### ○集合研修について

- ・グループディスカッションの際に、グループ内での話し合いの内容にバラつきがあった。受講生同士の交流を目的としていたが、テーマを設定したワークショップもよいと考える。
- ・今回は、プログラムのはじめに集合研修を1回開催したが、すべてのプログラム終了後にも受講者が集まる場を設け、プログラム受講期間中で自分の再就職や起業について考え整理したことを、受講生が発表し、講師からコメントをしたり受講生同士で意見交換するなどの機会を設けることで、通信教育課程におけるモチベーションの維持と、受講生自身が今後について考える機会になり得ると考える。

### ○通信教育について

- ・再就職コースと起業コースで、それぞれに必要なカリキュラムを設定した。受講生のパソコンスキルに差が見受けられること、またアンケート結果から実際の受講コースとは異なるカリキュラムの受講を希望される声もあり、カリキュラムの一部に選択制を組み込む方法もあり得る。

### ○コンサルティングについて

- ・今後、通信教育と個別コンサルティングのアンケートの回収を行うが、通信教育と並行して行った対面においての課題整理、助言の効果があると思われる。

### ○全体として

- ・再チャレンジ支援の動機づけと、その意欲を持続させることをねらいとしたプログラムである。受講生のすべてのニーズに応えることは困難である。だからこそ、予算や時間に制約がある中で、総花的でなく、再チャレンジのために必要な要因を絞り、効果的なプログラムを提供することが大切であると考ええる。
- ・通信教育は再チャレンジしようとする意欲のある人が、はじめの一步を踏み出しやすいというメリットがある。受講の動機付けを行った後、持続のための工夫を行っていく。
- ・また、通信教育は自分自身との闘いであり、通信教育を受けることで、自ら学び、その意欲を継続させる力を身につけることができる。講座の内容を会得するとともに、継続する自らの力となっていく。
- ・本企画のプログラムでは、通信方式と対面方式との兼ね合い、受講の自己評価、他者による評価ができるよう、カリキュラムを含めた実施の工夫が必要である。
- ・本講座開講により、通信教育を通じて、意欲ある人材の発掘の可能性がみえてきた。講座内容の充実と工夫により、自らの能力を引き出し、さらにスキルアップし、社会参加の機会とその能力発揮の機会を、提供していくことができると思われる。
- ・今回は試行的な取り組みであるが、受講生のモチベーションの高さ、その能力、協調性などに引き付けられるものがある。このような再チャレンジのサポートについて、通信教育の有効性が認められれば、カリキュラムなどの検討を重ね、実施をするという試行錯誤繰り返し、プログラムの充実を図っていきたい。