

令和3年度就労継続支援B型事業所 ～アドバイザー派遣事業～

‘20年2月頃から生じているコロナの影響を受け、多くの事業所が運営が大変なのはもちろんのこと、就労収支については、売上の大幅減、仕事がなくなる・・・、と言ったご報告を全国から頂いています。本当に厳しい状況下ではありますが、まずはコロナ前の状態にまで戻しつつ、ポストコロナを見据えた中長期の戦略方向性を見直す時期とも捉えられます。

今年度のアドバイザー派遣事業※1では、計4回のコンサルティングを実施しますが、特に「コロナ対応型」で実施します。

なお、アドバイザー派遣については、R3年度の「スキルアップ研修」の受講が必須となります。(過去に県事業による研修を受講している事業所は免除する場合があります。)

この機会を是非ご活用ください。

※1: 広島県の令和3年度工賃向上専門家アドバイザー派遣事業の一環として実施します。

(株)インサイト アドバイザー派遣事業 概要

アドバイザー派遣の流れ(計4回)

- 初回訪問(#1)で、現場(環境・利用者)を確認し、中長期ゴール、短期的ゴール、および#2～#4回のコンサル内容を企画します。
- #2～#4回は、その企画に応じて、一緒に課題解決を進めていきます
- 内容に応じて、適宜専門家と連携して進めます(デザイナー、パティシエ、清掃、営業等々)。

(ご参考)H30年度厚労省モデル採択

弊社が全国の事業所の皆様と共に開発してきたモデルが、H30年度厚生労働省研究事業にモデルとして採用され、全国の事業所のノウハウ提供に使われています。

資料DLはこちらから

<https://insweb.jp/works/>



アドバイザー派遣内容(例)

<例1:ブランド開発>

- 第1回:初回訪問(現場・利用者確認、企画)
- 第2回:専門家(デザイナー・販路開拓等)とのマーケティング戦略構築(ターゲット×商品) →商品改良の方向性検討
- 第3回:デザインコンペ準備、体制整備(工賃支払規程見直し・就労アセスメント等)
- 第4回:振り返り、今後の進め方検討

<例2:請負営業力強化>

- 第1回:初回訪問(現場・利用者確認、企画)
- 第2回:USP作成→営業資料作成
- 第3回:営業資料点検、営業スクリプト作成
- 第4回:振り返り、今後の進め方検討

実施内容



仕様

- 対象：R3の「スキルアップ研修」を受講予定の事業所(過去に県事業による研修を受講している事業所は受講を免除する場合があります。)
- 対象数：**5事業所**
※応募多数の場合は、県庁と協議の上決定します。
- 方法：初回・・・各事業所へ訪問にて実施
2回目以降・・・**Web会議**中心
※費用負担はなし(通信費のみ)
- 申込〆切：**令和3年8月20日(金)17時**迄

スケジュール

- 令和3年10月～1月
アドバイザー面談(第1回～第4回)
※月1回程度、1.5h/回程度
※具体的な面談日時・面談方法(訪問 or Web会議)については、後日、皆様と調整の上決定します。
- ※予定：10/21、11/18、12/16、1/27
(いずれも木曜日)
- ※成果報告会：3/3(木)

過去受講事業所の声

受講事業所の半数以上が「5.大変満足」(5段階評価)と大変高い評価を頂いています！！

<一言で言うと？ またその理由は？>

- 案ずるより産むがやすし**
始めることで得られるものは始めること以上だと言う事を今回の取り組みを経て感じたから。
- 地道な活動が大切**
コロナ禍で大打撃をどこの事業所も受けたわけですが、お話を聞いていると、コツコツしてきたことや、今までの人脈で良い風向きになっている事を感じたため。
- 改革**
事業所の職員(法人の役員含)・利用者が時代の変化に合わせて変わっていかないと取り残される。
(資料：令和2年度成果報告会アンケートより抜粋)

アドバイザー派遣事業 申込方法

- 「研修」と「アドバイザー派遣」は、右記URLないしはQRコードから**同時にお申込みできます**。
- 申込〆切：**令和3年8月20日(金)17時**



<https://insweb.jp/21hsmb/>

担当アドバイザー紹介

株式会社インサイト

‘07年創業。障害者の「はたらく」を中心に、障害福祉事業所のコンサルティングや、厚生労働省の障害者に係る政策提言支援・研究支援等を実施。

関原 深(せきはら ふかし)
(株)インサイト 代表取締役

パートナー
プロファウンド(株) 代表取締役
特徴：総合
専門：経営戦略、マーケティング、会計、事業計画



北野 喬士(きたの たかし)
(N)Re-Live 副理事長
(株)インサイト 取締役
チーフコンサルタント

特徴：現場
専門：障害福祉、作業アセスメント、営業戦略



高玉 要(たかたま かなめ)
ステイラボジャパン(合) 代表
(株)インサイト
シニアコンサルタント

特徴：実業
専門：Webマーケティング、営業戦略、広告戦略



お問い合わせ：(株)インサイト 事務局：大塚 insight@insweb.jp