


活動タイトル	<p>おうち保育園(R)を全国に広げよう！2ndシーズン</p>		団体名	<p>認定NPO法人あっとほーむ</p>			
<p>1年間の活動 (アウトプット)の目 標（事業全体）</p>	<p>おうち保育園(R)を全国へ広げよう！2ndシーズン 一子育て支援起業講座（あっとほーむカレッジ）の全国展開 ①専門家による事業展開のアドバイス 社会事業を他地域展開するスケールアウトの研究をしている専門家によるアドバイスと、文章構成により想いを伝える専門家兼webサイト製作者によるアドバイス ②インストラクター制度の確立とインストラクター養成 2018年度は埼玉県でインストラクター希望者による講座を実験的に開催。全7日間の講義を当団体代表とインストラクター希望者の講座、ライブ配信、2017年に制作した動画を活用して実施し、今後のインストラクター養成に関わる基盤づくりを行う。 ③受講生とインストラクター等が使いやすい教材の改定。①②を経て編集作業を専門家に依頼 ④上記内容に合わせたwebサイト改定</p>			<p>大阪で プレセミナー 開催</p>	<p>■活動風景</p>  <p>スクーリング授業会場視察と講師のイメージ</p>		
<p>■活動報告</p>		<p>■1年間の目標に対する達成状況</p>					
<p>①専門家による事業展開アドバイス 社会事業を他地域展開するスケールアウト研究の専門家も交えた現状分析によって、より具体的に課題を抽出し、解決方法を導き出し、それに沿って1年間活動を行った。 全2回の事業相談により、今後の活動展開にさらに活かせるような中長期活動まで視野に入れたアドバイスをもらった。 ②インストラクター制度の確立とインストラクター養成 専門家のアドバイスを取り入れ、ビデオ受講者のためのスクーリング授業を行えるよう全3ヶ所(茨城、大阪、山口)を整えた。指導要領、業務委託契約書を作成。大阪では、プレセミナーを開催し、スクーリング授業のイメージトレーニングを行った。 ③受講生とインストラクター等が使いやすい教材の改定 専門家に依頼し、教材を刷新した。教材のわかりやすさ、使いやすさなどを検証するために、あっとほーむカレッジ卒業生に意見、感想をもらって反映した。 ④①から③に合わせたwebサイトの改定 ・申込までのスムーズな動線構築と、受講費の支払い方法をクレジット決済できるように整える。2017年度ドコモ市民活動団体助成事業で作成したカレッジパンフレット、紹介動画、卒業生インタビュー動画をアップ。スマートフォン対応にする。海外からの迷惑メール対策など、セキュリティ対策を行う。 ・広報支援、インフラ整備、ICT活用の専門家と会議。グーグル広告を取り入れ、ポータルサイトやSNSからもwebサイトへの誘導ができるよう、動画や写真の掲載なども行い、SNSのアクセス数やエンゲージメントを分析しながら広報活動を行った。</p>		<p>②インストラクター制度の確立とインストラクター養成 ・養成方法の確立→指導要領、業務委託契約書等を作成 ・インストラクター2名目標→スクーリング場所3箇所（茨城、大阪、山口）を設定。大阪では、プレセミナーを開催し、スクーリングのイメージトレーニングを行った。 ③受講生とインストラクター等が使いやすい教材の改定 ・基礎クラス・応用クラス教材改定→100% ・卒業生による新教材のチェック、反映→100%。 ④webサイトの改定 ・目標20件→お問い合わせ件数 23件(2018年8月～2019年8月) ・webページビュー件数 2019年8月度8855件（2018年8月度の約2.5倍）</p>		<p>専門家と会議 と、出来上がった 新教材の 表紙</p>	 <p>何度も納得がいくまで、web改定、教材改定のために専門家や内部で会議を行なった。</p>		
<p>■1年間の活動のまとめ</p>		<p>■事業を通じて得られたノウハウ</p>		<p>■実施した人材育成策</p>		<p>■活動成果のアピールポイント（自由記入）</p>	
<p>活動の目標を達成するために、専門家や外部だけでなく、内部でも何度も会議や話し合いを行い、よりよいコミュニケーションをとりながら進めることができた。1年間の活動を経て、短期の活動だけでなく、今後の当団体の中長期展開まで視野に入れた活動の土台を構築できたと感じる。助成金を用いて普段聞かない専門家のアドバイスを受けることで、自分たちだけではなかなか考えつかなかったことも考えられ、かつ、形にできた。 Webサイトの改定の際に取り組んだグーグル広告やポータルサイトの活用などのように、今までやったことのない新しい取り組みを取り入れることができたことや新たな課題の抽出で、当団体の今後の活動をより活性化させるきっかけになったと感じる。</p>		<p>・専門家のアドバイスや内部会議等で、新たな課題の抽出、課題解決方法の検討、中長期目標の再設定ができた。 ・スクーリング授業のための指導要領案、業務委託契約書作成や教材改定で、より起業希望者にわかりやすい授業を行えるようになった。 ・スクーリング授業のイメージトレーニングを行なったことで、他のスクーリング場所での対策や対応をまとめることができた。 ・webサイトのセキュリティ対策、スマートフォン対応、あっとほーむカレッジ申し込みまでのスムーズな動線構築。 ・クレジット決済導入、グーグル広告、ポータルサイト導入、SNSを用いた広報戦略の構築した。</p>		<p>スクーリング授業準備において、講師がイメージトレーニングできるよう、プレセミナーを行なった。また、指導要領で手順などをまとめた。</p>		<p>この1年間の活動を通じて スクーリング構築、新教材作成、webサイト刷新で、より多くの子育て支援起業希望者への働きかけ を達成しました。</p> <p>■受益者の変化（効果測定結果等） ②インストラクター制度の確立とインストラクター養成 プレセミナーの開催やスクーリングを行う講師がよりスムーズに授業を行えるようになった。講師がスクーリングにより収入を得ることができるようになった。 ③使いやすい教材の改定 受講生の学習への理解力が上がり、行動へと結びつきやすくなる。卒業した後起業前後も教材を見返しながら、事業により活かせる。 ④webサイトの改定 クレジットカード決済やセキュリティ対策、スマートフォンでの対応も行い、起業希望者がわかりやすく、より申し込みまでスムーズに行えるようになった。</p>	