

2026年度(令和 8年度)第23回北海道支部定時総会

報告・議案資料

1. 2025年度事業決算報告	1
2. 監査報告書	2
3. 2026年度 事業計画・予算報告	3
4. 各部別 2025年度事業報告及び 2026年度事業計画	4～9
5. 第三次中期3カ年計画の進捗状況	10～12

<2025年度 事業総括>

・第三次中期3か年計画、最終年度として各部門ごとに積み残した課題に取り組むとともに、支部全体の運営としては業務遂行にあたる人材育成と情報共有などによる連携体制づくりに努めた。

・協会全体の財政基盤の安定と強化のため、組織強化費(年間約500万円)の配賦が停止となった初年度にもかかわらず、当期経常利益37万円を確保することができた。その要因としては、会員研修および専門研修の受講料値上げによる収益確保の他、事業運営にかかる費用を圧縮など、支部会員の協力的な働きによるものが大きく、健全経営にはまだまだ課題が残る。

・主要3事業について、産業カウンセラー養成講座は収益が若干改善したものの、大学教室を含めた3教室の単独開講が叶わず、次年度に課題を残す結果となった。次にキャリアコンサルタント事業においては、養成講習の集客に苦戦したが、更新講習の人气が高く追加開催での集客も好調であった。普及事業(研修・カウンセリング)では、既存取引先に対する継続的アプローチと新規先への積極的アプローチで地域に根差した活動基盤を築くべく種まきの一年となった。又、社会貢献事業を含め本部との連携事業にも参画し、実践の場と収益の確保に努めた。

2025年度実績

科 目	2025年度予算(A)	2025年度 実績(B)	増減(B)-(A)
経常収益			
I 受取会費	2,020,000	1,852,000	-168,000
1)個人会費還付金	1,370,000	1,272,000	-98,000
2)賛助会費還付金	650,000	580,000	-70,000
II 認定試験受験料等収益	629,000	144,972	-484,028
III 事業収益	41,099,320	33,507,286	-7,592,034
1)養成講座収益	12,211,560	7,625,770	-4,585,790
3)実技指導者育成収益	231,760	0	-231,760
4)キャリア講座収益	6,939,200	5,891,820	-1,047,380
5)シニアコース講座収益	417,000	0	-417,000
6)会員研修・講座収益	1,108,800	901,450	-207,350
7)普及事業収益	17,460,000	16,257,679	-1,202,321
8)相談事業収益	2,731,000	2,830,567	99,567
IV 雑収益	10,000	188,711	178,711
1)受取利息	0	9,961	9,961
2)雑収益	10,000	178,750	168,750
V 組織強化費収益	100,000	344,478	244,478
1)事務長給与補助収益	0	0	0
2)事務員補助収益	0	0	0
3)社会保険補助収益	0	0	0
5)その他	100,000	344,478	244,478
経常収益合計 A	43,858,320	36,037,447	-7,820,873
経常費用			0
I 認定試験費用	629,000	141,972	-487,028
II 事業費	23,967,590	16,476,320	-7,491,270
1)養成講座	5,875,560	2,681,813	-3,193,747
3)実技指導者育成費用	205,000	0	-205,000
4)キャリア講座	4,513,030	2,589,933	-1,923,097
5)シニア講座	298,000	0	-298,000
6)会員研修・講座	736,000	600,445	-135,555
7)普及事業	9,771,000	7,805,949	-1,965,051
8)相談事業	2,569,000	2,798,180	229,180
III 広報費	84,000	57,392	-26,608
①会報発行費	34,000	0	-34,000
②広報宣伝費	50,000	57,392	7,392
事業費用合計	24,680,590	16,675,684	-8,004,906
IV 管理費			0
1)総会関係費	282,000	260,229	-21,771
2)役員会議費	2,234,900	1,966,390	-268,510
3)一般管理費(支部事務所経費)	16,518,697	16,770,262	251,565
管理費計	19,035,597	18,996,881	-38,716
経常費用合計 B	43,716,187	35,672,565	-8,043,622
当期経常増減額 C(A-B)	142,133	364,882	222,749

監査報告について

令和 7 年度（令和 7 年 4 月 1 日～令和 8 年 3 月 31 日）の会計について、
令和 8 年 4 月 13 日に監査を実施いたしました。
その結果、会計帳簿及び関係書類は適正に処理されていることを認めましたので、
報告いたします。

令和 8 年 4 月 13 日

会計監査監事

十 川 秀 逸 

藤 原 真 由 美 

一般社団法人日本産業カウンセラー協会
北海道支部 支部長 林 美幸 様

<2026年度 事業計画>

・2026年度の事業計画は、支部独自の第三次中期3か年計画で積み残した課題の見直し・取組みとともに、2025年度を一期目として提示された「協会の中期事業計画」二期目目標に準じ、経常収益増を目指した計画とした。

・支部独自の中期3か年計画での積み残し課題は、広報・会員サービスに関する事、指導者育成に関する事、公開講座の開催の3つで、いずれも費用や運営に関わる人材不足が大きく影響しており、計画の見直しが必要である。会員自身の働き方や環境が変化する中で、支部事業を動かす人材をいかに確保するか、会員一人一人が誇りをもって活動する仕組みの構築など、会員離れの防止と合わせて検討し、2027年度につなげる。

・財政面の改善はコスト削減だけに頼らず、今後はいかに収益を増やすかが課題である。これまで会員相互の信頼関係を基盤に作り上げてきた循環型のシステムを十分に活用し、地域に根付いた支援事業の継続と新規開拓に取り組む。同時に、本部・他支部受託事業にも参画し、活動領域を拡げることで、産業カウンセラーの社会的価値を高め、産業カウンセラー養成およびCC養成講習の受講者獲得につなげる。

2026年度予算

科 目	2026年度予算(A)	2025年度予算(B)	増減(A)-(B)
経常収益			
I 受取会費	2,000,000	2,020,000	-20,000
1)個人会費還付金	1,350,000	1,370,000	-20,000
2)賛助会費還付金	650,000	650,000	0
II 認定試験受験料等収益	519,000	629,000	-110,000
III 事業収益	40,485,190	41,099,320	-614,130
1)養成講座収益	10,474,390	12,211,560	-1,737,170
2)実技指導者育成収益	0	231,760	-231,760
3)キャリア講座収益	5,649,800	6,939,200	-1,289,400
4)シニアコース講座収益	0	417,000	-417,000
5)会員研修・講座収益	968,000	1,108,800	-140,800
6)普及事業収益	20,460,000	17,460,000	3,000,000
7)相談事業収益	2,933,000	2,731,000	202,000
IV 雑収益	0	10,000	-10,000
1)受取利息	0	0	0
2)雑収益	0	10,000	-10,000
V 組織強化費収益	48,900	100,000	-51,100
1)事務長給与補助収益	0	0	0
2)事務員補助収益	0	0	0
3)社会保険補助収益	0	0	0
4)その他	48,900	100,000	-51,100
経常収益合計 A	43,053,090	43,858,320	-805,230
経常費用			
I 認定試験費用	519,000	629,000	-110,000
II 事業費	21,228,512	23,967,590	-2,739,078
1)養成講座	4,166,320	5,875,560	-1,709,240
2)実技指導者育成費用	0	205,000	-205,000
3)キャリア講座	3,911,398	4,513,030	-601,632
4)シニア講座	0	298,000	-298,000
5)会員研修・講座	602,850	736,000	-133,150
6)普及事業	9,914,000	9,771,000	143,000
7)相談事業	2,633,944	2,569,000	64,944
III 広報費	86,000	84,000	2,000
1)会報発行費	34,400	34,000	400
2)広報宣伝費	51,600	50,000	1,600
事業費用合計	21,833,512	24,680,590	-2,847,078
IV 管理費			0
1)総会関係費	305,000	282,000	23,000
2)役員会議費	2,201,600	2,234,900	-33,300
3)一般管理費(支部事務所経費)	17,171,995	16,518,697	653,298
管理費計	19,678,595	19,035,597	642,998
経常費用合計 B	41,512,107	43,716,187	-2,204,080
当期経常増減額 C(A-B)	1,540,983	142,133	1,398,850

養成講座部

2025年度実績

単位(千)円

※指導者育成含む

収益予算	12,443	費用予算	6,081	利益予算	6,362
収益実績	7,626	費用実績	2,682	利益実績	4,944
予算比	61.3%	予算比	44.1%	予算比	77.7%
収益前年	6,805	費用前年	4,334	利益前年	2,471
前年比	112.1%	前年比	61.9%	前年比	200.1%

2025年度活動実績

- ・春開講6か月日曜教室 15名(内2名が北海道医療大学の学生)
- ・冬開講10か月土・日教室 10名 水曜夜間教室は、最低実施人数が集まらず中止。
- ・体験講座&説明会 春開講6か月対象 10回
- ・体験講座&説明会 冬開講10か月対象 8回
- ・会員研修部とのコラボで、傾聴教室を実施(3回)
- ・実技指導者向け職能別研修(本部主催)・共通研修(支部主催)を実施し、指導者の研鑽を図った。

課題等

- ・産業カウンセラーの認知度を高め、養成講座に興味をもっていただくための施策を検討する。
- ・説明会等を通して、養成講座の意味や良さは、浸透してきているので、その方たちを受講に導くための施策を検討する。
- ・3月末付で、厚生労働省団体検定に認定されたので、その意義などを周知し、養成講座の価値を高めていくことが必要。

2026年度予算

単位(千)円

※指導者育成含む

収益	10,474	費用	4,166	利益	6,308
前年実績比	137.3%	前年実績比	155.3%	前年実績比	127.6%

2026年度活動方針

- ・厚生労働省団体検定に認定されたことを広く周知し、養成講座の価値を高め、受講者の確保に努める。
- ・体験講座等を通して、講座の良さを知っていただき、受講者の掘り起こしに努める。
- ・2026年度受講者 春開講6か月日曜教室 7名 北海道医療大学教室 16名 札幌学院大学教室 5名
- ・受講者のニーズが多様化しているので、一人一人に合った指導ができるよう、自己研鑽や集合研修を通して、実技指導者が技能向上させるよう促す。

その他

事業推進部

2025年度実績

単位(千)円

※公開講座含む

収益予算	6,760	費用予算	3,131	利益予算	3,629
収益実績	3,627	費用実績	1,616	利益実績	2,011
予算比	53.7%	予算比	51.6%	予算比	55.4%
収益前年	5,727	費用前年	2,835	利益前年	2,892
前年比	63.3%	前年比	57.0%	前年比	69.5%

2025年度活動実績

- ・研修事業 民間27回 官公庁47回 安全運転37回 計111回(159回) 出講講師14名(14名) ()は昨年
- ・こころの健康アドバイザー 1回(2回)3名(8名)
- ・講師勉強会実施(不定期)

課題等

- ・価格競争により、大口研修先を失った。
- ・入札対応には限界があり、当協会の品質価値を理解してくれるユーザーの開拓を進める必要あり。

2026年度予算

単位(千)円

※公開講座含む

収益	6,960	費用	3,228	利益	3,732
前年実績比	191.9%	前年実績比	199.8%	前年実績比	185.6%

2026年度活動方針

- ・賛助会員をはじめ過去に実績のある企業に対し、接触、PRを行う。
- ・多様化、高度化するニーズに対応できる講師を増やす。(低価格競争からの脱却を目指す)
- ・話題や流行のテーマにとらわれず、産業カウンセラーならではの普遍的知識、ノウハウを講師が蓄積・共有し、ユーザーに提供する。

その他

- ・会員として、支部組織を通して、どんな社会貢献ができるか 考え、実行する。
- ・小規模組織の取り組み方、進め方を考える。
- ・経営資源に見合った考え方を大切にす。大規模組織のような人員投下は持続的ではない。
- ・得意分野、専門分野、セールスポイントを見える化する。

相談事業部(普及事業)

2025年度実績

単位(千)円

収益予算	10,700	費用予算	6,640	利益予算	4,060
収益実績	12,631	費用実績	6,190	利益実績	6,441
予算比	118.0%	予算比	93.2%	予算比	158.6%
収益前年	13,171	費用前年	6,159	利益前年	7,012
前年比	95.9%	前年比	100.5%	前年比	91.9%

2025年度活動実績

- ・行政機関および民間企業への訪問カウンセリング実施
- ・支部相談室を利用した契約契約カウンセリングの増加
- ・全国規模のカウンセリング事業(本部・他支部の契約事業)への対応
- ・社会貢献活動(年末年始の孤独孤立相談ダイヤル・自殺予防電話相談等)への参画
- ・カウンセリング受託料金改定に伴う継続的な交渉により、一部改善傾向

課題等

- ・全道規模の入札案件は、カウンセリング価格の競争激化と交通費等の経費増により受託が困難
- ・緊急時に対応できる人材、常設電話相談の人員不足
- ・無料カウンセリング・電話相談の利用率を向上する方策への取り組みができなかった。

2026年度予算

単位(千)円

収益	13,500	費用	6,686	利益	6,814
前年実績比	106.9%	前年実績比	108.0%	前年実績比	105.8%

2026年度活動方針

- ・事業推進部と連携し、研修とカウンセリングの両面からのアプローチを継続して実施
- ・契約先事業場へのフォローアップ体制の構築

その他

- ・平日や地方で活動できるカウンセラーの確保、育成
- ・支部認定カウンセラー業務委託契約等、管理業務の変更
- ・社会貢献活動により「産業カウンセラー」を道民に知っていただき、主幹となる行政機関や他団体との関係をつなぐ
- ・無料相談の利用率増への対策を検討

相談事業部

2025年度実績

単位(千)円

収益予算	2,731	費用予算	2,569	利益予算	162
収益実績	2,831	費用実績	2,798	利益実績	33
予算比	103.7%	予算比	108.9%	予算比	20.4%
収益前年	2,801	費用前年	2,725	利益前年	76
前年比	101.1%	前年比	102.7%	前年比	43.4%

2025年度活動実績

- ・支部認定カウンセラー育成研修・審査研修の実施(新規認定 8名)
- ・支部認定カウンセラー研鑽研修(GSV・CST①②③、休日CST)の開催
- ・支部認定カウンセラー更新審査の実施(更新認定 18名)
- ・全体会議&新認定カウンセラー向け説明会開催

課題等

- ・地方在住のカウンセラーが継続研鑽できる場の提供が不足している。
- ・仕事や家庭と、支部認定カウンセラーとしての活動を両立することが難しくなっている。
(ライフイベント、働く環境・職業観の変化など、通常の働く人の悩みがカウンセラー自身にもふりかかっている。)

2026年度予算

単位(千)円

収益	2,933	費用	2,634	利益	299
前年実績比	103.6%	前年実績比	94.1%	前年実績比	906.1%

2026年度活動方針

- ・支部認定カウンセラー育成・研鑽事業の継続
- ・育成→研鑽→実務→研鑽…という循環型システムを維持、発展させていくために、仲間づくりと相互研鑽の場を作る。

その他

CC講座部

2025年度実績

単位(千)円

収益予算	6,939	費用予算	4,513	利益予算	2,426
収益実績	5,892	費用実績	2,590	利益実績	3,302
予算比	84.9%	予算比	57.4%	予算比	136.1%
収益前年	7,252	費用前年	3,878	利益前年	3,374
前年比	81.2%	前年比	66.8%	前年比	97.9%

2025年度活動実績

・CC養成講習【不調】充足率:2割弱

受講者獲得に悩んだ1年であった。

4月は7名の受講者を迎えたが、その後、8月、12月と受講申込者数が開講人数に達しなかったため不成立。

・CC更新講習【堅調】充足率:8割弱(延申込人数/定員 232/296)

国家資格移行者の更新年と重なったことが起因となり、申し込みは夏以降堅調であった。

新たな更新講習講師の追加登録により新規科目の開催が可能となった。

追加開催のタイミングは従来の週末開催に加え、平日開催を試みとして行なったところ一定の申し込みがあった。

・試験対策ほか

過去の受講生のニーズを念頭に企画したが、他機関からの申し込みも目立った。

GW中に養成講習講師/演習講師の内部研修と併せて全体会議を開催し、指導における目線合わせを行なった。

課題等

養成講習の受講者獲得について、良手を打つことができずに2期連続して不成立となってしまった。

更新講習の平日開催については一定程度の需要が見込まれるが、講師の都合等もあり定期開催は未定である。

2026年度予算

単位(千)円

収益	5,650	費用	3,911	利益	1,739
前年実績比	95.9%	前年実績比	151.0%	前年実績比	52.7%

2026年度活動方針

・CC養成講習:安定的な開催を目指した募集活動の継続

夏開講のコースに平日開催のコースを設定し、新たな受講者層を探る。(現在受講者募集中)

・CC更新講習:定期開催をベースに、受講者ニーズを把握し柔軟な開催を継続することで、道内CCの質の担保に貢献する

定期開催をベースとして、ニーズを的確に捉えて随時追加開催を検討するなど柔軟な動きをしたい。

引き続き道内在住の資格保持者へのサービスとCCの質の向上に貢献する。

その他

更新講習講師の登録を見据えて、養成講習の指導者(講師/演習講師)の育成が必要と考える。

広報部

2025年度実績

単位(千)円

収益予算	—	費用予算	84	—	—
収益実績	—	費用実績	57	—	—
予算比	—	予算比	67.9%	—	—
収益前年	—	費用前年	28	—	—
前年比	—	前年比	203.6%	—	—

2025年度活動実績

- ・JAICO記事編集と校正進行
- ・支部サイト情報更新業務

課題等

- ・すずらん発行の媒体選定や発刊スケジュール(2027年発行予定)

2026年度予算

単位(千)円

収益	—	費用	86	—	—
前年実績比	—	前年実績比	150.9%	—	—

2026年度活動方針

- ・支部HPトップ告知の内容イメージ連携
- ・JAICO記事編集と校正進行
- ・支部サイト情報更新業務
- ・新すずらん編集と制作(編集業務に関する費用増)

その他

- ・すずらん編集においての取材等の進行を選定、発刊に向けて行動する。

会員研修部・シニア講座・会員部

2025年度実績		単位(千)円		※シニア講座含む	
収益予算	1,526	費用予算	1,034	利益予算	492
収益実績	901	費用実績	600	利益実績	301
予算比	59.0%	予算比	58.0%	予算比	61.2%
収益前年	432	費用前年	549	利益前年	-117
前年比	208.6%	前年比	109.3%	前年比	—

2025年度活動実績

- ・会員研修 オンライン6講座・集合研修1講座を実施
- ・新規講座として中村先生の集合研修を増設

20名以下なら事務局1名・20名以上なら2名と決めて対応。全ての研修で赤字を出さず実施することが出来た。

課題等

オンライン研修は30名前後の受講者が集まるが、集合研修の開催が苦戦気味。
ただし、会員の皆様からは集合研修を望む声もある。

2026年度予算		単位(千)円		※シニア講座含む	
収益	968	費用	602	利益	366
前年実績比	107.4%	前年実績比	100.3%	前年実績比	121.6%

2026年度活動方針

オンラインで全国の皆様に研修を受けて頂き、集合研修は北海道の会員様のコミュニケーションの場と継続する。

- ・会員研修 オンライン6講座・集合研修2講座を実施
- ・中村先生も継続頂き、新規講座として和田先生の集合研修を増設。
- ・引き続きJラボと会員の同報メールを活用して周知を実施。

<シニア育成講座について>

2025年度報告

- ・財源と人材の確保が難しく、開催に至らなかった。

2026年度計画

- ・主要3事業(産業カウンセラー・キャリアコンサルタントの育成・事業推進、相談事業)に人材を割くため、2026年度も支部単独開催は計画せず。人材確保ができ次第、対面型の講座から順に計画していく。

<会員部について>

2025年度報告

- ・産カンブログによる情報発信(全11回)
- ・学び方説明会(2026年2月開催・参加者13名)

2026年度計画

- ・産カンブログによる情報発信(お知らせだけではなく、会員紹介のブログ「産カンのきずな」も掲載する)
- ・学び方説明会
- ・交流会の開催

管理費(役員費・事務局)

2025年度実績

単位(千)円

収益予算	—	費用予算	19,036	—	—
収益実績	—	費用実績	18,997	—	—
予算比	—	予算比	99.8%	—	—
収益前年	—	費用前年	18,459	—	—
前年比	—	前年比	102.9%	—	—

2025年度活動実績

- ・管理費総額では、昨年対比102.9%とおおよそ53万円ほど増額となったが、ほぼ予算通りであった。内訳としては、什器備品(支部会議室の机とホワイトボードの入替)の費用約54万円が増額分で他はほぼ前年通りであった。
- ・郵便料金が値上がりした中、謝金明細等を手渡しするなど工夫し、総会の返信用葉書も料金受取人払郵便に変更することで値上がりの中でもコスト削減に務めた。
- ・最低賃金引上げに伴う電話相談員や事務謝金の見直し、フリーランス新法に対応した契約書等の整備を実施した。
- ・Pマークも3期目をむかえる準備に入り、更なる個人情報保護の管理を徹底するために、個人情報保護台帳の整備や幹部への教育を行った。

課題等

- ・幹部だけでなく各役員にもTeamsを積極的に活用して頂けるよう環境整備を行いたかったが、個人メールアドレスと協会付与アドレスの二重運用が未だ改善できなかった。

2026年度予算

単位(千)円

収益	—	費用	19,679	—	—
前年実績比	—	前年実績比	103.6%	—	—

2026年度活動方針

- ・会員マイページ等の新システム導入が予定されているが、本部との密な連携により、会員の皆さまに負担をかけないよう、トラブルのないスムーズな切替を目指す。
- ・雇用の安定といった働く環境の変化に対応できるよう、支部認定カウンセラーや講師だけでなく、運営幹部、事務スタッフも含めた支部運営を支える人達の働き方の見直しを図り、更なる会員サービスの質向上を目指す。
- ・少数にて対応しているため、業務が属人的になっているが、今後職員自身の健康問題や家族の介護など不測の事態にもバックアップ体制がとれるよう各自の作業を見える化していく。

その他

- ・本部コンプライアンスに倣い、支部の規程等も点検・見直しを実施したい。
- ・前年度も課題としていた水道光熱費の値上げの影響は、会場費等他の科目の値上げにも広く影響しているため、サービス価格の見直しなどは引き続き実施していきたい。

北海道支部 第三次中期3カ年計画（2023年～2025年）

支部理念

生きることと働くこと 豊かに生きる 豊かに働く

中期基本方針

- ①「人間尊重」の精神に立ち、北海道で働く人々とその組織に対して、協会本部や他支部との連携を密にしながら、産業カウンセリング等を通じて、心豊かに働ける環境を作り社会に貢献する。
- ②信頼し合う組織融和を重んじ、会員相互のつながりを強化し、研鑽できる仕組みづくりを支援する。

数値目標（注記：別途設定する）

年度	会員数	賛助会員数	収支(千円)
2022年度(実績)	671	12	2,170
2023年度(実績)	670	14	+2,418
2024年度(実績)	667	14	-709
2025年度(目標)	690	19	+1,000
2025年度(実績)	628	14	-3,514

※注記：会員数は微増でやむなしも賛助会員は心アド活用し確実に増やす、黒字は継続

重点目標

「魅力ある会員組織となる」ために本部、支部および部の枠を超えて課題を共有し連携して行動する！

1. 会員サービスの充実
(主旨) ニーズの把握と活動・学習の場の提供（地方都市部でのリモート等を活用した講座運営、勉強会や情報交換のグループ作り支援、シニア講座の拡大等）
2. 新規会員の獲得と定着
(主旨) 多彩な背景を持った個人・企業(潜在的検討層)に各種講座・交流会や支部事業等への参画を通し働きかけ、会員登録を実現し定着いただける施策の実施等
3. 運営幹部・指導者等を担う人材の確保と育成、レベルアップ
(主旨) 支部運営に欠かせない人材を確保し研鑽できる場と仕組みの提供、認定・更新制度の設定・見直しと個人の状況に応じた関係を継続できる仕組みの構築等
4. 収支の安定
(主旨) 黒字化の定着による人的・物的資産投資の土台作り、各部主催研修の統廃合と業務重の見直し・移管の検討、本部資産・情報の積極活用での費用圧縮等
5. IT化や本部連携等を通じた業務支援の推進
(主旨) 幹部・各部の業務遂行上の課題を把握し負担軽減につながる業務支援体制の構築、会員との交流会やSNS等を通じた直接・間接ネットワークの充実と迅速でオープンな情報の提供・共有・交換への取り組み等

以上

第3次中期計画 重点方針実行策 実施状況 1 / 2

重点目標 「魅力ある会員組織となる」ために本部、支部 および部の枠を超えて課題を共有し連携して行動する	主管部	年度別の状況 (○企画・準備、◎実施、未実施×、→継続)					
		2023		2024		2025	
		計画	結果	計画	結果	計画	結果
重点方針と実行策							
1.会員サービスの充実							
①会員研修講座内容の継続的な見直し	会員研修	◎	→	→	→	→	○
②札幌以外での研修機会の提供	会員研修	◎	→	→	→	→	◎
③出講機会をとおして社会的認知度をあげる	事業推進	◎	→	→	→	→	→
④広報すずらんの内容充実とペーパーレス会員の普及	広報部	○	×	○	→	◎	×
⑤広報すずらんのスマホ閲覧化と完全ペーパーレス化	広報部	○	×	○	→	◎	×
⑥旭川・釧路・函館等地方都市における交流会開催	会員部	○	×	○	×	×	×
⑦著名なカウンセラー（臨床心理士）などによるトークセッション会	会員部	○	×	○	×	×	×
⑧CC更新講習の先行予約（新規）	CC	○	×	×	×	×	×
⑨資格取得後のブラッシュアップ研修の実施	養成講座	○	→	○	○	→	◎
⑩自主学习会結成支援（ロープレ・逐語録音）	相談事業	◎	◎	→	→	→	◎
2.新規会員獲得と定着							
①オンライン支部（仮称）を活用した情報交換	三役会	◎	×	○	×	○	×
②各出講先で傾聴効果を伝える取組み	事業推進	◎	→	→	→	→	◎
③公開講座の企画・実施	事業推進	○	×	○	×	×	×
④養成講座・CC講習修了者の交流会（年次会等）開催	会員部	○	△	→	△	○	×
⑤「これからの学び方」説明会（0-ドマップ説明会）開催	会員部	◎	◎	○	◎	◎	◎
⑥CC養成講習/CC更新講習受講者への働きかけ（新規）	CC	○	→	→	◎	→	◎
3. 運営幹部・指導者等を担う人材の確保と育成、レベルアップ							
①運営幹部と運営協議員との意見交換会の実施	三役会	◎	◎	→	→	→	◎
②支部認定講師育成	事業推進	◎	→	→	◎	→	◎
③支部認定講師研鑽（品質向上が収支安定へ）	事業推進	◎	→	→	→	→	◎
④部内研修による講師研鑽の場の企画（継続）	CC	◎	→	→	◎	→	◎
⑤キャリアインターンのリクルート育成（継続）	CC	○	→	→	×	○	×
⑥実技指導者修習生の確保並びに育成	養成講座	◎	○	→	×	○	×
⑦実技指導者のスキルアップ研修の実施	養成講座	◎	◎	◎	◎	◎	◎
⑧支部認定カウンセラーの資質向上							
1)COの自律性向上支援（企画力アップ）	相談事業	○	◎	→	→	→	◎
2)人材・資格等のデータベース化（新）		◎	◎	→	→	→	◎

第3次中期計画 重点方針実行策 実施状況 2 / 2

重点目標 「魅力ある会員組織となる」ために本部、支部 および部の枠を超えて課題を共有し連携して行動する	主管部	年度別の状況 (○企画・準備、◎実施、未実施×、→継続)					
		2023		2024		2025	
		計画	結果	計画	結果	計画	結果
重点方針と実行策							
4. 収支の安定							
①会員研修収益改善に向けた取り組みの検討・実施	会員研修	○	○	○	○	○	○
②各部主催研修の統廃合	会員研修	○	△	○	○	○	○
③定期的なCC養成／更新講習の開催（継続）	CC	◎	◎	→	◎	→	◎
④受講者の安定的確保							
1)体験講座&説明会の定期開催	養成講座	◎	◎	◎	◎	◎	◎
2)養成講座の教室編成の見直しを図る		○	→	○	→	○	○
3)募集時の告知方法の検討・実施		◎	◎	◎	◎	◎	◎
⑤資格取得後ブラッシュアップ研修実施の検討・実施	養成講座	◎	→	◎	→	◎	◎
⑥産業カウンセラー試験対策講座実施の検討	養成講座	○	→	○	→	○	○
⑦企業での体験カウンセリング拡大	相談事業	○	○	→	◎	→	◎
⑧費用縮減努力(IT活用による会議費、交通費等含む)	支部全体	◎	◎	→	→	→	◎
5. IT化や本部連携等を通じた業務支援の推進							
①情報の相互交換への定着	事業推進	◎	→	→	→	→	◎
②HP/SNSの多様化と情報迅速化	広報部	○	×	○	→	◎	◎
③支部ホームページ改修とスマホ閲覧（レスポンス化）※予算確保次第	広報・各部共通	◎	◎	→	→	→	→
④ブログ「産カ北海道」による情報発信とその活用	会員部	◎	◎	→	○	○	◎
⑤CO育成研修のWeb提供（遠隔地受講のシステム化）	相談事業	◎	◎	→	→	→	◎
⑥Web会議システム活用カウンセリング模索（新）	相談事業	◎	◎	→	→	→	◎