

完了報告書

日本財団 会長 笹川 陽平 殿

報告日付: 2023年4月14日

事業ID: 2022009672

事業名: 自死・自殺における支援体制の強化と実践的な研修の提供

団体名: 京都自死・自殺相談センター

代表者名: 生越 照幸 印

TEL: 075-365-1600

事業完了日: 2023年3月31日

■契約時

事業費総額	:	6,200,000 円
自己負担額	:	1,240,000 円
助成金額	:	4,960,000 円

■箇所は【フォーム】収支計算書より自動転記

■事業完了時

事業費総額	:	6,057,872 円	収支計算書の黄のセルの値
自己負担額	:	1,211,872 円	収支計算書の緑のセルの値
助成金額	:	4,846,000 円	収支計算書の赤のセルの値。千円未満は切捨
助成金返還見込額	:	114,000 円	(収支計算書の青のセルの値)

1.事業内容

助成契約書記載の事業内容(予定)と、事業完了時の事業内容(実績)を対照可能とするため、助成契約書と一緒に綴じている「事業計画」の事業内容欄を転記した上、体裁を変えずに結果を記入してください。なお、事業内容を複数設定している場合は、各事業内容ごとの完了時の実績を個別に記入してください。事業内容が4つ以上ある場合は、一つの事業内容ボックスに複数ご記載頂いて構いません。

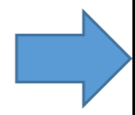
■事業内容1

(1)助成契約書記載の事業内容(予定)

1、メール相談員の増員とそのための相談員養成講座の実施  
 (1)時期: (a)メール相談員養成2022年4~5月 (b)相談員増員期間2022年6月~2023年3月  
 (2)場所: オンライン  
 (3)内容:  
 (a)メール相談員養成講座…自死念慮を含むメール相談対応のレクチャー(2h×20回×5名)  
 (b)メール相談員増員…養成講座を受けた相談員による月80時間の自殺の危機にあるメール相談対応。年間相談件数1,000件

(2)事業完了時の事業内容(実績)

1、メール相談員の増員とそのための相談員養成講座の実施  
 (1)時期: (a)メール相談員養成2022年4~5月 (b)相談員増員期間2022年6月~2023年3月  
 (2)場所: オンライン  
 (3)内容:  
 (a)メール相談員養成講座…自死念慮を含むメール相談対応のレクチャー(2h×10回×6名)  
 (b)メール相談員増員…養成講座を受けた相談員による月80時間の自殺の危機にあるメール相談対応。年間相談件数1,200件



(3)成功したこととその要因

繰り返しトレーニングを行ったことで相談者の立場で発想した対応ができるようになった。メール相談に特化した養成プログラムが組みあがったこと、属人的だったメール相談のノウハウをチームで身に付けることができた。

(4)失敗したこととその要因

特になし

(5)事業内容詳細

(a)メール相談員養成プログラムにより模擬相談と返信文案作成を行った。6名の相談員に対し2h×27回の養成講座を実施した。  
 (b)メール相談員養成講座受講の相談員により、月80時間のメール相談対応を行った。年間相談件数は1200件増加し、普段は窓口を閉めているお盆と年末年始も通常通り窓口をあけて約50件の相談にあたる事ができた。

■事業内容2

(1)契約時の事業内容

2、電話相談員の増員とそのための相談員養成講座の実施  
(1)時期: (a)電話相談員養成2022年10～12月 (b)相談員増員期間2023年1月～2023年3月 (c)相談員募集のための体験講座の実施2022年5月～9月  
(2)場所: 長慶院、聞法会館およびオンライン  
(3)内容:  
(a)電話相談員養成講座…自死念慮を含む電話相談対応のレクチャー(2h×22回×15名)  
(b)電話相談員増員…養成講座を受けた相談員による月10時間の自殺の危機にある電話相談対応。相談対応件数50～70件増加  
(c)体験講座…相談員募集のための体験講座の実施(2h×6回)

(2)事業内容の実施(完了)状況

2、電話相談員の増員とそのための相談員養成講座の実施  
(1)時期: (a)電話相談員養成2022年10～12月 (b)相談員増員期間2023年1月～2023年3月 (c)相談員募集のための体験講座の実施2022年5月～9月  
(2)場所: 長慶院、聞法会館およびオンライン  
(3)内容:  
(a)電話相談員養成講座…自死念慮を含む電話相談対応のレクチャー(2h×11回×14名)  
(b)電話相談員増員…養成講座を受けた相談員による月10時間の自殺の危機にある電話相談対応。相談対応件数増加無し  
(c)体験講座…相談員募集のための体験講座の実施(3h×5回)

(3)成功したこととその要因

相談対応件数増加という成果にこそつながらなかったが、全国から参加があり学習効果は高かった。長時間の大変な研修でも安心して参加できる研修だったことが要因の一つだと考えられる。

(4)失敗したこととその要因

学習効果や参加満足度は高いものの、単なる学習機会の提供として受け取られた。電話相談員の募集という広報としてうまくいかなかった。

(5)事業内容詳細

5回の体験講座ならびに20時間以上の電話相談員養成講座(chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.kyoto-jsc.jp/design/files/collabo/activity/job\_desc\_2022.pdf)を実施した。相談員はその後後期研修を受講し、2023年4月から相談員として活動に参加している。

■事業内容3

(1)契約時の事業内容

3、相談員の質の向上および中堅相談員に向けたノウハウ継承のための継続研修  
(1)時期: (a)メール相談員継続研修2022年6月～2023年3月 (b)電話相談員継続研修2022年4月～2023年3月  
(2)場所: オンライン  
(3)内容:  
(a)メール相談員継続研修…相談員の質の担保の目的に継続研修を実施(2h×20回(月2回実施))、3名～5名の中堅相談員の育成  
(b)電話相談員継続研修…相談員の質の担保の目的に継続研修を実施(2h×24回(月2回実施))、3～5名の中堅相談員の育成

(2)事業内容の実施(完了)状況

3、相談員の質の向上および中堅相談員に向けたノウハウ継承のための継続研修  
(1)時期: (a)メール相談員継続研修2022年6月～2023年3月 (b)電話相談員継続研修2022年4月～2023年3月  
(2)場所: オンライン  
(3)内容:  
(a)メール相談員継続研修…相談員の質の担保の目的に継続研修を実施(2h×30回(月3回実施))、6名の中堅相談員の育成  
(b)電話相談員継続研修…相談員の質の担保の目的に継続研修を実施(2h×24回(月2回実施))、3～5名の中堅相談員の育成

(3)成功したこととその要因

理念に基づいた全体設計に加えて、各自具体的な課題設定をして臨むようにはたらきかけた

(4)失敗したこととその要因

研修の位置づけの共有が十分ではなかったために余分な負担になってしまった。チーム全体のモチベーションに影響があった。

(5)事業内容詳細

研修の場づくりから見直し、理念継承の方法を改めて考え直し、自分たちの大切にしているこだわりはどのように継承し育む体制や土壌が必要なのか改めて捉えなおした。自分たちの大切にしているこだわりはどのように継承し育むべきかを改めて捉えなおすことができ、月2回の研修機会を月4回の機会として中堅相談員の養成を行った。

■事業内容4

(1)契約時の事業内容

(2)事業内容の実施(完了)状況



(3)成功したこととその要因

(4)失敗したこととその要因

(5)事業内容詳細

2.契約時事業目標の達成状況:

(1)助成契約書記載の目標

1. メール相談員の増員とそのための相談員養成講座の実施  
 (a)研修受講者に対してロールプレイと面談を実施し、「相手の立場で発想できているか」「感じた・汲み取った気持ちを言葉で表現しリアクションできているか」「それによって相手は心の温もりを感じられたか」等の当団体独自に作成した評価基準を用い、より適切に関わることができるようになったかを測定し、8割の受講者が基準の7割を上回る。  
 (b)相談対応数の増加 相談員増員前と比べて1,000件増加させる。

2. 電話相談員の増員とそのための相談員養成講座の実施  
 (a)研修受講者に対してロールプレイと面談を実施し、「相手の立場で発想できているか」「感じた・汲み取った気持ちを言葉で表現しリアクションできているか」「それによって相手は心の温もりを感じられたか」等の当団体独自に作成した評価基準を用い、より適切に関わることができるようになったかを測定し、8割の受講者が基準の7割を上回る。  
 (b)2023年度4月から相談対応を担える相談員を5~10名養成する。2022年1~3月相談対応件数50~70件増加  
 (c)参加者の8割以上が70%以上の講座の理解度・満足度

3. 相談員の質の向上および中堅相談員に向けたノウハウ継承のための継続研修  
 (a)相談員に対してメール相談独自の研修を用い「相手の立場で発想できているか」「感じた・汲み取った気持ちを言葉で表現しリアクションできているか」「それによって相手は心の温もりを感じられたか」等の当団体独自に作成した評価基準を用い、より適切に関わることができるようになったかを測定し、8割の受講者が基準の8割を上回る。  
 (b)相談員に対してロールプレイ研修を用い「相手の立場で発想できているか」「感じた・汲み取った気持ちを言葉で表現しリアクションできているか」「それによって相手は心の温もりを感じられたか」等の当団体独自に作成した評価基準を用い、より適切に関わることができるようになったかを測定し、8割の受講者が基準の8割を上回る。

文字数チェック欄が「OK」となっていることをご確認ください。

(2)目標の達成状況 [700文字以内]

入力文字数	538	文字数チェック	OK
1. メール相談員の増員とそのための相談員養成講座の実施 (a)9割程度の受講者が達成できた。 (b)相談対応数の増加 相談員増員前と比べて1,200件増加し達成できた。			
2. 電話相談員の増員とそのための相談員養成講座の実施 (a)研修受講者に対してロールプレイと面談を実施し、8割の受講者が基準の7割を上回ることができた。 (b)電話相談に対応する相談員は1名。相談対応増加は無し。数字として達成したとは言えないが、居場所事業やメール相談などほかの活動への参加があり達成状況は中程度 (c)参加者の8割以上が70%以上の講座の理解度・満足度だったので、達成できた。			
3. 相談員の質の向上および中堅相談員に向けたノウハウ継承のための継続研修 (a)より適切に関わることができるようになったかを測定し、8割の受講者が基準の8割を上回り達成することができた。 (b)相談員に対してロールプレイ研修を用い「相手の立場で発想できているか」「感じた・汲み取った気持ちを言葉で表現しリアクションできているか」「それによって相手は心の温もりを感じられたか」等の当団体独自に作成した評価基準を用い、より適切に関わることができるようになったかを測定し、8割の受講者が基準の8割を上回る。			

※700文字を越えたら  
文字数チェック欄に「700文字を越え」  
入力のセルが赤色になるように!

3.事業実施によって得られた成果

- 相談員の質の向上ができたことで、相談者の自死・自殺にまつわる苦悩による孤独感の緩和につながった。
- 中堅相談員の育成により、担える人材が増え、団体の持続可能性が高くなった。
- 研修方法のバージョンアップができた。
- メール相談員養成プログラムが開発できた。

4.活動を通じて明らかになった新たな課題と対応案

- 相談員養成講座受講はあったが、電話相談員としての活動希望者が少ないミスマッチがあった。電話相談活動への参加のしやすさや広報の工夫を行っていく。

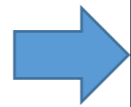
5.事業成果物

(1)助成契約書記載の成果物名称

事業・研修の実施報告書のウェブ公開

(2)事業完了時の成果物名称

<https://www.kyoto-isc.jp/blog/?p=2228/>



(3)未作成となった要因

(4)成果物を登録したウェブサイトのURL