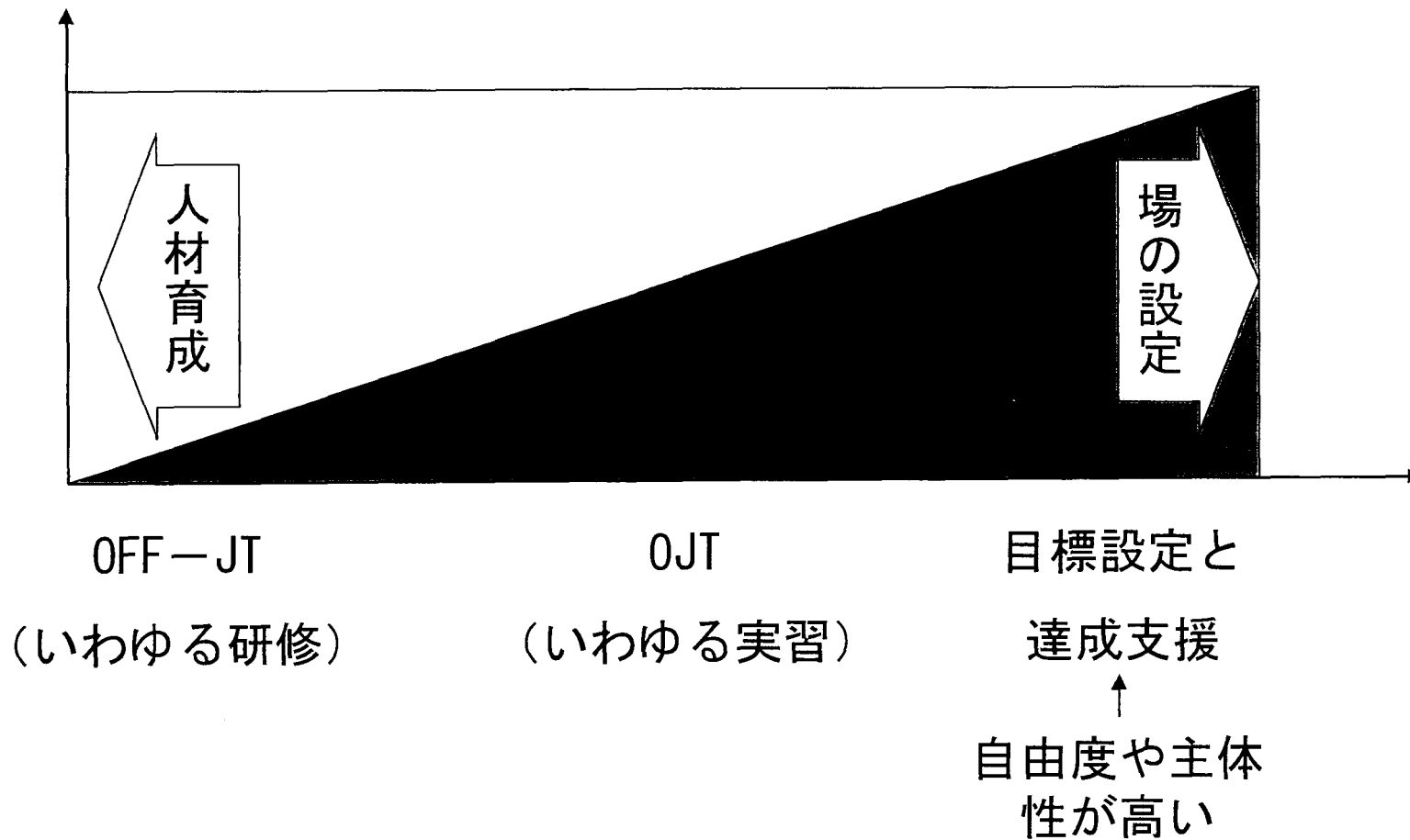


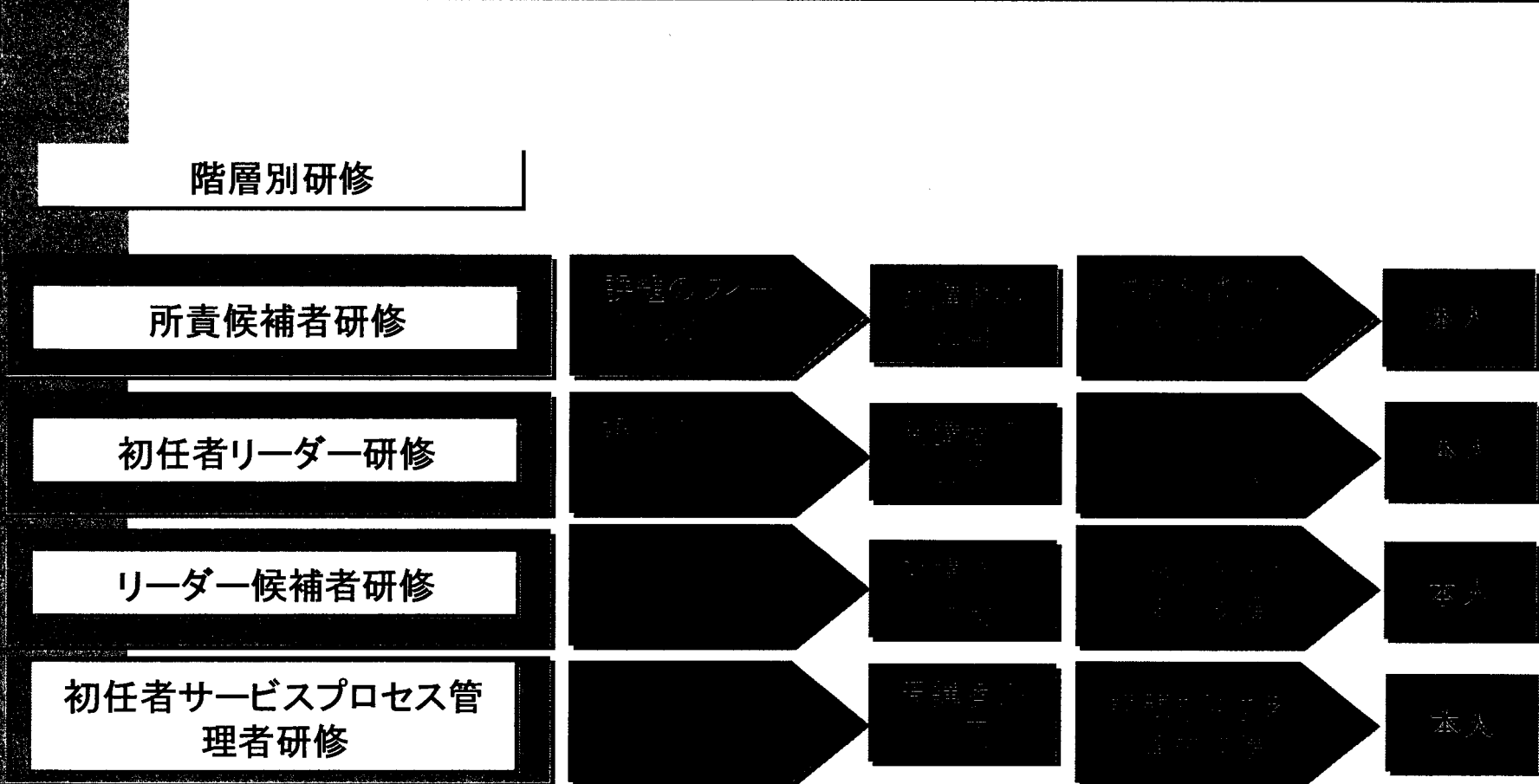


# 目標設定と達成支援の学習効果が高い

学習の成果・業績



# 目標設定と達成支援と階層別Off-JTの連動による 人材育成



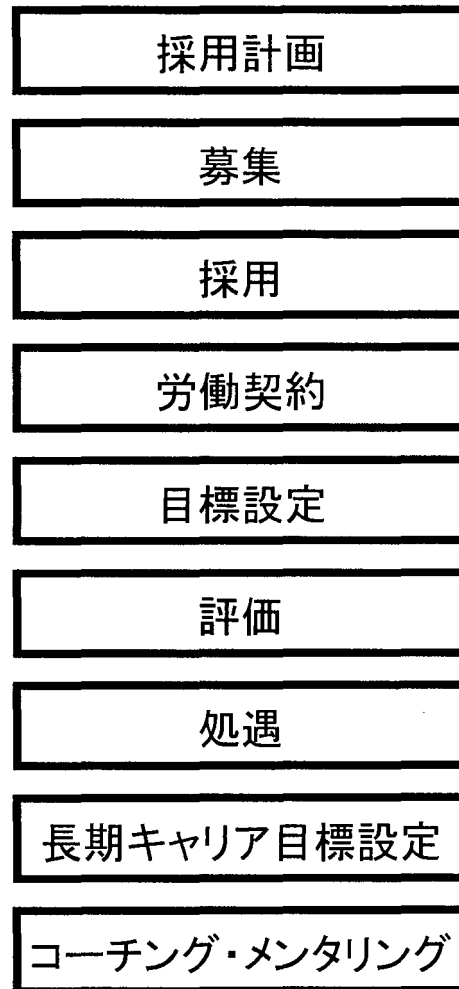
# 非常勤登録型訪問介護員への 人材マネジメント制度拡充



- 採用時訪問介護員養成課程
  - 採用時訪問介護員2級無料研修
- 全社人材マネジメントシステムの非常勤訪問介護員向運用
  - 本社人事－事業所管理者間の人材マネジメント情報の共有システム
  - 雇用管理レベルの向上(雇用契約の更新管理)
- 非常勤訪問介護員への目標設定
  - 個別目標の設定のための情報システムの導入(H2EM)
  - 契約更新時目標設定面談と達成支援・キャリア支援制度の確立
- 人材育成体制の充実
  - 同行訪問による指導とチームによるケアカンファレンスによる指導の強化
  - イーラーニングによる現任者研修制度
  - 介護福祉士受験インセンティブシステム
  - 社内無料1級講座受講のインセンティブシステム(サ責資格取得)



## 人材マネジメントのフローに沿った施策を提供



人材マネジメントのフローに沿った個別の対応  
を直接の上司が熱心に対応する

人事課主体の人事労務管理から  
管理者による個別の人材マネジメントへ

キーワードは「自立」「自己統制」

平成 20 年 6 月 期 第 3.4 四 半 期 目 標 管 理 シ ー ト (第 1 版 : 平 成 19 年 12 月 21 日)

人事 18-057

部 名 : 城 西 統 括 部 石 神 井 公 園 事 業 所 課 名 : 訪 問 介 護 課 氏 名 : 須 賀 翼

平 成 19 年 12 月 21 日

年度重点目標 (あるべき姿)	○売上 73,608千円・経常損益 16,703千円 必達 ○介護給付新規獲得により売上高の向上を図り、成長できる地域一番店になる。 ○サービス提供責任者業務を安定して遂行できる事業所を目指す。その為に個々の成長を図る
-------------------	---

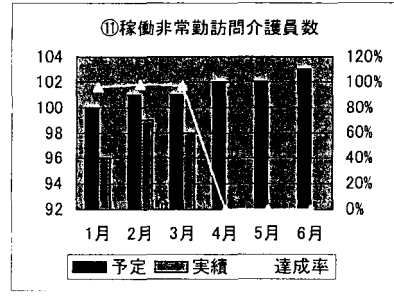
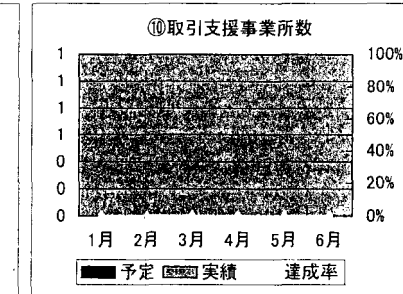
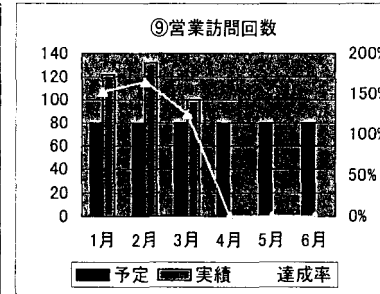
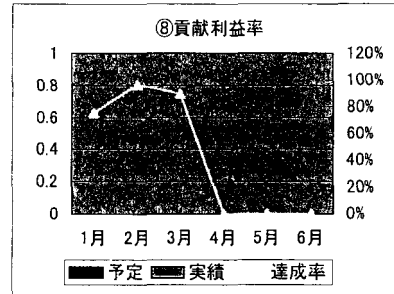
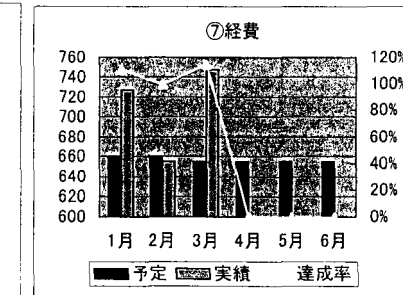
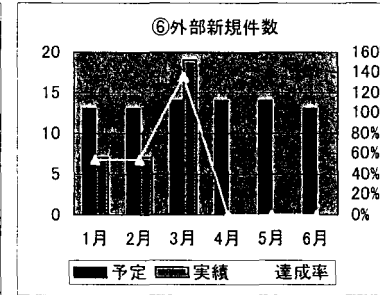
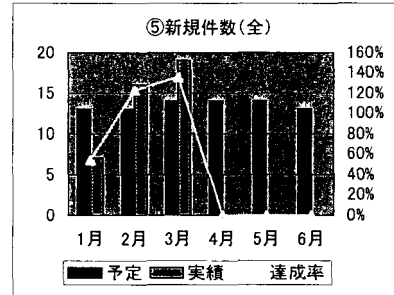
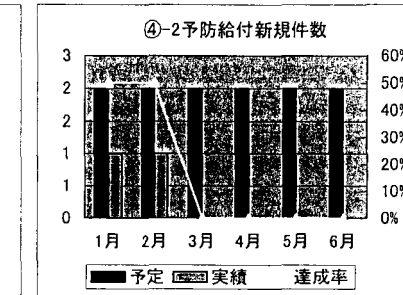
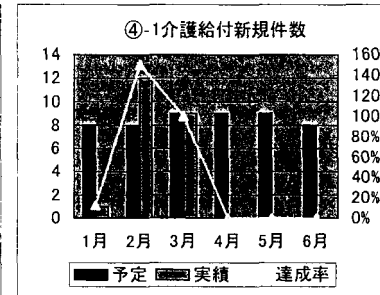
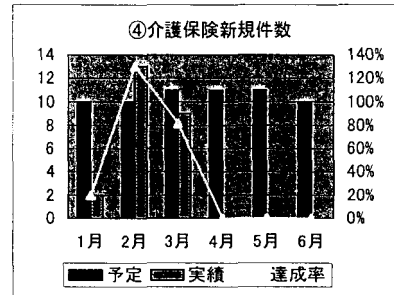
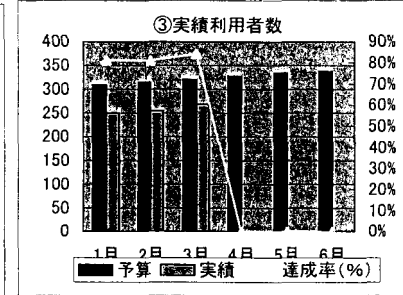
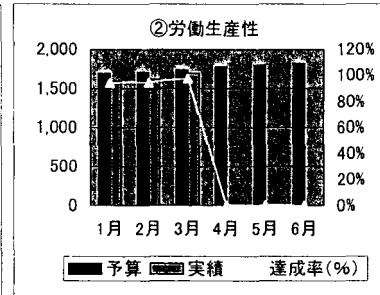
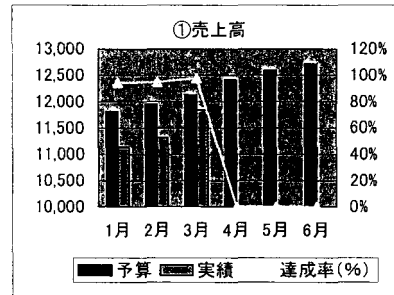
2次 考課者印	1次 考課者印	担当者印
沢井	工藤	須賀

成果責任:重要成功要因 (BSCの「4つの視点」から)	上司 目標 No.	半期業績目標:重要成果指標 (いつまでに・何がどのくらいの水準になっているか)	ウエイト (%)	行動計画 (いつまでに・誰が・何をどのように・どのくらい・どうするか?)	第 1 四 半 期 達 成 水 準 S:A:B:C-Dの評価基準	第 2 四 半 期 達 成 水 準 S:A:B:C-Dの評価基準																																																																																																
<<財務の視点>> 1) 新規獲得による、売上の確保	1-1  1-2  1-3	売上高 千円達成 <table border="1"> <tr><td></td><td>1月</td><td>2月</td><td>3月</td><td>合計</td></tr> <tr><td>南</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td>4月</td><td>5月</td><td>6月</td><td>合計</td></tr> <tr><td>南</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table> 新規獲得 第3四半期 15件 第4四半期 16件 <table border="1"> <tr><td></td><td>1月</td><td>2月</td><td>3月</td><td>4月</td><td>5月</td><td>6月</td><td>合計</td></tr> <tr><td>介護</td><td>4</td><td>4</td><td>4</td><td>5</td><td>4</td><td>4</td><td>25</td></tr> <tr><td>予防</td><td>1</td><td>1</td><td>1</td><td>1</td><td>1</td><td>1</td><td>6</td></tr> <tr><td>合計</td><td>5</td><td>5</td><td>5</td><td>6</td><td>5</td><td>5</td><td>31</td></tr> </table> おまかせ新規獲得 第3四半期 5件 第4四半期 4件 <table border="1"> <tr><td></td><td>1月</td><td>2月</td><td>3月</td><td>4月</td><td>5月</td><td>6月</td><td>合計</td></tr> <tr><td>件数</td><td>2</td><td>1</td><td>2</td><td>1</td><td>2</td><td>1</td><td>9</td></tr> </table>		1月	2月	3月	合計	南						4月	5月	6月	合計	南						1月	2月	3月	4月	5月	6月	合計	介護	4	4	4	5	4	4	25	予防	1	1	1	1	1	1	6	合計	5	5	5	6	5	5	31		1月	2月	3月	4月	5月	6月	合計	件数	2	1	2	1	2	1	9	20%  20%  5%	日常業務の円滑化を図り、営業を計画的に行う 1-1 ① 売上を意識した行動...介護給付のプラン増やおまかせ需要をチームMT、定期訪問時にアセスメントし提案 1-2 ① チームMTの強化...週1回のチームMTを開催。MT時に業務のローテーションを組み進捗管理を行う。議事録をSPMが持ち回りで行いファイリングすることで次回MT時の振り返りに活用。 ② コーディネートの効率アップ...毎朝、翌週末までの1週間分の未確定アラームを出し朝礼で確認。夕礼でその日のコーディネートの進捗管理を行いチーム内で共有。早目のコーディネートの実行を行う。 1-3 ① 毎日の夕礼での各自の報告やチームMT時におまかせの需要を確認。提案していく ② 営業時におまかせパンフレットの持参、売り込みを行う	1-1. 達成率で評価 S: 103%以上 A: 101%以上 B: 100%以上 C: 80%以上 D: 80%未満 1-2. 達成率で評価 S: 1.4件以上 A: 1.2件以上 B: 1.0件以上 C: 0.7件以上 D: 0.7未満 1-3. 達成率で評価 S: 9件以上 A: 6~8件 B: 4~5件 C: 2~3件 D: 0~1件	1-1. 達成率で評価 S: 103%以上 A: 101%以上 B: 100%以上 C: 80%以上 D: 80%未満 1-2. 達成率で評価 S: 1.4件以上 A: 1.2件以上 B: 1.0件以上 C: 0.7件以上 D: 0.7未満 1-3. 達成率で評価 S: 9件以上 A: 6~8件 B: 4~5件 C: 2~3件 D: 0~1件																												
	1月	2月	3月	合計																																																																																																		
南																																																																																																						
	4月	5月	6月	合計																																																																																																		
南																																																																																																						
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	合計																																																																																															
介護	4	4	4	5	4	4	25																																																																																															
予防	1	1	1	1	1	1	6																																																																																															
合計	5	5	5	6	5	5	31																																																																																															
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	合計																																																																																															
件数	2	1	2	1	2	1	9																																																																																															
<<顧客の視点>> 2)プロレコ営業の継続によるケアマネへの信頼性の確保	2-1	2-1 プロレコ営業 240件(月10件/1SPM) <table border="1"> <tr><td></td><td>1月</td><td>2月</td><td>3月</td><td>4月</td><td>5月</td><td>6月</td><td>合計</td></tr> <tr><td>須賀</td><td>10</td><td>10</td><td>10</td><td>10</td><td>10</td><td>10</td><td>60</td></tr> <tr><td>片山</td><td>10</td><td>10</td><td>10</td><td>10</td><td>10</td><td>10</td><td>60</td></tr> <tr><td>森本</td><td>10</td><td>10</td><td>10</td><td>10</td><td>10</td><td>10</td><td>60</td></tr> <tr><td>杉本</td><td>10</td><td>10</td><td>10</td><td>10</td><td>10</td><td>10</td><td>60</td></tr> <tr><td>合計</td><td>40</td><td>40</td><td>40</td><td>40</td><td>40</td><td>40</td><td>240</td></tr> </table> カウント件数指数:入力したプロレコをCMに手渡し⇒1カウント (定期訪問時のプロレコ詳細もカウントに含む)		1月	2月	3月	4月	5月	6月	合計	須賀	10	10	10	10	10	10	60	片山	10	10	10	10	10	10	60	森本	10	10	10	10	10	10	60	杉本	10	10	10	10	10	10	60	合計	40	40	40	40	40	40	240	20%	中身を重視したプロレコの持参によりCMへの信頼を高める 2-1営業MTの開催 (営業前に行うこと) 月末のチームMTで日程を決める。実現可能な日程設定とし確実に実行する。営業MTまでにプロレコ入力、加工までを済ませ持参できる状態にしておく。営業MTで入力したプロレコの内容確認を行う。提案営業に繋がる内容がないかどうか検討する。 (営業後に行うこと) 営業日の夕礼で各自営業結果の報告を行う。営業後は営業管理表に記入しMTでの進捗管理を平行して行う	2-1. 達成率で評価 S: 144回以上 A: 132回以上 B: 120回以上 C: 108回以上 D: 108回未満	2-1. 達成率で評価 S: 144回以上 A: 132回以上 B: 120回以上 C: 108回以上 D: 108回未満																																																
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	合計																																																																																															
須賀	10	10	10	10	10	10	60																																																																																															
片山	10	10	10	10	10	10	60																																																																																															
森本	10	10	10	10	10	10	60																																																																																															
杉本	10	10	10	10	10	10	60																																																																																															
合計	40	40	40	40	40	40	240																																																																																															
<<業務プロセスの視点>> 3)定期訪問で利用者のニーズを把握し適正なサービスにつなげる 計画書の改訂を行うことで業務の整理の向上を図る	3-1	3-1 定期訪問 72件(月3件/1SPM) <table border="1"> <tr><td></td><td>1月</td><td>2月</td><td>3月</td><td>4月</td><td>5月</td><td>6月</td><td>合計</td></tr> <tr><td>須賀</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>18</td></tr> <tr><td>片山</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>18</td></tr> <tr><td>森本</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>18</td></tr> <tr><td>杉本</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>18</td></tr> <tr><td>合計</td><td>12</td><td>12</td><td>12</td><td>12</td><td>12</td><td>12</td><td>72</td></tr> </table> カウント件数指数:定期訪問~定期訪問のプロレコ入力まで行い1カウント 3-2 計画書改訂 72件(月3件/1SPM) <table border="1"> <tr><td></td><td>1月</td><td>2月</td><td>3月</td><td>4月</td><td>5月</td><td>6月</td><td>合計</td></tr> <tr><td>須賀</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>18</td></tr> <tr><td>片山</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>18</td></tr> <tr><td>森本</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>18</td></tr> <tr><td>杉本</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>18</td></tr> <tr><td>合計</td><td>12</td><td>12</td><td>12</td><td>12</td><td>12</td><td>12</td><td>72</td></tr> </table> カウント件数指数:システム内で(1)~(6)を承認した日付けにてカウント		1月	2月	3月	4月	5月	6月	合計	須賀	3	3	3	3	3	3	18	片山	3	3	3	3	3	3	18	森本	3	3	3	3	3	3	18	杉本	3	3	3	3	3	3	18	合計	12	12	12	12	12	12	72		1月	2月	3月	4月	5月	6月	合計	須賀	3	3	3	3	3	3	18	片山	3	3	3	3	3	3	18	森本	3	3	3	3	3	3	18	杉本	3	3	3	3	3	3	18	合計	12	12	12	12	12	12	72	15%  10%	システムを活用した定期訪問の実施と計画書の改訂を行う 3-1 ① 更新対象者をメインとする日程組みを行う...ステータスを利用 ② 定期訪問時のアセスメント能力の向上...訪問前に今ある情報を確認し足りない部分の洗い出しを行う ③ 管理表で定期訪問の進捗管理を行いチームMT時に確認する(1/週) ④ 定期訪問後の改定、(1)、印鑑の流れをチームMTで管理表で管理する(1/週) 3-2 ① 更新者の定期訪問~担当者会議~ケアプランを頂く~計画書改訂~印鑑をもらう 上記の流れをチームMTで管理しチームMTで進捗管理を行う。(1/週)	3-1. 達成率で評価 S: 36件+(1)サイン取得80% A: 36件+(1)サイン取得60% B: 36件以上 C: 33件以上 D: 33件未満 3-2. 達成率で評価 S: 44件以上 A: 40件以上 B: 36件以上 C: 29件以上 D: 29件未満	3-1. 達成率で評価 S: 36件+(1)サイン取得80% A: 36件+(1)サイン取得60% B: 36件以上 C: 33件以上 D: 33件未満 3-2. 達成率で評価 S: 44件以上 A: 40件以上 B: 36件以上 C: 29件以上 D: 29件未満
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	合計																																																																																															
須賀	3	3	3	3	3	3	18																																																																																															
片山	3	3	3	3	3	3	18																																																																																															
森本	3	3	3	3	3	3	18																																																																																															
杉本	3	3	3	3	3	3	18																																																																																															
合計	12	12	12	12	12	12	72																																																																																															
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	合計																																																																																															
須賀	3	3	3	3	3	3	18																																																																																															
片山	3	3	3	3	3	3	18																																																																																															
森本	3	3	3	3	3	3	18																																																																																															
杉本	3	3	3	3	3	3	18																																																																																															
合計	12	12	12	12	12	12	72																																																																																															
<<人材と学習の視点>> 4)個人面談の実施	4-1	4-1 個人面談の実施 月1回/1SPM <table border="1"> <tr><td></td><td>1月</td><td>2月</td><td>3月</td><td>4月</td><td>5月</td><td>6月</td><td>合計</td></tr> <tr><td>目標</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>3</td><td>18</td></tr> </table> カウント件数指数:予実差異分析レポートにMの記入があったものを活用した面談をカウント。(日常業務確認表の活用も含める)		1月	2月	3月	4月	5月	6月	合計	目標	3	3	3	3	3	3	18	10%	業務処理能力向上を目指した面談で個人のスキルアップを図る 4-1 ① 毎月の面談を月の中旬から後半で設定し予定を立てる ② 面談時に予実レポートを活用し振り返りと後追いをを行う ③各Mとの面談時に日常管理で出来る事、出来ない事の管理表を作成時毎月確認、後追いを来ない進捗管理を行う。	4-1. 実施回数で評価 S: 3回+MT週1開催 A: 3回+MT月3回 B: 3回 C: 2回 D: 2回未満	4-1. 実施回数で評価 S: 3回+MT週1開催 A: 3回+MT月3回 B: 3回 C: 2回 D: 2回未満																																																																																
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	合計																																																																																															
目標	3	3	3	3	3	3	18																																																																																															

KPI報告書(シートB)

3 月度報告書(シートB) 石神井公園 店

KPI		1月	2月	3月	4月	5月	6月	合計
①売上高	予算	11,812	11,950	12,131	12,414	12,589	12,712	73,608
	実績	11,138	11,310	11,839				34,287
	(千円)	達成率(%)	94%	95%	98%	0%	0%	0%
②労働生産性	予算	1,687	1,707	1,733	1,773	1,798	1,816	10,515
	実績	1,591	1,616	1,691	0	0	0	4,898
	(千円)	達成率(%)	94%	95%	98%	0%	0%	0%
③実績利用者数	予算	309	314	320	327	333	337	1,940
	実績	250	254	269				773
	(人)	達成率(%)	81%	81%	84%	0%	0%	0%
④介護保険新規件数	予算	10	10	11	11	11	10	63
	実績	2	13	9	0	0	0	24
	(件)	達成率(%)	20%	130%	82%	0%	0%	0%
④-1介護給付新規件数	目標	8	8	9	9	9	8	51
	実績	1	12	9				22
	(人)	達成率(%)	13%	150%	100%	0%	0%	0%
④-2予防給付新規件数	予算	2	2	2	2	2	2	12
	実績	1	1	0				2
	(件)	達成率(%)	50%	50%	0%	0%	0%	0%
⑤新規件数(全)	予算	13	13	14	14	14	13	81
	実績	7	16	19				42
	(件)	達成率(%)	54%	123%	136%	0%	0%	0%
⑥外部新規件数	予算	13	13	14	14	14	13	81
	実績	7	7	19				33
	(件)	達成率(%)	54%	54%	136%	0%	0%	0%
⑦経費	予算	660	660	655	655	655	655	3940
	実績	727	655	747				0
	(千円)	達成率(%)	110%	99%	114%	0%	0%	0%
⑧貢献利益高	目標	2452	2640	2737	2879	2967	3028	16703
	実績	1847	2547	2447				0
	(千円)	達成率(%)	75%	96%	89%	0%	0%	0%
⑨営業訪問回数	目標	80	80	80	80	80	80	480
	実績	122	132	100				354
	(回数)	達成率(%)	153%	165%	125%	0%	0%	0%
⑩取引事業折数	予算							0
	実績							0
	(件)	達成率(%)						
⑪稼働非常勤訪問介護員数	目標	100	101	101	102	102	103	609
	実績	96	99	98				293
	(人)	達成率(%)	96%	98%	97%	0%	0%	0%



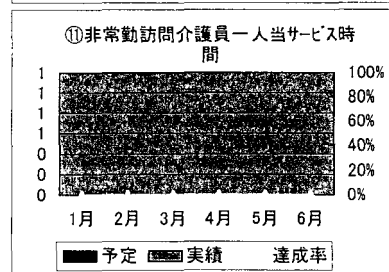
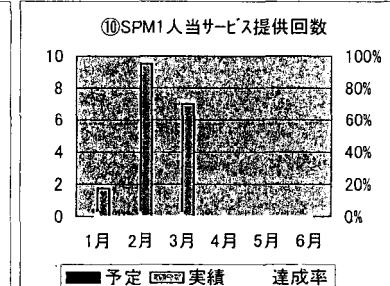
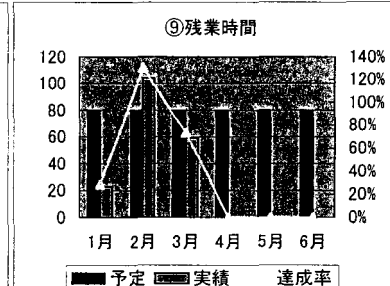
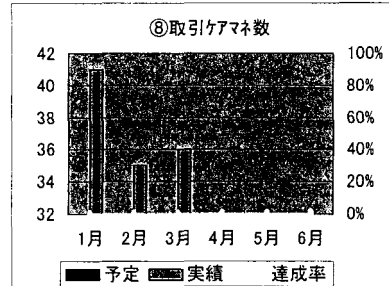
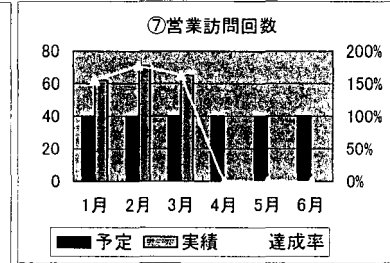
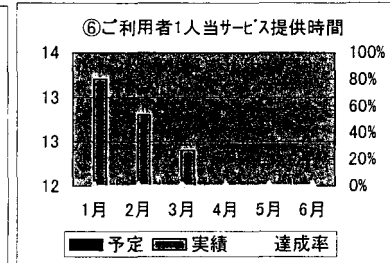
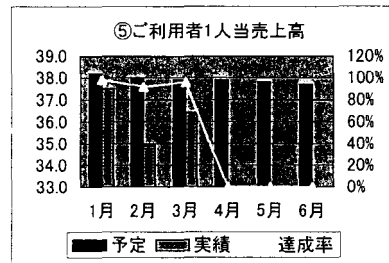
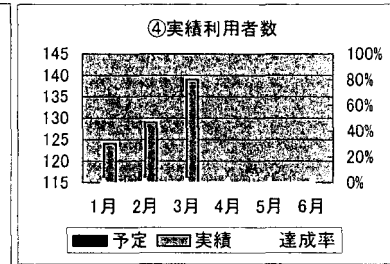
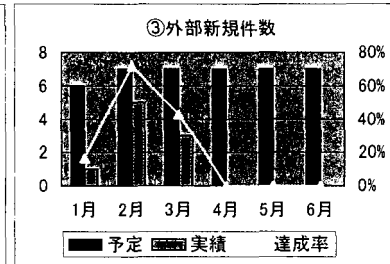
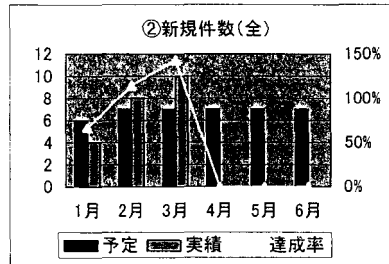
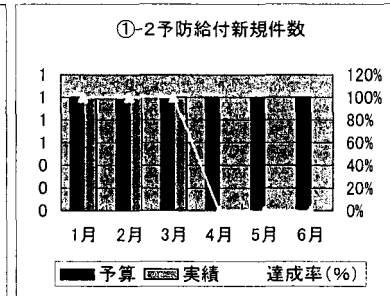
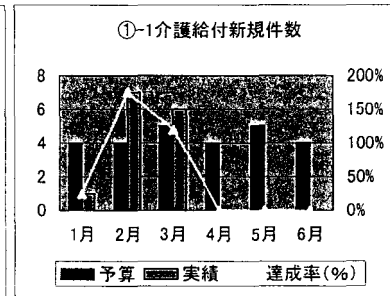
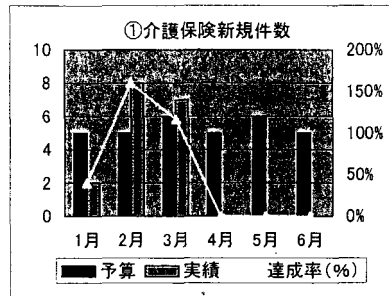
KPI報告書(シートB)

3 月度

北 チーム

作成者 松戸

KPI		1月	2月	3月	4月	5月	6月	合計
①介護保険 (件)	予算	5	5	6	5	6	5	32
	実績	2	8	7	0	0	0	17
	達成率(%)	40%	160%	117%	0%	0%	0%	53%
①-2介護給付 (件)	予算	4	4	5	4	5	4	26
	実績	1	7	6				14
	達成率(%)	25%	175%	120%	0%	0%	0%	54%
①-2予防給付 (件)	予算	1	1	1	1	1	1	6
	実績	1	1	1				3
	達成率(%)	100%	100%	100%	0%	0%	0%	50%
②新規件数 (件)	予算	6	7	7	7	7	7	41
	実績	4	8	10				22
	達成率(%)	67%	114%	143%	0%	0%	0%	53.7%
③外部新規 件数 (件)	目標	6	7	7	7	7	7	41
	実績	1	5	3				9
	達成率(%)	17%	71%	43%	0%	0%	0%	22.0%
④実績利用 者数 (人)	予算							0
	実績	124	129	139				392
	達成率(%)							
⑤ご利用者一 人当たり売上 高 (千円)	予算	38.2	38.0	37.9	37.9	37.8	37.7	227.5
	実績	37.5	34.9	36.4				108.8
	達成率(%)	98%	92%	96%	0%	0%	0%	47.8%
⑥ご利用者一 人当たりサー ビス提供時間 (分)	予算							0
	実績	13.2	12.8	12.4				38.4
	達成率(%)							
⑦営業訪問 数 (回数)	目標	40	40	40	40	40	40	240
	実績	62	71	65				0
	達成率(%)	155%	178%	163%	0%	0%	0%	0.0%
⑧取引CM 数 (人)	目標							0
	実績	41	35	36				112
	達成率(%)							
⑨残業時間 (H)	目標	80	80	80	80	80	80	480
	実績	23	104	59				186.2
	達成率(%)	29%	130%	74%	0%	0%	0%	39%
⑩SPM+L 一人あたり サービス提 供回数 (回数)	目標	0	0	0	0	0	0	0
	実績	2	10	7				18.25
	達成率(%)							
⑪非常勤訪問介 護員一人あたり サービス提供時 間 (分)	目標							0
	実績							0.0
	達成率(%)							



予算実績新Cシート/目標達成度評価シート

2次評価総合コメント(MAX:全角126文字)

仕事を覚えていく事や改善をしていくなど、仕事に対する姿勢は光るものがありました。少しでも立ち止まってしまうと非効率を招く事もあると思います。今後色々な対応方法を取得し、場面場面に対応できる人材になって頂けると事業所として更に助かります。次期は是非チームを飛び出し、外部から色々な情報を収集し、良い風土を作ってください。お願いします。

平成20年6月期 / 第3四半期

所属・役職 石神井公園
氏名 杉本 真生
資格

1次評価者 須賀 寛
2次評価者 上藤 信寿
面談日
評価日

1212.5

1212.5

1212.5

Main evaluation table with columns: 成果 No, 目標 No, 1ヶ月目終了時点で記入, 2ヶ月目終了時点で記入, 3ヶ月目終了時点で記入, 自己評価 (実績, 評価, 評価点, 加重点), 1次評価 (評価者コメント, 評価, 評価点, 加重点), 2次評価 (評価者コメント, 評価, 評価点, 加重点). Rows 1-4 contain detailed performance data and comments.

ウェイト (%) 合計 100