令和2年度　沖縄型産業中核人材育成事業

【沖縄リゾートウェディング業界における中核人材のオールラウンド能力強化及びカメラ・美容等専門特化型人材育成事業】予定プログラム

事業	大 分類	中 分類	マネジメント 対象者：○必須、△選択、×対象外	フォトグラファー	ヘアメイクアーティスト	実施日	委託先 （講師）	委託先 URL	講座の狙い	予定内容	成果目標
新規	1 中核人材マネジメント研修	(1) ファシリテーション	○	○	○	2020/9/2(水) 9:00~18:00	協働促進社	https://facilitation.jp/	本事業全体で習得するスキルやノウハウを自社に持ち帰り、現場で活かせるようになることを目的とし、ファシリテーションの手法を活かしながらコミュニティ・ビジネスを立ち上げ、社内のチームビルディング、込み入った難題を解決する社内会議などの進め方を学ぶ。	○ファシリテーションとは ○関係者を巻き込み成果を上げるロジカルなコミュニケーションと共感的なコミュニケーション ○それぞれの立場で発揮するリーダーシップ	○自分の役割と使命を客観的に認識し、会社の全体最適と部分最適のジレンマの中で実行可能なやり方を見つける ○部下や上司とのコミュニケーション能力を向上させる ○自分の思う目標を達成するための巻き込み方をできるようになる
新規	1 中核人材マネジメント研修	(2) ウェディングマネジメント	○	△ 1-(2) または 1-(3) の選択	△ 1-(2) または 1-(3) の選択	2020/7/28(火) 2020/7/29(水) 2020/7/30(木) 9:00~18:00	株式会社リクルート マーケティングパートナーズ マリッジ＆ファミリー領域営業統括部 （ゼクシィ）		BtoCビジネス業界であり顧客最優先で、人材育成を後回しにしてきた課題に対し沖縄リゾートウェディングのマーケティング～接客まで網羅し、ブライダルに特化したスキル装着のため、実務で実践できる内容を身につけることを目的とする。	1．ブライダル版マーケティングを学ぶ：ブライダル事業経営における他商材とは異なるマーケティングの特徴と基本的な視点（フレームワ ー ク の装着。次世代経営人材育成を見据えた自社事業戦略の設計視点の装着 2．バリューチェーンにおけるアクションプランの作成：事業戦略に基づいた商品整理、優位性に繋が得る商品開発のフレームの装着、利益寄与する商品開発フレームの装着 3．プロモーション～接客成約まで一気通貫コミュニケーションコンテンツ作成：商品の魅力を顧客に伝える集客プロモーションコンテンツの設計スキルの装着、購入前非接触商品における成約に繋がる必要要素の整理とコミュニケーションコンテンツスキルの装着 4．店舗運営における PL 設計、管理のスキル装着：自店舗を「小さな社長」という視点で、店舗運営に必要な業績管理スキルを装着する。自社リソース（人モノカネ）の最適化をする視点の付与 5．生産性と業績を支えるボトムアップ型組織運営：限られたリソース（人材）を最大化させる店舗運営、組織マネジメントの強化ポイントの装着	○ウェディング事業におけるマーケティング～接客まで網羅すること ○ブライダルに特化したスキル装着のため、実務で実践できる内容が身につけること
新規	1 中核人材マネジメント研修	(3) マネジメント・財務	○	△ 1-(2) または 1-(3) の選択	△ 1-(2) または 1-(3) の選択	2020/9/3(木) ～ 2020/9/7(月) のうち3日 9:00~18:00	一般社団法人 日本パーソナルビジネス協会	https://jpb.or.jp/	事業者の中で、商品造成やマーケティング対応の人材は、前年度の当該事業などで確実に育っている傾向にあるが、そのマネジメント人材が、実際に経営のための数字を見ることができないと言った声や課題が存在する。キャッシュフロー経営講座は、そうした数字を苦手とする人材にも分かりやすく、理解できる研修を実施する。数字を敬遠しがちで商品造成、マーケティングなどに力を入れてしまうがために、実際にはザル経営に近い状態になっている企業を、財務の本質を伝え、その基盤の上に利益があり、その上に華々しい商品やマーケティングやユーザ対応などがある等の会社経営の本質を徹底して研修する。	【1】目標：事業計画書（P/L）が作れるようになる ・売上、費用、利益とは何か？（P/Lの基礎知識）・お客様に貢献するために必要な数字の基礎知識・数字を知るだけで6か月以内に売上を7倍にした実例・経営に必要な数字は3種類だけ ・ワーク：まずは自部署の事業計画書（P/L）を作ってみよう ・会社が払う税金を入れると儲けはいくら？ ・ワーク：「3か月以内に売上を2倍にしなさい」と言われたら ・粗利、営業利益、税引き後利益の違い 【2】目標：率と額で事業が改善できる ・売上を上げる基本公式・粗利率を上げるための2つの手順・ワーク：粗利率を上げてみよう ・「販管費」の管理を極めよう ・「手取り額」ではわからない人件費のすべて ・ワーク：会社が払っている給与以外の人件費を計算してみよう ・効率的な広告費のかけ方・ワーク：どの広告が一番効果があるかを計測する ・まとめ（粗利90%、営業利益30%の実例）・ペン1本の費用からでも売上を創る意識 【3】目標：オリジナルサービスを創り利益を創出する ・キャッシュフロー（資金繰り）とは ・お金を受け取るタイミング、支払うタイミング ・ワーク：資金繰りを良くするためのアイデアワーク ・オリジナルサービスを創るためのアイデアの出し方・付加価値サービス（粗利）の高め方・ワーク：オリジナル商品を開発しよう ・オリジナル商品を使った事業計画書（目標粗利3000万円）・社会、会社に貢献できる「経営力」を身につける ・まとめ：数字を味方につけるだけで人生が変わる	○事業計画書（P/L）が作れるようになる ○率と額で事業が改善できる ○オリジナルサービスを創り利益を創出する
新規	1 中核人材マネジメント研修	(4) アイデア創発	○	○	○	2020/8/20(木) 9:00~18:00	一般財団法人 ひらめき財団	http://hiramekidan.org/	ピンチ」を「チャンス」に変えるのは、アイデアを出し、実行、実現することが目的となる。その為の、共創と創発の理論と手法をワークショップ（演習）形式で学ぶ。コロナウィルスにより観光業界が未曾有の環境に晒されている中で、マイナス環境を改善する為には、具体的な実行アイデアが作り、 チーム、組織でアイデアを共創、創発する為の理論と手法の習得を行い目的を達成する。最終的には沖縄リゾートウェディング業界の知的生産性と共創、創発力を高めることで、ピンチをチャンスに、チャンスを成果に変えることができる中核人材を育成する	独自に開発したフレームワークを用いて、他人ゴトでなく、自分ゴト化を起点に、抽象度を操作することにより、自分、お客様、チームが本当に成し遂げたいことを可視化し、個人だけでなく組織・チームの創発力を高める理論と手法を習得するために開発されたカリキュラムがアイデア創発実践ワークショップ「じぶんワークBiz」。この「じぶんワークBiz」を沖縄リゾートウェディング業界にマッチする形で改善する。　新規企画や事業開発、問題・課題解決まで、新卒、中堅社員、管理職、経営者から自営業、起業希望者の方まで、様々なテーマと階層に幅広く活用可能な理論と手法とツールを得ることができる。	○グループワーク（演習）を通じて、共創と創発の理論と手法を習得できる。 ○学んだ共創と創発の理論と手法を受講後に実務で応用することができ、チームで共有する ことができる 。 ○自社チームに落とし込むルールを作る。
新規 継続	2 海外研修	(1) バリ島	○	×	×	2021/2/1(月) ～ 2021/2/5(金) 実働3日 9:00～18:00	IDO99	http://www.ido99.cn/	中国マーケットで常に一番の人気を誇るリゾート地であるバリ婚礼の経験を学ぶ。前年度における当該研修では視察をメインとし、現場プランナーやオペレーターとの質疑を含めた研修を行った。今年度はオリジナルウェディングのセッティングやバリスタイルの挙式体験などを実際に触れて経験し、人気の要望を理解し市場拡大の可能性に繋げる。	沖縄の新たな可能性を引き出すために、バリ島のブライダルコンテンツの現地講師による座学や体験で課題設定まで一貫性を持たせたプログラムを構成。	○他国の成功事例とウェディングのトレンドを知ることにより、その比較や検証の中から 沖縄オリジナルの商品の開発、自社における質の高いサービスの提供につなげることができる。 ○研修で学んだことを、自社チームへ段階的な落とし込みを図る。
代替	2 海外研修渡航不可の場合の代替案	(1) （バリ島リモート）	○	×	×	上記のうち3日	同上		同上	現地研修のアーカイブ化による遠隔研修 Day 1 ：1）現地視察予定だった企業　装飾関係会社 ■アヤナリゾート　ホテル支配人、■お花屋さん、■テーブルコーディネーター、■写真家、ビデオ研修を作成し、そのプログラムを日本側に配信する、2）プログラムを受けながら、wechatで会話しながら指導を仰ぐ。3）テストも作成する Day２：1）現地視察予定だった企業■プランナー(コンラットバリ)、■ブルガリリゾートバリ（支配人）、■アヤナリゾート支配人、■フォーシーズンズバリ・ジンバランベイ・ガーデンウェディングそれぞれ１，５時間ビデオ研修を作成し、そのプログラムを日本側に配信する、2）wechatで会話しながら指導を仰ぐ。3）テストも作成する Day３：1）現地視察予定だった企業■バリウェディング協会へのインタビュー、■ワタベウェディング、アールイズベストブライダル、など日本法人へのインタビュー２）沖縄の魅力を生かした商品造成をチームで行う、3）最終テスト作成する	同上
新規	2 海外研修	(2) 中国（上海・蘇州）	×	○	×	2021/2/15(月) ～ 2021/2/19(金) 実働3日 9:00～18:00	華徳培婚礼用品有限公司		県内ウェディング事業者においては、多様化するインバウンド顧客からの写真のニーズに応えられないことが多々あり、そのクレームに戸惑いを感じる現実がある。撮影を申し込む段階ではイメージが良く、現場も順調に進むが、成果物となる写真がクレームを起こし、最終的に沖縄リゾートウェディングに対する良いイメージが打ち消される結果となっている。 この背景には、社会環境の違いから、美徳感情及び写真に対する拘りの違いが発生し、この拘りから生まれる、市場競争環境の違いが伺える。このプログラムは写真に対する、顧客と県内事業者間における、ニーズギャップを埋め、さらなる沖縄インバウンドウェディングの活性を推進する。	理解 ・中華圏における社会と写真のつながりについて ・中華圏における写真の重要性（利用シーンについても） ・中華圏におけるカメラマンの競争環境 実践 ・構図講座 ・ポージング及びコミュニケーション講座 ・写真へのフィードバック	○アジア顧客のウェディング写真に対する拘りや、思いを理解する。 ○アジア圏におけるポージング等の写真設計の仕方が学べる。
代替	2 海外研修渡航不可の場合の代替案	(2) （上海リモート）	×	○	×	上記のうち3日	同上		同上	1）訪問予定だった撮影スタジオからオンラインセミナーを実施 ２）沖縄のロケ地を活用し、インバウンドのCMやウェディング撮影を行うカメラマンで、海外客の要望に満たす撮影技術 ３）撮影したデータの編集技術	同上
代替	2 海外研修渡航不可の場合の代替案	(2) （県内実施）	×	○	×	同上	同上		同上	①中華圏における社会と写真の繋がりについて ②中華圏における写真の重要性（利用シーンを含めて） ③中華圏におけるカメラマンの競争環境	同上
継続	3 実務研修	(1) ブライダル法務	○	○	○	2020/12/9(水) 9:00~18:00	株式会社ブライト	http://bright-law.co.jp/	沖縄リゾートウェディングを支える中核人材として知っておくべき「ブライダル法務」についての基礎知識を習得し、日々の業務で活かす方法などを習得することを目指す。本研修においては、学びを職場で実践できるために、 生産性・効率性の向上につながる。 理論を学ぶのではなく、実務で実践できる内容が身につく。	知識の習得 ・ 婚礼事業に関連する法令の整理 ・ クレーム発生時の法律的対応 ・ 音楽著作権の基礎理解 実践力の向上 ・ ディスカッションによる日々の業務における法律の大切さへの「気づき」の確認 ・ ロールプレイングによるクレーム対応実践経験 ・ 知識と実践との融合	○沖縄リゾートウェディングを展開する上での法律知識と実践力を習得する。
新規	3 実務研修	(2) 観光危機管理	○	○	○	2020/7/21(火) 9:00~18:00	株式会社サンダーバード	http://kankou-kiki-kanri.thunderbird.okinawa/	沖縄県や世界で取り組む「観光危機管理」の理解を深めるとともに、観光の一翼を担うウェディング事業者として、危機に備え、ゲストやスタッフの命を守り、事業継続を図ることで「安全・安心」で選ばれる「リゾートウェディングデスティネーション沖縄」の形成を目指す。　本研修を実施することで、様々な危機に対して企業として計画を立て、備えることの重要さを知り、危機時に的確な判断をすることで、自分の命を守るとともにゲストの命を守る手段を知ることができる。また、こうした備えや対応が危機の後も企業の継続を支え、沖縄観光全体のスムーズな復興に繋がる仕組みを学ぶ。	観光危機管理について学ぶ 1．沖縄県における観光危機管理の取組みについて 2．海外における観光危機管理の取組みについて 3．企業におけるBCPと危機時の体制づくり リゾートウェディングにおける観光危機管理とワーク 1．リゾートウェディングにおける危機とその対応と対策 2．危機時の対応ワーク（案） ・チャペルにおける避難誘導シミュレーション ・安全・安心なリゾートウェディングプロモーション 3．ミニテスト	○沖縄における観光危機管理の理解を深め、沖縄リゾートウェディング業界における危機管理の取組みを促進する。 ○安全・安心で国内外から選ばれる新しいウェディングを担う中核人材を育成する。
新規	4 IT・観光研修	(1) IT活用	○	○	○	2020/8/10(月) 2020/8/11(火) 9:00~18:00	シュナイテッド株式会社	https://sunited.co.jp/	企業における業務ITシステムで用いるツールを、自社のビジネスモデルに沿ってうまく活用できるようなポイントを学ぶ。その学びを職場で実践できるために、生産性・効率性の向上につながる。理論を学ぶのではなく、実務で実践できる内容を身につけ、日々の業務に役立てる。	■システム研修 ①まずは皆さんの会社のシステムの状況を確認！②他社システムのCRMについて（ワタベウェディングのCRMとは？）③システムを構築する前に必要な事（ただツールを導入するだけではダメ）④集客～販売管理～会計までの仕組を考える ■事業企画研修 ①ブライダル業界のビジネスモデルとは？②KGIとKPIについて理解しよう。③挙式披露宴、リゾートウェディング、フォトウェディングについて考えてみよう。④KPIを達成するために必要な施策の考え方とは？⑤施策を考えてみよう⑥施策立案と実行のために必要なスキルセット⑦スキルを身に着けるための方法論⑧まとめ ■デジタルマーケティング研修 ①ロジカルシンキング②FR流、数値の見方③売上アップの方程式④見込み顧客獲得と顧客育成⑤デジタル戦略の立て方⑥現状分析・競合分析⑦サイト改善（CRO）⑧顧客コミニケーションの改善（CRM/MA）	○自社ITの構造を理解し、改善すべき箇所であったり、活用を促進すべき箇所などが理解できる。
新規	4 IT・観光研修	(2) 観光資源	○	○	○	2020/12/18(金) 9:00~18:00	株式会社チャイナゲートウェイ	https://www.china-gateway.jp/	沖縄の文化観光資源がどのように中華圏の方に興味が湧くのか、沖縄の従事スタッフが台湾・香港・大陸のお客様満足度を向上するために、最適な沖縄観光情報提供を行い、沖縄での滞在時間を拡張していくことを目的とする。それにより将来的な沖縄観光リピーターを増加させることができる。	台湾人・香港人・中国人観光客へのおもてなし ・台湾人・香港人・中国人の概要 ・台湾人・香港人・中国人受け入れの留意点 ・台湾・香港・中国の主な祝罪日 ・中国語について	○インバウンド顧客に最適な観光の説明ができるようになる。
新規	5 技術研修	(1) フォトグラファー研修	×	○	×	2020/8/3(月) 2020/8/4(火) 2020/8/5(水) 2020/8/24(月) 2020/8/25(火) 9:00~18:00	SHUN（みよし しゅんじ）	http://labo-la.com/photographer/shun/	自分だけ写真を撮る技術やコミュニケーション力などが優れていても人に伝えることが出来なければ、そのさきは広がらないと思いますので、基本から応用までをしっかりと理解し人に伝えることが出来るようになる。 インバウンドニーズを把握し、コミュニケーションを円滑に図るための構図などトラブルを起こさない基本技術を習得する。	Day1　婚礼写真の基礎：・婚礼写真の基礎を学び実践研修に備える・婚礼写真の基礎(ロケーション撮影に特化したもの。(小規模婚礼も含め)) Day２　婚礼写真についての考察：・昨今の婚礼写真についての考察を行い多様化したウェディングフォトを知る・グループワークセッション Day３～５　実践撮影：実践撮影を行いウェディング撮影全般を理解する・実践撮影(室内とチャペルなど) 室内で写真の基本を説明。需要が増えてきた客室でのメイクシーン撮影実践。・それに付随する小物などの撮影の考え方。 実践撮影(ロケーション)：カップルを撮影。撮影の考え方やコミュニケーション方法。 まとめ　実践(ロケ)の天気次第の予備日とします。	○先端の講師から最先端の技術を学び、更にはお客様から課題を引き出す力を身につける。 ○自分の技術として確立し、組織として教育する場を構築する。
新規	5 技術研修	(2) ヘアメイクアーティスト研修	×	×	○	2020/8/17(月) 2020/8/18(火) 2020/8/19(水) 9:00~18:00	西村宏堂	https://www.kodonishimura.com/	インバウンドのお客様が求める技術やサービス、その他の内容として、現場で実感している課題を解決する。その代表的な課題としてはコミュニケーションを含めた「求められるヘアメイク、導き出すヘアメイク」を研修、最新技術を習得し、またチームでのマニュアル作りにいかす。	Day1　・性別も人種も関係なく皆平等というメッセージを発信している西村宏堂流のメイクレッスンで日本人、西洋人、東洋人の求められるメイクとは・観察、洞察ポイントを習得 Day 2　・年代に応じたヘアメイク・各国で流行のヘアメイク、流行りの化粧品を使った演出 Day 3　・ヘアメイクが習得すべき接遇とは・ヘアメイクチームを作り上げるためのリーダーの持つべき考え	○インバウンド顧客の要望を聞き出す能力を身につける ○ヘアメイクチームを作るためのマニュアルを作る
新規	5 技術研修	(3) フォトグラファー ヘアメイクアーティスト 顧客コミュニケーション	×	○	○	2021/1/7(木) 9:00~18:00	合同会社ハッピーサポート		考え方や文化が違いを理解し、要望するヘアメイク・要望する撮影など沖縄リゾートウェディングで必要なコミュニケーション行う上で必要な中国語を聞き取れ、反応できるようになること。	フォトグラファー ・ポージングコミュニケーション・表情を引き出すコミュニケーション・撮影後のコミュニケーション ヘアメイクアーティスト ・個性を引き出すコミュニケーション・なりたい姿を引き出すコミュニケーション・課題不安を引き出すコミュニケーション・直しのポイントを伝えるコミュニケーション	○インバウンド顧客とのコミュニケーションを通訳に負担をかけず改善できる ○インバウンドに少しでも対応できるコミュニケーションを習得し、接客の付加価値をあげる
検討中	観光研修	琉球・沖縄歴史文化研修									