



記入例

営業店名	本店営業部	担当者	●●●●
顧客番号	123456	申請年月日	2023年7月1日

クラーク助成金交付申請書

【受付番号】 -

一般財団法人玉信夢づくり支援基金 人財育成支援事業「クラーク」募集要項に基づき申請します。

申請者 (代表者)	住所	〒〇〇〇 - 〇〇〇〇 岡山県倉敷市玉島〇〇-〇		
	フリガナ	カブシキガイシャタマシマカグ		
	法人名または事業所名	株式会社タマシマ家具		
	代表者役職および氏名	代表取締役 玉島 太郎		
事業所概要	本店所在地	〒△△△ - △△△△ 岡山県倉敷市玉島△△-△		
	設立年月日	1980 年 12 月 1 日		
	従業員数	15 人	資本金	2000 万円
	事業内容	医療・福祉用家具の販売		
	関連会社			

経営理念、経営方針	家具で生活に彩りを
人材育成に関する理念や方針	半期に一度の面談で、適正と志向性に合わせたキャリアをともに考える。
認識している経営課題	<p>当社はもともと家庭用家具の販売をしておりましたが、社会環境の変化（超高齢化社会の到来）に合わせ、5年ほど前に医療・福祉用家具の販売へと事業転換しました。これにより、売り上げは堅調に推移するものと見込んでおりましたが、新規先を中心に営業をしていた従業員の離職後、売り上げは低迷しており、既存顧客に対する提案にも限界を感じています。</p> <p>上記のうち、従業員の能力向上やキャリア形成支援等（人的資本の拡充）により解決すべきものと解決に向けたビジョン</p> <p>現在、当社に勤める営業担当者2名は新規開拓の経験がなく、社内の教育体制も確立できていないため、外部研修を利用して営業活動に従事する上で能力開発を行います。これにより医療施設、介護施設などを中心とした新規先への販売体制を強化し、1年後には20先の新規取引先を確保します。なお、中長期的には今回研修を受講する社員が営業スキルを習得することでトレーナーとなり、既存社員やこれから入社する社員へのOJT教育が可能な社内体制を構築する想定です。</p>

課題解決に向けた取組み内容

※具体的な構想や計画を記入する。教育訓練や人事諸制度の(再)構築など一定の期間を要する取組みについては、月単位の計画を記入すること。
 ※研修・セミナーの受講、資格・検定試験の受験、専門学校等の入学を予定している場合は、別紙「課題解決に向けた取組み内容(受講・受験・入学用)」を作成して添付する。

今回、受講予定の研修は、当社の課題や要望にあわせたオリジナルカリキュラム(下表参照)で新規開拓に不可欠なノウハウを習得することができます。1コマ3時間を2カ月間、隔週で受講予定です。

	1月-第1・2週		1月-第3・4週		2月-第1・2週		2月-第3・4週	
テーマ	新規開拓のためのターゲット特定				見込み客抽出のための提案～クロージングノウハウ			
研修内容	既存顧客のデータベース分析(ABC分析、RFM分析)		ターゲットの特定手法・ターゲットごとの戦略検討プロセスの習得		情報収集プロセスの習得、提案書作成		クロージングテクニック、関係構築テクニック	
講師	A		B		C		C	
ロールプレイング	—		—		○		○	

また、本研修には、受講後のアフターフォローも含まれており、定期的に出される課題によってスキルの定着度合をチェックできます。すぐに結果に結びつけること(新規顧客を獲得すること)は難しいので、アフターフォローによるチェック結果は随時報告してもらい、その定着度合いによってインセンティブを検討し、従業員のモチベーションアップを図ります。

別紙「課題解決に向けた取組み内容(受講・受験・入学用)」に記載。

見積書等総額	504,200 円	助成希望金額	50 万円(万円単位) ※助成希望金額は3万円以上とします。
証憑類 ※計画書、予定表、パンフレット、企画書・提案書、申込様式、見積書等、助成を希望する取組みを証明する資料名を記入し、写しを本申請書に添付して提出する。			
<ul style="list-style-type: none"> ・パンフレット ・申込様式 ・見積書 ・カリキュラム策定にあたってのメールでのやりとり 			

○ 個人情報の取り扱いについて

ご提出いただいた書類にかかる個人情報については、当財団に関連する活動以外には、一切使用いたしません。

財団使用欄	ジョイント倶楽部協定	有・無	日付	
可	助成決定金額 万円			
否				