

事例3 豆のちから（就労継続支援B型事業所）

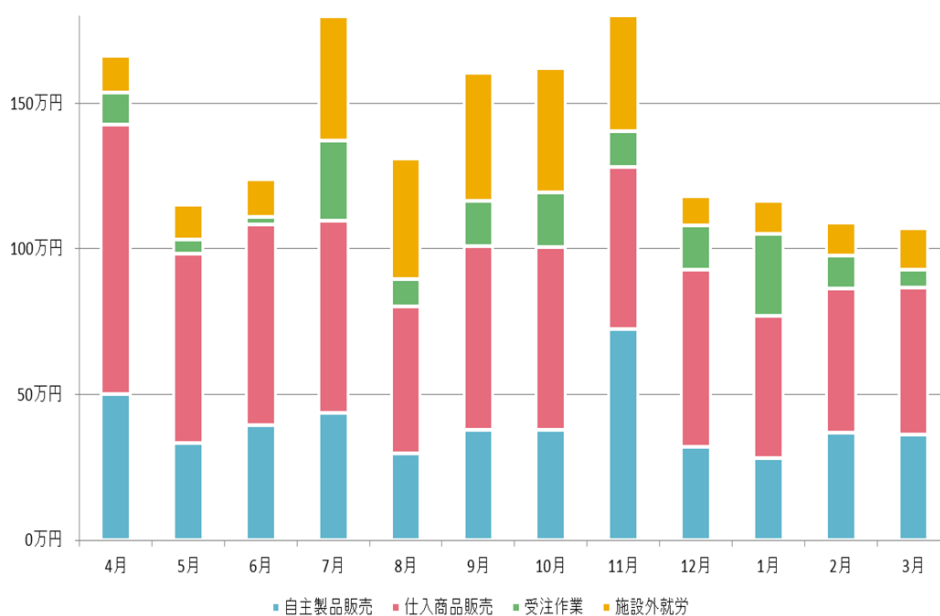
【施設概要】

法人名	特定非営利活動法人まつかぜの会
事業所名	とうふ工房豆のちから
事業種別	就労継続支援B型
利用者定員	定員32名 現員29名
職員数	
事業所所在地	千葉県松戸市緑ヶ丘2-349
URL	http://mamenochikara.com/

【事業概要】

就労事業として豆腐や菓子などの自主生産品、豆腐や菓子類の仕入れ販売、受注業務（軽作業）、施設外就労を行っている。受注作業は月によって作業量が安定しないので、自主製品の豆腐製造に力を入れたい。平均月額工賃は平成27年度17,289円だったが、平成28年度は18,000円を目標にしている。

27年度事業構成推移(売上)



平成28年度平均月額目標工賃 18,000円

【直面する問題】

<自主製品>

手作り豆腐、豆腐関連製品の仕入れ品を、イベント販売・移動販売・委託販売・店舗販売している。昨年度、注文販売に切り替えることによって、できるだけ人手をかけず、廃棄を減らす戦略をとったが、実際、切り替えてもらうのは難しい。また製造に人手が不足している

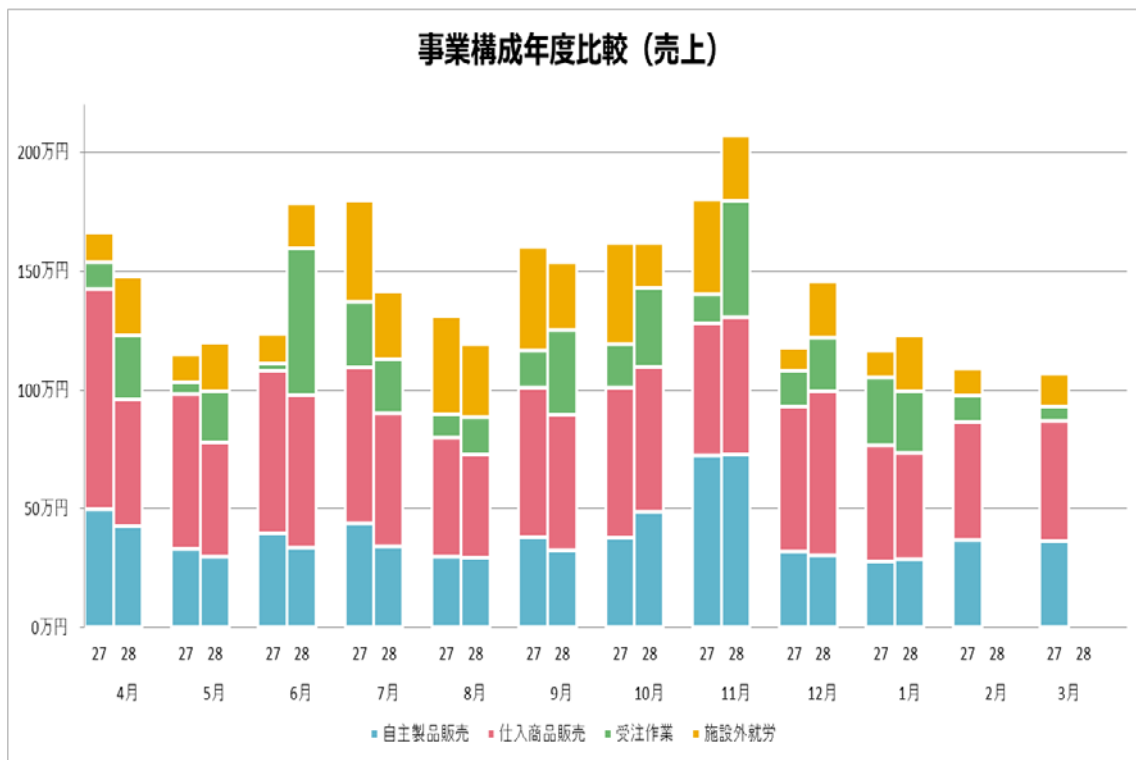
取り組む課題	<ol style="list-style-type: none">1. 効率の良い販売方法は何か2. 製造の人手不足をどう補うか3. 賞味期限切れ等による廃棄は出さない
対策	<ul style="list-style-type: none">・移動販売を担当している職員がそれぞれのルートを把握していなかった。そのため職員が休むと、そのルートも休みになっていた。ルートマップを作成し、担当の職員がいないときでも販売が行えるようにした。・いつも出る商品や適正な在庫数を把握していなかった。売上在庫表を作成し、売るものがないとう状況を改善するよう努めた。・売上在庫表で適正な在庫、発注に努めた。・製造のメンバーを増やした。職員が担当していた工程を利用者に引き継いだ。・製造だけではなく、販売の会計係も利用者に引き継いだ。・広報活動はラジオ番組に出演、FacebookでPR,スタンプカードも継続
成果	<ul style="list-style-type: none">・製造にかかわる利用者が増えたことで製造数が上がった。その結果、販売に持ち出す数が増えて、商品切れがなくなり、売り上げが伸びた。・廃棄をなくすことにこだわり過ぎるあまり、製造数や発注数が少ないときがあった。売上機会を逃さないよう、来年度から注意をする。・売上在庫表は10月から運用。継続していく。
ポイント	製造工程の工夫
解説	<p>自主製品や仕入れ販売を強化したいということですが、次のことから「モノ」が十分でないため販売機会を失っていたようです。:「廃棄を気にしすぎて品薄になっていた」「製造数が上がったら販売する数が増えたので、品切れを起こさずに売り上げが伸びた」。</p> <p>今まで職員がやっていた製造を、工程を組みなおし、利用</p>

	<p>者が関われるようにしたのは良かったと思います。</p> <p>昨年、店舗を使った「豆腐作り親子体験教室」を行うという計画がありました。このような体験はお店とお客さんとの関係を強くするので、小規模店には良い販促手法といえるでしょう。</p>
--	--

【取り組み期間における目標工賃達成見込み】

問題解決にあたっては、現状分析をし、課題を設定し、対策を立て、実践と振り返りを行った。実践期間は平成 28 年 3 月～平成 29 年 3 月で、その成果は下記の通り。

平成 28 年度では目標月額平均工賃 18,000 円を達成する見込み。(平成 28 年 3 月 1 日発表資料による)



添付：豆のちから 工賃向上パワーアップワークショップ成果報告書

工賃向上ワークショップ (H28年度)

成果報告

特定非営利活動法人まつかぜの会

就労継続支援B型事業所

とうふ工房豆のちから

支援員 浦野 匡介

とうふ工房豆のちからの紹介①

NPO法人まつかぜの会は、障がい者が地域で働き、自立した生活を営む社会を実現し、障がい者の支援活動を通して社会福祉に寄与することを目的に発足しました。

とうふ工房豆のちからは、知的障がい者の就労の場です。地域の中で生き生きと生活し、働く場を作りたいという思いが、かたちになりました。

定員(利用者数)32名(29名)

平均工賃(前年度) 17,289円

【参加動機】

利用者が自立できるような工賃を支払おうとする中で、工賃を向上していくためにはどうしたらいいのか？



とうふ工房豆のちからの紹介②

【自主製品製造・販売】

仕入れた豆乳で豆腐やプリン、ドーナツを製造し、販売します。

【仕入れ販売】

木綿豆腐や菓子製品等を仕入れ、販売します。

【受注】

企業から、ネジの検品やメモの袋詰め等の作業を受注します。また施設外就労として病院での洗濯業務や北松戸工業団地内の製造工場で行っています。



豆のちからの環境と課題①

良い変化/追い風

- ・健康志向のTVなどが多く放送される
- ・住宅街、高齢者が多い
- ・食に関する講演会が多い

悪い変化/逆風

- ・価格の安い豆腐がスーパーなどで売られている
- ・人が代わって販売や製造の体制が落ち着かず、職員の体制がとりにくい

資源/長所

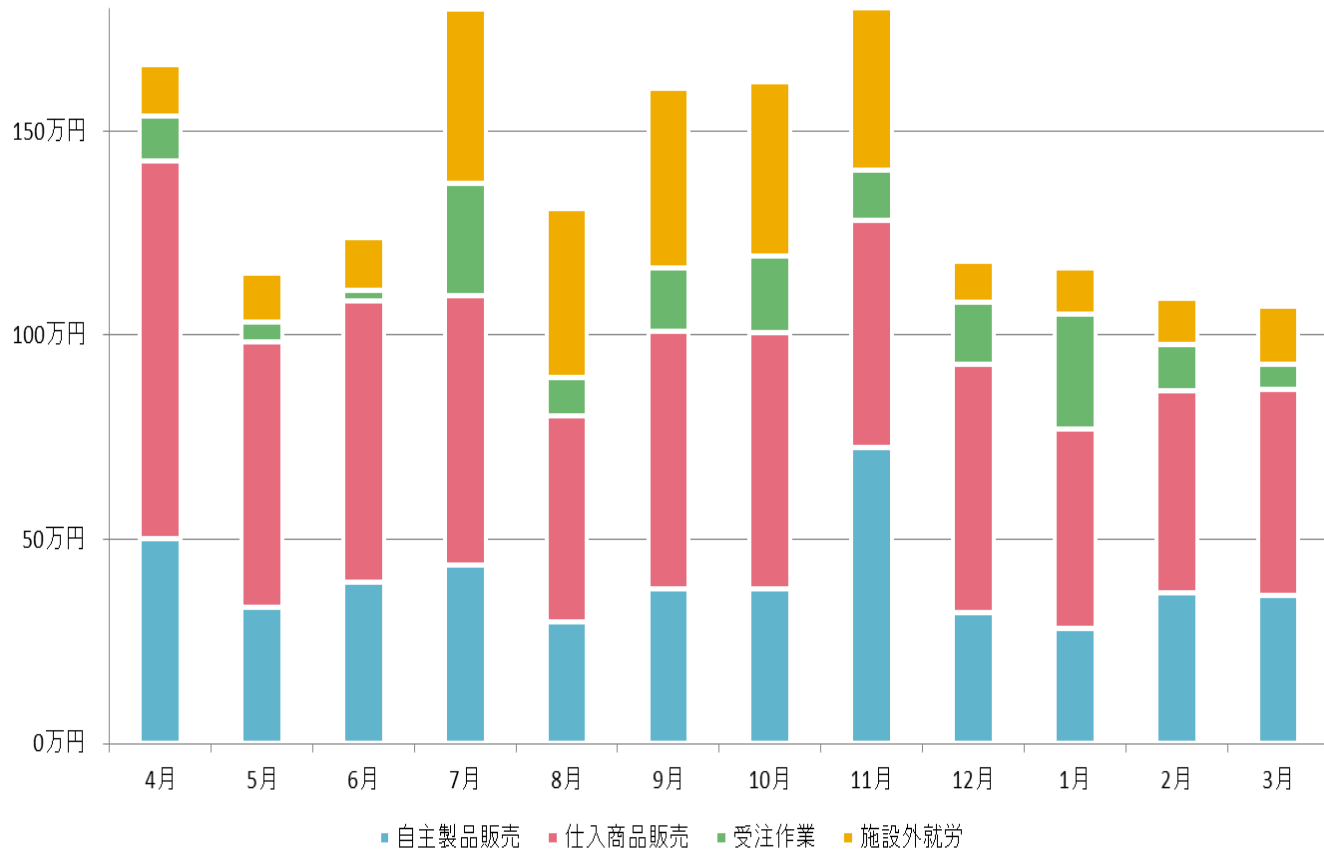
- ・お店の場所が解りやすい、説明しやすい
- ・人気商品(おからドーナツ)がある
- ・Facebookを始めた
- ・国産大豆100%使用で無添加
- ・季節の野菜を販売している
- ・米販売を始めた
- ・Facebookの友達が増えた

課題/短所

- ・効率の良い販売がなかなか難しい
- ・発注数をよむ難しさ(天気・季節の影響等)
- ・新商品がないので目新しい商品がない
- ・担当外の移動販売先に詳しくない

豆のちからの環境と課題②

27年度事業構成推移(売上)



・受注作業は月によって仕事の量にはらつきがあり安定しない。

・昨年度、注文販売に切り替えることによって廃棄を減らす戦略をとったが、実際のところ切り替えてもらうのは難しく、他の策が必要。

・製造・販売での職員の配置が整わず、職員の負担が多かったり、担当外の販売先の情報に弱く、効率の良い販売が出来ない。etc...

どうすればいいの
か？

販売を強化するしかない!!!



どのような戦略なのか見ていきましょう

目標と戦略



【目標平均工賃】

18,000円

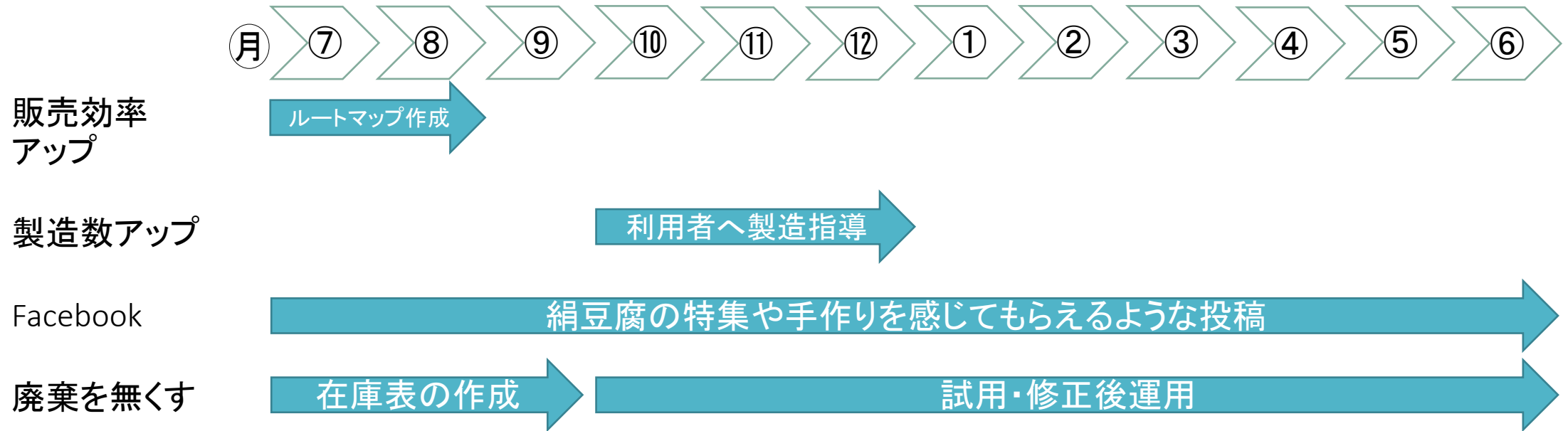
【戦略】

効率を追求する

自主製品事業の強化。

- 製造数のアップ。
- Facebookや通信等による広報活動。
- 廃棄を無くす。

主なアクションスケジュール



実践 自主製品事業を強化しよう！①

1 製造数を上げていこう！

工房のメンバーに欠員が出た場合補える人がいなかったため、メンバーを3人増やし、ひととおり覚えていただく事でカバーできる体制を整えた。

【結果】

職員が担当していた製造工程、カバーしてきた役割を利用者に引き継いでいただく事で、職員に時間的な余裕ができ、目の行き届いた支援が出来るようになり、製造数も徐々に上がってきた。

2 広報活動を盛り上げ、売上アップにつなげよう！

FacebookでのPRを強化した。利用者の方々の普段の様子以外に、工房の様子やおすすめの商品の紹介など「作り手」の事がわかるような工夫をした。

【結果】

体感できるほどの効果は感じられなかったが、閲覧数も増え、感触としては良好。

実践 自主製品事業を強化しよう！②

3 正確な製造数や発注で廃棄を無くそう！

在庫表を作成し、在庫の数だけでなく売り上げも出るようにした。これにより「何が・どこで・どれくらい」売れたかを把握できるようにした。

【結果】

廃棄を無くすことにこだわり過ぎるあまり、製造数や、発注数が少ない時があった。

またデータが少なく、未だに改善点が多く出てくる不完全なものなので、随時更新して来年度も継続して行えるように改善が必要になった。



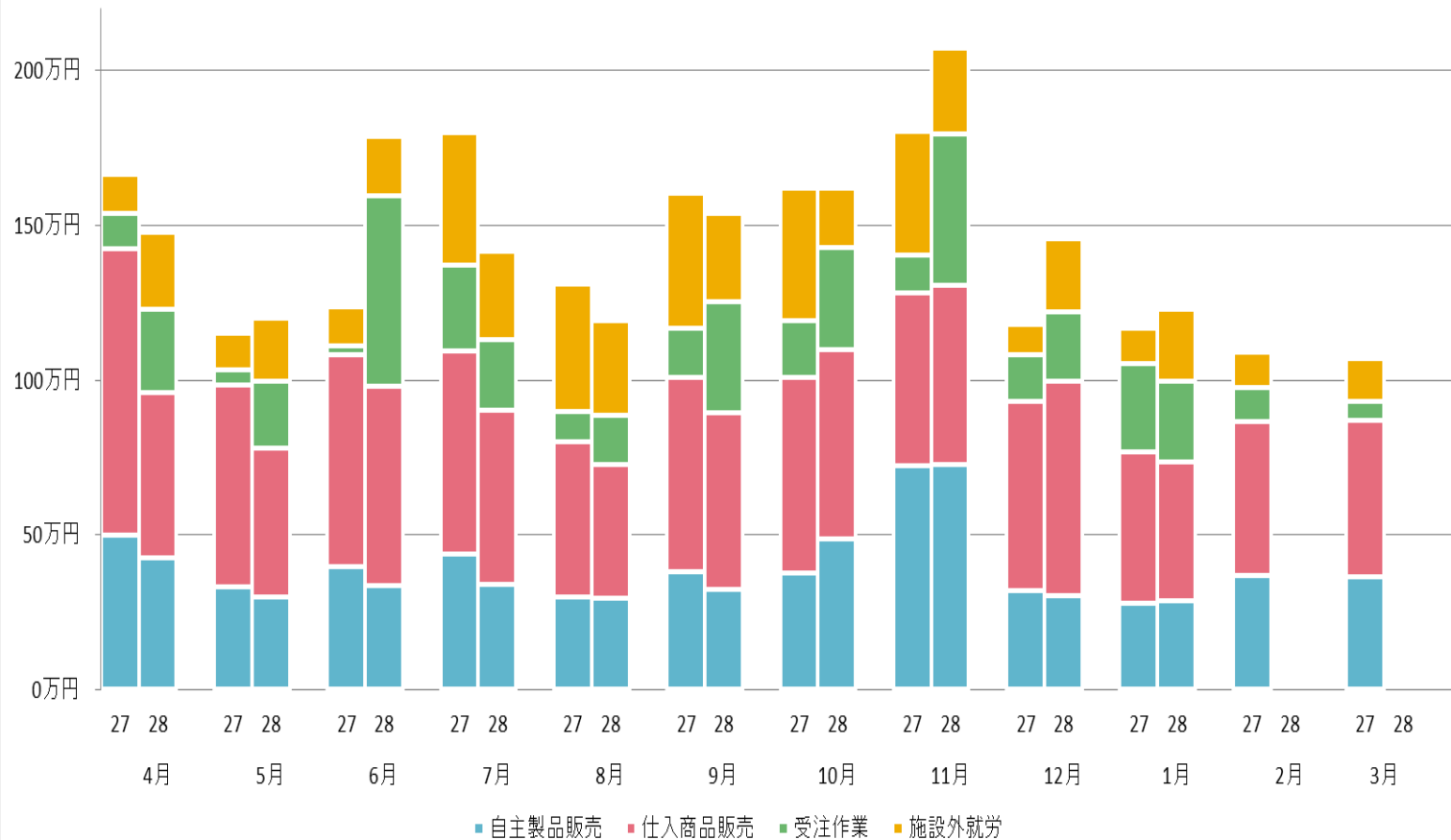
製造だけでなく、販売の会計係りも引き継いでいただきました。

広報活動に関しては、ふれあいフェスティバル関連でラジオ番組に出演させていただきました。

また移動販売のルートマップを作成し、担当の職員がいないときでも販売が行えるようにしました。昨年同様、注文販売に切り替えてもらうためにスタンプカードも継続して続けてみたものの、注文に切り替わることはなかった。他に方法を考える必要があります。

今年度実績①

事業構成年度比較 (売上)



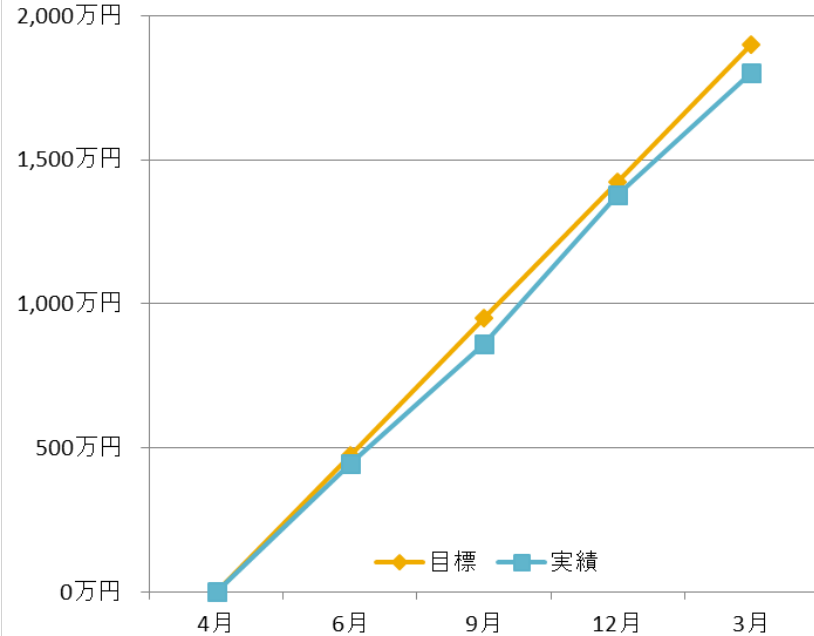
製造数が上がった結果、販売に持ち出す数が増え、商品が足りなくなることなく、売り上げも伸びた。

在庫表を運用し始めた10月以降は販売の売上がやや伸びた。

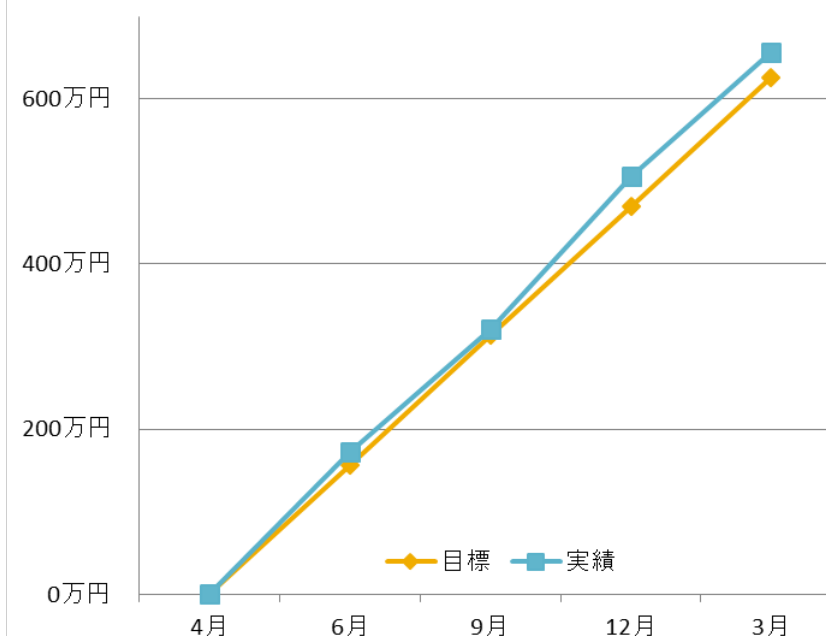
しかし全体的に見ると販売関連は伸び悩んでいる。

今年度実績②

28年度売上累計



28年度営業利益累計



【前年度】
17,289円

【今年度目標】
18,000円

【今年度見込み】
18,130円

目標達成！！

(見込み)

ワークショップを通して感じた事

自主製品の強化を掲げていたところで、仕入れ販売とともに伸び悩んでしまったのは、自分の力不足だと感じました。

ただ、工賃向上について考えていく中で、工賃に対して利用者にどう向き合ってもらうか、その価値とは何かなど、単純に工賃について考える機会が増えました。

実践した戦略で利用者に仕事を引き継いでいただく事について述べましたが、以前は職員がやるような製造工程でも、仕事の細分化や、そもそもの作り方を簡略化することによって利用者が出来る仕事に変えられたのが良かったと思います。

またその利用者も事業所に来る目的が明確になり、自分で作った商品を売る事に対してやりがいを感じているようです。そういう中で工賃を受け取っているということに支援員として非常にやりがいを感じました。

今後も利用者の仕事を大事にしながら工賃向上に取り組んでいきたいと思えます。





ご清聴ありがとうございました。