

## 事例⑥

## ターゲットを絞り込んだ販路開拓

三重県  
玉城町特定非営利活動法人たまき末芳園  
「末芳園」

## 1) 基本情報

項目	内容	
法人名	特定非営利活動法人たまき末芳園	
事業所名	末芳園	
住所	三重県度会郡玉城町下田辺 468-2	
事業所データ	指定年月	平成 21 年 4 月
	事業種別・定員数	就労継続支援 B 型 20
	登録者数	13 人
	職員数	6 人
	主たる障害種別	知的障害
	作業内容	工業部品の下請け作業、レーザー加工、UV 印刷、空き缶リサイクル
	事業収入 (円)	
	H29	3,656,896
	H28	4,204,952
	H27	3,016,595

## 2) 戦略的取組み

## ● 以前の状況：レーザー加工機等木工機材はそろっているが活用できていない

H21年にレーザー加工機を購入し、その他木工機材をそろえていたが商品開発が出来ていなかった。木製コースターを製作して地域イベントでの販売やスポット的に入るお守りの製作等、請負作業を中心に実施していた。

### ● 基本戦略：「ターゲットに合わせた「A-2. 商品開発」と「A-3. 販路開拓」

木工の受注がスポットだった為、利用者が複雑な工程を実施することが難しい事から、請負で安定的な量のある木工作業を受注していく戦略をたてた。併せて、受注作業を実施しながら利用者の木工製作スキルを磨き、自主製品の開発を実施していくこととした。

### ● 実施内容：販路開拓シナリオ

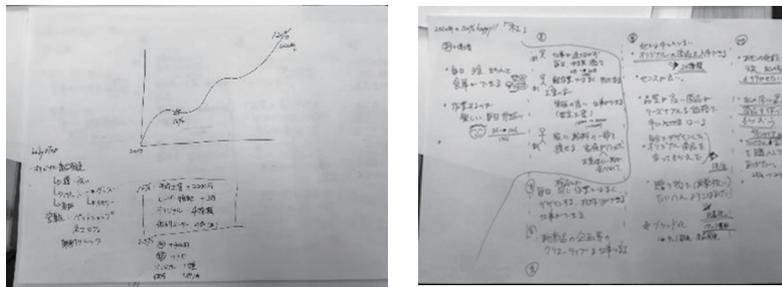
木工の請負業務を受注していくために『AI（アプリシエイティブインクワイアリー）』の手法を用いて、営業戦略を立案した。

事業所が伊勢神宮のある伊勢市近隣市町村にあり、近隣エリアに神社仏閣が多く存在していたため、根付やお守りの製造を受託するために営業を実施することにした。

根付やお守り、毎年消費することが確実な護摩木の製造など、利用者が従事できる商材かつ神社仏閣で多く販売・消費されるもののサンプルを製造し、営業を実施した。

※ AI：課題を抱えている現状から、成功している状態をイメージしてそこに至るまでのシナリオを検討する会議。多くの会議では現状の困難さばかりに意識を取られて前に進めないことが多く、AI 会議では理想的な状態像から事業を見つめて、「今日から何をするのか」まで落とし込めるため、ワクワクした状態が続いたままコンセプト設定や事業構築を進めることができる。

#### 【AI ワークシート】



## 3) 経営改善のポイント

### ● ポイント①：商品開発

利用者が出来る作業（板を張り合わせる・色を塗る・磨く等）が多く含まれる作業工程で作成可能な商材の検討を実施した。WEB や実際に雑貨ショップ等への調査を実施し、現在流行している商材で利用者が製作可能なものをリストアップした。リスト化した商材の中からより多くの利用者が従事可能な『色付け』工程があるインテリア雑貨（木製アルファベットの置物）とフルオーダーの木製パズルを試作することにした。

上記新商品を試作した結果、木製アルファベットは製品が小さく形が複雑な為利用者が従事するには難しい事が判明した。一方、木製パズルは各ピースの形が複雑ではない為、多くの利用者が削る工程に従事できることが出来る事が分かった。

※基本戦略：A-2. 商品開発

【木製アルファベット】



【木製パズル 49 ピース】



● ポイント②：価格設定

オーダーメイド木製パズルを新商品として製造販売していく事で決定し、価格シミュレーションを実施した。サンプル品は 300 mm× 300 mm の 49 ピースで、原材料費と経費を合わせると 1,500 円程度であった為、製造にかかる時間・人数を考慮して販売価格を設定した。

売価 (円)	2,800	3,000	3,200	3,400	3,600	3,800	4,000
原価率	53.6%	50.0%	46.9%	44.1%	41.7%	39.5%	37.5%
利益 (円)	1,300	1,500	1,600	1,900	2,100	2,300	2,500

主な販路として WEB により受注生産を想定していた為、送料込みで原価率 44%となるように価格を設定 (売価 3,400 円)、49 ピース以外にも、30 ピース (A 4サイズ)、12 ピース (ハガキサイズ) を商品ラインナップに追加し、ともに原価率 44%となるように販売価格を設定した。

※基本戦略：A-1. 価格 up

● ポイント③：販路開拓

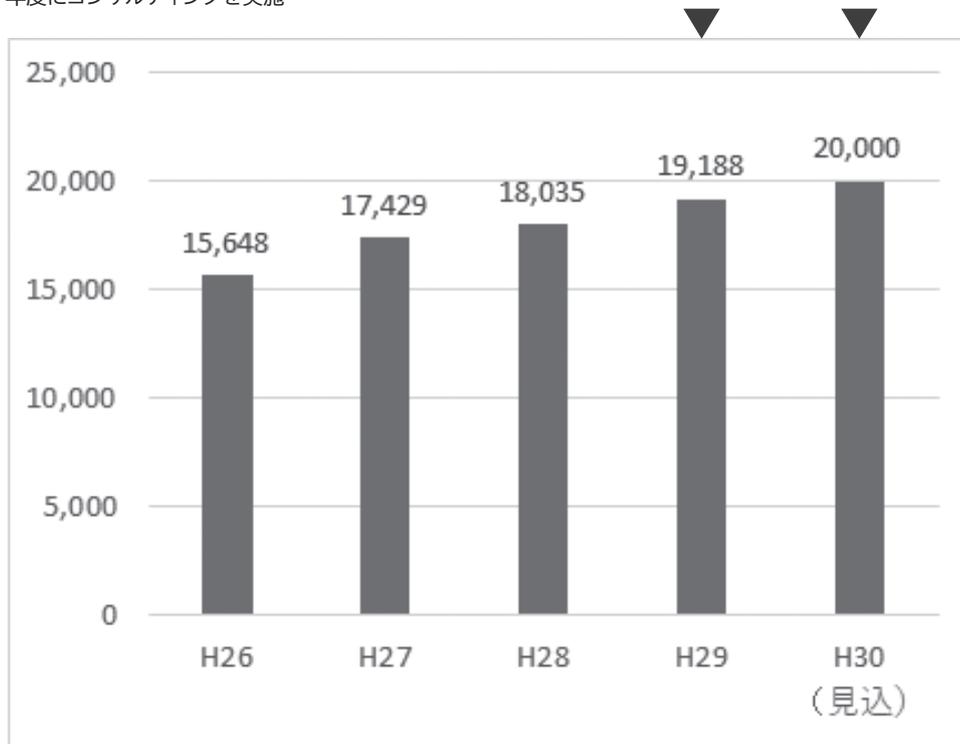
オーダーメイド木製パズルの販路開拓戦略を実施した。オーダーメイド商品の為、ターゲットを結婚するカップル、ペットオーナー、釣り人等思い出の写真を飾ることが多い層に設定し、想定顧客が多く集まる場所にチラシを配布、受注は WEB で受け付けることとした。

※基本戦略：A-3. 販路開拓

## 4) 成果

●平均工賃：18,035 円（H28）→ 19,188 円（H29）→ 20,000 円（H30 見込）

※ H29、H30 年度にコンサルティングを実施



### ●「木工請負作業受注」

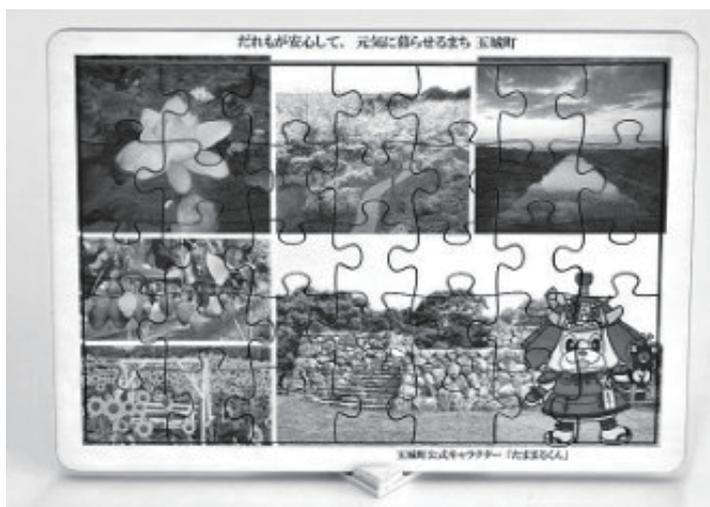
近隣エリアの神社より、100 個 / 月程度の安定した受注量が見込まれる車両安全祈願のお守り製作の仕事を受注することに成功した。

また、伊勢神宮より台風で倒れてしまった境内のご神木を活用したお守りの製作を依頼され、現在量産している。

### ●「木製パズルの販路拡大」

結婚式場やペットショップ、釣具屋などに木製パズルのチラシを配布していく中で役場担当者の目にとまり、玉城町のふるさと納税に採用されることとなった。

### 【三重県玉城町ふるさと納税】



思いやり返礼品 木製オリジナルパズル お好きな画像をパズルにします。

玉城町や近隣の市町の障害者の方が自立し、豊かな生活が送れるように支援している就労継続支援 B 型の NPO 施設です。通所している障害者の方と共に木で作ったオリジナルパズルを開発し、一つ一つ心を込めて、手作りしました。上質のシナベニヤにお好みの写真などを印刷し、世界に一つだけのパズルを手にすることができます。ご家族、ペット、ご自身のお気に入りの写真などを送ってください。パズルを組み立てた後は、飾ってお楽しみ下さい。

## 5) 事業所より

### ①苦勞したこと

利用者の減少、高齢化、重度化により、作業の生産性が低下し、作業収入が少なくなってくることが予想された。生産性低下を補えるよう、自主製品の販売や、付加価値の高い請負事業を行うための工作機が施設に導入がされていたが、有効利用には職業指導員の技術力が求められた。

### ②初めに着手したこと

利用者が安全に、また簡単に、そして品質が安定した作業ができるように、それぞれの作業内容、障害の程度に応じた治具を導入した工作機を活用して製作した。これにより、利用者が効率的に作業を進められるようになった。

そして、高い技術力を持った就労支援施設での研修会に指導員を参加させることで、技術や知識の習得を得た。技術力の向上により、工作機を活用した単価の高い請負事業を受注できるようになった。

### ③メッセージ

H21 年度、H23 年度の三重県障害者自立支援基盤整備事業を利用し、レーザー加工機、UV ダイレクトプリンターを購入しました。顧客の確保、使用方法の不慣れさなど課題が多かったですが、口コミなどで近隣の事業者の顧客が増え、受注を伸ばすことができました。また、地元開催の G7 サミット、全国菓子博覧会では、複数の事業者から依頼され、UV 印刷の受注が増えました。当施設は小ロットでの受注が可能なため、小規模事業者にとっても依頼しやすいメリットがあります。

地元事業者が顧客になることが多いため、地元の景気に左右されやすいですが、各々の顧客のニーズに合った細かい対応が今後の顧客確保、収益増加のカギになると思います。また、ストラップや箱などの小物類の自主製品を制作していますが、現在は福祉バザーでの販売や官公庁などの記念品などの受注に限られています。

今後は宣伝と販路の拡大及び商品開発が課題となります。

## 事例⑦

## 徹底した原価管理

茨城県  
常陸太田市社会福祉法人 朋友会  
「障がい者支援事業所 ひまわり」

## 1) 基本情報

項目	内容	
法人名	社会福祉法人 朋友会	
事業所名	障がい者支援事業所 ひまわり	
住所	茨城県常陸太田市松平町 364-1	
事業所データ	指定年月	平成 18 年7月
	事業種別・定員数	多機能 60（就労移行支援 6、就労継続支援 B 型 27、生活介護 27）
	登録者数	82 人
	職員数	50 人
	主たる障害種別	知的障害
	作業内容	パン製造販売、内職、農耕関係
	事業収入（円）	
	H29	8,717,000
	H28	8,799,000
	H27	9,677,000

## 2) 戦略的取組み

## ● 以前の状況：売上減少

開所当初からパン製造販売に取り組んでおり、市内数か所で移動販売を実施していたが、商品ラインナップが変わらない事や、競合店の出現により売上が低迷（年間 6,000 千円→ 5,600 千円）していた。

【パン製造作業】



【移動販売の様子】



### ● 基本戦略：B-1「原価管理」

現状の設備・体制では生産量を増やすことは負担が大きいことや、原価管理を仕入れ金額のみで実施していたこと（棚卸未実施）から、売上を伸ばすよりも、同じ生産量・販売数でも利益を多く残せるよう原価管理に取り組むことにした。

### ● 実施内容：棚卸の実施と原価管理制度の導入

今までは仕入れ高で原価を算出していた為、毎月の原価率に大きな差があった。毎月末に棚卸（原材料・資材の在庫量を把握）を実施する事で、当月の正確な原材料使用額（実原価）を把握した。実原価を把握すると計算原価よりも16%近く（ロス3%・原因不明13%）実原価が高い事が判明した。そこで、毎月の棚卸実施と並行して販売管理を徹底し、計算原価+5%で製造できる事を目指した。

【棚卸シート（一部抜粋）】

2月使用量	152,562	2月上売	328,676	原価率	46.4%
-------	---------	------	---------	-----	-------

	1月棚卸し			2月仕入れ			2月棚卸し			使用量
	個数	単価	在庫(円換)	仕入個数	仕入れ値	仕入額	個数	単価	在庫	
カメラヤ(25kg)	2	4182	8364	0	4182	0	0	4182	0	8,364
グラニュー糖	1.5	4320	6480	0	4320	0	0	4320	0	6,480
上白糖	0.5	4276	2138	0	4168	0	0	4276	0	2,138
よつ葉 北海道産卵付き乳(1kg)	2	1144.8	2289.6	0	1144.8	0	0	1144.8	0	2,290
ライ麦(5kg)	0.2	1836	367.2	0	1836	0	0	1836	0	367
天日塩(3kg)	1.3	540	702	0	540	0	0	540	0	702
アサヒ 北海道産小麦(1kg)	1	669	669	0	669	0	0	669	0	669
黒糖ベースシュガー(1kg)	1.1	1258	1383.8	0	1258	0	0	1258	0	1,384
パン粉(1kg)	2	267.5	535	0	267.5	0	0	267.5	0	535
ニッコーサラダ油(1.5L)	1	561	561	0	561	0	0	561	0	561
フレッシュフルーツ糖(1kg)	1	788	788	0	788	0	0	788	0	788
バセリ(80g)	0.4	540	216	0	540	0	0	540	0	216
こしょう(420g)	0.3	1069	320.7	0	1069	0	0	1069	0	321
ドライイースト金(500g)	1.6	837	1339.2	0	837	0	0	837	0	1,339
ドライイースト赤(500g)	1	777	777	0	777	0	0	777	0	777
(白)洗いごま(1kg)	0.8	842	673.6	0	842	0	0	842	0	674
(黒)洗いごま(1kg)	0.5	939	469.5	0	939	0	0	939	0	470
リスドオル(25kg)	0	4217	0	0	4217	0	0	4217	0	0
お菓子用ココアパウダー(1kg)	88	42.125	3707	0	42.125	0	0	42.125	0	3,707
オリーブオイル(1kg)	148	9.72	1438.56	0	9.72	0	0	9.72	0	1,439
スーパーストックココア(1kg)	0	1328.4	0	0	1328.4	0	0	1328.4	0	0
オレンジカット(1kg)	1	1166.4	1166.4	0	1166.4	0	0	1166.4	0	1,166
パンテオンセレクト(500g)	5	691	3455	0	691	0	0	691	0	3,455
玉子(204円)	0.5	204	102	0	204	0	0	204	0	102
牛乳(192円)	0	192	0	0	192	0	0	192	0	0
イリス ビスターミルク(5kg)	0.7	7290	5103	0	7290	0	0	7290	0	5,103
サニーパンナップ(1kg)	0.5	1890	945	0	1890	0	0	1890	0	945
かすみがらブルベリー(1kg)	0	1069	0	0	1069	0	0	1069	0	0
フレッシュアップル(2kg)	1.1	1134	1247.4	0	1134	0	0	1134	0	1,247
ペーカリーマヨ(1kg)	1.8	475.2	855.36	0	475.2	0	0	475.2	0	855
トマトケチャップ(1kg)	0.7	399	279.3	0	399	0	0	399	0	279
くすみフレッシュアップル(1kg)	3.5	1695	5932.5	0	1695	0	0	1695	0	5,933
レーズン(1kg)	2.7	702	1895.4	0	702	0	0	702	0	1,895
びりやんやま栗団子(1kg)	0	1112.4	0	0	1112.4	0	0	1112.4	0	0
焼餅(1kg)	0	1209	0	0	1209	0	0	1209	0	0
計			54200.5			0			0	54,201

※先月末棚卸（＝月初棚卸）＋当月仕入－当月末棚卸（＝月末在庫）より、当月使用量（＝実原価）を算出する。  
この金額の売上に対する割合が、実原価率となる。

### 3) 経営改善のポイント

● ポイント①：商品×販路の整理

販売実績のデータをより詳細に収集し、生産計画を立てるようにした。移動販売が中心で各販売先の客層が違ふ為、顧客属性・商品販売数・天気・気温等のデータを収集した。販路別の傾向を把握し、売れ筋商品を調べる、顧客が飽きない様に月ごとにメニューを変える等の対策を実施した。また販売実績データから販売予測を算出し生産量を調整することで売れ残りによるロスを削減した。

※基本戦略：B-1. 原価管理

### ● ポイント②：レシピ見直し

レシピを見直すことで、利益率が良い商品と悪い商品が明確になった。そこで利益率の悪いクロワッサン等デニッシュ系パンの改革に着手。現行価格でのサイズダウンと、サイズ変更はせず販売価格を 50 円上げるという 2 ラインナップの商材を販売する事とした。

※基本戦略：B-1. 原価管理

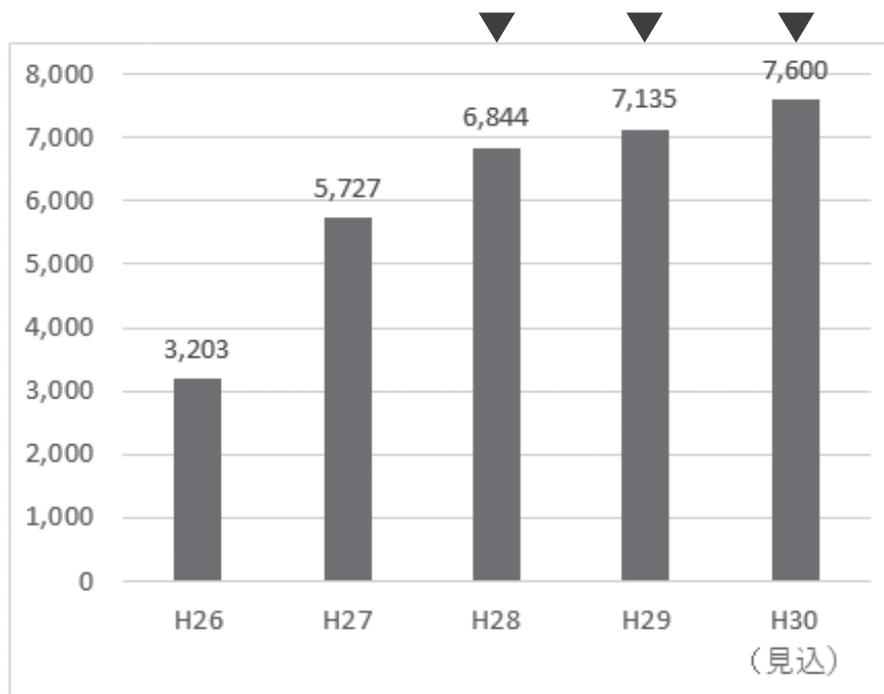
主なパンの原価率

	売価 (円)	原価 (円)	原価率
食パン	260	82.0	31.5%
クリームパン	110	31.9	29.0%
クリームコロネ	110	38.0	34.5%
クロワッサン	120	54.3	45.3%
ピーナツパン	120	36.6	30.5%
ホイップメロンパン	150	49.4	32.9%
カレーパン	110	34.6	31.4%

## 4) 成果

● 平均工賃：5,727 円 (H27) → 6,844 円 (H28) → 7,600 円 (H30 見込)

※ H28、H29、H30 年度にコンサルティングを実施



### ●「原価率軽減」

棚卸、ロス管理を実施することにより棚卸実施から3か月間で原価率が51.9%⇒46.4%に軽減した。金額にして18,000円相当の利益を残すことに成功した。その後も棚卸・ロス管理と計算原価の見直し(価格設定・商品の内容量見直し)を実施し、売上高は現状を維持しつつ、原価率は35%程度まで下げるに至っている。年間の売上高はH27年と比較して1,000,000円近く下がったが、原価率を下げたことにより55,000円/月程度の工賃原資増となり、製パンに従事する利用者の工賃は約2,000円向上した。

### ●「利益体質→販路拡大」

しっかりと利益を確保し工賃を支払える体質になった為、さらなる工賃原資確保を目指して、販売形態を移動販売中心から店舗+移動販売の形態へと変更を予定している。生活介護(27名)+就労移行支援(6名)+就労継続支援B型(27名)の多機能型から製パン事業を切り離し、新たに定員20名のより高工賃の単独就労継続支援B型事業として新たにイートインスペースを備えたパン製造販売拠点を建て、新事業所開設を計画している。

## 5) 事業所より

---

### ①苦勞したこと

- ・書いていいのかわかりませんが、ひまわりは生活介護の利用者にも工賃を支払っており、工賃を全体で分配するため純粋にB型の人たちの収入をそのまま工賃に映せない点(そのため平均工賃もなかなか上がらない点)。
- ・メインの収入となっている企業の収入自体が過去に比べ減ってきている点。

### ②初めに着手したこと

- ・新たな作業や出張作業などの開拓を行い、その際に単価交渉を行い、基本今までよりもベースが高い状態で取り組めるようにする。
- ・現状取り組んでいる作業も単価交渉を行うようにした。

### ③メッセージ

初めは原価管理や棚卸しで結果が出るとは思わずに取り組んでいましたが、3ヶ月間で原価率が51.9%⇒46.4%に軽減して金額にして18,000円相当の利益を残すことに成功した時はとても驚きました。細かい事などもあり、大変な部分もありましたが、結果が出た喜びを利用者の方と分かち合えたことがとてもいい経験になったかと思います。31年度には自社のパン屋さんを出店することも出来て、改めて頑張っていこうと思います。

## コラム③

### 新規請負の探し方（例）～「求人広告」の活用と施設外就労～

- ・皆様は新規の請負をどのように探しておられますか？ なかなか良い条件の仕事を探すのは難しいと思います。
- ・そこで、新規請負の探し方の一例として「求人情報の活用」があります。
- ・企業が出している求人情報は、下記のような特徴があります。
  - 企業は、既にその仕事をやって欲しいと思っている  
(=仕事がある)
  - 少なくとも最低賃金×時間数を支払う準備がある  
(例：東京 985 円× 8h × 22 日 = 173,360 円)
  - 雇用義務が発生しない、社会保険を支払う必要がない等、企業側にとって外注にするメリットは多い
- ・企業の反応は「人が欲しい」「仕事をしてくれるなら外注でも良い」と2つあり、前者ですと「何の連絡だ？」と言われることもあります。しかし後者の「仕事をしてくれるなら」という企業様であれば、ありがたい提案になります。
- ・また、仕事を切り出して持ち帰れない場合は、「施設外就労」で先方企業へお伺いすることで、高単価な業務を実施できるケースが多いです。支援体制を組むことができれば、加算も付加されるので、メリットは多いです。
- ・全国では、求人広告（Web、チラシ等）を見ながら、利用者の方々ができそうなもの、単価が良いものを探して、実際に営業して獲得されている事業所様は本当に多いです。皆様のエリアでも、是非探してみてください。

## 事例⑧

## 正確な実原価管理と計算原価確認

茨城県  
石岡市社会福祉法人陽山会  
「はーとふる・ビレッジ」

## 1) 基本情報

項目	内容	
法人名	社会福祉法人陽山会	
事業所名	はーとふる・ビレッジ	
住所	茨城県石岡市三村2595-1	
事業所データ	指定年月	平成 20 年 4 月
	事業種別・定員数	多機能型 80 (生活介護 50、就労移行支援 6、就労継続支援 B 型 24)、グループホーム 21、入所支援 40、短期入所支援 4
	登録者数	31 人
	職員数	10 人
	主たる障害種別	知的障害
	作業内容	パン製造、クッキー製造、農業、請負、手芸品
	事業収入 (円)	
	H29	22,669,073
	H28	21,209,131
	H27	21,176,107

## 2) 戦略的取組み

## ● 以前の状況：パン・焼菓子のブランディングによる売上拡大

主な生産活動は、パン・焼菓子製造販売、農業・食品加工、請負、手芸品製造販売であるが、特に近年売上の構成比が上がっているパン・焼菓子の拡販策が望まれていた。そこで、「CUORE」（心・やさしさ、という意味のイタリア語）という商品ブランドを立ち上げ、そのロゴ・デザインを作り、あわせて、イタリアにち

なんだ商品開発を実施した。

【新ブランド「CUORE」】



【新商品（フォカッチャ）】



【新商品（ビスコッティ）】



以前より工賃は上がったが、作業に従事している支援員は、あまり上がったと実感できなかった。製造業務に追われ、粗利益すら把握出来ていない状況であったため、工賃支払原資の可視化が必要であった。また、原材料の値上がりもあり、支出面が大きくなっており、パンの値段の見直し等も必要であった。

● 基本戦略：B-1. 原価率低減

売上拡大の前に、利益が残る状態を作らなければならず、そのためには、原価率を低減させることが優先である。その原価率を低減させるためには、正確な実原価を計測できる仕組みを構築することが必要となる。

● 実施内容：正確な実原価管理とレシピ（計算原価）確認

まずは正確な実原価を把握できる仕組みを導入し、適正な原価で製造ができているか、また計算原価との差異（ロス等）についての現状を把握できるようにする。

次にレシピ（計算原価）を見直し、仕入価格および販売価格が現状に即しているかどうかを商品ごとに確認する。

### 3) 経営改善のポイント

● ポイント①：実原価の把握

現在、扱っている原材料を全て書き出して、データベースを作成し、どの材料をどのくらい使用しているかを月ごとに調べ、原価率を算出する。

※基本戦略：B-1. 原価管理、B-2. 生産性向上

【棚卸表（例）】

ID	仕入商品名	仕入		単価
		金額	単位	
101	カメラヤ(25kg)	円	kg	円/g
102	バイオレット(25kg)	円	kg	円/g
103	上白糖(30kg)	円	kg	円/g
104	石臼全粒粉(10kg)	円	kg	円/g
105	シュプールメイツ(500g)	円	g	円/g
106	低糖度洋苺ジャム(1kg)	円	kg	円/g
107	エマールミルク(2kg)	円	kg	円/g
108	ソフティチョコ(1kg)	円	kg	円/g
109	アップルフィリング(1kg)	円	kg	円/g
110	大納言かこのこ(2kg)	円	kg	円/g
111	北の雫こしあん(2.5kg)	円	kg	円/g
112	北の雫小倉あん(2.5kg)	円	kg	円/g

● ポイント②：レシピ（計算原価）の整理

棚卸表のデータベースを活用して、各商品は理論上原価がいくらかかっているのかを算出し、販売価格と計算原価率を比較できるようにした。

※基本戦略：B-1. 原価管理

【計算原価（例）】

商品名

ID	原材料	分量	単価	原価
101	カメラヤ(25kg)	g	円/g	円
102	バイオレット(25kg)	g	円/g	円
103	上白糖(30kg)	g	円/g	円
204	ビュラトスS-500(10kg)	g	円/g	円
301	食塩(5kg)	g	円/g	円
202	よつ葉スキムミルク(200g×12)	g	円/g	円
401	卵(10kg)	g	円/g	円
201	生イースト(500g)	g	円/g	円
206	よつ葉無塩バター(450g)	g	円/g	円
303	サラダ油(16.5kg)	g	円/g	円
		g		円
		g		円
		g		円
		g		円
		g		円

総重量  g

原価計	円
g当り単価	円/g

### ● ポイント③：仕入価格、および販売価格の見直し

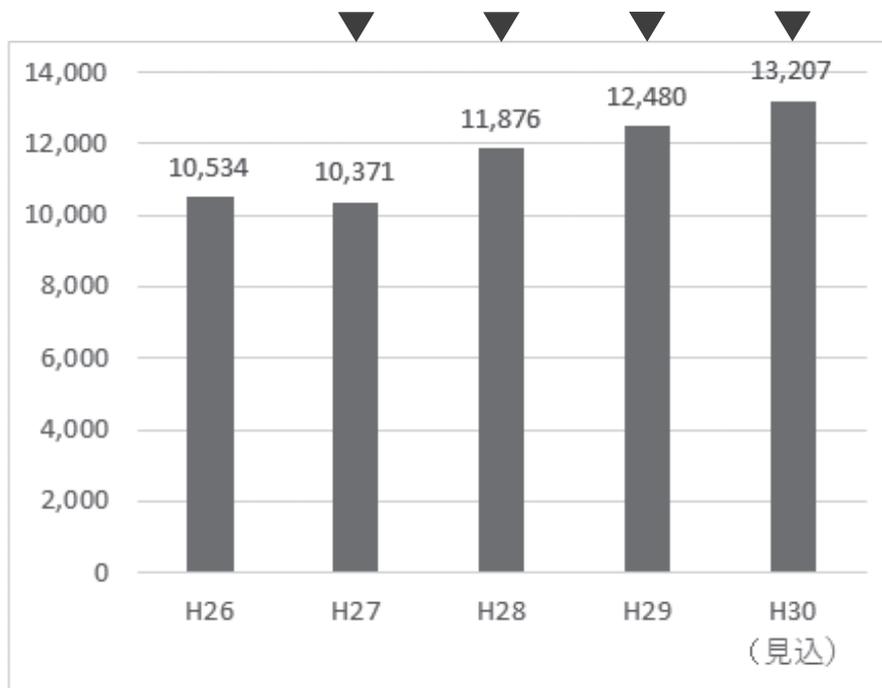
現在商品化している各商品の計算原価が分かり、どの商品がどれだけの粗利益を確保できるのかを理解する事ができ、見直しを図った。例えば、惣菜系パンの原価率が想定よりも高く（40%以上）、共通しているのは精肉店から仕入れているソーセージ・ベーコン類を使っている商材であった。よって、そのベーコンの厚さを工夫してもらう等調整して、仕入金額を交渉した。

※基本戦略：A-1. 価格 up

## 4) 成果

### ● 平均工賃：10,534円（H26）→ 10,371円（H27）→ 13,207円（H30見込）

※H27、H28、H29、H30年度にコンサルティングを実施



また、原価率については、当初44%と比較的高かったが、12月、1月と継続して原価率は低減傾向になった。

※まだ棚卸精度が安定していなかったため、12月末の棚卸金額が高くなってしまっている（計上間違い）と想定される。このような場合は各月の移動平均を見て確認する。

#### 【原価率の推移】

	11月	12月	1月
金額 仕入	¥ 863,142	¥ 1,033,025	¥ 631,595
棚卸	¥ 384,005	¥ 292,459	¥ 242,659
原価率	44%	28%	38%

### ●「職員の意識改革」

棚卸は大変な作業だったが、工夫することで、月次の原価率が把握できるようになった。また、販売への意識が変わり、残った商品を売っていかには利益を確保するか、また仕入商品の見直しを行うようになった。

## 5) 事業所より

---

### ①苦勞したこと

- ・最初は、職員間の工賃向上に関する意識の違いを感じた。
- ・比較的、前向きな考え方の職員さんが多く、日々の作業に加えて工賃向上のための課題に取り組むことができた。
- ・時間内には間に合わず、時間外作業をすることも多かった。
- ・今回、4年間継続し実施したことにより職員間で工賃向上に対する考え方や意識が浸透し、職員が積極的に取り組むようになった。
- ・施設全体で工賃向上に対する行動がスムーズに行えるようになった。

### ②初めに着手したこと

- ・施設開所当初より立ち上げていたパン工場のブランド化、商品開発を行った。
- ・ブランド名やシール、包装紙も作成し、商品開発、今までのパン作りの工程も見直した。
- ・こだわりの強い商品化を目指した。
- ・授産作業を増やした。ブルーベリー苗木植栽施設外作業の取入れ。

### ③メッセージ

意識が変化し、気づきがありました。利用者、職員、家族、関係者の人達も、新しい商品や、いろいろな作業の種類も増え、工賃が向上し、生き生きとした利用者の様子を喜んでいきます。今後も協力を得て出来ることからチャレンジします。研修テーマの「行動なくして、変化なし」を実感しました。

障害福祉事業の永遠のテーマでもある利用者の生活の質の向上を目指し、その人らしく心豊かに自立した生活を営むことが出来る支援を施設、利用者、家族、職員が互いに共通理解を図り、共に成長できるように取り組んでいきたいと思えます。



## 事例⑨

## 利用者中心の仕事へ

茨城県  
東海村一般社団法人 ハピネス東海  
「ハピネス東海」

## 1) 基本情報

項目	内容	
法人名	一般社団法人 ハピネス東海	
事業所名	ハピネス東海	
住所	茨城県那珂郡東海村舟石川駅東 3-9-33 なごみ東海村総合支援センター内	
事業所データ	指定年月	平成 26 年 9 月
	事業種別・定員数	多機能 20( 就労移行支援 6、就労継続支援B型 14)
	登録者数	11 人
	職員数	4 人
	主たる障害種別	知的障害
	作業内容	請負、清掃、喫茶、ジャム・菓子製造
	事業収入 (円)	
	H29	2,357,418
	H28	2,735,462
	H27	1,387,324

## 2) 戦略的取組み

## ● 以前の状況：支援者のみが喫茶業務を実施

障害者と社会との接点を創造していくために喫茶を運営していたが、喫茶業務はそれぞれの作業の難易度が高く利用者が従事することが出来ていなかった。「喫茶業務に従事したい」という利用者の役割を作り出せず、

次第に喫茶業務には行きたくないという流れになってしまっていた。

多くの利用者は単価の低い請負系事業に従事しており、工賃向上を目指すためには、より多くの利用者が喫茶業務に携われるようになる必要があった。

また、ジャム工房を立ち上げブルーベリージャムの製造販売に着手していたが、販路は喫茶店頭と注文販売しかなく、売上が上がっていなかった。

### ● 基本戦略：B-2「生産性向上」

喫茶業務に利用者が従事できるようになる為、調理をする際の作業を細分化する作業分解と、細分化した作業に対して利用者が出来ているか出来ていないかを確認する作業アセスメントを実施することにした。また、メニューによってはレシピがない物もあり、そのことがより利用者が従事することを困難な状況にしていたため、全メニューのレシピを作成することにした。

※基本戦略：B-2. 生産性向上

### ● 実施内容①：喫茶

喫茶メニューで多く注文が入るホットサンドの作業分解を実施した。どの工程に従事できないかをより明確に把握し、個別支援計画にその工程に従事するために獲得しなければならないスキル獲得を記載することで、利用者がホットサンド製造に従事できるようになることを目指した。

### ● 実施内容②：ジャム

STP (Segment, Target, Positioning : 誰に対して自分達がどのようなものを提供していくかを明確にする)・4P (Product & Service, Price, Place, Promotion : 何を、いくらで、どこで売るか、どうやって知ってもらおうか) の決定とターゲットに商品を伝える為に USP (Unique Selling Proposition : 独自性のある商品の売り) 作成を実施した。

【作業分解シート】

ホットサンドの作業分解				
	作業内容	出来る	サポートがあればできる	出来ない
具材 卵	ゆで卵の殻をむく	1	2	3
	白身を黄身を分ける	1	2	3
	白身をみじん切りにする	1	2	3
	みじん切りにした白身と黄身を混ぜる	1	2	3
	塩少々・マヨネーズ大さじ1.5を混ぜる	1	2	3
具材 カレー	冷凍庫に保管してあるカレーを包丁で切る	1	2	3
	電子レンジで800W20秒解凍	1	2	3
	解凍した物を厨房に持って行く	1	2	3
具材 トマト	冷蔵庫からトマトを1個持ってくる	1	2	3
	洗う	1	2	3
	トマトを5mm間隔で切る	1	2	3
	輪っか状をさらに半分にカット	1	2	3
焼き準備	ホットサンド機を2台準備する	1	2	3
	パンを用意する（6枚切り）	1	2	3
	3枚取り出す	1	2	3
	まな板・包丁を準備する	1	2	3
	耳を落とす	1	2	3
	1枚だけ半分にカット	1	2	3
	パンの片面にマーガリンを塗る	1	2	3
	マーガリンを塗った面を下にして台に乗せる	1	2	3
	パンに乗せる	1	2	3
	一度パンを挟む	1	2	3
1枚もの	左半分にマスタードを塗る	1	2	3
	マスタードの上に卵に乗せる	1	2	3
	右半分にマヨネーズを塗る	1	2	3
	マヨネーズの上にドライカレーに乗せる	1	2	3
	ドライカレーの上にチーズをのせる	1	2	3
	もう一枚のパンの左半分にマスタードを塗る	1	2	3
	右半分にマヨネーズを塗る	1	2	3
	パンを具材の上に乗せる	1	2	3
	パンにマーガリンを塗る	1	2	3
蓋をして、金具を止める	1	2	3	
半分もの	片面にマーガリンを塗る	1	2	3
	マーガリンを塗った面を下にして台に置く	1	2	3
	ピザソースを塗る	1	2	3
	トマトを2、3枚乗せる	1	2	3
	塩を少々かける	1	2	3
	チーズをのせる	1	2	3
	もう一切れのパンにピザソースを塗る	1	2	3
	具材の上に乗せる	1	2	3
	マーガリンを塗る	1	2	3
蓋をして、金具を止める	1	2	3	
焼き作業	コンロに焼き機に乗せる	1	2	3
	火をつける	1	2	3
	とろ火にする	1	2	3
	タイマーセット（2分）	1	2	3
	2分後にひっくり返す	1	2	3
	タイマーセット（2分）	1	2	3
盛り付け	濡れたフキンを準備	1	2	3
	焼き機をコンロから外す	1	2	3
	焼き機を濡れフキンの上に乗せる	1	2	3
	焼き加減をチェック	1	2	3
	焼けていないときはもう一度焼く	1	2	3
	焼けていないときは再度焼く	1	2	3
	まな板の上にあける	1	2	3
	1枚ものは半分に切る	1	2	3
	お皿に3つ並べる	1	2	3
パセリに乗せる	1	2	3	

### 3) 経営改善のポイント

#### ● ポイント①：レシピ作成と計算原価算出→価格変更

メニューによってはレシピがなく、職員によって作り方が違う事があった為、レシピを統一し計算原価を算出した。また、計算原価が50%近い商品に関してはメニューの見直し・価格改定を実施した。

※基本戦略：B-1. 原価管理、A-1. 価格

#### ● ポイント②：ジャムのターゲット設定

店頭と注文販売のみだったジャムの販売を拡大していくため、ターゲットを設定し、ターゲットが多く集まる場所に効率的にプロモーションをかけることに取り組んだ。

事業所近隣には子育て世代が多く住むエリアと高齢者層が多く住む集合住宅があった為、メインターゲットを子ども・高齢者に設定し、子どもを通じて子育て家族に対して素材へのこだわりや安全性のアピールを行うこととした。また健康志向の高齢者に対しても、同様のアピールを行いヨーグルトに合うように作ったジャムであることをさらにアピールを行っていくこととした。

※基本戦略：A-3. 販路開拓

#### ● ポイント③：食品表示法に対応したラベルに変更

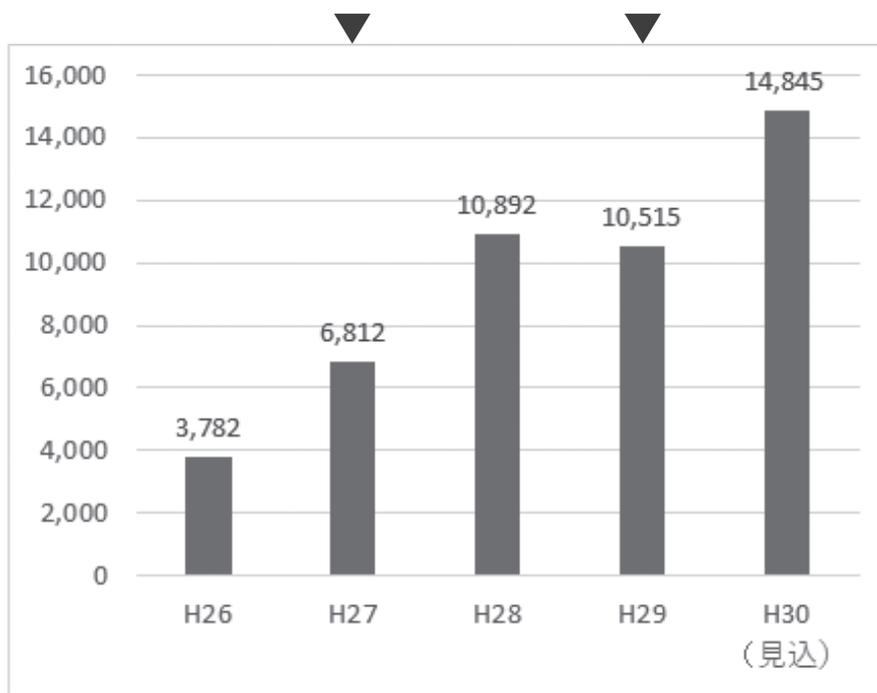
販路を拡大していくためにジャムの食品表示を茨城県薬剤師会検査センターに確認し、それに伴ってターゲット層に合わせたラベルに変更した。茨城県薬剤師会検査センターに保存検査と成分検査を依頼し検査した、その結果を以って成分表記のあるラベルへ変更をしたことにより、お客様が安心して手に取ることができ、販売する側も自信を持ってお勧めすることができるようになった。それに伴い、徐々にではあるがジャムを購入するリピーターが増えてきている。



## 4) 成果

● 平均工賃 3,782 円 (H26) → 6,812 円 (H27) → 14,845 円 (H30 見込)

※ H27、H29 年度にコンサルティングを実施



### ● 「職員の意識改革」

今までは調理に利用者が従事することは難しいと職員があきらめてしまっていた部分があったが、より細かい作業に分解したことで職員の意識が「あの工程ならば利用者が出来そう」等、意識に変化が出始めた。

### ● 「利用者が従事できる業務が増加」

作業分解を実施し職員の意識が変化することで、利用者が様々な業務にチャレンジしていくようになった。その結果、今まで従事していなかった調理を中心に利用者が実施できる業務が増えた。また、新たな事にチャレンジすることで利用者のモチベーションも向上した。

## 5) 事業所より

### ① 苦労したこと

アドバイザー派遣事業を受ける前は、現在手元にある工賃財源の中からいくら工賃を支払う事ができるかという考え方をしてしまうことが多く、目標工賃を設定していても、利益をいくら出していけば目標工賃を支払うことができるかという考え方をすることができなかった。

アドバイスを受け、設定した工賃目標を達成するために、喫茶店のランチメニューを原価率が不明瞭な状態

で提供していくのではなく、利益を最優先に考え細部の材料に至るまで原価を正確に出していく考え方へ改めることを試みた。

しかし、以前の考え方が強く残っており、全ての職員へ新しい考え方が容易には浸透していかず意識の変化に時間を費やしたこと。

## ②初めに着手したこと

### <原価率の確認>

喫茶店で提供しているランチメニューの原価が曖昧であったため、原価を正確に把握して原価率がどの程度になっているかを確認にする所から着手した。

### <メニューの再検討>

そこから現在のメニューを再検討する事へ繋げて、工賃目標を達成できるようなメニューの再検討を進めた。

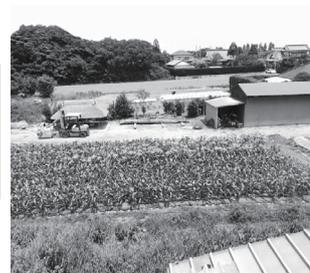
## ③メッセージ

今回の取り組みを継続し情報収集を積極的に行うと同時に、職員の利用者の可能性に対する意識変化を促し、利用者の工賃の向上を目指していきます。

また作業分解の例を参考にして、利用者が作業に従事しやすい環境づくりの改善に努めていきたいです。

## 事例⑩

## アセスメントによる利用者スキルの向上と生産性向上

茨城県  
稲敷市特定非営利活動法人 SMSC  
「おんらが村」

## 1) 基本情報

項目	内容	
法人名	特定非営利活動法人 SMSC	
事業所名	おんらが村	
住所	茨城県稲敷市浮島4964番地	
事業所データ	指定年月	平成 26 年 7 月
	事業種別・定員数	多機能 30（就労移行支援 6、就労継続支援 B 型 24）
	登録者数	32 人
	職員数	7 人
	主たる障害種別	精神障害、知的障害
	作業内容	農業・請負・外部就労
	事業収入（円）	
	H29	3,435,481
	H28	2,692,688
	H27	1,589,721

## 2) 戦略的取組み

## ● 以前の状況：重度化による平均工賃の低下

精神障害者を中心に受け入れており、農業（近隣農家の手伝い）と請負作業を実施していた。地域での精神障害者の居場所機能も併せ持った事業所の為、半日のみの参加や週に数回しか参加できないなど、障害支援区分の高い利用者の割合が増えた結果、平均工賃が 5,000 円代から 3,000 円代に低下してしまった。ま

た、利用者のニーズは室内での請負に集中していたため、収益が上がらない状態になっていた。

● 基本戦略：生産性向上（アセスメントの実施と利用者モチベーションの向上）

利用者個々の生活面での課題や仕事への意欲を細やかに把握し、一人一人にマッチした支援を実施するために、アセスメントシートを作成し、より緻密な個別支援計画の作成と支援の展開に取り組むことにした。

● 実施内容：アセスメントシート作成

生活面・仕事への意欲や各業務の作業アセスメントシートの作成とアセスメントの実施、その内容を利用者本人と面談を実施し、本人の思いや支援者から見た課題等をすり合わせた上で課題を設定し、個別支援計画に落とし込んでいった。

【アセスメントシート】

評価項目		評価基準
基本的労働習慣	遅刻・欠勤	3 無遅刻・無欠席
		2 事前連絡がある
		1 事前連絡がない
	身だしなみ	3 TPOに合わせた服装が出来る
		2 服装に乱れがない
		1 清潔感がない
	ルール	3 社会常識を理解している
		2 ある程度理解している
		1 常識を理解していない
	体調管理	3 体調不良による休憩がない
		2 体調不良による休憩がある
		1 体調管理ができない
作業能力	報告・連絡・相談	3 報連相が日常的にできる
		2 ある程度はできる
		1 まったくできない
	指示の理解	3 1度で理解できる
		2 複数回指示をすれば理解できる
		1 指示を聞かない
	自主性	3 自ら考えて仕事に取り組める
		2 指示された仕事に取り組める
		1 仕事を嫌がる
	安定性(作業量・作業内容)	3 ムラなく安定して作業できる
		2 ムラはあるが、ある程度安定してできる
		1 まったく安定しない
	集中力	3 1日通して集中して作業できる
		2 ある程度の時間集中して作業できる
		1 集中して作業できない
	持続力	3 1日通して作業できる
		2 休憩を挟むが、ある程度作業できる
		1 休憩を挟むことができず作業できない

【精神面で不調がある方のストレス軽減のための生活支援内容】

(利用者間のトラブルの場合)

- ・ 各利用者との個別相談や利用者同士のグループ面談などの支援と課題調整を行う。
- ・ 作業場内での作業場所の変更や作業内容の変更をすることで、利用者間の距離を調整する。

(金銭管理トラブルの場合)

- ・ 個別の金銭管理相談を行う。
- ・ 社会福祉協議会の日常生活支援事業の金銭管理支援を導入し、社会福祉協議会と連携して金銭管理支援を行う。

(家族関係トラブルの場合)

- ・ 個別相談を行う。
- ・ 他機関のショートステイ利用を行い、家族の距離の調整を行う。
- ・ グループホームの利用を行う。

### 3) 経営改善のポイント

---

#### ● ポイント①：工賃水準の引き上げと作業別単価の設定

請負作業に比べ収益性の高い農業に従事できる利用者を増やす為に、請負作業と農作業では別の工賃単価を設定した。そうすることで、より高い工賃を求める利用者の農作業への意欲を高めていった。

また、今までは前年度の事業収入から工賃水準を確定したが、各作業での期待する役割に対して工賃水準を決めることにした。そうすることで設定時給が数倍になったが、現状の売上以上の工賃総額が必要になった。目標工賃を支払う為に必要な工賃総額を得る為、各事業での目標売上高を算出し、それぞれの事業での計画を作成することにした。

#### ● ポイント②：作付け計画の作成

近隣農家の手伝いとして農業を実施していたが、事業収入を増やす為、自法人の畑で作物を栽培していく事にした。その際、年間の作付け計画を策定し、投入時間数の算出と必要な利用者数、栽培可能な作物と売上を算出し、どの程度の工賃原資を確保できるかのシミュレーションを実施した。目標工賃総額に対して、農業で確保できる割合を算出することで、単価の低い請負作業の割合を減らしていく計画を立てた。

※基本戦略：B-2. 生産性向上

#### ● ポイント③：新規事業の獲得

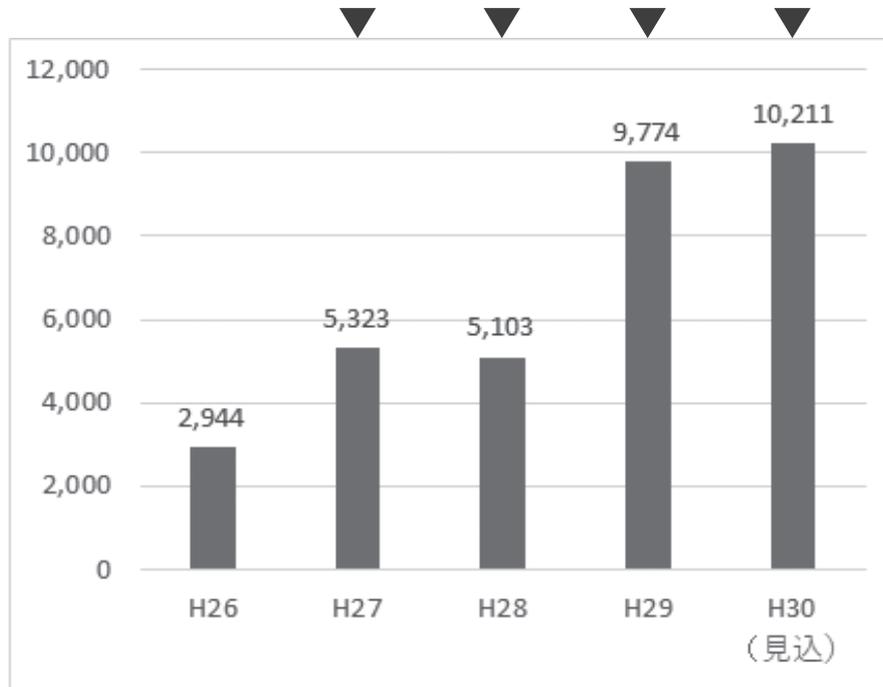
農業での工賃原資額、請負での工賃原資額をシミュレーションする中で、目標工賃を支払う為にはより収益性の高い業務を獲得しなければいけない事が判明したため、福祉関係機関や商工関係機関、既存の委託元企業からの紹介等のネットワークの中から新たな業務を探し出すことにした。その中で、理事長の知人から焼き鳥屋の仕込み作業の仕事を獲得できた。

※基本戦略：C. 新規事業

## 4) 成果

● 平均工賃 2,944 円 (H26) → 5,323 円 (H27) → 10,211 円 (H30 見込)

※ H27、H28、H29、H30 年度にコンサルティングを実施



● 「利用者のモチベーション向上＝生産性向上」

生活面や仕事に対する意欲、各作業スキルを細やかにアセスメントすることによって、利用者の状態を今まで以上に把握できるようになった。職員にはかなりの負担だったが、毎月全利用者に対してアセスメントを実施し共有することで、支援に対する職員間の共通認識や視点の統一も図ることが出来た。また、利用者にとっても自分が何を頑張ればよいか明確になった為、意欲の向上が見られた。

自分自身の成長を職員がしっかりと見てくれているという想いは、安心感や自信につながり今までよりも積極的に仕事に取り組むようになった。

仕事に対して積極的に取り組む利用者が出てきたことで、周囲の利用者も意欲的に仕事に取り組みはじめ、好循環を生むことができるようになった。

## 5) 事業所より

① 苦勞したこと

- ・ 工賃向上のためのスタッフの意識向上と全体の意識を統一をすること。
- ・ 工賃評価票に合わせた現場での支援とその流れを実際に運用すること。

忙しい支援業務や利用者さんの能力に差がある中で、全体的なバランスを考えて作業を配分したり、出来高等の実績を出していくことの困難さがあったと思います。

## ②初めに着手したこと

- ・ 目標工賃を設定して、それに合わせた工賃評価票を作ったこと。
- ・ 設定を現在の収入以上に設定して、その達成のために取り組んだ。
- ・ あげるという明確な意思と行動が上がった要因かと思っています。  
結果工賃以上の収入になったので、達成できた。

## ③メッセージ

ここ2年で大きく工賃を上げられたのは、アドバイザーの支援・アドバイスもそうですが、まずは「赤字覚悟で目標工賃を高く定めた」ところにあると思います。それに合わせて目標売上高を算出して各作業計画を立てた。覚悟を決めて「工賃を上げる」と意識統一したことが良かったと思います。

今後については、意識だけでは変えられない部分もあるので、アドバイザーの意見・指導を聞きながら、各作業の戦略に合わせて売上を上げていきたいです。

## コラム④

## 新規事業の獲得方法（例）～「事業承継」で地域を支える～

- ・ 皆様が新規事業に取り組む際、プロを巻き込んでいますか？支援をしつつ、素人状態から新規事業を立ち上げることは、本当に難しいことだと思います。皆様は創意工夫を重ね、時間をかけて実施しておられますが、他に方法はないでしょうか？
- ・ その1つの切り口が「事業承継」です。
- ・ 近年は、地域でしっかりと経営されている企業・店舗が、後継者がいないことによって、会社を畳んでしまうケースが後を絶ちません。しかし、その企業・店舗がなくなってしまうことは、その地域にとっても困ってしまうことになります。
- ・ そこで、障害福祉事業所がその企業・店舗の経営を引き継ぐ、すなわち「事業承継」の担い手になる、という手法があります。（農福連携も後継者・担い手不足の解消と考えれば事業承継の一種です）
- ・ これは、既に顧客を一定以上持っておられ、売上も一定以上ある仕事を引き継ぐので、全く何もない状態から新規事業を起こすよりも、かなり安定的に経営することが可能となります。
- ・ また、元経営者にとっては、事業が続くということ自体に喜びがありますが、買取価格は、オーナーにとって「退職金」となりますし、さらに言えば、そこで働いていた経営者・従業員を職業指導員・生活支援員として採用することで「雇用継続」にも繋がります。
- ・ 買取価格は「資産価値－借入金」が基本ですが、皆様が想像されるよりかなり低価格だと思います。事例でも3百万円でクリーニング業を買収された法人様もあります。
- ・ 地域でお役立ちされてきた企業・店舗を引き継ぎ、信頼ある障害福祉事業所が福祉だけでなく地域経済をも支える、という点においても意義深いことだと思います。

## 事例①

## 民泊清掃の立ち上げ

大阪府  
岬町特定非営利活動法人 Re-Live  
「いにしき」

## 1) 基本情報

項目	内容	
法人名	特定非営利活動法人 Re-Live	
事業所名	いにしき	
住所	大阪府泉南郡岬町淡輪 1774	
事業所データ	指定年月	平成 26 年 10 月
	事業種別・定員数	多機能 20( 就労継続支援 A 型 10、就労継続支援 B 型 10)
	登録者数	13 人
	職員数	8 人
	主たる障害種別	精神障害
	作業内容	農業・清掃( 宿泊施設・高齢者施設)
	事業収入(円)	
	H29	6,456,551
	H28	3,918,774
	H27	585,462

## 2) 戦略的取組み

## ● 以前の状況

開所当初より町の耕作放棄地を耕し無農薬栽培で農作物の栽培や市民農園の開設等、農業中心の事業を実施していたが、耕作放棄地は畑(作業場所)が分散しているため作業効率が悪く、十分な収穫量を確保する

ことが出来なかった。また、市民農園の運営も集客がうまくいかず就労継続支援 A 型利用者の人件費分の売上を確保することが出来ていなかった。

#### ● 基本戦略：新規事業

就労継続支援 A 型利用者の人件費（総額 400 千円 / 月程度）を安定して確保することができる業務を農業以外で獲得する事を決めた。

#### ● 実施内容：ネットワークの棚卸

法人・職員のネットワークを再度整理し、新たな業務を模索する中、理事のネットワークからインバウンド向け宿泊施設（民泊）の清掃・リネン業務の打診があった。清掃業務には今まで携わったことがなかった事、清掃先が宿泊施設の為 365 日の稼働が必要な事等、事業所で実施するには大きな壁があったが、宿泊施設が関西空港から近い立地だったことや、2020 年東京オリンピック・パラリンピックに向けて多くの旅行客が期待でき、安定した収益につながる事が予想された為に受託することにした。受託するにあたり、日曜・祝日の対応ができる様に、事業所開所曜日の変更や職員雇用形態を変則時間労働制へと変更した。

### 3) 経営改善のポイント

---

#### ● ポイント①：作業分解と作業アセスメントの実施

農業・清掃業務とも作業分解を実施し、それぞれの業務の作業アセスメントシートを作成した。それにより、「できない」から「このスキルを獲得出来ていないからできない」とより詳細に利用者の状態を把握することが可能となった。また、アセスメントした結果を利用者と面談の中で共有し、本人が今後成長していきたい箇所を選択、個別支援計画に落とし込み支援を実施することで利用者のスキル向上を加速させ、従事できる職域を広げてきた。

※基本戦略：B-2. 生産性向上

民泊

評価日

2019/3/29

項目	具体的な評価項目	点	評価基準		備考								
			評価点	評価点									
難易度☆ (部屋の掃除)	床掃除	2	1人でできる										
		1	サポートがあればできる										
		0	従事出来ない										
	トイレ掃除	2	1人でできる										
		1	サポートがあればできる										
		0	従事出来ない										
	下駄箱・スリッパの掃除	2	1人でできる										
		1	サポートがあればできる										
		0	従事出来ない										
難易度☆☆ (部屋の掃除)	小物の配置	2	1人でできる										
		1	サポートがあればできる										
		0	従事出来ない										
	風呂掃除	2	1人でできる										
		1	サポートがあればできる										
		0	従事出来ない										
	キッチン周り	2	1人でできる										
		1	サポートがあればできる										
		0	従事出来ない										
難易度☆☆☆	シーツ交換	2	1人でできる										
		1	サポートがあればできる										
		0	従事出来ない										
	清掃前の部屋の確認	2	1人でできる										
		1	サポートがあればできる										
		0	従事出来ない										
難易度☆☆☆☆	シーツ類の準備	2	1人でできる										
		1	サポートがあればできる										
		0	従事出来ない										
	アイロンがけ	2	1人でできる										
		1	サポートがあればできる										
		0	従事出来ない										
	備品の管理	2	1人でできる										
		1	サポートがあればできる										
		0	従事出来ない										
難易度☆☆☆☆☆	予約状況の確認	2	1人でできる										
		1	サポートがあればできる										
		0	従事出来ない										
	報告書類の作成	2	1人でできる										
		1	サポートがあればできる										
		0	従事出来ない										
	報告	2	1人でできる										
		1	サポートがあればできる										
		0	従事出来ない										
具体的作業内容													
<table border="1" style="width:100%; height:20px;"> <tr> <td style="width:30%;"></td> <td style="width:30%;"></td> <td style="width:30%;"></td> <td style="width:30%;"></td> </tr> </table>													
一か月の時間		一日の平均作業時間											
<table border="1" style="width:100%; height:20px;"> <tr> <td style="width:30%;"></td> <td style="width:30%;"></td> <td style="width:30%;"></td> <td style="width:30%;"></td> </tr> </table>						<table border="1" style="width:100%; height:20px;"> <tr> <td style="width:30%;"></td> <td style="width:30%;"></td> <td style="width:30%;"></td> <td style="width:30%;"></td> </tr> </table>							

● ポイント②：マニュアル化

新規事業である清掃業務を実施するにあたり、清掃手順を全てマニュアル化し、利用者はマニュアルを手に持ちながら作業をすることで、清掃手順の統一を図った。また、作業前・作業後のチェックリストを作成し、業務の質を安定化させた。

※基本戦略：B-2.生産性向上

## 【清掃マニュアル (ベッドメイク Ver.)】

### ベッドの清掃方法



- ① シーツ枕カバー布団カバーの汚れを確認する
- ② シーツ枕カバー布団カバーを剥がす
- ③ 剥がしたシーツ枕カバー布団カバーを洗濯機に入れる
- ④ 洗濯機に入れる
  - (1) お急ぎモードにする
  - (2) 洗剤が溶けないのでお風呂場からシャワーでお湯を入れる
  - (3) ラグは洗わない。バスタオル1枚だけ残してタオル、バスマットも入れる。

バスタオルは次の宿泊者数がわかっている場合は人数分  
フェイスタオルは宿泊者数+1 (トイレ用)  
わからない場合は  
バスタオル×6  
フェイスタオル×7  
布団類のセッティングが終了してから上にのせる

- ⑤ シーツは 120×200 のBOXシーツを使用する
- ⑥ 布団カバーは 150×200
- ⑦ 枕はベッドに2つもしくは4つ配置する。
- ⑧ ラグは汚れていなければ再利用する
- ⑨ シーツ、枕、布団、ラグを粘着テープ (コロコロ) を使いホコリ、糸くずなどを除去する
- ⑩ ラグの折り目は枕側にくるように
- ⑪ ラグは二つ折り
- ⑫ 布団カバー200×200 はソファベッド用
- ⑬ BOXシーツ 140×200 はソファベッド用 (ソファにかけないで200×200の布団と一緒にクローゼットに収納する)
- ⑭ 枕元の電気スタンドが点灯するか確認
- ⑮ wifiの機械が枕元にあり、充電されているか確認
- ⑯ 枕元のホコリなどを確認
- ⑰ しわを伸ばす

布団カバーをつける時は二人で協力して行う  
二人でカバーに布団を入れ、穴の反対側の角まで布団を入れる。布団カバーの外側の角から布団をつかみ布団カバーを伸ばす。

## 【作業チェックシート】

日報 (業務報告書)			
清掃場所	102号室		
担当者			
実施日時	20180715		
場所	内容	事前チェック	作業後チェック
事前チェック			
床・壁の破損・傷	床の傷・キャスター痕の有無・壁の傷	○	○
備品破損	ランプ・湯のみ・寝具 (ベッド・テーブル・レンジ・ケトル)	○	○
タオル・バスタオル数	タオル7枚・バスタオル6枚	○	○
スリッパ数	スリッパ6セット	○	○
はし・フォーク・スプーン	はし×6・フォーク×6・スプーン×6	○	○
忘れ物チェック	客室・ベッドサイド・テレビ台・冷蔵庫内・クローゼット内	○	○
備品	テレビリモコン・エアコンリモコン・wi-fiフィルター	○	○
作業後チェック			
部屋・ベッド	布団シーツ交換 (掛敷枕カバー) ・粘着ローラーで髪の毛・ホコリ除去	○	○
	ラグを粘着ローラーで髪の毛・ホコリ除去	○	○
	バスタオル・フェイスタオル (人数+1) ・ドライヤーをベッド上に設置	○	○
	掃除機、拭き掃除 (床拭シート使用)	○	○
	床・壁に汚れ・キャスター痕があれば拭く	○	○
	エアコン、テレビなど電源オンオフのチェック後、電源オフ	○	○
	ルームフレグランスの確認・補充	○	○
	ティッシュの確認・補充	○	○
	Wi-Fi充電のまま電源オン	○	○
	給湯器の電源オン	○	○
テーブル (2ヶ所)	拭き掃除	○	○
	テレビとエアコンのリモコン・湯呑みを設置	○	○
キッチン	シンク磨き・コンロ拭き (汚れによりキッチンイックル使用)	○	○
	食器・調理器具の汚れチェックと洗浄・水滴拭き取り・片付け	○	○
	冷蔵庫の中の残置物廃棄と汚れがあれば拭き掃除	○	○
	電子レンジのオンオフチェック、庫内・庫外の汚れチェック・拭き掃除	○	○
	電気ケトルのオンオフチェック、ケトル内の残水廃棄	○	○
	排水口ごみ捨て・掃除・排水口ネット設置	○	○
バスルーム	バスタブ・床磨き (洗剤・スポンジ使用)	○	○
	シャンプー・リンス・ボディシャンプーの清掃・補充	○	○
	排水口のごみ捨て	○	○
	水滴の拭き取り (回収したタオル使用)	○	○
	バスマット交換	○	○

● **ポイント③：事業所の運営形態変更**

宿泊施設の清掃に対応するため、就労継続支援 A 型事業所の運営を 365 日開所とし、利用者・職員ともシフト制による勤務に変更した。

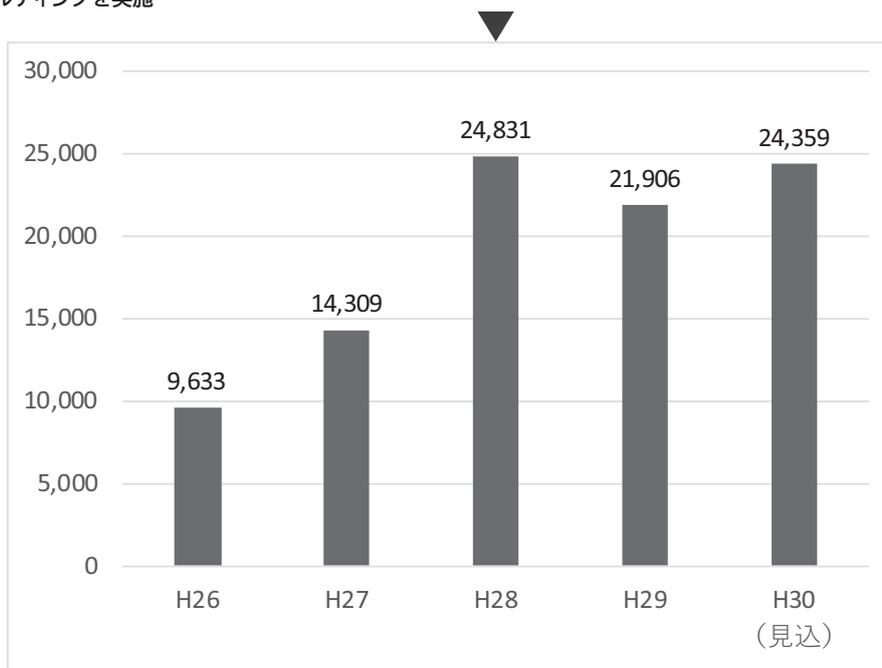
## 4) 成果

● **事業売上 200 千円/月→ 600 千円/月**

農業中心の時には月 200 千円程度だった売上が、宿泊施設清掃を実施するようになり月 600 千円程度まで上がった。これにより、就労継続支援 A 型利用者の人件費（約 400 千円 / 月）を安定して確保し、生産活動収支から利用者の賃金を支払うことが可能となった。

● **平均工賃：14,309 円（H27）→ 24,831 円（H28）→ 24,359 円（H30 見込）**

※ H28 年度にコンサルティングを実施



※ H29 に平均工賃が低下している点については、利用者数の増加の為

● **「販路開拓」**

清掃業務の実績が出来たことで、新たな販路を開拓することが出来た。近隣の高齢者施設のフロア清掃業務・昼食の下膳・食器洗浄業務を獲得し、さらなる賃金原資の確保に成功した。

【高齢者施設フロア清掃作業】



【高齢者施設食器洗浄清掃作業】



### ●「利用者スキルの向上」

マニュアル・作業アセスメントシートの作成により利用者の作業スキルが向上し、実施当初1部屋を清掃するのに1時間程度かかっていたが、今では30分程度で実施できるまでになった。このことにより、少ない人数で清掃業務を実施することができるようになり、農作業に係る時間を捻出、以前よりも農作物の生産量を向上させることができた。

## 5) 事業所より

### ①苦勞したこと

事業所を365日開所することを職員に理解してもらう事が一番大変でした。『毎日清掃に行けなかったらどうしますか?』等、取り組む前にリスクを考えてしまい動けなくなってしまう職員もいたため、就労継続支援B型事業所としての社会的な役割、その中で当法人で実施しているいにしきは何を実現するために就労継続支援事業所を運営しているのか? 1円でも多く工賃を支払う事で利用者の生活がどのように変化するのか?等を説明しました。

### ②初めに着手したこと

上記、職員に対する説明と理解を得た上で変形時間労働制への変更、事業所開所曜日の変更を実施しました。

### ③メッセージ

当事業所では支援者のスキルに頼った支援ではなく、事業所として支援の質を高めていくためにアセスメントシートやマニュアル化を積極的に進めてきました。その結果、全ての業務を利用者のみで完遂することが出来るようになりました。

障害があっても環境を整える事で実施可能な仕事が世の中には多くあります。支援と経営の両立は大変ですが、だからこそやりがいのある仕事だと感じています。共に頑張りましょう。