

平成26年度 就労継続支援A型事業所ぬくもり弁当  
事業報告

作成日 平成27年6月18日  
作成者 ぬくもり弁当 管理者 藤本 憲

○利用者数 27名 (ぬくもり弁当 21名・おちやらけ亭 3名・たこ八 3名)

利用定員数 40名 ⇒ 20名(平成27年1月より)

職 員 7名 ⇒ 5名(平成27年1月より)

○事業内容

- ・お弁当の製造・販売(ぬくもり弁当)
- ・地域食堂の営業(おちやらけ亭) ⇒平成27年1月より分離本部へ
- ・ファーストフード製造販売(たこ八)⇒平成26年12月にて一時閉鎖
- ・しいたけカレー・佃煮の仕入れ販売(道の駅)
- ・ぬいぐるみ、魔法のたわし等の製造販売(道の駅)
- ・営業活動・顧客開拓

○事業収益の推移

平成26年度

項目	金額
事業収入	¥10,734,121

事業支出	
材料費	¥5,256,859
社員給与	¥14,085,160
諸経費	¥2,279,512
小計	¥21,621,531

事業収益	¥-10,887,410
------	--------------

運営収入	¥26,417,959
(その他収入)	¥315,947
小計	¥26,733,906

最終損益	¥15,846,496
------	-------------

前年度と比べると事業収入は増加している。

これは、営業活動により町民の方々の周知が広まった事と法人内での協力のもと顧客の増加がみられているものと思われる。また、各所での努力が徐々に成果として表れている。

一方、支出の金額に関しては、「おちやらけ亭」と「たこ八」の運営が材料費・人件費・管理維持費などの増加に伴っていると思われる。

運営収入に関しては「おちやらけ亭」「たこ八」の分離に対しての定員変更があり、予想より少ない数字となっている。

したがって、最終損益も大幅な変化を伴っている。

## 各事業 事業内容報告 ぬくもり弁当

### ○顧客開拓○

弟子屈町内全域、川湯全域、標茶方面に展開し配達・営業を行う。

建設系作業で町内に留まる方々から纏まつた注文を頂ける事や、イベント行事等集客のある場の注文を頂き、大口の顧客が増えている。

土日祝祭日で開催されるイベントに注文を頂ける事も増え、利用者と共に対応をしている。

標茶コスモスへの配達をほぼ毎日行い売上増加となっている。また  
標茶方面(南弟子屈・磯分内)営業強化も行っている。

### ○利用者支援○

全体ミーティングを通して、皆さんの意見を取り入れ日々の作業に反映していく。

「厨房」「配達」で作業班を分けて行い、日々の作業内容を見直し、改善をしている。

作業内容の確認をこまめに行い、確実で効率の良い動きを取って頂く。

また、平等な作業形態を構築する方向に進んでいる。

厨房では、専門の料理を任せ同時に、全体の内容を把握した上で判断や行動が出来る利用者さんもおり、お弁当製造作業の軸となっている。その方に対して他利用者さんへの現場指導や、補助といった事が出来るように支援を行っている。

厨房作業利用者のスキルが上がっており、注意点を見逃す事が減ってきている。

### ○おちゃらけ亭○

前年度9月よりぬくもり弁当所属で活動。

ぬくもり弁当に通う事が困難な状況の方(生活基盤・体調不良など)が、毎日継続的に通う事が出来、使命感をもって調理接客に従事されている。

雰囲気も明るく、対応も丁寧という外部からの声も聞かれている。

調理は内容によるが、積極的に行っておりスープ等独自の味付けで定評がある。

維持管理にかかる経費の関係上平成27年1月より本部管轄となる。

### ○たこ八○

前年度11月より開所、利用者3名職員1名の構成で作業を行う。

ぬくもり弁当にて通所が困難な方が継続的に通える場として活動をしている。

開所当初は混乱があったものの、徐々多くの方に周知され注文数・来店数も増えている。

また、たこ焼き・焼きそばも手軽な金額という事で反響がある。

調理に携わる利用者のスキルも上がり、落ち着いて行えるようになってきている。

維持管理にかかる経費の関係上、平成26年12月末で一時閉鎖。

### ◆事業全体を通して◆

・選択出来る場(おちゃらけ亭・たこ八)を作った事で利用者が無理なく継続通所する事ができた。

一方、個々の売上が伸びず経費がかさむ現状があり、12月末で一時閉鎖及び分離を行った。

(利用者はぬくもり弁当に再配属された方と、新規のおちゃらけ亭に配属された方とで別れる)

・利用者から職員として従事された方もおり、社会自立に向け活動支援を行っている。

・職員の年齢に伴う世代交代が今後の課題となり、調理・製造の基礎を底上げする事が必要と考える。

・弁当製造事業以外の収益も少しづつではあるが、周知され伸びている。(道の駅販売等)

・営業活動は、各所の内容を盛り込んだ説明を直に行う事で集客・顧客獲得につながるのだが、余裕のない業務に追われ弁当の内容説明がおざなりになってしまふ現状である。

・「ぬくもりの日」を作りメニューの特別感を出す事で集客を得る事が出来、利用者の緊張感や達成感を得る事が出来た。

・職員の支援技術の向上によって利用者の細かな変化に気付き様々なケースに対応し日々の作業に反映する事ができる様になってきている。また、全体での雰囲気も明るくなり継続通所につながっている。

・職員同士の連携をうまく図り、より的確な支援が出来るように環境をつくる事が今後の課題と思われる。