

# 平成28年度 てつなぎ工房事業計画（案）

作成者：管理者 池田 健太

## 1. 方針

障がい者の方々の地域生活を支える上で、働きやすい環境を整備し、一人ひとりのライフステージを本人や保護者とともに描き、実現に向けて支援していく。

てつなぎ工房の作業・自己決定を尊重した上で、安易な保護や管理とならぬよう細心の注意を払い、質の良いサービスを追求し、提供していく。

利用者一人ひとりと接する時間を多くもつよう心がけ、小さな変化に気付き、その方のニーズを拾い上げることができるよう支援を行うとともに、家庭での様子や変化を知る為にも、各家庭と情報の交換・共有を行い、信頼関係づくりに力を入れていく。

## 2. 取り組み

(1) 一般就労が困難な利用者の方に対して、生きがいを感じられるような労働の場を提供する。また、一般就労に備えた準備をしていく。

- ・個人の能力にあった（活かせる）作業の提供
- ・地域の中で豊かに生活ができる為の工賃支給
- ・作業の中で、一般就労に向けた基礎体力作り  
定期的な運動が必要。

(2) 作業の充実化を図る。

- ・利用者主体の作業体系の確立 ～役割の分担～  
(それぞれの作業の中で責任を持ち、利用者間で報告等が行える仕組み作り)
- ・便利屋～作業手順の明確化、接客マナー・体力向上
- ・椎茸～原点に戻り、基本的な栽培管理の習得、改善、利用者間及び職員間の連携向上
- ・販売～基本的な接客マナーの取得、販売商品の知識向上、  
新製品の模索
- ・その年の流行をいち早くキャッチし、売上増加につながる商品の開発、販売。
- ・作業の基礎を身につけ、様々なことに応用し作業レベルアップを目指す。

(3) 利用者への生活全般の支援

- ・利用者と個別に面談する時間を設け、それを支援計画に反映し、計画に沿った支援を進めていく。
- ・出勤時、必要に応じて血圧測定や体重測定、視診等を行い、利用者の健康状態を把握する。そして、症状の軽減に努めていく。(服薬の管理、通院時の状態報告書の作成など)  
また、医療機関や役場等の関係機関との連携がうまくとれるようネットワークを築いていく。

(4) 環境の調整

- ・誰もが集中して作業に取り組めるよう、座席の位置や備品等の配置に工夫をする。

(5) 職員の支援技術向上

- 一人ひとりの支援技術を向上し、職員としての自覚をもつよう働きかけていく。

(6) 余暇活動「レクリエーションたいむ」、「でこぼこ」

- 利用者の方々から希望を募り、作業に支障が出ない程度に実施していく。開催日はレク、でこぼこともに月二回ずつ程度を予定。

例：カラオケ、魚釣り、ボウリング、買い物、卓球大会など。

(7) 釧路市民防災センター研修

- 近年、地震の回数が多く、また、東日本大震災の大惨事を忘れない為にも日頃より防災意識を高く持ち、万が一に備えて年1回研修を行う。

(8) 心豊かな生活環境づくり～芸術鑑賞～

- 外部より個人・団体の方を招き、コンサート等を開催し、芸術に触れる機会を設ける。

作業から一呼吸置き、心身のリフレッシュを目的とする。

(9) 保護者・家族とのつながり

- ・報告・連絡を密に行い、信頼関係づくりや問題等の解決に努める。
- ・家庭訪問などを通じ、積極的な情報交換を図っていく。

(10) 地域社会とのつながり

- ・便利屋、移動販売などで地域社会に貢献するとともに、当たり前の社会参加を目指す。
- ・町内外のイベント等に積極的に参加し、てつなぎ工房をより多くの方々を知っていただく機会を設ける。
- ・日頃お世話になっている町の清掃活動を定期的に行い、環境整備に努める。

(11) 調査・研究・実践

- ・障がい者は地域社会で生きていく中で生活の質を高めるにはどういった手だてが必要なのかを考え、検討を重ねながら、実践していく。

(12) 利用者自治会活動

- ・利用者が主体となり、働きやすい環境づくりや行事を企画していく。  
自ら行動を起こすことにより、それが力・自信へとつながり、活動の場を広げていけるよう支援を行う。 4月 自治会総会実施、役員選出

### 3. 雇用支援の推進

#### (1) 就労に向けた活動

- ・履歴書の書き方の勉強や、利用者とともにハローワーク等へ行き、どのような求人があるのかなど、就労に向けた活動を行う。

#### (2) 就業場所の自主運営

- ・就労継続支援 B 型でも最低賃金に近い工賃をもらって作業していけるよう整備をすすめる。

#### (3) 職場実習の推進

- ・実習受け入れ企業を把握し、実習先を提示し促進を図っていく。
- ・企業に対し、実習受け入れについて積極的に依頼していく。

### 4. 年間計画

4月	・利用者自治会総会	10月	・旅行 ・ふれあい祭り出店 ・つるい市場出店
5月	・つるい市場出店	11月	・健康診断 ・防災訓練（避難・消火） ・厚岸町こう福祉21出店 ・釧路専門学校 釧専祭出店
6月	・防災訓練（避難・消火） ・フリーマーケット ・つるい市場出店	12月	・クリスマス会 ・忘年会 ・大掃除 ・年末休暇
7月	・夏祭り参加・つるい市場出店	1月	・年始休暇 ・新年会
8月	・キャンプ ・つるい市場出店 ・お盆休み ・NTT 釧路支店焼肉パーティー出店	2月	・釧路市民防災センター研修 ・中標津町福祉のつどい出店
9月	・鶴居村ふるさとまつり出店	3月	・防災訓練（地震想定） ・おつかれ様会

- ・他団体・市町村・施設等での販売（出店）依頼があった場合は、その都度協議を行い決定する。
- ・家庭訪問は、各家庭と日程調整を行い、順次進めていく。

## 平成27年度食物内職科事業計画（案）

担当 末柄 忍 齊藤 美香

### 目標

利用者の体力や生活の質の向上、精神面のサポートをし、安全に作業できる環境を整え仕事の楽しさが感じられるようサービスを提供する。

### 作業内容

- ・食物部門 菓子製造
- ・内職部門 カレンダー、手すき八ガキ、ラベル加工、手芸、  
ビーズアクセサリー、町内企業からの委託の軽作業、  
畑作業、体操など。

### 具体的内容

#### 1．販売店の新規開拓

- ・他売店への営業活動  
喫茶店でのコーヒー等のつけ合せとして。

#### 2．商品のPR

- ・見やすい、魅力的なPOPの作製
- ・販売課と連携を図り、顧客への売り込み
- ・広告の作成（てつなぎ工房のPR）  
販売時にお買い上げになった商品に広告を入れる。
- ・手に取ってもらえるようなデザインへの考案。  
包装、いりどり、陳列など

#### 3．新商品の考案

##### 食物

- ・現状はクッキーのみだが、今後は様々な種類の菓子を考え試作する。  
例：マフィン、ブラウニー、片抜きクッキー、シフォンケーキなど。  
菓子類は販売会等でどこの事業所でも人気商品であり、強みになる。  
早い段階で試作を重ね、販売していきたい。  
現在、一人の利用者のみが担当となっているので、工程を分担することにより、携われる利用者が多くなるようにしていきたい。

### 内職

- ・徐々に商品のラインナップが増えつつあるが、今後はより一層種類の充実に努める。

例：ビーズアクセサリ、ストラップ

ウッドクリップ（洗濯バサミのようなもの）

スマホ用ストラップ（デコスイーツ）

エコクラフト（かごなど）

### 長期的に実施すべき事柄

- ・近隣や他利用者との挨拶や礼儀、人とのかかわり方の指導
- ・報告、連絡、相談、確認の指導
- ・利用者が主体的となり、自発的に作業が行える仕組み作り

班長を主体としたチームの形成。

利用者間での報告や連絡など。

朝、夕のミーティングの励行。

「ありがとう」と感謝の気持ちを自然と述べることができる機会の提供。

### 予算

・収入の部	食物	¥600,000（菓子、販売会等での売り上げ）
	内職	¥200,000（上記内職部門作業の売り上げ）
	合計	¥800,000

### ・支出の部

原材料費・包材費など

食物 ¥200,000

内職 ¥30,000

工賃 ¥1,000,000



## 販路

- ・(株)福原 ・Aコープてしかが店 ・ピックリッキー弟子屈店 ・給食センター
- ・道の駅「摩周温泉」 ・ぬくもり弁当 ・かくふじ商店 ・蕎麦処 丈の家
- ・(有)瀬川食品 ・町内飲食店 ・個人顧客 ・各イベント 等

平成28年2月より福原に乾しいたけの出荷が開始となっている。

乾しいたけの売り込みを強化し、売り上げ増加を狙いたい。

道の駅はシーズンになると観光客がとて多いので、そのタイミングを逃さぬよう常時陳列されているようこまめなチェックをしていく。

各種販売会等で大々的にしいたけのPRを行い、販売促進につなげていきたい。

## 取り組み

### ・ハウス管理

きのこが生えているのに、菌床の配置がうまくできていないがために、きのこ同士がぶつかってしまい、奇形の原因となっている。収穫時や日中の空いた時間を利用して間隔の調整を行い、より良い規格で出荷出来るよう管理を行う。

昼夜問わず温度、湿度、空気の流れが重要である。日中はとくに厳重に管理をし、菌床、きのこの状態に応じて作業を行う。

怠ってしまうと、発生不良、カビの発生、水分の多いきのこの原因となる。

### ・ケガの防止

ハウス内の棚の金具でケガをしてしまう事が度々ある。シリコンでコーキングしているが、それでもカバーできない箇所もあるので、屋外及びハウス内で作業を行うときは、帽子の着用を徹底する。

### ・衛生管理の徹底

食品を扱う事業所として、毛髪やごみの混入は絶対に避ける必要がある。その為にも、ハウス内、作業棟(パックセンター)内ともに整理整頓、清潔を保ち、管理を徹底する。

### ・連携をとれる体制を構築

作業の引き継ぎ等が確実に行われるよう、日直を中心とした作業体制を取り入れる。日直は職員とともに周囲の状況をチェックしながら作業を行い、必要に応じて指示が出せるようにする。各々が責任をもって作業に取り組めるよう支援を行う。

職員間の連携が悪く、利用者が戸惑う場面もある。しっかりと引継ぎが出来る体制を整え、誰が作業に入っても支障が無いよう整える。

### ・携わる職員の知識及び技術の向上

携わる職員の知識が足りないが故に、的確な指示が出せずにいることが多い。事業開始当初からいる利用者の方が知識があるという状態なので、積極的に研修会に参加するなどし勉強する機会を設け、どの作業においても応用が出来るよう知識の強化に努める。また、他の椎茸栽培農家との情報交換も図れるよう取り組んでいきたい。

### ・長期的な視野で

理事長の紹介により、東京築地への販路が開拓されようとしている。大チャンスでもあるので、慎重に進めていきたい。

桜丘の旧老人施設の取り壊しがほぼ終了し、更地になっている。

ビニールハウス増設など、今後の活用方法を模索していきたい。

# 平成28年度 販売部事業計画(案)

作成者:池田 健太

## 目標

- ・笑顔を大切にし、お客様が喜んでいただけるよう販売を行う。
- ・お互いに協力して作業し、成果をあげる喜びを分かち合う。

## 具体的内容

### 売上向上を目指して

#### 接客及び接客マナーの習得

- ・お客様との第一声は挨拶から始まるので、挨拶の大切さを理解し、自然と挨拶ができるよう支援を行う。
- ・様々な場面に対応できるよう、SSTを取り入れ自然と対応が出来るよう取り組む。
- ・自然と笑顔がこぼれるよう、豊かな感受性を身につける。

#### 商品の知識向上

- ・正しい商品知識を身につけ、お客様に説明が出来るようにする。

#### 販売の工夫

- ・POP等を使用し、お客様の目に留まるよう様々な物を作製する。
- ・立体的に陳列ができるよう、研究を重ねる。
- ・販売会等に何度も参加しているが、陳列に膨大な時間を要しているのが現状である。スピーディーに陳列が出来る様練習を重ねていく必要がある。

## 長期視野で取り組む

### 事務能力の向上

- ・領収書の書き方の練習。
- ・領収書に記入する際に必要な文字の練習。
- ・文字の入力、表の作製等のかんたんなパソコン操作の習得。
- ・文字、数字の正確な標記の練習
- ・計算機の使用法の習得。(メモリー機能、C・ACの違いなど)

### 協力体制の確立

- ・お互い困ったときに、素早くフォローに入れる体制作り。
- ・相手を理解・協調できるよう支援を行う。

### 落ち着いて作業に取り組めるように

- ・さっきまで有った物が無いといったように、物を無くしてしまう事が多い。
- ・また、相手が話している最中に話をかぶせてしまったり、話の途中で違う話をしてしまう事が多かったりと、落ち着きがないことが多々ある。
- ・これらを改善できるよう利用者と職員が一緒になって考え、お互いが作業しやすい雰囲気や環境を整えていく。

## 予算

収入の部		支出の部	
パン売上(おちゃらけ亭)	1,080,000	パン仕入(おちゃらけ亭)	720,000
パン売上(みゆうみゆう)	216,000	パン仕入(みゆうみゆう)	180,000
その他売上	960,000	その他仕入	750,000
メ縄売上	250,000	しめ縄仕入	175,000
道の駅売上	200,000	利用者工賃	350,000
びゅあめいど売上	50,000	消耗品	30,000
のんき屋売上	30,000	消耗備品	20,000
各種販売会売上	100,000	車両燃料費	60,000
合計	2,886,000	合計	2,285,000

各作業課の売上は計算に含まれていません。

その他の内訳は(昆布みそ、昆布しょうゆ、佃煮など)

工賃は2人分 時給115円、5時間、ひと月22日、12か月、プラスボーナスで算出

車両燃料費は年間5000km走行、ガソリン価格120円/10kmで算出

## パン販売について

おちゃらけ亭でのパン製造が始まったので、売り上げにも期待できる。

しかしその反面、別事業所のパンの売れ行きが悪くなってきており、販売にも苦戦している。

今後の検討が必要である。

事業目標

石鹼作りの作業を通して、地域との交流を図り、貢献の喜びを分かち合う。

具体的内容

売上向上 のために	販売店の新規開拓	<ul style="list-style-type: none"> <li>・町内外への営業活動</li> <li>・販売会などで宣伝、声掛け</li> </ul>
	商品のPR	<ul style="list-style-type: none"> <li>・試供品の製作 販売やイベント販売会等での試供品配布を検討</li> <li>・広告作成 販売時にお買い上げになった商品と一緒に広告を入れる。</li> </ul>
	販売方法の工夫	<ul style="list-style-type: none"> <li>・楽しいデザインの包装 見ても楽しい、買ってうれしい 映えるPOPを作成し商品のアピール</li> </ul>
	精算	<ul style="list-style-type: none"> <li>・欠品状態にならないよう、安定した生産を目指す</li> </ul>
品質向上 のために	ロスの管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ロス(ハネ品、外品)を有効活用 (お徳用、ワケあり商品としての販売)</li> <li>・データの集積 (細かな製作状況の記録、ロスの割合の把握)</li> </ul>

予算

収入の部		
	売上	150000
支出の部		
	原材料費	70000
	消耗品費	10000
	消耗備品費	20000
	開発費	10000
	工賃	150000
	<u>合計</u>	<u>260000</u>
事業収支	90,000円	

## 平成27年度便利屋事業計画（案）

担当職員：三浦 通、原 見樹

### 事業目標

新規顧客獲得やより一層町民に周知していただく為に、現行のチラシを見直し、営業活動に力を入れる。

作業料金体系の見直し

体力の向上

事故防止の為、安全管理の徹底

### 具体的内容

- ・ 早期にチラシの見直しを行い、作業で訪れた先や空いた時間などを有効的に活用し、可能な限り配布及び営業活動を行う。
- ・ 古紙回収は、地域に根差した作業であり依頼が多く、定期的に回収をしている為、安定した回収量がある。今後、回収を実施する地域を拡大し、収入増加を図る。
- ・ 各作業ごとに細かな料金設定（基本料金の設定、作業に応じてプラス など）を行い、収入の改善を図る。
- ・ 利用者の年齢層が高いため、体力の低下がみられる。便利屋での作業は、比較的体力を必要とする作業が多く、どの作業課よりもハードである。  
体力が無いが故に、重たいものが持てない、すぐに疲れてしまう、外作業に行きたくないといった様子である。  
毎日のラジオ体操を基本とし、定期的に筋力トレーニングやスポーツ等を通して体力の向上を図る。
- ・ 体力面で疲れが見られるが、精神面での疲れも多いのが実情である。作業の効率性を向上する為に、月に一回レクリエーションの時間を設け、チーム内での親睦、リフレッシュを図る。内容としては、食事会やスポーツなどを予定。
- ・ 作業中のケガを防止するためにも、外作業時は帽子着用の徹底を義務化とする。また、各作業に応じて、ヘルメットや手袋の着用、作業に適した服装など、安全管理を徹底する。

### 予算

#### 収入の部

通常作業	平均150,000円	×	12か月	=	1,800,000円
古紙回収	月18,000円	×	12回	=	216,000円
			合計		2,016,000円

#### 支出の部

消耗品	30,000円	修繕費	30,000円	
備品購入	50,000円	(刈払機老朽化に伴い購入予定)		
宣伝、広告	10,000円	工賃	850,000円	
		合計		970,000円

事業収支 1,046,000円