

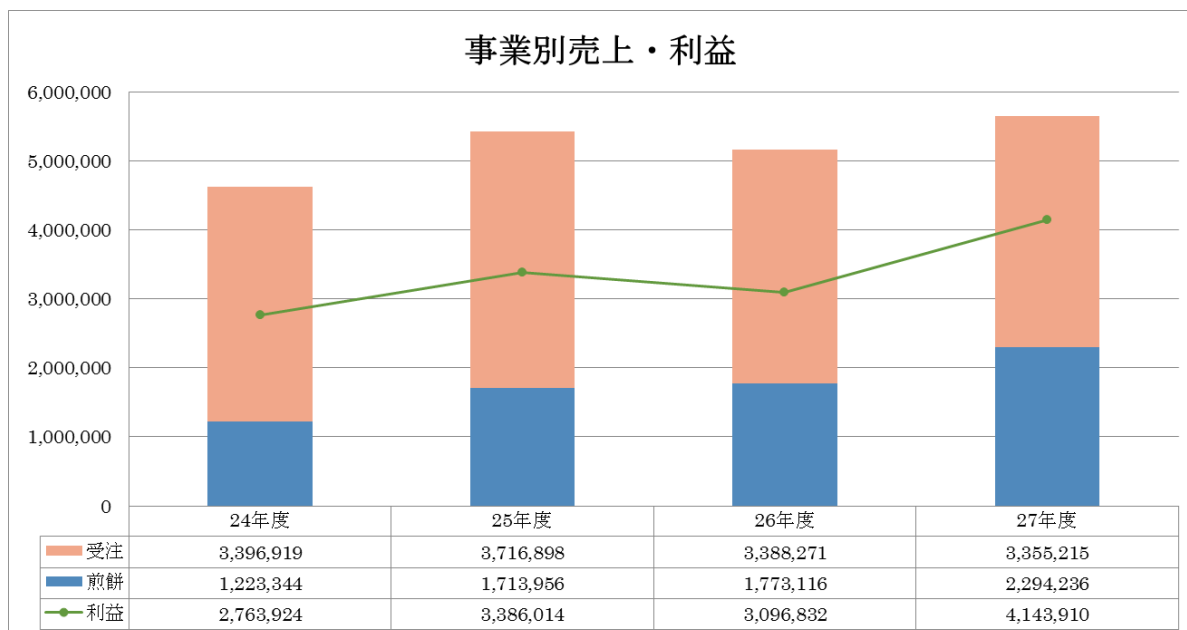
事例2 ワーク・ライフまつさと（多機能型事業所）

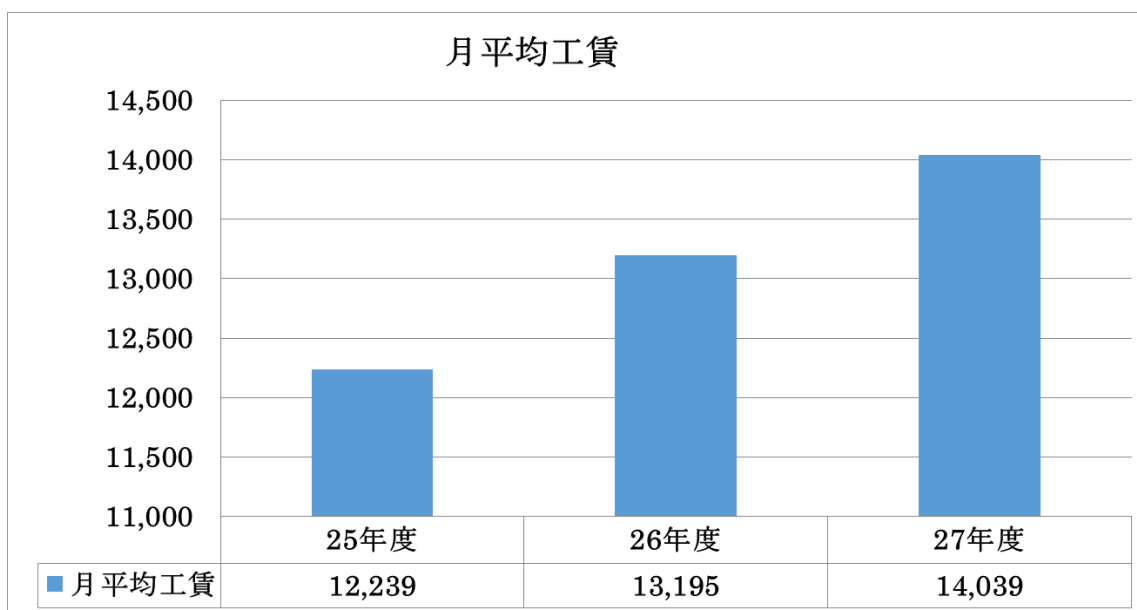
【施設概要】

法人名	社会福祉法人松里福祉会
事業所名	ワーク・ライフまつさと
事業種別	多機能型事業所 生活介護・就労継続支援 B 型
利用者定員	生活介護 25 人（現員 22 名） 就労継続 B 型 25 人（現員 20 人）
職員数	14 人
事業所所在地	千葉県松戸市金ヶ作 276-29
URL	http://www.matsusato.or.jp/institution/

【事業概要】

就労事業として受注業務（請負）、自主製品（手焼き煎餅製造販売）を行っている。事業所の「顔」の自主製品の手焼き煎餅に力を入れ、利用者の仕事量と工賃の確保をしていきたい。平均月額工賃は平成 27 年度 14,039 円だったが、平成 28 年度は 14,500 円を目標にしている。





平成 28 年度平均月額目標工賃 14,500 円

【直面する問題】

< 自主製品 > 自主生産の煎餅をもっと知ってもらいたい。もっといる上げを伸ばしたい。煎餅中心に活動を組み、昨年以上の売り上げ・利益につなげていきたい。

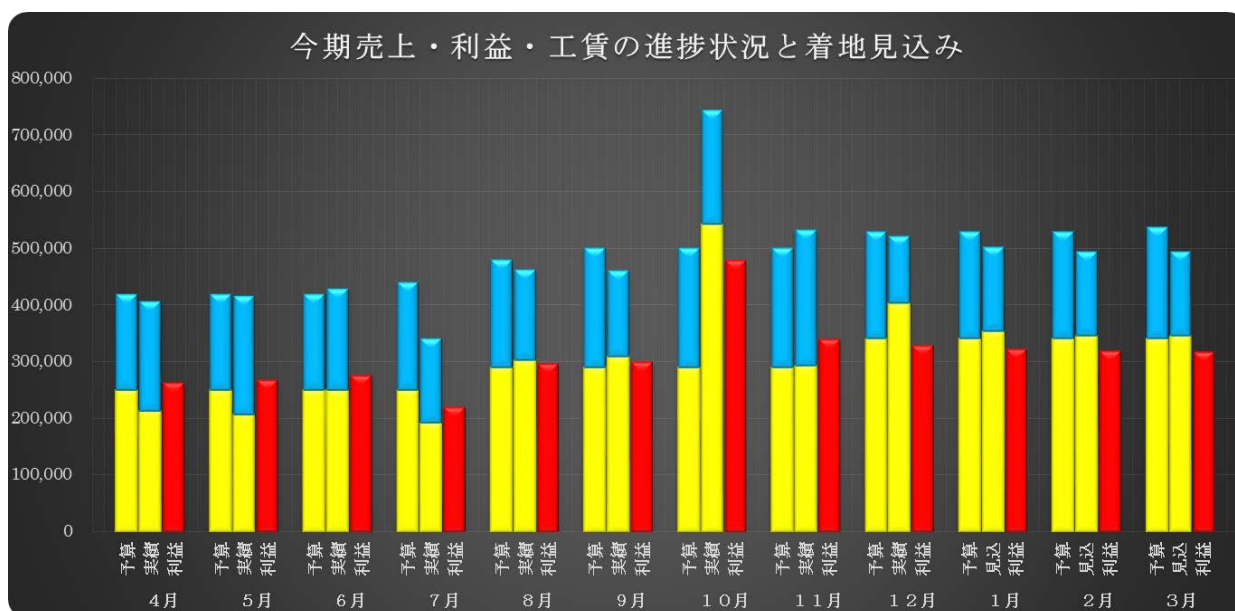
取り組む課題	<p>安定している煎餅市場の中で、素材や焼きにこだわった素朴な味の手焼きせんべいを、法人全体の家族や来訪者を対象に販売する。その購買者の経験から口コミなどで広がるように促し、販売拡大につなげていく。</p> <p>1. 販売対象者に対し、まだまだ知られていない、認めてもらえていない。</p>
対策	<ul style="list-style-type: none"> ・ ラベル表記の見直し。新ラベル作成。 ・ 新商品の開発販売。新商品 3 つを目標 ・ 家族会時に PR(試食会や販売会などを行う) ・ お歳暮やお中元時期、長期休み前に箱詰めのギフトセットの宣伝をする。 ・ ちらしやポスター、広報紙の作成、手焼き煎餅を知ってもらう。 ・ 事業所のイベントで煎餅の手焼き体験を実感する。 ・ 焼き手の育成

	・材料の見直し
成果	手焼き煎餅の売上目標 240 万には届かず、210 万程度と見込まれる。 要因として昨年から続けてきた広告・宣伝が、点でしかできず、線として一年を通せなかったこと。 また受注に力を入れたことも要因の一つ
ポイント	口コミ、福祉関係のキーパーソン
解説	知ってもらおう対象が「法人全体の家族や来訪者と、そこからの口コミで買ってくれる人」と絞り込んでいるので、そこに集中的に広告宣伝をすることで効果が期待できます。 また一方方向ではなく双方向のコミュニケーションが有効です。家族会議の機会を活用した PR など、事業所ならではの機会を活用した継続が必要です。

【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 4 月～平成 29 年 3 月で、その成果は下記の通り。

平成 29 年度では目標月額平均工賃 14,500 円を達成する見込み。(平成 29 年 3 月 1 日発表資料による)



4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月
12,545	12,223	13,607	12,514	12,296	24,964	11,966
11月	12月	1月	2月	3月		
12,435	11,941	11,690	12,296	26,777		

平成 29 年度目標

平均月額工賃		15,000 円
受注	売上	3,600,000 円
自主生産	売上	2,220,000 円

添付：ワーク・ライフまつさと 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成果報告

(平成 28 年度)

社会福祉法人 松里福社会
ワーク・ライフ まつさと
発表者 高野 裕士

施設概要

法人名	社会福祉法人松里福社会		
事業所名	ワークライフまつさと		
事業種別	多機能型事業所 生活介護・就労継続支援 B 型		
利用者数	生活介護	定員 25 名	(現員 22 名)
	就労継続 B 型	定員 25 名	(現員 20 名)
職員数	14 名 (看護師 1 名含む)		

松里福祉会 法人概念

社会福祉法人松里福祉会は、利用者一人ひとりの尊厳を守り、利用者が社会においてその有する力を発揮し、その人らしい生活が営めるように支援します。

ワークライフまつさと 施設概念

ワーク・ライフ まつとは多機能型事業所として、複数の事業を小規模な形で一体的に運営する事により、多様なサービス提供を行う事を目指します。

就労継続支援B型事業においては、受注・自主生産を主体とした生産活動を行い、労働の対価としての工賃支払いを活動の主たる目的とする。

併せて生産活動が利用者それぞれの社会参加と自己実現に繋がるよう取り組むものとし、支援にあたってはできるだけ多くの情報提供を心がけ、本人の選択・決定を重んじながら活動が個々の社会生活、ひいては就労意欲に繋がるよう総合的に支援するものとする。

- ①勤労に対する意識の向上
- ②生産活動に対する意識の向上
- ③一般就労に向けた職能開発
- ④施設外支援への積極的な取り組み
- ⑤施設外就労への取り組み

特に、自主生産活動については、新商品開発へ意欲的に取り組み、具体的な生産・販売計画を立て計画的に行い、生産性の向上と販路の拡大に主眼を置くと共に、販売活動に利用者の参加を進め、社会参加に対する意識を養う。

私たちのありたい姿

私たちは、就労継続支援 B 型事業所として、就労としての力を育み、就労と福祉を両立出来る事業所にしていく。それと共に、利用者一人、一人が社会の一員と実感出来るよう支援し、就労を通して地域社会との共生・共存を目指す。

将来の目標工賃

20,000円 以上

研修への参加動機

工賃をあげるには・・・どうしたらよいか？
自主生産の煎餅をもっと知ってもらいたい。もっと売り上げを伸ばしたい。煎餅中心に活動を取組み、昨年以上の売り上げ・利益に繋げていくには、どうしたら良いか・・・戦略や実践について学びたい、その思いを胸にこの「ワークショップ」今年も参加させて頂きました。

主たる生産活動の概要

受注業務 (菓子入れや菓子箱の組立、玩具の箱詰め、コンビニ用煙草ディスプレイ用箱の組立)

対象顧客……業者

事業の特徴…請負軽作業で納期が早いもので数日、長くても二週間から三週間

自主生産 (手焼き煎餅の作製)

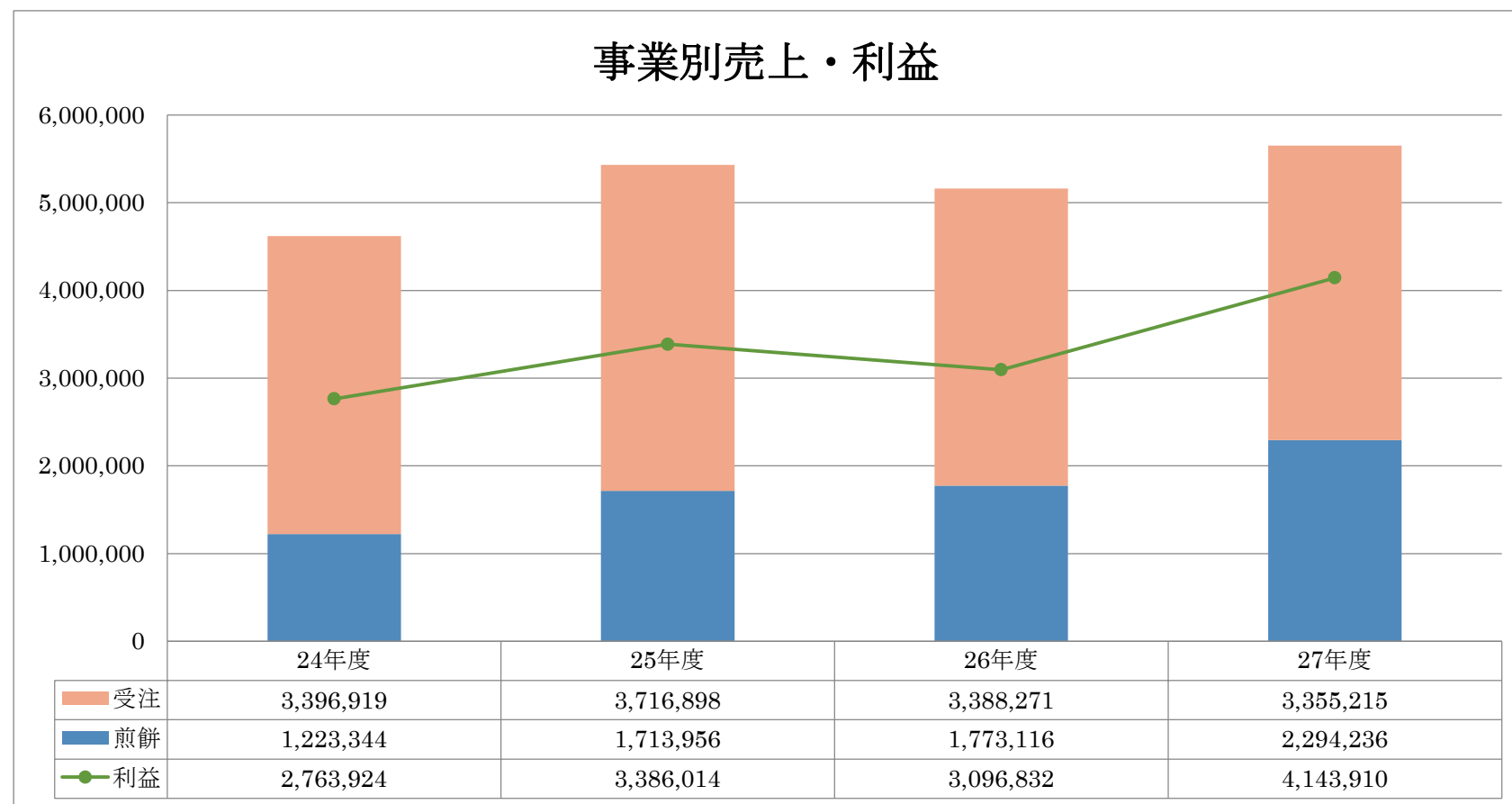
対象顧客……利用者さんの家族・利用者さん・福祉事業所や自治体関係
バザーのお客様・販売所のお客様・近隣の方

事業の特徴…・障がい者の方々が中心となって作っている煎餅

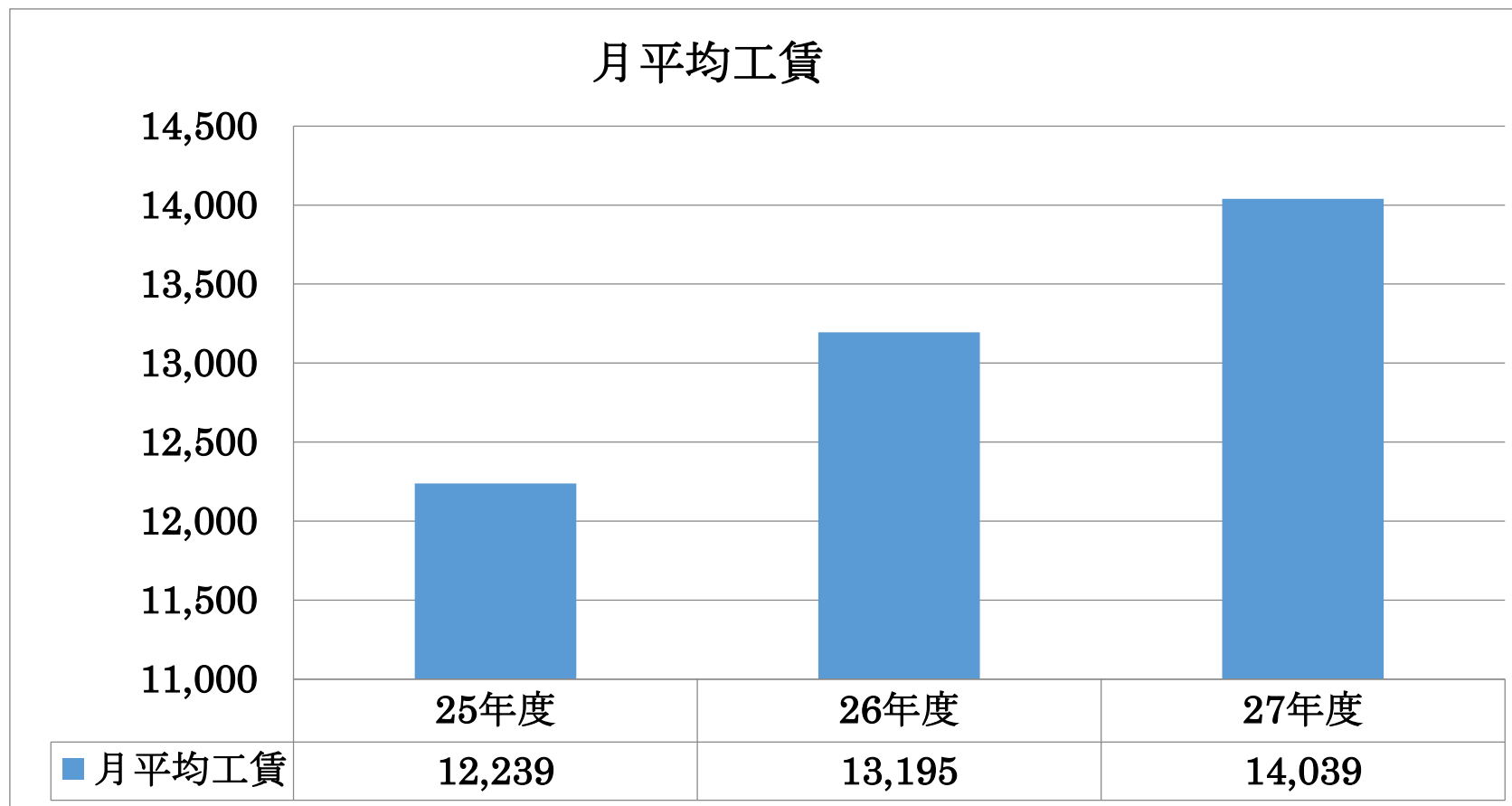
・保存料や着色料・化学調味料を使っていない

国産米使用の手焼き煎餅

事業別・売上・利益推移



過去三年間の平均工賃



自主生産品の現状と課題

プラス面

良い変化

- ・定番のお菓子で安定した市場がある。
- ・福祉に関心のある人が増えた。
- ・売上に貢献をしてくれる方や応援してくれるサポーターが増え、皆の力で売上が伸びてきた。

生産品の強み

- ・新商品を発売した。
- ・販路が増えてきた。
- ・美味しい煎餅が作れるようになった。

マイナス面

悪い変化

- ・スーパー等に沢山の種類の煎餅が売っている。
- ・福祉業界の商品を信用していない。

生産品の弱み

- ・利用者の家族や来訪者等身近な方にも宣伝が行き届いていない。



ビジネスチャンス

安定している煎餅市場の中で、素材や焼きにこだわった素朴な味の手焼きせんべいを、法人全体の家族や来訪者を対象に販売する。その購買消費経験から口コミ等で広がるよう促し、販売拡大につなげていく。

課題 販売対象者に対し、まだまだ知られていない、認めてもらえていない。

目 標

今年度の手焼き煎餅の売り上げを昨年度の229万から240万円以上を目標にする。月としては18万円以上。利益は66%以上を目標とし、利用者工賃14,500円以上にする。

戦 略

- ①品質の向上を図る
- ②新商品の開発
- ③煎餅の PR

※介護ポイントの商品や、ふるさと納税の返礼品に煎餅を使用してもらう

マーケティングプラン

誰に？

法人全体の家族や来訪者と、そこからの口コミによって
買ってくれるお客様

何を？

- ・ 障がい者の方が作っている手焼き煎餅
- ・ 新商品の手焼き煎餅
- ・ 保存料や着色料・化学調味料を使っていない
国産米使用の手焼き煎餅

昨年度までに取り組んだこと。

- ・ 伝統の味を守りながら、生産量アップ

(工程を作業分析し、流れ良く作業に取り組めるようにする。適材適所等で効率良く)

- ・ 材料費削減

(まとめ買いや購入リストの作成)

- ・ ロスの削減

(焼き手の育成等)

- ・ ちらし配布

- ・ 口コミ営業の強化

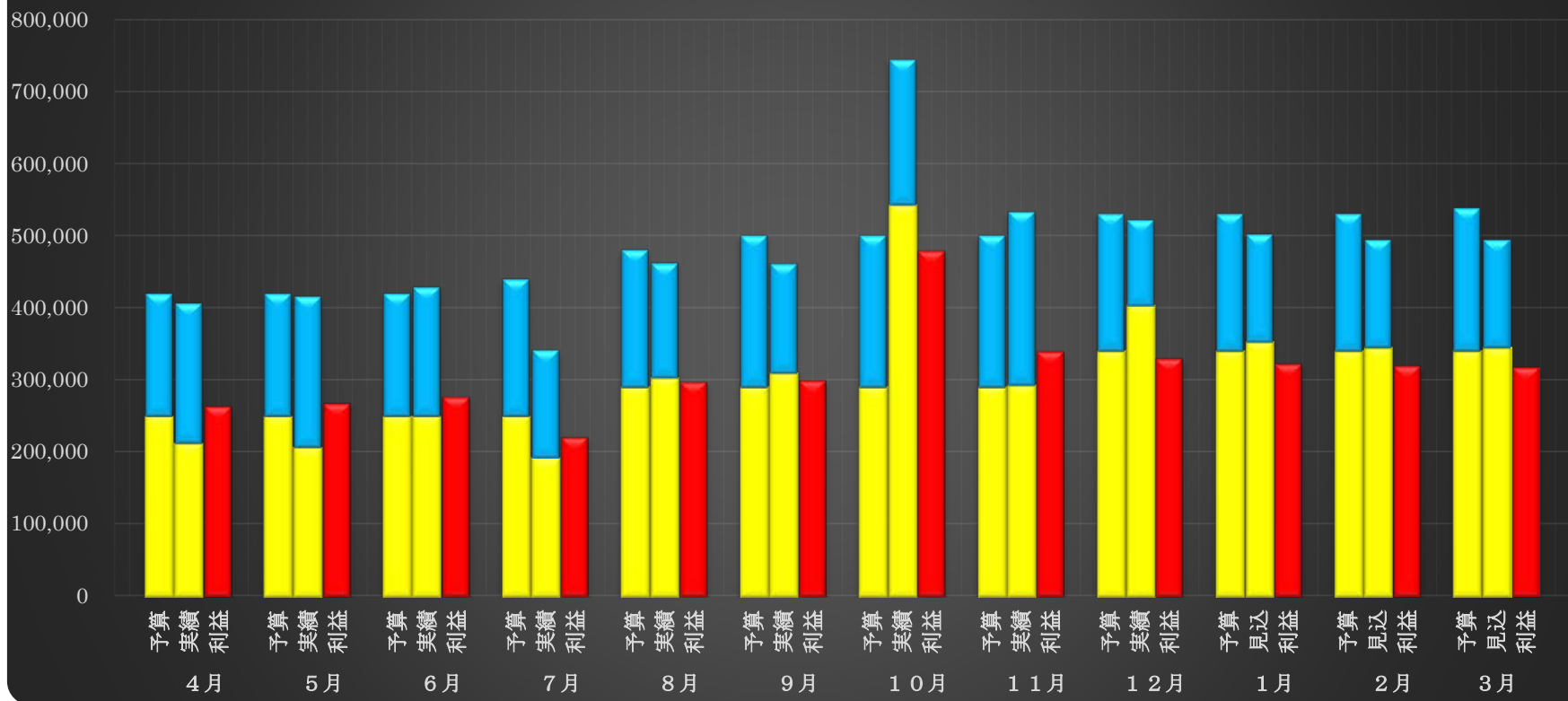
どんな工夫で？

- ラベル標記の見直し 新ラベル作成
- 新商品の開発販売 新商品 3 つを目標。
- 家族会時に PR（試食会や販売会などを行う）
- お歳暮やお中元時期、長期休み前に箱詰めギフトセットの宣伝をする。
- ちらしやポスター、広報紙の作成、手焼き煎餅を知ってもらう。
- 当事業所のイベントで煎餅の手焼き体験を実施する。
- 焼き手の育成
- 材料の見直し

アクション・スケジュール

対 策	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
		バザー閑散期			バザー繁忙期				バザー閑散期	
お歳暮・お中元キャンペーン			→					→		
新商品開発・販売	→ バザー繁忙期前に発売									
ポップや陳列の工夫	→ ポップ、陳列に工夫。マーケティング的なことを行い、売れ筋商品を陳列する。									
広報活動			→ ちらし作成・広報紙作成							
会 議（毎日）	→									
管 理	日々の売り上げ報告など。									

今期売上・利益・工賃の進捗状況と着地見込み



4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
12,545	12,223	13,607	12,514	12,296	24,954	11,966	12,435	11,941	11,690	12,296	26,777

平均工賃

成 果

- ・ 目標工賃である 14,500 円は達成可能。
- ・ 自主生産である手焼き煎餅の目標 240 万には届かず、210 万程度と見込まれる。

要因として昨年から続けてきた広告・宣伝が、点でしか出来ず、線として一年間を通せなかったことに思える。

又、経費が少ない受注に力を注いだことにも要因の一つに挙げられる。

但し、受注に力を入れたことで、昨年以上の売り上げ・利益が見込まれる。

ワークショップで学んだこと

これから、利用者さんの工賃向上の為には、コンプライアンスを重要視、就労としての力を強化する必要を感じました。

(例えば私たちの事業所の自主生産品のパッケージ、標記、宣伝など
業者の望む製品を作製することなど・・・)

それが工賃の向上に繋がっていくと改めて思いました。

来季に向けて

就労としての力を強化し、業者や顧客との信頼関係を育む。

※ 3S の徹底や作業標準の作成

目標

工賃		15,000 円
受注	売上	3,660,000 円
自主生産	売上	2,220,000 円

新商品 キャラメリーゼ
旨塩ミックス
旨塩唐辛子

絶賛販売中！

ご清聴ありがとうございました。

