

第二部 「A 型事業所での取り組み紹介～利用者のステップアップについて～」

A 型事業所 さくら福祉訓練所専務理事 中村 敬一 氏

こんにちは。さくら福祉訓練所で管理者をしております中村と申します。本日は当法人での取り組み、それからさくら福祉訓練所で実際に行っている作業等についてご説明させていただきます。

○事業所の紹介

早速なんですけれども、【スライド 1】をご覧ください。「さくら福祉訓練所のあゆみ」ということで、“NPO 法人 C ドリームの会”が運営しております。活動の起点は、現理事長が、元々古着を集めて世界の難民の方々に寄付するというボランティア活動をしていたことです。この古着等はですね、検品作業、仕分け等の作業してから海外の難民の方々に送るんですけれども、一見すると作業が難しく、またその当時はどこもこういう作業をしていなかったそうです。

そこで平成 15 年 10 月に東大阪市の方で“さくら作業所”が開設する運びとなりました。このさくら作業所に關しましては、はじめは無認可の小規模作業所ということで、運営しておりました。さきほどお伝えした作業に加え、販売活動を行っております。

その翌年、平成 16 年には NPO 法人 C ドリームの会が認証されまして、平成 18 年 4 月、障害者自立支援法の中の“就労継続支援 A 型事業”の創設に着目し、販売活動等を行っていたこともあって、その経験を活かせるのではということ、平成 20 年 7 月にさくら福祉訓練所で就労継続支援 A 型事業を開設しました。

【スライド 2】はさくらグループということで、就労継続支援 A 型以外の事業等も載せておりますので、またご覧になっていただければと思います。

【スライド 1】

NPO 法人 C ドリームの会 ～さくら福祉訓練所の歩み～

活動の起点は・・・

古着を集めて世界の難民、避難民に寄贈するボランティア活動

※古着等



汚れ・破損等の検品作業
季節・男女等の種分け作業

<沿革>

平成15年10月 さくら作業所 開設(東大阪)

※上記の作業や販売活動を実施

平成16年10月 特非)C・ドリームの会 認証(大阪府)

学校のイベント・バザー等への参加、販売拠点の開拓

H20年 7月 「さくら福祉訓練所」A型 開設(藤井寺)

【スライド 2】

✿さくらグループ✿

平成21年1月 グループホーム「グリーンリーフ」開設(藤井寺)

平成25年4月 就労継続支援B型「さくら作業所」開設(堺市中区)

平成25年4月 グループホーム「ホープ田辺」開設(大阪市東住吉区)

平成25年5月 グループホーム「スマイル」開設(堺市中区)

平成25年5月 グループホーム「スマイルⅡ」開設(堺市中区)

平成28年8月 相談支援センター「春の陽」開設(大阪市阿倍野区)

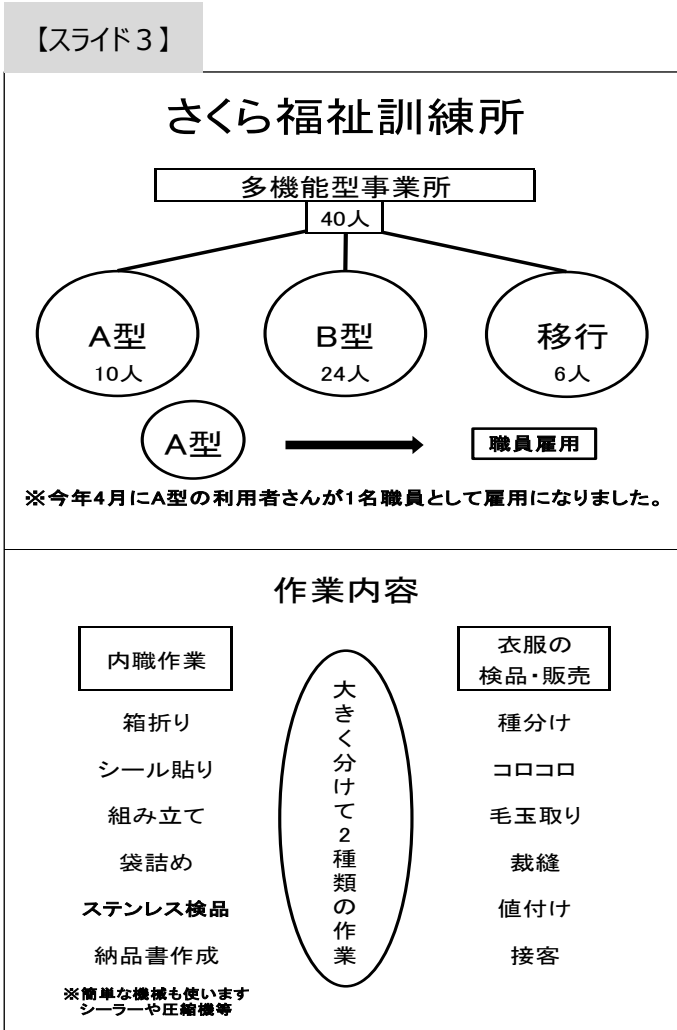


○さくら福祉訓練所での作業

【スライド3】をごらんください。ここからは、実際のさくら福祉訓練所で行っている作業等をご説明させていただきます。

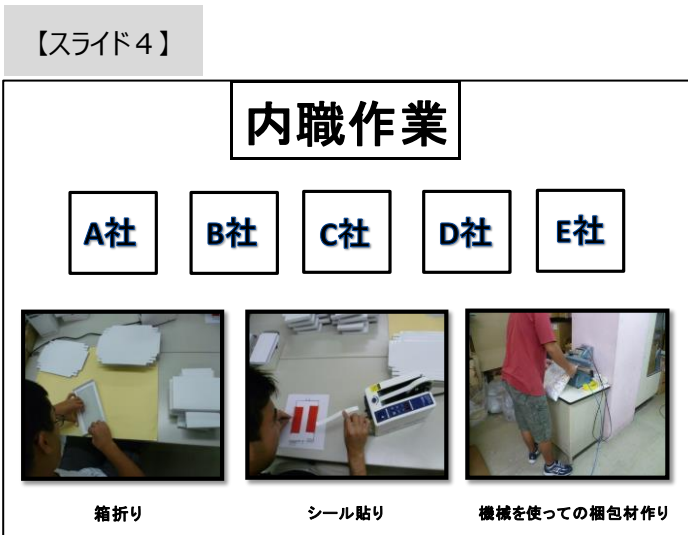
さくら福祉訓練所、多機能型の事業所になっております。全体の定員は40名、A型の他にもB型、それから就労移行も併設しております。A型は10名定員でさせていただいております。真下の米印（※）にも書いているのですが、今年の4月にはですね、A型の利用者さんが1名、さくら福祉訓練所の職員さんとして雇用されました。

下の部分です。当事業所で行っている作業内容は大きく分けて2つの作業がございます。1つは内職作業、もう一つは衣服の検品・販売作業です。



○内職作業について

【スライド4】です。まずは内職作業についてご紹介させていただきます。今現在、さくら福祉訓練所では5つの企業からお仕事をいただいております。簡単な作業から少し複雑な作業まで、まあ具体的に言いますと、箱折り、シール貼り、機械を使っの梱包材作りということなんですけど、今日の研修にご参加いただいている事業所さんの中にも、こういった内職作業されているところがいらっしゃると思います。ご覧のように、さくら福祉訓練所では、特別な内職作業は行っておりません。みなさんの事業所で行っているものと同じような作業だと思ってください。



【スライド5】は、複雑な作業は流れ作業で、ということ、これは鉛筆削りを作る作業なんですが、勿論1人で作ることができる方もいらっしゃいますが、少し作業能力の低い方はこういった一人で一つを作るのではなく、その一部の作業、例えばちょっと組み立てるだけとかね、そういった作業だけをやっ

ていただいております。
 実はさくら福祉訓練所が内職の作業を始めたのは、ここ3、4年なんです。それまでは衣服の販売だけをやっていたのですが、事業所でおこなう作業の量を増やしたいということで内職作業を始めました。また、衣服の作業だけだと利用者さんも好き嫌いありますし、ちょっと難しいなと感じていたという点も内職作業をはじめた1つの要因です。

下の部分に書いてるのですが、内職作業を始める際、私自身こんなイメージを持っていました。これはあくまでも私の意見なんですが、良いイメージとし

ましては、「作業が増える」「利用者さんの作業選択肢が増える」と。逆に、悪いイメージ、これは色々ご意見あるとは思いますが、どうしても内職となると「単価が低い」という点がありまして、利益が1つ1円だとか、2円だとか、そういう風に思っていましたので、正直A型事業所を運営、経営していく上で、「内職作業で大丈夫なのかな？」という思いがございました。まあ法人全体にも同じような考えがございまして、なかなかこの内職作業というものには取り組めていませんでした。ただですね、これが内職作業を始めたきっかけにもなったんですが、たまたま有志の方(企業の方)から凄く美味しいお仕事と言いますか、簡単で納期も無いといったお仕事をいただきまして、「これやったらいけるんちゃうのかな」と、「A型の利益上



【スライド5】

★複雑な作業は流れ作業で★

3~5人での作業
1人で出来る人は1人で

- ・良いイメージ ⇒ 作業が増える。利用者さんの作業選択肢が増える。
- ・悪いイメージ ⇒ 内職って単価が安すぎるのでは？稼げるの！？

★始めるきっかけは知り合いから紹介してもらった 「おいしい仕事」
 案外いけるのでは！？しっかり稼げるのでは！？
 「それでも安い！」 単価交渉し値上げするも…
 何銭なんて事も… 「どうすれば！？」

現実 ⇒

がるのではないのか」ということで内職作業をスタートしたんですが、現実問題なかなかそんなに甘くはなくてですね、他の企業さん・事業所さんからいただくお仕事と言うのはやっぱり安かったです。先ほど申し上げた有志の方からいただいたお仕事は良かったのですが、他の事業所さん、企業さんからいただくのは1円、2円、何銭とかいう世界もありました。「これはちょっと厳しいな」と。「どないしようか」というところで、ちょっと偉そうな事書いておりますけれども、次のような結論にいたりました。

○自分達の行う内職作業をしっかりと評価してもらう

その結論というのが「営業活動を積極的にする」ということです。これに尽きるのかなと思っています。自分達の内職作業をしっかりと評価して頂ける会社、こういったところを探さないと、内職作業で運営を続けていくのはちょっと難しいのかなと思いました。安いと言いますが、低い利益で、お仕事は色々あるのですが、ただそれをずっとやり続けていても、時間がかからないのかなという風には思いました。それであれば、最初からしっかりと自分たちの事業所の作業能力を認めていただいて、それなりの利益をいただける会社を探すことが重要だと思いました。

勿論簡単には見つからないと思います。私もパンフレットを持って、企業へ何件も、何十件も回りました。その中で、一つの箱折りの作業がたまたまではありますけれども、当初の箱折りと比べたら、利益が単価で10倍になりました。なかなかびっくりしました。全く同じ箱でした。「こんなに変わるのか」と。低い利益でやり始めた時、単価交渉をするんですけどなかなかうまくいかない。例えば1つあたりの利益が1円の内職の作業だと、単価交渉しても、せいぜい上がって1円、上手いけば2円とか、3円だとかの世界だと思うんです。そうであれば、初めからそれ以上の単価の所をなんとか見つけて、自分たちの内職作業を評価していただく方が、効率はいいのかなと考えました。そして一社、核となる企業さんを見つければ、そちらの会社さんにB社、C社と紹介していただけるので、売り上げも期待できるかなと。様々な企業のいろんな仕事に出会うことにより、美味しい仕事に出会う確率も上がるのかなと思っています。

【スライド6】

★営業活動を積極的にする！
★待っていても良い仕事はこない！
★売り上げを求め行動する事により・・・

1つの箱折り作業が **10倍** の単価に！！

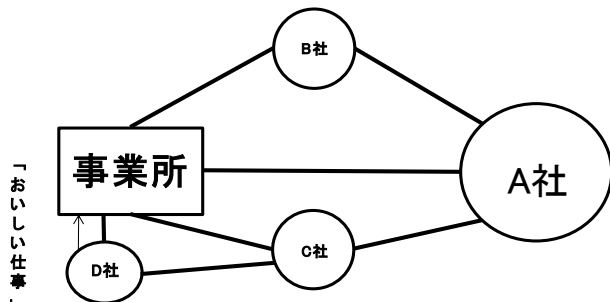
A社からの評価が上がれば・・・

B社、C社と紹介・・・
売り上げに期待！



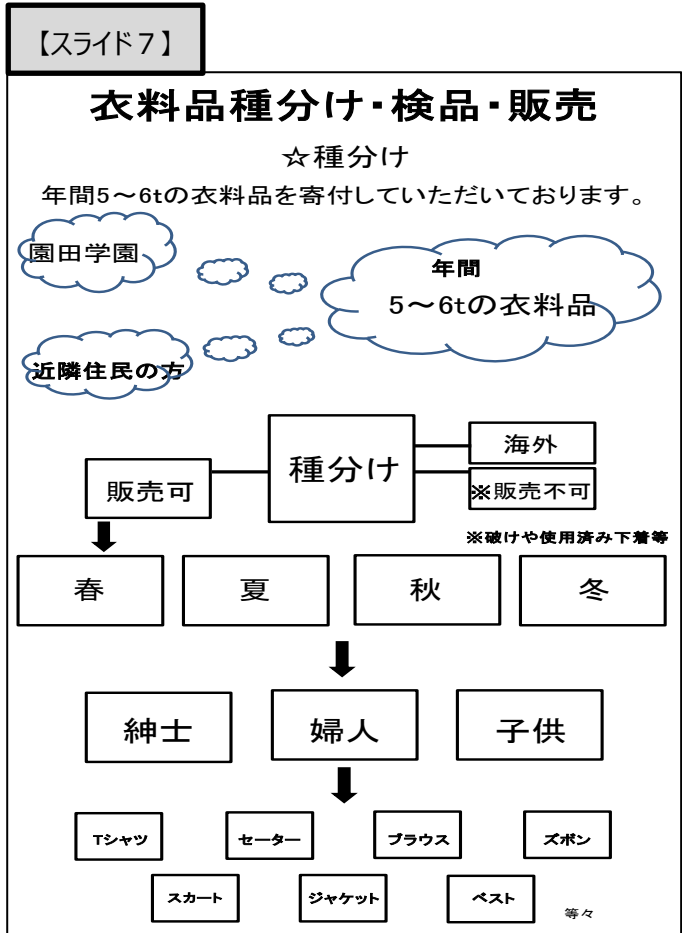
さまざまな企業・仕事に出会う事により

「おいしい仕事」に出会う確率も上がる！！



【スライド7】をお願いします。こちらはですね、衣料品の仕分け・検品・販売ということなんですけれども、まずは仕分け作業の方からご説明させていただきます。

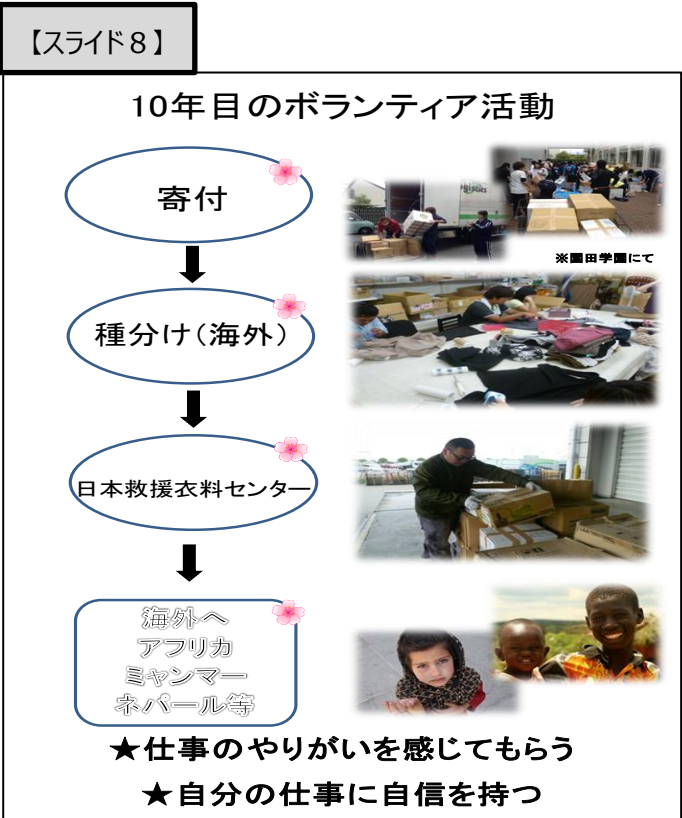
さくら福祉訓練所では、年間5トンから6トンの衣料品を寄付していただいております。近隣住民の方もそうですし、神戸にある園田学院さん、こちら中高一貫の女子校なんですけれども、そちらの学校が年間行事として、うちの為に服を集めていただいております。その年間5トンから6トンの衣料品を種分けし、販売可能・販売不可能・海外の3種別に仕分けしていきます。販売可能な物はですね、春夏秋冬、それから紳士・夫人・子供それからまた細かくTシャツ・セーター・ブラウスと分けていきます。



○仕事のやりがいを感じてもらう

【スライド8】をお願いします。こちらは、10年目のボランティア活動ということなんですけれども、さきほど“海外”と仕分けさせてもらったものについては、ボランティアとして、海外に送付することになっています。まず寄付でいただいたものを仕分けで海外の方に分けます。その後、日本救援医療センターという所がございますので、そこを通じてですね、海外の方に送らせていただいております。

利用者様にはですね、普段仕分け作業をしていただく中で、自分達がしている作業が海外の難民の方々の役に立っているということを感じていただき、仕事のやりがい等を感じてもらうとともに、自分の仕事に自信を持っていただこうと、そういったところを重点に置きまして、指導の方はさせていただきます。



【スライド9】

☆検品



①コロコロ

①コロコロで埃を取る。



②毛玉取り

②毛玉取りで毛玉を取る。



③裁縫

③破れがあれば縫いボタン等も外れていれば付ける。



④値付け

④検品終了後、値段を決め(¥100～¥500)値付け。

検品作業は難しい！！(完成が分かりにくい)

↓
適材適所(毛玉取り担当、裁縫担当)

↓
効率良く作業が進む！！



はい、検品と言うことなんですけれども、まあ1番から4番まで工程がございます【スライド9】。検品が一番難しいといいますが、内職作業も難しいんですけども、内職作業というのは割と完成がわかりやすく、一つの物を組み立てれば完成と作業工程がわかりやすいんですけども、検品作業というのは完成が非常にわかりにくいんですね。寄付でいただいているリサイクル衣料ですので、種類がバラバラなんですよ。色々な服があります。そういった中で毛玉取りだったり、コロコロをして埃を取るんですが、これも色んなところに毛玉が、同じ個所には毛玉が着いてないんですね。これを探して見つけるのが凄く難しく、なるべく適材適所で毛玉取り担当だとか裁縫担当の方、分けさせていただいてやっていただくと。そうすることによって効率よく作業が進んだのかな、と思っております。

○業務をステップアップにつなげる

販売と言うことなんですけれども、まあそうですね、検品と種分けではなくて販売が何よりも大事でして、内職と違って検品をしたからといって、種分けをしたからといってお給料発生しないですから、そうした物をですね、販売してから何とかお給料をゲットにですね、繋げていくと。

販売する場所に関しては、2カ所ございます。1つは店舗型と言うことで、さくら福祉訓練所、これ藤井寺に事業所兼お店がございまして、もう一つはですね、スーパーのカノーさん、株式会社カノーさん、スーパーアプロさんという所がございまして、そこでバザーとして販売をさせていただいています。大阪府内に約50店舗ございまして、全店舗、ある程度行かせていただきました。その中で少しでも売上げの良い場所に限定して販売も行うことにしています。どこでもかんでも行くという訳ではなくてですね、1万円でも2万円でも売上げの良い所を厳選して行かせていただくという風にしております。現在は5店舗から6店舗に絞りまして、販売を行っております。

真ん中下書いてますが、売上げを意識すると。何

【スライド10】

☆販売

<販売場所>

店舗(訓練所)とバザーでの販売



さくら福祉訓練所(藤井寺)



バザー(総持寺店)

(株)カノー スーパーアプロさんの店舗数約50店舗の中から、売上げの良い場所に限定。

売上げの悪かった場所は行かず次を探す。
⇒今現在は5~6店舗に絞り、販売。

★売上げを意識する。

★より売れる場所を探す。

★商品が売れる事により、利用者さんもやりがいを感じる。

↓
能力向上！ステップアップに繋がる！！

よりも、より売れる場所を探す、当たり前の事ではあるんですけども、こういった気持ちを持って、利用者さんと一緒に行動する事によって、利用者さん自身もやり甲斐を感じますし、バザーになってくると、時間が凄く長いので、本人さん達も何時間が凄く長く感じてしまいます。そういうのってやっぱり能力のアップにも繋がりませんし、寝ちゃったりとか、集中力もすぐ途切れたりしますから、そうではなくて、少しでもこう売れる場所っていうのを職員（支援員）がしっかり探してあげて、そういった中で仕事をやることによって能力向上・ステップアップにも繋がるのかな、と思っております。

○仕事と余暇活動のバランス

最後のページになります。レクリエーション活動ということで、写真貼っ付けただけなんですけれども、販売販売と言ってますけれども、やっぱりバランスが大事なのかなと。どちらの事業所さんも大事やと思うんですけど、バーベキューだったりクリスマスだったり、こういった事業も取り入れながらメリハリをつけて作業をしていただくことが何よりも大事なのかなと思っております。

実際本日の参加者の中で、事業所で内職の仕事などをされている事業所さんというのはどれくらい、いらっしゃるんでしょうか？できれば挙手の方を…。殆んどですよ？大阪府の最低賃金も909円に上がったじゃないですか。これは実際問題、A型の事業所を運営していくうえで、凄く大きい事ですよ？だからといって内職の単価は上がらないですよ？なので今現状の、内職の売り上げもそうですし、うちでしたら服の売り上げもそうなんですけれども、なかなか満足はできないんです。これから1年・2年経った時に多分1000円に向かってどんどん最低賃金も上がっていきますから、それと同じように売り上げも求めてやっていかないといけないのかな、と思っております。難しいですね。何とかならないでしょうかね(笑)。そういったところがさくら福祉訓練所としての今後の課題なのかな、と思っております。

さくら福祉訓練所自体A型の利用者さん定員10名ということでやっております。今後の課題としましても、もっともっと売り上げを求めていかないとはいけませんし、1人でも2人でも多くA型の利用者さんをですね、雇用できるようにしていかないとはいけないのかな、と思っております。私の方からは以上です。ご清聴ありがとうございました。

