

施設で働く障がい者の工賃アップを目指す事業づくり

認定 NPO 法人トゥギャザー

〒556-0011 大阪府大阪市浪速区難波中 3-9-1 難波ビルディング 403

助成事業の概要

施設で働く障がい者の工賃を上げ、経済的自立を目指すためには、事業の精度を高め利益を上げる仕組みを作らなければならない。そのために専門家の教えを受けて、事業の組み立て方をはじめ、計数管理を含めた事業の進め方から営業商談に至るまでの研修を施設の職員向けに行った。講師には（社福）一麦会理事で以前厚労省の社会保障審議会特別委員を務め生活困窮者の支援などの経験もある柏木克之氏を迎えた。柏木氏は流通業界でバイヤーや店長などの仕事をされた経験もあり、その後障害者施設で新規事業を立ち上げ、成功事例を作った経験も豊富である。時期は平成28年9月末から10月末まで。毎土曜日6回連続で企画した。内容は「計数管理の基礎①」「計数管理の基礎②」「計数管理の応用」「商品提案書の作成」「新規事業について」「営業・商談の方法」の6回開催した。

事業の成果

参加者は少人数ではあったが、じっくりと学ぶことができた。これから事業を始める方や現在すでに事業を行っている方など様々だったが、事業を数字で分析してそれまでのやり方を検証し、次につなげていくということを実際に行っている施設はほとんどなかった。原価率や値入高、ロス率などの計算方法を知り、自施設の今の状況をしっかりと把握することができたようである。また、今後の見通しとして具体的な目標数値も割り出す

ことができ、そこに向かってそれぞれの施設が動き出している。

柏木氏のお話は、施設で実践してきたものなので、その成功例も失敗例も大変身近に感じることができたようである。参加者の感想の中に、「障害者施設で行う事業に「強み」などないと思っていたが、遂行の方法によって「弱み」を「強み」に変えられることができることがわかった」という内容のものが多かった。これまでの、ただ障害者の「居場所確保」のための仕事づくりから脱却し、なぜその事業を行うのか、社会のニーズはあるのか、ターゲットは誰かを、それぞれが再度見直すきっかけとなった。資金作りに関しても、助成金を利用することなど、具体的な提案を聞いて、ヒントを得ることができた。

小売店でのバイヤーの経験もある柏木氏による模擬商談会も好評で、一般の流通に乗せるための留意点が実感できたようである。事前に準備しておかなければならない商品提案書の書き方も習い、相手にアピールする方法も習得していた。

全ての研修を終えて参加者は、今後利益を生む事業を遂行していくために何が必要かがはっきりと見えてきたようである。工夫次第で障害者施設で行う事業はまだまだ変われる可能性を持っている。数字として表れてくるのはこれから先ではあるが、参加者それぞれが自施設へ学んだものを持ち帰り、共有して進めていくことを期待している。そして最終的にはそこで働く障がい者の工賃アップにつながるであろうと考えている。

■ 成果の広報、公表

今回の柏木氏による研修会のレジュメを、さらに読みやすい冊子へと編集しなおした。これを、今事業の見直しを考えている障がい者施設の職員の中で希望者に配布していきたい。

■ 今後の展開

施設で働く障がい者の平均工賃はまだ約 15,000 円と低く、経済的自立にはほど遠い状況である。この工賃をアップさせるには事業をもっと洗練させるための種々の工夫が必要である。しかし、施設の職員は福祉のプロではあっても、製造・販売については専門的な知識をもたず、自己流で事業を遂行している方がほとんどである。今回、しっかりと専門家から学んでいただくこの研修会を企画したが、平均工賃からもうかがえるように、同じ悩みを持っている施設職員は他にもまだまだいると思われる。今後も地道にこの研修会を開催し、工賃アップにつながる事業展開のできる職員を一人でも多く生み出していきたい。また、参加者を増やすために、研修内容についても魅力のあるものにリニューアルしていきたい。