

IV 山口県共同受注窓口情報提供体制構築協議会について

1 活動報告

山口県共同受注窓口情報提供体制構築協議会は、障害福祉サービス事業所の工賃向上を図るため、事業所の実情に応じた作業や利益率の高い作業を受託するなどの必要性から、共同受注窓口間において、官公需、民需に係る関係者が参画する協議会を設置。

協議会では、障害福祉サービス事業所への発注拡大のための連絡調整や協議を行うとともに、企業内就労における現場の見学等も実施し、企業と障害福祉サービス事業所との直接的かつ強い連携の必要性を痛感した。

また、協議会に、ワーキング・グループを設置し、テーマ別に3つのグループで各々5回実施した。

2 ワーキング・グループの実施と成果

(1) 企業就労（施設外就労）グループ

障害のある方の施設外就労について、企業及び障害福祉サービス事業所における現状と課題を提議し、「施設外就労」のあり方、進め方、工賃向上へのつなぎ方など、事例を掲げて議論した。

成果としては、企業が新しい労働力（人材）を発見するための、企業向けガイドブックを作成し、企業が施設外就労を導入する契機となる情報発信ツールとすることとした。

更に、企業の労働力需要情報の入手方法、事業所担当職員の養成の必要性が明確化され、将来的に、企業から業務の発注を共同受注窓口で受け、企業と障害のある方の労働力のスムーズなマッチングが実現する体制づくりの検討を進めた。

★ ワーキング・グループに参加して



障害者雇用への一歩が踏み出せないと悩んでおられる方には、施設外就労をおすすめします。受入時に多くの企業が抱える不安（障害者の方への教育・関わり方・トラブル時の対応など）を事業所の職員が帯同して作業をすることで不安を解消し、無理のない受入が可能となります。弊社では共に働くことにより障害や障害のある方への正しい理解が生まれてきています。

また、障害者のある方も実際の現場で働くことにより就労への問題点を克服して、やりがいや働く喜びを肌で感じ、一般就労へ大きく踏み出すことが出来ています。このように施設外就労は労使双方にとって素晴らしい制度だと思えます。

今後、このような働き方が、山口県内企業に浸透すれば障害者雇用は大きく前進して行くのではないのでしょうか。 **THK 株式会社山口工場 総務課 副課長 吉永俊介**

弊社は、「施設内就労」として、福祉サービス事業所へ業務を委託しています。自動車安全部品の生産活動を担う弊社においては、「施設内就労」は生産活動が見えないことと、部品や仕掛品の移送等によるリスクが問われてくることとなりました。

近年、製品の品質保証の観点から、生産活動の全景が把握でき、異常や課題に対しても労使の連携が密になる「施設外就労」を推奨されるようになりました。

労働市場において労働力の枯渇している中、仕事の仕分けを行い、多くの分断可能な負荷の少ない作業を施設外就労において賄うのは、非常に有効な施策と考えております。「施設外就労」の導入費用も、社員への超過勤務に対する賃金と比較して十分に採算性が合うと思われ、双方にとって大きなメリットがあります。施設外就労は、企業側と事業所側の歩み寄りが導入の鍵となりますので、実現可能を前提とした検討が必須となります。将来的には企業での採用の可能性も拡がり、障害のある皆様の自立に繋がって行く素晴らしい取組であると思えます。

弊社も、事業所と手をつないで、一刻も早く「施設外就労」の導入を実現したいと考えています。

芦森工業山口株式会社 総務課 課長 鬼武 朗





弊社では個人情報に関わる封入封緘作業を、市内の事業所に来ていただいて行っています。施設外就労では職員が同行されますので、こちらからの指示は職員を通じてわかりやすく作業者に伝えられます。作業は社内で行っていただいておりますので、作業変更にもタイムリーに対応いただけます。作業状況が見えるので安心感もあります。

親会社の宇部興産では、工場内敷地や寮の草刈り作業で施設外就労を利用しています。実際に働く様子を一般従業員が目にする事で、障害者も十分に働けることを実感してもらえます。施設外就労を企業内で受け入れる。ここから障害者雇用の第一歩を踏み出せるのではないのでしょうか。

有限会社リベルタス興産 管理グループ 職業コンサルタント 梅田 晶子
田中 真美

企業就労ワーキング・グループに参加して、私たちの考えている方向性に確信が持てました。

施設外就労は売上げを伸ばす絶好の仕組みです。ただ、売上げを伸ばしても工賃はあがりません。本来の目的は利用者の工賃を如何に上げていくかということです。工賃があがってこそ利用者の方の満足度は上がり、生活が豊かになるのだと考えて取り組んでいます。



当事業所は3年前まで取引先が10社を超え、収益率の低い弁当事業や所謂孫請

け的な内職の仕事を行っていました。しかし、それでは利益は伸びず、利用者の工賃も上げられず、職員の負担が大きかったです。そこで、仕事全般の見直しを行い、そのほとんどを廃止し、ゼロベースで検討を繰り返しました。如何に設備投資を抑え効率的・効果的に工賃を上げるのかということを考え辿り着いたのが施設外就労でした。施設外就労への取組み当初は、草刈りや清掃などの役務や民間からの請け負いにしか目が行きませんでした。単発の仕事としては確かに効果的な手段でしたが、継続性がなく安定した利益確保には至りませんでした。

そこで目をつけたのが企業内での施設外就労でした。しかし、開始当初は手探り状態で、職員も利用者も企業もどこまでの仕事をどの程度行えば良いのか、その遂行能力は未知のものでした。品質管理や納期厳守など福祉の世界ではほぼ聞き慣れない言葉の連続でした。賃金交渉も単価設定か時給設定かで企業側担当者とも協議を重ねました。職員の研修も企業内の現場でさせて頂き、それを利用者へどうやって落とし込むのかという事に多くの時間を割きました。利用者の方が仕事を習得するまでは時間がかかりましたが、習得された方はその能力を最大限に発揮され、その労働力は絶大なものとなっています。その甲斐もあって当事業所の売上げは、そのほとんどが利用者自らが稼ぎ出したものになり、工賃も上昇しています。

今後も工賃向上のために施設外就労は企業の中で拡大していく方向ですが、他の事業所も行っている草刈りや清掃業務は縮小し、差別化を図っていく予定です。また、施設外就労先への「就職」という目標も現実味を帯びてきていますので、どんどんチャレンジしていきたいと考えています。

施設外就労の必要性はというと、現状の支給工賃を各事業所がどのように捉えているかだと思います。全国平均を目標にしているのか？超えたいのか？利用者の方からすれば平均工賃は関係ありません。周囲が勝手に平均工賃を設定しているだけなのです。現状の工賃でその方が地域の中で生活できるかどうかを考えれば答えは出ると思います。 社会福祉法人 下関市民生事業助成会 なごみの里ワークセンター 就労支援課 課長 中村 直樹



私は、工賃向上へのチャレンジとして、企業内での施設外就労に強い関心を持っていましたが、ワーキングに参加して、強い関心から「必要」という確信に変わりました。現実的には、企業との連携、職員の養成など課題は山積していますが、まず、その方向に一歩踏み出してみる必要性を感じ、頭の中でいろいろとイメージしてしまいました。

そして、既実現されている事業所のお話や工賃向上の数字を、現実的に目のあたりにすると、あまりの差に驚くばかりでした。

企業の積極的な姿勢、受け入れ体制を作っていただくためにも、事業所側がもっと積極的にアクションを起こすことが必要と思いました。私たちも色々当事業所の実情はありましたが、利用者のために進むべき方向は決まりました。まず少しでも早く実現したいと、大手鉄鋼メーカー系事業所と契約することが出来ました。まだ課題は多くありますが、今後は、このワーキングを活かしながら、継続して勉強を重ね、更に「企業内での施設外就労の体制」づくり、企業への営業など、強く一歩を踏み出したいと考えています。

特定非営利活動法人キセキ 理事長 徳本 武司

(2) 福祉就労（販売会）グループ

これまでの授産製品等の販売会実績を踏まえ、販売会の新規開拓、利益率のアップを目指し議論した。その中で、商品として「授産製品」のあり方なども話題にのぼり、工賃向上に繋げていくためには、一般商品に見劣りしない独自性のある「売れる商品」を作ること、一般市場に対応できる「質・デザイン」が必要であること、などの意見が大半を占めた。

具体的には、商品販売方法などについて、企業と障害福祉サービス事業所の違いを洗い出し、その事例をひとつひとつ精査・研究しながら、新たな販売会への挑戦を試みることにした。販売の方法、商品の選択、お客様のニーズ、価格などをデータ化するとともに、販売場所のリサーチ、企業とのコラボ、障害福祉サービス事業所との連携強化などをシミュレーションしながら、県下各地で販売会を実施することが確認された。効果的かつ効率的で、安定した販売会実現のための契機となった。

★ ワーキング・グループに参加して



(株)フジでは、昨年度創業50周年を迎えロゴマーク、スローガンの刷新を行いました。スローガンは「この街に、あってよかった。」です。また今年度の方針は、お客様視点と地域密着思考の定着です。お客様や地域からの期待レベルを上回り、フジのお店を選んでいただくために、常にお客様視点で考え行動し、お客様の声に対しては徹底的に corres ponding する企業文化を構築していこうということです。その中の取り組みとしまして、地産地消の販売会を実施しております。地元企業とのタイアップによる販売会、試食会、地元の学校、地元出身者による演奏会など、警察、消防とのコラボによる体験会などのイベントを実施しております。

イベントで集客を図り、販売会の商品の販売数アップにつなげています。販売会で実施していることは、売場のボリューム感の維持（欠品、機会損失を失くす）、手書きPOPや販売員による商品の特徴の説明、試食、価格設定（お客様がほしい価格）、声や放送での呼びかけによる活気づくり、売場の明るさです。一番は、いかに売上高を上げていくかを考えております。売上高＝お客様の支持率ですので、売上高を上げれば、必然的に利益も残ってきます。その積み重ねが次回への来店動機につながっていくと思います。(株)フジは、山口県に9店舗展開しております。今後も地域のお客様にフジが「この街に、あってよかった」と言ってもらえるように頑張っていきたいと思っております。

株式会社フジ 山口運営事業部長 執行役員 吉岡 淳也

弊社は、山口宇部空港、JR新山口駅、山口井筒屋、ときわ公園の営業所で、私共が厳選した「ふるさと山口の味」を、皆様にお届けしています。コンセプトは、『山口ならではの「味」を思い出の一品として皆様にご案内する』ことです。そして広く多くの方々にご満足いただくことが弊社の願いです。



そこで、弊社では仕入先の各社に、お客様のニーズや価格帯は勿論のこと、視覚・臭覚・味覚で「山口」が感じられるものの提供をお願いしています。さらに、季節や販売場所にあった、それらが感じられる限定商品もお願いしています。大変難しい要求ばかりです。当然、授産施設の方にも同じお願いをしています。以前であれば、障害者の方が真心こめて作った商品と言うだけで一時的には売れていましたが、今はミスマッチのものは売れません。消費者の欲求を満たすものでないとだめだということです。

このことは、授産製品の販売会にも全く同じことが言えると思います。どこで・誰に・どのような背景で販売するのかによって、商品を選定しなくてはなりません。ピントがずれたものは授産製品でも売れません。さらに、ワーキングのテーマでもあります「効果的・効率的」な販売会となればなおさらのことです。まずは、販売会の各要素の事前の調査・分析をしっかりとすることに尽きると考えます。ニーズを絞り出し価格帯・商品設定をすることになると思います。

そして、販売結果を分析して次に備える所謂PDCAを回すことが重要です。また、各地で試行的販売会が開催されるようですが、その結果として得た情報も関係者全員が共有することが、さらに「効果的・効率的」な販売会を実現できる近道になると考えます。

株式会社やなぎだ 代表取締役社長 柳田 英治



私はこれまで利用者の方と一緒に野菜を栽培し、農業の楽しさと喜びを感じることに、さらに自然の中で活動する幸せを重視してきました。このワーキングで、「商品売る」ということ、「利益率を上げる」とことの難しさを改めて考えることができました。これを機会に、販売会の原点に立ち戻り、市場と消費者のニーズをしっかりと掴み、売れ筋商品などをデータ化することの重要性を再認識しました。販売会を行う度にデータ化し、次の販売会に向け検討する機会を設け必要性を感じました。

そのために販売会を県下各地で展開し、ノウハウを確立します。また、常時安定した販売会を開催できるよう野菜の栽培方法も確立していきます。さらに今後は販売会ごとに、チラシ等を活用しながら宣伝活動にも力を入れていきたいと思えます。

アイデアや創意工夫で、商品をお客様にアピールし、お客様が求める商品を提供できるようにしたいと考えています。

そして、具体的な売り上げの目標値の設定、販売会数など、目標を掲げることで、効果的・効率的な販売会体制に繋がりたいと思えます。

次は、販売会の実績報告などで議論し、このワーキングが有用性のあるものになりたいと考えています。

社会福祉法人 千花千彩 緑豊舎 管理者 井上 毅 雄

これまで多くの販売会を実施し、売れ残ったこともありましたが、このたびのワーキング・グループに参加して、「売れる商品」、「販売の方法」、「宣伝の仕方」など、原点に戻り見直していく必要性を痛感しました。さらに夢 KOBQ では、現在の生産活動、「紙器加工（貼箱）」、「原木椎茸栽培」、「施設外就労」に加え、新しい事業として【堆肥・木質ペレット】の製造を始めました。



今後は、福祉就労ワーキング・グループで得た考え方やノウハウを基に、顧客のニーズに合う商品・興味や関心を持ってもらえる商品づくりに取り組み、販売数を拡大させ「工賃向上」に繋がっていききたいと考えています。

社会福祉法人 りりがくえん りりがくえんきら夢 KOBQ 職業指導課長 三好 健一



工賃向上を目指すには『まず自分たちで売ってみる』ことだと思います。当事業所でもそうですが、工賃向上を考える時に多方面からポジティブな提案は出ます。ただ毎回『そもそも論』という壁があります。それは『誰がやるのか』という課題です。要は支援という大前提があるので、販売については他力本願になってしまう事業所が多いのです。

よって、変化がない＝売れない現象が続いてしまう。現場職員には工賃向上の前に支援という大前提があるので、新しいことをしなくてはいけない使命感はわかっているにもかかわらず割けないというのが現状です。

しかし、そこですぐ振興センターに頼るのではなく、まず事業所サイドで管理職も巻き込みながら近隣のスーパー・デパート・直売所などで直接交渉・販売をしてニーズを汲み取り、自分たちの商品がどの立ち位置にあるのかを確認することが工賃向上の第一歩と強く思います。

ただ、販売会に際して、現場職員が販売と支援の板挟みでダウンしてしまわないように、その職員がプレーヤーではなく『コーディネーター』として動けるように事業所サイドは配慮できないかということや、コラボ事業をするならそれを御センターから働きかけて頂くことなども肝要かと思えます。

社会就労センター セルブ周陽 職業指導員 河本 真治

(3) 商品開発グループ

本年度は、障害福祉サービス事業所と連携して商品開発した「長州維新サブレ」が、今後、安定して販売できる商品として、ビジネス化を議論した。メンバーはお菓子メーカー経営者、開発部長、ケーキ・焼き菓子専門店パテシェ、専門学校パテシェ科教員と「長州維新サブレ」開発担当者で、材料、焼き方、パッケージ方法、価格、販路などを再検証し、いわゆるリニューアル商品としての実現までを研究した。

ワーキングでは、サブレの試食、レシピの見直し、焼き直しをして、専門家の技術支援やアドバイスを受けた。また、パッケージのデザイン、商品管理、販路など、総合的にチェックし、リニューアルした長州維新サブレが実際に市場に出て、お客様に喜んでいただけるのか、おいしく食べていただけるのかを徹底的に検証した。

成果としては、商品のリニューアル化の考え方やノウハウ・ポイントの教示を受け、新しい商品として原型の完成に至った。

★ ワーキング・グループに参加して



商品開発にあたって

私どもは大正6年から菓子屋を営んできました。お菓子は嗜好品なので人々の心に安らぎをお届けできるよう美味しいお菓子を作るよう心がけています。

“美味しさ”は時代とともに変わります。戦後の貧しい時代はお腹いっぱいになるものが、少しすると甘いものが、豊かな時代になると甘くないお菓子が。

さらに、食感が要素に加わり、最近ではSNSの影響から見た目のインパクトのあるものが“美味しい”と。味は関係なくなってしまうような状況になってきました。難しい世の中になってきましたが、私たちは今の時代に合った“美味しい”と言ってもらえるお菓子を作ることを心がけていきたいと思っています。商品作りの参考になれば幸いです。

あさひ製菓株式会社 代表取締役社長 坪野 恒 幸
商品開発部 部長 坪野 幹

私は、宇部市西岐波のスイーツ専門店「お菓子のピエロ」から、皆様に、おいしいスイーツをお届けしています。私のスイーツづくりのモットーは「健康、安全、無添加」で、「すべての皆様に、おいしいケーキやお菓子を食べていただきたい」が、私の心の支えです。

そして、身体に優しいオリジナルレシピを開発し、今では、「お菓子づくり教室」などで、皆様と一緒にスイーツづくりを楽しんでいます。

また、最近では、宇部や下関の福祉サービス事業所から依頼を受け、障害のある方と、仲良く焼き菓子に取組んでいます。障害のある方は、ちょっとしたきっかけで、素晴らしい能力を発揮します。

私は、このワーキング・グループに参加して、障害のある方が力を合わせ、「長州維新サブレ」を開発、商品化することに大変感激いたしました。是非、商品を世の中に出し、お客様に手に取っていただき、食べていただくことが、生きがいになると思います。

このワーキングで、もっともっと議論を重ね、「おいしいスイーツづくり」とその魅力に、少しでも寄与できればと考えています。

有限会社ピエロ 取締役 オーナーパティシエ 大日田 哲 男



私は、「長州維新サブレ」の商品開発メンバーという経緯から、ワーキング・グループに参加させていただきました。「長州維新サブレ」を完成させ市場に出す生みの苦しみは大変なものでした。販売のスタートを、2018年9月14日～11月4日開催の「山口ゆめ花博」のタイミングに合わせ、多くのお客様に買っていただきましたが、「山口ゆめ花博」終了後の販売が軌道に乗らず苦慮いたしました。

その様な状況の下、企業経営者・商品開発のプロ・パティシエの方々と、専門的知識を集結した構成メンバーでのワーキング・グループのお話はとても新鮮かつ衝撃的でした。

今回は、この「長州維新サブレ」をリニューアルし、お客様がいつでも、どこでも、おいしく食べていただける「サブレ」に視点を当てて議論しました。また、サブレの原点に立ち返り歴史や由来について、サブレの材料、県内の素材、レシピ、焼き方、焼成時間などを再検証し試作を重ねました。次に、購入いただけるお客様のイメージやパッケージのデザイン、販路・流通を検討し、試食からデモ商品の完成まで、計5回のワーキング会議を実施してまいりました。お菓子（食品）類の商品開発は、お客様のニーズをしっかりと把握し、念入りの準備、売れる商品になるまで議論と試作、また、市場調査重ね、発売のタイミングを逃さないことなどの重要性、スピード感など痛感しました。今後、新商品の開発や販売会を実施していく中で、しっかりワーキングの成果を活用しながら、商品のビジネス化を目標に行ってまいります。

社会就労センター セルブ南風 就労支援課 課長 三藤 賢 次



私は、「長州維新サブレ」の商品開発の一員として、商品化の最後に、サブレを梱包する箱やパッケージを担当いたしました。ワーキングで、民間の専門家の方のお話を聞くと、サブレの焼き具合から、商品化してお客様に届けるまでの工程は、並々ならぬ努力と根気が必要であることを痛感しました。

中でも、お客様が一番最初に商品を目にし、手に取るのはパッケージされている箱や袋で、売れ行きを左右する役割の大きさを改めて感じました。

このワーキングで思いましたことは、今後、商品を開発し、販売していくためには、民間の専門家の方々の力を借りながら、障害福祉サービス事業所が、力をあわせ、一体となって、商品を市場に送り出し、商品管理や品質管理に力を注ぐとともに、継続的な努力が不可欠であることです。

「長州維新サブレ」だけでなく、障害福祉サービス事業所の生産活動の一環として、工賃向上を目指すためにも、引き続きワーキングでもっと議論し、開発商品をブランド化できればと考えています。

指定障害者就労支援施設 心促福祉作業センター 管理者 田内 信 浩