

# 平成24年度 事業計画

社会福祉法人 ふらっと

# はじめに

私たちの法人は、設立10年、共同作業所を立ち上げてから15年目を迎えました。立ち上げ当初から、どんなに障がいがあろうと、働く中で、地域社会に貢献することを掲げ活動してきました。

障がい当事者が主体的に運営に関わってきたこと、それを多くの関係者の皆さんが支えて下さったこと、時代や制度の変化を貪欲に活かしてきたこと、どれひとつ欠けても今の姿はなかったと言えるでしょう。

昨年度、ピー・ター・パンは大規模基盤整備事業として約4700万円の設備補助を受け、様々なプリントに対応できる設備を導入しました。これにより、より多品種、高品質な製品製造が可能になり、売り上げ向上が実現出来る体制作りを進めていきます。

また、利用者の増員を計ると共に、技術習得に限らず働きやすい環境や職域の開拓にも力を入れていきます。

障がい者の暮らしを支える相談支援事業、地域活動支援事業も、より専門性を高め、多様化するニーズを的確に捉え、実現すると共に、地域を応援する視点に立ち、様々な活動展開を進めていき、地域づくりにも積極的に関わっていきます。

また、島根県障がい者就労事業振興センター事業は引き続き委託が決定しています。県内の福祉事業所の工賃向上をより力強く支援するために、職員を増員し対応します。委託費が安定的でない中、収益をあげながら事業を継続出来る仕組みづくりを進めていきます。

さらに、今年度は新たな事業として、就労継続支援A型事業所（ビストロ 庵 タンドール）を立ち上げます。飲食分野は初めての取り組みとなりますが、15年間に築いてきた人や地域との繋がりを活かしながら、私たちだからこそ出来る理想の働く場、地域と繋がる場を作っていきます。

そして、これらの事業を個別に専門性を育みながらも、それぞれが認め合い活かし合える体制を着実に作り、一体的な法人運営を行っていきます。

障がい者福祉（事業）を取り巻く動きは、新法である障害者総合福祉法（仮称）をめぐって、当事者の思いとは裏腹に、厚生労働省が今国会（2012年3月）に提案する「障害者総合支援法（案）」は、当事者が望んだ内容に遠く及ばないものと言わざるを得ません。

このような現状を重く受け止めながら、私たち出来ることは、この島根で当事者たちが力強く地域で生きる姿を自然な形で見せていくことであると考えます。

あらゆる可能性を排除せず、すべての繋がりを活かしながら、当事者の生活や就労を豊かに実現するために、また、持続可能なものにしていくために、法人として積極的に取り組んでいきましょう。

## 法人本部

法人組織の拡大に伴い、各事業所の一体的な運営と経営が課題となります。今年度、新事業は5月末にオープン予定です。法人内外の総力を挙げて成功させることが必要です。

また、節目の年として記念事業の企画開催を検討します。

さらに、法人の目指す未来像を明確にし、今後の具体的スケジュールをたてていかなければなりません。

そのために、法人が実施する各事業を各管理者が専門性を育みながら責任を持って運営する一方、同じ方向を目指し、全事業を一体的に進める体制づくりをします。

- 「運営会議」「幹部会」を廃止し、「事業統括会議」を設置
- 「事業統括管理者」を設置

### 「事業統括会議」

- ① 構成員は、各事業所管理者および理事長が指名する者で構成
- ② 各事業の運営、経営収支の進捗状況を集約
- ③ 各事業の適切な運営、経営の方針を協議

### 「事業統括管理者」

- ① 事業統括会議の招集
- ② 事業を一体的に進めるための調整

法人本部としては、以下を具体的にすすめます。

- ① 法人の理念や方針が貫ける体制づくり
- ② 文書、稟議、報告などの回覧の電子文書化
- ③ 決済、予算執行の流れの再構築
- ④ 計画的な学習、教育研修
- ⑤ 各種規程整備
- ⑥ 各種書式、資料作成の再検討
- ⑦ 事務局機能強化、省力化
- ⑧ 後援会の充実
- ⑨ 情報発信力の充実、強化
- ⑩ スタッフ互助会の充実
- ⑪ 全体行事、各事業所行事を整理充実

- 理事会の開催（年4回）
- 評議員会の開催（年2回）
- 法人監査会の開催
- 内部監査（年1回）
- 事業統括会議の開催
- 健康診断（年1回）
- 嘱託医による健康相談

# 応援スタジオ ジョイ

## 地域活動支援センタージョイ

障がい者が気軽に集う場として事業を推進します。健康維持と文化的活動を軸に、地域との繋がりを築きながら、誰もが楽しめる場所とします。

- ①健康維持活動
- ②各種教室や文化的活動企画
- ③文書のPDFファイル化及び音声化事業
- ④障がい者による情報発信
- ⑤障がい者団体諸活動の支援

## 相談支援事業所 ジョイ

法令改正に伴い指定特定相談支援事業所、一般相談支援事業所として業務を進めます。

- ①相談支援活動
  - ・サービス計画費の請求が可能な事例にとどまらず、丁寧な相談活動を進めます。
- ②アセスメントおよびモニタリング業務の充実
  - ・医療機関（医師、セラピスト、心理士、看護師など）、介護支援専門員、関連する医療福祉、教育機関などの関連領域と連携をすすめます。
- ③相談記録の整備
  - ・相談記録は必須事項となるため、記録様式を定めます。
- ④給付費の請求
  - ・相談支援業務がはじめてサービス給付化。
- ⑤学習・研修・教育の活動
  - ・保健・医療・福祉領域の専門家による相談支援充実を目的とした研修会を開催。
- ⑥相談支援専門員の専門性の担保と体制強化
  - ・サービス計画費の請求にふさわしい活動を実施するまた、相談事例の量的拡大に伴い、増員配置が必要。
- ⑦ピア・カウンセリング
  - ・松江圏域で数少ないピアカウンセラーを配置。機能障害別ピアカウンセラー養成の検討。
- ⑧「サポートステーション絆」への相談支援専門員派遣
  - ・地域の相談支援体制を強化するため、「サポートステーション絆」への相談支援専門員を週2回派遣。また、松江市相談支援事業所連絡会、松江圏域相談支援ネットワーク会議への参加。  
なお、ジョイの相談支援事業に支障がある場合、「サポートステーション絆」が相談支援機関としての社会的位置づけに変更があった場合は、派遣回数を含めて法人で協議・検討します。

## 就労継続支援A型事業所 ピー・ター・パン

「どんなに障がいがあろうと働く喜びを感じ、役割を遂行することで人としての関わりの中で成長していくことを考え、責任感や自信に繋がる場であること」を大切に、一人一人が自分の仕事・役割に「働く」、「働いている」自信とプライドを持ち、社会の一員であることの実感を感じることが出来る、地域社会を目指します。

### 今年度の目標

- A型事業所の特性を活かし、個々が賃金アップを目指せるように柔軟な仕事作りを行います。
- 「働く」を通じて、個々の自立に向けて個別支援の充実を図っていきます。
- 利用者各々が、「働く、働いている」自信とプライドを持ち、社会の一員である実感を持つことができること。また、売り上げを伸ばし賃金を増やすことを一丸となって目指します。
- 職員は支援者としてのスキルアップを図ると共に、「創意工夫」することにより、利用者の可能性を引き出すことや、「働く」を持続できるように、食事提供等も含め、より働きやすい職場づくりを目指します。
- 小L O T・多品種に対応できるプリント工房としての認知度を高める。

### <営業活動部>

【売上目標】・・・5,000万円

(売上目標内訳)

- 印刷・・・3,000万円
  - ① しまね故郷名刺 100万円
  - ② 一般名刺 200万円
  - ③ チラシ・ポスター・会報・冊子 1,500万円
  - ④ 封筒・ハガキ・伝票・など 300万円
  - ⑤ その他（軽作業・施設外就労委託契約含む） 900万円
- ウェアプリント\*UVプリント・・・2,000万円

### 事業戦略内容

#### 【ターゲット】

行政、一般（個人・企業）

#### 【取扱商品・サービス】

名刺・チラシ・パンフ・ハガキ・冊子・会報・ポスター・封筒・伝票・年賀状

オリジナルプリント製品（Tシャツ・ブルゾン・バッグ・タオル・スマホケース・ボールペン・QU

○カードなど）

#### 【市場性】

紙媒体の印刷物市場規模に変化はない。オリジナルプリントに関しては市場拡大を大いに狙える。

#### 【商品・サービスの優位性】

昨年度、大規模基盤整備事業により導入した設備により、小L O T・多品種に対応できるようになった。

●H23年12月より『しまね故郷名刺』発売。県や市の観光課からの提案で縁結びロゴや古事記1300年ロゴの使用、また当事業所のスタッフが撮影した松江市の名所の写真や、スタッフが考えたコピーなどを使用することで郷土色のあるデザインと価格で他社との差別化を図っている。

●大判インクジェットプリンター導入で規格外のポスター印刷が可能になった。

●製本機の導入で今まで外注に出していたものを全て内製化することにより冊子などの短納期を実現できる。

●ウェア用インクジェットプリンター2台の導入で、今までの転写での製品より販売価格を下げることができ、短納期、デザイン性向上を図れる。

●UVプリンター2台導入。この機種は島根県内初導入。スマホケースやボールペン、クリアファイル、QUOカードなどにオリジナル印刷できる。小LOTに対応できる。

#### 【収益確保の仕組み】

●製作時のロスを徹底的に削減

H23年度も製作時のロスが多く、余分な経費がかかっている。印刷に関しては、指示書確認不足による印刷枚数の間違い、内校ミスでの誤刷など。ウェアプリントでは転写シート出力ミス、シート剥ぎミス、プリントミスなど。製作時のミスに関しては各部所に責任者を配置するなどして工程チェックの徹底を図る。

●外注費削減

大LOTの印刷物は外注しているが、今までの外注先を変更するなどしてより安い外注先の確保。（品質は落とさずに）

●内製化拡大

職員2名増員、利用者増員と設備機器導入で今までは人手不足、機器不足により外注していた案件を内製化し、利益率を上げていく。

●営業範囲拡大で売上増

H23年度より売上1.3倍を目指す。既納客維持+新規顧客開拓。

デザインのできる職員が増え案件の取り幅拡大。

#### 【販売価格と根拠】

●印刷物に関しては当事業所の強みであるオンデマンド印刷で名刺・チラシ・パンフなどの小LOT印刷で適正価格と高品質の販売による利益率UPを狙う。

名刺は100枚 1200円～

●ウェアプリントはインクジェットプリンター導入により100枚程度までならシルク印刷と勝負可能になった。シルク印刷と違い版製作の必要が無くウェアサイズにあわせてデザインの大きさを同価格で変えていくことが可能。Tシャツ1枚2000円～。（デザイン、Tシャツ種類により価格は変更あり）

●UVプリントは県内に同業者も少なく、この機種は県内初導入という最大のセールスポイントあり。高需要が見込まれるのはオリジナルスマホケースやノベルティ用小物へのプリント。既にスサノオマジックオリジナルiPhoneケースは試合会場にて1個1800円にて販売中。品質・デザインともに高評価を受けている。

## 【営業戦略】

大規模設備導入により、小L O T・多品種生産を短納期で提供できるようになった。

入口を増やせたことにより今までは紙媒体の印刷営業が主だったが、今後は多方面にアプローチしていくことが可能になった。

●外注費削減のために新しく増やした外注先の営業マンに弊社の設備と製品をPRし外注先営業マン（3人）から小L O T印刷やウェアプリントの注文をとっている。営業人員不足を補うため、今後も同業他社の営業と交流を持ち案件を取る。（鵜飼作戦）

●UVプリンターの導入でノベルティ用品にオリジナルプリントが可能になったためギフト用品店やスポーツ用品店への営業を行う。記念品やお祝い品を狙う。

●インクジェットでのウェアプリントが可能になったため、大幅な販路拡大を狙う。シルクプリントでは採算が合わない小L O Tプリント案件を取る。品質・サイズ違い同デザイン・短納期に 대응していく。

●しまね故郷名刺やスサノオグッズなど同様に新製品発売時は事前時メディアに取材してもらいテレビや新聞などで広く宣伝をしていく。

●来シーズンも島根スサノオマジックのオフィシャルスポンサーに付き、他業種の方々との交流から案件を作っていく。現在もスサノオマジックオフィシャルグッズデザイン・販売を行っているがチーム・選手・ブースター・他スポンサーから高評価を受け、グッズ販売だけでも今シーズン130万円以上を売り上げている。

### 《スサノオマジックから波及した新規取引先》

\* J E T S Y S T E M

\*物部米穀店

\*D O W N T O W N（バスケットボールショップ）

\*一畑電鉄 物産事業部

\*B O B C A T

\*オールドニュー

\*山陰中央ヤクルト販売 など。

上記の新規取引先の中のJ E T S Y S T E M様からは自社L E D製品のパンフ・パッケージデザインの依頼を受けており今後も期待できる。

また一畑電鉄物産事業部様より『しまねっこTシャツ』のデザイン・製作を受けており、各一畑関連のお土産物屋や出雲空港などで販売されている。今春より県内のファミリーマートでもしまねっこグッズ販売されるに伴い、1000枚以上のしまねっこTシャツの注文が来る予定（売上100万以上）。

B O B C A T様より200枚ちかいTシャツの注文あり。

すべてスサノオマジックで繋がった企業様や個人様が売上に非常に関係している。これは昨シーズンから試合会場に足を運びグッズ販売と試合応援を重ね、今シーズンに至っては開幕戦よりホーム全26試合（米子・安来・三刀屋・浜田を含む）に足を運びグッズ販売での売上と試合観戦でチーム・選手・ブースター・他スポンサーから信頼を得た結果である。

今年度もスサノオマジックから波及する交流からの案件と売上は非常に期待できる。さらに交流を深めていきたい。

## <生産活動部>

### 利用者の職能開発として

- ・社内コンペを積極的に行い、競争心やライバル心を高める(個人名刺・年賀状・ロゴ・チラシ等)。
- ・外部のセミナー、研修等への参加を促す。
- ・技術の幅を広げるために、個人が行う仕事を限定せず、様子を見ながら全体の作業が自分の仕事と感じられるように周知していく。
- ・印刷機器の管理、運用を利用者のみでも責任感を持ち、行えるように支援を行う。

### 施設外支援・施設外就労

頑固一徹塩ラーメン出雲店との請負契約による施設外就労、心と体の相談センターで施設外支援を実施している。引き続き実施し、多様な働く場を提供する。また、職域の可能性を拡げていくため、制度を充分活用していきたい。

## <バリアフリー情報紙「ネバーランド」発行>

年3回、各2500部発行する。

紙面、内容とも内部で役割を持ち、企画・デザイン・レイアウト等、充実を図り、ピー・ター・パンファンを増やすこと、また、ピー・ター・パンをさりげなくPRする。今後の発行については方針を検討し、継続を模索する。

## <会議>

現場職員会議・・・毎週1回(現場作業・利用者情報等、共有確認事項)

個別支援会議・・・毎月1回(利用者個別支援の情報共有、より良い支援の模索)

その他、必要に応じる。

## <年間行事>

春(花見等)・夏(飲食等)・冬(忘年会)企画。

Tシャツフェスティバルは記念行事との兼ね合いなどを考慮し検討する。

健康診断(年1回)

防災訓練(年1回)



# 島根県障がい者就労事業振興センター

## 1. 目 的

障がい者就労支援事業所における工賃向上のため、就労支援事業所間の連携・協働、就労支援事業所と企業・行政・他産業との連携をリードする。また、就労支援事業所の営業能力を高めるための助言等を行う。

今年度は3年目に入る。スピーディーな活動が望まれており、職員を増員し、よりきめ細かな対応と実績をあげていく。また、センター独自の活動資金を作る仕組みづくりを進め、持続可能な事業にしていく。

## 2. 就労事業振興センターとして行う業務

### (1) 就労支援事業所の販路拡大のため、以下の業務を行う

- ア 共同商品・共通ブランドの開発
- イ バザー等の共同販売イベントの開催
- ウ 企業との商談会、受注調整
- エ 官公需獲得への営業活動、受注調整

### (2) 人材育成

就労支援事業所の役職員のスキルアップを図るため、経営・会計・営業等に係わる研修を実施する。また利用者も交えた研修機会、他分野合同研修会等の企画を実施する。

### (3) 専門家派遣

就労支援事業所の取組を支援するため、経営コンサルタント・デザイナー等の専門家を派遣する。

### (4) ホームページなどによる情報発信

各事業所の取り組みや助成金情報、募集情報等を掲載していく。

### (5) その他

- 就労事業振興協議会の事務局運営
- わっじょいプロジェクト事務局運営など

# 就労継続支援A型事業 ビストロ 庵 タンドール

松江駅横の「こだわり市場」に飲食店を就労継続支援事業としてオープンさせる。

事業所名は「ビストロ庵タンドール」。フランス語でタンドールは優しいという意味。庵は、集まる場所。また、アンはフランス語で一番という意味がある。

## 誰もが優しい笑顔になれる場所

美味しい料理と優しさあふれる接客と雰囲気、お客様と、スタッフが優しい笑顔になれる場所を目指す。

これまで、誰でも働く喜びを感じられる場所を作っていくことを実践して来ました。また様々な支援がなされ、働ける環境は確実に整ってきています。しかし、一方で障害者が地域で働いている姿を見ることはまだまだ少なく感じます。

また、地域で生活する障害者にとっては、地域のバリアフリー化が進み、行ける場所は非常に増えてきていますが、本当に行きたい場所にはなかなか自然な形では行けないこともあるようです。

そんな中で、誰もが働いている姿が自然に目にし、本当に行きたい場所として選ばれるものを目指して、今回の場所で計画しました。

松江市の玄関口で、あえてこの事業を進めることは、職域の壁を取り除き、心の壁も取り除けるきっかけになると確信しています。

法人の借入を要する事業ではありますが、総力をあげて取り組んでいきます。

事業内容については、別途用意する。

利用者定員 10名

オープン予定 5月20日

職員体制

中川真弓 (管理者、サービス管理者)

堺 久幸 (ビストロ庵(あん)タンドール) 4月1日採用予定

山根 晃一 (ビストロ庵(あん)タンドール) 4月1日採用予定

借入予定額 2000万円 (10年返済予定)