

取組事例 3

つくりっこの家クラブハウス (令和5年度実施)

【概要】 定員40名、就労継続支援B型事業所

- 【主な生産活動】
- ① 自主製品 (クッキー、さき織り)
 - ② 施設外就労 (病院内の喫茶店)
 - ③ 野菜の販売
 - ④ リサイクルショップ



コンサルタント派遣を希望した理由

- ▼ 平均工賃をもっと上げたい！
- ▼ 自主製品や販売商品の売上アップのための方策を考えたい！
さき織りなどの自主製品の魅力をもっと伝えたいが・・・なかなか難しい。
- ▼ 利用者の高齢化や障害特性に合わせた作業の切り出しに取り組みたい！

目標工賃
18,000円

課題

「売れ筋商品のテコ入れ」「在庫を活かす」「作業の簡便化」

- ▼ 売れ筋商品のテコ入れ
 - ・ 販売の機会（外部イベントなど）の増加
 - ・ クッキーの委託販売先を増やす。
- ▼ 在庫を活かす ～さき織り製品～
 - ・ 縫製していない在庫の反物を活かす。
- ▼ 作業の簡便化
 - ・ 店舗での金銭のやり取りにおけるミスを減らす。



工賃向上を目指して取り組んだこと

- ▼ 外部販売用として、POSレジ+レシートプリンターを導入
- ▼ 病院内喫茶室へ券売機を導入
- ▼ 販売の機会、委託販売先の新規開拓
- ▼ 区外でのさき織り展の開催（吉祥寺）
 - ・ 初の試みとして、さき織りを額装し、アート作品として展示・販売
 - ・ 場所の良さもあり、買物客や美術館目当ての方に多く立ち寄っていただいた。



取組の成果・感じたこと・考えたこと

- ▼ 適正な価格設定の難しさ → 市場調査の重要性
- ▼ 販路開拓により、新しい層のお客様からの声を聴くことができた。 → 商品改良の参考につなげる。
- ▼ 自主製品のクオリティを再認識 → 「良いモノ」でも売れるかどうかは見せ方次第！

目標工賃
18,000円

R6工賃
24,000円



これから取り組みたいと考えている皆さんへ応援メッセージ

- ▼ コンサルは着火剤 = 日々の業務に追われ、後回しになっていたことを進めるきっかけ
- ▼ 新しい視点
 - ・ 課題の整理を通じて、新しい視点に気づかされる。
 - ・ 試行的な取組（区外でのさき織り展）
- ▼ 情報の豊富さ
 - ・ 都内の状況だけでなく、全国の取組事例を知ることができた。 → 今後に向けての検討材料

