

# 取組事例 6

すのうべる (令和6年度実施)

【概要】 定員20名、就労継続支援B型事業所

【主な生産活動】

- ① カフェの運営
- ② 製菓作業
- ③ 刺繍作業
- ④ 内職活動
- ⑤ 出張販売



## 目標を達成するための課題

- ▼ 菓子の増産において、**設備スペース面での限界**がある
- ▼ **増産体制**の整備
- ▼ **販路面**



目標工賃  
30,000円

## 目標を達成するために取り組むこと

- ▼ 計画生産できる**体制**を整える → 冷凍庫の購入
- ▼ アイスカフェオレの提供開始 → 利用者の意見を取り入れた利用者主体の**環境づくり**
- ▼ 朝の在庫チェックを廃止、天板・ミルク購入など**効率**を意識
- ▼ **価格**の見直し → コーヒーの値上げ
- ▼ 駅逆方面地域への**周知**、出張販売、委託販売



練馬区

障害者施策推進課

## 工賃向上を目指して取り組んだこと

### ▼ カフェメニューの見直し

- ・ 価格改定
- ・ ドライカレー、カフェオレ（アイス・ホット）新発売

### ▼ 勉強会・調査

- ・ 他市の就労継続支援B型事業所（喫茶あり）を見学
- ・ 市場調査（近隣にある売店・カフェ）

### ▼ 環境整備

- ・ 助成金の活用（ショーケース、冷凍庫、ポータブル冷蔵庫）
- ・ 作業効率化（天板・コーヒーミルなどを購入）
- ・ お客様用のwifiの導入、客席の卓数増

### ▼ 周知・販路開拓

- ・ 駅逆方面地域への周知、地元イベントへの参加
- ・ 近隣の他店舗（雑貨屋）や関係先（ジャズコンサート、講演会）での出張販売

### ▼ 品質向上

- ・ 利用者へ「自分の仕事」という意識づけ、売上を共有 → 皆で喜び、楽しむ
- ・ 飲食オーダーのスピードアップ
- ・ ハンドドリップコーヒーの味の向上、どの利用者でも同じ味を提供できるように



## 取組の成果・気づいたこと・良かったこと

- ▼ 値上げの必要性を感じてはいたが、コンサルに後押しをして貰えた。
- ▼ 自分たちの取組や方向性が合っているのかどうかをコンサルへ確認することができた。
- ▼ 事業所としての課題が明確になった。（狭い、スペースの問題）
- ▼ 更なる工賃アップと継続を目指したい！

目標工賃  
30,000円  
(R5工賃：20,000円)

R6工賃  
26,000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

- ▼ コンサルを導入することで、施設運営のメリットが沢山ありました。その中でも、職員から伝える運営方針よりも、コンサル側からの評価、アドバイスがあることで、利用者によりわかりやすく明確な目標、方針を示すことができました。一緒に課題を発見、解決してもらえることは、施設運営にとって大きなプラスとなりました！
- ▼ 職員体制が何度も変更になりましたが、悩みに耳を傾けてくださったうえで、職員の強みを引き出し、的確なアドバイスをいただき、新体制になっても変わらず生産活動、施設運営ができたと感じています。
- ▼ これからも利用者のニーズに合わせ、支援基盤をしっかり見直し、工賃向上に努めていきたいです！