

令和6年度 厚木市障害者協議会 第1回 就労支援プロジェクト

|     |                                                                                                                                                                                      |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 日 時 | 令和6年5月30日(木)14時～16時                                                                                                                                                                  |
| 場 所 | アミューあつぎ ルーム602                                                                                                                                                                       |
| 出席者 | スペースナナ、デイサービスみどり、厚木ASDセンター、みんなのみらい、<br>工房小野橋／らしくま、つばき作業所、アフターネオ本厚木、こもれび succulents、<br>サンライフ、リハスワーク厚木、さいさいとむろ、ラシクラボ、Studio R<br><br>【事務局】<br>市障がい福祉課、相談支援事業所すぎな、市障がい者基幹相談支援センターゆいはあと |

1.農福連携について(神奈川県より)

・神奈川県福祉子どもみらい局共生推進本部室より

農福連携は国レベルで推進されている。実際に障がい者を受け入れた事業者、障がいを持っている方を送り出した事業所の方、双方から見ても非常に良い評価を受けている。そういった背景の中で神奈川県は令和2年から障がいを持っている方と、農業者をマッチングするという事業を行なっている。農業を通して障がいを持っている方の、働く場の確保、工賃向上など生活の質の確保、地域交流の推進を目的として行なっている。誰もがその人らしくというスローガンを掲げて目的に資するものとして取り組んでいる。

マッチングとは、農業者と福祉サービス事業所、ただ働いてくださいと伝えるだけでは難しいと思われるので、それぞれがどういう体制や知識が必要なのかを学べるような講座を開設することや、実際すでに農福連携を行なっている方の現場視察を行なって双方が意見交換をする機軸を設けている。

これらを推進する為に、事業を始めた当初、県では平塚市、藤沢市、秦野市の三つの地域をモデル地域として設定し取組みを進めてきた。現在は、JA湘南、JAさがみ、JAはだのの管内に取組みを拡げている。

藤沢市の取組みについては、県の委託を受けてJAさがみの管内で講座の案内、スタディツアー等を開催している。すでに海老名や大和で、様々な福祉サービス事業所と連携して農福連携を進めている。

県では農福連携を進めて行きたいので、皆様と連携をしていきたいと思っている。

・認定特定非営利活動法人藤沢市民活動推進機構より

農福連携について説明

○質疑応答

＞工賃について、チーム毎か、個々に払われるのか。また平均工賃を教えて欲しい。

→ 場合による。チーム当たりいくらかと設定していたり、個人に対しての時給があったりする。割合としては半々くらい。A型の場合は最低賃金となっているが、B型は違う。工賃については、始めていく時に価格表があると分かりやすいが、特性に合った効率や、農家の経営力によって異なるため難しい。

＞スタートアップミーティングにはどのような方が参加されるのか。

→ 事業所の方が多い。福祉事業所は、インターネットに載っているため、情報が分かりやすいが、農家の方へは農政課やJAに広めてもらう。広報などに載せて、興味の有る方が問い合わせに來られたり、農政課に相談に來た方を紹介してもらっている。

>コーディネーターになりたい人は、研修費等がかかるのか。

→ 県の事業としてやっていた3年間は無償だった。コーディネーターの活動をしている方には、マッチングした時などの謝礼や、グループワークなどでファシリテーターとして参加してくれた方には交通費程度は県の事業費から出た。自主事業として自分達でやってみた時は大赤字だったので、有償として開催した。そうするとお金を出してまでは、という方もいられ難い。

→ 県として、農福連携の取組みは続けて行くので、約束は出来ないが養成講座を開催していきたい。

## 2.新規事業者紹介

○今年度初開催となるため、参加者全事業所紹介を行う。

>厚木ASDセンター：就労継続支援B型と生活介護の多機能事業所。

就労継続支援B型で久遠チョコレートの製作・販売を行なっている。チョコレートの種類は30種類あり、作業工程を分けて、ほとんどの利用者さんが関われるようにしている。ASDの診断を受けた方の利用を特色としている。

>みんなのみらい

内職と施設外就労をメインとして活動している。内職は探しているが数が少ないことが課題となっている。特色として、セラピードッグの資格を持ったパピヨン犬4匹が、週3日事業所に来て、利用者さんと触れ合っている。

>ラシクラボ本厚木

今年5月に開所。デジタルのイラスト作成や動画編集・制作などをメインに行なっている。利用者さんが希望したことはなんでも出来る。今後地域の販売会などに参加したいと思っている。

>アフターネオ本厚木

動画編集、イラストレーター、パンフレット・ホームページ作成を行なっている。興味がある方がいられたら声を掛けて欲しい。主に精神障がいの方が多く通っている。

>つばき作業所

今年8月で丸9年となる。定員20名で、知的障がいの方が多。パンの製作、ハンドメイド作品の制作、受注作業を行なっている。

>工房小野橋/工房らしくま

>こもれび succulennts

約一年前に開所した。多肉植物の栽培、販売を行なっている。オーストラリア在住の画家モルガさんに書いてもらった植物の絵の独占販売権を得て販売している。厚木の森林組合から、かんな屑をもらい、袋に入れて入浴剤として販売している。植物と利用者さんの関わりを増やす観点で自主製品を作成している。

>サンライフ

去年の9月にリニューアルオープンした。主な活動は内職。今は人数少ない状態だが、最近では自主製品・石膏のアロマストーンを作り始めたところ。

>リハスワーク厚木

フランチャイズの事業所。本店が石川県金沢市にあり、そこからヒバの材料を受け取っている。しおりやヒバチップを作成し自主製品として販売している。その他受注作業も行っている。昨年12月1日に開所し、半年たち12名の利用者が利用している。

>さいさいとむろ

今年4月にさいさいとむろはオープン。事業所自体は戸室にあるが、作業は下川入にあるハウスで菌床シイタケの栽培の仕事がメインとなる。シイタケに関する作業なので、栽培と出荷の準備、加工(粉にする)の仕事をしている。  
他に施設外就労として、プラスチック作品の組み立てを行なっている。

>Studio R

フラワーアレンジメント・花束の販売と施設外就労を主に行っている。生の花だけではなくドライフラワーを使ったキャンドルやハンドメイド作品を作る方向けのドライフラワーのパーツ販売を行なっている。

>デイサービスみどり

知的障がいの方が多い。受注作業が中心で、週3日クリーニング作業、週4日厚木市火葬場内の売店の作業を行なっている。

>スペースナナ

愛甲石田駅から徒歩10分のところにある。主な作業は喫茶店の営業、受注作業としてボールペン・シャープペンの組み立てを主にしている。高次脳機能障害の診断を受けた方を受け入れている。

### 3.今年度のプロジェクトの活動について

#### 前回の会議及びアンケート結果について

##### ○前回の会議について事務局より説明

昨年度は、各事業所での作業や、作業を始めるきっかけについて情報交換を行った。その中で、作業を始める時に各事業所で苦労されたことを聞き、それぞれで営業を行い拡大するのは大変だという意見がでた。厚木市には「てとて」という共同受注窓口があるので、それを活用・拡大し、企業へアピールできるようにしていきたいという内容で終了した。

今年度は、「てとて」を併用して、企業へのアピール、受注作業、自主製品の販売について、実際に工賃アップに繋がる行動ができるようにしていきたい。

「てとて」のチラシを配布するなど、営業活動ができるとよい。また、市内のB型事業所でSNSを活用している所もあるので協力してもらいながら進めて行きたい。

##### ○アンケート結果について事務局より説明

>事前にアンケートを行い、集計した。この結果を踏まえ、今後について話し合いたい。

→ 追加で作業をしても、工賃があがる訳ではなかった。クリーニングの作業も、求人広告にあった内職からスタートした。工場自体の経営者が代わり、仕事は変わらず、作業量は

3倍に増えたが、工賃は3倍にはならなかった。報酬改定で上げてもらいたい。新しく仕事を見つけてきたからといって工賃が上がるものでもない。だいたい6万円位になるが、一回止めないと職員がつぶれてしまうので辞めようかと思っている。そうすると他で2万円位のものを探さないといけないので難しいと感じている。

→ 価格交渉が難しい。5年以上続けているが下請けの形になっていて価格変動が出来ない。まっさらな状態であれば今の価格に合った値段で交渉しやすい。

→ アンケート結果で、追加作業の受け入れ可能事業所が8割だったのは意外だと思った。でも偏りがある。来る作業は、利用者さんが出来るものは少なく、職員の負担が多くなっていて、正反対のものになっていて、なかなかうまくいかない。

> 受注作業の単価はなかなか上がらないものか？

→ 価格交渉をすると切られてしまうのではないかと思うので言い出せない。

うちの事業所だと完全に納品納入に行くのは難しい。昔からの付き合いがある所は、来てくれるので、言い出しにくい。ガソリン代が上がっていることもあり、材料を持って来てくれるだけありがたいので手放せない。どういう価格交渉の仕方が良いのか営業のノウハウもないので怖くて言えない。

→ 大企業相手だと交渉しやすいが、仕事をいただいている相手の内部事情まで見えている様な仲だと無理だと感じる。仲良くしていきたいし、今さら言えないし、厳しいことが分かっていると言い出せない。

→ 付き合いの長いところが無いとやっていけない。新しい仕事を見つけていくのは難しく、職員が営業に出向くというのも厳しい。

→ 施設外就労(主に土産製品の輸出補助)を始めて一年半くらいになるが、会社に対してそろそろ一年経つので、時給を上げて欲しいと話を持ち出した。一年毎に時給を上げて行きたいと伝えていて、上げてもらうことになっている。

→ 受注作業をいただけそうな会社と面談を行った。SNSなどを利用して、自主製品を置いて販売してくれそうなところを探して行きたいが、なかなか実績に繋がらない。自社製品の活用方法などをアピールして、取扱い範囲を拡げて行ければと考えている。

#### ○イベントへの参加について

ゆうやけ市、グルメフェスは基本的に飲食系の出店に限られてしまう。イベントの趣旨によって、参加できる事業所が減るとそこに一日職員が取られてしまう。他の施設のイベントに出させてもらうことはあるが、以前は、職員1人、利用者さん1人を出勤にして対応ができていたが、だんだんと利用者さんも高齢化になってきた。休日だと、他の仕事の兼ね合いもあり、そちらと併せて職員を配置する必要があるため、振休を取り切れなくなる。毎年参加していたイベントも断わることとなってしまった。代わりを提案する事はできるが、販売条件や出店場所によっては見込みが無かったりするので、安易に新しくつなぐのもためらってしまう。休日のイベントに職員を配置することも苦しくなっている。

出店する条件は、このアンケート結果にある皆さんと同じ意見である。駐車場がついていないと搬入が出来ない。駐車場が無いと一日分の有料駐車場代が人件費に上乗せにな

るので、一日の売り上げで取り返せるのかと考えて出店の有無を考えてしまう。  
以前アミューあつぎで開催していたときには、定期的で開催されていて、順番で担当もあり半分委託という形で出店できていた。一年に1～2回の当番であれば、参加の調整がつくところが増えると思う。開催の回数が減っている分、一回に参加者が集中するので委託販売なら出せますという形になってしまうのではと思われる。

→ 委託販売は今までやられたことはあるか。

→ 業者への委託販売というよりは、その販売会に参加する事業所内で、当番制として販売をしていた。

→ 商品販売のリストを作って担当の方に依頼をしていた。この方法が一番職員の数も減らせるので、双方のメリットはあった。

→ 市役所の新庁舎で、お弁当などの販売できるスペースを入れて欲しかった。商品だけでなく、フロアの掃除等をB型事業所の施設外就労として依頼して欲しい。

新しく障がい者雇用を行なって、一から職員が教えるよりも質が確保されている。職員が必ず同行し、出来ない所をフォローしていく事が出来る。

働ける場所を公共施設で生み出して欲しい。企業に営業をかけていくより、職員が見に来てこの内容であればお願いできると判断してもらった方が良いと思う。

駅前に事業所が増えているので、午前午後などで事業所を割り振っていくのはどうか。

工賃アップの為にそういう考えを役所でも考えてもらえればと思う。

販売が期間限定では無く、常設の場所があればもっと買いたい人が増えると思う。

市役所の他の課の人にも障がい者の事を分かってもらえると仕事の幅が広がると思う。

→ 現状からすると、第2庁舎は借りている建物のため、市役所からの掃除を依頼するのは難しい。役所でも障がい者雇用の職場があり、各課で色々な仕事を依頼している。役所としても障がい者雇用率もあるので、新庁舎に向け工賃アップにつながるような話ができればいいと思う。

→ 名刺作成の依頼は、毎年どこかから貰えると思う。異動した方が、事業所に依頼してくれるといい。どの事業所でやっているか、費用などが開示されていないので、依頼をかけるににくい状況だと思う。

→ 事業所で、名刺作成しますとアピールしているが、ラクスルなど単価の安い所への依頼やこだわる人は一流のデザイナーに依頼している現状がある。

→ 市役所内で、その時期に合ったもの、名刺、花束、ランチョンマットなどの商品と事業所が書いてあるチラシを部署内で提示したが、全く反応が無かった。現状では、個人でテンプレートを使用して名刺を印刷している人もいる。しかし、紙代は自分で持つので、単価次第で頼む人が増えるようになると思う。障がい福祉課内でアピールしていく事もできるが、名刺の中に市のマークを使用しているのか。デザインを印刷するというだけであれば、依頼はできるが、マークを入れてとデザインから頼むことは難しい。

→ 市長の名刺は、点字をテプラで作成し貼る必要があるなので、それを作成してくれるB型事業所は市内には無かった。海老名市長の名刺は、点字がついており、裏面に市内B型

事業所作成と記載があり、そういうことが出来るといいと思った。しかし機材を揃える等の初期投資が掛かるため、すぐに始めるのは難しい。

→ 市のホームページの管理も出来ると良い。

→ 事業所で名刺作成すると言っているけれど、紙代とインク代が結構かかるため、コストを考えると利益が少ない。ラクスルに頼んだ方が良いかも知れない。デザイン料をいただくとありがたい。

→ 市役所職員が以前に花束の依頼を行ったが、市からの予算ではなく、個人としての依頼なら出来るため、課の予算では無く、親睦会として依頼した。市役所として頼むと委託費でやるのか等しさがらみがある。

→ 9月23日厚木市主催のSDGSのイベントがあり、障がい福祉課で販売ブースを確保した。参加希望の事業所は駐車券が出る。事業所の職員が出る必要はあるが、結構広めの会場で、ブラインドサッカーと販売会を行う。今までの経過だと子どもの参加が多い。希望の方は、連絡会かプロジェクトを通して障がい福祉課へ。ゆくりこがまとめ役となって進めていく。毎年恒例になる予定。

また、障がい者理解の為の動画を撮り、当日流せるようにしたい。

#### ○農福連携について

現在取り組んでいる農家からは凄く評判が良い。他の農家からも、うちもやってくれと声が上がっている。今は市の補助が75%出ているが、補助金なので補助率が段々下がり、最後は補助金なしになってしまうため、かけ離れた金額は付けれない。

仕事内容は、トマトとイチゴのビニールハウスでの作業と、ねぎの皮むき、サツマイモの袋詰めを事業所内でやってもらうという仕事がある。ただ、農家をお願いしたい仕事と、事業所ができる仕事がうまくかみ合わないのが現状であり、上手くいっていない原因となっている。あとは、工賃の交渉が一番大変。ビニールハウスでは、例えば、利用者3人、職員1人で週1〜2回行き、2時間4千円。袋詰めだと、一袋での単価設定となっている。

> 農家が希望する仕事を集められないか。

→ 袋詰めができる利用者さんはいると思うので、袋詰めを希望する農家を絞って募集してはどうか。直接農園に行ってみるのは人が取られてしまうので難しい。

→ 泥が付いた農作物を事業所に入れていいのかどうか確認が必要。泥は農家が落とすのかなど、その辺りの折り合いが難しい。取りに行くことや納品で職員の手が回らないこともあると感じている。今農福連携を行っている事業所は、農家との距離が近い。事業所が広く作業スペースも有るので、農家が成果物を取りに行った時に次の仕事を持ってくるという形で成り立っている。環境によって事業所が限定されてくる。

ラベル貼りであれば、始めやすいと思うが、そこまでの数がない。大規模な農家が市内にないので数の確保が難しい。

→ ゆっくり周知していきながら、意向を聞いて農家と事業所の希望が合うように出来ると良い。アンケートで興味はないと言いつつも、出来る作業へは、希望があがっているため、今後検討ができれば良いと思う。

#### 4.共同受注窓口としての活用を進めていくため、企業への周知方法のアイデアと販売(業務)を拡げていくための方法について

てとてについての説明。

現在登録している事業所が半分ほど。登録していない事業所や新規の事業所もあるので、チラシを配布。マッチングの窓口として、企業から受注作業や市の販売会などを取りまとめて、各事業所に繋げていく。契約は企業と事業所で直接行う。企業も事業所もどちらも繋がりがやすくなることを目的としている。

アミューの地下にある「あつまる」で商品を常設している。てとてに登録していれば、自主商品を置くことができる。20%を委託料として「あつまる」に支払う必要があるが、金額は自分で設定できるため、委託料を上乗せして金額を決めても良い。

販売会も取りまとめているので、これからどんどん増やして行ければと思っている。

> 質問や、企業への周知方法や販路を広げるアイデアがあれば教えて欲しい。

→ 企業ではないが、クッキーの製造販売をやっていて、なにかのきっかけで、地域の自治会からの注文があり、こちらが結構大きな注文となっている。企業だと割と渋るところがあるが、自治会だと予算を取っているため大口の注文もあるのかと思う。自治会にも働きかける機会があるとよい。

→ 意外と頼むと買ってくれることが多いかも知れない。

→ 小島地区の公民館祭りに出ているが、ただの紹介のようになってしまっていた。売れませんか？と聞いてみた所、あっさり了承された。もっと早く言えばよかったと思っている。今まで興味を持ってみってくれるが、売れないと意味がない。来年から販売していく。公民館なので、売り上げを全部貰っているのか、確認した所、全部売り上げとして良いとのことだった。

→ 自治会や公民館便りにいれてもらったことはあるか。

→ 回覧板などに入れたいと考えている。

→ 自治会や公民館便り、回覧板等に入れられないか確認していく。現在のチラシが企業向けになっているため、個人向け用も作成し、QRも付けられるといい。

→ 市の広報はスペースが限られているため、大きくは載せられない。障がい者週間の時には必ずてとての案内を入れている。タウンニュースで取り上げられた時は、反響が大きかった。

→ 企業に訪問する際には、企業へアピールしていく。チラシを配布していく。

○厚木市のSDGSパートナーに登録について

6月か、7月にSDGSパートナーの募集を行う。簡単な申込みをして登録できる。登録後、イベントでシンポジウムを開催し、登録した各事業所がいろいろな話をする機会がある。福祉の推進なので、アピールしていけばいいのでは。登録の支障はなく、こういう方法もある。NPOなど法人格は制限していない。

→先ずはてとてを知ってもら。営業となると難しいかもしれないので、いろいろな方法で、できる範囲で動いてアピールしていく。

## 5.その他

○介護職人材育成事業についてのお知らせ

○市役所障がい福祉課の横の通路の活用について

障がい者の理解促進、製品の案内を目的としたい。風が強いので、物を置くと飛ばされてしまうため、壁面活用としていきたい。事業所名や連絡先は載せて良い。QRコードにしても可。

○本庁舎の一階にあるショーケースに自主製品とパンフレットを置いている。その中の自主製品に事業所名の記載がないものがあつた。どこで買えるのか問い合わせがあり、事業所を探している間にお客さんがいなくなってしまう事があつた。ケース内をきれいに整理していただき、事業所名や連絡先等を記載してもらいたい。

→ 以前は施設連絡会で、毎月一回ショーケースの入れ替えを行なっていたが、大変だったので個々に入れ替える事となっていたが、現状出来ていないと思う。

→ その場所の活用をてとてに集約すれば、置ける事業所も増えるのではないか。

→ 一つでも売れるのであれば、活用していきたい。見てくれる人がいる。

→ 施設連絡会で許可が出れば、事業所の自主製品を置かせてもらいたい。施設側は売れる事に注力している訳ではないのかも知れない。

→ ショーケース内は自由に使えるので、話し合つて決めて行ってもらいたい。

→ 保健センター内の「どんぐり」だと人の流れが少ない為、市役所移転できれば活用ができるのではないか。

→ 市役所の新庁舎内でコンビニなどのお店の中に置いてもらえればいい。販売スペースを作るのか、声を上げて行きたい。新庁舎内の話し合いはまだ進んでいないので声を上げていく。

以上。