

# 障害者施設で製作する自主製品及び 自主製品販売会に関する調査まとめ

(平成27年3月実施)

## 目 次

### 調査項目

質問 1	利用者さんが自主製品を作る意義・理由	1
質問 2	利用者さんが自主製品を作るうえで目指している目標	2
質問 3	目標の達成状況とその理由	3
質問 4	自主製品に対しての課題	4
質問 5	課題に対しての取組状況	5
質問 6	自主製品の自信作お勧めベスト3の製品名、単価、売り	7
質問 7	自主製品を買う主な客層（年代・性別）の上位3つ	11
質問 8	主な購買層	12
質問 9	売上額の集計状況	13
質問10	売上額の状況	13
質問11	売上額をもとにした生産計画の分析状況	14
質問12	製品企画や生産計画の立案者	14
質問13	製品企画や生産計画の見直し頻度	15
質問14	販売会の出店希望	15
質問15	販売会の出店状況	16
質問16	販売会以外での販売先	16
質問16-2	販売会以外での販売先の具体的な場所	17
質問17	販売時の広報手段の状況	18
質問18	販売会出店の目的	19
質問19	販売会出店の目的を達成するために販売会以外の手法について	19
質問20	新たにどのような場所・形態で販売していきたいか	20
質問20-2	どのような客層をイメージしているか	21
質問20-3	新規販売会時に協力できること	22
質問21	販売会開催希望月	24
質問22	土日祝日での販売会希望	24
質問23	販売会出店時の出店料について	25
質問24	売上額に対して定率の納付金を支払う形式について	25

調査実施日：平成27年2月20日～平成27年3月6日

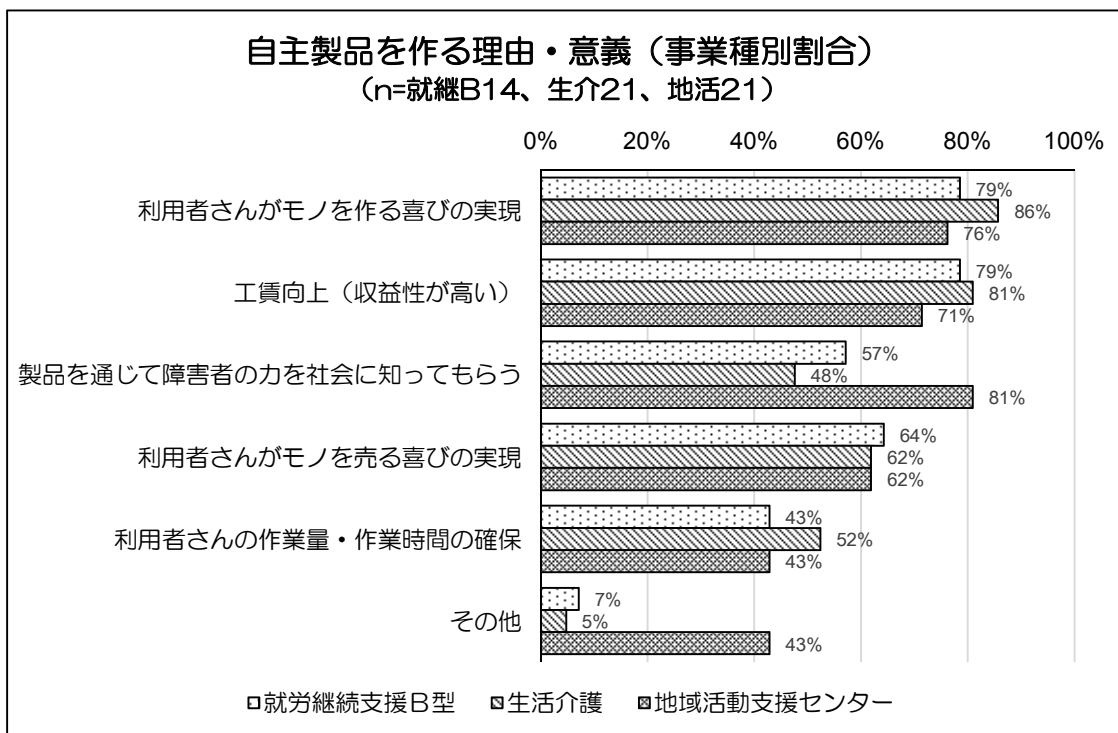
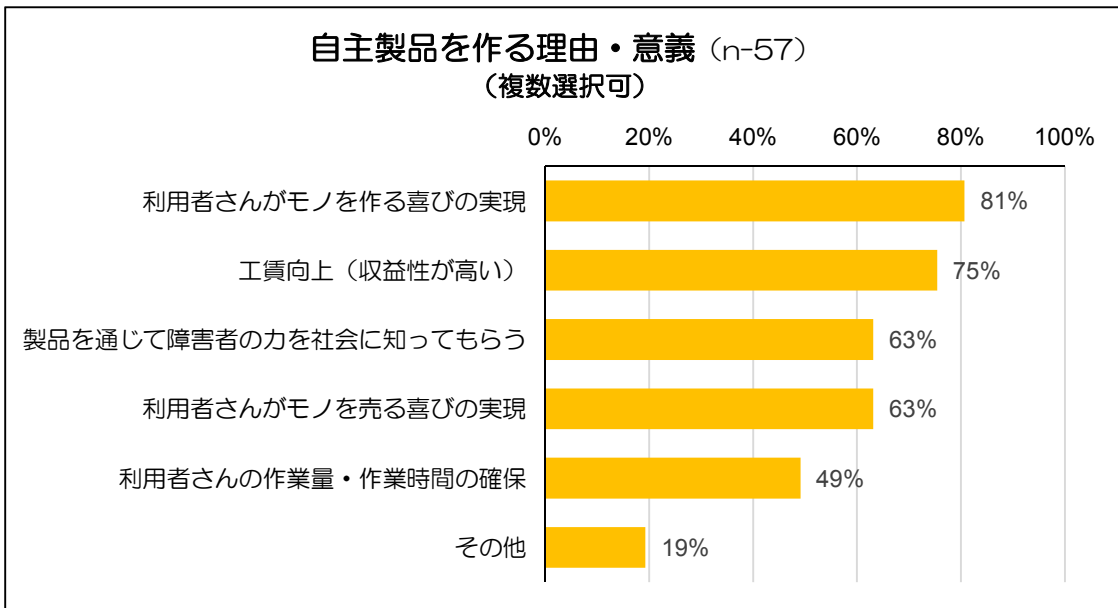
対 象 先：川崎市内の就労移行支援事業所、就労継続支援A型事業所、就労継続支援B型事業所、  
地域活動支援センター（明らかに自主製品を製造していない事業所を除く）

回 答 数：就労継続支援B型事業所14か所、生活介護21か所、  
地域活動支援センター21か所、入所施設1か所

取りまとめ：川崎市

調 査 方 法：調査票をメール配信し回答依頼

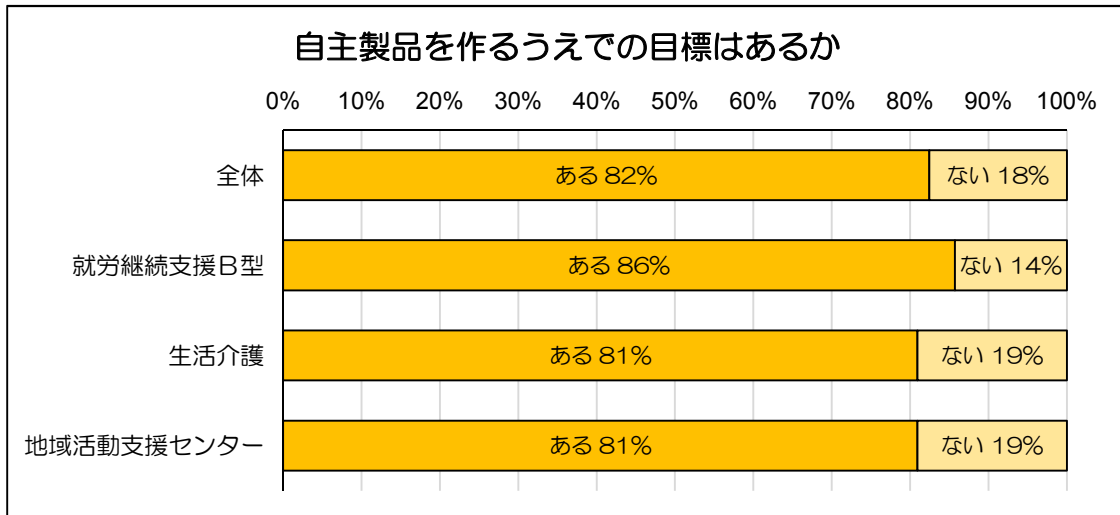
Q 1. あなたの施設で、利用者さんが自主製品を作る意義・理由は何ですか。(複数選択可)



その他(自由記述)

- ・働く喜びや楽しみを感じてもらう(生活介護)
- ・利用者の障害特性に合った作業を考えたい(B型)
- ・社会人として働く、自然の形のの一つとして(地活)
- ・社会人として仕事をして給料を得る喜び(地活)
- ・共に生きる社会の実現(地活)
- ・利用者の社会参加の場(地活)
- ・利用している人の自己表現と給料を支払うため(地活)
- ・残存機能のリハビリ、作業を通したりリハビリ(地活)
- ・単純に作業をしたい。手芸品を作りたい(地活)

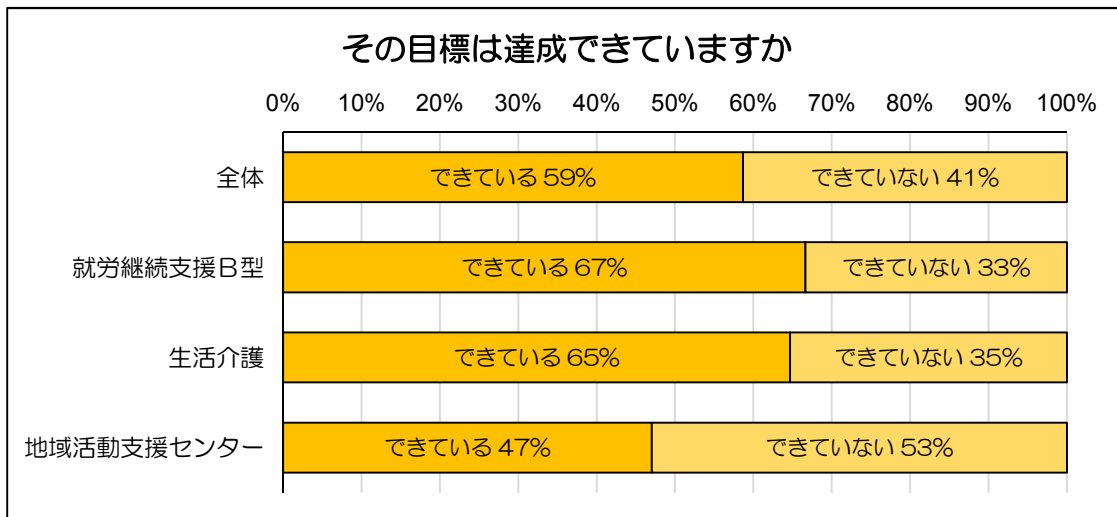
Q2. あなたの施設で、利用者さんが自主製品を作る上での現在目指している目標は何ですか。



目標あり（自由記述）

就労継続B型（12 か所）	生活介護（16 か所）	地域活動支援センター
<p><b>【工賃向上（目的）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・工賃を使い「想い・希望」実現</li> <li>・工賃向上（3件）</li> <li>・売上の向上</li> </ul> <p><b>【工賃向上（手段）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・販路拡大</li> <li>・品質管理</li> <li>・新商品の開発</li> </ul> <p><b>【利用者さん意欲・スキル向上】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・製品の質の向上と達成感</li> <li>・お客様に喜ばれ作業意欲に</li> <li>・全て利用者さんの力で作る</li> <li>・自分の役割を持つ</li> <li>・スキル向上と作業種拡大</li> <li>・経験を活かした製品作り</li> </ul>	<p><b>【利用者さん意欲・スキル向上】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・一人でも関われる人が増えるよう工夫をしていく</li> <li>・製品を作成することで作業のモチベーションを上げ、作業能力の向上を目指す。</li> <li>・自主製品作成上の技術向上</li> <li>・製品の質の向上と達成感</li> <li>・作ることを楽しむこと</li> <li>・働く喜び、楽しみを感じてもらい販売する。機会を設け、社会参加の場とする。</li> <li>・絵画で描いた作品の製品づくり</li> <li>・お客様に喜ばれ作業意欲に</li> </ul> <p><b>【工賃向上（目的）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・工賃を使い「想い・希望」実現</li> <li>・工賃向上・確保（3件）</li> <li>・社会との関係性、工賃向上等</li> </ul> <p><b>【工賃向上（手段）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・販売経路の確保</li> <li>・新商品の開発</li> </ul>	<p><b>【工賃向上（目的）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・工賃向上</li> <li>・障がい者の社会的自立</li> <li>・1人平均、月15000円</li> <li>・工賃アップ</li> <li>・売上、品質の向上</li> </ul> <p><b>【工賃向上（手段）】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・食品製造者としての心構え</li> <li>・契約農家へ行って援農する事</li> <li>・生産性以上に質の良い物を</li> <li>・量より質を高める</li> <li>・工賃を下げず、工賃時給維持</li> <li>・利用者と一緒に考え、隠れた才能を引き出し、利用者への作業負担を変えずに工賃アップを目指す製品づくり</li> </ul> <p><b>【利用者さん意欲・スキル向上】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・お客様が喜ぶ商品づくり</li> <li>・社会に評価される製品。障害者だからボランティアで買うのではなく、買って使いたいと思えるリピーターのつく製品づくり</li> <li>・1人1人の技術向上</li> <li>・作業能力の向上</li> <li>・安定した通所</li> </ul>

Q3. その目標は達成できていますか。また、その理由も具体的に教えてください。



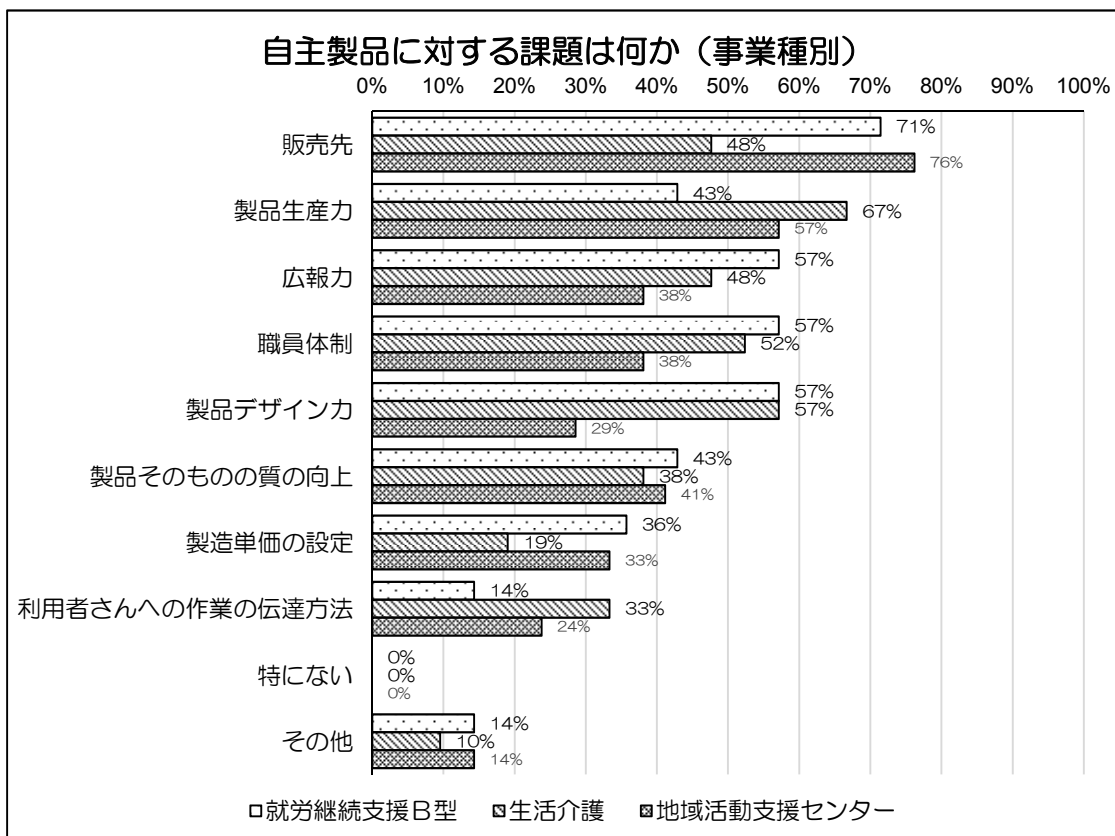
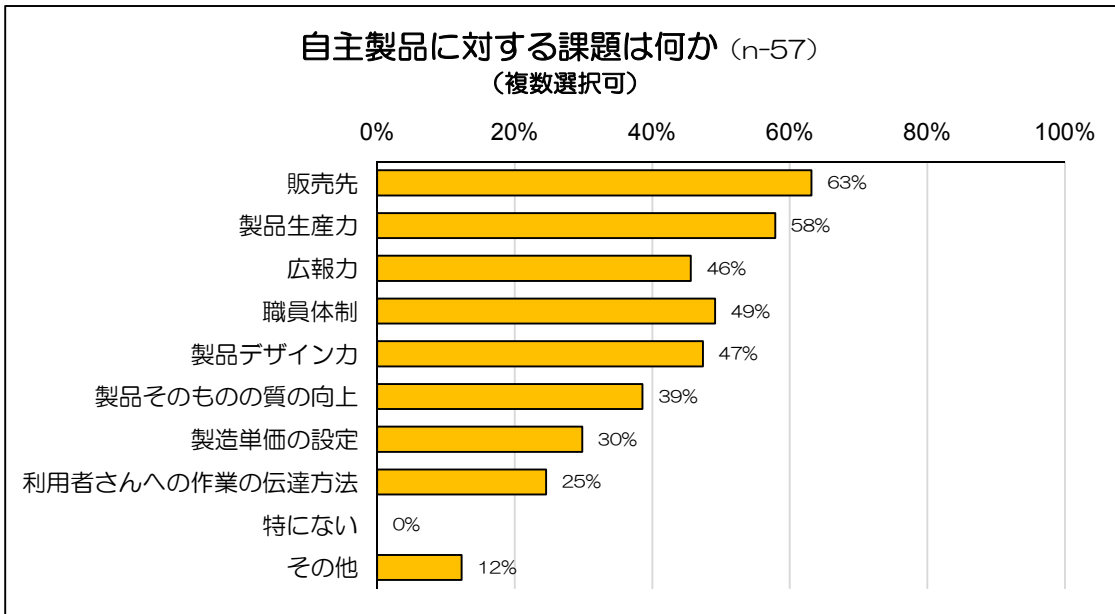
できている理由(自由記述)

就労継続B型	生活介護	地域活動支援センター
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自助具等で向上している</li> <li>・ 工賃を使い個別外出支援等</li> <li>・ おいしいと評価をいただき、リピーターも多い</li> <li>・ 昨年以上の売上を達成</li> <li>・ パン工房専従の職員を雇用し、支援員が利用者支援に関わる頻度が多くなったため</li> <li>・ 工賃支給額が上がった</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 定期的な売り上げの継続</li> <li>・ 工賃が支給できており購入者も多い</li> <li>・ 工賃を使い個別外出支援等</li> <li>・ 自助具等で向上している</li> <li>・ 作ること売ることを楽しみに取り組んでいる</li> <li>・ おいしいと評価をいただき、リピーターも多い</li> <li>・ 下請けを入れたりガムシャラにやっけて何とか払っています</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 一人ひとりが高い意識を持って取り組んでいる</li> <li>・ お客様からのリクエスト多い</li> <li>・ なるべく多く出店。日々製品チェック</li> <li>・ 少しずつ達成している</li> <li>・ 梅、ブルーベリーを収穫してジャムを作っている</li> <li>・ ノルマを作らずその方に合った作業を行って頂いている</li> <li>・ 近隣での販売、機会がある</li> </ul>

できていない理由(自由記述)

就労継続B型	生活介護	地域活動支援センター
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 販売機会が少なく売り上げにまで至っていない</li> <li>・ 他の作業やプログラムの関係</li> <li>・ 90%は達成しているが、その他訓練中</li> <li>・ 販売先が未開拓で、製品によっては売り上げが伸びない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 販売機会が少なく売り上げにまで至っていない</li> <li>・ 販売の予定が十分になく、作成の成果が明らかにしにくい</li> <li>・ 問題の把握はできているが、職員のモチベーションの維持が困難である</li> <li>・ 他の作業やプログラムの関係</li> <li>・ 実際に利用者が販売する場が少ない。働くことの伝え方が上手くできていないと思う。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 売上が伸びない</li> <li>・ 販売力不足により、労働に見合った対価を支払えていない</li> <li>・ 販売ルートが足りない</li> <li>・ 始まったばかりなので</li> <li>・ 販売する場所がない</li> <li>・ 支援体制がなかなか取りきれないため(職員体制)</li> <li>・ 利用者によって出来具合の差ができてしまう。</li> <li>・ 取り組んでいる最中である</li> </ul>

Q 4. あなたの施設の自主製品に対する課題はなんですか。



その他(自由記述)

- ・商品開発(B型・生活介護)
- ・時期によって注文数などにムラがあること。消費税対策。仕入価格の値上がりなど。(地活)
- ・利用者さんのさらなる自己表現をしてもらうためにはどうしたらよいかを追求している(地活)
- ・障害者にあつた作品作り(地活)

Q5. 課題に対して、あなたの施設ではどのような取り組みをしていますか。

### 就労継続支援B型

しごとセンターのモノづくりミーティングへの参加を始めた
ラベルシールのデザインを地域のデザイン科のある高校に依頼した。
作業委員会等での確認や全体化を通して意見を集約中
職員体制（特化している職員配置（異動））、生産力（機械導入）、質の向上（研修）
販売会やイベントへの積極的な参加
自助具を作る、作業工程の分業
他施設と交代で販売に参加。参加できない時は、他施設に委託販売をお願いする。
原価を出し利益率を考えて、内容量を調整している。繁忙期には残業している。
①職員がモノづくりミーティングに参加、②製品デザインをデザイナーに依頼、③職員だけでなく利用者さんとも課題を共有し、今後に向けた話し合いを行う
①パン専従職員の雇用。②モノづくりミーティングに参加し、マーケティングの講習を受けている。③支援員と利用者が作業支援ができる時間を確保する。
利用者に負担がかからない作業内容を考え、作業工程を振り分ける。
現在課題があるものの、話し合いが持てていないため取組めていない
宅配を取り入れる（野菜、パン）、通信を出して宣伝する

### 生活介護

利用者個々の技術に応じた作業工程の分散化
今新しい取り組みを始めたところなので、今後どのようにしていくか課題となっている。
販売先開拓、利用者家族へ製品づくりの一部を依頼（協力していただいている）、作業のマニュアル作り
しごとセンターのモノづくりミーティングへの参加を始めた
技術の伝達方法（紙すきハガキ）又、マンネリにならないように新しい物をつくっています。また、生産力に関しては、現状量が増えておらずその他販売会での製品の特長のアピール不足を感じているため、治具の開発や販売方法の件で見直し中です。
地域や近隣に対し、販売できるイベントに参加させていただけるよう努力している。購買層にあった製品の作成が難しく、一般的なものを作成するのみで、特徴的な商品が作りにくい。
販売先が確立されていない現状で、生産性や商品の質の向上に努め、参加が可能な販売会などに参加させてもらっている。障施協モノづくりミーティングへのスタッフ派遣を通じて情報交換や意識向上に努めている。
作業委員会等での確認や全体化を通して意見を集約中
職員体制（特化している職員配置（異動））、生産力（機械導入）、質の向上（研修）
自助具を作る、作業工程の分業
販売先を探す。利用者さんがメインで作れる物を模索中
他施設と交代で販売に参加。参加できない時は、他施設に委託販売をお願いする。
きれいに仕上げるためにどこを気をつければよいか繰り返し伝えている。難しい箇所は職員が手伝っている。
施設広報誌へ製品写真掲載、区役所での展示
販売場所の確保
はがきそのものが少し時代遅れ位になってきている。絵手紙を行ってくれる方は大量に購入してくれるが年賀状用に印刷したりして工夫をして販売をしたりしている。

原価を出し利益率を考えて、内容量を調整している。繁忙期には残業している。
補助金を利用して刺繍ミシンを導入など。しかし、今のところ成果はあがりません。
現在課題があるものの、話し合いが持てていないため取組めていない

### 地域活動支援センター

利用者一人一人が力を発揮できるような支援環境の充実。地域行事への参加、施設内販売、社協等関係機関との連携
日々の作業内容の工夫、職員の学習、仕入れ方法の工夫など
イベントに参加し商品を知ってもらう。お店に来ていただき、販売の相談を受け付ける。
はた織の若い職員への技術の伝承。布だけでは販売が難しいので、製品化にする技術アップ。利用者の平均技術がアップしているので新しい折の技術の導入。
法人内での利用や他事業者との連絡会などでの広報活動、地域における学校との連携に取り組んでいる。利用者が熟練していくことにより、質の安定や製造力は自然と向上していくものと考えている。
インターネット集客をしているがまだ足りない
地域柄高額の商品は売れにくいいため、手頃な価格設定にしつつ、内容量で調整している。見た目こだわ。広報に関しては店頭でチラシを配布している以外はとくに何もしていません。
既存の横浜の施設にて販売している。職員不足については、パドに載せましたが人が来ない。
お客の声を聞き、利用者が携われる新製品を考えた上で、単価・品質向上・生産力のバランスを考慮。写真入りパンフレットを作成し持ち歩く等。
食品の安全性
顧客対象が10～30代向けの作品が多いこともあり、それ以外の年齢層にも需要がありそうな作品作りを心がけている。
①利用者さんの生産能力には限りがありゆっくりペースは変えられないので、新規受入は常時している（しかし、ステップアップして卒業される利用者も増え職員体制が追い付かない現状がある）、②作業環境の整備
利用者と話し合いをしながら改善に取り組んでいる。
今年度から開始した作業なのでまずは利用者の確保と作業の安定供給を目指し日々試行錯誤しています。憩い型の中で行っている工賃作業なので、憩いの場利用の利用者に負担を抱えないように気を付けながら工賃作業のあり方を模索しています。※工賃作業は水・木の週2日14:00から16:30に行っています。
利用者へ積極的かつ肯定的な声かけをし、自主製品制作作業への促しをしています。特に自主製品制作作業が好きな利用者がある際は事前に準備などを行っています。
不定期で、製品づくりの時間を設けている

### 入所施設

しごとセンター等の研修を利用している。
---------------------

Q6. あなたの施設の自主製品の自信作おすすめベスト3の製品名、単価及び売りを一言で

就労継続支援B型

事業所名	お勧め第1商品			お勧め第2商品			お勧め第3商品		
	商品名	価格	売り	商品名	価格	売り	商品名	価格	売り
川崎市ふじみ園	キャンドル（カップケーキ）	400	カラフル	キャンドル（卵）	400	スタイリッシュ	キャンドル（ドーナツ）	400	新作
オレンジふれあい	キャラクターストラップ	200	かわいく手頃	割烹着	1400	根強い人気	レースシュシュ	100~200	かわいく手頃
川崎市中部身体障害者福祉会館作業室	カレンダー	300							
白楊園	くるくるレインボー	300	見た目や感じ	竹とんぼ	100	すぐに遊べる	カレンダー	600	オリジナルデザイン
おかし工房しいの実	シフォンケーキ	120	ふわふわの食感	パウンドケーキ	150	しっとり食感	クッキー	150	サクサク感
レジネス	ブレンドコーヒー豆	300	手網で焙煎した味	ドリップコーヒー	380	簡単で本格的な味	カフェインレスコーヒー	300	安心安全なのに本格珈琲
すえなが	サッカーボール大	1000	幼児向けに	サッカーボール小	400	幼児向けに	ストラップ	300	和柄の好きな方に
わかたけ作業所	ハンカチ	300~400	刺繍入り、文字入れ	タオル	500	文字入れ	エコバッグ	500	刺繍入
多摩川あゆ工房	レゼルのセット	350	かつケーキとクッキーのお得なセット	フロランタン	100	材料にこだわり、味に自信あり	ギフトセット	1000	御中元やお歳暮など贈答用に最適
はっぴわーく	多摩川梨ジャム	400	無添加、川崎産	キウイジャム	400	無添加、川崎産	夏みかんマーマレード	400	無添加、川崎産
KFJ多摩はなみずき	菓子パン	100	溶岩窯で作った表面はカリカリなかはしっとり	食パン	200	保存料・防腐剤を一切使用していません	バケット	220	金曜日限定
kokonara	koko ストラップ	600	天然石使用	和紙封筒	200	カラフルな色合い	シュシュ	50	全て手縫い
しらかし園	ハーブティ（スイートベア）	300		ハーブティー（ベルベイス）	550				



わーくはうす・ひこばえ	食パン	250	もっちりした食感	バゲット	180	あきのこない味	ストラップ	300	季節感あられる小物
-------------	-----	-----	----------	------	-----	---------	-------	-----	-----------

## 生活介護

事業所名	お勧め第1商品			お勧め第2商品			お勧め第3商品		
	商品名	価格	売り	商品名	価格	売り	商品名	価格	売り
川崎市南部身体障害者福祉会館	手作りマット2枚サイズ	1000	丈夫で長持ち	手作りマット3枚サイズ	1700	キッチンの足元いかがでしょう	手作りマット1枚サイズ	1000	座布団にどうぞ
ゆずりは園	クッキーマグネット	150	思わず口に入れてしまいそう	キャンパストート	1500	おしゃれな感じ	パンはがき	150	かわいくて使いやすい
わたりだ	ブックカバー	300		巾着	150			300	
川崎市ふじみ園	キャンドル（カップケーキ）	400	カラフル	キャンドル（卵）	400	スタイリッシュ	キャンドル（ドーナツ）	400	新作
こぶし園	押し花はがき	150	生花を使用	紙すきハガキ	100	様々な色があります	ストゾブリット	150	天然石を使用
御幸日中活動センター	組みひもストラップ	150	色遣い	しおり	50	手すき和紙	ビーズストラップ	150	色デザイン
パセオやがみ	カスタードプリン	130	手間をかけている	オートミールクッキー	150	添加物不使用	はちみつシフォンケーキ	130	国産はちみつ使用
川崎市中部身体障害者福祉会館作業室	キャンドル	100	カラフルでかわいい	ふっきーちゃんとのびのびちゃん	200	見た目と実用性	陶芸マグネット	100	キャラクターがかわいい
白楊園	くるくるレインボー	300	見た目や感じ	竹とんぼ	100	すぐに遊べる	カレンダー	300	オリジナルデザイン
おかし工房しいの実	クッキー	100	サクサク感	ラスク	100	カリカリ感		100	
すえなが	サッカーボール大	1000	幼児向けに	サッカーボール小	400	幼児向けに	ストラップ	1000	和柄の好きな方に
第2やまぶき	うさぎの輪ゴムかけ	300		ビーズ	いろいろ		マグネット	300	
わかたけ作業所	ハンカチ	300~400	刺繍入り、文字入れ	タオル	500	文字入れ	エコバッグ	300~400	刺繍入
ちとせ	ビー玉コトコト	500		フェルト小物	100~500	フワフワ癒し系	キャンディ枕	500	裂いた布を固めに入れてある
いぬくら	カレンダーセット	800	オリジナルキャラクターと紙すきハガキ	雑巾セット	200	可愛いスランジル柄	クリスタルストラップ	200	個々で違う形、絵柄

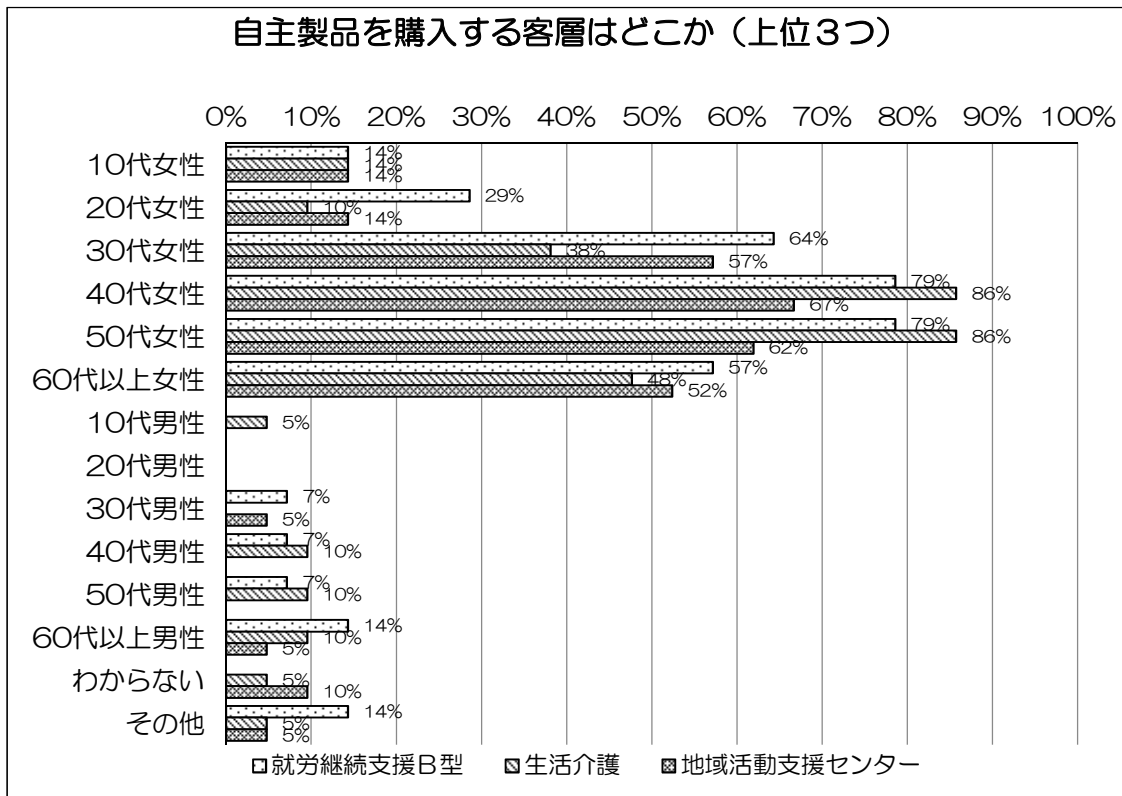
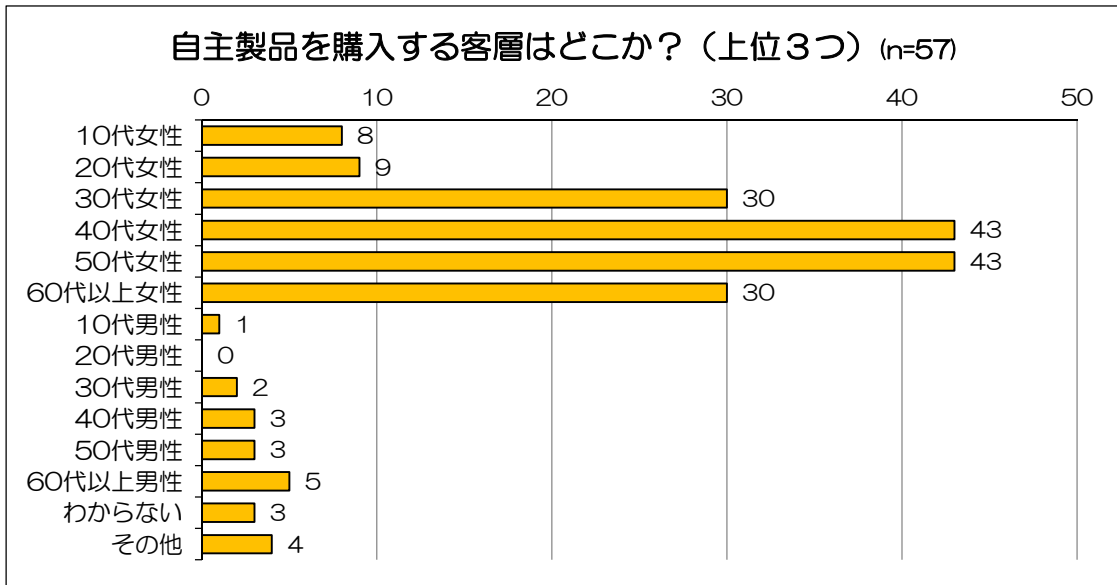
みずき	大マット	900	フロアマットに使えます	小マット	600	フロアマットに使えます	テーブルマット	300	小物に置くのに最適
セルブ宮前こぼと	トートバッグ	1500	デザインのかわいらしさ	ハンドタオル	350	品質の良さ			
なしの実	はがき、しおりセット	300	楮 100%の手漉き	ハンカチ	500	天然の草木染め	手ぬぐい	600	天然の草木染
多摩川あゆ工房	レゼルのセット	350	カットケーキとクッキーのお得なセット	フロランタン	100	材料にこだわり、味に自信あり	ギフトセット	1000	御中元やお歳暮など贈答用に最適
はぐるま共同作業所	ふきん	1000	国産高級レーヨン使用	ギャルソンエプロン	1000	おしゃれ			
しらかし園	ハーブティ（スイートベア）	300		ハーブティー（ベルベイス）	550				

## 地域活動支援センター

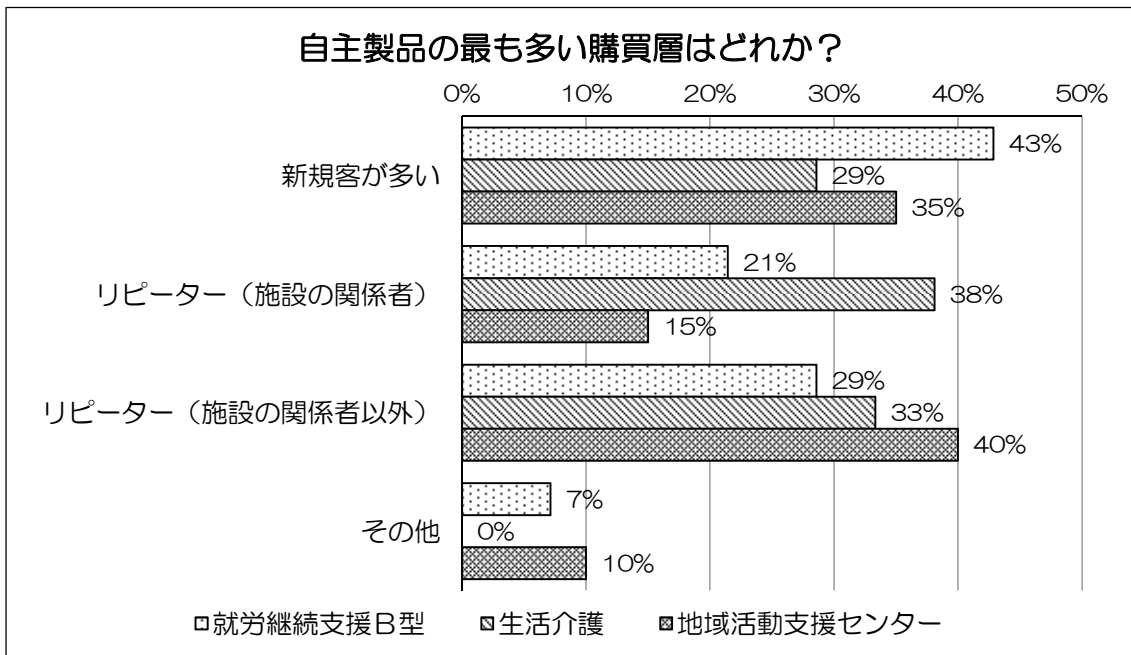
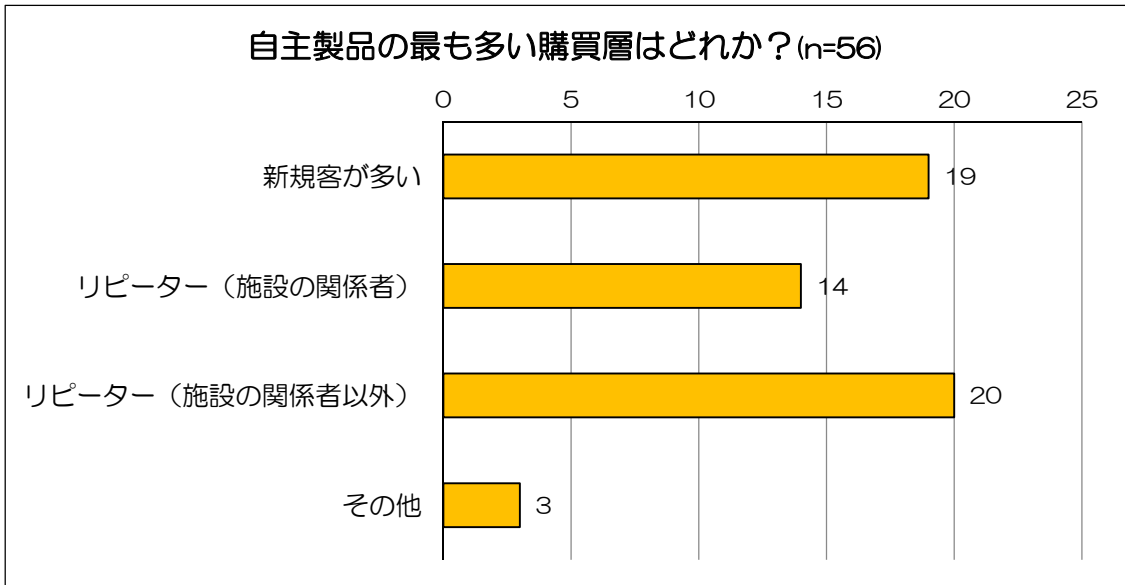
事業所名	お勧め第 1 商品			お勧め第 2 商品			お勧め第 3 商品		
	商品名	価格	売り	商品名	価格	売り	商品名	価格	売り
フォーラム幸	コーヒー香袋	300	エコ・オシャレ	紙製品	100	華やかさ	デコパージュ石けん	300	実用性、華やかさ
夢屋	ミニタオル	200	使いやすく、お名前も入ります。オリジナルデザインでお作りすることもできるので、卒園記念などに大人気です。	フェイスタオル	350	お年賀タオル、会社の記念品などに	藍染 T シャツ	1600	オリジナルのデザインが男女を問わず人気です。
パン工房ひよこ	レーズンくるみブレッド	378		クリームパン	129		季節のあんぱん	129	
工房和丘	バッグ	7000	同じ物はない	ポーチ	500~1000	小物の整理がバッグでできる	ブックカバー		色がきれいで種類が多い

ほっとカフェテリア パン工房	食パン	200	手作り焼きたての良 さ	きずなのあしあとク ッキー	120	大島小学校とのコラ ボ商品	くるみレーズンパン	100	くるみがたっぷりと 好評をいただいでい ます。
わとわ	タペストリー	1200	可愛さ・懐かしさ	バック類	650	1点もの	注文品	1000	オーダーメイド
ブルチェロ	ア-ムドクッキー	300	パリパリ	レモンクッキー	200	甘酸っぱさがウレシ !	チョコクッキー	200	コーヒーと好愛称
うえるぷらんと MIYAMAE	各種パン	100		各種パン	100		クラフト各種	150	
手作り工房ウィンドウ	染色製品各種		色合い、丈夫	マット各種		色合い、丈夫	キルト各種		種類多数、丈夫
糸ぐるま	ネックレス	1300	ビーズとは思えない 出来栄え	ストラップ	300	他ではないもの	指輪	800	スワロウをたくさん 使用しています
大師ワークショップ	人形	350	かわいい	ストラップ	400	かわいい			
あかつき作業所	押し花付きしおり	200		ティッシュケース	250		アクセサリ類	不定	
宮前ふれあいの家	ブルーベリージャム	200		梅ジャム	200		甘酢漬らっきょう	300	
多摩ワークショップ	スツール	1500	頑丈さ、丁寧さ	ビーズ製品	1000	デザイン・品質	リバーシブルバッグ	2500	品質
いっほ舎	レジンのヘアゴム	300	一点もの	ヘアピン	300	一点もの	スプリングプレスレ ット	300	一点もの
川崎きた作業所	エプロン	1400	シンプルなデザイン で丈夫	みの虫くん	250	老若男女誰にもかわ いがられるマスコッ ト	エコたわし	100	環境に優しいお掃除 グッズ
があでん・ららら	ハーブティ	200	国産無農薬						
ふれあい	ドリップコーヒー	100	スペシャルティコー ヒー使用	水だしコーヒー	400	バックを水につける だけで本格コーヒ-	ストレートコーヒー	900	オンデマンド方式の 新鮮製品
トゥーランブラン宮前	手作りクッキー	200	国産材料にこだわっ ている	コーヒー豆	700	有機無農薬で体に優 しい	煎茶・ほうじ茶	380	有機無農薬で体に優 しい
宮前フレンズ	スタンド画鋲	100	手頃な値段	マグネット	200	柄が豊富			

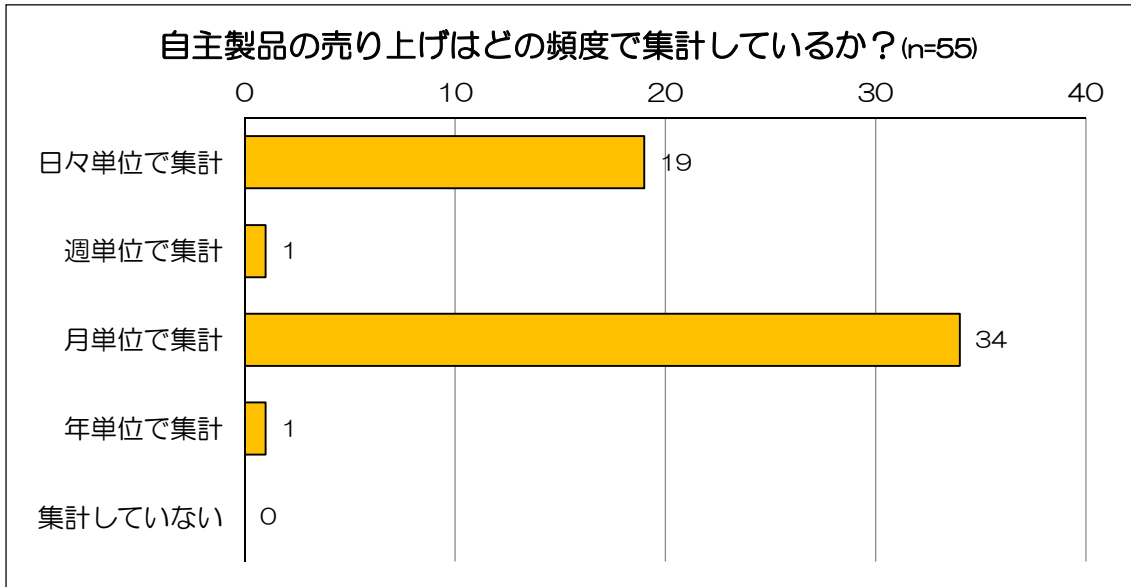
Q7. あなたの施設の自主製品を買う主な客層（年代・性別）の上位3つは？



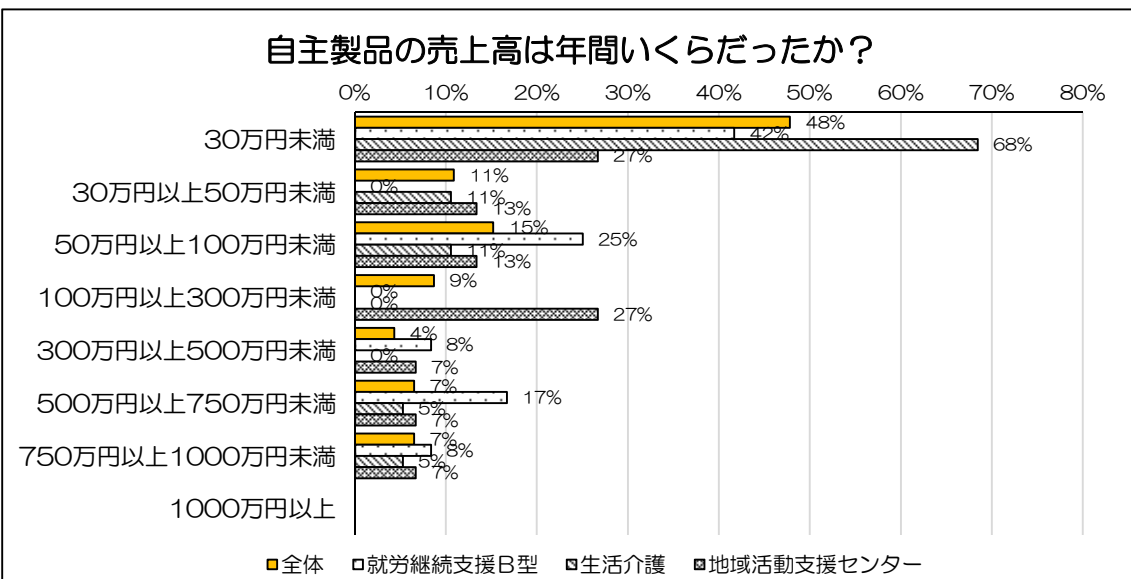
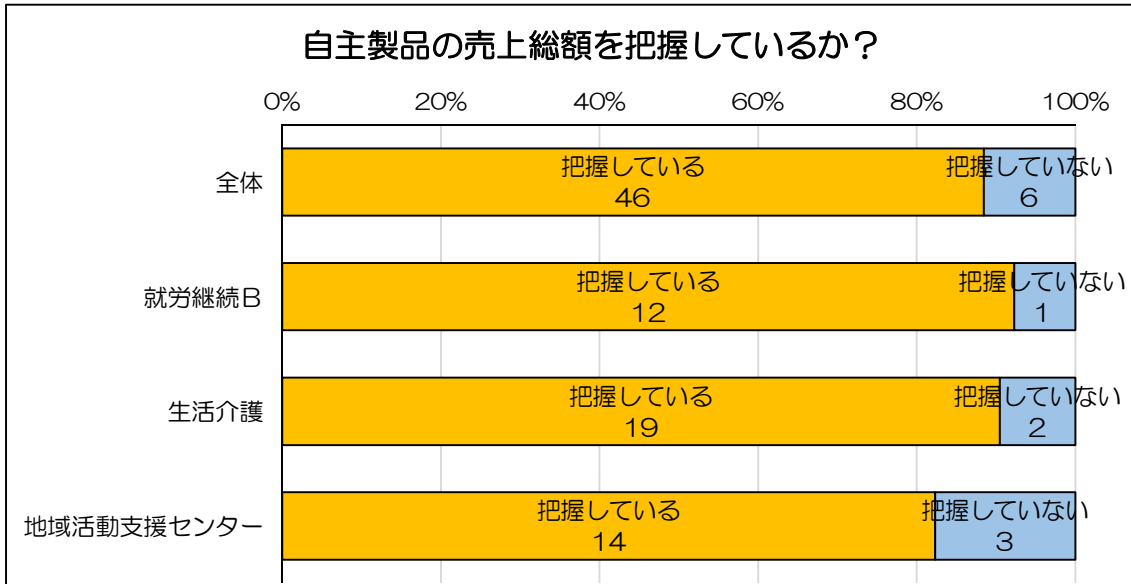
Q 8. あなたの施設の自主製品の主な購買層はどこですか？（一つのみ選択）



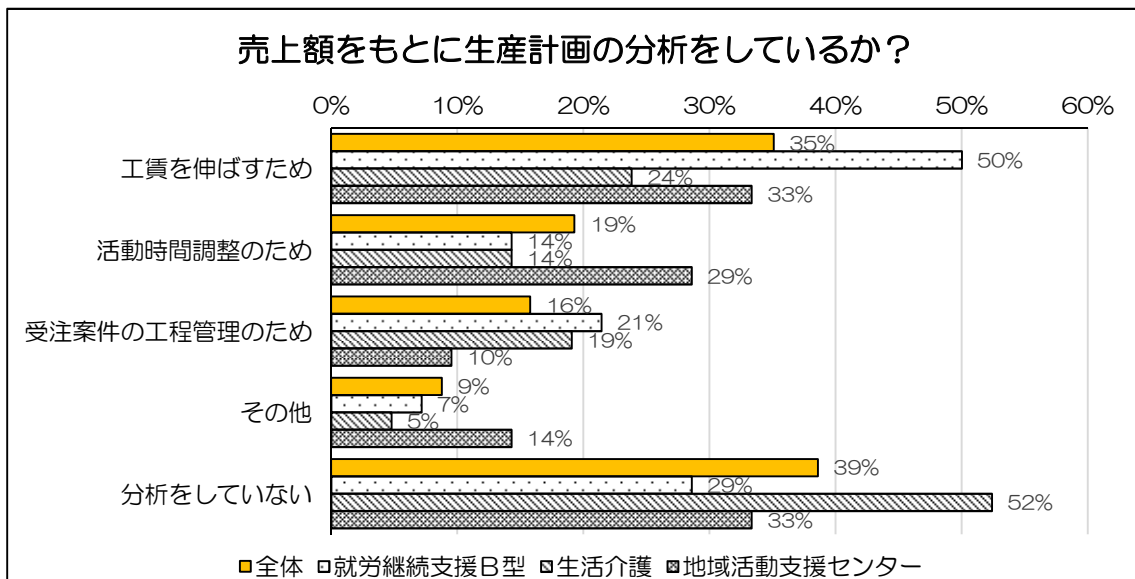
Q 9. 自主製品の売上額はどの頻度で集計していますか？（一つのみ選択）



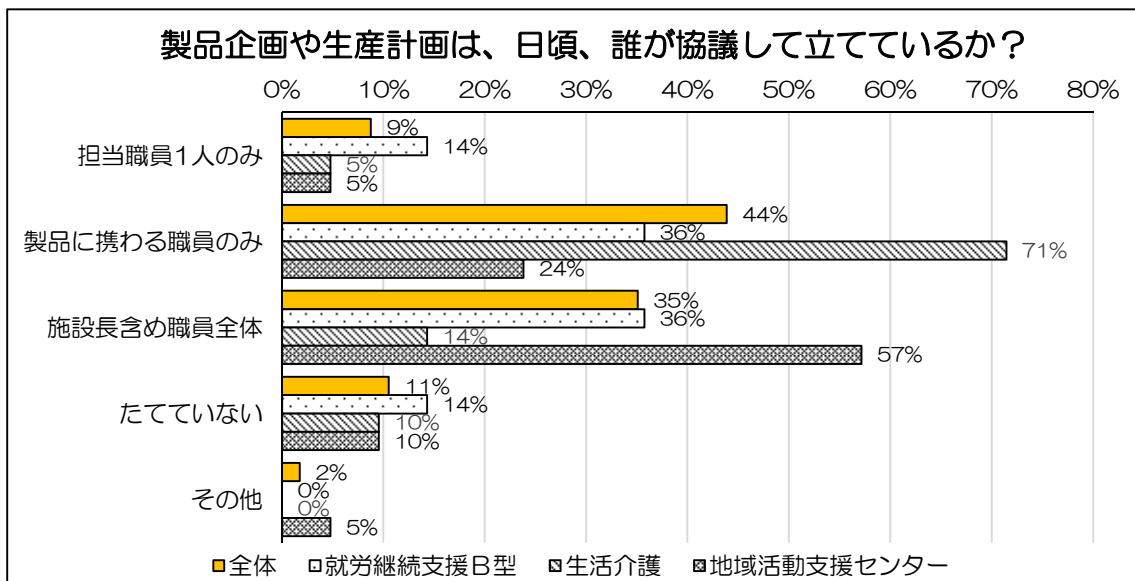
Q 10. あなたの施設の自主製品の売上総額（昨年度）はいくらですか。



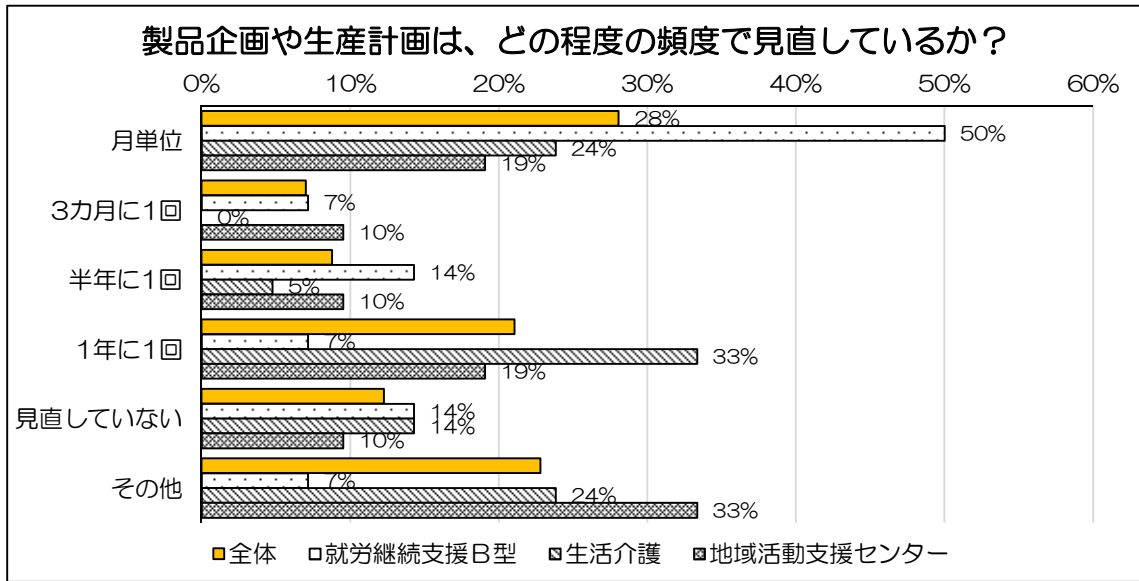
Q 1 1. 売上額をもとに生産計画の分析をしていますか。(複数選択可)



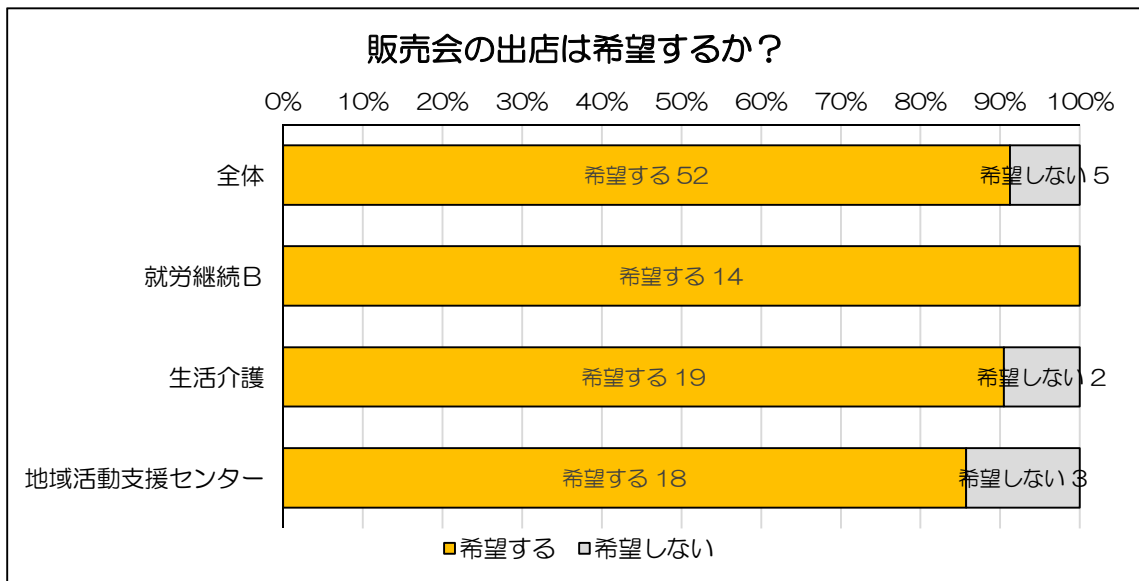
Q 1 2. 製品企画や生産計画は日頃施設の誰が協議して立てていますか。(一つのみ選択)



Q 1 3. 製品企画や生産計画はどの程度の頻度で見直していますか。(一つのみ選択)

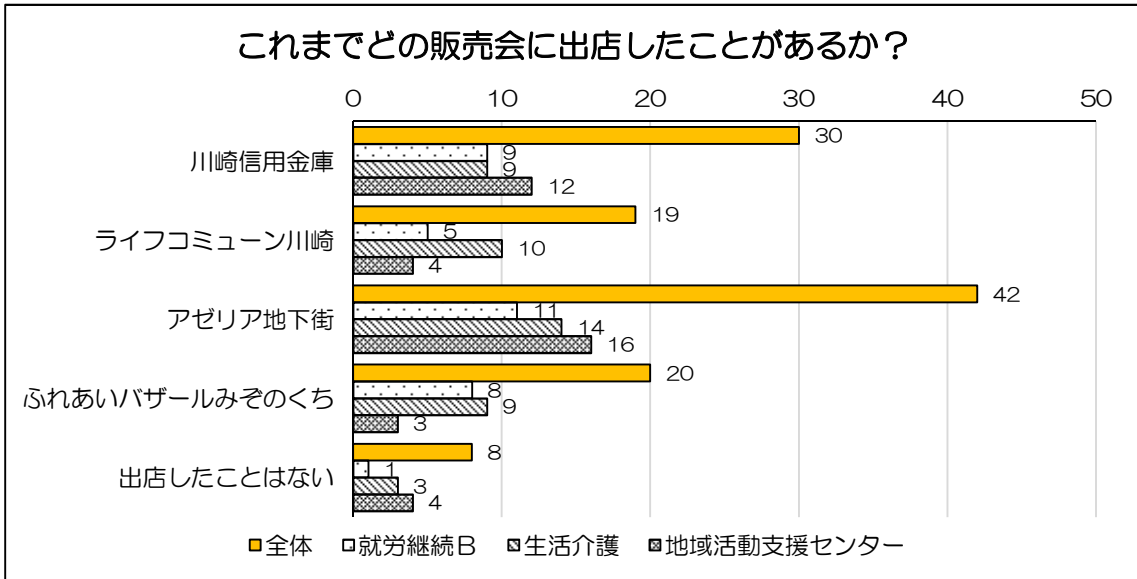


Q 1 4. 販売会の出店は希望しますか。

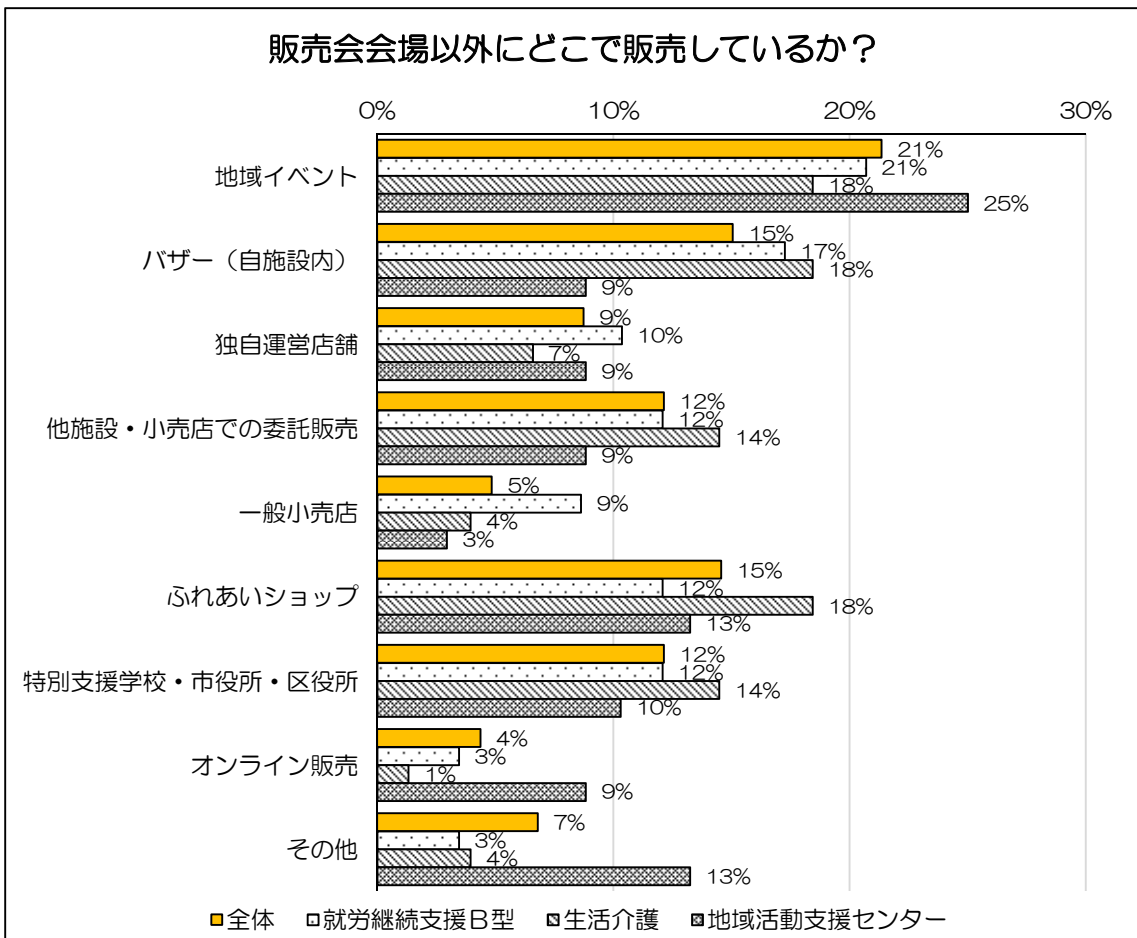




Q15. これまで以下の販売会に出店したことはありますか。(複数選択可)



Q16. Q15の販売会以外にどのような場所で販売していますか。(複数選択可)

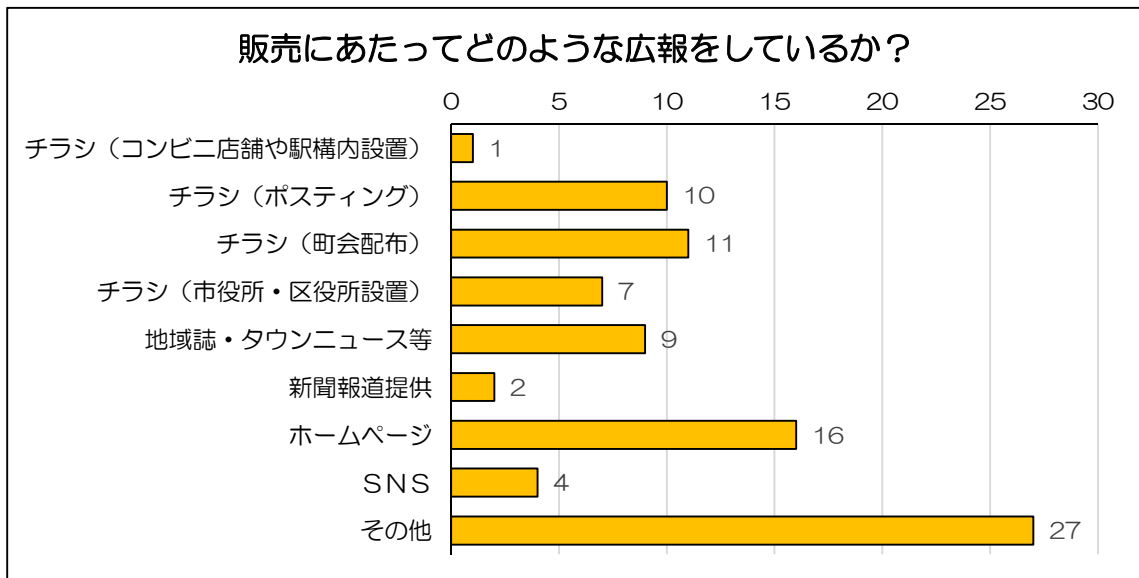


Q 16-2. 販売会会場以外での販売の具体的な場所はどこですか。

- ・かわさき市民祭りに合わせた施設内でのバザー
- ・自施設、秋祭り
- ・ショップ川崎及びショップ中原等
- ・幸区社協、田島支援学校
- ・自施設の駐車場、法人他事業所、区社協まつり、学校バザー
- ・中原区民祭、小学校のイベント、町内会のイベント
- ・ソニー生命、横浜音楽堂、大野屋（スーパー）、企業（ヤマネ株式会社）、富士通、ブレーメン商店街
- ・他施設のバザー、ふれあいショップ（せきれい・かわせみ）
- ・中央支援学校、高津養護学校、てくのかわさき、市民プラザ
- ・大山街道ふるさと館、富士通りフレ、丸井溝の口、てくのまつり、市立中央支援学校、三笠記念館、川崎マリエン
- ・高津養護学校、麻生養護学校
- ・いぬくら祭、喫茶室いくおう中原、宮前区役所
- ・ふれあいショップ（せきれい・かわせみ）、中央支援学校、高津養護学校、麻生養護学校、せせらぎ祭り、年金者祭り、宮前区民祭
- ・多摩ふれあいまつり、あゆまつり、石河原公園販売会、せきれい、百合ヶ丘教会、ライフコミュニケーション生田、中野島福祉まつり、菅フリーマーケット、小学校バザー（中野島、下布田、土橋など）
- ・コミュニティカフェまめり、など・・・
- ・各区の市民・区民祭り、地域の学校のバザー、川崎・横浜・東京の商店街
- ・多摩ふれあい祭り、教会バザー、自施設内ミニバザー、月1回販売会、ハーブカフェららら、近隣福祉施設・病院、雑貨店、せきれい、麻生・高津養護学校、パサージュ多摩
- ・近隣商店街イベント・リバーサイド駅伝・すくらむ21まつり
- ・多摩区役所内、れいんぼう川崎、養護学校
- ・麻生福祉祭り、自施設パン厨房内、麻生養護学校、くりの丘、北部療育センター
- ・区役所、中原養護学校、アゼリア、かわしん
- ・けやきの里まつり（長尾けやきの里）、学校のバザーお祭りなど
- ・中央支援、田島支援、高津養護、中原養護、大戸小学校、フライマルクト・オズフェスタ（元住吉ブレーメン商店街）なかはら区民祭、福祉健康まつり、ボランティア・タウンフェスタ（国際交流センター）、ごえん楽市（中原市民館）、子どもの未来をひらく川崎集会、わになろう会総会、ライフコミュニケーション武蔵小杉、福祉クラブふくしまつり、ソニー生命研修会
- ・区民祭（宮前区）麻生養護、高津養護
- ・桜本商店街の祭り、桜川公園の祭り、大島小学校のバザー、桜本保育園のイベント、浜町にある独自店舗
- ・武蔵新城、埼玉、横浜
- ・県立川崎高校の文化祭
- ・センター南サウスウッドマルシェ、都筑区新栄地域ケアプラザ祭り
- ・小学校・幼稚園のPTAバザー、地域のイベント（大師公園、桜川公園）神奈川リハセンター更生ホーム文化祭等
- ・かわせみ、せきれい、ほっとカフェ、田島支援学校、美容室アルファ
- ・施設内、大師健康福祉祭、大師地域ふれあい祭り

- ・区内で開催されるイベント、みやまえふれあいフェスタ、さくら祭り、幸せ呼ぶコンサート、アリーノ、せせらぎ祭り、国際交流センター、森村学園、田園調布学園、梶ヶ谷がやがや祭り
- ・菅フリーマーケット、パサージュ多摩、他福祉施設が展開する小売店に委託
- ・多摩区ふれあいまつり、川崎市民活動センターフェア、多摩区健康フェア、北リハフェスタ、れいんぼうまつり、KFJまつり、菅フリーマーケット、中野島音楽祭、パサージュたま（毎月）販売サイト IICHI、せきれい 下北沢レンタルボックス
- ・多摩区役所（展示販売）、多摩ふれあい祭り、自施設内のミニバザー、せきれい・かわせみ（ふれあいショップ）、麻生養護学校、中央支援学校

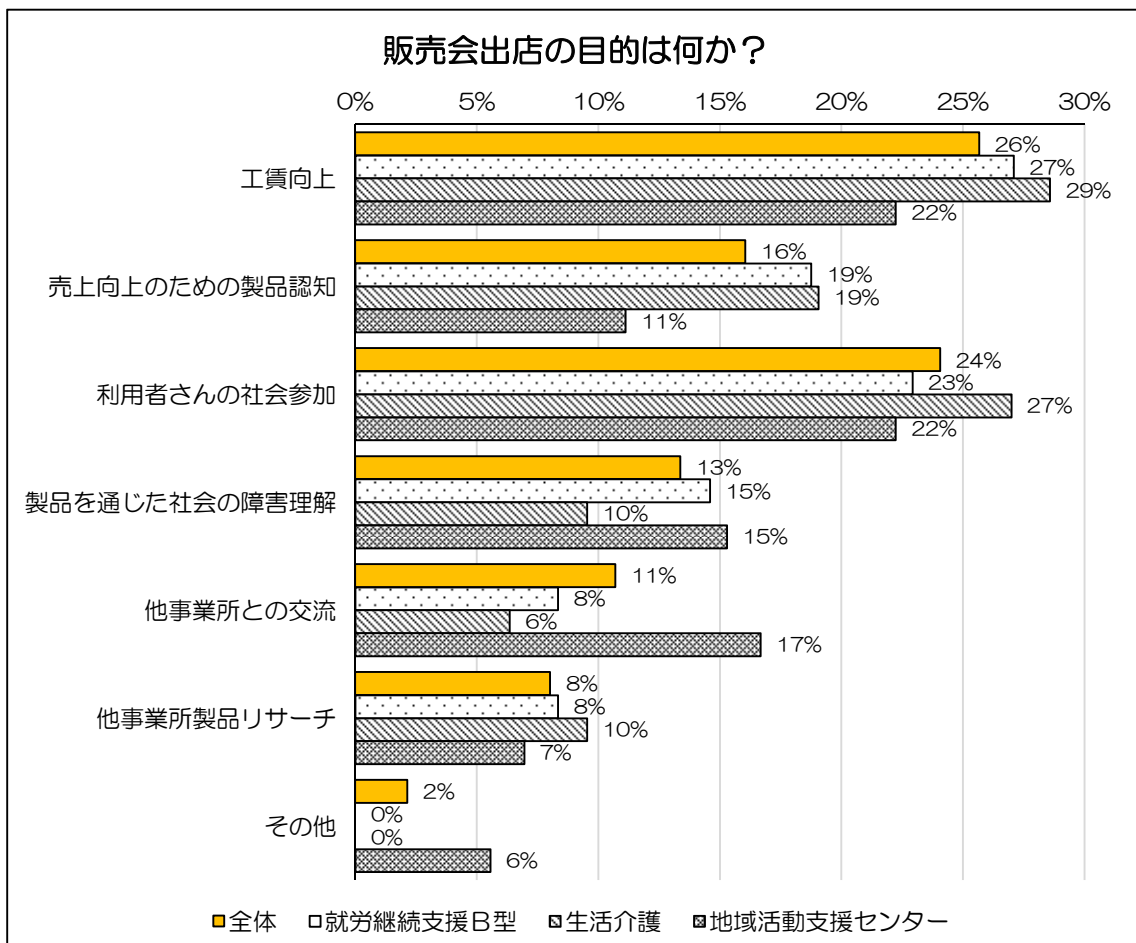
Q17. 販売をするにあたってどのように広報をしていますか。



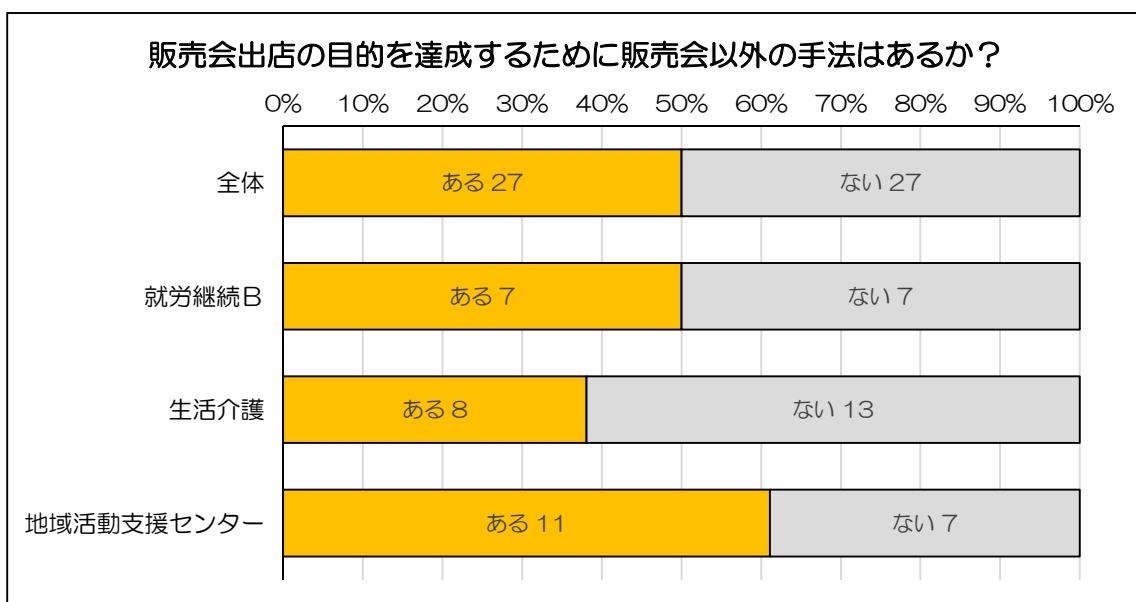
【その他内訳】

- ・施設の機関誌による作品の紹介
- ・イベント参加時にチラシ配布
- ・自主製品の中にチラシ
- ・ふれあい製品カタログ
- ・事業所インフォメーションボード（2件）
- ・学園の広報誌、あさおのおみせ
- ・口コミ
- ・新聞、テレビ、ラジオなどは、取材の申し込みがあれば積極的に応じるようにしています。販売が広がったり、続いたりするには、なんといっても口コミが一番大きな力だと思っています。「去年のものがとてもよかったので・・・」「以前いただいたものがとてもよかったので・・・」ということで買ってくださいたり、ご注文下さる方が多いです。
- ・作品展は新聞チラシと町内ポスター
- ・売り込み（2件）
- ・広報誌のポスティング
- ・チラシによるイベント時の配布
- ・多摩区役所のパサージュ多摩、公共広報誌
- ・していない（13件）

Q 18. 販売会出店の目的はなんですか。(複数選択可)



Q 19. Q 18の目的を達成するために、販売会以外の手法はありますか。



【あると回答した具体的な内容】

- ・施設内においても来訪していただければ販売します。
- ・地域の方に製品を見てもらい知っていただく。
- ・ネット、内部（理事会）での販売

- ・委託販売
- ・法人事業所ホームページやSNSを活用した広報活動、地域行事への積極的な参加
- ・企業または商店との共同開発（コラボ）しネット販売する。又はその企業に委託販売する。→現在交渉中。
- ・ホームページ
- ・本当にいいものに川崎市オスミツキ認定
- ・パン教室を開催している
- ・独自に販売先の開拓に努める。例えば、宅配、老人施設等への訪問販売等
- ・企業への売り込み
- ・共有販売スペースの設置開設（店舗）
- ・私たちは作業場と一体になった店舗を持っています。作業をしながらでも、お客さまの反応がすぐに伝わります。また、利用者がすぐに販売活動に参加することができます。
- ・納品先を増やす
- ・リピーターの方の注文、出店依頼
- ・ネット・委託
- ・オンラインショップの開設
- ・施設前の展示、販売を実施
- ・作業所独自の展示販売を行う（月に1度開催）
- ・外出活動を行う。ただし、利用者さんで支援目的のため他事業所や関係機関との交流はある。
- ・区や地域のイベントの景品としての注文を受けることでより製品を周知することができました。

Q20. 新たにどのような場所・形態で販売していきたいですか。

Q20-2. それはどのような客層をイメージしていますか。

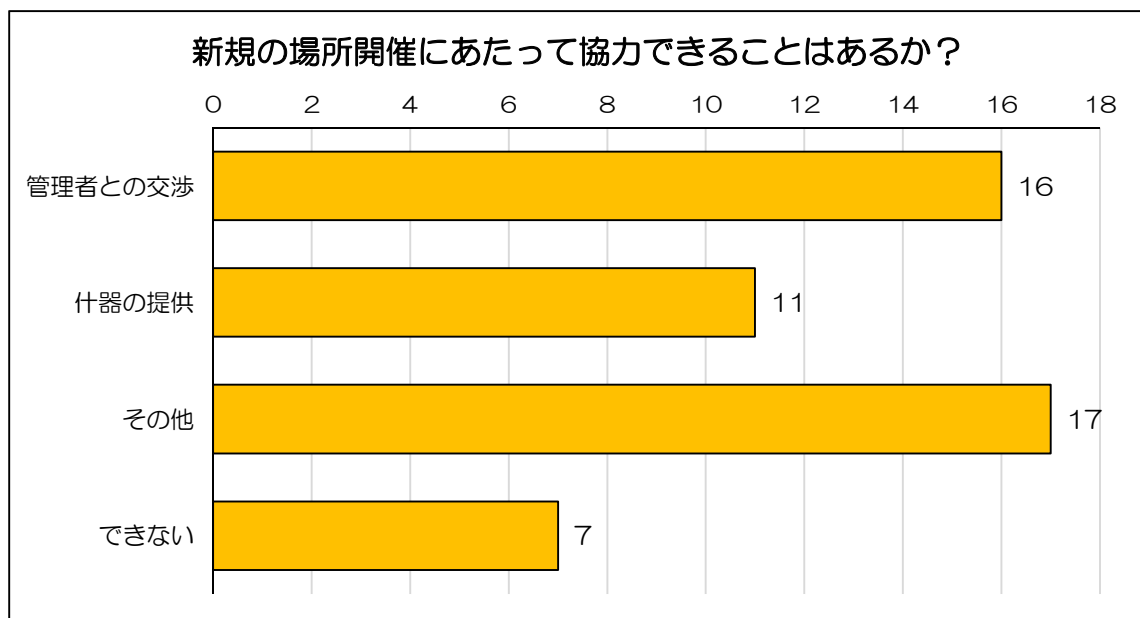
新たにどのような場所・形態で販売したいか？	どのような客層をイメージしているか？
人がたくさん集まる場所やイベント、商業施設や商店街に合同で出店	子どもから高齢者
障害者が作った製品ではなくこの製品を作ったのが障害者だったと思ってもらえる場所での販売が出来ると良い。	主婦層に販売できたら良いと思います。
	30～50代の男性の会社員
地域のお祭りなど他、雑貨のセレクトショップなどの取り扱いを目指したい	値段の安いものはお子さんからでも手に取っていただけと思うが、メインは20代後半～の女性
複数施設の生産品を集めてバザー等に出店することでバリエーションアップを図りたいと考えています。例として地域の行事、バザー、喫茶店。	子どもを対象に企画して年齢の高い夫人の方々とそのお孫さん等
女性の多い会社などに売りに行きたい。交通費のかからない販売場所が良い。	年代は問わないが、手芸品は女性向なので女性。
定期的に、人通りの多い場所にブースを確保したい。車いすの利用者もおおり、販売員としてブースに出たいので、広さに余裕のあるスペースを使いたい。	幅広い年齢層の方に来ていただきたい。重度障害者の製品なので、商品価値が十分に高いものではないので、それをある程度了解して購入

簡単なパネルを掲示して、事業所の紹介ができるようにしたい。	していただけると助かる。
バザー・販売会への出店、ネット販売、フリーマーケット内の出店など	若年層、子育て世帯に向けて
まず人の目に触れなければいけないので、人通りの多い街中や商業ビルの中など。利用者の対面販売と委託販売	年齢層は広く、子どもから老人まで。イベントに参加すると20代や30代は少ないのでその層を取り込めるような製品が必要。
固定した製品の常設展示販売コーナーを各区単位で（近い場所）設置してほしい。区役所内、市民館内など。	
イベント等を行い、その中で販売を行っていく	10代～40代くらい
集客の見込める場所（川崎駅・溝の口駅等）月1回くらい定期販売、川崎市民祭り、川崎市ハロウィンまつり	販売場所・内容によって異なる（通常30歳台～60歳台・中年層、イベント10代～40代・若年層）（バレンタイン・ハロウィン層）
他事業所と共同でのセット販売、小売店、カフェなどへの卸売り、ネットショップ	50代の男性または40代女性
集客が見込めるような場所、駅前や催し物。利用者の販売を見込んで気温や天候に左右されないような所。	今まで購入したことのない新規客層
小売店等に製品を置かせていただき販売。委託販売先を多くし職員負担軽減、及び恒常的な売上を確保し工賃向上計画に連動させていく。	不特定一般顧客（身内ではなく）
	広く一般の方々
地域内の施設と関わりのあるお店や業者などに置かせてもらい、地域の人に身近に製品を感じてもらい、販売の促進につなげたい。地域のお祭りや焼酎が甲でのバザーなどに出品。	地域のお店では様々な年代をイメージしている。お祭り、バザーでは子供やその保護者。
集客が見込めるような場所、駅前や催し物。利用者の販売を見込んで気温や天候に左右されないところ。	今まで購入したことのない新規客層
百貨店などで委託販売	子どもからお年寄りまで幅広く
自主製品のみでの売上で利用者さんの給与を賄ってはいない。他の下請けの作業がコンスタントに入ってくるのでそちらの方が安定した収入になるので現在出店している以外は今のところ考えていない。	
独自運営の店舗を出す	多摩区中野島地区にお住まいの方たち
溝口はとても良かった。月に1回くらいできたらよい。駅のコンコースは良い。（武蔵小杉・登戸・川崎など）	子育て世代～1人暮らしの老人（病院帰りの人）
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ JR との継続的な商品開発</li> <li>・ 近隣パン屋さんとのコラボ商品開発</li> <li>・ 主要駅での販売</li> <li>・ 果物、野菜などの販売会</li> <li>・ 道の駅</li> <li>・ アンテナショップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 福祉や障害者の方との関わりのない方（への啓発）</li> <li>・ 健康志向の方</li> <li>・ 小さなお子様や高齢者の方でも安心していただける商品を求めている方</li> <li>・ 贈答用</li> </ul>

学校	中学生から大学生までの学生
一般小売店に卸したい	主婦層
地域の方への宣伝活動をしていく。訪問販売先や、定期的に購入してくれるところを開拓していく。店舗又は販売所を持つ。	近隣の住民の方(特に買い物に出れない小さい子どもさんのいる方、高齢者など)
より地域の方々が利用できる商品や企業と一緒に作る商品を作りたい	地域の方々、企業
地活複数で空き店舗を借りて、各施設の利用者が持ち回りで接客・販売する。施設それぞれの自主製品を陳列し、広報活動を行いながら団結し、地域に根差した店としてリピーター客の確保を図る	地域全体
川崎市など、大きな団体が参加賞、景品、お礼の品などとして採用していただけるとうれしいと思っています。神奈川県からのご注文は毎年あり、大きなイベントの参加賞として採用していただいたこともあります。	
福祉大学などへ行ったり地域のイベントに参加し利用者さんとのふれあいの場として販売できる場所	学生、子どもたち、お母さん、お父さん世代
現施設内での販売コーナーの拡大や、地域の方対象のはた織教室	若いファミリーやリタイヤされた方々
高校内での昼食向けパンの訪問販売、マルシェ（アゼリア）での販売会の定例化	①食べ盛りの学生、②作業所等につながっていない潜在利用者の掘り起こしも含めて、目立つ場所での定例化は有効と考える。日頃問い合わせの電話を受けており、作業所というものに通ってみたいけど、一人では探しきれないという方も多いと感じている。
企業のノベルティ・お土産屋	海外の旅行客・企業
福祉の枠だけではなく、一般の会社での販売やイベントでの出品。オンラインショップの活用。	40代以上の方
販売会に出店することによって、それを通して売れ筋商品などをリサーチしながら販売方法を検討していきたいです。	幅広い年代
アート関係、一般のショップ	
イトーヨーカドー等の催事場や、イベント等の人が集まる場所。また、常設店があるととても良いです。	ターゲットは女性なので、女性が集まる場所・イベント（セミナー等）が理想。
近場であればどこへでも出店したい。又は委託販売。	子どもから老人まで
市の公共施設などの場所を借りて常設販売できないか（委託）	
区役所ロビー及び市民館ロビー又はホワイエ等での販売活動	地域住民全般（地域の障害者施設及び作業所の周知していただく等）

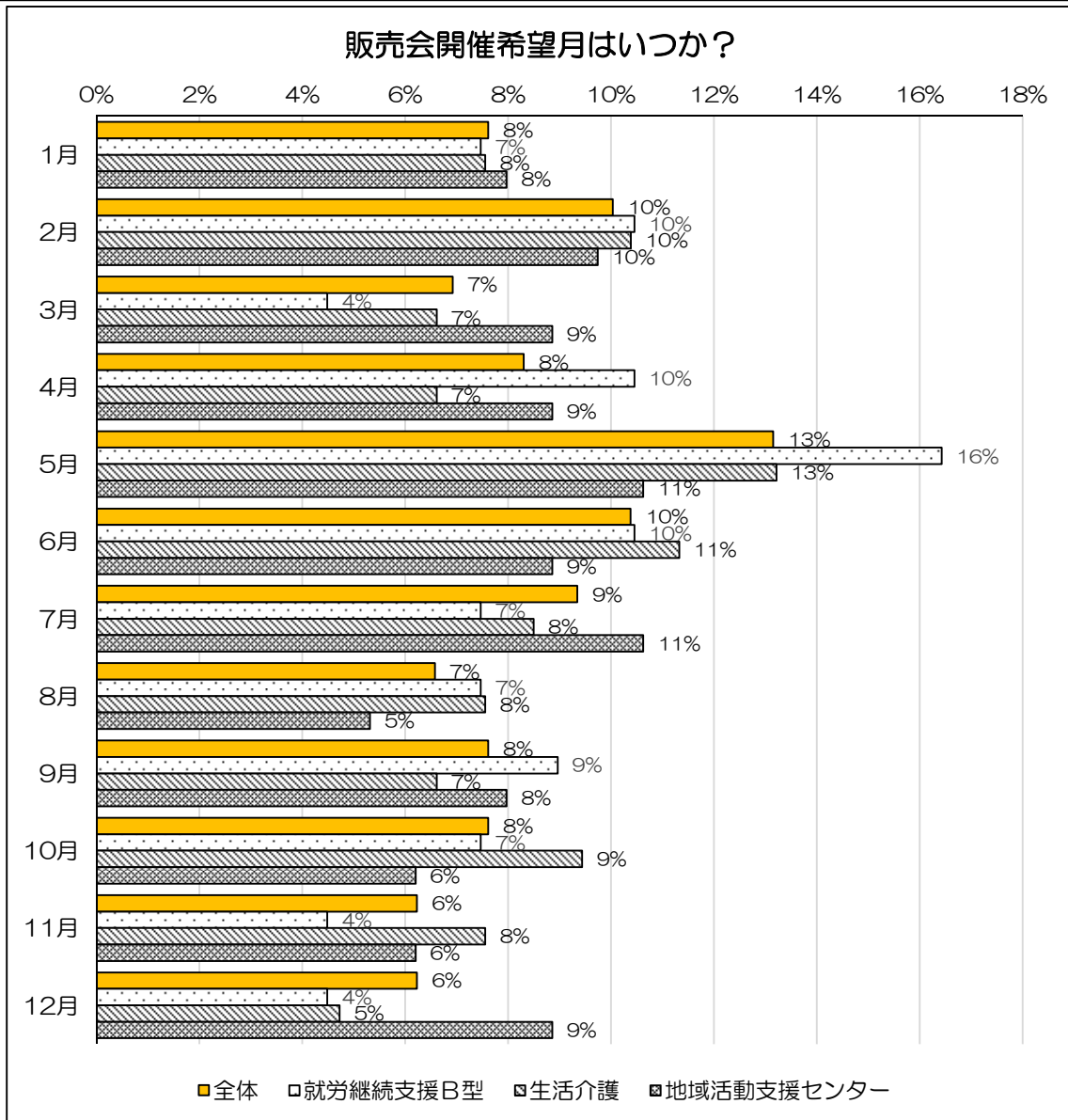
定期バザーや委託に加え、ネットを使って販売できたらいいなと考える	バザー等限定的でなく幅広い層（男女の差なく）
独自の常設店舗にて小売りをしていきたい	若年層を中心に幅広く
利用者さんの販売参加しやすい近隣＝多摩区役所の常設店舗を新設を希望。事業所内に店舗を持ちたい。	
都内デパート、雑貨屋など	高くても欲しいものがあれば購入してくれる客層
川崎駅などの主要駅でイベントが開催できると、たくさんのお客様に販売することができるのではないかと思います。地域のイベントでもかまわないのですが、そもそもの集客数が低いため、売上につながらないことがあります。	イベントの内容にもよりますが、やはり50代女性が主な客層だと思います。

Q20-3. 新規の場所での販売会開催にあたって協力できることは何ですか。

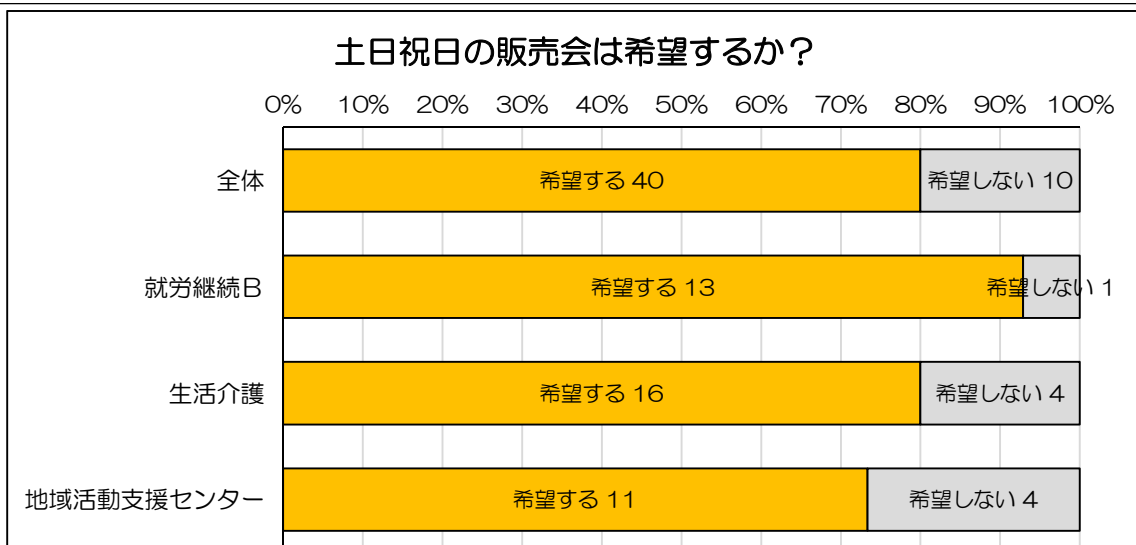




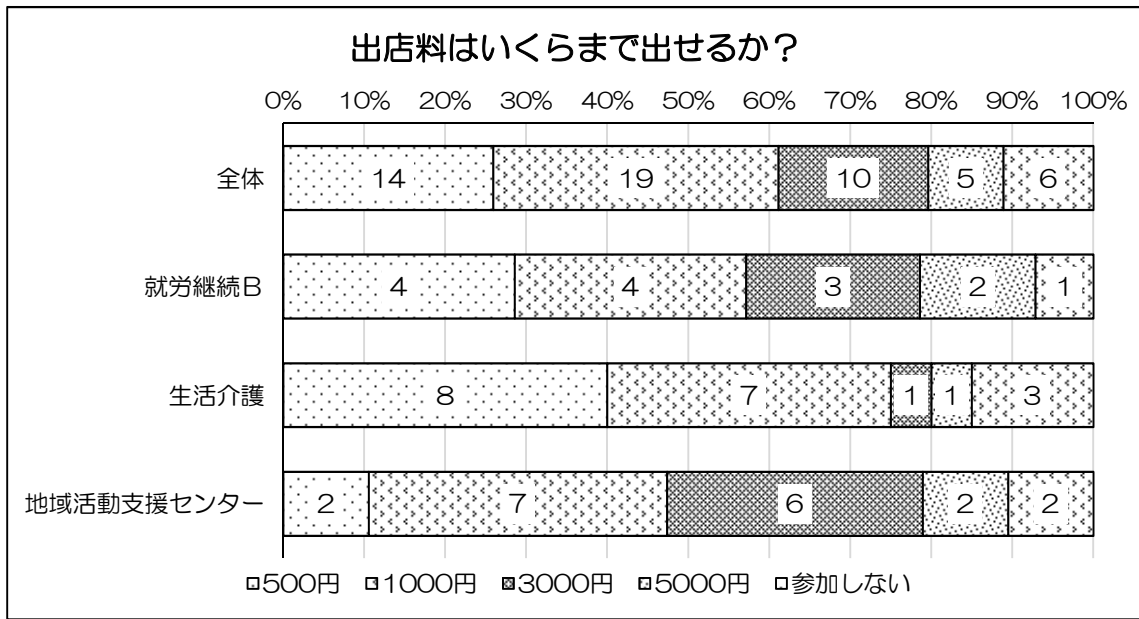
Q 2 1. 販売会開催希望月はいつですか。



Q 2 2. 土日祝日での販売会は希望しますか。



Q 2 3. 販売会出店時に出店料を取る場合、どの金額までなら出店しますか。



Q 2 4. 売上額に対して定率の納付金を支払う形式の場合どの割合までであれば出店しますか。

