

障害者施設商品の計数管理セミナー④新規事業計画

日時： 2015 年 10 月 28 日

場所：梅田スカイビル タワーウエスト 2 2 階 会議室

【概要】

農産物直売所を開設

閉店した飲食店を改築

農産物直売所の目的と地域のニーズ

障害者の職業開拓・地域貢献 地域にはスーパーがなく買い物弱者が発生

買い物支援活動を通じて、地域に受け入れられる事業へ

直売所の経営理念 中小企業家同友会の手法を参考に文章化

①何のために？

利用者の経済的自立可能な給料を 社会的自立をめざして職業訓練を

②どのような作業所に？

一般就労に近い社会的事業所

③利用者の対する基本姿勢

障害特性に応じた支援

④職員に対する基本姿勢

福祉と経営の 2 つの専門性の向上

⑤地域社会に対する姿勢

地産地消 地域に生活必需品を提供

→まとめる

自分の作業所の経営理念を作成 ①～⑤

作業所の強みと弱みを分析

事業計画を立てるためには作業所の状況と環境を正しく認識

内部環境（人・物・金・情報）

外部環境（法律・景気・競争相手・お客様の動向）

強みと弱みを冷静に見極める

強み 法人の物件を無償で借りられる 福祉の助成金活用 自法人製品をそろえられる 委託料低く抑えられる 職員の情熱

→これを強化

他の助成金の可能性を探る 自法人製品のこだわりを打ち出す

契約条件の検討

弱み 資金が少ない 無休の営業はできない 人材がない 面積が少ない

駐車場が狭い

→これを補強

販売体制の検討 売り場面積の工夫 助成金で臨時駐車場を

外部環境

機会 まわりは高齢単身者世帯が多い 競争相手が少ない 地域住民からの要望

→これを活かす

需要に併せて、生活必需品・日用品を増やす 自治会からアピール

脅威 農産使用記録が厳しくなっている 高齢化で生産者が増えない 近隣に大型直売店の計画が

→これに挑戦

家庭用の農薬不使用の農産物を出品 利用者が生産を支援 近隣の固定客に宅配サービスを

直売所を開設するにあたって

開設資金調達計画表を作成

1ヶ月の経営計画を作成

損益計算書・貸借対照表を作成し、資金繰りを検討

直売所の今後の重点課題

生産者の拡大

近隣への配達サービスの拡大

農作業支援

包装・計量作業場の確保

生活必需品の品揃え

過剰に残った場合の一次加工・農産加工品の製造販売

新規事業計画の必要性

【参加者の声】

- ・「知は力」意欲を持ち続け、目標を達成したいです
 - ・委託販売について 有効な部分があって楽しみな事業（現金が先に入る）
 - ・強み・弱みを分析してどう対策を練るか
 - ・新規事業を起こすにあたっての計画書・計算書等の考え方。なにより自分の事業所がどのようなことを目指すのか、理念・強み・弱みを見つめなおすことが大切ということ
 - ・事業を設立するには目的を明確にし、利用者・職員・地域の各々に対する基本姿勢をよく考えることが重要である。
 - ・法人の基本理念を再確認でき、よかった。
 - ・実例を交えてあったのでわかりやすかった。参加事業所の理念の交流もできてよかった。
 - ・グループワークの時間があり、他事業所との意見交換・交流ができてよかった。
- 過去 3 回で学んだことを実際の事例を元に振り返ることができてよかった。ただ、早足で進んだので、ついていけない部分がありました。まだまだ慣れない用語・計算なので、もう少しゆっくり進めていただけるとありがたかったです。