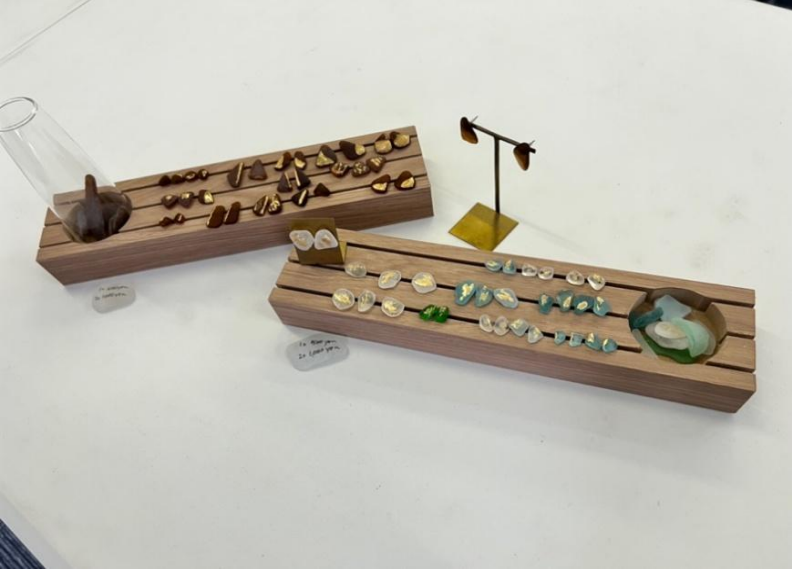


就労継続支援 A 型事業所における地域連携活動実施状況報告書

事業所名	ほまれの家 大垣店	事業所番号	2112101585
住 所	岐阜県大垣市久瀬川町4-1	管理者名	谷川 由里子
電話番号	0584-47-8434	対象年度	令和 6 年度

地域連携活動の概要	
＜活動内容＞ ◆ 活動場所 : 事業所 ◆ 実施日程 : 2025/1/9～ ◆ 実施した生産活動 : ハンドメイドピアスの販売 ◆ 利用者数 : 2 ◆ 地域連携活動の実施概要 本事業所では、合同会社メディグロと連携し、利用者が製作に関わるハンドメイドピアスの開発・販売を実施した。本活動は、障がい者の就労機会の創出および地域との関わりを強化することを目的としており、以下のような形で展開している。 利用者の関与：デザインのアイデア出し、ピアスの組み立て、仕上げ作業、販売対応（接客・梱包） 販売チャネル：事業所内販売およびHPでのオンライン販売を予定。 企業との連携：メディグロが販売戦略・ブランディング・販路拡大を支援。 活動の継続性：3ヶ月以上継続しており、今後も定期的に商品開発と販売を実施。 収益化：販売収益を確保し、持続可能な生産活動として展開。 この活動を通じて、利用者が実際に商品を生み出し、それを地域の方々に届けることにより、障がい者の社会参加を促進する。	＜活動の様子＞ ◆ 活動の様子の写真・成果物の写真  
＜目的＞ ◆ 地域連携活動のねらい ・利用者の就労機会の創出：ハンドメイドピアスの製作を通じて、実践的なスキルを身につける。 ・地域とのつながりを強化：地元企業と協力し、地域住民と接点を持つ機会を増やす。 ・障がい者の社会参加の促進：単なる作業ではなく、実際に価値ある商品を作ることで、自信と達成感を得る。 ・販売を通じた経済的自立の支援：製作した商品を販売し、事業所の収益の一部として還元する。 ・地域の包摂性の向上：障がい者の就労支援活動を通じて、地域全体のダイバーシティを推進。 ◆ 地域にとってのメリット ・地域経済の活性化：地元企業と協力し、新しい商品の販売を促進。 ・地域ブランドの強化：独自のハンドメイドアクセサリーを地域発の商品として展開し、地域の魅力を発信。 ・地域イベントとの連携可能性：今後、地域のマルシェや商業施設での販売を検討。 ・実践的な就労経験の獲得：デザイン・製作・販売など多様な業務を経験。 ・自己肯定感の向上：自分の作った商品が実際に販売されることで、自信をつける。 ◆ 対象者にとってのメリット ・社会的スキルの向上：接客やSNS運用を通じて、対人スキルやマーケティング知識を身につける。 ・新しい技術の習得：販売チャネルとしてHPを活用することで、ECサイト運営の知識も学ぶ機会となる。	◆ 活動内容の追加コメント 今回の活動を通じて、障がい者の方々为主体的にものづくりに取り組み、それを地域の方々が購入するという流れが実現した。今後は、販路拡大のためのプロモーション活動や、継続的な商品開発に取り組んでいくことで、より多くの人にこの取り組みを知ってもらい、支援の輪を広げていきたい。 また、本ピアスはすべて手作りのため、同じものは存在しない唯一無二のアクセサリーである。利用者一人ひとりの個性や感性を活かしたデザインで、温かみのある作品に仕上がっており、購入者にとっても付加価値の高い特別な一品となるよう工夫されている。
＜成果＞ ◆ 実施した結果 ・3ヶ月以上継続して活動を実施し、一定の販路実績を確保。 ・利用者が主体的にデザインや製作に関わり、商品のクオリティ向上を実現。 ・HPでの情報発信を開始し、販売促進に取り組んでいる。 ・地域住民との接点が生まれ、障がい者の社会参加が進んだ。 ・利用者のスキル向上：デザイン、手作業、マーケティングのスキルを向上。 ◆ 得られた成果 ・安定した販売基盤の構築：HPや事業所内での販売を継続的に実施。 ・地域企業との協力関係の強化：メディグロの支援により、事業の広がりが期待できる。 ・販路の拡大：今後、地元イベントやECサイトなど新たな販売チャネルの開拓が必要。 ・生産体制の強化：需要増加に対応できるよう、製作スケジュールや品質管理の改善を検討。 ・PR活動の強化：SNSを活用し、商品の認知度を向上させる。 ・長期的な事業展開：安定した収益モデルを確立し、持続可能な活動とする。 ◆ 課題点と今後の展望	

連携先の企業等の意見または評価			
◆ 連携した結果に対する意見または評価 ・地域と連携した障がい者の就労支援活動として、大変意義のある取り組みである。 ・商品の付加価値が高く、地域ブランドとしての展開の可能性を感じる。 ・事業所内販売・HP販売の両方を活用することで、持続的な収益モデルが期待できる。 ・今後の課題として、さらなる販路開拓とマーケティングの強化が必要。 ◆ 今後の連携強化に向けた課題 ・販売チャネルの拡大：現在は事業所内での販売のみだが、ECサイトや地域のイベントへの出展などを検討し、販路を広げる必要がある。 ・マーケティング戦略の強化：SNSや地元メディアを活用し、商品認知度を高める施策が必要。 ・商品ラインナップの拡充：ピアス以外のハンドメイドアクセサリーや雑貨など、多様な商品展開を行うことで、より多くの顧客のニーズに応える。 ・価格設定とコスト管理：今後の大量販売を見据えた際に、原材料費や製造コストを最適化し、適正な価格設定を行う必要がある。 今回の取り組みを第一歩とし、今後も地域と共に発展できる事業モデルを確立していきたい。			
連携先企業名	合同会社メディグロ	担当者名	山本 恵未