

優先調達法を受けた販売活動

社会福祉法人まほろばの里かたぐるま
管理者 中根由佳

社会福祉法人まほろばの里

- つつじ園(生活介護)
- 流山さつき園(就労継続支援B型)※流山市指定管理者
- コスモス(生活介護・就労継続支援B型)
- かたぐるま(就労継続支援B型)
- 地域生活支援センターまほろば(単独型短期入所)
(放課後等デイサービス事業)
(日中一時支援事業)

障害福祉サービス事業所かたぐるま

主たる事業所 かたぐるま(10名)

平成13年流山市手をつなぐ親の会の小規模作業所として開所

平成22年社会福祉法人まほろばの里が移譲を受け、障害福祉サービス事業所(就労継続支援B型)とする



従たる事業所 アモール(10名)



昭和62年流山市手をつなぐ親の会が障害者の働く場として運営
その後小規模作業所となり
平成22年社会福祉法人まほろばの里が移譲を受け、障害福祉サービス事業所(就労継続支援B型)とする

毎月、静岡からトイレトーパーの原紙を仕入、加工し販売する



一つおよそ240kの原紙をみんな
で協力して、室内に入れる

機械では一度に13個のトイレッ
トペーパーをつくり、一つの原紙
からは、約16ケース(1600個)つ
くることができる



一つ一つ丁寧に包み、箱に詰める
1ケース100個入り

優先調達法が可決・成立したと聞いて



1. 優先調達法について自分が説明できるまで調べる。
2. 身近なところにアピールする。

例・・・「今後は各自治体の実績を公表することになるみたいですよ」

※特に一般価格との差に難色を示していたところに
アピールする。

県のホームページをチェックする

「発注見通しの公表」 がホームページで公表されたとき



公表にのっていた出先機関には身近なところから連絡
をしていく。

「発注見通しの公表にのっていたんですけど、今後のご予定はいかがですか？」

反応は？？？

× 値段が高いから

→「購入予定数のうち、少ない数でいかがですか？」

「年度末頃の予算状況でまた考えていただけませんか？」

× 送料がかかるから

→まとめられそうな地域の出先機関に連絡をする。

「お近くの〇〇様からご注文いただいたので、一緒に配達させていただきませんが、いかがでしょうか？」

工賃向上に係る市町村の取組内容について というのがホームページで公表されたとき



優先調達法を意識していそうな市町村に連絡してみる。

「県のホームページに優先調達法への取組内容が出ていましたが、ご担当者様お願いします。」

「うちのトイレットペーパーは、手っ取り早く実績になるとは思いますがいかがですか？」

「現在、県の出先機関とは取引させていただいています。」

担当者にアピールする

反応をしっかりと記録し一覧表にする

平成25年度に向けて・・・

● 流山市内県立高校の場合

流山南高校・・・優先調達法に関係なく、以前からご注文いただいている。

流山高校・・・24年度、今回の優先調達法を受けて初めてご注文いただいた。

まだ、取引を行っていない

流山おおたかの森高校
流山北高校



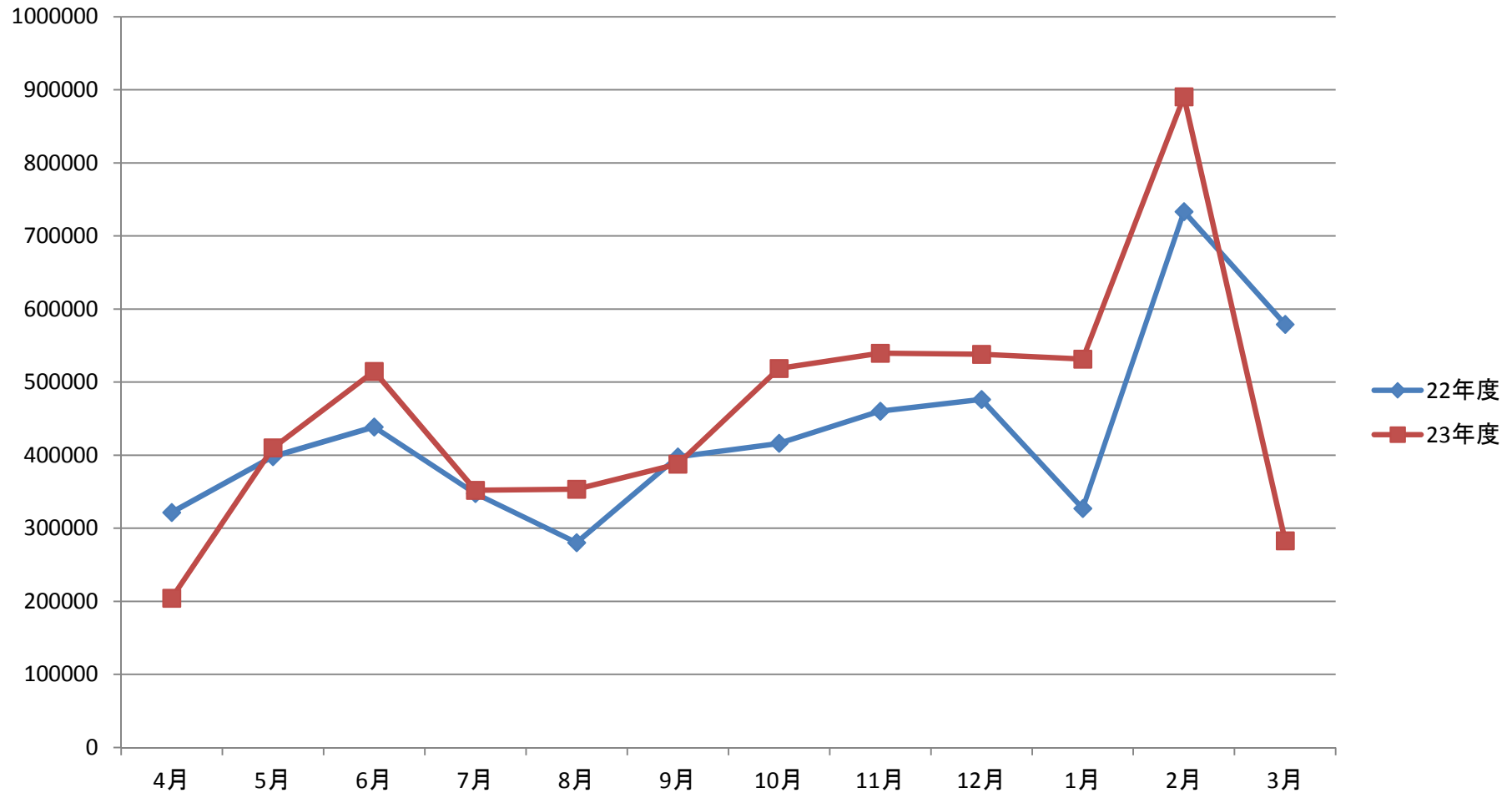
25年度はぜひ
ご注文いただきたい



そのために行ったこと・・・

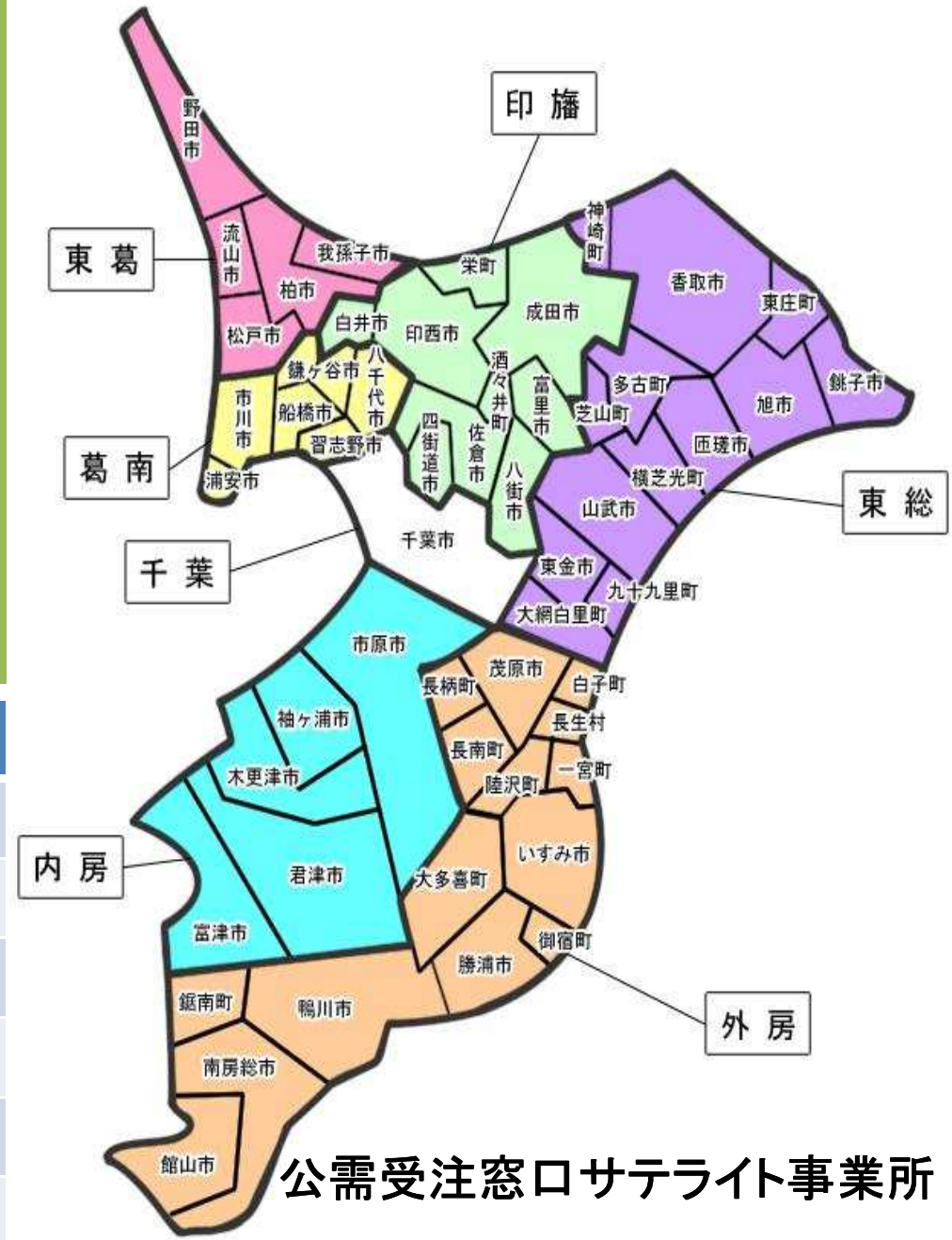
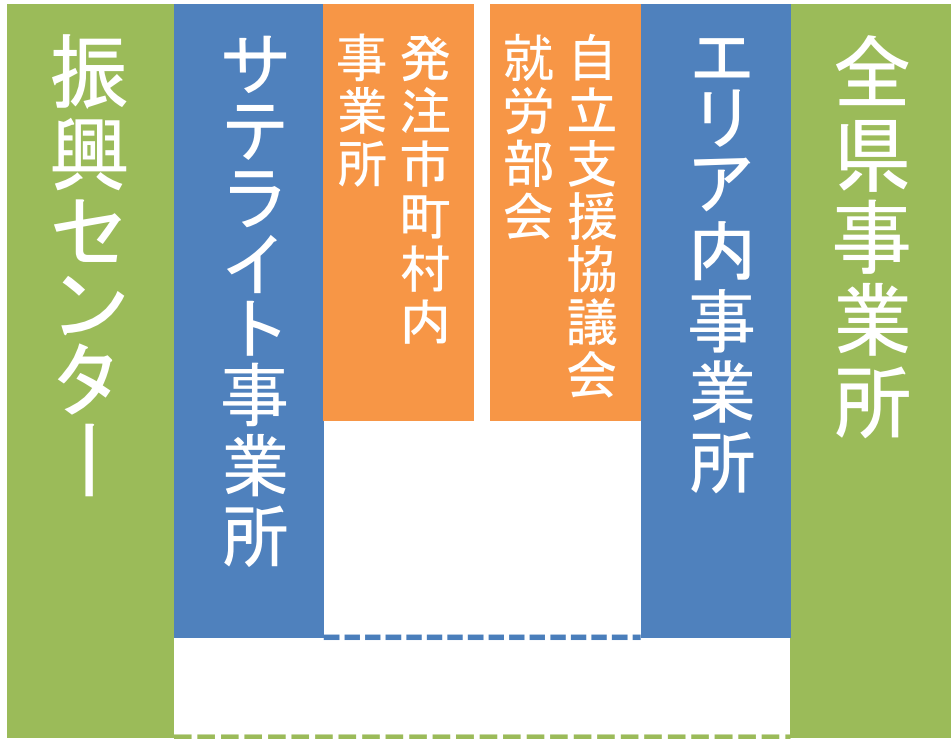
- ・電話でアピール「市内で2校、ご注文いただいています。」
- ・かたぐるまと優先調達法の資料を送る。

考え方として



ペーパー作業と受注作業のバランスを考え、利用者さんに目標を明確に伝え、毎日無理のない程度にMaxな働きを提供できるようにがんばろう！

官公需受注体制



エリア	受注窓口・サテライト事業所
1. 千葉	千葉県障害者就労事業振興センター
2. 東葛	けやき社会センター
3. 葛南	ふくしネット工房
4. 印旛	成田市のぞみの園
5. 東総	自然(じねん)
6. 外房	らんまん
7. 内房	ぽぴあ

公需受注窓口サテライト事業所