

2024 年度 事業報告



設立 21 年目を迎えた 2024 年度は、事業目的である「障害福祉サービス事業所と社会をつなぐ」ことを具現化するため、兵庫県委託事業を中心とした本部事務局と障害福祉サービス事業「マイワーク」の運営部門が連携し、販路拡大等の中間支援機能を発揮することを目指し活動した。

本部事務局においては、昨年度及び一昨年度受託した「商品認知度向上による販売促進事業」は終了したものの、開拓した販売場所等を活かすため、販売実績等を分析・検証した上で販売イベントの企画実施に継続して取り組みながら、共同受注窓口機能等の基本事業に加えて新たに受託した「農福連携プラス推進モデル事業」にも取り組んだ。

福祉サービス部門であるマイワークは、移転による拠点統合から 4 年が経過し、利用者の定着と安定運営の確立を目標に活動したが、管理者の交代等もあり、退所者が複数出たことから年間を通じた収益はかなり落ち込んだものとなった。昨年度より在宅支援等を導入したことの効果で利用者一人ひとりの利用日数の向上は改善している部分もあることから、収益改善を進めて行く。

- 販路拡大支援 -

売上実績	43,706,911 円
前年度実績	38,833,270 円
前年対比	112.6%



セルフセンターが契約主体となる売上実績は、前年度を大きく上回った。県優先発注の受注実績（セルフセンターの受注）も増加した。優先発注の受注実績は 2 年連続で下落していたが、2024 年度は大幅に向上した。



その要因は、減少傾向だった印刷物のうち、定期刊行冊子等の受注が複数あったこと、除草作業の新規案件の受託があったことが考えられる。一方で民間企業等からの受注増と販売会等での一般消費者等への販売額の増加も売上の向上に寄与した。併せて、企業と事業所での直接契約（事業所への仲介・紹介のみの案件）も、近年意図して積極的に取り組んでおり、契約仲介等のコーディネートに 42 件実施した。（2023 年度は 35 件）仕事の受注量増大のためには、直接受注と案件紹介を適切に判断した対応が重要であり、企業等との協業や事業所ネットワーク等との連携した受注活動を今後も継続する。



障害福祉サービス事業所で作られた商品等の販路拡大支援として、有馬温泉・その他企業や団体等での販売等のコーディネートや兵庫県庁 1 号館中庭や 5 月に開催された KOBE2024 世界パラ陸上競技選手権大会会場での 9 日間の出店販売等「+NUKUMORI マルシェ」等を全 68 回開催し、延べ 352 事業所が参加した。

「+NUKUMORI」では、SNS で商品の魅力や商品の良さと作り手（事業所）の仕事の価値等の訴求に努めた。兵庫県庁ならびに兵庫県東灘庁舎の県職員の方々を対象とし、「+NUKUMORI 春の贈りものセレクション」と題した商品カタログを製作し、斡旋販売を実施した。

- 福祉的就労支援 -

◆ 専門家派遣、技術向上支援

パティシエやデザイナー等の専門家を派遣する「障害者工賃向上支援アドバイザー派遣事業」ならびに農業技術や農産物の加工や販売に係る専門的な知識や技術を有する専門家を派遣する「農福連携支援アドバイザー派遣事業」を実施し、両派遣事業において、年間を通して 10 事業所・37 回の専門家派遣を行った。

一昨年度から事業所が申請書を随時申請出来る仕組みから、申請期間を定めた公募型に変更し実施している。これにより、より計画的な事業プランに対して支援を実施するとともに、事務局の事務効率化も果たせた。





これらの事業を活用した個別の支援とあわせて、「スイーツ甲子園」や「農福チャレンジコンテスト」、今年度より企画実施した「ひょうごユニバーサルな商品コンテスト」での商品や事業展開等へのアドバイス支援により、幅広い支援を継続することにもつながった。今期初開催となった「ひょうごユニバーサルな商品コンテスト」においては、「おいしい部門（食品）」に 8 事業所・8 商品、ものづくり部門（非食品）」に 10 事業所・10 商品が参加した。

前年度に引き続き、対応出来ていない事業所が多いと思われる食品表示・食品衛生に関するセミナーとネットショップの構築支援動画を随時視聴可能な動画セミナーとして提供した。

◆ 農福連携

兵庫県（農林水産部・福祉部）、農業側相談窓口団体（ひょうご農林機構）と連携し、農福連携の普及啓発等の事業を展開した。

「障害者アグリファームモデル事業」では、事業所職員を対象とし、農業専門家が継続的に講義や実技の研修実施に取り組み、5月から3月までの全11回に5事業所が参加した。今年度より会場を三木市の協同学園、実習農園を三木市市民農園に変更し開催した。貸農園での実習となるので、規模的に農業を始めようとする事業所にも取り組みやすい事業となったと感じる。

農福連携を推進していくためには、各地域に応じた連携を考えて行くことが重要である。今期は、但馬圏域で農福連携ネットワーク会議を開催したところ、農業者と福祉事業所、行政等支援団体等、51名が参加し連携の課題等について活発に議論、共有した。



兵庫県全域で農福連携が広く展開され、各地域において農業サイドと福祉サイドが協働し、地域課題等を解決するような農福連携の取り組みを定着させて行くための企画「ひょうご農福連携チャレンジコンテスト」の第4回目を開催した。昨年度よりタイトルに「チャレンジ」と付け、農福連携に関心のある方（福祉サイド、農業サイドともに）が気軽に参加出来ることを意図していたが、2024年度は、後述の農福連携プラス推進事業のまとめである「農福連携フォーラム」と同時開催し、各地の農福連携プランの事業化及び既存事業のブラッシュアップを支援するとともに事例の共有を推進した。

2024 年度の農作業の受託等、農福連携のマッチング等で情報提供等した件数は、年間延べ 211 件で昨年度の 141 件を大きく上回り、農福連携への関心の高まりを更に感じた年度であった。その他にも事業所で作られた農産加工品及び野菜等の販売活動として、県内各所において「ノウフクマルシェ」に取り組み、農福商品の普及啓発等を行った。

2024 年度に新たに受託した「農福連携プラス推進モデル事業」では、今までの農業等と福祉の連携のみならず、観光業や商工業なども含めた従来の農福連携を超えた取組を推進し、地域振興や観光振興に繋げることを目的とした令和 6 年度厚生労働省補助事業であり、全国で 10 事例が採択される事業である。兵庫県においては、小野市に所在する就労継続支援 B 型事業所「WORK SHOP 宿花（よみはな）」の経営資源である農地を活用し、既存事業の飲食店に加え、新規事業として農園をシェアする「よみはなシェア畑」を実施することで地域振興や観光振興に繋げる事業のコーディネート及び伴奏支援者として参画した形となる。



10 月には事業の周知を目的として「よみはな農・福・食のトライアングル・フェスティバル」を開催について、企画運営で参加するとともに、シェア畑開業に向けて各種調査や販促物の企画等を実施した。3 月には、「よみはなシェア畑」の完成にあわせ、本事業のような新たな取り組みについて、県内事業所へ横展開を図るため、「農福連携フォーラム」（小野市うるおい交流館エクラ）を開催するとともに、「よみはなシェア畑のオープン記念イベント」を企画運営し開催実施した。

◆ 情報発信

Google フォームを使用したアンケートや仕事情報の提供や事業募集等を実施し、ニーズ把握や効率の良い案件管理を進めた。受託作業のコーディネート場面での作業内容や販売会開催時の搬入経路等を 유튜브で限定配信する等を実施したことで、業務効率化及びスムーズなコーディネートに繋がった。その他にも、「+NUKUMORI」ブランドや掲載商品の周知・PR を推進するため、動画を制作し、フェイスブック・インスタグラム等の SNS を通じて発信すると



ともに、県広報誌を活用した商品 PR 等を実施した。

加えて、県内各地で開催してきた「+NUKUMORI マルシェ」等の出店販売についての情報や販売機会の提供についても推進した。

- 人材育成・研修 -

一昨年度から引き続き、工賃向上研修事業を受託した。3 年目となった今年度は、西播磨の 1 圏域で、集合研修を実施した他、経営コンサルタントによるオンライン研修（全圏域対象）を開催した。

西播磨圏域は、「事例から考える工賃向上」をテーマとし、高砂市で納豆製造を行う「納豆工房なっところちゃん」の戦略等の事例を聞き、工賃向上にとって重要なことや可能性について等グループで議論した。

オンライン研修では、7 つの戦略と戦略シートの作成方法を学び、個人ワーク、グループワークで理解を深めた。各会合計で 89 事業所・97 名の参加があった。その他にも、報酬改定の情報や各種セミナー案内等について、県下の事業所にメール及び H P 等で随時発信を行った。



- 障害福祉サービス事業所の運営 -

自店舗での販売活動に加えて、兵庫県福祉センター県民福祉サロンやイベント等での販売活動、納品や配達、その他地域での清掃活動を通じた、地域の方々との交流や社会参加に繋がることを軸とした活動に積極的に取り組んだ。中間支援団体が運営する障害福祉サービス事業所として特色を活かした活動を展開した。

県内各地でのマルシェへの出店において商品手配等を担い、他事業所の商品 PR 等にも貢献した。

管理者の交代があり、退所者が複数出たことから、給付費収益は大幅減となり大きな課題であるが、在宅支援を取り入れる等新たな支援メニューの開発や支援力の向上につながったことは評価し、収益改善に取り組んでいく。

