

平成27年度事業計画書

(1) 高い品質の売れ筋商品を確立する

25年度から、COCOMO、フェアプラス、CAJなどとの関わりができ、織物や組み紐の品質の向上と共に西陣工房の製品が百貨店の店頭に並ぶことも珍しくなくなってきた。しかしながら、まだ、売れ筋商品が確立しておらず、発注者のイメージを一つの商品として具体化するためにはかなりの労力を要する割に大した売上にならない。こうした状況から脱却し、売れ筋商品という形で生産を集中し、売上を増やす形へ早期に持って行く必要がある。

(2) 職員体制の確立

26年度は、職安への求人に応じてたくさんの求職者が訪れ、職員になるべく、採用試験や試用という形で勤務していただいたが、多くは西陣工房の仕事に対応出来ず去って行かれた。意欲と能力を備えた若い職員を数人獲得し、職員体制を確立することが急務である。そのためにも、京都府の認定を受けるなどの職場の諸規定や体制の確立も大きな課題と言える。グループホームの勤務と重ねて優秀な多様な人材を獲得し、いろんな場面で活用して、経験を積ませてゆくような状況を持って行くことが必要である。

(3) グループホームの運営

2年目に入ったグループホームは、職員体制を充実させて、指導時間を増やすことが課題となっている。建物などのハード面は他施設と比べ大いに恵まれた状況にあるはずなのに、26年度は思ったような効果が十分出ていない結果に終わった。利用者の引っ込み思案が足を引っ張っている面があるが、職員の働きかけを充実させることにより、利用者の能力向上に役立てていきたい。

(4) 新館建設への模索

耐震化事業、A型事業所への模索。それらを結合させて、新館建設へつなぎたいと考えるが、京都市の財政難が立ちふさがる。5年程度先を見据えて、具体化への地道な取り組みが求められる。