

## 平成28年度事業計画

### (1) 職員体制の確立

27年度は充実した体制でスタートし、各職員の成長と共に事業の発展を思い描いたが、その期待空しく、多くの職員を定着させることができなかった。労働市場における需給関係の変化と共に、零細な事業への求人難が深刻となりつつあり、ハローワークへの求人だけでは充足が困難な状況になってきている。従って人材センターや掲載料は決して安くはないがネットなども駆使して優秀な人材の確保に努めなければならない。また、京都府の認証制度に取り組んで、認証を得ることで一段上の信用をオーソライズすることも必要である。その第1歩となる第三者評価は27年度に取り組み、第三者機関により高い評価を得られたことは大変好ましいことであった。法人内の具体的な取り組みとしては労働条件、研修制度、福利厚生などのさらなる充実が求められる。特に、職員研修は職員の資質向上、情報の共有、作業の分担などを容易にするための不可欠な課題であり、年間を通した研修会、キャリアに応じた個別の研修会の企画が求められる。これらの充実を実現して早期に認証を得ることが求められる。また新入職員の資質の高低は今後事業が発展できるかできないかの大きな要因であることから、最大限注力すべき課題である。

### (2) 各事業のバランスある展開

27年度から計画相談事業もスタートし、就労継続支援B型事業所「西陣工房」、共同生活援助事業所「西陣工房グループホーム」、計画相談事業「西陣工房特定相談支援事業所」の3事業を展開するようになった。よって、利用者が計画相談を受けた上でベストな事業活用を模索した結果、西陣工房や西陣工房グループホームを利用するという本来の形がようやく実現した訳である。さらに、西陣工房と西陣工房グループホームとは歩いて30秒という立地であり、グループホームの利用者はすべて西陣工房の利用者という状況にあり、入所施設のような一体化した事業展開が期待できるところである。しかしながら、現状ではすべてに専属の職員を配置することは困難であり兼務体制を取らざるをえず、人件費が効率化されている反面、勤務時間のずれや、専門性が十分に発揮できないなどの弊害もあり、早期の職員体制の強化が求められている。

### (3) 高い品質の製品を高価格で販売する

26年度は糸繰りが飛躍的に拡大した。それに加えて27年度は商品企画が大きくヒットし、ほっとはあとセンターでの店頭販売やバザー販売、さらには優先調達による受注も初めて獲得することができた。その結果、念願の年間売

上1000万円がようやく視野に入ってきた。自主製品は季節的要因が大きく、年間を通してどの時期に何が売れるかという実績を元に、生産販売計画を立てて実行する体制が求められている。顧客は西陣織の伝統を駆使して作り出す製品、すなわち絹を中心とした質の高い材料を使って、手組み、手織りによって丁寧に作り出す品質の高い製品を低価格で提供されることを期待しており、その努力を地道に継続することが最優先の課題である。

#### （４）良好な人間関係と利用者の成長を目指す

今年度も引き続き、各種行事、サークル活動を積極的に実施して、利用者間、利用者と職員間の親睦をはかると共に利用者の人間的な成長を目指す。特に秋に開催される岩手障害者国体では卓球バレーがオープン競技として開催されるので、その出場権を獲得するために練習密度を高める必要がある。グループホーム利用者については一人暮らしをする能力と社会性の充実を目指して職員体制を強化してプログラムを充実させる。

#### （５）耐震化工事と新館建設への模索

平成27年7月より、京都市において福祉施設等耐震化事業がスタートした。個別の詳細な聞き取りがまだされていないので現状では課題になっていないが、早晩京都市との協議が始まることが予想される。老朽化した西陣工房の建物においては単なる耐震化では問題の解決にならない事は明らかであり、現在のB型事業所に加えてA型事業所や就労移行支援も含んだ形での建て替えをめざして交渉を進めて行くと共に、強固な財源を用意する必要がある。