

事例紹介

起業支援型地域雇用創造事業【青森県】

農商工連携による「藍インク」製造と文具商品化事業

委託事業概要

青森市の地域資源「藍」を活用した「藍インク」を作成し、本県の木工、漆塗り、組紐などの伝統工芸及びガラス工芸と組み合わせ、「手元に置いて長く愛用できる青森発の文具」の新規開発を行う。

委託先

デザインワークスStmind
(設立:平成24年11月)
従業員数 1人

新たな
雇用創出数
(計画)

2人

委託事業費

約830万円(平成25年度)

委託事業
開始時期

平成25年7月

委託業務内容

- (1) 藍インクの商品開発
- (2) 文具ブランドの商品開発
- (3) ラインナップ充実のための原料農産物の生産及び調製技術の習得
- (4) ギフト商材見本市への出展
- (5) プロジェクト会議への出席と事業進捗の管理



デザインワークス Stmind
代表 木村尚子

「藍」をはじめ青森の農家の方々が育てた農産物から優しい色を戴き、その文具づくりで新しい雇用を目指しています。



新ブランド展開に向けて試作した文具類

活動紹介

県内の農産物生産から色素抽出までの原料生産を組み込んだ、一環型のデザイナーズブランド商品として、青森を代表するオリジナルステーションリーブランドの構築を目指す。

青森県内のガラス工房にガラスペンのペン先の作成を、弘前市の漆塗り工房には県産木材を使用し、部分的に津軽塗りで加飾した筆箱の制作を依頼している。これまで培ってきた伝統技術や現代デザインを生かし、手元に置いて長く愛用できる文具の商品化を行う。

「青森の農産物から戴いた色で文具づくりに取り組む」ことを目標に、あおもり藍産業協同組合と栽培契約を結ぶ、農事組合法人羽白開発に藍栽培の指導・試作乾燥葉の提供を受け、原料である藍(たで藍)の生産段階から携わっている。現在藍インクは試作段階にあるが、優しい色味の表現ができている。インクだけでなくクレヨンなども試作中で、天然素材を使った新規文具市場の創出につながっていくことが期待される。



事業連携図



藍以外でもトマトやぶどうでクレヨンも試作

事業終了後の事業継続 ・雇用継続への展開

本年度は藍インク及びガラスペン、筆箱を完成させ、首都圏の百貨店での展示・販売を行う。また、藍インク以外の製品開発の企画・開発も行い、ブランド展開と販路拡大に務める。平成26年度以降は、この事業で開発した商品をブランディングすることで事業の核の一つとし、事業拡大、雇用継続、さらなるブランド展開を図るために法人化を進める予定である。

事例紹介

起業支援型地域雇用創造事業【新潟県小千谷市】

地元産品を使用した新商品開発・販売促進事業

委託事業概要

・安心、安全な地元産品を使用した小千谷の魅力を発信できる商品の開発及び販路拡大

委託先

株式会社こだわり食品本舗
従業員数7人

新たな
雇用創出数
(計画)

1人

委託事業費

約500万円(平成25年度)

委託事業
開始時期

平成25年5月

委託業務内容

- 消費者の健康面に配慮した新鮮な加工食品の開発
- ネットショッピング等を活用した遠方の顧客への需要拡大活動
- 各地で開催される物産展への参加による小千谷産品の販売促進活動

グループ会社主催の販売促進活動の
試食販売のノウハウを学ぶ研修中の渡部さん
(本人左より4番目)→

以前はスポーツ用品の販売を行っていたので、販売のポイントは分かるつもりでしたが、食品は更に奥が深く先輩より丁寧な指導を頂いています。



食卓を彩り、楽しい食事を演出してくれる食品づくりに幅広く貢献しているのが調味料や食品添加物です。21世紀を迎え「安全・安心・健康」のキーワードが益々重要になっています。私たちはやさしい食や医食同源など時代に合わせた加工素材の提供を行い、健康で快適な食文化作りを支援してまいります。

さっそく実践に出て
試す↓

自社商品の試食販売ということもあり、商品の特徴を正確に、そして使用した場合の利点をポイントとして説明しました。



活動紹介

こだわり食品本舗の三つのこだわり

一、地産にこだわる

地域との絆を大切に。雪国にいがたの息吹が感じられる商品づくりにこだわります。

二、安心安全にこだわる

地元篤農家集団と提携した生産者の顔が見える原料野菜とHACCP対応の加工が安心をお届けします。

三、品質にこだわる

鮮度重視の原料野菜と理にかなった加工技術で素材の良さを引き出して、満足をお届けします。

- ・生産者の顔が見える地元の食材を使用した食品の企画、開発
- ・自社商品のブランド化を目指しロゴをデザインし、ラベルには食感イメージが伝わる言葉を入れたラベルを企画
- ・ホテル・旅館や料亭へはお得な業務用を企画
- ・地元の催事に積極的に参加し、自社商品の試食販売を県内外で展開
- ・地元FMラジオCMやグルナビのお試し食材掲載により、こだわりの地元食品の知名度アップを図る

こだわり食品本舗 販売商品の一部→



↑企画・開発した商品づくりを先輩から指導を受けている風景

こだわりの自社商品に興味
がわいて来ました。
こだわった食の企画・製
造・販売を生きがいとして
地域の情報発信をしていき
たいと思います。



事業終了後の事業継続

・雇用継続への展開

地域の食材と人材を生かし、この事業終了後も引き続き新しい商品の企画・開発を行い、雇用継続に努めていきます。より多くの方に小千谷の商品を楽しんでもらうために、新たな販売ルートを開拓し、販路拡大活動を行っていく見込みです。

事例紹介

起業支援型地域雇用創造事業【福島県】

福島市地域密着型ポータルサイト子育て関連施設情報掲載事業

委託事業概要

子育て関連施設（保育園、幼稚園、認定こども園等）の情報を自社が運営する地域ポータルサイトに掲載し、保護者が地域に根ざした子育て支援ツールとして活用することにより、より良い子育て環境を選択できるサイトを運営する。

委託先

株式会社 人と広告社
従業員数 3人

新たな
雇用創出数
(計画)

2人

委託事業費

約500万円
(平成25年度)

委託事業
開始時期

平成25年6月

委託業務内容

子自社が運営する地域ポータルサイト「ぐるっと福島」に子育て関連施設を無料で掲載するとともに、施設周辺の飲食店等の広告を有料で掲載して収益を得る。



子育て施設の広告撮影風景



サイト編集業務の指導

活動紹介

子育て関連施設を無料で掲載して閲覧者を獲得する。また、子育て関連施設の周辺にある飲食店をはじめ、美容室、学習塾などの広告を有料で掲載（基本掲載料：月額5,250円）することにより収益を得る。サイト閲覧者を獲得してアクセス数の増加を図ることにより、施設利用者・広告掲載企業の双方にメリットを生み出す。

The screenshot shows the homepage of a website titled "Learning & bringing up a child" (子育て). The site features a search bar with filters for "Iwaki City" (いわき市) and "Childcare" (保育園). Below the search bar, there are several search results for childcare facilities, including "Iwaki City Childcare Center" (いわき市立保育園) and "Iwaki City Childcare Center" (いわき市立保育園). The site also has a sidebar with various categories like "Eating" (食べる), "Learning" (学ぶ), "Living" (住む), etc. The bottom of the page has a navigation bar with links to "Home" (ホーム), "About Us" (私たち), "Contact" (お問い合わせ), etc.

事業終了後の事業継続 ・雇用継続への展開

事業の開始当初の月間アクセス数は3千件であったが、現在は5万件を達成している。今後もニーズに即した子育て施設情報の掲載と、広告掲載企業への営業活動を行い年内に10万アクセスを目指し活動中であり、事業の継続が期待できる。

事例紹介

起業支援型地域雇用創造事業【山梨県】

農業者設立型農業法人新部門チャレンジ支援事業

委託事業概要

起業10年以内の県内の農業法人を対象に県が委託して実施するもので、新部門へのチャレンジや、新技術導入等による経営規模拡大を行う際に失業者を雇用し、その労働者を新分野を担う人材として育成し、農業法人の経営の発展と雇用就農者の増加を促進し、地域農業の活性化を図る。

委託先

株式会社 hototo
従業員数 8人

新たな
雇用創出数
(計画)

2人

委託事業費

約507万円(平成25年度)

委託事業
開始時期

平成25年6月

委託業務内容

新たに新部門(新規作目導入、販路の拡大、加工部門の導入等)へのチャレンジや新技術導入等による経営規模の拡大を目指す、起業後10年以内の県内の農業者が設立した農業法人を対象に、県が受託希望者を募集し、株式会社hototoをそのうちの1社として採用

【株式会社 hototoの取り組み】

- ・新たな栽培作目として、紅ほっぺ(イチゴ)の栽培に取り組む
- ・既に生産している果物を使った加工部門の導入
- ・NPOと連携し、販路拡大を行う



代表取締役 水上 篤 氏



畑作業に向かうhototoのメンバー

活動紹介

新たな作物として、イチゴの紅ほっぺの栽培を行い、カフェ 6次産業化をめざし、生産販売管理を実施していきます。

また、既に栽培している果物を使い、加工品・菓子製造などの加工部門の導入を実施していきます。

上記の技術習得に必要な関連企業や先進農家での実地研修を実施し、新規雇用する労働者が農業分野の技術を習得することにより、継続的な雇用に繋がっていきます。

また、販路拡大として、農資源の再発見を通じて。都市と農村の交流・地域活性化活動などを行なっているNPOと連携し、山梨県産の果物の販路を拡大することにより、地域全体の活性化にも繋がっていきます。



現在栽培している特濃ぶどうの作業



これから取り組んでいくイチゴ

事業終了後の事業継続 ・雇用継続への展開

イチゴは全国的にみても人気の高い果物となっています。山梨にはぶどう、桃などたくさんの果物もありますが、冬に雇用を維持するものがないため、冬の収穫物として、全国でも人気のあるイチゴの生産・販売・加工を行うことにより、安定的な雇用、そして事業としての拡大を行っていきます。

今回の緊急雇用事業で雇用した方には、関連企業や先進農家での研修により、農業技術や販売のための知識等を習得し、6次産業化をめざすこの事業の担い手となってほしいと考えています。

起業支援型地域雇用創造事業

【高知県大月町】

事例紹介

マグロ養殖事業経営基盤安定化事業

弊社は、平成23年3月に設立され、大月町安満地地区及び橘浦地区においてマグロ養殖事業に参入した会社です。本年度は事業参入後3年目で、当事業により、生産規模の拡大と、出荷体制の確立を図り、良質な養殖マグロを安定的に供給していける体制づくりを目指しています。



道水中谷水産株式会社
総務課長 高田 さん

委託事業概要

マグロ養殖事業の生産量の拡大と出荷体制の確立にむけ雇用の創出を行い、良質な養殖マグロの安定供給につなげ、経営基盤の安定化を図る。

委託先

道水中谷水産株式会社
従業員数16人

新たな雇用創出数(計画)

4人



橘浦マグロ養殖漁場・出荷場位置図

委託事業費

約1,711万円
(平成25年度)

委託事業開始時期

平成25年4月

委託業務内容

道水中谷水産株式会社は、平成23年3月に設立され、大月町安満地地区及び、橘浦地区においてマグロ養殖事業を行っている。同社は本年度が事業参入後3年目で、当事業により、4名の失業者を雇用し、マグロ養殖における生産管理および出荷業務等に従事させ、生産規模の拡大と出荷体制の確立を図る。



小割の中を泳ぐクロマグロ(2歳魚)

活動紹介



・翌日の餌出し作業



・給餌作業



・給餌準備作業



・マグロ取り上げ作業



・マグロ出荷作業



・網修繕作業



・養殖小割修繕作業

事業終了後の事業継続

・雇用継続への展開

良質な養殖マグロの安定供給のため、今年度も7月～9月にかけて稚魚（ヨコワ）の受け入れを行っている。5月には、2歳魚の初出荷を行い年間1万尾の出荷を計画している。7月には、橘浦漁港に本社社屋兼出荷場を建設し、本格的な出荷体制も整った。これらにより、3年サイクルのマグロ養殖事業の実施体制が整い、当事業終了後の雇用継続も実施できる見込みである。

事例紹介

起業支援型地域雇用創造事業【長崎県】

グリーン・ツーリズムマーケティング強化支援事業

委託事業概要

交流人口の増加に繋がるよう、消費者ニーズに対応した提供商品の見直しや新規開発、提供価格や申込み方法の改善、WEBを活用した情報発信など消費者を呼び込むためのプロモーション活動によりマーケティングの強化を実施する。

委託先

やったろうde高島
従業員数10人

新たな
雇用創出数
(計画)

2人

委託事業費

約636万円(平成25年度)

委託事業
開始時期

平成25年5月

委託業務内容

「やったろうde高島」は、平成22年5月に設立し、現状のシュノーケリング体験を中核とした事業を実施しているが、マーケティングの強化を図るため、本事業により、以下の業務を実施。

- ・シーズン以外（11月～04月）の商品開発。
- ・年間利用者2万人の乗船客のいる軍艦島クルーズとのタイアップ商品を創造。

- ・現状の体験メニューに加え、新規開業した民泊と名物料理を組み合わせ、販売価格@15,000以下の1泊2日（朝・昼・夕食・各1食付き＋軍艦島クルーズ＋体験メニュー）の商品を提供。

- ・ホームページの刷新を行いネット予約の充実を図る。
- ・福岡と熊本に九州の拠点を置くホールセラー（旅行会社に旅行商品を提供する旅行会社）の新商品を創造。
- ・福岡、佐賀、長崎のマスコミに、記事としての掲載を依頼。



やったろう
de高島
事務局長
小村秀蔵

炭鉱という基幹産業を失った島高島は、同時に雇用と収入の源を失いました。炭鉱を観光に変えるという、安易に見えて実は困難な道のりに、ハードに頼らずソフトのフル活用で、まさに挑戦中です。



シュノーケリングピクニック体験中

活動紹介

平成23年度まで7月から9月までだった活動期間を、24年度に4月末から10月末まで受け入れる体制を確立。しかし課題は11月から翌年4月までの期間。
そんな現状を踏まえ、軍艦島クルーズとのタイアップで1泊2日の高島ツアーを作成。内容の中核は軍艦島クルーズと、名物料理(粗塩とカボスで食べるヒラメのお寿司・衣に下味のついたヒラメの天ぷら・ヒラメのしゃぶしゃぶ)と、いやしの湯(スパ施設)を活用したリラグゼーション。オプションで磯釣り公園での釣り体験や、珊瑚の工芸品作り、貝の工芸品加工、紙粘土と貝殻とペットボトルで作るペン立て、等の体験メニューを提供。販売価格は福岡エリア・佐賀エリアからの来島者が多い事を踏まえ、福岡からの交通費を含めた低料金設定を可能にする素材を創出。顧客にダイレクトメールを送り誘客する。

「やっтарou de 高島」のホームページ情報は過去1年以上更新されていなかったが、平成25年6月に更新。更新した内容は、掲載写真・昨年10月に変更になった定期高速船の時間を入れ込んだ簡単に記入できる申込書・お得な情報満載の案内書。シュノーケリングで検索しても3ページ目位にしかヒットしないが、シュノーケリングピクニック(造語)で検索した場合、8月19日現在で1ページ目の1番目でヒットする。また、佐賀新聞の取材を受けた後、昨年度62名だった佐賀からの来島者は、現時点で111名に増加した。佐賀新聞にお礼を兼ねた挨拶に伺うとともに佐賀の祐徳旅行社にセールス。さらに福岡のホールセラー(旅行会社に旅行商品を売る会社)2社に(近畿日本ツーリスト・ラド観光)営業をかけた。



民泊宿泊者の夕食風景



ブラックダイヤモンド社長との打ち合わせ

事業終了後の事業継続 ・雇用継続への展開

島内滞在時間の延長(民泊)と名物料理や土産物の充実は、避けて通れない壁だった。三つの課題のうち二つは解消されたが、土産物の開発は不十分で課題として残っている。現状は高島トマトとヒラメの真空パックが主な土産物。

今後の事業継続の柱は、「事業計画の着実な遂行」と「新規商品開発」および「リピーターの確保と増加」。事業計画の遂行・新商品の開発・リピーター作りの何れも、その基礎となる「人材育成」が大きな鍵となる。本事業で雇用した人材を継続雇用する事が「人材育成」の最短距離だと確信している。本事業終了後の事業継続をどうするかは、本年度の実績がどうだったかで見えてくる。現在の本年度実績は、シュノーケリングピクニック体験者数4月～6月の3カ月合計で昨年度比274%。7月は224%と推移している。8月は昨年度実績427名に対し、8月19日現在で460名となっている。また「体験民宿うりずん」の平成25年度宿泊者数の目標は50名。宿泊者の8月19日時点での実数65名。9月10月の予約者数100名。上記の実績を鑑み、本事業で雇用した2名の継続雇用に繋げていく。事業継続と雇用継続を可能にする十分な数字だと自負している。

事例紹介

メタボローム解析技術人材育成事業

起業支援型地域雇用創造事業【山形県】



信頼性保証室 室長 石川貴正

委託事業概要

失業者を雇用した上で、メタボローム解析技術の理解を深め、スキルを修得する事を目指したOJT研修等を実施することにより、本県におけるバイオクラスター形成促進に資する人材の育成を行う。

委託先

ヒューマン・メタボローム・テクノロジー株式会社
従業員数47人

新たな
雇用創出数
(計画)

3人

委託事業費

約1,701万円(平成25年度)

委託事業
開始時期

平成25年6月

技術者の育成により、メタボローム解析技術の普及と活用がなされ、多くの実施例が創出されると思います。各企業、研究所での問題解決の一助になれば幸いです。

委託業務内容

山形県においては、県が支援する慶應義塾大学先端生命科学研究所(慶應先端研)の研究シーズを活用して県内企業による事業化を推進し、バイオクラスター形成を目指していくことが本県の産業振興戦略上重要な課題です。

そのために、慶應先端研の主要な基盤技術となるメタボローム解析技術を、県内企業が理解、活用し、共同研究等へ発展させる取組みを推進していく必要があり、その施策の一つとして、本事業を活用した人材育成事業を実施することとしました。

先端技術であるメタボローム解析技術についての専門的な知識とスキルを持ち、かつ企業のニーズに対応した提案ができる人材の育成をめざして、取り組んでいるところです。



メタボローム解析装置(CE/MS)

活動紹介

メタボローム解析とは、細胞内の物質を短時間で一斉に測定することです。本県が2001年に、鶴岡市とともに誘致した「慶應義塾大学先端生命科学研究所」において、世界で初めて成功し、特許を取得しています。

その後、同研究所はこの分野のパイオニアとしてさまざまな研究業績を挙げていますが、同研究所発のベンチャー企業として2003年「ヒューマン・メタボローム・テクノロジーズ株式会社」が設立され、主にメタボローム解析の受託を中心に業績を伸ばしてきました。

県では、バイオクラスターの形成を目指し、慶應先端研のバイオ研究成果の活用を推進するため、県内企業との共同研究など、様々な施策を展開しています。

昨年度からは、コーディネーターを配置し、先端的なバイオ研究成果を活用した、新製品、新技術の開発による県内企業の活性化にも力を入れています。バイオクラスターの形成を推進していくには、基盤となるメタボローム解析技術に精通し、この技術が各企業の課題にどのように活用できるのかまでをアドバイスできる高度なコーディネート人材が必要になります。

このため、県内で唯一メタボローム解析の受託を行っているヒューマン・メタボローム・テクノロジーズ株式会社に、本事業を活用してこうした人材育成を委託することにしました。

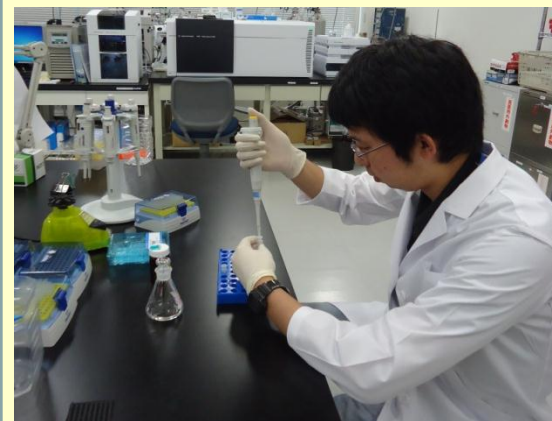
人材育成とはいっても、化学や分析技術の基礎的な素養は必要であり、理系大卒が必須条件となるため、採用できるか心配もありましたが、新卒も含めてこれまで2名採用することができ、OJTやOff-JTを通して、現在技術の習得等に向けて研修中です。

事業終了後の事業継続 ・雇用継続への展開

本事業については、バイオクラスター形成を目指した人材育成であり、事業終了後は慶應先端研と共同研究を検討している県内企業や、コーディネーターとしても、貴重な戦力として活躍していただけるものと思います。

また、委託先であるヒューマン・メタボローム・テクノロジーズ株式会社も、現在順調に業績を拡大しているところであり、雇用継続について積極的に検討をいただいているところです。

新規雇用者



いろいろな種類の検体から物性に合わせ、代謝物を抽出するテクニックを学ぶことができました。～門脇さん～



検出される物質を解析し、代謝経路図と照らし合わせ生命現象を解釈することの楽しさに感動です。～佐藤さん～

事例紹介

起業支援型地域雇用創造事業【鳥取県米子市】

医薬品候補物質等高機能評価細胞 事業化促進事業

委託事業 概要

鳥取県発の独自技術を使った「創薬研究のシーズ探索段階で医薬品候補物質の有効性(薬効)を正確に判断できる高機能な評価細胞」を製品化するための実証実験

委託先

株式会社ジーピーシー研究所
従業員数 3人

新たな
雇用創出数
(計画)

1人

委託事業費

約699万円(平成25年度)

委託事業
開始時期

平成25年4月

委託業務 内容

鳥取県発の遺伝子導入技術を利用することで、従来の類似技術では遺伝子導入が困難とされた細胞への遺伝子導入技術を確立。

多様な細胞への遺伝子導入効率化実験を行い、基盤技術の検証、遺伝子工学技術のノウハウ蓄積ならびにサービス開始に向けた販売促進データの集積。

本事業の成果に基づいたサービス提供、雇用創出、地域バイオ産業の活性化。

創薬研究の効率化に貢献できる
技術開発を進めております。

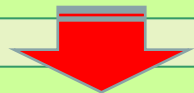
代表取締役 高山 喜好

(写真右)
細胞への遺伝子導入実験の様子



活動紹介

様々な種類の培養細胞を使ってきた経験のある人材を雇用できたので、これまで社内で培養法が確立できていなかった多くの細胞を扱うことが可能になった。



現在、新規に導入した培養細胞に当社の遺伝子導入システムを導入する実験を進行中。

とっとりバイオフィロンティア



本社・研究所が入居する
産学官共同研究拠点



実験サンプル調整の様子

本事業の成果を事業化する際のさらなる雇用創出に向け、細胞培養方法や遺伝子改変方法のマニュアルを作成。



事業と平行して、バイオ実験経験のない人材へのトレーニングを進行中。人材育成体制の確立を目指す。

<活動予定>

BioJapan2013出展予定(平成25年10月9日～11日、横浜)

BioEurope2013参加予定(平成25年11月4日～6日、オーストリア)

事業終了後の事業継続 ・雇用継続への展開

【事業継続】

評価細胞のさらなる高機能化に必要な有用技術を導入するために、複数の特許権実施許諾契約締結に向け協議中。
また、本事業で確立した遺伝子導入技術をさらに高次の評価システムに応用する研究開発を計画。

【雇用継続】

本事業で雇用した1名を継続雇用の予定。

【今後の事業展開】

国内外の商談会・展示会に参加して、技術のPRと新規顧客の獲得を目指す。

事例紹介

福祉と産業界をつなぐ活動基盤強化支援事業

起業支援型地域雇用創造事業【静岡県】

私たちは傍観者であってはならない！

働くことによって得られる4つの幸せ
「人にほめられること」「人の役に立つこと」
「人に必要とされること」「人に愛されること」

委託事業概要

(特)オールしずおかベストコミュニティは、障害のある人の働くことを支援する“就労相談窓口”、“情報提供”及び“授産事業の支援”等を行う「障害者働く幸せ創出センター」を管理・運営している。

本事業では、産業界に対する「障害者働く幸せ創出センター」の周知と活性化を図るとともに、障害福祉事業所における新商品開発を支援し、障害のある人の工賃水準向上につなげていく。

委託先

特定非営利活動法人
オールしずおかベストコミュニティ
従業員数44人

新たな
雇用創出数
(計画)

2人

委託事業費

約560万円(平成25年度)

委託事業
開始時期

平成25年5月

委託業務内容

<1> 障害者働く幸せ創出センター企業向け広報強化事業
創出センターは福祉分野からの周知状況に比べて、企業(産業界)からの周知度は十分ではなく、広報を強化していく必要がある。企業向けの講演会等を開催し、創出センターの認知度を高めるとともに、障害のある人への支援にもつなげていく。

<2> ふじっぴー商品化展開事業
静岡県のキャラクターである「ふじっぴー」が、障害福祉事業所に限り、商品化(営利目的での使用)が認められるように使用規程が改正された。これを契機に新商品の開発等に力を入れ、障害のある人の工賃水準向上を図る。



(特)オールしずおかベストコミュニティ
坂本 光司理事長
(法政大学大学院 教授)

障害福祉事業所で作られた製品



あじのひらき鍋しき



パッチワークトート



抹茶黒豆パウンド



みかんはちみつ石けん

活動紹介

<1> 障害者働く幸せ創出センター企業向け広報強化事業

障害者雇用・障害者支援を考えている企業に対して、既存の取組等を紹介しながら、障害者雇用・障害者支援の情報・制度のポイントを伝え、その機運を高めていくとともに、創出センターの取組内容や活用方法をPRし、創出センターの機能認知・理解促進を図っていく。

- ①企業を対象とした講演会の開催
- ②企業が集まる会議・イベント等での障害者支援事業の周知



<2> ふじっぴー商品化展開事業

オールしずおかベストコミュニティから複数の障害福祉事業所に働きかけをし、分業等によりふじっぴーグッズの製造を発注し、これをオールしずおかベストコミュニティの商品として、県内の観光拠点等で販売する。(ぬいぐるみ、ストラップ等)

- ①空港や東名高速SAPAなどを対象に商品提案を行い販売場所の開拓確保
- ②これまでの共同製造体制のノウハウを活かした作業分担による商品企画を展開
- ③商品ごとに製造可能な作業所を募り、オールしずおかベストコミュニティの調整により商品を製造



ふじっぴー商品(ぬいぐるみ、ストラップ)

事業終了後の事業継続

・雇用継続への展開

●新規雇用者のスキル向上

障害者雇用に関する取組や授産事業への関与を通して、障害福祉事業に関する見識を高めていく。

●自主事業としての定着

(1)の講演会等の取組を通じて、企業に対して障害福祉事業及び(特)オールしずおかベストコミュニティへの理解拡大を図り、(特)オールしずおかベストコミュニティの企業会員等の増強(会費収入の増加)につなげていく。また、(2)のキャラクター商品化事業の基盤を固め、販売商品や販売箇所を拡大していき、自主事業としての定着を図るとともに、工賃水準の向上にも寄与する。

事例紹介

京都式ソーシャル・ビジネス応援プラットフォーム人づくり事業
(子育て期の女性の力を活かして、子育て支援事業を持続可能に)

委託事業 概要

子育て期の女性や子育てを経験した女性の力を活かして、子育てを経験したからこそ感じられる「母親や赤ちゃんによいもの」をつくり、販売します。

委託先

特定非営利活動法人
子育てを楽しむ会
スタッフ数30人

新たな
雇用創出数
(計画)

3人

委託事業費

約380万円
(平成25年度)

委託事業
開始時期

平成25年8月

委託業務 内容

新たなオリジナル主力商品の開発と産院をはじめとする新たな販売ルートの開拓、ネットを活用した販路の拡大を図ります(平成20年にNPO法人を設立)。



子育てを経験した女性の中には、「こんな支援の形やグッズがあればよかった」という思いやそれを実現する能力・経験を持っている人が多いのです。

一人で実現しようとするとう遠い夢のようなことかもしれませんが、「子育て環境を良くしていきたい」という思いを共有することで、ソーシャル・ビジネスとして、自立、継続的な活動を展開していきたいと思っています。

活動紹介

実際に自分の赤ちゃんで抱き心地を感じながら採寸していく、「むぎゅto」というオリジナルだっこひもをコンスタントに製造し、「欲しい時に手に入る」ものにするのと、その製品の良さを新規雇用者一人ひとりが理解し、お客様に伝えられるようにするためのママと赤ちゃんの心と身体を学ぶ研修を実施

WEB(しっかりしたHP、フェイスブック、ブログ)・POP・わかりやすい会計システムなど、経営についての学習と実践



待つ「販売」ではなく、産院など「赤ちゃん和妈妈がいるところ」に出向いての販路開拓やネットを活用した販路拡大



布ナプキン
お祝いセット
の企画会議

新製品の企画・開発

- ・環境と身体にやさしい布ナプキンを、初潮の時期から使えるお祝いセット
- ・ママやパパになる疑似体験を豊かにするためのママごとセット
- ・化学的な加工を最小限に抑えた布を使った赤ちゃんや子どもの普段着の製作
- ・日本の遊びの文化を伝える端切れを使ったお手玉づくりなど



ママごと
セットの企画
会議

端切れ
を使った
お手玉



事業終了後の事業継続 ・雇用継続への展開

ソーシャル・ビジネスに取り組む以上は、自立継続した活動を展開することが重要であると考えており、商品の価格を決めるに当たっても、事業終了後のことを考えて設定しています。そのために、役員も含めた月に2回のミーティングを行い、方向性やコスト面について、みんなで考え方を共有するようにしています。また委託事業終了後も事業を継続していくためには、安定した販路をどれだけ開拓できるかにかかっている、という緊張感を持ちながら取り組んでいます。

事例紹介

起業支援型地域雇用創造事業【徳島県上勝町】

上勝ゼロ・ウェイスト等指導者育成事業

委託事業概要

- 世代間交流人口の増加を促進するための企画員の育成。
- 一般廃棄物中間処理業務を身につけながら、遺品整理士の資格を取得し、過疎化でニーズが高まっている遺品整理作業もできる作業員を雇用・育成。

委託先

NPO法人 ゼロ・ウェイストアカデミー
従業員数3人

新たな
雇用創出数
(計画)

3人

委託事業費

約950万円(平成25年度)

委託事業
開始時期

平成25年4月

業務委託先の紹介

委託先であるNPO法人 ゼロ・ウェイストアカデミーは、上勝町が平成15年にゼロ・ウェイスト宣言し、これを限りなく現実化するため平成17年に設立されたNPO法人である。ゼロ・ウェイスト活動を通してゴミステーションやリサイクルショップの運営等もしている。現在、上勝町で直面している問題を解決し雇用につなげるため本事業に取り組む。

委託業務内容

町の産物を利用した郷土料理や高齢者が持っている織物技術などの伝承のための体験教室や交流を進めるコーディネーターの育成や、特に世代間交流人口の増加を促進するための企画員の育成を進め、この体験教室や交流を雇用の場としての確立を図る。

ゼロ・ウェイストを推進するうえで課題となっている独り暮らしの高齢者が亡くなった後の分別を進めるためにも、一般廃棄物中間処理業務を身につけながら、遺品整理士の資格を取得し、過疎化でニーズが高まっている遺品整理作業をする一般廃棄物取扱作業員を雇用・育成し、雇用の場の確保を図る。



過疎化が進む中山間地域では、様々な問題が湧き出てきますが、その問題を解決することを仕事にすることが、活性化にもつながると考えます。持続可能な仕事の形を模索して、地域内に雇用を確保していきたいと思います。
事務局長 藤井 園苗



さおり織り体験教室

活動紹介

リメイク雑貨の作家間で交流を図り、新商品の開発やノウハウの交換などを実施。その他、郷土料理教室や織物教室など、世代・性別・都市農村を超えた体験交流により、「昔ながらの知恵や技」を活用した外貨獲得だけでなく、心の豊かさも育むことを目指している。

高齢者等が作成したリメイク雑貨等のインターネット販売の開始準備、顧客情報のデータ管理(体制作り)などITを活用した外貨獲得の手段を確立中である。

遺品整理士の資格取得に向けての学習、セミナー受講、受験を実施すると同時に、上勝町の廃棄物を取り扱う現場にて実際の作業ノウハウを取得中である。



リメイク雑貨の職人交流会



ゴミステーションにて一般廃棄物を整理中

事業終了後の事業継続 ・雇用継続への展開

体験交流については、年間の開催回数、顧客数を確保するために業務の効率化、広報について改善中である。リメイク雑貨については、新商品の開発、新規作家の獲得、販売店舗の拡大、各種運用面の改善を随時行っている。特に、販売店舗の拡大に合わせインターネット販売が新設できれば、要望の多かった全国のファンへの対応も可能となる。

遺品整理士については、全国的に認知度が高まり、業界としては飽和状態のようだ。資格取得も、現在は非常に厳しい状況のようだが、最終的に資格が無くても営業は可能であること、ならびに町内では都市部に見受けられる孤独死後の遺品整理という業務よりも、親族から“ともに家財道具を整理する”依頼の方が多く見込まれることから、資格取得がメインではなく、実際の作業管理などに重点を置いて準備をしていく。