

NEWSLETTER

設置台数増加が障がい者雇用を生む 冷凍自動販売機のオモテとウラ

『安心安全な商品が売れると、障がいのある方が自分らしく働ける場が増える』という循環



「障がい者を戦力に」を合言葉に、住まいや学びから就労まで一貫した障がい者支援を行うB∞Cグループ。グループ内で食品工場を運営することを生かして、2021年から冷凍自動販売機事業に乗り出し、設置台数を増やしています。B∞Cグループの冷凍自動販売機は、消費者にとって便利でおいしいことはもちろん、商品の製造に障がいのある方が関わっており、「売上が上がり生産量が増えると障がい者雇用が増える」という仕組みです。B∞Cグループの冷凍自動販売機は、なぜ選ばれ、順調に設置台数を伸ばしているのか。設置台数増加のための取り組み(オモテ)と、その裏舞台である生産現場(ウラ)では、社員や障がいのある方々がどんな工夫をして、生産量の増加を支えているのか。そして、それらが両輪となってどんな循環を生み、どのように障がいのある方の雇用につながっているのか。冷凍自動販売機の「オモテとウラ」をお伝えします。

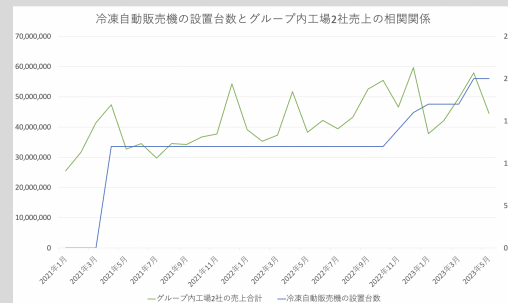
■B∞Cグループの冷凍自動販売機の構図

製造、販売を通した社会貢献の循環を生む仕組みは、下記のような構図になっています。

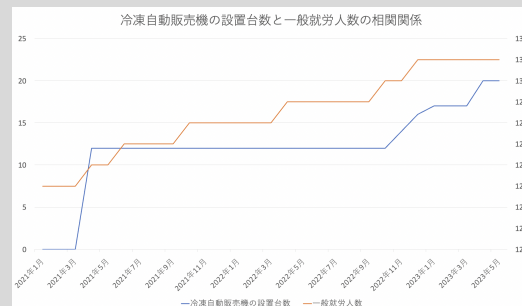


■「障がい者雇用が増える自動販売機」の実際の数値相関

B∞Cグループ内の工場2社の2021年1月以降の売上と冷凍自動販売機設置台数の相関関係は、以下のようになっています。



売上に月毎の上下はあるものの、設置台数、売上ともに増加しています。また、設置台数と同グループ内からの障がい者雇用人数、つまり職業訓練ではない一般就労人数の相関関係は以下です。



こちらも、設置台数の増加に伴い、一般就労人数が増加していることがわかります。

■設置増、売上増、雇用増の秘密に迫る

このような設置増、売上増、雇用増がなぜ可能なのか？今回はオモテとして、グループ内工場の営業担当の上村さんに、設置台数を増やすための施策や商品開発に関して伺いました。一方、そのウラで行われている、生産効率を高めながら障がいのある方々が安心して働ける環境づくりについて、職業訓練を行うA型事業所の施設長である寺田さんにインタビューしました。

■インタビュー担当者の紹介



上村 真也(かみむらしんや)
国産無添加の冷凍食品工場「那珂川キッチン」営業担当



寺田 英正(てらだ ひでまさ)
12台もの冷凍自動販売機が設置された無人販売店舗「マイホームキッチン」店長兼 障がいのある方の職業訓練を行うA型事業所「ソフトバンクノバ事業所」施設長

【本件に関する問い合わせ先】

株式会社B.Continue 広報事務局(ONE SWORD株式会社)
担当:白井 TEL:070-5436-8307 email:k.shirai@waku-inc.jp

NEWSLETTER

オモテ

設置台数を増やすための施策や商品開発について、
グループ内工場の営業担当 上村さんに聞く。

—B〇Cグループの冷凍自動販売機は、順調に設置台数を増やしていますね。どのようなアプローチをしているのでしょうか。

上村さん(以下「上村」):2021年に冷凍自販機事業を始めた時から、社長が筆頭になって、SNSやテレビなどメディアへの発信を続けています。そこから少しずつ反響が反響を呼んで、業界のジャンルを問わず全国から問い合わせを頂くようになりました。福祉の会社が新しいことにチャレンジしているということ、「ど冷えもん」という自販機自体...興味を持たれる点は様々で、継続して幅広く発信していくことの重要性を感じています。

—設置数の増加と障がい者雇用の関係について教えてください。

上村:設置数が増えると、商品ラインナップや生産量が増えます。そうすると、事業所で職業訓練をしている利用者さんに担当してもらう仕事の幅が増え、スキル獲得に繋がります。また、生産量が増えると、利用者さんは同じ仕事を繰り返す機会が増えて仕事のクオリティが上がり、工場側では人手が必要になります。結果、事業所のスタッフと一緒に「訓練」の次のステップ、工場に就職し自分自身で仕事をしていく「一般就労」が生まれています。そして就労された方がやっていた事業所の仕事を、また他の利用者さんが担当し...というサイクルです。



—生産量を増やすにはお客様に選ばれる必要もありますが、おいしさやメニュー開発にはどう取り組まれていますか？

上村:例えば私が担当する「那珂川キッチン」の工場では、おいしさはもちろん、国産無添加にこだわった商品を製造しています。「日常使いのスーパーでは買えないもの」を目指していますね。自販機の設置場所によっても求められる商品は違います。B〇Cグループでは冷凍自販機のフランチャイズ事業も行っており、フランチャイズ事業者さんのニーズに合わせたメニュー開発を行うこともあります。例えばその事業者さんの会社内に置く予定で、社員さんの肥満傾向が高いとすると、低カロリーなお弁当を開発する。「おいしく食べて健康になる」ようなものをお届けできれば、それはただの「便利な自販機」ではなく、福利厚生として健康づくりに寄与できます。

—そのような細やかさも、選ばれる理由の一つなんですね。冷凍自動販売機に関して今後目指す姿を教えてください。

上村:食事に困っている、手軽においしいものが食べられる、新しい仕事を得る...自販機を通して、「ちょっと便利」の一步先、「あると日常が助かる」環境を作っていくららと思っています。

ウラ

生産効率と自分らしく働ける環境づくりについて、
職業訓練を行うA型事業所の施設長 寺田さんに聞く。

—B〇Cグループの冷凍自動販売機は、商品製造に障がいのある方々が関わっています。具体的には、どのような仕事をされていますか？

寺田さん(以下「寺田」):那珂川キッチンと福岡丸福水産という企業がグループ内にあり、その工場に障がいのある方が働いています。職業訓練としてスタッフと作業する方も、一般就労してご自身で働いている方もいます。「冷凍自販機に入る商品を作る」という分担ではなく、工場で行う作業を細分化しており、その様々な部分を担っている、というかたちです。例えば調理の「洗う、切る、量る、炒める」のうち「洗う、量る」を担当したり、出荷までの「調理、片付け、箱作り、梱包」のうち「片付け、箱作り、梱包」を手分けして担当したり。細分化することで、障がいのある方にも働きやすいですし、かつ効率化にも繋がるため生産量の増加にも対応できます。



—「細分化」がポイントですね。他にも工夫していることはありますか？

寺田:安心して自信を持って働けるように、写真で見本を用意したり、前日と似た作業でも最初に工場スタッフさんに説明をお願いしたりしています。職業訓練の間は事業所スタッフも同行するため、私たちも必ず一緒に聞きます。そして、何度同じことを聞いても、最初はゆっくりでもいいというスタンスで、リラックスできる環境をつくっています。緊張せず、本来の力を発揮できれば、しっかりと働ける方がとても多いですから。

—冷凍自動販売機の設置数が今後も増えたとき、働かされている方々にとってどんな変化が起こるのでしょうか。

寺田:工場の売上が上がれば、社員募集が増え、訓練ではなく一般就労できる方が増える可能性が大いにあります。多くの方が一般就労を目指しているので、とてもいいサイクルが生まれそうです。グループ内で一般就労事例が増えれば、グループ外企業への就労にも繋がります。また、工場業務以外にも、冷凍自販機のストック管理、商品補充なども新しい仕事として可能性を感じています。世の中の冷凍自販機の設置数は増えていて、管理に人手が必要な企業は他にもあるはず。まずはグループ内でそういった新しい仕事を生んでスキルを育て、将来的にはその分野でも様々な企業への就労を目指しながら、自分らしく働ける方々を増やしていきたいですね。

B〇Cグループの冷凍自動販売機は、「手軽さと健康の両立」「その人らしく働く場」など、「便利」にとどまらない価値を生んでいました。「障がい」は、工夫をすればなくしていける。そしてその工夫は、社会全体のよりよい日常と繋がられる。だから、一歩ずつ、果敢に、新しいことに取り組んでいこうという信念を感じました。

【本件に関する問い合わせ先】

株式会社B.Continue 広報事務局(ONE SWORD株式会社)

担当:白井 TEL:070-5436-8307 email:k.shirai@waku-inc.jp