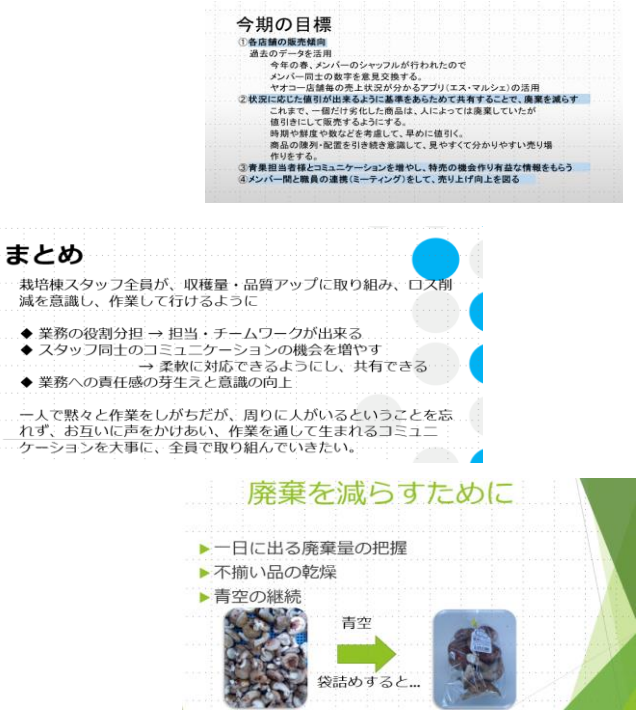


就労継続支援A型事業所における利用者の知識・能力向上に係る実施状況報告書

事業所名	アスタネ	事業所番号	1116506559
住所	埼玉県さいたま市桜区西堀8丁目3-15-1	管理者名	齋藤功一
電話番号	050-3645-0686	対象年度	令和5年度

利用者の知識・能力向上に係る実施概要

<p><活動内容></p> <p>【実施日程】2023年4月19日14:00~15:00、4月20日14:00~15:00、10月10日10:00~10:30、10月11日13:00~13:30</p> <p>【実施内容】</p> <p>事業所内で、利用者同士による昨年度の振り返りと、今期の生産活動向上に向けた施策を発表しあう総会を実施した。</p> <p>総会に向けては、各業務チーム内でミーティングを行い発表内容を準備した。収穫チームは、収穫量・品質アップに取り組み、ロス削減を意識し、作業して行けるように業務の役割分担を明確化し、チーム内でのコミュニケーション機会を増やすことを施策としていた。バック・袋詰めチームは、利益をあげるための量目削減、廃棄を減らすための廃棄率の算出・規格外商品販売継続などを施策にした。</p> <p>配送チームは、各店舗の販売状況や青果担当者から得た情報をチーム内で共有する、職員との打ち合わせも定期開催することを施策とした。</p> <p>10月の総会では、一人一言自分の反省と今後の取り組み内容を発表した。</p> <p><目的></p> <p>利用者同士で議論することで、自分事として仕事の能力や職場全体の効率の向上を考案するため</p> <p><成果></p> <p>利用者同士で議論することで、じっさいに仕事をする中で生まれた問題意識や改善アイデアを具体的に言語化する機会となった。</p> <p>一人一人目標を発表する機会では、普段なかなか自分の考えを発信しない利用者からも具体的な目標の発言があった。</p> <p>そういった職場の空気が生産性の向上にもつながる</p>	<p><活動の様子> 利用者たちが作成した資料</p>  <p>今期の目標</p> <ol style="list-style-type: none"> 各店舗の販売傾向 過去のデータを活用 今年の春、メンバーのシフトが合わなかったためメンバー同士の数字を差支え交換する。 ヤオコ一店舗毎の売上状況が分かるアプリ(エス・マルシェ)の活用 状況に応じた値引が出来るとは限らないため共有することで、廃棄を減らす これまで、一層だけ劣化した商品は、人によっては廃棄していたが値引額にて販売するようになる。 時期や数量などを考慮して、早めに値引く。 商品の陳列・配置を引き続き意識して、見やすく分かりやすい売り場作りをする。 青果担当者とコミュニケーションを増やし、特売の機会より有益な情報ももらう メンバー間と職員の連携(ミーティング)をして、売り上げ向上を図る <p>まとめ</p> <p>栽培棟スタッフ全員が、収穫量・品質アップに取り組み、ロス削減を意識し、作業して行けるように</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆業務の役割分担 → 担当・チームワークが出来る ◆スタッフ同士のコミュニケーションの機会を増やす → 柔軟に対応できるようにし、共有できる ◆業務への責任感の芽生えと意識の向上 <p>一人で黙々と作業をしがちだが、周りに人がいるということを忘れず、お互いに声をかけあい、作業を通して生まれるコミュニケーションを大事に、全員で取り組んでいきたい。</p> <p>廃棄を減らすために</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶一日に出る廃棄量の把握 ▶不揃い品の乾燥 ▶青空の継続 <p>青空 袋詰めすると...</p>
---	---

連携先の企業や事業所等の意見または評価

<p>まず、キックオフのような事業全体の理解を深める機会を設けていることに驚いた。自分たちが取り組んでいる事業の理解が進むと思った。また、売上や各KPIなどの目標の共有などが行われており、企業で行われていることと同じであり、企業での就労に必要な目標管理や、目標に向かい行動を起こすための能力の開発に繋がっていると感じた。</p> <p>全体の共有以外にも、チームの目標、取り組むべき課題の発表が、チーム代表からされており、またメンバー一人一人から、個人の目標の発表も行われており、このような取り組みが、個人の自律的な働きを促し、訓練する機会にもなっていると思い、参考になった。</p>	
連携先企業 (担当者)	西武造園株式会社 人事部 清水様

利用者からの意見・評価

<p>改めて自分の仕事やチームのことを振り返る機会になった。</p> <p>自分たちが行ってきた業務が、組織の売上、利益に繋がっていることを知ることができた。</p>
