

## 【足立区地域自立支援協議会はたらく部会】会議概要

会 議 名	令和5年度 【第2回足立区地域自立支援協議会はたらく部会】
事 務 局	福祉部 障がい福祉センター
開催年月日	令和5年9月12日（火）
開催時間	午後3時00分 ～ 午後5時00分
開催場所	障がい福祉センター 5階 ホール
出席者	橋本一豊部会長、桑原祐生委員、奥田真砂子委員、宮崎智明委員、根岸なつき委員、橋本寿々江委員、脊尾大雅委員、加藤香織委員、竹内淳委員、薄田光春委員、朝倉敏文委員、大谷英行委員、山本克広委員
欠席者	高橋啓祐委員、オブザーバー南氏
会議次第	1 開会 （1）障がい福祉センター所長挨拶 2 議事 （1）協議 抽出された地域課題についての対応を検討する 3 事務連絡
資料	足立区地域自立支援協議会 第2回 はたらく部会資料
その他	公開状況：公開 傍 聴：2人

## 様式第2号（第3条関係）

○袋谷事務局員

本日は皆さんお忙しい中、また、お暑い中お集まりいただきましてありがとうございます。本日司会進行を務めさせていただきます、障がい福祉センター就労促進訓練係の袋谷です。よろしく願いいたします。

開会に先立ちまして、何点かご連絡を申し上げます。まず初めに資料の確認をさせていただきます。次第の裏面に席次が書かれているものが一枚。それから左上にホッチキス止めされている資料、足立区地域自立支援協議会第2回はたらく部会資料と書かれているもの、こちらの二点になります。よろしいでしょうか。

次に、本日の参加状況についてご連絡いたします。本日は社会福祉協議会の高橋課長と、オブザーバーとしてご参加いただいている中央本町・地域保健総合支援課の南さんをご都合により欠席となります。それから脊尾委員ですが、外出先から少し遅れて来られる予定です。

本日の議事は公開とし、傍聴席を設けておりますので、あらかじめご了承ください。

続きまして、確認事項をお伝えします。この会議における内容及び発言者名などは議事録として後日足立区のホームページに公開いたします。その議事録作成にあたりまして、本日の会議の内容を録音させていただきます。ご出席いただきました委員の皆様には、後日議事録の原稿をお送りし、内容の確認をお願いしますのであらかじめご了承ください。それから、前回の議事録の作成が遅くなってしまい申し訳ございません。先週、議事録案をメールにて送らせていただきましたので、内容をご確認いただき修正や個人情報なので載せないで欲しいなどがありましたら、短くて申し訳ありません、今週中までにご連絡頂ければと思います。よろしく願いいたします。事務局からの連絡は以上です。

それではお待たせいたしました。令和5年度

第2回はたらく部会を開催いたします。はじめに当センター所長の山本よりご挨拶を申し上げます。山本所長、よろしく願いいたします。

○山本所長

皆様こんにちは。障がい福祉センターあしすと所長の山本でございます。まるで8月のような暑さの中、ご出席いただきまして誠にありがとうございます。前回の部会、7月25日はコロナ禍やアフターコロナにおける支援の仕方、事業所さんの様子、地域でのコミュニケーションなど様々な内容でご議論いただきました。その時は、もう少しでコロナは収まるのかなと期待していたのですが、少なくとも福祉現場ではまだまだ陽性者の方がいらっしゃるということで気が抜けない状況は変わっておらず、皆様大変だと思いますが、力を合わせて乗り切っていただきたいと思います。本日の部会のご協議も、どうぞよろしく願いしたいと思います。

それからちょっとこの場をお借りして、協力依頼をさせていただきたいと思います。足立区の刑法犯認知件数が、数年前までの23区ワースト1から頑張って順位を良い方に持ってきていたのですが、ここに来て、また件数が増えています。これも繰り返しの話なのですが、自転車の窃盗も盗難届が出されると刑法犯認知件数にカウントされますので、公表されてしまいます。まずは自転車の盗難というところで、短時間だからとかすぐだからといって鍵をかけないでいるとやられてしまう例が多いようなので、鍵かけのご協力をお願いしたいと思います。余計なことを一つ申し上げましたが、是非ご協力のほどよろしく願いします。それでは本日もどうぞよろしく願いいたします。

○袋谷事務局員

所長ありがとうございました。それでは早速議事に移りたいと思います。ここからの進行は橋本部長にお願いしたいと思います。橋本部長、よろしく願いいたします。

○橋本部会長

はい、よろしく申し上げます。皆さんお世話になっております。今日もご出席いただきまして、ありがとうございます。前回から少し時間が経ちましたが、メールであしすとさんの方からお送りさせていただいた通り、結構内容が振り返ってみると、それぞれのお立場からの障がいがある方の働くという視点というのが、これだけ幅が広いということと、抽出された課題というのも非常に多岐に渡っていたという印象を僕は持ったのですが、皆さんはいかがでしょうか。同じような感じでしょうかね。このテーマで一つ一つの課題解決であったり、課題に対してのご意見を伺うとなると、2時間があつという間に過ぎてしまうのと、多分話を聞いて終わってしまって、次のアクションに繋がっていないという風を感じまして、僕の方で自分自身がちょっと整理するためにも資料を作らせてもらいました。今日の進め方としては、まず前半30分くらいで僕の方から、今までのこういった議論に対してこんな取り組みがありますという情報提供をさせていただければと思っております。その後にお一人お一人それぞれの立場から、こんな解決案があると思うとかですね、こんなことだったらできそうだといったところをいただくと、より具体的で効果的な議論になると思いますので、そんな形で進めさせていただければと思っております。では早速、資料の方を見て頂ければと思います。パワポの資料です。

前回挙げられた課題と検討事項といったところで、1番から8番まであります。B型の工賃は、足立区内のB型を運営されている法人さんや事業所さんにとって共通の課題だというふうに認識しています。特に高単価商品をどうやって作っていくとか、あとは物価が高騰している中でどういう風にこれから商品開発だったり販売をしていけばいいか。またAふらん

きという仕組みがあつて、その中で工賃を上げていくという取り組みをしているところですが、それに代わるようなものが何かないか。あとは情報共有、こういったところがありました。

次に加齢と短時間労働といったところも、例えば重度の障害がある方への働き方、制度も変わってきたり、外的要因も変わってきているけれども、どんな働き方の可能性が考えられるか。特に地域のリソースを活用した働き方といったところもテーマになっていました。

三つ目が企業の理解。これはやはり、どこに行っても困りごととして挙がっています。特に支援をしている現場スタッフの一番の悩みとしては、今いる利用者さんが私たちの事業所では安定していたけれども、実際企業に就職したら不安定になってしまった。その時に企業の理解を得るためには、どんな情報提供やどんな改善案を出せばいいのかという困りごとです。

四つ目が新たな視点。いよいよ来年度ですね、制度がガラッとまではいきませんが、結構大きな変化があります。それに対応して行くため、情報共有や私たちの情報発信をどうしていけばいいのか。

そして五つ目が、障がいのある方への情報提供。今いろんなツールがあつたり、情報伝達方法はあるけれども、適切な情報やその人に合った情報がその人に届いているのかどうか。

そして六つ目が質。質という捉え方が、多分人それぞれ違うなということは感じています。例えば、支援者から見た質、ご家族から見た働き方の質。当然、本人から見た働きやすさや働きがい、自分らしく働けるといったところの概念の整理。

七つ目が、これは企業さん側から最近多いテーマになりますが、グリーゾーンの方への対応。実際、竹内さんからも、先日このテーマに関してお話がありましたが、これは非常によく聞きます。特にこれから障がい者雇用をされる企業

に出向いて就労支援をした時に、これから障がいのある方を新たに雇うというよりは、今いる従業員さんの中でちょっとグレーゾーンの方がいたりとか。あとは例えば、うつ病を発症した方への対応。まずそこを解決したいといったところにどう対応しているか。

そして八つ目が働く動機づけですね。自己理解や本質的な支援の必要性。

今、読み上げたところだけでも、多分整理しきれないところもあり、僕の中で一つ一つのテーマについて調べたり、こういった情報が有効なのではないかというのをまとめたのが次のページです。三つ目のスライド、2ページになります。今回検討したいポイントは、協働や連携という言葉を実際に使います。それを実際にアクションを起こしていくためにはどうしたらいいのか。特にコラボレーションだったりとか連携をしていく上ではマッチングというのが非常に重要ですので、どんな風にマッチングをしているのか。

あとは複雑な情報の整理。制度であったり、法律もそうですが、社会資源が非常に複雑です。選択肢が増えているのはいいことかもしれませんが、本人が自分に合ったサービスを選択できるかどうかといったところを私たちが考えていく必要があると思います。

次に、外部環境の変化への対応。これは法律や制度の変化もありますが、テクノロジーであったり、地域の中にもさまざまな変化が起きています。ローカルな話だと、例えば花畑のあたりが今すごく変わってきているというのがありますし、これから竹ノ塚も変わっていく。そういった地域の情報も変わってくるといったところへの対応。

それでここ、人材育成と書いてありますが、これは支援者の人材育成もそうですが、障がいをお持ちの方へのスキルアップや自己理解、あと企業さんへのマネジメントとして有効な情

報提供をして、いかに伝えることができるかといったところも絡んできます。

最後に、多様な働き方や多様性の理解、グレーゾーンという言葉も出てきましたが、働き方改革の中ではやはり多様性という言葉が非常に増えているという中では色々な働き方があるけれども、本当に支援に繋がるその人に合った働き方が何なのかといったところが検討事項のポイントになろうかと思います。

これだけでもやはり話はあちこち飛んでしまうと思うので、今日検討したいこととか、これらの情報をどうやって整理をするか、そしてどのように共有するか、どのように発信しているかといったところの検討に絞って、皆様のご意見を賜れればと思っております。ここまで大丈夫ですかね。一気に行きましたけど大丈夫ですかね。はい、ありがとうございます。ちょっとずつ可視化する情報が入ってくると思います。

まず、工賃向上についてですね。これは、工賃と直接繋がらない事例ではあるのですが、分身ロボットカフェです。去年、この協議会で少し情報提供をさせてもらったのですが、時々僕もお邪魔する感じです。行ったことがある方はいますか。日本橋にあるのですが、結構高単価、4,000円です。値段が決まっています、入場料も含んでいるのですが、4,000円を払うと織姫というロボット。これは介護の現場とかでも使われていますかね。このロボットを実験的に働く現場で取り入れられないかといったところで分身ロボットカフェというのがベータ版として今スタートしています。これは先程の連携、コラボレーションといったところでは研究者なんですね。ロボット開発班とあとテクノロジーの分野の方々、そして働く人は障がいのある方や難病の方なんです。実際、このカフェに行ってもどんなことがあるかということ、まず案内してくださる方は障がいのある方が案内

してくれます。それで席に座ると、ロボットが近くまで来てくれるんです。そうすると、ロボットの画面に遠隔操作をしている方の表情とかが写ります。僕が接待していただいたのは北海道に住んでいて、病院に入院されている方でした。難病持ちのその方が操作をして、どこに住んでいるんですかというとは北海道ですということで、以前はスノーボードをしたりとか活発だったのが、今は病気になって入院生活しているところからスタートし、僕は実は障がいのある方の支援をしているんです、みたいな自己紹介から始まります。接待時間は30分間と決まっています、それで例えば今日実は初めて来たんですよと言うと、えー、そうなんですかという事でリアクションするんですよ。それも操作しているんですね。それでロボットがウインクをしたりとか、手を上に上げたりとか、いろんな操作をして一緒に写真も撮ってくれますよ。北海道に居て写真撮影もしてくれて、織姫の操作している方も一緒に写るといようなイメージです。これも希少価値を販売しているというふうに僕は受け止めました。後ほど出てきますけれども、今のところ日本橋だけなんです、このカフェは。実験的にやっているということです。今ここで働いている人たちにインタビューをしたら、実際にここで働きたいという人たちも多くいて、広げていきたいという話もありましたが、今はもう募集はしてないみたいですね。食事が一品と飲み物一杯というところで4,000円という設定をしています。これ接待を受けないというパターンもあるんですが、そうすると安いんですけども、ここに行くならせっかくだからということで、大体この4,000円を払って入る方が多いそうです。

次に、これは知っている方、多いんじゃないですか。和歌山紀州プレミアム生レモンケーキ。女性の方やスイーツ好きの方とかに、ものすご

く有名な商品だそうです。これも高単価ですね。4,950円です。いわゆるロールケーキというイメージなので、それでこの値段というのはかなり高単価だとは思いますが。これをどう売っているかというところ、クラウドファンディングで売ったりとか、楽天ショップで売ったりとか、あとは自社のオンラインショップで販売しています。ただ大人気で、月に何回かしか販売の機会がないんです。40分ぐらいで即売するぐらい人気があります。これは和歌山のレモン農家さんとB型事業所とパティシエさん、デザイナーさん、プロデューサーさんといった人たちがみんな協力しながら開発して、粉末状のレモンを入れるのはB型事業者、写真でちょっとわかりづらいのですが、スタッフさんとか利用者さんがやっていますという事例です。

それ以外にもたくさんの事例があって僕もこういう仕事をしているので、なるべくインタビューをしたり、高単価商品の勉強をしている人の中で、ここだけは押さえた方がいいと思うところは、まず異業種との連携というところが、これから絶対に高単価商品を作るには必要になる。そこに働く人をどうやって当て込んでいくかということが、これから必要になるだろうという風に思います。なので、足立区で今日検討をして、もし情報お持ちの方がいれば、福祉事業所だったり就労支援に関心を持っている人がいるというような情報があったら、そういうことを共有できるというのは非常に有効だと思います。あと販売方法として、この生レモンケーキの方からお話を聞いたところ、まずはいろんな人に知ってもらうということが重要ですよと言っていました。とにかく知ってもらうこと。なので、クラウドファンディングを始めたのも、そこで収益を得たいのではなくて、たくさんの人に知ってもらうためにクラウドファンディングをした。楽天もたくさんの人が見てくれるから、それで知ってもらうために販売

しているんですけど。でもたくさん挙げてもそこまで作れないので、限定して売っていますということで、この方式として認知度というのはみんなが知っている、手に入らない、これが高単価商品のコツですということを教えてもらいました。これ色々な人がやっていますね。そう考えると、ブランドってみんなそうなんですよね。例えばエルメスのバーキンですね。持っている方、いらっしゃいますか。ありがとうございます。いたら心配だなと思って、多分持っていないですよ。買えないですよ。買えないです。でもエルメスはみんな知っていて、バーキンを知っているけど、買えない仕組みになっているんですね。これはなぜかということ、一見さんには売らないということにしているからだと思います。なので、高くすることができる。ちょっと極端な例ですけども、高単価商品を作るためにはこの方程式と連携といったポイントを押さえておく必要があるのかなということも学んだので、共有させていただきました。ここまで大丈夫ですかね。はい。では次に行きます。

次に、情報発信をしている人たちがどんどん増えているというのも、調査して行くとわかります。例えば、青森県三沢市でやっているこのポータルサイト、ご覧になったことがある方はいらっしゃいますか。これがですね、非常に洗練されたホームページになっていまして、完全なポータルサイトですね。障がいのある方の働くにつながる情報が満載でした。働くというのは、企業就労だけではなくて、B型事業所の紹介だったり、B型事業所で作っている、または販売している商品の紹介だったりとか。あとはアート活動の紹介や余暇活動の紹介というのもすべてに掲載されています。タイムリーにイベントとかニュースとかをお知らせで発信していて、運営母体は三沢市になっているのですが、おそらく作ったのは業者さんなんじゃない

かなという風に想定しています。すごくスタイリッシュなデザインになっていますので、是非見てもらえたらと思います。

次に、大阪版の移行支援事業所のおすすめナビというものなのですが、これは株式会社が運営しています。これはちょっとえこひいきしている状態ですね。公平な情報ではなくてですね、おそらく移行支援事業所がお金を払って登録するという仕組みで運営しているのですが、実際企業の情報であったりとか、必要な情報とかクチコミ情報が掲載されているサイトになっています。

次のページで、これは多分これからすごく広がっていきそうだなと思うのが、「障がい者キューブ」。これご覧になった方いますか。これは是非見ていただければと思うのですが、当事者の方が運営されています。それでこれ、よくよく見てみると、全国の就労支援事業所、移行だけじゃなくてB型も含めて掲載している仕組みになっていて、障がいをお持ちの方向けの発信としては自分に合った事業所を探して見学の予約ができるサイトですよという説明が書いてあります。ただ、色々調べていくと、まずは勝手に掲載されているようですね。WiZさんとかも掲載されていました。登録してないですよ。なので登録は、一応無料になっているんです。でもおそらく勝手に登録していて、うちのWel's ARKは載っていなかったんですよ。その選別の仕方がわからないんですが、確か、竹ひまさんも載っていると思います。無料掲載できて有料になると見学予約ができるっていう形なんですね。あとサービスを有料登録して利用者確保に繋がっていくというのが目的のサイトだと思いますが、凄いですよね。充実しています。お知らせだったりとか、タイムリーなニュースとかもおそらく日本で一番充実しているサイトだと思います。リタリコさんとかがやっている登録制の移行支援ナビというの

があるんですが、それは完全有料なんです。月額、言っているのかわからないですけど、4万円ぐらい払っているわけです。払って登録をしているのですが、これはもう登録無料というサービスで、すごいなと思います。どこから予算を取っているのかなと思いました。当事者の方が運営されている。これ以外にも実は就労支援ナビとか就労移行支援事業所の登録をしているサイトもありますが、だいたい途中で止まっていますね、掲載が。おそらく初めは良かったんですけども、やはり運営費だったり、更新作業とかにはマンパワーが必要で、難しい状況があるということです。

次、事例2になっているところ、4の間違いですが、これ知っている方いらっしゃいますか。足立区障害者支援サービスチャットボット。これは認知普及不足ですね。これは僕たちコミュニティプラットフォームという事業所が勝手に作ったものなんですけども、足立区さんが発行している障がい者のしおりに書いてあるものをチャットボットという機能。チャットボットってどういう意味かという、チャットで質問すると、ボットってロボットが答えてくれるという仕組みなんです。QRコードがここにあるので良かったらちょっと当てこんでもらえたらと思うのですが、これは障がいをお持ちの方が自分の困りごとをロボットに相談する。例えば、手帳の取得について教えてくださいというふうにボタンを押すと、それに関する情報が出てくる。ただまだβ版なので最終的には足立区さんの載せている情報に飛ぶというところで終わっています。本当はもうちょっとイラストにしたり、わかりやすい情報にすると更に優しいと思うんですが、これは勝手に始めたことなので予算に限界がありまして、今やっているところです。こういうのが出来たらいいなといったところで、今までの共通点としては、まずみんなも自力で勝手に始めているという

ころですね。誰かが応援するためとか、誰かが必要な支援を受けるためにはもう考えていても仕方ないし、時間がどんどん過ぎてしまうので、とにかくもう走り出そうといったところで始めているのが、今までの共通点だと思います。普及啓発といったところ、これはうちの法人もそうですが、多分みんな苦手なことだと思うんですね。なかなか情報発信がし切れない。企業さんで、障がい者雇用の法律が変わるといったところもご存じない企業が圧倒的に多いです。来年度からパーセンテージが上がるといったこともほとんどの企業さんが知らないです。これはやっぱり情報発信をしていないという私たちの責任だと思いますし、事例とかも知らないから、やっぱり今だに厚生労働省の調査結果としては、障がい者雇用のノウハウがないから雇わないというのを理由にして雇っていない事業所さんが圧倒的に多いです。それはやはり事例を発信している媒体はあるのですが、媒体はあるんですよ。職業センターさんが掲載しているリファレンスサービス、ものすごい情報量が載っているんですよ。ただそもそも、そのサービスを知らないというような段階があって、やっぱり普及啓発といったところがこれからの課題だと思います。そんな中、SNS広告でよく見るだろうなというものを少し写真で入れたんですが、例えばウェルビーさんとかすごいですよ。Facebook 広告、Instagram 広告、あらゆる広告媒体に出てきます。障がいをお持ちの方で就労に不安がある方はいませんかといったところに予算をかけて掲載している。あと Knowbe さんって知ってる人いますか。就労支援事業所だったらだいたい Knowbe のシステムを活用しているところが多いのですが、この Knowbe さんもリクルートが運営しているサービスなんですけど、非常に活発に広告をしています。他にも例えばフランチャイズのグループホームを運営しませんかみたいな広告を見たこ

とがある方とか、後は社会貢献が簡単に出来ます、みたいな広告。それ、うん？と思うような瞬間もあると思うんですが、これもほとんどSNS 広告ですね。相当な予算をかけて作っています。

他、ダイレクトメール。これメールをご覧の事業者さんとかであればメルマガが定期的に届いたりとか、あと一斉メールで届いているのをご覧になる方とか居ますかね？例えば求人募集ですとか、いい求人ありますよとかにもちゃんと作戦があって、何曜日の何時にこのメールを定期的に送るという仕組みになっています。なのでそれが、メールを見る癖があると、大体、あっ、この人の名前というのは何となくわかってくる。単純接触効果と言うんですけど。そういうのをちゃんと考えた発信をしている。あとは郵送でのダイレクトメールとファックスでもすごい量送られてきますね。求人票とかハローワークさんからの求人もたくさんいただくんですが、やっぱりファックスでの情報共有というのはこの業界ならではのかもしれないですね。あまり他の業種ではないかもしれないので、ファックスも有効というところですか。あとはランディングページ、LPですけども、簡単に作れるホームページを作って情報発信をしている。あとは広報紙ですね、例えば利用者募集といったところでは足立区報にも掲載をしていたりとか。この効果は区民の方に届けるには抜群だと思います。なので、どの人に向けて、どの情報を発信するかといったところが非常に重要なという風に思います。あと看板効果、意外に効果がありますよね。例えば足立区で言えば、もつ鍋の広告を見たことある人いませんか？四号沿いを走っていると、ありますね。行きたくなるんです。お店は小っちゃいんですが、印象に残るんです。看板の効果。看板も、どの人に見て欲しいかによって、区民の方とか地域の方であればさっき言ったもつ鍋屋さん

の看板。高単価のものであれば、例えばタクシーとか飛行機とかですね。そういったところにはお金持ちの人が多いので、そこに看板を載せるとかということは今僕も勉強中なんですけど、やっぱり普及啓発にはこういった媒体があって、それを使っていないというのはもったいないというような情報提供になります。

最後にですね、動機づけと自己理解。これは利用者さんへの動機付けと自己理解だと思うのですが、これはやっぱりセミナーだと思います。セミナーを実施する。これを恐らくそれぞれの事業者さんでやっていると思うのですが、このはたらく部会では、この地域の中でどうやって自己理解を促して行くかというところ、こんなセミナーが有効なのではないかという意見があると思います。実際こちらの自己理解のチラシは、しごとセンターで開催したチラシになります。やっぱり必要性は感じているものでも意外と知らないですよ、私たち。なので、情報が届いていないと思うので、せっかくこういったメンバーの方々が集まっていますし、これから地域の中でどうやって情報共有をしていくかという中では、やっぱり協力しながら企画を立てて、情報発信をしていく。それこそ足立区に教えてもらうのも一つだと思います。他にもワークショップやオープンダイアログ、今すごく広がっていますけれども、そういった仕組みを作っていく。やっぱりこのセミナーとかワークショップというのは自己理解につながるようなキーワードだと思います。なので、今日お聞きしたいのは、例えば特別支援学校さんでは就職した後の人たちが、発表する場を作られていますよね？就職して今こんな仕事をしています、そういった情報提供とか、あと荒川区では就労者激励会というのをやっています。勤続年数15年の人たちは表彰するとかですね、こういったところのアイデア。あとはエクセレントカンパニー賞とい



うのも知っている方います？エクセレントカンパニー賞、初めて聞いたという方。これも今すごく有名になっていますね、エクセレントカンパニー。企業さんとかハローワークさんはよくご存じだと思うんですが、企業表彰をする。これ実は、はたらく部会が結成された初年度の時に話題として立ち上がったんですが、最近あまりお話が出てこなくなった。やっぱり企業さんでの雇用の動機づけであったり、モチベーションであったりというところでは有効な方法だと感じています。というところで30分経ちましたね。ババッと説明しましたが、少しどうでしょうか。論点の整理といったところでは、情報の整理、そして情報の共有、情報の発信。これだけの事例やこれだけの手段がありますが、じゃあ私たちが今の複雑な制度だったり資源だったり、情報を必要な人に届けていくためには、この足立区で何ができるか、そして何から始められそうかといったところを中心に、皆さんがお持ちの事例やアイデア、そしてご意見を伺えればと思っています、今日の着地点は具体的にこのアクションできそうというイメージが持てるようなアクションに繋がるようなちょっとワークショップ的なところもありますけれども、ワークにつなげていくような会にして行きたいと思っています。是非皆さんのお立場、もしくは現場で得た知見や価値といったところを共有できればと思っています。何かここまでで質問とか、ここをもうちょっと聞きたいみたいなのがあれば、是非伺いたいと思います。如何でしょうか？はい、ではこれらの事を踏まえて、お一人お一人伺いたいと思いますので順番はどうしましょうか。脊尾さんは途中からなので根岸さんからグッと回って最後脊尾さんにしましょうか。はい、ではお願いします。

○根岸委員

葛飾通勤寮の根岸です。こんにちは。橋本さん、すごいですねという感じです。福祉はどうしても閉鎖的で、福祉業界の中で何とかするみたいな、どうしてもそこから抜け出せないのをすごく感じていて、私自身も本当はそれじゃいけないと思っています。いろんな企業が福祉の中に参入してきている。グループホームだったり、株式会社が入ってきたりする中で、やはり福祉は発信力みたいなものがすごく無いんだなというのを感じている。通勤寮に関しても、もっと外に発信していかなくちゃいけない、学校さん頼りじゃだめだとかね。そういう時代じゃないんだなという風に感じているので、何かしらやっつけていかなくちゃいけないという風には思っているんです。でもやっぱり福祉事業所は、補助金で成り立っているところがあって、一人頭いくらいいただいて、本当にもうギリギリの経営の中でやっていかなくちゃいけないというのが現状だと思うんです、障がい者も高齢者も。だからどうしても株式会社とか、収益を得るところで、福祉は弱いから負けちゃうというかなので、どなたかお金持ちと知り合いたいなって私は単純に思っちゃったりもするんですけど、難しいというのもあるし。やっぱり福祉はすごく古い考えだというのも、そこを抜けきらないから。SNSの発信とかでも、FacebookもInstagramもTikTokも、それぞれやっぱり意味合いがあるんですよ。情報発信全部に同じようにしていればいいということではなく、TikTokは誰々向け、どういう発信の仕方ということとか、色々あると思うので、そういうところをやっぱり学んでいかなくちゃいけないんだなと思っています、通勤寮でいうとこの携帯の使い方を利用者さんに学んでもらったりとかというのがあるんですが、どうしても古臭い考えだから、何か間違えたことをすれば預かるとか、そういう考え方になってしまうんだけど、上手に使うためにはどうすればいいのか考え

て、利用者さんに発信してもらおうかなと思っています。TikTok とかに顔出しをしている利用者さんを出して、通勤寮で楽しんでいる姿だったり、もちろん職員管理の下にはなってしまいうのですが、踊っている姿だったりとか、こんな勉強しているよとか、こんな成長したり失敗したよと、何でもいいんだけど。そういうのを利用者さん主体で発信してもらって、全国や世界に発信してもいいんじゃないかなとか。個人情報とか色々ある中ですごく難しいんですが、顔出しオッケーだよとか。あと利用者の方が結構携帯に詳しいんですよ。そういう意味では、上手な付き合い方という意味で、方向転換というか考え方の転換をしなきゃいけないんだというのはすごく感じています。

あと、通勤寮の下に就労継続B型のFLATというパン屋さんもやっていたり、掃除隊があったり、カフェをやっているのですが、そこもなかなか難しい。就労B型の工賃や、補助金とかの兼ね合いで、人は必要だから雇用するが、人件費の方が高くなってしまふ。パンなんかも、すごく有名な世田谷ですごく高いシニフィアン シニフィエというパン業界の中では有名なシェフが監修してくれて、定期的に教えに来てくれて、普通のパン屋さんより全然おいしくなって、ひいきではなく思うんだけど、でもやっぱりその発信の仕方というか、そういうので利益としては正直そんなでもなかったりとか、その地域に合った発信の仕方だったりとか、地域に合ったものを作っていくと、やっぱりうまく馴染んでいかないというところもあつたりするので、その辺をどうやって行くのかなとか。とにかく何をやるにもお金がかかる。どこに出すにも何をやるにもお金がかかるから、きちんとこういうことをやりたいっていうのははっきりさせるということで、それに対してクラウドファンディングであるとか、そういうのは使い方なんだろうなという風に感じ

るんですけど、すみません。具体的な話ではないのですが、そういうことは私自身感じているので、いろんな人と繋がりたいなという風に思っています。ありがとうございます。

○橋本部会長

ありがとうございます。何かご質問とかある方いますか？はじめて聞くことも今日出てきたと思うので、まずその言葉の理解からというところがあると思うんですけど。SNSの活用で、うちの利用者の電車の好きな方がYouTube配信をして収益化したという例もありますし、このセミナーの講師としてお招きしている方で、お子さんが発達障害でTikTokの使い方を教えたなら小学校4年生なんだけど、収入を得て自分のお小遣いでゲームを買っているという事例もあって、やっぱり利用者さんに発信してもらおうといったところから学ぶ、職員も一緒に学ぶといった感じですよ。といったところが一つあるのと、クラウドファンディングですね。例えば、このメンバーの中でそれぞれリターンを考えて、例えば、竹ひまさんのパンとか、あとは通勤寮さんであればお祭りに参加できる券とか、そういったのをなんでも出せるんですよ。ハローワークさんとかどうですかね、求人票をひたすら出せる権利とか。紫磨園さんは、いっぱい出せそうですね。高齢者の方と一緒にバス旅行に行くとかですね。ただ、そういう地域で実際うまくいっているクラウドファンディングって、地域へのリターンを考えると、収入を得るというよりはやっぱりみんなに知ってもらえるきっかけになって、それがずっと残るんですよ。そうすると、この地域はみんな協力して盛り上げて行こうという風に思うんだなというのがわかる人にはわかるんです。それで先程根岸さんが言ったようなお金持ちの人とつながるといのも一つのきっかけにはなってくるんじゃないかなと思いました。はい、ありがとうございます。では次は、宮崎

施設長お願いいたします。

○宮崎委員

竹の塚ひまわり園の宮崎でございます。事業所の立場、障がい福祉の立場としてお話をさせていただきます。

今、お話があったように、福祉はやっぱり時代遅れ、また頭が固い。だから情報発信についていけないというのは固有の事情なのかなと思っていて、どうしても法人の私たちがみたいな年齢の者は、やはり SNS がわからない、やっていないといったところなので、どうすればいいかとか、若い方若い職員をどうやって利用するか、活用するかといったところで、今、色々とプロジェクトの時間を作っているところですが、まだ達成していないところです。先程、お話があったように、今の時代は SNS をどうやって活用するかというのが非常に大切なんだなという風に思っております。ただ、その活用の仕方もやはり的外れになってしまったり、また、発信を誰にするかといったところが一番必要なかなというふうに思っているところでございます。うちの法人としては、職員採用の時に地域との関係性はどうすればいいとかを面接の中でも聞いている部分ではありますが、やはりこちらから出て行かないといけないといったところで、今までは、出ていくというより来てもらう形の方が非常に多くあったところで、今度はうちの方で出て行って参加を仕掛けるということが非常に必要なかなと。また、情報の提供も、例えば見学を待っているのではなく、来てくださいというような形で、いろいろな方に施設を見ていただきたいと思います。ををするというのも非常に大切なかなと思っております。

先程の協議の部分でアクションが出来ることをというような話ですが、前回の会議で来年度制度が切り替わり政策のところまで企業さん

の法制度が理解しきれていないといったお話があったので、うちの法人としても、何でそれが出来ないんだという形で、公益的な活動の一環として企業向けに障がいの理解とか障がい福祉サービスに繋げるというところの講演を仕掛けています。また、ハローワークさんにもご協力頂きながら企業にも紹介して、そういう形で色々と連携を私たちから取りながら外に出ていくというのが、これからの時代にやらなければならないことなのかなといったところなんです。良い事例を見習いながら対応していければなと思っています。以上です。

○橋本部長

はい、ありがとうございます。では何かご質問がある方。ちなみにその企業向けのセミナーはいつ頃。来年早々にはという感じですか。

○宮崎委員

はい、来年早々にはハローワークさんにも参加していただける企業を紹介していただく感じですか。

○橋本部長

また、それが決まったら共有をお願いします。はい、ありがとうございます。では次、桑原さんをお願いします。

○桑原委員

足立区大谷田就労支援センターの桑原です。よろしくお願いたします。そうですね、本当にいろんなテーマが盛りだくさんの中で、私はこの間、何をやってきたかというのを考えながら皆さんのお話を聞いていました。もしかしたら、少し話がずれてしまうかもしれませんが、うちの法人に元営業職の職員がいます、かつては大きなドラッグストアの営業をやっていた職員が入ってきてくれた時に、自主生産品の開発を色々して、飛び込みで大きな業界へ行った時に、やはり営業のスキルがあるので仲良くなり、その業界の勉強会とかで販売会をや

ってくださいというお話があり、販売会をやったことがあります。そこで販売する中ですごく嬉しかったのが、今日は障がいをお持ちの方たちが販売に来てくれましたみたいな形で、大きな壇上で紹介してくださったりとか、そんな経験があったんですね。しかも、講師の方も結構芸能人とか著名人の方がいらっちゃって、そんな方たちにも私たちの商品をお渡しできたり、写真を一緒に撮らせていただいたというようなどころで、異業種との連携というところに当てはまってくるのかなというような事例がありました。売り上げもそうですね、短時間なので大きくはないんですけども、でもやっぱり参加しないよりは参加した方がいいという形の売り上げがあったかなと思います。

ICTの機器というところでは、今、大学さんと交流をさせていただいて、何台かiPadを貸与して利用者さんに使っていただきながら、その方の作業支援に活かしたり生活支援に活かしたりというところの取り組みを行っているところです。これもちょっと難しいのが、先程若い力を活用するというところがあって、私のiPadもVoice Over、読み上げ機能があったりとか、そういうのはわかっていてそういう設定までできるものの、じゃあそれを使いこなせるかというところ、どうしても使いこなせないというところで、じゃあそういう機能を使いこなせる職員がいるかというとなかなかそうではないというところもちょっと難しさとかがあるという風に思っています。今、特別支援学校さんとかがタブレットを使って授業をされている中で、卒業した途端にそれを使えなくなるというのがすごく問題なんじゃないかなという風に私たちとしても思っています。是非その学生時代に得た経験を、福祉施設に行っても使えるようなとか、逆にそれを使ってちゃんと就職でも活用ができるとか、そういった仕組みができるといいのかなというふうに思っていると

ころです。

あとはそうですね、SNSの話も出てきましたが、うちの法人も今SNSを始めて多分4年ぐらい経つのですが、なかなか認知されないというところも難しさがあります。担当者も複数名いて、それも毎年担当が変わっていく中で、なかなか仕上がってきたなと思っても人が変わって、それがうまく引継ぎがされなかったりとか、担当者が複数いることで、いろんな視点があるのは良いのですが、やっぱりテーマがずれてしまうというデメリットもあるというところ、そういったところの精査だったりというのが必要なのかなという風に思っているところです。すみません、こんな感じでよろしいでしょうか。

○橋本部長

はい、ありがとうございます。では、ご質問がある方いらっしゃいますでしょうか。大学との連携といったところは、あまり話題として今まで出てなかったですね。

○桑原委員

そうですね。うちの法人の中で一施設一学校と交流をしようみたいなところがありまして、たまたま私もその担当だったので、母校に相談したところ、即答で「いいですよ。」と行ってくださって。福祉を目指している学生さんに対し、自分たちの思いを伝えるようなものを作りたいとお話をして、そういった場面をいただけることになっているんですが、それと同時に学校の先生からはICT機器の活用というところを研究して行きたいということで、多分そんな条件は無いかなと思います。あとはそうですね、今、魔法のプログラムとか、ソフトバンクと東京大学のコラボのものとかもあるので、そういったものを活かしながら、私たちの福祉現場でも活かせるといいなと思っています。

○橋本部長

ありがとうございます。足立区の大学も今、6大学ですよ。一つの地域のリソースという風に考えると、どう繋がっていくか。大学さんと協働でいろんな障がいのある方の支援に結びついている事例とかいっぱいあるかもしれませんがね。ありがとうございます。では、橋本さんお願いします。

#### ○橋本委員

精神障がい者自立支援センターの橋本と申します。先程から皆さんのお話を聞いていて、私もなんかすごい時代に取り残されているな、みたいな感じもなくはないんですが。事業所の中でここ数年ずっと、利用者の獲得という部分がすごく課題になっていて、その時に私たちの法人自体、社会福祉法人あしなみというものが家族会の発案で昭和45年からだったかな、始まっているところで、ずっと当事者の方とご家族の方が頑張ってきて色々な歴史があって、今この場に立っているというところがあったり、平成20年に区から委託を受けたりとか、そのまま公設民営の仕事をしたりとか、そういう何て言うんですかね、固いところ守られているところと言ってはちょっと言い方が変なのですが、というところもあって、中々良い意味で守られているということもあるのですが、その垣根を越えようとした時に色々制約がかかったり。もちろん公設民営でも個人情報とかいろんな制約があったりするんでいつも受けきれないとか難しさがあるのかなというのを肌で感じてたりはしていたんですね。でもそんなのは一つの言い訳だとして。今皆さんの話を聞いた時に、営業というか入口の部分で利用者獲得の営業というところでは、自分たちだけで何かしようと思っても限界もあるでしょうし、そういう意味では、こういうツールを使ったりとか、先程情報提供いただいた勝手に載っていたじゃないですけどね、そういうところとも協

働しながらそのツールが一つの可能性としてあるのであれば、そういう選択肢もあるんだなと。あとはやっぱり異業種の方と繋がる時に、自分たちにとってもいいし、相手にとっても利益があってほしいので、相手にとって何が利益になるのか、そして私たちにとっても何が利益になるのかということを見据えた上で繋がっていったらいいなと思いました。そうすることで更にまた広がりが出てくるのかなと思って。ただ、そういうところって、先程、根岸さんも福祉の方は頭が固くて利用者支援のことだけを一所懸命やってきたというところもやはりあるので、そういうところに関して素人なんだろうなと自分なんか感じるんですね。そういうことも含めて勉強していかないと、これからいろんな意味で事業所の生き残りも含めてしていかないといけないんだなと思って、福祉業界がやるべきことの課題って、すごく広がってきたなと、それを皆さんの話を聞きながら感じたところです。なので、自分たちだけでは出来ないところの強みのある方、業者の方たちと連携していく必要性をなお強く感じたなというのがありました。なんか感想めいちゃってすみません。特に何かいい情報提供とか何も無いのですが、皆さんの話を聞いてそんな風に感じました。そんなところで大丈夫でしょうか。

#### ○橋本部長

はい、ありがとうございます。ご質問がある方。異業種の方からの問い合わせとかは、どんなことを考えているんですか？

#### ○橋本委員

はい、ちょっと取引先の方から、いろんな情報提供を頂いているんですね。例えば今、冷凍の自動販売機ってよく街中で見かけますよね。あれを是非、置いてみないか？とか、あと私たちの事業所内の中で喫茶営業をしているところに販売スペースとかがあるんですが、決済機器を使ってみないかとか。あとは ICT の機器

で、福祉業界で ICT を導入するのも必須になってくると思うので、そこの先駆けとしてまず事例でやってみないか？とか結構お話をいただくんですね。それでちょうど窓口が自分だったり別のスタッフだったりとかで窓口で答えられることはお話を聞いて答えるんですけども、法人単位で考えなければいけないこともあったりするんで、そういう時は法人の方に経営会議で話し合ってもらってという感じになるんですが、その後、繋がっているのかなって、話がとん挫しちゃったかなみたいな時もたまに見受けられるので、実は改めて言われれば結構そういういただいているものに対してこちらが活かしきれていないっていうか、そのもったいなさを、今、改めてこの話を聞いて思いました。やっぱりそこを活かすためのマンパワーも必要なんだろうけど、こちらの考え方というのをしっかり考えないとやっていけないのかな、なんて思いました。

○橋本部長

はい、ありがとうございます。今、思い出したのが、以前、ソフトバンクさんからの依頼で、シンプル携帯、知的に障がいがある方のスマートフォンを開発しているので協力してほしいという相談があって、少し関わらせてもらったんです、研究チームに。でもあまり上手くいかなかったんですね、それは担当者との認識のずれがあったり、あと一番致命的だったのは、それを代理販売するのはB型事業所にとってはすごく売れることだったんですが、それを都庁に聞いたらダメって言われたんですよ。これ理由はわからないんです。新しいもの新しい取り組みは今まで前例がないからとダメって言われたんですよ。出来なかったんですね。それを聞いたら非常にモチベーションが下がってしまって、ソフトバンクの人が。法律で代理販売がダメなのかちょっとわからないんですが、そういうことがあったという。結構、コラボするって、

仰ったように相手側の取り分というか利益も考えつつ、あとはタイミングとか法律とか、そこを一緒に考えていく必要があるなど、今、聞いて思い出しました。意外と上手くいかないことがあって、さっきの事例とか生レモンケーキとかだと本当に皆の想いが繋がったんだろうなと感じました。ありがとうございます。

では、加藤さんに当事者の立場として、今までいろんな手続きとか、困ったこと、きっとあったと思うんですよ。今回情報の発信、当事者にどういう風に届けるかというところからだと思うので、ご自身で困ったことでもいいですし、こんなことがあれば良かったなっていう部分とか、今思えばとか、それ以外でもいいです。では、お願いします。

○加藤委員

WeI's の加藤です。よろしくお願いします。情報発信というところで、自分がどういう風に情報を収集してきたかというのを、ちょっと事例でお話ししたいと思います。ひと昔前とかその頃にも色々情報を集めていた時、やはり一番早いのが携帯で調べるとというのが主でした。その中で事業所さんだったり、いろんな情報を検索していくことをしていたのですが、間違った情報も結構ありまして、そういうので困ったというのはすごくありましたね。次に広報誌、その頃、足立区には住んでいなかったのですが、広報誌というのも結構活用して、いろんなイベントだったり、当事者が集まれるようなものに参加したいなと思った時に、そこに目をやってみると情報が載っているっていうのも一応活用させていただいていました。広報誌は無料なので、すごい活用したかなと思います。あとやっぱり足立は相談専門支援員や保健師さんの情報が確実で、信頼関係もあったので、一番は相談支援員さんと保健師さんの情報が最後の方は多かったという形ですね。事業所を

探していただいたり、他に困ったことがある時にも、これはここに相談した方がいいですよという的確なアドバイスがいただけたので、一番私が情報収集で活用したのは相談支援専門員さんと保健師さんという形になっていました。当事者同士、友達同士の口コミみたいな形もありました。私はこういう事業所で働いているんですけど、こういうところがいいよとか、デメリットも当事者同士で話し合っただけで共有していたという部分も多くありました。今、コロナのこともあって皆さん集まれる場所が少ないというのがありますが、私が住んでいるところは、500円以内で出来るお茶会があったので、行く人はそういうところに行って、こういう事業所があるよ、こういうイベントがあるよなんていうのを話し合いながら楽しく生活していたのですが、今、こんな状況なので、集まれる場所があれば多分皆さんも情報を収集しやすいとか、そういうのはあるのかなって感じました。以上です。

#### ○橋本部長

はい、ありがとうございます。非常に貴重な情報ですよ、当事者の目線ですといたるところとか、信頼のある人、そして信頼のある情報をどうやって受信するかということなんですが、加藤さんの場合は、たまたま信頼のある保健師さんといったところからその情報は信頼があるという判断が出来たわけですが、今情報が蔓延している中では、例えば社会貢献をして二年で黒字化みたいところでキャッチする人たちというのは、どちらかという利益を目的とした事業としてグループホームを始めたいという人が圧倒的に多くて、実際、僕らのところにも相談に来てですね、結構厳しいことをお伝えするようにはしていますが、やっぱり間違っただけで情報をキャッチしちゃう。企業さんもそうなんですけど、ハローワークさんなんかもあるかも知れないんですが、納付金を罰金と思っている

企業さんが非常に多くてですね、それもある程度信頼のある立場にある方が発信しちゃったりするんですね。なので、そこをどう正しい情報とか信頼した情報を伝えていくかというのがこの中では重要だと思うので、貴重なご意見ありがとうございます。あと、居場所づくりというところで、次は山本所長にお伺いするのですが、あしすとさんでも当事者の方の集まりとかをやっていると思うので、今までのことを踏まえてご意見をもらえればと思います。

#### ○山本所長

はい、いくつかお話をさせていただきたいと思います。足立区行政という立場で申し上げますと、この情報発信のヒントの事例4、このチャットボットですね。存在を知りませんでした。ありがとうございます。そこに載っている障がい者のしおり、目的はやはり制度を普及させたり、サービスを提供するためということでそのツールとして作成し、お配りはしているのですが、実際は恐らく活用されておらず、電話なり何なりで問い合わせが来た時に、区の職員がそれを見ながら紹介しているというのが、多い実態かなというところなんです。これはそれでいいと言う訳ではないんですけども、もしかしたらこういうツールを使えば、広く中身がいろんな方に伝わっていくのかなというようなことを思いましたので、これちょっと後で調べてみたいと思います。併せて、先程の広報誌、情報源のツールとして使われているということですが、ご覧の通り限られた紙面で障がいや福祉だけではなく子ども関係とかまちづくりとか財政とか国の法律の関係でそれをしなきゃいけないみたいなものもありますので、だいぶ私も載せたいものを割愛されてしまっているところですが、ここ2・3年で変わってきているのは、その1つ1つのパーツの記事に書ききれない部分は二次元コードが載っていて、そ

こが2・3年で変わってきたところです。二次元コードから広い情報が得られたりとか、最新のものに更新されていたりということがありますので、そういった活用する方法もしていただけたらなと思います。行政の立場は以上として、このパワポの方を拝見して工賃向上の頻度とか、全部なるほどなと思ったので、働く機会を増やしていくためには、これを全部真似していけばいいのかなと思ったぐらいなんですけど、ちょっと狭い見識で実際にある事例として思い浮かんだのは、例えば工賃向上。先程の大学連携のお話もおっしゃる通り足立区には6つの大学がありまして、実際に聞いたことがある例としては、学生がたくさんいるので学生にもう自由にアイデア出しをしてもらおう。大手菓子メーカーが高校生に自由に意見を言うてもらおうのと同じように、とある和菓子メーカーが商品開発をしたりとか、和菓子じゃなくてもなんでもいいです。そういうアイデア出しを全然しがらみのない学生さんにやってもらって、その100個のうち1個ぐらいの採用かもしれませんが、私どもに到底思いつかないことはそこで拾えるかもしれないということが一点思いついたことと、あとそうですね。普及啓発のヒントというところでは、区内で近場では西新井アリオとかがあって、そこは単なる店舗だけではなく、広いスペースに時々違うどこかのパン屋さんとか、どこかのカスタラ屋さんとかが来てテナントを出して。そこで買って良ければリピーターは実店舗に来てもらえばいい訳ですから、そういう利用の仕方。何かテーマを設けて場を設定し、そこに来てもらうというよりは、買い物や何か楽しみで来た人が見つけてリピーターになるという、そういうアンテナショップみたいなやり方もいいんじゃないかなとは思ったところです。

あと一つ、あしすとでやっているのは、11月の下旬から12月上旬にかけて障害者週間

に合わせた記念事業を本庁舎の方で、今この中にも実行委員さんがいらっしゃると思いますが、まず障がいのある方が作った作品、絵とか書とかいったものを展示したり、実際に作っているお菓子を販売してもらったりとか、そういったことで、区役所ですからそれ目的で来るというよりは、ご自身の目的で来ている方がそこを通過して、あっ、こういうのをやっていると知って、理解をしてもらおうという、そういったこと。言いたいのは、目的を先に掲げてそこに来る人をキャッチするのも手ですが、全然関係のない人たちが通ったところでキャッチするというのも、また1つの戦略かなと思います。

最後に、居場所については担当者から。

○袋谷事務局員

はい。就労係の方では、知的障がいの方でお勤めになっている方を対象に、毎月、夜間開室を開催しています。毎月テーマを決め、先月は夏祭りを行い、すごく盛り上がっていました。季節に合わせた内容や、皆さんが楽しめそうな内容を担当者が考えて行っています。それから、4th Place というものを年に4回、発達障がいの方の集まりも行っています。そちらは4番目の場所という意味なんですけど、楽しみだったり経験をするという目的で開催しています。前回は、障がい者スポーツの関係で、スポーツコンシェルジュの方に来てもらって、足立区内のスポーツ施設の使い方だったり、障がい者スポーツの体験ということをやったり、皆さん楽しまれました。

○橋本部長

ありがとうございます。ちなみに第4の場所って。

○袋谷事務局

はい。1が職場、2が生活の場、3が友人で4番目の場所が4th Place です。

○橋本部長

ありがとうございます。ちなみに、他に質問



ある方いらっしゃいますか？

今までいろんなイベントとかを開催されて来られたと思うのですが、これはうまくいったみたいな集客とか認知度アップとか、一つだけ挙げるとしたらどんな事例でどんな方法でやっていたか。

○山本所長

じっくり考えれば色々あるかもしれませんが、最近であれば花火大会で車椅子観覧席を設け、河川敷にスロープを置き、大変多くの方が来られたというのがありました。土手にスロープを作ったことで実現しています。ただ盛況の反面、立ち見客もたくさんいらっしゃっていて、ご意見は聞く間がなかったのですが、見えにくかったとか、視線のところに入垣があるわけですからそういう風に思われたかなというのは、ちょっと心残りです。それに加えて花火は、有料席は、今もう全国的に当たり前のことになっているのかもしれませんが、意外と売れるというところもありました。そうですね、やはりプレミアム感でそういったところを買う人はいらっしゃるかなというところ、障がい福祉とちょっと離れているかもしれませんが、そういったところがあります。

○橋本部長

今年が初めてだったんですか、有料席は。

○山本所長

いえ、かなり前からやっていて、車いす席は以前からありましたが、ほんの2・3台ぐらいしか最初はなかったと思います。きちんとスペースを分けてトイレも隣に用意してやりました。ただ、トイレは一般の方も我慢出来ないと言って入ってきてしまうというのもありましたが。

○橋本部長

花火大会すごかったですもんね。近所の土手周辺のお店とかにトイレを貸してくれという人が多いらしくて、有料にしたらとても儲かっ

たと。

○山本所長

それはいいですね。思いつきませんでした。

○橋本部長

無料にするとすごいらしいです、みんな入って来るらしくて。という話を商店街の方に聞きました。やっぱり福祉施設の商品をどこで売るかとか、そういう認知度を高めるための売り場所というのも一つですね。ありがとうございます。じゃあハローワークさんも今広報していることとかセミナーとかもやられていると思うので、今までの話を含めてお願いします。

○薄田委員

ハローワーク足立の薄田です。よろしくお願いいたします。ハローワークは東京労働局の方でホームページというのは当たり前のように使われているかと思うのですが、見てもらうとわかるのですが、ハローワークのホームページってわかりにくいんですよ。何がどこにあるかわからない。これはよく指摘されるところで、各所、形式が違ったりして、どこをどう調べたらいいかわかりにくい。ただこれを改良しようというところもあるみたいなのですが、業者ではなく自分たちだけでやっているものなので、かなりそういう能力に長けている人がいればまた別なのですが、わかりにくいところかなと思います。

それで看板というところでちょっと思い出したんですけど、ハローワークの施設の中にマザーズハローワークと若者ハローワーク、これは日暮里にあるんですが、ここはなかなかハローワークの施設とわかりにくいというか集客が少なく減ってきてるところで、マザーズハローワークと若者ハローワークは同じビルにあるのですが、どちらかの階がたまたま日暮里から出ている舍人ライナーの窓からちょうど見える階なんですね。その大きく見えると

ころに看板を出したというのはありません。あとはいろんな駅にハローワークのビラや案内が置いてあるんですが、なかなかこれも目立たないところにある。見られたことがあるかどうか、いろんな駅に置いてあるんですよね。北千住なんかにもあるんですけども、旅行のパンフレットの間とかにも入ったりしているので、ちょっと見えにくいかわからないです。

そのハローワークの周知という意味かどうかあれですが、10年くらい前で最近はどうもないのですが、各所の管轄の区民祭りとかによく出ていた時代があったんです。区民祭りに出て適性検査をやったりとか、あとは仕事を探すのも普通のパソコンで出来たりするので、そういうサービスをやったりとか、それ以外にも紙風船をあげたりとか、そんなこともやっていた時代がありました。最近はどう、ああいうのは大体土曜とか日曜なので、うちのところも土曜出勤がどうたらこうたらというので多分なくなったのかなと思うんですが、20年くらい前だと出ていたハローワークも結構ありました。

あとは職場のメールに、たまたま名刺交換をした会社さんとか支援機関さんからメールが送られてくるところがあるんですが、止めたければ送らないでくださいみたいなのができるようなのですが、つつい送られてきたら見てしまうので無理やりでもないけど、いいのかなっていうような。支援機関さんの方だと大体セミナーの案内とかってというのがメールで送られてきます。それも名刺交換しているんですけど、足立区とか荒川管内というのはそんなになくて、他の管内の支援機関さんでも持ってきてくれるので、それ以外のところはメールでというところが多いですね。そういうのはみんなみんなじゃないのかわからないですが、私は見ているので、こういうイベントやってるんだなというのは感じてるところもあります。

ハローワークは郵送とか FAX とかあります

が、未だに支援機関さんに FAX でやっていたんですよ。それが今、ハローワークの方では FAX は使うなということになってですね、それでメールアドレスもあまりお伺いしていなかったもので、登録もないので、郵送したりという感じですね。ハローワークによってはですね、支援機関さんにいろんな情報をメールで送っているようなところもあるんですが、足立に限っては、まだそこまで行けてないというところになっています。そんな状況でございます。

○橋本部長

はい、ありがとうございます。すごく知らなかったこともたくさんあったんですが、ご質問ある方。

区民祭りに出られていたんですね。A-Festaは確か10月にやっていますよね。A-Festaに出られた方いらっしゃいますか？

○山本所長

いくつかあしすと経由で、ブースを確保したところはあります。

○薄田委員

あとは個人的に去年、東京拘置所の矯正展、あれにブースが出ていたので、色々出ているな、クッキーとか売っているなと思いついてきました。

○橋本部長

今年はあるんですか？

○山本所長

10月15日だったと思います。俳優の寺島進さんが来るそうです。

○袋谷事務局員

矯正展はA-Festaの翌週15日です。

○薄田委員

何かああいうのを見て、こういうところがあるんだなと思いました。

○橋本部長

ちなみに日暮里のマザーズハローワークさんは、看板を設置してから変わりましたか？

○薄田委員

ここにあるんだなとわかる人が、ちょうど電車から見えるらしいんですよね。ちょうど見える階らしくて、やっぱり少しは変わったということなんですけれども、そもそもあの機関が国の機関というのがわかっていない方の方が多いイメージです。あとは電車の中吊りとかに出していました。

○橋本部長

高いですかね。

○薄田委員

ええ、そうですね。

○橋本部長

足立区もはるかに広告を載せていますが、どのくらいなんですか？載せている事業所さんいます？結構高そうじゃないですか？

○山本所長

先程言おうかなと思っていたのですが、そんなに高くはないという感じです。

○橋本部長

看板としては一番良さそうな感じですよ。そちらもちょっと検討してみてください。ありがとうございます。じゃあ竹内さん、企業の立場もしくは働かされている従業員さんで就労支援のこういう情報があったらいいみたいなのがあれば、お願いします。

○竹内委員

はい、わかりました。私は社会福祉法人愛寿会の竹内です。高齢分野の社会福祉法人です。ちょっと今振られたお話とは別の話をしていますが、お話しを伺っていて、分野は違えどやはり課題は情報が不足しているなという皆さんのお話を聞いて感じたところの印象です。印象的だったのが、時代に乗って行けず、追いついていないということをおっしゃる方が多かったというのと、あと自社で営業職を雇ったり、利用者の支援に当たっている方が、自

社で頑張っておられる。その他にもあったと思いますが、そういう取り組みをされているというのがあるのが学びました。

あともう一つは、営利目的で入ってくる法人も増えていて、供給は増えているけれども事業者にとって利益になるようなサービスが横行しているというような話もありました。介護保険とかも随分前からそういう状況があって、今は逆にそういう営利企業も当然入っていますし、むしろ供給過多になっていて、分野によっては、例えばデイサービスと呼ばれるようなサービスになると、もう供給過多ですでに淘汰が始まっていて、もうピークアウトして、全国的には供給数が下がりつつあるというような状況もあります。そういう意味では、障がい分野は右肩上がりな状況なので言い方はちょっと悪いかもかもしれませんが、少し遅れているんじゃないかなという風を感じています。ただその利用者にとって不利益になるかもしれないですが、供給が増えていることはすごくいいことだと思うんです。その中で、例えばプレイヤーはいっぱいいいて、企業みたいなところと同じやり方をしても、ここに書いてあるように色々先進的な取り組みがありますが、やることはできないのかなと私は介護の事業者という立場で感じています。じゃあどんところで自分たちの存在を生み出すのかというのが大事なところかなと思います。それで今日お集まりいただいている皆さん、専門機関の方が集まっていて社会福祉法人とか、NPO法人とか、専門職の方とかいると思うんですが、その専門機関の役割として私は、地域に密着した活動をするのかなという風を感じています。なのでポータルサイトを作るとか、どう動くのかとか、色々ありますが、それよりもどぶ板活動みたいなことが大事なのかなという風を感じています。特に意識しているのは、さっきも言った通り自社だけで全てを解決することはできないので、できる

だけ近所のいろんな機関がいっぱいありますので、そういうところと、うちで言えば橋本さんのところは近所なものですから、色々日頃から少し関係性を持たせてもらったりしているのですが、そういうような日頃からの近所との付き合いが大事なのかなと思います。専門機関同士もそうですし、あとは本当に地元の方ですね、うちの施設なんかは都住の団地の中にあるものですから、都住の団地の方にしょっちゅう出向いて行って、例えば体操教室をやったりとか、そういうことをしょっちゅうやっているのですが、やっぱりそういう日頃からの活動が、利用者がなかなか獲得できないという話がありましたけれども、日頃から出向いていくということが利用者の獲得というか将来的に利用者となって自社に来ていただけるでしょうし、あるいは元気な方、施設の認知度が高まっていて、地域の方から持ち込むという話が当初からありましたけれども、そういう仕組みに繋がっていくのかなと、そういう効果も期待してできるだけ地域の人たちと連携するということを意識しながら、アイデアは何かありますかという声かけがまさにありましたけれども、せっかくこういう協議会を作ってやっているんですから、もう少し足立区の中でネットワークの密度を濃くしていったらいいんじゃないのかなという風に感じます。私が無知なだけなので、もう既に取り組んでいるということもあるのかもしれないですが、例えば障がい者の就職ということであれば、区内の障がい施設に有志が集まって合同のマッチングイベントを開催するとか、せっかくハローワークさんもこの場に来てくださっているのです、そういうお力を借りながらそういったものを企画するとか、その他色々アイデアはいっぱい出ると思うんですが、皆さん専門家なのでそういう細かい課題を切り出してアイデア出しというのは得意だと思うので、そういう機会を増やしていただきたい

なという風に聞いていて思いました。こういう先進的な取り組みというのももちろん大事ですが、それよりもやっぱり今行っている活動に根差した取り組みというのをまずは出来るだけネットワークを密にして、自分たちだけでは取り組めなかった課題をまずは協力しながら実施していくということが大事なのかなと思います。

うちの施設の事案が一つあるので紹介すると、近所の自治会や老人クラブと協力して、買い物支援のようなことをしています。どういう内容かという、デイサービスの利用者の送迎後は車両が空くんですね。その空いた時間を活用して、地域の介護を受けるまではいかないのですが、重たい荷物を持ってない、例えばお米5キロみたいなのが持って来れない人って結構いると思うんですけど、そういう人の送迎をしたりしてます。その買い物に老人クラブの人たちが付き添ってくれて、なのでうちは車両を出して老人クラブから付き添いが来るといって、そういう活動をやらせてもらっています。これが結構認知されてくるようになりまして、今度、足立区役所の関係部署の方からは是非モデル事業で展開していきたいみたいな話をいただくようになったので、一つの事例としてお話しています。そういうニーズがうまくマッチすれば取り組みが広がっていくのかなと実感する機会がありました。せっかくこういう協議会、私も参加させていただいて2期目になるのですが、是非具体的な取り組みをしてもいいんじゃないかなと感じています。以上です。

○橋本部会長

はい、ありがとうございます。何かご質問とかありますか。

○桑原委員

すみません。営業の職員を雇ったというよりは、営業職をやっていた人を現場の職員として採用しています。ただおっしゃるように専門的

であるともっと業績はあげられるのかなと思います。

○竹内委員

そうですね。うちもね、頑張っ外からシステムエンジニアを引き抜いたりして来ていただいています。

○橋本部会長

その視点から捉える必要があつて、今グローバル化ですが、ローカリゼーションって言葉もありますね。キーになってきていて地域に目を向けようという動きとしては、福祉的な視点で言ったら地域共生社会といったところになっておりますが、地域の中でちょっと手伝ってくれる人とか先程の事例でもそうですが、うちの事業所でもたまたま子ども食堂をスタートした時に、地域包括さんの方から高齢者の方でお手伝いできる方が居るんですがどうですか？って言って手伝いに来てもらって、その時、色々手伝ってもらったんですね。それでたまたまそこに一緒に手伝ってくれたカフェのオーナーさんが居て、仲良くなってそのカフェをお借りして、そして今日ちょうど私の事業所の利用者さんがそのカフェで訓練をする日だったんです。要するに僕はカフェに行って、コーヒーだけ飲んでいたらそのボランティアで手伝ってくださった高齢者の方がたまたま来ていて、そこで知り合ったからこのお店に来たみたいな形で、ちょっと前にそんな出来事があったので、今おっしゃったような地域の中での接点とかを持つことがすごく重要だなと、両方必要だなと感じたところです。あいのわさんとか、フードバンクをやっていますよね。

○桑原委員

そうですね。

○橋本部会長

何かそこから繋がった事例とかありますか。

○桑原委員

そうですね、私自身その事業に関わっていないので、もしかしたらちょっと情報が違うかもしれないですけど、竹ノ塚地域の施設でそれこそ文教大学さんと一緒にお宅に食材をお届けしたりとか、そういったこともやっていますね。そういった交流もやっぱり地域の力を活用しながらできているところかなという風に思います。

○橋本部会長

ありがとうございます。本当に具体的に事業ということではなくても、地域の課題解決をしたい人たちで何かこうしよう、まずは行動できるようなことからやっいていこうという形かなと思います。ありがとうございます。では朝倉先生お願いします。

○朝倉委員

今、竹内さんのお話を伺って、やっぱり地域のいろんなネットワークを構築していくって必要かなと思っています。

ちょっと一つ残念だなと思っていることが、この足立区で何年か前まではここの生活体験室が主導して、各施設の若い方を集めて、8月の終わりくらいにやっていたかね、グループに分けてそれぞれの施設で抱えている問題とかを話し合っていたことがありました。ある時うちの体育教員が、施設の方から重度の障がい者に対する認知トレーニングはどうやればいいのかというところで、体育教員がレクチャーしていたのですが、そういう繋がりにいるのがすごくいい繋がりに思っていたなと。あれは是非再開していただきたいなというところがあります。

私、前は葛飾だったんですけども、葛飾の時も葛飾の就労支援センターが中心になって、これも各施設の若いメンバーが集まってどう就労支援をやっいていこうかというところの勉強会を結構頻繁にやっいて、それがとても楽

しかったです。勉強会に行って新しい発想であったり、そういったのを共有しながら勉強しているのがあって、とてもいい取り組みだなと思って。なので、我々今こうやって、施設長とか主任とかそれぐらいの方々が集まっていますが、そうではなくもっと若い方を集めたこういう取り組みというのが是非必要だなと。例えば、この間やっと覚えたと思ったパソコンのシステムがまた変わってしまって、それについていくのが大変といった状況なので、やっぱり若いうちだとどんどん吸収して色々活用していく。

びっくりしたのは学校にドローンが飛んでいて、学校をPRする運動でドローンの免許を取る人もいるんだとか。隣で新しいパソコンを使っているの、これ何と聞いたら、先生、知らなかったですか。学校に新しいパソコンが入って、新しいシステムですよ、なんて言われて。それを使いながら、例えば美術館の方と連携して授業をしていたりとか、そういう取り組みをどんどんやっていて、私は取り残されているんですが、そういう若手の新しい発想を持った人間が集まって情報交換しながら、それを学校であったり各施設であったりとかにフィードバックして行って、その上に立つって言ったらかわしいけど我々が頭を固くせずに柔軟にして取り組んで行くということを繰り返していくことが、今とても重要なんじゃないかなという気がしています。是非足立区の方でその取り組みを再開していただきたいというのが私の切なる願いです。そうしたら、こちらの若い気のいい教員をどんどんそこに送り込んでいきますので、是非ご検討よろしく申し上げます。

○橋本部長

はい、ありがとうございます。貴重な情報ですね、ちょっと知らなかったです。では大谷先生よろしくお願ひいたします。

○大谷委員

はい、葛飾ろう学校の岡谷です。よろしくお願ひします。学校で今やっていることを紹介します。今うちの学校が大切にしていることは、社会との接続を意識して、それを学習活動の中に取り入れていこうという動きになっています。実はこちらの場で脊尾さんとお話をする機会がありまして、脊尾さんの会社から仕事を少しもらったりして、うちは専攻科というところがあります。仕事を分けていただいて、生きた教材ですね。そういったところで子どもたちが学び、それをまた返すので少しは学校も会社の側に協力できるのかなって感じで進めてまいりました。ろう学校も実は生徒数が減ってきているんですね。やっぱりこのままどんどん進んでいくとろう学校って本当に必要なのかなと思われてしまうこともあるかと思います。なので、ろう学校は必要だということをしつかりと発信していかなくちゃいけないという風に考えております。そのためには保護者とか生徒に求められる学校であることも大切なのですが、社会の例えば企業さんも、やっぱりろう学校のこういう生徒の技術を活用して企業にも必要な学校なんだって思ってください。こともすごく大切になっていくのかなと思っており、今、積極的に企業様とコンタクトを取って、そういった企業様の資源を使って、お借りして、それをうちの学校の資源を使ってお返しするというのを考えております。東京都の学校ですので、何か作業をして利益を出すことはできないんです。それで先程のお話などもありましたが、あまり参考にならなくて大変申し訳ないのですが、利益を出すお話はちょっとできないのですが、今お話したように是非学校の資源というのを利用させていただいて、それを皆さんの施設とかでプラスアルファの何か資源になったらいいかなという風に思いました。例えば、具体的に言うと、うちのまた専攻科の話に

なるんですが、高校3年生を卒業した後、専攻科という過程があります。2年間のコースなんですけど、そこに調理師の資格が取れる科があるんですが、そこで勉強している子たちが居ます。そこで、いろんな企業さんから食材とかを提供してもらって、それを加工して戻すわけです。あとうちで作ったものをお渡しして、それをまたお店とかで販売してもらおうというところもあると思いますので、うちは利益はもらえないんですが、そういう素材をいただくことで子どもたちにすごくいい機会の提供になると思うんですね。またそれがいろんな世の中に回っていくことで、子どもたちのやりがいに繋がっていたりしますので、そういうことをやっています。ある会社は特に、私、進路専任なので当然子どもたちの職場開拓の話もするのですが、そういう意味で会社さんがやっている事業のお話を伺ったりして、余ってしまった果物をどうしようとかそういったお話になると、それをちょっとお借りしてうちで加工してお戻しして、そちらのお菓子の組み合わせを販売してもらおう。それで、名前を入れてもらって葛飾ろう学校専攻科で作ったお菓子です、そういった形でご協力していただいている、そういう話が結構できます。なので、是非ともそれぞれの学校でいろんな資源があると思うんです。やっぱりそういう資源を、子どもたちのために学校は受けたいと思っているので利用させていただいて、お互いが良い関係で利益とかも出るような形になればいいなと思っているので、そういうことを知っておいていただきたいなと今後何かあれば協力させていただきたいなと思いました。

○橋本部長

ありがとうございます。どうですかB型の事業所さんとかで連携というキーワードがありましたけども、質問とかあれば。また朝倉先生、若手の人たちからどちらかという和我々おじ

さんたちが学ぶ。そういう機会が大事ということですね。

○朝倉委員

いや、我々は学ばなくていいです。そこから何か一つ発信していくという。我々はこれがうまく運ぶようにお膳立てをする。何かいろんな問題があるとするそちらを整理したりとか、そちらに徹するべきだと思います。

○橋本部長

ありがとうございます。では、奥田さんよろしくをお願いします。

○奥田委員

手をつなぐ親の会、奥田です。よろしくお願ひします。まず、障害者雇用の就労支援のページにAふらんきとあって、ここにAふらんきに代わる方法と書かれているのですが、これは今活動されていないということなのか、実質稼働していないということになるのでしょうか。

○袋谷事務局員

Aふらんきの活動は、先程お話が出ていたA-Festaや矯正展などがある時に、主催者側からお店を出店しますかという連絡があしすとに入り、あしすとからAふらんきに加盟している施設に情報提供をして、出店したい施設の集約をし、主催者側にもう一度返す形で、情報提供は行っています。そして、どこかの事業所が出店した際には、Aふらんきに加盟している事業所ということがわかるよう掲示してもらったりしています。以前はAふらんきに加盟している区内の事業所ということでチラシなども配っていたのですが、最近はごみになるのも問題になってしまうので物を配布することは難しくなっており、今回、矯正展やA-Festaへ出る時は、区内の事業所ということがわかるよう何か掲示しようみたいなことは、こちらで考えています。そんな感じで活動の方はやっております。





二番目の方が言っていたお話で、私も学生の方を巻き込めればいいと思うのですが、私はより若年の人の方がいいとっていて、大学生というよりも私は中学生か小学生ぐらいがいいかなとっていてですね。結構突飛な発想があると思うんですけど、足立区の障がい者施策の計画とかを拝見する、それに沿った話なんだと思うのですが、今日の話も住み慣れた街で暮らし続ける安心安全みたいなキーワードは確かあったと思うのですが、ってことを考えるとそれは障がいのある人だけのことじゃなくて、無い人も同じ発想だから、私は足立区民でもないし会社も足立区じゃないというところで言うと、足立区っていうものはそんなに身近ではないわけで、より自分事として捉えていったりとか、より未来を自分から作っていく関係していく、そういう世代と一緒に考えてもらうというのがいいんじゃないかなっていうのはアイデアとしてあって。あと同じくですね、専門家のところで、これもチャット GPT が教えてくれますけど、インフルエンサーとの連携とかっていうのがあって、足立区にはそういう人いるのかなって調べてみたらプライバシーに関わるため、公にはしてないですというので、ちょっとここでは出なかったんですが、そういうものがあるかなということ。おそらく二段構えの話で、今の利用者の方とか施設運営とか情報をどうするかという今の話と、10年後20年後の足立区のことを考えていくという二つの視点からというところで、特に後者の方は、その将来があるご本人というよりも、家族の中の持っているバイアスというのがすごく大きいなとっていて、うちの子はこういう特徴があってこれができるできないとか、それはそうなんだろうけど、それが20年後どうなっているかという、やっぱりなかなか無力感になっているんじゃないかなっていうのが精神科に行った時からの思いで、 そうすると、そういう

方々の活躍の場を作っていくのかというのは、先々の話として共に考えていくといいかなというのでですね、チャット GPT ばかりだと何も仕事してないなと思ったので自分でも色々考えたんですけど、三つあってですね。一つはリソースマップがあるといいないつも思っていて、ここで話を伺っていて私が不勉強すぎですね、キーワードがわからなくて、今もさっき必死にAふらんきってどういう意味なんだろうっていうのでいっぱい調べていたら、なるほどと思って理解ができたんですが、どこに何があるのか結構わからないのでそのマップと、もうちょっと深掘りすると、そこにいる職員の方々がどういうことができるかというのがわかるとよりいいとっていてですね。例えばですが、障がい福祉センターの石川係長が実はプロ並みにギターができるみたいなことが仮にあったとしたら、それは資源の一つな訳で、そういうリソースマップがあるといいのかなと。それを出していいかどうかは別としてですね。今のは、適当に思いついたことなので、ギターが弾けるかどうかは知りませんが。ということでそれを企業レベルで行くと、もしかしたら違うお仕事っていうのかな、さっきの葛飾のろう学校さんも知らないと存在していないという話だったけど、知るとなるほどって思うじゃないですか。ということの延長で。もう一つは、弊社でこれまでもちょっと部分的に取り組んできたことですが、人材のシェアというのが、これからはある意味スタンダードになってくるのかなという風に思っていて、すでに兼業副業の仕組みというのは人材のシェアなので、そういうところにも使われていて、人材不足にも備えていけるかなと。いわゆる福祉施設にいるAさんが実はとんでもなく能力があるので、それは株式会社Bで結構活かせるな。そういうのを、隙間で働くということが出来ていいですよ。三つ目が、今、隙間と言ったので

すが、その短い時間の雇用というのは意外と受け入れ側も働く側もニーズがあって、企業でいうと、例えば請求書の発行業務まで手が回らないけど、そのために一人雇うという結構難易度が高い。月末の31日、1日だけ働いて欲しいみたいな会社があるような気がするんです。だとすると、その会社が何社か集まると一人分の仕事としてはあって、新しく事業所がたくさんあるわけじゃないですか。そうするとリソースマップの活かし方というのはシェアのシェアということと、あとは短いこれを作ったり、イベントするにしてもそのスキルを活かして、あそこにギター弾ける人がいるらしいよとか、あの元元プロのバンドマンだったらいいよとかですね、何か活きるかなということをおもいました。以上です。

○橋本部長

はい、ありがとうございます。ちょっと時間が過ぎてしまいましたが、最後にちょっとまとめると、ものすごく抽象化すると、この共通点は場作りっていうのが一つキーワードとして大きくあるんですね。場をどうやって作るか、その場の定義というのはリアルだったりとかオンラインだったりとかあると思うんですが、そこが一つキーワードというのがものすごく抽象化するとあるのではないかなっていう風に思いますので、この辺りをまた次に繋げていけるように自分の中で一回整理して、また議事録を見た中で次の議論に繋げていきたいと思っておりますので、また情報とか新しいキーワードとかをまた協議できるテーマとして繋げていきたいと思っております。では、ここまでということで終わりにしたいと思います。ありがとうございます。

○袋谷事務局員

橋本部長、ありがとうございます。すみません、もう時間が過ぎているのですが、はる

かぜの広告は1~2週間で1台1,000円ぐらい。複数台数で頼んでいるので単価が70円、台数68台×14日で68,000円。なので、2週間で1台1,000円になると思います。

○石川事務局員

ただ1台だけ走らせるということはないと思うんですね。なので会社によりますけれども、アート展のイベントは2週間、4会社、68台を全部借り上げます。A3ぐらいのポスターです。

○袋谷事務局員

はい。あと、先程途中で配りましたAふらんきふれあいマルシェのカード。これを一時期配っていたんですよ。

○和田事務局員

今、SDGsの関係でイベントであんまり紙の物をたくさん出しちゃいけないということになり余っていたので配らせていただいたんですが、例えば各事業所さんとかも、各事業所さんの宣伝をするついでにこれを一緒に配布していただくみたいなのも一つだと思いますので、その場合はあしすと雇用支援室にご連絡ください。

○袋谷事務局員

今度のイベントの時は、これをちょっと大きくしたものをそれぞれのブース貼ってもらおうかと今考えてるところです。すみません、情報提供でした。

ということで部長ありがとうございます。本日も委員の皆様から貴重なご意見やアイデアをいただきましてとても参考になりました。今後も皆様方と一緒に地域の就労支援の活性化や、地域で支える仕組みづくりを進めていけたらと思います。ありがとうございました。次回、今年度最後のはたらく部会ですが、12月12日火曜日15時からあしすと5階ホールで開催します。今年度最後のまとめの会となりますので、お忙しいとは存じますがご予定

をお願いします。以上をもちまして、令和5年度第2回はたらく部会を終了いたします。少し時間が過ぎてしまいましたが、長い時間どうもありがとうございました。