

# おかし屋ぱれっとから近況報告2012

昨年は大変お世話になりました。本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。東日本大震災から早くも10カ月が過ぎようとしています。原発の放射能の影響は、未だに地域の人々の生活を元に戻せないままになっています。原子炉の解体には40年かかると言われ、私の地元福島の人々のこの先の生活を思うといたたまれない気持ちになります。

昨年10月末から製造に影響が出始め、原材料のバターが品薄になり生産に支障が出ていました。業者からバターの供給制限を受けながら、お客様からのご注文に何とか対応してきました。

## ●商品・売り方を考える

クッキー・ケーキに加え昨年秋からスコーンを発売しています。企業販売を中心に売れ行きは好調です。焼きドーナツも含め、小腹がすいた時用にお菓子よりも買いやすいと、お客様からの反応は上々です。

反面、売上数値は減少傾向にあります。震災の影響も少なからずありますが、焼き菓子はこの先の販路拡大に難しさを感じてきています。2011年度の目標に「新商品開発とともに売り方を工夫する」と掲げました。おかし屋ぱれっと開所から26年、この間クッキー・ケーキを中心に色々な商品を開発してきました。ここにきて販売製品をもう一度見直し、今の時代に合った顧客の需要度が高い商品づくりを検討しようということになっています。目下、積極的に企業販売やインターネットで宣伝をかけていますが、現商品での販売力はさほど大きな効果は表れていません。昨年夏に店舗のリニューアルをしてからは新規来店客が増えてきてはいますが、格段の売上UPにはつながっていないの

が現状です。更なる売上UPに向けて、工夫した売り方を考えていく必要があります。

## ●通所員の仕事の多様性

企業販売は、不定期なものを含め毎週1回は出向いています。販売先によって通所員の担当を決めています。中には、通所員がお金の計算を必要とする販売もあり、数字が得意な人が出向くようにしています。社員の方が会うのを楽しみにしている顔なじみのメンバーもおり、売り子としてお勧め商品をアピールしたり、相手の名前を覚えて関係を深めたり、単に物を売るだけではなく、買ってあげたいと思ってもらえるような働きかけをしています。

製造オペレーションでは、種置き機械を導入したことにより生産量が格段に上がり、その機械を操作できるよう通所員を育てました。10月から年末にかけて機械がフル稼働し、土曜出勤や残業がほぼなくなり、労働負担が軽減され効率良く作業ができるようになりました。数年前まで作業ボランティアに支えられていたことを考えると、10名の通所員4名のスタッフが一丸となって年末の繁忙期を乗り越えられたのは、スタッフ・通所員の成長が原動力となっていると評価できます。

2012年、おかし屋ぱれっとも開所から27年目、通所員の高齢化も課題の一つとなっています。ぱれっと親の会と全スタッフ合同で、これからのぱれっとについての勉強会も開く予定です。年末は大変忙しく、スタッフ同士でじっくり話し合いができなかった分、優先させるべき課題は何なのかを考え、作業所運営に取り組んでいきます。

おかし屋ぱれっと所長 相馬 宏昭