

今月の「いいね！」 

## そよかぜの家

そよかぜの家は、主に知的障がいの方、身体障がいの方が約20名通われています。リサイクルショップの運営、陶芸、パンやクッキーの仕入販売、メンバーさんオリジナルイラストのTシャツ等の製造販売をされています。

中でも、そよかぜの家さんでつくられる陶芸品は「そよかぜ焼き」と呼ばれています。それぞれのメンバーさんが感性を活かして作られるカッパやカエルやオリジナルのキャラクターの製品は、どれも生き生きとしていて見る人を和ませてくれます。ハロウィンのかぼちゃ、クリスマスツリーなど季節のインテリア製品もあたたかい雰囲気があります。他には、箕面らしい商品として“箕面の滝”や“もみじ”をモチーフにしたランプシェードも作られていて、地域ブランドである『箕面逸品』にも認定されています。

そんな「そよかぜ焼き」をもっと多くの市民に知ってもらいたいと最近始めたのが、箕面市のご当地ゆるキャラ「たきのみちゆづる」の製品づくりです。愛らしい表情の陶器製ゆづるくん人形がとても好評なのだそうです。滝の道の土産物屋さんでも置いて頂くなど新しい販路開拓にもつながりました。



事業所連絡先  
特定非営利活動法人そよかぜ  
**そよかぜの家**  
箕面市桜井3-8-2 南山閣江口ビルディング103号  
TEL: 072-722-6161 FAX: 072-722-4876  
  
そよかぜ焼き 陶芸工房 はあとや  
TEL: 072-734-6644

## セミナー活動がingしています!

### あなたの性格は「〇〇タイプ」～ターゲットの性格を考えた販促デザイン～



8月に開催した技術セミナー「販促デザインを学ぼう」では前半に話題提供、後半にグループワークという内容でした。話題提供の冒頭では、まるで心理テストのような質問が次々と出されました。参加者がすべての質問に回答すると自分がどういった性格のタイプであるのかが示されるのです。「親しみタイプ」「いやしタイプ」「リーダータイプ」「おしゃれタイプ」、それぞれに好みがありそのことを販促チラシのデザインに活かしていくこうというのです。

10月の  
経営セミナー

「カフェ経営者に聞く」

10月20日には経営セミナーが開催されます。今回は大阪市内でカフェ経営をしているオーナーさんにお話しをお伺いしますが、会場として実際にカフェを借り切って行いますので、お店の雰囲気を実感しながら経営上のご苦労や参考になる情報を聞きします。会場の関係上、参加者数に上限がありますのでお申し込みはお早めに。

詳細はチラシやホームページでご案内します。  
(<http://l-challe.com/kouchin/>)

11月5日 **スイーツ甲子園**  
大阪府予選を開催します

スウィーツ製造に取り組んでいる

事業所の皆さん、

「スイーツ甲子園関西大会」が12月6日に兵庫県で開催されることに決まりました。

つきましては、先月号で予告した

**大阪予選を11月5日に開催いたします。**

本年度の審査方法は、各分野の専門家による審査会を開き、審査項目の点数評価と総合的評価で大阪代表を決定いたします。この審査会は大阪代表を決めるだけではありません。各事業所のスウィーツについて各専門分野からコメントをお返しいたします。

さらに、応募していただいた事業所の希望に応じて技術指導者の派遣も行いますので、ぜひこの機会をご活用ください。

### 審査項目と審査員

#### ●商品コンセプト

(ターゲット、ストーリー性、地域性等)

審査員・・・岩田直樹氏(アトリエカプリス)

#### ●商品内容(味覚、価格)

審査員・・・廣井翼氏(田島コーヒー、パティシエ)

#### ●商品パッケージ(デザイン、商品の特徴の訴求等)

審査員・・・畠健太郎氏(プリズムデザインラボ)

#### ●食品表示(法令遵守に基づく表示法)

審査員・・・北井智氏(消費経済研究所)



具体的な参加方法、応募申請方法についてはホームページに記載しておりますのでご確認ください。

詳細は… [工賃向上 大阪](#)

検索

まいど!! 共同販売shopです!

**“とよのピア in 池田”**

場 所: 阪急池田駅より徒歩約2分

営業日: 月~土 (日)のみ休み

営業時間: 午前10時~午後18時



阪急池田駅の改札口とデッキでつながっているビルにある“とよのピア in 池田”。大きなガラス張りの店内には全国51事業所のさまざまな製品が見やすく展示され、店の前には、地元の野菜、果物、鉢植えなどが並んでいます。常に新鮮で安い季節商品をお目当てに買ひに来られる常連のお客様も多いそうです。

“とよのピア in 池田”は、池田市、能勢町、豊能町にある7つの事業所が組合を作り、組合費として年会費を出し合って運営されています。店舗は無償貸与ですが、水光熱費などの共益費や人件費など販売にかかる経費は全て手数料でまかなわれています。手数料は、組合員で2割、組合外で3割。その他に、たとえ売れなくても委託料を支払うルールとなっていて、このルールのおかげで、商品の入れ替えもしやすいそうです。「運営会議は毎月1回、7つの事業所が集まり、売れ筋や商品構成、レイアウト、他の事業所の情報などを常に検討し、少しでも売れるように努力しています」とのこと。

その言葉通り、“とよのピア in 池田”は、行くたびにレイアウトが変わっていたり、野菜や果物などの品揃えが増えていたり、カブトムシや鈴虫などの販売にもチャレンジされたり、「丁稚羊羹」などの仕入れ商品を置かれたりして、常に工夫をされています。それでも売り上げはゆるやかに下がり、最近は開設当初の約半分ほどになっているとのこと。手数料だけで経費のすべてをまかなうことが難しく、入会金などの貯金を切り崩されたそうです。

「作っている方々に生きがいや楽しみを持ってもらうために常設にこだわり、売れるために知恵を絞り努力をしています」と語る組合長。組合長は持ち回りですが、どの事業所も思いは同じです。毎日の販売は、組合に入っている事業所がシフトを組み、入れない日は組合が雇っている販売員の協力を得て販売されています。

お客様に笑顔で接客するのを楽しみにされている利用者さんも多く、常連のお客様は、『ここに来るとほっとするのよ』とおっしゃっていました。