

令和4年度わかもの会議

わかもの会議テーマ

授産製品の販売促進

今回学生のみなさまから授産製品の販売促進策を提案いただきました。
いただいた提案については、区役所と授産施設とで内容を検討し、『東山動植物園授産製品販売会』を開催しました。区役所、高校生、授産施設、東山動植物園が協力して、高校生の提案を実現することができました。

次ページより、学生のみなさまからいただいた提案をまとめさせていただいておりますので、是非ご覧ください。併せて、東山動植物園での授産製品販売会の様子もまとめましたのでご覧ください。

名古屋商業高等学校生から
たくさんの提案をもらったよ！
順番に紹介します！
東山動植物園での販売会の様子も
お伝えします！



名古屋商業高等学校生からの提案（概要）

提案番号	提案内容（概要）
提案①	・障がい者の平均工賃が理想値（3万円/月）より低い ・授産製品の認知度を上げるために、まず、若い人に知ってもらう必要がある。 ・若い人の多くは推し活（応援する活動）経験があるので、推し活グッズとして活用できそうなものや若者受け間違いなしのおしゃれ雑貨をネットやワークショップで販売していきたい。
提案②	授産製品の認知度は6割程度。認知度上げるために ① メルカリで出品 メリット：広い年齢層が利用、出品が容易 デメリット：他の商品に埋もれる、管理が難しい ② 全国の障がい者施設とつながる 目的：授産製品の開発状況等を報告し合うことでモチベーション向上 方法：ZOOM等で月1回か半年に1回 ③ 10代、20代をターゲットとした陶芸の作成 新製品を一から作るのは困難なので、既存の商品のデザインを若者から好かれるものにする。
提案③	授産製品の知名度・理解度を上げることで、売り上げが上がる。 《知名度・理解度向上策》 ・千種区出身の著名人の活用 ・SNS アカウント作成し、フォロー＆リツイートでプレゼントなどを行いフォロワーを増やして情報を発信していく ・メルカリ出品（販売促進が図れる20時～22時に） ・新聞広告を利用 ・フリマで販売 ・学校祭などのイベントに出店
提案④	・保育園へ授産製品を販売、紹介 販売：おやつにパンを定期的に購入してもらう 土日の預かり保育の昼食で月一回程度お弁当を購入してもらう バザーで授産製品コーナーを設置する 紹介：劇や紙芝居やゲームをCA生が考えて、紹介に行く ・パンの包装に一工夫して授産製品を紹介（表：ロゴのデザイン、裏：授産製品紹介）

提案⑤	・ガチャガチャで販売 ガチャガチャ本体購入価格は 2～4 万円/台 お店に置く場合マージン（売上の 20%程度）がかかる 販売価格は 200～500 円程度 ・ガチャガチャはネット販売もあるのでそちらも検討したい ・販売商品は、キャラクターもの・ミニチュアグッズ・ご当地商品
提案⑥	・高校の購買などで販売してもらう ・インスタのアカウントを作成し投稿する ・ネット販売をする メリット：時間や場所の制限なし、安く開業・運営できる デメリット：手に取れない、コミュニケーションツールが限られる、配送まで時間がかかる、価格競争に巻き込まれる ・ネット販売するもの：レザークラフト、お皿、レジンアクセサリ
提案⑦	・カフェ等集客力のある場所に授産製品を置いてもらう ・授産製品だとわかるように授産製品紹介チラシも置く ・チラシで授産製品を紹介しつつ、注文もできるようにする
提案⑧	・オリジナルサイトを作成し、ネット販売を行う ・メルカリは便利だが、他の商品に埋もれてしまうためオリジナルサイトを作りたい ・販売ターゲットは子どもと主婦（女性）を対象に 子ども：巾着袋、ペンケース 主婦：エプロン、ポーチ、キーケース ・授産製品についてのチラシを駅やショッピングモールで配る ・チラシにオリジナルサイトの QR コードを大きく載せる ・インスタの中でも閲覧数が最も多いストーリーズ機能で拡散
提案⑨	・温かみを感じるパッケージにする（ビニール製から紙製へ） ・「ありがとう」などのメッセージを手書きする ・TikTok を活用→応援したくなる、偏見がなくなる ・インスタを活用→じっくり商品を説明できる、音が出ないから通勤通学中に見ることができる
提案⑩	・東山動植物園内で販売（動物園とコラボ商品できるとよい） ・販売する商品 家族で使えるもの：お皿、マスクなど

	子どもが使うもの：筆箱、リボンなど ・障がい者の方がデザインした商品にすることで差別化を図る ・授産製品作成風景を写真に撮り、売り場に飾る ・商品を買った方に「#じゅさんせいひん広め隊」として SNS に投稿してもらう→投稿してくれた方に動物ふれあいやエサやり体験などの特典を
提案⑪	・素材や形にこだわり、誰でも心地よく着られる服を作りたい ・素材は綿×ポリエステル（吸水性が高く、しわになりにくい） ・前後関係なく着られる形にする ・障がい者の方が描いたイラストを印刷したショッパー（紙袋）を作る→人が広告になる ・障がい者の方も、自らがデザインしたイラストが販売されることで自信がつき、達成感を得ることができる。
提案⑫	・授産製品用のマークをつくる ・キャッチコピーを考え、商標登録する ・販売場所を拡大する（高校大学の購買、イオン、住民が集う場所） ・あじさいをイメージしたおかしをつくる（あじさい味可能であれば）
提案⑬	・障がい者の方と施設の方に先生をしてもらって体験教室を開催する（シーグラスアート体験教室など） ・体験教室の様子をインスタに投稿してもらう（投稿したら〇%オフなどの特典をつける） ・体験場所に他の授産所の製品も置いて購入できるようにする
提案⑭	・紅茶とクッキー、日本茶とようかん、お皿と箸のように、セットで販売 ・授産製品を実際に使ってみて、感想含めた POP を作成 ・集客力の高い場所で販売させてもらう

東山動植物園授産製品販売会

- 日時：令和4年11月12日(土)、13日(日) 9:00~16:50
(13日は雨天のため、午前中のみ)
- 場所：東山動植物園（メゾン・ド・ヴェール隣）
- 販売事業者：IBIS、花＊花、ひまわり、ピュアハート、寸心
- 販売物：雑貨、食品

たくさんの来園者が、ブースを覗きに来てくれました！

「授産製品って何？」と質問してくれる方もいて、障害のある人のことや授産施設のことについてもお伝えできたのがうれしかったです。

授産施設の方も、これからも毎年実施していきたいということで販売会に手ごたえを感じられたようでした。

たくさんの方の協力を得て、高校生の提案を実現することができ、また、授産製品の販売促進を行うことができました。

