

「今がチャンス！これからの人口減少時代における
A型の役割 ～地域で継続出来るA型とは」

reward株式会社
代表取締役 荒川 誠一



hibno-shigoto hibino-kagayaki

札幌にて就労継続支援A型事業所を2事業所運営

hibino-shigoto 


hibino-kagayaki

事業活動内容はアウトソーシング

ホテル民泊等清掃

ポスティング

ECサイト運営管理

事務局代行（軽作業や問い合わせ窓口、コールセンター）

各種調査（アンケート、調査）

その他

就労継続支援A型事業所が人口減少問題に寄与できる理由

『働き手を増やすことができる』から

3

例① ポスティング業務

4年ほど前から知人の依頼などでポスティングを始める
単価が3円～5円程度
配布部数は1万部以内

地図はGoogleマップを使って自前で用意

数を全然配れない、地図の精度があまく誤配を起こす。
チラシ禁止に入れて怒られる

4

他にもポスティングの会社は
たくさんあるのにこんなわけ
はない！
単価と配布方法が間違ってい
るのではないかと疑問に思う

他社の研究を始める

5

改善点

- ・ 地図はゼンリンの地図を使う（条丁目ごとに地図をコピーして使った）
- ・ 札幌市の入札案件に参加する（広報誌は住民へ配るため数の多い案件がある）
- ・ ホームページを作る
- ・ ポスティングバックの用意



さらに疑問

- ・ どれくらいで配布できるのかが読めない
（人数、天候、やってみないと最終的な配布数がわからない）
- ・ 配布用の地図を作成するのが手間
- ・ 人手が足りない

6

さらに研究

- ・ 他社さんの仕事を受ける
- ・ 実務部分を確認する
- ・ 他社は各エリアに専門の配布員をおいて分配して配布している（配布員がないエリアは配布ができない）
- ・ 地図はデジタル版にする（条丁目ごとに印刷）
- ・ 委託配布員を確保
- ・ エリアごとに1日の配布数の予測を立てる
- ・ チラシ禁止は入れない場合、世帯数の2割くらいの配布数になる

7

強みをもつ

- ・ 車で移動して各エリアを配布する（南区に強み）
- ・ 就労支援事業をいかす

- ・ 1か月40万部以上の配布
- ・ 年間7000万の売上
- ・ 近隣市町村への配布も可能（配布エリアの拡大）

8