

A型事業所だからできる 事業の作り方

reward株式会 代表取締役 荒川 誠一



価値あるサービスを提供し続ける

reward
Co., Ltd.

2025年10月25日 就労支援セミナーin小倉

運営事業所

2つの事業所、計4拠点運営



主たる **hibino-shigoto**
利用者数 35名

従たる **hibino-shigoto 琴似**
利用者数 18名

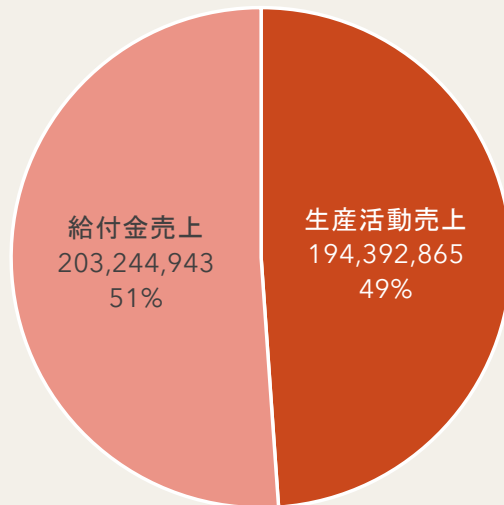


主たる **hibino-kagayaki**
利用者数 29名

従たる **hibino-kagayaki 厚別**
利用者数 17名

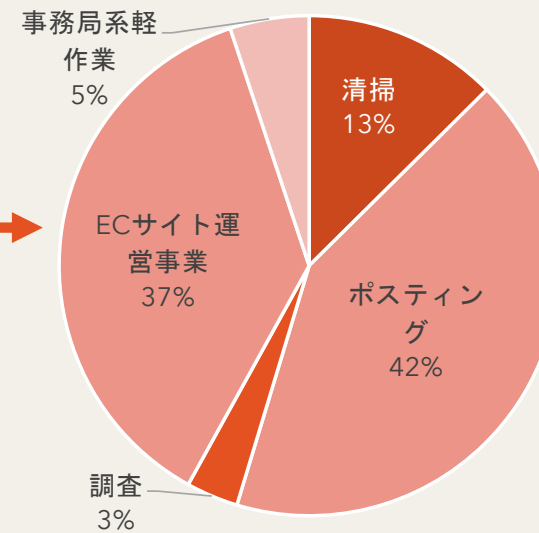
2024年度 売上げ

生産活動と給付金



内訳

生産活動売上の内訳



①清掃業務

事業の進め方

- + 民泊清掃メイン
- + 年間売上1.6億円
- + 事業所開始当初から行っていた



①清掃業務

Step 1 : 基本的な清掃業務の流れを知る

- + 他社を調べる
- + 視察や観察を行い真似る



Step 2 : 受注

- + 民泊オーナー → 管理業者 → 清掃業者 → ゲスト
- + 大手管理業者を捕まえば大きな受注となる（1社あたり100万～500万/月）
- + 他社と違う部分でウリを作る
 - ・当日の清掃受付
 - ・ごみ処分やリネンも込みの料金体系
 - ・頼みやすい工夫

①清掃業務

Step 3 : 業務オペレーション構築&問題発生

- + 利用者向けのフローの構築、マニュアル作成
- + かなり早い段階でキャパオーバーとなる
(当事業所では50～100物件程度)
- + 洗濯ものが間に合わない、ごみの処分が間に合わない、
人が足りない、車が足りない



①清掃業務

Step 4-1 : 改善

- + 業務フロー
部屋で補充していたアメニティ類を事務所でボックスを作成して
現地のものと入れ替えるようにした。

各社ごとに指定されていたアメニティを当社独自のものにして
もらうことで共通化した。



- + 洗濯
事務所に洗濯機と乾燥機を置いて対応
↓
コインランドリーを購入
↓
リネンサプライ業者さんとの取引を開始



①清掃業務

Step 4 -2 : 改善

- + ゴミ（札幌の場合）
事業用プリペイドゴミ袋を使用して回収してもらっていた→ごみ圧縮機を使って容量を小さくし、経費削減を行った
- + リソース不足
日曜、祝日が多忙のため知り合いに声をかけて手伝ってもらった（有償）
事業所を増やしメンバーを増やした



②ポスティング

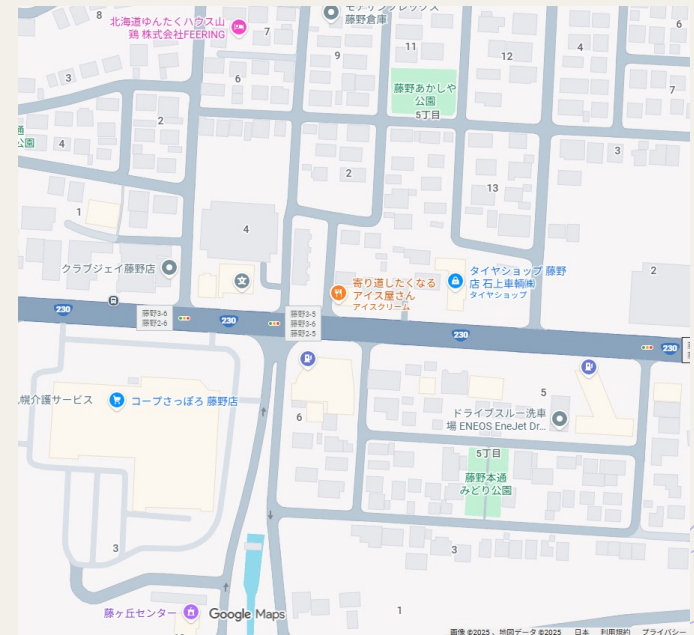
事業の進め方

- + 官公庁の受託がメイン
- + 年間8千万ほどの売上
- + 5年ほど前から始めた



②ポスティング 実際に起きた問題点

- + どれだけ配布できるかわからないため受注ができない
- + 地図の精度が低く重複配布や誤配布、配布漏れが起こる
- + 数の管理ができない（配布数があわない）
- + 低単価でしか受注できない



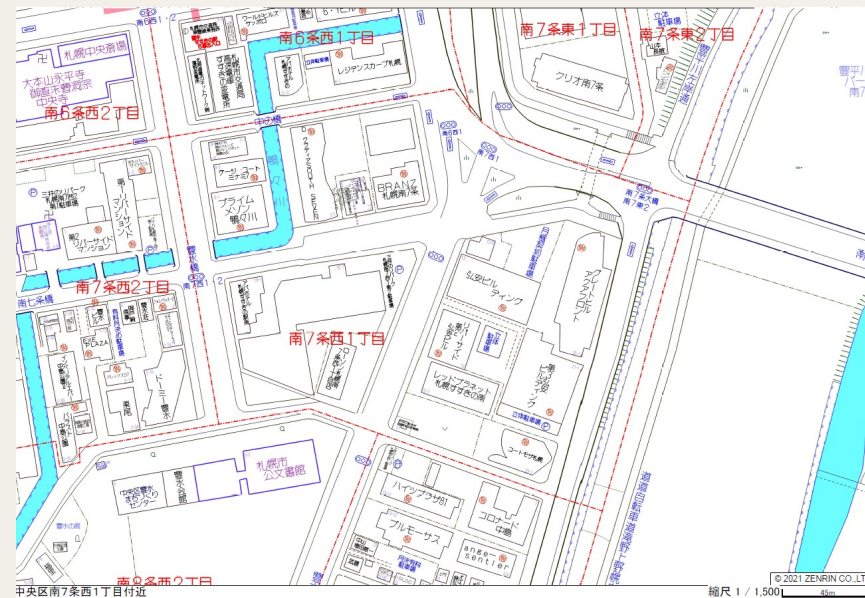
②ポスティング Step1：他社を研究

- + 全国のポスティング会社のHPを調べる
- + 単価の決定、HPの作成、業務フローの作成
- + 各エリアに配布員がいて、配布員がいないエリアは単価が高い又は配ることができない



②ポスティング Step2：地図の精度

- + 最初はGoogleマップを印刷して使っていた
- + どこを配っているかわかりにくかったり、道路などの境界があいまいであった。また複数人で配布する際に重複配布なども起こっていた
- + 冊子版のゼンリン地図に変更し、その後CD版のゼンリン地図を使用することにした



②ポスティング

Step3：道具の工夫

- + バッグ、バインダーの統一
- + 地図の書き方の統一（持ち出し数と残数、集合住宅は数を書く）
- + 大きく重たいものはキャリーボックスを使用
- + アプリの作成

Step4：受注

- + 民間チラシは弊配することで単価をアップ
- + 官公庁の需要があることをしり、入札参加
- + 始めたころは1枚3円程度だった単価が現在は平均20円ほどになっている



②ポスティング

- + 札幌で一番配ることのできる会社となり、同業からの依頼も増えている
- + どこでも配ることができるため、単価も高くなる
- + 高齢化などにより配布員が減ることが予想され、今後も受注は増える見込み





ありがとうございました

+ r e w a r d 株式会社 代表取締役 荒川 誠一

+ re-ward.co.jp