

クラフト制作・販売活動で 社会に参加するデイ

つるかめじゅじゅあん
デイサービス鶴亀寿々庵小倉沼南 有馬 義之介

デイサービス鶴亀寿々庵小倉沼南（以下、鶴亀寿々庵）は、平成23年4月に立ち上げた北九州市小倉南区にある小規模デイサービスです。

「デイの経営と運営*」主催の「デイ自慢コンテスト（2013年）」で優秀賞をいただきました。その際に評価していただいた「本格的かつ若々しい創作活動」をさらに発展させ、作品を販売した収益で出前を頼んで豪華な食事を楽しむ「やる気を生み出すプログラム」を実施しています。

※デイケア・デイサービスの経営・運営・管理に特化した専門誌。隔月で㈱QOLサービスより発行



エコクラフトで「ティッシュボックス」を制作し、販売しました！

定員 10名/日 **提供時間** 9:30~17:00
職員配置 生活相談員、介護職員、看護職員

高度な作品づくりを成功させるための販売活動と報酬

鶴亀寿々庵ではこれまで高度なエコクラフト作品を作ってきましたが、高度ゆえに作るのが難しく、途中で諦めそうになったり、作業が雑になったりすることがありました。

そこで作品を「商品」として販売することを目標にし、買う人のことを考えながら作ることで最後まで諦めず、丁寧に作業を行えるようにしました。これにより「適当でもいいや」「途中でやめても構わない」といった諦めがなくなり、最後まで集中して作業に取り組めるようになりました。

皆で協力し、たくさんの方に購入してもらい、「ありがとう！」と喜ばれる「仕事」をすること、

さらに、「報酬」をもらうという経済活動に参加することは、非常に良い体験となっています。



「仕事」で得た収益でお寿司の出前を楽しむことが大きな「報酬」に

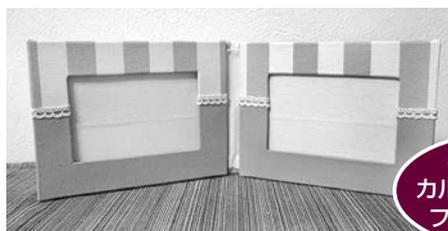
「活動・参加」向上への工夫

工夫① 自発的な活動を促してやる気を引き出す ～魅力を感じる作品の提案～

鶴亀寿々庵では、制作する作品に魅力が感じられることが重要だと考えています。ご利用者自身、「作ってみたい!」「欲しいなあ!」と思えるものでなくては、自発的な活動を促すことは困難だと考えるからです。

また、周囲のリアクションもやる気に繋がります。「すごいね!」「これ作ったの?」と評判の高い作品を作ることで、もっと喜んでもらおうという気持ちになります。

例えば、今回販売を行った「ティッシュボックス」の制作を提案する際には、屋根・窓・扉の色をカラフルな色合いにしたサンプルを用意し、見た目の楽しさを演出してご利用者の制作意欲をかき立てる工夫を行いました。



牛乳パック
カルトナーズの
フォトフレーム



家の形をした
ティッシュボックス

今まで制作した販売作品（どちらも500円で販売）。自分で「作ってみたい」、ほかの人から見ても「すごい!」と思える作品づくりの提案

工夫② 1日の目標を設定し、モチベーションを維持した状態で長期的に取り組む

● 1日ごとに目標を設定する

作品を完成させるためには1～2ヶ月の長い期間を要し、計画的に行う必要があります。しかし、長期間やる気を維持することは難しいため、最初からゴールを目指すのではなく、1日ごとの目標を設定し、達成感を感じられるように支援することが大切です。

例えば、作業はグループごとに行っています

が、「屋根を作るグループ」でいえば、「一人につき屋根を3枚作ろうね!」などその日の目標をしっかりと設定してから開始しています。

また、上手にできるようになったご利用者には目標レベルを少し上げていただき、目標の達成が簡単になり過ぎないように細かく再設定をしています。

● 「もうちょっとやりたいな…」で終えて、持続的にモチベーションを維持

「少し物足りないなあ」「もうちょっとやりたいな…」と思えるところでその日の活動を終えると、次の作業へのモチベーションを維持できます。これを何度も繰り返すことで、少しずつ完成に近づいていきます。



1日1日少しずつ作業を進めながら、完成度の高い作品を仕上げている

格別の達成感

少しずつ段階的に完成まで導いていくので、途中で諦めることもなく、飽きて投げ出すこともありません。毎日少しずつ作業を繰り返し、完成したときの達成感は格別で「やっとできた〜!」と思わず感激の涙を流す場面もあるほどです。これは、ただ「誰にでもすぐに行える簡単な作業や作品」をどれだけこなしても味わうことのできない感情です。

工夫③ 「販売する商品」を意識し、心を込めて丁寧に作業する

できた作品は販売するため、作っているものは「売る商品」であることを常に意識していただけるよう声掛けをします。そうすることで、適当な作業はできないという高い意識が生まれ、自然と丁寧に心を込めて作るようになります。

また、家族や親戚から「これ素敵！ありがとう！」「かわいい！私も欲しい！」と言われることも大きなモチベーションとなっています。



「販売する」ことを意識し、手間暇を惜しまず取り組まれています

工夫④ 作業方法を細かく順を追って説明

本などで紹介されている作り方は工程が多く作業が難しいため、作りやすくアレンジしています。また、作業工程を細かく分割し、一つひとつ順を追ってスタッフが説明し、少しずつ組み上げていくことで楽しく取り組めるようになりました。

たとえ間違っただとしてもスタッフが再度説明をし、何度でも作り直します。これにより正しい作り方を少しずつ記憶され、次第に声掛けなしでもスムーズに作れるようになっていきます。スタッフが根気強く、できるまで向き合うことで安心して取り組むことができます。

少しずつ組み上がっていくたびに、「私にもできた！」という達成感を得られています。「うま

くできたね！」と周囲から褒められると、次の作業も頑張ろうという意欲に繋がります。



作り方を覚えるため何度でもやり直し、やがてスタッフの声掛けがなくてもスムーズに作れるようになります

工夫⑤ 麻痺のある方や重度認知症の方でも、できる作業・得意な作業で全員が役割を担う

介護度が低い、認知症ではない方のほうが作業が得意だったり、やる気があるとは限りません。ご利用者の中には麻痺のある方や認知症の方もい

ます。スタッフが「どうせできないだろう」と、最初から諦めたり、既成概念にとらわれたりすることなく作業の得意、不得意を見極めること、ご

利用者それぞれの過去の経験（職業や趣味活動）の技術・知識を呼び覚ますることが重要だと考えています。例えば、裁縫が得意なご利用者に編み込み作業を「波縫いでお願いします」と依頼するだけで、細かい説明を必要としないで理解されます。

それぞれが、できる作業や得意な作業に取り組むことで、すべての作業工程で皆さんが役割を持つことができるようになりました。



それぞれが役割を持って得意な作業、できる作業に取り組まれています

工夫⑥ 作品例を提示しながら、出来上がりが想像できるようにする

エコクラフトなどは紙バンドを編み込んで作品を作るため、最初はただの太いひもでしかありません。これでは形がイメージできないので、スタッフの作った作品例を見せながら、「今どの部分を作っているか」を想像できるように作業を進めています。また、作品を販売するという「目標」を毎回スタッフが説明することも重要です。



どの部分を作っているか、完成のイメージを持ちながら作業を進めていきます

工夫⑦ 目標と目標達成後の「報酬」を意識する

「販売する」という目標を意識して作っていたことで、「買ってくれる人がいるんだな」「丁寧に作らないとダメね」と一つひとつの作業に心を込め、集中力も高まります。

販売後は、売り上げ全額を使って豪華な「お食事会」を催し、普段の昼食では食べることができないお寿司やステーキなどの宅配を頼んでいます。「みんなで美味しいものを食べようね!」と声掛けをすることで、目標達成後の楽しみ（「報酬」）が明確になります。また、「お寿司」のメニュー表を貼り出して日ごろから視野に入るよう工夫しています。

このように、目の前の作業も大切ですが、目標

を毎回説明し理解していただくことで、“途中で諦めることなく最後までやり抜く使命感”や“皆で目標を達成するという連帯感”を養っていただいています。



収益を使ってそれぞれ好きな寿司ネタで注文することが、大きな楽しみになっています

工夫⑧ 販売で得た収益で美味しいものを食べる成功体験を重ねる

定期的に豪華な昼食やイベント食を提供する事業所はたくさんありますが、ただ豪華な食事を食べても、ありがたみや大きな感動といった感情は生まれるものではありません。ご自分が苦勞したり努力したことで、やっと手にすることのできた「報酬」だからこそ、感動や感激が生まれるのだと思います。

「美味しいものを食べたい」という欲求は誰にでもあります、「さあ、どうぞ!」と、ただ目の前に出されたご馳走にはあまり価値がないように思えます。皆で作った作品が評価され、喜んで買ってもらえたという体験があるからこそ、「美味しい!」と感じるのではないのでしょうか。

全員で頑張った作品が即完売したこと。美味しいものが食べられ満足したこと。これらの成功体験が次の活動への大きなモチベーションとなっています。



皆で達成感、喜びを分かち合います

実際に得られた効果

周囲の評価

「家族や親戚、友人などにプレゼントしたい」と自分たちの作品を購入して贈ると必ず、「すごいね! 本当に作ったの?」と相手からの予想以上のリアクションがあり、ご本人は驚きながらも、大変喜ばれます。また、周囲に「営業活動」を行い、積極的に注文を取ってくるご利用者も現れました。

これらの自然に起こった営業活動により、前回

は「ティッシュボックス」を2ヶ月で24個完成させ（1個500円で販売）、事前予約を受け付けたところ、56個の注文が入り即完売しました。

自分たちが作った作品が評価されたことを直接知ることができたこと、即完売した事実と追加注文が来たことが自信となり、活動に取り組む意欲的な姿勢に繋がっています。

「本物」のお金を得る「リアルなプログラム」の経験で現れた効果

このように「継続」する大きなサイクルを循環させることで、日々の制作目標が完成という最終目標へ自然と繋がるプログラムとなっています。

鶴亀寿々庵の「やる気を生み出すプログラム」は、事業所内だけで流通する「擬似通貨」を使い社会性を養うプログラムとは大きく異なります。実際に作った「本物」の商品を外部に販売し、「本物」のお金を得る「リアルなプログラム」です。

ご利用者の自主的な「営業活動」で2個、3個と注文があった場合は、合計金額を計算してお金

を預かります。預かったお金を鶴亀寿々庵に持ってき、注文分の商品を納品するという活動が行われました。このような体験をすることで自然と在宅生活の場でのコミュニケーションの幅が広がり、それと同時にお金を預かる責任感と金銭管理能力が養われました。

ここで得られる感動は「本物」でしか味わうことのできない感動であり、「本物」でしか実感できない貴重な成功体験であると考えています。