

## 法人名 特定非営利活動法人あいアイ

## 事業計画書

事業名	アート創作活動と販路の整備を通じた障がい者の働きがい創出事業
種類	特定分野事業ネーミング枠 (浦和競馬 SDGs プロジェクト 働きがい推進支援事業 )
1. 事業の目的	<p>① 地域の障がい者に対し、アート作品を作成し販売するという一連の流れを整備することにより、多様な働き方を創出する。</p> <p>② 一人でも多くの人に障がい者の描く個性あふれるアート作品を知ってもらおう。</p>
2. 事業で取り組みたい地域や社会の課題	<p>(1) 法人の設立目的とこれまでの活動成果</p> <p>当NPOは「障がい者の創造活動（絵画制作）による自立支援をサポートする」を理念として1972年から本格的に活動を開始し2003年に法人化した。</p> <p>海外との交流にも積極的に参画し上海万博では障がい者団体として日本からの出展を果たしている。継続事業として被災地に絵を届ける活動を続けており東日本大震災や西日本集中豪雨でも「仮説住宅に1枚の絵を」というプロジェクトを実施している。</p> <p>現在は川越市にバリアフリーアートの「あいアイ美術館」、東京都北区に就労継続支援B型施設「あいアイ工房」を開設し、これまでに指導した障がい者も400人に上る。だが、次のような課題も感じている。</p> <p>① 障がい者（特に知的障がい者）の描くアート作品はどれも感性豊かな作品ばかりであるが一般の方々に知ってもらう機会がそもそも少ない。</p> <p>② アート作品はパンや野菜などのように日常的に消費する商品と違って、嗜好品に分類され継続して購入してもらうことが難しく、作成と販売が結びつかないことで創作活動を労働として扱うことができず、作って終わりの状態となっている。</p> <p>(2) 今後の方向性について</p> <p>私たちはこれまで障がい者の描くアート作品は「実際に見て感じて欲しい」との思いから自主展覧会を中心に活動し、そこで絵葉書などの授産品を販売してきた。しかし、今回の新型コロナウイルス感染症により人々の生活様式が大きく変わろうとしている。在宅時間が増え、コンサートやスポーツ観戦などこれまでライブ鑑賞が当たり前だったイベントさえオンライン配信される時代となった。アフターコロナにおいてもこの動きは続くと思われる。であるなら私たちも時代に合わせて販売方法や告知スタイルを変えていくことが強く求められている。新しい販路を構築し障がい者の働きがいの創出を図って行きたい。</p>

<p>3. 具体的な事業内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 制作した作品を展示会で直接販売するだけでなく EC サイトを活用するなど多様な販売体制を構築する。</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 制作した作品は販売される働きがい喜びが生まれると考えているがこれまでの弊社ホームページでは、活動内容の紹介にとどまり外部に対してのアピールや訪問者の増加、そして作品の販売にはあまり注力していなかったのが現状である。</li> <li>・ 今後は、ホームページを営業ツールとして活用し、活動の告知と作品紹介だけではなく①EC サイトを活用した多様な販売体制の構築、②支援企業とのコラボ強化、そして最終的に③収益をアーティストに還元することで働きがい創出し、自立を支援する仕組みを強化して行く。</li> <li>・ EC サイトは別途作成するが現在のホームページとリンクさせワンクリックで閲覧できる形式を想定している。</li> </ul> <p>具体的な取り組み内容は次の通り、</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① WEB での作品やグッズ販売の拡大（新規に EC サイトを構築） <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 障がい者の描いたアートの中から好きな作品を選んでもらいマグカップやTシャツなどオリジナルグッズをオンデマンドで制作する。</li> <li>・ 現在も絵葉書や複製絵画などオリジナル商品はあるが購入するには施設に直接来訪いただくか、展示会に来てもらうしかなかった。展示会開催が減少している現状やアフターコロナの巣ごもり需要を踏まえ、WEBでの直接販売を増やして行く。また、新商品も投入する。（新商品はマグカップ、トートバック、缶バッチを予定。）</li> </ul> </li> <li>② 活動の告知と作品紹介 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ イベントや展示会をスケジュール化し積極的に告知することでホームページの来訪を促進して行く。</li> <li>・ 所属アーティストの作品をデータ化し作品紹介ページを開設することで作品のアピールの場を広げて行く。（実施計画中）</li> </ul> </li> <li>③支援企業とのコラボ強化 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 際コーポレーションをはじめ支援企業を積極的に紹介することで支援拡大につなげる。</li> <li>・ 支援企業との合同キャンペーンを企画し双方の相乗効果を図って行く。</li> <li>・ コラボ商品を開発し販売することで新たな提携企業の開拓に繋げて行く。実際に「商品ラベルや包装紙に使いたい」との話も来ており、コラボ商品を増やすことは支援企業の拡大にもつながることから支援の輪を広げる活動にも役立てたい。</li> </ul> </li> <li>③ 収益をアーティストに還元する自立支援体制の構築 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 作品が販売される機会を拡大し売上げの一部が還元される仕組み構築し自立の手助けに活用する。</li> </ul> <p>また、ECサイト構築による収益は次の通り 38,375 円を想定している。</p> </li> </ul>
--------------------	---

◆ECサイトによる収益計画（2021年10月～2022年2月）

商品名	販売個数	販売額	内容	運営費（収益）	（%）
ポストカード	50	7,500	月間10枚の計画	1,875	25%
マグカップ	25	37,500	月間5個の計画	7,500	20%
トートバック	25	50,000	月間5個の計画	10,000	20%
Tシャツ	25	95,000	月間5枚の計画	19,000	20%
合計	125	190,000	—	38,375	20.2%

商品	単価	原価	（%）	アーティスト還元	（%）	運営費（収益）	（%）
ポストカード	150	53	35%	60	40%	37	25%
マグカップ	1,500	600	40%	600	40%	300	20%
トートバック	2,000	800	40%	800	40%	400	20%
Tシャツ	3,800	1520	40%	1,520	40%	760	20%

近年 SDGs 意識の高まりで障がい者のアート作品を広告に使用したいとの問い合わせが少しずつ増えている。街中の工事現場の仮囲いに障がい者アートが使われる例も出てきており、認知を高めるにはベストのタイミングにあると考えている。現在、凸版印刷と作品の「仮囲いでの活用」、凸版印刷の独自技術（ブリガラフィ）を使った「複製画販売」を打ち合わせで10月の新サイトOPENと併せ実施する計画である。

4. 具体的な事業の実施計画

（1）全体スケジュール

- ①7月～ WEBでの作品やグッズ販売の拡大
- ②8月～ 活動の告知と作品紹介／サンプル制作
  - ・上記①②については7月に骨子をまとめ → 10月スタート
  - ・障がい者アーティスト（17名）と8月に川越で写生会を実施し作品制作 → 9月：描いた作品からECサイトで販売する商品サンプルを作成する。
- ③8月：収益をアーティストに還元する自立支援体制検討会実施
- ④1月：支援企業とのコラボ強化→合同展示会実施

○事業のスケジュール

時期	内容
7月	①WEBサイトの変更と構築要点打ち合わせ ・掲載作品の制作と過去作品のデジタル化スケジュール ・販売商品の検討会実施（掲載する商品と制作体制の紐づけ）
8月	②告知方法検討会実施 ・掲載用作品の制作、写生会実施 ③障がい者アーティストへの収益還元方法検証
9月	・掲載商品のサンプルづくり（8月～9月）
10月	●ECサイト開設 ・開設記念チラシの制作（3000部）
11月	・支援者へのチラシ配布
12月	・新WEBサイト状況検証
1月	④支援企業とのコラボイベント（展示会）開催
2月	●報告会開催 → 事業完了報告

	<p>○広報計画について</p> <p>以下のツールや方法にて広報活動を実施する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ Facebook などの SNS を使った情報発信</li> <li>・ 商工会議所や川越市の広報誌への掲載の依頼</li> <li>・ 地元、霞が関商店街や商工会議所、公民館にチラシ配布</li> <li>・ 際コーポレーション他、支援企業を通じた情報発信</li> </ul>																				
<p>5. 事業の実施体制</p>	<p>本事業は下記のような体制を組織し円滑な事業を推進します。</p> <table border="1" data-bbox="395 577 1396 887"> <thead> <tr> <th>氏名</th> <th>役職</th> <th>担当内容</th> <th>経歴</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>栗田千恵子</td> <td>代表理事</td> <td>総責任者・絵画指導</td> <td>障害者絵画指導歴60年</td> </tr> <tr> <td>木下拓士</td> <td>事業部長</td> <td>実行責任者</td> <td>企画業務歴10年</td> </tr> <tr> <td>アルカネット</td> <td>—</td> <td>ECサイト制作</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>池内巴里</td> <td>サービス管理責任者</td> <td>経理</td> <td>経理経験28年</td> </tr> </tbody> </table>	氏名	役職	担当内容	経歴	栗田千恵子	代表理事	総責任者・絵画指導	障害者絵画指導歴60年	木下拓士	事業部長	実行責任者	企画業務歴10年	アルカネット	—	ECサイト制作	—	池内巴里	サービス管理責任者	経理	経理経験28年
氏名	役職	担当内容	経歴																		
栗田千恵子	代表理事	総責任者・絵画指導	障害者絵画指導歴60年																		
木下拓士	事業部長	実行責任者	企画業務歴10年																		
アルカネット	—	ECサイト制作	—																		
池内巴里	サービス管理責任者	経理	経理経験28年																		
<p>6. 来年度以降どのように事業を継続し発展させていくか</p>	<p>これまで当 NPO ではホームページの活用をあまり行っていなかったが来年以降は次のことを発展させて行く計画である。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>① これまでの支援活動のなかで描いてきた作品のデジタル化を進めWEB上での公開、閲覧の流れを拡大して行く。</li> <li>② ECサイトとともにホームページを営業ツールへと積極的に活用して行く。</li> <li>③ 障がい者に安定して利益を還元するためには企業との事業提携が不可欠であり営業ツールとして活用することで支援企業を増やして行く。</li> <li>④ 当該法人と関わりのない地域の方からの作品の受け入れを進めることで、地域に生きる多くの障がい者の労働の手段の一つとする。</li> </ol>																				
<p>7. 今回の事業が他の団体、行政等が実施する同種の事業と比べて優れていること</p>	<p>当団体の特徴は以下の点にある。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 60年にわたる障がい者への絵画指導を通じのべ400人以上を指導し、所蔵する作品も1万点を超えていること。</li> <li>・ 「障害を言い訳や売りにしない創作活動」を行い美大生や高齢者に交じて障害者が創作活動を行う環境であること。</li> <li>・ この環境があってこそ一般の絵画コンクールで入選・入賞・受賞歴等の経歴を有するアーティストを数多く輩出していること。(第28回国民文化祭富士山絵画展では市長賞と市議会議長賞をダブル受賞したが主催者も審査員も授賞式当日まで2人が重度の自閉症と知らず驚かれた。)</li> </ul> <p>現在は障がい者の作品だからと言って購入や企業の利用に結びつくほど甘くはない。私たちは時には厳しく指導し、作品の品質にこだわってきたことが一般のコンクールでの入賞者を多数輩出している要因ではないかと思っている。</p> <p>所蔵する作品も多く、企業から与えられたテーマに沿った作品を描くことも出来る点が他の団体にはない強みではないかと思っている。</p>																				