



# ステップ ちば通信

2009.8.18 / Vol.1初版

ページ 1

## 挨拶として

小規模通所通所授産施設ファーム栗の木は、平成 21 年 4 月より、障害福祉サービス事業所(就労継続支援B型)へ移行し施設名を「ステップ ちば」と改名させていただきました。

自立支援法下への移行の際には関係機関の方々、ファーム栗の木家族会、メンバーのみなさん、そして家族と多くの方のご理解と、ご支援いただいたことをお礼申し上げます。

みんなが、新しい名前にも慣れ始め、一緒に働く仲間も増えてきました。就労に向けた取り組みとして会社見学や勉強会の開催だけでなく、仲間と楽しむイベントも充実していきたいと考えています。

興味のある方は、気軽にカフェマロンに来てみて下さい。わたしたちの自慢のコーヒーとデザートを用意してお待ちしております。

管理者 木村 祐一郎

## レクリエーションについて

ステップちばで働いていて、みんなでたまには遊びに行くのもいいということで、船橋まで、JJ クラブという総合アミューズメント施設に行きました。みんな日頃、一生懸命働いているので、はめをはずして楽しんでいるようにみえました。サッカーや野球のボールでパネルを打つゲームや、バスケットに釣り堀、スカッシュ、TVゲームに、カラオケまであり設備が整っていて2時間という時間をみんなのしんでいたと思います。

最後、終わった後、みんなの表情を見ましたが、とても充実したように見えて、とても良かったです。また機会があれば行きたいです。最後にみんなのために、一生懸命いろいろ考えてくれる職員さん達に感謝したいと思います。

利用者 A



ボランティアの小川さんと

## 目次

挨拶として	1
レクリエーションについて	1
会社見学	1
出店販売	2
出店販売 — アクシデント!	2
地域清掃について	2

## 会社見学

去る6月22日に、亀戸に有る花王ピオニーへ行きました。会社の仕事場に招かれ、行くと、皆さん、暖かく迎え入れていただき、一心不乱でお仕事をして、ミスは一個もなくて、凄い!と思いました。

その上にお土産も頂いて、みんなで美味しいブルコギを食べたのを今でも鮮明に覚えています。ピオニーの皆さん、有り難うございました。

利用者 B

## 出店販売

この間二日間続けて夏祭りの出張販売がありました。初日はぼくも参加しました。いつも出張販売は、たいてい 1 万円以上売り上げがあって、今回は夜ということもあって、もっと売り上げがよく、2 万円売上がありました。ポップコーンを販売した効果も大きかったからです、これからも出張販売は大きく期待できそうです。ただぼくとしては、出張販売に参加した人には、大入り袋として、500 円位特別にくれてもいいのではないかと個人的には思う次第であります。

利用者 C



出店販売

## 出店販売 - アクシデント！

私は、富津イオンモールに行ってる途中、Xさんと指導員と私とで乗った車が、高速でエンコして、止まってしまったり、帰りにもエンコした。私は、S駅に無事につくんだろうかと思って、無事にS駅につきました。指導員は、本当に喜んでいました。車のエンコみなさまもご用心を！

利用者 D



スイカ割り

## 地域清掃について

清掃といっても、穏やかな天気と、カフェマロンの仕事が暇、という二つの条件がそろった時にしかしませんし、どの程度きれいにしなければならないとか、何分以内に終わらせなければならないとか条件もあってなきが如しなので、体調がとても悪いとかがなければ、苦になるものでは全然ないと思います。

そして、この地域清掃には、いいところが、私がおもいつくだけでも三つあります。一つ目は、狭い意味の損得勘定 - 自分が他の人よりも余分に体を動かしたからといって余分にじゃあ何か貰えるのか、貰えなきゃ損じゃん馬鹿じゃんというピンボーな発想自体 - から大脱走できるということ。二つ目は自分の悩みのいくつかは実は悩む程の価値もな

かったと体でワカルこともあるかも、ということ。三つ目は、この地域に、ステップ ちばを開かせてくれている世間というかご近所様への気持ちが簡単に表せるということ。

利用者 E



地域清掃

