

「どんぐりパン」は こんなところ



事業所概要

▶ 法人・事業所の成り立ち

15 年前位に障害をもった子たちの学童クラブ「どんぐり」があり、利用者の卒業後のために保護者たちが作業所を立ち上げました。その後平成 19 年に NPO 法人格を取得しました。それまでは市の措置を受けていた作業所で実施していましたが、障害者自立支援法施行に伴い平成 21 年 4 月に B 型と生活介護の多機能型事業所として運営しています。

▶ 工賃向上に関する現在までの歴史・プロセス

平成元年：多摩市手をつなぐ親の会「卒後を考える会」→「どんぐり」に改名

平成 3 年：通所訓練の場「どんぐり」設置

平成 4 年：東京都通所訓練事業 D ランク認可

→平成 7 年には A ランク、同時に授産活動を開始

平成 8 年：知的障害者通所授産として認可を受け、活動を開始。

▶ 工賃支払ルール

時給は現場責任者へのヒアリングや勤務状況などを見て 100 円から 360 円。1 日 5.5 時間の勤務時間です。月の最高額 43,560 円、平均 38,871 円、最低 12,100 円となっています。

賞与は夏と冬に支給しています。前年度の利益を翌年度の夏賞与で支払う事にしています。上期の余剰を下期の 12 月に支払います。一律単価（総勤務時間で割る）×半年分の時間数で支払うことにしています。その後、設備投資などに支払い、残っていれば期末にも賞与を出しています。

作業の状況

▶ 主要作業①：パン製造（カフェ含む）

平成 27 年度の売上 3,227 万円で粗利は 2,255 万円（うちカフェ売上は年間 500 万円程度）です。平成 21 年当初は、100 万円から 120 万円／月でしたが、徐々に売上が上がってきました。

天然酵母等のパンは量産しにくいいため、ドライイーストと小麦粉で作り、量産が可能になっています。イーストフードや pH 調整剤は使用せず、中身のフィリング（カスタードクリーム、カレー、リンゴやサツマイモの甘煮等）は手作りを基本としています。マーガリンも生活クラブから仕入れる等素材には気を配り、子ども達も安心して食べられる素朴なパンを目指しています。

原価率は 30.1%（仕入れベース）となっています。レシピ上は原価率は、もう少し低いですが、ロスを減らす努力をしています。

売れ残りはラスクなどに再加工するか、フードバンクに流しています。

パンの販路は市内の学童保育や保育所が 3 割で予約納品にしています。その他は福祉関係のショップ（パンを扱っていないが、福祉ショップを持っているところ）や市役所（売店）、一般企業（売店）などです。小売（店舗売り）や移動販売、軒先売りや室内販売を交渉して時間限定で売らせてもらっています（外販先：お昼と夕方 15 か所くらいある）。小売り（店舗売り）は売上の 3 割程度です。昔から付き合いのあるところは 3 割引き程度で売っているところもあります。その他イベント販売、地域のお祭りなど出店を行っています。



【作業風景】



【パン製造】

▶ 主要作業②：お弁当製造

今年始まったばかりで目標には達していません。給食と合わせて 80 食から 100 食 / 日を製造しています。月 80 万円の売り上げとなっています。(給食費として出している月 20 万円含む)

お米の計量や洗い物などに利用者が携わっており、調理は早朝に終わってしまうため、現在は携わっていません。

※生活介護では弁当の配達・販売、公園清掃やポスティング、事業所内で使う(パン・弁当製造のための)白衣の洗濯(上下で30着以上)を行っています。



【お弁当製造】

工賃アップのポイント

▶ ポイント①「生産数を確保する事に特化した事業展開」

こだわりの原材料などは使用せず、「量産出来る事」に絞って生地をこねあげるなどの工夫を実施し、市内保育所や学童保育など大量受注先のニーズに応えることが出来るようにしています。利用者は職員の手伝い作業ではなく、生地 of 計量・分割・丸め・成形、焼き上がりのパンの袋入れ・仕分けまで職員と共にを行っています。共に行うことで生産量を上げることが可能になっています。

▶ ポイント②「徹底した原価管理」

原価率を見直し、ロスを減らすことにしっかりと取り組んでいます。ロス管理には注意してい

ますが、売れ残りなど商品ロスが多い日の販売実績から予測数を綿密に算出する等の対策を考えていく必要があります。

▶ ポイント③「保育所・学童保育など大型かつ定期的な販路開拓」

小売や移動販売、出張販売などを実施していますが、定期的に大量納品が可能な市内保育所や学童保育などに販路を持っています。これらの販路は予約注文なので商品ロスも出ずに売上の3割程度を占めています。安定した収入を得る販路を確保することで工賃原資を確保しています。店舗販売では、利用者に「自分たちが作って、自分たちが売っている」という意識を持ってもらえるように取り組んでいます。お給料をもらうことにモチベーションを感じている人が少ない（実家暮らしの方も多いためか）ので、お金の使い方の楽しみ（自分が稼いだもので物が買える喜び）や外出する機会を知ってもらえるような働きかけをしていけたらよいと思っています。

今後の課題

原価率見直し、ロス管理です。商品ロス（売れ残り）が沢山出てしまったときの対応策を考えたいです。

利用者さんの「働いてお金を稼ぐ」ことにおけるモチベーションを上げていく取組も必要だと感じています。

職員のスキルアップも課題です。職員のレベルに差があるので、誰かが休んでも業務が滞りなく進むようにレベルの底上げをしたいと考えています。

製造量が多いので、職員が「製造！」「納期！」とパン製造に一生懸命になってしまい、利用者さんの支援に目が行き届いていない時もあるため、今後生産と支援の両立をもっと図って行きたいと考えています。

3.1.10 コラム①

他県事例

『請負業における単価交渉』

他県にある就労継続支援A型とB型の多機能型事業所において、B型の仕事は請負のみでした。立ち上げたばかりということもあり、平成26年度の工賃は3千円台とかなり低い状況にありました。

しかしながら、工賃向上研修を受講した際、

- 請負事業の単価の評価方法

- 支援者1人で1時間実施したときの作業単価の算出（支援者生産性）

- 支援者1人で実施する仕事を利用者何名で同じレベルでできるかの算出（利用者生産性）

- 最低賃金、家内労働（内職）平均賃金、家内労働（内職）業界別賃金の確認

- 具体的な単価交渉の進め方

- 発注者の要望（納期・品質）に合わせた実践

- 新規請負の獲得

- 既存請負の価格交渉

という内容を聞き、目が覚めました。「支援者が1時間一生懸命やったとしてもこの単価の仕事なのか」「これを利用者にやってもらい続けていいのか」と感じられました。

そこで、既存の仕事を要望にこたえて実施しながら、新規請負の獲得を精力的に実施しました。3か月間で15件程度話をしました。そこで、お会いできた企業の方と取引が始まりそうになりました。その際、研修で聞いたことを思い出し、提示された単価（1円/個）では支援者生産性として低い数字であったため、すぐさま「これではお取引できません」という話をしました。企業の方は、「障害福祉サービス事業所と契約するのが初めてで、値段の設定方法が分からない」という話を頂き、事業所の方から適正な価格提示（2円/個）をしたところ、これが採用されました。

もちろん、仕事がはじまってから、利用者と共に先方の要望にしっかりと応えし、納期前日には終わらせるように努めました。結果、企業の方から「ここまでしっかりやってもらえるとは思っていなかった」「この仕事はできないか？」という形で、新規の高単価なお仕事をもらえるようになっています。既存の請負業務についても単価交渉を続けています。

あわせて、工賃支払規定も見直し、時給テーブルも高く策定しなおした結果、半年足らずで平均工賃は約11,000円と8,000円近く上昇しました。

「できるかどうか不安でしたが、やってみるしかないと思って頑張りました」というお声が印象的でした。行動なくして変化なし、の良い事例だと思います。



3.1.11 コラム② 他県事例

『多機能化による適切な支援と工賃向上』

他県にある就労継続支援 B 型事業所は、自主製品であるパン・クッキー製造販売、雑貨製造販売に取り組んでいました。ただ、法人の成り立ち上、余暇支援も充実させようと、火・木曜日の午後は余暇活動を実施しており、それが事業所の特徴にもなっていました。

就労継続支援 B 型事業所であるからには工賃向上に取り組むべき、と考え、工賃向上研修を受講しました。他事業所ともグループワーク等で話をしていく中で、「果たして今の取組みは、変遷していると思われる利用者ニーズに本当に答えているのか？」という疑問が湧きました。「確かに余暇活動が充実していることが魅力で通ってきている利用者もいるが、バリバリ働いてお客様の喜ぶ顔を見て、工賃ももっと欲しいと感じている利用者もいるのではないのか？」

そこで、管理者は、思い切って以下のとおり生活介護との多機能化を企画します。

- 就労継続支援 B 型：しっかり働く → パン・菓子製造・販売
- 生活介護：生産活動支援＋余暇活動 → 雑貨製造・販売

来期から機能を明確に分けることを理事会に提案して決議しました。そして、そのことを利用者およびご家族に伝え、全員と面談して、どちらを希望するのかを丁寧に聞き取りました。

そして B 型と生活介護を分けてスタートした翌年度では、B 型の利用者に対しての就労アセスメントを実施し、どのように生産性・品質を高めていくのかを個別に計画・実施することにより、作業に注力できるようになったため、生産量も向上しました。

同時に商品のブランディングや価格改定にも着手し、工賃支払規定も見直した結果、翌年度は工賃が 5,000 円弱から 13,000 円弱と、8,000 円も上昇しました。

「自分達の事業所が選ばれている理由に固執しているのは、もしかしたら自分達がそう思い込んでいるだけかもしれない。もしかしたら自分たちが変わることに対するしんどさの言い訳に使っているのかもしれない。新たなニーズを丁寧に聞き取って、望む価値を利用者・ご家族に選んでもらえるようにした方が良いと思った。本当に怖かったが実施してよかった。」という声が印象的でした。工賃向上を検討する、というのは、単に売れるものをどうやって作り販売するのか、というマーケティングや営業的な要素だけではなく、利用者ニーズを見直し、自事業所でどのようなサービス提供をするのか、という福祉経営的な視座も必要になってくるという事例です。

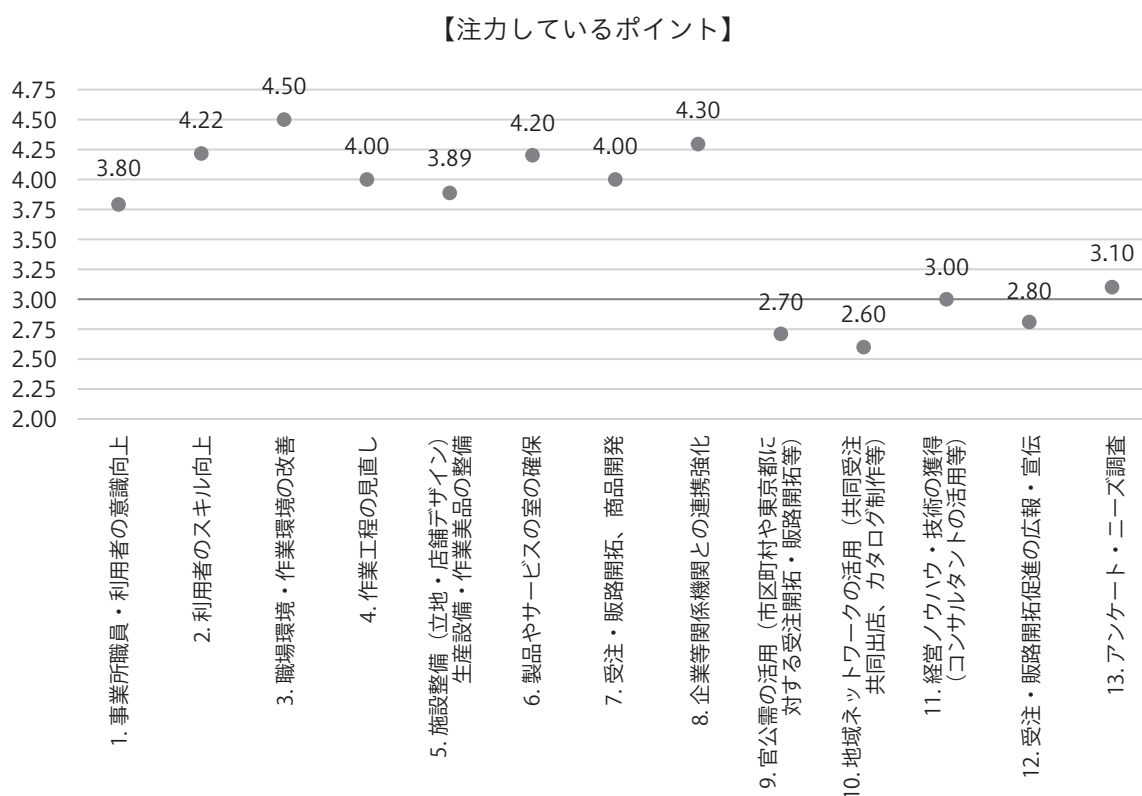


3.2 訪問調査先アンケート

○注力しているポイントについて

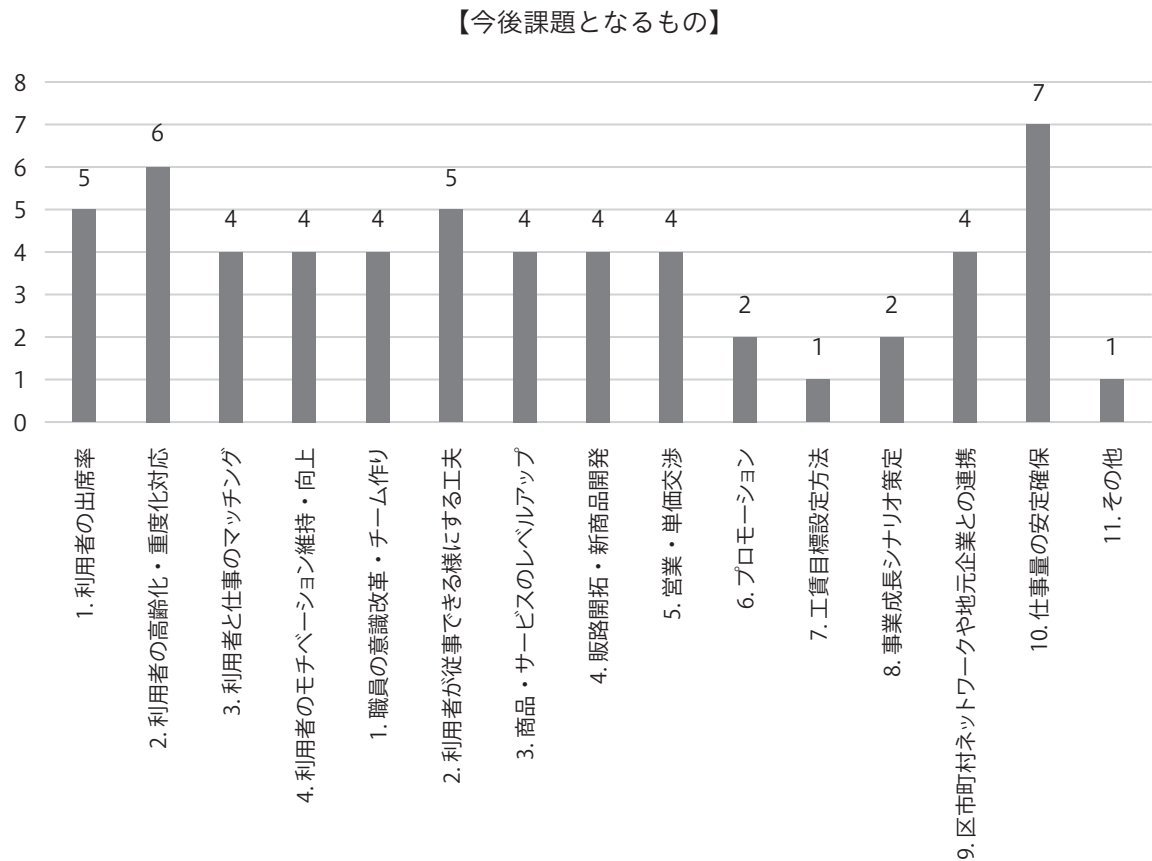
注力しているポイントを13項目について、5段階で評価してもらった。最も注力しているのは「3. 職場環境・作業環境の改善」であり、高齢化・重度化に対しての設備投資や、加湿器等を導入するといったハード面での改善や、グループ分けやモチベーションアップのための声掛け等ソフト面での工夫も見受けられた。

次いで高いのが「企業等関係機関との連携強化」である。仲介を通さないように直接取引できるような工夫を施している。一方、「官公需の活用」「地域ネットワークの活用」といったやや受け身的な項目については注力度がかなり低いことが特徴的である。



○今後課題となるもの

今後課題となるものについては、「仕事量の安定確保」が最も多く、次いで「利用者の高齢化・重度化対応」であり、全体の傾向と大きく変わりはないものと思われる。



4 課題と施策の方向性

4 課題と施策の方向性

今回の調査結果より、全体で共通して見受けられる問題意識としては、「高齢化・重度化への対応」であり、これに関連して「利用者と仕事のマッチング」についてどう具体的に対応していくのかに困っている様子が伺える。高齢化・重度化に伴い、従来できる仕事ができなくなってくるケースが多く、また、支援策としても「障害種別・支援区分・年齢等に伴うミスマッチを補う支援の事例」を強く希望されている。一方で、アンケートの自由回答やインタビューより、グループ分け、工程細分化、マニュアル化、治具作成、利用者のモチベーションを上げるための工賃支払ルールの変更等、様々な工夫をして対応し、高齢化・重度化していても高工賃を実現している事業所も少なくない。

特に精神障害中心の事業所においては、その利用日数・時間の短さから、仕事を安定的に回すことが難しい等の声が強い。一方で、利用日数・時間が短いにもかかわらず、時給のみを導入しているケースが多いため、月給・日当・作業手当等も活用した工賃支払ルール自体の見直しも同時に必要であると思われる。

セグメント別に見た結果では、多機能化している事業所の方が工賃は高い。これは利用者の状況に合わせて、B型だけで対応するのではなく、より支援を強めるために生活介護も含めた包括的な支援を実施しているものと思われ、工賃向上の側面だけではなく、福祉経営として地域の利用ニーズに応えることができているのかも含めて検討する必要があると思われる。

また、目標工賃達成指導員を配置している事業所の方が工賃は高い。採用と人件費の問題はあるものの、営業や支援を手厚くする方が効果が出ているものと思われる。

平均工賃クラス別に大きく差があったのは「目標工賃達成に対する姿勢」及び「工賃向上計画の策定に対する姿勢」である。

平均工賃クラスが高くなるにつれて、目標工賃の達成意欲は強くなる。

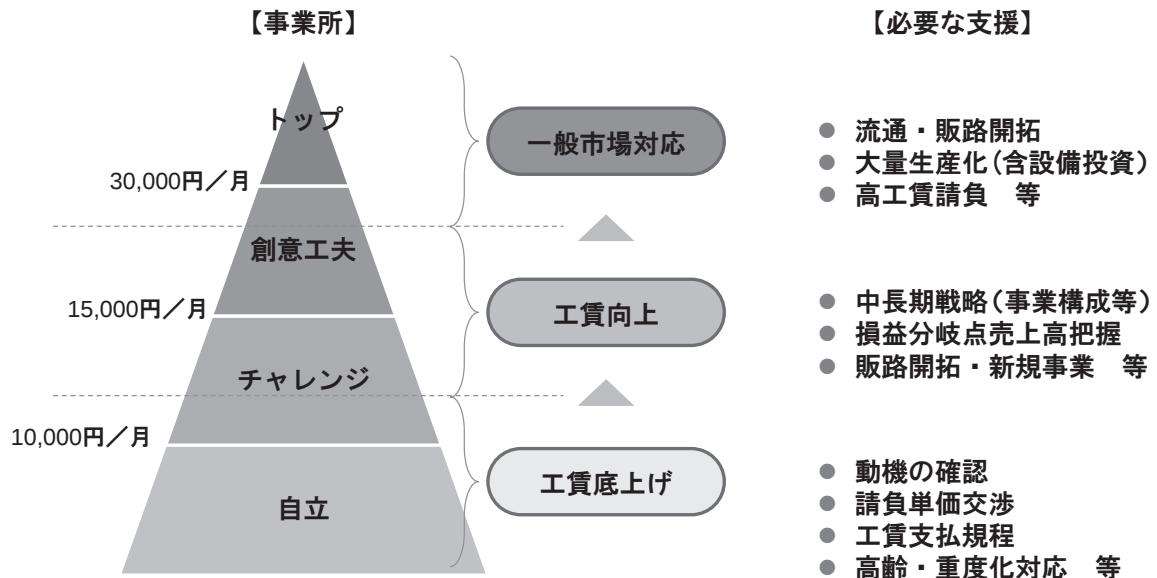
また、利用者支援の姿勢としては、クラスが高くなるにつれ、自事業所は「就労の場」とであるという姿勢を重視し、かつ「就労訓練の場」及び「社会交流の場」としても均等に重視する傾向にある。

また、工賃向上に対する事業所内のネガティブな意見は、クラスが高くなるにつれ少なくなる傾向にある。特に「利用者ができる作業がない」という不満の声についての強弱に顕著な違いがあり、クラスが高くなるにつれ「何とかできるように工夫するのが支援である」という姿勢が見受けられる。

さらに、クラスが高くなるにつれて、目標工賃を支払うための損益分岐点売上高を把握しており、かつ、これを達成するための計画策定も管理者を中心として作り込まれている点に差異が大きく見られた。

これらより、平均工賃のクラス別に必要となる支援策は異なってくるものと思われる。平均工賃が15,000 円に満たない事業所は、工賃底上げにつながる施策が必要である。経済的自立に向けた後押しを少しでもしたいという動機を確認し、正しく損益分岐点売上高を把握した上で、高齢化・重度化も見据え、事業構成を見直し、単価交渉や規程を整備していく、といった具体策を考える必要がある。これらの土台ができた上で、工賃向上につながる販路開拓や新商品開発を実施していかなければならない。

【平均工賃クラス別の状況と必要な支援例】



こうした現状と課題から、次のような施策が望まれる。

● 工賃向上に関する項目を総点検できるような研修・アドバイザー支援

工賃向上は、多くの要素が複雑に絡んでいるため、何か1つでも欠けてしまうと工賃向上につながらない、という特徴がある。よって、これらを総点検することで、自事業所の課題を明確に設定し、作り込まれた実効性のある工賃向上計画を策定する必要がある。

右図に、総点検時の構成図を示す。

中心となるのは「②事業企画」であり、ここで3つの企画を作る。

②-1：事業構成…どの事業で何人の工賃を支払うのか？

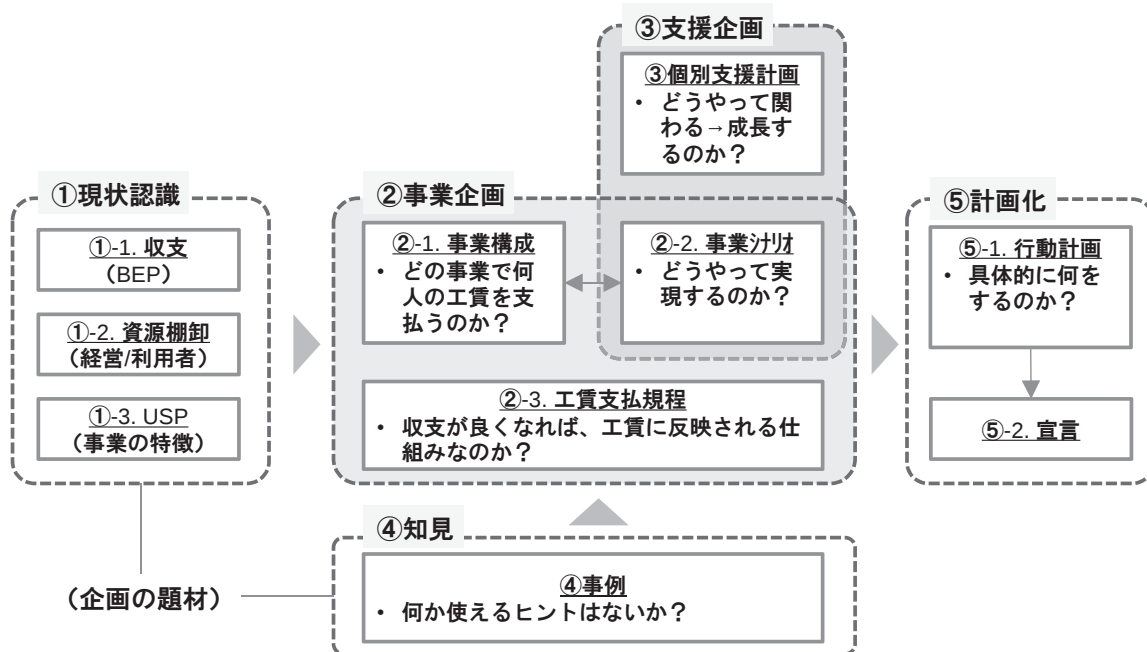
②-2. 事業シナリオ…どうやって実現するのか？

③-3. 工賃支払規程…収支が良くなれば、工賃に反映される仕組みなのか？

また、②-2. 事業シナリオと利用者の成長シナリオを一致させる「③支援企画」が必要である。そして、これらの「②事業企画」と「③支援企画」を「⑤計画化」で計画書として落とし込む。

また、この②③の企画を作り込むための題材として「①現状認識」が必要であり、「④知見（事例）」を元にアイデアの切り口を探す。

【個別支援計画と連動した工賃向上計画策定のスキーム例】



※ BEP：損益分岐点売上高 (Break Even Point)、USP：事業特徴 (Unique Selling Proposition)

また、研修で計画を策定するだけでは、本当にその計画で良いのかどうかについて不明瞭なまま進んでしまうケースも多いため、研修等で作成した工賃向上計画に対する相談会やアドバイザー派遣等でさらに実効性を高めることが望まれる。

● 共同受注ネットワーク等の活性化

自事業所が独自で営業開拓していくことも重要であるが、優先調達の推進に伴う官公需、地元企業等からの共同受注や共同販売、販路開拓等の機能を持つ作業所ネットワークによる活動への期待は大きい。また、KURUMIRUの成功に対して、更なる期待を求める声も強く、販路開拓や品質向上等をサポートする要素も必要であろう。

● 設備整備への支援

今後必要な支援として、「施設や設備の更新」の要望が最も多く、次いで「設備整備補助における自己負担額の軽減」が挙げられており、設備整備への支援にニーズがあることが伺える。

一般市場への参入を望む事業所や高齢化・重度化に対応する事業所については新たに設備投資が必要になってくると考えられ、この経費の一部を補助する支援策も望まれるであろう。

就労継続支援B型事業所の工賃向上の取組状況等に係る実態調査

(1) 貴法人についてご記入下さい。

法人格	(社会福祉法人・NPO法人・一般社団法人・株式会社・その他 ())		
法人名		事業所名	
ご担当者		住所	
電話番号		email	

(2) 貴事業所の定員数、登録者数並びに一日の平均利用者数をご記入下さい。(平成29年2月1日時点)
(※B型単独の場合は「左欄」に、多機能型の場合は「右欄」の該当する事業に○をつけてご記入下さい。)

	B型単独	多機能型			
定員数：	人	B型	人	(移行・A型・生介・自立・他 ())	人
登録者数：	人	B型	人	(移行・A型・生介・自立・他 ())	人
利用者数：	人	B型	人	(移行・A型・生介・自立・他 ())	人

(3) 登録者の主な障害種別、手帳等級及び年代についてご記入下さい。

(※平均年齢、平均利用年数は小数点以下を四捨五入してご記入下さい。)

(※いずれも合計人数が「設問(2)の「登録者数」と同じになるようにご記入下さい。)

身体障害： 人 知的障害： 人 精神障害： 人 難病： 人

その他： 人 …具体的に ()

<手帳等級別>

身体障害者手帳	1級	2級	3級	4級	5級	6級	その他
	人	人	人	人	人	人	人
愛の手帳	1度	2度	3度	4度	その他		
	人	人	人	人	人		
精神保健福祉手帳	1級	2級	3級	その他			
	人	人	人	人			

平均年齢： 歳 平均利用年数： 年

<年代別>	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上
	人	人	人	人	人	人

(4) 「一週間の利用時間」別の人数をご記入下さい。

(※合計人数が「設問(2)の「登録者数」と同じになるようにご記入下さい。)

30時間以上： 人 20～29時間： 人 10～19時間： 人 10時間未満： 人

(5) 過去3か年での一般就労への移行者数をご記入下さい。

移行者数：	平成28年度	平成27年度	平成26年度
	人	人	人

(6) 過去3か年の新規利用者数は何人ですか? 人

そのうち、

1. 過去に一般企業で働いていたことがある方は何人ですか? 人

2. 特別支援学校を卒業して、直接※、就労継続支援B型にきた方は何人ですか? 人

(※就労移行支援事業所等におけるアセスメントを経た方も含みます)

(7) 年間延べ開所日数、並びに一日当りの営業時間をご記入下さい。また、一日のうち、実際に利用者の方が就労(作業)している時間をご記入下さい。

年間延べ開所日数: 日 営業時間: 時間/日

うち、利用者の就労している時間 時間/日

(8) 貴事業所(B型単独・多機能)の職員の配置状況をご記入下さい。

管理者	サービス 管理責任者	職業指導員	生活支援員	目標工賃達成 指導員
人	人	人	人	人

(9) B型事業を開始した時期はいつですか? 平成 年

また、それは、下記のいずれに該当しますか? (○は1つ)

①旧体系(自立支援法以前)からの変更(旧体系での事業名:)

②新規設立

(10) 貴事業所は、現在、区市町村ネットワークに参加されていますか? (○は1つ)

①参加している ②ネットワークはあるが参加していない ③ネットワークがない又は知らない

(③とお答えの方のみ)

区市町村ネットワークが必要だと思いますか? (①はい ②いいえ)

(11) 貴事業所の過去2年間の平均工賃についてご記入下さい。

(※平均工賃は小数点以下を四捨五入してご記入下さい。)

(※都に提出した「工賃実績報告書」を確認の上、同じ金額をご記入下さい。)

H27年度平均工賃(月額): 円 (時間額): 円

H26年度平均工賃(月額): 円 (時間額): 円

(12) 貴事業所の過去3年間の目標工賃についてご記入下さい。

(※平均工賃は小数点以下を四捨五入してご記入下さい。)

(※都に提出した「目標工賃報告書」を確認の上、同じ金額をご記入下さい。)

H28年度目標工賃(月額): 円 (時間額): 円

H27年度目標工賃(月額): 円 (時間額): 円

H26年度目標工賃(月額): 円 (時間額): 円

(13) H28年度平均工賃の見通しはどのようになりそうですか？(○は1つ)
また、その主な理由をご記入下さい。

①増加する(昨年比10%以上上昇) ②あまり変わらない ③減少する(昨年比10%以下下落)	【主な理由】
---	--------

(14) これまでに、都が実施してきた工賃向上施策について、参加あるいは利用したものをご記入下さい。(○はいくつでも)

①受注促進・工賃向上設備整備費補助の利用 ②工賃アップセミナーの受講 ③経営コンサルタントの派遣 ④福祉・トライアルショップ(kurumiru)への出店 ⑤区市町村ネットワーク受注促進支援事業全体会議への参加 ⑥その他()

(15) 貴事業所における目標工賃の達成意欲として、全体として、どれが最も当てはまりますか？(○は1つ)

	①かなり 弱い	②やや 弱い	③普通	④やや 強い	⑤かなり 強い
全体	: ----- ----- ----- ----- -----				

また、キーマンは誰ですか？(○は1つ)

①法人代表	②管理者・サビ管	③目標工賃達成指導員
④現場リーダー	⑤支援員	⑥いない

(16) 貴事業所において、新規の発注依頼があった場合、どのような対応をすることが多いですか？(○は1つ)

①多少無理してでも受けてみる ②職員等と受ける方向で検討する ③利用者支援への支障等を考慮し、あまり無理しない ④利用者支援を優先するので、新規案件は受けない方向(現状維持)
--

(17) 貴事業所において、「工賃向上計画」で記載している実施内容はどの程度達成できていると感じていますか？(○は1つ)

①全く 実施でき ていない	②あまり 実施でき ていない	③やや 実施でき ている	④かなり 実施でき ている
----- ----- ----- -----			

(18) 貴事業所における利用者支援の姿勢として、下記のそれぞれについてどれが最もあてはまりますか？(○は1つ)

	①あまり 重視して いない	②やや 重視	③かなり 重視
工賃水準の向上による経済的自立に向けた就労の場	----- ----- -----		
心身の特性等に応じた就労訓練の場	----- ----- -----		
日中活動による社会交流の場	----- ----- -----		

(19) 貴事業所内で、工賃向上に対し、下記のような声はどの程度ありますか？

①かなりある ②ややある ③あまりない ④全くない

- a. 取り組んだがダメだった :

--	--	--	--
- b. 時間が足りない :

--	--	--	--
- c. 人が足りない :

--	--	--	--
- d. 利用者に無理させなくてもよい :

--	--	--	--
- e. 利用者ができる作業がない :

--	--	--	--

(20) 貴事業所の工賃支払の基本ルール（考え方）について、近い方はどちらですか？（○は1つ）

①原資分配型（変動型） … 前月の支払原資（売上一経費等）を利用者に分配する考え方

②テーブル型（固定型） … 日当や時給等、支払う単価は決まっている考え方

＜①原資分配型（変動型）とお答えの方＞

a. 支払う単価の最低額を決めていますか？（○は1つ）

①はい ②いいえ

＜②テーブル型（固定型）とお答えの方＞

b. テーブルを見直す時期・頻度は決まっていますか？（○は1つ）

①はい ②いいえ

(21) 貴事業所の工賃の払い方について、採用しているものはどれですか？（○はいくつでも）
（※名称ではなく、支払っている意味合いで選んで下さい。）

①月給 … 1日でも来所すれば支払う、最低保障的な工賃

②日給 … 来所することに対して支払う工賃

③時給 … 就労（作業）する時間に対して支払う工賃

④作業手当 … 特に難易度が高い作業に対して支払う工賃

⑤その他 （ ）

(22) 貴事業所における利用者の働き方と工賃のモデル・例をご記入下さい。

- a. 最高額：工賃： 円 利用日数： 日 就労（作業）時間： 時間／日
- b. 平均：工賃： 円 利用日数： 日 就労（作業）時間： 時間／日
- c. 最低額：工賃： 円 利用日数： 日 就労（作業）時間： 時間／日

（※利用日数の上限は22日として下さい）

(23) 貴事業所において、登録者のうち、就労継続支援B型で受け入れるのは就労（作業）の面で難しいと思われる方は何名ぐらいおられますか？

困難な方： 人

(24) 貴事業所で行っている生産活動の種類の上位3つを下記から選んで、番号をご記入下さい。
また、優先調達推進法により官公庁から受注しているものがあれば、番号をご記入下さい。

<1. 売上規模が大きい順> (番号は1つずつ)

第1位: 第2位: 第3位:

<2. 関わる利用者人数が多い順> (番号は1つずつ)

第1位: 第2位: 第3位:

<3. 優先調達推進法での受注> (番号はいくつでも)

官公庁からの受注:

優先調達に関して、都または区市町村に対して要望があればご記入ください。

【業務一覧】

I. 自主製品	①パン系 ②洋菓子系 (焼き菓子、チョコ等) ③和菓子系 (大福、羊羹、干し芋等) ④加工食品 (豆腐・味噌・ジャム・製麺、こんにゃく、焙煎珈琲等) ⑤弁当・惣菜 ⑥飲食店 ⑦喫茶店 ⑧農業 (野菜・果物) ⑨農業 (花卉・植物) ⑩林業 ⑪水産業 ⑫家畜飼育 ⑬雑貨類 (陶芸、和紙、木工、織物、藍染、革製品、ビーズ、縫製等) ⑭印刷加工 (紙以外: Tシャツ、グッズ等) ⑮その他 ()
II. 軽作業	⑯部品加工 ⑰箱折 ⑱袋詰め ⑲印刷物の封入・封緘 ⑳ラベル・シール貼り ㉑検品 ㉒組立 ㉓色塗り ㉔その他 ()
III. 役務提供	㉕清掃 (公園、公共施設、企業、集合住宅等) ㉖植栽管理 ㉗農作業手伝い ㉘農産品加工 ㉙印刷 (紙: 資料、名刺等) ㉚リサイクル ㉛メール便配達 ㉜ポスティング ㉝クリーニング・洗濯 ㉞マッサージ・あんま ㉟PC関連 (入力・Web管理等) ㊱テーブル起こし ㊲調理補助 ㊳ピッキング ㊴その他 ()

(25) 貴事業所で行っている生産活動の年間売上、原価、粗利益額をご記入下さい。

H27年度売上高: 円 原価: 円 粗利益額: 円

H26年度売上高: 円 原価: 円 粗利益額: 円

(※B型単独、多機能型の別に関わらず、事業所全体の生産活動の数字をご記入下さい。)

(※「原価」は、生産活動に係る直接的にかかる費用 (食材、原料、パッケージ、ラベル等) や仕入れ金額の合計をご記入下さい。人件費、光熱費、家賃、減価償却等は含みません。)

(26) 貴事業所の粗利益額は、H28年度はどのようになりそうですか？ (○は1つ)

- ①かなり増加する (昨年比10%以上上昇)
- ②やや増加する (昨年比+5~10%程度上昇)
- ③あまり変わらない
- ④やや減少する (昨年比△5~10%程度下落)
- ⑤かなり減少する (昨年比△10%以下下落)

(27) 貴事業所において、会計・経理はどのようにされていますか？ (○は1つ)

- ①生産活動に係る会計を個別に管理している
- ②事業所全体の会計のみ個別に管理している
- ③法人全体の会計のみ管理している
- ④明確には分からない

(28) 貴事業所において、目標工賃を支払うための損益分岐点売上高は把握されていますか？ (○は1つ)

(※損益分岐点売上高=目標工賃と経費を支払うために必要な売上高)

- ①収益性の異なる部門・作業別に把握できている
- ②事業所全体として概要を把握できている
- ③明確には分からない
- ④今まで算出したことはない

(29) 貴事業所において、工賃向上計画の完成度について、もっとも近いものをご記入下さい。(○は1つ)

- ①計画通り実施すれば、かなりの確度で工賃は上がる
- ②計画通り実施すれば、工賃は上がると思われる
- ③計画を実施しても、工賃はあまり変わらない
- ④計画を実施しても、工賃は全く変わらない

(30) 貴事業所において、工賃向上計画を策定する姿勢として、もっとも近いものをご記入下さい。(○は1つ)

- ①かなり重要視して精緻に作り込んでいる
- ②ある程度まで作り込んでいる
- ③あまり時間をかけられず、作り込めていない
- ④ほとんど時間をかけられず、ほとんど作り込めていない

(31) 貴事業所において、工賃向上計画は誰が関わって立案されていますか？ (○は1つ)

- ①関係する職員全員が関わって立案している
- ②管理者等が複数人で立案している
- ③管理者等が1人で立案している

(32) 工賃向上を達成するための下記問題意識はそれぞれの程度ですか？(○はそれぞれ1つ)

	①全く ない	②あまり ない	③普通	④やや 問題	⑤かなり 問題
＜a. 利用者＞					
1. 利用者の出席率・参加率向上					
2. 利用者の高齢化・重度化対応					
3. 利用者と仕事のマッチング					
4. 利用者のモチベーションの維持・向上					
＜b. 支援者＞					
1. 職員の意識改革・チーム作り					
2. 利用者が従事できる様にする工夫					
3. 商品・サービスのレベルアップ					
4. 販路開拓・新商品開発					
5. 営業・単価交渉					
6. プロモーション					
7. 工賃目標設定方法（管理会計）					
8. 事業成長シナリオ策定					
9. 区市町村ネットワークや地元企業との連携					
10. 仕事量の安定的確保					
11. 就労支援会計の理解					

12. その他問題意識についてあればご記入下さい。

(33) 利用者と仕事のマッチング、および利用者が従事できるようにする工夫について、生じている問題や感じていることがあれば、その内容についてご記入下さい。

(34) 利用者の高齢化・重度化について、生じている問題や感じていることがあれば、その内容についてご記入下さい。

(35) 上記(33)(34)について、貴事業所で工夫されていることがあればご記入下さい。

(36) 工賃向上に向けて、各項目についてどの程度今後支援が必要と思いますか？(○はそれぞれ1つ)

①全く
必要ない ②あまり
必要ない ③普通 ④やや
必要 ⑤かなり
必要

1. 目標工賃設定・工賃向上計画策定の考え方					
2. 工賃向上計画策定後の内容に関する個別相談					
3. 成果を上げている事業所の事例					
4. 障害種別・支援区分・年齢等によるミスマッチを補う支援事例					
5. 生活介護等との多機能化の検討					
6. 工賃支払規定の見直し					
7. 利用者支援の専門家によるアドバイス(スーパーバイザー等)					
8. Web・SNS等を活用した専門家・経験者等による講義、相談支援					
9. 農業技術者・コンサル・パティシエ・デザイナー等の専門家のアドバイス					
10. 食品表示・衣料表示に関するアドバイス					
11. 営業・単価交渉の専門家のアドバイス					
12. 共同受注窓口への参加					
13. 官公庁による優先発注の拡大					
14. 区市町村ネットワークや地元企業との連携					
15. 設備整備補助における自己負担額の軽減					
16. 施設や設備の更新					
17. 共同販売会への参加					
18. 共同商談会への参加					

(37) 工賃向上計画を効果的に進めるにあたって、都に希望することがあればご記入下さい。

アンケートは以上です。記入漏れがないか今一度ご確認ください。～ご協力ありがとうございました～

就労継続支援B型事業所の工賃向上の取組状況等に係る実態調査
（訪問調査事前アンケート）

（１）貴法人についてご記入下さい。

法人格	（社会福祉法人・NP0法人・一般社団法人・株式会社・その他（ ））		
法人名		事業所名	
ご担当者		住所	
電話番号		email	

（２）貴事業所の定員数、登録者数ならびに平均的な一日の利用人数をご記入下さい。

（※B型単独の場合は「左欄」に、多機能型の場合は「右欄」の該当する事業に○をつけてご記入下さい。）

	B型単独	多機能型	
定員数：	人	B型 人	（移行・A型・生介・自立・他（ ）） 人
登録者数：	人	B型 人	（移行・A型・生介・自立・他（ ）） 人
利用人数：	人	B型 人	（移行・A型・生介・自立・他（ ）） 人

（３）貴事業所の主要業務（生産活動）について、概要をご記入下さい。

（４）貴事業所での工賃向上について、下記項目について、どの程度注力しているかを記入して下さい。（○は１つ）、また特徴的に取り組んでいることがあればそのポイントをご記入下さい。

①全く ②あまり ③普通 ④やや ⑤かなり
していない していない 注力 注力

1. 事業所職員・利用者の意識向上

--	--	--	--	--

【コメント】

①全く ②あまり ③普通 ④やや ⑤かなり
していない していない 注力 注力

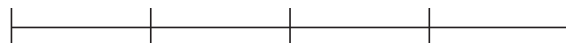
2. 利用者のスキル向上

--	--	--	--	--

【コメント】

3. 職場環境・作業環境の改善

①全く
していない ②あまり
していない ③普通 ④やや
注力 ⑤かなり
注力



【コメント】

4. 作業工程の見直し

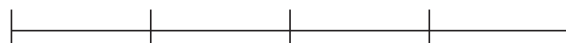
①全く
していない ②あまり
していない ③普通 ④やや
注力 ⑤かなり
注力



【コメント】

5. 施設整備（立地・店舗デザイン）
生産設備・作業備品の整備

①全く
していない ②あまり
していない ③普通 ④やや
注力 ⑤かなり
注力



【コメント】

6. 製品やサービスの質の確保

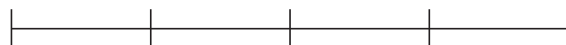
①全く
していない ②あまり
していない ③普通 ④やや
注力 ⑤かなり
注力



【コメント】

7. 受注・販路開拓、商品開発

①全く
していない ②あまり
していない ③普通 ④やや
注力 ⑤かなり
注力



【コメント】

8. 企業等関係機関との連携強化

①全く
していない ②あまり
していない ③普通 ④やや
注力 ⑤かなり
注力



【コメント】

	①全く していない	②あまり していない	③普通	④やや 注力	⑤かなり 注力
9. 官公需の活用（市区町村や東京都 に対する受注開拓・販路開拓等）	-----				
【コメント】					
10. 地域ネットワークの活用（共同受注 共同出店、カタログ製作等）	-----				
【コメント】					
11. 経営ノウハウ・技術の獲得（コンサル タントの活用等）	-----				
【コメント】					
12. 受注・販路開拓促進の広報・宣伝	-----				
【コメント】					
13. アンケート・ニーズ調査	-----				
【コメント】					

- (5) 貴法人で工賃向上が上手くいっている（ないしは上手くいっていない）理由を、一言でいうと何でしょうか？ またその理由を教えてください。

【一言で言うと】：

【その理由】：

- (6) 工賃向上に対して、今後課題となるとお考えのものはどれですか？（○はいくつでも）

<a. 利用者>

- | | |
|------------------|----------------------|
| 1. 利用者の出席率・参加率向上 | 2. 利用者の高齢化・重度化対応 |
| 3. 利用者と仕事のマッチング | 4. 利用者のモチベーションの維持・向上 |

<b. 支援者>

- | | |
|------------------------|--------------------|
| 1. 職員の意識改革・チーム作り | 2. 利用者が従事できる様にする工夫 |
| 3. 商品・サービスのレベルアップ | 4. 販路開拓・新商品開発 |
| 5. 営業・単価交渉 | 6. プロモーション |
| 7. 工賃目標設定方法（管理会計） | 8. 事業成長シナリオ策定 |
| 9. 区市町村ネットワークや地元企業との連携 | 10. 仕事量の安定的確保 |
| 11. その他（ | ） |

- (7) 工賃向上に取り組む支援者全員のチーム状態として、当てはまるところに○を付けて下さい。
（○はそれぞれ1つ）

①全く当てはまらない ②ほとんど当てはまらない ③あまり当てはまらない ④どちらともいえない ⑤少し当てはまる ⑥かなり当てはまる ⑦非常に当てはまる

a. 得意としていることがある						
b. 目的・目標を持ってやっている						
c. 人の喜ぶ顔を見るのが好きだ						
d. いろいろなことに感謝する						
e. 今抱えている問題は何とかなると思う						
f. 失敗や嫌なことに對し、くよくよしない						
g. 自分達と他をあまり比べない						
h. 他人に何と思われようともやるべきことはやるべきだ						

- (8) 工賃向上計画を効果的に進めるにあたって、都に希望することがあればご記入下さい。

アンケートは以上です。記入漏れがないか今一度ご確認ください。～ご協力ありがとうございました～

就労継続支援 B 型事業所の工賃向上の 取組状況等に係る実態調査報告書

登録番号 (29) 100

平成 29 年 9 月発行

編集・発行 東京都福祉保健局障害者施策推進部地域生活支援課
〒163-8001 東京都新宿区西新宿二丁目8番1号
電話番号 (03) 5320-4158
ファクシミリ (03) 5388-1408

印刷 社会福祉法人東京コロニー 東京都大田福祉工場

石油系溶剤を含まないインキを使用しています。



古紙パルプ配合率70%再生紙を使用しています



この印刷物は、印刷用の紙へ
リサイクルできます。

