

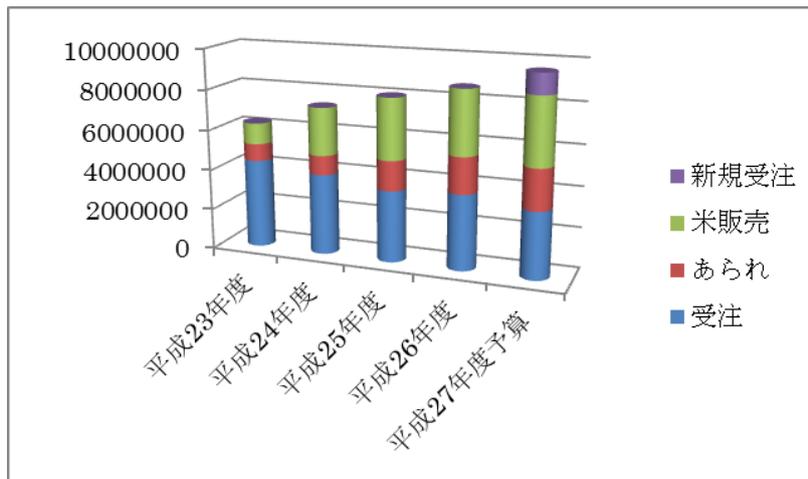
事例 1 松里福祉作業所（就労継続支援 B 型事業所）

【施設概要】

法人名	社会福祉法人松里福祉会
事業所名	松里福祉作業所
事業種別	就労継続支援 B 型（単独）
利用者定員	20 人
平均利用者数（日）	19.8 人（平成 28 年現在）
職員数	7 人
事業所所在地	千葉県松戸市五香 5-10-3
URL	http://www.matsusato.or.jp/institution/

【事業概要】

就労事業として受注業務（軽作業）、自主製品（主にあられ製造販売）、米の製造販売を行っている。平成 27 年度から新規事業（病院洗濯業務、給湯器解体）が予定されている。平均月額工賃は平成 26 年度 13,612 円だったが、平成 27 年度は新規事業の貢献で 17,000 円を予定している。



	平成 23 年度 実績	平成 24 年度 実績	平成 25 年度 実績	平成 26 年度 目標
月額平均工賃	12,410 円	11,960 円	13,586 円	13,612 円

平成 27 年度平均月額目標工賃 17,000 円

【直面する問題】

<受注>

今期受注作業の売り上げ目標は430万円。施設外就労で利用者と職員が出ていくことで施設内作業の人数が減るため、従来のやり方では生産量が上がり、売上が減少する。作業人数が減少しても生産性を上げるには、どのような方法があるか？

取り組む課題	人数が減っても売上・利益の確保ができるように、「やり方」を変える 1. 請け負う仕事の内容を変える 2. 請け負う仕事の単価を変える 3. 生産効率・作業効率を上げる
対策	1. 優先調達による自治体ニーズやCSR志向の企業に向け、実績をアピールしながら営業活動を行う。 2. 同上 3. 利用者の得意な点を生かした配置や5Sの浸透により、作業効率、品質の安定をめざす。これが仕事の内容や単価の変化に影響する。
成果	利用者の得意な点を生かした配置で作業効率が上がり、新規受注獲得につながった。 5Sに関しては職員の研修会を行ったが、理解に至っていない。
ポイント	営業前準備、仕様書、チェックシート
解説	営業活動を行うにあたっては、どの分野の作業が得意なのか、関われる利用者が何人くらいいて、どのくらいの量をどのくらいの期間でこなすことができるのかといった情報整理が必要です。市場価格と、その事業所が設定している工賃から、作業の見積もり価格を算出しておくことが良いでしょう。またいろいろな作業を行った実績があるのであれば、実績リストを提供することも有効です。 受注作業は、その品質を手にとって確認することが難しいため、作業の内容を明確にする仕様書や品質を標準化するためのチェックシート等を作成することが有効です。 またクレームを受けた場合も、原因を把握し適切に対応した後、記録管理を行い、再発防止に努めます。

<新規事業>

今期の新規事業として市内事業所と共同で病院内洗濯作業及び病院内売店運営を行うことになった。作業そのものが初めてであるのに加えて、他事業所との共同受注が初めてのため、スムーズに始めるためにはどうしたらいいのか？

取り組む課題	<ol style="list-style-type: none">1. 発注元との交渉。契約2. 共同事業施設との作業分担や品質の標準化3. 利用者への作業研修
対策	<ol style="list-style-type: none">1. 障害福祉課の支援を受けながら、共同事業施設とともに、事業性の評価、事業計画の作成、事業開始までのスケジュール作りを行い、一事業所が契約元となる。2. 共同事業所とともに作業の手順書を作成し、品質の標準化を行う。3. 職員が作業を覚え、利用者に伝える。利用者が通勤方法に慣れるように指導する。
成果	<ol style="list-style-type: none">1. 松里福祉作業所が契約元となり事業を開始した。2. クレームはなく、順調に業務を遂行している。
ポイント	品質の標準化
解説	共同で事業を行うために必ずやるべきことは、参加する事業所間の品質の標準化です。そのためには、作業の内容を明確にする仕様書や品質を標準化するためのチェックシートを共有し、活用する必要があります。またクレームを受けた場合も原因を把握し適切に対応したあと、記録管理し、再発防止に努めます。

<新規受注>

今期の新規受注として給湯器の解体を行うことになった。搬入された給湯器を作業場で解体し、部品をパーツに分けて、引き取りをしてもらう。事業所にとって初めての仕事になるため、スムーズに始めるにはどうしたら良いのか？

取り組む課題	1. 解体作業に慣れる
対策	1. 職員が作業を覚え、利用者に伝える
成果	解体数の増加
ポイント	仕様書、チェックシート
解説	受注作業は、その品質を手にとって確認することが難しいため、作業の内容を明確にする仕様書や品質を標準化するためのチェックシート等を作成することが有効です。これらのシートは発注者と共有することで作業ミスの発生を防ぐことができます。 またクレームを受けた場合も、原因を把握し適切に対応した後、記録管理を行い、再発防止に努めます。

<自主製品>

手作りのあられを製造販売している。手作りなので製造量には限界がある。利益の最大化を考慮した販売方法はどうしたらいいのか。

取り組む課題	1. ロコミで地域に浸透させたい
対策	1. ツールの作成（商品の背景、作り手の顔等） 2. 地域加盟店登録：介護支援ボランティア制度贈答用商品登録、やさシティまつど商品券取り扱い加盟店登録、チーパス加盟店登録
成果	売上が12月末で昨年度実績とほぼ同額となった。
ポイント	自主製品の広報機能、ロコミ
解説	手作りの自主製品は製造量に限界が出てくるため、工賃原資となる利益への貢献は限定的にならざるを得ないことが考えられます。 自主製品は利益貢献以外にも、事業所の広報機能を持たせることができます。障害者就労事業所で作られた自主製品は、ロコミを発生させるための一つの要素である「語るための材料」（この商品の背景、作り手の顔等）がありますので、商品そのものの広報だけでなく、事業所の広報機能を担うことができます。

<仕入販売>

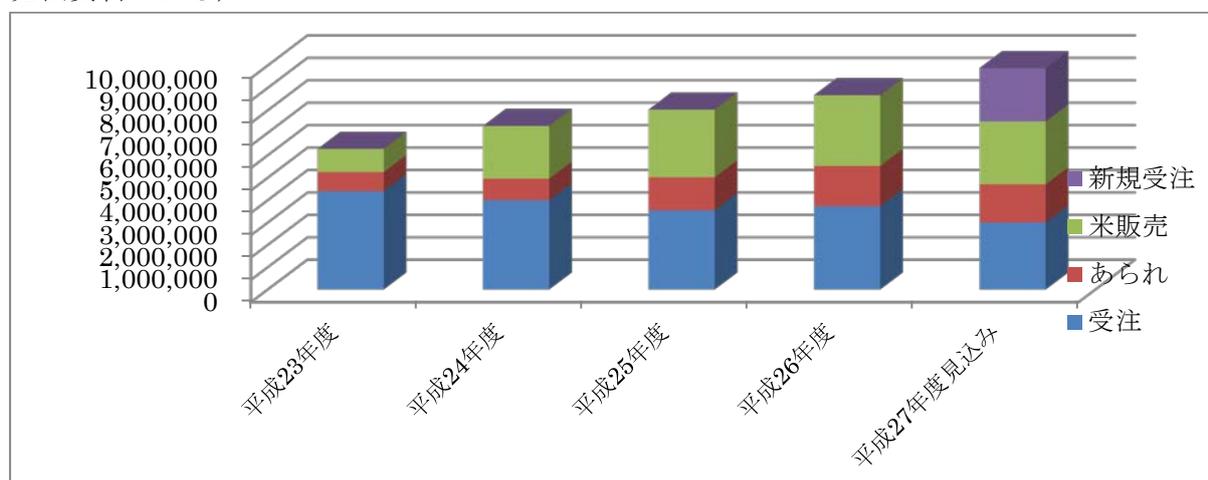
農家から米を仕入れて売っているが、売れ残りが出てしまう。なんとか売り切りたいが、どうしたらいいか。

取り組む課題	1. 法人営業を強化する
対策	1. 法人給食委託先への営業 2. 法人内事業所（グループホーム、短期入所事業所）への営業
成果	1. 委託先に営業をかけ、種類の違う米も納品することができた。在庫の解消に役立った。 2. 法人の事業拡大に伴いグループホーム 1 か所、短期入所事業所 2 か所への取引ができた。法人内の米量は増え、確実な販売につながっている。
ポイント	法人営業
解説	対象とする法人の情報（新規開所、利用者数の変化、担当部署、購買先決定プロセス等）を収集し、タイムリーに提供することが必要。

【取り組み期間における目標工賃達成見込み】

問題解決にあたっては、現状分析をし、課題を設定し、対策を立て、実践と振り返りを行った。実践期間は平成 27 年 4 月～平成 28 年 3 月で、その成果は下記の通り。

平成 27 年度では目標月額平均工賃 17,000 円を達成する見込み。（平成 28 年 3 月 1 日発表資料による）



添付：松里福祉作業所 工賃向上計画実施報告書（成果報告書）

参考書籍：岩崎邦彦（2004）「スモールビジネス・マーケティング」中央経済社

松里福祉作業所

就労継続支援 B 型

利用者数 定員 20 名

職員数 7 名

平均年齢 42.9 歳

特徴

- ・出席率が高い (1 日 19.45 人)
- ・幅広い作業種

仕事内容

<受注>

- ・施設内作業

給湯器解体・食品封入・塩加工 など⇔業者

- ・施設外就労

東松戸病院洗濯業務・除草・箱折り目付⇔行政・企業

<あられ>

あられ製造販売・ボカシ製造販売⇔一般顧客・委託販売

<米販売>

法人内給食用販売・一般顧客向け販売

ワークショップ参加動機

- ・ 3年前に工賃向上への取り組みを考え事業所としてワークショップに参加。
- ・ 今回は、取り組みの進捗状況を確認と新たに始めた事業も含めたさらなるパワーアップを目指す。
- ・ 「工賃への思い」

理想は5万円！しかし・・・

1カ月生活するのに最低10万円は必要。

まずは平成27年度は17,000円を目標！

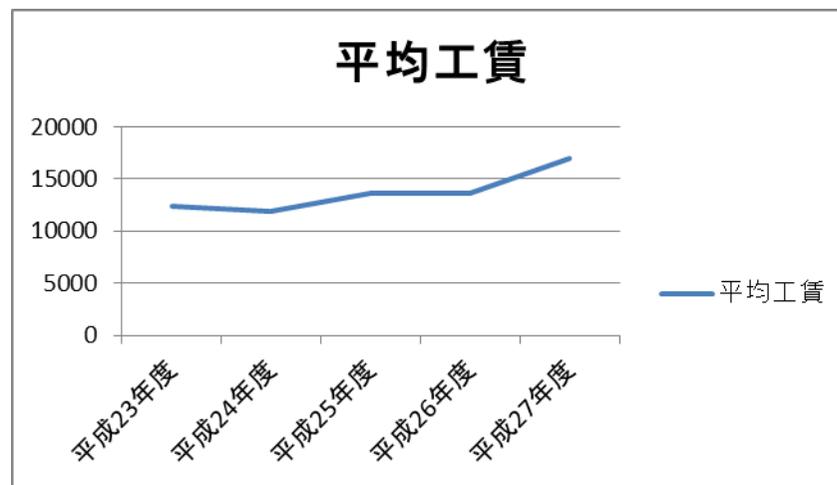
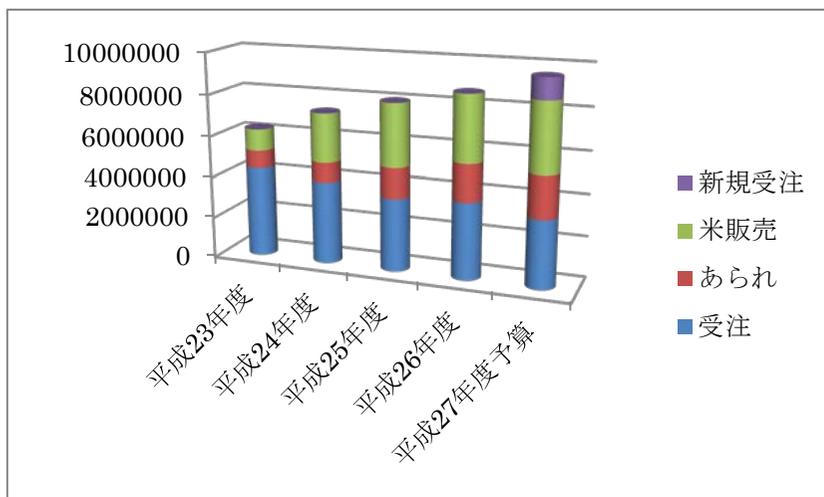
その後工賃2万円を目指す！

将来は工賃5万円！

年度別売上げ推移

平成 26 年度までは受注、あられ、米販売で推移

平成 27 年度は新規事業が売り上げに貢献する計画



	平成23年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度予算
平均工賃	12410	11960	13586	13612	17000

解決したかった課題

<受注>

- ・ 職員の検品スピード向上
- ・ 施設外就労で外に行く分施設内の人数減
- ・ 新規事業の立ち上げ

<あられ>

- ・ 生地作り ・ 生産量の増加 ・ 製品の安定製造

<米販売>

- ・ 仕入れた米を古米になる前に売り切らなければならない

<受注>目標 430万円

①戦略 企業に営業をかけ CSR や優先調達法を活用しながら単価（作業効率）の良い仕事を受注する

②計画（1）新規事業をスムーズに始める（給湯器解体・東松戸病院売店・洗濯）

- ・職員が仕事を覚え利用者に伝える
- ・利用者仕事を覚えると共に通勤方法に慣れる
- ・利用者の得意を見つけ配置する⇒仕事は軌道にのり収益が増し実績から新たに受注も受けた

（2）5S の浸透

職員の研修会による理解⇒浸透に至ってない

<あられ>目標200万円

①戦略 松戸市内を中心とする地域に口こみであられを
委託販売先やバザー等で販売する

②計画 (1)パンフレットを作成する

- ・委員会を発足・内容の整理・生産者と手作りを強調

⇒製作途中完成には至っていない

(2)加盟店登録

- ・介護支援ボランティア制度贈答用商品登録
- ・やさシティ、まつど。商品券取扱い加盟店登録
- ・チーパス加盟店登録

⇒直接的な利用は少なかったが知ってもらえた

<米販売>目標 300 万円

①戦略 法人関係を中心に絞り込み販売する

②計画 (1) 法人給食委託先への営業

・委託先に営業をかけ種類の違うものも売れた

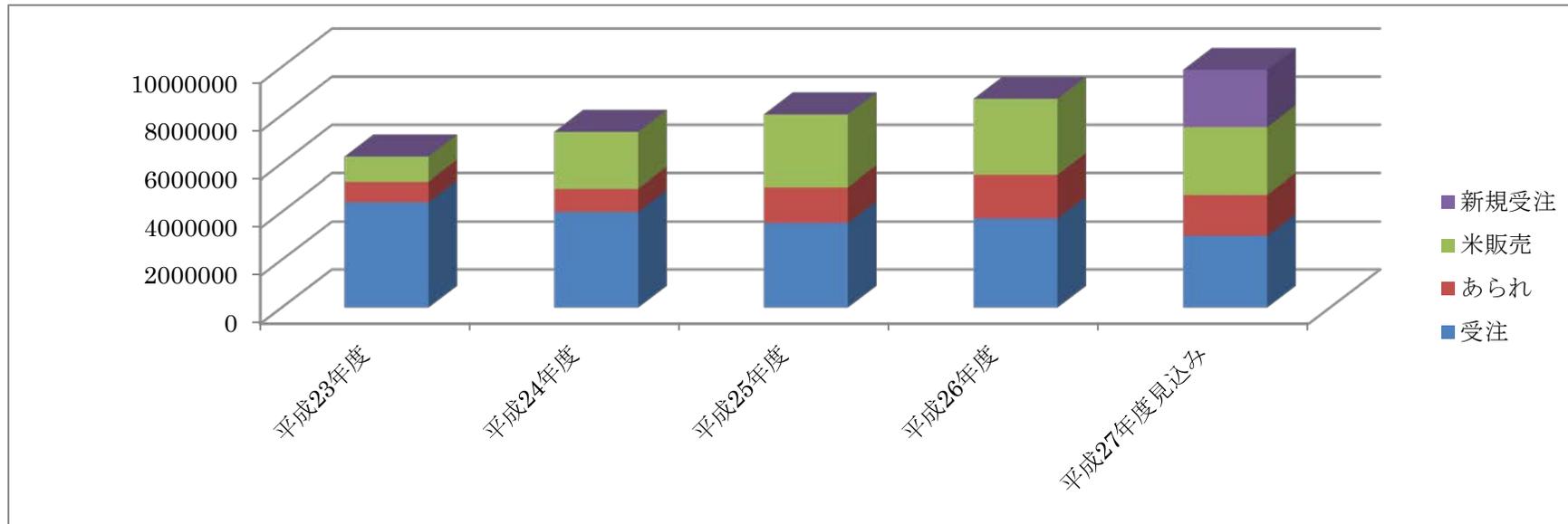
⇒在庫を大量にかかえなくて済んだ

(2) 法人内事業所への営業

・法人の事業拡大に伴いグループホーム 1 か所、短期
入所事業所 2 か所への納品も始めた

⇒法人内の米量は増え確実な販売先が広がった

予算達成見込み



目標工賃 17,000 円を達成！！

<ワークショップで得た事、学んだ事>

- ・ 事業ごとの課題、強み、弱みを整理する事で何に取り組むべきか優先順位がはっきりした
- ・ 数字を理解する事で職員の意識が変わった
- ・ 目標を持つ事で達成する為のアイデアが出やすい
- ・ 経営を意識する様になり、向上を考えるには新規事業への取り組みに必要性を感じた
- ・ 工賃が増えた実感があり、仕事への取り組み方が変わった
- ・ 工賃が向上しみんなの笑顔が増えた