

平成 28 年度松戸市工賃向上ワークショップ

工賃向上問題解決事例集

平成 29 年 3 月

松戸市

目次

事例1 松里福祉作業所（就労継続支援 B 型事業所）

＜受注＞作業の効率化と正確性を向上させる方法は？

＜施設外就労＞品質を安定させるには？

事例2 ワーク・ライフまつさと（多機能型事業所生活介護・就労継続 B 型）

＜自主製品＞手焼きせんべいの販売を拡大したい。認知度を高めるには？

事例3 豆のちから（就労継続支援 B 型事業所）

＜自主製品＞手作り豆腐の販売を強化したい。その方法は？

この工賃向上問題解決事例集は、平成 28 年度松戸市工賃向上パワーアップ・ワークショップに参加した事業所の事例をまとめたものです。

数値は平成 29 年 3 月 1 日に発表されたものを使用しています。

平成 28 年度の月額平均工賃見込みは発表時点での見込みのため、最終実績とは異なります。

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	21 人 平均年齢 43.5 歳
平均利用者数（日）	19.8 人（平成 28 年現在）
事業所所在地	千葉県松戸市五香 5-10-3
URL	http://www.matsusato.or.jp/institution/

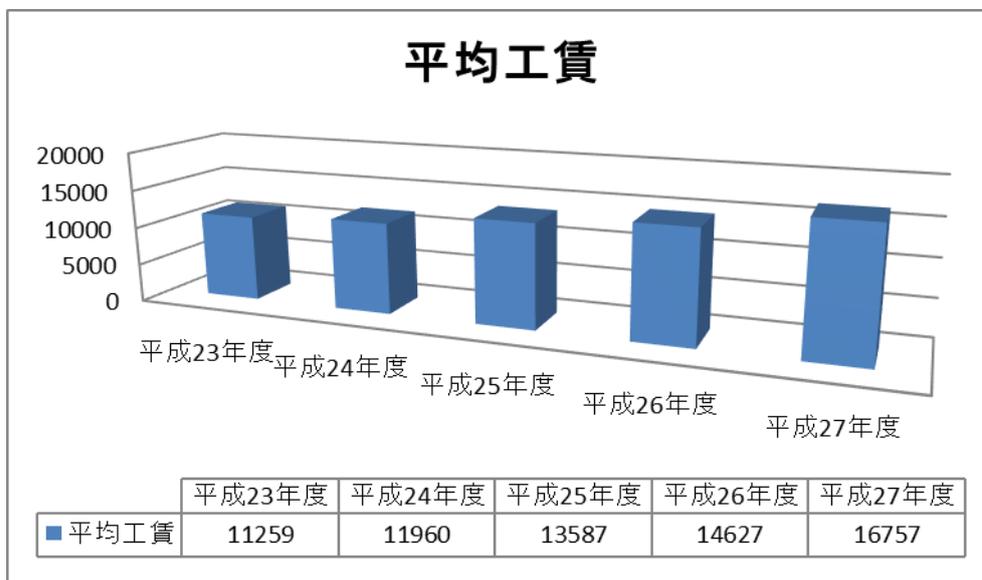
【事業概要】

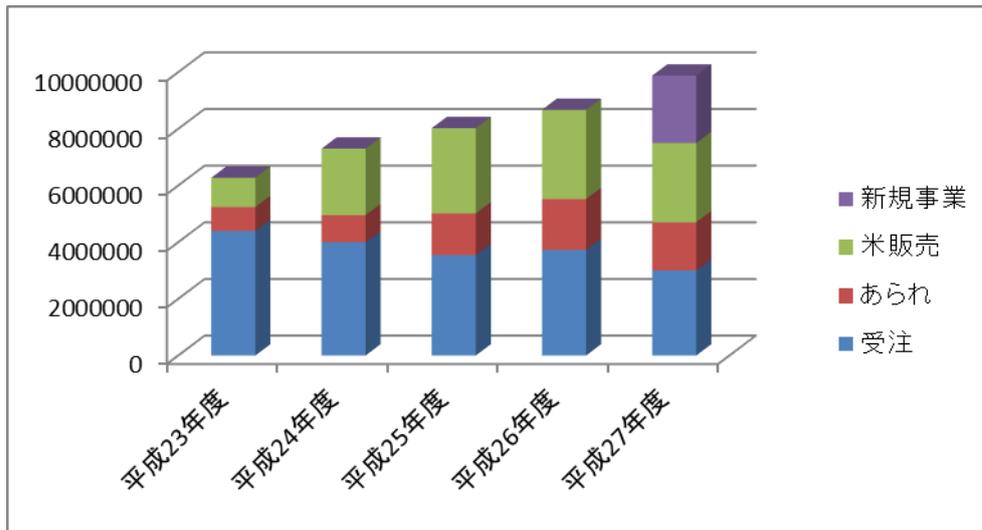
5 年前より工賃向上に取り組み始める。

今年度研修参加動機は、昨年度ワークショップで気づいた改善点を実行する。

事業所としての「ありたい姿」は、工賃 2 万円そしてその先へ。

平成 27 年度は 16,757 円（千葉県平均 13,660 円）、平成 28 年度の目標は 17,745 円。





平成 28 年度平均月額目標工賃 17,745 円

【直面する問題】

＜受注＞施設外就労で事業所内の人数が減った。どのようにシフトを組んで、どのように効率化していくか、その中で作業をどのように正確に行っていくかが課題。

取り組む課題	人数が減っても作業を効率的にかつ、正確に行うためにはどうしたらいいか。
対策	<ol style="list-style-type: none"> 1. 大人数でかかっていた作業を少人数のシフトに変えた。 2. 作業の曜日を固定化した。 3. どの仕事を誰がやるかのシフトを組んだ。 4. いろいろな仕事を多くの利用者ができるようにした。 5. 作業記録、作業指示書を作成し、手順や工程を見直した。
成果	<ul style="list-style-type: none"> ・バックアップメンバーが増え、変化に対応できるようになった。 ・納期にゆとりがあるシフトが組めるようになった
ポイント	作業前準備、仕様書、チェックシート

解説	効率化と品質の安定のためには、仕様書と作業手順書が有効です。またその効果を高めるために3S（整理、整頓、清掃）に取り組みことをおすすめします。これらの取り組みは、作業品質を高めるだけでなく、クレームを受けた場合の原因究明や再発防止に役立ち、かつ、相手が事業所の作業レベルを判断する1つの材料になります。
----	---

<施設外就労>

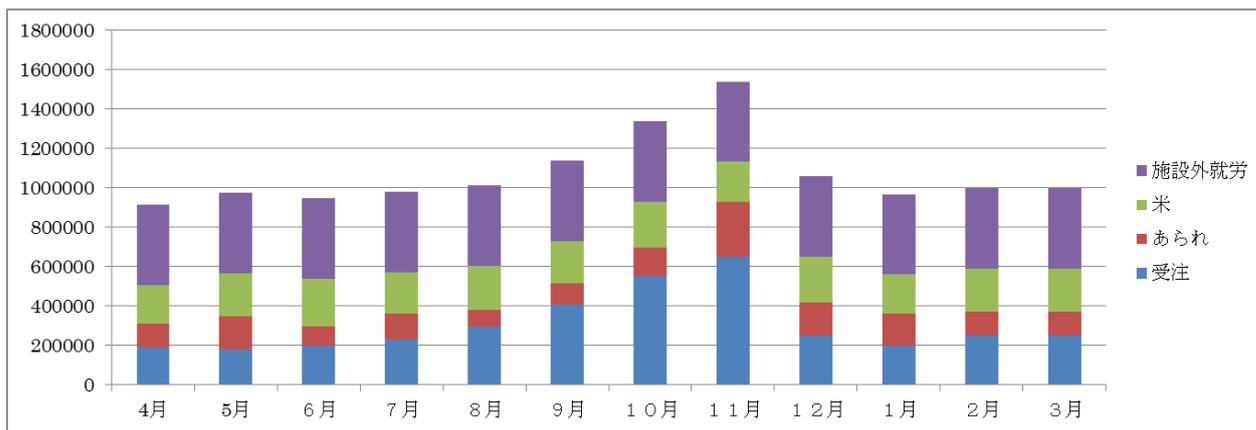
市内事業所と共同で病院内洗濯作業を行っている。事業所によって仕上がりに差があるなどクレームを受けていた。施設間で品質をそろえるにはどうしたらよいかが課題。

取り組む課題	<ol style="list-style-type: none"> 1. 品質の安定 2. 専門知識の乏しさ
対策	<ul style="list-style-type: none"> ・共同で行っている事業所と一緒に洗濯業務に関する手順書を作成した。 ・専門知識を得るために、職員、利用者の研修を行った。
成果	<ul style="list-style-type: none"> ・画像を使った手順書は誰が見ても分かりやすくなった。 ・利用者が手順書を見ながら見本通りにたたむことができた。 ・洗濯物すべての手順書を作成し、記憶に頼る作業を無くしていく。 ・各自が定期的に内容を確認できる手順書の活用をしていく
ポイント	品質の標準化
解説	<p>共同で行っている事業所と一緒に手順書を作ることで、考え方や作業のプロセスに共通の理解が得られます。この手順書を作成することで、関わる職員が手順書を見なくても品質が同じに仕上がることに、初めて関わる職員が手順書を見れば作業を理解できることが期待できます。</p> <p>仕上がりのバラつきがどれだけ減ったのかが最終成果なので、発注者からのフィードバックを定期的に受ける必要があります。（満足度アンケートなど）そのフィードバックを受けて改善を行うことで、発注者との信頼関係は生まれます。</p>

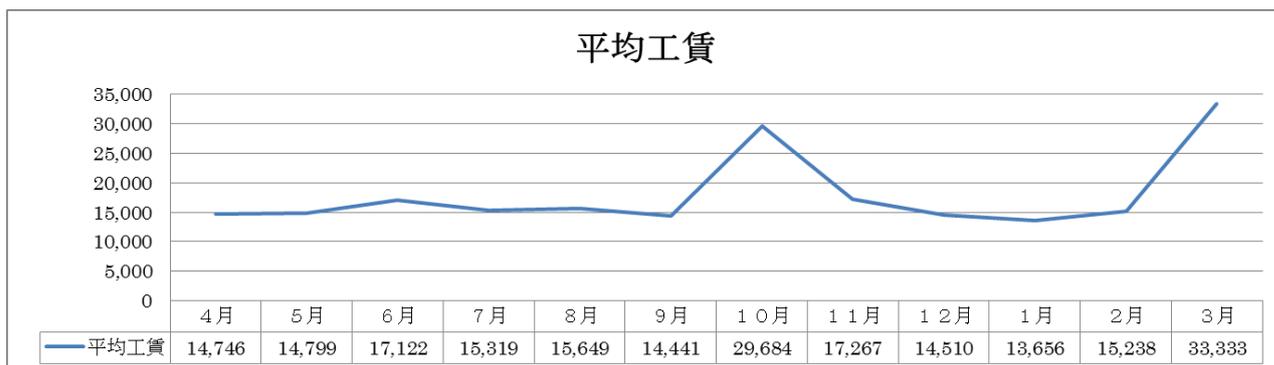
【取り組み期間における目標工賃達成見込み】

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28年4月～平成29年3月で、その成果は下記の通り。

平成28年度では目標月額平均工賃17,795円を達成する見込み。(平成29年3月1日発表資料による)



(円)



添付：松里福祉作業所 工賃向上パワーアップワークショップ成果報告書

松戸市工賃向上パワーアップワークショップ (H28 年度)

社会福祉法人 松里福祉会

松里福祉作業所



サービス管理責任者 臼井 準

就労継続支援B型

利用者数 21名 平均年齢 43.5歳

職員数 7名

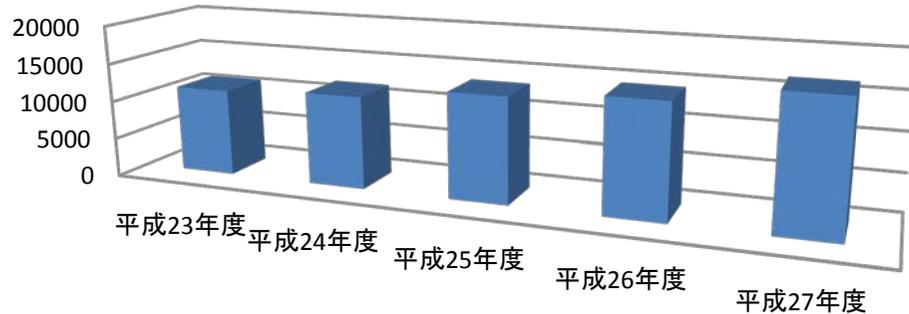
<参加動機>

昨年度ワークショップで気付いた改善点を実行する。

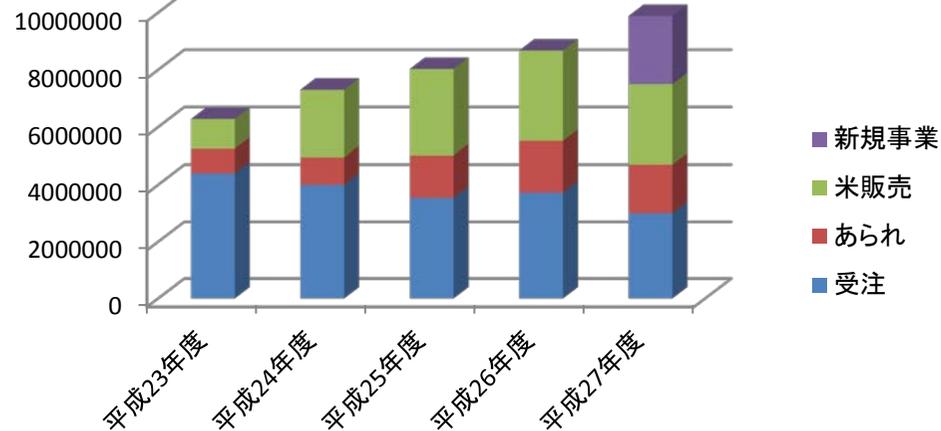
<ありがたい姿>

工賃2万円そしてその先へ

平均工賃



	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
■ 平均工賃	11259	11960	13587	14627	16757



5年前より工賃向上
に取り組み始める。

平成27年度千葉県
平均は13,660円

昨年度、施設外就労

給湯器解体が加わる。

平成28年度は

17,745円が目標。

昨年度コメントありがとうございました。(20通)

Q 利用者の出席率が高いのはどうして？

Q 米の流れはどうなっているの？

Q 納期が間に合わない時は残業をしているの？

Q 施設外就労が始まり所内の利用者減対策は？

Q 工賃の基準をどう決めているの？

Q 利益率など工賃向上に手っ取り早い手段は？

Q 利用者工賃向上と同時に職員も給料 up？

- 1、 <受注> 給湯器解体・食品封入・塩加工
⇔ 企業・行政
- 2、 <あられ> 7種類 期間限定 1種類
⇔ 販売会・委託販売
- 3、 <米> こしひかり・ふさこがね
⇔ 法人内給食
- 4、 <施設外就労> 洗濯業務・箱折り・草刈り
⇔ 企業・行政

～特徴～

米の買付 契約農家より仕入れ



自家精米 ぬか ボカシ I 型・II 型 肥料



こしひかり・ふさこがね 米の販売



もち米・うるち米 加工 あられの製造販売

1、＜受注＞目標 370 万円

戦略 効率化と正確性の向上。

2、＜あられ＞目標 200 万円

戦略 リニューアルを前面に押し出す。

3、＜米＞目標 300 万円

戦略 現状維持 在庫をかかえない。

4、＜施設外就労＞ 目標 490 万円

戦略 実績から信頼。品質の安定。

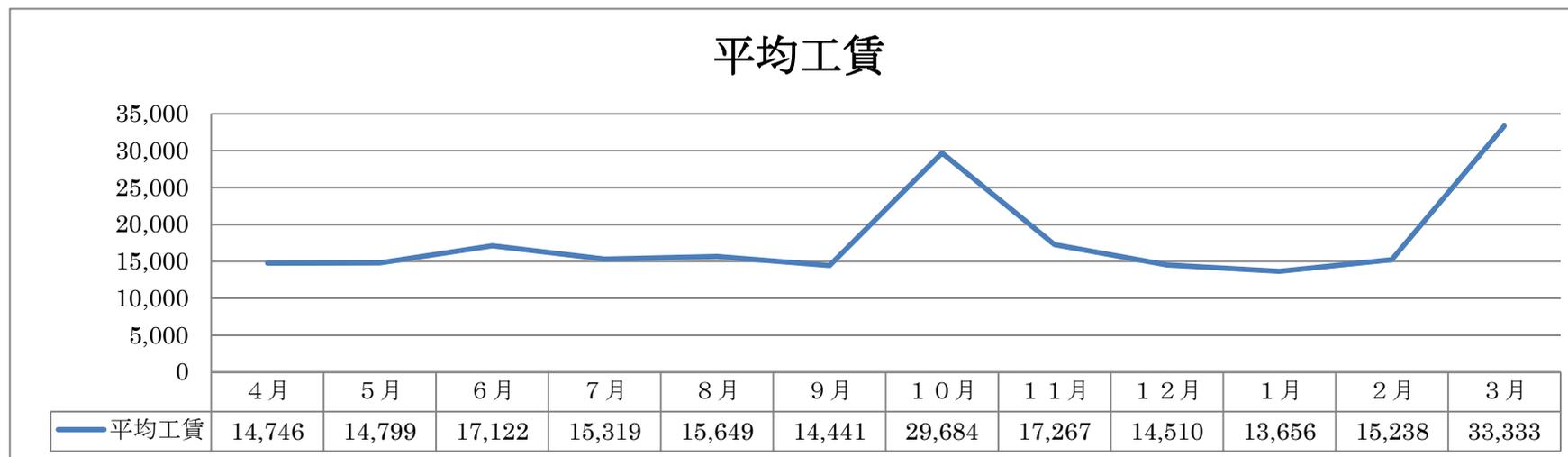
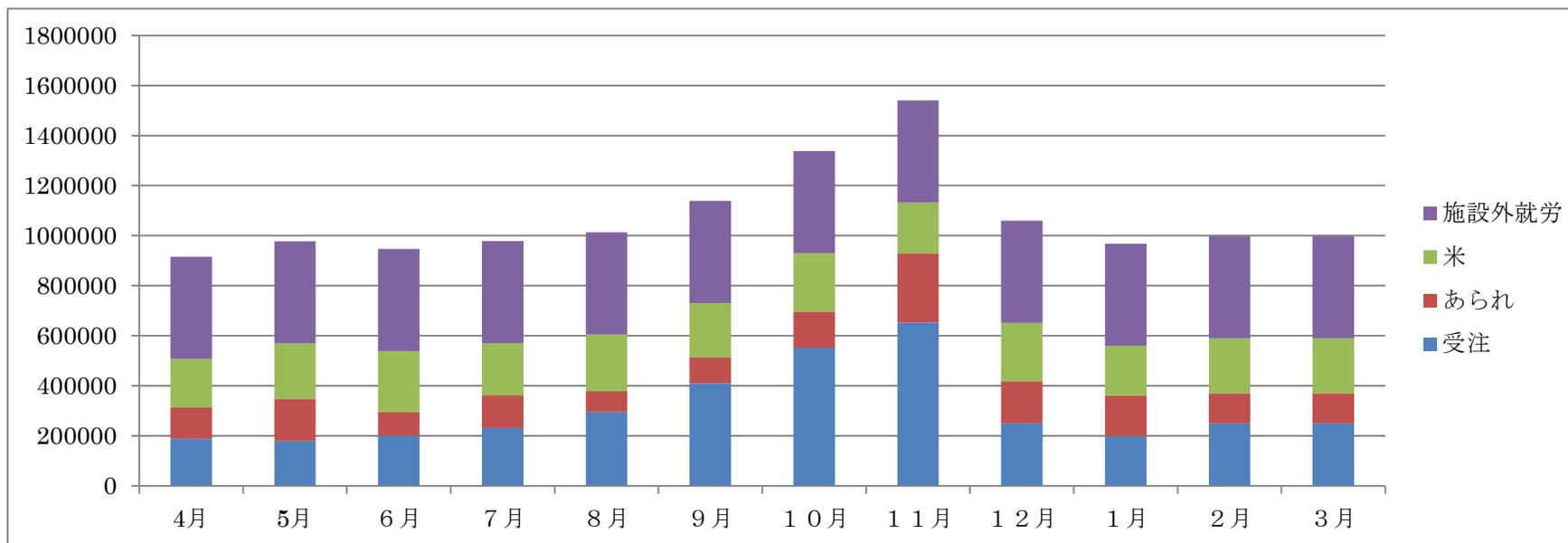
～課題～

- ①施設外就労による事業所内の人数減。
- ②スケジュール管理と効率化。
- ③専門知識の乏しさ。
- ④品質の安定。

「対策」

I、作業記録

II、作業指示書



★平成 28 年度平均工賃 17,795 円★

＜パワーアップワークショップで学んだ事＞

- ・ 事業所の課題をはっきりさせる。
- ・ 明確な目標を決めプランを皆で考え共有する。
- ・ 工賃向上は出来る。

＜来期にむけて・・・＞

- ・ 仕事の整理
- ・ 営業活動

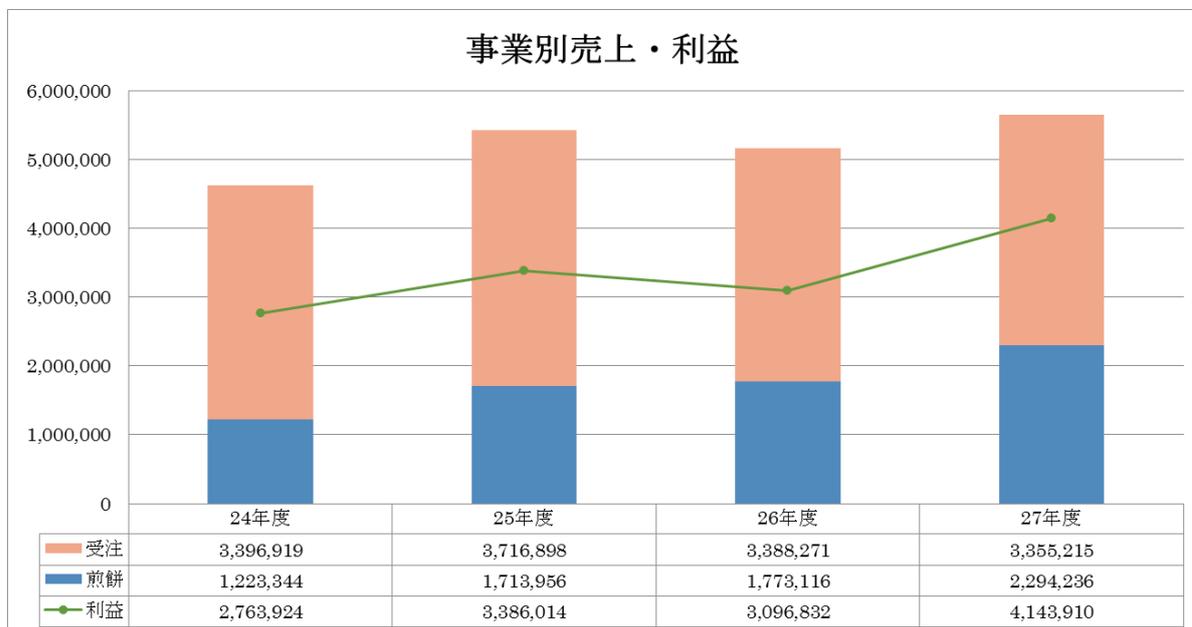
事例2 ワーク・ライフまつさと（多機能型事業所）

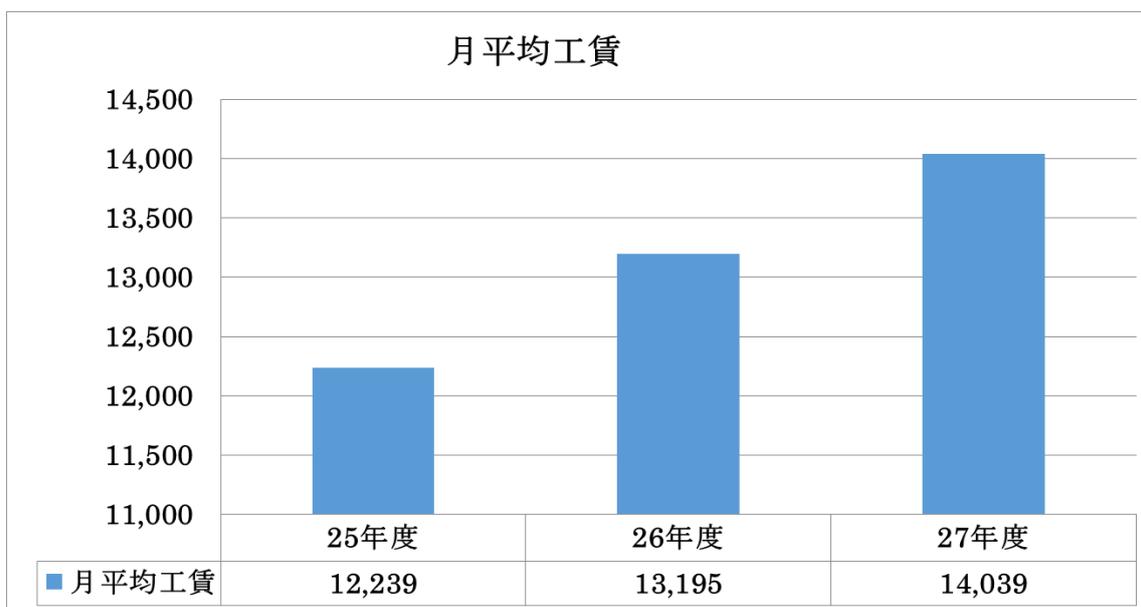
【施設概要】

法人名	社会福祉法人松里福社会
事業所名	ワーク・ライフまつさと
事業種別	多機能型事業所 生活介護・就労継続支援 B 型
利用者定員	生活介護 25 人（現員 22 名） 就労継続 B 型 25 人（現員 20 人）
職員数	14 人
事業所所在地	千葉県松戸市金ヶ作 276-29
URL	http://www.matsusato.or.jp/institution/

【事業概要】

就労事業として受注業務（請負）、自主製品（手焼き煎餅製造販売）を行っている。事業所の「顔」の自主製品の手焼き煎餅に力を入れ、利用者の仕事量と工賃の確保をしていきたい。平均月額工賃は平成 27 年度 14,039 円だったが、平成 28 年度は 14,500 円を目標にしている。





平成 28 年度平均月額目標工賃 14,500 円

【直面する問題】

< 自主製品 > 自主生産の煎餅をもっと知ってもらいたい。もっといる上げを伸ばしたい。煎餅中心に活動を組み、昨年以上の売り上げ・利益につなげていきたい。

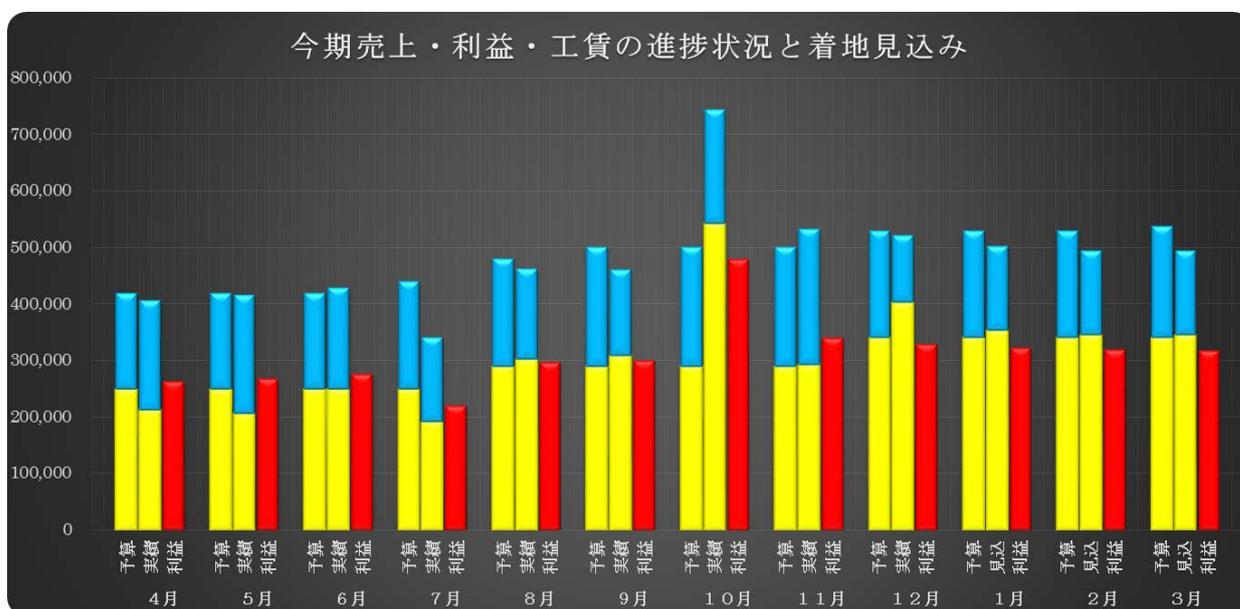
取り組む課題	<p>安定している煎餅市場の中で、素材や焼きにこだわった素朴な味の手焼きせんべいを、法人全体の家族や来訪者を対象に販売する。その購買者の経験から口コミなどで広がるように促し、販売拡大につなげていく。</p> <p>1. 販売対象者に対し、まだまだ知られていない、認めてもらえていない。</p>
対策	<ul style="list-style-type: none"> ・ ラベル表記の見直し。新ラベル作成。 ・ 新商品の開発販売。新商品 3 つを目標 ・ 家族会時に PR(試食会や販売会などを行う) ・ お歳暮やお中元時期、長期休み前に箱詰めのギフトセットの宣伝をする。 ・ ちらしやポスター、広報紙の作成、手焼き煎餅を知ってもらう。 ・ 事業所のイベントで煎餅の手焼き体験を実感する。 ・ 焼き手の育成

	・材料の見直し
成果	手焼き煎餅の売上目標 240 万には届かず、210 万程度と見込まれる。 要因として昨年から続けてきた広告・宣伝が、点でしかできず、線として一年を通せなかったこと。 また受注に力を入れたことも要因の一つ
ポイント	口コミ、福祉関係のキーパーソン
解説	知ってもらおう対象が「法人全体の家族や来訪者と、そこからの口コミで買ってくれる人」と絞り込んでいるので、そこに集中的に広告宣伝をすることで効果が期待できます。 また一方方向ではなく双方向のコミュニケーションが有効です。家族会議の機会を活用した PR など、事業所ならではの機会を活用した継続が必要です。

【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 28 年 4 月～平成 29 年 3 月で、その成果は下記の通り。

平成 29 年度では目標月額平均工賃 14,500 円を達成する見込み。(平成 29 年 3 月 1 日発表資料による)



4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月
12,545	12,223	13,607	12,514	12,296	24,964	11,966
11月	12月	1月	2月	3月		
12,435	11,941	11,690	12,296	26,777		

平成 29 年度目標

平均月額工賃		15,000 円
受注	売上	3,600,000 円
自主生産	売上	2,220,000 円

添付：ワーク・ライフまつさと 工賃向上パワーアップワークショップ成果報告書)

工賃向上ワークショップ成果報告

(平成 28 年度)

社会福祉法人 松里福社会
ワーク・ライフ まつさと
発表者 高野 裕士

施設概要

法人名	社会福祉法人松里福社会
事業所名	ワークライフまつさと
事業種別	多機能型事業所 生活介護・就労継続支援 B 型
利用者数	生活介護 定員 25 名 (現員 22 名) 就労継続 B 型 定員 25 名 (現員 20 名)
職員数	14 名 (看護師 1 名含む)

松里福祉会 法人概念

社会福祉法人松里福祉会は、利用者一人ひとりの尊厳を守り、利用者が社会においてその有する力を発揮し、その人らしい生活が営めるように支援します。

ワークライフまつさと 施設概念

ワーク・ライフ まつとは多機能型事業所として、複数の事業を小規模な形で一体的に運営する事により、多様なサービス提供を行う事を目指します。

就労継続支援B型事業においては、受注・自主生産を主体とした生産活動を行い、労働の対価としての工賃支払いを活動の主たる目的とする。

併せて生産活動が利用者それぞれの社会参加と自己実現に繋がるよう取り組むものとし、支援にあたってはできるだけ多くの情報提供を心がけ、本人の選択・決定を重んじながら活動が個々の社会生活、ひいては就労意欲に繋がるよう総合的に支援するものとする。

- ①勤労に対する意識の向上
- ②生産活動に対する意識の向上
- ③一般就労に向けた職能開発
- ④施設外支援への積極的な取り組み
- ⑤施設外就労への取り組み

特に、自主生産活動については、新商品開発へ意欲的に取り組み、具体的な生産・販売計画を立て計画的に行い、生産性の向上と販路の拡大に主眼を置くと共に、販売活動に利用者の参加を進め、社会参加に対する意識を養う。

私たちのありたい姿

私たちは、就労継続支援 B 型事業所として、就労としての力を育み、就労と福祉を両立出来る事業所にしていく。それと共に、利用者一人、一人が社会の一員と実感出来るよう支援し、就労を通して地域社会との共生・共存を目指す。

将来の目標工賃

20,000円 以上

研修への参加動機

工賃をあげるには・・・どうしたらよいか？
自主生産の煎餅をもっと知ってもらいたい。もっと売り
上げを伸ばしたい。煎餅中心に活動を取組み、昨年以上
の売り上げ・利益に繋げていくには、どうしたら良い
か・・・戦略や実践について学びたい、その思いを胸にこ
の「ワークショップ」今年も参加させて頂きました。

主たる生産活動の概要

受注業務 (菓子入れや菓子箱の組立、玩具の箱詰め、コンビニ用煙草ディスプレイ用箱の組立)

対象顧客……業者

事業の特徴…請負軽作業で納期が早いもので数日、長くても二週間から三週間

自主生産 (手焼き煎餅の作製)

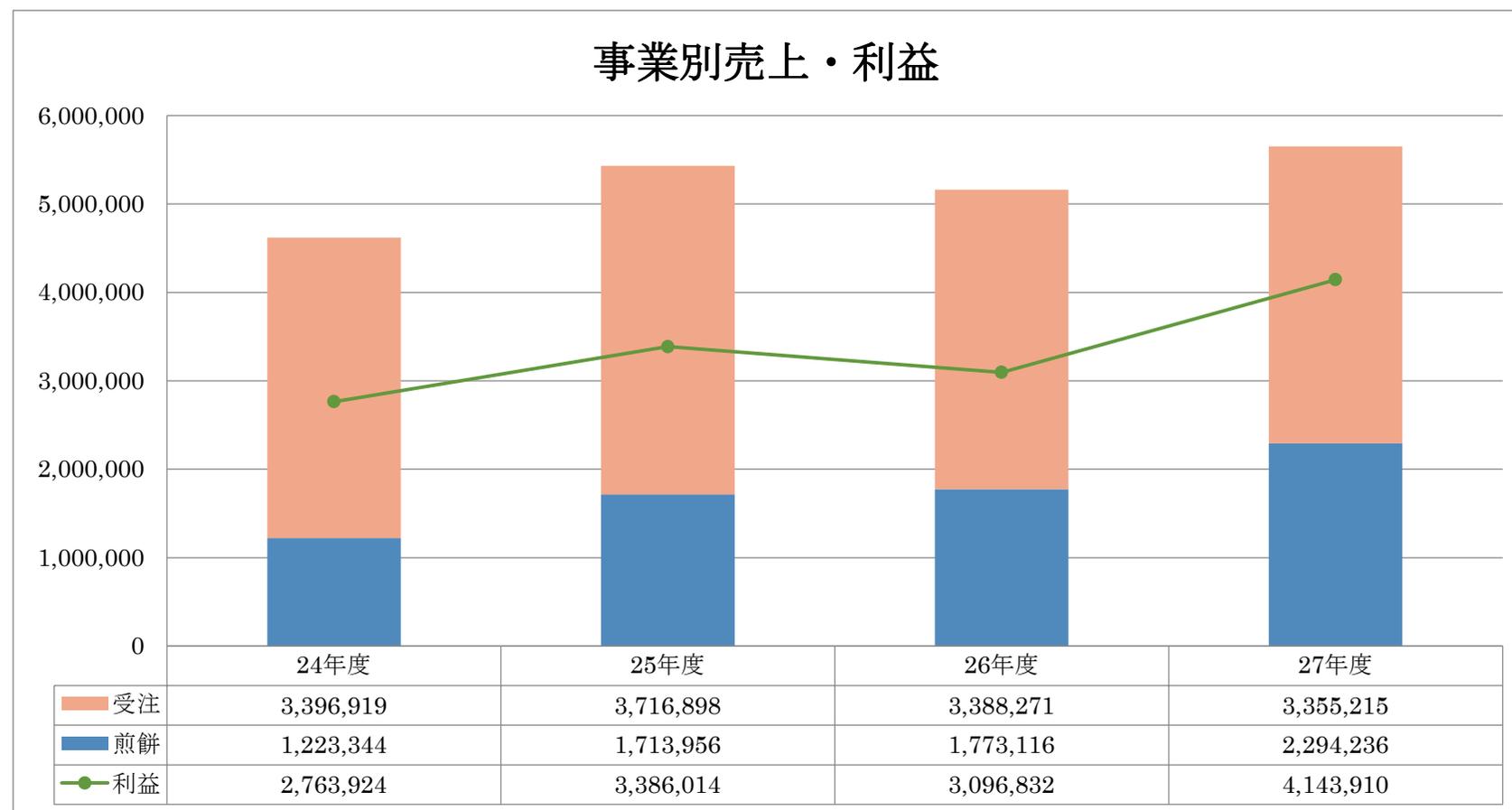
対象顧客……利用者さんの家族・利用者さん・福祉事業所や自治体関係
バザーのお客様・販売所のお客様・近隣の方

事業の特徴…・障がい者の方々が中心となって作っている煎餅

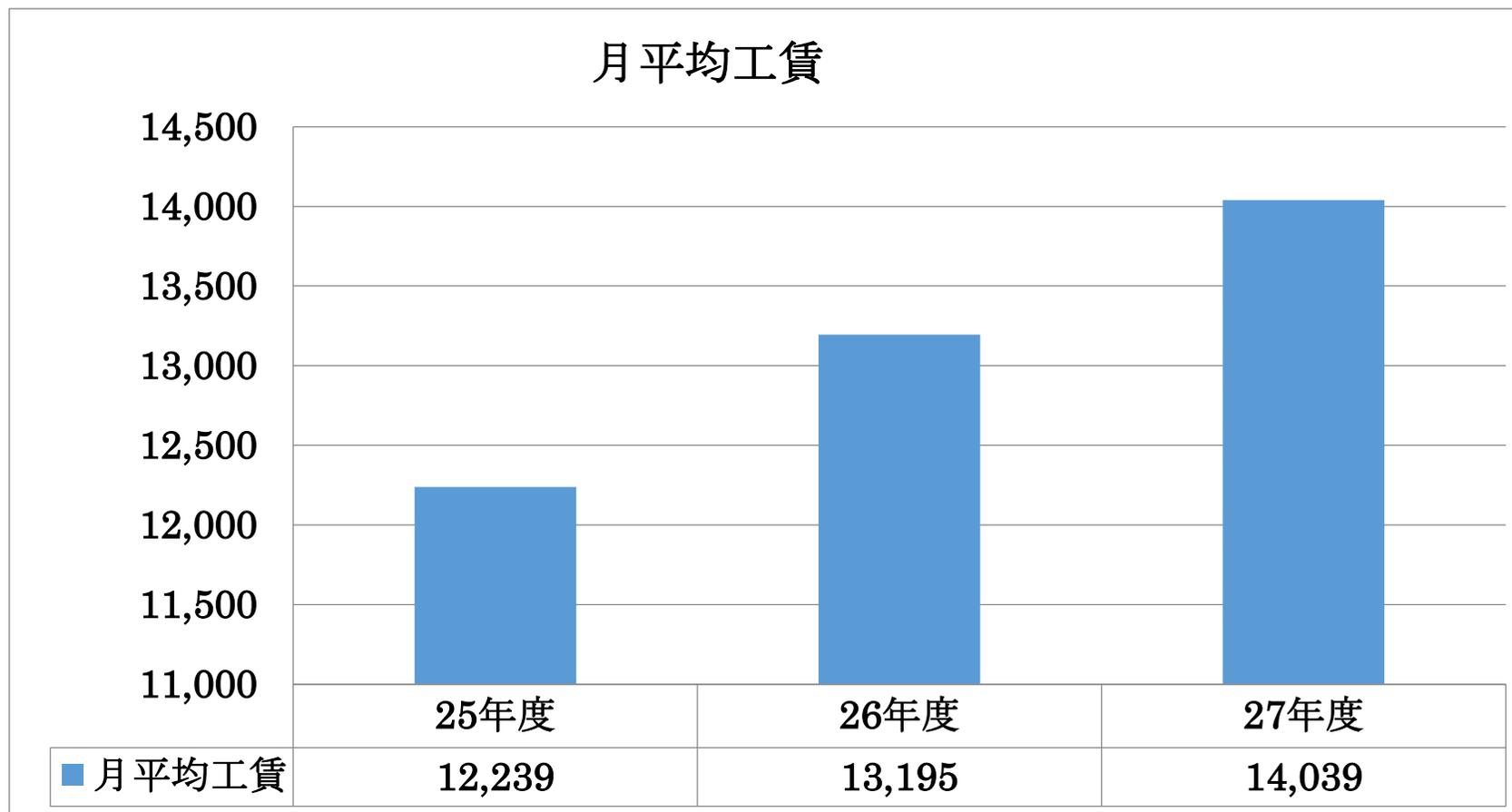
・保存料や着色料・化学調味料を使っていない

国産米使用の手焼き煎餅

事業別・売上・利益推移



過去三年間の平均工賃



自主生産品の現状と課題

プラス面

良い変化

- ・定番のお菓子で安定した市場がある。
- ・福祉に関心のある人が増えた。
- ・売上に貢献をしてくれる方や応援してくれるサポーターが増え、皆の力で売上が伸びてきた。

生産品の強み

- ・新商品を発売した。・販路が増えてきた。・美味しい煎餅が作れるようになった。

マイナス面

悪い変化

- ・スーパー等に沢山の種類の煎餅が売っている。
- ・福祉業界の商品を信用していない。

生産品の弱み

- ・利用者の家族や来訪者等身近な方にも宣伝が行き届いていない。



ビジネスチャンス

安定している煎餅市場の中で、素材や焼きにこだわった素朴な味の手焼きせんべいを、法人全体の家族や来訪者を対象に販売する。その購買消費経験から口コミ等で広がるよう促し、販売拡大につなげていく。

課題 販売対象者に対し、まだまだ知られていない、認めてもらえていない。

目 標

今年度の手焼き煎餅の売り上げを昨年度の229万から240万円以上を目標にする。月としては18万円以上。利益は66%以上を目標とし、利用者工賃14,500円以上にする。

戦 略

- ①品質の向上を図る
- ②新商品の開発
- ③煎餅の PR

※介護ポイントの商品や、ふるさと納税の返礼品に煎餅を使用してもらう

マーケティングプラン

誰に？

法人全体の家族や来訪者と、そこからの口コミによって
買ってくれるお客様

何を？

- ・障がい者の方が作っている手焼き煎餅
- ・新商品の手焼き煎餅
- ・保存料や着色料・化学調味料を使っていない
国産米使用の手焼き煎餅

昨年度までに取り組んだこと。

- ・ 伝統の味を守りながら、生産量アップ

(工程を作業分析し、流れ良く作業に取り組めるようにする。適材適所等で効率良く)

- ・ 材料費削減

(まとめ買いや購入リストの作成)

- ・ ロスの削減

(焼き手の育成等)

- ・ ちらし配布

- ・ 口コミ営業の強化

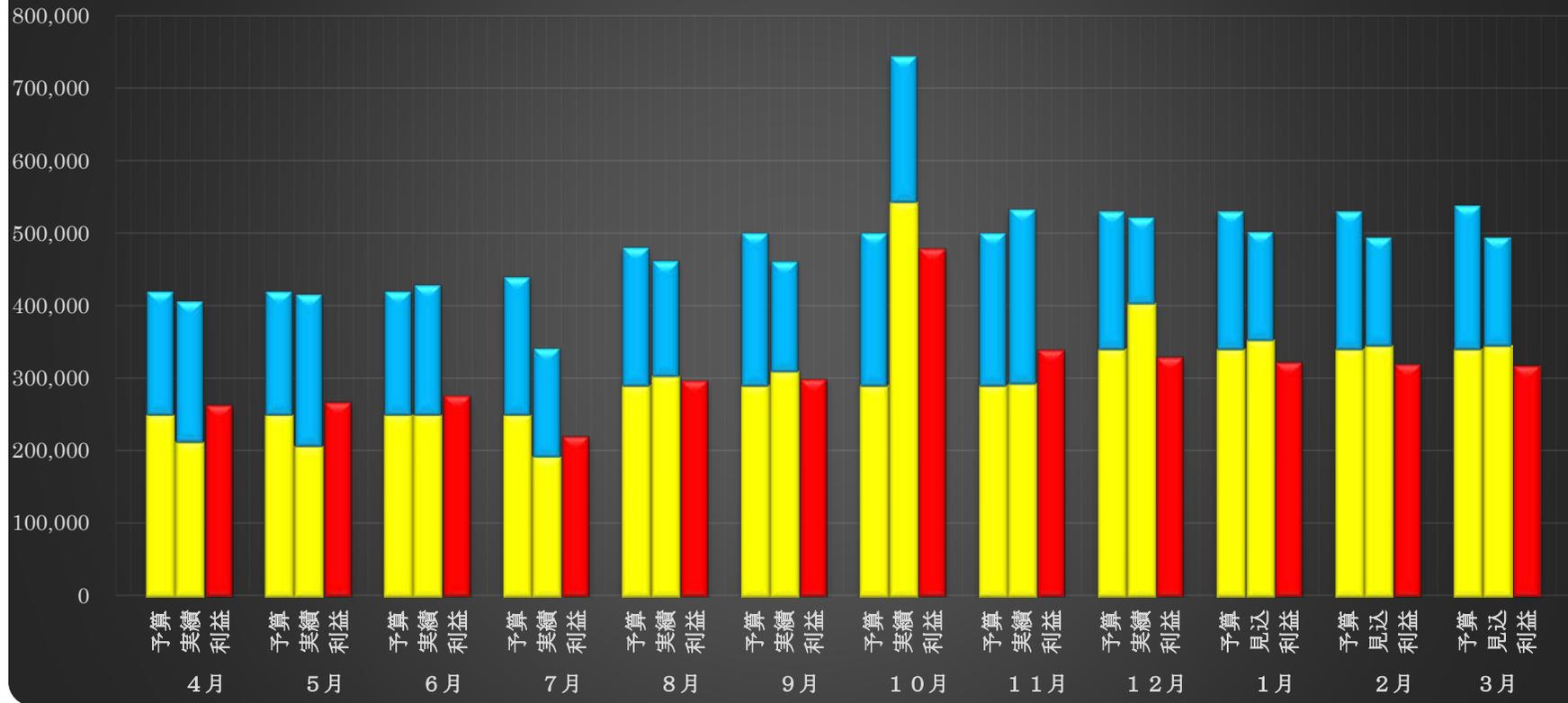
どんな工夫で？

- ラベル標記の見直し 新ラベル作成
- 新商品の開発販売 新商品 3 つを目標。
- 家族会時に PR（試食会や販売会などを行う）
- お歳暮やお中元時期、長期休み前に箱詰めギフトセットの宣伝をする。
- ちらしやポスター、広報紙の作成、手焼き煎餅を知ってもらう。
- 当事業所のイベントで煎餅の手焼き体験を実施する。
- 焼き手の育成
- 材料の見直し

アクション・スケジュール

対 策	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
		バザー閑散期			バザー繁忙期				バザー閑散期	
お歳暮・お中元キャンペーン			→					→		
新商品開発・販売	→ バザー繁忙期前に発売									
ポップや陳列の工夫	→ ポップ、陳列に工夫。マーケティング的なことを行い、売れ筋商品を陳列する。									
広報活動			→ ちらし作成・広報紙作成							
会 議（毎日）	→									
管 理	日々の売り上げ報告など。									

今期売上・利益・工賃の進捗状況と着地見込み



4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
12,545	12,223	13,607	12,514	12,296	24,954	11,966	12,435	11,941	11,690	12,296	26,777

平均工賃

成 果

- ・ 目標工賃である 14,500 円は達成可能。
- ・ 自主生産である手焼き煎餅の目標 240 万には届かず、210 万程度と見込まれる。

要因として昨年から続けてきた広告・宣伝が、点でしか出来ず、線として一年間を通せなかったことに思える。

又、経費が少ない受注に力を注いだことにも要因の一つに挙げられる。

但し、受注に力を入れたことで、昨年以上の売り上げ・利益が見込まれる。

ワークショップで学んだこと

これから、利用者さんの工賃向上の為には、コンプライアンスを重要視、就労としての力を強化する必要を感じました。

(例えば私たちの事業所の自主生産品のパッケージ、標記、宣伝など
業者の望む製品を作製することなど・・・)

それが工賃の向上に繋がっていくと改めて思いました。

来季に向けて

就労としての力を強化し、業者や顧客との信頼関係を育む。

※ 3S の徹底や作業標準の作成

目標

工賃		15,000 円
受注	売上	3,660,000 円
自主生産	売上	2,220,000 円

新商品 キャラメリーゼ
旨塩ミックス
旨塩唐辛子

絶賛販売中！

ご清聴ありがとうございました。



事例3 豆のちから（就労継続支援B型事業所）

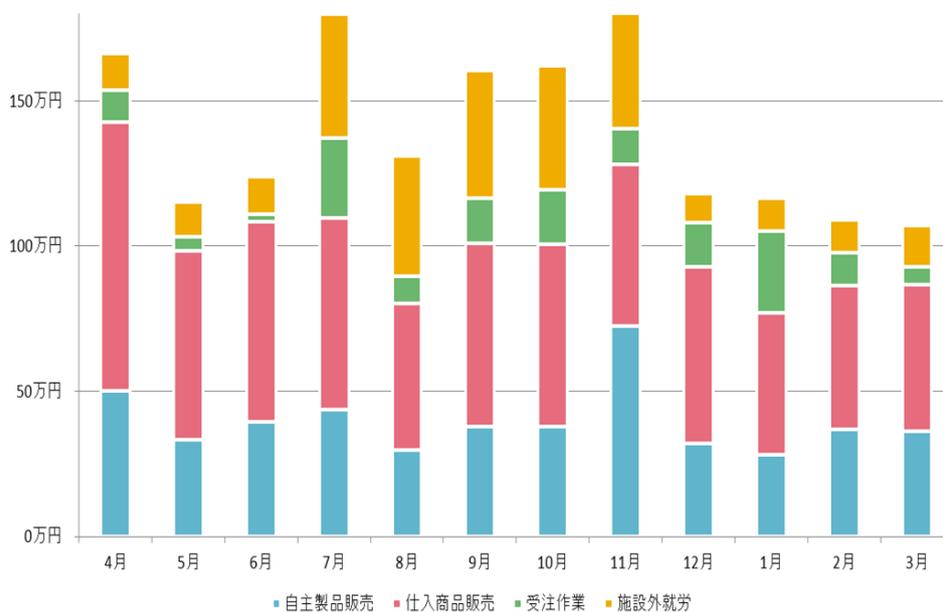
【施設概要】

法人名	特定非営利活動法人まつかぜの会
事業所名	とうふ工房豆のちから
事業種別	就労継続支援B型
利用者定員	定員32名 現員29名
職員数	
事業所所在地	千葉県松戸市緑ヶ丘2-349
URL	http://mamenochikara.com/

【事業概要】

就労事業として豆腐や菓子などの自主生産品、豆腐や菓子類の仕入れ販売、受注業務（軽作業）、施設外就労を行っている。受注作業は月によって作業量が安定しないので、自主製品の豆腐製造に力を入れたい。平均月額工賃は平成27年度17,289円だったが、平成28年度は18,000円を目標にしている。

27年度事業構成推移(売上)



平成28年度平均月額目標工賃 18,000円

【直面する問題】

<自主製品>

手作り豆腐、豆腐関連製品の仕入れ品を、イベント販売・移動販売・委託販売・店舗販売している。昨年度、注文販売に切り替えることによって、できるだけ人手をかけず、廃棄を減らす戦略をとったが、実際、切り替えてもらうのは難しい。また製造に人手が不足している

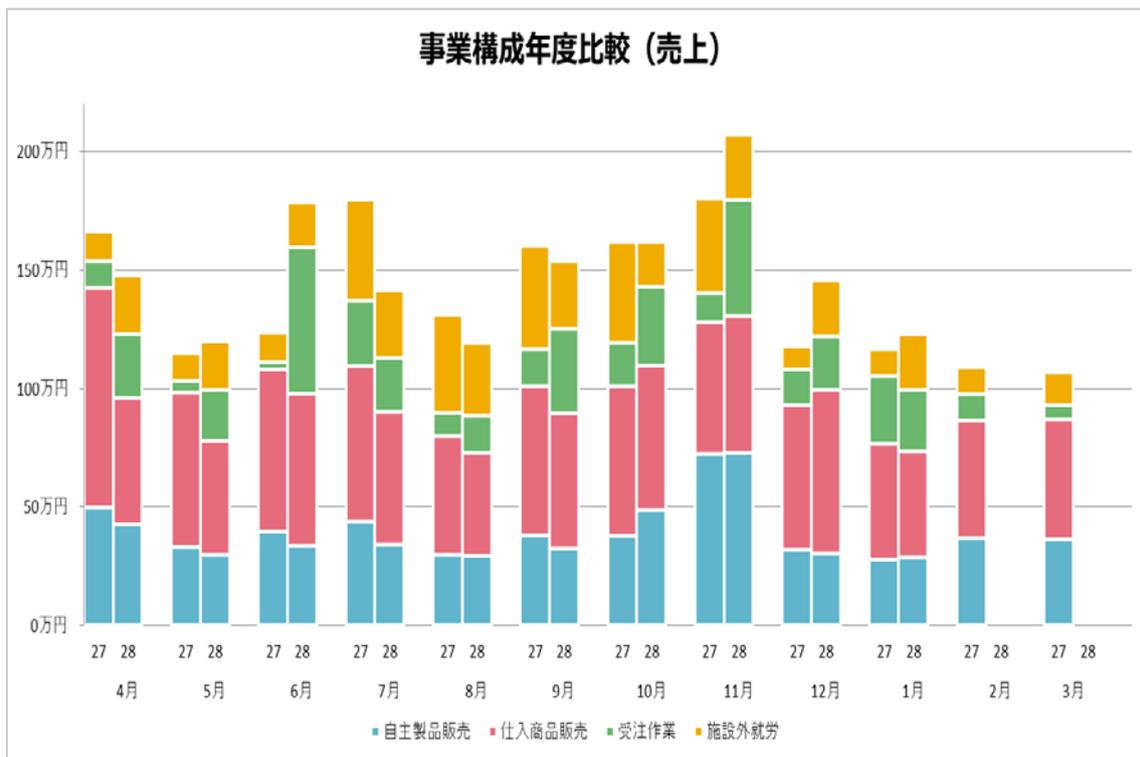
取り組む課題	<ol style="list-style-type: none">1. 効率の良い販売方法は何か2. 製造の人手不足をどう補うか3. 賞味期限切れ等による廃棄は出さない
対策	<ul style="list-style-type: none">・移動販売を担当している職員がそれぞれのルートを把握していなかった。そのため職員が休むと、そのルートも休みになっていた。ルートマップを作成し、担当の職員がいないときでも販売が行えるようにした。・いつも出る商品や適正な在庫数を把握していなかった。売上在庫表を作成し、売るものがないとう状況を改善するよう努めた。・売上在庫表で適正な在庫、発注に努めた。・製造のメンバーを増やした。職員が担当していた工程を利用者に引き継いだ。・製造だけではなく、販売の会計係も利用者に引き継いだ。・広報活動はラジオ番組に出演、FacebookでPR,スタンプカードも継続
成果	<ul style="list-style-type: none">・製造にかかわる利用者が増えたことで製造数が上がった。その結果、販売に持ち出す数が増えて、商品切れがなくなり、売り上げが伸びた。・廃棄をなくすことにこだわり過ぎるあまり、製造数や発注数が少ないときがあった。売上機会を逃さないよう、来年度から注意をする。・売上在庫表は10月から運用。継続していく。
ポイント	製造工程の工夫
解説	<p>自主製品や仕入れ販売を強化したいということですが、次のことから「モノ」が十分でないため販売機会を失っていたようです。:「廃棄を気にしすぎて品薄になっていた」「製造数が上がったら販売する数が増えたので、品切れを起こさずに売り上げが伸びた」。</p> <p>今まで職員がやっていた製造を、工程を組みなおし、利用</p>

	<p>者が関われるようにしたのは良かったと思います。</p> <p>昨年、店舗を使った「豆腐作り親子体験教室」を行うという計画がありました。このような体験はお店とお客さんとの関係を強くするので、小規模店には良い販促手法といえるでしょう。</p>
--	--

【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 28 年 3 月～平成 29 年 3 月で、その成果は下記の通り。

平成 28 年度では目標月額平均工賃 18,000 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：豆のちから 工賃向上パワーアップワークショップ成果報告書

工賃向上ワークショップ (H28年度)

成果報告

特定非営利活動法人まつかぜの会

就労継続支援B型事業所

とうふ工房豆のちから

支援員 浦野 匡介

とうふ工房豆のちからの紹介①

NPO法人まつかぜの会は、障がい者が地域で働き、自立した生活を営む社会を実現し、障がい者の支援活動を通して社会福祉に寄与することを目的に発足しました。

とうふ工房豆のちからは、知的障がい者の就労の場です。地域の中で生き生きと生活し、働く場を作りたいという思いが、かたちになりました。

定員(利用者数)32名(29名)

平均工賃(前年度) 17,289円

【参加動機】

利用者が自立できるような工賃を支払おうとする中で、工賃を向上していくためにはどうしたらいいのか？



とうふ工房豆のちからの紹介②

【自主製品製造・販売】

仕入れた豆乳で豆腐やプリン、ドーナツを製造し、販売します。

【仕入れ販売】

木綿豆腐や菓子製品等を仕入れ、販売します。

【受注】

企業から、ネジの検品やメモの袋詰め等の作業を受注します。また施設外就労として病院での洗濯業務や北松戸工業団地内の製造工場で作業をしています。



豆のちからの環境と課題①

良い変化/追い風

- ・健康志向のTVなどが多く放送される
- ・住宅街、高齢者が多い
- ・食に関する講演会が多い

悪い変化/逆風

- ・価格の安い豆腐がスーパーなどで売られている
- ・人が代わって販売や製造の体制が落ち着かず、職員の体制がとりにくい

資源/長所

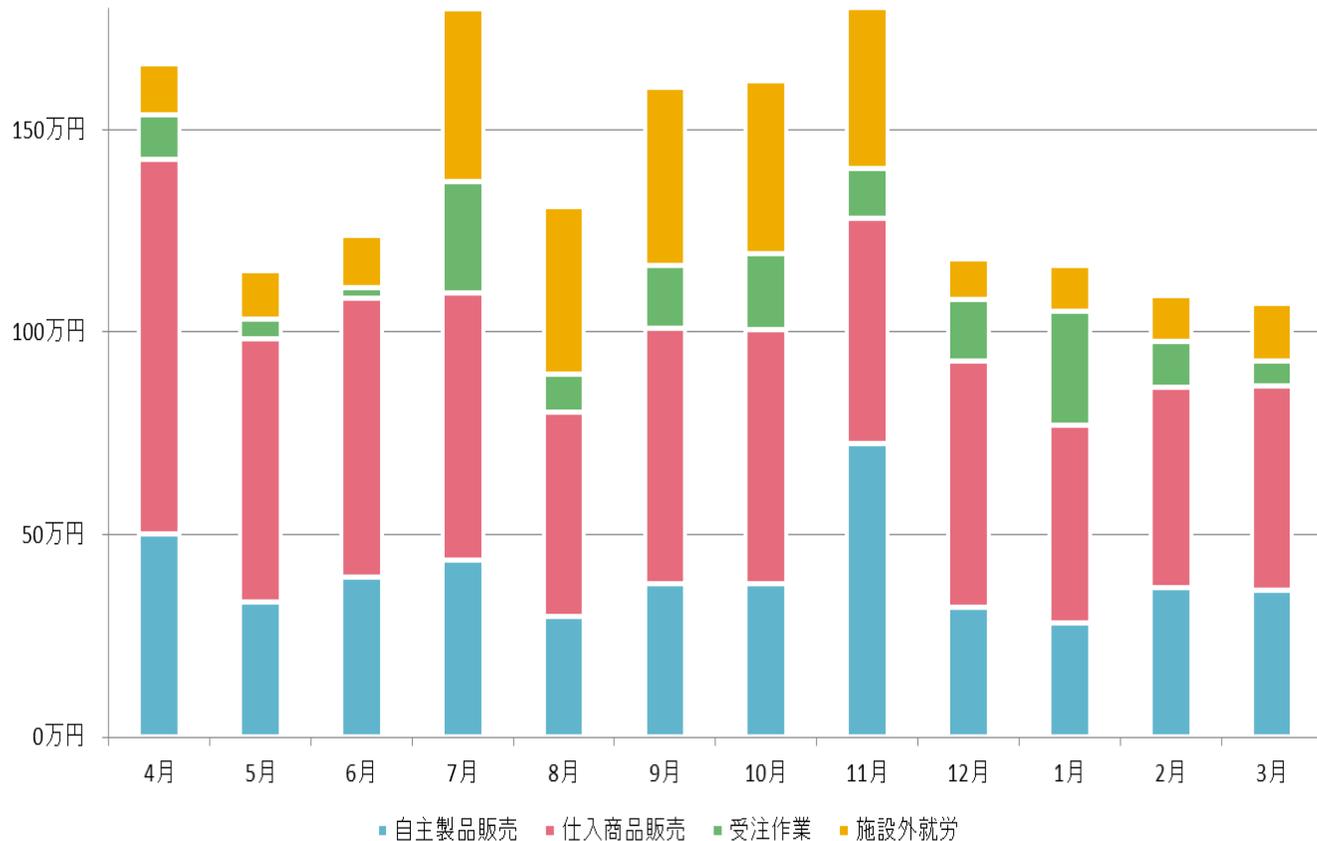
- ・お店の場所が解りやすい、説明しやすい
- ・人気商品(おからドーナツ)がある
- ・Facebookを始めた
- ・国産大豆100%使用で無添加
- ・季節の野菜を販売している
- ・米販売を始めた
- ・Facebookの友達が増えた

課題/短所

- ・効率の良い販売がなかなか難しい
- ・発注数をよむ難しさ(天気・季節の影響等)
- ・新商品がないので目新しい商品がない
- ・担当外の移動販売先に詳しくない

豆のちからの環境と課題②

27年度事業構成推移(売上)



・受注作業は月によって仕事の量にはらつきがあり安定しない。

・昨年度、注文販売に切り替えることによって廃棄を減らす戦略をとったが、実際のところ切り替えてもらうのは難しく、他の策が必要。

・製造・販売での職員の配置が整わず、職員の負担が多かったり、担当外の販売先の情報に弱く、効率の良い販売が出来ない。etc...

どうすればいいの
か？

販売を強化するしかない!!!



どのような戦略なのか見ていきましょう

目標と戦略



【目標平均工賃】

18,000円

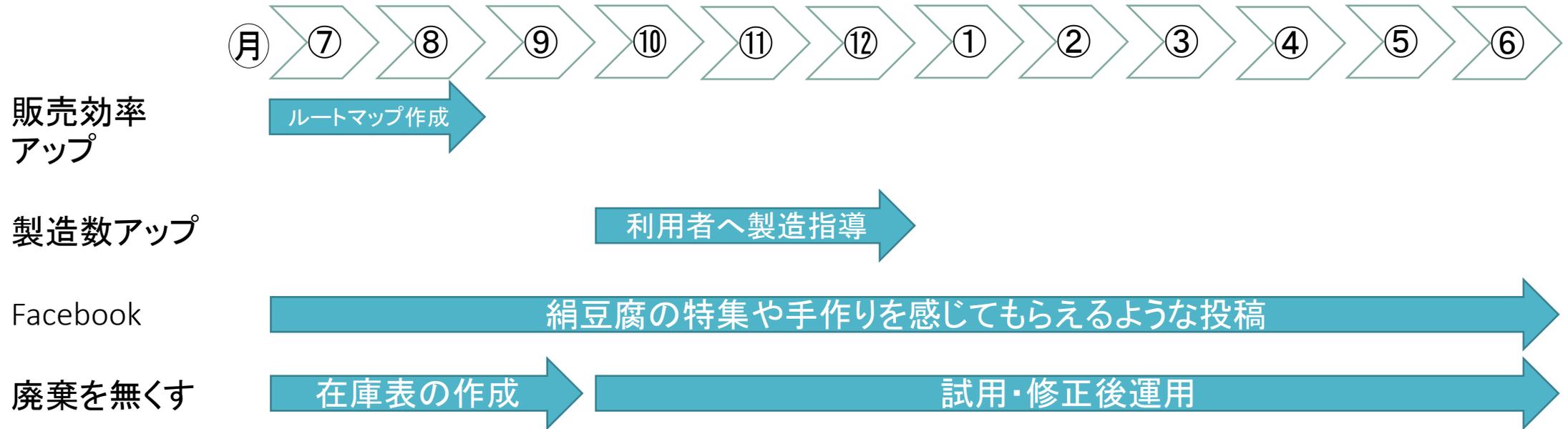
【戦略】

効率を追求する

自主製品事業の強化。

- 製造数のアップ。
- Facebookや通信等による広報活動。
- 廃棄を無くす。

主なアクションスケジュール



実践 自主製品事業を強化しよう！①

1 製造数を上げていこう！

工房のメンバーに欠員が出た場合補える人がいなかったため、メンバーを3人増やし、ひととおり覚えていただく事でカバーできる体制を整えた。

【結果】

職員が担当していた製造工程、カバーしてきた役割を利用者に引き継いでいただく事で、職員に時間的な余裕ができ、目の行き届いた支援が出来るようになり、製造数も徐々に上がってきた。

2 広報活動を盛り上げ、売上アップにつなげよう！

FacebookでのPRを強化した。利用者の方々の普段の様子以外に、工房の様子やおすすめの商品の紹介など「作り手」の事がわかるような工夫をした。

【結果】

体感できるほどの効果は感じられなかったが、閲覧数も増え、感触としては良好。

実践 自主製品事業を強化しよう！②

3 正確な製造数や発注で廃棄を無くそう！

在庫表を作成し、在庫の数だけでなく売り上げも出るようにした。これにより「何が・どこで・どれくらい」売れたかを把握できるようにした。

【結果】

廃棄を無くすことにこだわり過ぎるあまり、製造数や、発注数が少ない時があった。

またデータが少なく、未だに改善点が多く出てくる不完全なものなので、随時更新して来年度も継続して行えるように改善が必要になった。



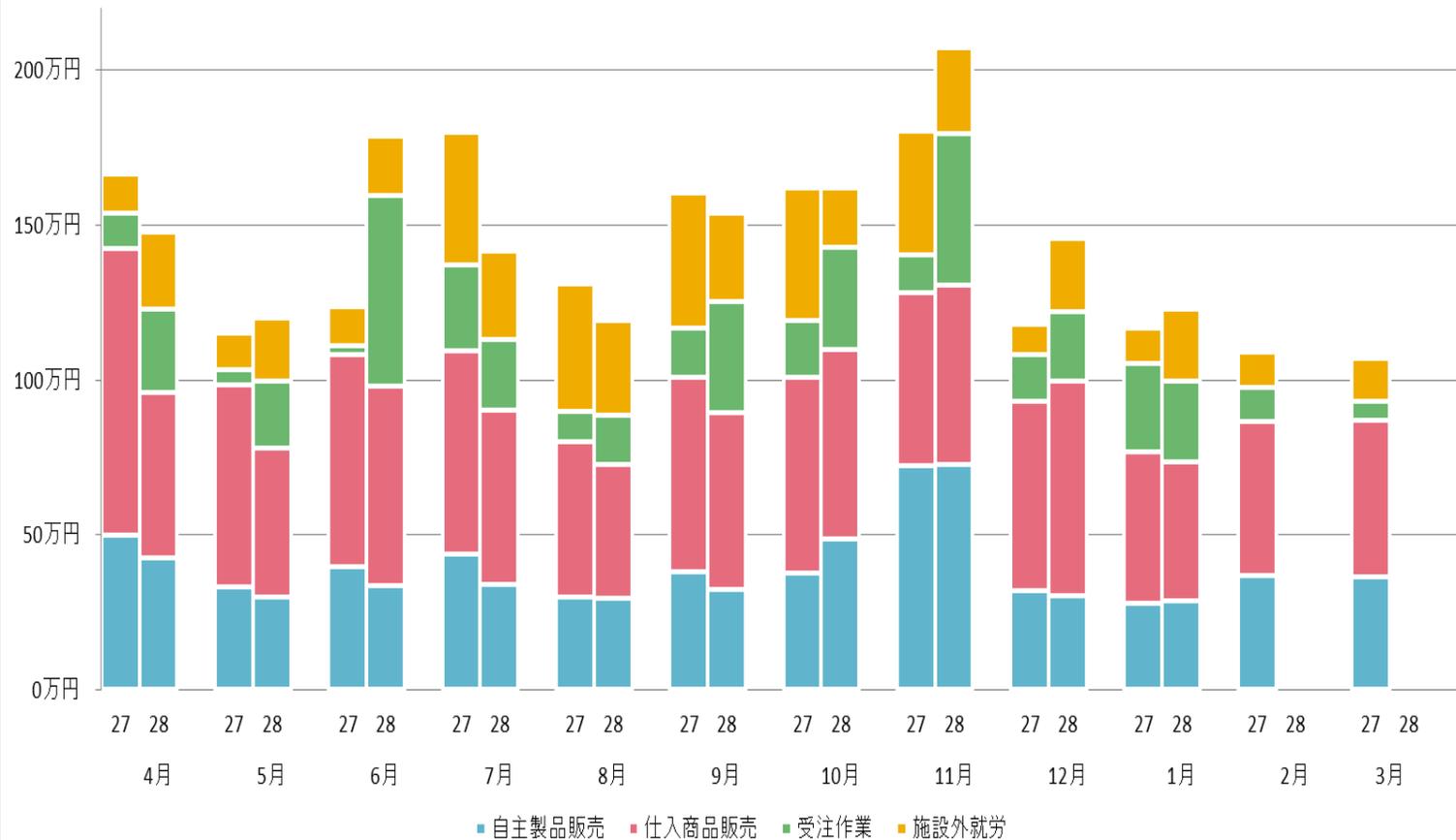
製造だけでなく、販売の会計係りも引き継いでいただきました。

広報活動に関しては、ふれあいフェスティバル関連でラジオ番組に出演させていただきました。

また移動販売のルートマップを作成し、担当の職員がいないときでも販売が行えるようにしました。昨年同様、注文販売に切り替えてもらうためにスタンプカードも継続して続けてみたものの、注文に切り替わることはなかった。他に方法を考える必要があります。

今年度実績①

事業構成年度比較 (売上)



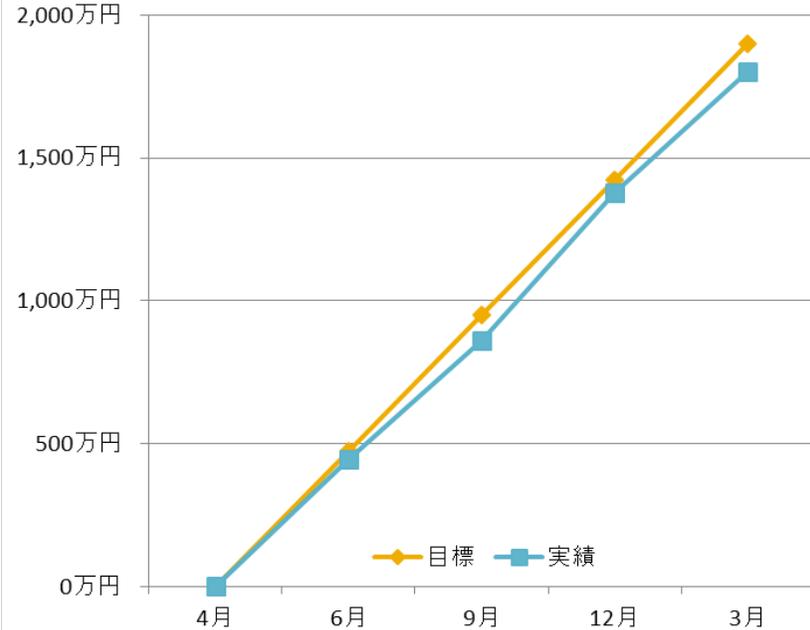
製造数が上がった結果、販売に持ち出す数が増え、商品が足りなくなることなく、売り上げも伸びた。

在庫表を運用し始めた10月以降は販売の売上がやや伸びた。

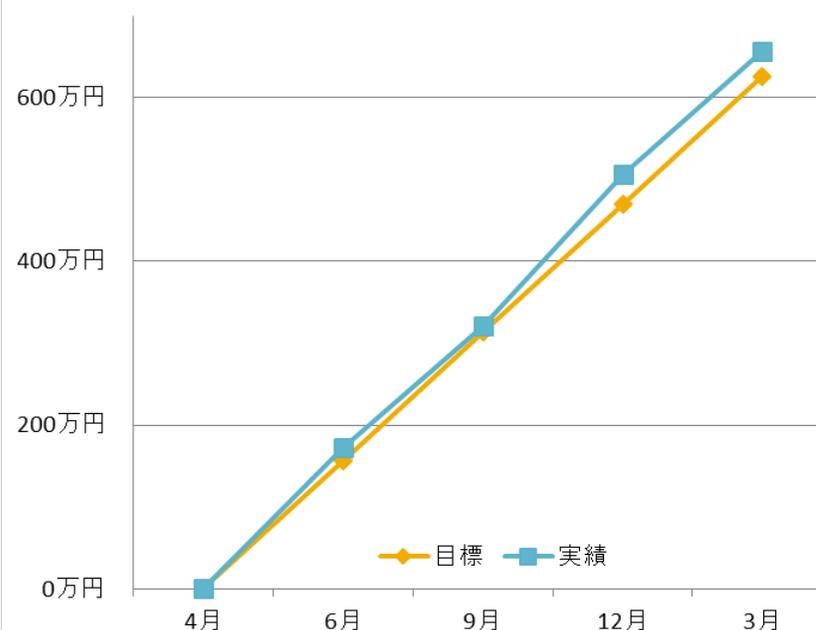
しかし全体的に見ると販売関連は伸び悩んでいる。

今年度実績②

28年度売上累計



28年度営業利益累計



【前年度】
17,289円

【今年度目標】
18,000円

【今年度見込み】
18,130円

目標達成！！

(見込み)

ワークショップを通して感じた事

自主製品の強化を掲げていたところで、仕入れ販売とともに伸び悩んでしまったのは、自分の力不足だと感じました。

ただ、工賃向上について考えていく中で、工賃に対して利用者にどう向き合ってもらうか、その価値とは何かなど、単純に工賃について考える機会が増えました。

実践した戦略で利用者に仕事を引き継いでいただく事について述べましたが、以前は職員がやるような製造工程でも、仕事の細分化や、そもそもの作り方を簡略化することによって利用者が出来る仕事に変えられたのが良かったと思います。

またその利用者も事業所に来る目的が明確になり、自分で作った商品を売る事に対してやりがいを感じているようです。そういう中で工賃を受け取っているということに支援員として非常にやりがいを感じました。

今後も利用者の仕事を大事にしながら工賃向上に取り組んでいきたいと思えます。





ご清聴ありがとうございました。

作成

有限会社キューベル

東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋 KN ビル 4F

電話 : 03-5201-3631

本報告書に関する著作権は有限会社キューベルに帰属します。