『ジョブスペースわくラボ』工賃向上計画

（令和７年６月策定）

Ⅰ　事業所の概要

事業所名	ジョブスペースわくラボ		
事業所種別	就労継続支援Ｂ型事業所	定員	20 名
管理者	寒河江　英樹	担当者	寒河江　英樹
開設年月	令和４年 10 月	新体系移行年月日	年　　月　　日
所在地等	（〒062－0033） 住所　札幌市豊平区西岡３条４丁目 1-20 熊谷ビル２階 電話（011）598－0381　　FAX（011）598－0386 e-mail　wak1@nisso¥fcs.jp ﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞ　https://www.nukumori-k.org		
設置主体	特定非営利活動法人ぬくもりの介護		
運営主体	特定非営利活動法人ぬくもりの介護		
開設目的（理念） （定款等から記載可）	利用者が自立した日常生活または社会生活を営むことができるよう、利用者に対して就労の機会を提供するとともに、生産活動その他の活動の機会を通じ、知識および能力の向上の為に必要な訓練その他の便宜を適切かつ効果的におこなうこととする。		
運営方針 （定款等から記載可ですが、できるだけ今現在の具体的な方針と考え方を記してください。）	1. 利用者の意思および人格を尊重し、常に利用者の立場に立ったサービスの提供をおこなう。 2. 利用者の年齢や学歴、障がいの種別や程度で限界線を引かず、小さな事や出来る事からチャレンジしていく。 3. 利用者が頑張った自分自身を褒め、自信を持つことができるよう、職員は笑顔と声かけを絶やさない。		
利用者の障害程度 （手帳の保有状況） （　７年　月　日現在）	身障	１級１名、３級　１名	
	知的	Ａ　１名、Ｂ　４名、Ｂ－　１名	
	精神	１級１名、２級７名、３級３名	
	その他	５名（診断書等による者）	
利用者の男女の別	男性　　16 名（平均年齢　52 歳）　／　女性　　８名（平均年齢　60 歳）		
利用者への福祉的支援（観点）に関する特徴、配慮 （送迎、余暇等）	・昼食の無料提供および無料送迎サービスを実施している。 ・余暇活動（レクリエーション）を充実させることにより、利用者の満足度を高めるのみでなく、社会性の向上を図っている。 ・特定の作業に特化せず、利用者個々の障がい特性や適性を把握し、また、利用者自身が「したいこと」を聞き取り、ニーズに合わせた作業を提供している。		
工賃向上対象以外の実施事業	共同生活援助（同一法人）		

工賃の決定・支払方法 ※現在、利用者一人一人の工賃、あるいは全体の工賃水準を、どのように決定しているか記入	工賃については日給（固定額）と当該月の総作業時間による変動時給を組み合わせ、頑張れば頑張った分だけ収入が UP する仕組みを取り入れている。また、利用日数と作業時間に応じた精勤手当や皆勤手当の支給をおこなっており、利用者の就労意欲向上に繋げている。尚、支払については銀行振込による。

Ⅱ　作業の内容

	作業名	内容（簡潔に説明）
①	受託軽作業	協力企業等から受託した軽作業を施設内でおこなっている。具体的にはタオル折りやチラシ折り、シールや郵便物の封入封緘等があり、それぞれの作業を工程ごとに細かく切り分け、利用者の障がい特性に合わせて分担して進めている。 また、障がい特性により通所が難しい利用者に対しても在宅就労を提供しており、事務用品の仕分け作業等をおこなっている。
②	オリジナル商品の製作と販売	レーザーカッターを使用してオリジナル雑貨を製作し、元気ショップ等で委託販売をしている。利用者は出来上がった商品のパッケージング作業を始め、バーコードラベルの切り取りや貼付をおこなう。また、本人の希望に応じて、新商品の企画やデザインのスケッチもおこなっている。尚、令和 6 年度の月平均売上額は 82,542 円（元気ショップ 2 店の合計）であった。
③	ノベルティグッズ製作	ノベルティグッズの製作を受託しており、利用者はパッケージングや台紙の差込、仕分け作業等をおこなっている。 令和 6 年度はＹＭＣＡ様や自衛隊様、保護猫団体様からのグッズ製作依頼を受注した他、法人のグループ企業からの定期的な受注がある。
④	施設外就労（清掃）	実践的な訓練を通じて一般就労への足掛かりと出来るよう、近隣中学校のトイレ清掃業務および公園清掃業務を受託しており、希望者が参加している。

※　作業に従事する利用者が多い順にすべて記載してください。行が不足する場合は、適宜、挿入してください。

Ⅲ　目標工賃の設定

（１）　目標工賃

この表はエクセル形式です。ダブルクリックなどで開いてから入力してください。

		6年度	7年度	8年度	9年度	対6年度（%）
A　一人あたりの平均工賃月額（円）	E÷H÷12	22203	23810	24167	25000	112.6%
B　年間総収入　（円）		11784553	13000000	13500000	14000000	118.8%
C　年間総原価（工賃除く）　（円）		8382216	8900000	9100000	9400000	112.1%
D　工賃支払前収支　（円）	B−C	3402337	4100000	4400000	4600000	135.2%
E　年間工賃総額　（円）		3357140	4000000	4350000	4800000	143.0%
F　年間延べ利用者数　（人）		3363	3766	4035	4304	128.0%
G　年間開所日数　（日）		269	269	269	269	100.0%
H　開所1日あたりの利用者数（人）	F÷G	12.5	14	15	16	128.0%
I　目標平均工賃（時間額）　（円）	E÷J	361				0.0%
J　年間作業時間数　（時間）		9288				0.0%

※目標工賃を時間額で設定する場合は、Ｉ及びＪの項目にも、記入してください。

※「Ｊ　年間作業時間数」は、例えば作業している利用者数が６人、月間平均作業日数が１９日、１日平均作業時間が５．５時間であれば、６×１９×５．５×１２＝７５２４（時間）になります。

Ⅳ　目標達成に向けた取組

（１）　事業所全体

①　工賃向上を可能とする基本的前提

※　どのような前提が実現されれば目標とする工賃水準が可能になるかを記入してください。

地域との繋がりや社会貢献の実感を得やすく、単純作業で工程の少ない軽作業を好む利用者は多いが、その受託金額について交渉の余地は狭く、収支への貢献率は僅少であるのが現状である。また、納期に追われることも少なくなく、職員の労力が不足するケースも見られた。その為、販売金額や利益率を事業所が主体となり設定することのできるオリジナル商品の委託販売とノベルティグッズの製作により注力していく。

②　取組の基本方針と具体的方策

※　①の基本的前提を実現するために、施設全体として、どのような取り組みを行うか記入してください。

基本方針	販路拡大の為の営業強化
具体的な取組方針	・受託軽作業については前項に記した理由により打ち切りとすることも議題に上がるが、継続を希望する利用者が多い為、受託量の調整をしていく。 ・オリジナル商品の委託販売については、販売数、売上金額ともに順調に伸びているが、物価の上昇による製造原価の高騰が続いており、販売価格を適宜見直していく必要がある。また、機会損失（欠品期間）低減の為、受注後速やかに納品がおこなえるよう一定数の完成品および資材ストックを確保していく。

	・元気ショップ２店に加え、今年度より札幌市社会福祉協議会が運営する駒岡保養センターでの販売が決定したが、更なる商品取扱店舗拡大の為、土産品店等への営業活動を進めていく。 ・昨年度、メルカリショップの開設をおこなったが、販売が低迷している為、委託販売をおこなっているオリジナル商品の台紙にＱＲコードを加えて認知度の向上を図る。 ・オリジナル商品については、地域の文化や特性を活かしてデザインしていく。現在は北海道固有の野鳥であるシマエナガをモチーフにした商品の人気が非常に高い為、そのバリエーションを増やすとともに、国内観光客やインバウンドに向けた商品を企画し、売上増加を図る。 ・さっされんを通じて地域の商業施設等と折衝し、バザー（福祉フェア）を開催していく。元気ショップ以外での販売機会を作り、商品認知度を向上させていく。 ・SNS を活用し、オリジナル商品の紹介や事業所の取り組みを定期的かつ継続的に発信し、ファンを増やしていく。

③ ②の基本方針に関する現状と課題

※ ②を進めていく上で、支障となることを、経営的、福祉的視点を分けて記載してください。

※ ここで記載する現状と課題が、次の④（改善方策や支援の要請）に繋がるようにしてください。

経営的な視点	障がい者に対して偏見を持つ方がおられるのも現状であり、商品の衛生面やクオリティについての不安を耳にすることは少なくない。この点に関しては事業所での取り組みやチェック体制を懇切丁寧に説明し、その解消や軽減に努めていかなければならない。また、授産製品は価格の安さを求められるケースが多く、それは収益の圧迫に直結してしまう。さらに、販売機会（実際に商品を手に取っていただく場所等）も限定されている。
福祉的な視点	費用負担や利益分配の難しさもあり、他の事業所との”共作商品”の製作には壁がある。各事業所やその経営母体が得意とする分野を受け持ち、金銭的な収益のみでなく、利用者の便益に繋がるような視点で取り組まなければならないと考える。

④ 現段階で考えられる改善の方策と、行政、福祉団体、経済団体、企業、住民等に望むこと

※ ③の課題に対応するために、特に取り組むこと、あるいは行政や住民などに望むことがあれば記入してください。

行政機関が空き店舗を借り上げる、または公共スペースの提供をおこない、バザー等の開催を希望する福祉事業所が順に使用できる仕組みの構築を願いたい。そこは消費者の反応を直に感じ、利用者が社会との繋がりや自分が製作に携わった商品を手に取っていただく喜びを実感できる場になるのではないかと考える。

（２） 作業別の取組方針

※ 複数の作業科目がある事業所は、従事する利用者の多い作業から順に３つまで記載してください（それ以上記載しても構いません）。

※ 取組方針欄は、該当項目を囲んでください。

※ 利用者の状態や福祉的支援についても考慮して記載してください。

作業名①	受託軽作業
取組方針	強化　　現状維持　　縮小　　撤退
理由	（理由） 受託金額について交渉の余地が狭く、納期に追われることも少なくない。しかしながら、利用者が社会との繋がりを実感できる機会であり、好きな作業として挙げる者も多く、やりがいやモチベーションの維持向上に寄与している。 訓練という側面においても、利用者個々の作業スキル向上に繋げられている。 経営環境分析　※ 内部環境（〔強み〕、〔弱み〕）、外部環境（〔機会〕、〔脅威〕）を自己において整理することで、経営方針等を策定する材料とするものです。可能であれば記載してください。 〔強み〕 ・作業内容や工程数によるが、通所利用者が多い日は一日で数千を仕上げることも可能である。また、その事実が利用者に自信と達成感をもたらしている。 〔弱み〕 ・数量のチェックやクオリティの維持を含め、作業物の納期が職員の負担となることがある。 〔機会〕 ・繁忙期とそうではない時期での受託量の差が著しく、また、簡便な作業内容のものは単価も低く、現状として安定した収入源とはなっていない。 〔脅威〕 ・一度断ると次回は他事業所が優先される等、競合相手も多い。
目標	ひと月あたり 10 万円を目標とする。
具体的な目標達成策	① 収入面について ・納期の厳守は当然であり、クオリティの向上に努め、安心して当事業所にご依頼いただける信頼関係の醸成する ② 支出面について ・糊やセロテープ等の消耗品が必要となる場合は、その提供や購入費の支給を交渉する。 ③ その他 ・封入や差込等、得意な利用者が特に多い作業については、積極的なアプローチをおこなっていく。

作業名　②	オリジナル商品の製作と販売
取組方針	強化　　現状維持　　縮小　　撤退
理由	（理由） 販売金額、収益ともに伸びており、利用者の工賃向上に繋げていく。 経営環境分析　※ 内部環境（〔強み〕、〔弱み〕）、外部環境（〔機会〕、〔脅威〕）を自己において整理することで、経営方針等を策定する材料とするものです。可能であれば記載してください。 〔強み〕 ・レーザーカッターを導入しており、他事業所では製作が難しいオリジナル商品の提案がおこなえる。 ・販売価格、利益率の設定を事業所主体でおこなえる。 〔弱み〕 ・レーザーカッターについては操作のできる職員が限定されており、技術の伝達とその習得が急務である。また、バザーで販売し、大好評の編みぐるみについても、職員のみで製作をおこなっているのが現状であり、興味を示している利用者へ参加を促していく必要がある。 〔機会〕 ・シマエナガをモチーフにした商品については、コーナーが特設されていることもあり、手に取っていただく機会が多い。 ・売れ筋以外は周囲の商品に埋没してしまっている。 ・元気ショップ、区役所以外での定期的なバザー開催を企画し、商業施設等と交渉していく必要がある。 〔脅威〕 ・物価上昇により資材価格も高騰しているが、安易な値上げは売上減に繋がるおそれがある。 ・商品の模倣（類似デザインを見かけることがある）。
目標	ひと月あたり 15 万
具体的な目標達成策	① 収入面について （商品開発、価格設定、販路拡大、宣伝広告など） ・商品を一定数ストックし、受注から納品までの期間を短縮する。 ・販売機会および販路の拡大、販売委託先の開拓。 ② 支出面について （仕入れ、業務改善、コスト低減など） ・原価抑制の為、資材購入時には比較検討をおこなうとともに、大口購入の際は相見積もりを徹底する。 ・ネット業者から資材購入（コルク等一部で導入済み） ③ その他 ・SNS を活用し、オリジナル商品の紹介や事業所の取り組みを定期的かつ継続的に発信し、ファンを増やしていく。

作業名　③	ノベルティグッズ製作
取組方針	強化　　現状維持　　縮小　　撤退
理由	（理由） ・法人のグループ企業から優先的な発注があり、価格設定に柔軟性もある。 ・上記②のオリジナル商品の販売増に伴い、さっされんを経由した問い合わせもある。 経営環境分析　※ 内部環境（〔強み〕、〔弱み〕）、外部環境（〔機会〕、〔脅威〕）を自己において整理することで、経営方針等を策定する材料とするものです。可能であれば記載してください。 〔強み〕 ・法人のグループ企業から優先的な発注がある。 ・小ロットでの製作も可能であり、顧客の要望に細かく対応できる。 〔弱み〕 ・製作できるものが限定されている。 ・受注機会と受注量が安定しない。 〔機会〕 ・法人のグループ企業が運営する高齢者施設は増加しており、今後も受注が見込める。また、高齢者人口は増加の一途を辿っており、ノベルティグッズのみでなく、お孫さん等ご家族へのプレゼント需要も考えられ、各施設へのカタログ配布を進めたい。 ・グループ企業以外については、さっされんの紹介による受注が見込める。 〔脅威〕 ・物価上昇による資材価格の高騰
目標	ひと月５万円
具体的な 目標達成策	①　収入面について （商品開発、価格設定、販路拡大、宣伝広告など） ・商品カタログの定期的な更新と配布 ・高齢者施設における出張販売会の実施 ②　支出面について （仕入れ、業務改善、コスト低減など） ・割安な資材購入 ③　その他 ・上記作業②と同様

◎新規事業、あるいは設備投資による大幅な規模拡大を計画している場合は、次項も記載してください。
※ 取組方針欄は、該当項目を囲んでください。

作業名	
取組方針	新規　　大幅な規模拡大
商品・サービスの内容	
顧客・市場規模・販路	（対象顧客） ・ ・ （市場規模） ・ ・ （販路）※製造業、農業等の場合に記載してください。 ・ ・
競合と差別化	（ライバルの状況） ・ ・ （差別化の視点） ・ ・
設備投資と資金	
収支と工賃	

Ⅴ　取組の年次計画

※取り組む事項を簡潔に記載してください。

令和７年度　（実施済を含む）

- ＬＰの新設
- リーフレットの刷新
- 窓看板の刷新
- リラックスルームの新設
- 利用者用パソコンの導入
- 営業体制の強化（新規職員の採用）
- 工賃向上計画の見直し（以下、毎年度）

令和８年度

- 営業体制の検証と見直し（以下毎年度）
- 直営店舗開設の検討

令和９年度

- 作業スペースの新設または従たる事業所の開設検討

（以下は、可能であれば記載してください。）

〇固定資産の状況

※令和５年度（または６年度）の減価償却費の大きなものを中心に、可能な範囲で記入してください。

（単位；千円）

資産名 （作業科目）	取得年	取得価額 （耐用年数）	Ｒ２年度末 償却済額	減価償却費 （６年度）	減価償却費 （７年度）	減価償却費 （８年度）
（　　）		（　　年）				
（　　）		（　　年）				
（　　）		（　　年）				

〇投資計画（設備の内容、資金調達方法）　（単位；千円）

設備の内容・投資額		資金調達方法	
作業（事業）名：		自己資金 借入 その他	
ａ　設備名			
ｂ　設備名			

<table>
<tr><th colspan="2">設備の内容・投資額</th><th colspan="2">資金調達方法</th></tr>
<tr><td colspan="2">作業（事業）名：</td><td rowspan="3">自己資金
借入
その他</td><td rowspan="3"></td></tr>
<tr><td>ａ　設備名</td><td></td></tr>
<tr><td>ｂ　設備名</td><td></td></tr>
</table>

〇積立金の状況

※就労事業と関係の深い積立金等があれば可能な範囲で記入してください。　（単位；千円）

積立金名	目的	Ｒ５年度末積立額	Ｒ８年度までの使用見込み