

工賃向上計画 (R3-R5)

記入日	R3.4.23
-----	---------

1 事業所の概要

フリガナ 法人名	シャカイフクシホウジン ホウコウカイ 社会福祉法人 方光会	フリガナ 法人代表者名	オйкаワヨシフミ 及川芳史
フリガナ 事業所名	ホクシュウリョウ 北萩寮	フリガナ 事業所代表者名	ウブカタ ミノル 宇夫方 稔
住所	〒024-0082 岩手県北上市町分1-362-48 TEL:0197-63-7278 Fax:0197-65-1991 Email:hoku@houkoukai.jp		
施設種別	就労支援継続B型事業所		
利用定員数 (R3.4.1現在)	40名	利用現員数 (R3.4.1現在)	49名
職員数 (R3.4.1現在)	21人 (うち、職業指導員及び生活支援 12.15人、目標工賃達成指導員 1人)		
事業所の特徴	<p>当施設は、就労継続支援B型及び就労定着支援を運営する事業所である。就労事業では主に製造販売事業、受注事業に取り組んでいる。製造事業は、納豆、菓子、南部せんべい製造販売に分かれ、それぞれ地元産の原料や季節感にこだわる等特徴ある商品開発を心掛けている。</p> <p>納豆は、北上産大豆を100%使用した「きたかみ納豆」を主力として北上市内外で販売活動をしている。特に北上市内ホテル、旅館等の朝食用として採用されていることもあり、観光、ビジネス等で宿泊される方々に食して頂いていることは製造する利用者の喜びとなっている。さらに、令和元年度からはふるさと納税の返礼品として登録し、全国への商品アピールと同時に、納豆リピーターとしてだけでなく、事業所のサポーターとなっていたいただけるような工夫に取り組んでいる。</p> <p>菓子製造では、岩手県産米粉、小麦粉を原料とし、添加物を使用しない製法を採用したパン、シフォンケーキ、ラスク等を製造しており、地元の産直や企業訪問等で販売している。また、令和元年度からは保育園のおやつとして取り入れてもらえるよう営業活動を開始し、令和2年度には少しずつだが注文を頂けるまでとなっている。</p> <p>南部せんべいは、販売元の地元老舗「かぎや」を中心に納品している他、オリジナル商品「われせん」は食べきりサイズと手ごろな価格設定が好評でヒット商品となっている。なお、令和元年度からはインターネット販売を展開する企業への委託を開始し、たくさんの方々の手が届きやすく、その味を確かめて長く購入して頂ける商品を目指しながら製造している。</p> <p>受注事業は、地元企業からの作業受託を受け、主に段ボール製品の加工、組み立てを行っている。受注作業一つひとつの単価は安価であるものの、軽作業から手先の器用さが求められる物まで幅広く、携わる利用者個々の能力に応じた活動の提供には最適な作業である。また、一般的な訓練という概念とも合致し易く、ASDや広汎性発達障がいの方々も比較的受け入れ易い活動となっている。また施設外就労先2社と契約を締結し、施設内ばかりではなく地域に働く場を広げ就労意欲の向上を目指している。</p> <p>工賃向上は生活の質(QOL)に直結すると考える。従って、販路拡大や売り上げ拡大は今後の重要課題と捉えている。ただし、利用者個々が持つ希望の実現や目標の達成に向けた支援も我々の大切な役割であるため、どちらか一方に重きを置いて取り組むのではなく、「より良い支援の結果として収益増となる」を意識しながら、事業所全体として取り組んでいく。</p>		

2 目標工賃

① 目標工賃の算出方法

月額	○
時間額	

目標工賃を算出方法として希望するものを、「月額」と「時間額」のどちらか一方のみ「○」を選択してください。

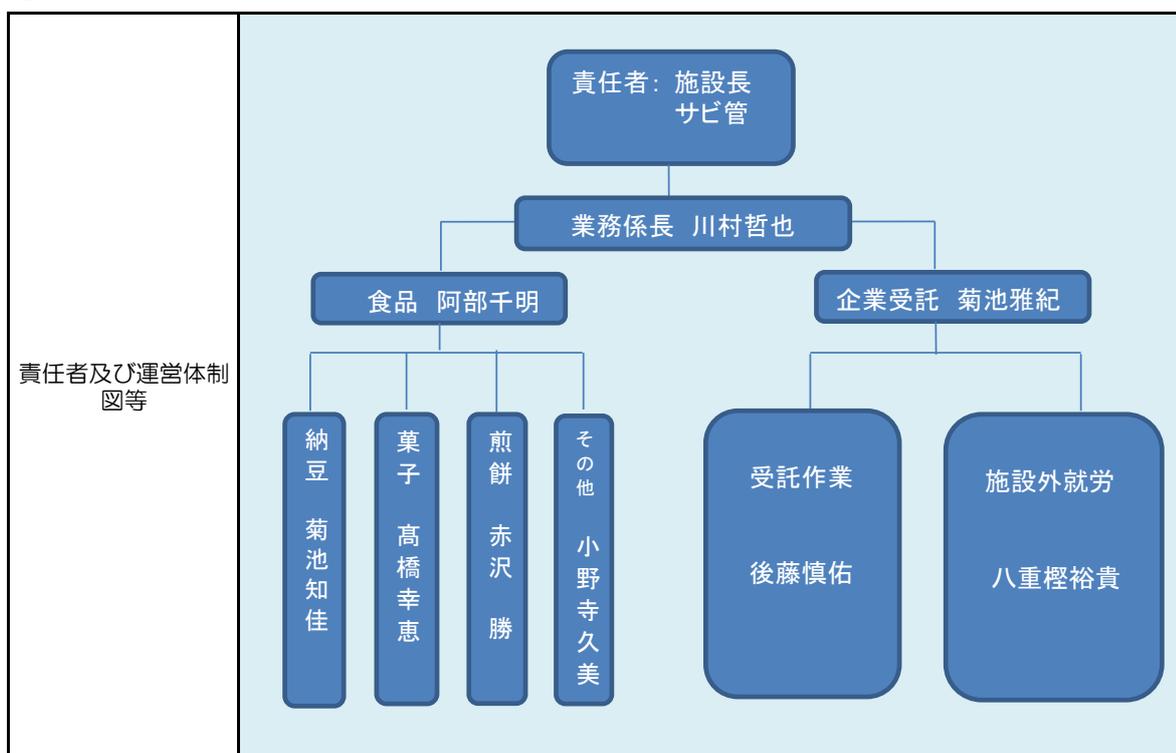
② 目標工賃額

	平均工賃（円）	
	月額	時間額
平成30年度(実績)	25,413	
令和元年度(実績)	25,511	
令和2年度(実績)	22,890	
令和3年度(目標)	23,233	
令和4年度(目標)	23,581	
令和5年度(目標)	23,935	

③ 目標工賃伸び率（R5年度目標額/R2年度実績額）

	目標工賃伸び率	基準工賃伸び率	目標工賃伸び率が基準工賃伸び率に届かない場合は、その具体的な理由を記載してください。
月額	4.6%	3.0%	
時間額	/	/	

④ 工賃向上計画の推進体制



3 既存事業の現状と評価

令和2年度実績合計	年間売上金額	26,787,956	利用人員数	49人	支払工賃総額	13,215,295
-----------	--------	------------	-------	-----	--------	------------

4 : とてもあてはまる 3 : ややあてはまる 2 : あまりあてはまらない 1 : 全くあてはまらない

作業科目とその特徴	現状及び評価						事業の課題と方向性	目標工賃達成に向けて (拡大・現状維持・縮小・撤退)		
	事業の収益性(令和2年度実績)			事業の将来性 (4段階評価)		事業の意義 (4段階評価)				
<作業名> 食品製造販売(納豆) <特徴> 岩手県産大豆100%使用し、安心・安全・美味しいをモットーに製造している。しっかりと大豆の風味と食感が特徴的な「きたかみ納豆」。市内を中心に県内外での店舗で販売している他、ふるさと納税の返礼品としても出品し、全国へ製品・事業所のPRを図ると共に、その名に相応しい地産を代表する商品作りを目指し、日々製造に励んでいる。	年間売上金額(A)	5,989,119	①もっと販売・受注が見込める	4	④利用者の特性にマッチしている	3	(課題) 設備・人員は充足し大量製造が可能であるが、販路拡大、開拓の為の営業力が乏しく、従来の取引先への納品に留まってしまっている。 (方向性) 大口の取引先の確保に向けて情報収集を行いながら営業にあたり、販路拡大を目標に取り組み、営業力が高く免疫力を高める健康食品としてはもちろん、更には新型コロナウイルスの感染に強力な抑制効果があること(※長崎大学が研究発表済、SNS等を活用し商品PRしていく。	拡大		
	「原価」(B):①+②+③	3,769,986								
	①仕入:原材料費	2,679,110	②もっと生産量・受注量を増やせる	4	⑤利用者の職業能力の開発が見込める	3				
	②利用者以外の人件費									
	③その他経費	1,090,876	③商品力・技術力が高い	3	⑥地域とのつながり・貢献性が高い	3				
	「粗利益額」(C):A-B	2,219,133								
	利用者人員(D)	4								
	一人あたり「粗利益額」(C/D)	554,783								
支払工賃額(E)	1,340,030									
支払工賃額(E)÷粗利益額(C)	60%									
<作業名> 食品製造販売(菓子) <特徴> 岩手県産小麦使用の食パン、菓子パンを中心に製造しており、添加物未使用の製法を取り入れ、安心安全な商品作りを心掛けている。	年間売上金額(A)	8,587,947	①もっと販売・受注が見込める	3	④利用者の特性にマッチしている	4	(課題) 原材料高騰により原価の見直しが必要である。安定した余裕を持った人員計画が必要である。 (方向性) 製造技術の向上とともに日頃の商品に関する意識を向上させ新製品の開発と安定して売れる商品作りを目指す。	現状維持		
	「原価」(B):①+②+③	3,765,331								
	①仕入:原材料費	3,340,917	②もっと生産量・受注量を増やせる	3	⑤利用者の職業能力の開発が見込める	4				
	②利用者以外の人件費	424,414								
	③その他経費	424,414	③商品力・技術力が高い	3	⑥地域とのつながり・貢献性が高い	4				
	「粗利益額」(C):A-B	4,822,616								
	利用者人員(D)	4								
	一人あたり「粗利益額」(C/D)	1,205,654								
支払工賃額(E)	1,205,654									
支払工賃額(E)÷粗利益額(C)	25%									
<作業名> 食品製造販売(南部せんべい) <特徴> 北上市内でも数少ない南武せんべいの製造元として老舗菓子舗「かぎや」に供給する等オリジナル商品も含め市内外で幅広く販売している。	年間売上金額(A)	6,047,981	①もっと販売・受注が見込める	3	④利用者の特性にマッチしている	3	(課題) 需要が少ない時期がある。 (方向性) 新商品の販売(煎餅汁)、需要が少ない時期の販売策の検討	拡大		
	「原価」(B):①+②+③	3,180,131								
	①仕入:原材料費	2,934,124	②もっと生産量・受注量を増やせる	3	⑤利用者の職業能力の開発が見込める	3				
	②利用者以外の人件費	246,007								
	③その他経費	246,007	③商品力・技術力が高い	3	⑥地域とのつながり・貢献性が高い	3				
	「粗利益額」(C):A-B	2,867,850								
	利用者人員(D)	8								
	一人あたり「粗利益額」(C/D)	358,481								
支払工賃額(E)	1,969,455									
支払工賃額(E)÷粗利益額(C)	69%									
<作業名> 受注作業 <特徴> 北上市内の企業から段ボールの組み立てやパレット清掃等の軽作業を受託し作業の工程ごとに個々の利用者に適した作業を提供し、就業意欲を高める。	年間売上金額(A)	5,770,003	①もっと販売・受注が見込める	2	④利用者の特性にマッチしている	3	(課題) 年間を通して行える作業種・作業量の確保 利用者個々の作業スキルの見極め (方向性) 利用者一人一人の特性やスキルに合った作業を提供し、生産量の充実を図る	拡大		
	「原価」(B):①+②+③	86,305								
	①仕入:原材料費		②もっと生産量・受注量を増やせる	3	⑤利用者の職業能力の開発が見込める	3				
	②利用者以外の人件費	86,305								
	③その他経費	86,305	③商品力・技術力が高い	3	⑥地域とのつながり・貢献性が高い	3				
	「粗利益額」(C):A-B	5,683,698								
	利用者人員(D)	31								
	一人あたり「粗利益額」(C/D)	183,345								
支払工賃額(E)	8,342,971									
支払工賃額(E)÷粗利益額(C)	147%									
<作業名> その他事業 <特徴> 取引施設と一般企業の商品を仕入れ販売している。また、製作活動で作った商品も販売している。	年間売上金額(A)	392,906	①もっと販売・受注が見込める	2	④利用者の特性にマッチしている	3	(課題) 仕入れ商品が伸び悩んでいる (方向性) 仕入れた商品、製作した商品の販売向上を目指す			
	「原価」(B):①+②+③	275,903								
	①仕入:原材料費	273,086	②もっと生産量・受注量を増やせる	2	⑤利用者の職業能力の開発が見込める	2				
	②利用者以外の人件費									
	③その他経費	2,817	③商品力・技術力が高い	2	⑥地域とのつながり・貢献性が高い	3				
	「粗利益額」(C):A-B	117,003								
	利用者人員(D)	2								
	一人あたり「粗利益額」(C/D)	58,502								
支払工賃額(E)	357,185									
支払工賃額(E)÷粗利益額(C)	305%									
<作業名> <特徴>	年間売上金額(A)		①もっと販売・受注が見込める		④利用者の特性にマッチしている		(課題) (方向性)			
	「原価」(B):①+②+③									
	①仕入:原材料費		②もっと生産量・受注量を増やせる		⑤利用者の職業能力の開発が見込める					
	②利用者以外の人件費									
	③その他経費		③商品力・技術力が高い		⑥地域とのつながり・貢献性が高い					
	「粗利益額」(C):A-B									
	利用者人員(D)									
	一人あたり「粗利益額」(C/D)									
支払工賃額(E)										
支払工賃額(E)÷粗利益額(C)										
<作業名> <特徴>	年間売上金額(A)		①もっと販売・受注が見込める		④利用者の特性にマッチしている		(課題) (方向性)			
	「原価」(B):①+②+③									
	①仕入:原材料費		②もっと生産量・受注量を増やせる		⑤利用者の職業能力の開発が見込める					
	②利用者以外の人件費									
	③その他経費		③商品力・技術力が高い		⑥地域とのつながり・貢献性が高い					
	「粗利益額」(C):A-B									
	利用者人員(D)									
	一人あたり「粗利益額」(C/D)									
支払工賃額(E)										
支払工賃額(E)÷粗利益額(C)										

5 県が実施する支援策について

問1 (1)～(6)について該当する項目に○を付けてください。下記以外で希望する支援がある場合には(7)に記載してください。

	過去に支援を受けたことがある ↓	今後支援を希望する ↓
(1) 企業の経営手法の導入		
・ 専門家(経営)の派遣		○
・ 役員、管理者向けの経営セミナーの開催		○
(2) 技術指導の強化		
・ 専門家(技術)の派遣	○	
・ 農業との連携事業における農業技術取得支援		
(3) 他産業等との連携の促進		
・ 農業分野との連携による施設外就労、施設内農業等の促進		
(4) 受注・販路の拡大		
・ 民間企業、行政機関等への発注の呼び掛け	/	○
・ 県の官公需における発注目標の設定、優先発注等の庁内周知	/	
(5) 共同化・連携の推進		
・ 共同受発注機能の推進	/	
(6) 説明会や研修等の実施		
・ 工賃引上げの取組を活用した好事例の紹介、説明会		
・ 就労支援事業所経営支援研修会		
(7) その他(自由記載)		

問2 農福連携について質問します。

(1) 事業所の作業で農業に携わっていますか。該当するものすべてに○を付けてください。

自身の事業所で農作物の生産を行っている。	
施設外就労として農業者や漁業者の作業を受託している。	○
農作物や水産物の加工を行っている。	○
全く関わっていないが、興味はある。	
全く関わっておらず、現在のところ予定もない。	

(2) 農福連携を実施する上での課題と考えられるものすべてに○を付けてください

周年での作業が確保できない。	○
農業に興味はあるが、農業者とつながりがない。	
今の人員体制では対応できない(人員不足)。	○
施設職員に農業に関するノウハウがない。	○
農作業を行う場所までの移動	○
施設外で利用者が農作業を行う際の安全対策	
施設外で利用者が農作業を行う際の設備(トイレ、休憩所等)	○
農業者の障がいに対する理解促進	

(3) 以下の取組で興味があるものすべてに○をつけてください。

農業の専門家等のアドバイザー派遣	
農業者と事業所をつなぐマッチング支援	
施設職員を対象とした農業セミナー	
事業所が生産した農産物や加工品等を販売するマルシェへの参加	

(4) 農福連携に関して希望する支援があれば自由に記載してください。

--

4. 改善計画シート

具体的作業名	改善テーマ	目 標	目標達成の方法	担当者名	評 価(期末記入欄)
受注作業	収益や回転率を上げて、工賃アップを目指す。	情報収集・企業へのアプローチ・倉庫の回転率を上げる。	〈令和3年度〉今まで培ってきた人脈を活かし、企業へ情報収集や売り込みを行っていく。	菊池雅	
			〈令和4年度〉急な作業依頼に柔軟に対応する為、利用者の作業能力の底上げを図り、どの配置でも活躍できるようにする。		
			〈令和5年度〉倉庫内に在庫をなるべく持たないよう納品をスムーズにし、企業からの倉庫需要に対応できるようにする。		
納豆製造作業	販路の拡大を目指し、大口の取引先を確保する。	販路拡大の為、営業に力を入れる。内容量の見直しや夏場の減収を補填できる商品開発。	〈令和3年度〉SNSを活用し、大口の取引先を得るための情報集と営業活動を行う。	阿部	
			〈令和4年度〉内容量の見直しや夏場の減収を補填する為、新商品の開発を行う。		
			〈令和5年度〉現在の設備をフルに活用できるようにする。		
菓子製造作業	様々な「価格」を意識し製造を行う。	原材料や包材等の価格をこまめに精査し、適正な価格や内容量で販売を行う。	〈令和3年度〉お客様に渡るまで、どの位の経費が掛かっているかこまめに見直しを行う。季節に合わせた新商品の開発を行う。	高橋幸	
			〈令和4年度〉原材料や包装資材の高騰に合わせ、できるだけ販売価格は据え置きで、内容量の変更等に工夫を行っていく。		
			〈令和5年度〉北萩寮のパン＝県産小麦というイメージを持ってもらえるよう、SNSや地元紙等にPRをしていく。		
煎餅製造作業	固定客や新規の客層を増やし、売り上げアップを目指す。	固定客や新規の客層獲得の為、メニューを増やし多世代ヘアピールする。	〈令和3年度〉開発中の新商品の製品化を行う。	赤沢	
			〈令和4年度〉原材料に無駄が無いように努め、良品率を上げていく。		
			〈令和5年度〉SNSや地元ラジオ等、メディアへ発信し、新たな客層や顧客獲得を目指す。		
ikoi	固定客や新規の客層を増やし、売り上げアップを目指す。	お客様のニーズに沿ったお店作りを行う。	〈令和3年度〉土日営業を始めることで、平日に来られないお客様の獲得を目指す。	小野寺	
			〈令和4年度〉SNSや地元ラジオ等、メディアへ発信し、新たな客層や顧客獲得を目指す。		
			〈令和5年度〉ikoiの面積の拡充を図り、近隣の方の憩いの場となる。		