

◆工賃が向上した事業所の取組事例



6事業所の取組をご紹介します。ぜひ、参考に見てみてください！

①らいちょう蜷川（特定非営利活動法人ゆめさぽーとらいちょう）


平均工賃月額（円）			伸び率
H30	R1	R2	R2/H30
4,365	8,567	11,570	265.1%

過去3年の事業内容
 部品加工、ごみ袋・ギフト販売、封入・紙折り、名刺・封筒印刷、農産物の袋詰め 等

工賃向上に向けて取り組んだこと

「新たな経営手法による販路開拓」「新分野進出」

- ⇒利用者の適性に合った作業の確立。
 （利用者の希望等を聞きながら、封入・紙折り作業の受注増加や農福連携事業への新規参入に取り組んだ。）
- ⇒インターネットを利用した商品のPRや受注を行った。
- ⇒官公需による収入を見込み、名刺・封筒印刷を始めた。 等



小松菜の計量及び袋詰め作業

②多機能型事業所にいかわ（特定非営利活動法人 教育研究所）


平均工賃月額（円）			伸び率
H30	R1	R2	R2/H30
5,042	12,132	11,614	230.4%

過去3年の事業内容
 地元企業の内職請負、工業製品の部品の袋詰め・検査、ゴム製品のバリ取り・ゴム製品のシール貼り、チューリップ球根のシール貼り、障害者週間のキャンペーン活動 等

工賃向上に向けて取り組んだこと

「事業の見直し・再編」「作業の優先順位の設定」

- ⇒利用者や製品の動線を見直すことで、人やモノの無駄な移動が減り、こなせる作業量が増加した。
- ⇒成果物の納品に優先順位をつけることによって、単価の高い作業を多く回してもらえるようになった。
- ⇒単価の高い作業を増やすと同時に、単価の安い作業については請負の比率を少しずつ減らすなど、事業の見直しを行った。



黒部市役所内での障害者週間に合わせたPR活動

③障害福祉サービス事業所トライ工房（社会福祉法人黎明の郷）

平均工賃月額（円）			伸び率
H30	R1	R2	R2/H30
8,450	12,014	19,250	227.8%

過去3年の事業内容
 部品の検査・組立、自主製品製造（アクリルたわし、竹炭消臭等）

工賃向上に向けて取り組んだこと

「継続的な作業の確保」「企業との連携」

⇒スポット（単発）の仕事ではなく、長期（半年～1年以上）継続できる仕事を請け負うようにした。

⇒地元企業から、単価が高くかつ事業所の形態や利用者の適性に合った作業を請け負った。 等



自主製品（竹炭消臭）

④ワークハウス連帯（医療法人社団和敬会）

平均工賃月額（円）			伸び率
H30	R1	R2	R2/H30
6,333	7,354	10,169	160.6%

過去3年の事業内容
 服飾品パッケージ作業、贈答用箱折り・加工、ウエス裁断、郵便物発送、印刷、名刺作成、製本、院内清掃、施設外就労、自主製品製作

工賃向上に向けて取り組んだこと

「社会のニーズに対応した新商品の開発」

「新規事業や施設外就労の開拓」

⇒新規作業の開拓（ウエス裁断）

⇒新規自主製品（感染予防関連商品等）の開発

⇒施設外就労開始（チラシ仕分け）

⇒印刷事業では、今まで対応できなかったカラー印刷にも対応できるようにしたことで、受注量が増加した。 等




自主製品（マスク、マスクケース）

⑤新川むつみ園地域生活支援センター（社会福祉法人新川むつみ園）


平均工賃月額（円）			伸び率
H30	R1	R2	R2/H30
13,002	20,068	19,422	149.4%

過去3年の事業内容
 除草・除雪作業、アルミ缶リサイクル、ウエス製作・販売、ごみ袋販売代行、手芸品の販売、リネンサプライタオルの袋詰め、建築資材袋詰め内職、清掃業務（施設外就労）

工賃向上に向けて取り組んだこと
「作業環境の見直し」「仕事に対する取り組み方の徹底」

⇒個人が持つ能力に合わせて、作業工程を細分化、再グループ化するなど、就労環境の整備に工夫を凝らした。

⇒日々、目の前にある仕事を、大小問わず地道に誠実かつ丁寧にひとつひとつ積み重ねることで、取引先からの信頼を得ることができ、新たな仕事につながった。



タオルの袋詰め作業

⑥マーシ園すてっぷ（社会福祉法人マーシ園）

平均工賃月額（円）			伸び率
H30	R1	R2	R2/H30
14,197	14,613	17,631	124.2%


過去3年の事業内容
 木彫、洋編、陶芸、車用部品のハーネス作業、手袋作業、点字打刻、建築部材のテープ貼り、広報や冊子のデザイン及び印刷、レトルトカレーのOEMによる販売 等

工賃向上に向けて取り組んだこと
「事業所の強みと社会のニーズを組み合わせた新商品開発」
「ICTを活用した販売方法の導入」

⇒木彫、洋編、陶芸等の各事業の担当者が持つ高い技術やアイデアを集約しながら、広く、社会のニーズに対応した新商品の開発（マスクやアクリルパーテーションなどの新型コロナ対策商品等）に力を入れた。

⇒電子マネー支払いによる販売効率化に取り組んだ。

⇒売上向上が、結果的に職員の商品開発、販売、生産効率に対する意識向上につながった。 等



アクリルパーテーション製造作業