

大阪府工賃向上計画支援事業  
工賃引上げ計画シートの記入の手引き

令和3年4月

一般社団法人エル・チャレンジ福祉事業振興機構

# 大阪府工賃向上計画支援事業 工賃引上げ計画シートの記入について

## 1. 工賃引上げ計画シートで工賃アップ

「工賃引上げ計画シート」は、現状の評価や課題の抽出、今後の売り上げや工賃額の目標と具体的な方法など工賃アップに向けたプロセスを記入していただくもので、工賃向上に向けた取り組みを進める上でたいへん重要なものです。しかし、その内容が曖昧であったり、目指すところが漠然としていれば、具体的な成果を期待することは難しくなります。工賃引上げ計画シートは、計画をつくること自体が目的ではありません。なにをどう書いたらいいのかよくわからないという場合には、事業の相談窓口に遠慮なくご相談ください。

また、工賃の引き上げは事業所全体で取り組むべき課題となることから、関係する多くの人が計画の策定に携わり、共有することにより計画の推進体制を作ることが必要であると考えます。シートの策定にあたっては、担当者のみで考えるのではなく事業所全体で十分に議論してください。

本記入要領では令和3年度からの工賃引上げ計画シートの記入の仕方について説明します。まずは最後まで目を通していただいてから策定の作業を行ってください。

## 記入例

(様式)

## 工賃引上げ計画シート

提出日 令和 3 年 4 月 30 日

記入者名 工賃 太郎

## 1-1. 事業所の概要

事業所の報酬体制 (①または②を選択してください。)	① 平均工賃月額に応じた報酬体系		
法人名	社会福祉法人〇〇福祉会		
事業所番号	27000000××		
事業所名	就労継続支援B型事業所□□□		
(フリガナ)	コウチン タロウ		
事業所長名	工賃 太郎		
事業所住所	〒540-0000 大阪市 中央区 △△△1-1-1		
連絡先	TEL	06	0000-00××
	FAX	06	0000-××××
	E-mail	abc@defg.com	

①もしくは②を選択してください。

事業所の情報を記入してください。

事業所種別	就労継続支援B型	就労継続支援A型	生活介護	地域活動支援センター	その他(左以外)
定員数(人) (R3.4.1現在または開設日現在)	20				
利用者数(人)	18				

## 1-2. 従たる事業所(事業所番号が同じで、一体的かつ独立して設置された事業所)の概要 \*従たる事業所がない場合は記入不要

事業所名			
事業所住所	〒 —		
連絡先	TEL	—	—
	FAX	—	—
	E-mail	@	

事業所種別	就労継続支援B型	就労継続支援A型	生活介護	地域活動支援センター	その他(左以外)
定員数(人) (R3.4.1現在または開設日現在)					
利用者数(人)					

# 記入例

## 2. 工賃の現状と引き上げ目標

工賃向上に向けた基本的な考え方	利用者の方々の働く意欲の増進や自立生活を支援するためには工賃の向上が必要であると考えます。そのため私たちは、お仕事の売り上げがあがるような取り組みを積極的に行い、そのことが工賃向上につながるよう取り組んでいきます。
-----------------	---

		令和2年度 実績	令和3年度 目標	令和4年度 目標	令和5年度 目標
売上総額 (円)		6,500,000	6,800,000	7,250,000	7,750,000
工賃支払総額 (円) ①		3,000,000	3,240,000	3,625,000	3,875,000
月額	のべ人数 (人) ②	240	240	250	250
	平均工賃額 (①÷②)	12,500	13,500	14,500	15,500
時間額	のべ人数 (人) ③	24,000	24,000	25,000	25,000
	平均工賃額 (①÷③)	125	135	145	155

令和2年度は実績、以後は目標値を記入ください。

網掛け部分は自動計算になっていますので記入不要です。

## 2. 目標工賃

目標工賃の設定は、工賃向上計画における重要なところですが、これから3年後（令和5年度）をイメージして事業所の目指すところを考えてみてください。どのくらい工賃をあげようとするのかによって、この後の計画の内容にもかかわってきます。

平均工賃の計算方法は、

$$\text{工賃支払総額} \div \text{のべ人数} = \text{平均工賃額}$$

によって算出されます。

目標工賃を設定したらこの数式を逆に考えてみましょう。

$$\text{平均工賃額} \times \text{のべ人数} = \text{工賃支払総額}$$

上の記入例でみますと、まず令和5年度に平均工賃を今より3,000円アップして15,500円にしたいと考えます。そうすると目標額15,500円に利用者のべ人数（現在より少し増えてるだろう）250人を掛けて3,875,000円が支払総額として必要だと計算しました。よって3年後に向けてこの約87万円をどうやってあげていくのかを考えることが計画づくりになります。3年間で87万円の利益を上げることが現実的に考えられない場合は最初に戻って目標を下方修正してみるのもありかもしれません。逆にもうちょっとやれるんじゃないかということならさらに高く目標を設定することもできるでしょう。

## \* 目標工賃の記入についてよくあるご質問

### ①「実績額」と「目標額」

計画シートを提出した日の属する年度以降は目標額、それ以前の年度は実績額を記入してください。  
また、本事業の事業期間は令和3年度から5年度までとなっていますので目標工賃を上げる最終年度は指定年月に限らず令和5年度となります。

#### <例1>

令和3年3月1日に指定を受けた事業所が令和3年5月に計画シートを提出する場合、令和2年度の欄に令和3年3月の実績を記入し、令和3～5年度の欄は目標値を記入ください。

#### <例2>

令和3年度以前に指定を受けた事業所が提出期日を失念し、令和4年度に計画シートを提出した場合、令和2年度・令和3年度に実績を記入し、令和4年度・令和5年度に目標値を記入ください。

#### <例3>

令和5年中に指定を受けた事業所は令和5年度の目標のみを記入することになります。

### ②のべ人数の計算方法

のべ人数の考え方については以下のとおりとなります。

#### (月額の場合)

各月の工賃支払い対象者の合計です。

<例>工賃支払い対象者が、4月15人、5月20人、6月18人、7月15人、8月15人、9月20人、10月16人、11月19人、12月16人、1月20人、2月15人、3月15人の場合は、  
 $15+20+18+15+15+20+16+19+16+20+15+15=204$ 人となります。

#### (時間額の場合)

各日の時間毎の工賃（賃金）支払対象者ののべ人数の一年間の合計です。

<例>ある日の作業において、10人の利用者さんが等しく5時間ずつ働いた場合の延べ人数は  
 $5+5+5+5+5+5+5+5+5+5=50$ 人となります。これが一日ののべ人数であり、こういった計算を一年分合計したものが時間額ののべ人数です。

よって一年間の延べ人数は、 $50 \text{人/日} \times 250 \text{日 (年間の作業日数)} = 12,500 \text{人}$ となります。

# 記入例

## 3. 作業内容

作業名		作業の内容・主な取引先や販売方法など	課題と方向性
分類コード（下記参照）	1	最終ページの分類コード一覧から番号を選んでください。	
パンの製造・販売		パンの製造販売 施設の店舗での販売と近隣の福祉施設や学校などでの定期販売	販売先は安定しているがこれ以上の伸びが見込みにくい ため、新たな販路の拡大と収益率の向上
作業分類コード（下記参照）	2		
焼き菓子の製造・販売		焼き菓子の製造販売 販売先などはパンと同じ	パンに比べると売り上げは低い。 商品の種類が少ないと言われることもあり、品数を増やして売上を向上したい
作業分類コード（下記参照）		現在取り組んでいる作業を書き出してください。	
作業分類コード（下記参照）			
作業分類コード（下記参照）			

\* 「作業名」は代表的なものを5つまで記入ください。

## 記入例

2つ以上の計画を記入したい場合は、同ファイルの別シートに記入。最大5つ追加可能。

### 4. 工賃向上計画（作業別の計画を記入。作業が複数ある場合は、別シート「【追加】4. 工賃向上計画」に記載してください。）

作業分類コード（前ページ参照）	1	
対象となる作業	製パン	
作業の評価 （評価のポイントは、「自分たちの強み」「弱み」「収益性」「将来性」「意義」など）	商品も安定しておりリピートのお客様がいることで安定感があるのは強み。一方で材料費が高騰しているがなじみのお客様に値上げが切り出しにくい。利用者さんの仕事への習熟度も高くもっと新しい商品もつくっていききたい。	
改善目標	新たな販路（顧客）の開拓と顧客のニーズに応じた新しい商品の開発 商品の原価率の見直しによる収益の向上	
取り組みの内容	令和3年度	商品改良や開発の課題検討について月1回会議を行う。 *新年度までに原価率の見直し、新商品の方針を出す  【令和5年度まで継続】 店舗に來られたお客様に積極的にキャンペーンを行い販売拡大を図る。 お客様アンケートを行い商品の評価や希望などを販売に反映できるようにする。 新たに販売ができる場所を営業して開拓する。
	令和4年度	新商品の販路開拓のための営業計画を立てる。 担当者を決めて営業活動を行う。 状況は毎月会議で報告して課題があれば検討する。
	令和5年度	販路開拓などの活動を引き続き行う。 *具体的には前年度までの状況により目標工賃や計画の見直しなどを行う。
必要となる支援 （必要となる支援とは、営業力・技術力提供・情報など）	商品開発についてのコンサルティングを受けたい	

支援を希望する場合は具体的に記入ください。

事業の改善や工賃の向上を図りたい作業について  
計画を策定してください。

### 3. 工賃向上計画の策定について

どのような工賃引上げ計画を策定するのかはそれぞれの事業所によって変わってきますが、できることならより成果の期待できる計画を立てるべきだろうと思います。では成果の期待できる計画を策定するためにはどうすればいいのでしょうか。ここではみなさんが計画をつくられる際に押さえておいていただきたいポイントをお示しします。実際に計画を考える時にちょっと意識をしてみてください。

#### 【対象となる作業】

工賃向上のために改善を図りたい作業の名称を書いてください。

改善を図りたい作業が複数ある場合は作業ごとにこのページを複写して作成してください。

#### 【作業の評価】

改善を図りたい作業についての強みや弱みを分析してみましょう。

売上だけでなく利用者さんの適性や地域性、将来性などの面からも考えてみましょう。

#### 【改善目標】

工賃向上のために取り組むべき目標を挙げましょう。

#### 【取り組みの内容】

目標に向かって取り組むべきことを記入します。2の目標工賃のところでも述べましたが、具体的に向上すべき額を念頭に考えてみましょう。

記入欄は3年度分を記載するようになっていますが、取り組むべき内容を敢えて三つにわけする必要はありません。進めていけることはどんどん先に進めていきながら、定期的に状況を評価してやり方を見直していくやり方の方が効果も期待できると思われれます。

#### 【必要となる支援】

取り組みを進めていくうえで事業所内だけでは取り組みにくいと感ずることがありましたら支援希望として記入してください。内容に応じて可能な限り対応します。



◎工賃引上げ計画シート作成についてのお問い合わせ先

一般社団法人エル・チャレンジ福祉事業振興機構

電話：06—6949—3551

◎工賃引上げ計画シートの提出先

大阪府福祉部障がい福祉室自立支援課

【メール】

jiritsushien-01@gbox.pref.osaka.lg.jp

\*アドレスは半角英数字で@の前の01は数字です。

**注意**

▶ 計画シートの提出方法は電子メールのみです。