**令和元年度**

**第３回 工賃向上計画の推進に関する専門委員会**

**日時：令和２年３月２６日(木)**

**午前１０時～**

**場所：日本赤十字社大阪府支部**

**大阪赤十字会館３階303会議室**

○事務局（司会）　「新型コロナウイルスの感染予防及び拡大防止」のため、皆様におかれましては、会場への入場時の手指の消毒を行っていただき、また、可能な限りマスクの着用についてご協力をよろしくお願いいたします。

　それでは、定刻となりましたので、ただ今から「令和元年度　第３回　工賃向上計画の推進に関する専門委員会」を開催させていただきます。

　本日は、お忙しい中、ご出席いただきまして、誠にありがとうございます。

　私は、委員会事務局を務めさせていただきます、大阪府　福祉部　障がい福祉室　自立支援課でございます。

　どうぞよろしくお願いいたします。

　さて、本日ご出席の委員の皆様につきましては、お手元に委員名簿をお配りさせていただいておりますので、委員全員のご紹介は省略させていただきます。

　本日は、全ての委員がご出席でございますので、工賃向上計画の推進に関する専門委員会　運営要綱　第５条第２項の規定により、委員定数８名の過半数に達しており、会議が有効に成立しておりますことをご報告いたします。

　続きまして、お手元の資料の確認をさせていただきます。

　工賃向上計画の推進に関する専門委員会委員名簿

　工賃向上計画の推進に関する専門委員会運営要綱

　配席図

　議題１関係

　資料１－１　令和元年度工賃向上計画支援事業実施状況

　資料１－２　福祉のコンビニ　こさえたん　アンケート結果

　議題２関係

　資料２－１　ハートフルアグリ関係資料

　議題３関係

　資料３－１　優先調達の効果の見える化

　配付資料に過不足はございませんでしょうか。

　それでは、この後の議事進行につきましては、工賃向上計画の推進に関する専門委員会運営要綱に基づいて、委員長にお願いしたいと存じます。よろしくお願いします。

○委員長　では、お手元の次第に沿って議事を進めてまいりたいと存じます。

　本委員会は、「就労支援部会」から付託された「福祉的就労の促進」における地域課題について、審議することとなっております。

　それでは、時間も限られておりますので、議題の順に事務局からご説明いただいた後に、ご質問等いただく形で進めたいと思います。

　議題１『工賃向上計画支援事業の進捗状況について』、事務局から説明をお願いします。

○事務局　自立支援課でございます。どうぞよろしくお願いします。

　それでは、議題（１）の「工賃向上計画支援事業の進捗状況について」、ご説明させていただきます。

　【資料１－１】をご覧ください。こちらは、今年度の事業実施状況となっております。

　今年３月１日時点の状況に更新しております。

　第１回、第２回の委員会でもご説明いたしましたので、各項目の詳しい説明は割愛させていただきまして、ポイントのみご説明させていただきます。

　まず、『（１）「工賃引上げ計画シート」の策定支援並びに実行支援』についてです。

　右側に記載しております、「工賃引上げ計画シート」の提出状況ですが、Ｂ型事業所に関しては、前回の委員会時点の提出率が７９．２％でしたので、やや下がっております。この要因としては、Ｂ型事業所の母数の増加が多く、新規の工賃引上げ計画シートの提出数を上回ったためです。

　続きまして、『（２）共同受注窓口による受発注促進』をご覧ください。

　「①の製品開発プロジェクト」としまして、複数の事業所が「お菓子の共同レシピ」を用いて生産するという、商品の開発を行っておりましたが、右端に記載しておりますとおり、商品規格等が決定し、商品が完成いたしました。

　現在は、生産数の調整であったり、販売日の調整を行っております。いよいよ来月の４月中旬に販売開始させていただく予定でございます。

　販売場所は、（株）せのやさんの「なにわ名物いちびり庵」を予定しており、府庁別館の福祉のコンビニこさえたんでも販売する予定となっております。

　続きまして、『③販売機会の拡大』についてです。

　どのようなイベントに出店したかについて、資料が飛んで申し訳ございませんが、２枚めくっていただきまして、「資料１－１別紙１」をご覧ください。

　こちらが、今年度のイベント参加実績でございます。前回委員会時点から、下段に２点追記しております、「淀屋橋オドナ　マルシェ」、「ハッピーアースデイ」といったイベントでしたが、新型コロナウイルスの影響で、いずれも中止や延期といった結果になっております。

　続きまして、１枚戻っていただきまして、資料１－１の２ページ目をご覧ください。

　⑤の『共同受注窓口の自立化』ですが、前回の委員会でもお知らせいたしましたが、今年度より約５～１０％の「手数料」を徴収させていただくこととしております。

　手数料収入は、昨年４月から今年２月までの１１カ月間で、約１９５万円となっております。

　続きまして、『（３）府民・企業等への事業所の情報発信機能の強化』をご覧ください。

　「①ホームページによる広報活動」ですが、右端に記載しておりますとおり、府庁内アンテナショップの「福祉のコンビニこさえたん」で取り扱う商品について、広く府民の方に知っていただき、商品の写真や情報を閲覧していただけるようにするため、新たな専用ページを設ける更新を行います。

　３月３１日に更新する予定となっております。

　続きまして、『③』についてですが、こさえたんロゴマークは今年度中に１３件の新規登録があり、合計１３１件、こさえたんサポーターは今年度中に１５３件の新規登録があり、合計１２９１件となっております。

　以上、簡単ではございますが、工賃向上計画支援事業の進捗状況についてご説明させていただきました。私からは以上です。

○事務局　自立支援課です。よろしくお願いいたします。座って説明させていただきます。

　【資料１－２】をご覧ください。

　前回の委員会で、１日平均売上は３３,５４３円となっており、過去２年間と比較して、低下傾向にあるため、府庁内職員に対して「お客様アンケート」を実施することお伝えしておりましたが、アンケート結果がまとまりましたので、ご報告いたします。次のページをご覧ください。

　アンケートの実施期間は、令和元年１２月１６日（月）から２７日（金）までの２週間、大阪府の職員を対象に、職員専門ページによる入力方式で実施しました。

　１５３名から回答を得、男女比はほぼ半分でした。

　「福祉のコンビニこさえたん」で購入したことのある人は１１８人で７７％、購入したことがない人は３５人で２３％でした。

　購入したことのない理由として、「咲洲庁舎や出先機関勤務だから」という回答が約半数でしたが、「何を売っているかわからないから」という回答も多くありました。これを受けた対応として、「店舗前に来店者を呼び込むための看板設置」や「店頭での販売ができるようエル・チャレンジさんや庁舎管理課との調整」「ホームページでの商品リストの掲載」を予定しています。

　続いて「福祉のコンビニこさえたん」での購入頻度を伺いました。「弁当・惣菜」「パン」「焼き菓子」「その他食品」「雑貨」「仕入れ品」すべての項目で月に数回が最も多く、「直近で何を購入したか」という質問でも、「仕入れ品」以外の項目で「先月以前」が最も多く、月に１回程度の利用が多いことがわかりました。

　次に、「弁当・惣菜」「パン」「焼き菓子」「その他食品」「雑貨」それぞれの「価格」「味」「品数」について、「満足」「普通」「不満」の３段階で評価していただきました。

　「弁当・惣菜」については「品数」に「不満」と回答した人が３５％おり、「パン」についても「品数」について「不満」との回答が２１％でした。

　現在、お弁当は１日概ね３０個、パンは５０個から１００個程度、販売しています。

　「焼き菓子」の「味」について「満足」との回答が半数を超えており、一定評価をいただきました。

　次に、「弁当・惣菜」について、自由記述でご意見を頂きました。

　先ほどの円グラフと同様、「お弁当の品数が少ない」とのご意見が多くありました。これを受け、出店事業所に増産を依頼したいと思いますが、ロスが懸念されるため、看板の設置や店舗前での販売の取り組みによる集客と合わせて段階的な実施を検討しています。

　次に、「パン」の売り上げが昨年に比べ少ないことから、「パンを購入する目的」を伺いました。

　「パンを食べたいから」と答えた人が５８％と最も多い一方で、「お弁当が売り切れていたから」と答えた人が３５％を占めています。

　次に、「焼き菓子」の購入目的を伺いました。「プレゼント用」が２３％おり、職場や自宅で食べる自分用以外にも、ちょっとしたプレセントとして購入されていることがわかりました。

　次に、「充実してほしい雑貨製品」について伺いました。レターセットやポチ袋などの「紙製品」、巾着・ポーチなどの「布製品」を充実させてほしいという回答が多くありました。

　また、お店に行っても、目当てにしていた商品がない場合があることから、「商品リクエスト箱」を設置する予定で、投稿者にはメールアドレスを記載してもらい、入荷したら連絡をすることで、ほしい商品をお届けできる仕組みを検討中です。

　その他様々なご意見や応援の言葉を頂きました。今後も売り上げ向上のために、「ご意見箱」を設置し、来店者からほしい製品や販売についての意見を伺い、可能なものについては実現に努めてまいります。

　以上、簡単ではございますが、説明を終わらせていただきます。

○委員長　ありがとうございました。

　ただ今、ご説明をいただきましたが、受託事業者であるエル・チャレンジさんから、補足のご説明等があればいただきたいと思います。

○受託事業者　おはようございます。

　今、大阪府さんからご説明がありました実施状況について、２点だけ補足させていただきます。

　前回、２回までで報告させていただいた以降の分です。

　まず、新しい仕事プロジェクトの状況について、ご説明申し上げます。

　今年度、新しい仕事の改革ということで、とりわけ収益性を確保していくために、施設外就労の推奨ということについて取り組んでまいりました。

　今年度に関しましては、特に私どもの得意分野である清掃、この後、ご報告があります農福というところにＢ型施設さんを誘導していくということで取り組んでまいりましたが、その清掃部分についてですが、年明け以降、てこ入れという形で、特に大阪市内の不動産業者さんの店舗さんをリストアップさせていただきまして、順番にで中央区から、営業チラシを作りまして図って行きました。特に大阪市内、全部、行かないといけないと思っていたのですが、中央区あたりで、２、３件、話を聞いてみたいということがありまして、結果、３月からと４月からで、２件の物件に対して、施設外ということで、マンションの共有部分になりますが、建物清掃ということで、始めることを進めております。

　また、お持ちの物件が業者さんで多数あって、同様の展開ができることが見込めそうなので、来年度に入りましてから、順にと思いますが、受け手いただけるところがないと、これが一番難しいところですので、受け手との兼ね合いを考えながら、拡大していこうと、まずはスタートしていますということをご報告させていただきます。

　もう１点は、今、資料をお配りいただきましたが、商品カタログを作りましたので、これを「web上」で展開いたします。

　狙いといたしましては、「福祉のコンビニ　こさえたん」は、設立時から、府の担当者の方ともお話しをして、何でもかんでもではなくて、ある程度、先行もさせていただく中で、良いもの、質の高いものを見ていただけるような、そのような場所にしていきたいということがありまして、いわゆる良品というものが、店舗のほうには多数あると思っていますが、実際、店舗まで足を運んでいただかないと、実際、どのようなものが選ばれているのかというところが、わかりにくいということ、例えば店舗に来てみたのですが、先ほどもありましたが、どんなものを置いているのかわからないし、いろいろなそのような課題もございましたので、「web上」で、具体的に置いている製品を閲覧していただけることによって、顧客となる方、ノベルティと考えている企業様から、どのようなものがあるのかが、よりわかりやすくなると。

　あるいは来店されるお客様から、「このようなものがあるのであれば買いに行こう」とか、「ちょっと取引したいな」ということで、目を付けていただくことができますし、また、一方で、福祉施設の皆さんにも、こういったものが、審査でセレクトされているということをわかっていただけるかということも合わせて、「web」で、このような画像付きのデータを展開するということを考えております。

　具体的には、工賃事業のホームページがございますが、トップページからバナーを設置いたしまして、そこをクリックしていただきましたら、この商品カタログのページに飛ぶような形になっておりまして、各製品をクリックしていただきましたら、個別の製品ページに飛ぶという形になっています。

　当たり前のことなのですが、スマートホンでも見ていただけるサイズの企画にしておりますので、どなたでも手軽に閲覧が可能ということを念頭に置いております。

　公開日は３月３１日からとしておりますが、資料等がかなり数が多いものですので、全て揃っていないところもありまして、まずは一部公開から、順次、私どものほうで入力を進めていきながら、うちの販売リストにある製品、ほぼ全てのものが、ここで掲載させていただけるような形でいければいいのかということで考えております。

　補足のほうは、以上とさせていただきます。よろしくお願いいたします。

○委員長　ありがとうございました。

　それでは、これまでのご報告について、ご意見・ご質問等はございませんか。

　ある程度、前回、報告いただいた内容と関連しているかと思いますが、いかがでしょうか。

　委員、お願いします。

○委員　２点ほどお伺いしたいのですが、今回、新しい商品が「Web上」での閲覧が可能になるということですが、これはカウンターか何か付いているのですか。

　例えばこちらのほうのアクセスが、どれぐらい見られているかとか、そのようなもので状況を把握できるようなものがあれば、「お客様は見られているのか」とか、関連性も見れるのかと思いましたので、もしカウンターを付けられるのならいいのかと思ったのが一つと、このようなものができればということなのですが、「福祉のコンビニ　こさえたん」ということで、コンビニの利用者さんは、結構あろうかと思いますが、コンビニでいろいろやられているようなノウハウもわかる範囲で展開していただければいいし、そのようなところについても、いろいろ研究されているかと思いますが、「売れ筋商品の分析」とか、あるいは季節ごとのイベントのやり方とか、一般企業でよくやられているやり方とかも、このようなところで展開すれば、プラスアルファの効果として、売り上げのアップにつながるのではと思ったものですから、意見といいますか、提案です。

○委員長　「Web上」で、「何が売れ行きがいいのか」とか、「どれだけチェックしているか」とか、ページごとにカウンターですね。

○委員　そうですね。このプラスの見るところのページにリンクされるのであれば、そこをどれぐらい見られたか、何か見れるようなものが必要かと思います。

○委員長　「この商品は１００人が見ていて、この商品は３人でした」とか。

そのような意味では、「見ている人」のカウンターとかが付いているのか、付けるのはどうかという話と、もう１点は、一般のコンビニのノウハウみたいなところを入れた今後の取組みというのはどうなのか、既にそのようなものを展開されているのなら、そのようなものも教えてほしいという話だったかと思いますが、それに関してはどうですか。お願いします。

○受託事業者　事業のホームページにつきましては、さまざまなページ内のコンテンツに関しましては、閲覧数は確認できる状況になっていますので、もう一度、設計者に確認いたしますが、おそらくこのページに関しても、閲覧数自体は確認できるものと考えております。ただ、個別の商品ページに関しては、そこは難しいかもしれませんので、ページ自体に飛ばれた方というのは、把握できる状況であると理解はしております。

　２点目、まさに貴重なご意見でございまして、コンビニも３年経過いたしまして、売り上げの動向とか、今回、いただきました職員さんのアンケートとか、このようなものをどのように活かしていくのか、どのように考えていくのかは、今後、非常に重要であると考えております。

　ただ、どうしても正直なところを申し上げますと、私ども素人でございますので、例えばこの評価を一般のコンビニと比べ、良いのか悪いのかということができなくて、絶対的なものとして、いくら売れたか、売れていないのかだけを見ると、少し誤るところもあるのかという不安もございますので、そのような現状の評価とか、今後の販売戦略、どのようにあるべきかといったところは、大阪府さんも含めて、専門的な知見を持っていらっしゃる方と交流させてもらいながら、考える必要があるのかと思います。それがより効率的で、効果的な店舗の運営になるかと思いますので、今後、考えさせていただきたいと思っております。

○委員　ありがとうございました。

○委員長　ホームページ自体のカウンターはあるということですね。今、委員が言われたのは、商品別ですね。

○受託事業者　商品別は、多分、できていないと思います。

○委員長　商品別にわかればいいということですね。

○委員　まずはホームページ、そのページのところでのアクセス数を見れて、なおかつその下の階層まで見れると、分析ができるかと思ったのです。なかなか難しいかと思っております。

○委員長　もう一つは、一般の「コンビニ」と名前を付けてしまいましたというと怒られますが、それでいいのですが、「コンビニは２４時間やってください」と、先ほどのアンケートの中にも「時間を延ばしてほしい」とか、コンビニのイメージに引っ張られて、「これもできるでしょう。あれもできるでしょう」となりがちだと思いますが、そのような意図も含めて銘々されているのだと思います。そのような意味では、受託事業者さんが言われたように、「お金が儲からない」とか、それだけで見てもいいのかというところもあるのかと思いつつ、「売れ筋の商品」と「季節もの」とか、委員が言われたところも、もう少し導入できるような分析もあれば、それはそれでしっかりとしていってという部分だと思いますが、一般のコンビニとそのままというわけにはいかないというところがあるのかもしれません。

　ほかにいかがでしょうか。

○委員　ホームページって、以前はリンクが中心だったのが、検索中心みたいになってきていて、「Wordを入れたら」というところで、ダイレクトにくるみたいな時代に検索はなってきていますので、その辺の対策があればいいのかと思います。文章のところに、よく検索されるようなところを入れていくみたいなことをしていくと、大阪府さんのホームページは、リンクはフリーで、「リンクはぜひしてください」みたいな、フリーですね。それであれば、自分たちが出店しているところの事業所などは、「必ずリンクを張ってください」というような、引っ張ってこれる機会、オプションみたいなところを戦略的に洗っていかないといけないということをすごく感じたのと、「お店の経営の展開」でいうと、この規模だから、親近感は、大手チェーンではできないような、先ほどの「メール発注」、希望を聞いて、それをメールで返すみたいなところは、すごく戦略的に、この規模だからできるいいところかと思ったのですが、これをなぜ大手がやらないかというと、対応ができなかったときにクレームにつながりやすいところがあるので、その辺がどれぐらいの数が見込めそうなのか、逆に府の職員さんがメインで買ってくださっている部分はいいと思いますが、外国から来たときに答えられないとなると、そこがそのままクレームいってしまって、逆に評判が悪くなると困るので、その辺の見込みが、どれぐらいが答えそうで、どんな返しをするのか、時間がかかりそうなときは、「時間がかかるよ」と返信だけをすることもいるのかと思うと、対応ができていくのか、そこが心配です。その辺、対策があるのかと思ったのです。

○委員長　委員から商品を探すときは検索機能で、フリーハンドで調べられるのですが、よく検索されている商品のとかの提示とか、売り上げ向上につけてつなげるような取組みも必要ではないかという話ですね。もう一つは、このコンビニがこの規模なのでできることが、非常にいいと思いますが、それにしっかり対応していけるのかどうか、その見込みはどうかという話だったかと思いますが、その点について、事務局から何かありますか。

○事務局　検索機能の部分については、府の事業をやっていく中で、予算の制約もあり、受託事業者さんもそのような発想はあったかと思いますが、実現は難しく、今の選択的な形になっていたかと思います。今後、改良費が付けば、機能も入れることができたらと思います。

　あと、アンケートで希望を聞いて、個別に提供するという話なのですが、スタートは、コンビニに来てもらった方に希望用紙に書いていただいて、その希望用紙を見て対応させてもらうので、どちらもできるのではないかと思います。試行的にやっていって、件数が、毎月１００件、２００件にもなって、非常に厳しいと思ったときには、対応を考えなければと思っております。

　書いてもらうアンケート用紙への記載の内容も、書いてもらったものが「直ぐに納品できるわけではないのですよ」と注意書きをきちんと書いておくことで、クレームの削減につながるのではないかと思っております。受託事業者で補足とかないですか。

○受託事業者　やりながら。

○委員長　試行的にしながらということですね。

○受託事業者　おっしゃったように、大阪府さんとお話しさせていただいたのですが、この店舗に関して、決定的に一般と違うのは、仕入れ販売ではないので、製造者に対して、「ほしいだけものをください」という言い方はできないのです。それがいわゆる欠品とか、品不足とか、もしくはお客さんのニーズに応じて商品が配置できない、多分、委員も店舗をやられていて、そのようなお悩みがあるかと思いますが、構造上の問題があるのです。人気のある商品に関しては、現場でたくさんオーダーもいただくのですが、製造元のほうで納品ができないということがありますので、そのようなご迷惑もあるということも、ある種、このような店の一つのものであるということをお客様にも理解していただく必要はあるのかと思っております。

　一般のお店と似て非なるところがあるという、その中で応援をたくさんしていただきたいということがありますので、そのような広報もしていきたいですし、望まれるものはどんどんお客様の手に渡していかないと、工賃向上になりませんので、その点は最善を尽くしてと考えております。

○委員長　もちろんニーズに対応する努力をしつつ、販売する側の各店に配慮してということですね。注意書きが１００個もあれば困りますが、重要なものはきちんと知らせておいて、そのような形で、お互いを理解しながら進めていくことだと思います。

　ほか、いかがでしょうか。

○委員　よろしいですか。いくつかあるのですが、最初のページ、共同開発された、前回、受託事業者の方がお持ちなされた「クッキー」ですが、販売場所を「こさえたん」など考えていると先ほど伺ったのですが、「お土産用に開発された」ということで聞いていたので、観光の部署さんとか、違うところで販売していただくほうが企画の趣旨に沿っているのかと感じたのですが、庁内でお金のやり取りとかができるできないということがあるかもしれませんが、例えばターミナル駅とか、空港とか、サービスエリアとか、そのようなところを開拓してくださると、取組みとしてシンボリックな、商品として、どこに行っても「置いているね」ということがあると、授産を売る側としても、うれしいかと感じます。

　障がいのある方で、電車好きの方とか、飛行機好きの方いらっしゃるかもしれませんので、見に行ったときに、「実は障がい者施設で作っているのですよ」とかが見つけられるとうれしいかと感じたのです。

　今回のアンケートが、すごく貴重なご意見が多いと感じたので、アンテナショップということで、「こさえたん」そのものの売り上げも必要だと思いますが、アンテナショップの機能として、「こさえたんでこのようなものが売れている」ということをどんどんフィードバックさせる機能もあるかと思いますが、このアンケートみたいなところもそのままなのかわからないのですが、いろいろな事業所様の目に触れるといいと感じたので、どんどん活用していただけるといいと感じました。

　あと、「コンビニなので」というお話を聞いて思ったのですが、クッキーって、冬は売れるのですが、夏場はすごく落ちたりすると思います。口がパサパサになるので、例えば授産製品でないコーヒーとか、アイスコーヒーとか、コンビニで100円でプッシュというものをサーバーとか導入することが、もし福祉のコンビニでＯＫであれば、授産製品以外がアウトなら何ですが、そのようなものが導入できれば、授産製品買おうと思って来る方以外の方も、「コーヒー買おう、ついでにクッキーも買おう」みたいな販促につながればいいのかと思ったのと、同様のことなのですが、「いきいき百歳体操」が高齢者の方に流行っているみたいなのですが、そのようなものも取り扱い製品に置いてあげるという、大阪府さんの取組み、環境さんの何か取組みの１製品とかを置いてあげて、環境さんの課のデスクの相談窓口みたいなところで「こさえたんで取り扱っています」とか、高齢者の方に「こさえたんで買ってくださいね」とかがあれば、障がい分野以外の方が、お店に入っていただくきっかけになるのかと感じました。感想ばかりですみません。

○委員長　いえ、貴重なお話、ありがとうございます。

○委員　もう一つ、弁当のロスへの懸念ということで、府庁内のホームページで、職員さん向けに、弁当の注文が取れるシステム、その日に言われて、その日に弁当の食数など合わせられないと思いますが、「毎週、水曜日はお弁当をお届けします」ということですが、勤務時間中には行けないのでということもあったので、「５回以上は配達承ります」ではないですが、１１時半ぐらいから行ってもいいのか、勤務態勢は全然わからないのですが、お忙しいのが昼休みの時間であれば、その少し前にお弁当配達はどうかと感じました。

○委員長　ありがとうございます。貴重なご意見、このようなご意見が出るというのが大切だと思います。共同発注のところですね。刊行部署など面白いと思ったのですが、刊行の部署などが協力して、例えば「お土産」ということであれば、そのようなところ、マッチしたようなところで売るとか、ターミナルとか、空港とか、状況がわからない立場なのですが、面白いと思いながら聞いていたのですが、波及効果として、そういうところで当事者の人が見たりして「こんなところで売っているのだ。僕らもがんばろう」でもないですが、そのような波及効果もあるのではないかというのが１点目。

　２点目は、アンケートのところで、「こんなものが売れている」とか、先ほどの委員のカウンターの話と関連してくるかと思いますが、「売れているよ、こんなニーズがあるよ」というのを内々でだけでなくて、外にも発信していくことも効果があるのか、目に触れる形でということでしたが、３点目は、「クッキーは夏はパサパサで」と言われたかと思ったりするので、これは売り上げが上がればいいということではないのですが、そのようなところも導入していくと、売り上げだけに目を置くのではなくて、商品も人に触れていくというところで、何か促進できるのではないかと、コーヒーみたいな多くの人にニーズがあるようなものを置いておいて、それを買いに来た、ついでにみたいな導入ができるのではないかという話もありました。そこで他の部署との協力の中でというところが、一つのアイデアかと思います。

　最後の４点目の「弁当のロス」の件で言うと、発注が前もってできて、かつ配達がみたいな話を以前ちょっとだけ話ししたのですが、そのような方法もあるのではないかということは現実問題として、難しいかとは思いますが、今回いただいたアイデアだと思います。いかがでしょうか。

○事務局　ご意見、ありがたいお話で、まず、一つ目、他の部署との協力、その辺は、各部局のほうにも「このような製品ができたので、協力してもらえる企業等はないですか」という話は、多少はできるかと思います。ただ、「いいですよ」となったときに、今回のせのやさんみたいに、安い費用で置いてくれるかどうかがあるのと、あと、納品をするためのコストが別途関わってくるので、その辺を計算して、できるかできないかを検討しないといけないと思っております。

　あと、アンケートの結果なのですが、この辺は、委員会の場でも実績をご紹介することになると思いますので、紹介させてもらって、この委員会の場の資料は、ホームページに掲載しますので、それで見ていただければいいのかと思います。

　あと、コーヒーサーバーの設置とかの部分については、コンビニなどでは１００円、１５０円で置いて、販売していますが、その単価で「福祉のコンビニ　こさえたん」で置けるのかどうかというところと、あと、メンテの話もあると思います。今の「福祉のコンビニ　こさえたん」では、基本、一人で対応しておりますので、その辺の部分、幅を広げて本当にできるのかどうか、費用の面と、人的な面という部分があって、その辺の課題を確認した上で対応しないと難しいのかと思います。

　あと、弁当の配達についても、人的な部分があるのと、庁舎内の話なので、庁舎管理の仕方の部分でＯＫなのかどうか、言葉で「直ぐにやります」という回答ができるようなご提案では全てないので、検討の一つとして、今後、検討させてもらえたらと思います。

○委員長　発注を受けて、その数に対応できるかどうかということもありますね。

○事務局　それもあります。

○委員長　事業所側供給能力の問題など。

○事務局　あと、弁当を発注したけれど、当日、コンビニに取りに来ないとか、いらないとか、そのようなことも問題として出てくるのかと思います。

○委員長　以前、弁当などは「配達とか、売りに行けばいいのではないですか」という話をしていたことがあって、一人で店を見ているので、売りに行く人がいないという話が出たのですが、いかがでしょうか。

○委員　思いつきで無茶なことばかり言って、すみません。ありがとうございます。

○委員長　いろいろ問題もあったりするかと思います。今、委員が言われた、受託事業者が言われたアイデアみたいなところ、可能なところがあれば、そこで進めていけばいいのではないかと思います。新しいアイデアもそこに隠れているのではないかと思っていますので、ご検討いただければと思います。

ほかに　いかがでしょうか。いろいろなアイデア、実際にできるかどうか、そのようなアイデアもあったのだと思うと、いざ、企画をするときに、それが浮かんできて、実行に移されるところがたくさんあるかと思いますので、現場の皆様方のご意見をいただければありがたいのではないかと思います。はい。委員、どうぞ。

○委員　「販売が一人」とおっしゃったのですが、例えば配達とか、時間帯だけとか、メンバーさんも一緒に入れて配達に行くとか、そのようなことができないのですか。

○事務局　事業所の利用者の方の部分ですか。

○委員　メンバーさんが、配達に行くことで、そこの部門との関わりができたり、メンバーさんたちも、「このように買ってくれる人がいる」というところを実感できたかと思います。売り場にときどきいらっしゃるのは見たことがあるのですが、納品に来たときも見たことがあるのですが、例えばコーヒーマシーンでも、一番シンプルなもので、最後のメンテのところは、メンバーさんができるようにするとかの方法もあるかと思います。

　アンケートの中を見ていたら、お弁当は売り切れが多いみたいなことが書いてあって、「ないからパンを買う」とあったのですが、パンを買うときに、私たちは、コーヒーとかがあるとうれしいと思いますので、その辺で、コーヒーを買いに行ったら、ついでにパンを買う、パンを買って、ついでにコーヒーを買うみたいなものもありかと思いますので、何かその辺をメンバーさんも有効に、いろいろな施設をやられていると思いますので、有効にローテーションで使いながら、メンバーさんにも活躍してもらうというのがあればいいのかと思いながら聞いておりました。コーヒーマシンはいいなと、私も思っていました。

○委員　よかったです。

○委員長　利用者の方が、まさに就労支援という形を考えたときに、そのようなメンバーさんのご協力をもらってやっていくところもあるのではないかという話で、コーヒーの話など前に進めたいという話もありましたが、以前、お話ししたような気もするのですが、何か支障もあったような気もするのですが、それはどうですか。大阪府さん。

○事務局　現状は、昼にお弁当の販売を事業者さんの利用者さんに来てもらって、やってもらっていただいているのですが、それは利用者さんの販売スキルの向上、その辺が育成できるということでやっているのですが、来年度のお弁当の販売の公募もさせてもらった中で、枠が埋まりきるほど手を挙げてくれるところがない状態です。そこの原因の一つしては、来てもらうためには、利用者さんだけで来るのはなかなか難しくて、支援員さんが一緒に来てもらわないといけないので、支援員さんの余力がないので、なかなか手を挙げられないということがあるので、そういう部分での問題点はあるのかと思います。

　確かに、庁内の課題がクリアできて、訪問販売的なものができたら、そのようなスキルのアップにつながるかと思いますが、まずは事業所の体力的な部分が、一つ課題としてあるのかと思っております。

○委員長　ほかはどうですか。

○受託事業者　今、委員がおっしゃったような、利用者さんとか、当事者の方がどれだけ参画できる部分もあって、傾向としては、業者さんの受け止め方、今、申し上げた事情があって、僕たちもそのようなことで、「福祉のコンビニ　こさえたん」の役割があるのかと思っていますので、今まで出店してくださった事業所さんに、「どんなメリットがありましたか」とか、「どのようなところで一番苦労をされましたか」ということを吸い取ろうとしてアンケートを予定していますので、そのようなところも含めて、では、どうすれば、今、おっしゃっていただいたようなアイデアと、僕たちの思いと、事業所さんの思いが、みんな一緒になるのかと思っております。そのアンケートなど、考えていければと思っておりますので、結果も含めて、来年度になりますが、ご報告できるかと思います。

○委員　どのような事業所さんがあるのか紹介してもいいのですが、例えば事業所さんが連携して、この日に受けれるところの人を出して、メンバーさんもばらばらでもかまわないので、そのようなネットワークみたいな形の中で、販売する人、販売するのも仕事ですので、販売することも工賃として、多分、発生させられるかと思います。自分のところの商品を売るとかだけでなくて、そこの「福祉のコンビニ　こさえたん」で関わっている事業所さんたちがネットワークを組んで、その体制を作っていくみたいな、例えばＡという事業所さんの支援員さんとＢという事業所のメンバーさんでも、多分、かまわないと思います。そのような形の事業所さん関連のネットワークが作れれば、回るようになることもあるのではないかという気がします。

○委員長　ありがとうございます。まさに利用者の方が、取りに行くとか、そのような形の関わりをする、スキルの展開もできるし、つながりができたり、庁舎で働いている方の理解が高まるみたいなところで、いろいろな意味で効果があるのだろうと思います。ただ、手を挙げてくれるところが少ないということなので、今、言われたように「なぜ手を挙がらないのか」というところは、少し分析してみるということは大切なのかと思います。その中で、共同受注窓口、ではないですが、事業所のほうも連携ネットワークでカバーできるところも、アイデアとしてはあるのではないかという話かと思います。そのようになれば一番いいのですが、そのバリアをここでクリアしていけるような形であればいいのかと思います。

　貴重なご意見、ありがとうございました。

　ほか、よろしいでしょうか。

○委員　ちょっと気になったのですが、アンケートが大阪府職員さんに向けてのアンケートなのですが、実際にこのコンビニを利用されるお客さんというのは、職員の方が多いのか、外から買いに来られる方が多いのか、お客さんのそのあたり、利用客はどういう対象が多いのかがわかればいいのかと思います。

　うちも授産事業振興センター、ホームページは置いているのですが、なかなか機能的に使えていないところがありまして、どのように周知していくかということで、少し工夫が必要か、同じ課題なのかと感じて、今、聞いていたのですが、売り上げ実績がありますが、実際の一日の利用人数とかがわかれば、外から来ている人など、予測も付いて、もし、それが少ないようであれば、そちらへのアプローチ・掘り起こしも必要ですし、実際、外から来る人が多いのであれば、「ホームページを開設しましたよ」という周知の仕方も、身内だけでなく、外に広く周知する必要があるのかと思います。

○委員長　まず、コンビニでどのような人を対象にしているのか、利用客を把握した上で、ホームページがあっても、確かにわからないというか、うちの学生も、ホームページで「授業の開始は遅れますよ」とホームページ出しても見ていません。メールを出して、「ホームページを見なさいよ」とやっても、何かわからないと思いながら、実態としてはそのようなのだと、この間、理解したわけです。周知の仕方、対象者に合わせてというところがあるのだろうと思います。その辺はいかがですか。では、受託事業者さん。

○受託事業者　来店者、どんな方が来られているか、府庁内外とかは、カウントとしては取っていないのですが、来店数とか、そのような数値的なところは把握しておりますので、どれぐらいかと計上することができます。

　あと、層としては、府庁の方が、絶対数として多いのですが、職務の関係もございますので、どうしても来店される時間は、おそらく昼休み時間に限られると思います。それ以外の方が、一般の方と分類ができるかと思いますので、そのような感覚にすれば、おおよそ間違いない範囲の数的な算出というのは可能かと思いますので、そのようなところも把握していきたいと思っております。

○事務局　感覚的には、お昼休みの利用がほとんどで、ずっと見ているわけではないのですが、他の時間中にコンビニ内に入店されてというのは、ないのが現実かと思います。

　このお店の形態自体、外に向けての入り口がないので、府庁の中に入らないと、コンビニに入れないという構造的なものもあるのですが、ほぼ内部の方かと思います。

　あと、来庁者の　方とか、隣に郵便局がありますので、郵便局を利用される方が、少し覗いてくださる程度かと思います。

○委員長　委員、いかがでしょうか。

○委員　ありがとうございます。

○委員長　内部の方に向けたホームページや、しっかりとした形があればということでで、ご検討と思います。

　はい。いろいろなご意見、ありがとうございました。よろしいでしょうか。また、何かありましたら、最後のところでご意見をいただいてもと思いますので、よろしくお願いいたします。

　それでは、次に、議題２の『農福連携の取り組みについて』、事務局から説明をお願いします。

○事務局　環境農林水産部　農政室　推進課でございます。どうぞよろしくお願いいたします。座って説明させていただきます。

　資料２－１をご覧ください。

　高齢化等による労働不足や規模拡大を図りたい農家と、新しいお仕事として、農業を検討される福祉施設をマッチングし、その後の継続的な就労を目的としまして、平成２９年度から農業インターンシップを進めておりまして、今年度で３年目の取組みとなります。

　私ども環境農林水産部は、特に福祉施設との調整や、効果的な働きかけが難しいということから、当初からエル・チャレンジさんに業務を委託させていただいております。

　農政室では、農業者やJA・市町村農林部局など、農業側への調整や働きかけを中心に行っております。

　資料の下半分に、事業のイメージ図を載せさせていただいております。

　事業の内容は、昨年度から大きな変更はなく、障がい者を働き手として検討しています農家と、福祉施設とマッチングを行い、成立したところから、最大１０日間の農作業体験を実施しております。体験期間中に、双方が継続的な就労が可能かを検討し、期間終了後に、請負契約の締結を働きかけます。

　去年と唯一変更となっておりますのは、今年度から、農家側の指導謝金、去年で１日当たり５,０００円をお支払いしていたのですが、こちらのほうが、厚生労働省の事業を使わせていただいているのですが、「これは、認めない」となるものの変更でございます。

　ただ、これまでこの指導謝金を充てにして受け入れていた農家は、ほとんどおりませんでして、謝金の廃止がインターンシップを行う上で、それが支障になるということはなかったというふうに考えております。

　今年度の結果につきましては、次の参考資料２－１に取りまとめております。

　昨年度と同様に、猛暑により体調管理面の不安などから、インターンシップは９月中・下旬からのスタートになっております。

　農業インターンシップは、マッチングが成立しました１０件で実施しております。

　実施地域といたしましては、昨年度と同様に、和泉市・堺市・泉南市など、泉州地域、富田林・河南町などの南河内が中心ではございますが、池田市などの北部ほか、新たに大阪市・柏原市などの中部地域でもマッチングの成立が見られ、地域的にも、少し去年よりは広がりが見られたのかと考えております。

　特に３番の和泉市のマッチングなのですが、この農家の方は、昨年度も２件のマッチングが成立しているところでございます。この農家の方は、経営規模を拡大されておられまして、更に別の福祉施設との関係づくりを希望されたことによるインターンシップを実施しております。

　今年の作業内容ですが、除草や後片付けのほかに、今回は、みかんやさつまいもの収穫作業、ブドウの選定作業など、栽培に必要な主要な作業を行われたというのが特徴になっております。

　インターンの日数でございますが、事業上では最大１０日間と設定しておりますが、実績は、平均３．２日となっております。昨年度が８．０日でしたので、少し減少しております。

　また、体験された障がい者の人数も加味した「延べ人日数」につきましても、去年が２７４人日から７３人日と減少しております。

　これの主な原因としましては、⑧から⑩になりますが、まず、「一日でも、お一人でも」と、「お試しを」ということで、福祉施設の方に働きかけたのですが、先ほどのお弁当のお話でもあったかと思いますが、支援員さんが施設の外に出られることで、残された施設内の体制が厳しいということで、２日以降のインターンシップに続かなかったということを聞いております。

　これらを踏まえて、最終的に請負契約に至りましたのは、１０件のうち４件となりました。昨年の契約成立が６件でしたので、それに比べると減少はしております。ただ、われわれが開催いたします健常者の就職面談会の採用率というのは、経験則なのですが、だいたい３割程度でございます。そのことを踏まえましても、今年の４割というのは、以前として高い契約成立と考えておりまして、このインターンシップやエル・チャレンジさんの調整上の成果だと考えております。

　一方、マッチングは試みましたが、成立まで至らなかった事例が２件ございました。

　１件は、ブドウ栽培ということで、急勾配の作業ということで、安全面で不安を持たれて断念したということになります。

　大阪の場合、みかんやブドウなどの果樹栽培というのは、土地の条件、日当たりの確保から、山の斜面で栽培されることが多く、野菜とか、花とか、そのような品目ではない独特の条件というふうになっております。

　２件目は、昨年においても明らかだったのですが、移動距離の問題で、工場から片道、車で３０分以内を希望される施設というのが限られておりまして、マッチングには至りませんでした。

　このように解決が難しい課題もございますが、年度当初に掲げております、環境農林水産部として、「目標は３件」と公表して挙げているのですが、それを上回る４件というのは、一定以上の成果かと考えております。

　来年度の課題といたしましては、今年は３年目ということで、かなり早い段階で、同業者・福祉施設、双方に対してＰＲを進めてきておりました。

　ただ、農家側につきましては、当初、非常に希望が少なかったということがございます。このハンズフリーアプリに関心の高い農家というのは、昨年度までに、農業インターンシップを受け入れておりまして、単に「インターンシップやりますよ」という周知だけでは、ほとんど手が挙がらなかったというのが実情でございます。

　われわれのほうで、農家の会合というのは夜に行われるのですが、そちらに出向いて行ったり、指導的立場の農業者に、個別訪問することを行いました。インターンシップの流れとか、具体的に説明することで、「それだったらやってみたいな」ということで、ニーズを掘り起こしたことが実を結んだのかと思っております。

　一方の福祉施設側につきましては、エル・チャレンジさんに状況を伺ったところなのですが、昨今の人手不足などによって、施設のほうには、以前よりも多くのお仕事が寄せられていると、施設外に出られる際の体制確保など、農業のインターンシップというのは、そこがちょっとハードルが高いのかと感じられた施設が多かったのかとおっしゃっておられました。

　この辺りで言いますと、全国的に農福連携というのは注目されておりますが、農業が主要産業である地方と、大阪のような都市部では、少し状況が異なるのではないかと考えております。

　来年度につきましては、当初から、農家への個別説明、働きかけというのを重点的に行いまして、まずはインターンシップを行う場所、内容を早めに固めた上で、具体的に福祉施設側に働きかけてもらうように、われわれがんばっていきたいと思っております。

　農業インターンシップにつきましては、以上でございますが、最後に時間をいただきまして、１月２６日に開催しました「ハートフルアグリまつり」のご報告をさせていただきます。チラシを入れさせていただいております。

　こちらのほうは、自立支援課さんを通じまして、厚生労働省の事業を同じく活用させていただき、エル・チャレンジさんに企画をしていただいております。

　場所は、昨年と同様に、堺市のイオンモール堺北花田で行い、会場に隣接する無印良品さんのご協力をいただきました。

　昨年は２日間開催でしたが、やはり出展者の方々の負担が大きいということで、コンパクトにして１日開催といたしました。

　チラシの裏面にもございますが、ステージメイトとしまして、府立の農芸高校によります「食農教育ファームの取組み」、また、昨年、秋に大阪府と包括連携協定を締結して、農福連携で実績を積まれておられますカゴメ株式会社による北海道余市での農福連携の取組み、こちらなどを紹介していただき、単に楽しむだけではなく、取組みを知っていただくという内容を重視いたしました。

　こちらのほうも、お手元に配らせていただいておりますが、ハートフルアグリで作られた野菜を食べていただき、支えていただくことを目的に『味わいマップ』というのを初めて作成いたしました。

　主には、会場となった堺市周辺の弁当になりますが、「どこで買える、味わえるか」という情報につきましても、このようなツールを使って、充実していきたいと考えております。

　長くなりましたが、説明は以上でございます。

○委員長　ありがとうございます。

　それでは、説明いただきましたが、受託事業者のほうから、補足があれば、お願いいたします。

○受託事業者　今年度も、ほぼ基本的には、今、ご説明いただきましたように、インターンシップからの請負契約の締結へということと、この事業の普及啓発としてのイベント開催ということでやらせていただきました。

　ご説明いただいたとおり、全くそのとおりでございますが、先ほどの説明で、農家様の出足が少し弱かったということもあったのですが、実際、福祉施設の方に関しても、それは変わらずというところもありまして、なかなか参画しようというところが、非常にセレクトすることを難渋いたしました。

　余計なことを申し上げさせていただきますと、この農福通じて、私、個人的な意見としてですが、今のＢ型事業所さんの工賃向上を考えたときに、避けて通れない問題というのが、非常にクリアになってきていることを感じております。

　一つは、先ほど来、話がありました人手不足、支援不足の問題です。最近、コロナの影響で、私の周りも非常に多いのですが、利用者さんを外に出せない、施設外を躊躇されるところも短期的にはありますが、基本的に人員不足のために、外出はユニットが組めないということで、農業含め、いろいろな施設外就労になかなか出向けない、あるいは契約を解除されるというところの情報が耳に入ってきているということと、もう一つは、例えば農業の条件でしたら、以前はトイレの問題とか、耕作地というのが、障がいを持った方に適しているのかどうか、長時間、働けるのかという視点で考えると、非常に厳しい面もある場合もありますので、そのようなところで収益を上げようというところに、結果として気持ちがつながっていかないこともあると考えております。

　そのようなこととか、今の報酬体系が、工賃によって定められるようになったので、Ｂ型事業所さんとしては、より高い工賃を目指すためには、より収益性の高い仕事を負わないといけないということがある一方で、人手不足等の問題があるので、人手をかけずに収益の高い仕事をどうするかというところに、今、悩んでおられるとなったときに、施設外就労は、よほど単価がよくなければ、それが効率的だと思えないというのが、おそらく現場の実感ではないかと思います。

　これをしますと、前回も単価のいい内職の話をさせていただきましたが、そのようなものをどんどん取っていったほうが得ではないのかということにもなってくるので、これは今まで進めてきた方向性との兼ね合いで考えると、非常に大きな課題であるかと感じておりまして、人手不足・報酬・経営の問題と、あと、作業の効率性というところとクリアしながら、Ｂ型事業所としての運営を成り立たせるのかというところを踏まえ、手立てを打っていかないと、この農業のトライアルも、担い手不足の農家さんと、仕事がほしいＢ型さんのマッチングは、非常にいいアイデアだと思いますが、それにみんなが「はい、はい」と言って来られるのは、結局どこなのだろうと考えても、現場のいろいろな問題ということが、見逃さずにおられないと思いますので、そのようなことが、総括的に自分の中で思いつつ、大阪府さんと相談させていただきながら、今後、これをどのように発展させるのかというところが、今後、大きなところかということがありますので、おそらく請負契約にしても、今、締結したのですが、これを続けていただくというところへも、視点というのが非常に大きくなりますので、「仕事はやったけれど、直ぐに辞めました」ということだと、「何のことだ」となりますので、その辺の手立てというのも重要かと考えております。

○委員長　非常によいアイデアでスタートしていても、いろいろ問題もたくさんあるので、制度が何だからということもあるでしょうが、そのようなことを言っていたら進まないので、その辺をどれだけ工夫ができるか分析を基に進めていただくということで、効果があるかと思います。

　それでは、ご意見・ご質問があれば、お願いします。委員、お願いします。

○委員　おっしゃっていたように、人員的なところが課題で、Ｂ型事業所もたくさんできてきているので、利用者さんが集まらないから経営が難しいということもありますし、かといって、経営が潤っていても、募集をかけても人が来ないというのは、多分、この業界も一緒かと思いますが、それを言っていてもしかたがないかと思いますが、このような情報は、各市町村の自立支援協議会とか、いろいろな就労部会とかがあると思いますが、その日にどれぐらい下りているのかというところで、先ほど大森委員も言っていたようなネットワークみたいなものを作れば、例えば施設外に出すときに、そこの事業所の職員が行かなくても、持ち回りで担当して、エル・チャレンジさんでも、単発の掃除のときに、いろいろな施設から募集して、支援員は誰か一人がついてということができれば、また、それはそれで、障がいのある方の中に、「体を動かす仕事をしたい」という方も結構いらっしゃるので、そのような方にとっては、ニーズがある利用者さんもいるのではないかと思いますが、「職員が出せない」というところで、どうしてもあきらめざるを得ないという状況を回避するには、地域、地域の協議会とか、そのようなネットワークを作って、支援員の確保という仕組みが作れないかと思っていて、大阪市内では、そのような農業的なとこの話はないのですが、役所の会議とかでも、そのような話は下りてこないので、このような情報、このような課題が、府の中で全体的にあるのですが、小地域の中では、どのような解決ができるか、検討ができるような投げかけというのは、各地域、地域で考えることができるのかと思いますので、その辺、府と市でいろいろあるかと思いますので、うまく連携して、市から、もう少し小地域単位に下ろして、検討していくということができないのかというのがあります。

○委員長　市町村とかが、そのようなレベルまで情報がどれだけ伝わっているのかという話と、そこで詰めていくのであれば、連携ネットワークみたいな形、先ほど大森委員が言っていただいたような形の対応で何とかできないのか、進めていただけないかというご意見だったかと思いますが、そちらはいかがでしょうか。何かありますか。いかがですか。今の段階でわかっている範囲で、受託事業者さん、いかがですか。

○受託事業者　うちが、例えば農業に関して、施設探しに難渋しています。和泉市さんとか、堺市さんというのは、非常に農家さんとしてたくさん出られますので、通うというエリアの範囲で、個別に施設さんに連絡させてもらったり、あるいは、ちょっとつてがあれば実績を活かして、部会さんにもお話しに上がらせてもらったり、ご相談させてもらっています。

　ただ、全体的に系統だってやっているわけではなくて、つどつどやっているということなので、うちの動きだけで言えば、それほどやれていないのかというところと、そのような新しい考え方を持って取り組まないと、やはり事情はどこも一緒なので、そのような提案ができるといいと思います。そのような考え方です。

○委員長　ありがとうございます。そのような工夫をしながら進めていければと思います。委員、どうぞ。

○委員　農業は、私も経験がないのでわからないですが、調べているのですが、ここの成立した内容を見ると、水耕栽培があったり、露地栽培があったりとあるのですが、就労の継続とか、定着ということを考えると、この露地栽培というのは、障がい超えというか、難しい面があるのかと思っています。

　特に夏場とか、雨の日の対応とか、作業そのものに、例えば鎌みたいなものを使ったときの安全性の問題とか、そのようなことを見ていると、水耕栽培のほうは、もっとやり方としてはあるし、作業そのものの進めも楽だから、うちのほうで協力できることがないのかと思いますが、私どもとしても検討しているのですが、全国的には、そのような露地栽培でうまくいった事例もありますので、その辺りの成功事例がどのように運用されているのか、考えられる課題に対してどのような対応をされているのか、そのようなものを掘り下げてみてやれば、うまくやれる方法もあるのかと考えてはいるのですが、私としては、露地栽培は、特に夏場の熱射病とか、そのようなことを考えると、農家様のお話を聞くと、「夏場、暑い時間帯はやらないよ。朝４時間やって、８時にはやめて、暑い時間帯は昼寝をしていますよ」と。そのような就労状況からいうと、その辺も対応するのは難しいかと思います。雨の日も、雨が降ったらやらないとなると、突然「今日はやりません」と言われると、対応が難しいということを考えると、非常に露地栽培というのは、いろいろな形での運用が難しいのかと思っていますので、繰り返しますが、ここのところでうまくいっている事例があったら、調べていただいて、ご紹介いただけるとありがたいと思います。

○委員長　仕事としても、露地栽培というのは、困難があるのかと、逆に、成功事例などを組み上げると、そこから問題の解決の意図も見えてくるという話ですね。大阪府さん、いかがですか。

○事務局　委員、ご指摘のとおりでして、安定的なお仕事ということですと、施設栽培で、しかも水耕栽培で、水耕栽培のほうが作業の切り分けも、非常に取り組みやすいかと思っております。

　ずっと請負契約が続いている例を見ましても、施設の水耕栽培というところで、障がい者の方が来られて、戦力になっていると聞いております。

　露地栽培は、天候に非常に左右されて、大変苦労されていると聞いておりますので、府内に成功事例というのは積み上がっていませんので、全国的な例も情報収集しながら、また、この委員会でお示しさせていただきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。ありがとうございました。

○委員長　その点を踏まえつつということなので、積極的な働きかけをお願いしたいと思います。

　よろしいでしょうか。皆さん、ご検討ありがとうございました。以上、議題２までが終了いたしました。

　それでは、次に、議題３の『優先調達の効果の見える化について』、事務局から説明をお願いします。

○事務局　自立支援課です。

　資料３－１をご覧ください。

　２ページ分を上下に並べて印刷しており、各ページの右下にページ数を記載しております。

　まず、大阪府の優先調達の概況について、ご説明します。

　１ページから８ページに記載している内容については、前回の内容と変更ありませんが、経緯も記載していますので、再度、簡単にご説明します。

　１ページですが、優先調達については、障害者優先調達推進法に基づき、「障がい者就労施設で就労する障がい者や在宅就業障がい者等の自立及び社会参加を促進するため、障がい者就労施設等が供給する物品等の需要の増進等を図る」ことを目的としています。

　その方法として、障がい者就労施設等からの調達方針を策定し、全庁挙げて推進することとされています。

　２ページには、大阪府のこれまでの取り組みを記載しています。

　平成１３年度には、財務規則を改正し、授産製品については、各所属で直接、随意契約で購入できるようにし、手続きの簡略化の点からも比較見積書の徴収も不要としました。

　平成１７年度には、１６０万円を超える場合でも随意契約が可能になるように財務規則を改正し、平成１９年度には、物品だけではなく、清掃など１００万円を超える役務の提供も随意契約を可能にしました。

　平成２５年度には、障害者優先調達推進法が施行され毎年度、調達方針の作成・公表が義務づけられることとなり、大阪府においても「調達実績額が前年度実績を上回るよう。着実に取り組む」ことを目標に定め、推進してきました。

　平成２９年度には、これまで障害者優先調達推進法の対象事業所ではあるものの、３号随契の対象事業所になっていなかった特例子会社や共同受注窓口等について、認定基準を定めることで、３号随契ができるように対象範囲を拡大しました。

　地方自治法施行令第１６７条の２第１項１号　売買、貸借、請負その他の契約で、予定価格（貸借の場合は予定賃貸借料の年額又は総額）が次の各号に掲げる額を超えないものをするとき。

　２号　不動産の買入れ又は借入れ、普通地方公共団体が必要とする物品の製造、修理、加工又は納入に使用させるため必要な物品の売払いその他の契約でその性質又は目的が競争入札に適しないものをするとき。

　３号　障害者支援施設、地域活動支援センター、障害福祉サービス事業を行う施設、小規模作業所において製作された物品を買い入れる契約、及び上記施設に加えて、シルバー人材センター連合、シルバー人材センター等から役務の提供を受ける契約をするとき。

　３ページには、これまでの工賃実績の推移と令和元年度以降の推計をグラフにしています。濃い折れ線グラフが大阪府の工賃で、二重線の折れ線グラフが全国平均工賃になっています。年々、増加しており、平成１８年度と比べた全国の伸び率が３２％に対し、大阪府は５０％と全国平均を上回る伸び率となっています。全国平均との差も若干ですが縮んできています。（１２３円縮小）

　破線の折れ線グラフが、大阪府の工賃計画に定めている目標値になりますが、これについては、差が広がっていく予測となっています。

　４ページには、優先調達と工賃実績の推移を記載していますが、棒グラフが平均工賃月額で、折れ線グラフが優先調達額の推移となっています。

　両方とも上昇しているのですが、棒グラフの平均工賃月額は８，５００円以下を省略していますので、緩やかな右肩上がりという傾向になります。

　折れ線グラフの優先調達額について、平成２４年度から平成２５年度で急上昇しているのは、優先調達推進法の施行によるものだと考えています。

　優先調達と工賃の関係ですが、全体の相関係数としては、０．９５と１２近いため相関があると言えるのですが、平成２４年度と平成２５年度の比較をすると、優先調達額の伸び約２．５倍に比べて、工賃の伸びが比例していないということになっています。

　５ページ目には、優先調達についての課題等を記載していますが、１つ目は、「行政の福祉化推進検討専門部会」から「物品や役務の優先調達などの取組に係る、評価および効果についての検証」について提言があり、２つ目は、大阪府工賃向上計画の中で今後の方策として「優先調達方針の策定及び効果検証手法の検討」を定めていること、３つ目は、平成３０年９月の大阪府議会の一般質問で「優先調達が、障がい者の工賃向上にどれほどの効果を挙げているのか明確にするため、優先調達の効果の『見える化』が必要ではないか。」との提言がありました。

　６ページ目が、対応方向についてですが、優先調達の効果の「見える化」の目的としては、①目標とする工賃額と連動した、計画的な優先調達の推進を可能にする。

　②民間企業に対しても、福祉事業所等への発注が障がい者の工賃向上にどれだけの効果を挙げているのかを示すことで理解、協力を得やすくする。

　この２点で、今年度の目標としては、現在、「調達実績額が前年度実績を上回るよう。着実に取り組む」としている目標を、より理論的な目標設定ができないか、具体的な目標設定の考え方を整理し、工賃計画と連動した優先調達の目標額の設定をして、来年度以降は、この目標達成に向けた取組みを検討していければとの方向性で検討を進めてきました。

　次に直近、平成３０年度の優先調達実績の概要をまとめています。

　７ページには、製品別の調達実績を記載しています。物品系で多いのは、小物雑貨となっており、これには啓発物品や調査回答者への粗品などの発注が含まれます。事務用品・書籍には、名刺や封筒、ゴム印などが含まれています。その他の物品には、啓発用の看板が含まれています。

　役務系で多いのは、清掃、施設管理となっており、トイレ清掃、カーペット清掃、ワックスがけなどで、発注単価が高額なのが特徴です。印刷では、パンフレット、チラシ、賞状などの印刷が含まれています。その他のサービス、役務には、調査票の発送業務などが含まれています。

　８ページには、部局別の発注実績をまとめています。これまで、優先調達実績については、府全体の実績のみ公表していましたが、今年度から部局別での実績も公表することとし、１月２０日に府ホームページに掲載しました。

　部局毎で見ると減少しているところがありますが、統計調査（就業構造基本調査、等）の実施が無い年度であったために報償物品の発注が無かったり、キャンペーンに伴う印刷発注が無かったり、テープ起こし業務が減少したりなどが主な原因となっています。（増えているところも減少の逆のパターンが多い。）

　９ページには、発注先別の実績をまとめています。発注先として、Ｂ型事業所、３号認定の共同受注窓口、在宅就業支援団体、障がい者の就労機会の確保等の活動、事業を行っている団体、特例子会社、障がい者支援施設等があります。

　今回、優先調達発注額のうち、Ｂ型事業所へいくら発注されているか調査したところ、直接、Ｂ型事業所へ発注されている額と共同受注窓口等からＢ型事業所へ発注されている額を集計すると、１億７，４００万円のうち、約３，５００万円がＢ型事業所へ発注されていることが分かりました。割合としては、優先調達発注額の約２０％がＢ型事業所へ発注されていることになります。

　なお、平成３０年度の優先調達のうち、大阪府の調達比率は１９．１％になっています。

　１０ページ目には、Ｂ型事業所の利用者一人当たりの売上額を試算しています。Ｂ型事業所への発注額の約３，５００万円を平成３０年度の工賃実績の対象延べ人数１６万人で割ったものが２１０円となります。

　この２１０円から原材料費等を除いたもの、収入還元率をかけたものが工賃相当額になると思いますが、現時点で大阪府の正確な収入還元率は出せていませんが、仮に収入還元率が５０％であれば、１０５円が工賃に反映していることになります。（福岡県の収入還元率３５．３％の場合７３．５円）

　１１ページをご覧ください。これまで、工賃委員会で優先調達の議論をしていたことから、事務局としては、「優先調達」ニアリーイコール「工賃」との認識がありましたが、今年度の調査で、優先調達の効果は、Ｂ型事業所への効果以上に、その他の障がい者就労施設等への効果が大きいことが分かりました。

　この結果をふまえ、現在の「調達実績額が前年度実績を上回るよう、着実に取り組む」との目標設定を来年度以降どのように設定するか考えないといけないと思っています。

　まず、優先調達法の目的としては、Ｂ型事業所に限定したものではなく、障害者就労施設等で就労する障害者の自立の促進となっています。

　１２ページをご覧ください。

　優先調達の実績額の増加額は、法施行後の平成２５年度の約８，８００万円をピークに縮小傾向にあります。

　大阪府の予算については、ほぼ横ばいという状況にあります。

　１３ページをご覧ください。

　先ほどのような状況を踏まえて、今後の目標設定をすることになりますが、大阪府の平成３０年度の平均工賃月額実績はワースト２位であり、Ｂ型事業所等の工賃水準を向上させる必要があること。

　現時点で、具体的な目標額等の設定に耐えうるエビデンスが少ないこと。

　予算の現状として、横ばい傾向であり大幅な減少状況には無いこと。

　これらを判断し、令和２年度以降については、「前年度実績を上回る」との設定は維持しつつ、加えて「Ｂ型事業所への発注額の増加」を盛り込むことを事務局案として考えています。

　１４ページをご覧ください。

　具体的には、前段「大阪府においては、計画的な障がい者就労施設等からの物品等の調達の推進に努め、調達実績額が前年度実績を上回るよう、着実に取り組むものとする」は、そのままに、後段「加えて、大阪府の月額平均工賃が低い現状に鑑み、Ｂ型事業所への発注額が前年度に比べて増加につながるよう配慮するものとする」を追加する案を事務局案として考えています。

　「配慮する」との記載については、現状のＢ型事業所の余力がどれほどあるのか、更なる発注に対応できるのか、発注側の大阪府庁内に、更なる業務として、どのような業務の発注が可能なのか、などが明確ではないことから、このような記載にしています。

　下の図が現状の方針と今後の方針の違いを記載したイメージ図になります。

　中央の「平成３０年度実績」から左側に向けた流れが現状の方針で、「前年度を上回る」との目標設定で、上回る部分については、特に指定していませんので、Ａ型事業所が増えてもＯＫ、Ｂ型事業所が増えてもＯＫ、どこが増えても全体で前年度を上回ればよいという目標になっています。

　これに対し、中央の「平成３０年度実績」から右側に向けた流れが今後の方針案で「前年度を上回る」との目標設定は維持しつつ、加えて②の部分が生じるように、Ｂ型事業所への発注額が増えるように配慮するという目標設定になります。

　仮に、平成３０年度実績のＢ型事業所の構成割合が約２０％なので、この割合を増やすというような目標にしてしまうと、例えば、Ｂ型への発注額がプラス500万円、その他への発注額がプラス200万円で両方増額している場合でも、割合にするとＢ型22％、その他78％となり、その他が減少したようなイメージになるため、その他施設等への発注が減ってもいいのかとのミスリードにつながりかねないので、割合ではなく、発注額を増やすという目標設定にしました。よろしくお願いいたします。

　以上で、優先調達の効果の見える化の説明を終わります。

　よろしくお願いします。

○委員長　情報も非常に多い説明になりますが、これについて、ご意見・ご質問等はございませんか。質問等でも結構です。いかがでしょうか。説明を理解するのに、時間をということがあるかもしれませんが、いかがですか。前年度より増やせという以外でも、もう少し中身が見えるような目標設定のところも求められていたかと思いますが、そのような分析・検討をしつつ、このような結論になったと。このん方針で異論がなく理解を得られれるようであれば、庁内に方針として提示していこうということになっております。

○委員　現実にＢ型の事業所への発注、仕事を取りたいのだけれど、力量的なものとか、臨時的なものとか、本当にそれが仕事が取れないからそのようになっているのか、別の要因でそのようになっているのかを全部、分析しないと、大阪府の思いだけで広げようと思っても、実際、受け側が、そのような体制があるのかが見えていないと、そこでミスマッチにならないのかと思ったものですから、その辺はどうかと思います。

○委員長　どちらにしても、受け入れ側の体制がというところで、先にお話が出たかと思いますが、体制がというところで、そこに課題とか、チャレンジがあるのかという気がします。

○事務局　確かに、ご指摘のとおりで、Ｂ型の体制の部分とか、どのようなものが受けられるのか、現状きちんと把握できていない部分がありますので、その辺を含めて、それがわかったら、今の方針（案）を更に改定して、具体的な数値目標とかを入れられるようにしていけばいいのかと思っております。

　そのようなわからない状況の中で、具体的な目標を入れてしまうと、到底、届かない目標にしてしまうことになり兼ねないので、現在は、「配慮する」という形の緩やかな目標設定にさせていただければと思っております。

○委員長　そのような意味で、最後に「配慮する」というのが付いているということと、委員のご意見で出ていたＢ型事業所の受注力、その辺をきちんと把握していかないといけないと思います。ほか、いかがでしょうか。

○委員　前回のところでも、「この数値に注目を」と言っていたところだと思いますが、９ページのＢ型への発注ですが、発注金額のパーセンテージと件数のパーセンテージの格差みたいなところの中身分析が、件数にしたら４０％を超えるぐらいで、Ｂ型の、今日、一日中、雨の中、スタッフ不足みたいなところに起因しているのか、特例子会社さんに務めている人と、Ｂ型で毎日作業をしておられる人とのできることの違いみたいなところに起因しているのか、質の問題なのか、そのような分析からヒントにして、ターゲットを絞っていくというところが切り口かと思います。

　全体予算は、青天井でないので、大阪府が何億という、既にやっておられる部分で、これ以上どれだけ増やせるのか、全体パイは、ある程度、限界がくるかと思いますので、その出し方、受け入れ側の格差のところ、今日、ずっと課題として出ているＢ型が受けきれないという結果になるかもしれませんが、何か別の要因もここから見出せないかというところが、来年度、調べていくポイントかと思います。

○委員長　件数・金額のところのバランスというところで、委員が言われた受注力のところも、それ以外の要因もあるかもしれないというところを見ていきながら、そういう意味では、受注力をしっかりと分析する中で、他のところ、気づきもあるかと思いますので、そこをしっかりと、受注力、それ以外の要因を見つつ、計画を立てていかないといけない段階であれば、活かしていくことも必要かというご意見だったかと思います。

　ほかに、ご質問ありましたら、お願いします。

○委員　すごく的外れになるかもしれませんが、３ページに載せていただいている資料で、平均工賃が、平成２３年から令和３年の推測に向けて、右肩上がりで上がっていると思いますが、大阪府の最低賃金は、年間３０円ずつぐらい上がっていると思いますが、年間４００円も上げている都市もあるので、上がり率だけでいうと、すごいと思って見ていたのです。

○委員長　工賃の上がる金額ですか。

○事務局　最低賃金は時間単価だと思いますので、ちょっと違うと思います。

○委員　そうなのですか。

○事務局　このグラフは月額工賃の実績を示したものですので、最低賃金を月額工賃を比較する場合は、最低賃金を月額換算する必要があり、換算するともっと上がるかと思います。

○委員　勘違いしました。単に３０円アップして、国単位と言いますか、そうですか。

○委員長　上げる尺度として、そちらのほうを使われているのですね。

○委員　「％」を習うのはどうかと思ったのですが、時給単価３０円上がっているのが、ぱっと出ないですが、５％アップぐらいですか。

○事務局　８００円から９００円ぐらいなので。３％ぐらいですか。

○委員　９３０円、９６７円ぐらいですかね。時間単価に直したときに、そのアップ率と同等か、プラス１％というのがあったら、障がいのある方が、近づいていく目標という根拠になると感じたのですが、時給と月給を間違えていました。全然、違うことを言いました。すみません。

○委員長　委員が言われたノーマライゼーションではないですが、障がいのある人、ない人、ない人の生活の送る機会、そのようなものを障がいのある人が出て行くという社会づくりを考えると、そのような比較の中で、検討していくという、障がいの福祉分野だけで、何が数値かと、基準を探していくだけでなくて、外の障がいのない人の社会の中での、何か基準を整理してと言うことですね。

○委員　今の委員のご意見というのは、あながち間違いではないと思います。みんなが受けれない理由がスタッフがいないから、スタッフの賃金が上がると、どんどん人が雇えなくてという事業所の実情がもろに反映しているのだと思います。

　工賃の達成目標の工賃達成加算の部分でも、最低賃金の半分、ちょっと割合は忘れましたが、それが基準になっていたりするので、色濃くは関係してきているのだという気がします。

　ただ、それとの差額をどのように設定するか、すごく計算は難しくなるので、直では反映できないかと思いますが、最低賃金が上がることでの、工賃が伸びていかない、逆に、今後、減少しないかという心配まで出てくるぐらい人手が不足しているのは、福祉事業所に関しては、すごく思いますので、そこはベースで、この委員会でも抑えておかないといけないという気がします。

○委員長　今回、人手不足というところですが、ほかに、いかがでしょうか。

○委員　注文される側の部署の人たちというのは、どの事業者さんが、その就Ｂ（就労継支援Ｂ型）の情報とか、リストはあるのですか。例えば名刺を注文しようと思っても、多分、いろいろな事業所さんがあるかと思いますが、もし、Ｂ型を優先して配慮しようと思ったときに、どこのところがＢ型か、就Ａ（就労継続支援Ａ型）とかというのがなければ、そのようなものを選んでできないのかと思ったのですが、いかがですか。

○事務局　大阪府の中の優先調達推進については、毎年、次長会議で「推進してくださいね」と、発注先については、個別の事業所さんが、どこで何をやっているかがわからないので、共同受注窓口、エル・チャレンジさんに、「こんなものがほしいです」と言ってもらって、共同受注窓口で対応ができるところを探してもらって、発注をかけていくという流れになります。

○委員　ありがとうございます。

○委員長　委員が言われた、ただ、この委員会、就Ｂというのが頭にあるので、そこの向上ということを考えると、優先調達法というのは、報告にもあったように、就Ｂのためにあるわけではなくて、障がい者の就労支援施設というところ全体の向上ということになるので、就Ｂだけそこで促進して、割合を増やしていけば事足りるわけではなく、他の割合が減っていってということになるので、内部の割合みたいな感じで、そのような方向性が違ってくるのかと思いますと、就Ｂだけではないですが、発注する側が、適切にそのニーズにあったところで発注できるというシステムという形というのは、今、言われたように、しっかりと守っていく必要があるだろうと思います。そのような形でされているという話ではありました。

○事務局　今の事務局（案）、これで了承された部分は、当然、発注する側各の各事業も、「Ｂ型ってどこなの」という話になると思います。そのときには、こちらのほうから、既に発注している「事業所さんはここです」「ここがＢ型ですよ」と提示したいです。共同受注窓口さんと調整して、極力、Ａ型もＢ型もできるのであればが。Ｂ型に先に聞いてもらう、そのような方法もあるのかと思います。

○事務局　委員長おっしゃったように、難しくて両方増やしたいのです。流れとしては、この委員会でご了承されたら、内部調整がされます。５月の次長会議で「今年度はこれでいきます」と示すのですが、そのときに、昨年、各部局が発注した事業者一覧で、「Ａ型なのですか、Ｂ型なのですか」の実績ベース」は、客観的事実としてお示しすることができます。

　それとは別に、Ｂ型を割り振るということもうまく説明しながら、「両方増やしたいのです」と、この図のように「いいところ取りしたいのですよ」と各部局に「いい案配でやってください」ということになります。そこをうまく説明しないといけないと思います。委員長のおっしゃること、委員のおっしゃることをミックスしながら、うまく伝えていきたいと思っております。

○委員長　就Ｂも増える、全体も増える、両方向上させていけたらという形で。

○事務局　今年はまだ初年度ですし、先ほど委員がおっしゃったように、Ｂ型の実態自体もわかっていないということもあるので、「配慮するように」というような義務づけはしないで、ちょっとＢ型のことを心にとめて、ちょっと取り組みやすいみ内容を始めてみたい。Ｂ型事業所側からも「そんなことされているのなら受注できませんとなるかもしれませんのでまずはこの一年、試行運転みたいな形でということを考えています。

○委員長　ほかに、ご意見ございませんでしょうか。

　この見える化をしてみたものの、就Ｂだけの話ではなくてという話は、だから就Ｂだけが伸びれば良いということでは、この委員会の意味がないので、そこはもう少しバランスを持って考えなければいけないと思います。

委員　先ほどのこさえたんのアンケートみたいに、優先調達を使って発注した行政機関側のアンケートみたいなところで、納期のある仕事というところで、福祉施設とかＢ型に集中すると、「このような大変さがあった」とか、逆に「このようにスムーズにいった」とか、そのようなものがあれば、受け手のＢ型としても、「このようなやり取りがあったのだ」とか、「この実績があったのだ」とかがわかると、優先調達を使って受注しようかと悩んでいる事業所さんの一つの参考資料になるかと思いますし、工賃の計画だったり、その他のアンケートのところなども、優先調達についてのイメージを各Ｂ型の事業所さんが持っておられるのか、堅苦しい形で取りにくいのかと思っておられる事業所さんもあるかもしれないですし、仕様書が決まりすぎていると、手が出しにくいところのイメージを持たれている方もいらっしゃると思いますし、そもそも優先調達を詳しくない事業所さんもあるので、どのような形で、皆さん情報収集しているのか、委員長が言っておられたように、メールだけ来ても、なかなかメールを見ないのか、その情報収集の仕方というのも、「優先調達で、そのような受注ができるのだ」という意識というのは、どれぐらい事業所さんが持っておられるかという意識調査みたいなものもあってもいいのかと思います。

○委員長　発注する側と受注する側があって成り立つものと思いますので、次年度は、分析という意味では、例えば行政側であれば、なぜ、そこに発注しづらいかみたいなところですね。そのようなところもアンケートしてみるのも、分析してみるのもいいかと思います。

　もう一つは、受ける側のほうとしても、この優先調達のイメージとか理解がどれぐらいあるのかというところを分析して、先ほどの受注力も含めて、理解というのがどうなのか、必要があるのではという意見だったかと思います。

　そのようなことも含めて、次年度を見て、計画を立てていくというのかと思っております。委員、どうぞ。

○委員　大阪府さんから発注したいけれども、できないという仕事もあるのですか。発注したい仕事はあるけれども、施設側さんでは受注できないという仕事ってあるのですか。

○委員長　発注したいけれど、できないというのは、どうですか。

○事務局　Ｂ型の受注力の問題で、Ｂ型が受けることができないことがあり得るかということですが、あり得ます。もっと大きな規模の特例子会社さんが受けることもあったりするのですが、それがどれだけの量かというのは、個別のデータは持ち合わせていませんが、そのような例は大いにあり得ます。

○委員長　先ほど委員が言われた形ですね。

○委員　例えばそのようなものを特例子会社で受けて、Ｂ型さんから企業会社さんで、そこに行かれて、その仕事を一緒にするという方法とかはできないのですか。

　例えば特定子会社ではできるけれど、Ｂ型さんでは、いろいろな事情があって難しい、できる能力のある人もいてるということなら、この特例子会社に。

○事務局　共同受注窓口がそれに近いと思置います。一つのＢ型では規模的に受けられないのですが、共同受注窓口さんが窓口になって、どんと受けていただいて、ユーザーさんがいくつかのところに配分するというのは、一番件数が多いところは、この共同受注窓口で、そのような役割をしていただいていると理解をしております。

○委員　何か能力向上みたいなものも考えないといけないのかと思いますが、昔、企業体験を受けたことがあるのですが、来られたときに、施設でやっておられる仕事と、会社の中でやっている仕事のやり方が全然違うのです。すごく目の色が変わって、最初のときと最後のときに、能力的にすごく変わっていったというのがあるのです。働くという意欲みたいなものがあって、そのようなものもありかと思います。直接は関係ないのかもしれませんが、そのようなことを思いました。

○事務局　能力の向上ということですね。

○委員　企業で働いている人たちと一緒に働くことで、すごく仕事に集中できるとか、奇声を発する子が、奇声を発しなくなったのです。始め別室でやっていたら、いつも施設さんと同じ仕事だったのです。それではいけないと言って、メンバーの中に入れてやってみたら、奇声を発しなくなり、すごく仕事に集中するようになったという事例もあるのです。何かそのようなものもありかと思います。直接は関係ないのかもしれませんが、そのように思いました。

○委員長　特定子会社とB型の話のところも、そこにつながっているという話と一緒に、違うところと一緒に仕事、一般の企業でもそうだし、違う形態の仕事も。

○委員　そうですね。企業の中で、施設さんばかりでなくて、そのようなものもありかと思います。

○委員長　先ほど言った連携ネットワークみたいなところとのつながりの効果みたいなもの。

○委員　施設同士ではなくて、企業との連携です。

○委員長　そのような中で、事業所的には、力を高めていってという形で、受注を受ける形ですね。

　そのために、分析が、それぞれ事業所の受注力とか、利用者のニーズ、どういう形の形態なのかという検討も必要となってくるかと思います。

　それでは、時間も押してきましたが、いろいろなご意見ありがとうございます。最後に、私のほうから、本議題についての総括と、「見える化」のまとめということで、意見を述べさせていただきたいのですが、皆様からいただいたご意見を踏まえてですが、大阪府の平均工賃は最下位だったのですが、２０１９年に脱出して、ワーストⅡになったと。それでも状況としては、もっと向上していくためにこの委員会があるのだと思いますが、いろいろ事業を展開しながら、今年度は「優先調達の効果の見える化」を通じた工賃向上の成果とその可能性について検討してきた形です。その報告が、今回あったということです。

　その結果、優先調達全体に占めるＢ型事業所への発注割合は２割程度に止まっていることがわかりました。

　Ｂ型事業所というのが頭になって委員会が進めていますので、少ないのではということがあるのですが、ただ、優先調達法の目的自体は、別にＢ型に特化したものではなくて、「障害者就労施設等を対象としている」ということで、その点を踏まえないといけないと、改めて気づいたところです。

　Ｂ型事業所の割合を増やせば事足りるというと、施設等の「内部の取り合い」を促すだけですので、Ｂ型事業所以外は「どうなってもいい」との判断になりますので、これでは、Ｂ型事業所の活性化の向こうにある「障害者全体の就労」支援、または「障害者全体の生活」支援から遠ざかってしまいます。これはおそらく、少なくとも大阪府の障害者福祉の目指すべき方向となってはいけません。

　結果も踏まえた今後の方向性として、本委員会として検討した結果、今後の優先調達の方針について、「Ｂ型事業所への発注を増やすとともに、Ｂ型事業所以外への発注も減らさない」ことが大切であるとの認識になるかなと思っています。

　令和２年度（次年度）の調達方針には、「調達実績額が前年度実績を上回るよう、着実に取り組む」という目標は維持しつつ、「Ｂ型事業所への発注額の増加」についても配慮していく（≠B型事業所の割合を増やすのではない）ことを盛り込むこととしました。

　つまり、まず「全体として金額を増やす」。加えて、そこでの「Ｂ型事業所での割合の拡大は目指さない」ことになります。なぜならば、Ｂ型事業所の割合を増やすこと＝他の障害者就労施設等の割合を減らすこと、になるためです。「全体として金額を増やし、それとともに、Ｂ型事業所への発注や発注金額を増やす」こととしたいと思います。

　具体的な数値の話もあるのですが、本当は、ここで具体的な数値を出して、「これいくら」と挙げて、目標値を定めるのがいいのかと思いますが、皆さんの意見もお聞きする形ところでもそうですが、「Ｂ型事業所自体がどれくらいの受注力を持っているのか」とか、「利用者がどれくらいのニーズ（福祉サービスとしての幅広いニーズも念頭に）を持っているのか」とか。

　府庁の業務で他にどのようなことがＢ型事業所へ発注できるのか等を明確にする必要があると考えています。

　それを持ってでないと、数値とか、具体的なものが、今の段階では、定められない状態では定められない状態かと思っています。

　ただ、一方で、報告にもあったかと思いますが、委員からもお話がありましたように、大阪府の予算はわずかながら増加傾向にあるようなのですが、「前年度実績を上回る」という目標をずっとやっていくと、青天井でないので、ずっと上げ続けることができないということも予想されるということで、大阪府の予算額は、毎年、どんどん大きく増やし続けるということは、非常に難しいと、その増加幅が低くい局面にぶち当たる可能性があるのだろうと思います。

　「発注額を前年度より増やし続ける」といっても、その出どころの大阪府の全体の予算が上がり続けなければ、増やし続けることが難しい（その増加幅が低い）局面にぶちあたる可能性があります。

　また、そのようにいろいろな部署から言われることがあるのだろうと思います。

大阪府として（本委員会でも）どこまでも増やし続ける「努力・工夫」はしてもらわないといけないわけで（「全体の予算もあるから、増えなくて仕方ないね」で終わっては、大阪府やこの委員会の姿勢も問われる）、その点は強く意識しておく必要があるのだろうと思っています。

　令和２年度（次年度）は、令和３年度以降の工賃向上計画の策定作業を実施する一年間になっていきますので、「前年度実績を上回る」との目標設定が難しい場合でも、優先調達の推進、工賃の向上に支障が生じないようにするため、来年度以降、先ほど申し上げた、

（１）Ｂ型事業所の受注力

　（２）利用者のニーズの実態

　（３）府庁の需要（発注可能性）など実態把握等に努めていただき、「前年度実践を上回る」ことが難しいので、まあ仕方ないね」とするのではなく、その難しさの中で、「どんな工夫・努力ができるのか」についてしっかりと考えるということは、それらの「頑張りを見せる」支援策」を次期計画に盛り込みたいと思っています。

　その形は、民間の事業所などに大きく影響を与えることだと思いますので、「お金払うんだけど、こんなに工夫している、こんなに頑張っている、こんなやり方があるのだ」ということをやることは、その波及効果も大きくなっていくと思いますので、「青天井ないから、それで」というのではなくて、その中で、更なる枠組みとか、努力みたいなものを検討していきたいと思っています。

　ご意見も踏まえて、検討になるのですが、いかがでしょうか。具体的な数字を出すわけではないですが、そこをしっかりと模索していくと、むしろ上げていく努力をしながら、具体的な努力というものを検討していく、それを盛り込むたいと思います。

　皆様のご意見を含んだ形にはなっているのかと思います。よろしいでしょうか。

　以上、皆さんのご協力のもとに、議題３までが終了いたしました。

　その他議題で、事務局あるいは委員の皆様から、何かございましたらお願いします。

　それでは、以上で、本日の議事は全て終了しましたので、事務局にお返ししたいと思います。

○事務局（司会）　委員長、ありがとうございました。

　最後に、自立支援課長よりご挨拶をさせていただきます。

○事務局　自立支援課長でございます。

　委員会の閉会にあたり、一言、ご挨拶申し上げます。

　委員の皆様方、改めまして、一年間、お世話になりました。ありがとうございました。

　また、本日は、年度末の時期に、また、コロナウイルスの不安がある中でも、このようにお集まりいただいて、大変活発なご議論いただきまして、心から感謝申し上げる次第でございます。

　今年度を振り返りまして、今年度、現行の工賃向上計画の３年間の計画ですが、その端境期の真ん中の中間年ですので、自由に議論ができる、とてもいい年なのですが、そのような環境の中で、先生方には、大所高所として、現場の普段の経験とか、知見を多いに発揮されて、大阪府では気づかないようなたくさんのご助言とアイデアをいただいたということで、感謝申し上げます。

　本日も、この工賃向上計画に基づいて、大阪府の工賃ビリの２番目からどんどん上がっていこうということで取り組んでいるわけですが、それに対して、「ハートフルアグリ」の話もありましたし、「福祉のコンビニ　こさえたん」の話も、いろいろなアイデアをいただきました。

　令和２年度以降も、大阪府は着実に工賃向上に向けて、計画に基づいて作業を進めてまいりますが、本日いただいた意見、第１回、第２回のこの委員会でいただいた意見を踏まえまして、しっかり進めてまいりますし、検討すべきところは、しっかり検討させていただいて、また、お返ししたいと思っておりますので、引き続きご高配いただきたいと思います。

　また、長くなりますが、最後の議題のところが、この一年間、重たかったわけですが、ご議論いただいた「優先調達の見える化」につきましても、委員の先生方のお導きのおかげをもちまして、今後の新しい大阪府の優先調達の調達方針というものをこの委員会のご意見ということで取りまとめていただきました。今後は、このご意見を踏まえまして、大阪府庁内で、来年度、また一年間、新しい調達目標をフィックスし、その目標に向けて進めていきたいということであります。これも感謝申し上げます。

　また、最後に、委員長がおまとめいただきましたが、今日、いろいろな委員の方々から、宿題をいただいたかと思っております。

　大きく３つあったかと思いますが、１つが、受注がないＢ型事業所の受注力、この実態がわからないのであれば、いくら目標を掲げても、それは委員会の存在意義を問われかねないということだと思いましたので、これは来年度、実態について、しっかり調査をして、また、ここでご報告したいと思っております。

　２点目は、利用者ニーズの話もあったかと思いますが、利用者ニーズについても、しっかり分析して、どのようなものを求められているか、これも実態を把握していきたいと思います。

　３点目、これはわれわれが自分たちでやらなければいけないことでございますが、大阪府、財政が厳しい折であって、なかなか全体の予算も今後、増えないだろうという中ではありますが、委員長からも、激励もありましたが、全体の財政が厳しい折でも、大阪府は、まだ工夫できる余地もあるだろう、検討できる余地もあるだろうということで、優先調達法に基づいて、引き出せる業務とか、発注できる業務というものがもっとないのか、もっとないのかということで、これまで５年間、６年間やってまいりましたが、更なる工夫というものを「継続し続けなさい」というエールだと受け止めましたので、それについても、しっかりと、来年度以降、各部局にご理解を得ながら、進めていきたいと思っております。

　委員長がおっしゃっていましたが、来年度は、令和３年度からの新しい次期工賃向上計画を策定する上で、策定に向けた検討をする一年間になります。検討を進める傍ら、それと並行しながら、今日いただいたような宿題、実態把握の面とか、大阪府庁内の調整とか、そのようなことについて、しっかり進めて、成果が出ましたら、それについても、次期計画にしっかり盛り込みたいと思いますし、今日、お決めいただいた優先調達の調達方針も、実態が把握出来て、もう少し具体的な目標が検討できるのであれば、もう少し表現を変えてもいいかと思います。どこまで到達できるかわかりませんが、来年度も全部やってまいりますので、引き続き、先生方におかれましては、それぞれのご専門の立場から、われわれを導いていただいて、ご指導を引き続き、よろしくお願いしたいと思います。ビリから２番目ですが、皆様方のお力で、後は上を目指すだけですので、引き続き、よろしくお願いしたいと思っております。

　一年間、本当にありがとうございました。今後ともよろしくお願いいたします。

　　本日は誠にありがとうございました。

○事務局（司会）　各委員の皆様、長時間にわたり、ご審議いただき、誠にありがとうございました。

　今後は、本日ご審議いただきました内容を基に、検討を進め、福祉的就労の活性化を図ってまいりたいと存じますので、委員の皆様におかれましては、今後ともご支援・ご協力のほど、よろしくお願い申し上げます。

　それでは、これをもちまして、「令和元年度第３回工賃向上計画の推進に関する専門委員会」を閉会させていただきます。

　なお、来年度の委員会の開催については、改めて御連絡させていただきます。どうぞよろしくお願いします。

　本日は、お忙しい中、どうもありがとうございました。…

（終了）