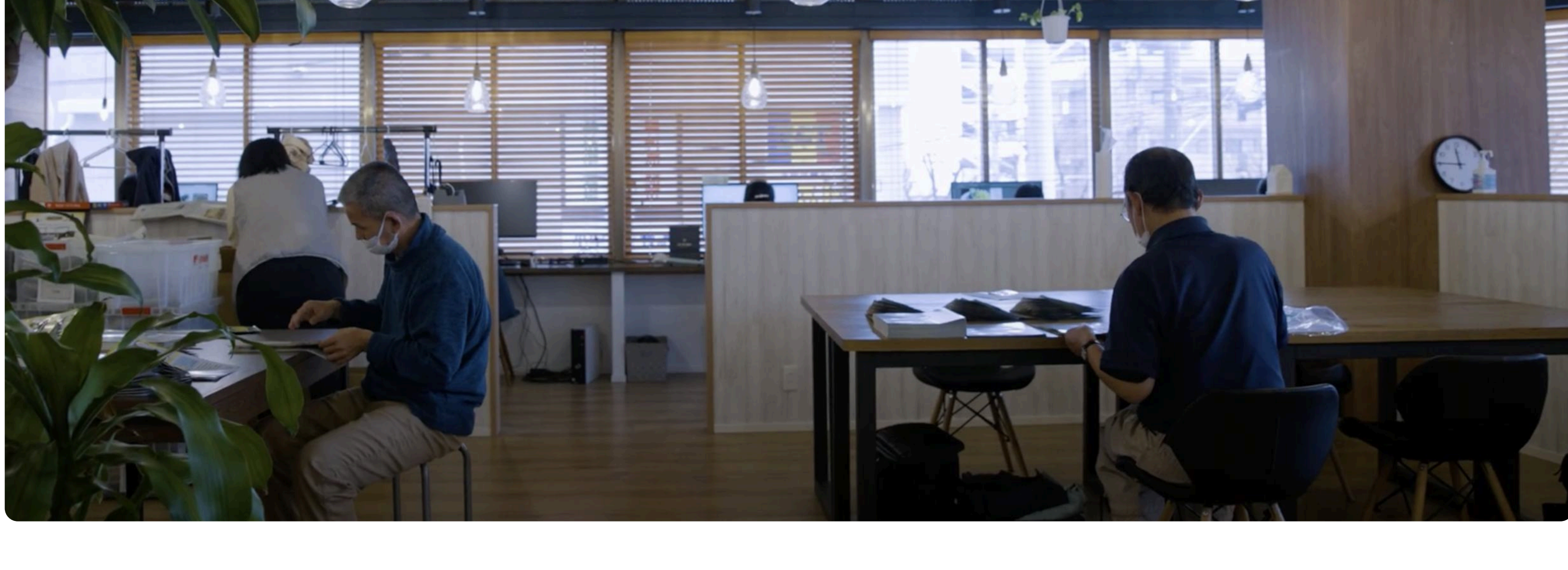


- 福祉課の方へ／工賃向上により障害者のWell-beingを実現する

成功する福祉事業所の 経営力向上プログラム

工賃向上の実現は、経営者が利用者に果たすべき約束。
その鍵は事業所の経営力を高めること。

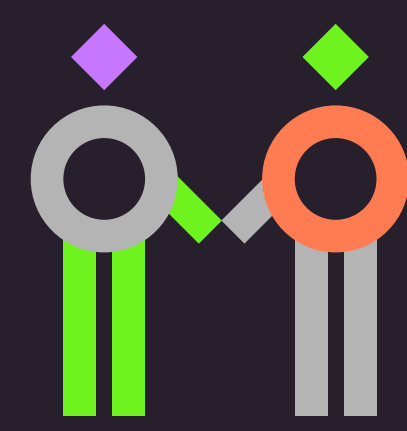


障害者が「地域であたりまえに生活する」上で、障害福祉サービス事業所には、「障害特性に合わせた生活支援の場」と「収入を得るための働く場」の2つの役割があります。特に障害者が地域社会で自立した生活を営む上で、工賃支払は重要です。しかし、施設利用者の支援に重きを置くあまり、商品やサービス、消費者や取引先を意識した経営になっていないケースが多く、そこに事業所における工賃向上の課題があると考えます。

こうした現状の課題に対して効果的なコンサルティングを行うことが本サービスです。

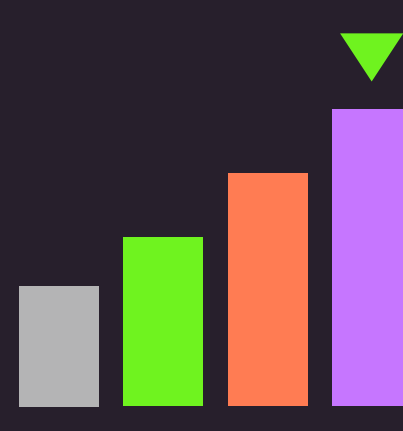
POINT 01

目標工賃を 利用者と 約束する



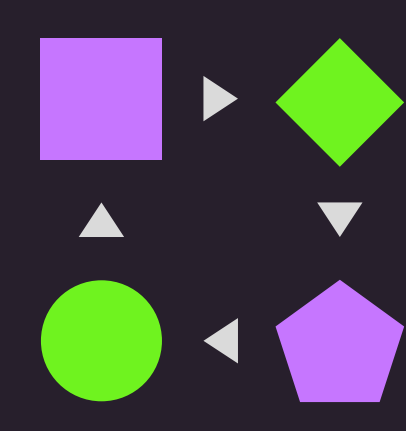
POINT 02

売上目標と 伸ばす事業を 決める



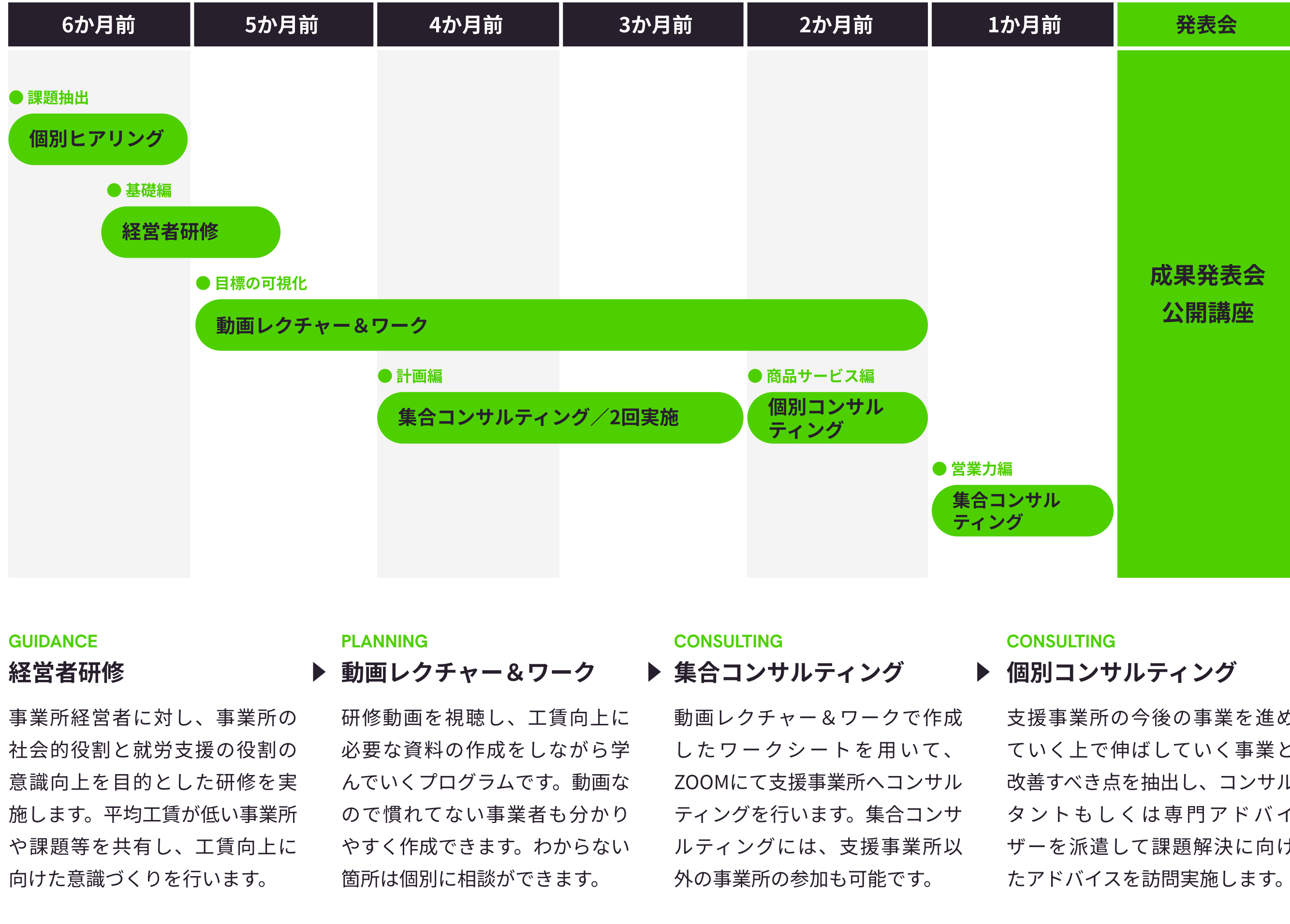
POINT 03

事業計画に基づく 商品改善や 営業を行う



PROGRAM

フロー紹介



MOVIE

研修動画



PARTICIPANT'S VOICE

参加者の声

就職支援事業所 職業指導員
T・H

「福祉だから」は通用しない！
経営の視点が重要

福祉事業だからといった考えから、安直な経営計画をしていると今回の講義・事前の自己分析シートの作成を通して痛感しています。販売価格の設定、原価率などの問題も物価高騰の現状で大きな課題となると感じます。また、製造品の販売促進、販売方法、などの検討も必要であると感じました。

就職支援事業所 サービス管理者
Y・M

売り方や広報まで考える重要性

計画をしっかりと立てることの重要性がわかりました。「商品」を売る対象は誰か？、売上額や工賃「目標」を設定すること、「付加価値」とは何か？他の競合品との差別化としてパッケージデザインを考える、売り方を考える、この商品をどのように「広報」するのか（デザイン、広告媒体）、「販路」をどうするか？。現在、営利的視点よりも利用者支援を重視での販売をしていることに気がしました。今の商品をこの5点から見直したいと思いましたし、今ある設備を使って何かを生み出すアイデアもできそうだと感じました。

RESULT

実績



令和2～6年度 大分県商品・サービス価値向上支援事業

大分県内の障害者福祉事業所（A型）5施設に対して、経営力・工賃向上を目指した研修、販売会・商談会に向けた研修、および商品開発の支援を実施。専門家を選定し、魅力的に見える商品開発・改善を行った。開発・改善した商品を販売会・商談会（農福マルシェ）にて出展した。



平成27～令和4年度 佐賀県障害者授産事業パワーアップ支援事業 経営力・工賃向上コンサルティング事業

佐賀県内の障害者福祉事業所（A型・B型）8施設に対して、経営力・工賃向上を目指した研修およびコンサルティングを実施。また、農業に取り組む施設には農福連携を含めたコンサルを行う。



令和6年度 広島県 工賃向上専門家アドバイザー派遣事業業務

広島県が実施する「広島県工賃向上専門家アドバイザー派遣事業業務」を受託。広島県内の就労継続支援事業所（B型）3事業所に対して、経営力・工賃向上を目指した研修およびコンサルティングを実施。

CONTACT

お問い合わせ

無料オンライン
説明会はこちら



資料請求はこちら



その他お問い合わせはこちら

