

# 山梨県産福連携推進戦略

令和4年6月

山梨県

## 目次

1. 戦略の基本的事項	1
1.1. 戦略策定の趣旨	1
1.2. 戦略策定の流れ	2
2. 就労継続支援 B 型事業所を取り巻く現状	3
2.1. B 型事業所の状況	3
2.2. 平均工賃月額状況	4
3. 県内 B 型事業所向けアンケート調査	5
3.1. アンケート結果の概要	5
4. 県内企業向けアンケート調査	7
4.1. アンケート結果の概要	7
5. 県内 B 型事業所へのヒアリング	9
5.1. ヒアリング結果の概要	9
6. 県内企業へのヒアリング	13
6.1. ヒアリング結果の概要	13
7. 県内 B 型事業所と県内企業による産福連携を推進する上での課題整理	16
7.1. 現状や課題	16
8. 課題から想定される有効な施策	18
8.1. 想定される有効な施策	18
9. おわりに	22
資料編	23
10. 県内 B 型事業所向けアンケート調査の結果（詳細）	24
10.1. アンケートの概要	24
10.2. アンケートの回収状況	24
10.3. 本戦略中の記号等について	24
10.4. アンケート結果	25
F1 貴事業所では、就労継続支援 B 型以外に実施しているサービスはありますか。	25
F2 貴事業所の利用者の障害支援区分のうち、最も割合が多い区分はどれですか。	26
F3 貴事業所の利用者の障害種別のうち、最も割合が多い種別はどれですか。	26
F4 貴事業所の所在する地域はどちらですか。	27
F5(1) 貴事業所における B 型利用者の定員は何人ですか。	28
F5(2) 貴事業所における現在の利用人数は何人ですか。	28
F5(1)(2) 定員に対する利用者数の割合	29
F6 貴事業所で行っている生産活動はどのような活動ですか。	30
F7 貴事業所が利用者に支払っている工賃について、令和 2 年度の一人当たり平均月額はどのくらいですか。	31
問 1 貴事業所での生産活動や利用者への生活支援を含めた事業所全体の業務量はどの程度ですか。	32
問 2 貴事業所での全体業務の割合はどの程度ですか。	32
問 3 貴事業所で行っている生産活動について、どのようにして業務を受注していますか。	33
問 4 貴事業所が行っている生産活動は、利用者の作業能力を鑑みたときに、適切だとお考えですか。	34

問 5	貴事業所では、企業から仕事を受注したいと考えたときに、どこに受注獲得の支障があると思いますか。 ..	35
問 6	問 5 の支障を抱える中で、受注獲得を図るために貴事業所として取り組むべきことは何だと思いますか。 ..	36
問 7	貴事業所において、施設外就労を実施していますか。 .....	37
問 8	施設外就労を実施するにあたって、課題と考えられることは何ですか。 .....	38
問 9	企業が発注する仕事や商品を複数の障害福祉サービス事業所に斡旋・仲介を行うワンストップ窓口である「共同受注窓口」を活用したことがありますか。 .....	39
問 10	今後の共同受注窓口の活用推進において、課題と考えられることは何ですか。 .....	40
問 11	本県が運営する就労支援事業所の紹介サイト「障害者のできる仕事～つながるナビ～」を活用していますか。 .....	41
問 12	「障害者のできる仕事～つながるナビ～」の活用推進において、課題と考えられることは何ですか。 .....	42
問 13	障害者就労支援を中心とした産業分野と福祉分野の連携を推進するにあたり、今後、どのような課題があると思いますか。 .....	43
問 14	障害者の就労支援や賃金の向上を進めるために、企業と連携して取り組むとすればどのようなことが考えられますか。 .....	45
問 15	就労継続支援B型事業所の経営者として、利用者の就労や賃金の向上、また、行政の施策に関してご意見がありましたら、自由にお書きください。 .....	47
11.	県内企業向けアンケート調査の結果（詳細） .....	53
11.1.	アンケートの概要 .....	53
11.2.	アンケートの回収状況 .....	53
11.3.	本戦略中の記号等について .....	53
11.4.	アンケート結果 .....	54
F1	貴社の業種は次の中のどれに該当しますか。 .....	54
F2	貴社の従業員数は、どの程度ですか。 .....	55
F3	貴社の県内の活動拠点（事務所、工場など）のある地域はどちらですか。 .....	56
問 1	貴社では、業務や製造工程の一部について、外部に発注をしていますか。 .....	57
問 2	どのような業務を外注していますか（していましたか）。 .....	58
問 3	業務を外注する理由はどれですか。 .....	59
問 4	貴社では、障害者就労支援事業所に対して、業務や工程の一部を発注したことがありますか。 .....	60
問 5	障害者就労支援事業所に発注する（してもよい）理由はどれですか。 .....	61
問 6	障害者就労支援事業所に発注したことがない理由はどれですか。 .....	62
問 7	障害者就労支援事業所に業務を外注している又は外注するとした場合に、貴社が感じる不安はどれですか。 .....	64
問 8	障害者就労支援事業所に業務を外注している又は外注するとした場合、考えられる具体的な発注内容があれば、お書きください。 .....	65
問 9	企業が発注する仕事や商品を複数の障害福祉サービス事業所に斡旋・仲介を行うワンストップ窓口である「共同受注窓口」を知っていますか。 .....	67
問 10	共同受注窓口を活用しない（したことがない）理由はどれですか。 .....	67
問 11	本県が運営する障害者就労支援事業所の紹介サイト「障害者のできる仕事～つながるナビ～」を知っていますか。 .....	68

問 12 紹介サイトを活用しない理由はどれですか。 .....	68
問 13 障害者の就労支援や賃金の向上を進めるために、貴社にご協力いただけることがあるとすればどのようなことが考えられますか。 .....	69
問 14 経営者として、障害者の就労や賃金の向上、また、障害者の就労に関する行政の施策に関してご意見がありましたら、自由にお書きください。 .....	71
12. 県内B型事業所へのヒアリング（詳細） .....	73
12.1. ヒアリング先 .....	73
12.2. ヒアリングの結果 .....	73
a 事業所へのインタビュー内容 .....	73
b 事業所へのインタビュー内容 .....	76
c 事業所へのインタビュー内容 .....	78
13. 県内企業へのヒアリング（詳細） .....	80
13.1. ヒアリング先 .....	80
13.2. ヒアリングの結果 .....	80
a 社へのインタビュー内容 .....	80
b 社へのインタビュー内容 .....	82
c 社へのインタビュー内容 .....	84

## 1. 戦略の基本的事項

### 1.1. 戦略策定の趣旨

障害のある方が地域で自立した生活を送るためには、就労を通じた社会参加が必要であり、一人ひとりの特性に応じて就労支援を行っていくことが重要となる。しかし、一般就労が困難な方を利用者として受け入れる障害者就労継続支援B型事業所（以下「B型事業所」という。）においては、工賃水準が最低賃金に比べ著しく低い状況にあり、本県では「山梨県障害者工賃向上計画」により工賃水準の向上を図っているが、未だ十分な成果は得られていないのが現状である。

本戦略は、工賃向上に向けたより効果的な施策を推進するため、本県の主要産業である製造業を中心としつつ幅広い産業分野と障害福祉分野の新たな連携（以下「産福連携」という。）を目指し、連携に取り組むための課題やニーズを分析するとともに、双方が「WIN-WIN」の関係を構築して持続的に発展するための方策をとりまとめるものである。

#### 【基本理念】

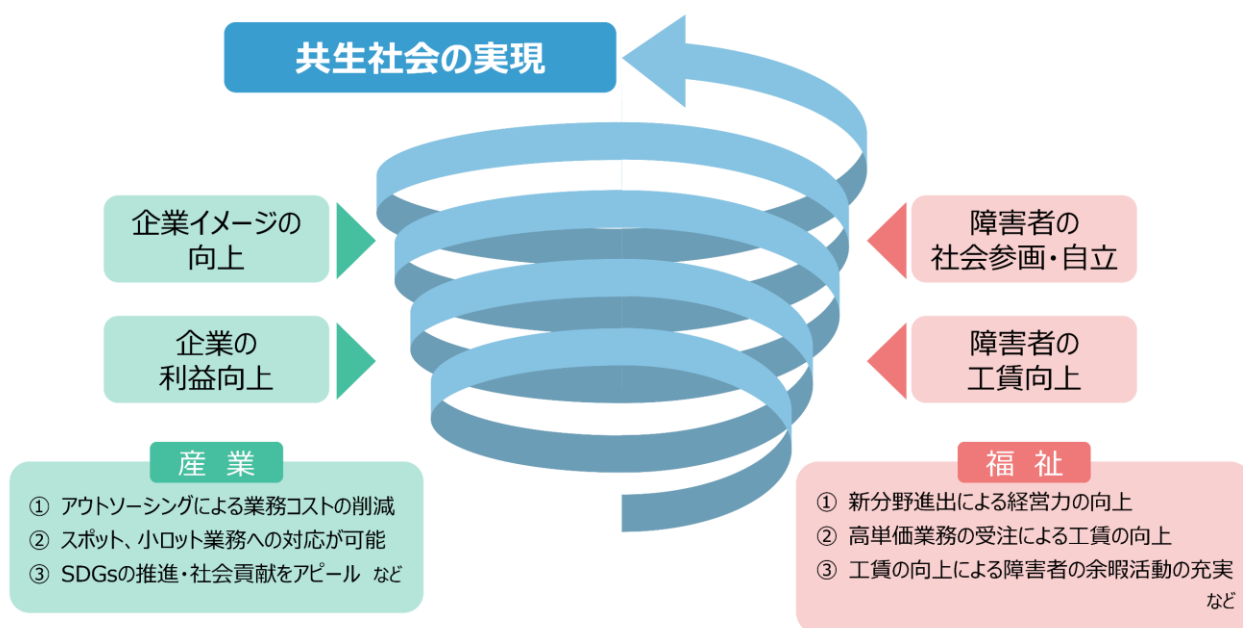
県民誰もが、障害の有無によって分け隔てられることなく、相互に人格と個性を尊重し合いながら共生する社会の実現を目指し、産福連携を推進する。

#### 【ビジョン】

本戦略のビジョンは次のとおりとし、企業と障害のある方々がともに活動できる部分をこれまで以上に増やしていきます。

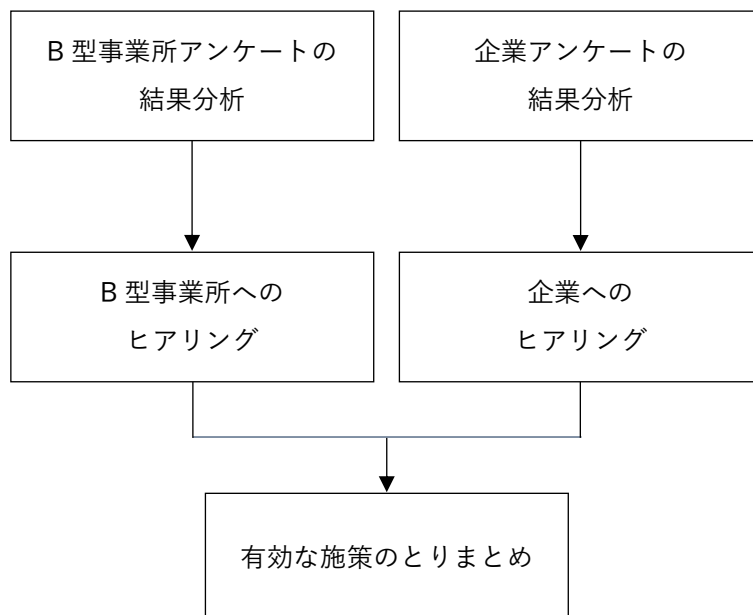
【企業】 B型事業所と連携して企業価値を向上するとともに、持続可能な社会づくりに貢献

【福祉】 企業と連携して工賃を向上し、障害者の自立・社会参画を推進



## 1.2. 戦略策定の流れ

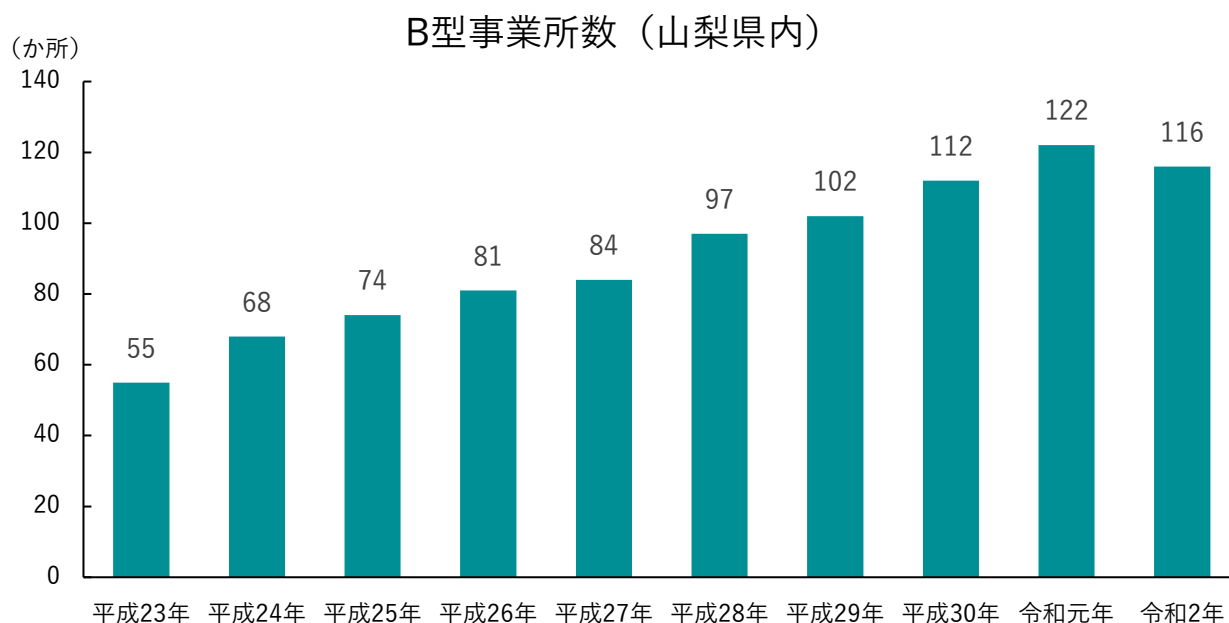
戦略の策定にあたって、県内 B 型事業所及び県内企業向けにアンケート調査を実施するとともに、その結果を受け、県内 B 型事業所及び県内企業に対してヒアリング調査を実施した。それらの調査結果から課題を整理し、産福連携を推進するための有効な施策をとりまとめた。



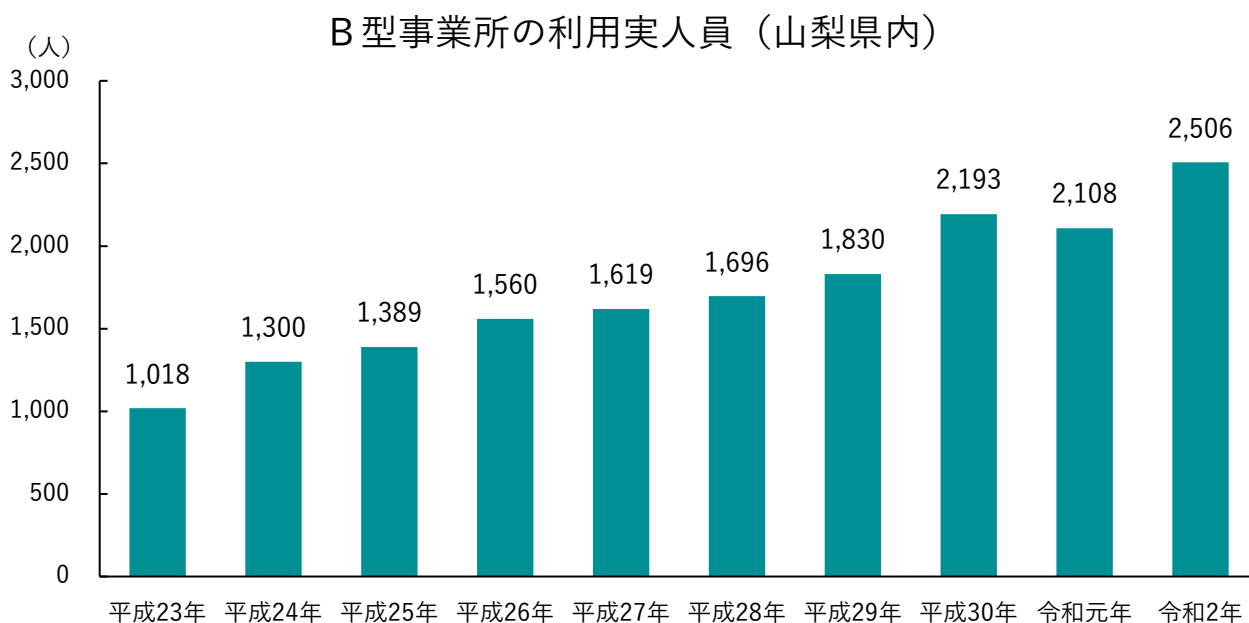
## 2. 就労継続支援 B 型事業所を取り巻く現状

### 2.1. B 型事業所の状況

県内における B 型事業所は平成 23 年の 55 か所から、令和 2 年には 116 か所と 10 年で大幅な増加となっている。また、利用者の実人員についても、平成 23 年が 1,018 人だったのに対し、令和 2 年では 2,506 人と約 2.5 倍となっており、B 型事業所に対するニーズが高まっていることが分かる。



出典：山梨県

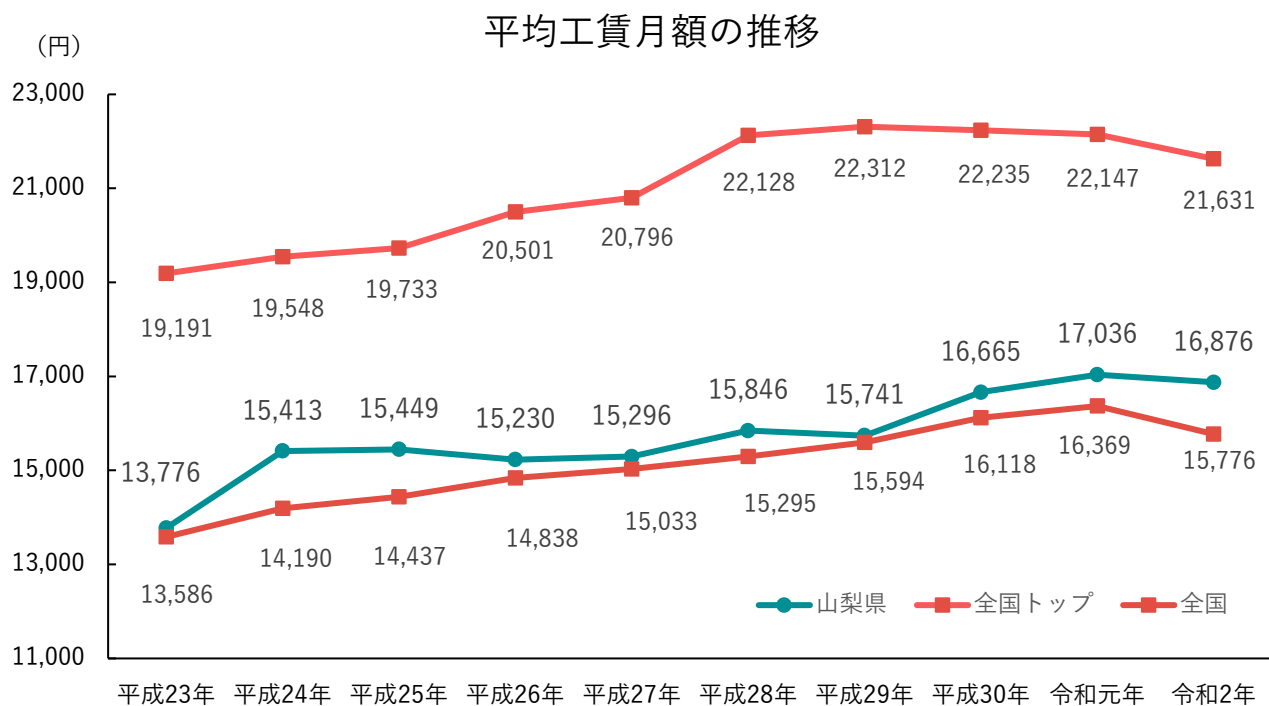


出典：山梨県

## 2.2. 平均工賃月額状況

県内のB型事業所における平均工賃月額は増加傾向にあり、平成23年の13,776円/月から令和2年には16,876円/月と3,100円増加しているとともに、この10年間は基本的に全国平均を上回る形で推移している。

しかし、全国トップクラスから4,000円以上、下回っており今後更なる取り組みが必要となっている。



出典：厚生労働省



### 3. 県内 B 型事業所向けアンケート調査

県内 B 型事業所の生産活動や県内企業との受発注、連携体制に関する課題を把握するため、県内 B 型事業所 122 施設を対象にアンケート調査を行い、94 施設から回答が得られた。

#### 3.1. アンケート結果の概要

\* 詳細な結果は資料編「9. 県内 B 型事業所向けアンケート調査の結果（詳細）」に掲載する。

##### ① B 型事業所の経営状況・生産活動について

- ・ 利用定員を超えている B 型事業所は約 5 割となっている。
- ・ 職員の業務について、業務量が多いと感じている割合は約 5 割となっている。  
また、業務は生活支援より生産活動支援が多いとしている割合が約 6 割、生活支援と生産活動支援が同じくらいとしている割合が約 3 割となっている。
- ・ B 型事業所で行っている生産活動について、「農作業（41.5%）」が最も高く、次いで「その他の軽作業（38.3%）」、「部品・機械組立（33.0%）」となっている。その他、菓子製造など、多くの B 型事業所が製造に関する活動を行っている。一方で、情報処理・IT 関連の活動は 3%程度となっている。
- ・ B 型事業所が利用者に支払っている平均工賃月額について、「1 万円以上 1.5 万円未満」が 39.4%と最も高くなっており、第 3 次山梨県工賃向上計画の令和 2 年度目標工賃である 2.3 万円以上の B 型事業所は、16.0%にとどまっている。
- ・ 業務受注方法について、企業への営業が約 7 割と最も高くなっている。一方で、企業が発注する仕事や商品を複数の障害福祉サービス事業所に斡旋・仲介を行うワンストップ窓口である「共同受注窓口」や本県が運営する就労支援事業所の紹介サイト「障害者のできる仕事～つながるナビ～（以下、「つながるナビ」）」など、マッチング支援による業務受注の回答率はそれぞれ 13.8%、2.1%と比較的低い状況となっている。

##### ② 企業からの受注獲得について

- ・ B 型事業所における受注獲得の支障について、「利用者の能力がまちまちで、一定の品質が確保できない（53.2%）」が最も高く、次いで「利用者に、仕事を受注できるだけの技術がない（29.8%）」、「利用者の突然の休みが多く、生産計画を立てにくい（28.7%）」と、上位 3 項目は利用者に関する内容となっている。B 型事業所における運営面での支障をみると、最も高い割合は、「新規取引先の開拓や価格交渉などの営業スキルを持つ人材がいない（26.6%）」となっている。
- ・ B 型事業所において受注獲得のために取り組むべきことについて、「利用者の生産活動に対する意欲の向上を図る（41.0%）」が最も高く、次いで「職員の増員を図る（30.8%）」「受注内容（業務）の転換を図る（30.8%）」「職員の技能研修を行う（28.2%）」「職員の意欲向上を図る（25.6%）」と、B 型事業所の内部環境を改善するための取り組みが比較的高くなっている。一方で企業への営業に関する取り組みは、「営業担当者を配置する・研修を行う（16.7%）」「営業を外部に委託する（9.0%）」と回答率は比較的低くなっている。

- ・ 利用者と職員がユニットを組んで、企業から請け負った作業を当該企業内で行う「施設外就労」については、B型事業所の約6割が実施したことがある。実施における課題としては、「施設外就労をするための人手が割けない（59.6%）」が最も高く、次いで「施設外就労の受入先が少ない（35.1%）」となっている。

### ③ 企業とのマッチング機会について

- ・ 「共同受注窓口」について、「存在は知っているが、活用したことはない（54.3%）」が過半を占めている。活用促進における課題としては、「共同受注窓口を利用する発注元企業が少ない（37.2%）」が最も高く、次いで「認知度が低い（35.1%）」、「受注可能な業務がない（31.9%）」と、企業からの発注が少ないとともに、業務のミスマッチが生じている可能性がある。
- ・ 「つながるナビ」の活用について、実際のサイト登録数は108件あるものの、アンケート調査では、活用したことのあるB型事業所の割合は約1割にとどまっている。活用促進における課題としては、「認知度が低い（56.4%）」が最も高く、次いで「企業の発注情報・ニーズがわからない（28.7%）」、「発注元となる参加企業が少ない（28.7%）」となっている。

### ④ B型事業所と企業の連携について

- ・ 産業分野と福祉分野の連携推進にあたっての課題として、「事業所側の受注可能な能力の不足（53.2%）」が最も高くなっている。次いで、「事業所側の営業力の不足（50.0%）」、「発注元となる企業が障害者就労支援事業所を発注先として認識していない（47.9%）」、「発注元となる企業側の障害者雇用に対する理解の不足（46.8%）」となっている。

B型事業所の営業力について、上述したとおり、業務の受注獲得のために取り組むべきこととしての営業力の強化に関する回答率は低くなっているものの、B型事業所の半数は営業力不足を認識している。

- ・ 障害者の就労支援や賃金の向上を進めるために企業と連携して取り組む場合、考えられることとして、「企業から障害者就労支援事業所へ積極的に業務を発注していただく（62.8%）」が最も高く、次いで「障害者の強みを生かすための技能研修・ノウハウの共有（42.6%）」、「企業が障害者を積極的に雇用する（40.4%）」「企業から必要な設備の貸出・斡旋を受ける（40.4%）」となっている。B型事業所への発注だけでなく、それに関係する人的や設備的支援も期待していることが窺える。

## 4. 県内企業向けアンケート調査

県内企業と県内B型事業所の受発注や連携体制等に関する課題を把握するため、県内企業 303 社を対象にアンケート調査を行い 115 社から回答が得られた。

なお、B 型事業所の生産活動の対象は主に製造業であり、本県でも主力産業であることから製造業を調査対象とする。また、コロナ禍において、IT や IoT などデジタル関連に関する業務の需要が増加しているため、情報通信業も対象とし、新たな産福連携先として、どのような可能性があるか調査を行った。

### 4.1. アンケート結果の概要

\* 詳細な結果は資料編「10.県内企業向けアンケート調査の結果（詳細）」に掲載する。

#### ① 業務の外注状況について

- ・ 業務の外注経験がある企業は約 8 割あるものの、障害者就労支援事業所に対して外注経験がある企業は約 1 割にとどまり、条件にかかわらず発注しないとしている企業は約 6 割になっている。  
外注している業務として、「部品（半製品）の製造・加工（62.5%）」が最も高く、次いで「部品の組み立て（41.7%）」となっている。また、プログラミングや情報（入力）処理等情報通信業関連業務への外注の実績もみられる。
- ・ 一般的に企業が業務を外注する理由について、「社内の人材が他の業務に専念できるようにするため」「コストを削減できるため」「繁忙期など期間を限定して業務を依頼できるため」がそれぞれ約 4 割となっている。
- ・ 障害者就労支援事業所に対して外注する理由について、「社会的責任・社会貢献のため（46.8%）」が最も高く、一般企業と同じ立場での外注先とはみなされていないが、「社内の人材が他の業務に専念できるようにするため」「コストを削減できるため」も約 4 割となっており、一般企業へ外注する場合と同様の期待も窺われる。なお、コストが高い労働集約的な工程への従事を期待し、「機械化できない作業を人手で行うことができるため」の回答率も約 3 割となっている。
- ・ 障害者就労支援事業所に対して外注したことがない理由について、「自社内で対応が可能であり、発注する業務がない」「既存の取引先で対応できている」「それぞれの事業所にどのような特徴や技術があるか、わからない」がそれぞれ約 3 割となっている。
- ・ 障害者就労支援事業所に対して外注する際の不安について、「要求する品質にゆえられるか（75.7%）」が最も高く、次いで「納期は厳守できるか（53.9%）」とどちらも過半を占めている。一般企業へ外注する場合には、「前提条件」とも言える内容であるが、障害者就労支援事業所はこれらの負のイメージを払拭する必要があると窺える。

#### ② 企業とのマッチング機会について

- ・ 「共同受注窓口」の存在を知らない企業が約 9 割となっている。
- ・ 「つながるナビ」の存在を知らない企業が約 8 割となっている。

### ③ B型事業所と企業の連携について

---

- ・ 障害者の就労支援や賃金の向上を進めるために、企業として協力できることについて、「障害者を積極的に雇用する（27.8%）」が最も高く、次いで「障害者就労支援事業所に積極的に業務を発注する（19.1%）」となっている。また、「障害者就労支援事業所の運営面や製造工程などのサポートをする（12.2%）」「事業所との従業員交流を実施する（7.0%）」「障害者就労支援事業所へ必要な設備の貸出・斡旋を行う（6.1%）」など製造への支援実施を前向きに捉える回答も少数ながらみられる。一方で、「特になし」が約3割となっている。

## 5. 県内 B 型事業所へのヒアリング

B 型事業者向けアンケート調査などの定量調査では把握しきれない部分を調査するため、アンケート回答者の中からヒアリングを行った。具体的には、アンケート結果において、産業分野と福祉分野の連携を推進するにあたっての課題として、特に「B 型事業所の営業力不足」「企業が B 型事業所を発注先として認識していない」が挙げられたため、実際に企業への営業訪問を行っており、令和 2 年の山梨県平均工賃月額を上回っている 3 事業所を対象とした。

### 5.1. ヒアリング結果の概要

\* 詳細な結果は資料編「11. 県内 B 型事業所へのヒアリング（詳細）」に掲載する。

#### ① B 型事業所の経営状況について

- ・ 職員体制について、職員が生産活動の支援をしなければならないことが多く、生産活動支援専属の人材を雇用したいという声があった。職員が利用者 1 人ひとりに向き合える体制を整えるべく、適材適所の人員配置と受託量のバランスの調整や生産効率の向上などの工夫をしているという B 型事業所もあるが、B 型事業所の一般的な配置基準（利用者 7.5:職員 1）では、利用者への支援が行き届かないという意見もあるなど、職員体制に関する課題が窺われる。
- ・ 職員のモチベーションという面では、制度上、利用者の人数によって給料が決まり、利用者の工賃が上がっても職員の給料にはあまり影響が無いことから、生産活動に力を入れることに職員から不満を言われることもあるという。そのようななかでも、利用者の充実した生活のために職員に生産活動支援への協力を呼び掛けたり、職員同士で工賃向上について話し合う機会を設けたりするなど、福祉専門の職員や一般企業経験者などが個々の特性を活かしながらお互いに教え合える体制にし、生産活動支援に対する職員の意欲を高める取り組みを行っている事業所もあった。
- ・ B 型事業所でも、就労面に力を入れる事業所と生活介護に重点を置く事業所と二極化しているため工賃向上への取り組みは分けて考えた方がいいという意見があった。
- ・ 生産活動を行っている他の福祉施設の様子が分からないため、各地域の自立支援協議会にて、生産活動における専門的な協議をするための部会が必要であるという意見や、地域ごとの平均工賃を掲載することにより競い・支え合う環境があってもいいのでは、という意見があった。

#### ② B 型事業所の生産活動について

- ・ 利用者の作業については、一人ひとりの能力に差があるため、それぞれの適性を見ながら業務を割り振っており、また、利用者の生産活動に対する意欲を上げるために、職員が利用者の話を聞き、利用者のニーズに沿った行動をとるべきであるとの意見もあった。その他、利用者が他事業所や企業を訪問したりすると、自身の立ち位置が分かり、意欲が向上するケースもあるという意見もあった。
- ・ 利用者は、単純作業であれば、繰り返すことによりおのずと作業のスピードが上がり、商品の品質も向上するため、スポット発注の業務でなく、長期の仕事を受注していくことが重要とのことである。一方で、高単価な受注業務は、利用者にとって難しい作業となるため、職員が手

伝ったり、納品前に職員による品質チェックを行う必要があるなかで、生活支援と生産活動支援のバランスをどうとっていくかが課題であることが窺える。

- ・ 全国社会就労センター協議会（SELP）に加入し、工賃向上方法等の情報交換や勉強会を行っている事業所があった。食品の表示方法や陶芸の作品作り、インスタグラムのフォロワー獲得方法など専門的な研修によるスキルアップや、グループワークを通じて様々な職員と意見を交わすことで、意識啓発にも繋がる取り組みとして有効であるとのことである。
- ・ 施設外就労を行っている事業所もあったが、職員が付き添う必要があり、施設外就労を行うにあたっては職員側の負担と支援のバランスを考慮していく必要がある。

### ③ 企業からの受注獲得について

#### ●企業への営業について

- ・ ヒアリングを行ったうちの一部の B 型事業所では、営業に特化した職員を配置し、その職員が実際に受注作業を経験することで対応可能か判断しており、受注判断に悩む時は、実際に利用者也試し、品質や工程等を企業と相談しながら受注内容を決めているとのことであった。また、その職員は、様々な企業での経験を通じて得た技術や経営ノウハウを事業所内に共有しているとのことである。
- ・ B 型事業所によっては、企業から依頼のあった業務を受けきれない場合に、他の事業所へ斡旋もしているとのことであり、事業所間のつながりにより、受注につながることもあることがわかる。
- ・ 障害者施設からの飛込営業は一般的に受け入れられないことが多いようで、企業の障害者就労への理解が進むなかで、まずは営業だけでも受け入れて欲しいとの声があった。
- ・ 最初は簡易な業務を受注し、品質や納期を守り、発注元企業と信頼関係を構築することが継続的な受注獲得に重要であるという意見があった。
- ・ 営業時の企業への強みの伝え方として、興味の湧いた企業に作業環境や設備を実際に見てもらい、企業が発注できそうな業務を検討してもらうようにしているという事業所もあった。
- ・ B 型事業所の管理職は、企業への営業等により情報収集やネットワークを構築し、産業分野の中で何ができ、どう仕事を獲得するのかを考えるべきであるという意見があった。
- ・ 営業を行っていないという B 型事業所もあり、そこでは同業種の食品関係企業や職員の家族の勤務先から発注依頼を受けているとのことであった。

#### ●単価設定について

- ・ 企業から福祉施設だからと安価で交渉されるケースもあるが、利用者の生活等を鑑みて、価格によっては断る勇気が必要であることや、単価を引き上げるための交渉が重要であるという意見があった。
- ・ 農作物は、福祉施設であろうと品質が良ければ、一般農家と同様に相当な（適正な）価格で取引が可能であるとのこと。

#### ●設備や人材支援について

- ・ 業務を受注するために必要な設備投資について、B 型事業所単独での投資にはリスクがあるため、設備投資への補助金制度や企業からの貸出を望む声があった。企業によっては B 型事業所に業務に必要な設備を貸し出してくれることもあるという。また、農業を行っている B 型事業所では、事業を撤退した農家から設備を提供してもらっているとのことであった。
- ・ 一般的な福祉施設の補助金は、申請から採択まで 1 年かかる場合もあり、受注後の設備導入に間に合わないことが多いという。行政からのスピード感を持った支援が課題である。
- ・ 多くの B 型事業所では、トラックやフォークリフトを所有していないため、大口の受注を受けられないが、納品や搬入を発注先企業が受け持っている事業所やトラックやフォークリフトをリースし、運送担当を雇用している事業所もあるとのことである。
- ・ 高度な業務は、企業から B 型事業所に指導員が派遣されるケースもあるとのことである。

#### ④ 企業とのマッチングの機会について

- ・ B 型事業所と企業をつなぐコーディネーターは必要であり、企業を紹介してもらえれば、営業のきっかけになるという意見や、公的な存在が窓口になれば B 型事業所と企業の双方が安心するという意見もあり、コーディネーターの存在により、業務の受発注成立の可能性が高まることが考えられる。  
また、コーディネーターに対して求めることとして、福祉施設だからと各企業の軽作業のみを探すのではなく、一般企業に発注している高単価な業務も紹介して欲しいとの声や、どの事業所も仕事も求めているため、各事業所の実情を把握した上での適切な分配が必要であるという意見が聞かれた。
- ・ ヒアリングで聞かれた「共同受注窓口」の課題として、企業からの発注が少ないことや安価で小ロットの業務を複数の事業所に分配されているため、利益がないことが挙げられる。また、企業の問い合わせ窓口の役割として、共同受注窓口が必要であるという声もあった。
- ・ ヒアリングで聞かれた「つながるナビ」の課題として、掲載されている業務や情報量が少なく、問い合わせられないという意見があった。また、そういった不足している部分をコーディネーターにより補えばよいという意見もあった。
- ・ B 型事業所と企業との商談会について、以前行われた B 型事業所主体での合同商談会では、福祉色が強く、企業は付き合いでの参加にとどまったことから、一般企業を対象とした商談会の展示会ブースの一角に B 型事業所が出展し、一般社会に広く知ってもらうことが有効であり、そういった商談会への出店に対する補助制度を求める声もあった。
- ・ 企業が障害者の作業スキルを知らないため、B 型事業所の作業場に企業を招致して、障害者の作業スキルを知ってもらい、それにより企業から受注できたものを各 B 型事業所に分配できるような仕組みがあるといいという意見もあった。

#### ⑤ B型事業所と企業の連携について

---

- ・ ヒアリングを行った B 型事業所のうち、企業からの農産物委託生産を行っている B 型事業所では、農業のノウハウや人材、土地の提供を事業所側が担い、企業は農場の土壌分析を行うといった連携をしているとのこと。このような形での補完関係を築くことが有効であると考えられる。
- ・ 東京のレストランと連携し、そのレストランで商品を提供することとなった B 型事業所もあり、B 型事業所の取り組みに共感してくれるような企業からの打診を求める声もあった。



## 6. 県内企業へのヒアリング

企業向けアンケート調査などの定量調査では把握しきれない部分を調査するため、アンケート回答者の中からヒアリングを行った。具体的には、B型事業所への業務の発注経験がある電子・機器部品製造業 a 社、今後発注してもよいとしている電子・機器部品製造業 b 社、今後も発注する予定はないとする情報通信業 c 社の計 3 社を対象とした。

### 6.1. ヒアリング結果の概要

\* 詳細な結果は資料編「12. 県内企業へのヒアリング（詳細）」に掲載する。

#### ① B型事業所への業務の外注状況について

##### ●業務の外注状況について

- ・ B型事業所に業務を発注している a 社に対し、発注に至ったきっかけを聞いたところ、本社の目の前の B型事業所が営業に来たため、試しに発注してみたのが始まりとのこと。最初の品質は低かったが、単純作業を繰り返すことにより品質は高くなったとのこと。現在は関係性が構築したなかで話し合いながら業務を決めており、継続的な発注が行われているという。ただ、一般的に企業は、障害者は作業ができず発注手続きも面倒と思っているため発注しないことが多いという話も聞かれた。
- ・ B型事業所への発注経験がない b 社及び c 社では、B型事業所と関わりもないため、情報がなく、どのような人が何をしているのかよく知らないという声があった。ただ、b 社から、B型事業所においても、梱包や部品の組立てにおいて仕事ができると判断できれば、一般的な外注先と同等に取り扱い、発注できるという意見もあった。
- ・ システム開発系の c 社でのヒアリングでは、プロジェクトごとに業務委託先となる連携企業（ビジネスパートナー）とチームを組んで仕事をしており、業務を丸ごと外部に発注することはほぼなく、同業他社も同じであるという話が聞かれた。また、開発という業務の内容上、専門的な知識が必要となり、一般採用枠で障害者を雇用することはあっても、B型事業所に軽作業等を発注することは想定されないことや、データ入力やテープ起こしなどの情報処理は、OCR等の処理機で対応可能であり、業界内でもそういった業務を人手ですることはかなり少なくなっているとのことであった。

##### ●単価設定について

- ・ a 社では、一般的に企業が B型事業所に発注する単価は低いといわれているなかで、障害者であることを理由とせず、時給 800 円程度で発注しており、品質不良があっても必ずしも B型事業所に責任があるわけではないと考えているとのことであった。また、b 社では、基本的に社内での設定業務単価で発注すると思われるが、能力と投入人工、単純作業の度合いによっては、単価が低くなってしまいうことも想定されるという話が聞かれた。

●設備や人材支援について

- ・ a 社では、B 型事業所が受注獲得に必要となる設備を貸与しているが、B 型事業所は経営判断力が乏しく、導入すべき設備がよくわからないまま不必要に購入しているケースも多いという話や、設備を購入しても安定して受注が獲得できるかわからずリスクがあるため、他社も同様に貸与すべきと考えられるなかで、県から設備貸与に対する補助金があれば企業も発注しやすくなるのではないかという意見も聞かれた。b 社では、現在も一般企業の外注先に必要な機器を貸し出しており、仮に B 型事業所に発注することになったとしても同様の対応をする予定であるとのことであった。
- ・ a 社からは、B 型事業所に高度な作業を発注する際の対応として、指導員を派遣しているが、品質の向上には、B 型事業所側の努力も必要であるという意見や、B 型事業所では、一般的に作業の大前提としての整理整頓ができておらず、企業経営の視点でのアドバイスも必要であるという意見も聞かれた。
- ・ b 社では、現在外注する際は、外注先の社員に当該企業で1、2か月研修を受けてもらい、業務を習得し、対応できると判断してから外注することを基本としているようで、B 型事業所においても同様の対応をすることになるであろうとのことだった。また、a 社においても、受発注のミスマッチを防ぐために、発注前にテスト期間を設けているとのこと、テスト期間中における企業からの指導員派遣や設備貸与費用などに対する助成金があれば、事業所へ発注してみようという企業が増えるのではないかという意見があった。
- ・ 業務の切り出しによる生産性向上等のアドバイス受けてみたいかについて、企業によっては必要となるところもあるのではないかという意見が聞かれた。

●B 型事業所から企業への営業について

- ・ a 社には、現取引先の B 型事業所が毎月営業に来ているとのこと。どの企業も外注できる仕事はあるはずなので、企業への営業時に福祉を前面に出すと、単価を低くされてしまうことから、できることをきちんと伝えるべきであり、スタートから関係性を築けるまでが大事であるとの話が聞かれた。
- ・ b 社では、製造業の多くは、担当者が会社に来て、できる作業を見つけるコミュニケーションと担当者への信頼度を踏まえた発注を考えるため、「つながるナビ」等を閲覧しただけでは、実際にできるか疑ってしまい、発注に繋がっていないのではないか、という意見があった。また、b 社では、元々営業に来る外注先があり、外注に困ってはいないが、企業は B 型事業所から営業があれば、まず小ロットから発注してみようとなるのではという意見も聞かれた。
- ・ B 型事業所が企業に営業するきっかけとして、事前連絡もない飛び込み営業は敬遠されて当たり前であるため自治体など信頼のある仲介があるとより確実ではないかという意見があった。また、県において各企業への営業やアンケート調査により、営業訪問の希望や外注できそうな業務を掘り起こした上で、B 型事業所が営業すればマッチングしやすいのではないかという意見や、事業所の特徴を表すキャッチフレーズを掲げてみてどうかという意見も聞かれた。

## ② B型事業所とのマッチングの機会について

---

- ・ B型事業所と企業をつなぐコーディネーターについては、マッチング支援の意欲があるとともに B型事業所の経営者のマインドを、企業経営と福祉推進の両面から理解できる人が適任ではないかという意見があった。また、障害者雇用に関しても相談できる機会もあるとよいという声もあった。

B型事業所の存在を知らない企業が多いため、一般企業のマッチングフェアなどで、企業と B型事業所のマッチングブースを設けて話し合ったり、作業の仕方や設備含めて事業所の実力を試す・示す機会があればいいという意見があった。一方で、マッチングフェアについては、障害者の雇用法定率を至急に満たしたいとなれば、出向く会社もあるが、本来業務ができる時間を割いてまで参加する企業は少なく、営業に来れば話を聞くという企業がほとんどだということも聞かれた。

## ③ B型事業所と企業の連携について

---

- ・ 雇用面で福祉に貢献したいと思っており、障害者が健常者と変わらず、作業を覚えられるような教育はできるという意見があった。
- ・ c社では、B型事業所に業務を外注できないものの、障害者就労に対する理解はあるつもりであり、直接的な支援はできなくとも、間接的な支援は行いたいので、企業としてより支援を行いやすいスキームがあればいいという意見があった。また、障害者が関わるイベントの協賛や出資とともに社員が参加し、障害者と触れ合い、理解が深まれば、実際の雇用時に接し方が変わるのではないか。究極的には別法人を立ち上げ、農福連携の推進なども考えられるが、現状そこまでの取組みをすることは想定できないという意見も聞かれた。

## 7. 県内 B 型事業所と県内企業による産福連携を推進する上での課題整理

県内 B 型事業所及び県内企業向けアンケートやヒアリングの結果を参考に、県内 B 型事業所の経営や県内 B 型事業所と県内企業とのマッチングなどの観点から、県内 B 型事業所と県内企業による産福連携を推進する上での課題などを以下のとおりまとめる。

### 7.1. 現状や課題

#### 課題 1 利用者の生産活動を支援する職員の意欲の不足

- ・ B 型作業所では、制度上、利用者の工賃が増加しても職員の給与にはあまり影響が無いため、生産活動支援に対するモチベーションを高く維持することが難しいと考えられ、生産活動支援の必要性についての意識啓発を行う必要がある。

#### 課題 2 生産活動支援体制における企業経営的視点の不足

- ・ B 型事業所では、作業の大前提としての整理整頓ができていなかったり、企業との接点が少なく、企業ニーズの把握不足により受注獲得のために導入すべき設備がよくわからないまま過剰な能力を有する設備を購入したりしているケースがみられ、効率的な生産体制の構築のためには、企業経営の視点での事業所運営も求められている。

#### 課題 3 B 型事業所における企業への営業力の不足

- ・ 多くの B 型事業所は、企業への営業スキルを持つ人材がいないなど営業力不足を認識しているものの、受注獲得のために、企業への営業担当者の配置・研修の実施や営業の外部委託を考えている B 型事業所は少ない。一方で、企業は、営業訪問があれば業務の発注を検討してもよいとしているところもあり、それら企業の洗い出しやその企業と B 型事業所をつなぐ仕組み、B 型事業所の営業力向上に対する取り組みが必要である。

#### 課題 4 利用者の生産活動を支援する職員の支援スキルの不足

- ・ B 型事業所では、利用者ごとの作業能力に差があり、一定品質の確保や難易度の高い受注への対応に苦慮する状況が多くみられる。職員が多忙のため利用者の適性に合った支援が不足していることも 1 つの要因であるが、障害者の強みを生かすための技能研修や B 型事業所間でのノウハウの共有があまりなされておらず、生産活動について学ぶ機会が少なく、利用者への専門的な支援ができていない B 型事業所もあると考えられ、利用者の生産活動を支援する職員の支援スキルの向上に資する取り組みが必要である。

#### 課題 5 B 型事業所が受注を獲得するための設備の不足

- ・ B 型事業所にとって、受注獲得に必要な設備の導入にかかる負担から、設備の導入が進んでいないため、設備投資に対する補助や企業からの貸出を促進する取り組みが必要である。
- ・ 多くの B 型事業所では、大ロットの納品に必要なトラックやフォークリフトなど輸送・運搬手段を有しておらず、大量の受注に対応できない状況にあり、商品の格納や配送体制を構築する

ための取り組みが求められている。

#### 課題 6 企業の B 型事業所に対する発注先としての認識の不足

- ・ 企業から B 型事業所へ業務の発注経験がある企業は約 1 割にとどまっている。その要因として、多くの企業は、B 型事業所との関わりがなく、そもそも発注対象先として想定していないことから、企業が B 型事業所も業務の発注先となりうると認識する取り組みが重要である。

#### 課題 7 B 型事業所への発注意思のある企業の戸惑い・躊躇

- ・ 企業の中には、現在 B 型事業所と取引を行っていないものの、経済的な取引のメリットがあれば、また、社会貢献的な見地から、可能であれば発注を検討したいとする先もある。このため、発注可能業務の切り出しや B 型事業所ごとの特徴や技術力の情報提供など様々な“後押し”を通じて、こうした企業の意欲を顕在化させる取り組みが必要である。

#### 課題 8 一般企業とは異なる基準による B 型事業所への低単価発注

- ・ B 型事業所では、福祉施設との理由により、安価で依頼された業務について、単価交渉ができていないケースがある。また、企業が B 型事業所に発注する理由として、約 5 割が社会的責任や貢献のためとしており、一般企業と同じ認識での発注がされていないことも単価が低い要因と考えられる。利用者が充実した生活ができるよう、B 型事業所における単価交渉力の向上や適正な単価設定ができる体制づくりが必要である。

#### 課題 9 共同受注窓口やつながるナビの認知不足

- ・ 現在あるマッチング支援の仕組み（共同受注窓口・つながるナビ）は、どちらも企業側の認知度が低く、十分に活用されていないことから、企業へのさらなる周知が必要である。
- ・ 「つながるナビ」は、サイトの立ち上げから間もないため企業の利用・情報量が少ないこと、また、企業は B 型事業所が対応可能な能力を有しているか疑念を感じ、B 型事業所は営業力が十分でないことも否定できず、マッチングに至っていないケースも考えられ、両者がスタートから関係性を築けるまでの伴走支援をすることが重要である。

## 8. 課題から想定される有効な施策

県内 B 型事業所及び県内企業向けアンケートやヒアリングの結果により把握した課題に対して、県内 B 型事業所の経営や県内 B 型事業所と県内企業とのマッチングなど、県内 B 型事業所と県内企業による産福連携を推進する上で想定される県が行う有効な施策を以下のとおりまとめる。

### 8.1. 想定される有効な施策

施策の柱	ターゲット	施策	施策内容
①工賃向上に向けた意識醸成	B 型事業所	1	グループワークの開催やアドバイザー派遣による職員の意識醸成
②経営力・営業力の向上		2	先駆的な取り組みを行う B 型事業所への表彰制度等の検討
		3	生産活動を行っている福祉施設間や関係者との連携体制の構築
		4	企業経営的視点形成のためのアドバイザー派遣や企業の経営力を学ぶ機会の創出
		5	アドバイザー派遣による価格交渉術の助言、営業マニュアルの作成支援
③利用者の生産活動を支援する 職員の支援スキルの向上		6	アドバイザー派遣による利用者の能力に応じた支援策等の助言
④設備導入への補助		7	B 型事業所の設備導入に対する補助
⑤B 型事業所への理解促進と 意識醸成	企業	8	企業における B 型事業所への理解促進と新規発注に向けた意識醸成
		9	企業イメージの向上につながる表彰制度等の検討
⑥B 型事業所と企業との マッチング	B 型事業所 ・企業	10	企業から B 型事業所への発注業務の切り出し
		11	コーディネーターやマッチングフェア等 B 型事業所と企業とをつなぐ支援
		12	共同受注窓口・つながるナビの周知と機能強化
		13	幅広い分野で産福連携するための関係者会議の開催

## ① 工賃向上に向けた意識醸成

### 施策1 グループワークの開催やアドバイザー派遣による職員の意識醸成

課題1

#### 【B型事業所に対する施策】

- ・ 利用者の工賃向上は、利用者の充実した生活や社会全体の活性化につながる重要なことであり、セミナーの開催や、他事業所とのグループワークで意見を交わすことなどを通じて意識の醸成を図る。
- ・ B型事業所において、組織の存在意義などを考え、障害福祉経営の視点だけでなく、企業経営的視点を持つアドバイザーの派遣など通じて、生産活動や営業への意識を変革するための助言等を行う。

### 施策2 先駆的な取り組みを行うB型事業所への表彰制度等の検討

課題1

#### 【B型事業所に対する施策】

前年度より工賃が向上した事業所への表彰や広報制度の制定等を検討する。なお、工賃について、利用頻度の低い利用者を多く受け持っているB型事業所の平均工賃が国の算定基準では低くなってしまうため、時給換算での算出など、より実効性の高い他の比較方法を研究する。

## ② 経営力・営業力の向上

### 施策3 生産活動を行っている福祉施設間や関係者との連携体制の構築

課題1・2

#### 【B型事業所に対する施策】

- ・ 生産活動を行っているB型事業所以外も含めた福祉施設間において競い・支え合う関係を構築するため、地域内の様々な関係者も交えながら生産活動について協議・ノウハウの共有を図る機会や各B型事業所が交流することで互いに高めあうことができる機会を創出する。

### 施策4 企業経営的視点形成のためのアドバイザー派遣や企業の経営力を学ぶ機会の創出

課題2・8

#### 【B型事業所に対する施策】

- ・ 主にB型事業所経営者を対象に、企業経営的マインドの醸成を目指し、以下を目的にアドバイザーの派遣や機会の創出を行う。
  - ⇒事業所の現場の状況を確認し、具体的目標の設定と経営改善に必要な課題の抽出とその解決、企業経営的視点での設備導入等のアドバイスを実施する。
  - ⇒各B型事業所やその利用者のスキルの強みを活かした新たな業務開拓を行うとともに、作業能力向上による高単価な業務への切り替えを目指すアドバイスを実施する。
  - ⇒企業にて、実際に作業見学や体験などを通じて、企業ニーズの把握や企業の技術、経営ノウハウを学ぶ機会を創出する。
  - ⇒各B型事業所において、目標工賃の設定や作業のコスト算出をおこなった上で、目標達成のために必要な単価設定ができるようアドバイスを実施する。

## 施策5 アドバイザー派遣による価格交渉術の助言、営業マニュアルの作成支援

課題3・8

### 【B型事業所に対する施策】

- ・ B型事業所の強みを伝える力や単価交渉力の向上を図るため、アドバイザーの派遣等による営業や広報を担当する職員の養成や営業マニュアルの作成支援などを実施する。
- ・ B型事業所が企業に関心を持ってもらえるよう、施設側のスキルの整理（企業への明確な説明の事前準備）及び効果的な周知を図るためのアドバイスを実施する。

## ③ 利用者の生産活動を支援する職員の支援スキルの向上

### 施策6 アドバイザー派遣による利用者の能力に応じた支援策等の助言

課題4

### 【B型事業所に対する施策】

- ・ 製品の品質向上やより高度な技術による高単価な業務の獲得において、職員の利用者への生産活動支援に関する支援スキルを向上させるため、アドバイザーの派遣等による利用者にわかりやすい作業手順への変更や作業工程の細分化など利用者の作業能力に応じた支援策のアドバイスを実施する。
- ・ 専門的な支援スキルを習得する研修会や勉強会を実施するとともに、全国社会就労センター協議会（SELP）への加入を促す。

## ④ 設備導入への補助

### 施策7 B型事業所の設備導入に対する補助

課題5

### 【B型事業所に対する施策】

- ・ B型事業所が受注獲得のために必要な設備導入等に対し、補助を実施する。

### 【企業に対する施策】

- ・ 企業がB型事業所に設備を貸し出すことで、B型事業所との連携が活性化することが想定されるため、実態に即した効果的な支援制度を検討する。

## ⑤ B型事業所への理解促進と意識醸成

### 施策8 企業におけるB型事業所への理解促進と新規発注に向けた意識醸成

課題6・8

### 【企業に対する施策】

- ・ B型事業所への業務の発注も含め企業の障害者就労に対する関心が低いことから、利用者の充実した生活のために生産活動の実態に見合う水準への工賃引き上げなど、障害者就労への理解の浸透を図るリーフレットの配布や発注事例の紹介等により、B型事業所への新規発注に向けた企業における意識醸成を目指す。



## 施策 9 企業イメージの向上につながる表彰制度等の検討

課題 6・7

### 【企業に対する施策】

- ・ B 型事業所との連携に取り組む企業の意欲向上のため、B 型事業所へ業務を発注する企業やコラボ商品（食品やノベルティ等）を開発する企業を、SDGs の推進、社会貢献企業として表彰する制度等について検討する。

## ⑥ B 型事業所と企業とのマッチング

## 施策 10 企業から B 型事業所への発注業務の切り出し

課題 7

### 【企業に対する施策】

- ・ B 型事業所の営業活動におけるミスマッチングを防ぐため、各企業へのアンケート等の調査により営業訪問の希望や外注できそうな業務の切り出しを行う。
- ・ B 型事業所への業務発注促進のため、「発注先の見つけ方～契約までの一連の手続き」といった解説や好事例の紹介を実施する。

## 施策 11 コーディネーターやマッチングフェア等 B 型事業所と企業とをつなぐ支援

課題 7

### 【B 型事業所及び企業に対する施策】

- ・ 企業と B 型事業所がお互いを知るきっかけや業務受発注のマッチング等を促進するため、双方に関する情報収集力を有し、企業経営と福祉推進の両面を理解し、B 型事業所と企業をつなぐコーディネーターを設置する。具体的な機能として、以下の内容を想定する。
  - ⇒共同受注窓口とも連携した、各 B 型事業所に対応可能な作業項目、作業量等詳細なデータの把握・管理。
  - ⇒企業分析を通じたコスト削減や業務の切り出しアドバイス支援。
  - ⇒企業と適正な作業能力のある B 型事業所とのマッチング支援や共同受注窓口とも連携した各 B 型事業所への適正な業務分配。なお、コーディネーターは、受注単価の向上を図るため、企業から軽作業だけでなく、一般企業に発注している業務についても積極的に獲得・マッチング支援を実施する。
- ・ B 型事業所の能力等の周知を図るために、企業が事業所と交流する機会を設け作業の仕方や設備なども含めて事業所の実力を試す・示す場を創出する。
- ・ B 型事業所の生産活動を産業分野に広く周知するために、一般企業対象のマッチングフェアへの参加を支援する。

## 施策 12 共同受注窓口・つながるナビの周知と機能強化

課題 9

### 【B 型事業所の対する施策】

- ・ B 型事業所が企業に営業を行うきっかけとして、営業活動を受け入れる企業の情報をつながるナビへ掲載するとともに、B 型事業所への情報提供を行う。

#### 【企業に対する施策】

- ・ コーディネーターの企業訪問などを通じて、共同受注窓口とつながるナビの活用方法を周知する。

#### 【B型事業所及び企業に対する施策】

- ・ 企業からの大口業務の受注や、B型事業所への適切な業務分配のため、共同受注窓口とコーディネーターが情報共有など連携を図る。
- ・ つながるナビを利用するB型事業所及び企業に対し、コーディネーターの仲介による業務内容や単価設定など手続き等の調整や伴走アドバイスの支援を実施する。

### 施策 13 幅広い分野で産福連携するための関係者会議の開催

#### 【B型事業所及び企業に対する施策】

- ・ 産福連携推進体制の構築や連携に取り組む機運の醸成等を図るため、産業界の代表者や、障害就労支援に取り組む関係者などで構成する会議を開催する。

## 9. おわりに

本戦略の推進にあたっては、本文に記載したとおり、B型事業所における経営改善や生産性向上に対する努力、企業における障害者就労への理解醸成が必要であるとともに、双方の前向きな協力意思を持った連携が不可欠である。また、企業のみならず、県や市町村との密な連携も不可欠であり、共生社会の実現には、行政が率先して優先調達に取り組む必要がある。

こうした、県民各分野での精力的な取り組みを通じて、障害のある方の地域での自立した生活の支援を強力に図っていく。



## 10. 県内 B 型事業所向けアンケート調査の結果（詳細）

### 10.1. アンケートの概要

県内 B 型事業所の生産活動や県内企業との受発注、連携体制に関する課題を把握するため、県内 B 型事業所を対象にアンケート調査を行った。

調査実施者	山梨県
調査対象	県内 B 型事業所
対象施設数	122 施設
調査方法	調査票郵送による配付・回収

### 10.2. アンケートの回収状況

発送数	回収数	回収率
122	94	77.0%

### 10.3. 本戦略中の記号等について

(S A)・・・単一回答(Single Answer)の略。選択回答は 1 項目のみ。

(M A)・・・複数回答(Multi Answer)の略。回答する選択肢の数に制限を設けている場合がある。

(N A)・・・数値回答 (Numeric Answer) の略。該当する数値を記入するもの。

n・・・回答者数 (number) を表す。「n = 100」は、回答者数が 100 人ということ。

※アンケート結果の数値は小数点第 2 位を四捨五入しており、単一回答であっても合計が 100%にならない場合がある。

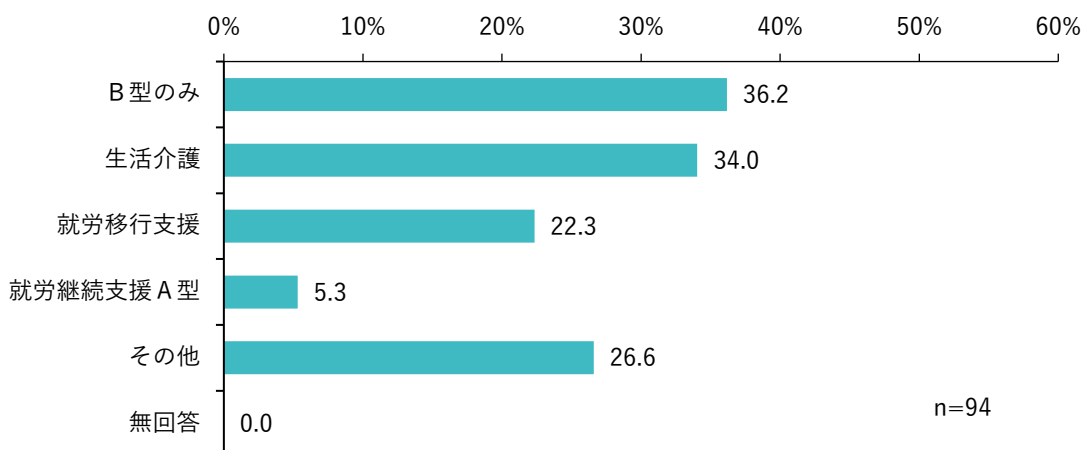
※複数回答の場合は合計値が 100%にならない場合がある。

## 10.4. アンケート結果

F1 貴事業所では、就労継続支援B型以外に実施しているサービスはありますか。

就労継続支援B型以外に実施しているサービスについて、「B型のみ」が36.2%と最も高く、次いで「生活介護」が34.0%となっている。

就労継続支援B型以外に実施しているサービス (MA)

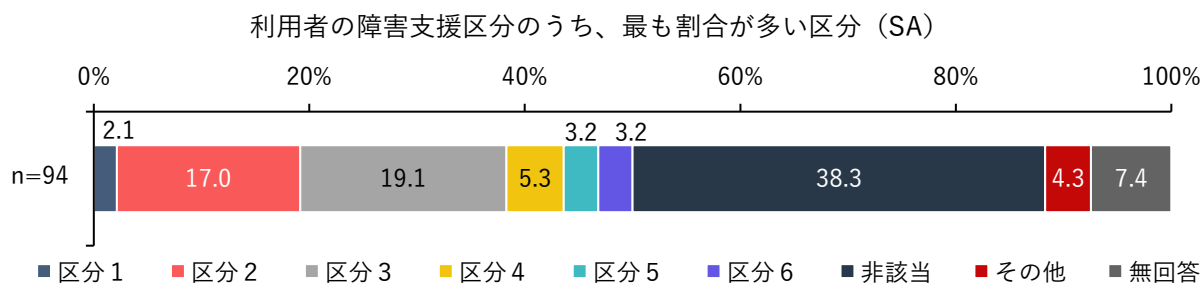


	n	%
B型のみ	34	36.2
生活介護	32	34.0
就労移行支援	21	22.3
就労継続支援A型	5	5.3
その他	25	26.6
無回答	0	0.0
	94	100.0

その他	n
共同生活援助	2
共同生活援助、計画相談、地域活動支援センター	1
計画相談	1
計画相談（指定特定相談支援事業）	1
施設入所支援	1
自立訓練（生活訓練）	6
自立訓練（生活訓練）、就労定着支援	1
自立訓練、就労定着支援	1
就労定着支援	3
就労定着支援、短期入所	1
相談支援、短期入所、日中一時	1
短期入所、地域生活支援事業（日中一時）	1
地域活動支援センター	3
日中一時	1
入所、放課後デイ	1
計	25

F2 貴事業所の利用者の障害支援区分のうち、最も割合が多い区分はどれですか。

B型事業所の障害支援区分について、「非該当」が38.3%と最も高く、次いで「区分3」が19.1%となっている。

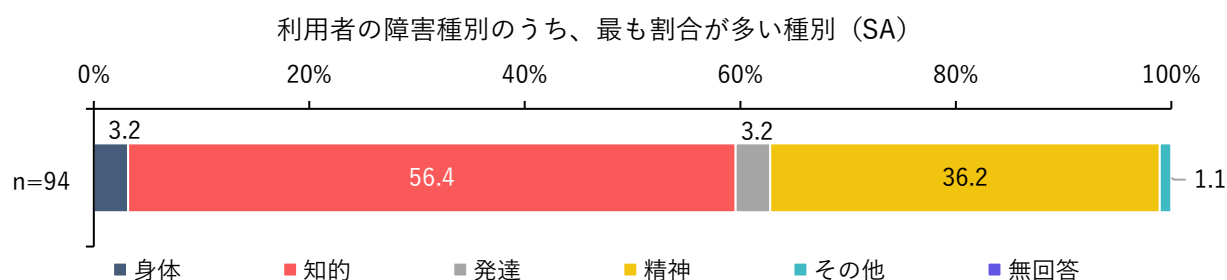


	n	%
区分1	2	2.1
区分2	16	17.0
区分3	18	19.1
区分4	5	5.3
区分5	3	3.2
区分6	3	3.2
非該当	36	38.3
その他	4	4.3
無回答	7	7.4
	94	100.0

その他	n
区分なし	1
区分を持っていない方	1
殆どの方が B 型事業所のみ利用のため、区分は出ていない (もっていない)	1
B 型ゆえ区分なし	1
計	4

F3 貴事業所の利用者の障害種別のうち、最も割合が多い種別はどれですか。

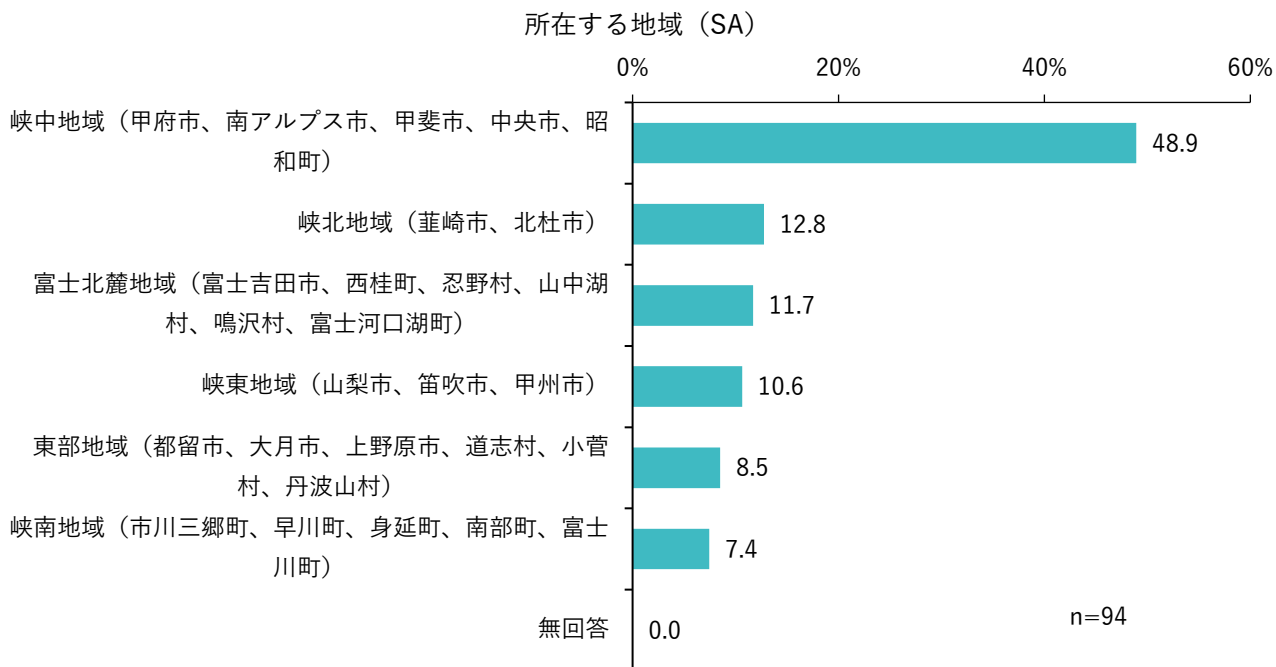
B型事業所の障害種別について、「知的」が56.4%と最も高く、次いで「精神」が36.2%となっている。



	n	%
身体	3	3.2
知的	53	56.4
発達	3	3.2
精神	34	36.2
その他 (身体・知的の重複)	1	1.1
無回答	0	0.0
	94	100.0

F4 貴事業所の所在する地域はどちらですか。

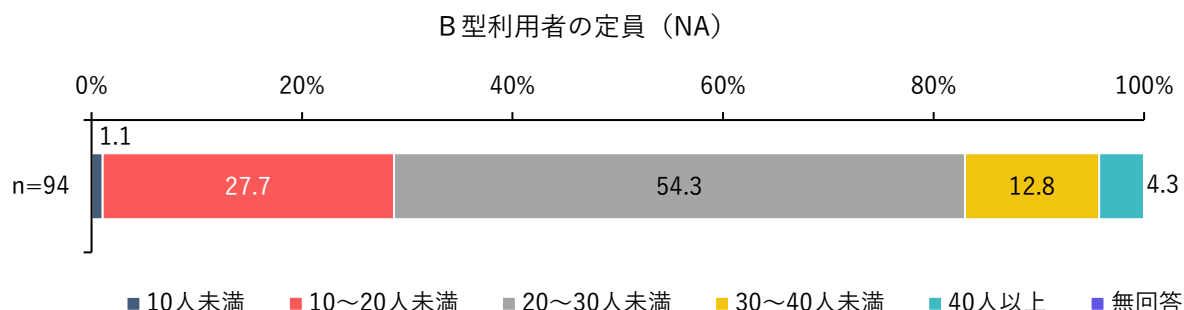
B型事業所の所在する地域について、「峡中地域」が48.9%と最も高く、次いで「峡北地域」が12.8%となっている。



	n	%
峡中地域 (甲府市、南アルプス市、甲斐市、中央市、昭和町)	46	48.9
峡北地域 (韭崎市、北杜市)	12	12.8
富士北麓地域 (富士吉田市、西桂町、忍野村、山中湖村、鳴沢村、富士河口湖町)	11	11.7
峡東地域 (山梨市、笛吹市、甲州市)	10	10.6
東部地域 (都留市、大月市、上野原市、道志村、小菅村、丹波山村)	8	8.5
峡南地域 (市川三郷町、早川町、身延町、南部町、富士川町)	7	7.4
無回答	0	0.0
	94	100.0

F5(1) 貴事業所におけるB型利用者の定員は何人ですか。

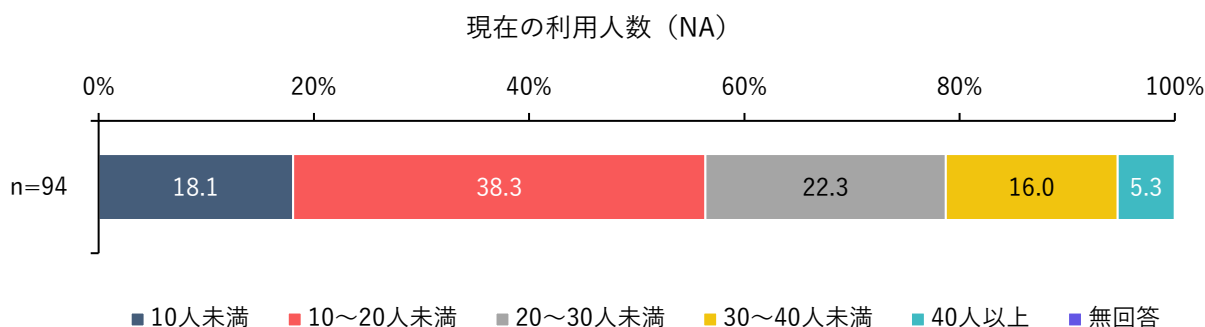
B型事業所の定員数について、「20～30人未満」が54.3%と最も高く、次いで「10～20人未満」が27.7%となっている。



	n	%
10人未満	1	1.1
10～20人未満	26	27.7
20～30人未満	51	54.3
30～40人未満	12	12.8
40人以上	4	4.3
無回答	0	0.0
	94	100.0

F5(2) 貴事業所における現在の利用人数は何人ですか。

B型事業所の利用人数について、「10～20人未満」が38.3%と最も高く、次いで「20～30人未満」が22.3%となっている。

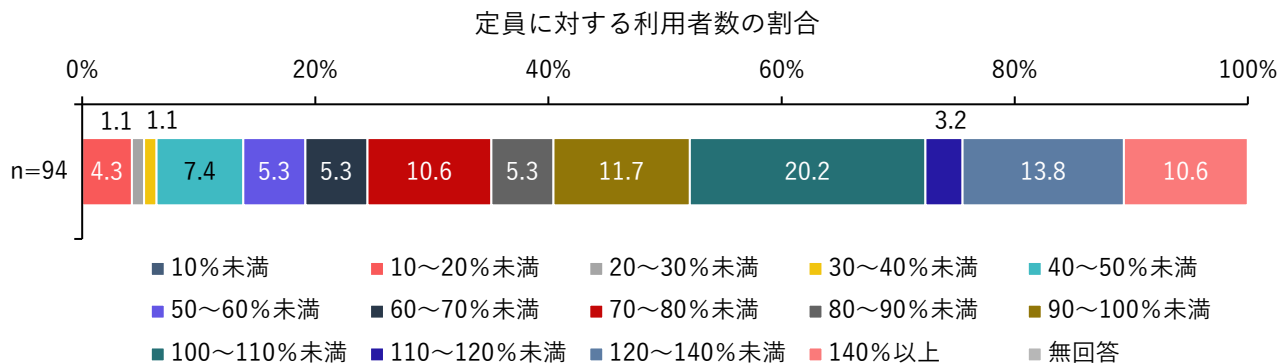


	n	%
10人未満	17	18.1
10～20人未満	36	38.3
20～30人未満	21	22.3
30～40人未満	15	16.0
40人以上	5	5.3
無回答	0	0.0
	94	100.0



F5(1)(2) 定員に対する利用者数の割合

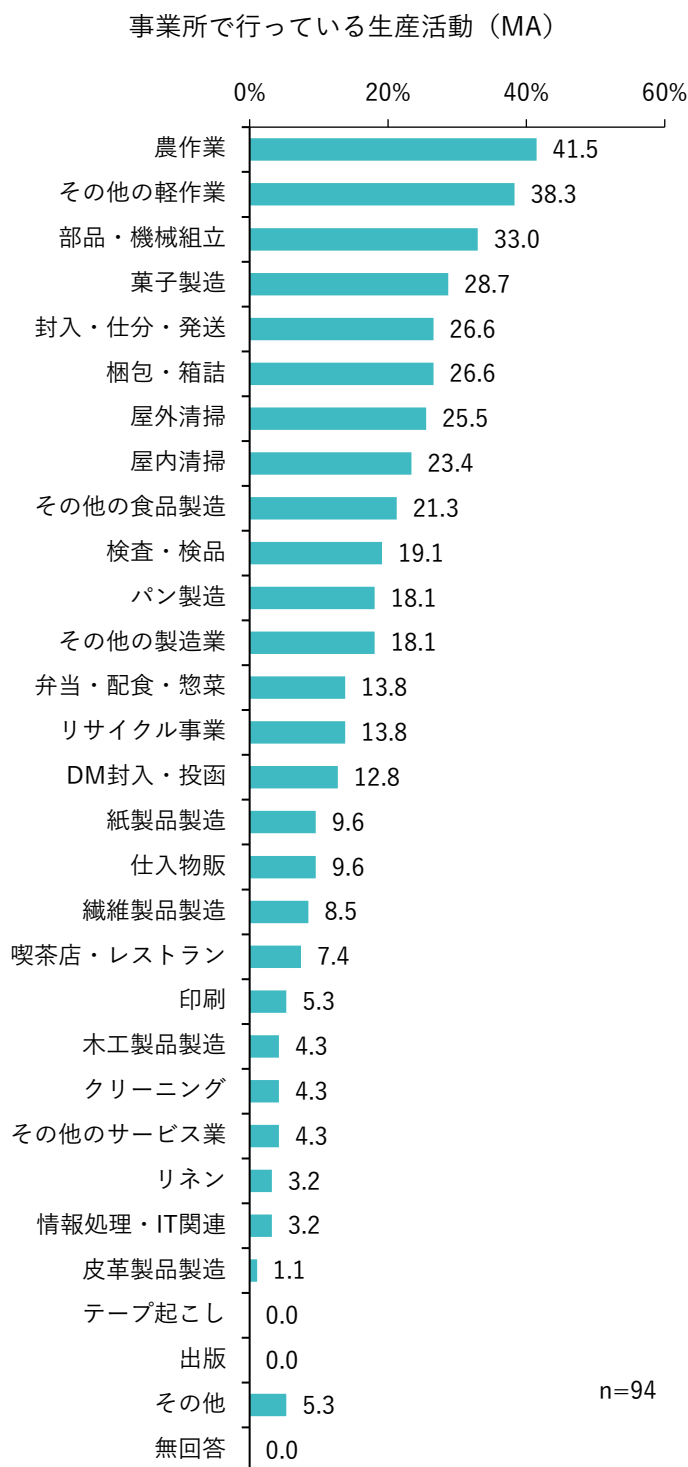
B 型事業所の定員に対する利用者数の割合について、100%以上である B 型事業所を合わせると 47.8%となっている。



	n	%
10%未満	0	0.0
10~20%未満	4	4.3
20~30%未満	1	1.1
30~40%未満	1	1.1
40~50%未満	7	7.4
50~60%未満	5	5.3
60~70%未満	5	5.3
70~80%未満	10	10.6
80~90%未満	5	5.3
90~100%未満	11	11.7
100~110%未満	19	20.2
110~120%未満	3	3.2
120~140%未満	13	13.8
140%以上	10	10.6
無回答	0	0.0
	94	100.0

F6 貴事業所で行っている生産活動はどのような活動ですか。

B 型事業所で行っている生産活動について、「農作業」が 41.5%と最も高く、次いで「その他の軽作業」が 38.3%、「部品・機械組立」が 33.0%となっている。



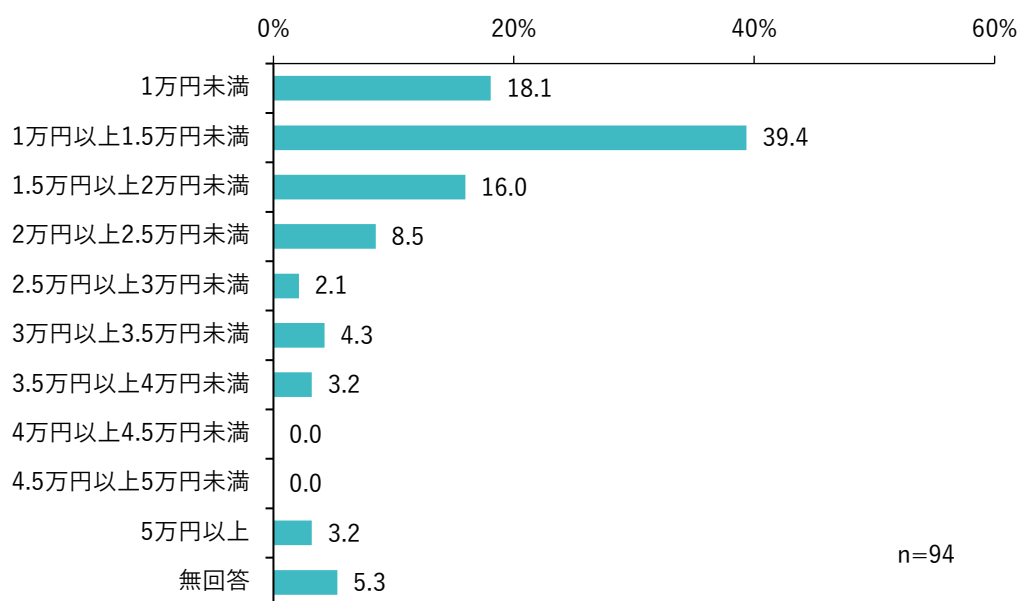
	n	%
農作業	39	41.5
その他の軽作業	36	38.3
部品・機械組立	31	33.0
菓子製造	27	28.7
封入・仕分・発送	25	26.6
梱包・箱詰	25	26.6
屋外清掃	24	25.5
屋内清掃	22	23.4
その他の食品製造	20	21.3
検査・検品	18	19.1
パン製造	17	18.1
その他の製造業	17	18.1
弁当・配食・惣菜	13	13.8
リサイクル事業	13	13.8
DM封入・投函	12	12.8
紙製品製造	9	9.6
仕入物販	9	9.6
繊維製品製造	8	8.5
喫茶店・レストラン	7	7.4
印刷	5	5.3
木工製品製造	4	4.3
クリーニング	4	4.3
その他のサービス業	4	4.3
リネン	3	3.2
情報処理・IT関連	3	3.2
皮革製品製造	1	1.1
テーブル起こし	0	0.0
出版	0	0.0
その他	5	5.3
無回答	0	0.0
	94	100.0

その他	n
公園管理	1
自動販売機のジュースの補充作業	1
畜産	1
伝統工芸品 栞折	1
養鶏	1
計	5

F7 貴事業所が利用者に支払っている工賃について、令和2年度の一人当たり平均月額はどのくらいですか。

B型事業所が利用者に支払っている平均工賃月額について、「1万円以上1.5万円未満」が39.4%と最も高く、次いで「1万円未満」が18.1%となっている。なお、第3次山梨県工賃向上計画の令和2年度目標工賃である2.3万円以上のB型事業所は15事業所、16.0%にとどまっている。

利用者に支払っている工賃について、令和2年度の一人当たり平均月額（NA）

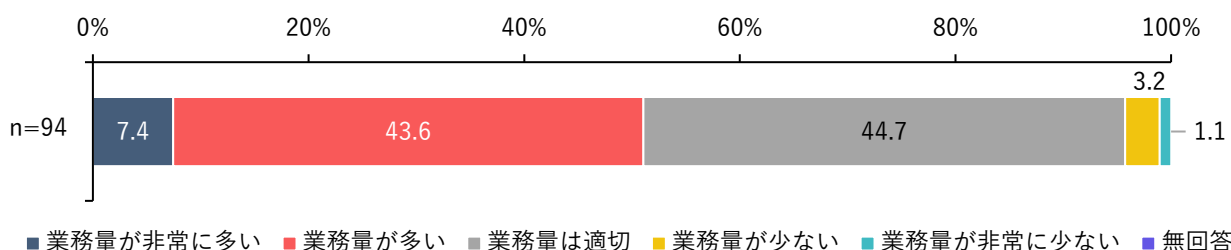


	n	%
1万円未満	17	18.1
1万円以上1.5万円未満	37	39.4
1.5万円以上2万円未満	15	16.0
2万円以上2.5万円未満	8	8.5
2.5万円以上3万円未満	2	2.1
3万円以上3.5万円未満	4	4.3
3.5万円以上4万円未満	3	3.2
4万円以上4.5万円未満	0	0.0
4.5万円以上5万円未満	0	0.0
5万円以上	3	3.2
無回答	5	5.3
	94	100.0

問1 貴事業所での生産活動や利用者への生活支援を含めた事業所全体の業務量はどの程度ですか。

事業所全体の業務量について、「業務量は適切」が44.7%と最も高くなっているなかで、「業務量が非常に多い」「業務量が多い」を合わせた『業務量が多い』が51.0%と過半を占めている。一方で、「業務量が非常に少ない」「業務量が少ない」を合わせた『業務量が少ない』が4.3%となっている。

事業所での生産活動や利用者への生活支援を含めた事業所全体の業務量 (SA)



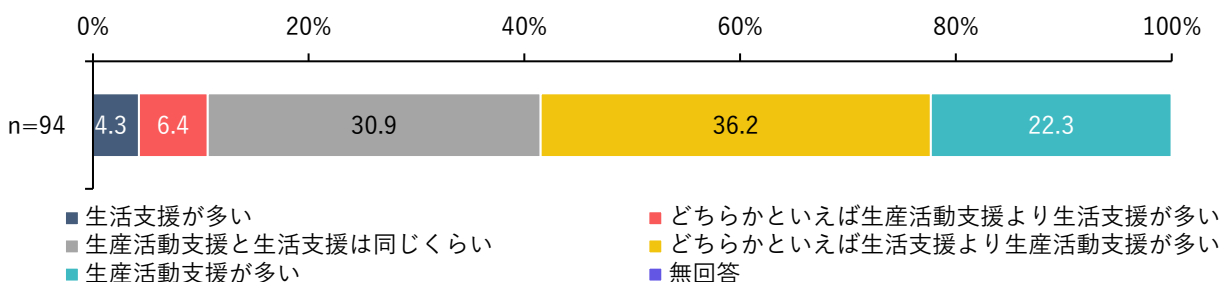
	n	%
業務量が非常に多い	7	7.4
業務量が多い	41	43.6
業務量は適切	42	44.7

	n	%
業務量が少ない	3	3.2
業務量が非常に少ない	1	1.1
無回答	0	0.0
<b>合計</b>	<b>94</b>	<b>100.0</b>

問2 貴事業所での全体業務の割合はどの程度ですか。

「生産活動支援が多い」「どちらかといえば生活支援より生産活動支援が多い」を合わせた『生産活動支援が多い』が58.5%と過半を占めている。一方で、「生活支援が多い」「どちらかといえば生活支援より生産活動支援が多い」を合わせた『生活支援が多い』が10.7%となっている。

全体業務の割合 (SA)

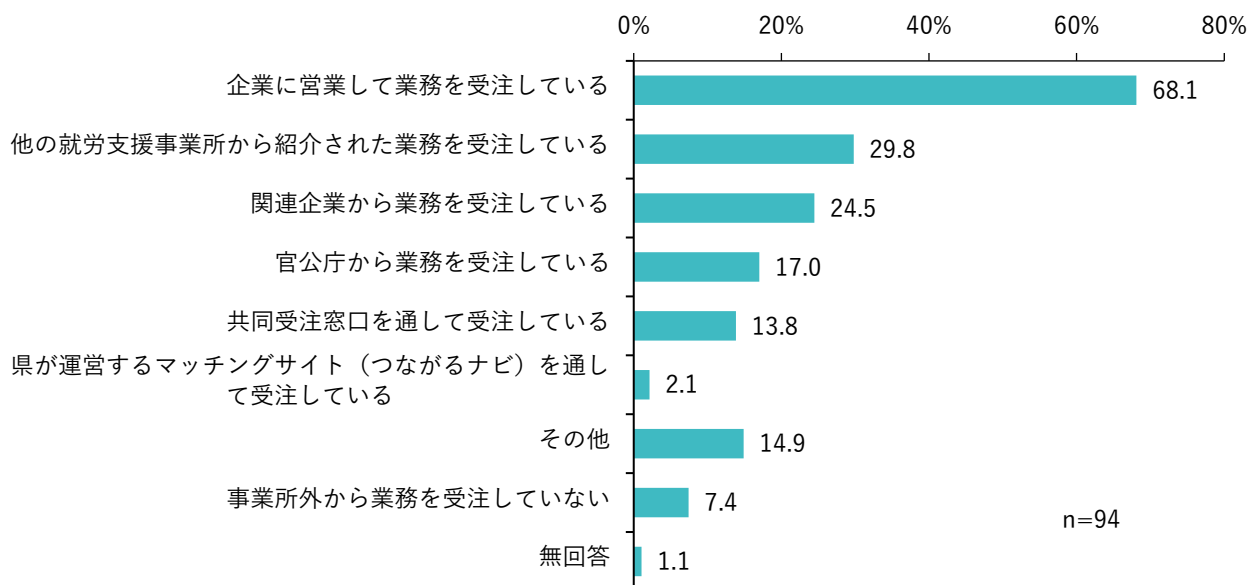


	n	%
生活支援が多い	4	4.3
どちらかといえば生活活動支援より生活支援が多い	6	6.4
生産活動支援と生活支援は同じくらい	29	30.9
どちらかといえば生活支援より生産活動支援が多い	34	36.2
生産活動支援が多い	21	22.3
無回答	0	0.0
<b>合計</b>	<b>94</b>	<b>100.0</b>

問3 貴事業所で行っている生産活動について、どのようにして業務を受注していますか。

「企業に営業して業務を受注している」が68.1%と最も高く、次いで「他の就労支援事業所から紹介された業務を受注している」が29.8%、「関連企業から業務を受注している」が24.5%となっている。

どのようにして業務を受注しているか (MA)



	n	%
企業に営業して業務を受注している	64	68.1
他の就労支援事業所から紹介された業務を受注している	28	29.8
関連企業から業務を受注している	23	24.5
官公庁から業務を受注している	16	17.0
共同受注窓口を通して受注している	13	13.8
県が運営するマッチングサイト (つながるナビ) を通じて受注している	2	2.1
その他	14	14.9
事業所外から業務を受注していない	7	7.4
無回答	1	1.1
合計	94	100.0

その他	n
イベント運営、キッチンカー	1
委託事業 (農園)	1
企業から生産依頼を受けて、受注している	1
企業側から直接電話をいただき、仕事に繋がっている	1
市、会社の方から声をかけていただいている	1
知り合いから紹介	1
知人の会社から直接受注している	1

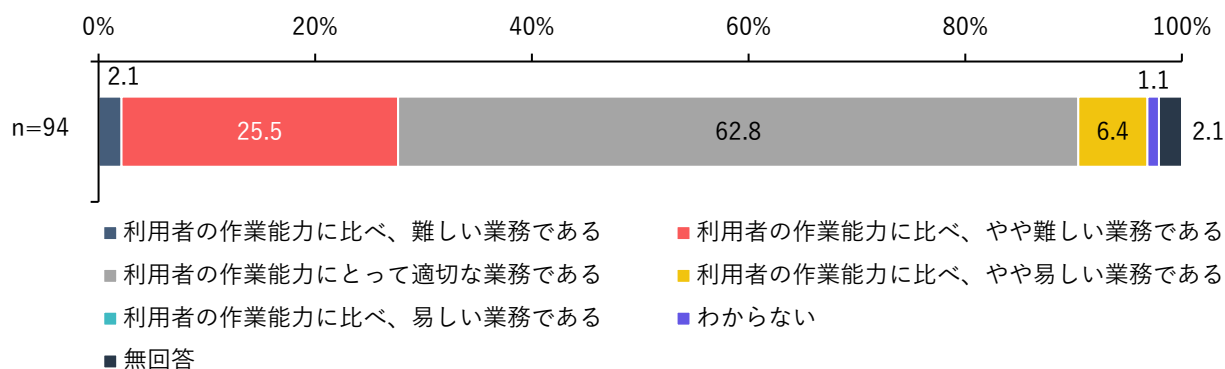
	n
地域から受注を受けている作業もある	1
店頭販売や利用者家族、知人などからの注文	1
農家様の口コミ、紹介	1
農福連携で紹介してもらった業務の実施をしている	1
農福連携推進センターを通じたケースもある	1
病院から売店経営を任されている	1
友人・知人等からの紹介で受注している	1
計	14

問 4 貴事業所が行っている生産活動は、利用者の作業能力を鑑みたときに、適切だとお考えですか。

「利用者の作業能力にとって適切な業務である」が 62.8%と最も高くなっている。

また、「利用者の作業能力に比べ、難しい業務である」「利用者の作業能力に比べ、やや難しい業務である」を合わせた『難しい業務である』が 27.6%となっている。一方で、「利用者の作業能力に比べ、やや易しい業務である」「利用者の作業能力に比べ、易しい業務である」を合わせた『易しい業務である』が 6.4%となっている。

行っている生産活動は、利用者の作業能力を鑑みたときに、適切だと考えるか (SA)

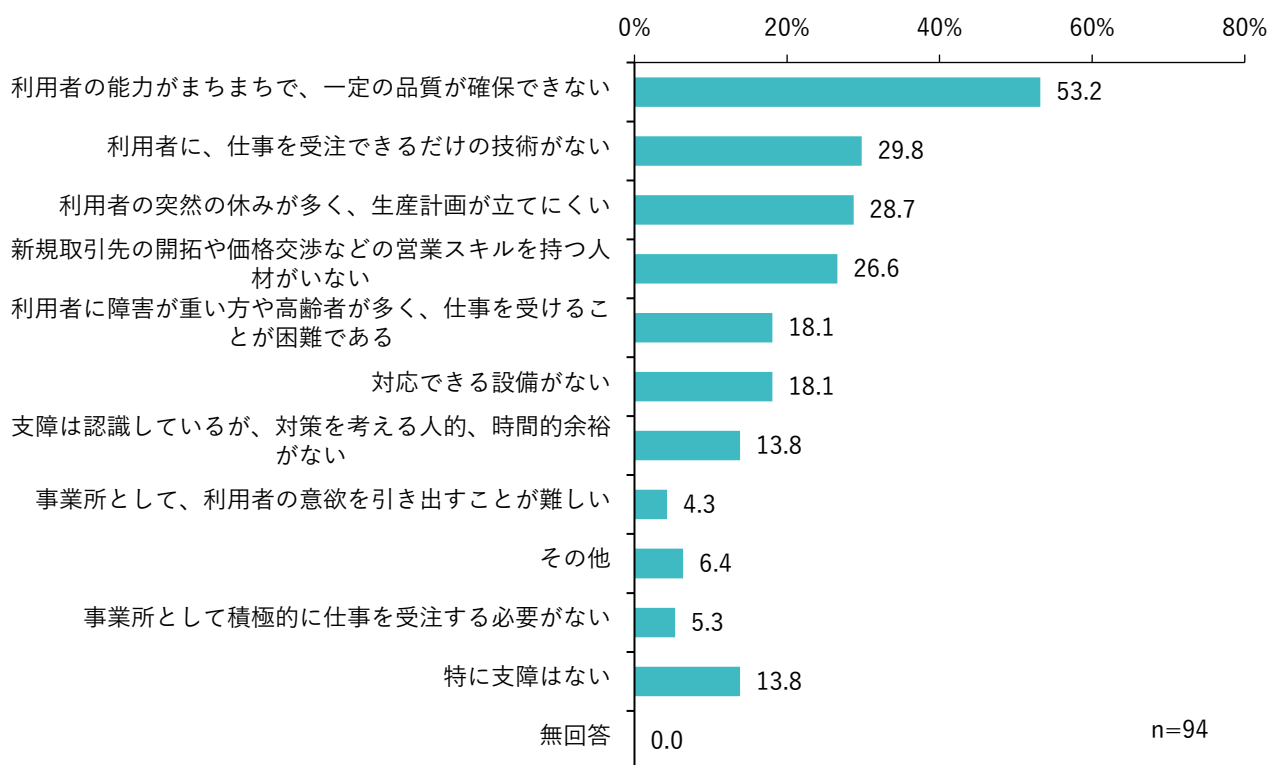


	n	%
利用者の作業能力に比べ、難しい業務である	2	2.1
利用者の作業能力に比べ、やや難しい業務である	24	25.5
利用者の作業能力にとって適切な業務である	59	62.8
利用者の作業能力に比べ、やや易しい業務である	6	6.4
利用者の作業能力に比べ、易しい業務である	0	0.0
わからない	1	1.1
無回答	2	2.1
	94	100.0

問 5 貴事業所では、企業から仕事を受注したいと考えたときに、どこに受注獲得の支障があると思いますか。

「利用者の能力がまちまちで、一定の品質が確保できない」が 53.2%と最も高く、次いで「利用者に、仕事を受注できるだけの技術がない」が 29.8%、「利用者の突然の休みが多く、生産計画を立てにくい」が 28.7%となっており、上位 3 項目は利用者に関する内容となっている。

企業から仕事を受注したいと考えたときに、どこに受注獲得の支障があると思うか (MA)



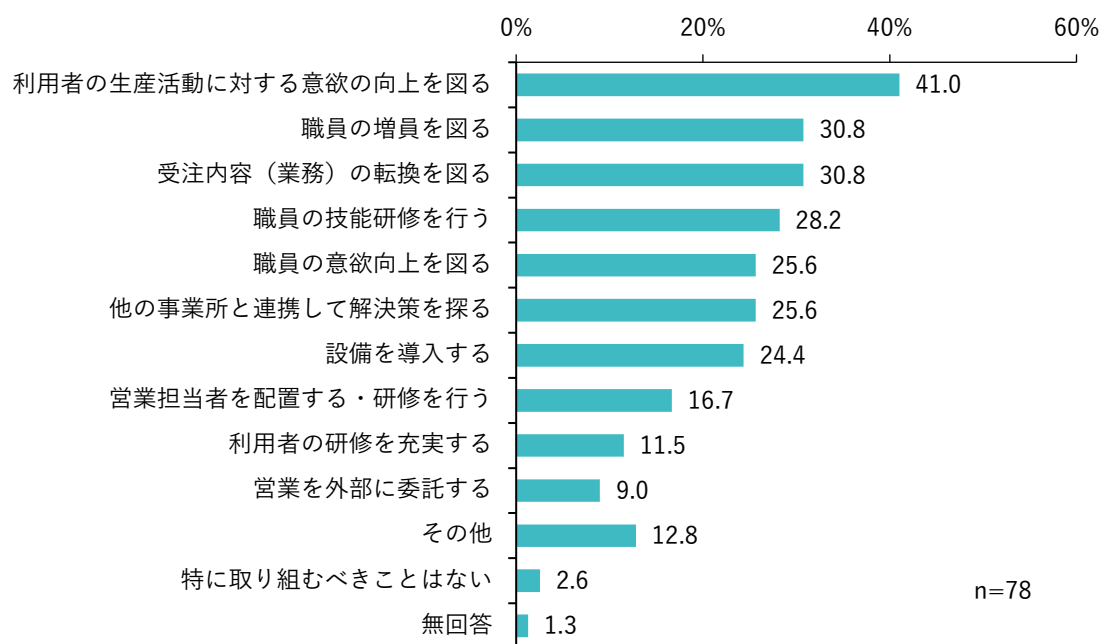
	n	%
利用者の能力がまちまちで、一定の品質が確保できない	50	53.2
利用者に、仕事を受注できるだけの技術がない	28	29.8
利用者の突然の休みが多く、生産計画を立てにくい	27	28.7
新規取引先の開拓や価格交渉などの営業スキルを持つ人材がない	25	26.6
利用者に障害が重い方や高齢者が多く、仕事を受けることが困難である	17	18.1
対応できる設備がない	17	18.1
支障は認識しているが、対策を考える人的、時間的余裕がない	13	13.8
事業所として、利用者の意欲を引き出すことが難しい	4	4.3
その他	6	6.4
事業所として積極的に仕事を受注する必要がある	5	5.3
特に支障はない	13	13.8
無回答	0	0.0
	94	100.0

その他	n
企業との受け渡し等の時間・距離の課題	1
共同受注窓口からなかなか仕事してもらえない	1
作業スペースが狭い	1
受注量と作業における生産ベースの調整	1
地域的に企業数が少ない	1
利用者の能力は関係なく、仕事によって収益確保できるのか判断するが、仕事を広げることにより、人材を確保しなければならない。	1
計	6

問 6 問5の支障を抱える中で、受注獲得を図るために貴事業所として取り組むべきことは何だと思えますか。

問5で「事業所として積極的に仕事を受注する必要がない」「特に支障はない」と回答した先以外に対し、受注獲得を図るために取り組むべきことを尋ねたところ、「利用者の生産活動に対する意欲の向上を図る」が41.0%と最も高く、次いで「職員の増員を図る」「受注内容（業務）の転換を図る」が30.8%となっている。

支障を抱える中で、受注獲得を図るために事業所として取り組むべきこと（MA）



※問5で「事業所として積極的に仕事を受注する必要がない」「特に支障はない」と回答をした先を除く

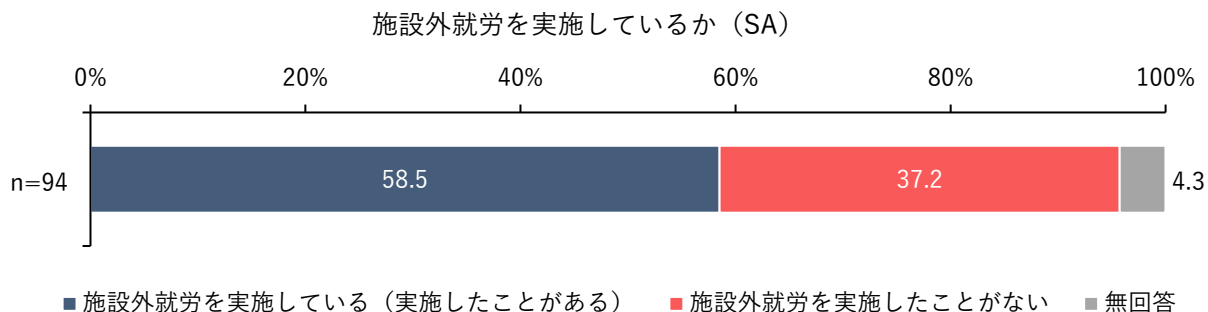
	n	%
利用者の生産活動に対する意欲の向上を図る	32	41.0
職員の増員を図る	24	30.8
受注内容（業務）の転換を図る	24	30.8
職員の技能研修を行う	22	28.2
職員の意欲向上を図る	20	25.6
他の事業所と連携して解決策を探る	20	25.6
設備を導入する	19	24.4
営業担当者を配置する・研修を行う	13	16.7
利用者の研修を充実する	9	11.5
営業を外部に委託する	7	9.0
その他	10	12.8
特に取り組むべきことはない	2	2.6
無回答	1	1.3
	78	100.0

その他	n
スキル向上（営業能力）	1
スペースの確保	1
現在の作業の見直し、拠点の見直し	1
作業空間を広くしたい	1
作業室の拡充	1
仕事の受注の方法を知りたい	1
本気で取り組む、客先への対応	1
利用者の出来る仕事に限られているため、職員の負担が増す	1
利用者を増やす	1
利用者様の体力向上、若い人の獲得	1
計	10



問7 貴事業所において、施設外就労を実施していますか。

「施設外就労を実施している（実施したことがある）」が 58.5%と過半を占め、「施設外就労を実施したことがない」が 37.2%となっている。

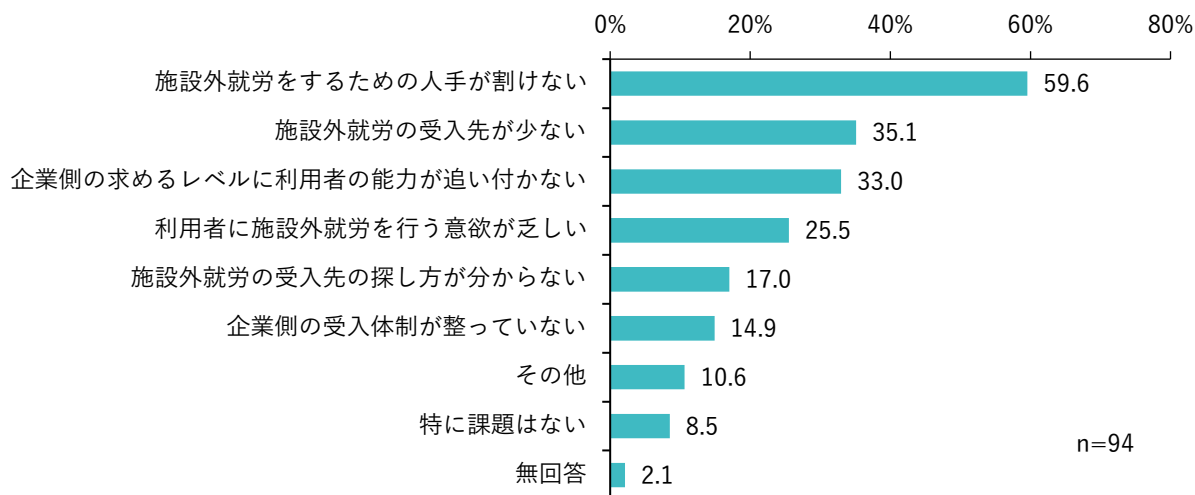


	n	%
施設外就労を実施している（実施したことがある）	55	58.5
施設外就労を実施したことがない	35	37.2
無回答	4	4.3
	94	100.0

問 8 施設外就労を実施するにあたって、課題と考えられることは何ですか。

「施設外就労をするための人手が割けない」が 59.6%と最も高く、次いで「施設外就労の受入先が少ない」が 35.1%、「企業側の求めるレベルに利用者の能力が追い付かない」が 33.0%となっている。

施設外就労を実施するにあたって、課題と考えられること (MA)

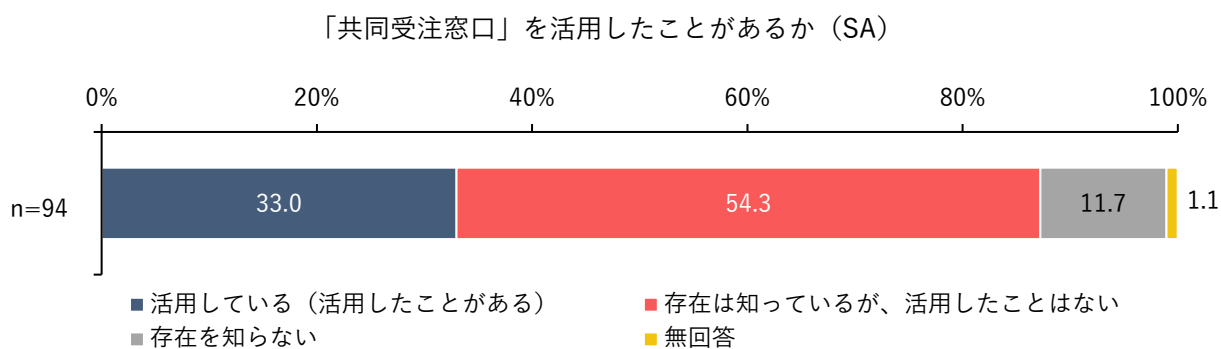


	n	%
施設外就労をするための人手が割けない	56	59.6
施設外就労の受入先が少ない	33	35.1
企業側の求めるレベルに利用者の能力が追い付かない	31	33.0
利用者に施設外就労を行う意欲が乏しい	24	25.5
施設外就労の受入先の探し方が分からない	16	17.0
企業側の受入体制が整っていない	14	14.9
その他	10	10.6
特に課題はない	8	8.5
無回答	2	2.1
	94	100.0

その他	n
施設外就労にあたり、スタッフ体制が出来ていない	1
施設外就労にむける利用者が限定されてしまう	1
施設外就労の工賃と、通常の屋内（事業所）作業工賃を比較した場合。	1
施設外就労を出来る企業は持っている。しかし企業側に合わせると、一事業所では難しい。例、月～土曜日迄仕事、年末年始もお休みがない。	1
施設外先でもしものことがあった際の制度（虐待等）	1
施設内の作業が多く、施設外の作業を多く受けられない	1
人手が割けない→支援費が少ない。年々厳しい。増員できない。	1
昼食代を事業所で負担しているので、経費はかかる	1
輸送の方法等	1
無回答	1
計	10

問 9 企業が発注する仕事や商品を複数の障害福祉サービス事業所に斡旋・仲介を行うワンストップ窓口である「共同受注窓口」を活用したことがありますか。

「存在は知っているが、活用したことはない」が 54.3%と最も高く、「活用している（活用したことがある）」が 33.0%となっている。一方で、「存在を知らない」が 11.7%となっている。

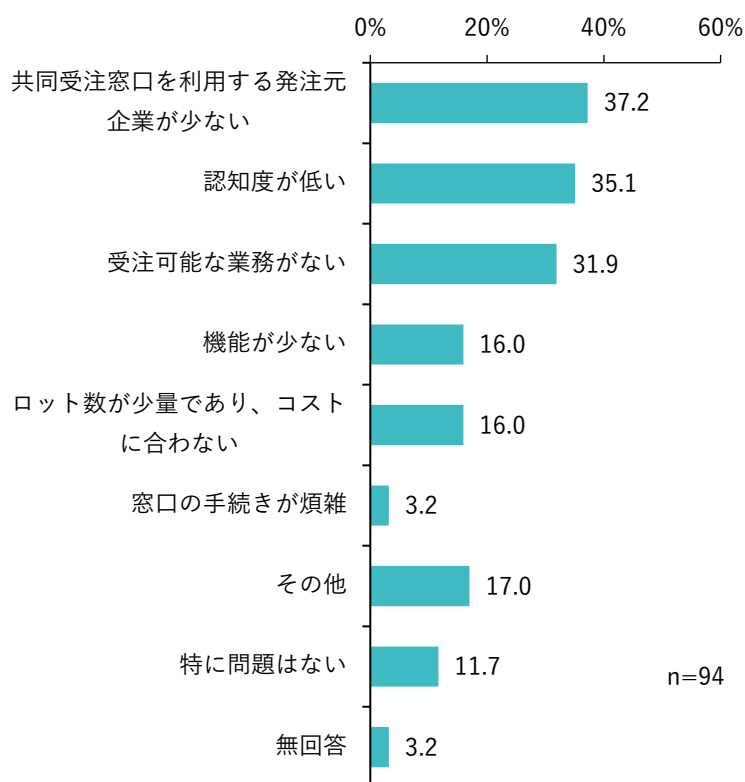


	n	%
活用している (活用したことがある)	31	33.0
存在は知っているが、活用したことはない	51	54.3
存在を知らない	11	11.7
無回答	1	1.1
	94	100.0

問 10 今後の共同受注窓口の活用推進において、課題と考えられることは何ですか。

「共同受注窓口を利用する発注元企業が少ない」が 37.2%と最も高く、次いで「認知度が低い」が 35.1%、「受注可能な業務がない」が 31.9%となっている。

今後の共同受注窓口の活用推進において、  
課題と考えられること (MA)



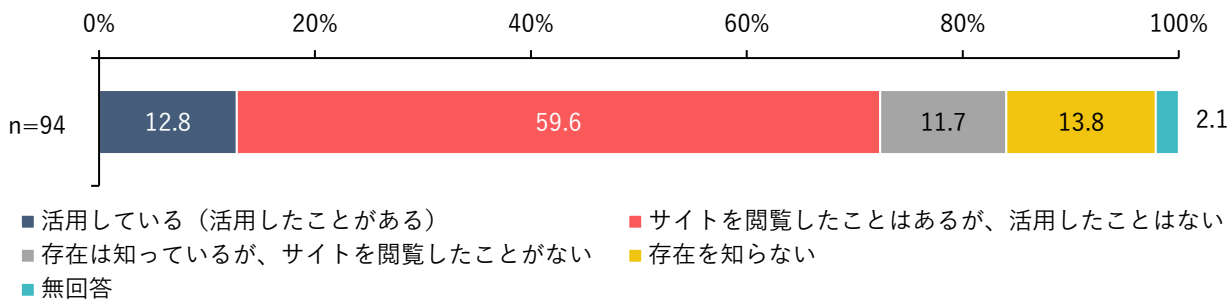
	n	%
共同受注窓口を利用する発注元企業が少ない	35	37.2
認知度が低い	33	35.1
受注可能な業務がない	30	31.9
機能が少ない	15	16.0
ロット数が少量であり、コストに合わない	15	16.0
窓口の手続きが煩雑	3	3.2
その他	16	17.0
特に問題はない	11	11.7
無回答	3	3.2
	94	100.0

その他	n
フィーリング、プロセスの認識の違い	1
一部の偏った法人だけが業務を独占してしまうなど	1
継続的に業務（受注）がない。単価が低い。	1
現在している仕事で間にあってるので、新しい仕事の余力がない	1
現在の作業量以上は、不可。	1
仕事を受けてくれる施設がない。近隣の施設に声をかけたところ、3カ所からこれ以上の仕事量は受けられないと言われてしまった。現在利用者の送迎に 30 分～1 時間/片道かかり、+活動提供（1 日 5 時～5 時半）で 1 日が終わってしまう。自力通所の人だと 6 時間以上は働ける。	1
手数料に対する各施設の考え方	1
窓口の運営形態。B 型事業所が担うと公平性がない。	1
窓口の経緯が不明確で、活動がわからない	1
単価が低い	2
地域内の共同受注窓口を利用しようと問い合わせたが、仕事をもらえなかった。問い合わせの際に、仕事をもらえると返事をもらったが、仕事をもらう週にキャンセルとなり仕事を出してもらえなかった。	1
地理的な問題	1
都社協が行う、中立、公平性に欠ける	1
無回答	2
計	16

問 11 本県が運営する就労支援事業所の紹介サイト「障害者のできる仕事～つながるナビ～」を活用していますか。

「サイトを閲覧したことはあるが、活用したことはない」が 59.6%と過半を占めている。

就労支援事業所の紹介サイト「障害者のできる仕事～つながるナビ～」を活用しているか (SA)

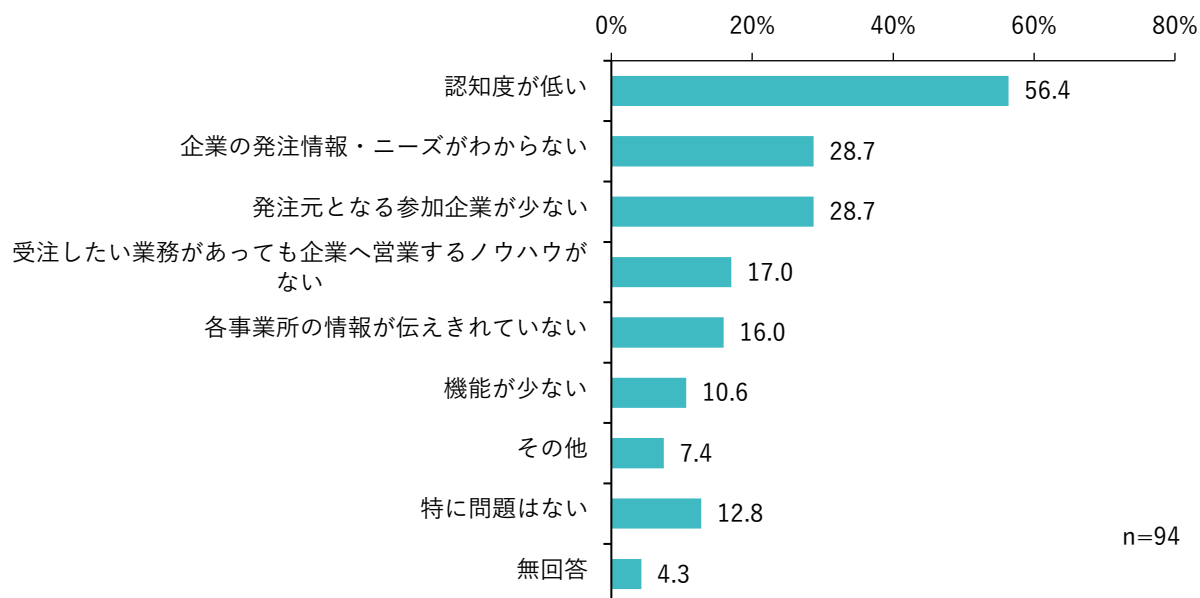


	n	%
活用している (活用したことがある)	12	12.8
サイトを閲覧したことはあるが、活用したことはない	56	59.6
存在は知っているが、サイトを閲覧したことがない	11	11.7
存在を知らない	13	13.8
無回答	2	2.1
	94	100.0

問 12 「障害者のできる仕事～つながるナビ～」の活用推進において、課題と考えられることは何ですか。

「認知度が低い」が 56.4%と最も高く、次いで「企業の発注情報・ニーズがわからない」「発注元となる参加企業が少ない」が 28.7%となっている。

「障害者のできる仕事～つながるナビ～」の活用推進において、課題と考えられること (MA)



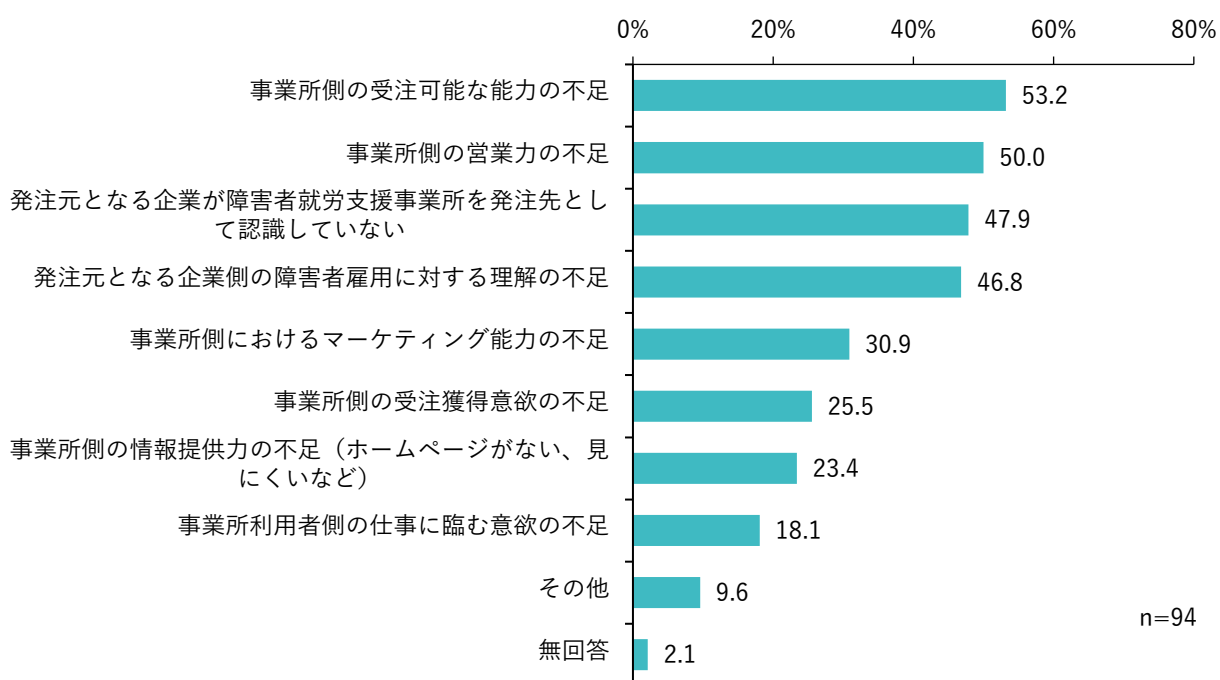
	n	%
認知度が低い	53	56.4
企業の発注情報・ニーズがわからない	27	28.7
発注元となる参加企業が少ない	27	28.7
受注したい業務があっても企業へ営業するノウハウがない	16	17.0
各事業所の情報が伝えきれていない	15	16.0
機能が少ない	10	10.6
その他	7	7.4
特に問題はない	12	12.8
無回答	4	4.3
	94	100.0

その他	n
企業側が「つながるナビ」を認知しているのでしょうか？	1
企業の発注内容に魅力を感じない	1
HP、冊子を作っただけの感がする。具体的な活用方針が伝わってこない。	1
企業側にどれだけ見られているのか、知られているのか、継続的に知られるための情報発信をどれだけ出来るのか。HPなど世間一般に知られるようになって行くのに時間もかかる。現状、事務所に認知されること以上に企業に認知してもらうことが大切だと思う。また知ってもらう事を継続していく事も大切だと思う。	1
現状として日々の仕事が忙しくネットを開けない	1
つながるナビを利用している施設は、この事業のことを知っているが、企業側からの認知度は低いのではないかと思う。	1
企画倒れにして欲しくない	1
計	7

問 13 障害者就労支援を中心とした産業分野と福祉分野の連携を推進するにあたり、今後、どのような課題があると思いますか。

「事業所側の受注可能な能力の不足」が 53.2%と最も高く、次いで「事業所側の営業力の不足」が 50.0%、「発注元となる企業が障害者就労支援事業所を発注先として認識していない」が 47.9%となっている。

障害者就労支援を中心とした産業分野と福祉分野の連携を推進するにあたり、  
今後、どのような課題があると思うか (MA)



	n	%
事業所側の受注可能な能力の不足	50	53.2
事業所側の営業力の不足	47	50.0
発注元となる企業が障害者就労支援事業所を発注先として認識していない	45	47.9
発注元となる企業側の障害者雇用に対する理解の不足	44	46.8
事業所側におけるマーケティング能力の不足	29	30.9
事業所側の受注獲得意欲の不足	24	25.5
事業所側の情報提供力の不足 (ホームページがない、見にくいなど)	22	23.4
事業所利用者側の仕事に臨む意欲の不足	17	18.1
その他	9	9.6
無回答	2	2.1
	94	100.0

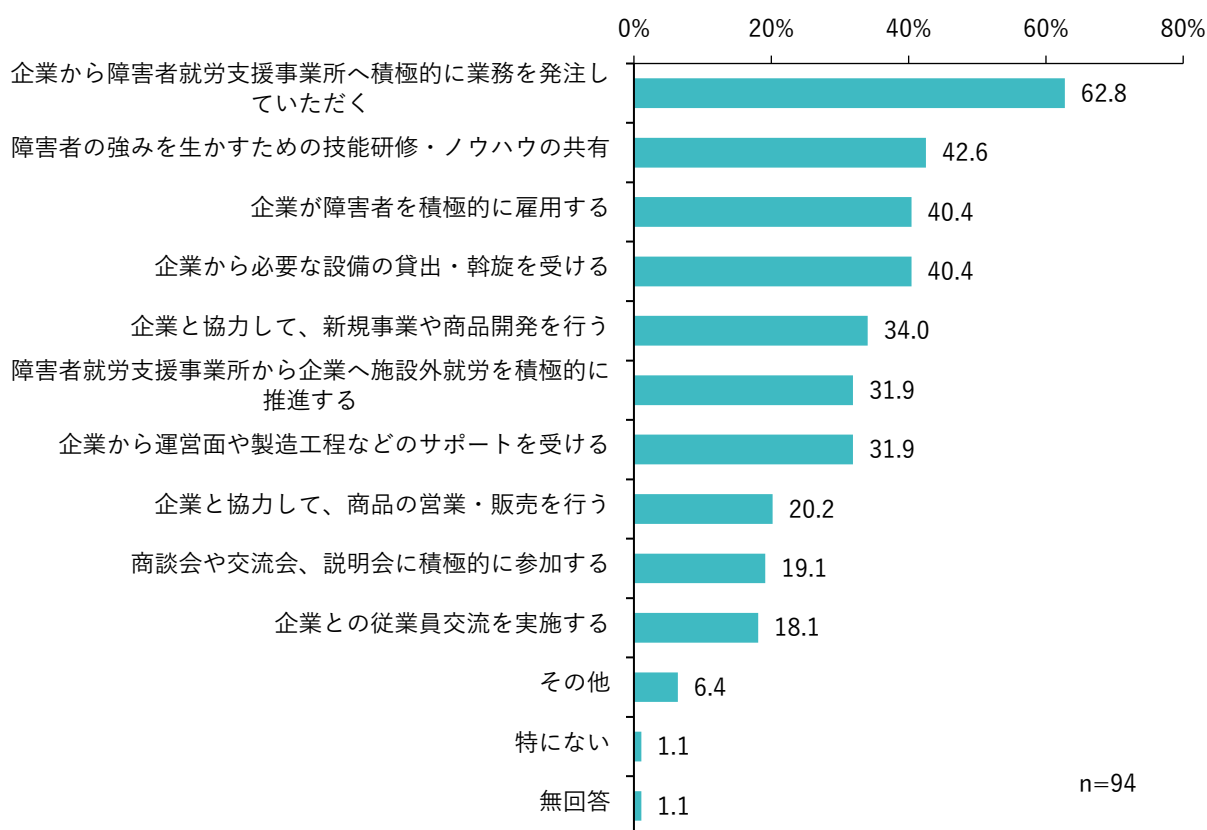
その他	n
発注元は、あくまでビジネスと考えます。	1
現在行っている作業は、昔からの企業とのつきあいがあり、切れないと言っている。施設が何箇所もあり、工賃向上を目指すのであれば、あまり安い単価の仕事を受けると向上にはつながっていない。価格交渉は大切だが、それもしていない施設が多いようだ。量を多くとると、職員が残って仕事をしなくてはならないという話も聞いたことがある。そのバランスが難しい。事業所側の課題になってしまいました。	1
工賃が上がらない原因をメンバーさんにあずけるのはまちがっている	1
高齢化	1
仕事量は今が MAX。何かを減らさないとならない。	1
事業所職員や経営者の仕事に挑む意欲の不足	1
就労支援事業所がどういうものなのか、まだまだ世間の認知度は低いと思う。生産活動として受注ができることもまだまだ知られていない部分も多い。	1
納期、作業の金額（値段）	1
無回答	1
計	9



問 14 障害者の就労支援や賃金の向上を進めるために、企業と連携して取り組むとすればどのようなことが考えられますか。

「企業から障害者就労支援事業所へ積極的に業務を発注していただく」が 62.8%と最も高く、次いで「障害者の強みを生かすための技能研修・ノウハウの共有」が 42.6%、「企業が障害者を積極的に雇用する」「企業から必要な設備の貸出・斡旋を受ける」が 40.4%となっている。

障害者の就労支援や賃金の向上を進めるために、企業と連携して取り組むとすれば  
どのようなことが考えられるか (MA)



	n	%
企業から障害者就労支援事業所へ積極的に業務を発注していただく	59	62.8
障害者の強みを生かすための技能研修・ノウハウの共有	40	42.6
企業が障害者を積極的に雇用する	38	40.4
企業から必要な設備の貸出・斡旋を受ける	38	40.4
企業と協力して、新規事業や商品開発を行う	32	34.0
障害者就労支援事業所から企業へ施設外就労を積極的に推進する	30	31.9
企業から運営面や製造工程などのサポートを受ける	30	31.9
企業と協力して、商品の営業・販売を行う	19	20.2
商談会や交流会、説明会に積極的に参加する	18	19.1
企業との従業員交流を実施する	17	18.1
その他	6	6.4
特にない	1	1.1
無回答	1	1.1
	94	100.0

その他	n
最低賃金を払うように企業等を啓発する	1
製品単価の見直し、安価すぎる	1
企業に入りこんでの仕事でない場合、企業から外注できる仕事に、どのようなものがあるか。事業所側の能力にあわせてのものがあれば……。スピード等、得手不得手なものがあると思うので、そこも整理していく必要有。	1
OEM を利用していく	1
こんな事を出来ますよ！だったり、施設側が PR の場を認知・強化。企業側も、それを”知る”ことのできるシステム作りの強化。	1
施設外就労支援の積極的活用、企業によっては受注している企業内で行っていることもある。事業所に商品を持ってくる等の手間が省けるので、企業において作業をやらせてもらえると良い。	1
計	6

問 15 就労継続支援 B 型事業所の経営者として、利用者の就労や賃金の向上、また、行政の施策に関してご意見がありましたら、自由にお書きください。

---

自由記述について、以下のような意見があった。

【就労関係全般】

- 当事業所として工賃向上を第一として取り組んでいます。現状ネックと思われるものは、下記のとおりです。平均工賃として評価する基準が月額ですが、時給換算で評価すべきです。高品質なものを作ろうとすると、当然設備投資に金がかかります。投資への助成を希望します。同じ B 型でも、工賃向上、就労を目指す所と、生活介護に重点をおく所と二極化しているので、同一施設と見なして策を計画しても無理と思う。
- 各々の圏域によって、社会資源の格差が著しくあると同時に地域性もあるとは思いますが、障がい者への偏見も異なっています。山梨県としては・・・という行政側の対応にはとても残念なものを感じています。就労における交通費の課題は、自立支援協議会では 3 年に亘って協議しておりますが、何の解決策もありません。日々営業を続けながら工賃向上を目指し、企業の温情には限りがあります。今後の明るい未来を切に願います。
- やっと今年度から優先調達の仕事を地元市から受けることができました。行政（市）も、事業所側は何が出来るのか考えてくれてはいたようだ。企業から委託を受けて仕事を行っている。忙しい時期には企業からの仕事が共同で受けられればよいがと思っている。しかし事業所単位でも温度差があり、県の平均工賃には届いていない事業所でも、これ以上は仕事（量）は増やせない。増えれば職員の仕事になる。価格交渉もしていないなどの声を多々聞く。昔からの取引先には何も言えない等。利用者の工賃を上げるには、価格交渉は絶対に必要。施設はこの部分が欠けているかと思う。確かに仕事をいただく事は大切。しかし仕事をたくさんしても工賃が支払えないようであれば、この部分を考えた方が良くと思います。自主製品の販売方法について、最近 EC サイト研修（z o o m）に職員が参加したが、ネット販売を行う上でかなり勉強になった。今後（R 4 年度以降）はこの部分を押し進めようかと思う。
- 当事業所は、就労継続支援 B 型より生活介護の利用者の方の在席が多く、支援量が多く、B 型の事業を中心にだけ考えることが難しいことがある。
- B 型事業所を利用されている方の就労能力を考えると事業所としては、工賃を上げたいが、作業能力の限界が見えてしまい工賃アップにつながらない。
- 事業所ごとにそれぞれ課題、強みを持ち合わせていると考えます。まずは事業所ごとに検討することで、改善策など見えてくると考えます。事業所にその時間（余裕）が必要だと思います。個人的に思いがありますので、ヒアリングで対応させていただけると有難いです。
- 利用者の特性に配慮したうえでの賃金向上は望ましいが、仕事（売上）が中心になり過ぎてしまうことは本末転倒ではないか。支援学校を卒業するにあたり、いまだに生活介護への抵抗意識がある。その上で工賃をある一定水準まで引き上げるとなると、本人の特性を受容できなくなる可能性をはらんでいるように感じる。
- 利用者さん家族の意識の差。片方は仕事として B 型に通ってきているため、自分で作業所まできたり、お弁当を持ってきたりしている。片方は、本人より家族の意識だが、日中家に居ても困る

からと預ける場所と捉えていて、みてくれば、仕事（工賃）はいらぬという家族もいる。そのため、送迎や給食提供は当たり前と考えている方、仕事を受注してもできる利用者が少なく、職員の負担が大きくなってしまう（納期を守るためには）。

- 就労継続支援 B 型の事業所では、障害や健康状態に合った仕事を行うことができると思っています。雇用契約を結ばない働き方は、一般就労や就労継続 A 型に比べると低い工賃になりやすいと言えますが、その一方で短時間就労やご本人のペースを尊重した働き方が可能になるので、継続的な就労の実現に繋がっていると思います。生きていくのにお金は必要ですし、評価として工賃がフォーカスされてしまうのもわかりませんが、働くことが難しい障害のある方の活躍の場の提供もとても大事だと思っています。
- 対人関係などの問題はあっても、仕事に対する意欲や能力のある障害者は大変多い。彼らが能力を発揮できる場を与えてやれば、まだまだ作業能力は向上し、工賃アップにつなげることができる。企業とのマッチングや共同受注の進め方など、課題は多いと思う。企業側に障害があっても訓練すれば大きな能力を発揮できることを認識してもらう必要がある。
- B 型事業所をはじめ 11 年経ちますが、以前に比べて利用者の方の”就労”に対する考え方が変わってきたと感じています。特に最近こちらに来た方は、コロナ禍の状況の中で企業での働き方に変化があり、在宅ワークやテレワークなどの働き方も見ている中で、新しい環境に出ていく事よりも今は様子をみながらできれば、安心して働ける場所で、少しでも工賃を稼いでいきたいという方が何人かいらっしゃいます。事業所経営者としては、各々の方の生活の支援をしながら、同時に工賃賃金の向上にむけての努力をしなければならない難しい舵取りは変わりませんが、社会の動向を見ながら今後どのように進めていけば良いかというご指導等、行政の施策に入れて頂ければありがたいと思います。
- 精神障害者の特性・個性のレベルに合った作業を提供し、自立に向けた支援を行っているが、就労訓練、賃金の向上も大切であるが、生活支援での利用者もいる為、生産活動の意欲の向上も難しいところである。
- 利用者の高齢化等で、生産活動に対する能力、意欲の低下もあり、賃金の高い受託作業を試みても結局利用者に合わず、職員の業務になってしまい、賃金の向上は難しくなっている。

#### 【経営状況】

- 地域差（甲府と郡内）は否めない。また郡内でも、富士吉田市と他は、様々な面で厳しい。富士急行線の電車運賃が高く、実習等における自己負担が非常に苦しい。
- 長い歴史のある事業所であるが、就労支援事業所としての認知度が低く、相談員からも重度の身体障害者の受け入れ先として、認識されているようです。現在も身体障害者の利用が多く、ほとんどの利用者が重度障害である。高齢化も進み、介護保険提供者がデイサービスセンターを利用するような感覚での利用が多く作業能力も限界を感じている。特別支援学校の新卒者を直接 B 型事業所で受け入れられるように、利用体験実習を受け、アセスメントを行う等、関係機関にも働きかけを行っているが、利用される方の状況を鑑み、手続き等が簡素化することを期待している。事業所形態が、同一敷地内で行っている他の障害福祉サービス事業もあることから、多機能型となり、報酬が低い単価となり、経営は極めて厳しい状況である（就労支援事業所単独では、事業

は成り立たない)。

- 利用者の就労や賃金は、常に向上できるように念頭に入れて行動していますが、現在のところコロナ感染症の危険を考えると、なかなか積極的になれないです。
- 利用者の賃金向上について。当事業所は、企業からの受託作業による収入が利用者の大部分の賃金になっています。企業からの受託作業は、安定的に生産活動が確保できない（時期によって作業量の変動が大きい）、作業単価が低いことが問題です。支援員の確保について。労働人口の低下や福祉職員の低収入等の理由から、今後支援員不足が懸念されています。さらなる福祉職員の賃金アップの施策が必要です。
- コロナ禍の中、当事業所で運営している定食屋（飲食店）について。客足も落ち、売り上げが低迷する中、「山梨グリーンゾーン認証」がとれないものかと、県にも問い合わせ、様々なご意見をいただきながら試行錯誤したものの、結果難しく断念しています。「障害福祉サービス」である前に「食事提供施設」であることを痛感し、このコロナ禍の中で利用者様の特性に合わせてながら、売り上げも保ちつつ展開していくことに大変難しさを感じています。
- 「設問5」でお答えしたことが課題だと思っています。
- 就労や賃金向上を実現していくためには、手厚いサポート体制が必要と考えますが、そのためには、マンパワーを充実する観点からも、安定した運営が前提になると思います。現状では、運営費に余裕がないのが問題です。
- 利用者全員が精神障害のため、安定した体調で仕事に向かえば作業が進みますが、なかなか難しいところもあります。利用者の作業能力の差もあり、あらゆる種類の作業が必要となります。単価のよい仕事がよいのですが、B型事業所立ち上げ2年目なこともあり、新規開拓に余力がありません。また、利用者の体調重視で進めると、そちらのケアに時間を割かれ、作業を進めることの困難さも感じます。
- 利用されている方々は、一般就労を目指している方から日中活動の場として利用されている方まで幅広く、作業から成長できている方もいれば、体力づくりからの方や、軽作業もなかなか厳しい方など生活支援が必要な方もいるので、事業所の平均工賃が低くなってしまっているのが現状です。本人のニーズに合った支援を考えると、工賃向上が全てなのか？職員の作業での工賃を利用者へ配付することが、利用者にとっていいことなのか？常に葛藤しているところです。一般就労を希望される方はもちろん、出来そうな方には一般就労に必要とされる支援を行い、一般就労の実現に繋げています。ただ、事業所としては利用者が減るので、事業費のマイナスはありますが・・・工賃向上と一緒にお金の使い方も支援する必要があると考えます。
- 福祉事業はどこも人手不足ではありますが、その中でも就労系はより人手不足及び若手がいなことが現状。なぜ？いつも葛藤しております。肉体的、精神的苦勞があり、特に精神的な苦勞が多い。またそれに対して報われないことが他の事業に比べて大きいと思われます。その改善策を逆に教えて欲しい。

#### 【経営方針】

- 優先調達法の活用・推進を図りたい。当事業所では遠隔地利用の利用者が多い。地域の利用者を増やしたい。

- 当施設では就労継続 B 型事業所の利用者には、障害程度区分 3 及び区分 4 に近い利用者も含まれている現状で、工賃向上を図っていく上では非常に厳しいところがある。障害程度区分 3 及び区分 4 の利用者でも就労意欲は非常にあり、自分は施設で働いて給与をもらっている喜びを感じている。このようなことから、就労継続 A 型、就労継続 B 型の次に新たに、就労継続事業所の新設が設けられればと思います。

#### 【受注関係】

- 受注した作業内容が簡易であるため、高収入は得られず、また作業量を増加し、収入アップを図りたいが、受注作業に波があり、安定した供給が得られない。
- 事業所が企業側に求めるばかりではなく、企業が求めることをどのように事業所がクリアできるのか取り組む姿勢が必要であり、そのことを企業と共有し、お互いに話をしながら進めていく必要があると考えている。品質の保持と納期厳守は必須だと思う。
- 施設、事業所側の考え方、企業の考え方を変えていく必要があると思います。福祉だから（賃金が）安くても仕方がない、ではなく適切な単価設定等を表す状況があると良いと思います。
- 企業といかにつながり、単価交渉をするかは大きな課題とは思いますが、また今後も常につきまとう課題と思う。大きな仕事を依頼されたときにやりきれないから断ってしまうのがもったいない。他の事業所にも協力を依頼することもあるが、事業所同士もっと繋がる機会があると協働できる仕事も増えて良い。コロナの影響もあり、他事業所と交流を持つ機会（研修など）も減っている。「障害者のできる仕事・つながるナビ」は非常に良いと思いました。継続的に企業にも知ってもらえるよう告知できると良いと思う。インターネットを活用することで、情報発信が早くでき、タイムリーに交渉が出来るようになることは非常に良い。半面、サイトを立ち上げたことを知ってもらわないと活用してもらえない。検索することでサイトを見つける流れになるので、なんとなく見つけた等ということも少ないと思う。つながるナビがあるということを知ってもらい見ってもらうため、インターネットを利用していない時にも広告等で目にする機会が多い方が良い。サイトができた時に新聞で広告が出ていたのを目にしたが、継続的にインターネット以外の媒体でもサイト閲覧に繋がる動きがとられると良い。

#### 【行政への要望】

- 当方はあまり外注作業は受けていませんが、外注作業において、全てではありませんが、安価・低効率・汚れる作業が気になります。仕事を選ぶことは正しくないかもしれませんが、健常者との差を付けられているような気がします。できることなら、行政の方が間に入って調整をとっていただくと安心です。
- 利用者の就労や賃金の向上についての、行政としての支援、指導等が充実していない事。
- 工賃向上の意見も大切で、利用者のモチベーションも上がっていくと思うが、事業所の維持として、生産活動による収入だけではなく、訓練等給付費も比例して考えてほしい。
- 1 個何円ではなく、1 時間約 870 円ぐらいを想定して、企業とのマッチングを進めていただきたい。
- コロナの影響を受け（イベントの休止、販路の縮小、施設外作業の休止、受託作業の減

少・・・)、利用者さんの工賃の向上が非常に厳しい状況であり、来年度は給付費も2段階下がり、運営自体も厳しくなるのでは?と感じています。企業と事業所の連携については、日頃から県の福祉課の担当者の方々には大変お世話になっていますが、行政サイドからの発信や、企業、事業所それぞれの意識改革や連携に繋がるような取り組みを進めていただけると良いと思います。

- B型支援を利用している障害者で、施設入所にて生活環境が改善できる方が多くいます。生活困窮家庭の利用者や親から自立させるために同一敷地内の施設入所支援とB型支援の実施を認めてもらいたい。近年、B型事業所の増加及び生活介護の増加に伴い、施設間での利用者の取り合いや、職員の引き抜き等がある。B型、生活介護に於いて経営安定化を図るため、就職や地域移行できる利用者を施設で抱え込んでしまっている。B型支援事業の活性化(仕事確保)のために施設経営陣と一般企業との交流の場、研修等を積極的に行っていただきたい。
- 15年前からずっと感じていますが、A・Bとかの枠では解決しないことがあると思います。経済が低迷している中で、賃金の向上が難しいと思っていますし、現状の施策が正しいかわかりませんし、強く見直しをすべきと考えています。国・厚生労働省の指示通りの展開だと思いつつ、ご苦労も多いとも思っています。国や厚生労働省には強い不満しかありません。
- 障害者優先調達推進法の効果希薄、改善依頼。
- 工賃向上のため、施設として取り組まなければならない課題は多く、自分たちで行わなければならないことは認識していますが、現在ある機能として活用していきたいものとして「障害者のできる仕事～つながるナビ」のサイトを閲覧させていただいていますが、企業の発注は3件しか確認できませんでした。企業への働きかけをお願いしたいと思います。また、共同窓口については、圏域での違いがあるかもしれませんが、現在の機能が正直わかりません。実績や活動の報告、今後の方針などの説明を定期的に聞ける場が欲しいです。今後、コロナ禍の中、工賃向上に向けて産福連携が機能することに期待するところも大きいです。施設として参加できることがあれば、前向きに取り組みたいです。地域協働加算について県内で加算該当の事業所はいくつあるのか現状を知りたいです。
- 現在、前年度実績に応じて基本報酬が決定される仕組みであるが、これだと障害が軽い方が多いほど収益が上がることになる。障害の重い人の就労支援を持続させるためには、この仕組みを変える必要があるのではないかと。
- 平均工賃を計算する上で、まれに通所できる方を人数にいれると平均減になります。報酬単価によっては運営難しいです。「まれに通所」の方は、事業所への所属意識を持っています。ただそのような方に合わせたB型としての支援を支援サイドとしては行いたい。柔軟な施設の期待を懇願します。
- 障害者のできる仕事をつなぐナビに、サービス事業所だけでなく、地域活動の支援センターも含めるとよいのではないかと。

#### 【補助金】

- 生産活動に伴う車両、機器など、設備面での充実のための補助制度の設置。
- 高齢化で平均年齢約49才という中で、賃金向上、就労は難しい。機械化等で簡単な作業があれば、可能性が開かれると思います。

- 自主製品のため、販売戦略が苦手。パンの機材も 10 年が過ぎると修理が必要で、購入するにしても 100~400 万円はかかってしまう（オーブン、ドーコン、ミキサー等の業務用）。
- 補助金等の充実により新規事業に取り組む事が可能になるのでは（そういった事業所が増えるのでは）。
- 利用者の賃金の向上のために「補助金」を。方法や内容について検討してください。とにかく「賃金」向上のために尽力ください。何が可能なのか具体的に提案していただきたい。

#### 【その他】

- 令和 3 年 8 月に開所しました。毎日毎日手探りでやっている現状です。今後ご指導よろしくお願ひします。ヒアリングの協力を出来るまでに至っていませんので、今回は遠慮させていただきます。



## 11. 県内企業向けアンケート調査の結果（詳細）

### 11.1. アンケートの概要

県内企業と県内B型事業所の受発注や連携体制等に関する課題を把握するため、県内企業を対象にアンケート調査を行った。

調査実施者	山梨県
調査対象	県内企業（製造業・情報通信業）
対象企業数	303社
調査方法	調査票郵送による配付・回収

### 11.2. アンケートの回収状況

発送数	回収数	回収率
303	115	38.0%

### 11.3. 本戦略中の記号等について

（S A）・・・単一回答(Single Answer)の略。選択回答は1項目のみ。

（M A）・・・複数回答(Multi Answer)の略。回答する選択肢の数に制限を設けている場合がある。

n　・・・回答者数（number）を表す。「n=100」は、回答者数が100人ということ。

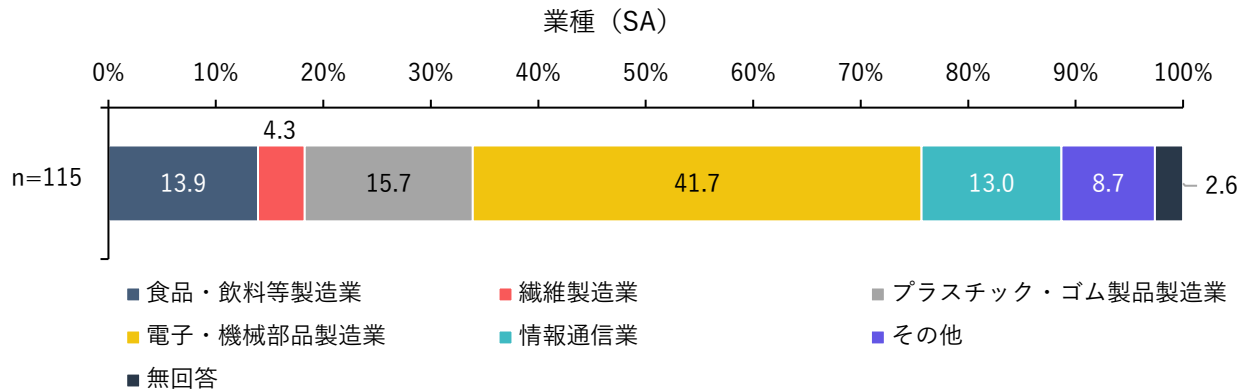
※アンケート結果の数値は小数点第2位を四捨五入しており、単一回答であっても合計が100%にならない場合がある。

※複数回答の場合は合計値が100%にならない場合がある。

## 11.4. アンケート結果

F1 貴社の業種は次の中のどれに該当しますか。

回答企業の業種について、「電子・機械部品製造業」が41.7%と最も高く、次いで「プラスチック・ゴム製品製造業」が15.7%、「食品・飲料等製造業」が13.9%となっている。

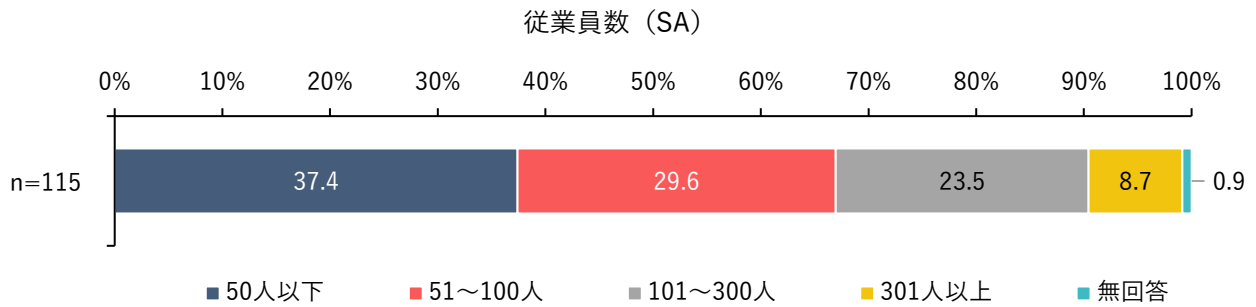


	n	%
食品・飲料等製造業	16	13.9
繊維製造業	5	4.3
プラスチック・ゴム製品製造業	18	15.7
電子・機械部品製造業	48	41.7
情報通信業	15	13.0
その他	10	8.7
無回答	3	2.6
	115	100.0

その他	n
段ボール製造業	1
医療用機器部品製造業	1
幼児教育他	1
金属加工部品製造	1
金属製造業	1
電気通信工事	1
段ボール、紙器製品製造業	1
木製品輸入、検査販売（卸売り）	1
ガス調理器の製造販売	1
家具金具プレス・金型	1
計	10

F2 貴社の従業員数は、どの程度ですか。

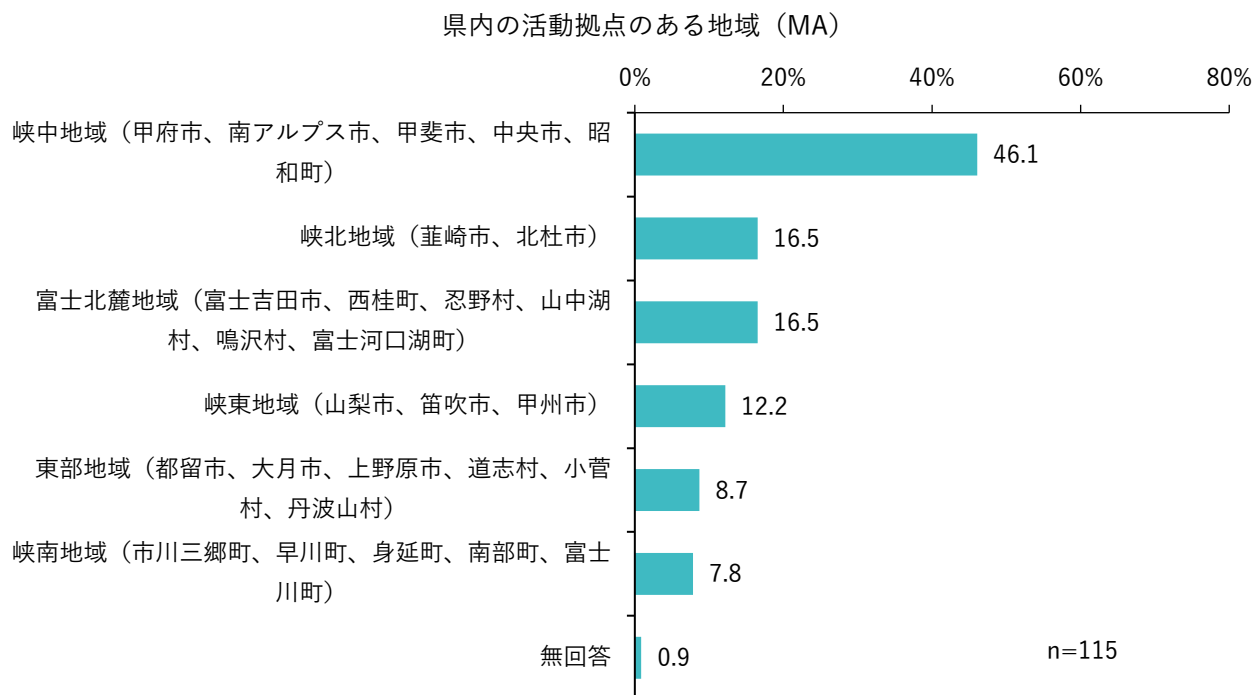
回答企業の従業員数について、「50人以下」が37.4%と最も高く、次いで「51～100人」が29.6%、「101～300人」が23.5%となっている。



	n	%
50人以下	43	37.4
51～100人	34	29.6
101～300人	27	23.5
301人以上	10	8.7
無回答	1	0.9
	115	100.0

F3 貴社の県内の活動拠点（事務所、工場など）のある地域はどちらですか。

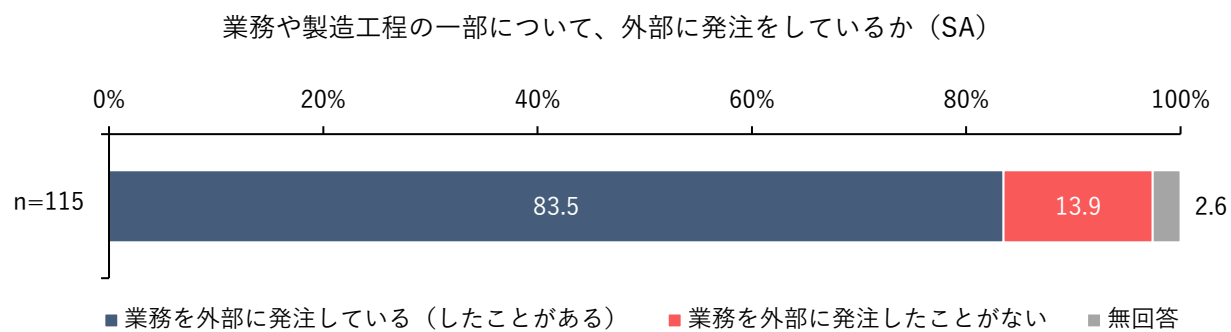
回答企業の県内の活動拠点について、「峡中地域」が 46.1%と最も高く、次いで「峡北地域」「富士北麓地域」が 16.5%となっている。



	n	%
峡中地域（甲府市、南アルプス市、甲斐市、中央市、昭和町）	53	46.1
峡北地域（韮崎市、北杜市）	19	16.5
富士北麓地域（富士吉田市、西桂町、忍野村、山中湖村、鳴沢村、富士河口湖町）	19	16.5
峡東地域（山梨市、笛吹市、甲州市）	14	12.2
東部地域（都留市、大月市、上野原市、道志村、小菅村、丹波山村）	10	8.7
峡南地域（市川三郷町、早川町、身延町、南部町、富士川町）	9	7.8
無回答	1	0.9
	115	100.0

問1 貴社では、業務や製造工程の一部について、外部に発注をしていますか。

「業務を外部に発注している（したことがある）」が83.5%と大半を占めている。

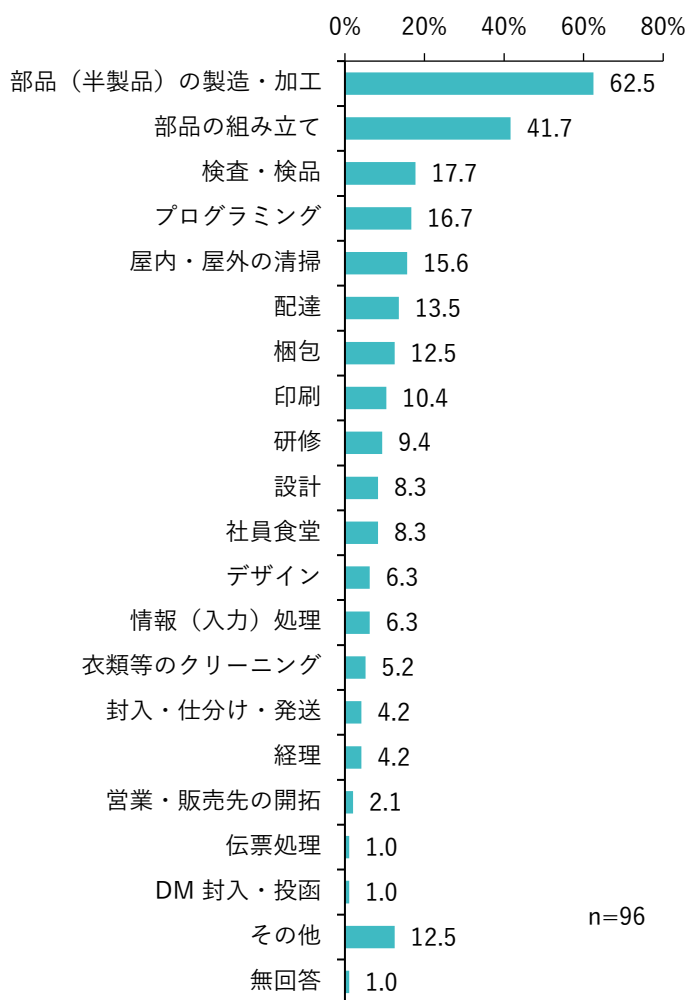


	n	%
業務を外部に発注している（したことがある）	96	83.5
業務を外部に発注したことがない	16	13.9
無回答	3	2.6
	115	100.0

問2 どのような業務を外注していますか（していましたか）。

問1で「業務を外部に発注している（したことがある）」と回答した先に対し、その業務の内容を尋ねたところ、「部品（半製品）の製造・加工」が62.5%と最も高く、次いで「部品の組み立て」が41.7%となっている。

どのような業務を外注しているか（MA）



	n	%
部品（半製品）の製造・加工	60	62.5
部品の組み立て	40	41.7
検査・検品	17	17.7
プログラミング	16	16.7
屋内・屋外の清掃	15	15.6
配達	13	13.5
梱包	12	12.5
印刷	10	10.4
研修	9	9.4
設計	8	8.3
社員食堂	8	8.3
デザイン	6	6.3
情報（入力）処理	6	6.3
衣類等のクリーニング	5	5.2
封入・仕分け・発送	4	4.2
経理	4	4.2
営業・販売先の開拓	2	2.1
伝票処理	1	1.0
DM 封入・投函	1	1.0
その他	12	12.5
無回答	1	1.0
	96	100.0

※問1で「業務を外部に発注している（したことがある）」と回答した先のみ

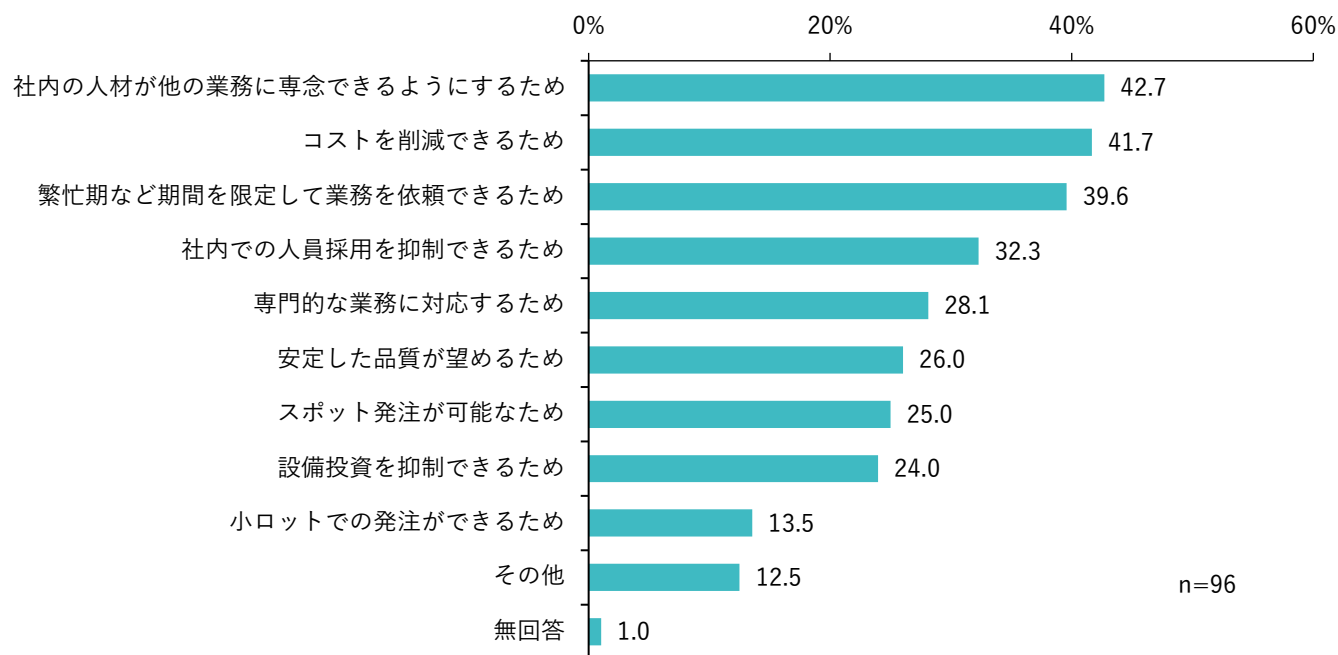
その他	n
ホームページの管理、保守	1
衿付け（リンク）や裁断など	1
特殊なボトリングパッケージ	1
ハーネス製造、図面に基づく製作	1
電話での問い合わせ対応	1
電線加工	1

	n
総務、人事、作品制作、技術など多数	1
工事等	2
肉、野菜、魚の下処理	1
取扱説明書を折る	1
庭木の手入れ	1
計	12

問3 業務を外注する理由はどれですか。

問1で「業務を外部に発注している（したことがある）」と回答した先に対し、その理由を尋ねたところ、「社内の人材が他の業務に専念できるようにするため」が42.7%と最も高く、次いで「コストを削減できるため」が41.7%、「繁忙期など期間を限定して業務を依頼できるため」が39.6%となっている。

業務を外注する理由（MA）



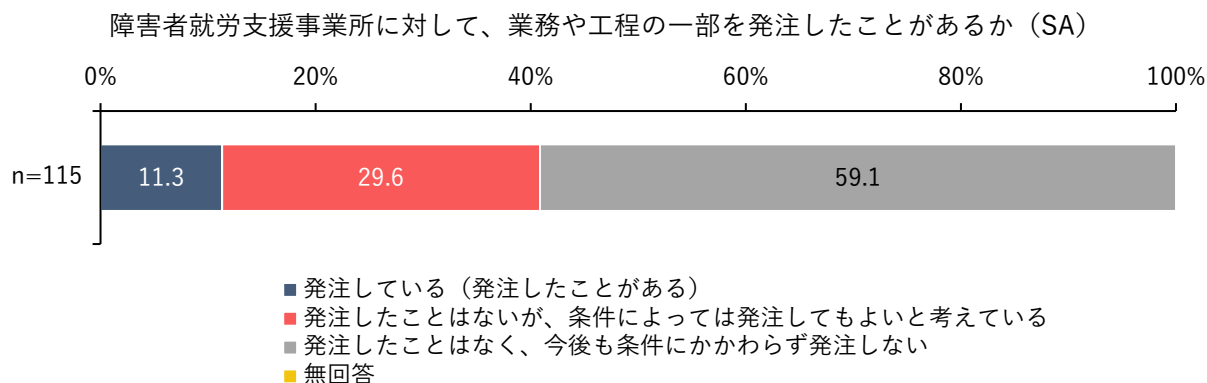
※問1で「業務を外部に発注している（したことがある）」と回答した先のみ

	n	%
社内の人材が他の業務に専念できるようにするため	41	42.7
コストを削減できるため	40	41.7
繁忙期など期間を限定して業務を依頼できるため	38	39.6
社内での人員採用を抑制できるため	31	32.3
専門的な業務に対応するため	27	28.1
安定した品質が望めるため	25	26.0
スポット発注が可能のため	24	25.0
設備投資を抑制できるため	23	24.0
小ロットでの発注ができるため	13	13.5
その他	12	12.5
無回答	1	1.0
	96	100.0

その他	n
自社でできないため	1
受注量を確保するため	1
自社では製造できないため	1
納期遵守率を上げるため	1
ソフトウェアエンジニアが不足しているため	1
外注先がいずれもグループ企業だから	1
受注生産のため、自社の生産能力を超えた場合	1
専門的に取組企業に外注した方が品質が良いため	1
人員不足のため	2
工場の作業スペースがあまりないため	1
社内にいる人材のレベルが低い	1
計	12

問4 貴社では、障害者就労支援事業所に対して、業務や工程の一部を発注したことがありますか。

「発注したことはなく、今後も条件にかかわらず発注しない」が 59.1%と最も高く、「発注したことはないが、条件によっては発注してもよいと考えている」が 29.6%、「発注している（発注したことがある）」が 11.3%となっている。



	n	%
発注している（発注したことがある）	13	11.3
発注したことはないが、条件によっては発注してもよいと考えている	34	29.6
発注したことはなく、今後も条件にかかわらず発注しない	68	59.1
無回答	0	0.0
	115	100.0



問5 障害者就労支援事業所に発注する（してもよい）理由はどれですか。

問4で「発注している（発注したことがある）」、「発注したことはないが、条件によっては発注してもよいと考えている」と回答した先に対し、その理由を尋ねたところ、「社会的責任・社会貢献のため」が46.8%と最も高く、次いで「コストを削減できるため」が40.4%、「社内の人材が他の業務に専念できるようにするため」が36.2%となっている。



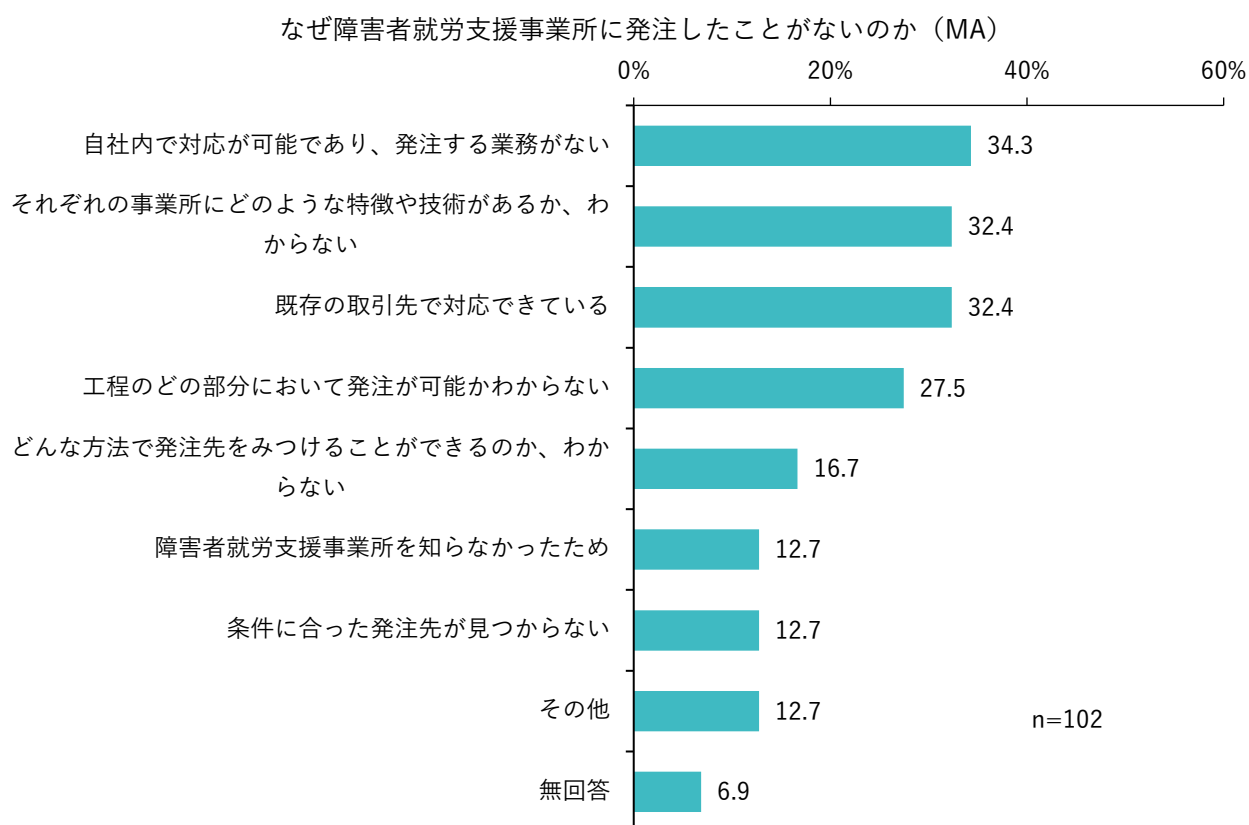
	n	%
社会的責任・社会貢献のため	22	46.8
コストを削減できるため	19	40.4
社内の人材が他の業務に専念できるようにするため	17	36.2
機械化できない作業を人手で行うことができるため	16	34.0
社内での人員採用を抑制できるため	14	29.8
繁忙期など期間を限定して業務を依頼できるため	12	25.5
SDGs推進の一環のため	11	23.4
スポット発注が可能のため	6	12.8
業務の委託をきっかけに、雇用につながる可能性があるため	6	12.8
障害者を直接雇用する際のノウハウを事前に得ることができるため	4	8.5
設備投資を抑制できるため	3	6.4
専門的な業務に対応するため	3	6.4
安定した品質が望めるため	2	4.3
小ロットでの発注ができるため	2	4.3
その他	3	6.4
無回答	3	6.4
	47	100.0

※問4で「発注している（発注したことがある）」「発注したことはないが、条件によっては発注してもよいと考えている」と回答した先のみ

その他	n
ソフトウェアエンジニアが不足しているため	1
当該人材が少ないため	1
要求品質を安定して計画通りに対応できれば。問題発注時のフォロー含む。	1
計	3

問6 障害者就労支援事業所に発注したことがない理由はどれですか。

問4で「発注したことはないが、条件によっては発注してもよいと考えている」、「発注したことはなく、今後も条件にかかわらず発注しない」と回答した先に対し、その理由を尋ねたところ、「自社内で対応が可能であり、発注する業務がない」が34.3%と最も高く、次いで「それぞれの事業所にどのような特徴や技術があるか、わからない」「既存の取引先で対応できている」が32.4%となっている。



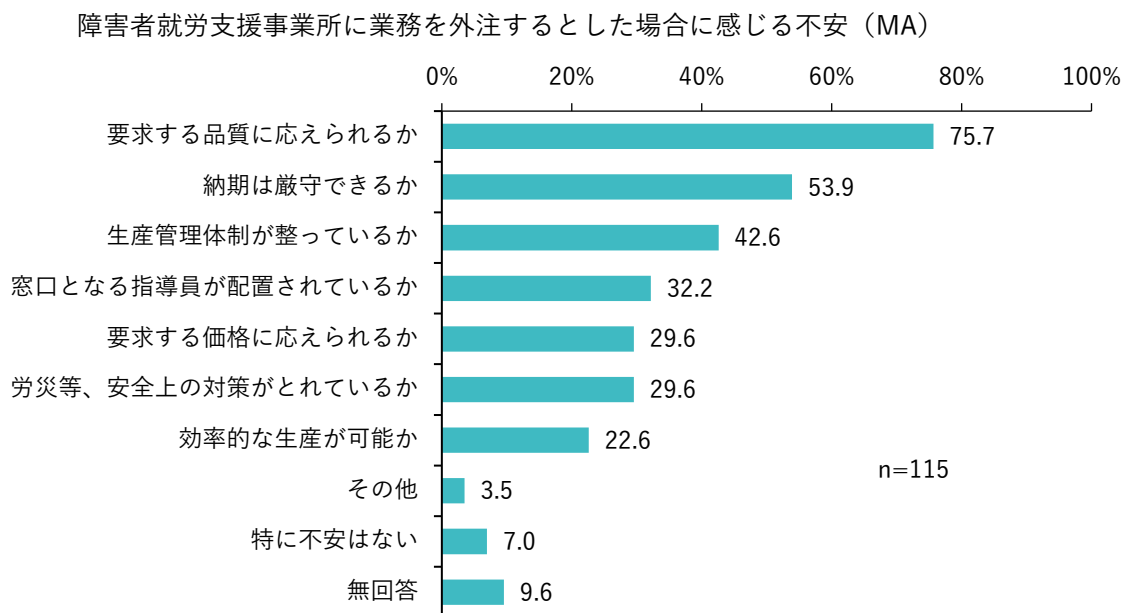
※問4で「発注したことはないが、条件によっては発注してもよいと考えている」「発注したことはなく、今後も条件にかかわらず発注しない」と回答した先のみ

	n	%
自社内で対応が可能であり、発注する業務がない	35	34.3
それぞれの事業所にどのような特徴や技術があるか、わからない	33	32.4
既存の取引先で対応できている	33	32.4
工程のどの部分において発注が可能かわからない	28	27.5
どんな方法で発注先を見つけることができるのか、わからない	17	16.7
障害者就労支援事業所を知らなかったため	13	12.7
条件に合った発注先が見つからない	13	12.7
その他	13	12.7
無回答	7	6.9
	102	100.0

その他	n
ハーネス製造に於いて専門設備が必要となる。また、技術を必要。	1
外注内容が特殊な為、対応できないと思う	1
業種的にいずれも専門性の高いものばかりで、発注できる業務がない	1
電気工事作業なので、どのようなことが可能か不明のため	1
特殊な技術を必要とする内容のため	1
食品で自社でつくり、他社へ発注は考えたことがない	1
食品のため、設備面、衛生面、技術面で難しいと考えている	1
機械設備が対応できるのであれば発注可	1
障害者の方を直接雇用している為	1
食品なので、衛生面でどうだろうか	1
山梨県内の事業所では、外部への発注を行っていないため	1
多品種少量生産品が主流の為	1
作業環境がクリーンルーム内と限定されるため	1
計	13

問 7 障害者就労支援事業所に業務を外注している又は外注するとした場合に、貴社が感じる不安はどれですか。

「要求する品質に応えられるか」が 75.7%と最も高く、次いで「納期は厳守できるか」が 53.9%、「生産管理体制が整っているか」が 42.6%となっている。



	n	%
要求する品質に応えられるか	87	75.7
納期は厳守できるか	62	53.9
生産管理体制が整っているか	49	42.6
窓口となる指導員が配置されているか	37	32.2
要求する価格に応えられるか	34	29.6
労災等、安全上の対策がとれているか	34	29.6
効率的な生産が可能か	26	22.6
その他	4	3.5
特に不安はない	8	7.0
無回答	11	9.6
	115	100.0

その他	n
セキュリティに問題はないか	1
社員指導の負担が大きい	1
食品なので、衛生面でどうだろうか	1
多品種少量生産や変動対応ができるか	1
計	4

問 8 障害者就労支援事業所に業務を外注している又は外注するとした場合、考えられる具体的な発注内容があれば、お書きください。

---

考えられる具体的な発注内容について、以下のような意見があった。

**【製造関連業務】**

- 製品の包装、シール貼り等
- フルーツの一次加工など
- カット野菜の納品、清掃業務
- 糸の処理や簡単な針を使う仕事
- 取扱説明書を2つ折り、4つ折り、8つ折りとする
- 部品の検査、選別、軽作業
- 品質
- 組立作業、検査
- 当社としては、社外へ発注する場合、図面（客先図面）通りのものを製作し、納品を希望しており、基本部材も自己調達で対応してほしい。またハーネス製作にあたり、専用の設備が必要ですので、その保有が条件となります。
- ケーブルの布線、圧着作業
- 単純作業
- 軽作業（組立補助等）
- 単純作業、軽作業がメインとなります。弊社は多品種少量生産が主となりますので、継続依頼が厳しい点が悩みです。
- 施設の部品を取りまとめたの、製品包装（顧客指定の包装形態）とライセンスシール（顧客支給）貼り。ライセンスシールは、破損・紛失等が許容されない。
- 検査作業、整列（結束）作業
- 組み立て作業、糊付け作業
- 段ボール製品の加工、製造
- 袋詰めや組立など、比較的指示が簡単なもの
- 精密部品の検査業務（双眼顕微鏡使用）
- ハーネスの接続、設計支援業務

**【情報通信関連業務】**

- 開発設計
- ホームページ制作
- アプリケーションの設計からプログラミング
- 設計書に基づいたプログラミング

#### 【その他の業務】

- 会社敷地内にある花壇数か所の季節ごとの植え替え作業（弊社の業務として行っているものではありません）。

#### 【外注する業務がない・外注できない】

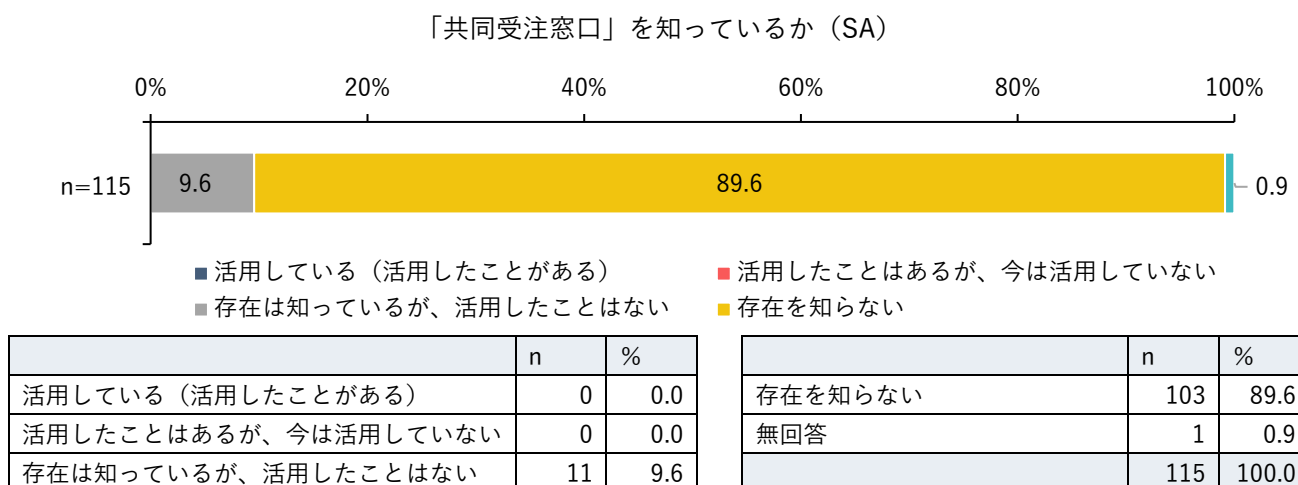
- 当社はひとりひとりによる手作業での、細かい作業でもある。その為、障害者には業務内容より鑑みると適していない。
- 想定できる業務がない
- 現時点ではございません。
- 昔していたのですが、今は障害者の施設には出していません
- 製品が大型であり、作業にはある程度の設備が必要となるため、今後、障害者就労支援事業所様には外注する可能性はありません。
- 顧客との契約で外注できない

#### 【その他】

- 障害者雇用については、過去の実績から、社内からは前向きな声はあがらない。原因としては、生産工程や設備レイアウト等の大幅見直しが必要となること、社内指導者の負担が大きいことが挙げられる。
- 生産面、工場環境含めて、外注を縮小し、従業員対応（内置化）を進めているので、方向性と相反します。弊社の場合は、障害者を雇用したいと考えています。チャレンジしていますが、長続きせず、どのような業務をしてもらおうか悩んでいます。

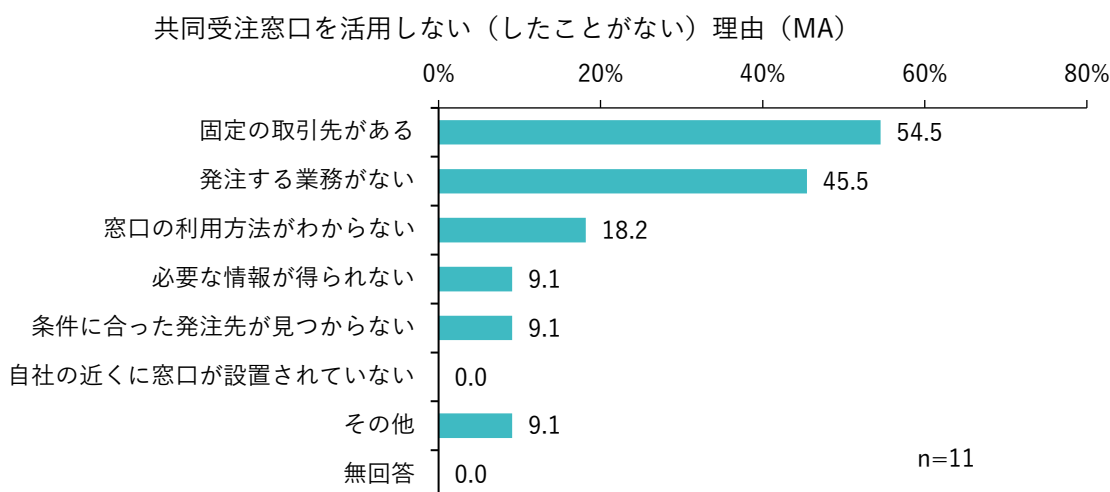
問 9 企業が発注する仕事や商品を複数の障害福祉サービス事業所に斡旋・仲介を行うワンストップ窓口である「共同受注窓口」を知っていますか。

「存在を知らない」が 89.6%と大半を占めている。



問 10 共同受注窓口を活用しない (したことがない) 理由は何ですか。

問 9 で「活用したことはあるが、今は活用していない」「存在は知っているが、活用したことはない」と回答した先に対し、その理由を尋ねたが、サンプル数が少ないため、参考値とする。



※問 9 で「活用したことはあるが、今は活用していない」「存在は知っているが、活用したことはない」と回答した先のみ

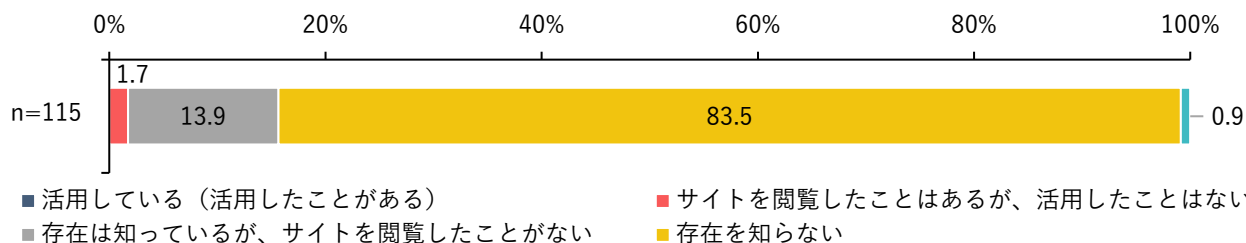
	n	%
固定の取引先がある	6	54.5
発注する業務がない	5	45.5
窓口の利用方法がわからない	2	18.2
必要な情報が得られない	1	9.1

	n	%
条件に合った発注先が見つからない	1	9.1
自社の近くに窓口が設置されていない	0	0.0
その他	1	9.1
無回答	0	0.0
	11	100.0

問 11 本県が運営する障害者就労支援事業所の紹介サイト「障害者のできる仕事～つながるナビ～」を知っていますか。

「存在を知らない」が 83.5%と大半を占めている。

障害者就労支援事業所の紹介サイト「障害者のできる仕事～つながるナビ～」を知っているか (SA)

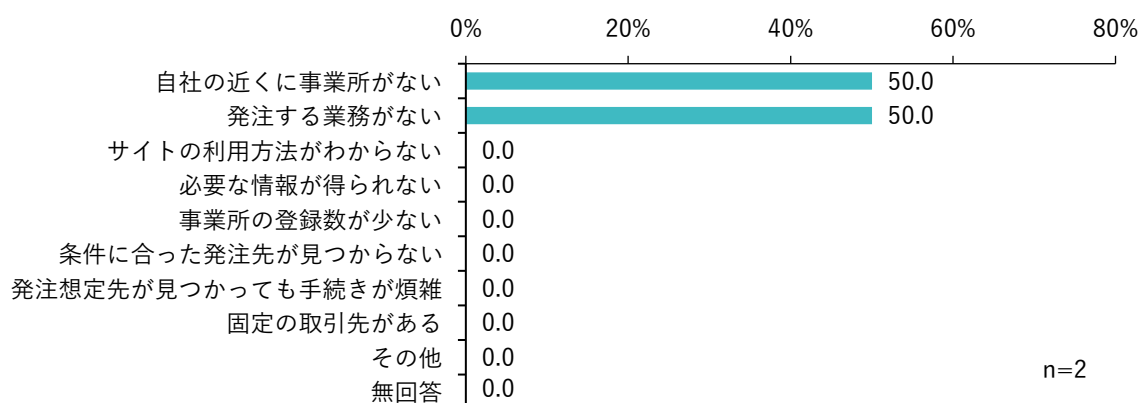


	n	%
活用している (活用したことがある)	0	0.0
サイトを閲覧したことはあるが、活用したことはない	2	1.7
存在は知っているが、サイトを閲覧したことがない	16	13.9
存在を知らない	96	83.5
無回答	1	0.9
	115	100.0

問 12 紹介サイトを活用しない理由はどれですか。

問 11 で「サイトを閲覧したことはあるが、活用したことはない」と回答した先に対し、その理由を尋ねたが、サンプル数が少ないため、参考値とする。

紹介サイトを活用しない理由 (MA)



※問 11 で「サイトを閲覧したことはあるが、活用したことはない」と回答した先のみ

	n	%
自社の近くに事業所がない	1	50.0
発注する業務がない	1	50.0
サイトの利用方法がわからない	0	0.0
必要な情報が得られない	0	0.0
事業所の登録数が少ない	0	0.0

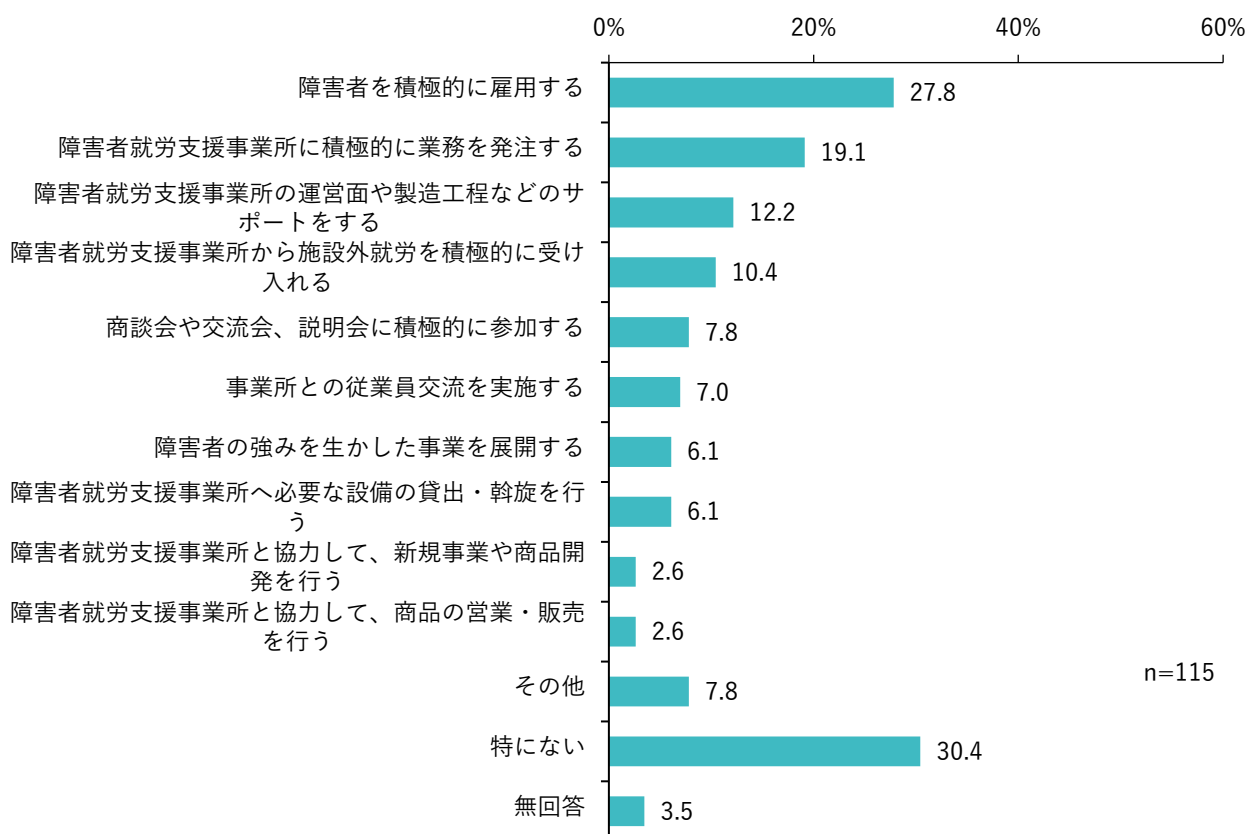
	n	%
条件に合った発注先が見つからない	0	0.0
発注想定先が見つかっても手続きが煩雑	0	0.0
固定の取引先がある	0	0.0
その他 (外注化が出来ない製品)	0	0.0
無回答	0	0.0
	2	100.0



問 13 障害者の就労支援や賃金の向上を進めるために、貴社にご協力いただけることがあるとすればどのようなことが考えられますか。

「障害者を積極的に雇用する」が 27.8%と最も高く、次いで「障害者就労支援事業所に積極的に業務を発注する」が 19.1%、「障害者就労支援事業所の運営面や製造工程などのサポートをする」が 12.2%となっている。一方で、「特にない」が 30.4%となっている。

障害者の就労支援や賃金の向上を進めるために、協力できること (MA)



	n	%
障害者を積極的に雇用する	32	27.8
障害者就労支援事業所に積極的に業務を発注する	22	19.1
障害者就労支援事業所の運営面や製造工程などのサポートをする	14	12.2
障害者就労支援事業所から施設外就労を積極的に受け入れる	12	10.4
商談会や交流会、説明会に積極的に参加する	9	7.8
事業所との従業員交流を実施する	8	7.0
障害者の強みを生かした事業を展開する	7	6.1
障害者就労支援事業所へ必要な設備の貸出・斡旋を行う	7	6.1
障害者就労支援事業所と協力して、新規事業や商品開発を行う	3	2.6
障害者就労支援事業所と協力して、商品の営業・販売を行う	3	2.6
その他	9	7.8
特にない	35	30.4
無回答	4	3.5
	115	100.0

その他	n
情報サービスで活躍できるスキルが取得できる教育、育成、研修の実施	1
障害者雇用率を満たすまで、雇用を増やしたい。	1
障害の内容（程度）によって、協力できるできないが生じる。	1
事業を縮小しているため	1
法令で定められた人員は雇用する予定	1
社員 20 名中、障害者を 2 名雇用している。	1
すべての部品は自動化、また検査も自動	1
知り合いの障害者施設に内職を頼んでいたことがある。	1
まずは事業所の理解が必要と思う。	1
計	9

問 14 経営者として、障害者の就労や賃金の向上、また、障害者の就労に関する行政の施策に関してご意見がありましたら、自由にお書きください。

---

自由記述について、以下のような意見があった。

**【障害者の雇用】**

- 一番の懸念とする点は、障害の程度で就労の可否が決まる。経営する立場から、お客様に対する品質が重要であるため、障害者の雇用に関しては、範囲が狭い。
- 法定雇用率が未達ではあるものの、今後も障害者雇用は積極的に取り組んでまいります。業務上、専門的なスキルと知識が必要になるため、ハードルは高くなってしまっていますが、情報収集を行って一人でも多くの雇用に努めたいと思います。
- 昨年末に厚労省より似たようなアンケートがありました。国と県、市町村においても、情報交換を密にして連携を深めてもらいたいです。理念は理解しますが、厳しい経営環境の中で、既存社員の暮らしを守ることで精一杯な状況です。新たに障害者の就労にもなかなか手を広げにくいのが実情であり、景気回復や業績の向上が求められます。政府の経済政策も大事になると考えます。
- 障害者3名を受け入れています。賃金も他の従業員と変わらずに支給しています。ただ、仕事内容的にこれ以上の受け入れは不可能です。障害を持つ方の働ける環境が製造業では少ないと思います。
- 障害者や高齢者の雇用は、中小企業も必須であると考えます。どうしたら対応できるのか？という視点でマネジメントに取り組む必要があり、上位職制の意識改革がポイントではないでしょうか。県下全社で取り組むべきだと考えます。
- 障害者の方も個性があり、得手不得手がある。会社は、「障害者の方にもできる業務」「障害者の方用の仕事を用意している」感覚があり、この感覚である限り、就労増・賃金向上はありえません。障害者の方も、健常者の方よりも、能力的に優れている部分があるはずで、それが会社側も理解して初めて、就労増・賃金向上になる。当社の障害者社員は、健常者の社員と能力的にも、賃金的にも差がなく、同等に扱っている。障害者が著しく、極端に体が動かない、活かせないということがなければ、企業は障害者社員を、十分に能力発揮させることは可能だと考える。障害者とのマッチングがあれば、活用したい。
- 雇用する人員については、通常の従業員と同等の賃金体系で対応する事としています。

**【障害者事業所への発注】**

- 当社は自動車部品を主に製造をしています。製品の精密さを要求され、相応の機械設備が整っている企業が対象となります。
- 現時点においては、顧客情報を取り扱っている業務の特性上、外部への発注はできませんが、今後、会社の業態変化に合わせて活用できるようであれば、積極的に雇用や発注などに取り組んでまいりたいと考えております。
- 就労について。障害者の方が安心して働ける場の情報の提供や、属性、能力によるマッチングをどうすべきか。Web? 可能であれば、行政で事業創出、BPO 事業等、封書、データ入力。賃金について

て。ITスキルを取得するための教育、育成、研修。言語、C#、Java等。またローコード開発など。障害者の方が自信をもって働ける技能。

- システム開発会社となり、後ろ向きな回答ばかりで申し訳ありません。
- セット物の充填をお願いしたことがあります。十分に機能したと思いますが、そういう仕事は常時ではありませんので、出た時にまた考えます。
- 弊社は、山梨県最低賃金以上の賃率で仕事を出しているのですが、県内の多くの企業は事業所に対して最低賃金以下で仕事を出しているのが、山梨県の現状だと思います。とても残念です。
- 企業側としても絶えず、仕事内容の変化があるため、統一できる仕事がなかなかありません。したがって障害者の皆様が社会復帰できるよう努力をなさっているとは思いますが、求め得る仕事内容を提示していただけると検討しやすいです。

#### 【行政支援】

- 公的支援は不可欠と思います。
- 障害者の方の採用獲得が難しくなっていると感じています。支援制度があると良いと思います。特定子会社の重度の維持（割合）が困難です。制度の見直しなど。
- 障害福祉に必要な、製作サポートを今後とも宜しくお願い致します。
- 腎臓機能障害（1級）を採用しているが、事業者に補助的施策を希望する。
- "中ポツ"のついていない障害のある方が多いように感じる。また、"中ポツ"の担当者1人に対して、面倒を見る方が多いようだ。
- 共同受注窓口の存在、障害者就労支援紹介サイトの存在を周知させる。
- 障害者就労支援事務所の取り組みや内容を広く知らせた方が良いかと思います。市町村の広報や商工会などを通じて広めれば就労支援の向上につながると思います。

#### 【その他】

- 当社は岐阜県に本社があり、全国13か所に工場がある中で、山梨工場はその出先工場の1つとなります。障害者雇用に関する事項につきましては、基本的に本社にて行っており、今回、本社総務部の私から回答をさせていただきました。
- 現状がどのようになっているのかわかりません。そこを踏まえて、今後お聞かせください。
- P5に弊社の考え方と課題を記入いたしました。
- 法の下での平等に向けて、これまで課題となっていたものについて、ひとつひとつ正しく是正することに繋がっている。

## 12. 県内B型事業所へのヒアリング（詳細）

### 12.1. ヒアリング先

	a 事業所	b 事業所	c 事業所
日時	令和4年2月25日（金） 午前10:00～午前11:00	令和4年2月28日（月） 午前10:05～午前11:05	令和4年2月28日（月） 午後1:30～午後2:30
利用者の 主な障害	知的障害	精神障害	知的障害
令和2年度 平均工賃月額	約5.6万円	約1.7万円	約2.4万円

### 12.2. ヒアリングの結果

#### a 事業所へのインタビュー内容

Q1.貴事業所ではどのような生産活動を行っているか。
・自動車部品の組立・梱包、検査、バリ取り、菓子箱づくり、DMの印刷・封入、他細かい組立作業。
Q2.職員の業務が多く、利用者への支援が行き届かないと聞いている。どう工夫して運営しているか。
・まず、県の人員配置基準に欠けることがないことを基本としている。 ・生産活動だけを支援する職員が欲しいが、雇用は難しい。 ・納品のための運送担当を雇用している。
Q3.単価の高い業務を受注していると聞いたが、利用者へどのように支援しているのか。
・利用者にとって難しい作業が多い。利用者の特性に応じ可能な部分を考え、一部職員も作業している。 ・職員が作業しない仕事はほぼなく、職員が作業しないと仕事を獲得できない。 ・品質チェックのため、製品の出荷前に必ず職員が確認する。 ・普段の仕事量を7、8割にしており、短納期の業務や繁忙期には、職員総動員で対応している。
Q4.職員のモチベーションをどのように上げているか。
・採用の際に、福祉施設のため福祉業務は当然であるが、当事業所は生産活動にも力を入れており、月額工賃5万円を切らないために努力が必要である旨を伝えている。 ・利用者の工賃が上がっても職員の給料には影響が無いため、不満を言われることもあるが、利用者は障害年金と工賃を併せて10万円以上ないと普通の生活を送れず、そこを守りたいため、職員に協力を呼び掛けている。
Q5.利用者のモチベーションをどのように上げているか。
・生産活動に力を入れ、工賃を上げることを目指していたら、生活を改善させたいという意欲のある人が自然と多く集まった。利用者の募集において、特に制限はしていないが、作業が難しいイメージを持たれており、軽度な作業をしたい人から敬遠されている。 ・低工賃でいいので簡易な業務をしたい人も数名おり、適性を見ながら一部作業を担ってもらっている。

Q6.職員は、どのようにして生産活動に関する知識やノウハウを得ているのか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業に特化した職員を配置している。その職員が企業に赴き業務を教えてもらい、利用者にできそうな仕事を見つけ、事業所内でどのようにすればその業務を受注できるか話し合っている。</li> <li>判断に悩む時は、実際に利用者ができるか試させてもらい、品質や工程等を企業と相談しながら受注内容を決めている。</li> <li>・営業の職員が、様々な企業での経験を通じて得た技術や経営ノウハウを事業所内に共有している。</li> </ul>
Q7.企業には、営業の受け入れ態勢があるのか。営業先はどのようにして探しているのか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・長い付き合いのある企業は理解があり、その企業から仕事の依頼もある。もちろん営業もしている。</li> <li>・知り合いの伝手が大きく、企業同士の紹介もある。</li> </ul>
Q8.営業において感じている課題はあるか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・障害者施設からの飛込営業はなかなか受け入れてくれない。障害者就労への理解が進み、まずは営業だけでも受け入れて欲しい。何かしら外注できる業務があるはず。最初は簡易な業務で構わない。</li> <li>・現在の取引企業においては、最初は簡易な業務から受注し、納品時に工場を見学し、できそうな仕事を見つけて交渉していた。納期や品質を守りながら、徐々に関係性を築いた。</li> <li>企業から信頼を得られるまでは職員の手がかかっているが、徐々に利用者の作業割合を増やしている。</li> <li>・スポット発注が多いが、長期の仕事を求めている。同じことを繰り返せばスピードと品質は向上する。</li> </ul>
Q9. 業務の受注において、単価はどのように設定しているか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業は、福祉施設だからと安価で持ち掛けられる時もあるがその場合は断っている。</li> <li>派遣だと時給約 1,500 円であり、当事業所は時給 650 円を目指している。派遣に比べスピードが遅いことを考えれば大差はない。また、利用者にも生活があり譲れない部分があると説明している。</li> <li>その代わり、品質と納期は守るとも説明する。</li> <li>・仕事がないからと安価な業務を受けると、負の連鎖で工賃が上がらない。取引企業の一部から、安価での交渉はする必要はないと言われたこともあり、最低ラインは守るようにしている。</li> </ul>
Q10.企業から業務に必要な設備を借りているか。設備が必要な業務は多いか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・現在、取引企業の一部は設備を貸してくれているが、稀なケース。</li> <li>・業務を受注する度に、必要な設備を導入しようとする、事業所にとっては大きな負担となる。必要な設備を貸し出してもらえると投資リスクが軽減される。</li> <li>・コンプレッサーがあると様々な仕事を受注できるため購入した。</li> <li>大規模な量を獲得するために、2tトラックとフォークリフトも借りている。</li> <li>ある程度は必要なものに投資をしないと仕事を獲得できない。</li> <li>多くの施設はトラック等を保有しておらず、大規模な量を受けられないため、その場合の納品や搬入は企業が受け持ってもいいのでは。</li> </ul>
Q11. 企業から、B 型事業所のスキルがわからないといった声が多く聞かれる。どのようにして強みを企業に伝えているか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業の際に設備を説明している。興味の湧いた企業に、事業所の作業環境や設備を見学してもらい、発注できそうな業務を検討してもらっている。</li> </ul>
Q12.企業との関わりはどの程度あるか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・知り合いからの紹介が多い。自立支援協議会のマッチング名簿に登録しているが仕事は来ない。</li> </ul>

Q13.共同受注窓口から業務の斡旋を受けたことはあるか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・受けたことはあるが、安価で小ロットな業務が多い。</li> <li>・もともと小ロットの業務を複数の施設に割り振っていることと、事業所によって品質が異なることが課題である。ただ、小ロットであっても1業務を1事業所に割り振れば、そこそこの業務量になる。</li> </ul>
Q14.受注した業務に対して、企業からB型事業所に指導員が派遣されることはあるか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業から指導員が派遣され、丁寧に教えてもらっており、ありがたい。簡易な作業の場合は来ない。特に事業所で作業した製品がそのまま、外部に出荷される場合は必ず指導員が来る。当事業所としても、直接エンドユーザーに出荷される業務はリスクが高いため、一度発注先に工程を戻す仕事を受注するようにしている。</li> </ul>
Q15.B型事業所紹介サイト「つながるナビ」を閲覧した感想は。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業の掲載が少ない。</li> <li>・企業の業務が掲載されていても、どのような業務かわかりにくい。</li> </ul>
Q16.B型事業所と企業をつなぐマッチングの仕組み（コーディネーター）について、ご関心はあるか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・産業支援機構のマッチングを利用したこともある。企業を紹介してもらえれば営業のきっかけになる。マッチング支援の難しいところは、どのB型事業所も仕事を探しているため、上手く仕事を割り振ることが求められる。また特定の事業所だけが企業と繋がり、他事業所に仕事が回らないとなると気が引ける部分もある。</li> <li>・コーディネーターが企業の業務を探す際に、福祉施設だから軽作業といった探し方でなく、一般企業で行っている単価の高い業務も紹介してもらいたい。事業の工夫やどの事業所にも数名、高度な作業ができる人がいるので、業務に制限かけずにコーディネートして欲しい。</li> <li>・当事業所だけだと業務超過となる場合は、他の事業所に業務を斡旋している。</li> </ul>
Q17.施設外就労は行っているか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・単価での請負契約だが、時給換算 650 円程度で請け負っている。</li> <li>・7人の利用者に対し、職員を1人配置して通っているが、週5日同じ利用者が通えないため12、13人の利用者をローテーションしている。職員なしでは受け入れてくれない。</li> </ul>
Q18.農福連携や情報通信業など新たな分野に挑戦することを考えているか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・作業場に企業を呼んで、障害者がどのようなことができるか見てもらい、企業とマッチングする場を創出し、そこで受けられた業務を各事業所に割り振るといった構想がある。</li> <li>・農福連携も取り組んでいきたい。ただ、農業をするだけでなく、6次産業化する必要もある。</li> <li>・将来的にA型事業所にも挑戦してみたい。</li> </ul>

b 事業所へのインタビュー内容

Q1.貴事業所ではどのような生産活動を行っているか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・お米や果物等の農作業。現在複数の場所で農地を借りて行っている。工業加工の仕事はやっていない。</li> <li>・一年中忙しい。農閑期は、加工品製造の比重が高まる。</li> <li>・企業から農産物の委託生産も請け負っている。肥料と種は企業持ちで、収穫物は企業が全て買い上げ。</li> <li>・レーザー加工機とUVプリンタを所有しており、県内間伐材を使用した木製品製造（ノベルティ）による林福連携に取り組んでいる。木製品は、自主製品だけでなく、県からの発注もある。</li> </ul>
Q2.職員はどのようにして、農業等を学んでいるのか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・積極的に研修に行っている。</li> </ul>
Q3.農業と共に福祉事業を行うこととなったきっかけは。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・長野県の農業を行っている事業所を見学した際に、利用者がのびのび・ゆったりとしていた。一般的な作業所は窮屈であるが、農業は広々と作業でき、陽の光を浴びて利用者も穏やかな気持ちになる。</li> <li>・耕作放棄地が増加していることもあり、事業開始当時から、地元民にも応援いただいている。</li> <li>・ネットショップで販売し、産地から直送している。ネットショップの販売では、第1位の評価をもらったこともある。農協への出荷は行っていないが、肥料などは購入している。</li> <li>・消費者にとって、農作物は、障害者施設であろうが、品質が良ければ、相当な(適正な)価格で購入いただける。また、他の事業所の農産物も引き受け、販売している。</li> <li>・ただ、農業だけでは経営が厳しいため、加工品製造にも取り組んでいる。</li> </ul>
Q4.利用者の作業状況は。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・農作業が困難な利用者もいるため、その人は宅配の袋詰めやシール貼りを行っている。</li> <li>・週1、2回の利用だった人も、仕事が楽しく、毎日来るようになった。農作業により、気が晴れたり、薬の量が減ったりしたとも聞いている。</li> <li>・理想は、利用者が事業所でスキルを上げ、独立して農業を営むこと。</li> <li>・B型事業所でも、就労面に力を入れる施設と生活介護に重点を置く施設と二極化しているため、工賃向上への取り組みは分けて考えた方がいい。</li> <li>・特に精神障害者は週1回程度しか勤務できないため、平均工賃を月額でなく時給で評価すべき(現在は、月に1日勤務でも、20日勤務でも同じ1人としてカウントされる)。</li> </ul>
Q5.職員のモチベーションを上げるためには、どのようなことが考えるか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・制度上、利用者の人数で職員の給料が決まり、職員の努力が反映されにくい。このため、利用者を囲い込んでしまう事業所もある。当事業所の方針を理解した志が高い人を採用しているため、もともとモチベーションが高い。より高い工賃を支払っていきたい。</li> </ul>
Q6.製造業からの下請業務は単価が低い。どこに原因があるか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・下請は、自分たちで値段を決めることができる農業や自主製品の製造と違い、基本的に事業所で単価設定ができず、突然、契約解除の可能性もあることを念頭に置くべき。</li> <li>・企業への営業等で積極的に情報収集やネットワークを構築し、福祉という枠組みの中ではなく一般社会の中でどう仕事を獲得するか、事業所でなにができるのか考えなければならない。そのために、管理職の経営に対するマインドを変える必要がある。</li> </ul>



Q7.共同受注窓口の稼働状況は。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業から紹介依頼があった場合は、直接、適任と思われる事業所を紹介している。</li> <li>・企業もどこに問い合わせればいいのか困っているため、共同受注窓口は必要である。</li> <li>・ロット数が大きい場合は、各事業所に照会をかけ、分配している。</li> <li>・福祉という特性上、手数料がとりにくい。</li> </ul>
Q8.B型事業所と企業をつなぐマッチングの仕組み（コーディネーター）は必要か。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・公が窓口になれば、双方が安心する。</li> </ul>
Q9.作業にあたり、設備投資に対する支援があるとよいか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ある事業所では、企業から設備を借りていると聞いたが、投資リスクがあるため、望ましい在り方と思う。</li> <li>・当事業所では、農家を辞めた方からトラクターやビニールハウスの骨組みなど設備をいただき助かっている。</li> </ul>
Q10. 企業からどのようなサポートを受けてみたいか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業からの農産物委託生産の関係で、当事業所で農業のノウハウ・人材・農地を提供し、企業では、農場の土壌分析を行っている。</li> <li>・きっかけは、企業が福祉事業に理解があり、無農薬で行っている事業所と連携したいと相談があった事。</li> <li>・その企業は冬に栽培できない立地であり、当事業所では冬でも栽培ができたことから補完関係を築けている。</li> </ul>
Q11. 農福連携以外に考えている新たな取り組みはあるか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・林福連携を進めていきたい。</li> </ul>

c 事業所へのインタビュー内容

Q1.貴事業所ではどのような生産活動を行っているか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上割合でみると、企業からのマクロビオティッククッキーの製造受託が 7 割、食品の袋へのシール貼りや箱の組立など軽作業が 2 割、自主製品としてクッキーの製造が 1 割、他に織物や陶芸も行っている。</li> <li>・現在 4 社と契約しており、各企業からの受注が集中すると当事業所で受けきれないため、共同受注として、近隣の事業所に渡したいがマッチングが出来ていない。各施設も忙しく、昔からのお付き合いで請け負っている業務を優先にしており、かつ単価交渉もしていないと聞いている。</li> </ul>
Q2.受注業務の単価設定はどのようにしているか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業で単価設定する場合と設定依頼をしてくる場合がある。</li> <li>・職員が時給 900 円として作業した場合の数量を時間で割り、納品時のガソリン代も考慮しながら設定。</li> <li>・仕事は慣れるとスピードアップするので、出来高払いでもいいと思うが、最初は単価計算が大事。</li> <li>・受注単価の見直しも行っている。</li> </ul>
Q3.取引先はどのように探しているか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業から電話等で依頼を受けており、当事業所から営業することはない(営業担当はいない)。</li> <li>・主な取引先は、食品関係の福祉施設を探している企業や職員の家族が勤めている企業。</li> <li>・他の事業所から紹介される仕事はあるが、低単価なものが多く、受けていない。</li> </ul>
Q4.職員はどのようにしてノウハウを得ているのか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・全国社会就労センター協議会 (SELP) に加入し、工賃向上方法等の情報交換や勉強会を行っている。食品の表示方法や陶芸の作品作り、インスタグラムのフォロワー獲得方法など専門的な研修会やグループワークを通じて様々な職員と意見を交わすことにより、意識啓発にもなっている。</li> </ul>
Q5.職員のモチベーションをどのように上げているか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・福祉と生産活動支援の双方が非常に大変である。忙しい時ほどモチベーションは下がるため、現場管理者が人員配置と受託量のバランスを調整している。</li> <li>・工賃向上のためにどうすればよいか、職員同士で話をする機会を多く設けている。</li> <li>・福祉分野に特化した職員もいれば、一般企業を経験している職員もおり、各々の特性を活かせるような人員配置とともにお互いに教え合える体制にしている。</li> <li>・生産効率の向上などによりできる限り工夫して、定時に帰宅できるようにしている。</li> <li>・山梨県 HP に掲載されている「山梨県内就労継続支援 B 型事業所 工賃実績一覧」の工賃の見せ方を市町村ごとに分けて掲載し、競い合ってもいいのでは。近場で工賃向上の参考にもなる。</li> </ul>
Q6.共同受注窓口を利用したことがあるか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・利用はあるが、年間で数える程度しかない。県外では、自治体に共同受注窓口専属の職員がいて、各事業所の仕事状況を見ながら企業の仕事を割り振っている。仕事の分配バランスが大変だと思う。</li> </ul>
Q7.菓子等にかかる設備はどのようにして導入したか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・自己資金で購入しているが、補助金があればいい。福祉施設の補助金は申請から 1 年かかるケースもある。2、3 か月後には購入できないと企業のスピード感に追いつかない。</li> <li>・納品は、10 人乗の送迎車に積み込んでいる。 ロット数が多いときは、企業に運んでもらったこともある。</li> </ul>

Q8.県内の支援施設の約5割が定員を超過している。どのように工夫して職員を配置しているか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>生活介護も行っており、繁忙期にはその職員にも手伝ってもらっている。</li> <li>通常のB型事業所の配置である利用者7.5:職員1では、支援が行き届かないのでは。</li> </ul>
Q9.他の事業所はどのように受注先を探しているのか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>コロナ禍で他事業所の状況がわからない。地元の自立支援協議会では、通所部会としてB型・生活介護・自立訓練等大きな括りでの話し合いとなる。専門的な協議をするために、生産活動提供部会が必要。</li> </ul>
Q10.菓子の販売にあたり、工夫して取り組んでいることはあるか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>東京のレストランと連携し、そのレストランで商品を提供することとなっている。</li> <li>当事業所グループのベーカリーで作っているパンを食べ、好評だったこともあり、人伝いに焼き菓子の納入の話がきた。</li> <li>県内でも同様な打診があればうれしい。機械化が進んでいる企業からの受注はあまり期待していないが、手作りを大事にしている企業であれば当事業所の取り組みに共感してくれるのでは。</li> </ul>
Q11.B型事業所と企業をつなぐマッチングの仕組み（コーディネーター）に関心はあるか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>作業が手いっぱい事業所が多いため、企業から発注があっても受け切れないと思う。</li> <li>まず、職員を適正に配置し、利用者一人一人に向き合える体制にすべき。</li> </ul>
Q12.利用者のモチベーションはどのようにして上げているか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>他事業所を見たり、企業を訪問したりすると、職員自身の立ち位置が分かり、モチベーションが上がる。</li> <li>職員が利用者の話を聞き、利用者のニーズに沿った行動をしている。職員がいないとできない。</li> </ul>
Q13.B型事業所紹介サイト「障害者のできる仕事～つながるナビ～」を閲覧した感想は。
<ul style="list-style-type: none"> <li>B型事業所側の閲覧頻度も大事で、企業が仕事を掲載しても、事業所が見ていなかったら、以後企業は掲載しなくなる。サイトに掲載されると同時に各事業所にメールなどで通知が欲しい。</li> <li>HPだけだと情報不足のため、問い合わせや契約までいかない。コーディネーターが繋げられればいい。</li> </ul>
Q14.企業との商談会に需要はあると思うか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>以前、B型事業所主体で合同商談会を開催したが、企業は付き合いで来るにとどまった。</li> <li>一般企業を対象とした商談会の展示会ブースの一角にB型事業所が出展し、知ってもらうことが大事。</li> <li>事業所はそういった商談会があることもあまり知らない。ただ、出展には費用がかかるため、県から補助があればいい。B型事業所主体の商談会では、福祉色が強く、企業は来ない。</li> </ul>

## 13. 県内企業へのヒアリング（詳細）

### 13.1. ヒアリング先

	a 社	b 社	c 社
日時	令和 4 年 2 月 22 日（火） 午後 2:00～午後 2:45	令和 4 年 2 月 25 日（金） 午後 3:30～午後 4:10	令和 4 年 2 月 24 日（木） 午後 3:00～午後 3:45
業種	電子・機器部品製造業	電子・機器部品製造業	情報通信業
B 型事業所への 業務の発注経験	あり	なし (今後してもよい)	なし

### 13.2. ヒアリングの結果

#### a 社へのインタビュー内容

Q1.どのような業務を B 型事業所に発注しているか。
・梱包や段ボール、機械部品に入るシール、機械部品のパイプの組み立てを発注。
Q2. B 型事業所に発注するに至ったきっかけは。
・本社の目の前に B 型事業所があり、営業に来たため、試しに発注してみたことがきっかけ。 最初の品質は低く、耐える必要もあったが、単純作業のため、何回も繰り返せばできるようになった。
・企業の多くは、どうせできないと考え、手続きも含めて面倒と思っており、B 型事業所に発注しない。
・現在取引している B 型事業所とは、約 10 年の付き合いで関係性も築けており、できない仕事はできないと言ってくる。話し合いながら業務を決めている。
Q3.一般的に企業が B 型事業所に発注する単価は低く、品質や納期を気にしているが、貴社での対応は。
・障害者だから関係なしに、時給 800 円程度で発注している。
・品質の良し悪しは、すべてが B 型事業所に責任があるわけではない。 ただし、当社から指導員を派遣しているが、品質の向上には、B 型事業所職員側の努力も必要。
・B 型事業所は、経営判断力に乏しく、導入すべき設備がわからないまま、不必要に設備を購入しているケースも多い。B 型事業所にとって、設備の購入は受注が安定して獲得できるかわからずリスクのため、当社では、発注する業務に付随して必要となる設備を貸している。他社も同様にすべきである。 県から設備貸与に対する補助金があれば企業も発注しやすくなる。
・B 型事業所では、作業の大前提としての整理整頓ができていない。 企業経営の視点でのアドバイスも必要と思う。
・発注量が多く、取引先の B 型事業所が業務を受けきれなくなった場合、関連する B 型事業所に繋げてもらっている。
・支障がない限り、同じ地域で生活している者として、付き合いを続けていきたい。
Q4.B 型事業所への発注はどのように行っているか。
・毎月、取引先の B 型事業所が営業に来る。

- ・企業への営業時に福祉を前面に出すと、障害者だからと単価を低くされてしまう。できることを伝えるべき。
- ・どの企業も探せば何かしらの仕事を外部に発注できるはず。  
県が各企業に営業に回り、出してもいい企業の掘り起こしをしたらいいのではないか。
- ・B型事業所の存在を知らない企業が多い。一般企業のマッチングフェアなどの会場で、企業とB型事業所のマッチングブースを設けて、お互い話し合ったり、作業の仕方や設備含めて事業所の実力を示す機会があればいい。
- ・施設外就労等により、スキルを試す場があってもいい。
- ・スタートから関係性を築けるまでが大事。  
きっかけ作りとして、事業所の特徴を表すキャッチフレーズを掲げてみては。

Q5. 品質や納期等に耐えうるのか確認するため、発注前にテスト期間を設けることは可能か。

- ・ mismatchesを防ぐため、すでに発注の際には、実施している。
- ・お試し期間中における企業からの指導員派遣や設備貸与費用などに対する助成金があれば、事業所へ発注をしてみようという企業が増えるのではないか。

Q6. 支援施設と企業をつなぐマッチングの仕組みに関心はあるか。

- ・ 関心はある。
- ・ コーディネーターは、B型事業所の経営者のマインドを、企業経営と福祉推進の両面から理解できる人がいい。
- ・ 一般企業からB型事業所への仲介も手数料なしで行ったことがある。その際は、企業から指導者を派遣するようにしてもらった。

b 社へのインタビュー内容

Q1.主にどのような事業を行っているか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・製造業として、ハーネスやケーブルなど電子部品の製造と EMS といわれる、顧客に代わって半導体制御装置の設計から部材の調達・製造、エンドユーザーへの取付・調整・保守を含めてのトータルサービスを行っている。</li> <li>・また、社会インフラ事業として、ダムの保守・管理や河川の水位観測設備の工事・設置・保守・点検・管理も行っている。</li> </ul>
Q2.B 型事業所を知っていたか。またどんなイメージを持っているか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ネットで調べたことはあるが、事業所と関わったこともないため、印象を持つまでの情報がない。</li> </ul>
Q3.B 型事業所は主に梱包など単純作業を行っているが、貴社ではどのような業務を外注しているか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・製造部分の外注が多い。</li> <li>・梱包や部品の組立てであれば、B 型事業所に発注できるとも思うが、作業能力がわからないため、発注できていない。</li> <li>・どのような作業ができるか見える化されているよりも、事業所の担当者が当社に来て、できる作業を見つけるコミュニケーションがあって初めて仕事を発注するものである。多くの製造業者は、担当者への信頼度を踏まえて発注するか考えるため、HP にできる業務が掲載されていても、実際にできるか疑ってしまい、発注に繋がっていないとも思える。</li> <li>・「つながるナビ」に業務実績が掲載されていても、当社の業務ができるのかという不安はある。</li> <li>・外注するのも会社として楽ではない。外注先が増えれば管理の手間が増えることも一因と思う。</li> </ul>
Q4.B 型事業所は業務発注先の候補となりうるか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・仕事ができると判断できれば、B 型事業所だからという理由で発注しないことはなく、一般的な外注先と同等に取り扱うものである。</li> <li>・発注しない 1 番の理由は、関わったことがなく、作業能力が分からず判断できないため。</li> <li>・当社から B 型事業所に向いて調査し、発注するよりかは、元々営業に来る外注先があるため、そこをお願いした方がスムーズ。わざわざ B 型事業所に向くまで外注先に困っていない。</li> <li>・B 型事業所から営業があれば、まず小ロットから発注してみようかと、各社もなると思う。</li> </ul>
Q5. B 型事業所に外注できそうな業務の切り出しアドバイスを受けてみたいか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・現場管理者にて、どこまで外注できるかを管理し、外注できるものは極力しているため、切り出しのアドバイスは不要であるが、会社によっては必要となることもある。</li> </ul>
Q6.B 型事業所との外注に対するマッチング支援があれば受けてみたいか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・マッチング支援を受けることができるなら、B 型事業所に発注する可能性はある。</li> <li>また、障害者雇用数を増やしたいため、雇用に関しても相談できる機会があればいい。</li> </ul>
Q7.企業によっては、CSR や SDGs の理念のもと、B 型事業所に業務を発注しているが、貴社ではそのような取組みを考えているか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスとして難しい所。CSR や SDGs のためより、障害者施設だが一般企業と同レベルのものができるとわかった上で発注したい。</li> <li>人種差別があったり、低賃金である会社には発注しないといった SDGs の取組みはしていきたい。</li> </ul>

Q8.B 型事業所からは、飛込営業しても受入れられないと聞いている。企業にとってマッチングの仕組みと飛込営業ではどちらが受け入れやすいか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コロナ禍で企業によって仕事量に差がある。企業に営業訪問の希望や外注できそうな業務をアンケート等で調査し、希望がある企業の情報を B 型事業所に提供してから営業すれば、マッチングが成立しやすいのではないかと。</li> <li>・ 事前に何の連絡もない飛び込み営業は敬遠されて当たり前。自治体など信頼のおける仲介者がいるとより確実なのでは。</li> </ul>
Q9.B 型事業所のことを多くの企業が知らないため、そのきっかけづくりとしてマッチングフェアなど交流の機会があれば、一般的に企業は参加するか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 障害者雇用法定率を満たしておらず、至急障害者を雇用したいとなれば、出向く会社もあるが、本来業務をできる時間を割いてまで参加する企業は少なく、営業に来れば話を聞くという企業がほとんどと思う。</li> </ul>
Q10.高度な作業を B 型事業所に発注する際、指導員を派遣している企業もある。貴社でも想定されるか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 現在、外注する際は、外注先の職員に当社で 1、2 か月研修を受けてもらい、業務を習得してから外注することを基本としている。</li> <li>障害者施設に業務を発注する場合においても同様となる。</li> </ul>
Q11.B 型事業所に発注する際、業務に必要な機器を貸出している企業もある。貴社でも想定されるか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 既に現在の外注先にも業務に必要な機器であれば購入し、貸出しているので、B 型事業所でも同様と思われる。</li> </ul>
Q12.一般的に、企業が B 型事業所に発注する単価は最低賃金よりも低くなっている。貴社では、発注するとなった場合、どのように単価を設定すると想定されるか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 基本的に当社内で設定された業務単価でそのまま発注すると思われるが、どこまでできるのかと人工による。</li> <li>・ 単純作業の度合いによっては、単価が低くなってしまいうことも想定される。</li> </ul>
Q13.今後、B 型事業所に対して、どのような関わりや協力ができるかと想定されるか。
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 雇用面で福祉への貢献をしたい。</li> <li>障害者が健常者と変わらず、作業を覚えられるような教育はできると思っている。</li> </ul>

## c 社へのインタビュー内容

Q1.主にどのような事業を行っているか。
<ul style="list-style-type: none"><li>・企業向けのシステム・アプリケーション開発。</li><li>・中小企業向けのパッケージではなく、大企業からの委託を受けてフルスクラッチ開発を行っている。</li></ul>
Q2.外部に発注する業務はどのような相手先か。
<ul style="list-style-type: none"><li>・プロジェクトごとに業務委託先となる連携企業（ビジネスパートナー）とチームを組み、仕事をしている。当社のようなシステム開発系の企業はおそらく大半がこのような形で業務を行っている。</li><li>・業務を丸ごと外部に発注することはほぼなく、必ず当社の社員がチームに入っている。</li><li>・また、当社の規模では、総務の仕事は少ないため、社員のみで対応できている。</li></ul>
Q3.B 型事業所についてどのような施設か知っているか。
<ul style="list-style-type: none"><li>・一般的な知識として、そういった就労支援の施設があることは知っている。</li><li>・しかし、具体的にどのような人が利用していて、そこでどのような活動が行われているのかはよく知らない。</li></ul>
Q4.B 型事業所に業務を発注する想定はあるか。
<ul style="list-style-type: none"><li>・開発という業務の内容上、専門的な知識が必要となり、単純作業はほとんどないため、一般的な採用枠の中で障害者を雇用することはあっても、現状としては B 型事業所に業務を発注することは想定されない。</li><li>・B 型事業所の受託業務としてよくある清掃業務については、オフィスが借室のため、オーナーの意向次第。</li><li>・データ入力やテープ起こしなどの情報処理は、現在では OCR を用いた読み込みや自動書き起こしで対応ができるものがほとんどであり、業界内でもそういった業務を人手で行うことはかなり少なくなっている。</li></ul>
Q5.産福連携として、どのような可能性があるか。
<ul style="list-style-type: none"><li>・現在、当社の取組みとしてフードバンクへ寄附をしている。障害者就労に対する理解はあるので、直接的な支援はできなくとも、間接的な支援は行いたい。</li><li>・B 型事業所に発注はできないが、間接的に支援する余地はある。企業としてより支援を行いやすいスキームがあればいい。</li><li>・例えば、障害者に関するイベントの協賛や出資とともに社員が参加し、障害者に触れ、理解が深まれば、実際の雇用時に接し方が変わるのではないか、といったことも今後の展開として考えられる。</li><li>・究極的には別法人を立ち上げ、農福連携の推進などといったことも考えられるが、現状当社としてそこまでの取組みをすることは想定できない。</li></ul>



# 山梨県産福連携推進戦略

令和4年6月

山梨県