

工賃向上を目指す事業所管理者のみなさまへ

工賃向上スキルアップ研修

「行動なくして、変化なし！」～皆様の行動が工賃向上につながります！～



就労支援事業所において「就労支援」と「工賃向上」に取り組むことは使命であり、大きなテーマです。本研修では、計画に掲げる目標工賃の実現に向けて、個別支援計画や行動計画を策定する意義及び具体的な策定方法等を連続講座で習得していきます。工賃向上に必要な視点や管理会計などの基礎的な知識を学ぶことにより、計画の練り直しや実現可能な行動計画の作成が可能となります。研修受講中から実践につながる研修です。ぜひ、この機会に受講ください。

主催：広島県 実施主体：広島県就労振興センター

参加費：無料

対象：工賃向上計画策定に携わっている職員または管理者

定員：30事業所(1事業所1名まで) ※ただし、定員を上回る場合は各事業所の工賃実績等を考慮し、主催者側で決定しますので、予めご了承ください

お申し込み締め切り：8月9日(金)

①基礎研修

「工賃向上計画の(再)策定」を中心題材とし、その事業・支援企画策定に必要となる意義の確認や知識・技術を習得した上で、企画を練り直し、実現可能な行動計画を作ります(全2回)。最終回は成果報告会でお互いの進捗状況を報告します。(各回の内容は別紙の通り)

<第1回>現状分析(収支、工賃支払規程等)

日時：8月29日(木)10:00～17:00

場所：広島市南区地域福祉センター 大会議室

<第2回>工賃向上戦略 設計書作成

日時：9月17日(火)10:00～17:00

場所：広島県健康福祉センター 中会議室

<第3回>成果報告会

日時：3月3日(火)13:00～17:00

場所：広島市内で調整中



②アドバイザー派遣(4回/1事業所)

派遣を希望する5事業所を対象として、福祉コンサルタント(アドバイザー)を派遣致します。ただし、②アドバイザー派遣事業利用者は①基礎研修の受講が必要となりますので、第1・2回受講後、具体的に課題を設定した上で、福祉コンサルタント・専門家と共に、課題解決を進めていきます。1回1.5h程度。

初回訪問：10月21日(時間、2回目以降の日程については、派遣事業所決定後に通知します)

※希望事業所多数の場合は平均工賃の低い事業所を優先し、事務局にて選定します。

お申し込み・お問い合わせ先

広島県就労振興センター(担当：曾根)

TEL:080-2886-4310 / Mail:hwpc@axel.ocn.ne.jp

①基礎研修

	テーマ	プログラム	内容
第1回	工賃向上に必要な視点と知識	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 工賃向上に必要な視点 ✓ 就労会計と事業評価 ✓ 工賃支払規程 ✓ 目標設定方法 ✓ 戦略策定 	工賃向上の取り組みにおいて「あらゆる可能性がある」という認識をもち、行動へ移すため、現状認識・事業企画・支援企画に関する基礎知識と作り方をお伝えします。
第2回	事例研究 & 工賃向上計画策定	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 事例紹介 (自主・請負事業) ✓ USP作成 ✓ シナリオ作成 ✓ 工賃向上計画作成 ✓ 個別支援計画作成 ✓ 行動計画作成 	数多くの事例(請負系の改善例も)について詳細をお伝えします。 各種「計画作成」については、まずは作り方のイメージをお伝えし、後半は各事業所の進捗に応じて、個別作成支援、並びに面談を実施します。
第3回	成果報告会	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 成果報告会 	連続講座で取り組んだ事業所の 実践報告を行います

Point① 意識醸成→行動促進を重視

他事業所様とのグループワークを取り入れ、多様な価値観に触れることで、リーダーとしての役割を考え、整理する機会を作ります。また、具体的な解決策を持つことによって自発的な行動に繋がるよう設計しています。

Point② 演習中心

研修は受けたときには分かった気になりますが、実際に事業所に帰ったら有効に使われない…そんなケースを防ぐため、座学では簡単な事例を使いながら理解を深めます。その後、記入式の演習を通じて自事業所に当てはめて考えながら、成果物がそのまま事業所で使えるように設計しています。

Point③ 請負・内職にも注力

請負・内職の収益改善は、価格交渉と作業見直しが基本となりますが、躊躇されるケースが多く見られます。正しい単価算出根拠による交渉、利用者能力の見直し&他業務の検討等々、「行動」をすることで改善に直結します。本研修では、自主事業はもちろん、請負・内職についても、具体策を検討できるよう設計しています。

研修で得られる5つの知識と技術

①BEP(Break Even Point = 損益分岐点分析)

- 目標工賃を得るために必要な売上高の算出方法。自主製品、請負・内職ともに事業の最適化を数値で把握できるようになる。

②ワールド・カフェ

- 一度に多数の意見を聞き、自身も話す量が増える会議手法。
- 工賃向上だけでなく、自事業所における各種会議で活用可能。

③マインド・マップ

- 意見を整理しながら集約し、かつアイデアを広げる手法。
- ②ワールド・カフェと合わせて、議論の量・質を高められる。

④AI(Appreciative Inquiry = 好意的な質問)

- 成功シナリオのライティング方法。目標を設定した後に、具体的なシナリオを検討する際に使う。
- 事業シナリオだけでなく、個別支援計画策定にも応用可能であり、支援の質向上に繋がる技法。

⑤USP(Unique Selling Proposition = 唯一のウリ)

- マーケティングの基本技法。事業・商品・サービスを際立たせる方法。
- コピーを考えることで、事業・商品・サービスの見直しができる手法。自事業所の事業内容検討にも活用。

②工賃向上アドバイザー派遣

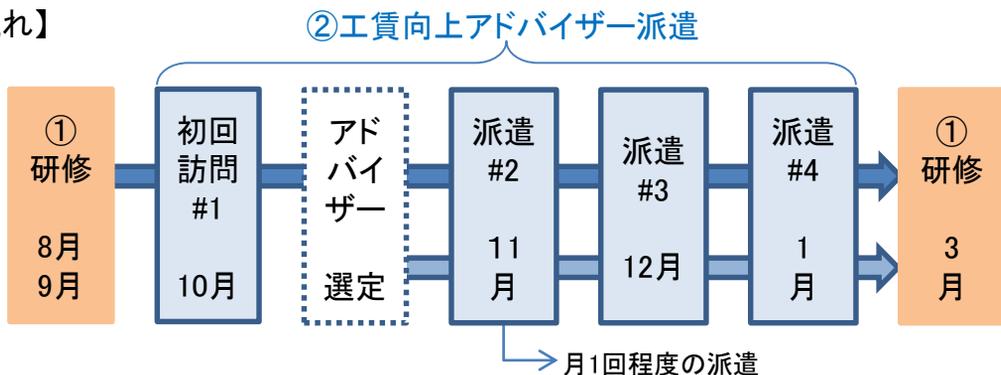
事業の成長をトータルにサポート！

派遣を希望する5事業所を対象として、福祉コンサルタント(アドバイザー)を事業所に派遣致します。ただし、①工賃向上基礎研修の受講が必要となりますので、第1・2回受講後、具体的に課題を設定した上で、課題解決を進めていきます。福祉コンサルタントが各事業所を訪問し、視察・面談の上、課題に応じ目標設定と進捗管理をしながら進めていきます。この機会を是非ご活用ください。

※応募多数の場合は、平均工賃1万円未満の事業所を優先し、事務局にて選定させていただきますのでご了承ください。



【アドバイザー派遣の流れ】



講師及びアドバイザー紹介

関原 深



株式会社インサイト
代表取締役



専門: マーケティング・統計、経営戦略、
事業計画、会計

北野 喬士

株式会社インサイト
チーフコンサルタント
NPO法人Re-Live
副理事長



専門: 障がい者支援、経営管理、営業

高玉 要

株式会社インサイト
シニアコンサルタント
ステイラボジャパン
合同会社 代表社員



専門: Webマーケティング、営業、
広告戦略、インバウンド戦略

前職の(株)三和総合研究所では、多様な業界・業態の東証一部上場企業から中堅・中小、国内外のベンチャー企業まで幅広くサポート。

創業後は、障害者の「はたらく」を中心に、障害福祉事業所(地域福祉経営・工賃向上)、企業(障害者雇用)へのコンサルティングや、厚生労働省・財団等の障害者に係る研究事業等を実施。

学生の頃から障害者支援ボランティアとして業界に携わり、障害福祉業界で20年の経験を持つ。株式会社と・らいず(大阪市)では代表取締役として、移動支援・発達障がい・不登校支援事業を経営。

‘09年より株式会社インサイトの研究員として全国で福祉事業所向けの研修・コンサルティングを実施。

現在はNPO法人Re-Live(大阪府岬町)にて、多機能(A型+B型)で遠隔農業や民泊清掃、放課後等デイサービス、相談支援事業を実施。

Web制作会社から独立後、主に民間中小企業や社会福祉法人を対象に、認知・売上向上を目的としたコンサルティングを行う。

‘11年より株式会社インサイトの客員研究員として全国で福祉事業所向けの研修・コンサルティングを実施。

‘17年にホテル・民泊施設を運営する法人を設立し、福祉事業所に清掃事業等を委託することで工賃向上に寄与するビジネスモデルを実践している。休日はパーカッショニストとして、アフリカの太鼓「ジェンベ」でダウン症ドラマーとの共演や、障がいのある子ども達と楽器づくり活動などを実施。

