

2 工賃向上に向けた取組

茨城県共同受発注センター

コーディネーター
山口 健俊 様

茨城県工賃向上研修会

2024年2月22日

工賃向上に向けた取組等

茨城県共同受発注センター
(株式会社シーンリンクス)
山口 健俊

本日の3つのポイント

1. 時間単価を強く意識する

2. 案件のバランスに注意する

3. 交渉上限は思ったより高い

事例発表からの示唆

1. 時間単価を強く意識する

1. 時間単価を強く意識する

時間単価を意識して仕事を評価する

1個5円の内職が取れました。
良い仕事です。



1円/個の仕事より、5円/個の仕事は良い？

- ・1円/個で、50分（10分休憩）に500個できる仕事は、時給500円。
- ・5円/個で、50分（10分休憩）に10個しか出来ない仕事は、時給50円。

時間単価で考えないと意味がありません！

今より**時間単価**の良い仕事を新たに入れる。
交渉して今より**時間単価**の良い仕事にする。

1. 時間単価を強く意識する

工賃の構造を把握・理解する

$$\text{平均工賃} = \frac{\text{支払総額}}{\text{工賃支払規定}} \div \text{のべ利用人数} \quad \text{※次年度から、若干算出式が変わります。}$$

$$\text{工賃収益} = \text{工賃収入} - \text{工賃関連支出}$$

$$\text{平均時給} \times \text{のべ投入時間}$$

請負率では算出が小さい。
稼働率の利用率の出動率向上

$$\text{利用者時給} = \text{支援者時給} \times \text{支援者倍率(?)}$$

$$\text{作業単価} \times \text{1時間あたりの作業数}$$

競合価格を参照する
交渉で平均時給を上げる

競合価格(時給)
施設内 400~500円
施設外 最低賃金以上

$$\text{50分(約)} \div \text{1作業あたりの時間}$$

$$\text{(純作業時間 + 関連作業時間) + 段取時間 + 休憩時間}$$

2. 案件のバランスに注意する

2. 案件のバランスに注意する

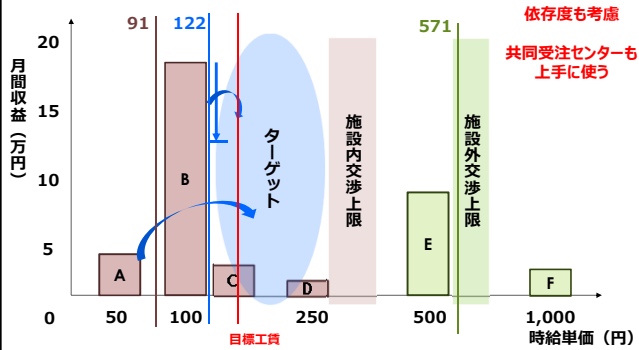
業務別の時間単価を算出する

$$\text{月間売上} \div (\text{実施時間/回} \times \text{作業人数/回} \times \text{実施日数/月}) = \text{利用者時給}$$

| | 月間売上 | 利用者時給 | 実施時間/回 | 作業人数/回 | 実施日数/月 | 投入時間/月 |
|-----|---------|-------|--------|--------|--------|--------|
| A業務 | 45,000 | 50 | 6 | 15 | 10 | 900 |
| B業務 | 180,000 | 100 | 6 | 15 | 20 | 1,800 |
| C業務 | 40,000 | 125 | 4 | 10 | 8 | 320 |
| D業務 | 15,000 | 250 | 3 | 5 | 4 | 60 |
| E業務 | 90,000 | 500 | 3 | 4 | 15 | 180 |
| F業務 | 30,000 | 1,000 | 3 | 5 | 2 | 30 |

2. 案件のバランスに注意する

業務別時給を視覚化し戦略を考える



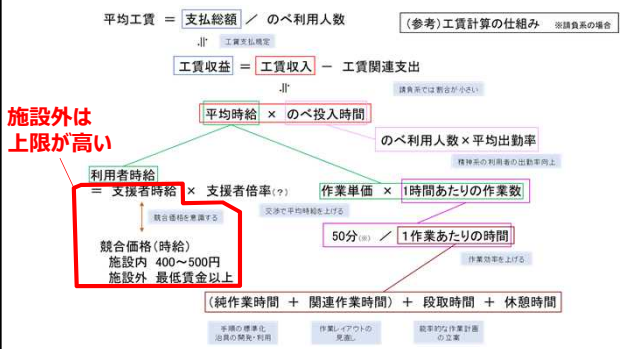
Copyright © 2024 Scenelinkx Inc. All Rights Reserved.

3. 交渉上限は思ったより高い

Copyright © 2024 Scenelinkx Inc. All Rights Reserved.

3. 交渉上限は思ったより高い

交渉上限を考える



Copyright © 2024 Scenelinkx Inc. All Rights Reserved.

3. 交渉上限は思ったより高い

外的要因価格の調べ方

- **販売系**(お弁当、お菓子、自主製品など)
最寄品であるお弁当などは、対抗価格を十分に調査。お菓子や自主製品は、好みなもので、外的要因価格が無い事も。
- **施設外就労系**(清掃、草刈り、農作業など)
民間会社やシルバー人材、学生バイトなどが競合になる。単純な作業なら、最低賃金 + αぐらいで計算できる。
- **内職系**
ネット等で情報を得にくい。発注者に聞く、やってみるで推測。
「この作業って、パートの人で、1時間に何個ぐらい出来ますか？」

Copyright © 2024 Scenelinkx Inc. All Rights Reserved.

事例発表からの示唆

事例発表からの示唆

- たけのこワークス 様
 - 施設外の交渉上限は高い
- はっぴい・べる 様
 - 案件のバランスを考慮している
- おさだの杜 様
 - 積極的な交渉、時間単価を意識している
- ひまわり 様
 - 付加価値を意識している
- どの事例発表も、営業の意識が高い。
- 自主製品に関しては、売れることを意識。

茨城県共同受発注センター

茨城県共同受発注センター

未入会の事業所の方は、是非ご入会を！

- 設立12年目
- 累積2億円を超える案件紹介実績
 - 4人の活動員が、県内をくまなく営業
- セミナーや体験会も実施
- 会員事業所数は300事業所以上
- 年会費3,000円のみで案件紹介手数料は無料
- 会員専用の電子掲示板を使った公募システム

ご清聴ありがとうございました。

**本セミナーが、工賃向上に、
少しでも貢献できれば幸いです。**

**著作権は株式会社シーンリンクスに帰属しますので、
本資料の無断配布・利用等をご遠慮下さい。**

(茨城県内の事業所内での回覧等をご自由に)