

# 工賃向上のための受注戦略

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

---

# 取組事例での工賃向上のポイント

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. 実際の営業上の障壁

---

# 取組事例での工賃向上のポイント

## 取組事例からの示唆

---

- 縁力人 様
  - 農福連携
- ワークスたんぽぽ成沢事業所 様
  - 自主製品販売、内職
- 障がい者就労支援事業所わーくるほーぷ 様
  - 施設外就労
- 障がい児・者通所支援センター  
ライフサポートセンターヒラソル 様
  - 自主製品販売、デザイン

---

# 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

間違い①：作業単価が良い仕事が良い仕事？

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、本当に良い？**

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

**時間単価で考えないと意味がありません！**

# 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

間違い②：月間収入額が多い仕事が良い仕事？

月間18万円も請求している大型案件。  
一番良い仕事です！



**金額だけで判断するのはもってのほか。  
時間単価で考えないと意味がありません！**

**時間単価の悪い大型案件は、本当に良い？**

- ・その顧客への売上依存度が高い。
- 請求手間が少なくて済む
- ×無くなると、困る利用者のやることが無くなる。
- ×無くなると、工賃原資が一気に無くなる。

**ポートフォリオ  
を考える**

# 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

金額だけで判断するのはもってのほか。  
**時間単価**で考えないと**意味がありません！**

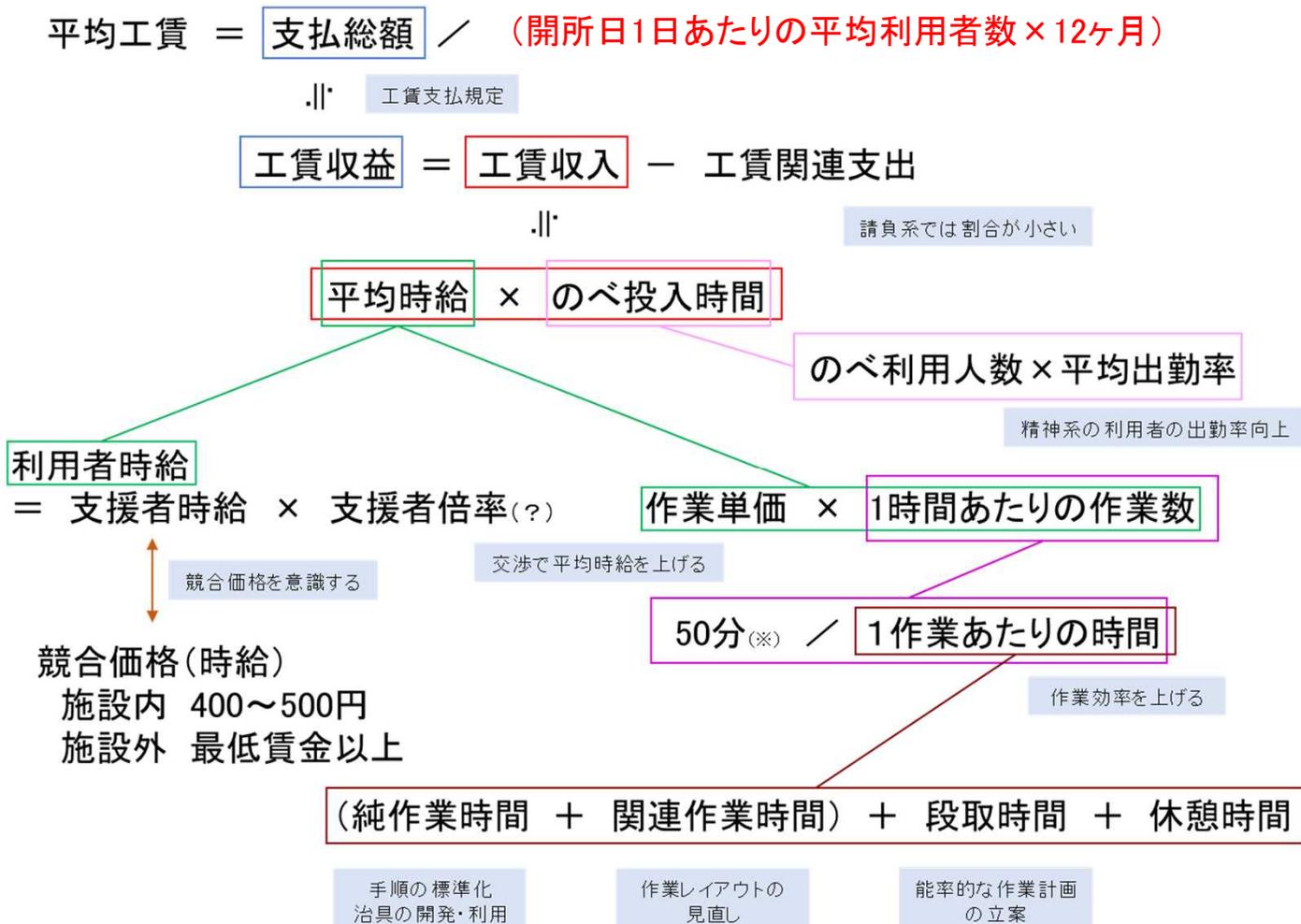
大切なのは**「量より質」**。

打開策は2つ（3つ）

- ・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。  
（・作業効率を上げる。限界がある。）

# 1. 時間単価を強く意識する

## 平均工賃の構造を把握・理解する



---

## 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

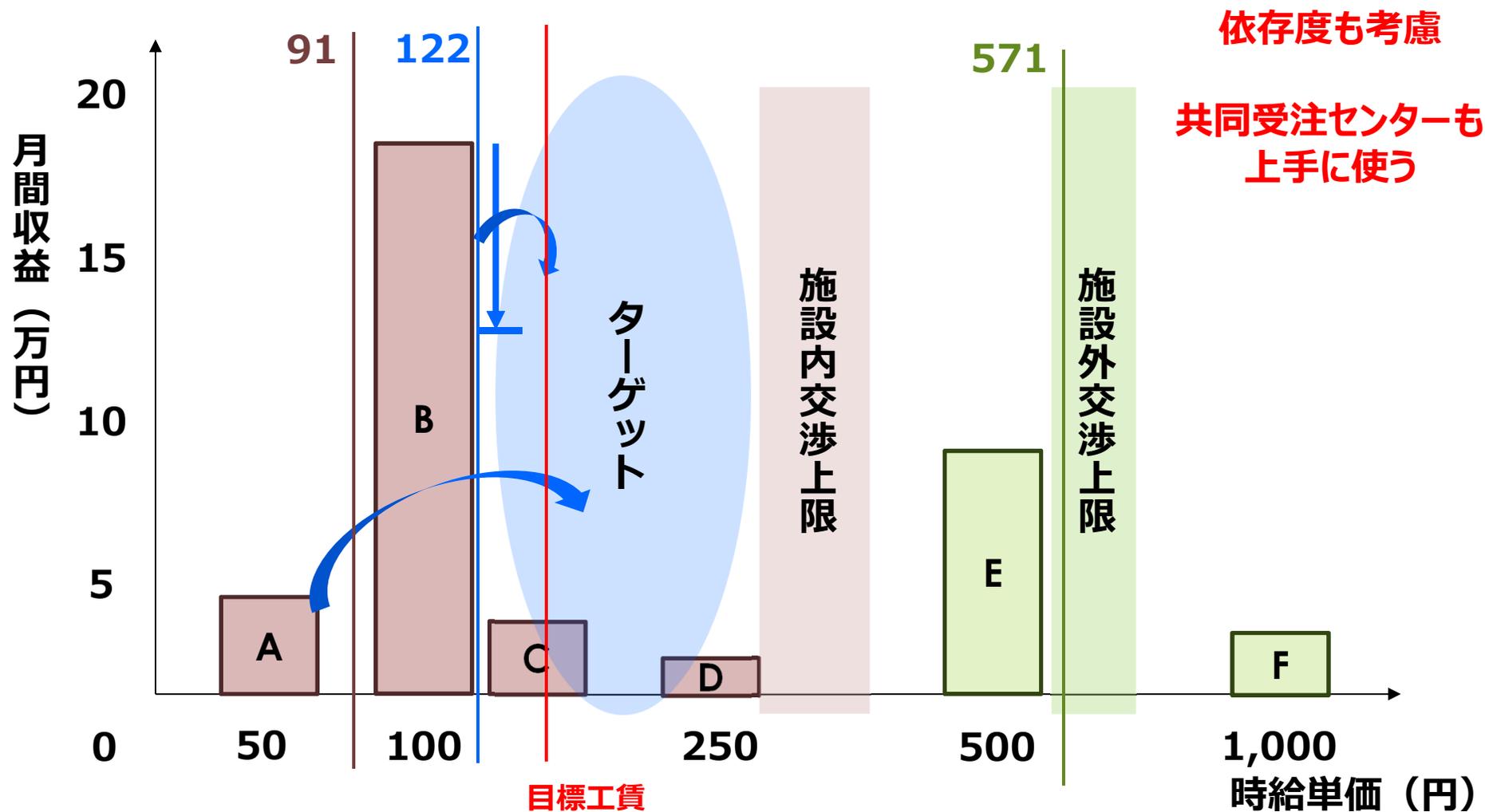
業務別の時間単価を算出する

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

	月間売上	利用者人時売上	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



---

## 3. 実際の営業上の障壁

### 3. 実際の営業上の障壁

---

顧客がサービスを購入するプロセスを理解する

間違い①：購入プロセスを考えずに行先を決める

**×顧客群を、エリア・業種などからリストアップ。**

間違い②：顧客の事情を聞き出さずにPRする

**×やりたいこと、できることを主張する。**



**購入に至るプロセスを知ってから行動  
特に、B型事業所の存在は一般的では無い**

### 3. 実際の営業上の障壁

---

顧客がサービスを購入するプロセスを理解する

AIDMA(アイドマ)を理解する。

**「注目」、「興味」、「欲求」、「記憶」、「行動」の  
5段階に切り分けて考えるモデル**



**初めて聞くものは、ほとんどの人は買わない**

(普及理論：2.5% : 新型iPhoneを並んで買う人)

**業種・業界よりも顧客個別の受入度・緊急度**



**珍しがってくれる人を探しPR (何をPRする?)**

**緊急度の高い人を探す ⇒ 求人情報**

---

# 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 1 3 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
  - 職員の意識改革、営業訓練研修
- 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

1日かけて  
実践的な  
研修をします。

---

**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甚です。**

**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のご自由に）**