

# 就労継続支援B型事業所 における会計処理について

令和7年9月30日  
茨城県共同受発注センター  
工賃向上指導員 會澤 英雄

# 就労支援事業会計の対象事業

強制適用

就労継続支援A型

就労継続支援B型

就労移行支援

任意適用

生活介護  
(生産活動を実施する場合)

# 就労支援事業会計処理基準

## 就労継続支援B型(指定基準第201条)

生産活動に係る事業の収入から生産活動に係る事業に必要な経費を控除した額に相当する金額を工賃として支払わなければならない。

工賃の支払いに要する額は、原則として、自立支援給付をもって充ててはならない。ただし、災害その他やむを得ない理由がある場合は、この限りではない。



[生産活動収入] – [生産活動に係る経費] = [利用者に支払う工賃]  
※生産活動により余剰金が生じる場合は、全て工賃として支払うこととされているため、**生産活動に係る余剰金は原則として生じない。**

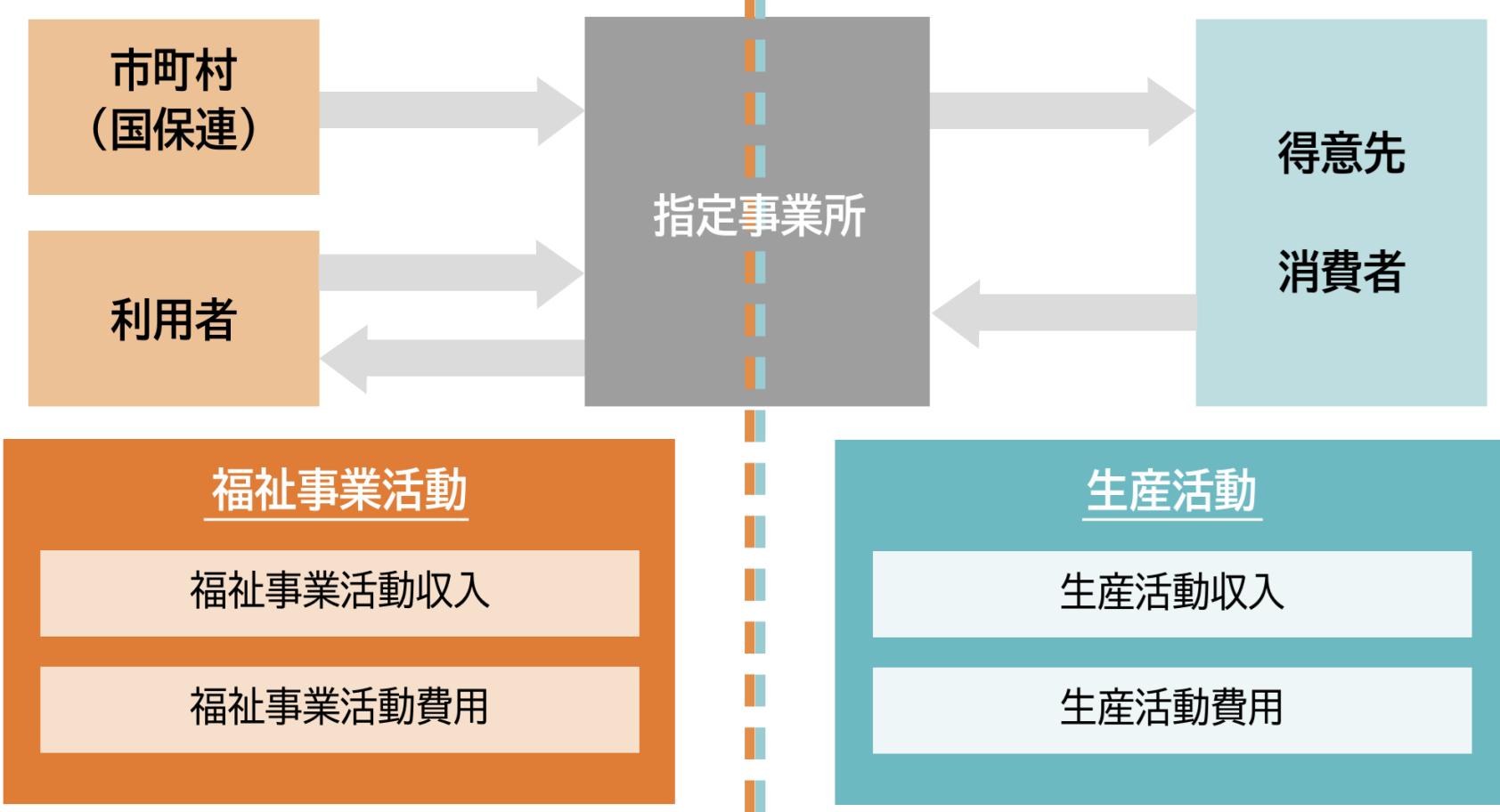
余剰金が発生  
(見込み)

工賃として支給する

工賃変動積立金又は設備等整備積立金を計上する

	説明	各年度における積立額の限度	積立上限額
工賃変動積立金	将来の一定の賃金・工賃水準を下回った場合に、賃金・工賃を補填することに備える目的で計上する積立金	過去3年間の平均賃金・工賃の10%以内	過去3年間の工賃の50%以内
設備等整備積立金	生産活動に要する設備等の更新又は新たな業種への展開を行うための、設備等の導入に備える目的で計上する積立金	就労支援事業収入の10%以内	就労支援事業資産の取得価額の75%以内

# 生産活動に係る会計と 福祉事業活動に係る会計



# 就労支援事業会計における作成書類

作成が義務づけられている書類(全ての法人が作成・該当の法人のみ作成)

就労支援事業事業活動計算書

…就労支援事業全体の事業活動がわかるもの

就労支援事業事業活動内訳表

…各事業所ごとの損益の内訳をまとめたもの(複数事業所を有する場合)

A事業所

B事業所

就労支援事業別事業活動明細書

就労支援事業別事業活動明細書

…各事業所ごとの生産活動に関するもの

就労支援事業  
製造原価  
明細書※

就労支援事業  
販管費  
明細書※

就労支援事業  
製造原価  
明細書

就労支援事業  
販管費  
明細書

…※年間売上高5000万円以下で、多種少額の生産活動を行う等の理由から製造業務と販売業務に係る費用を分けることが困難な場合: 就労支援事業明細書 の作成でよい



その他の積立金明細表

その他の積立資産明細表

…積立金を計上している法人が作成するもの

※就労支援事業を行う社会福祉法人は、社会福祉法人会計基準により、就労支援事業に関する会計書類を作成することになります。

# 損益計算書(P/L)の仕組み

## 損益計算書

(単位: 万円)

項目	金額
売上高	○○
売上原価	○○
売上総利益	○○
販売費及び一般管理費	○○
営業利益	○○
営業外収益	○○
営業外費用	○○
経常利益	○○
特別利益	○○
特別損失	○○
税引前当期純利益	○○
法人税、住民税及び事業税	○○
当期純利益	○○

### 【売上原価】

商品・サービスを作るために直接  
かかった費用  
材料費、労務費、外注加工費等

### 【売上総利益(粗利)】

企業の基本的な収益力

### 【販管費】

販売活動や管理業務のためにか  
かる間接費用  
人件費、事務経費等

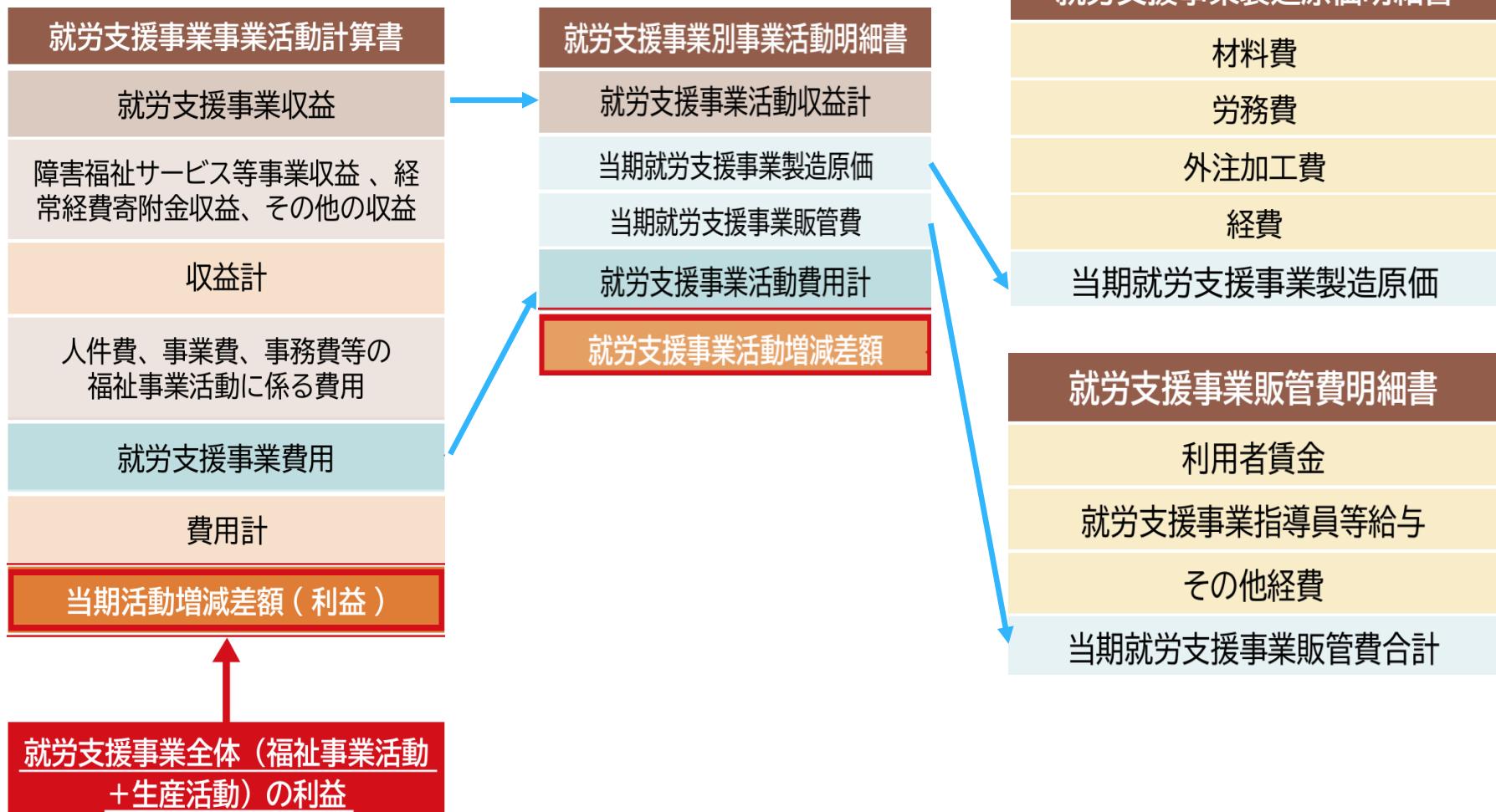
### 【営業利益】

企業の本来の営業活動から生じ  
た利益

# 損益計算書(P/L)の仕組み

売上高	売上原価					
		販管費				
			営業外損益			
	売上総利益			特別損益		
		営業利益			税引前当期	税金
			経常利益			
				純利益		当期純利益

# 作成書類の関係図



就労支援事業事業活動計算書

(自) 令和 年 月 日 (至) 令和 年 月 日

(単位:円)

勘定科目		当年度決算(A)	前年度決算(B)	増減(A)-(B)
サービス活動増減の部 収益	就労支援事業収益			
	障害福祉サービス等事業収益			
	経営経費寄附金収益			
	その他の収益			
	サービス活動収益計(1)			
費用	人件費			
	事業費			
	事務費			
	就労支援事業費用			
	利用者負担軽減額			
	減価償却費			
	国庫補助金等特別積立金取崩額	△×××	△×××	
	徴収不能額			
	徴収不能引当金繰入			
	その他の費用			

生産活動に係る会計を  
明確に区分する。

(表1) 就労支援事業別事業活動明細書

自 令和〇年〇月〇日 至 令和〇年〇月〇日

勘定科目		合 計	〇〇作業	△△作業
収益	就労支援事業収益	X		
	就労支援事業活動収益計	X		
費用	就労支援事業販売原価	A+B+C-D		
	期首製品（商品）棚卸高	A		
	当期就労支援事業製造原価	B		
	当期就労支援事業仕入高	C		
	合 計	A+B+C		
	期末製品（商品）棚卸高	D		
	差 引	A+B+C-D		
	就労支援事業販管費	E		
就労支援事業活動費用計		Y (=A+B+C-D+E)		
就労支援事業活動増減差額		X-Y		

生産活動に係る売上高  
(生産活動収入)

表2の数値が入る

表3の数値が入る

生産活動に係る利益

多種少額の生産活動を行う等の理由により、作業種別ごとに区別することが困難な場合は、作業種別ごとの区分を省略できる。(表1～4共通)

(表2) 就労支援事業製造原価明細書

自 令和〇年〇月〇日 至 令和〇年〇月〇日

勘定科目	合計	〇〇作業	△△作業
I 材料費 1. 期首材料棚卸高 2. 当期材料仕入高 計 3. 期末材料棚卸高 当期材料費			
II 労務費 1. 利用者賃金 2. 利用者工賃 3. 就労支援事業指導員等給与 4. 就労支援事業指導員等賞与引当金繰入 5. 就労支援事業指導員等退職給付費用 6. 法定福利費 当期労務費			
III 外注加工費 (うち内部外注加工費) 当期外注加工費			
IV 経費 1. 福利厚生費 2. 旅費交通費			

製造部門の利用者の人件費  
(賃金・工賃) を計上

指定基準で定める人員配置基準を超えて生産活動に専ら従事する職員（報酬・加算で評価される職員を除く）の人件費を計上

(表3) 就労支援事業販管費明細書

自 令和〇年〇月〇日 至 令和〇年〇月〇日

勘定科目	合 計	〇〇作業	△△作業
1. 利用者賃金			
2. 利用者工賃			
3. 就労支援事業指導員等給与			
4. 就労支援事業指導員等賞与引当金繰入			
5. 就労支援事業指導員等退職給付費用			
6. 法定福利費			
7. 福利厚生費			
8. 旅費交通費			
9. 器具什器費			
10. 消耗品費			
11. 印刷製本費			
12. 水道光熱費			
13. 燃料費			
14. 修繕費			
15. 通信運搬費			
16. 受注活動費			
17. 会議費			
18. 損害保険料			
19. 貸借料			
20. 図書・教育費			
21. 租税公課			
22. 減価償却費			
23. 国庫補助金等特別積立金取崩額（控除項目）			
24. 徴収不能引当金繰入額			
25. 徴収不能額			
26. 雑費			
就労支援事業販管費合計			

販売部門の利用者の人件費（賃金・工賃）を計上

指定基準で定める人員配置基準を超えて生産活動に専ら従事する職員（報酬・加算で評価される職員を除く）の人件費を計上

多種少額の生産活動を行う等の理由により、作業種別ごとに区別することが困難な場合は、作業種別ごとの区分を省略できる。

(表1～4共通)

表1に入る

# 原価計算

- ・原価を知ることは、工賃を増やす第一歩
- ・原価計算とは?  
→製品やサービスを作るために「どれだけ費用がかかつたか」を数値化すること
- ・主な生産物の原価率(目安)
  - パン・菓子:30~40%
  - 弁当・惣菜:40~50%
  - 野菜栽培(露地):20~30%
  - 工芸品・雑貨:10~20%

# 原価計算を活かすポイント

- ・製品・作業ごとの原価を「見える化」する
- ・高原価率は「**単価UP**」、「販路拡大」でカバー
- ・無駄を減らして原価を下げる
  - ①**材料ロスを削減**
  - ②**資材のまとめ買い・仕入れルートの見直し**
  - ③**作業の効率化で、時間コストを削減**
- ・職員会議等で改善アイデアを出し合う

# 原価管理と価格交渉

## (1)受託作業の場合

- ・事業所に提示される単価は低く設定されがち
- ・**作業時間・人員・出来高を数値化**して提示  
「この単価では工賃が〇〇円にしかならない」

## (2)自主製品販売の場合

- ・販売価格は“原価+付加価値”で決める
- ・**デザイン・地域性・ストーリーを付加価値**にすることで、  
価格競争に巻き込まれにくくなる

## (3)原価管理と価格交渉を結びつける

- ・原価計算を元に「妥当な単価」を算出し、交渉の根拠  
にする
- ・データで示すと交渉が強くなる

# 価格交渉

## 【交渉の前に準備しておくこと】

- ・これまでの取引量と価格の推移、価格変更の理由を整理
- ・取引先にとって、どのくらい重要な取引先なのか把握
- ・価格変更が安定供給や品質安定にどのような影響があるか検討
- ・取引先に提示する理想的な価格「提示価格」、譲歩できる最低の価格「留保価格」を設定

## 【価格交渉の開始】

- ・事前に整理した情報を把握して交渉にのぞみ、必要に応じデータを提示
- ・値上げの必要性を説明したら、「提示価格」を提案し、取引先の反応を見る

※価格交渉の場では、相手に先に提案させる方が有利という見解もありますが、採取に提示された金額は交渉の範囲を限定する効果があると言われています。

- ・必要に応じ、段階的に値上げ進めることを提案

ご清聴ありがとうございました。