

徳島県工賃向上計画

平成24年度

徳島県

目 次

序 章 「徳島県工賃向上計画」策定に当たって

第1節	策定の趣旨	1
第2節	計画の性格・策定方針・位置づけ	1
第3節	「飛躍の3か年」に向けて	2

第1章 「工賃倍増計画」取組の評価・検証及び 障害者支援事業所等を取り巻く現状と課題

第1節	工賃倍増計画の取組の評価・検証	4
第2節	障害者支援事業所等を取り巻く現状と課題	7

第2章 工賃向上計画の取組

第1節	計画の概要	8
第2節	目標工賃の設定	9
第3節	工賃向上に向けた具体的方策	10
第4節	その他	17

徳島県工賃向上計画 ～就労支援事業所の新たな使命と役割～

序章 「徳島県工賃向上計画」の策定に当たって

第1節 策定の趣旨

障害者が地域で自立した生活を送るため、「徳島県工賃倍増計画」（以下「工賃倍増計画」という。）に基づき、平成19年度から平成23年度にかけて工賃向上に取り組み、一定の成果を上げることができた。しかし、必ずしも全ての県内障害福祉サービス事業所（以下「事業所」という）で計画が策定されていないことや、この間の景気低迷の影響もあって十分な工賃向上とはなっていない。

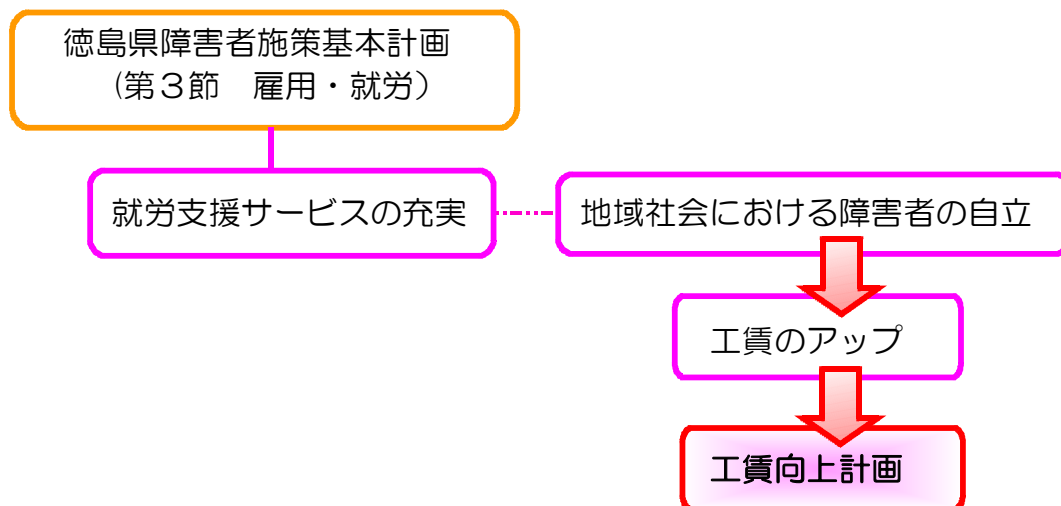
そこで、「工賃倍増計画」の取組結果を検証し、明らかになった課題や問題の解決を図り、県のみでなく市町村や産業界などの関係者の連携し、協力を得て、官民一体で工賃向上に向けた取組を推進するための計画として策定する。

第2節 計画の性格・策定方針・位置づけ

この計画は、「徳島県障害者施策基本計画」第2章第3節「雇用・就労」の分野に、記述されている「利用者の工賃アップ」の具体的な取組となるものである。

策定に当たっては、国から示された『「工賃向上計画」を推進するための基本的な指針』の大部分は、「工賃倍増計画」と一致するため、今回策定する「徳島県工賃向上計画」は、「工賃倍増計画」に、在宅就労者支援制度の活用、市町村や地域の産業界・企業等の連携等の必要な修正を行うことを基本とする。

また、各事業所において「工賃向上計画」の策定が義務づけられたことから、就労継続支援B型事業所を中心とした利用者（以下「利用者」という）の工賃向上を図るため、各事業所の取組を積極的に支援できるよう、より具体的かつ効果的な計画、すなわち行動（実施）計画と位置づける。



第3節 「飛躍の3か年」に向けて

1 求められる就労支援事業所の姿

(1) 就労支援事業の拡大強化

- ①障害者の企業等へ就職率アップを目指した就労支援の強化
- ②利用者と企業等との就労マッチング

(2) 収益性の高い授産事業への転換と経済的自立

- ①授産事業の拡大と就労機会の拡大による利用者の工賃の大幅アップ
既存の授産事業の合理化・収益最大化と新たな事業展開等を図り、授産事業の独立採算を早期に確立
- ②障害者と健常者が共に働ける授産事業への取組

(3) 地域社会・経済への貢献

- ①就労支援施設の資源（人材・施設・設備）の有効活用
- ②共生の地域社会の拠点としての役割

(4) シルバー世代の人材（豊富な経験と知識）の積極的活用

(5) 授産製品等の過疎地域への移動販売

移動販売による対面販売の機会の増加と地域との交流を図るとともに、食料品や日用品等を販売することで、過疎地域の生活の利便性にも寄与する。

2 持続可能な就労支援事業所までの行程

(1) 第1ステップ

- ①工賃向上計画の積極的な取組の継続
- ②職員の意識改革とミッションの共有
 - ア 福祉サービスの提供とビジネスの両立
 - ・授産事業は経済活動であることをきちんと認識する。
 - イ 新たな就労支援事業所の社会的役割やミッションを職員全員が共有する。
 - ・「運営」から「経営」への意識改革

(2) 第2ステップ ～ますます大きくなる就労支援事業所の社会的使命～

- ①福祉事業としての機能・サービスの向上と充実強化の取組
 - ア 利用者が労働者として自立するための就労支援の強化
 - イ 地域の生活者として自立するための生活支援の強化
- ②経済主体としての自立への取組
 - ア 就労支援事業所の授産事業の補助金によらない黒字化
 - イ 強い事業の更なる強化と不採算事業の再編
 - ウ 就労支援事業所 間のネットワーク化・共同事業化等の更なる高度化
 - エ 県民や外部事業者等との連携・共同事業化等の強化
 - オ 新たな授産事業の創造・展開を図るため、利用者や事業所の資源を活用し、「地域の社会問題を解決すること」を事業化

例：高齢化した農家へ利用者を派遣し農作業を行う事業等

③共生の地域社会の拠点としての取組

ア 一層の障害者と健常者の交流

イ 公的施設としての地域社会への貢献

(3) 第3ステップ ～地域社会・経済への貢献～

①授産事業部門の強化・拡大

ア 地域の若年労働者への雇用の場の提供

イ 障害者の就労の場の拡大と大幅工賃アップ

②共生の地域社会の拠点機能の充実

ア 災害時等の地域社会の防災拠点機能

イ 地域問題の解決に貢献するボランティア活動の拠点機能



藍ねこ とくしま障害者授産支援協議会のマスコットです。

第1章 「工賃倍増計画」の取組の評価・検証及び 障害者支援事業所等を取り巻く現状と課題

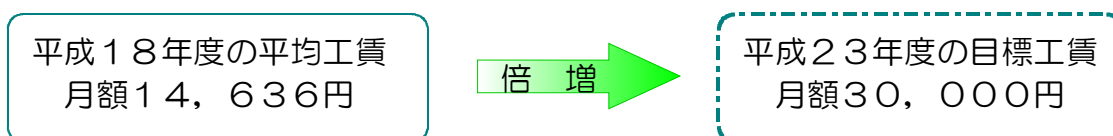
第1節 工賃倍増計画の取組の評価・検証

1 計画の概要

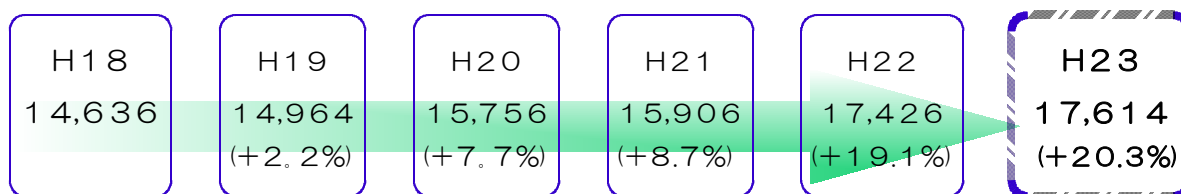
(1) 目的 就労支援サービスの充実により地域社会での障害者の自立を図る。

(2) 計画期間 平成19年度から平成23年度の5か年

(3) 目標



(4) 実績 平成23年度の平均工賃 月額17,614円 (+20.3%)



※単位は円、増加率は全て対平成18年度比

2 成果

平成22年度には平均工賃月額が対平成18年度比19.1%アップ（対前年度比9.5%アップ）で全国2位となったが、平成23年度においては、同比20.3%アップ（同比1.0%アップ）で、前年度同様の大きなアップとはならなかった。

しかし、実証実験やモデル事業所として工賃倍増計画に積極的に取り組んだ事業所は、大幅な工賃アップとなった。

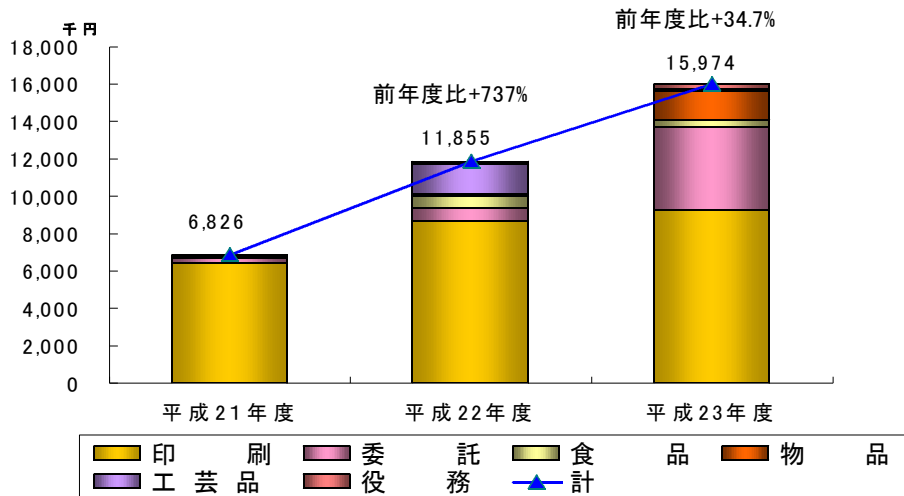
また、授産品のブランド化（統一ブランド“あわのわ”）を立ち上げ、授産品のイメージアップを図ることができた。

特定非営利活動法人とくしま障害者授産支援協議会（以下「授産支援協議会」という）を設立し、共同事業や事業所の支援体制が整備され、県との積極的な連携の結果、県を中心に官公需が大幅に増加した。



awanowa とくしま障害者授産支援協議会の登録商標です。

官公需の推移



3 検証

目標工賃の30,000円は大きく下まわったが、積極的に工賃倍増計画に取り組んだ事業所は大幅な工賃の向上を実現した。

つまり、この取組を踏まえ、管理者・職員のさらなる意識改革を行えば、工賃向上の可能性は高い。

ただし、今後一層の工賃向上の実現には、各事業所の現状をしっかりと分析した上で、障害者（利用者）及び障害者支援事業所等を取り巻く現状を把握し、障害者（利用者）及び就労支援事業所等の課題を解決していくことが不可欠である。



平均工賃月額実績

施設・事業所種別	平成18年度実績					平成23年度実績				
	施設数	定員	工賃支払い対象者延べ人数	工賃支払総額(円)	一人当たり工賃(円)	施設数	定員	工賃支払い対象者延べ人数	工賃支払総額(円)	一人当たり工賃(円)
①就労継続支援A型	2	20	104	6552,136	63,001	5	85	703	38,720,783	55,079
②就労継続支援B型	6	112	281	2,540,540	9,041	39	820	9,775	177,514,466	18,160
身体入所授産	1	50	597	13,514,588	22,638	—	—	—	—	—
身体通所授産	4	120	1,193	32,594,468	27,321	1	20	196	5,134,274	26,195
身体授産施設	5	170	1,790	46,109,056	25,759	1	20	196	5,134,274	26,195
知的入所授産	2	129	1,422	22,217,713	15,624	1	50	667	9,000,614	13,494
知的通所授産	11	427	4,887	53,348,002	10,916	2	60	741	8,780,134	11,849
知的授産施設	13	556	6,309	75,565,715	11,977	3	110	1,408	17,780,748	12,628
③授産施設	18	726	8,099	121,674,711	15,023	4	130	1,604	22,915,022	14,286
知の小規模通所授産	1	19	122	407,124	3,337	—	—	—	—	—
精神小規模通所授産	1	19	147	1,996,217	13,376	—	—	—	—	—
④小規模通所授産施設	2	38	269	2,373,341	8,823	—	—	—	—	—
全施設平均工賃 (①+②+③+④)	28	896	8,753	133,140,788	15,211	48	1,035	12,082	239,109,871	19,794
工賃増計画対象施設 (②+③+④)	26	876	8,649	126,588,652	14,636	43	950	11,379	200,429,488	17,614

第2節 障害者支援事業所等を取り巻く現状と課題

1 日本の現状

人口減少、超少子高齢化の進展とコミュニティの崩壊
グローバル経済の激化と日本経済の衰退
地域経済の沈滞と高失業率社会の到来
国及び地方自治体の財政難

2 取組における課題

- 企業の経営意識が高い管理者、職員の多い事業所が大幅な工賃アップを実現したものの、事業所間、利用者間の工賃格差が広がった。
- 企業の経営の導入に於いて、次の項目が苦手分野となっている。
 - ・費用と収益の把握を徹底し、適切な売価設定やコスト削減を図ること。
 - ・市場調査等に基づく製品開発や販売に取り組むこと。
 - ・部門別の会計を明確に分離して原価等を明らかにすること。
 - ・生産や利用者のマネジメントを確立すること。
- とくしま・障害者「働きたい！」応援事業について
 - ・随意契約においても、常に民間の標準的価格を意識しておく。
 - ・業務の作業の状況・問題発生時の報告や対応を迅速に行う。
 - ・事業所内での意思疎通のシステムを構築し、顧客の意向等が正確に伝わるようにしておく。
- 発達障害者、病気や怪我による機能障害者、精神障害者の増加
- 地域社会への貢献という視点も取り入れていく。



第2章 工賃向上計画の取組

第1節 計画の概要

1 工賃向上計画の目的

計画の対象期間中においては、各事業所が設定した目標工賃の実現のため、各事業所の工賃向上計画の策定及び着実な取組を積極的に支援する。

さらに、対象期間後においても、継続して一層の工賃向上に取り組むことができるよう、企業的経営手法の定着を図り、事業所が経済主体として自立できる基盤作りを支援する。

2 対象期間

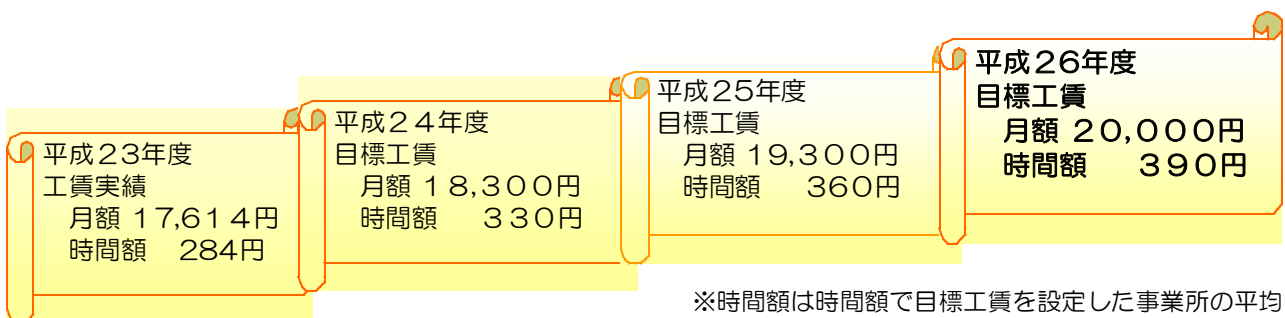
平成24年度から平成26年度までの3か年とする。

3 対象事業所

就労支援事業所（福祉的就労）に関わる事業所として、就労継続支援B型事業所、及び、就労継続支援A型事業所、生活介護事業所（生産活動を行っている場合。以下同じ。）、地域活動支援センターのうち「工賃向上計画」を作成し、工賃向上に意欲的に取り組む事業所を対象とする。

4 目標工賃

平成26年度(計画最終年度)の目標平均工賃を 月額 20,000円
時間額 390円 とする。



5 県の工賃向上計画と各事業所の工賃向上計画

(1) 県の工賃向上計画

県の工賃向上計画は、県内対象事業所の基本的な取組の方向性を明示すると共に、工賃向上対象事業所を3グループに分類する。

各グループに応じた、工賃向上計画の作成・推進手法及び目標とする工賃について、3か年間を計画的に取り組む具体的方策や支援内容を盛り込むものとする。

(2) 事業所の工賃向上計画

各事業所は、県計画のAからCのうちからグループを選定する。

今までの取組結果と現状分析を行い、分析結果に基づき、平成24年度から平成26年度までの、各事業所の実情に応じた工賃向上のための具体的な取組手法と目標工賃を設定する。

第2節 目標工賃の設定

1 グループ分けの基準

<グループA> アドバンストコース

工賃倍増計画に取り組んだ事業所で、より高い目標を目指す事業所及びそれに相当する事業所等

<グループB> ステップアップコース

工賃倍増計画に取り組んだ事業所及びそれに相当する事業所等

<グループC> チャレンジコース

工賃倍増計画に取り組んでいない事業所等

2 対平成23年度比グループ別平成26年度目標別工賃アップ率の設定

各グループ内においても事業所によって、状況や工賃が異なる。

そこで、工賃向上の目安として平成26年度までの目標とする工賃の平均アップ率をグループ毎に設定し、各事業所において、平均アップ率を参考として目標工賃を設定する。

◇各グループの状況とグループ別工賃アップ率の目標（対平成23年度実績）

<アドバンストコース> 目標工賃アップ率14%（平均3,700円アップ）

対象事業所数 10事業所程度

平成23年度実績平均工賃 約26,600円

一事業所当たりの月平均利用者数 32.8名 平均年齢 約41歳

年間利用者の障害程度の割合

身体	1級:10.5%	2級:12.5%	3級:5.1%	4級:2.0%	5級:1.7%	6級:1.4%
知的	A1:2.4%	A2:19.0%	B1:21.0%	B2:12.2%		
精神	1級:4.7%	2級:13.9%	3級:2.0%			
その他	1.0%					

<ステップアップコース> 目標工賃アップ率16%（平均2,500円アップ）

対象事業所数 20事業所程度

平成23年度実績平均工賃 約16,100円

一事業所当たりの月平均利用者数 26.1名 平均年齢 約37歳

年間利用者の障害程度の割合

身体	1級:4.9%	2級:4.6%	3級:2.4%	4級:1.5%	5級:0.5%	6級:0.9%
知的	A1:2.4%	A2:17.5%	B1:33.5%	B2:11.8%		
精神	1級:2.4%	2級:11.5%	3級:3.5%			
その他	7.8%					

<チャレンジコース> 目標工賃アップ率20%（平均1,850円アップ）

対象事業所数 20事業所程度

平成23年度実績平均工賃 約9,200円

一事業所当たりの月平均利用者数 14.0名 平均年齢 約42歳

年間利用者の障害程度の割合

身体	1級:2.7%	2級:3.4%	3級:1.7%	4級:1.0%	5級:0.3%	6級:0.0%
知的	A1:2.4%	A2:14.9%	B1:14.9%	B2:10.2%		
精神	1級:13.2%	2級:23.4%	3級:8.5%			
その他	7.8%					

3 各事業所の目標工賃

グループ別の工賃アップ率を踏まえ、作業科目別に年間売上金額、年間総原価、年間利益を想定し目標工賃を設定し、その加重平均を事業所の目標工賃とする。

作業科目（グループ○） 利用者数： 人

	平成23年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度
目標工賃				
年間売上金額				
年間総原価				
年間利益				
実施事項				



第3節 工賃向上に向けた具体的方策

1 県の取組

グループに応じて、次の支援事業を毎年度継続的に行うこととする。

(1) 経営改善支援及び事業所職員の人材育成支援事業

コンサルタントの派遣・研修会

- ・現状の分析、経営改善支援
- ・生産活動への企業的手法の導入支援
- ・向上計画策定の支援

- ・ 経営者、管理者及び職員の意識改善支援
- ・ 経営意識の向上支援
- ・ 授産事業の高付加価値化推進支援

(2) 技術向上支援事業

専門家の派遣等

- ・ 技術指導による技術向上支援
- ・ 利用者の作業効率向上支援
- ・ 授産品のブランド化推進による授産製品高付加価値化の支援

(3) 共同事業化推進

共同生産・販売・品質管理の体制整備

- ・ 複数の事業所による共同生産により安価な価格、品質の保持、大口受注に対応
- ・ 共同宣伝や受注開拓による販路の拡大

カタログ、インターネット販売等の共同受注窓口の推進

(4) 県と事業所の共同取り組み

工賃引き上げの取組の好事例の紹介、説明会等の開催

- ・ 工賃倍増計画のモデル事業所の取組紹介

(5) 市町村の事業所への支援

市の官公需の推進の協力依頼

市の施設等での授産品の販売促進の協力依頼

(6) 企業や地域住民との連携の支援

「在宅就業障害者支援制度」の活用の推進

(7) 授産支援協議会との連携及び取り組み支援と積極活用

授産支援協議会と連携した県や国における官公需及び企業需要開発の推進

共同生産・販売・品質管理及び、「在宅就業障害者支援制度」の推進

(8) ハート購入法による官公需の推進及び促進

平成25年度施行の「国等による障害者就労施設等からの物品等の調達の推進等に関する法律」(通称ハート購入法)により官公需を推進

官公需等の増加、大口受注等に対応できるよう事業所の体制を整備

2 各事業所の取組

今までの取組結果とSWOT分析等を用いた現状分析を行い、該当するグループに応じた「工賃向上計画」を策定し、取り組む。

平成24年度から平成26年度における各年度の目標工賃の設定、年次計画の作成及び実施、達成状況の点検及び評価を行い、所要の見直しをしていく(P.D.C.A.サイクルの確立)。

○工賃倍増計画を策定した事業所

工賃倍増計画を修正・強化し、より企業的経営手法を用いた「工賃向上計画」を策定し、取り組む。

○工賃倍増計画を策定していなかった事業所

現状の分析結果を踏まえ、「工賃倍増計画」を参考に、具体的な各種の取組を工賃向上計画として策定し、実現可能な目標工賃を設定し、取り組む。

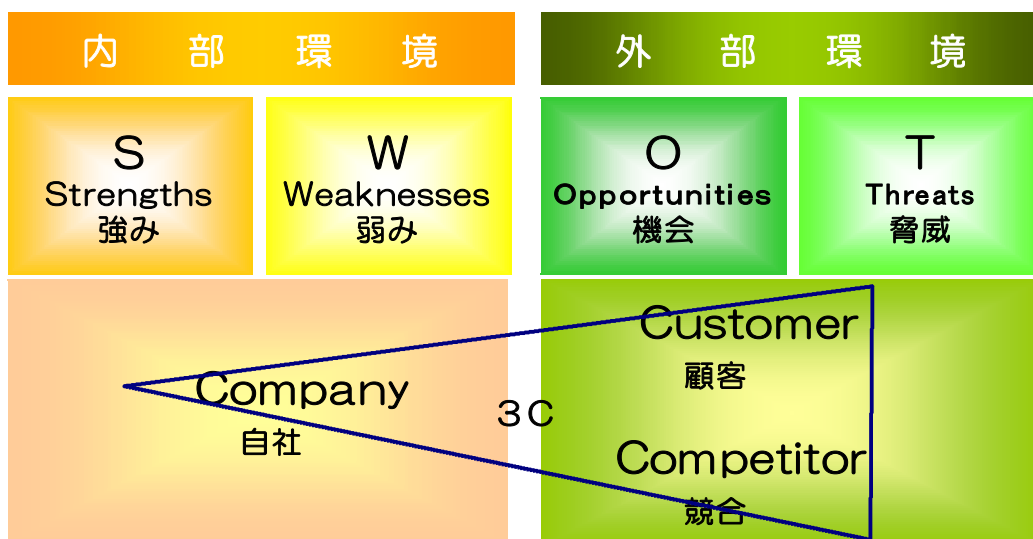
《3C環境を組み込んだSWOT分析》

事業所の環境を3Cの三角関係で比較しながら分析

S（強み）とO（機会）の現状分析から、経営戦略を理論的に導き出す。

W（弱み）とT（脅威）の気づきから、改善提案を促す。

		SWOT分析			3C	
環境						
内部環境	S	Strengths	強み	Company	事業所	ウオonz(差別化)
	W	Weaknesses	弱み			
外部環境	O	Opportunities	機会	Customer	顧客	ニーズ(需要)
	T	Threats	脅威	Competitor	競合	シーズ(技術他)



《クロスSWOT分析》

SWOT分析をベースとして強み・弱みの内部環境と機会・脅威の外部環境をクロスさせ、様々な戦略オプションを検討する手法

「強み×機会」で積極化戦略・・自社（事業所）にとっての強みで、事業機会を活かし、優位性を高める。

「強み×脅威」で差別化戦略・・他社にとっての脅威でも、自社（事業所）の強み

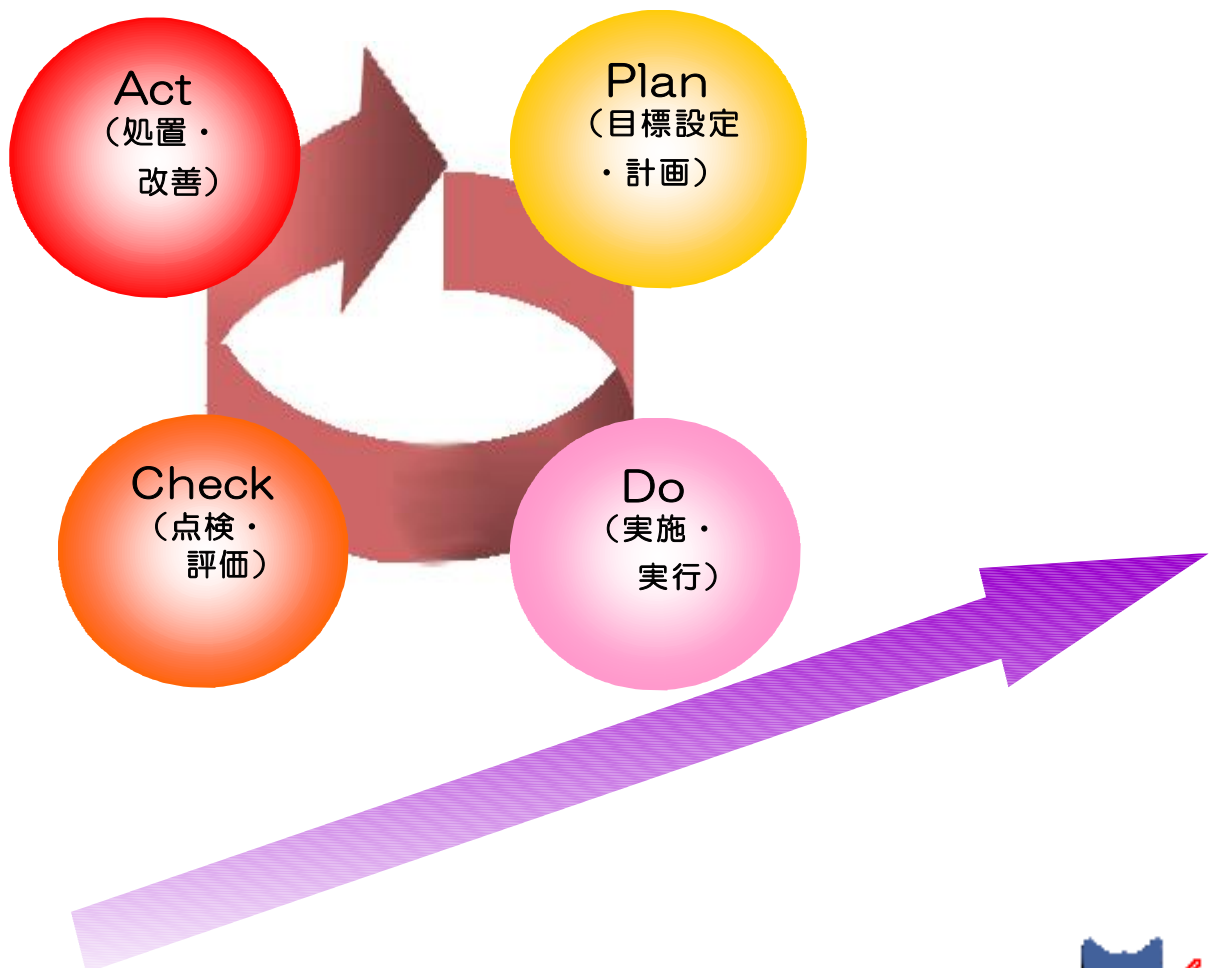
で機会にする。

「弱み×機会」で弱点強化戦略・事業機会を逸さないために、自社（事業所）の弱みを改善する。

「弱み×脅威」で防衛策・・・最悪の事態を回避する策を採る。

《P.D.C.A.サイクル》

P (Plan) → D (do) → C (check) → A (act) を繰り返すことで、業務を継続的に改善していく手法



3 主な取組の具体的方策

(1) 経営改善支援及び事業所職員の人材育成支援事業

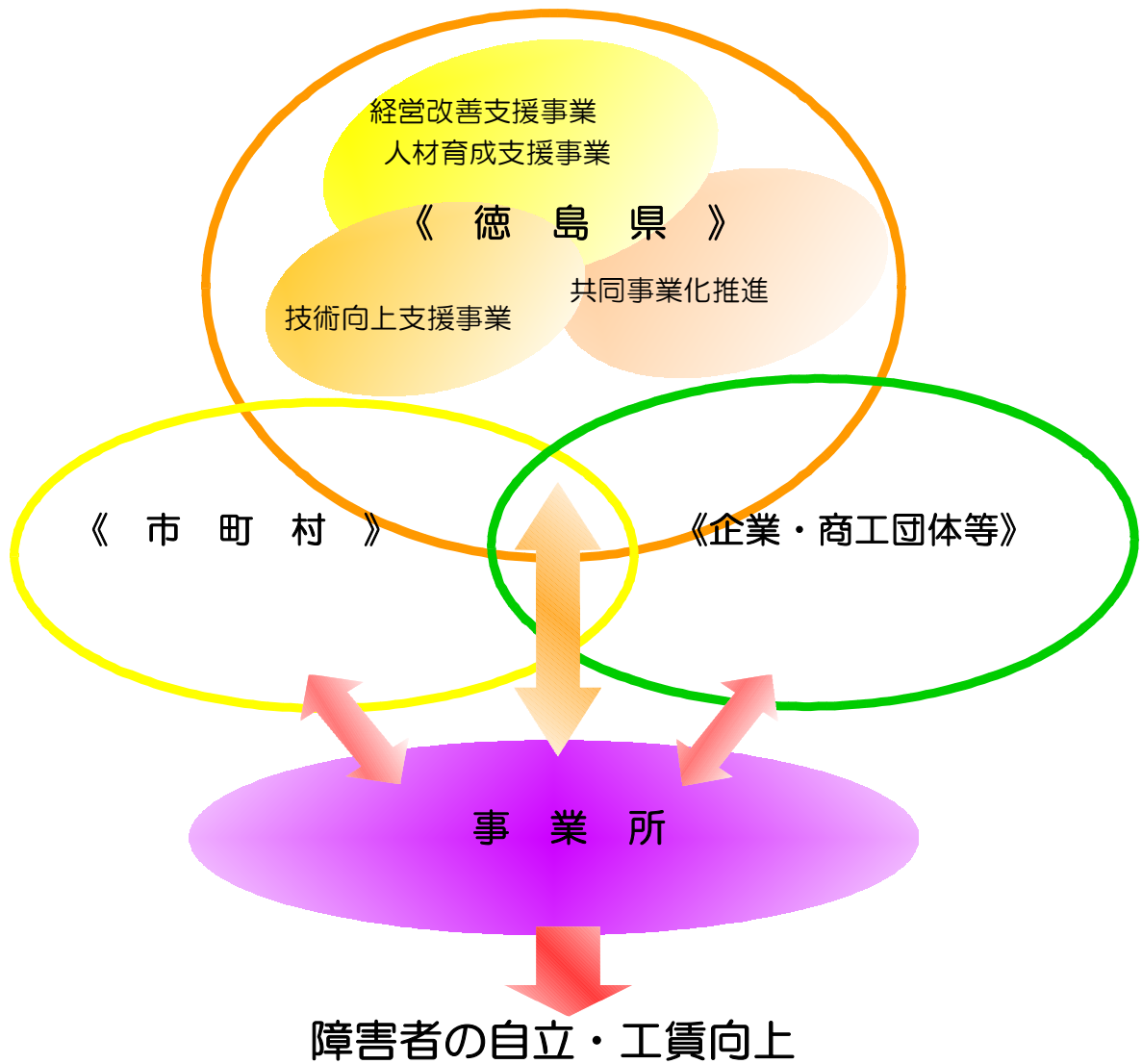
年度 コース	平成24年度	平成25年度	平成26年度
アドバンスト	研修会の開催 工賃倍増計画の検証 現状分析 ステップアップのための手法 経営意識の向上支援	計画のフォローアップ 検証・見直し 企業的経営の定着支援	フォローアップ 検証・見直し 授産事業の高付加価値化 推進支援
	これまでの取り組みに対する問題点の洗い直し 目標に対する進捗確認（問題点・課題の抽出） ありたい姿（イメージ）とのギャップを明確化	ありたい姿（イメージ）とのギャップを明確化 ギャップを埋めるべく実践行動 目標に対する進捗確認（問題点・課題の抽出） 具体的行動結果（成果）の検証	ありたい姿（イメージ）とのギャップを明確化 ギャップを埋めるべく実践行動 目標に対する進捗確認（問題点・課題の抽出） 具体的行動結果（成果）の検証
ステップアップ	研修会の開催 工賃倍増計画の検証 現状分析・改善 計画策定の支援 経営意識の向上支援	計画のフォローアップ 検証・見直し 経営改善・向上支援	計画のフォローアップ 検証・見直し 企業的経営の定着支援
	これまでの取り組みに対する見直し 計画に対する進捗確認（問題点・課題の抽出） 具体的改善活動とその検証	組織全体でこれまでの取り組みに対する見直し 組織全体で計画に対する進捗確認の定着 組織全体で具体的改善活動とその検証を定着させる	これまでの取り組みに対する問題点の洗い直し 計画に対する進捗確認（問題点・課題の抽出） ありたい姿をイメージする
チャレンジ	研修会の開催 企業的経営の重要性 マネジメント手法 意識改善支援 計画策定の支援	現状分析・評価・見直し 経営改善・向上支援	計画のフォローアップ 検証・見直し 企業的経営の定着支援
	自立支援に向けた問題意識の共有化 問題課題解決への意識醸成 具体的改善活動の実践	問題・課題解決への意識醸成とその共有 計画に対する進捗確認（問題点・課題の抽出） 具体的改善活動とその検証	これまでの取り組みに対する見直し 計画に対する進捗確認（問題点・課題の抽出） 具体的改善活動とその検証

(2) 技術向上支援事業（専門家の派遣）

年度 コース		平成24年度	平成25年度	平成26年度
アドバンス	県	研究会・検討会の開催 ブランド力の向上 新商品開発 作業効率向上支援	ブランド力の向上 新分野開拓	ブランド力の向上 新分野開拓
	事業所	現状のレベルを把握（強み、弱み等）し、チャンスを活かす 消費者等のニーズにマッチした商品等のブラッシュアップ 消費者等のニーズにマッチした新商品・新サービスの展開	消費者等のニーズにマッチした商品等のブラッシュアップ 消費者等のニーズにマッチした新商品・新サービスの展開 関連事業者等との連携・コラボレーション	消費者等のニーズにマッチした新商品・新サービスの展開 関連事業者等との連携・コラボレーション
ステップアップ	県	研究会・検討会の開催 既存製品見直し 作業行程改善	新商品開発 品質向上 作業効率向上支援	新商品開発 ブランド力の向上
	事業所	現状のレベルを把握（強み、弱み等）し、チャンスを活かす 消費者等のニーズにマッチした商品等のブラッシュアップ 作業効率の向上、無理・ムダの排除	現状のレベルを把握（強み、弱み等）し、チャンスを活かす 消費者等のニーズにマッチした商品等のブラッシュアップ 消費者等のニーズにマッチした新商品・新サービスの展開	現状のレベルを把握（強み、弱み等）し、チャンスを活かす 消費者等のニーズにマッチした商品等のブラッシュアップ 消費者等のニーズにマッチした新商品・新サービスの展開
チャレンジ	県	研究会・検討会の開催 既存製品・作業行程の現状分析及び評価	既存製品見直し 作業行程改善	既存製品見直し 品質向上
	事業所	現状のレベルを把握（強み、弱み、採算性等） 既存商品等のブラッシュアップ 作業効率の向上、無理・ムダの排除	現状のレベルを把握（強み、弱み等）し、チャンスを活かす 消費者等のニーズにマッチした商品等のブラッシュアップ 作業効率の向上、無理・ムダの排除、販路開拓	現状のレベルを把握（強み、弱み等）し、チャンスを活かす 消費者等のニーズにマッチした商品等のブラッシュアップ 作業効率の向上、無理・ムダの排除、販路開拓

(3) 共同事業化推進

年度 コース		平成24年度	平成25年度	平成26年度
共通	県	共同受注窓口の整備確立・強化・充実 共同販売会の開催 販路開拓 カタログ、インターネット販売窓口の推進 事業所間の連携強化促進支援	}	→
	事業所	共同受注体制（組織）への積極的参加・協力 共同販売会への積極的参画 事業所間連携による販路開拓・受注拡大		



第4節 その他

1 計画の進捗管理

(1) 徳島県工賃向上計画

各事業所の「工賃向上計画」における目標工賃と現状に基づき、「徳島県工賃向上計画」を策定

毎年度、工賃の実態調査等を実施し、目標工賃及び目標工賃の達成状況把握
徳島県ホームページにおいて公表
達成状況の検証をし、計画に所要の見直しを行う。

(2) 事業所別工賃向上計画

各事業所において、「工賃向上計画」を策定し、その取組について職員、利用者及び利用者の家族へ周知の上、理解・協力を得る。

随時、「工賃向上計画」の実施、検証及び分析(SWOT分析等)を行い、所要の見直しを行っていく(PDCAサイクル)。

2 とくしま障害者授産支援協議会の強化

(1) 目標

利用者の民間企業等への就職率アップの支援及び工賃アップの支援

(2) 利用者の民間企業等への就職率アップの支援

①企業の求人情報の収集と提供

地元企業やハローワークとの連携強化

②求人企業への利用者とのマッチング

ア 各事業所の就職希望利用者の就労能力等のデータ化

イ 企業等の求人ニーズの把握とデータ化

ウ マッチング・就労の斡旋

③新たな就労(就職)支援

ア 企業が望む人材の情報提供と育成指導

・ICTを活用したテレワークによる障害者雇用の促進等

イ 県内の就職先の確保と創造

・企業と働きたい障害者のマッチング

(3) 工賃アップの支援

①授産品の販売促進支援

ア 授産品の販売先の開拓と授産品の品質向上への指導強化

・顧客ニーズ把握と事業所への顧客ニーズの提供

イ 利用者による授産品販売と健常者との交流の場

・SNSを活用した利用者や各事業所の授産品の情報発信と販売

・人の集まるところでの事業所が運営する交流広場の開設

・授産品の販売、作品展示、カフェ等を一体的に運営等



