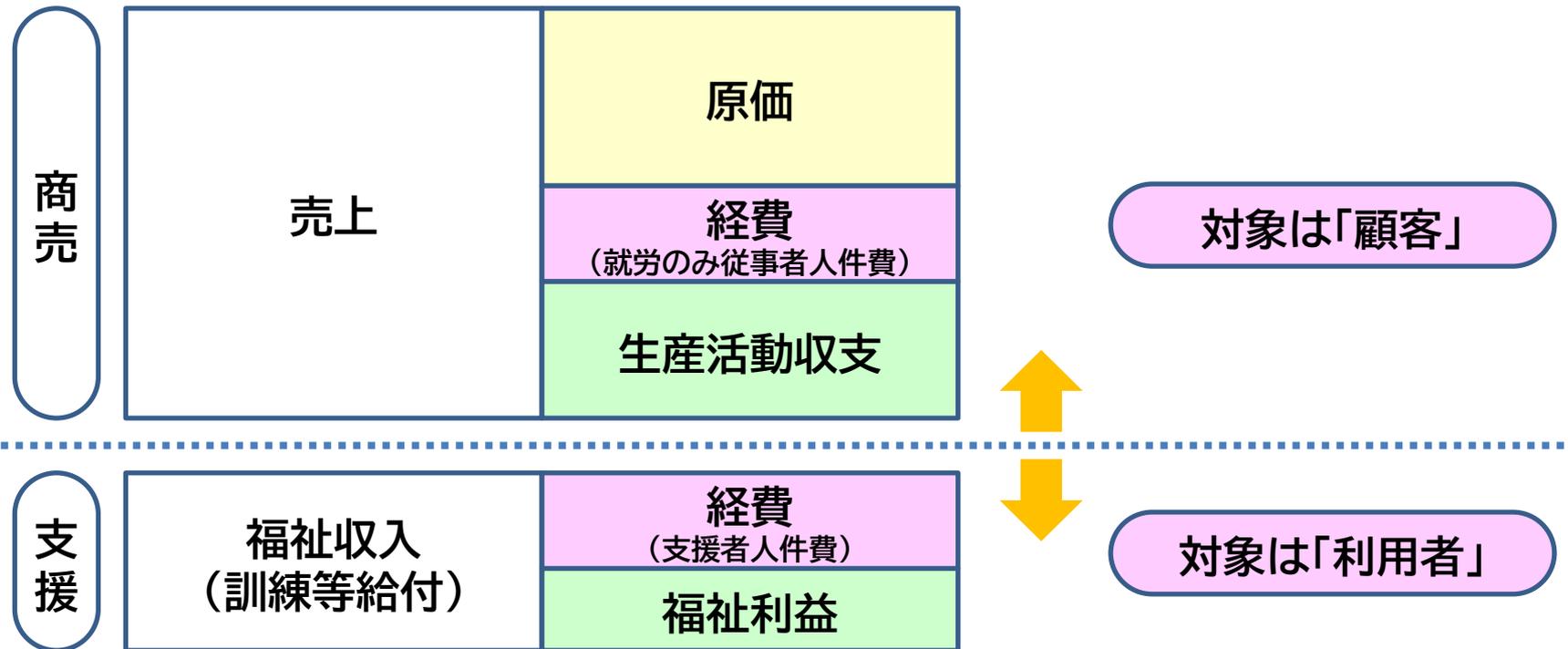

②-1. 事業構成

1. 会計の基本:「2つ」の会計 ～就労会計と福祉会計～

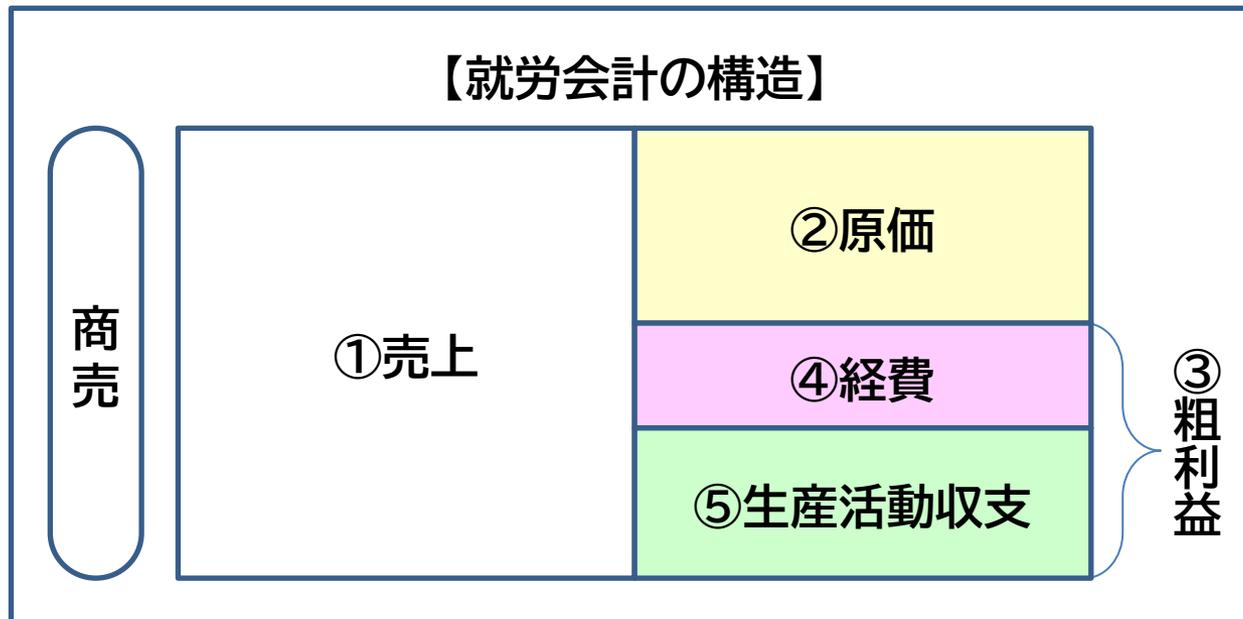
- 商売(就労会計)の対象は「顧客」
支援(福祉会計)の対象は「利用者」
- レベル1:経費は福祉収入(支援)で賄う
レベル2:経費は就労収入(商売)で賄う

【A型の収支構造】



1. 会計の基本:「5つ」の科目(自主事業)

- ①売上、②原価、③粗利益、④経費、⑤生産活動収支



①売上 = 個数 × 単価

⑤生産活動収支
= ③粗利益 - ④経費

②原価

商品を作るのに直接かかる費用

- 原材料費
- 資材費

③粗利益

= ①売上 - ②原価

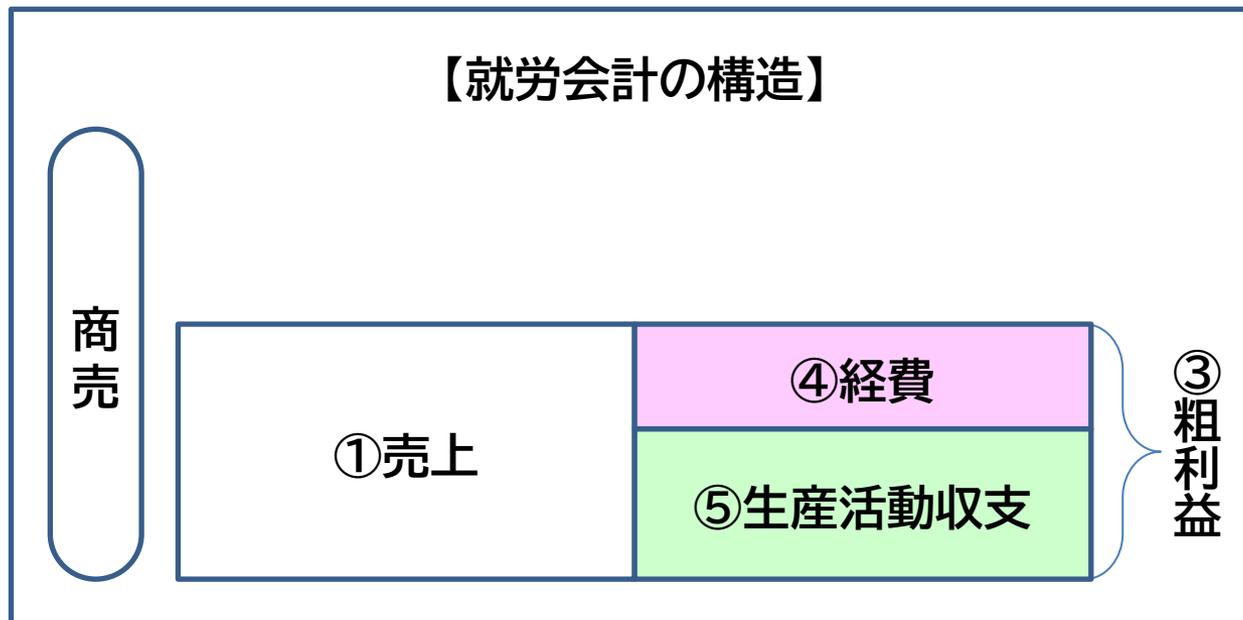
④経費

②原価以外の費用

- 人件費(P/Aのみ)
※支援者・賃金を入れない
- 地代家賃
- 水光熱費
- その他経費

1. 会計の基本:「5つ」の科目(請負事業)

- ①売上 = ③粗利益、④経費、⑤生産活動収支



$$\text{⑤生産活動収支} = \text{③粗利益} - \text{④経費}$$

②原価
商品を作るのに直接かかる費用

- ・ 原材料費
- ・ 資材費

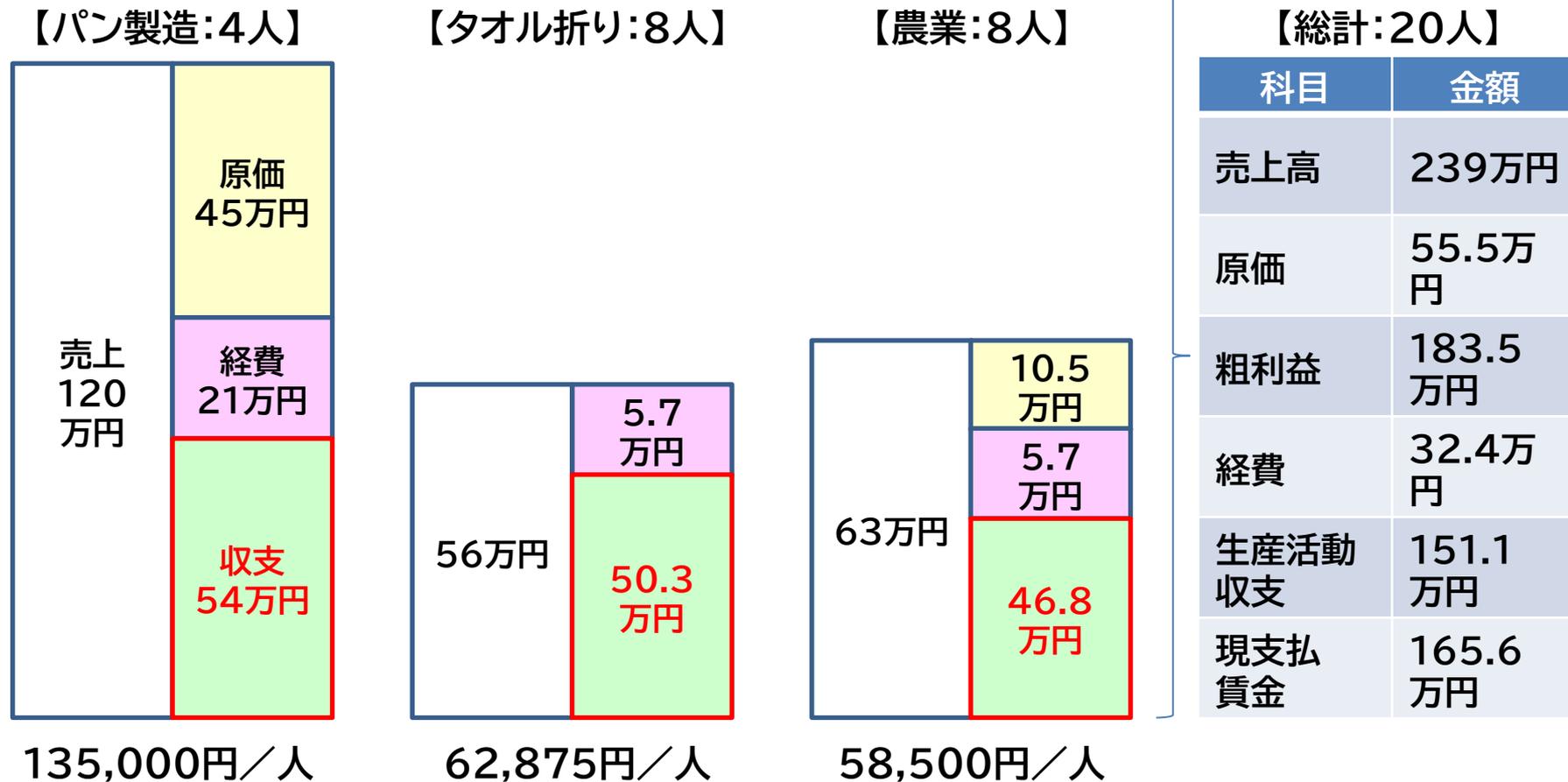
③粗利益
= ①売上 - ②原価

④経費
②原価以外の費用

- ・ 人件費(P/Aのみ)
※支援者・賃金を入れない
- ・ 地代家賃
- ・ 水光熱費
- ・ その他経費

②-1. 事業構成: どうやって決めますか？

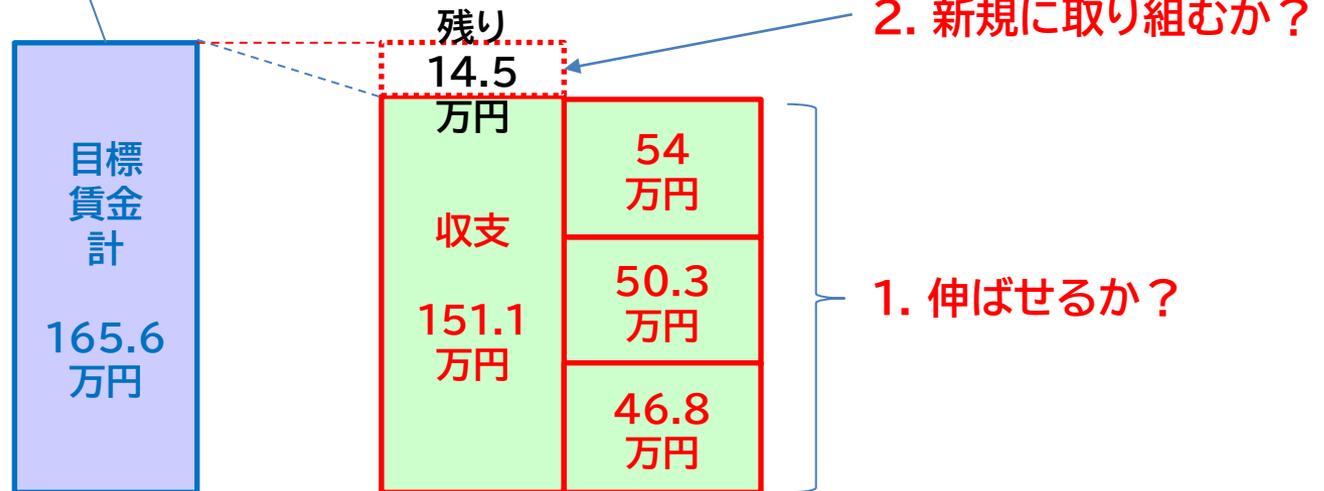
- 就労会計で得た生産活動収支→工賃として分配する、という考え方
=どの業務で何人分の工賃を支払うか？ を設計する



②-1. 事業構成：目標貸金と生産活動収支

- 目標貸金×利用者数＝目標貸金計 v.s. 生産活動収支計
- 1. 既存事業を伸ばせるか？ 2. 新規に取り組むか？

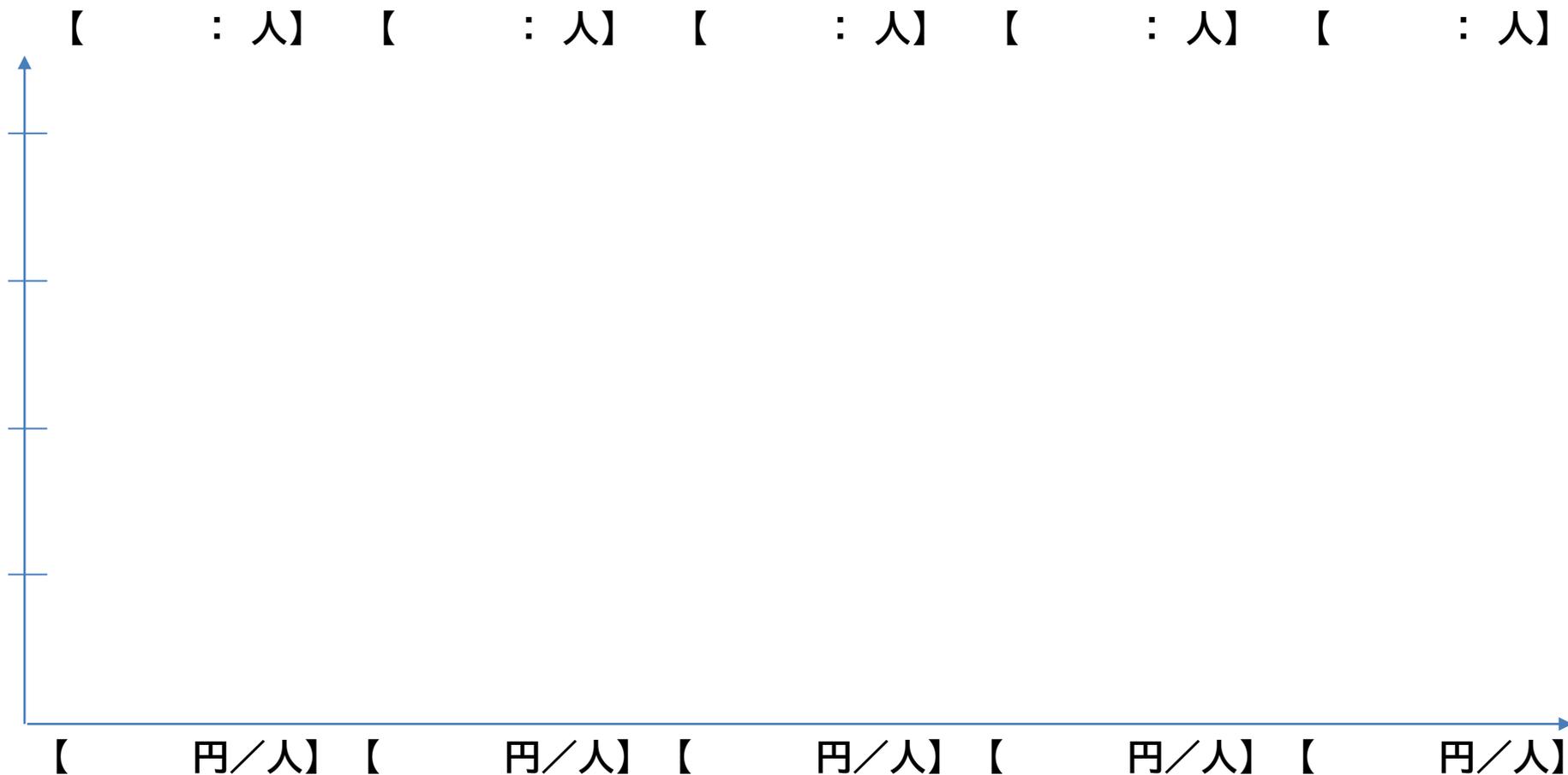
目標貸金：1,656,000円



パン54万円＋タオル折り50.3万円＋農業46.8万円
＝生産活動収支計：151.1万円

WS:業務別の積み立て棒グラフを作成する

- 業務別に積み立て棒グラフを作成して下さい。



個別ワーク

- 時間の目安: **5~10分**程度です。
- 動画を一時停止して、作業してみてください。
- 終わられましたら、動画を再開してください。

2. 収支の評価方法(自主事業)

- 自主事業の収支評価:「原価率」が適正か？
- 同じ商材でも、高級系／廉価系で全く違う

【パン製造:4人】



135,000円／人

【自主事業】

- 原価率 = 原価 ÷ 売上
 $45\text{万円} \div 120\text{万円} = \underline{38\%}$
↓ ↑
- 適正原価率(パン) = 35%

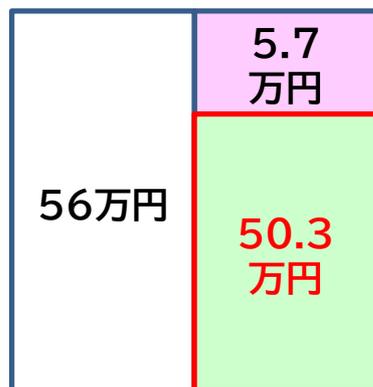
【適正原価率例】

- パン:35%
- カフェ:35%
- 雑貨:50%

2. 収支の評価方法(請負事業)

- 請負事業の収支評価:「①支援者人時売上」が適正か？
- 作業単価→①支援者人時売上に換算し、最低賃金を下回っていないか確認

【タオル折り:8人】



62,875円/人

【請負事業】

- 最低賃金 = 800円/h

↓ ↑

- 作業単価 = 4円/枚
- 支援者1人当りの生産性 = 100枚/h

- ①支援者人時売上 = $4円 \times 100枚/h = \underline{400円/h}$

↓ ↑

- ②利用者生産性 = 80枚/h
- ③利用者人時売上 = $4円 \times 80枚/h = \underline{320円/h}$

- ④売上 = $320円/h \times 8h \times 8人 \times 22日 = 450,560円 + 支援者作業分$

【ご参考】複数人数で請負を実施している場合

- 支援者だけで実施すると何人かかるか？で換算
→時給(=支援者人時売上)に換算

【複数人での請負事業①】

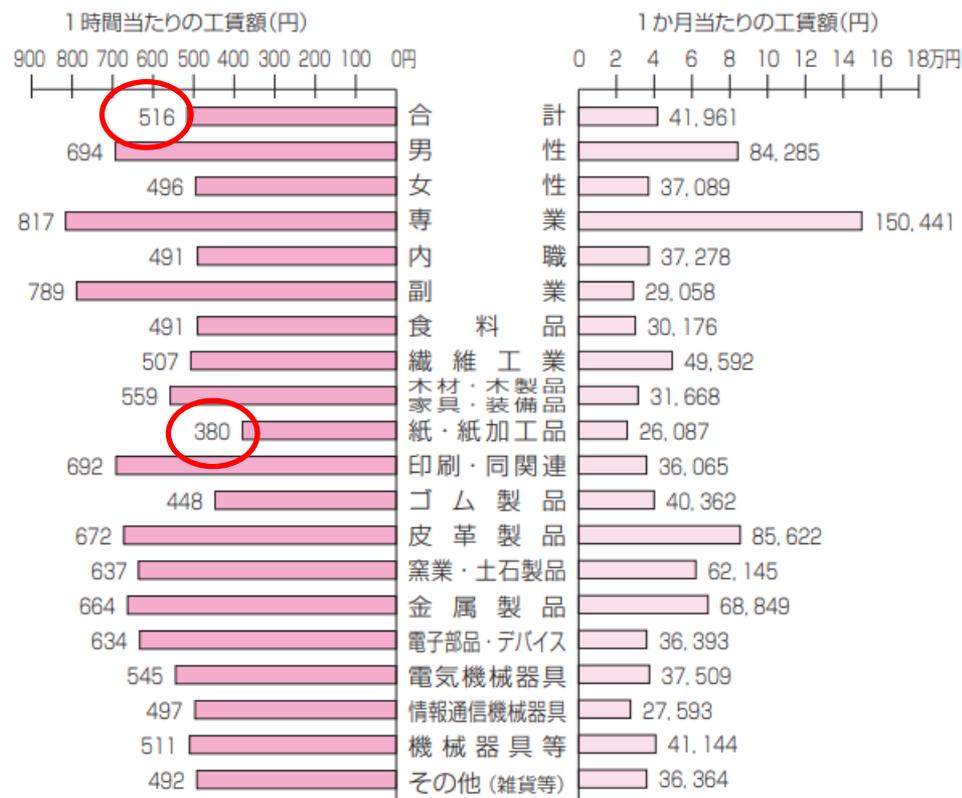
- 利用者3人+支援者1人で、5.5h/日働いて、農家から4,400円/日支給
↓
- **支援者2人**で、5.5h/日働いて、4,400円/日
=4,400円/日÷5.5h÷2人
=400円/h

【複数人での請負事業②】

- 利用者5人+支援者1人で、5h/日働いて、3円/枚のタオル折りを1,000枚納品
↓
- **支援者3人**で、5h/日働いて、3円/枚×1,000枚/日=3,000円/日
=3,000円/日÷5h÷3人
=200円/h

【ご参考】家内労働工賃

- 個別契約→最低賃金を割ることも有り得るが…
- 全国平均で516円/h、最低でも380円/h



出典:「家内労働のしおり」厚生労働省(R元)
<https://www.mhlw.go.jp/content/000547582.pdf>

例・個別W:請負の支援者人時売上

- 1個当たり単価が低くても、個数ができれば支援者人時売上が高くなる
- 同じシール貼りでも、単価は全く異なる
(企業の業界に依存することが多い)
- 個別W:作業の1つについて、人時売上を算出

企業名	作業名	単価	1h当り個数			人時売上				
			支援者	利用者(早)	利用者(遅)	支援者	利用者(早)	利用者(遅)		
ABM	かしめ	0.65	300	300	220	195	195	143	S300	K226
	フェルト	0.15	400	400	225	60	60	34	E225	N280
	キャップシール貼り	0.75	200	155	43	150	116	32	K155	E43
AW	シール貼り	2	500	400	100	1,000	800	200	A400	他100

最低賃金 830

内職平均 500

業界最低内職平均 370

【ご参考】請負作業の分析例

● 定性評価も大切

事業所名: ***

最賃 846 円

企業	作業種	単価	生産数	支援者 人時売上	最賃比率	位置付け		利用者人時売上		
						定性評価	今後	早い	平均	ゆっくり
A	フック	0.2	648	130	15.3%	・みんなが出来る	○	130	65	26
B	タイヤ	0.5	840	420	49.6%	・	○	420	210	84
	四角(バラ)	0.8	624	499	59.0%	・手間がかかる ・B型は全員出来る	○	499	250	100
	ちくわ	1	840	840	99.3%		◎	840	420	168
	丸	0.45	456	205	24.3%	・利用者が慣れている ・利用者が好き	△	205	103	41
C	95	2.7	144	389	46.0%	・やりやすい ・生活介護の方も出来る	○	389	194	78
	96	2.7	144	389	46.0%	・やりやすい ・生活介護の方も出来る	○	389	194	78
	97	2.7	144	389	46.0%	・やりやすい ・生活介護の方も出来る	○	389	194	78
	98	2.7	144	389	46.0%	・やりやすい ・生活介護の方も出来る	○	389	194	78
	K(角切なし)	2.4	144	346	40.9%	・やりやすい ・生活介護の方も出来る	○	346	173	69
	K(角切あり)	2.4		0	0.0%	・やりやすい ・生活介護の方も出来る	△	0	0	0
D	アジャスター	1	264	264	31.2%	・たまに受注 ・従事する利用者が少ない	×	264	132	53
	袋入れ	0.6		0	0.0%	・たまに受注 ・従事する利用者が少ない	×	0	0	0
	紙折	0.6	168	101	11.9%	・たまに受注 ・従事する利用者が少ない	×	101	50	20
E	30数え	4.5	90	405	47.9%	・毎日ある	○	405	203	81
	50数え	7.5	60	450	53.2%	・毎日ある	○	450	225	90
	80数え	12	40	480	56.7%	・毎日ある	○	480	240	96
F	290A065#2	0.25	240	60	7.1%	・作業が細かい ・やりにくい	×	60	30	12

個別W:請負の評価

- 代表的な作業について、表を作る

事業所名:

最賃 円

企業	作業種	単価	生産数	支援者 人時売上	最賃比率	位置付け		利用者人時売上		
						定性評価	今後	早い	平均	ゆっくり

個別ワーク

- 時間の目安: **5~10分**程度です。
- 動画を一時停止して、作業してみてください。
- 終わられましたら、動画を再開してください。

3. 収支の改善方法(自主事業)

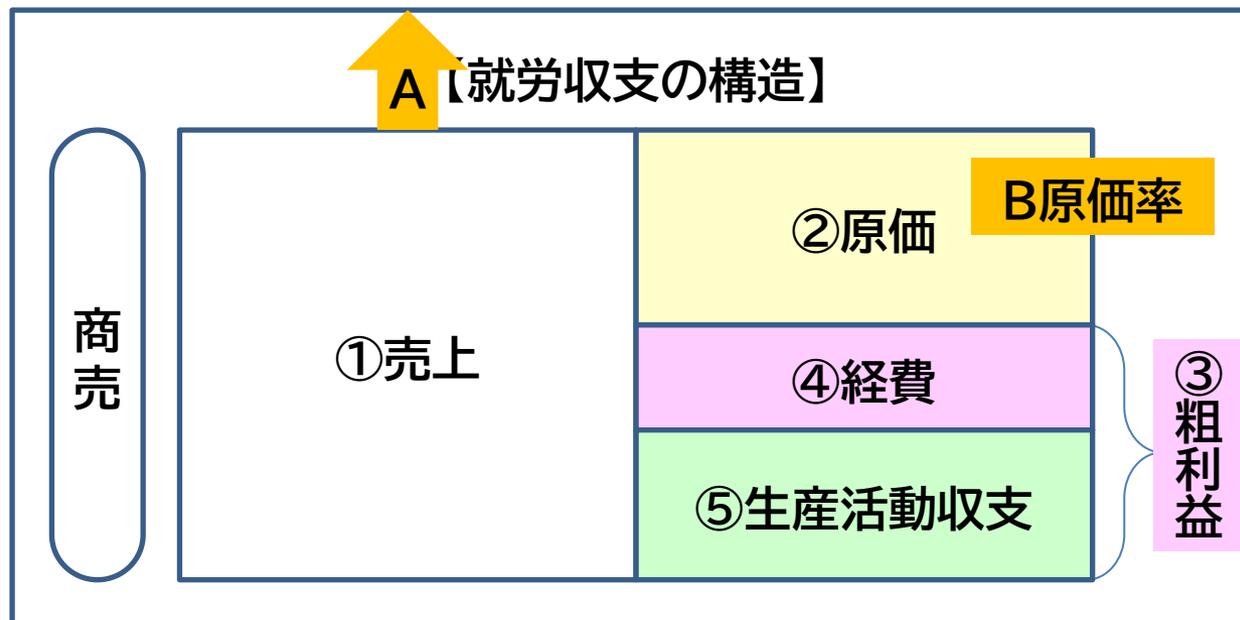
- ③粗利益額を高くすることが必須

そのための手段として…

- A. 売上を上げる(個数を増やす、単価を上げる)
- B. 原価率を下げる

- 取り組む順序が大切！

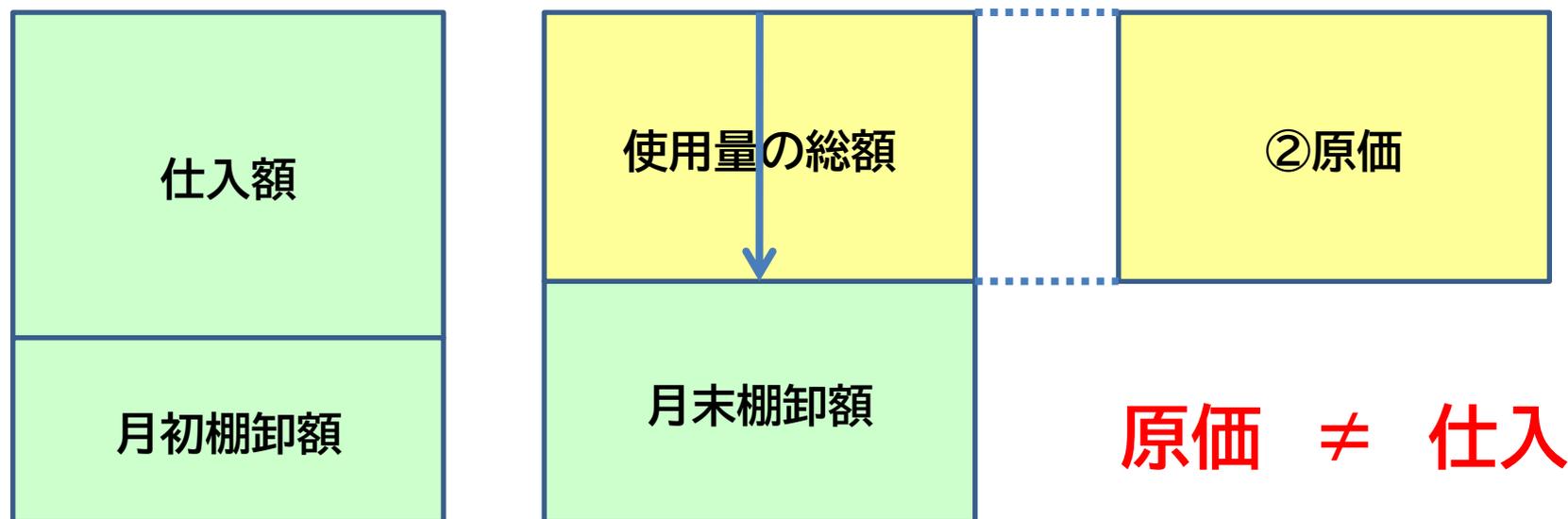
→B. 原価率を下げてから、A. 売上を上げる(利益の垂れ流し)



3. 収支の改善方法(自主事業) B. 原価率を管理する

- ②原価 = 使用量の総額
= 月初棚卸 + 仕入 - 月末棚卸

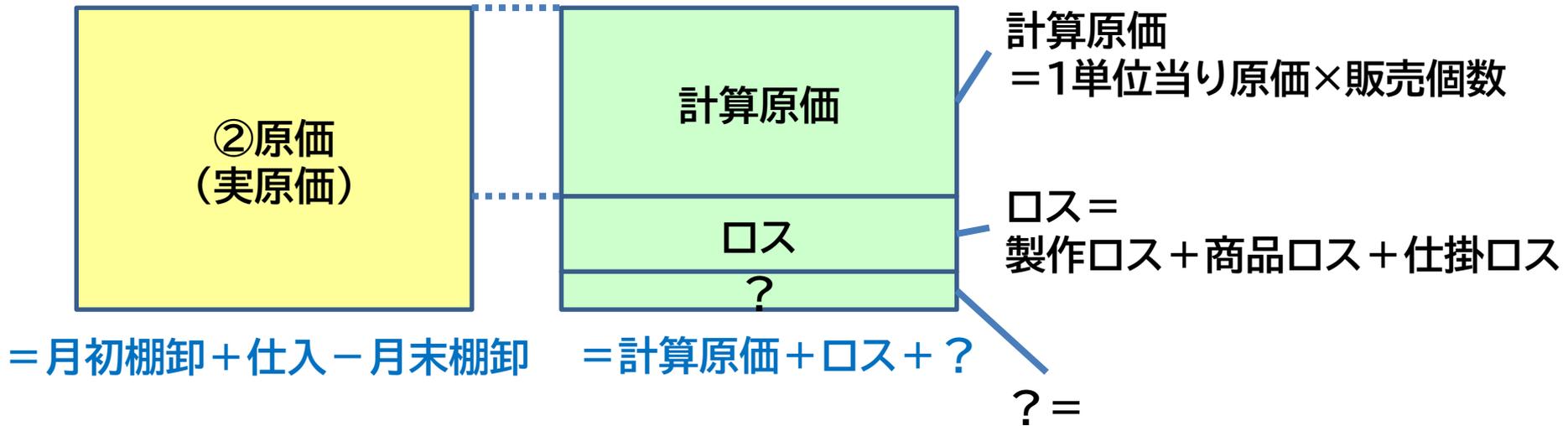
【仕入・棚卸と原価との関係】



3. 収支の改善方法(自主事業) B. 原価率を管理する

- ②(実)原価 =
計算原価 + ロス + ?

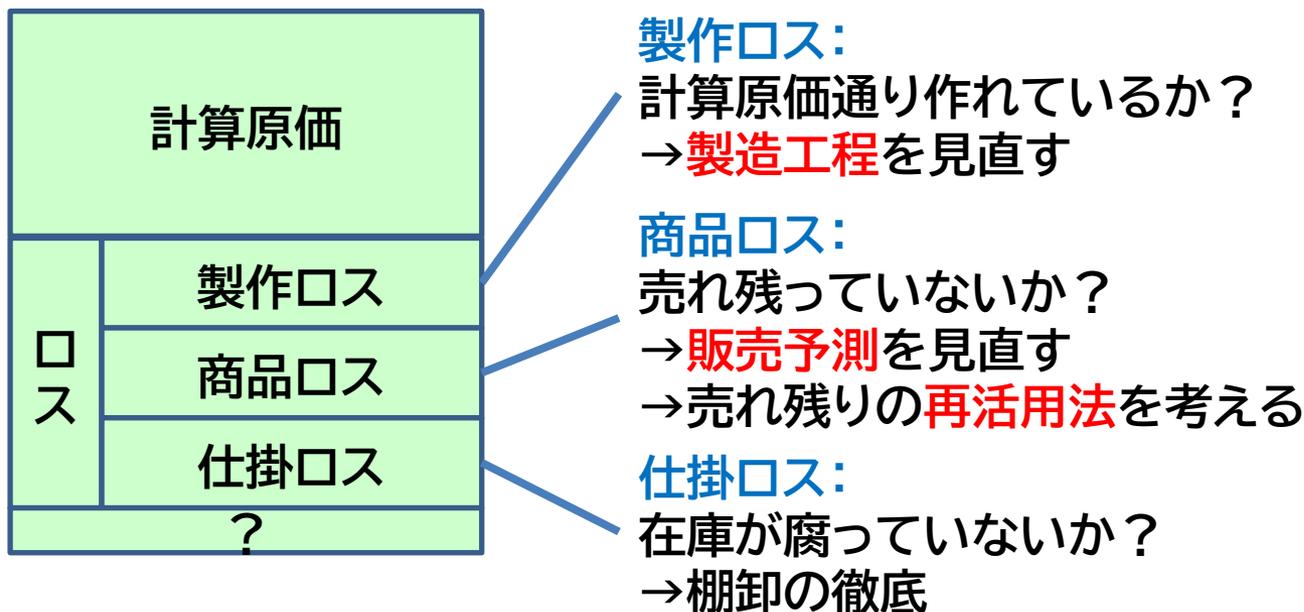
【(実)原価と計算原価、ロス、?の関係】



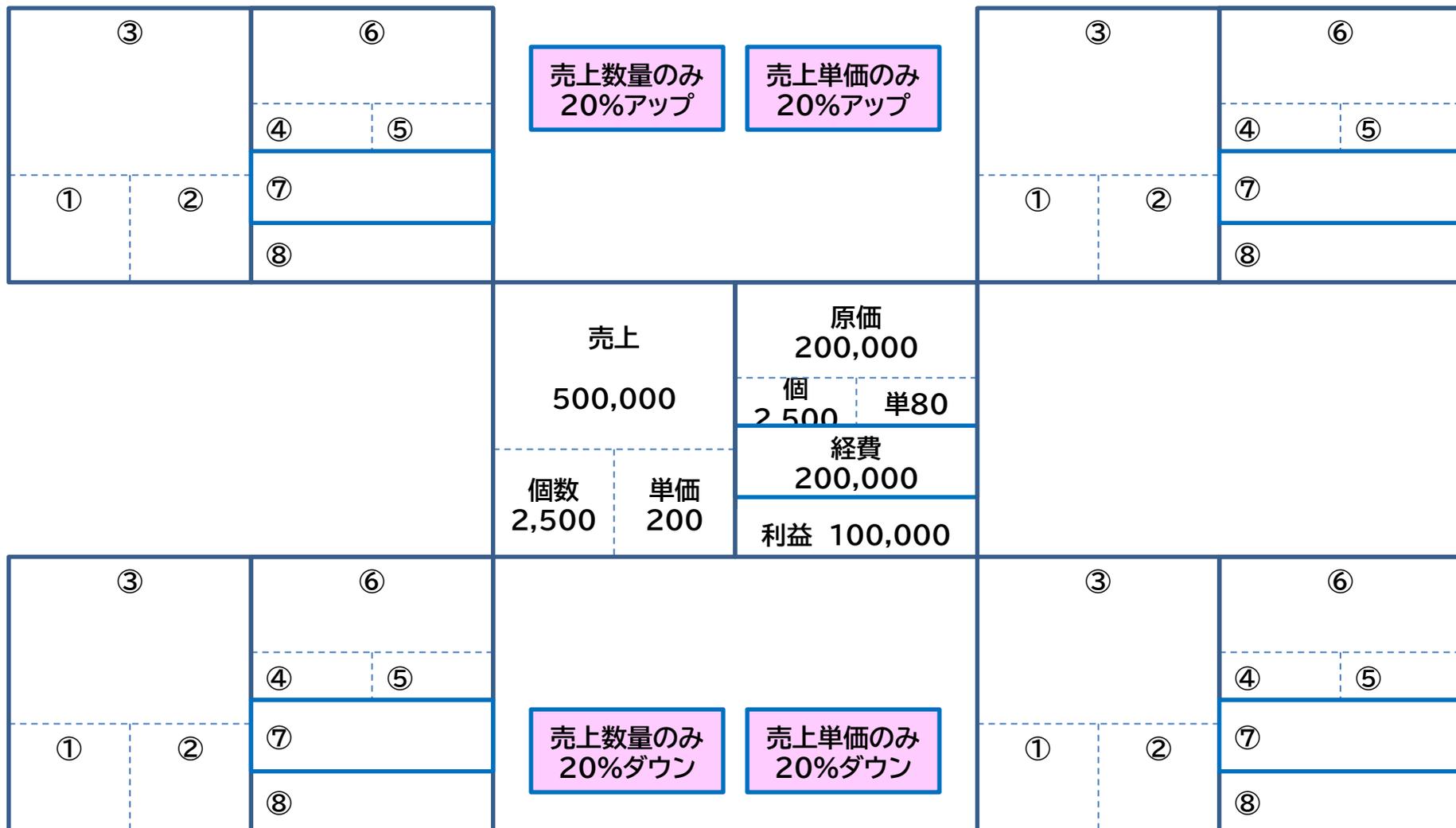
3. 収支の改善方法(自主事業) B. 原価率を管理する

- **原価管理 = 棚卸 & ロス管理** ※仕入見直しはやっているという前提
 - 計算原価通り作れているか? = 製作ロス … **製造工程**見直し
 - 売れ残っていないか? = 商品ロス … **販売予測**見直し & **再活用法**検討
 - 在庫が腐っていないか? = 仕掛ロス … **棚卸**の徹底

【製作ロス、商品ロス、仕掛ロス】



A売上拡大の方向性 ～感度分析



個別ワーク

- 時間の目安: **5~10分**程度です。
- 動画を一時停止して、作業してみてください。
- 終わられましたら、動画を再開してください。

A売上拡大の方向性 ～感度分析

③ 600,000		⑥ 240,000		売上数量のみ 20%アップ	売上単価のみ 20%アップ	③ 600,000		⑥ 200,000			
①	②	④	⑤			④	⑤	①	②	④	⑤
3,000	200	2,000	80			2,500	240	2,500	80		
⑦200,000		⑦200,000				⑦200,000		⑦200,000			
⑧160,000		⑧160,000				⑧200,000		⑧200,000			
利益60%↑				売上 500,000		原価 200,000		利益100%↑			
利益60%↓								個数 2,500		単価 200	
						経費 200,000					
						利益 100,000		利益100%↓			
③ 400,000		⑥ 160,000		売上数量のみ 20%ダウン	売上単価のみ 20%ダウン	③ 400,000		⑥ 200,000			
①	②	④	⑤			④	⑤	①	②	④	⑤
2,000	200	2,000	80			2,500	160	2,500	80		
⑦200,000		⑦200,000				⑦200,000		⑦200,000			
⑧40,000		⑧40,000				⑧0		⑧0			

3. 収支の改善方法(自主事業)

- 収支構造(特性)の側面から戦術を検討する

【数量の方が効く場合】



【単価の方が効く場合】



個別ワーク

- 時間の目安: **5~10分**程度です。
- 動画を一時停止して、作業してみてください。
- 終わられましたら、動画を再開してください。

3. 収支の改善方法(自主事業)

● 収支構造(特性)の側面から戦術を検討する

【数量の方が効く場合】

- チラシ・ポスティング
- 会員カード
- インスタ・FB
- イベント 等々

【単価の方が効く場合】

- ついで買い
(アップセル・クロスセル)
- 高単価商材開発
- 5つ買うと少し割引
- ポイントカード
- タイムセール 等々

3. 収支の改善方法(請負事業) 単価交渉のポイント

- 前提:お金の話ができる関係性が構築できているか
 - ✓ 普段のコミュニケーションはどうか
 - ✓ 現状、単価相応のやりとりできているか(品質・納期等)
 - 既存顧客への交渉は難易度が高いので基本は「据え置き」
 - ✓ 設立からのお付き合い、その仕事が無くなると現状は困る 等
- ▼
- Step1:新規顧客の開拓・営業
 - ✓ 新しい単価設定で営業できる
 - ✓ 条件が合わなければ無理に取引する必要がない
 - Step2:新規顧客との取引に成功してから既存顧客への交渉に持ち込む
 - ✓ 腹積もりとして「内職の全国平均516円、少なくとも380円」
 - ✓ 条件が変わらなければお断りすることも検討する

営業先の探索方法(例)

- 求人の外注化

→企業は、既にその仕事をやって欲しいと思っている(=仕事がある)

→少なくとも最低賃金×時間数を支払う準備がある

(例:985円×8h×22日=173,360円)

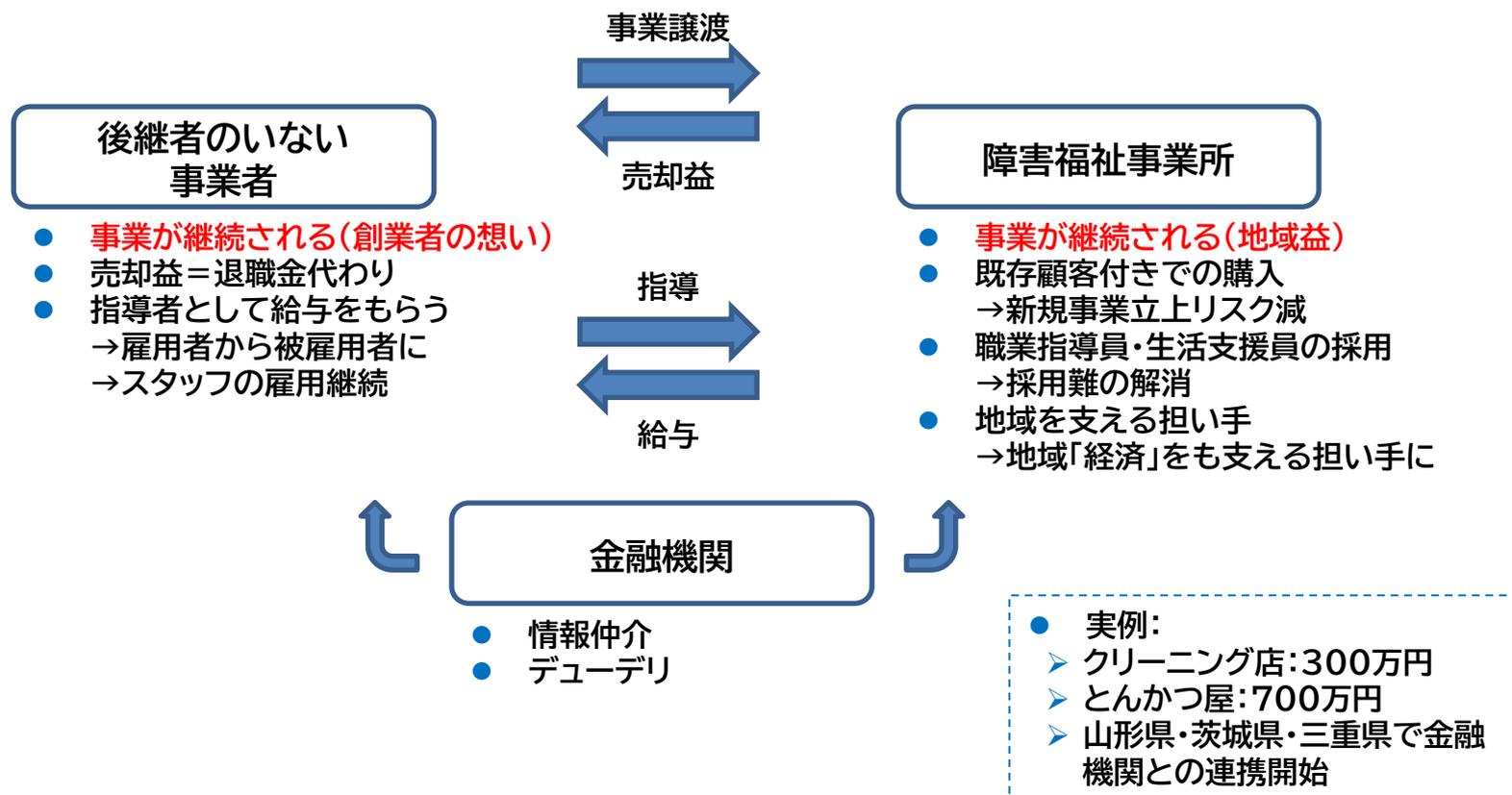
→欠席してもバックアップできる、雇用義務が発生しない、社会保険を支払う必要がない等、企業側にとって外注にするメリットは多い

<検索KW例>

- シール貼り
- 組立
- 検査
- 内職
- 在宅 等

障害福祉事業所による「事業承継」

- このメリット(通常の商売としては経営が難しいが、障害福祉事業所では経営可能)を活用し、社会福祉法人等による「事業承継」が全国各地で増加中



【WS】振り返り

- 一番印象に残っていることは？

- 今から何に取り組めますか？