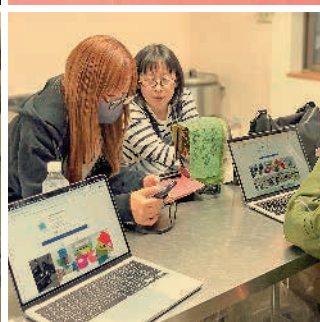
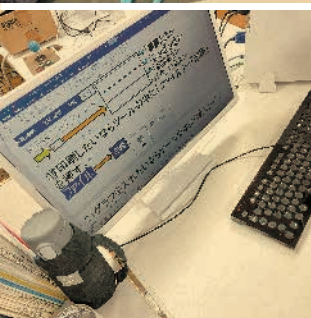


就労継続支援B型事業所マネジメント事業

工賃向上への取組 好事例集



CONTENTS

就労継続支援B型事業所 工賃向上への取組好事例集

- 02 はじめに
- 03 就労継続支援B型事業所における
工賃向上に必要な要素
- 05 工賃向上のためのポイント
- 07 就労継続支援B型事業所マネジメント事業とは？
- 09 令和7年度
サポートコース取組好事例
 - 09 板橋区立加賀福祉園
 - 11 森工房
 - 13 小岩作業所
 - 15 MIRAI
- 17 令和6年度
サポートコース取組好事例
 - 17 ワークセンターつばさ
 - 19 イル・ヴェント
- 21 2年間の取組を通じて
多角的に事業所の課題にアプローチ
- 25 SNSコース
- 27 訪ねてみよう B型マネジメント事業参加事業所
- 29 本事例集について

はじめに

東京都は、障害者が地域で安心して暮らし、いきいきと働ける社会を実現していくため、令和6年度から令和8年度までを計画期間とする「東京都障害者・障害児施策推進計画」を策定し、障害者施策を計画的かつ総合的に推進しています。

また、令和6年度から令和8年度までの3か年の具体的な支援策を盛り込んだ「工賃向上計画」を策定し、関係機関や区市町村等と連携して、都内の就労継続支援B型事業所の工賃向上に資する取組を推進しています。

なぜ、就労継続支援B型事業所で工賃向上に取り組む必要があるのでしょうか。それは、事業所で働く障害者が、働くことの喜びや達成感を得ながら、地域で自立した生活を実現できるように支援することが、事業所の役割だからです。

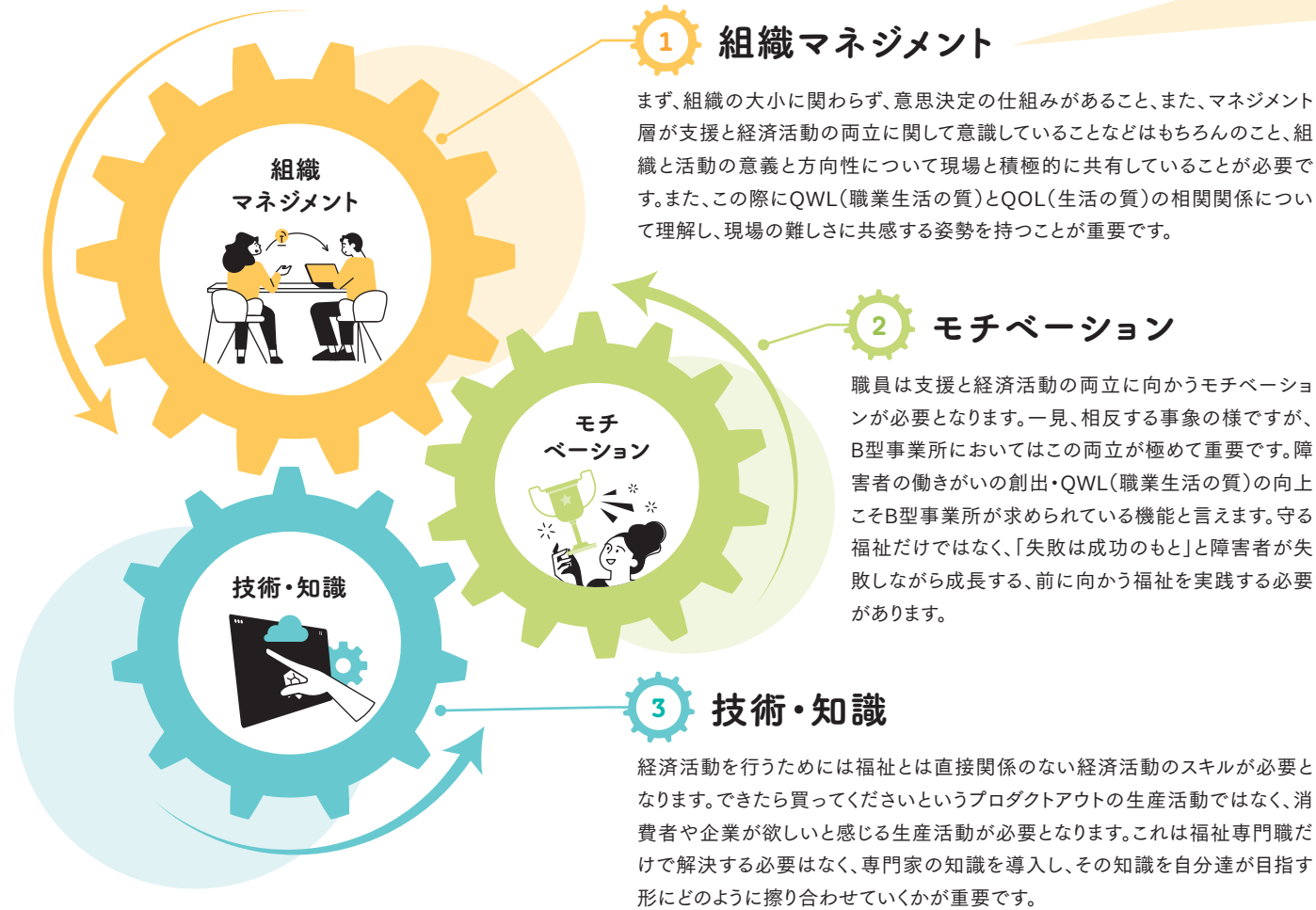
工賃向上は、事業所全体で取り組んでいくものです。事業所をどのように運営していきたいのか、目標を常に事業所内で共有し、事業所全体で良い仕事ができる環境を作っていくことが大切です。

この事例集は、令和6年度から開始した「就労継続支援B型事業所マネジメント事業」において、都の伴走型支援を受けながら、工賃向上を目指す上で抱えている様々な課題の解決に向けて取り組んだ事業所の事例を紹介しています。事業所における工賃向上のための取組のヒントとして、ぜひご活用ください。

就労継続支援B型事業所における 工賃向上に必要な要素

福祉の専門的知識を用いて障害者支援を行う機能と、経済活動を行い工賃原資を獲得する機能を併せ持つ就労継続支援B型事業所（以下、B型事業所）は、経済活動に関するスキルが求められるだけでなく、経済活動に向かう意欲や、それらを兼ね備えるためのマネジメントが要求されます。このことは言い換えると次の3要素が整った時にB型事業所は工賃向上に向かうと言えます。

● B型事業所が健全に機能するために必要な3要素



これらの3要素は歯車として噛み合うことで、初めて機能します。

マネジメントやモチベーションが整っていても技術・知識が無ければ工賃向上は期待できず、モチベーションとスキルが整っていてもマネジメントが機能していないと工賃向上は困難です。

またモチベーションが低ければ事業所の存続自体が危うくなります。

“この3要素がB型事業所における工賃向上には重要となります。”

● 歯車別に見る事業所の課題・悩み

1 組織マネジメント

● 経営層

- 管理職が「プレイヤー兼任」となり、マネジメントに専念できない
- 事業所理念が浸透しておらず職員が「なんのためにやっているのか」が見えづらい
- 経営層と現場のコミュニケーション不足により、行動指針の意図や背景が共有されていない
- 人材育成の計画がなく、現場任せになっている



● 現場

- 人事評価や処遇制度が整っておらず、キャリアパスが不透明
- 職員に対するケアや振り返りの機会が不足している
- 事業所としての目的・目標があいまいで職員間の共通認識が薄い
- 情報共有の仕組みが機能しておらず、会議が実質的な意思決定や課題解決の場になっていない
- チーム内の役割分担が不明確で、業務が偏る・属人化してしまう
- ビジョンや理念が現場に浸透しておらず、行動指針がブレやすい
- 支援と生産活動とのバランスを取ることが難しい
- 外部との連携（企業、行政、専門家など）が限定的になっている

2 モチベーション

● 経営層

- 成果（工賃向上や生産性）に対するインセンティブ設計がなく、職員に還元する仕組みを作れていない
- 職員の努力や成果に対する承認・称賛を行う文化や機会を作れていない
- 経営層自身が事業の将来像（ビジョン）を描ききれていない
- 失敗を許容する土壌がなく、新しい挑戦（新商品開発など）を後押し出来ていない



● 現場

- 成果（工賃向上など）が見えづらく、努力が報われた感覚が得にくい
- 「何のためにこの仕事をしているのか」の再確認や共有の場がない
- 支援者同士で悩みを共有・相談できる場が少ない
- 取組や努力が収入や評価として可視化されにくく、達成感を感じづらい
- 支援に手がいっぱい利用者のキャリア形成や成長まで見通すことが難しい
- 日々の業務に追われ、新しい提案や改善活動を行う気力を保つことが難しい

3 技術・知識

● 経営層

- 市場ニーズを捉えるマーケティングや、売れる商品企画に関する戦略的知識が不足している
- 数値データ（工賃、稼働率、離職率など）の分析・活用方法がわからない
- 外部の専門家（デザイナー、コンサルタント等）を効果的に活用するノウハウがない
- 組織内にノウハウを蓄積・継承していくためのナレッジマネジメントの仕組みを作れていない



● 現場

- 一般市場で通用するクオリティを担保するための、専門的な製造技術や品質管理知識が不足している
- 支援の忙しさで技術や知識を学ぶ時間が取れず、習得が後回しになっている
- スタッフ間で知識やノウハウが共有されず、個人の中に閉じている（属人化している）
- 現場で実践されている「良い支援」や「成功事例」が記録・蓄積されていない
- 販路拡大に必要な営業スキルや、SNS等を活用した広報・販売の知識が不足している

工賃向上のためのポイント

本事業では、各B型事業所が抱えるそれぞれの「困りごと」に丁寧に寄り添いながら、課題を可視化・共有し、伴走支援によって解決に向けて取組を進めていきます。その過程で見えてきたのは、工賃向上とは、確かな土台を整えた上で初めて実現する「結果」であるということです。多くの事業所は工賃向上を目指して本事業に参加されますが、工賃向上は単純に「モノが売れば」「仕事が増えれば」実現できるものではありません。

モノが売れたり、仕事が増えたりするためには、まず品質の向上が必要です。品質を向上させるには、作業を支える技術・知識の獲得が欠かせません。

さらに、スキルを身につけるためには本人のモチベーションが必要であり、そのモチベーションを継続的に支えるには、日々の支援や業務を下支えする安定した組織マネジメントが土台として求められます。

本事業では、このような構造を踏まえ、工賃向上を目に見える形にしていくためのポイントを「6つの柱」として整理しています。

必ずしもすべてをこの順番で進める必要はありません。しかし、本事業を進める中で見えてきた成果として、工賃向上を着実に実現していくためには、これらのポイントを一つひとつ丁寧に整えていく必要のあるケースが多いと考えています。



1



理念構築及び理念の現場への落とし込み

ミッション・ビジョンを職員全体で共有し、継続的に振り返る仕組みを作ることで、迷いが減り、チームとしての一体感や判断力の向上につながります。

例 職員全体で事業所としてのあり方や方向性について話し合い、年度初めや月毎の振り返りで理念や目標を共有する時間を設ける等。

2



利用者特性を活かした事業企画

職員のみが忙しくなる体制では、事業の持続性は保てません。利用者の「強み」や「特性」を丁寧に分析し、利用者が主役となって活躍できる事業を設計します。

例 利用者の得意、不得意をアセスメントし、工程を細分化する。職員が手伝うのではなく、治具(補助道具)など活用し、利用者が自立して作業ができる体制を構築する等。

3



市場を見据えた商品・業務企画

「作ったので買ってください」という姿勢では、継続的に売れる商品は生まれません。市場ニーズ(顧客が求めるもの)を出発点として企画を行います。

例 地域の道の駅や近隣の店舗をリサーチし、どのような商品や価格帯が人気なのかを調査した上で商品開発に着手する等。

4



利用者のスキル向上を実現する支援計画

工賃向上の基盤は、担い手である利用者のスキル向上です。個々の「できること」を増やし、自信につなげる支援計画を立てます。

例 「1時間で〇個できた」等の作業目標を数値化・グラフ化して利用者と共有し、スキル向上を実感できるようにフィードバックを行う等。

5



ストーリーとともに商品を届ける・共感型営業

「安さ」ではなく、商品に込められた「価値」や「想い」、「背景(バックストーリー)」を伝えることで共感を呼び、ファンを増やしていきます。

例 丁寧な手仕事や素材へのこだわりなど、B型事業所ならではの強みをタグやポップ、パンフレットに明示する等。

6



地域との連携・情報発信

「地域とともに」は福祉の基本であり、大きな強みでもあります。地域とつながることで新たな仕事や販路、理解者を増やすとともに、利用者の社会参加の機会も広がります。

例 近隣の学校、企業、農家等と連携し、清掃活動やイベント参加を通じて顔の見える関係性を築く等。

就労継続支援B型事業所 マネジメント事業とは？

1 事業目的

就労継続支援B型事業所に対し、工賃向上を目指す上で抱えている様々な課題を解決するために、個々の事業所のあり方を検討し、支援していくことで、運営の適正化を図ります。

※令和3年度から令和5年度までは「商品開発等業務改善支援モデル事業」を実施

2 事業概要

就労継続支援B型事業所が工賃向上を目指す上で抱える様々な課題について、事業所の状況に応じて自ら解決できるよう伴走型支援を実施します。

マネジメント事業

“ 事業所における課題を抽出し、
解決に向けたプロセスを整理 ”

“ 課題等に応じ、
専門のアドバイザーを派遣 ”



報告会・販売会等

“ 本事業における好事例を発表する
報告会を実施し、
各事業所へノウハウを展開 ”

“ 報告会に併せて販売会や
商談会を開催し
今後の販路を拡大 ”



● 具体的な取組

本事業では、個々の事業所が抱える様々な課題や悩みに合わせて、①サポートコース、②SNSコースの2つのコースを設け、工賃向上を実現するために必要な取組を進めています。

サポートコース

こちらのコースでは、定期的な訪問／オンラインミーティングを通して、個々の事業所の悩みに寄り添いながら課題解決を目指し、コンサルタント（伴走者）が伴走支援を行っています。
飲食・請負・雑貨・組織マネジメントの4つのカテゴリに分け、必要に応じて、シェフやデザイナーなどの専門家とも連携しながら課題に合わせたさまざまな取組をサポートしています。



SNSコース

こちらのコースでは、事業所訪問とオンライン研修を通してSNSの基本を学びながら、各事業所が自らSNSアカウントを運用できるようサポートしています。
オンライン研修や現地での対面集団研修で、それぞれの事業所の取組状況を共有し合う機会を設け、事業所同士がつながりながら学び合い、継続的なSNS運用につなげられるようサポートを行なっています。



次ページから、

サポートコースの令和7年度の取組好事例（4事例）に加え、
令和6年度に支援を行なった取組のその後（2事例）、
ならびにSNSコースでの取組をご紹介します。

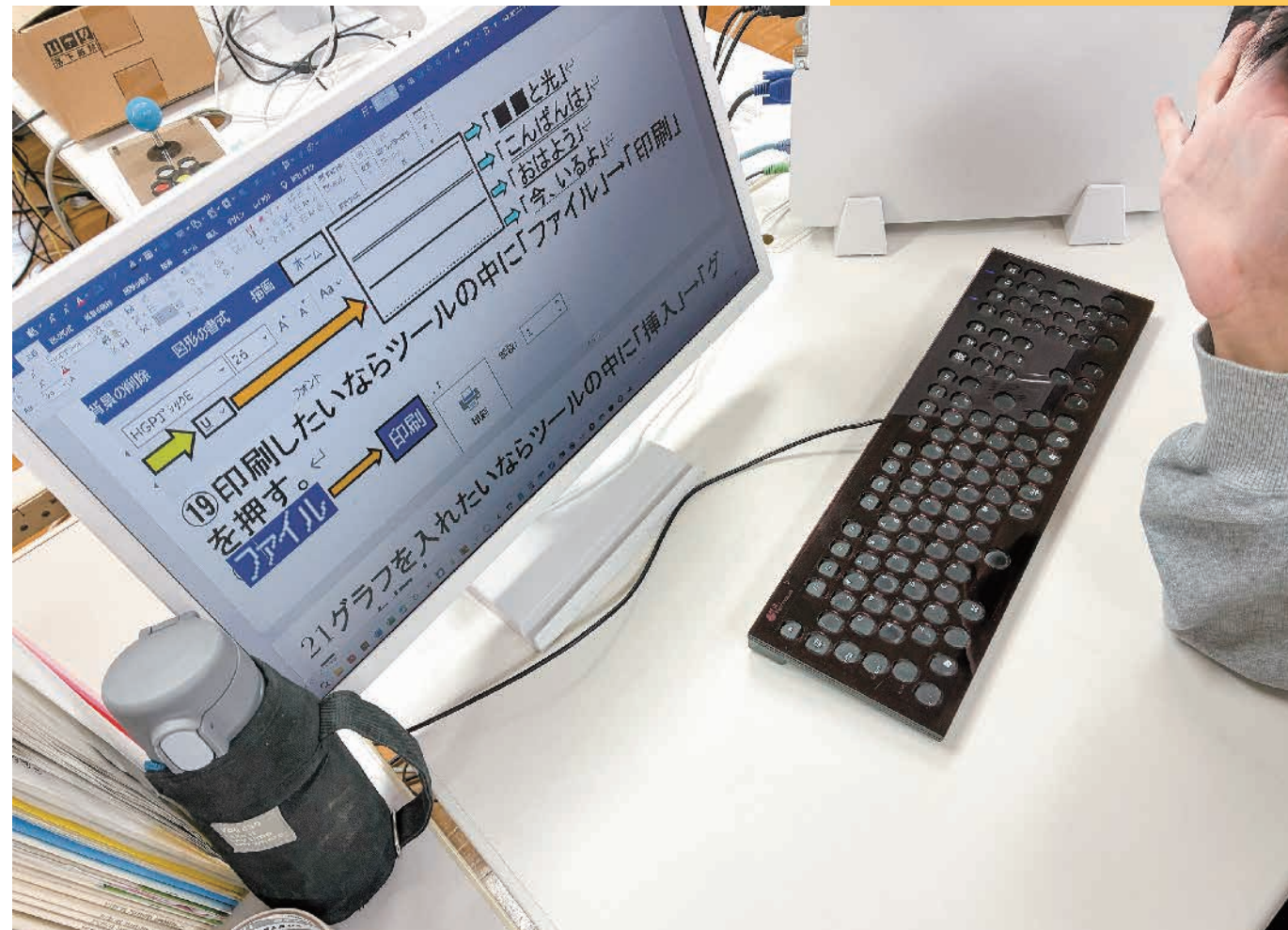
令和7年度
取組好事例
▶ P.09

令和6年度
取組のその後
▶ P.17

SNSコース
▶ P.25

板橋区立加賀福祉園

キーワード #「準備」と「行動」を愚直に実践したことが成果につながる



“受動”から“能動”へ変化することで新たな取引先を開拓する

● 本事業への参加のきっかけ

工賃アップを目標としていましたが、何から始めればよいか、どのような方法で取り組めばよいか全くわからなかったため、頭の中で考えはあったものの行動に移すことができませんでした。

本事業参加前の事前ヒアリングの際に、工賃アップだけでなく、利用者さんができる作業を増やしていくことが利用者さんのやりがいにつながるという言葉をいただいたことで、本事業への参加を決めました。

どのように動きだせばよいか、何から決めていけばよいか、本当に0(ゼロ)の状態からご相談させていただくことになりました。

所在地：板橋区加賀1-7-2

障害種別：身体・知的

登録者数/利用者数：定員：20名/利用者数：17名
(令和6年1月時点)

作業内容：自主生産・印刷・名刺作成・軽作業

“ 事業所が抱えていた課題 ”

- これまで主体的に内職作業を受注するための行動をとったことがないため、利用者がやりたい仕事を自分たちで取ることが難しかった。
- 時期によって作業量にばらつきがあり、仕事がない時もあるので、年間を通じて、安定的に仕事を受注できるようにしたいと考えていた。
- 利用者の多くは身体障害者であり、人によっては体を動かす仕事には限界があることから、これからはPCを使用した新たな職域を広げていきたいと考えていた。

● 課題解決のための取組

- 1 今年度も含め過去3年分の月別の売上表を作成し、感覚値ではなく数値で自分たちの成果・業務量を確認。これにより、事業所としての、強みを認識し、企業への売り込みの材料とした。
- 2 これまでは相手先の言い値で契約をしていた内職作業単価に対して、自分たちが本来必要な単価を算出。企業からの問い合わせや商談時に、「根拠」のある金額で交渉できる土台を整えた。
- 3 テレアポによる新規営業開拓のため、これまで契約した企業の業種・業界を参考にインターネット検索をして企業リストを作成。「自分たちが契約したい企業」と出会うため、作成した企業リストをもとに架電を行った。



事業所のコメント

… 取組んでみて良かったこと

初めて行う事だったので、作成する資料や今後の流れについて、自分の考えや思いなども含めて相談し、毎月1回の打ち合わせを通してアドバイスをいただきました。考えすぎて行動に移せないこともありましたが、まずは動き出すことが大切であると教えていただき、企業へアポイントを取ることができました。また、チラシ作成などは利用者さんと一緒に作成し、協力してもらいながら完成させることができました。

… 取組中の小話

通常業務(作業や利用者支援)と並行して、資料作成や書類作成などを一人で進めることが大変でした。そこで、上司に相談し、トイレ介助などの業務を交代で行うなど、業務分担を見直していただいたことで、書類作成やチラシ作成などを業務時間内に取組むことができました。自分の動きを周りに相談したことで、工賃アップに向けての取組内容を連絡、報告しながら、協力を得ることができました。

取組の成果と今後の目標



まだ作業を増やしていくところまでできていませんが、架電を行ったことで関係性を築くことができた企業様が施設見学に来られ、実際の事業所の様子や利用者の作業状況など知っていただくことができました。この見学を通して、企業様のほうで今後提供できるお仕事を検討していただくことになり、また、利用者を同行しての企業見学の機会にもつなげることができました。



利用者の声

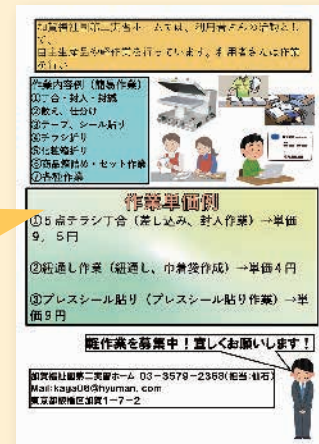
身体的にできることは限られているけれど、自分に合った作業がもっと増えたら嬉しいです。できることが広がると、自信にもつながるし、毎日の楽しみにもなります。



支援チームのコメント

企業からの相談をきっかけに内職作業を受注していましたが、低単価や作業量の不安定さなど、条件に合わない契約が多く見られました。背景には、単価の算出方法や交渉経験の不足といった課題がありました。そこで、売上や作業量の把握、強みの再認識に取組、希望単価の設定や営業方法の支援を実施。担当者を中心に準備を進めた結果、2025年末～2026年初にかけて新規商談が実現しました。不安を抱えながらも行動を続けたことが成果につながり、今後の商談にも活かせると感じています。

ビジュアル化したパンフレットを作成し、地道に新規開拓を行ったことで企業とのつながりを作ることが出来ました。



森工房

キーワード #新商品開発 #地域密着

所在地：町田市忠生4-23-6

障害種別：知的・精神

登録者数/定員：20名/利用者数：26名
利用者数（令和6年1月時点）

作業内容：内職作業・冷凍餃子製造・弁当作り

他社差別化できる
エスニック系餃子の開発

● 本事業への参加のきっかけ

利用者の増加に伴い、目標とする平均工賃額に届かない可能性が出てきました。請負作業の調達も伸び悩み、自主製品である冷凍餃子（ぱくぱくぎょうざ）についても販路不足から販売数が頭打ちとなっていました。このままではいけないと感じながらも、自分たちの力だけでは限界があると考え、B型マネジメント事業の参加を決めました。

“ 事業所が抱えていた課題 ”

- 職員不足の状況下で日々の支援業務や事務仕事に追われており手一杯だった。
- 忙しい日々のなか、餃子の販路拡大に向けた活動や売上の増加に向けた必要な行動を取れていなかった。
- 昨年度から新商品の開発の構想はあったものの、味が定まらず悩んでいた。

● 課題解決のための取組

- 1 新商品開発に着手する前に、これまで使用していた原材料や原価を改めて確認。餃子の皮をより食べやすいものに変更した。
- 2 これまでのお客様にも、新しいお客様にも楽しんでもらえる、「森工房」らしい餃子とは何かを、AIも活用しながら考えた。かつて町田市に日本の「シルクロード」があったことから着想を得て、スパイスたっぷり、パクチーたっぷりのエスニック餃子を開発した。

- 3 事業所内で商品名を募り、「ぱくぱくちー（PPP）」に決定！本事業の一環で開催される自主製品販売イベント「GOOD PLAZA TOKYO」で初めての試食販売をすることに。

事業所の
コメント

… 取り組んでみて良かったこと

やるべきことを整理し、寄り添って進めて頂いたことで職員の負担が軽減され、新メニュー開発という大変な作業もスムーズに進めることが出来ました。GOOD PLAZA TOKYOでの売上見込みなどもあり、年度末までの見通しもつき安心しました。

… 取組中の小話

現在働いている職員が入社したときには、すでに事業所として冷凍餃子の製造に取り組んでいました。そのため、一から新しい商品を作るということは職員全員にとって初めての経験でした。日常の業務をこなしながら取り組むことは簡単ではありませんでしたが、ここ数年課題であった販路拡大や、売上アップによりやく着手できたという一歩を踏み出せたことを職員間で共有しました。

取組の成果と今後の目標



新商品のレシピ開発はAIを活用し、新しいアイデアを取り入れた事業所ならではの個性ある商品が完成しました。



製造に携わっている職員の気持ちや考え方など、改めて理解することが出来ました。今後については、職員が前向きに製造業務に取り組めるように話し合いを重ね、職員も利用者も気持ちよく取り組める環境作りに取り組んでいきます。良い製造から良いものをお客様へ。販売やイベント出店を通じてたくさんのお客様に美味しい餃子を召し上がっていただきたいと思います。その結果が売上アップに繋がり、職員や利用者がまた頑張ろうという気持ちが生まれると思います。良いサイクルが回るように取り組む人の気持ちにフォーカスすることを忘れないようにしたいと思います。

利用者さん
の声

新しい取組に参加する機会はありませんので、さまざまな経験ができて、自分の成長にもつながったと感じています。工賃が上がったら、趣味の時間をもっと楽しんだり、好きなグッズを買ったりしたいです！



初めてのことでドキドキでしたが、メンバーの成長にもつながりました。

支援チーム
のコメント

当該施設では以前から餃子の製造を行っていましたが、販売はイベント中心で、特徴が乏しく、日常的な販売やネット販売には繋がっていませんでした。しかし職員のモチベーションは高く、新たな餃子開発にも前向きだったため、「シルクロード」とも呼ばれ多様な文化が交わる地域性に着目し、エスニック系餃子の開発に取り組ましました。その結果、個性があり美味しい餃子が完成。今後の販売展開が楽しみです。

小岩作業所

キーワード #パーパス経営 #職員と施設長が同じ目線で

所在地：江戸川区南小岩3-9-6
テクノプラザビル1F

障害種別：精神

登録者数/定員：36名/利用者数：50名
(令和6年1月時点)

作業内容：内職・室内軽作業・
建物日常清掃業務



管理職と職員が一体となって 課題に向き合える施設へ

● 本事業への参加のきっかけ

当法人では、就労継続支援B型事業所として、高工賃を得ることご利用者の生活の質を高め、より良い福祉サービスの提供を目指し、令和6年度は「平均工賃月額20,000円以上の達成」を目標に掲げました。しかし、主軸である清掃作業は人員面の限界から現状維持が精一杯で、目標達成には内職・室内軽作業での収益拡大が必要だと考えていました。一方で、現場には単価交渉や営業活動に必要なノウハウが不足しており、私たちだけでは現状を打開することが難しい状況でした。そこで、営業スキルや交渉術を専門的な視点から学び、事業所の基盤強化を図るため、本事業への参加を決意しました。

“ 事業所が抱えていた課題 ”

- 「工賃を上げたい」という思いは事業所内で共通していたものの、組織内で方向性(方針・考え方)が丁寧にすり合わせられていなかった。
- 一般職員は既存の内職や清掃作業に懸命に取り組んでいたが、組織全体として「何を目指してどう進めるか」が揃っていない状態であり、一体的に動けていなかった。

● 課題解決のための取組

- 1 新規内職作業の受注交渉に向けて適正な単価の算出、各種作業の工賃単価可視化表を作成し、作業ごとの単価を職員間で共有できるようにした。
- 2 新規受注時の確認シートを作成し、受注時の確認事項を整理して対応の標準化を進めた。
- 3 法人理念について職員間で意識のすり合わせを行う場を設け、その内容をもとに今年度の法人ビジョンを策定し、事業所内での考え方や方向性の統一を図った。
- 4 利用者の通所率向上につながる新たな行事を企画し、職員とともに試行錯誤を重ねて実施した。(利用者からも好評を得た)



事業所の コメント

… 取り組んでみて良かったこと

本事業のサポートを受けて、数社からの内職、室内軽作業の新規受注に成功し、成果として目標平均工賃月額20,000円超えを達成しました。また、何を決めるにも職員会議の議題にかけ、一般職員の意見、考えを尊重する様に意識的に心掛けるようになったことで、職員が主体的に考え、良い意味で自走できる集団になってきていると感じます。

… 取組中の小話

まだ事業所内で方向性が丁寧にすり合わせられていなかった時に、高単価内職の新規受注営業について相談したところ、「法人の意識が丸くなっていないまま、強引にことを進めると組織運営に支障をきたす恐れがありますよ」という助言を受け、外部からは当法人がそのように映っていたのかという事に唖然としました。今では、理念、経営面から基本的に現場の主任職員、一般職員主導で主体性を尊重し、管理職(施設長)は職場環境の整備や人員補充などの後方支援に徹するようになりました。

取組の成果と今後の目標

事業所全体として生産活動へのモチベーションがとても高くなりました。主任職員を筆頭に一般職員が、それぞれ、自身の担当する内職企業の受注の効率化を意識して受注の回転数を上げています。また、工賃アップが良いサイクルを生んでおり、「毎年度、工賃額(時給)が上がっています」とご利用者からの嬉しい声。その結果、通所日数や作業時間を増やす意欲が育っています。当法人は支援現場のマンパワーに余裕があり、ご利用者との談笑が絶えません。楽しく働く、就労支援、社会参加の場所として、今年度は、定員の約8割以上の平均通所率となりました。



新しく完成したビジョンを職員全体で共有することで、同じ目標に向かって協力し合う体制が整いました。

法人理念を達成するための 2026年のビジョン

強い情熱を持ち、皆が日々楽しく働く事で幸せを感じる事の出来る福祉事業所を創り上げる。

- 沢山の仲間たちと笑いあい、楽しく仕事出来る幸せ
- 社会に役立つ仕事、必要とされる仕事で報酬、尊厳を得る幸せ
- 働く事で健康に自立した生活を送る幸せ



利用者さん の声

新しい内職作業が増え、仕事が切れずに入ってくるのでやりがいを感じています。工賃が上がったら、旅行に行ったり、おいしいものを食べたりして楽しみたいです。



支援チーム のコメント

当初は「工賃倍増」を掲げる管理職と一般職員の間で方向性が合わず、生活保護の収入認定を気にする利用者もいて、作業参加が不安定でした。そこでまず、仕事を楽しめる環境づくりとしてイベントを提案。「工賃倍増」は結果であり目的ではないと確認し、職員全員で法人理念を行動計画に落とし込む基盤整備に取組ました。その結果、職員の意識が揃い、事業所全体が明るく前向きな雰囲気へと変化しました。

MIRAI

キーワード #新商品開発 #事業所全体としてのものづくり

#ステップアップを見据える

所在地：昭島市朝日町1-9-7 KKビル101

障害種別：知的・精神

登録者数/利用者数：定員：20名/利用者数：30名
(令和6年1月時点)

作業内容：軽作業・小物製作・古本回収販売



既存の技術を活かし、みんなが関わる新商品開発

● 本事業への参加のきっかけ

受注作業における軽作業は、長年同じ内容が続いたことでマンネリ化し、利用者さんの作業意欲も低下していました。さらに受注数も安定せず、工賃アップが難しい状況が続いていました。こうした中で、自主製作品の製造に取組始めましたが、実際の製作は、職員の多くのサポートがないと、利用者さんが主体的に関われる作業には至っていませんでした。「利用者さんが意欲を持って取り組める作業を増やしたい」「地域の方に買っていただける、魅力ある商品を作りたい」その思いはあるものの、私たちだけでは課題を解決することが難しいと感じ、専門的なアドバイスを受けるために本事業への参加を決意しました。

“ 事業所が抱えていた課題 ”

- 受注作業は「失敗が許されない」環境であったため、利用者さんが新たな作業にチャレンジする環境を整理することが難しく、利用者さんの強みを見極める機会も十分に確保できずにいた。
- 地域のイベントに出店しても売れるのは低価格帯の商品ばかりで、その場しのぎで「売れそうなものを、売れそうな価格で」販売する形で商品開発を行っていた。
- ハンドメイド商品の原価計算や作業時間の把握、正しい価格設定といった販売の基本的な知識すら十分に身につけていなかった。

● 課題解決のための取組

- 1 商品やタグに統一感を持たせるために、利用者さんと職員にアンケートを実施し、MIRAIのブランドイメージを整理。既存のロゴマークを線画に加工し、利用者さんが色付けを担当。MIRAIを象徴する「世界にひとつのラベル」が完成し、得意をさせる新たな作業が生まれた。
- 2 高価格で販売できる主力商品を開発し、職員全員が製作を体験することで、工程理解や作業の細分化を進め、より実践的なアセスメントにつなげた。
- 3 販促面ではInstagramを開発し、事業所内にショップもオープン。利用者さんが「売れる喜び」を直接感じられる環境を整えた。



事業所のコメント

… 取り組んでみて良かったこと

専門的知見を持つ第三者の助言により課題を整理でき、商品開発・価格設定・販路拡大について具体的な提案を得られました。自分たちでは気づけなかった視点が新商品開発やオリジナルラベル制作につながり、日常業務で後回しになっていた取組も伴走支援により実行段階へ進みました。寄り添いながら導かれた支援そのものが大きな原動力となりました。

… 取組中の小話

自主製品への取組開始当初は職員の負担が増え優先順位に迷いが生じましたが、会議で目的と効果を繰り返し共有することで、共通認識が形成されました。さらに、ホワイトボードや一覧表による進捗の見える化により、職員・利用者ともに迷いなく作業でき、現場の動きが円滑になりました。

取組の成果と今後の目標



多くの利用者が参加して製作できる事業所の強みを活かした新商品とロゴが完成した。



利用者さんの声

できなかったことが少しずつできるようになり、自分に自信が持てるようになりました。工賃が上がったら、家族と一緒に外出して、美味しいものを食べて楽しい時間を過ごしたいです。



クラフトバンドのカゴ製作は関われる利用者が少なく、価格競争も課題でした。そこで「編む」技術を活かし、より多くの利用者に関われるPPバンドのフラットなポシェットを開発。扱いやすく、編みやすい形状で高単価商品となり、販売会での売上も向上しました。職員全員が研修で製作支援を学び、利用者も段階的に技術を習得できる体制が整い、ものづくりの土台が築かれました。



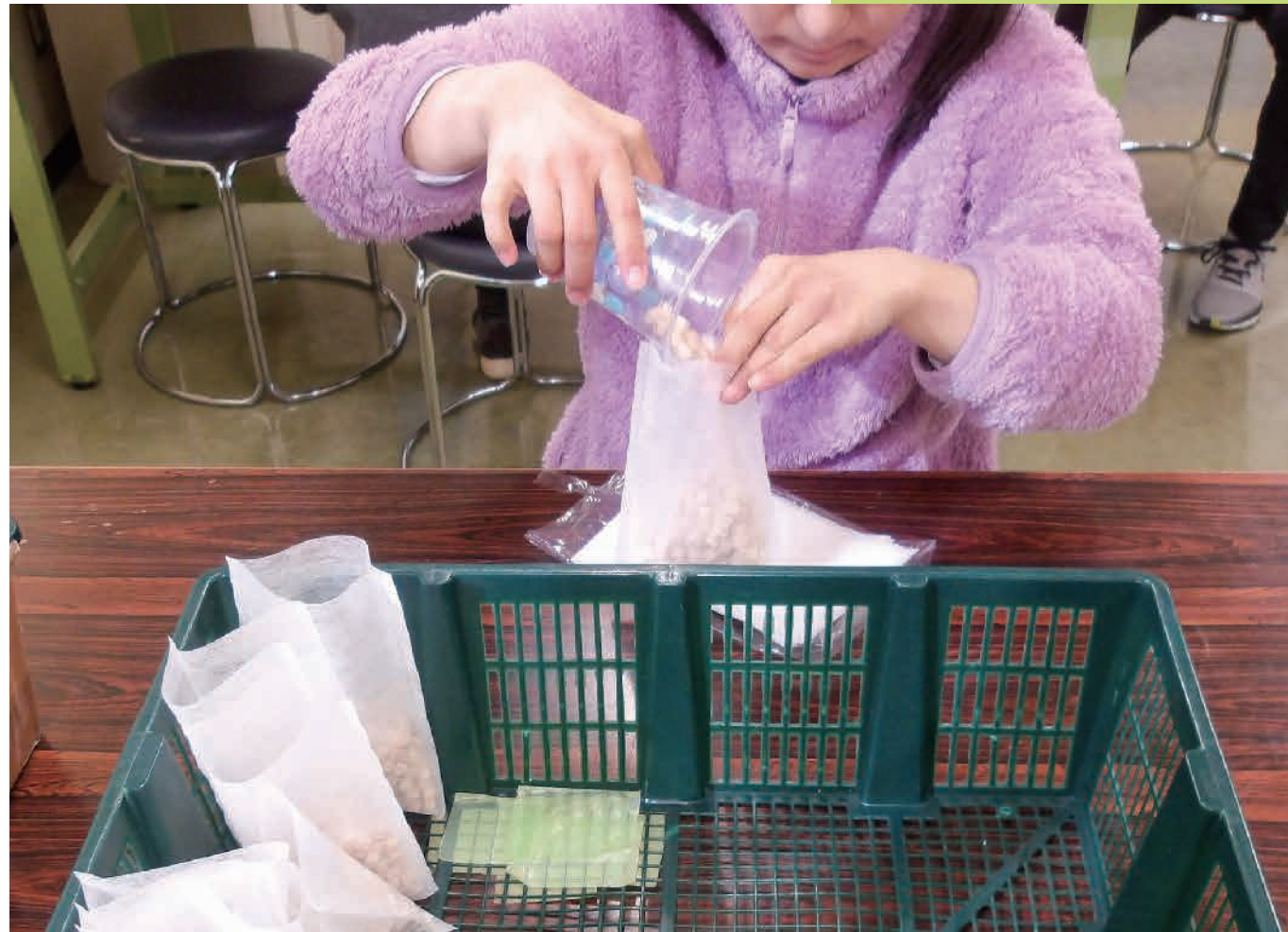
支援チームのコメント

ワークセンターつばさ

キーワード #目標達成に向けた姿勢 #行動力 #焦らずじっくり

所在地：江東区佐賀2-7-4

障害種別：知的

登録者数/利用者数：定員:35名/利用者数:30名
(令和6年1月時点)作業内容：ボールペン・ゴム製品・
木工用品の封入・封緘・シーラー・
煎餅製造未経験にも関わらず愚直な取組姿勢と
行動力が新規契約の受注へと繋がる

● 本事業への参加のきっかけ

新たな受注先や作業内容を必要に思う一方で、“誰が”、“どうやって”、というところでなかなか前に進むことができていませんでした。

「新規作業受注に向けた営業活動のノウハウを学び、行動に移せるようになりたい!」「利用者の能力を自分たちで売り込みたい(価格交渉や企業の選別ができるようになりたい)」という思いに対して、まずは職員が動き出せるきっかけになればと、本事業への参加を希望しました。

“ 事業所が抱えていた課題 ”

- 既存の取引先とは長い付き合いであるため、単価の引き上げ交渉が難しく、作業量は安定していても、これ以上の工賃アップを見込むことが困難な状況が続いていた。
- 主体的に新規案件を獲得するための営業ノウハウが事業所になく、作業の内容の幅を広げたり、より条件の良い業務を自力で開拓したりすることができずにいた。

● 課題解決のための取組

- 1 過去3年間の受注実績(数量・単価・内容・取引額等)の棚卸しを行い、**自事業所の現状や「強み・弱み」の把握を行った。**
- 2 実績データをもとに、本来必要な**適正単価を算出して「価格表」を作成。**あわせて**既存のパンフレットも見直し**、商談時に事業所の強みや対応可能な作業を一目で伝えられる営業ツールを整備した。
- 3 「江東区」、「印刷」、「会社」でインターネット検索を行い、**新規開拓企業リストを作成。**そのリストをもとに**テレアポを行い、新規契約の獲得につながった。**

事業所の
コメント

… 取り組んでみて良かったこと

利用者ひとりひとりの作業能力向上のために何ができるかを考える機会が増えました。また、長く関わっている業者に対しても単価交渉を試みることはできないか、と考えるようになったり、現在受けている作業以外で私たちにできる作業はないか聞いてみたり、新たに探すようになりました。

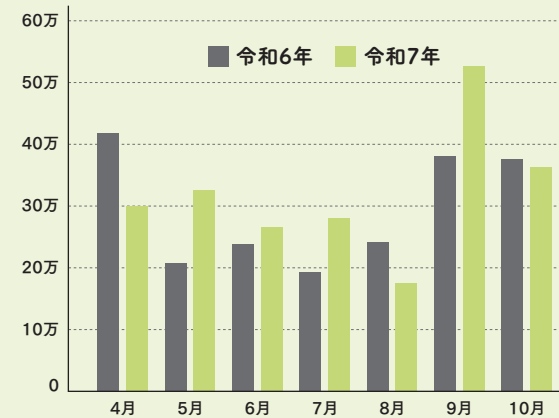
… 取組中の小話

この取組が必要だと思いつきから実践に至る準備までは比較的スムーズでしたが、実際にこの取組に複数名の職員が関わることは、その他業務との兼ね合いの中で難しかったです。もともと短期間で行うものではなく、地道に継続するものだと認識していたので、焦らず慌てず、やることが増えたと、職員がただ負担に感じてしまうことがないように進めていきました。

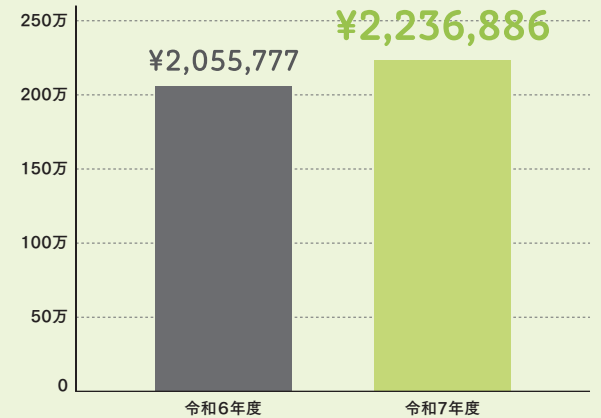
取組 Before ▶ After

+¥181,109
UP

● 請負部門売上(令和6年～令和7年)



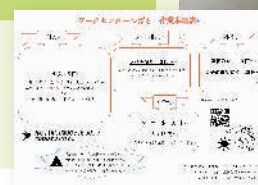
● 請負部門売上合計(令和6年～令和7年)



● 取組の成果と今後の目標

職員間で必要性を共有し、準備はスムーズに進みました。実践では業務との両立に課題もありましたが、無理のない範囲で支え合いながら継続できています。今後も負担を抑えつつ、自分たちのペースで実践を重ね、継続可能な体制づくりを目指していきます。

単価交渉の資料を作成したことでどの職員もそれをベースに比較的迷いなく対応出来るようになりました。

利用者さん
の声

工賃が上がったら、家族にうなぎをご馳走してあげたいです。旅行代を自分で出して、家族4人で旅行にも行けたらいいと思っています。

新規開拓が未経験の中、課題に向けた準備を着実に進める姿勢が印象的でした。担当者を中心に情報共有や役割分担が徹底され、組織としての一体感がありました。手法やツールも自ら工夫し、早期に商談(現在契約進行中)を実現。準備を“行動”に移したことが成果につながったと感じます。

支援チーム
のコメント

イル・ヴェント

キーワード #強みを見定めた世界観づくり #とりあえずチャレンジする
#丁寧につくって

所在地：八王子市桐田町1214-1-102

障害種別：知的・精神

登録者数/定員：20名/利用者数：30名
利用者数（令和6年1月時点）

作業内容：自家焙煎珈琲の販売・
雑貨の販売・軽作業



"自分たちならではの"ものづくりを探求し、伝え、広げていく

● 本事業への参加のきっかけ

これまで雑貨製作・販売には力を入れてきましたが、価格設定や商品構成について明確な基準がなく、職員の感覚に頼った運営になっていることに課題を感じていました。また、利用者さんの「作りたい」という気持ちを大切にする一方で、売上や在庫管理とのバランスが取れていない状況もありました。

こうした状況を整理し、「事業として継続していくための土台を整えたい」と考えたことが、B型マネジメント事業に参加したきっかけです。

“ 事業所が抱えていた課題 ”

- 雑貨商品の適正な価格設定ができておらず、原価と販売価格のバランスが取れていなかった。
- 利用者さんの意向を優先した雑貨製作を行っていたため、商品数が多岐に渡り在庫過多になりやすかった。また、コンセプトや軸が曖昧で、商品ラインナップとしての統一感に欠けていた。
- 利用者さんの希望に合わせて商品製作を行っていたため、職員が個別の材料調達や段取り、工程検討に追われてしまい、負担が大きくなっていた。

● 課題解決のための取組

- 1 「デニム刺繍雑貨」を事業所の主軸商品として位置づけ、雑貨商品のテーマを明確にした。
- 2 作業時間や材料費を適切に算出し、それに基づいた価格設定を行った。また、利用者さんになるべく作業工程を担えるよう、内容の見直しや効率化にも取り組んだ。
- 3 イベントや販売場所に応じて「高価格帯・中価格帯・低価格帯」の3つのラインで商品展開を行うことを意識した。



事業所のコメント

… 取り組んでみて良かったこと

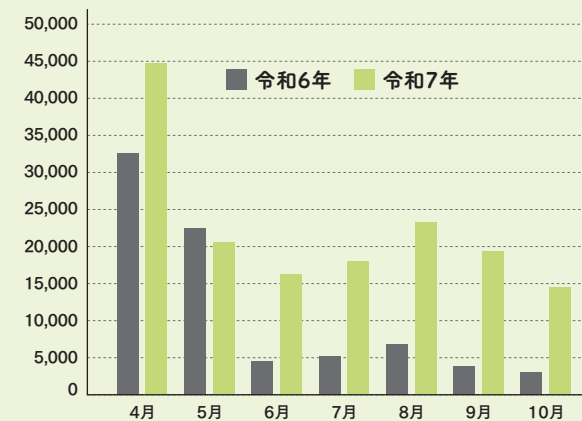
商品づくりの目的や意義が職員間で共有され、作業の進め方が整理されたことで職員の負担が軽減されました。また、利用者もテーマに沿って製作に取り組む中で、材料を大切に使う意識や「売れる商品を作る」という視点が育まれました。結果として、事業所全体が同じ方向性のもとで取り組めるようになったと感じています。

… 取組中の小話

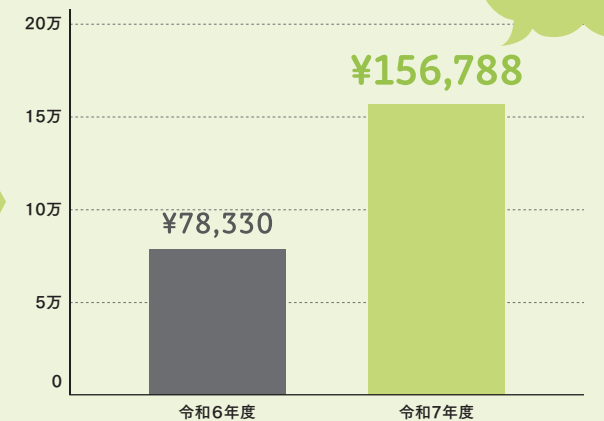
原価計算に基づく価格見直しで単価が上がり、「売れにくくなるのでは」との不安が生じました。また、縫製経験が少ない中で作業工程の構築にも苦労しましたが、他事業所の見学で具体的な助言を得たことで解決。販売場所に応じた価格帯の商品を用意し、利用者・職員と話し合いを重ねながら無理なく続けられる形を整えました。

取組 Before ▶ After

● 雑貨部門売上（令和6年～令和7年）



● 雑貨部門売上合計（令和6年～令和7年）



+¥78,458
UP

● 取組の成果と今後の目標

マネジメント事業を通じて雑貨の売上が増加し、商品展開やSNS発信の工夫が成果につながっていると感じています。商品単価の見直しやイベント出店の拡大により、「デニム刺繍雑貨のお店」としての認知も進みました。今後は、発信力をさらに高め、安定した売上と新たなつながりの創出を目指します。



他の事業所への見学を行うことで、知見を広げること。裁縫のクオリティもあがった。



利用者さんの声

同じ調子で無理なく作業が続けられています。自分が作った物が売りに出されると、とても嬉しいです！工賃が上がったら、将来に備えて少しずつ貯金していきたいです。



支援チームのコメント

1年目は、自分たちの強みを見つめ直すことからスタート。職員・利用者それぞれの想いを尊重しながら対話を重ね、「デニムと刺繍」が共通の強みとして認識され、ブランドの土台が整いました。2年目はその強みを軸にSNSを強化し、丁寧な挑戦を続けた結果、販売実績は前年の2倍に。今後もこの強みを大切にしながら、発展されることを期待しています。

2年間の取組を通じて 多角的に事業所の課題にアプローチ

B型事業所が抱える課題の中には、解決に時間を要するものや、さまざまな問題が複合的にからみあっていることも少なくありません。

「何から手をつけていいかわからない」といった状況に対し、「今取り組むべきこと（取り組めること）」と「次に取り組んだ方がいいこと」を明確化し、優先順位を整理したうえで、多角的に事業所の課題解決に取り組めます。継続的な伴走支援を通じて、事業所が自律的に課題に取り組めるよう支援していきます。



“継続支援”
ピックアップ事例

イル・ヴェント（一般社団法人 コ・オペレイト ラボ）

前19ページで取組を紹介したイル・ヴェントは、2年間の取組で自主製品の売上が2倍になった例です。
2年間の取組を通して実感したことをインタビューしました。

Q1

1年目に取り組んだ
商品ブランディングの
成果は？

「デニム刺繍雑貨」という事業所としてのものづくりの軸が明確になり、商品全体に統一感が生まれました。
イベント出店時にも「デニム刺繍雑貨のお店」として覚えていただける場面が増え、リピーターとして商品をまた買いに来てくださいる方も見られるようになりました。



Q2

令和6年度を取組を経て、
令和7年度に、売上が
2倍に上がった要因は？

商品単価の見直しと、イベント参加の機会が増えたことの双方が要因だと考えています。以前は単価の低い商品が中心で、数量が出ても売上に結びつきにくい状況でしたが、商品構成や価格帯を見直したことで、売上として反映されやすくなりました。



Q3

令和7年度に
参加しているSNS講習会の
効果を感じることは？

数値としては明確に示せるものではありませんが、SNSの基礎について学びながら、実際に運用していくことで、お客様に商品や店舗を知っていただく機会が増え、購入につながっているケースも増えていると感じています。最近では、海外の方が店舗に来てくださり、デニム刺繍の雑貨や珈琲をまとめて購入されることもありました。



Q4

2年間の取組を
通して、今後の事業所
としての目標は？

今後も「デニム刺繍雑貨」という軸を大切にしながら、商品展開を行っていきたいと考えています。また、本事業での取組をきっかけに生まれた、他事業所や地域とのつながりを大切にして、活動の場を広げ、SNSやホームページ、ECサイトも整備し、商品や利用者さんの思いをより多くの方に届けられる事業所を目指していきたいと考えています。



2年間の Before ▶ After

1年目



ものづくりの方向性が定まっておらず、いろいろな商品が雑多に並んでいました。

これまで使っていた道具に疑問が。他事業所に見学に行って、ミシンについて学びました

2年目



対話を重ね、自分たちの軸はデニム刺繍雑貨であることを認識。商品のこと、お店のことをもっと多くの方に知ってほしいとInstagram運用に本格的に取り組めました。

他事業所における 1年目と2年目の取組比較

本ページでは、複数の事業所における、1年目と2年目の取組の変化を比較しながら紹介しています。

商品開発や販路開拓、業務体制の見直しなど、事業所ごとに異なる課題に向き合い、それぞれが工夫を重ねながら実践を積み重ねてきました。

取組を通じてどのような前進があったのか、現場の声とともに、その取組を振り返ります。



事例 1

特定非営利活動法人
プロジェクトけやきのもり

プロジェクトけやきのもり

1年目は受注作業の単価表を作成し、根拠を持って取引先と交渉できる体制を整え、2年目はオリジナルキャラクターを軸とした雑貨商品開発に着手。
かねてから目標としていた「受注と自主製品の二本柱で工賃UP」への土台づくりができた。

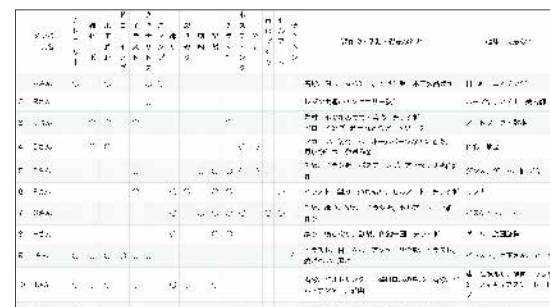


事例 2

特定非営利活動法人FLAGS

FLAGS design

利用者それぞれの表現を活かしたものづくりがしたいと、1年目はメンバーひとりひとりの強みや得意をひとつひとつ棚卸し、2年目はそれを発信していくためWebサイトやパンフレットを刷新。ひとりひとりの魅力をしっかりと発信する準備を整えた。



事例 3

一般社団法人たまぶらねっと

たまぶらねっと“わ”

1年目は、長らく行っていなかった自主製品づくりをなんとか復活させようと奮起、これまでの技術も掘り起こしカラフルな裂織雑貨を作ることができた。ものづくりの土台ができたことで自信が付き、2年目はこれまで苦手としていた請負作業の調達に向けての営業に踏み出すことができた。



デイセンターたまぶらねっと“わ” 作業単価表

組み立て

プラスチックケースを組み立て、商品を入れる
12円/個〜

梱包

商品検品、緩衝材で包む、箱詰め、
商品管理シール貼りなど



事例 4

社会福祉法人福生ひまわり会

麦わら帽子

すでに美味しいお菓子づくりができていたので、1年目はパンフレットをリニューアルし、販路拡大ツールを整えた。そのうえで、2年目はプロのパティシエに製菓指導に入ってもらい、ワンランク上のお菓子作りに挑戦。事業所全体の技術や知見を高め、高価格帯の商品展開で工賃向上を目指している。



“ 工賃向上は「点」ではなく「線」の取組 ”

継続支援の事例から見えてくるのは、工賃向上には「積み重ね」が不可欠であるということです。

イル・ヴェントを例にすると、1年目の取組で行ったのは、すぐに売上を伸ばすための施策というよりも、「自分たちは何を大切にものづくりをしていくのか」という事業所としての方向性を明らかにすることでした。「デニム刺繍雑貨」という自分たちの「軸」が明確になったことで、商品づくりだけではなく、価格設定やイベント出店の選び方といった事業所としての意思決定を、ブレることなく行えるようになっていったと考えられます。

2年目の取組では、SNS講習(具体的な取組はP.25)を通じて、事業所と商品の魅力を社会へ届けるための「発信力」を強化しました。「ブレない商品コンセプト」と「伝える力」、この両軸が揃ったことが、売上の増加につながったと思います。もし、ブランディングだけで取組が止まっていたり、あるいは軸がないままSNS運用を始めていたりした場合、この成果は生まれなかったかもしれません。

工賃向上は、取組を初めてすぐに結果が表れにくいテーマです。しかし、焦らず、一つひとつの課題に丁寧に向き合いながら継続して積み上げていくことが、着実な成果を生む一番の近道であることを、イル・ヴェントの2年間の歩みが証明しています。



SNSコース



参加事業所と横のつながりを持ちながらSNS運用を学ぶ

SNSによる情報発信の重要性は、B型事業所においても例外ではありません。実際に、令和6年度の本事業では、SNS運用について課題や悩みを抱えている事業所が多いことがわかりました。そこで令和7年度に新設したSNSコースでは、「SNSの始め方が分からない」「投稿がマンネリ化している」「写真や動画の撮影方法の基礎を学びたい」といった現場の悩みを解決するため、個別訪問とオンライン研修を組み合わせた伴走支援を行いました。

本コースの基本となるオンライン講習会では、毎回の課題を各事業所が発表し、そこから他事業所の取組を知ることで、運用のヒントやモチベーションが得られるのが特徴です。他事業所との「横のつながり」を構築しながら、運用の基礎知識から撮影のテクニックまで、それぞれの課題やレベルに合わせたサポートを行い、自走できる体制づくりを目指しました。

「SNSの始め方がわからない」
「写真や動画の撮影方法知りたい」
などのお悩みに伴走！

参加事業所

- 社会福祉法人ネット 仲間の家
- 特定非営利活動法人ジャパンマックワークプレイス アミカ
- 一般社団法人コ・オペレイト ラボイル・ヴェント
- 特定非営利活動法人わくわくカレーショップわくわく



SNSコースの流れ

1 現状分析と目標設定 (個別訪問)

初回訪問では各事業所を訪問し、現状の課題をヒアリング。「誰に、何を伝えたいか」を整理し、SNS運用の具体的な目標を設定しました。



2 基礎を固めるオンライン研修

SNSの基本から応用まで段階的に学び合える研修を全4回行いました。



研修で学んだ内容を活かし、実際に投稿を作成・発信。次の研修時にその成果を持ち寄り、工夫した点や上手くいかなかった点を参加事業所間でシェアしました。互いの投稿を見合うことで新たな気づきを得て、改善につなげるサイクルで行いました。

- 第1回: 運用の基本とリスク対策
- 第2回: コンセプトの設定とそのヒント
- 他事業所の事例を知る -
- 第3回: 撮影やネタ作りのヒント
- 第4回: 拡散とファン(フォロワー)づくり



4 成果報告と交流 (対面講習)

本事業の一環で開催される自主製品イベント「GOOD PLAZA TOKYO」の会場にて、最終講習会を開催。これまでの取組や変化を対面で話し合い、事業所同士のつながりを作ります。



3 個別訪問による実践フォロー

研修と実践を経て、現場で生じた具体的なつまづきや疑問を解消するために再び個別訪問。個々の事業所の運用状況を直接確認しながら、つまづきや疑問点に対してアドバイスを行いました。



各事業所の取組



本アカウントとは別に商品だけを投稿するInstagramを開設、本アカウントからの導線を作るとともに、オンラインショップ展開に向けた準備を整えました。



昨年度の本事業において開設したInstagram。事業所で取り組んでいるちぎり絵の魅力を伝えるため、動画編集にも挑戦！



自分たちの商品の特徴である「デニムと刺繍」からブレない統一感のあるInstagramの投稿に取組ました。投稿を見て海外からのお客様が来店！！



カレーの良さがうまく伝わらないのが悩みでしたが、動画で五感を刺激するような投稿を意識。メンバーさんと一緒にレシピ動画も作成する予定です！

● 訪ねてみよう B型マネジメント事業参加事業所

中央区

社会福祉法人信和会
クローバーズ・ピア日本橋

中央区日本橋浜町2-44-4
03-6661-2835

#請負 #食品



社会福祉法人おあし福祉会
コム・オアシス

江東区南砂3-4-6
03-5690-5959

#請負 #リサイクルショップ



北区

特定非営利活動法人ジャパンマック
ワークプレイスアミカ

北区滝野川6-76-9 401
080-2365-0468

#雑貨



練馬区

社会福祉法人同愛会
大泉福祉作業所

練馬区東大泉2-11-22
03-3922-6193

#請負 #雑貨 #食品



江戸川区

特定非営利活動法人ワークあけぼの会
小岩作業所

江戸川区南小岩3-9-6 1F
03-3671-8828

#請負 #その他



特定非営利活動法人しあわせのたね
ファースト・ステップ

八王子市明神町4-6-13 4F
080-3011-8082

#請負 #雑貨 #その他



青梅市

社会福祉法人友愛学園
青梅福祉作業所

青梅市千ヶ瀬町3-393-4
0428-23-3612

#請負 #その他



昭島市

一般社団法人未来ネットワーク
MIRAI

昭島市朝日町1-9-7 101
042-519-2942

#請負 #雑貨 #その他



港区

社会福祉法人友愛十字会
港区立障害保健福祉センターみなとワークアクティ

港区芝1-8-23
03-5439-8057

#請負 #食品 #カフェ・レストラン



杉並区

特定非営利活動法人障害者就労支援センターどんまい福祉工房
障害者就労支援センターどんまい福祉工房

杉並区本天沼1-24-9
03-3396-2881

#請負 #食品 #カフェ・レストラン #その他



社会福祉法人あゆみ
来夢

北区赤羽南2-6-6 21
03-3598-9100

#請負 #その他



足立区

社会福祉法人トボスの会
就労支援施設 ウィズユー

足立区興野2-18-12
03-5837-4830

#請負 #食品



八王子市

社会福祉法人武蔵野会
八王子福祉作業所

八王子市元本郷町4-13-3
042-626-0631

#請負 #雑貨 #食品 #カフェ・レストラン #その他



立川市

社会福祉法人恩賜財団東京都同胞援護会
立川福祉作業所

立川市柴崎町3-13-11
042-527-2721

#請負 #食品 #その他



府中市

特定非営利活動法人 FLAGS
FLAGS design

府中市幸町2-13-29 101号
042-315-4508

#雑貨 #食品



町田市

かがやき株式会社
かがやき町田夢工場

町田市相原町737 1F
042-703-3925

#請負 #雑貨



江東区

社会福祉法人東京都手をつなぐ育成会
江東区第二あすなろ作業所

江東区毛利2-1-14
03-3846-6508

#請負



社会福祉法人済美会
済美職業実習所

杉並区堀ノ内1-26-6
03-3312-0566

#請負



板橋区

東京都板橋区
東京都板橋区立加賀福祉園

板橋区加賀1-7-2
03-3579-2368

#請負 #雑貨



特定非営利活動法人S.G.S.さんらいず
S.G.Sさんらいず

足立区千住元町10-7
03-3881-6554

#請負 #その他



一般社団法人コ・オペレイト ラボ
イル・ヴェント

八王子市梶田町1214-1-102
042-686-2421

#請負 #雑貨 #食品



社会福祉法人すみれ会
柏の葉

立川市柏町4-66-3
042-537-8547

#雑貨 #食品 #その他



特定非営利活動法人プロジェクトツけやきのもり
プロジェクトツけやきのもり

府中市住吉町1-60-10
042-368-7989

#請負 #雑貨 #その他



一般社団法人リガーレ
森工房

町田市忠生4-23-6
042-792-3661

#請負 #食品



町田市

社会福祉法人地の星
ペロニカ苑Ⅱ

町田市西成瀬1-51-28
042-851-8572

#請負 #食品



日野市

認定特定非営利活動法人やまぼうし
やまぼうし平山台

日野市多摩平2-12-2 1F
042-506-9020

#請負 #雑貨 #食品 #カフェ・レストラン #その他



社会福祉法人ネット
十二月

東村山市廻田町3-16-8
042-394-3523

#請負 #雑貨



福生市

社会福祉法人福生ひまわり会
麦わら帽子

福生市福生2125-3
042-552-2258

#請負 #食品



特定非営利活動法人コイノニア
就労支援事業所コイノニア

東久留米市滝山5-1-16
042-470-9009

#雑貨 #食品



西東京市

一般社団法人Your Lifestyle研究所
YLひばりが丘工房

西東京市ひばりが丘北3-6-26
042-448-1246

#雑貨 #リサイクルショップ #その他



小金井市

一般社団法人 Atelier Michaux
ムジナの庭

小金井市中町4-12-18
042-316-5677

#請負 #雑貨 #食品



東村山市

社会福祉法人ネット
かりん

東村山市秋津町2-37-47
042-393-2013

#雑貨 #食品 #その他



国立市

一般社団法人たまぶらねっと
デイセンターたまぶらねっと“わ”

国立市西2-11-30 101、103号室
042-505-9434

#請負 #雑貨



東大和市

社会福祉法人えいぶる
かたつむりの会作業所

東大和市中央2-830-4
042-567-1028

#請負 #雑貨 #食品 #カフェ・レストラン



多摩市

特定非営利活動法人多摩市身体障害者福祉協会
アートひまわり

多摩市南野3-15-1 5F
042-373-8455

#請負 #雑貨



社会福祉法人睦月会
Life Design きやりあ

西東京市ひばりが丘3-1-23
042-461-9816

#請負 #雑貨 #食品 #カフェ・レストラン #その他



一般社団法人にこにこ
にこにこファクトリー

小金井市本町1-14-15
042-401-2556

#請負 #雑貨 #食品



社会福祉法人ネット
仲間の家

東村山市廻田町3-4-5
042-392-5060

#請負 #雑貨



株式会社でかぬーて
ふっくりー

国立市西2-20-8 2F
042-505-8963

#雑貨



東久留米市

社会福祉法人しおん保育園
しおん学園(忘れな草)

東久留米市下里7-8-20
042-474-2910

#雑貨 #食品 #カフェ・レストラン #その他



稲城市

特定非営利活動法人わくわく
わくわく

稲城市大丸60-11 2階
042-378-1514

#カフェ・レストラン #その他



八丈町

特定非営利活動法人八丈島ロベの会
のびのび

八丈島八丈町大賀郷2397
04996-9-5817

#食品 #カフェ・レストラン



本事例集について

本事例集に掲載されている内容は、各就労継続支援B型事業所の具体的な取組を紹介するものです。事業所ごとに状況や環境が異なるため、記載された事例の成果や取組方がすべての事業所に当てはまるものではないことをご了承ください。



● 発行・企画

東京都福祉局

東京都福祉局は、障害者施策を含む福祉の充実と共生社会の実現に取り組んでいます。



● お問い合わせ先

特定非営利活動法人ディーセントワーク・ラボ

ディーセントワーク・ラボは、「すべての人が安心して働ける社会」を目指し、働き方や雇用環境に関する調査・研究、支援活動を行っています。



