

授産施設賃金ステップアップ支援について

国の財政問題を背景に、平成18年10月に施行された障害者自立支援法は、身体、知的、精神の障害種別に分かれていた福祉サービスを一本化するとともに、障害者が施設を利用する場合、従来所得に応じた負担をすることになっていた利用料について原則一律一割の自己負担が求められるようになった。

障害者は、現在障害者年金と授産施設等での収入で生活しているが、全国の授産施設の平均賃金は1万円前後であり、障害者の生活には不足しており、施設利用料の一部負担が大きな障害となっている。こうしたことから、各授産施設では平均賃金を引き上げる努力をしているが、その仕事のほとんどは「内職」的な仕事が多く、施設職員は「介助」が主目的で経営あるいはマーケティング感覚に乏しいことが原因であると考えられている。

一方、中小企業診断士は経営的な面からのみの指摘が多く、障害者の福祉という観点をも含めた授産施設へのトータル的な診断ができていないのが現状である。

こうしたことから、本研究を通じて授産施設における賃金ステップアップ支援方策を確立し、中小企業診断士が授産施設を診断助言する際の指針とすることを目的として研究を行ってきた。

第1章は障害者を取り巻く環境変化について、障害者の現状と支援策の変遷等についてのべ、本研究報告書の読者に障害者支援の背景について理解を深めた。

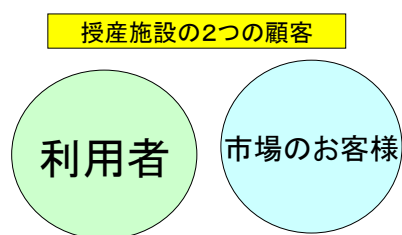
第2章では障害者福祉のなかでも大きな比重を占める授産施設の現状と課題について、概要を述べている。

第3章では福岡県SELP協会とのタイアップで紹介していただいた授産8施設を実際に調査・診断することで、授産施設の経営的な面から賃金ステップアップ等における経営的課題を探った。

第4章では、前章で明らかになった授産施設賃金ステップアップにおける課題について、経営的な観点からそれを解決するための方策提案を述べている。

第5章ではまとめとして「これからの授産施設のあり方」について総論的にまとめ、次のような結果を得ている。

(1) 一般企業と授産施設との違い(授産施設の2つの顧客)



一般的な企業の顧客は製品または商品をお買い上げいただく「市場のお客様」だけであるが、授産施設には施設の収入源である「利用者」と利用者が生産した製品をお買い上げいただく「市場のお客様」が存在し、サービスの方向性が異なる2種類の顧客が存在する。

この2つの顧客の存在が、授産施設の運営を複雑なものにしている。

一般企業においては部門別には濃淡があろうが、「販売」

がすべてに優先するという意識は持っているが、授産施設では利用者の生活指導員的作用を強く意識し、一般的な「営業」を軽視している場合が多い。こうしたことは、利用者や家族側の意識も同様の傾向があり、賃金よりも生活面の安定を望む声が高い傾向にある。

(2) 中小企業診断士の役割

授産施設が抱える問題は多岐にわたっており、中小企業の経営改善の支援が主な使命であり、中小企業の抱える幅広い課題についてアドバイスできる中小企業診断士こそ、賃金ステップアップに取り組んでいる授産施設の支援に最も適している。

中小企業診断士は、一般的には中小企業の成長戦略策定やその実行のためのアドバイスが主な業務であるが、授産施設と一般企業を繋ぐパイプ役としても広い活動が求められている。

もちろん、授産施設の特質は一般の中小企業とは違う点があるが、その特質をどれだけ理解し、巧みに利用するかが、中小企業診断士に求められる能力であろう。

いずれにしても、障害を持ちながら懸命に頑張っている障害者、その人々を親身になって懸命に支え続けておられる授産施設の職員の方々に対して、我々中小企業診断士はその持ち合わせた能力を障害者の支援に向けることが必要であろう。