

令和7年度 第1回横浜市障害者就労支援推進会議 会議録	
日時	令和7年9月11日(木) 14時00分~16時00分
場所	横浜市役所 18階なみき9-12会議室
出席者	眞保委員長、鶴見委員、高尾委員、岩崎委員、金子委員、左近充委員、池田委員、内山委員、加藤委員、後藤委員、福田委員 事務局:片山障害福祉保健部長、飯野障害自立支援課長、大野就労支援係長 他、職員3名
欠席者	佐藤委員、男澤委員
開催形態	公開(傍聴者1名)
議題	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 開会、概要説明</li> <li>2 障害福祉保健部長挨拶</li> <li>3 委員紹介、委員長選出</li> <li>4 横浜市障害者就労支援推進会議について(概要説明)</li> <li>5 事業説明             <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 第4期横浜市障害者プランの概要について</li> <li>(2) 就労支援係の各事業について</li> </ol> </li> <li>6 議題             <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 横浜市障害者共同受注事業について</li> <li>(2) 意見交換</li> </ol> </li> <li>7 閉会</li> </ol>
決定事項	推薦により、眞保委員を委員長として選出。
議事	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 開会、趣旨説明 公開に伴い傍聴者が参加していること、会議録を録音していることを事前に確認。</li> <li>2 障害福祉保健部長挨拶 片山障害福祉保健部長より挨拶、その後退席。</li> <li>3 委員紹介、委員長選出 委員の互選により眞保委員が委員長に選出された。</li> <li>4 横浜市障害者就労支援推進会議について(概要説明)  <b>【眞保委員長】</b>                      それでは、これより次第に沿って議題を進める。まず、「横浜市障害者就労支援推進会議について」事務局から説明をお願いする。  <b>【事務局】(資料1にそって説明)</b>  <b>【眞保委員長】</b> </li> </ol>

ただいま事務局から「横浜市障害者就労支援推進会議について」の説明があったが、質問等はあるか。

【委員】

質問、意見なし。

5 事業説明

- (1) 第4期横浜市障害者プランの概要について
- (2) 就労支援係における各事業の概要について

【真保委員長】

続いて、事業説明に移る。「第4期横浜市障害者プランの概要について」「就労支援係における各事業について」について事務局から説明をお願いする。

【事務局】

- (1) 「第4期横浜市障害者プランの概要について(資料2)」について、説明。
- (2) 「就労支援係における各事業の概要について(資料3)」について、説明。

【真保委員長】

ただいま事務局から「第4期横浜市障害者プランの概要について」「就労支援係における各事業の概要について」の説明があったが、質問等はあるか。

【金子委員】

資料3、7ページの就労啓発事業のうち、企業向け啓発事業の企業への出前講座事業について、どういったところが講師となり、企業や経済団体はどのように抽出されているのか教えていただきたい。

【事務局】

実施方法については企業や団体に出向き、と記載しているが、企業がホームページから問い合わせてくる他、就労促進担当職員が啓発等促しながら、興味を持った企業・団体様より受講申請がある。依頼テーマに基づき、主に障害者就労支援センターと連携しながら、内容をすり合わせて実施している。今年度については、5月に横浜商工会議所様から、横浜市の就労支援について、というテーマで申込があり、横浜西部就労支援センターの協力を得て実施した。また、この後は横浜市内の各地域ケアプラザ施設長向けに、障害者就労についての心構えなどについて教えてほしいとの依頼を受けている。どの障害者就労支援センターと行うかは調整中だが、12月を目途に実施する予定である。

【真保委員】

今、(障害者就労啓発出前講座事業について)ホームページを検索してみたが、(ホームページ

の)階層がとても深い。健康・医療・福祉→福祉・介護→障害福祉→障害福祉サービス…と深すぎて、文言を知っていないと、探せない。

出前講座を募集するバナー広告をつけるとか、イベントの折などに目立つようするとか、募集の時だけでもいいのだが、階層をあげるなど、対応してはどうか。

【事務局】

階層が深いのは確かである。出前講座の募集時期は随時受付であり、いつでも対応しているため、逆に広報する時期が決まっていない分、バナー広告は出しづらい。(階層の深さ、検索のしづらさについては)市のホームページのルールがあるため、市の事業全般に言えることである。

【真保委員】

障害者雇用月間や障害者週間など、そういった時だけでも、目立つように掲示出来たらいい。

【事務局】

出前講座に限らず、係の事業全般も(ホームページ上の)階層が深いため、その点は工夫してもらえるように、内部で見せ方について相談する。

【金子委員】

もう1点、その他の事業の農業就労援助事業の具体的な仕組みを伺いたい。

障害福祉事業所の指導員とともに農作業等を通じて、自立生活の訓練を行うとあるが、この仕組みとしては作業所に依頼、もしくは訓練の場所として、施設外就労を適用しているということか。

【事務局】

この事業は平成2年より始めており、港南区にある「チャレンジフィールド」という現在就労継続支援B型である事業所と付近にある農家と(横浜市)の三者とで協力して行っていた。農家の土地の中に横浜市の施設を設置し、チャレンジフィールドは施設の中でその農家から請け負う形で知識や技術を習得し、知識を高める取り組みだった。現時点では農作業の発注作業が減少傾向にあるため、実際は港南区以外の場所まで地域に出向くことも増えてきた。訓練後の就職先としては、当初は農作業に従事している人も多かったが、近年農家への就職が難しく、造園や一般企業などがある。

【金子委員】

では現在、「チャレンジフィールド」以外はこの事業は行っていないということでよいか。

【事務局】

その通りである。

【真保委員長】

令和6年度の共同受注・優先調達の実績について、前年度4億6千万を上回って5億3千万弱

となったということだが、昨年度に比べて実績が上回った事業は、特にどのような部分の発注が増えたのか教えてほしい。

**【事務局】**

前年度から見て、各局の状況は大きく変動はない。健康福祉局で委託したものの中で、印刷物について、全市民向け発送物の発注があり、1,000 万円程度の案件が数件あった。また、清掃については年々増加傾向であり、校内プール清掃、歩道の街路樹の清掃などが挙げられる。昨今の物価高や最低賃金の上昇により単価が上がっていることも要因である。一方で軽作業については昨年に比べ契約件数増加はなかったと認識している。

(飯野課長が所用により退席)

**【真保委員長】**

第4期障害者プランは来年までなので、第5期障害者プランをいま策定している最中かと思うが、第4期プランの冊子デザインが時代にあっていないと感じる。例えば資料2の冒頭のイラストに掲載されている車いすの方の車いすは、強いて言えば高齢者用というか、実態とは違うかなと思う。現場では今の時代、男女の職員の人数は同じくらいなのに、例えば表紙の子どもの相手は女性、家事援助も女性と実態に即していないと思う。些細なことかもしれないが、見る側にとってのイメージはとても大事だし、前回策定したのは令和3年度であったため、次回は実態に合ったイラスト配置をお願いしたい。

**【事務局】**

承知した。

現在、次の第5期の障害者プランにとりかかっているおり、当事者や、各団体にグループインタビューなども行っている最中である。直接の担当課は障害施策推進課だが、意見は担当課に伝え、共有したい。

**【真保委員長】**

また、同プランの中で、聴覚障害についての記載がないのは、指摘があると思う。この6月に手話施策推進法が施行された。ぜひ次の障害者プランには織り込んでほしいと思う。

**6 議題**

**【真保委員長】**

続いて、議題である「横浜市障害者共同受注事業について」について、説明を願いたい。

**【事務局】**

「横浜市障害者共同受注事業について(資料4)」について、同事業に寄せられたお声、本市として考える課題と解決策について例を挙げて説明の上、意見を依頼。

**【真保委員長】**

今の説明に対して質問はあるか。

**【池田委員】**

「横浜市障害者共同受注センター わーくる(以下、「わーくる」という)」に登録している事業所はどこか?

**【事務局】**

横浜市内の就労継続支援 A 型、B 型などが登録している。多いのは B 型が 200 程度、生活介護が150、作業所型の事業所がおよそ 90 程度である。就労移行支援事業所なども登録している。

**【真保委員長】**

資料4に詳しく分析されていると思う。時間が 1 時間あるので、順番に委員一人一人にコメントをもらいたいと考える。では、鶴見委員から、福祉的就労の観点からお願ひする。

**【鶴見委員】**

受注とは違うかもしれないが、自主製品(ハートメイド)カタログについてお聞きしたい。このカタログは福祉に関連するようなところでしか目にしない。それだと、内側の人たちが内側だけでの還流にしかならないのではないか。また、値段設定もかなり安く、普通に売っていたら市場と同じ値段で売れるようなものもある。適正な価格という話が出ていたが、制度的にあまりに利益をあげられないのか、どうやって価格を設定しているのか、カタログの配布先はどこか知りたい。

**【事務局】**

ハートメイドカタログは所管が違い、障害施設サービス課が担当であるため、私が知っている範囲での知識でお話する。市社協(横浜市社会福祉協議会)が市精連(特定非営利活動法人横浜市精神障害者地域生活支援連合会)と一緒に対応している。配布先は市社協で決めていると聞いており、こちらで認識していないが、福祉事業者に偏っている場合は、もっと別の配布場所を設定してはどうかという意見は、機会があればお伝えする。

価格については、おそらく純粋に原価からの積み上げで、利益率何%という考え方で設定している感じではないように見受けられる。それは事業所ごとの考え方によって変わると思う。

実際、原材料費が非常に高くなっているはずなのに、市庁舎のパン販売でも、値段が上がっていらない。黒字化しているかも把握していない。事業所によっても、実態に合わせて価格設定しているところもあれば、そのままのところもある。

適切な価格設定については、「わーくる」を通すことで、受注作業の労働単価や作業単価などは調整しているが、物販はこのルートは通っていない為、事業所次第である。

**【真保委員長】**

ハートメイドカタログは所管でないということであれば、カタログの配布場所が福祉事業者に偏

っているのであれば、置く場所を広げてほしいという意見を所管に伝えてほしい。

【事務局】

障害施設サービス課に共有する。

【真保委員長】

そもそも、「わーくる」を間におくことによって、本来、そこで納期、適正価格を調整するのが目的である。共同受注窓口として適正な価格ではないものは受けられないのではないか。価格が厳しいものはマッチングさせていないということか。

【事務局】

その通りである。適正な価格ではないものは「わーくる」ではマッチングしないようにしている。

【真保委員長】

「わーくる」の意義にかかわることだから、価格や条件の調整は大事なことだと思う。では次、企業の立場から高尾委員、お願いする。

【高尾委員】

(特定の利用者にしかできない業務があり、受注できなくなることがあるなど事務局から説明があり)属人化、属人的という言葉がでてきた。仕事の属人化は一般の企業でもよく課題となる。

受注できる業務を増やすには、業務の種類や難易度の目安を設けるなど属人化させない工夫が必要ではないか。

実際に作業する方の学びの面からも、事業所で少し難しいものでもできるように手順書を作成することはできるのかなと思う。

(勤務先の)ピザハットとしても人が入れ替わってもノウハウを残す、ということを心掛けている。基礎が残れば、ある程度、転用もアップデートも簡単ではないかもしれないができると思う。手順書を作成し、基礎の練習もできれば、ベースをあげていくことはできる。その点で属人化はもつたいないと感じるし、そのハードルはなくしていければいいと思う。

【真保委員長】

マニュアル化とか共有化するというのは企業ではよくあることだが、事業所でも利用者にあったマニュアルが作成できると受注の幅が広がるかもしれない。

では次、岩崎委員、お願いする。

【岩崎委員】

福祉サービスを提供する際はニーズと合っていることが前提で、利用者にとっても魅力的なものがないと受け入れられない。地域のニーズに関しては、私たち就労支援センターでも地域との関係性を考えており、受注側でも地域と関係性を考えながら、ニーズは何なのか、考える必要があると思う。

私も作業所にいた頃、自主製品が売れなかつた経験がある。訓練で制作した商品でも、ニーズがなければ買ってもらえない。今の地域のニーズ、という点で考えると、地域の高齢者支援として、例えば家事の手伝い、草刈り、洗車サービス、出張ゴミ整理など、地域のお手伝いで地域との関係性ができる仕事でお互いにプラスになることを考えるのは大事だと思う。

#### 【眞保委員長】

地域のニーズを図って、地域に関係性が作れる仕事を事業所が考えるのは大事なことだと思う。では金子委員、お願いする。

#### 【金子委員】

私の所属する法人は作業所を運営し、受注する立場で、昔ながらの自主製品の時代を経て、今は印刷業務をメインにやっている。過去の自主製品のころは、(工賃を上げるのが)難しかつた。高くすると品質が良くても売れない、販売経路がない、社会の偏見などもあった。現在受注している業務は、当初「わーくる」から紹介を受け、そこから自分たちで営業をし、受注ルートは増えている。農福など、まだ広げる余地はあると思う。ただ、納期などいろいろな縛りがあることは否めない。一般企業他、県、特に横浜市は厳しめで、例えば請書から30日という制限があるため、受注をあきらめる福祉事業所もたくさんあると思う。先ほど、短納期は受けないという話もあった一方で、工賃を稼ぐためには無茶な仕事を受けざるを得ないところもある。

例えば、印刷について、契約上は30日とあるのにデータの入稿から実質1週間で製本までというスケジュールに対して、それが現実的かは発注元が考えてほしい。

印刷業務を請け負っている法人内の事業所では、現時点でデザイナーを3名雇用しており、専門職であるため業務に見合った報酬を支払いたいが、支払っていない。

また、受注側の努力も促進していかなければならず、作業スキルや販路開拓を底上げしないといけない。受ける側が試行錯誤しながらでもやっていくことも必要だし、好事例、うまくいっている事業所の見学会や勉強会など、積極的に設定してもらうなど、お互いに学びあえる場を提供してもらえるといいのではないか。

最後に1点だけ、買い物代行に取り組んでいる地域、市営住宅がおそらく横浜市内だと思うが、ある。障害者施設が高齢者の買い物代行と併せて、見守りを行う仕組みと聞く。そういう取組なども全市的に取り組んでいけば地域で共生できるのではないかと思う。

#### 【眞保委員長】

非常にたくさんの意見がでた、ぜひこの意見を来年度以降に活かせていただけたらいいと思った。では左近充委員、お願いする。

#### 【左近充委員】

A型とかB型の受注現場のリアルについては知らないので、素人意見と思って聞いてほしいが、この事業の説明を聞いて、A型とかB型の事業所の事業継続を横浜市がサポートしていることを不思議だと感じた。横浜市で専門の職員を置き、仕事の開拓まで行っている理由としては、作業所まかせだと、受注業務や自主製品販売について、仕事の絶対数が少ないからとも思う。横浜

市として力を入れるところは、受注の数を増やし、受注金額を増やすことなのだと気になった。本来は受注促進担当が営業をするのではなく、事業所に対して、工賃を上げるための販売支援などの研修や好事例をしっかり展開し、事業所自らが仕事をとれるようにしていく方がよいのではないかという感覚を持った。

また、B型事業所に通所を開始した利用者が(頼りにされてしまいステップアップのため)退所ができないという課題もあると聞いている。昨今、A型やB型からの就労者がでている現状をみると、就職支援の側面も重要ではないか。

#### 【真保委員長】

根本的なところで、「わーくる」や受注促進担当は国の事業である共同受注窓口事業の一環であるが、そもそもなぜ対応しているのか、事業所と企業と相対でやると買いたたかれる、単価を下げる、といった部分、本来あってはならないところを調整する、または複数の事業所に業務を振り分ける、といった部分などで機能している。しかし、一方で作業に慣れている利用者を囲い込んでしまうという課題があり、単価が高い仕事ができるならA型やB型から一般就労ができるのではないか?というのも、そもそもある。この2つはせめぎあいになっている事業だと思う。

その点では、やはり、受注業務の好事例をもっと啓発、展開するのがよいのではないか。

#### 【事務局】

この事業の事業委託の目的はそもそも、事業所が自立するのが目標。受注促進担当が単純に事業所の営業になるのはよくない。初めてやる業務をコーディネートし、成功事例として提示し、自力でできるようになることが目指すところと考えている。

#### 【真保委員長】

では次、池田委員、いかがか。

#### 【池田委員】

資料4の5ページにある、Aさんしか受けられない、いなくなったらどうしようという話はよく聞く。法定雇用率があがっている中でステップアップしていくことがとても大切だと思うが、生活介護からB型に移る、B型からA型や直接企業に就職する方は少ない。できる利用者が多いにも関わらず、その状況に追いつかない(就労継続支援)B型事業所が多い。もともと、横浜市の作業所型から生活介護(の指定)がとれないからB型事業所となっていると、利用者の中で作業がやれるのはひとにぎり、というところも多い。とてももったいないと思う。

やりがいをもって事業所でステップアップできる仕組みを作るためにはどうしたらよいのか、と思う。例えば受注単価、というか単位をもう少し小さくしてもらい、できる人が抜けた後も、受注単位を一時的に減らし、少ない単位で受けられるようにするなど、コストがかかっても行政がシステム化の手伝いをしてくれたら、取り組みやすいのではないか。発注側、受注側にお互いにどんなニーズがあるのか、協力できることを確認して増やしていくなど、ヒヤリングしてもいいと思う。

また、作業所の製品の問題については、勤務先の法人でも販売を行っているが、昨今の物価が高いなか近所の方が買いに来てくれる所以、値上げしづらいなどもあると思う。例えば、共通の適

正価格などを行政が示してくれれば取り組みやすいかなと感じる。

**【眞保委員長】**

受注単位を小さくするというのは、まさに共同受注事業の窓口の役割だと思う。いま、インターネットで全国の就労支援事業所から一般就職した人のデータを見ている。令和5年で 26,586 人おり、右肩上がりではあるが、うち就労継続支援A型・B型から一般企業に就職した人の割合は、B型が全体の 1.5%、A型も 6% しかない。

だからこそ、工賃をあげる、という考え方があるが、一方で働ける人が A 型・B 型に残っている実態はある。10 月から就労選択支援が始まるが、すでに B 型を利用している方がこのサービスを使えるのは実質当面先で、当初利用できるのは特別支援学校の新卒の方となる。高い工賃をもらえていて、本当に就労できない方なのかと疑問、矛盾を感じることもある。B 型の工賃や生産性を上げることと、B 型から就労移行支援事業所や一般就職にステップアップさせたいことが矛盾している。

私が運営している事業所では、自主製品はお弁当のみを販売している。安くはないが、1 日 20 食ほど作ることもある。納期や食中毒など厳しいが、一般的な市場を意識して頑張っていることが企業への就職につながっている。単価が低い仕事は取引先との関係性を吟味しつつ、交渉をしている。いろいろ課題があるが、その課題を共有することが大事だと思っている。

次は、加藤委員、お願ひする。

**【加藤委員】**

ハローワークでは一般就労系の相談が主で、福祉的就労の方の相談は受けていないので、本日は勉強させていただいた。福祉的就労をしながら一般就労を考えている方もまれにハローワークにはくる。その場合は決して否定することなく、その方の1日の過ごし方をヒヤリングしながら実際の自分の意志と実際にできるのか、を見極めながら、例えばパートなどはどうか、と一般就労を促している。すぐに、が難しければ、見学や職場実習なども企業に相談して提供はしている。

**【眞保委員長】**

ハローワークでの福祉的就労をしながら一般就労を目指す方への相談支援に感謝する。ハローワークに相談にいける方はとても元気で、知識や意欲がある方だと思う。まずは就労系福祉サービスでも企業への就職の可能性があることや意欲を引き出すことが重要であるが、事業所にとっては、利用者は事業を支える源でもあるのでインセンティブが少ないことが課題だと思う。

では内山委員、お願ひする。

**【内山委員】**

特別支援学校では、共同受注事業にかかわることはないが、近隣の関係企業・事業所などから校内実習として模擬受注作業や訪問作業を受けている。学年や年度によりできることとできないことがある。それは共同受注でも、仕事の難易度、目安を双方で相談しないとならない点では同じだと思う。現学年でもどの部分ならできるのか、難易度、精度(クオリティ)の確認を明確化していると考えている。発注側に作業難易度を示してもらう、受注側もどんな仕事が受けられるかな

PRする仕組みを設けるなど、企業と事業所と連携がとれればよいのではないかと思う。学校卒業後、福祉事業所に通所し、工賃アップをして就職した卒業生もいる。マッチングがあれば、次のステップにも動けると思う。

【真保委員長】

事業所それぞれの受けられる仕事が明確になっているといい。インターネットをみると、各区で区内事業所の自主製品の冊子をつくっているようだ。例えば青葉区でカタログがあるが、イメージで具体的な受注仕事は出てない。どういう仕事ができるのか、わかるホームページがつくれればいいと思う。

では、次、後藤委員、お願いする。

【後藤委員】

「わーくる」には476事業所が登録しているが、登録していない事業所は、工賃はどうやって支給しているのか。「わーくる」を使って、そこで切れるのではなく、そこで引き継ぎ企業とつながって個別に契約できるのかを知りたい。

【事務局】

実際、未登録事業所も数多くある。登録しているが「わーくる」からの受注は受けていない事業所で、自分たちの仕事で十分というところもある。

ある程度、関係性ができてしまえば、「わーくる」を介さずに対応しているケースもある。また、企業間で情報共有されて、「わーくる」を介さずに仕事が広がるケースもある。

【真保委員長】

実際には相対になっても、条件がきちんとといればできる場合もある。県の共同受注窓口の場合は、共同受注窓口を通した方が、買いたたかれないため、常に窓口で価格の調整をしていると聞いている。

では企業の立場から、福田委員、お願いする。

【福田委員】

共同受注事業は、普段の業務とかわらないので勉強になった。

資料4、3ページの登録している476事業所はA型、B型が中心だと思うが、発注者側の企業への営業開拓を「わーくる」が行なうケースがあるのか。

【事務局】

「わーくる」でも営業を行っているが、主に市の受注促進担当が対応している。

【福田委員】

通常、例えば工事だと公正発注的なものがあるが、最低賃金をベースにしたような工賃のルールや、単価リストはないのか？

【事務局】

特に単価リストの設定はない。

【福田委員】

一定のルールのない中で、WINWINで対応しているということか。

また、事業の感想として、受注内容の中身を見ると、特例子会社の事例と似通っている。品質とサービスを今後勉強していくのであれば、特例子会社と学びあってもいいのではないか。

【眞保委員長】

事業所や民間企業の業務取組み紹介をする好事例について、意見があつたということでお願いする。

いま、共同受注事業のホームページを見ていて気付いたことがある。このホームページは共同受注事業の紹介の下に18区が作成している事業所紹介と自主製品カタログ、カフェの紹介などがある。受注と自主製品は別物では？請負仕事と自主製品の考え方は別なので、ホームページも別につくってはどうか。発注者に対し請負仕事を紹介するページで、こういう構成だと、やっぱり福祉はカフェなのね、と思われて、一般の人にはつながりがわからないし、請負仕事につながらない。このページの構成をかえていただきたい。

自主製品はふるさと産品などのホームページに掲載する方がいい。このページは請負仕事を頼みたいと思わせるような紹介であるべきで、発想を変えてほしい。請負仕事を増やしたいのであれば、金子委員や福田委員から意見の出た好事例を掲載した方がいい。そこを変えていただきたい。

【事務局】

いただいたご意見はもっともある。内部で検討する。

【眞保委員長】

他に委員からご意見があれば、お願いする。金子委員、何かあれば。

【金子委員】

共同受注窓口は、あくまでもきっかけをつくるところであると思う。実際に、今も「わーくる」に登録していて、ほとんど利用しておらず、自分たちで発注先を開拓している。

他の事業所にもそういう姿勢を持ってほしいと思う。他の事業所からは仕事がない、もらえない、といった話もよく聞くが、事業所側も自分で発注元を営業でとりにいく姿勢が大事だし、事業所側にも、その点での基礎的な知識を伝えていけるといいなと思う。

【眞保委員長】

ぜひ金子委員にも研修の講師になってもらい説明してほしい。

【眞保委員長】

私が運営している障害福祉事業所は、群馬県だが、車の部品事業が貿易摩擦で5月でなくなつたため、別の仕事をとりにいった。利用者が精神障害のある方が多い事業所であるから可能である側面もある。重度の知的障害の方が多く利用されている事業所では難しい、など事業所の事情はそれぞれあると思うが、金子委員がご発言された問題意識と実践を学ぶことができる研修などの充実が必要ではないか。

【眞保委員長】

ちょうど時間になったので意見交換を終了する。今回は各委員からたくさん意見が出たので、ぜひ、次年度の事業にこれらの意見を活かしてほしいと思う。

最後に事務局から何か連絡事項があればお願いする。

【事務局】

次回開催日時等についての事務連絡。

8 閉会