

2013年度事業報告書

(2013年4月1日から2014年3月31日まで)

特定非営利活動法人札幌チャレンジド

【特定非営利活動に係る事業】

1. 就労継続支援サービス（A型）事業

2013年度は、雇用契約者18名、非雇用契約者13名の合計31名が就労継続支援サービス利用者として仕事に従事した。

チャレンジドへの支払い総額

2013年度：17,695千円（前年比16%増）

2012年度：15,309千円

2011年度：17,744千円

2010年度：20,504千円

2009年度：17,915千円

2008年度：15,621千円

2007年度：10,577千円

チャレンジドの一人平均月額賃金（単純平均）

2013年度：60,189円（前年比14%増）

2012年度：52,610円

2011年度：55,975円

2010年度：55,269円

2009年度：55,295円

2008年度：51,319円

2007年度：39,175円

2011年度、2012年度と二年続けて減少していた総支払額が増加した。2012年度に受注した新たな企業一社の本格的な仕事を通年で従事したことと既存企業の受注量の拡大が増額に大きく寄与した。また新たな仕事の分野として、デザイン系の仕事に取り組み始めた。実績を積み重ねることで自主事業の拡大にもつなげていきたい。引き続き、新規企業の開拓が課題である。

次に、7月から就労者の新たな賃金制度を構築し、従来以上に目標を持って働ける環境を整備した。就労者が安心して働ける環境の整備に引き続き、取り組んでいきたい。

【チャレンジドが従事する主な業務内容】

- ① パソコン講習講師
- ② ネット上における監視業務（掲示板など）
- ③ データベース入力業務
- ④ カタログ掲載商品のデータ入力・画像編集業務
- ⑤ リライト業務（原稿を必要な文字数で書き換える業務）
- ⑥ データ収集業務（ネット上のデータをお客様の依頼によって収集する業務）
- ⑦ アフィリエイト関連業務（商用アフィリエイトのための補助業務）
- ⑧ 商用イラスト作成業務
- ⑨ ホームページ制作業務
- ⑩ ホームページ更新・修正業務
- ⑪ アンケートデータ入力業務
- ⑫ WEBモニタリング業務（ネット上のデータをお客様の依頼によって調べて報告する業務）
- ⑬ 写真加工・切抜き業務
- ⑭ 字幕製作業務
- ⑮ テープ起こし
- ⑯ 事務局業務 など

2. 就労移行支援サービス事業

2013年度は、17名が就労移行支援サービスを利用し、5名が就職した。前年度の11名からは減少したが、引き続き、他の就労移行支援事業所と比べて上位の実績を挙げている。二年連続で最高位の加算判定基準をクリアできたことは、大きな成果である。

一方で、新規の利用者募集に苦戦しており、通年で利用者を受け入れできる体制の構築、広報、職業体験先の開拓などが直近の課題である。

また、企業に向けた総合的な支援サービスも重要な検討課題として挙がっており、まだまだ札幌チャレンジドが担うべき役割の大きな分野との認識である。

3. 行政からの主な受託事業

(1) 札幌市障がい者ITサポートセンター事業

① パソコン講習会

札幌市身体障害者福祉センターにおいて、身体及び知的、視覚、聴覚、上下肢、盲ろう障害別に、32回の講習会を行った。今年度から就労につながる講座も開設した。

② パソコンボランティア派遣

利用者数は堅調に推移しており、制度の周知が図られている。

③ 相談業務

電話、メール、来所・FAX 等で相談対応を行っている。ITが普及した現代ではあるが、様々な相談が寄せられている。

4. 子育て！北海道事業

2006年12月に開設した子育て支援のポータルサイト「子育て！北海道」の運営に関する事業。NPO法人北海道子育て支援ワーカーズと協働で運営している。

収入の無い手弁当での事業であるため、可能な範囲で子育て支援につながる情報を発信していく。

5. 中期経営目標の達成状況

2013年度から初めて3年間の中期経営目標を設定した。その達成に向けた進捗状況は以下のとおりである。

(1) 社会に対する新たな価値の模索

事務局員全員で議論を重ねており、いくつかの視点が挙がっているが、引き続き、議論をしながら三年間かけて模索する。

(2) 就労継続支援A型事業の賃金総額の向上

2015年度賃金総額2,200万円(2012年度比40%増)の目標に対して、2013年度は1,769万円(2012年度比16%増)であった。目標達成に向けて順調な一年目であった。引き続き新規企業の開拓に注力して、賃金総額の向上を達成する。

(3) 就労継続支援A型メンバーの人材育成

新たな賃金制度の創設によって働きがいのある職場の構築に努めた。

企業との研修の充実や札幌内での研修会の実施によって各人のレベルに即した人材育成に取り組んだ。

引き続き上記二点に取り組むと共に、どの仕事もチーム体制で仕事ができるように仕事に必要な能力の体系化に取り組む。

(4) 就労移行支援事業の継続した就職実績を実現するための運営ノウハウの構築

目標である定着率4割5分以上を実現した。

利用希望者をいつでも受け入れできるように通年受け入れプログラムを開発することに取り組む。

(5) 道内中小企業と同等の給与水準の実現

2013年度は、職員の給与水準の向上を実現するために冬の賞与を支給した。札幌チャレンジドとしては初めての冬の賞与の支給であり、年収ベースでの賃金向上を実現した。

今後は、昇給を含めた賃金水準の向上に取り組む。

また、外部講師による事務局研修会の実施や、外部の研修機関が実施するセミナー等への参加によって、事務局員の人材育成に取り組んだ。引き続き研修を実施する。

6. 総括

2013年度は、収支が大幅に改善し、377万円の黒字となった。黒字の最大の要因は就労移行支援サービスの利用者が大幅に増加し、給付金収入が増額となったためである。売上高も14年目にして初めて8,000万円台となった。売上を増やすことは目的ではなくあくまで結果と考えているが、売上が増えている要因が、継続した就職の実現及び企業からの受注量の増加であることはとても良い方向である。

札幌チャレンジドで働くを支援する「就労継続支援サービス」事業と企業で働くための就職を支援する「就労移行支援サービス」事業の二つの事業が、札幌チャレンジドの二本柱の事業として確立できた。これらの二つの事業を安定した事業とすることが、一人でも多くのチャレンジドの「働く」と「社会参加」を実現することとなる。そのためには、職員の総合的なスキルアップが必須であり、今、やるべきことにしっかりと投資しながら中期経営計画の達成を実現したい。

また、札幌チャレンジドが取り組んでいるソーシャルビジネス（社会の課題をビジネスの手法で解決すること）は、「社会性」「経済性」「革新性」の三つの要素がバランス良く実現しないと成功しないと言われている。札幌チャレンジドが誕生し、約10年間は、その中でも「革新性」が「社会性」と「経済性」をリードしてきた。革新的であることが社会に注目され、応援され、事業として成立するようになった。

安定期に入った今の札幌チャレンジドは、その「革新性」が弱まっている。安定期に甘んじているとその先に来るのは「衰退期」である。衰退期を迎えないためにも中期経営目標の一番目に掲げた「社会に対する新たな価値」を実現していかなければならない。札幌チャレンジドが札幌チャレンジドである価値がそこにある。2013年度はまさにそのスタートの年であった。

最後に、今年度もパソコン講習会、訪問講習、札幌チャレ通信発送、冬の氷割りなど多岐に渡る活動にたくさんのボランティアの人たちにご協力をいただいた。札幌チャレンジド

の活動にとってボランティアさんの存在は、無くてはならない存在であり、いつも感謝しています。引き続き、ボランティアの人たちと共に、ミッションの実現に向けて活動を進めていきたい。

【NPO 法上のその他の事業】

本年度は実施せず。

以上